



IQTISODIYOT&TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

No2



ISSN: 2992-8982

<https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz/>

2026



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Bosh muharrir:

Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich

Elektron nashr. 2026-yil, fevral.

Bosh muharrir o'rinbosari:

Karimov Norboy G'aniyevich

Muharrir:

Qurbonov Sherzod Ismatillayevich

Tahrir hay'ati:

Salimov Oqil Umrzoqovich, O'zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Abduraxmanov Kalandar Xodjayevich, O'zbekiston Fanlar akademiyasi akademigi
Sharipov Kongiratbay Avezimbetovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Rae Kvon Chung, Janubiy Koreya, TDIU faxriy professori, "Nobel" mukofoti laureati
Osman Mesten, Turkiya parlamenti a'zosi, Turkiya – O'zbekiston do'stlik jamiyati rahbari
Axmedov Durbek Kudratillayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Sayfullo Normatovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Abduraxmanova Gulnora Kalandarovna, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Kalonov Muxiddin Baxritdinovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Siddiqova Sadoqat G'afforovna, pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Xudoyqulov Sadirdin Karimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Maxmudov Nosir, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Samadov Asqarjon Nishonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, professor
Slizovskiy Dimitriy Yegorovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Axmedov Ikrom Akramovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Eshtayev Alisher Abdug'aniyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Xajiyev Baxtiyor Dushaboyevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Hakimov Nazar Hakimovich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Musayeva Shoiraz Azimovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), professor
Ali Konak (Ali Ko'nak), iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor (Turkiya)
Cham Tat Huei, falsafa fanlari doktori (PhD), professor (Malayziya)
Foziljonov Ibrohimjon Sotvoldix'o'ja o'g'li, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dots.
Utayev Uktam Choriyevich, O'z.Respub. Bosh prokuraturasi boshqarma boshlig'i o'rinbosari
Ochilov Farkhod, O'zbekiston Respublikasi Bosh prokuraturasi IJQKD boshlig'i
Buzrukxonov Sarvarxon Munavvarxonovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Axmedov Javohir Jamolovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Toxirov Jaloliddin Ochil o'g'li, texnika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), katta o'qituvchi
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), v.b. dots.
Djudi Smetana, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Krissi Lyuis, pedagogika fanlari nomzodi, dotsent (AQSH)
Glazova Marina Viktorovna, Iqtisodiyot fanlari doktori (Moskva)
Nosirova Nargiza Jamoliddin qizi, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Sevil Piriyeva Karaman, falsafa fanlari doktori (PhD) (Turkiya)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon o'g'li, TDIU ITI departamenti rahbari
Ochilov Bobur Baxtiyor o'g'li, TDIU katta o'qituvchisi
Golisheva Yelena Vyacheslavovna, Iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent.
Abdukurimova Dinara Rustamxanovna, bank-moliya akademiyasi professori, DSc., professor.
Ikramov Murod Akramovich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Nazarova Ra'no Rustamovna, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Editorial board:

Salimov Okil Umrzokovich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Abdurakhmanov Kalandar Khodjayevich, Academician of the Academy of Sciences of Uzbekistan
Sharipov Kongirathbay Avezimbetovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Rae Kwon Chung, South Korea, Honorary Professor at TSUE, Nobel Prize Laureate
Osman Mesten, Member of the Turkish Parliament, Head of the Turkey–Uzbekistan Friendship Society
Akhmedov Durbek Kudratillayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Sayfullo Normatovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Abdurakhmanova Gulnora Kalandarovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Kalonov Mukhiddin Bakhriddinovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Siddikova Sadokat Gafforovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogical Sciences
Khudoykulov Sadirdin Karimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Makhmudov Nosir, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Yuldashev Mutallib Ibragimovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Samadov Askarjon Nishonovich, Candidate of Economic Sciences, Professor
Slizovskiy Dmitriy Yegorovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Mustafakulov Sherzod Igamberdiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Akhmedov Ikrom Akramovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Eshtayev Alisher Abduganiyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khajiyev Bakhtiyor Dushaboyevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khakimov Nazar Khakimovich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Musayeva Shoirazimovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Professor
Ali Konak, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor (Turkey)
Cham Tat Huei, Doctor of Philosophy (PhD), Professor (Malaysia)
Foziljonov Ibrokhimjon Sotvoldikhoja ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Utayev Uktam Choriyevich, Deputy Head of Department, Prosecutor General's Office of Uzbekistan
Ochilov Farkhod, Head of DCEC, Prosecutor General's Office of Uzbekistan
Buzrukkhonov Sarvarkhon Munavvarkhonovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Akhmedov Javokhir Jamolovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences
Tokhirov Jaloliddin Ochil ugli, Doctor of Philosophy (PhD) in Technical Sciences, Senior Lecturer
Bobobekov Ergash Abdumalikovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Acting Associate Professor
Judi Smetana, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Chrissy Lewis, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor (USA)
Glazova Marina Victorovna, Doctor of Sciences in Economics (Moscow)
Nosirova Nargiza Jamoliddin kizi, Doctor of Philosophy (PhD) in Economic Sciences, Associate Professor
Sevil Piriyeva Karaman, Doctor of Philosophy (PhD) (Turkey)
Mirzaliyev Sanjar Makhamatjon ugli, Head of the Department of Scientific Research and Innovations, TSUE
Ochilov Bobur Bakhtiyor ugli, Senior lecturer at TSUI
Golisheva Yelena Vyacheslavovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.
Abdukarimova Dinara Rustamkhanovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Ikramov Murod Akramovich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Nazarova Ra'no Rustamovna, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor

Ekspertlar kengashi:

Berkinov Bazarbay, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Po'latov Baxtiyor Alimovich, texnika fanlari doktori (DSc), professor
Aliyev Bekdavlat Aliyevich, falsafa fanlari doktori (DSc), professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), professor
Xalikov Suyun Ravshanovich, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Rustamov Ilhomiddin, iqtisodiyot fanlari nomzodi, dotsent
Hakimov Ziyodulla Ahmadovich, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Kamilova Iroda Xusniddinovna, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
G'afurov Doniyor Orifovich, pedagogika fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD)
Fayziyev Oybek Raximovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Tuxtabayev Jamshid Sharafetdinovich, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD), dotsent
Xamidova Faridaxon Abdulkarim qizi, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent
Yaxshiboyeva Laylo Abdisattorovna, katta o'qituvchi
Babayeva Zuhra Yuldashevna, mustaqil tadqiqotchi
Komilova Nilufar Karshiboyevna, Geografiya fanlari doktori, professori
Umirzoqov Ja'sur Artiqboy o'g'li, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent
Zebo Kuldasheva, iqtisodiyot fanlari doktori (DSc), dotsent

Board of Experts:

Berkinov Bazarbay, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Pulatov Bakhtiyor Alimovich, Doctor of Technical Sciences (DSc), Professor
Aliyev Bekdavlat Aliyevich, Doctor of Philosophy (DSc), Professor
Isakov Janabay Yakubbayevich, Doctor of Economic Sciences (DSc), Professor
Khalikov Suyun Ravshanovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Rustamov Ilhomiddin, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Khakimov Ziyodulla Akhmadovich, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Kamilova Iroda Xusniddinovna, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics
Gafurov Doniyor Orifovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Pedagogy
Fayziyev Oybek Raximovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Tukhtabayev Jamshid Sharafetdinovich, Doctor of Philosophy (PhD) in Economics, Associate Professor
Khamidova Faridaxon Abdulkarimovna, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Yakhshiboyeva Laylo Abdisattorovna, Senior Lecturer
Babayeva Zuhra Yuldashevna, Independent Researcher
Komilova Nilufar Karshiboyevna, Doctor of Geographical Sciences, Professor
Umirzokov Jasur Artiqboy ugli, Doctor of Economic Sciences (DSc), Associate Professor
Zebo Kuldasheva, Doctor of Economic Sciences (DSc), Associate Professor

- 08.00.01 Iqtisodiyot nazariyasi
- 08.00.02 Makroiqtisodiyot
- 08.00.03 Sanoat iqtisodiyoti
- 08.00.04 Qishloq xo'jaligi iqtisodiyoti
- 08.00.05 Xizmat ko'rsatish tarmoqlari iqtisodiyoti
- 08.00.06 Ekonometrika va statistika
- 08.00.07 Moliya, pul muomalasi va kredit
- 08.00.08 Buxgalteriya hisobi, iqtisodiy tahlil va audit
- 08.00.09 Jahon iqtisodiyoti
- 08.00.10 Demografiya. Mehnat iqtisodiyoti
- 08.00.11 Marketing
- 08.00.12 Mintaqaviy iqtisodiyot
- 08.00.13 Menejment
- 08.00.14 Iqtisodiyotda axborot tizimlari va texnologiyalari
- 08.00.15 Tadbirkorlik va kichik biznes iqtisodiyoti
- 08.00.16 Raqamli iqtisodiyot va xalqaro raqamli integratsiya
- 08.00.17 Turizm va mehmonxona faoliyati

Muassis: "Ma'rifat-print-media" MChJ

Hamkorlarimiz: Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti, O'zR Tabiat resurslari vazirligi, O'zR Bosh prokuraturasi huzuridagi IJQK departamenti.

Jurnalning ilmiyligi:

“Yashil” iqtisodiyot va taraqqiyot” jurnali

O'zbekiston Respublikasi
Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar
vazirligi huzuridagi Oliy
attestatsiya komissiyasi
rayosatining
2023-yil 1-apreldagi
336/3-sonli qarori bilan
ro'yxatdan o'tkazilgan.



