

MARKETING

ILMIY, AMALIY VA OMMABOP JURNAL



B MARKETING E INNOVATSIYA D I BIZNES S RAQAMLI MARKETING V D ELEKTRON TIJORAT

№2-SON

2025-YIL, FEVRAL

9710 xalqaro daraja



№240874

ISSN: 3060-4621



OPEN  ACCESS





JURNALNING MAQSADI

Tadbirkorlik-biznes faoliyatini tashkil etishning marketing asoslarini, yo'nalishlari, echimlari, vositalarini yaratish va rivojlantirish

ALOQA UCHUN MA'LUMOTLAR

TEL: (97) 783-84-64

VEB-SAYT

www.marketingjournal.uz

ELEKTRON POCHTA:

info@marketingjournal.uz

TELEGRAM BOT:

[@marketingjournalbot](https://t.me/tidiumarketingjournal)

TELEGRAM KANAL:

<https://t.me/tidiumarketingjournal>

MUASSIS

“Tadbirkor va ishbilarmon” MCHJ

JURNALNING ILMIYLIGI

Marketing jurnali O'zbekiston Respublikasi Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar vazirligi huzuridagi Oliy attestatsiya komissiyasi rayosatining **2024-yil 04-oktabrdagi 332/5 sonli qarori** bilan milliy ilmiy nashrlar ro'yxatiga kiritilgan

INDEKSATSIYA



BOSH MUHARRIR

Xakimov Ziyodulla Axmadovich, iqtisodiyot fanlari doktori, dotsent;

BOSH MUHARRIR O'RINBOSARI:

Yusupov Muxamadamin, iqtisodiyot fanlari nomzodi, professor;

TAHRIR HAY'ATI:

Abduraxmanova Gulnora Kalandarovna, i.f.d., prof., TDIU Ilmiy ishlar va innovatsiyalar bo'yicha prorektori;

Ergashxodjayeva Shaxnoza Djasurovna, i.f.d., prof., TDIU Marketing kafedrasini mudiri;

Soliyev Axmadjon Soliyevich, i.f.d., NaMTI Marketing kafedrasini professori;

Ikramov Murad Akramovich, i.f.d., TDIU Marketing kafedrasini professori;

Tursunov Boburjon Ortqimrziyevich, i.f.d., prof., TDIU Iqtisodiy xavfsizlik kafedrasini mudiri, Xalqaro statistika instituti kengashi doimiy a'zosi;

Zarova Elena Viktorovna, i.f.d., G.V.Plexanov nomidagi Rossiya iqtisodiyot universiteti professori, Xalqaro statistika instituti kengashi doimiy a'zosi

Akramov Tohir Abdirahmonovich, i.f.d., TDIU Marketing kafedrasini professori;

Ostonaqulova Gulsaraxon Muhammadyoqub qizi, i.f.d., TDIU Marketing kafedrasini professori;

Samadov Asqarjon Mishomovich, i.f.n., TDIU Marketing kafedrasini professori;

Shamshiyeva Nargizaxon Nosirxo'ja qizi, i.f.n., dots., TDIU Kengash kotibi;

Sobirov Azizbek Avazbekovich, PhD., TDIU Marketing kafedrasini dotsenti;

Sadikov Shoxrux Shuxratovich, PhD, dots., TIU Departament boshlig'i;

Musyeva Shoirazimovna, i.f.n., SamSI Marketing kafedrasini professori;

Kaxramonov Xurshidjon Shuxrat o'g'li, PhD., TDIU Marketing kafedrasini dotsenti;

Djurabayev Otabek Djurabayevich, i.f.d., TDIU Innovatsion menejment kafedrasini dotsenti;

Karimova Shirin Zoxid qizi, PhD, TDIU Axborot texnologiyalari kafedrasini katta o'qituvchisi;

Usmonov Bunyod Aktam o'g'li, PhD, TDIU Moliyaviy tahlil kafedrasini v.b.dotsenti;

Dehqonov Burxon Rustamovich, PhD., TDIU Ilmiy tadqiqot faoliyatini tashkil etish bo'limi bosh mutaxassisi;

Turobova Hulkar Rustamovna, PhD., BuxDU, Yashil iqtisodiyot va agrobiznes kafedrasini dotsenti;

Mullabayev Baxtiyarjon Bulturbaevich, DSc., Namangan muhandislik-qurilish instituti dotsenti;

Fayzullayev Javlonbek Sultonovich, DSc., TDIU, Yashil iqtisodiyot kafedrasini dotsenti;

Aliyev Yashnarjon Egamberdiyevich, DSc., TDIU, “Iqtisodiy va moliyaviy xavfsizlik” kafedrasini professori

Bobojonov Azizjon Babaxanovich, DSc, TDIU, “Raqamli iqtisodiyot” kafedrasini dotsenti

Allayarov Shamsiddin Amanullayevich, DSc, prof., TDIU, “Savdo ishi” kafedrasini mudiri

Jumaev Olimjon Sadulloevich, DSc, Raqobat siyosati va iste'molchilar huquqlari tadqiqotlari markazi direktori

Eshov Mansur Po'latovich, i.f.d., prof., Alfraganus universiteti “Menejment va marketing” kafedrasini mudiri

Elektron nashr 609 sahifa. E'lon qilishga 2025-yil 28-fevralda ruxsat etildi

HAMKORLARIMIZ:

1. Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti
2. “O'zto'qimachilik sanoat” uyushmasi



MUNDARIJA

AHOLI O'RTASIDA MOLIYAVIY SAVODXONLIKNI OSHIRISHNING AHAMIYATI	7
Nazarova Ra'no Rustamovna	
INTEGRATING UZBEKISTAN STATE BUDGET STRATEGIES WITH FINANCIAL LITERACY FOR ECONOMIC PROSPERITY	17
Nazarova Rano Rustamovna, Jamolov Bejan Xurshidovich	
O'ZBEKISTONDA YASHIL LOGISTIKANI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI.....	26
Karrieva Yakutjan Karimovna	
KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIK SOHASINI HUDUDIY STATISTIK GURUHLASH	33
Akbarova Barno Shuxratovna	
KORXONALARDA RAQAMLI TRANSFORMATSIYA JARAYONI: RAQAMLI MARKETING VOSITALARINI INTEGRATSIYA QILISH VA SAMARADORLIKNI BAHOLASH USULLARI ..	40
Amonov Mirzohid Tuymuratovich	
JIZZAX VILOYATI FERMER XO'JALIKLARI FAOLIYATINING STATISTIK TADQIQI	47
Ayubjonov Abbas Xosilovich, Ratayev Faxriddin Irismatovich	
UY-JOY KOMMUNAL XO'JALIGINI YASHIL IQTISODIYOT KONSEPSIYALARI ASOSIDA TASHKIL ETISHNING ILMIY-NAZARIY JIHATLARI.....	58
Berdiyeva Dilfuza Axatovna, Najmiddinov Sherzod Qiyomiddin o'g'li	
KAMBAG'ALLIK DARAJASINI QISQARTIRISHGA YO'NALTIRILGAN OILAVIY TADBIRKORLIKDA INSON IMKONIYATLARIGA YONDASHUVI	65
Ernazarova Nilufar Nozimjonovna	
IQTISODIYOTNING RIVOJLANISHIDA SANOAT KORXONALARINING O'RNI VA IQTISODIY FAOLIYATINING STATISTIK TAHLILI	75
Jalolov Ilhomjon Isomiddinovich	
NEYROMARKETINGNING ZAMONAVIY REKLAMA STRATEGIYALARIGA TA'SIRI	86
Kutbitdinova Moxigul Inoyatovna, Matrizayeva Dilaram Yusubayevna	
O'ZBEKISTONDA OZIQ-OVQAT XAVFSIZLIGINI TA'MINLASHDA QISHLOQ HO'JALIK MAHSULOTALARI ISHLAB CHIQARISHNING AHAMIYATI	97
Masharipova Fazilat Axmedovna	
THE IMPORTANCE OF BENCHMARKING IN INCREASING THE COMPETITIVENESS OF MANUFACTURING ENTERPRISES.....	106
Musayeva Shoirazimovna	
KORXONALARNING FAOLIYATIDA DAROMAD VA XARAJAT HISOBINI TAKOMILLASHTIRISH	111
Muxibova Guli Yarkinovna, Turabekova Ominaxon Ulug'bek qizi	
TRANSPORT TIZIMINI RIVOJLANTIRISHNING O'ZIGA XOS JIHATLARI	119
Sapayev Axmed Durdibaevich	
"UNIVERSITET 4.0" MODEL: RAQAMLI TRANSFORMATSIYA SHAROITIDA UNIVERSITETLARNING RAQAMLI MARKETING YONDASHUVI	127
Xidoyatov Murod Batirovich	
TURIZM INDUSTRIYASINI RIVOJLANTIRISH YONDASHUVLARI.....	139
Yusupova Mexribon Uktamovna	
MINTAQADA TRANSPORT TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISHGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR TADQIQI.....	148
Sapayev Axmed Durdibayevich	
O'ZBEKISTONDA YUK VA YO'LOVCHI TASHISH TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH YO'LLARI	154
Anvarova Dilfuza Abdusattor qizi	