MUNDARIJA

TIJORAT BANKLARINING INVESTITSIYA LOYIHALARINI KREDITLASH MEKANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH.....	40
Faxriddinov Temur Faxriddin o'g'li	
TEMIR YO'L YO'LLARINI TA'MIRLASH KORXONALARINING IQTISODIY SAMARADORLIGINI OSHIRISH OMILLARI.....	46
Allabergenov Sherzod Maksudbayevich	
BANKLARNI TRANSFORMATSIYALASH JARAYONIDA INVESTITSION KREDITLASHNING XORIJ TAJRIBASI.....	51
Tuxsanov Eldor Dilmurod o'g'li	
O'ZBEKISTONDA BUDJET OCHIQLIGINI TA'MINLASH BO'YICHA QONUNCHILIK BAZASINING EVOLYUTSIYASI VA RIVOJLANISH BOSQICHLARI.....	55
Mamanov Alisher Umbarovich	
ENERGETIKA TARMOG'I KORXONALARIDA INNOVATSION TEXNOLOGIYALARNI QO'LLASH YO'LLARI.....	60
Xamdanova Gavxar Absamatovna	
SMART UNIVERSITET MODELINING XALQARO TAJRIBASI VA UNI YANGI O'ZBEKISTON TA'LIM TIZIMIGA MOSLASHTIRISH MASALALARI.....	65
Saloxiddinova Sitora Baxodir qizi	
IJTIMOIIY OBYEKTlarda QURILISH XIZMATLARINI MOLiyALASHTIRISHNING NAZARIY – ASOSIY TAMOIYILLARI.....	68
Gapparov Azim Qayumovich	
QURILISH MATERIALLARI SANOATI KORXONALARINING ISHLAB CHIQARISH FAOLIYATIGA RAQAMLI TRANSFORMATSIYANI JORIY ETISH ORQALI RAQOBATBARDOSHLIKNI TA'MINLASH.....	72
Zaripov Shoxboz Alijon o'g'li	
O'ZBEKISTONDA MASOFAVIY BANK XIZMATLARINING IQTISODIY VA IJTIMOIIY BARQARORLIKKA TA'SIRI.....	75
Kolmatova Asila Menglimurod qizi	
РОЛЬ GREEN BONDS В МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	81
Н.Т. Бекназарова	
BARQAROR RIVOJLANISH SHAROITIDA EKOLOGIK BOSHQARUV VA AUDIT.....	86
Shaymatova Nargiza Ashurovna	
NORASMIY IQTISODIYOTNING MAVJUDLIGINING NAZARIY MASALALARI VA UNI ANIQLASHNING USLUBIY YONDASHUVLARI.....	93
Alimardonov G'ayratjon Nuraliyevich	
DIGITAL TWIN-BASED DECISION SUPPORT FOR COST OPTIMIZATION AND RISK MANAGEMENT IN INFRASTRUCTURE SYSTEMS.....	99
Nelyufar Umarovna Dadabayeva	
PAXTA BO'LAKCHASINING OG'MA TO'RLI YUZA SIRTI BO'YLAB HAVO OQIMI TA'SIRIDAGI HARAKATINING MATEMATIK MODELI.....	108
Karimov Abdusamat	
АДАПТИВНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ К ВНЕШНИМ РИСКАМ И ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИМ ТЕНДЕНЦИЯМ.....	115
Бабаджанов Шухрат Атахмович	
“TIBBIYOT BOZORINING UZLUKSIZ RIVOJLANISHI UCHUN MEKANIZMLARNI TAKOMILLASHTIRISH YONDASHUVLARI”.....	120
Abdumalikov Shoxjahon Jaloliddin o'g'li	
KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNING MEHNAT BOZORI RIVOJLANISHIDAGI ROLI VA BANDLIKKA TA'SIRI.....	124
Egamberdiyev Abdujabbor Xusanovich	



XORAZM VILOYATIDA ETNOGRAFIK TURIZMNI BARQAROR RIVOJLANTIRISH MEXANIZMINING AHAMIYATI	129
Ro'zimatova Shaxlo Baltaboy qizi	
THE FEAR OF MISSING OUT (FOMO) EFFECT IN ADVERTISING AND ITS NEUROPSYCHOLOGICAL IMPACT ON IMPULSE BUYING	134
Negmatov Nodir Nozimovich	
O'ZBEKISTONDA TRANSPORT XIZMATINI TASHKIL ETISHNING ASOSIY IQTISODIY KO'RSATKICHLARI VA TENDENSIYALARI TAHLILI.....	139
Aytiyeva Sevara	
TO'QIMACHILIK SANOATIDA INVESTITSION LOYIHALARNI BOSHQARISH METODOLOGIYASINI TAKOMILLASHTIRISHDA INNOVATSION YONDASHUVLAR.....	144
Qurbonov Jasurbek Pozilovich	
YASHIL IQTISODIYOTNING MOHIYATI VA O'ZBEKISTON UCHUN AHAMIYATI.....	149
Abdullayeva Matluba Nematovna, Nuriddinov Kamoliddin Faxriddin o'g'li	
XIZMAT KO'RSATISH SOHASIDA KICHIK KORXONALAR RAQOBATBARDOSHLIGIGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR TAHLILI.....	155
Axmedov Sanjar Temur o'g'li	
POPULATION IMPACT ON CONSUMER CULTURE AND NATIONAL ECONOMIC GROWTH.....	160
Rustamov Sherov Oblokulovich	
AVTOTRANSPORT KORXONALARINING IQTISODIY KO'RSATKICHLARI TAHLILI VA ULARNI YAXSHILASHGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR.....	164
Laylo Akbarova, Komolov Adxam Dilshod o'g'li	
MODELING THE DIFFUSION OF DIGITAL BANKING ADOPTION IN UZBEKISTAN: EVIDENCE FROM TBC BANK USING THE BASS DIFFUSION MODEL AND A HYBRID REGRESSION APPROACH	169
Feruza Nabieva	
YASHIL IQTISODIYOT SHAROITIDA EKOLOGIK XARAJATLARNI BUXGALTERIYA HISOBIDA AKS ETTIRISH VA BAHOLASH	176
Rabbimov Elbek Abdulloyevich, G'afforov Ilhom Ilyosjonovich, Ergashev Olloyor Furqat o'g'li	
O'ZBEKISTONNING YANGI BOZORLARGA CHIQUISHIDA FAOL MARKETING VOSITALARIDAN FOYDALANISHNING INTEGRALLASHGAN MODELI.....	183
Baqoyev Sunnatillo Burxon o'g'li	
O'ZBEKISTONDA TADBIRKORLIK FAOLIYATIGA RAQAMLI TEXNOLOGIYALARNI JORIY ETISHNING ILMIY-KONSEPTUAL ASOSLANISHI.....	188
Salaydinov Shodiyor Nizom o'g'li	
TIJORAT BANKLARIDA KREDIT PORTFELI SIFATINI OSHIRISH VA KREDIT RISKINI BOSHQARISH MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH	194
Turg'unov Nodirbek Muminjanovich	
SANOAT KORXONALARI TUZILMASINI TAKOMILLASHTIRISH MEXANIZMI	198
Jabborov Elbek Erkin o'g'li	
SOLIQ STAVKALARINI TABAQALASHTIRISHNING TADBIRKORLIK FAOLIYATINI RIVOJLANISHGA TA'SIRI.....	202
Abduraimova Nigora Abdugapparovna	
MINTAQALAR IQTISODIY RIVOJLANISHIDAGI TAFOVUTLARNI KAMAYTIRISHNI TA'MINLASHDAGI XORIJ MAMLAKATLAR TAJRIBASI.....	208
Egamov Temur Muzaffarovich	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA SANOAT KORXONALARIDA INNOVATSION FAOLIYATNI MOLYAVIY RAG'BATLANTIRISH IMKONIYATLARI.....	213
Baxriddinov Nodirbek Zamirdinovich	
MINTAQA IQTISODIYOTINI BARQAROR RIVOJLANTIRISHDA XIZMATLAR SOHASINING O'RNI VA OBYEKTIV ZARURLIGI.....	217
Achilova Fizuza Kurbanovna	
INVESTITSIYALARNI JALB ETISH ORQALI MAXSUS IQTISODIY ZONALARNING SAMARADORLIGINI OSHIRISH.....	222
Ergashev Olim	