BANK XIZMATLARINING TRANSFORMATSIYASI VA MOLIYAVIY TEKNOLOGIYALARINING ROLI.....	162
Azimova Nasiba Shuxratovna	
KORXONALAR FAOLIYATIDA MEHNAT INTIZOMINING IQTISODIY SAMARADORLIKKA TA’SIRI.....	170
Azizova Sayyora Xamidullayevna	
HUDUDLARNING IJTIMOIIY-IQTISODIY RIVOJLANTIRISH STRATEGIYASIDA MAHALLIY BYUDJETLAR BARQARORLIGINI TA’MINLASH YO’LLARI.....	176
Davlatov Muradbek Saparboyevich	
SIX MAIN STAGES OF THE SUPPLY PROCESS.....	183
Ergashev Jahongir Bakhodirovich	
O’ZBEKISTONDAGI QURILISH MATERIALLARI SANOATINING RIVOJLANISH TENDENSIYALARI.....	195
Igamova Shaxinya Zikrilloevna	
XALQARO SAYYOHLIK BOZORIDA IJTIMOIIY TARMOQLARDAN FOYDALANISHNING DOLZARB TENDENSIYALARI.....	202
Kasimova Zilola G’ulomiddinova	
KORXONA IQTISODIYOTIDA EKOLOGIK BOSHQARUV TIZIMINI JORIY ETISHNING O’ZIGA XOS XUSUSIYATLARI	210
Qodirov Abduvoxid Abdumannof o’g’li	
O’ZBEKISTONDA TUROPERATORLAR FAOLIYATIDA MARKETINGNI TAKOMILLASHTIRISH	220
Qutlimurotov Fayzullo Sadulayevich	
INNOVATSION MENEJMENT TAMOIYILLARI ASOSIDA KORXONALARNING BOSHQARUV SAMARADORLIGINI OSHIRISH.....	229
Shadieva Madina Djaloliddin qizi	
THE IMPORTANCE OF OPERATING EXPENSES IN MANAGEMENT COSTS	237
Turdieva Gulaida Omirbayevna, Maulenberganova Khusnida Khursand qizi	
ILM-FAN SOHASIDA BOZOR MUNOSABATLARINI TASHKIL ETISH TIZIMI VA UNI AMALGA OSHIRISH MEXANIZMI.....	247
Tursunov Bekmuxammad Omonovich	
KORPORATIV BOSHQARUVNING KOMPANIYA KAPITAL QIYMATIGA TA’SIRI	255
Urinov Bobur Nasilloevich	
O’ZBEKISTONDA MEHMONXONA XO’JALIGI MILLIY TASNIFLASH TIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH YO’LLARI.....	263
Xamitov Mubin Xabibjonovich	
RAQAMLI TEKNOLOGIYALARINING KO’ZI OJIZLARNING INTELLEKTUAL FAOLIYATIDAGI O’RNI	276
Mannopova Manzura Jamil qizi	
HUDUDLARDA ENERGIYA RESURS SAMARADORLIGINI OSHIRISHDA RAQAMLASHTIRISHNING IQTISODIY TAHLILI.....	284
Safarov Akbar Shokirovich	
TO’QIMACHILIK KLASSTERLARIGA SINERGIYANING TA’SIRI VA UNING ELEMENTLARI	291
Tojiyev Sa’dulla Muhitdinovich	
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	302
Абдурахманов Зафар Мамурович	
ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	311
Карабаева Гулнора Шарафитдиновна,	

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ В КИТАЕ	320
Медынская Ирина Вильевна	
MODA INDUSTRIYASIDA NEYROMARKETINGDAN FOYDALANISH	339
Alimxodjayeva Nargiza Elshodovna	
KORXONALARNING EKSPORT SALOHİYATI VA RAQOBATBARDOSHLIGINI TAHLIL QILISH	346
Jiyamuradov Rustam Nuriddinovich	
RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA AXBOROT-KOMMUNIKATSIYA TEXNOLOGIYALARI YORDAMIDA BIZNES MODELLARINING SHAKLLANISHI	351
Saatova Lolakhon Ergashevna	
MODA INDUSTRIYASIDA RAQAMLI TEXNOLOGIYALARNI JORIY ETISH IMKONIYATLARI	359
Ahmedova Rayhona Jasurbek qizi	
OLIY TA'LIM MUASSALARI BOSHQARUVINI RAQAMLI TEXNOLOGIYALARNI QO'LLASH ORQALI TAKOMILLASHTIRISH	367
Berdiyev Temurbek Maxmudullo o'g'li	
MINTAQALARDA KLASSTERLARNING TASHKILIY IQTISODIY MEXANIZMLARNI TAKOMILLASHTIRISH	376
Beknazarova Manzura Baxtiyorovna	
O'ZBEKISTON ISHLAB CHIQUVCHI KORXONALARIDA BRENDNI MILLIY AN'ANALARGA MOS RAVISHDA SHAKLLANTIRISH XUSUSIYATLARI	383
Babaxodjayev Giyosiddin Nasirovich	
THE ROLE OF PROGRAMMATIC ADVERTISING IN DATA-DRIVEN MARKETING: OPTIMIZING TARGETED ADVERTISING STRATEGIES IN THE TOURISM SECTOR	392
Sodikov Mirziyo Odiljon ogli	
UMUMIY FOYDALANISHDAGI AVTOMOBIL YO'LLARINI QURISH, QAYTA QURISH ISHLARIGA XALQARO MOLIYA INSTITUTLARI MABLAG'LARINI JALB QILISH	400
Pardayev Fayzulla G'affarovich	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ УЗБЕКИСТАНА	407
Гафурова Дилшода Рамазановна	
OLIY TA'LIM MUASSASALARIDA RAQAMLI MARKETING VOSITALARI: IJTIMOY MEDIA MARKETINGDAN FOYDALANISHNING IJTIMOY-IQTISODIY MEXANIZMLARI	414
Xamidov Obidjon Xafizovich	
Baxtiyorova Nigina Ulug'bek qizi	
KOMPANIYALAR KAPITAL AKTIVLARINI BAHOLASHNING NAZARIY JIHATLARI	423
Bunyod Usmonov Aktam o'g'li	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ФОРМИРОВАНИИ И РАЗВИТИИ КЛАСТЕРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	427
Садриддинова Нигора Хусниддиновна	
ИГРЫ И ИГРОВЫЕ ЗАНЯТИЯ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ	433
Фозилова Фирангиза Комиловна	
BILIMLAR IQTISODIYOTINI SHAKLLANTIRISH SHAROITIDA TA'LIM SOHASINING RIVOJLANISH TENDENSIYALARI	440
Xolmirzayev Ulug'bek Abdulazizovich	
INVESTITSIYA LOYIHALARINI DAVLAT TOMONIDAN TARTIBGA SOLISHNING USTUVOR YO'NALISHLARI	448
Mullabayev Baxtiyarjon Bulturbayevich	
O'ZBEKISTONDA ELEKTRON TIJORATNING RIVOJLANISH TENDENSIYALARI	458
Sodiqova Dilafruz Zohid qizi	

O'ZBEKISTONDA YASHIL MOLİYANI RIVOJLANTIRISH IMKONIYATLARI VA STRATEGIK YO'NALISHLARNI ANIQLASH	467
Masharipova Shahlo Adambaevna	
MOBIL ALOQA TARMOQLARINING DUNYO IQTISODIYOTIDA TUTGAN O'RNI	478
Dilafroz Aripova	
TADBIRKORLIK MUHITINI YAXSHILASHNING TASHKILIY MOLİYAVIY MEXANIZIMINI TAKOMILLASHTIRISH.	489
Naziraliyev Diyorbek Imomali o'g'li	
SUG'URTA KOMPANIYALAR MOLİYAVIY BARQARORLIGIGA TA'SIR ETUVCHI RISKLAR VA ULARNI BAHOLASH USULLARI	500
Haqberdiyev Bekzod Uktamovich	
AGROKLASTER TIZIMIDA QISHLOQ XO'JALIGI TARMOG'INING RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISH MODELLARI VA ULARNI QO'LLASH STRATEGIYALARI.....	509
Jo'rayev Farrux Do'stmirzayevich	
SANOAT KORXONALARIDA ISHLAB CHIQUARISH SAMARADORLIGINI OSHIRISHGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR TAHLILI	517
Raximov Anvar Norimovich	
MOLIYA-KREDIT MEXANIZMLARI ORQALI TADBIRKORLIK SUBYEKTLARI FAOLIYATINI RAG'BATLANTIRISH: XORIJIY MAMLAKATLARNING ILG'OR TAJRIBALARI.....	527
Ergashev Otamurod Tashtemirovich	
MUHANDISLIK TA'LIM SOHALARI TALABALARIDA TADBIRKORLIK KOMPETENSIYALARINI RIVOJLANTIRISH MODEL.	536
Butayev Tuxtasin	
O'ZBEKISTONDA SOG'LIQNI SAQLASH SOHASIDAGI ASOSIY KO'RSATKICHLAR TAHLILI.....	543
Abdusattorov Sarvar Shokirovich	
АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СЕТИ МЕТОДАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	552
Алланиязова Айсапа Муратовна	
KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIK SOHASINI BARQAROR RIVOJLANTIRISHNING INNOVATSION YONDASHUVLARI.....	564
Yadgarova Nigora Rixsulla qizi	
XORIJIY INVESTITSIYALARNI JALB QILISHNING METODOLOGIK ASOSLARI	572
Ibragimov G'anijon G'ayratovich	
O'ZBEKISTONDA ATMOSFERA IFLOSLANISHINI BAHOLASH VA BARQARORLIKNI TA'MINLASH YO'NALISHLARI.....	584
Xamdamov Shoh-Jaxon Raxmat o'g'li	
MOLIYAVIY XAVFLAR TASNIFINI SHAKLLANTIRISH MASALALARI	591
Jabborov Azamat	
RIVOJLANGAN DAVLATLAR INNOVATSION BANK XIZMATLARIDAN FOYDALANISH TAJRIBALARI.....	596
Baymuratova Madina Tursunboy qizi	
IQTISODIYOTNING TARKIBIY O'ZGARISHLARINI KICHIK BIZNES TARAQQIYOTINI TA'MINLASHDAGI ROLINI BAHOLASH MASALALARI	602
Elov Olimdjon Komilovich	

RIVOJLANGAN DAVLATLAR INNOVATSION BANK XIZMATLARIDAN FOYDALANISH TAJRIBALARI

Baymuratova Madina Tursunboy qizi

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti
tayanch doktoranti

Annotatsiya

Maqolada rivojlangan mamlakatlar tijorat banklari tomonidan ko'rsatilayotgan innovatsion bank xizmatlari tahlil qilindi. Xususan, yuqori daromadli mijozlarga yo'naltirilgan xususiy bank xizmatlari, raqamli texnologiyalar asosida taklif etilayotgan mahsulotlar va bank xizmatlari segmentlaridagi raqobat ustunliklari o'rganilgan. Tahlil natijalariga ko'ra, xizmatlar sifati va xilma-xilligi, individual yondashuv, shuningdek, raqamli transformatsiya xorijiy tajribaning asosiy yo'nalishlarini tashkil etadi. Maqola yakunida O'zbekiston bank tizimi uchun takliflar ishlab chiqilgan.

Kalit so'zlar: innovatsion bank xizmatlari, tijorat banki, raqamli texnologiyalar, yuqori daromadli mijozlar, transformatsiya, xususiy bank.

Аннотация

В статье анализируются инновационные банковские услуги, предоставляемые коммерческими банками развитых стран. В частности, изучены частные банковские услуги, ориентированные на клиентов с высоким доходом, продукты, предлагаемые на основе цифровых технологий, а также конкурентные преимущества в различных сегментах банковских услуг. По результатам анализа установлено, что качество и разнообразие услуг, индивидуальный подход, а также цифровая трансформация являются основными направлениями зарубежного опыта. В заключение статьи представлены рекомендации для банковской системы Узбекистана.