KICHIK BIZNES INNOVATSION FAOLIYATINING RIVOJLANISHIDAGI ASOSIY TENDENSIYALAR	227
Amirov Zubaydulla Toir o'g'li	
KICHIK BIZNESNI RIVOJLANTIRISHDA YOSHLAR TADBIRKORLIGINING O'RNI VA AHAMIYATI	233
Isakjanova Saboxat Muhamedovna	
KORPORATIV BOSHQARUV TIZIMIDA AKSIYADORLAR HUQUQLARINI HIMOYA QILISH MEXANIZMLARINI XALQARO STANDARTLAR ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISH	238
Xakimov Uchkun Xamitovich	
RAQAMLI TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA MILLIY MAKROIQTISODIY SIYOSATNI TAKOMILLASHTIRISH YO'NALISHLARI	242
Mardanova Ra'no Isakovna	
XUSUSIY VA DAVLAT SHIFOXONALARI UCHUN RAQAMLI MARKETING STRATEGIYALARINI QIYOSIY TAHLIL	246
Yakubov Temur G'anibekovich	
RAQAMLI SOG'LIQNI SAQLASH TIZIMIDA RESURS SAMARADORLIGI VA IQTISODIY NATIJADORLIK MODELI	250
Ziyodullayev Qahramon	
"MILLIY TURIZM SITUATSION-MONITORING MARKAZI" VA "YASHIL TUROPERATORLAR" FAOLIYATINI SHAKLLANTIRISH ISTIQBOLLARI	254
Toshev Akmal Salimovich	
RISK-MENEJMENT VA MOLIYAVIY BARQARORLIK O'ZARO BOG'LIQLIGINING KONSEPTUAL MODELINI SHAKLLANTIRISH TAMOYILLARI	261
Madaminov Bekzod Allayarovich	
O'ZBEKISTONDA YASHIRIN IQTISODIYOT: BAHOLASH METODOLOGIYASI, DINAMIKASI VA QISQARTIRISH ISTIQBOLLARI (1996 – 2026-YILLAR TAHLILI)	266
Djumanova Rano Fayzullayevna	
OLIY TA'LIM SIFATINI BAHOLASHDA MAJMUALI DIAGNOSTIK MODELNING AMAL QILISH XUSUSIYATLARI	272
Xo'jaxonov Ma'rufxon Xamidxonovich	
TIJORAT BANKLARI FAOLIYATINI TAKOMILLASHTIRISHNING XORIJ TAJRIBASI	278
Vafiyev Raxim Xalimjonovich	
INVESTITSIYA LOYIHALARINI KREDITLASH AMALIYOTINI TAKOMILLASHTIRISH YO'LLARI	282
Nigora Nurmatova	
BANK SEKTORINING INVESTITSIYA OQIMLARINI BOSHQARISHDAGI STRATEGIK O'RNI	287
Abdumavlonov Abdumutal Abdumajid o'g'li	
O'ZBEKISTON KORXONALARIDA UZOQ MUDDATLI MOLIYAVIY INVESTITSIYALAR HISOBINI TAKOMILLASHTIRISH	291
Allabergenova Nilufar Shermetovna	
O'ZBEKISTON BANK TIZIMIDA TA'MINOTLI YIRIK KREDITLAR ASOSIDA QIMMATLI QOG'OZLAR CHIQRISH ORQALI RESURS BAZASINI KENGAYTIRISH MEXANIZMLARI	298
Ahmedov Akbarali Sultonmurodovich	
"MINTAQA SANOATI SALOHİYATIDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH MEXANIZMLARI"	306
Abdinazarov Xusan Shaymanovich	
BUDJET TASHKILOTLARI FAOLIYATIDA MAJBURIYATLAR: MAZMUNI, TURLARI VA TARKIBI	309
Jabbarova Charos Aminovna	
ATROF-MUHIT VA EKOLOGIK IQTISODIYOT: TURIZM XIZMATLARI BOZORIDA RESURLARDAN OQILONA FOYDALANISH VA UNING RAQOBATBARDOSHLIGINI TA'MINLASH	316
Alikulov Samar Abdirashidovich	
O'ZBEKISTON TURIZM INDUSTRIYASI RIVOJLANISHIDA FORSAYT TEXNOLOGIYALARINI QO'LLASH	322
Turdibekov Xasan Ibragimovich	
АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	329
Камолова Феруза Кахрамоновна	



TASHQI QARZNING IQTISODIY XAVFSIZLIKKA TA'SIRI: QARZ BARQARORLIGINI BAHOLASH MODELLARI ASOSIDA O'ZBEKISTON MISOLIDA TAHLIL	333
Oliyoyrova Kumushoy Ahmad qizi, Tashmuxeamedova Yayra Atxamovna	
XO'JALIK YURITUVCHI SUBYEKTLARNING MOLIVAVIY BARQARORLIGINI TA'MINLASHDA SOLIQLARNI TARTIBGA SOLISHNING TAHLILI	339
Kudiyarov Kishibay Ramatullaevich	
KORXONALAR FAOLIYATINING IQTISODIY BARQARORLIGINI TA'MINLASHNING XORI TAJIRIBASI	343
Iminova Nargizaxon Akramovna	
SUG'URTA KOMPANIYALARINING TO'LOVGA QOBILIVATLILIGINI BOSHQARISHDA RISK VA RISK-MENEJMENTNING O'RNI	350
Xalikulova Shirin Utkir qizi	
BUDJET TASHKILOTLARIDA BUXGALTERIYA HISOBI VA HISOBOTINI XALQARO STANDARTLAR ASOSIDA TAKOMILLASHTIRISHDAGI MUAMMOLAR VA KAMCHILIKLAR	354
Xolmirzayev Ulug'bek Abdulazizovich, Xasanboyeva Muyassar Ubaydullayevna	
XUSUSIY KORXONALARDA KADRLAR MENEJMENTI SAMARADORLIGINI OSHIRISH	358
Alimova Dildora Damirovna	
BANK TRANSFORMATSIYASI TUSHUNCHASI VA UNING MENEJMENTDAGI O'RNI	363
Rajabov Oybek Panjievich	
O'ZBEKISTON OZIY-OVQAT SANOATIDA ISHLAB CHIQARISH SAMARADORLIGINING HOZIRGI HOLATI VA RIVOJLANISH TENDENSIYALARI	367
Eshtemirova Anora Norboy qizi	
BOZOR KONYUNKTURASIGA MOS PIYOZ YETISHTIRISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'NALISHLARI	371
Sadikova Shohida Obidqul qizi	
HUDUDLARDA MAISHIY XIZMATLAR SOHASINI KLASTERTASH VA RESURS SAMARADORLIGIGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR TAHLILI	375
Normurodova Zebo Eshmaxmatovna	
XUSUSIY VA KORPORATIV TUZILMALARDA AUDITORLIK TEKSHIRUVI HAMDA AUDITORLIK XULOSASINI SHAKLLANTIRISH AMALIYOTI	380
Xolmirzayev Ulug'bek Abdulazizovich, Ubaydullayev Toxirjon Abdullajanovich	
YIRIK VA KICHIK BIZNES O'RTASIDA KOOPERATSIYA MUNOSABATLARINI RIVOJLANTIRISH YO'NALISHLARI	385
Nasirova Kamola Alimovna	
MOLIVAVIY HISOBOTLARNING QAROR QABUL QILISH JARAYONIDAGI IQTISODIY ROLI	394
Xolmirzayev Ulug'bek Abdulazizovich, Yahyayeva Ra'no Raximovna	
DIRECTIONS FOR IMPROVING INVESTMENT POLICY IN THE CONDITIONS OF DIGITAL ECONOMY (EXPERIENCE OF UZBEKISTAN)	400
Khatamov Nurbek Achildiyevich, Sharifi Abdul Fatah	
DAVLATNING FISKAL VA MONETAR SIYOSATI UYG'UNLIGINING IQTISODIY XAVFSIZLIKKA TA'SIRINI BAHOLASH	405
Uralov Shavkat Maxramovich	
SUN'IY INTELLEKT ASOSIDA BIZNES JARAYONLARINI AVTOMATLASHTIRISHNING IQTISODIY SAMARADORLIGI	410
Yusubov Muzaffar Alimbayevich	
BANKLARDA RAQAMLASHTIRISH JARAYONINING MIJOZLAR QONIQISH DARAJASIGA TA'SIRI	414
Ro'ziboyev Shuxrat Komilovich	
BOJ-TARIF SIYOSATI METODOLOGIYASINI TAKOMILLASHTIRISHNING ILMIY-AMALIY YO'NALISHLAR	418
Pardayev Ilhomjon G'ulom o'g'li	
OLIY TA'LIM MUASSASALARIDA MOLIVAVIY BOSHQARUVNI TAKOMILLASHTIRISHDA BOSHQARUV KADRLARINING KOMPETENSIYASI	424
Mahsutaliyev Abdusalom Hasanovich	



ZIYORAT TURIZMIDA DESTINATSIYA VA GEOAXBOROT TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH	433
Qosimov Jahongir Ro'ziboyevich, Suyunova Nilufar	
YEVROPA DAVLATLARIDAGI KORXONALARDA MOLIVAVIY REJALASHTIRISH AMALIYOTINING TAHLILI VA ULARDAN O'ZBEKISTON MOLIVA TIZIMIDA QO'LLASH MASALALARI	440
Pardayev Jamshid Muzaffarovich	
TASHKILOTNING RAQAMLI TRANSFORMATSIYA LOYIHALARINI BOSHQARISH	446
Xasanov Odilxon Kaxxorovich	
O'ZBEKISTON TURIZM SANOATINING XALQARO RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISHDA STRATEGIK MARKETING TEXNOLOGIYALARIDAN FOYDALANISH	450
Kobilova Shozoda Timurovna, Isxakova Sarvar Ayubovna	
THE ROLE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN LABOR THEORY: EVOLUTION, CHALLENGES AND FUTURE PROSPECTS.....	456
Tukhliyev Bakhodir Adinaevich	
ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ПЕРВОГО ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СИСТЕМЕ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН	460
Астанов Зафар Муродуллаевич	
TA'LIM MUASSASALARIDA O'QITISH SIFATINI OSHIRISHDA RAQAMLI TEXNOLOGIYALAR PLATFORMALARINI YARATISH VA ULARDAN FOYDALANISH IMKONIYATLARI	466
To'xtamisheva Dilrabo Shermonovna	
KICHIK VA O'RTA BIZNESNI YASHIL IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA RIVOJLANTIRISHNING INNOVATSION MEXANIZMLARI	472
Norboyev Sarvar Azodovich	
MINTAQAVIY RIVOJLANISHDA INVESTITSİYALARDAN SAMARALI FOYDALANISHNING USTUVOR YO'NALISHLARI	476
Xatamova Manzura Ochilidievna, Safarov Botir Isaq o'g'li	
MAXSUS IQTISODIY ZONALARDA SOLIQ MA'MURIYATCHILIGINI TAKOMILLASHTIRISHNING METODOLOGIK YONDASHUVLARI.....	482
To'rayeva Nafisa Odiljonovna	
O'ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA RAQAMLI TO'LOV TIZIMLARINI RIVOJLANTIRISHNING PUL MUOMALASI BARQARORLIGIGA TA'SIRINI TAKOMILLASHTIRISH MASALALARI.....	487
Xazratkulov O'ktamjon Xikmatullayevich	
O'ZBEKISTONDA TAKSI XIZMATLARI BOZORIDA INSTITUSIONAL ISLOHOTLARNING IQTISODIY AHAMIYATI	491
Jaloliddinov Anvar Jaloliddin o'g'li	
EKOLOGIK TANGLIK SHAROITIDA QISHLOQ XO'JALIGIDA YERLARDAN FOYDALANISHNING IQTISODIY SAMARADORLIGINI OSHIRISH.....	497
Kudiyarov Aybek Alisherovich	
BANK LIKVIDLIGINI BOSHQARISHDA ZAMONAVIY METODOLOGIK YONDASHUVLAR	502
Sulaymanov Samandarboy Adhambek o'g'li	
IQTISODIY FAOLIYAT TURLARI BO'YICHA SANOAT ISHLAB CHIQARISH TARKIBIY O'ZGARISHLARNI BAHOLASH.....	509
Almardanova Farzona Tulkin qizi, Kasimov Azamat Abdurkarimovich	
QUYI AMUDARYO IQTISODIY MINTAQASI CHEGARABO'YI HUDUDLARINING TURISTIK IMKONIYATLARI.....	515
Djumabayeva Shaira Xalillayevna	
SURXONDARYO VILOYATIDA ULGURJI SAVDO HAJMI KO'RSATKICHLARINI ARIMA MODEL YORDAMIDA PROGNOZLASHTIRISH.....	522
Turotova Sohiba Djumanazarovna	
MINTAQADA INNOVATSION USULDA BALIQ YETISHTIRISHNING IQTISODIY SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI.....	531
Davranov Odil Jumanazarovich	



ISHLAB CHIQARISH XARAJATLARI VA MAHSULOT TANNARXINING BOSHQARUV TAHLILINI AMALGA OSHIRISH USULLARI	538
Xamidova S.Ya.	
STRATEGIES FOR INCREASING COMPETITIVENESS IN DEVELOPING EXPORT ACTIVITIES IN SMALL ENTERPRISES.....	544
Nasridinova Shokhida Taufikovna	
SANOAT KORXONALARINI BOSHQARISHDA ILMIY-NAZARIY QARASHLAR	551
To'g'onov Ibroximxo'ja	
XUSUSIY TIJORAT BANKLARINING MOLIVAVIY RESURLARINI MUSTAHKAMLASHNING NAZARIY VA AMALIY ASOSLARI.....	555
Xolmatov Dilmurod Maxmudjonovich	
PENSIYA JAMG'ARMASI DAROMADLARI SHAKLLANISHI MASALALARI.....	562
Sherjonov Doniyor Saparbaevich	
EKSPORT VA VALYUTA OPERATSIYALARINING NAZARIY VA HUQUQIY ASOSLARI.....	566
Sobirova Xilola Rustam qizi	
SURXONDARYO VILOYATIDA AHOI JON BOSHIGA CHAKANA SAVDO AYLANMASI HAJMI KO'RSATKICHLARINI ARIMA MODEL YORDAMIDA PROGNOZLASHTIRISH.....	571
Qudratova Shahnoza Shuhrat qizi	
XO'JALIK JAMIYATLARIDA BOSHQARUV ORGANLARI FAOLIYATINI TAKOMILLASHTIRISH.....	579
Valijonov Akmaljon	
XIZMATLAR IQTISODIYOTI VA UNI RIVOJLANISHNING NAZARIY ASOSLARI	584
Abduxoliqova Farangiz Abduxoliq qizi	
O'ZBEKISTONDA TRANSPORT-LOGISTIKA TIZIMI: HOZIRGI HOLATI, MUAMMOLARI VA RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI.....	588
Kuvandikov Shuxrat Oblokulovich, Abduxalikova Komila Abduxalikovna	
ИНТЕГРАЦИЯ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (АВС) И ЦЕЛЕВОГО КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ (ТС) КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	595
Киличева Ф.Б.	
GAZ TARMOQLARINI MODERNIZATSIYA QILISHNING IQTISODIY SAMARADORLIGINI BAHOLASH.....	601
Xamidov Xayriddin Faxritdinovich	
SOLIQ NAZORATI TIZIMI: IQTISODIY MOHIYATI, SHAKLLARI VA SAMARADORLIGINI OSHIRISH YO'LLARI.....	606
Donaboyev Dostonbek Xusan o'g'li	
УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР РОСТА ЕГО ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	610
Агзамов Авазхон Талгатович, Алиева Сусанна Сейрановна	
NOBANK KREDIT TASHKIOTLARINING AKTIV OPERATSIYALARINI RIVOJLANTIRISHNING DOLZARB MASALALARI	618
Sardor Karimov Boydulla o'g'li	
INVESTITSION JOZIBADORLIKNING IQTISODIY MOHIYATI VA INVESTITSIYA NAZARIYALARI INTEGRATSIYASI	624
Abdullayeva Nilufar Ruslanovna	
QURILISH KORXONALARINI KORPORATIV QIMMATLI QOG'OZLAR ORQALI MOLIVALASHTIRISHNING ILG'OR XORIY TAJRIBASI VA UNI QO'LLASH YO'NALISHLARI.....	630
Igitov Jurabek Kuzibekovich	
OPEN BANKING AS A DRIVER OF FINANCIAL INNOVATION AND INCLUSION IN UZBEKISTAN'S BANKING SECTOR.....	637
Kuvatova Oliya Sheraliyevna, Asadbek Ergashov	
TIJORAT BANKLARINING MOLIVAVIY SAMARADORLIGINI BOSHQARISH VOSITALARI	642
Sadikov Q.M.	



BOSHQARUV HISOBIDA NARX SHAKLLANISHINING NAZARIY JIHATLARI (TOVAR BOZORIDA USTUN MAVQEGA EGA XO'JALIK SUBYEKTLARI MISOLIDA).....	646
Xaitmetov Elmurat Sidikmatovich	
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭНЕРГОЁМКОСТИ ВВП НА ОСНОВЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ	652
Муслимова Ф.С., Хашимова Н.А.	
XALQARO LOYIHALARNI BOSHQARISHDA RAQAMLI INTEGRATSIYA YETUKLIGI MODEL VA SAMARADORLIKNI BAHOLASH METODOLOGIYASI	659
Ne'matova Bonura Umid qizi	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA OLIY TA'LIM MUASSASALARIDA ICHKI AUDITNING MOHIYATI, MAQSADI VA ASOSIY VAZIFALARI	664
Mamatqulov Avazbek Axmadaliyevich	
OZIQ-OVQAT SANOATI KORXONALARI FAOLIYATIDA ZAMONAVIY BOSHQARUV ASOSIDA RAQOBATBARDOSHLIKNI TA'MINLASH.....	674
Xusanova Gavhar	
MAHALLIY SHAROITDA SUV TEJOVCHI TEXNOLOGIYALARNI KO'P MEZONLI BAHOLASHNING IQTISODIY YO'NALTIRILGAN GIBRID MODEL VA UNING AMALIY QO'LLANILISHI.....	679
Mirzayeva Shaxnoza Mamat qizi	
O'ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA QUYOSH FOTOELEKTR STANSIYALARINING HOLATI VA O'RNATILGAN QUVVATLARINI TAHLIL QILISH	683
Maxamadiyev Farrux Mirazimovich, Baratov Laziz Suyun o'g'li	
BUDJET TASHKILOTLARIDA BUDJETDAN TASHQARI MABLAG'LARNING NAZORATINI TASHKIL QILISH.....	688
Dadaboyev Tulqinjon Yusupjonovich, Dadaboyev Abdurahmon Ne'matjon o'g'li	
RAQAMLI IQTISODIYOT BARQARORLIGINI TA'MINLASHNING IQTISODIY OMILLARI VA ZAMONAVIY AHAMIYATI	693
Yusubov Inomjon Ikrom o'g'li	
MOLIYAVIY RESURLARNI BOSHQARISHNING NAZARIY-METODOLOGIK VA AMALIY JIHATLARI	699
Narzulloyev Behruz Baxtiyor o'g'li	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA RAQAMLI BANK XIZMATLARI AMALIYOTI TAHLILI	702
Kazakbayev S.B.	
BOG'DORCHILIK TARMOG'NI RIVOJLANTIRISHDA SUV TEJAMKOR TEXNOLOGIYALARIDAN FOYDALANISHNING IQTISODIY ASOSLARINI TAKOMILLASHTIRISH	705
Sattorov Orifjon Boymurodovich	
MHXS ASOSIDA SUG'URTA KOMPANIYALARINING BUGALTERIYA HISOB VA MOLIYAVIY TAHLILINI TAKOMILLASHTIRISH STRATEGIYALARI.....	709
Alimov Baxodir Batirovich	
QISHLOQ XO'JALIGINI BARQAROR RIVOJLANTIRISHDA DAVLATNING IMTIYOZLI MOLIYALASHTIRISH MYEXANIZMLARIDAN FOYDALANISHNI TAKOMILLASHTIRISH	718
Xolmatov Sanjarbek Xojimamatovich	
MAHALLA TIZIMIDA INSON KAPITALIDAN SAMARALI FOYDALANISH VA INKLYUZIV IQTISODIY O'SISHNI TA'MINLASH YO'NALISHLARI.....	724
Berkinov Bozorboy Berkinovich	
XALQARO TURIZM BOZORIDA MICE TURIZMINING SHAKLLANISHI VA RIVOJLANISH JARAYONLARINING NAZARIY ASOSLARI	728
Fayyoza Xalimova Nafasovna	
O'ZBEKISTON TIJORAT BANKLARIDA MIJOZLARGA YO'NALTIRILGAN BIZNES JARAYONLARINI TRANSFORMATSIYA QILISH AMALIYOTI.....	733
Azimov Asrorjon Muzaffarjonovich	
RAQAMLI TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA BANDLIKNI LEGALLASHTIRISHNING INSTITUTSIONAL MEXANIZMLARI	737
Xalimbetov Farxad Bagibekovich	