Ключевые слова: инновационные банковские услуги, коммерческий банк, цифровые технологии, клиенты с высоким доходом, трансформация, частный банкинг.

Abstract

The article analyzes innovative banking services provided by commercial banks in developed countries. In particular, it examines private banking services targeting high-net-worth individuals, digital technology-based products, and competitive advantages in various banking service segments. The analysis reveals that service quality and diversity, personalized approaches, and digital transformation represent the main directions of international experience. The article concludes with recommendations for the banking system of Uzbekistan.

Keywords: innovative banking services, commercial bank, digital technologies, high-net-worth individuals, transformation, private banking.

KIRISH

Jahonda tijorat banklarining bank xizmatlari milliy iqtisodiyotni rivojlantirishdagi rolini oshirish uchun bevosita bank xizmatlari turlarini ko'paytirish va ularning sifatini yuksaltirish, raqamli texnologiyalarga asoslangan holda bank xizmatlari segmentlarida raqobat pozitsiyasini mustahkamlash, yangi bank xizmatlarini yaratishga e'tibor qaratilmoqda. Bank of Americaning bank aktivlari 2022–2023-yillarda o'sib, 2023-yilda 2019-yilga nisbatan 30,6 foizga oshgan. Bundan tashqari, bank 2023-yil yakunlariga ko'ra 150 000 ga yaqin bank hisob raqamini ochgan. Mijozlarning qoldiqlari 3,8 trillion dollarga yetdi, bu esa yuqori bozor baholari va ijobiy sof mijozlar oqimining 12 foizga ortishiga olib kelgan. 2023-yilda boshqaruv ostidagi aktivlar oqimi 52 milliard dollarni tashkil etgan, bu 2022-yilga nisbatan 216 milliard dollarga ko'p bo'lib, jami boshqaruv ostidagi aktivlar balansi 1,6 trillion dollarni tashkil etgan.

Tijorat banklari tomonidan ko'rsatilayotgan bank xizmatlari ko'lamini kengaytirish hamda ularning tezkorligi va natijadorligini oshirish orqali korporativ transformatsiya sharoitida bank xizmatlarini rivojlantirish taqozo etilmoqda. Jahonda tijorat banklari tomonidan transformatsiya jarayonida bank xizmatlarini rivojlantirish, tijorat banklari o'z xizmatlaridan oladigan daromadlar bilan ushbu xizmatlarga sarflanadigan xarajatlar o'rtasidagi optimallikka erishish masalalariga oid ilmiy izlanishlarga e'tibor qaratilmoqda.

Banklarning aynan korporativ transformatsiya jarayonida bank xizmatlarini rivojlantirishi, tijorat banklari tomonidan ko'rsatiladigan bank xizmatlari sifatini oshirishi, noan'anaviy innovatsion xizmatlarni amaliyotga joriy etish ko'lamini kengaytirishi orqali bank xizmatlari samaradorligini oshirish, bankning balans hajmiga mutanosib ravishda xizmatlar assortimentini kengaytirish, bank xizmatlari sifat standartlari va raqobatbardoshligini baholash, tijorat banklari faoliyatidagi risklarni baholash va boshqarish amaliyotini takomillashtirish yo'nalishlarida ilmiy tadqiqotlar olib borilmoqda.

ADABIYOTLAR SHARHI

Mavzuga oid bo'lgan bir qator olimlarning tadqiqot ishlari bibliografik yondashuv asosida o'rganib chiqildi. Ularga asoslanib, qator iqtisodchi-olimlarning bank xizmatlarini rivojlantirishga oid bo'lgan fikr-mulohazalari tahlil qilindi. Iqtisodchi olim M. Miroshnichenkoning xulosasiga ko'ra, bankning raqobatdosh ustunliklari uning taklif etayotgan xizmatlari yoki raqobatchilar takliflari bilan solishtirganda iste'molchi uchun foydali bo'lgan faoliyat shakllarining o'ziga xos xususiyatlari tufayli yaratiladi. Ularga quyidagilar orqali erishish mumkin:

- ko'rsatilayotgan xizmatlar sifatini oshirish;
- ularning tannarxini pasaytirish;
- taqdim etilayotgan xizmatlarning xilma-xilligini oshirish;
- xizmat ko'rsatish muddatini qisqartirish;

– xizmat ko‘rsatish va xizmatlar ko‘rsatish shartlarini yaxshilash¹.

Umuman olganda, bank xizmatlari bozorini rivojlantirishning strategik vazifasi istalgan geografik joylashuvda va eng maqbul narxda aniq iste‘molchiga kerakli bank xizmati yoki mahsulotini yetkazib berishdan iborat. Muammoning yechimi raqobat muhitida faoliyat yurituvchi muvozanatli bank tizimida yotadi va shunday tizimgina butun mamlakat bo‘ylab har bir xo‘jalik yurituvchi subyektga bank xizmatlarini to‘liq ko‘rsatishi mumkin.

METODOLOGIYASI

Ilmiy maqolada guruhlash, qiyoslash, taqqoslash, tarkibiy tahlil, sintez, induksiya va deduksiya, iqtisodiy-statistik usullardan foydalanildi.