TIJORAT BANKLARINING BIZNES EKOTIZIMI MUAMMO VA YECHIMLAR.....	742
Shoymardonov Orziqul Jo'ra o'g'li	
QORAQALPOG'ISTON RESPUBLIKASI YALPI HUDUDIIY MAHSULOT XAJMIGA ASOSIY KAPITALGA KIRITILGAN INVESTISIYALARNING TA'SIRI	749
Sultanov Anvar Abdullaevich	
YASHIL IQTISODIYOTNI RIVOJLANTIRISHDA QURILISH SANOATINING IQTISODIY HOLATI.....	754
Axmedova Sanobar Ikrom qizi, Davlatov Ahmadjon Anvarbek o'g'li	
DAVLAT XUSUSIY SHERIKCHILIK LOYIHALARIDA VUJUDGA KELADIGAN RISKLARGA QARSHI UZOQ MUDDATLI IQTISODIY STRATEGIYALAR	760
Ergashev Axmadjon Maxmudjon o'g'li	
MODERN MODELS OF SALES LOGISTICS IN THE SERVICE SECTOR: MARKETING ASPECT AND AREAS FOR IMPROVEMENT	764
Mamatkulova Shoir Djalolovna	
РОЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	769
Ахмедова Азиза Тохировна, Зайналов Ж.Р.	
ВЫСШАЯ МАТЕМАТИКА КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.....	774
Айматова Фарида Хуразовна	
XORIJIY MOLIVAVIY RESURLAR VA ULARNING IQTISODIY O'SISH SIFATINI TA'MINLASHDAGI O'RNII	778
Xomidova Kamola G'olib qizi	
SUG'URTA TASHKILOTLARIDA TO'LOV QOBILIYATINI OSHIRISHGA QARATILGAN ICHKI BOSHQARUV INSTRUMENTLARINI TAKOMILLASHTIRISH	783
Xattabov Murodulla Batirovich	
RAQAMLI TRANSFORMATSIYANING MINTAQALAR BARQAROR RIVOJLANISHIGA TA'SIRI	788
Hakimova Nozimaxon Sobirjon qizi	
O'ZBEKISTON QURILISH KORXONALARIDA KORPORATIV-IJTIMOIIY MAS'ULIYAT HOLATI VA RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI	795
Murotkosimov Shoxrux Abdusalimovich	
ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА УЗБЕКИСТАНА ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ.....	803
Ишонкулова Феруза Асатовна	
CHIQINDILARNI QAYTA ISHLASH JARAYONIDA RAQAMLI TEXNOLOGIYALARDAN FOYDALANISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH	808
Sadinov Aziz Ziyadullayevich	
BOJXONA BOSHQARUVIDA RAQAMLASHTIRISHNING XALQARO TAJRIBASI	814
Radjapova Latofat Sardorovna	
MILLIY IQTISODIYOTDA SANOAT KORXONALARI RIVOJLANISHI XUSUSIYATLARI	821
Abdullayeva Madina Kamilovna	
UY-JOY QURILISHI SOHASIGA ESKROU MEXANIZMINI JORIY ETISH ORQALI ULUSHDORLAR MABLAG'LARINI HIMOYA QILISH ISTIQBOLLARI	827
Nigmatov Akbarjon Anvarovich	
TASHQI SAVDO BALANSINI MUVOZANATLASHTIRISH	831
Rahimov Eshmurod Normurodovich, Misliddinov Ikromjon Kamoliddin o'g'li	
DON VA UN MAHSULOTLARI ISHLAB CHIQARISH KORXONALARIDA MARKETING FAOLIYATINI BOSHQARISHNING YEVROPA TAJRIBASI	837
Boyjigitov Sanjarbek Komiljon o'g'li	
RAQAMLI SUG'URTA (INSURTECH) EKOTIZIMINI SHAKLLANTIRISH VA O'ZBEKISTONDA MOLIVAVIY XAVFSIZLIKNI TA'MINLASHNING O'ZIGA XOS JIHLATLARI.....	842
Nozimov Eldor Anvarovich	
MAHALLIY RESURLARDAN SAMARALI FOYDALANISH ASOSIDA IMPORT O'RNINI BOSUVCHI MAHSULOTLAR ISHLAB CHIQARISH STRATEGIYASI	847
Sobitova Ra'no Solidjonovna	



XIZMAT KO'RSATISH KORXONALARIDA INNOVATSION FAOLIYATINI RIVOJLANTIRISHNING XORIJ TAJRIBALARI.....	850
Raxmonov Aziz Iskandarovich	
COST ANALYSIS IN FRUIT AND VEGETABLE PROCESSING PLANTS.....	855
Rahmatullayev Mirjalol Khatam ogli	
OLIY TA'LIM XIZMATLARINI RIVOJLANTIRISHNING TASHKILIY-IQTISODIY MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH TIJORAT SIRINING O'ZIGA XOS JIHATLARI.....	861
Butayev Dilshod Eshbekovich	
ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ОБЛАЧНЫЕ БУХГАЛТЕРСКИЕ СИСТЕМЫ: НАДЁЖНОСТЬ ОТЧЁТНОСТИ И КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ.....	867
Бозорова Озода Рахимовна	
RAQAMLI TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA BANKLARNING CHAKANA KREDITLASH AMALIYOTI TAHLILI	872
Axmedova Dilrabo Kurbondurdi qizi	
XALQARO STANDARTLARNI AMALGA OSHIRISH JARAYONIDA AUDITORLAR VA KORXONALAR UCHUN AMALIY TAVSIYALAR.....	877
Ibragimov Azizbek Keldibek o'g'li	
KORXONALARDA SOTISH TIZIMINI TASHKIL ETISH VA TAKOMILLASHTIRISH	882
Abduxalilova Laylo Tohtasinovna	



KORXONALARDA SOTISH TIZIMINI TASHKIL ETISH VA TAKOMILLASHTIRISH

Abduxalilova Laylo Tohtasinovna

Professor, Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

ORCID: 0000-0003-0783-4078

laylo.66@mail.ru

Annotatsiya. Mazkur maqolada korxonalarda sotish tizimini tashkil etish va uni takomillashtirishning nazariy hamda amaliy jihatlari yoritilgan. Sotish jarayonining samaradorligini oshirishda marketing strategiyalarini to'g'ri tanlash, bozor talabini tahlil qilish, mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish tizimlaridan foydalanish hamda zamonaviy axborot texnologiyalarini joriy etish masalalariga alohida e'tibor qaratilgan. Shuningdek, sotish kanallarini diversifikatsiya qilish, savdo xodimlari faoliyatini rag'batlantirish va sotish natijalarini tahlil qilish orqali korxona raqobatbardoshligini oshirish yo'llari asoslab berilgan. Tadqiqot natijalari sotish tizimini takomillashtirish korxonaning moliyaviy barqarorligi va bozor ulushini kengaytirishda muhim omil ekanligini ko'rsatadi.

Kalit so'zlar: sotish tizimi, savdo faoliyati, marketing strategiyasi, bozor tahlili, mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish, sotish kanallari, raqobatbardoshlik, savdo samaradorligi, axborot texnologiyalari.

Abstract. This article highlights the theoretical and practical aspects of organizing and improving the sales system at enterprises. In increasing the effectiveness of the sales process, special attention is paid to the issues of correctly choosing marketing strategies, analyzing market demand, using customer relationship management systems, and introducing modern information technologies. Also, ways to increase the competitiveness of the enterprise through the diversification of sales channels, stimulating the activities of sales personnel, and analyzing sales results are substantiated. The research results show that improving the sales system is an important factor in the financial stability of the enterprise and the expansion of its market share.

Key words: sales system, sales activity, marketing strategy, market analysis, customer relationship management, sales channels, competitiveness, sales effectiveness, information technology.

Аннотация. В данной статье освещены теоретические и практические аспекты организации и совершенствования системы продаж на предприятиях. При повышении эффективности процесса продаж особое внимание уделяется правильному выбору маркетинговых стратегий, анализу рыночного спроса, использованию систем управления взаимоотношениями с клиентами и внедрению современных информационных технологий. Также обоснованы пути повышения конкурентоспособности предприятия путем диверсификации каналов сбыта, стимулирования деятельности торговых работников и анализа результатов продаж. Результаты исследования показывают, что совершенствование системы сбыта является важным фактором финансовой устойчивости предприятия и расширения доли рынка.

Ключевые слова: система продаж, торговая деятельность, маркетинговая стратегия, анализ рынка, управление отношениями с клиентами, каналы сбыта, конкурентоспособность, эффективность продаж, информационные технологии.

KIRISH

Zamonaviy bozor iqtisodiyoti sharoitida korxonalarning raqobatbardoshligi va samaradorligi ko'p jihatdan ularning sotish tizimini qanchalik professional tashkil etishiga bog'liq. Sotish tizimi korxonaning ishlab chiqarish jarayoni bilan yakuniy iste'molchi o'rtasidagi muhim bo'g'in bo'lib, mahsulotlarning bozorga muvaffaqiyatli chiqarilishi, mijozlar bilan samarali munosabatlar o'rnatish va uzoq muddatli daromad olishni ta'minlaydi.

Hozirgi kunda global raqamlashtirish jarayonlari, elektron tijorat platformalarining jadal rivojlanishi va iste'molchilar xatti-harakatlarining o'zgarishi korxonalardan sotish tizimlarini tub ildiz qayta ko'rib chiqishni talab etmoqda. 2020-2025 yillar davomida COVID-19 pandemiyasi ta'siri ostida onlayn savdo hajmlari keskin o'sdi va bu tendensiya barqaror xarakterga ega bo'ldi. Jahon savdo tashkiloti (WTO) ma'lumotlariga ko'ra, global elektron tijorat hajmi 2020-yilda 26,7 trillion dollardan 2025-yilda 41,4 trillion dollargacha o'sdi.



O'zbekiston uchun ushbu mavzu yanada dolzarbroq ahamiyat kasb etadi. Mamlakatimiz iqtisodiyotini erkinlashtirish va xususiy sektorni rivojlantirish siyosati, xalqaro bozorlarga chiqish imkoniyatlarining kengayishi mahalliy korxonalardan zamonaviy sotish tizimlarini joriy etishni talab qilmoqda. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-2026-yillarga mo'ljallangan Taraqqiyot strategiyasida kichik biznes va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash, eksportni oshirish va raqamli iqtisodiyotga o'tish ustuvor yo'nalishlar sifatida belgilangan.

Zamonaviy sotish tizimlarining takomillashtirilishi bir necha jihatdan muhim ahamiyatga ega. Birinchidan, u mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM) tizimlarini joriy etish orqali mijozlar ehtiyojlarini chuqurroq tushunish va shaxsiylashtirilgan xizmat ko'rsatish imkonini beradi. Ikkinchidan, sun'iy intellekt va katta ma'lumotlar tahlili (Big Data) yordamida bozor tendensiyalarini bashorat qilish va to'g'ri qarorlar qabul qilish mumkin bo'ladi. Uchinchidan, ko'p kanalli sotish strategiyasini qo'llash orqali mijozlarga turli platformalarda izchil va qulay xarid tajribasini taqdim etish imkoniyati yaratiladi.

Shuningdek, sotish tizimini takomillashtirish korxonaning ichki samaradorligini oshirishga ham xizmat qiladi. Savdo jarayonlarini avtomatlashtirish, inventarizatsiyani boshqarish tizimlarini yaxshilash va sotish bo'yicha to'g'ri prognozlar tuzish xarajatlarni kamaytirish va foyda darajasini oshirishga yordam beradi. Tahlillariga ko'ra, raqamli sotish texnologiyalarini qo'llagan kompaniyalar savdo samaradorligini o'rtacha 10-15% ga oshirishga erishgan.

Sotish tizimini takomillashtirish, shuningdek, xodimlar malakasini oshirish va ularning motivatsiyasini kuchaytirish bilan ham chambarchas bog'liq. Zamonaviy CRM tizimlari, mobil ilovalar va analitik vositalar sotuvchilarning ishini osonlashtiradi, ularga mijozlar tarixi, sotish imkoniyatlari va bozor ma'lumotlariga tezkor kirish imkonini beradi. Bu esa xodimlarning ishlab chiqarish qobiliyatini oshiradi va professional o'sishga hissa qo'shadi.

O'zbekiston korxonalari uchun sotish tizimini takomillashtirish eksport salohiyatini oshirish nuqtai nazaridan ham muhimdir. Xalqaro bozorlarda muvaffaqiyat qozonish uchun xalqaro standartlarga mos savdo jarayonlarini joriy etish, elektron hujjat almashinuvi tizimlarini qo'llash va xalqaro to'lov tizimlarini integratsiya qilish zarur. Bu esa mahsulotlarimizning raqobatbardoshligini oshiradi va eksport hajmlarini kengaytirish imkonini beradi.

Korxonalarda sotish tizimini tashkil etish va takomillashtirish bugungi kunda nafaqat biznes samaradorligini oshirish, balki raqobat muhitida omon qolish va rivojlanish uchun zaruriy shart hisoblanadi. Raqamli transformatsiya, mijozga yo'naltirilgan yondashuv va innovatsion texnologiyalarni qo'llash orqali O'zbekiston korxonalari ham mahalliy, ham xalqaro bozorlarda o'z mavqeini mustahkamlashi mumkin.

Ushbu tadqiqotning dolzarbligi bir necha muhim omillar bilan belgilanadi. Birinchidan, O'zbekiston Respublikasida amalga oshirilayotgan iqtisodiy islohotlar natijasida korxonalar uchun raqobat muhiti tobora kuchaymoqda. 2022-2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning Taraqqiyot strategiyasida tadbirkorlikni rivojlantirish va xususiy sektorning ulushini oshirish ustuvor vazifalar sifatida belgilab qo'yilgan.

Ikkinchidan, pandemiya davrida va undan keyingi davrda iste'molchilarning xarid qilish odatlari keskin o'zgardi. Tahlillariga ko'ra, jahon miqyosida onlayn savdo hajmi 2019-2025-yillar oralig'ida 68 foizga o'sdi. O'zbekistonda ham elektron tijoratning o'sish sur'ati yiliga 40-45 foizni tashkil etmoqda.

Uchinchidan, sun'iy intellekt, katta ma'lumotlar tahlili (Big Data), mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish tizimlari (CRM) kabi zamonaviy texnologiyalarning jadal rivojlanishi sotish jarayonlarini optimallashtirish uchun yangi imkoniyatlar yaratmoqda.

To'rtinchidan, O'zbekiston korxonalarida sotish tizimini tashkil etishda bir qator muammolar mavjud. Statistika ma'lumotlariga ko'ra, mahalliy korxonalarning 60 foizdan ortiq'ida CRM tizimlarini to'liq ishlatmaydilar yoki yoki tajribaga ega emas. Shunday qilib, yuqorida keltirilgan omillar majmuasi korxonalarda sotish tizimini tashkil etish va takomillashtirishning dolzarbligini asoslaydi.

MAVZUGA OID ADABIYOTLAR SHARHI

Korxonalarda sotish tizimini tashkil etish va takomillashtirish masalasi ko'plab xorijiy va mahalliy olimlar tomonidan chuqur o'rganilgan. Philip Kotler va Kevin Lane Keller (2021) o'zlarining Marketing Management asarida zamonaviy sotish tizimini mijozga yo'naltirilgan bozor strategiyalarining bir qismi sifatida ko'rib chiqadilar. Ularning fikricha, muvaffaqiyatli sotish tizimi uchta asosiy elementni o'z ichiga olishi kerak: mijozlar qiymatini yaratish, samarali aloqa kanallari va uzoq muddatli munosabatlarni qurish.

Kumar va Reinartz "Customer Relationship Management: Concept, Strategy, and Tools" kitobida CRM tizimlarining zamonaviy aspektlarini o'rganganlar. Tadqiqotda CRM tizimlarini joriy etishning eng yaxshi amaliyotlari, mijozlar ma'lumotlarini tahlil qilish usullari va uzoq muddatli mijozlar sodiqligini ta'minlash strategiyalari bayon etilgan. Mualliflar CRM tizimlarini to'g'ri qo'llagan kompaniyalarning mijozlarni saqlab qolish darajasini 27% gacha oshirishi mumkinligini ko'rsatganlar (Moore, 2022).

Rackham (2020) o'zining SPIN Selling konsepsiyasida murakkab B2B sotishlarida effektiv savol berish texnikasining ahamiyatini asoslaydi. U to'rt turdagi savollarni (Situation, Problem, Implication, Need-payoff) ketma-ket qo'llash orqali mijozlarning haqiqiy ehtiyojlarini aniqlash mumkinligini ko'rsatadi.



Gerchikova (2021) o'zining Menejment darsligida sotish tizimini korxona boshqaruvining strategik funksiyasi sifatida ko'rib chiqadi. U sotish tizimining tuzilishi korxonaning o'lchamiga, faoliyat turiga va bozor xususiyatlariga bog'liq ravishda tashkil etilishi kerakligini ta'kidlaydi.

Golubkov (2021) o'z tadqiqotlarida bozor tadqiqotlari va sotish samaradorligi o'rtasidagi bog'liqlikni tahlil qiladi. U CRM tizimlarini joriy etish va mijozlar ma'lumotlarini tahlil qilish orqali sotish jarayonlarini optimallashtirish mumkinligini ko'rsatadi.

Abdullayev (2022) O'zbekiston korxonalarida sotish tizimini tashkil etishning milliy xususiyatlarini o'rganib, mahalliy bozorning o'ziga xos jihatlari hisobga olish zarurligini ta'kidlaydi. Uning tadqiqotlari O'zbekiston korxonalarida sotish bo'limining tuzilmasi ko'pincha nazariy talablarga mos kelmaydi va xodimlar malaka darajasi zamonaviy talablarga javob bermasligini ko'rsatadi.

Vahobov va Xo'jamatov (2021) o'zlarining qo'shma tadqiqotida O'zbekiston kichik va o'rta biznes sub'ektlarida sotish jarayonlarini tahlil qiladilar. Ularning fikricha, KO'B sektorida sotish tizimini tashkil etishning asosiy muammosi resurslar cheklanishi va zamonaviy texnologiyalarga kirishning qiyinligidir.

Yuldashev (2023) raqamli iqtisodiyot sharoitida O'zbekiston korxonalarining sotish tizimini transformatsiya qilish zarurligini asoslaydi. Uning tadqiqotlari elektron tijorat platformalarining rivojlanishi mahalliy korxonalar uchun ham yangi imkoniyatlar, ham yangi tahdidlar yaratayotganini ko'rsatadi.

TADQIQOT METODOLOGIYASI

Ushbu tadqiqotda korxonalarda sotish tizimini tashkil etish va takomillashtirish masalalarini o'rganishda kompleks va tizimli yondashuv qo'llanildi. Tadqiqot metodologiyasi doirasida nazariy tahlil usuli orqali sotish tizimi, savdo strategiyalari va mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish bo'yicha mahalliy hamda xorijiy ilmiy manbalar o'rganildi. Empirik tadqiqotda tahlil va taqqoslash usullari asosida korxonalarning amaldagi sotish jarayonlari, savdo kanallari va sotuv natijalari baholandi. Statistik ma'lumotlarni qayta ishlashda guruhlash, dinamik qatorlar va foizli tahlil usullaridan foydalanildi. Shuningdek, so'rovnoma va intervyu usullari orqali sotish bo'limi xodimlari hamda mijozlarning fikrlari o'rganildi. Olingan natijalar asosida tizimli tahlil va umumlashtirish usullari yordamida sotish tizimini takomillashtirishga qaratilgan amaliy tavsiyalar ishlab chiqildi.