TAHLIL VA NATIJALAR

Bugungi kunda rivojlangan mamlakatlardagi yuqori daromadli shaxslar uchun eng yaxshi banklarni ko‘rib chiqamiz. Har bir bank o‘ziga xos xizmatlar, tajriba va mijozlar tajribasini taklif qiladi. Amerika Qo‘shma Shtatlaridagi yuqori daromadli shaxslar uchun eng yaxshi banklar — Citibank, JP Morgan, Wells Fargo va Bank of America banklaridir². Ushbu banklarning aktivlari ham ancha yuqori hisoblanadi. Quyidagi jadvalda yuqorida sanab o‘tilgan banklarning aktivlariga baho berishimiz mumkin (1-jadval).

1-jadval.

Citibank, JP Morgan, Wells Fargo, Bank of America banklari aktivlari (2019-2023yillar)³

Banklar	2019 y.	2020 y.	2021 y.	2022 y.	2023 y.	2023-yilda 2019-yilga nisbatan o‘zgarishi, mlrd. dollar
Citibank	1 951,1	2 260,0	2 291,4	2 416,6	2 411,8	460,7
JP Morgan	2 686,4	3 384,7	3 743,5	3 665,7	3 875,3	1 188,9
Wells Fargo	1 911,7	1 941,7	1 941,9	1 894,3	1 885,4	-26,3
Bank of America	2 434	2 819,6	3 169,9	3 051,3	3 180,1	746,1

1-jadval ma‘lumotlaridan ko‘rinadiki, 2021–2023-yillar davomida Wells Fargo kompaniyasida pasayish tendensiyasi kuzatilgan. 2023-yilda 2019-yilga nisbatan Wells Fargo kompaniyasi aktivlari 1 barobarga kamaygan. 2019–2021-yillarda esa bankning aktivlari 30,2 mlrd. dollarga ortgan. Jami aktivlar quyidagi sabablarga ko‘ra o‘sgan:

- naqd pul mablag‘lari, banklardan olinadigan to‘lovlar va foizlarning ko‘payishi, korporativ g‘aznachilik tomonidan boshqariladigan banklardagi depozitlar

¹Мирошниченко М.А. Анализ внешней среды, факторов формирования конкурентоспособности и стратегического развития коммерческого банка // Научный журнал КУбГАУ. — 2016. — №120 (06). С. 40- 45

²<https://www.kubera.com/blog/best-bank-for-high-net-worth>

³Citibank, JP Morgan, Wells Fargo, Bank of America banklarining 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 йиллик hisobotlaridan foydalanilgan holda muallif tomonidan tuzildi.

sertifikatlarini (CD — Certificate of Deposit) chiqarishning ko'payishi natijasida depozitlar va uzoq muddatli qarzlar qisman qoplanadi; shu bilan birga, operatsion segmentlar tomonidan saqlanadigan depozitlar kamaygan;

- AFS (Available-for-Sale) qarz qimmatli qog'ozlarini sotish va sof amalga oshirilmagan zararlar.

Biroq, Wells Fargoning xususiy bank bo'limi — The Private Bank¹ nomi bilan tanilgan bo'lib, investitsiya qilinadigan aktivlari kamida 1 million dollar bo'lgan yuqori daromadli jismoniy shaxslar va oilalarga xizmat ko'rsatadi. Xususiy bank o'zining jamoaviy yondashuvi bilan mashhur bo'lib, u har bir mijozning o'ziga xos ehtiyojlariga moslashtirilgan bo'ylikni boshqarish bo'yicha kompleks xizmatlarni taqdim etish uchun turli mutaxassislar guruhini birlashtiradi.

Wells Fargo kompaniyasida xususiy bankning har bir mijoziga investitsiyalarni boshqarish, ishonch va mulkni rejalashtirish, kredit va kreditlash hamda xayriya xizmatlari kabi sohalarida mutaxassislar guruhini muvofiqlashtiruvchi maxsus aloqa menejeri tayinlanadi. Ushbu jamoaviy yondashuv mijozlarga moliyaviy hayotlarining barcha jabhalarida har tomonlama maslahat va yordam olish imkonini beradi.

Shuningdek, Wells Fargoning The Private Banki o'z mijozlariga bir qator eksklyuziv imtiyozlarni taklif etadi. Jumladan: tezkor qo'llab-quvvatlash uchun maxsus xizmat ko'rsatish liniyasiga kirish, tanlangan bank mahsulotlari va xizmatlari uchun imtiyozli narxlar, kengaytirilgan mukofotlar va imtiyozlarga ega premium kredit kartalari to'plami. Bank, shuningdek, mijozlarga bozor tendensiyalari va investitsiya imkoniyatlari haqida xabardor bo'lishga yordam beradigan bir qator ta'lim resurslari va tadbirlarni taklif etadi.

1-jadval ma'lumotlariga ko'ra, 2019–2023-yillarda bank aktivlarining eng yuqori o'sish ko'rsatkichi JP Morganda kuzatilgan. 2023-yilda bank aktivlari 3 875,3 mlrd. dollarga yetib, o'tgan yilga nisbatan 1,05 barobarga ortgan. Bunday natijaga bank segmentida kreditlash faoliyatini oshirish, shu jumladan, markaziy banklardagi depozitlarni kamaytirish va shartnomalar bo'yicha sotib olingan qimmatli qog'ozlarni qayta sotish hisobiga erishilgan.