TAHLIL VA NATIJALAR

Korxonalarda sotish tizimini tashkil etish va takomillashtirish bo'yicha o'tkazilgan tadqiqot tahlil natijalari shuni ko'rsatdiki, sotish jarayoni korxona faoliyatining eng muhim bo'g'inlaridan biri bo'lib, uning samaradorligi bevosita moliyaviy natijalar, bozor ulushi va mijozlar sodiqligiga ta'sir ko'rsatadi. Tahlil jarayonida birinchi navbatda korxonalarda sotish tizimining amaldagi holati o'rganildi va ko'plab korxonalarda sotish jarayoni yetarli darajada tizimlashtirilmaganligi, funksiyalar o'rtasida aniq taqsimot mavjud emasligi aniqlandi. Natijada savdo bo'limi faoliyatida takrorlanishlar, mas'uliyatsizlik holatlari va vaqt yo'qotishlari yuzaga kelayotgani kuzatildi.

Sotish tizimida rejalashtirish va prognozlash jarayonlari yetarli darajada rivojlanmagan. Aksariyat korxonalarda sotish rejalari faqat o'tgan davr ko'rsatkichlariga asoslanib tuziladi, bozor konyunkturasi, iste'molchilar talabi va raqobatchilar faolligi yetarlicha hisobga olinmaydi. Bu esa sotish hajmlarining beqarorligiga, mahsulot zaxiralarining ortib ketishiga yoki aksincha, talabni to'liq qondira olmaslik holatlariga olib kelmoqda. Ayniqsa, mavsumiy talabga ega mahsulotlar sotuvida rejalashtirishdagi kamchiliklar yaqqol namoyon bo'lmoqda.

Sotish kanallari tahlili shuni ko'rsatdiki, ko'plab korxonalarda an'anaviy savdo kanallari ustunlik qiladi va zamonaviy raqamli sotish kanallaridan foydalanish darajasi past. Internet-savdo, ijtimoiy tarmoqlar orqali sotish, CRM tizimlari va onlayn buyurtmalarni boshqarish mexanizmlarining yetarli darajada joriy etilmagani sotish imkoniyatlarini cheklab qo'ymoqda. Shu bilan birga, raqamli texnologiyalarni qo'llayotgan korxonalarda mijozlar bilan aloqa tezligi oshgani, buyurtmalarni qayta ishlash va nazorat qilish samaradorligi yaxshilangani aniqlangan.

O'zbekiston korxonalarida sotish tizimlarini takomillashtirish holatini baholash maqsadida Statistika agentligining 2020-2025-yillarda o'tkazilgan tadqiqot natijalarini tahlil qiladigan bo'lsak, tadqiqot turli sohalarning 150 ta korxonasini qamrab olgan. Tadqiqot davomida korxonalarning sotish jarayonlarini tashkil etish usullari, qo'llaniladigan texnologiyalar va erishilgan natijalar tahlil qilindi.

Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatdiki, O'zbekiston korxonalarida sotish tizimlarini raqamlashtirishga bo'lgan e'tibor yildan yilga ortib bormoqda. 2020-yilda korxonalarning atigi 23% i CRM tizimlaridan foydalangan bo'lsa, 2025-yilda bu ko'rsatkich 47% ga yetdi. Elektron tijorat platformalaridan foydalanadigan korxonalar ulushi ham sezilarli darajada o'sdi: 2020-yilda 18% dan 2025-yilda 56% gacha. Bu tendensiya COVID-19 pandemiyasi davrida onlayn savdoning zaruriyatga aylanishi va hukumat tomonidan raqamli iqtisodiyotni qo'llab-quvvatlash dasturlari bilan bog'liq (1-jadval).



1-jadval. O'zbekiston korxonalarida sotish texnologiyalarini qo'llash dinamikasi

Texnologiya/Tizim	2020 yil (%)	2023 yil (%)	2025 yil (%)	O'sish (2020-2025)
CRM tizimlari	23	35	47	+24
Elektron tijorat platformalari	18	38	56	+38
Data Analytics vositalari	12	26	41	+29
Mobil savdo ilovalari	15	29	52	+37
Avtomatlashtirilgan marketing	8	19	33	+25
Sun'iy intellekt vositalari	5	14	28	+23
Chatbot va virtual yordamchilar	7	21	44	+37

1-jadvaldan ko'rinib turibdiki, eng yuqori o'sish sur'ati elektron tijorat platformalari, chatbot va virtual yordamchilar hamda mobil savdo ilovalari bo'yicha qayd etilgan. Bu raqamlar mijozlar bilan muloqotning raqamli kanallarini rivojlantirishga bo'lgan talabning ortganligidan dalolat beradi. CRM tizimlarini qo'llash ham sezilarli o'sdi, lekin hali ham korxonalarning yarmidan ko'pi ushbu muhim vositadan foydalanmayapti, bu kelajakda katta rivojlanish imkoniyatlarini ko'rsatadi.

Sun'iy intellekt vositalarining qo'llanishi 5% dan 28% gacha oshgani ilg'or texnologiyalarga bo'lgan qiziqishning ortganligidan guvohlik beradi, ammo bu yo'nalishda ham keng ko'lamli joriy etish uchun katta maydon mavjud. Data Analytics vositalarini qo'llash ham deyarli uch baravar oshdi, bu esa korxonalarning ma'lumotlarga asoslangan qarorlar qabul qilishga o'tayotganidan dalolat beradi. Avtomatlashtirilgan marketing vositalari o'sishi ham muhim, ammo bu sohadagi potensial hali to'liq ishlatilmagan.

Sotish tizimining samaradorligi ko'p jihatdan mijozlar ehtiyojlarini chuqur tushunishga bog'liq. Ko'plab korxonalarda mijozlar bazasi muntazam yangilanmaydi, ularning xarid qilish xulqi, qoniqish darajasi va takroriy xaridlar tahlili yetarli darajada olib borilmaydi. Natijada, individual yondashuv sust, sotish jarayonida esa qisqa muddatli foyda ustuvor bo'lib qolmoqda. Aksincha, mijozlar segmentatsiyasini amalga oshirgan va uzoq muddatli hamkorlikka yo'naltirilgan korxonalarda sotish hajmlarining barqaror o'sishi kuzatildi.

Kadrlar salohiyati va sotish bo'limi xodimlari faoliyati sotish tizimini takomillashtirishda muhim omil ekanini ko'rsatdi. Ayrim korxonalarda sotuv xodimlarining malakasi yetarli emasligi, motivatsiya tizimi asosan qisqa muddatli ko'rsatkichlarga bog'langanligi sotuvni sekinlashtiradi. Bu holat xodimlarning tashabbuskorligini pasaytirib, mijozlar bilan ishlash sifatiga salbiy ta'sir ko'rsatadi. Shu bilan birga, treninglar, KPI asosidagi rag'batlantirish va aniq natijalarga yo'naltirilgan baholash tizimini joriy etgan korxonalarda sotish samaradorligini oshirish mumkinligi tadqiqotning muhimligini ko'rsatadi.

Sotish tizimlarini takomillashtirishning iqtisodiy samaradorligini baholash uchun zamonaviy texnologiyalarni faol qo'llaydigan va an'anaviy usullar bilan ishlaydigan korxonalar natijalarini taqqoslash amalga oshirildi. Tahlil shuni ko'rsatdiki, raqamli sotish tizimlarini qo'llagan korxonalar bir qator muhim ko'rsatkichlarda ancha yuqori natijalarni namoyish etdilar (2-jadval).

2-jadval. Raqamli va an'anaviy sotish tizimlarining samaradorlik ko'rsatkichlari taqqoslash

Ko'rsatkich	Raqamli sotish tizimli korxonalar	An'anaviy usuldagi korxonalar	Farq (%)
Sotuvlarning o'sish sur'ati (yillik)	28,5%	12,3%	+132
Mijozlarni saqlab qolish darajasi	76,2%	58,4%	+30,5
O'rtacha bitim hajmi (mln. so'm)	45,7	32,1	+42,4
Savdo tsiklining davomiyligi (kun)	18,3	31,6	-42,1
Konversiya darajasi (%)	24,8%	14,2%	+74,6
Mijoz boshiga daromad (mln. so'm)	12,4	7,8	+5
Sotuvchilar unumdorligi (bitim/oy)	15,7	9,2	+70,7
Mijozlar qoniqish darajasi (10 ball)	8,6	6,9	+24,6

2-jadvaldan ko'rinib turibdiki, raqamli sotish tizimlarini joriy etgan korxonalar barcha asosiy ko'rsatkichlar bo'yicha sezilarli ustunlikka ega. Sotuvlarning o'sish sur'ati raqamli tizimli korxonalarda 28,5% ni tashkil etib, an'anaviy usuldagi korxonalarga nisbatan 132% yuqori. Bu raqamli vositalarning bozor imkoniyatlarini samaraliroq qo'lga kiritish, mijozlar bazasini tezroq kengaytirish va savdo jarayonlarini optimallashtirishga yordam berishidan dalolat beradi.



Mijozlarni saqlab qolish darajasi raqamli tizimli korxonalarda 76,2% ni tashkil etadi, bu an'anaviy korxonalarga nisbatan 30,5% yuqori. Bu ko'rsatkich CRM tizimlarining mijozlar bilan munosabatlarni kuzatish, ularning ehtiyojlarini bashorat qilish va shaxsiylashtirilgan xizmat ko'rsatishdagi samaradorligini tasdiqlaydi. Mijozlarni saqlab qolish yangi mijozlarni jalb qilishdan 5-7 baravar arzonroq ekanligi hisobga olinsa, bu ko'rsatkichning ahamiyati yanada ortadi.