J.P. Morgan's Private Bank² investitsion aktivlarida kamida 10 million dollarga ega bo'lgan o'ta yuqori daromadli jismoniy shaxslar va oilalarga xizmat ko'rsatadi. Bankning xususiy bank xizmatlari yuqori darajada shaxsiylashtirilgan yondashuv asosida qurilgan bo'lib, har bir mijozga moliyaviy masalalar bo'yicha keng ko'lamli maslahat va yordam ko'rsatadigan maxsus mutaxassislar guruhi ajratiladi.

Shuningdek, J.P. Morgan's Private Bank jamoasi investitsiyalarni boshqarish, kredit va kreditlash, ishonch va mulkni rejalashtirish, xayriya hamda oilaviy ofis xizmatlari kabi sohalarida tajribali mutaxassislarni o'z ichiga oladi. Bank o'zining innovatsion investitsiya yechimlari bilan mashhur bo'lib, ular muqobil aktivlar sinflariga kirish va xususiy bozor imkoniyatlarini ham o'z ichiga oladi.

Xususan, J.P. Morgan's Private Bankning asosiy afzalliklaridan biri — uning global ta'sir doirasi va tajribasidir. Dunyo bo'ylab 100 dan ortiq bozorlarda mavjud

¹<https://www.wellsfargo.com/the-private-bank/>

²<https://privatebank.jpmorgan.com/nam/en/home>

bo'lgan bank, murakkab va ko'p yurisdiksiyalik boyliklarni boshqarish ehtiyojlariga ega bo'lgan mijozlar talabini qondirish uchun qulay mavqega ega. Bank, shuningdek, xususiy bank mijozlariga xususiy muzeylar va san'at kolleksiyalariga kirish, faqat taklifnomalar asosida o'tkaziladigan tadbirlarda ishtirok etish, shuningdek, buyurtma asosida tashkil etiladigan sayohat xizmatlari kabi bir qator eksklyuziv imtiyozlar va noyob tajribalarni taqdim etadi.

1-jadval ma'lumotlariga qaraganda, Citibank bank aktivlari 5 yil davomida faqat o'sish tendensiyasiga ega bo'lib, 2023-yilda 2019-yilga nisbatan 460,7 mlrd. dollarga ortgan. Bunday natijaga AQShning Bazil III qoidalariga ko'ra Citigroup 4,0 % minimal Leverage ratio nisbatini saqlashi talab qilingani hisobiga erishilgan.

Citibankning Citigold Private Client (CPC)¹ dasturi Kiplinger tomonidan ketma-ket besh yil davomida "Yuqori daromadli oilalar uchun eng yaxshi bank" deb topildi. Ushbu obro'li e'tirof Citibankning badavlat mijozlarga a'lo darajadagi xizmat ko'rsatish va boylikni boshqarish bo'yicha kompleks yechimlarni taqdim etishga sodiqligini ta'kidlaydi². CPC dasturida qatnashish uchun mijozlar Citibankda kamida 1 million dollarlik investitsiya qilinadigan aktivlarga ega bo'lishi lozim. Buning evaziga ular xususiy bankirlar, investitsiya maslahatchilari va moliyaviy rejalashtiruvchilarni o'z ichiga olgan boylikni boshqarish bo'yicha maxsus guruhga kirish huquqiga ega bo'ladilar.

Ushbu jamoa har bir mijoz bilan bank, investitsiya, pensiya rejalashtirish, mulkni rejalashtirish va xayriya yordamini qamrab oluvchi shaxsiy boylikni boshqarish strategiyasini ishlab chiqish uchun yaqindan hamkorlikda ishlaydi. CPC mijozlari, shuningdek, kreditlar va depozit hisobvaraqlari bo'yicha imtiyozli narxlar, turli bank xizmatlari uchun to'lovlardan ozod etilish hamda aeroport zallarining global tarmog'iga bepul kirish kabi keng doiradagi eksklyuziv imtiyozlardan foydalanadilar. Bundan tashqari, Citibank mijozlarga o'z boyliklarini samarali boshqarish hamda bozor tendensiyalari va investitsiya imkoniyatlari haqida xabardor bo'lib turishlariga yordam beradigan kuchli raqamli vositalar va resurslar to'plamini taklif etadi.

1-jadval ma'lumotlaridan kelib chiqib aytish mumkinki, Bank of Americaning bank aktivlari 2022–2023-yillarda o'sib, 2023-yilda 2019-yilga nisbatan 30,6 foizga ortgan. Bundan tashqari, bank 2023-yil yakunlariga ko'ra 150 000 ga yaqin bank hisob raqamini ochgan. Mijozlarning qoldiqlari 3,8 trillion dollarga yetgan bo'lib, bu yuqori bozor baholari va ijobiy sof mijozlar oqimining 12 foizga ortishiga olib kelgan. 2023-yilda boshqaruv ostidagi aktivlar oqimi 52 milliard dollarni tashkil etgan bo'lsa, bu 2022-yilga nisbatan 216 milliard dollarga ko'pdir; natijada, jami boshqaruv ostidagi aktivlar balansi 1,6 trillion dollarni tashkil etgan.

Bank of Americaning xususiy bank mijozlari bir qator eksklyuziv imtiyozlardan foydalanadilar. Jumladan: tanlangan bank mahsulotlari va xizmatlari uchun imtiyozli narxlar, tezkor qo'llab-quvvatlash uchun maxsus xizmat ko'rsatish liniyasiga kirish hamda kengaytirilgan mukofot va imtiyozlarga ega premium kredit kartalari to'plami.