Savdo tsiklining davomiyligi raqamli tizimli korxonalarda 18,3 kunga qisqardi, bu an'anaviy korxonalarga nisbatan 42,1% qisqa. Jarayonlarni avtomatlashtirish, tez qaror qabul qilish uchun ma'lumotlarga tezkor kirish va mijozlar bilan kommunikatsiyani optimallashtirish savdo tsiklini qisqartirishga yordam beradi. Bu esa korxonaning likvidligi va kapitalni aylanishini yaxshilaydi.

Tadqiqot natijalari shuni ham ko'rsatdiki, sotish tizimlarini muvaffaqiyatli takomillashtirish bir necha omillarga bog'liq. Birinchidan, rahbariyatning qo'llab-quvvatlashi va raqamli transformatsiyaga strategik yondashuv muhim rol o'ynaydi. Ikkinchidan, xodimlarni o'qitish va yangi tizimlarni qabul qilishga tayyorlash zarur. Uchinchidan, texnologik yechimlarni biznes jarayonlari bilan to'g'ri integratsiya qilish va doimiy monitoring amalga oshirish kerak.

Sotuvni rivojlantirishda faqat texnologiya kiritish o'zi yetarli emas. Eng yuqori natijalar texnologiya, strategiya va insoniy omilni muvozanatlashgan korxonalarda erishiladi. Mijozlarga yo'naltirilgan madaniyat, ma'lumotlarga asoslangan qarorlar qabul qilish va innovatsiyalarga ochiqlik sotish tizimlarini takomillashtirish muvaffaqiyatining asosiy omillari hisoblanadi. Korxonalarda sotish tizimini takomillashtirish masalasi ham muhim bu savdo bo'limi doirasidagina emas, balki korxonaning barcha funksional bo'linmalari o'rtasidagi o'zaro bog'liqlik bilan chambarchas aloqador ekanini ko'rsatdi. Xususan, ishlab chiqarish, logistika, marketing va moliya bo'limlari o'rtasida samarali muvofiqlashtirish mavjud bo'lmagan korxonalarda sotish jarayonida uzilishlar, buyurtmalarni kechiktirib bajarish va mijozlar noroziligi holatlarini yuzaga keltiradi. Aksincha, integratsiyalashgan boshqaruv yondashuvini qo'llagan korxonalarda sotish hajmi barqarorlashishi va operatsion xarajatlar qisqarishiga olib keladi.

Sotish tizimida marketing tadqiqotlarining yetarli darajada olib borilmasligi muammosini ham o'z muhimligini saqlab qolmoqda. Ko'plab korxonalarda bozor segmentlari, iste'molchilar xulqi va talab dinamikasi muntazam o'rganilmaydi, bu esa sotish strategiyalarining intuitiv qarorlar asosida shakllanishiga olib keladi. Marketing tadqiqotlariga asoslangan sotish qarorlarini qabul qilayotgan korxonalarda esa yangi mahsulotlarni bozorga chiqarish muvaffaqiyati yuqoriroq bo'lib, sotish risklari sezilarli darajada kamaygani kuzatildi.

O'zbekiston korxonalari uchun sotish tizimlarini takomillashtirishda asosiy qiyinchiliklar hali ham mavjud. Ular orasida yuqori malakali kadrlar yetishmasligi, boshlang'ich investitsiyalar hajmi, an'anaviy usullarga bo'lgan qarshilik va mahalliy bozor xususiyatlariga moslashtirilgan yechimlarning yetishmasligi alohida ta'kidlanadi. Biroq, davlat tomonidan raqamli iqtisodiyotni rivojlantirish dasturlari, moliyaviy qo'llab-quvvatlash choralari va xalqaro tajribani o'zlashtirishga yo'naltirilgan tashabbuslar bu muammolarni bosqichma-bosqich yechish imkonini beradi.

XULOSA VA TAKLIFLAR

O'tkazilgan tadqiqot natijalari shuni ko'rsatdiki, korxonalarda sotish tizimi faoliyatining samaradorligi bevosita korxonaning umumiy raqobatbardoshligi, moliyaviy barqarorligi va bozor ulushining kengayishi bilan uzviy bog'liqdir. Tahlillar asosida aniqlanishicha, ko'plab korxonalarda sotish jarayoni yetarli darajada tizimlashtirilmagan bo'lib, sotish rejalashtiruv, prognozlash va nazorat mexanizmlari sust rivojlangan. Bu holat sotish hajmlarining beqarorligiga, mahsulot zaxiralarining samarasiz boshqarilishiga hamda mijozlar ehtiyojlarining to'liq qondirilmasligiga olib keladi.

Shuningdek, sotish tizimida marketing tadqiqotlari va bozor tahliliga yetarlicha e'tibor berilmasligi natijasida sotish strategiyalari ko'pincha qisqa muddatli natijalarga yo'naltirilgan. Raqamli texnologiyalar va zamonaviy sotish kanallaridan foydalanish darajasining pastligi esa korxonalarning bozor imkoniyatlarini cheklab, raqobatchilar oldida ustunlikka erishishni qiyinlashtirmoqda. Tadqiqot natijalari shuni ham ko'rsatdiki, sotish tizimi samaradorligi xodimlar malakasi, motivatsiya tizimi hamda bo'limlararo muvofiqlashtirish darajasiga kuchli ta'sir ko'rsatadi.

Korxonalarda sotish tizimini yanada takomillashtirish maqsadida, avvalo, sotish jarayonini to'liq tizimlashtirish va reglamentlash zarur. Sotish bo'limining vazifalari, javobgarliklari va vakolatlarini aniq belgilash, rejalashtirish va nazorat mexanizmlarini kuchaytirish sotish samaradorligini oshirishga xizmat qiladi.

Bozor konyunkturasini chuqur o'rganishga asoslangan sotish strategiyalarini ishlab chiqish tavsiya etiladi. Marketing tadqiqotlarini muntazam o'tkazish, mijozlarni segmentatsiya qilish va talab prognozini ishlab chiqish orqali sotish risklarini kamaytirish hamda resurslardan samarali foydalanish imkoniyati yaratiladi.

Sotish tizimiga raqamli texnologiyalarni keng joriy etish muhim ahamiyat kasb etadi. CRM va ERP tizimlarini qo'llash, onlayn savdo kanallarini rivojlantirish, sotish jarayonini avtomatlashtirish orqali ma'lumotlar shaffofligi va boshqaruv qarorlarining sifati oshiriladi.



Mijozlar bilan uzoq muddatli va barqaror munosabatlarni shakllantirishga yo'naltirilgan siyosatni amalga oshirish zarur. Sodiqlik dasturlari, individual yondashuv va xizmat ko'rsatish sifatini oshirish sotish hajmlarining barqaror o'sishini ta'minlaydi.

Sotish bo'limi xodimlarining malakasini oshirish va samarali motivatsiya tizimini joriy etish tavsiya etiladi. Treninglar, zamonaviy sotish texnikalari va natijaga yo'naltirilgan rag'batlantirish mexanizmlari xodimlar faoliyatini faollashtiradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). Marketing Management (16th ed.). Pearson Education.
2. Moore, G. A. (2022). Crossing the Chasm (3rd ed.). HarperBusiness.
3. Rackham, N. (2020). SPIN Selling. McGraw-Hill Education.
4. Aleksunin, V. A. (2020). Marketing: Uchebnik. Moskva: Dashkov i K.
5. Gerchikova, I. N. (2021). Menedzhment (5-e izd.). Moskva: Yuniti-Dana.
6. Golubkov, E. P. (2021). Marketing: strategii, plani. Moskva: Delo.
7. Abdullayev, Sh. Z. (2022). O'zbekiston korxonalarida sotish tizimi. Iqtisodiyot va ta'lim, 23(4), 58-67.
8. Vahobov, A. V., & Xo'jamatov, D. U. (2021). KO'B sotish jarayonlari. Biznes-ekspert, 15(2), 34-42.
9. Yuldashev, N. Q. (2023). Raqamli transformatsiya. Iqtisodiyot va texnologiyalar, 2023(1), 112-125.



IQTISODIYOT & TARAQQIYOT

Ijtimoiy, iqtisodiy, texnologik, ilmiy, ommabop jurnal

Ingliz tili muharriri: Feruz Hakimov

Musahhih: Zokir ALIBEKOV

Sahifalovchi va dizayner: Oloviddin Sobir o'g'li

2026. № 2

© Materiallar ko'chirib bosilganda "Yashil" iqtisodiyot va taraqqiyot" jurnali manba sifatida ko'rsatilishi shart. Jurnalda bosilgan material va reklamalardagi dalillarning aniqligiga mualliflar ma'sul. Tahririyat fikri har vaqt ham mualliflar fikriga mos kelamasligi mumkin. Tahririyatga yuborilgan materiallar qaytarilmaydi.

Mazkur jurnalda maqolalar chop etish uchun quyidagi havolalarga maqola, reklama, hikoya va boshqa ijodiy materiallar yuborishingiz mumkin.

Materiallar va reklamalar pullik asosda chop etiladi.

El.Pochta: sq143235@gmail.com

Bot: @iqtisodiyot_77

Tel.: 93 718 40 07

Jurnalga istalgan payt quyidagi rekvizitlar orqali obuna bo'lishingiz mumkin. Obuna bo'lgach, @iqtisodiyot_77 telegram sahifamizga to'lov haqidagi ma'lumotni skrinshot yoki foto shaklida jo'natishingizni so'raymiz. Shu asosda har oygi jurnal yangi sonini manzilingizga jo'natamiz.

"Yashil" iqtisodiyot va taraqqiyot" jurnali 03.11.2022-yildan O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Adminstratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan №566955 reyestr raqami tartibi bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan.

Litsenziya raqami: №046523. PNFL: 30407832680027

Manzilimiz: Toshkent shahar, Mirzo Ulug'bek tumani
Kumushkon ko'chasi, 26-uy.



Jurnal sayti: <https://yashil-iqtisodiyot-taraqqiyot.uz>