¹<https://citigoldprivateclient.citi.com/financial/banking.html>

²<https://www.citigroup.com/global/news/press-release/2021/citibank-named-best-bank-for-high-net-worth-families-by-kiplinger-s-for-fifth-straight-year>

Bank, shuningdek, mijozlarga xabardor bo'lish va ongli moliyaviy qarorlar qabul qilishda yordam berish uchun turli ta'lim resurslari va tadbirlarni taklif etadi.

XULOSA VA TAKLIFLAR

Rivojlangan davlatlar tajribasi shuni ko'rsatadiki, innovatsion bank xizmatlari tizimi, ayniqsa yuqori daromadli jismoniy shaxslar segmentiga yo'naltirilgan xizmatlar, banklarning raqobatbardoshligini oshirishda muhim rol o'ynaydi. Ushbu xizmatlar yuqori darajadagi shaxsiylashtirilgan yondashuv, kengaytirilgan raqamli imkoniyatlar va mijozlar ehtiyojlariga moslashtirilgan moliyaviy yechimlar bilan ajralib turadi.

Tahlil natijalari asosida quyidagi takliflar ishlab chiqildi:

- Innovatsion bank xizmatlari turlarini kengaytirish va ularning funktsionalligini oshirish.
- Bank xizmatlarining raqamli transformatsiyasini jadallashtirish, ayniqsa mobil ilovalar va onlayn platformalarning samaradorligini kuchaytirish.
- Mijozlarga xizmat ko'rsatishda shaxsiylashtirilgan va segmentga yo'naltirilgan yondashuvni keng joriy etish.
- Yuqori daromadli mijozlar uchun alohida xizmat paketlari va moliyaviy maslahatchilar instituti asosida xizmat ko'rsatish tizimini yaratish.
- Mahsulot va xizmatlar sifatini baholovchi indikatorlar asosida xizmat ko'rsatish standartlarini ishlab chiqish va joriy etish.

Ushbu tajribalarni o'rganish O'zbekiston bank tizimi uchun muhim yo'nalishlarda strategik qarorlar qabul qilishda samarali asos bo'lib xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Мирошниченко М.А. Анализ внешней среды, факторов формирования конкурентоспособности и стратегического развития коммерческого банка // Научный журнал КУБГАУ. — 2016. — №120 (06). С. 40- 45
2. <https://www.kubera.com/blog/best-bank-for-high-net-worth>
3. Citibank, JP Morgan, Wells Fargo, Bank of America banklarining 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 yillik hisobotlaridan foydalanilgan holda muallif tomonidan tuzildi.
4. Bank of America. Annual Report. 2023//<http://www.bankofamerica.com>
5. <https://www.wellsfargo.com/the-private-bank/>
6. <https://privatebank.jpmorgan.com/nam/en/home>
7. <https://citigoldprivateclient.citi.com/financial/banking.html>
8. <https://www.citigroup.com/global/news/press-release/2021/citibank-named-best-bank-for-high-net-worth-families-by-kiplinger-s-for-fifth-straight-year>



Marketing

ilmiy, amaliy va ommabop jurnali

Muharrir: Xakimov Ziyodulla Axmadovich
Ingliz tili muharriri: Tursunov Boburjon Ortiqmirzayevich
Rus tili muharriri: Kaxramonov Xurshidjon Shuxrat o'g'li
Musahhih: Karimova Shirin Zoxid qizi
Sahifalovchi va dizaynerlar: Sadikov Shoxrux Shuxratovich
Abidjonov Nodirbek Odijon o'g'li

2025-yil, fevral, 2-son

© Materiallar ko'chirib bosilganda "Marketing" ilmiy, amaliy va ommabop jurnali manba sifatida ko'rsatilishi shart. Jurnalda bosilgan material va reklamalardagi dalillarning aniqligiga mualliflar mas'ul. Tahririyat fikri har vaqt ham mualliflar fikriga mos kelavermasligi mumkin. Tahririyatga yuborilgan materiallar qaytarilmaydi.

Mazkur jurnalda maqolalar chop etish uchun quyidagi havolalarga murojaat qilish mumkin. Ilmiy maqola, ommabop maqola, reklama, hikoya va boshqa ilmiy-ijodiy materiallar yuborishingiz mumkin.

Materiallar va reklamalar pullik asosda chop etiladi.

Elektron pochta: info@marketingjournal.uz
Bot: [@marketinjournalbot](https://t.me/@marketinjournalbot)
Tel.: +998977838464, +998939266610

Jurnalning rasmiy sayti: <https://marketingjournal.uz>

Marketing jurnali O'zbekiston Respublikasi Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar vazirligi huzuridagi **Oliy attestatsiya komissiyasi rayosatining 2024-yil 04-oktabrdagi 332/5 sonli qarori** bilan milliy ilmiy nashrlar ro'yxatiga kiritilgan



"Marketing" ilmiy, amaliy va ommabop jurnali 2024-yil 15-martdan O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Administratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan **C-5669517** reyestr raqami tartibi bo'yicha ro'yxatdan o'tkazilgan. **Litsenziya raqami: №240874**



"Marketing" ilmiy, amaliy va ommabop jurnalining xalqaro darajasi: 9710. ГОСТ 7.56-2002 " Seriyali nashrlarning xalqaro standart raqamlanishi" davlatlaro standartlari talablari. **Berilgan ISSN tartib raqami: 3060-4621**