

JANUBIY KOREYADA KICHIK VA O'RTA KORXONALAR UCHUN EKSPORT STRATEGIYALARI

Jo'rayeva Nozigul Mehriddin qizi

Jahon iqtisodiyoti va Diplomatika Universiteti

Xalqaro iqtisodiyot va Menejment fakulteti

0-1a-24 guruh talabasi

+998992004382

jorayevanozigul07@gmail.com

Annotatsiya

Janubiy Koreya eksportga yo'naltirilgan yetakchi iqtisodiyotlardan biri bo'lib, uning global savdosida kichik va o'rta korxonalar asosiy rol o'ynaydi. Ushbu maqola Janubiy Koreyaning kichik va o'rta biznes korxonalariga xalqaro bozorlarga muvaffaqiyatli chiqish imkonini bergan strategiyalar tahliliga bag'ishlangan. Tadqiqot davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash dasturlari, global ta'minot zanjirlariga integratsiyalashuv mexanizmlari va kompaniyalarning innovatsion faoliyatini o'rganishga asoslangan. Moliyaviy rag'batlantirish, eksport xatarlarini sug'urtalash va savdo tashkilotlari orqali ilgari surish kabi hukumat tashabbuslarining roliga alohida e'tibor qaratilmoqda. Shuningdek, texnologik raqobatbardoshlik omillari, raqamlashtirish va ishlab chiqarish usullarini rivojlantirish masalalari ko'rib chiqiladi. Tadqiqot natijalari boshqa mamlakatlarda eksport strategiyalarini ishlab chiqishda foydali bo'lishi mumkin.

Kalit so'zlar: *Eksport, import, kichik va o'rta korxonalar, Janubiy Koreya, davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash, global ta'minot zanjirlari, innovatsiyalar.*

Kirish

Eksport faoliyati Janubiy Koreya iqtisodiy o'sishining asosiy omillaridan biridir. Xalqaro savdoda yirik korporatsiyalarning ustun mavqeiga qaramay, kichik va o'rta korxonalar ham tashqi bozorlarga faol kirib bormoqda. Biroq, ular uchun baynalmilallashuv jarayoni bir qator qiyinchiliklar bilan bog'liq. Xususan, moliyalashtirishdan foydalanish imkoniyatining cheklanganligi, xalqaro marketing bo'yicha vakolatlarning yetishmasligi va global kompaniyalar tomonidan yuqori raqobat.

Tadqiqotning dolzarbligi shundaki, aksariyat mamlakatlar iqtisodiyotining asosini kichik va o'rta biznes korxonalari tashkil etadi va Janubiy Koreya tajribasi boshqa davlatlarda samarali eksport strategiyalarini ishlab chiqishda foydali bo'lishi mumkin. Koreya modelini tahlil qilish kichik va o'rta biznesning xalqaro kengayishiga

yordam beradigan davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash mexanizmlari, innovatsion yondashuvlar va muvaffaqiyatli biznes strategiyalarini aniqlash imkonini beradi.

Adabiyotlar va metodologiya

Tadqiqotda Janubiy Koreyada kichik va o'rta biznes (KO'B) korxonalarining eksport strategiyalariga bag'ishlangan ilmiy maqolalar, tahliliy hisobotlar va xalqaro tashkilotlar ma'lumotlaridan foydalanilgan. Asosiy manbalar orasida I.A. Suxanovning "Janubiy Koreyada eksportni qo'llab-quvvatlash tizimi" (2020) maqolasi bo'lib, unda KOTRA va K-SURE kabi davlat institutlarining eksportni rag'batlantirishdagi roli tahlil qilingan. S.I.Dolgov, N.Yu.Konina va Yu.A.Savinovlarning "Eksportchilarning Osiyo mamlakatlari bozorlariga chiqish strategiyasi" (2023) asarida kompaniyalarning mintaqaviy xususiyatlar va xalqaro savdo sharoitlariga moslashish taktikasi ko'rib chiqilgan. Eksport siyosatini tahlil qilishda O. Vernikovskayaning "Eksportni rag'batlantirishning xorijiy tajribasi" (2011) tadqiqoti muhim hissa bo'lib, unda turli mamlakatlarda eksportchilarni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash mexanizmlari taqqoslangan. Ushbu tadqiqotlar Jahon banki, Koreya savdo va investitsiyalarni rivojlantirish agentligi va boshqa xalqaro tashkilotlar ma'lumotlariga asoslangan bo'lib, ularning ishonchligini tasdiqlaydi.

Bundan tashqari, kichik va o'rta biznes korxonalari eksportining o'sishiga davlat siyosatining ta'siriga bag'ishlangan ishlar ko'rib chiqiladi. J.-M. Pak, J.-E. Li va Yu.-X. Jongning "The Effect of Strategic Orientation on the Speed of Internationalization in Small and Medium-Size Enterprises in South Korea" (2018) maqolasida Koreya kompaniyalarining xalqaro bozorlarga chiqish sur'atiga ta'sir etuvchi omillar tahlil qilingan. B.-Ch. Chin va K.-X. Choyning "Analyses of the Effects of Government Export Promotion Programs on Export Performance: Empirical Evidence for Small and Medium-Sized Enterprises in Korea" (2022) tadqiqotida davlat tomonidan qo'llab-quvvatlashning turli shakllari KO'B eksport faoliyatiga qanday ta'sir ko'rsatishi ko'rsatib berilgan. Li Jun-Ho va Kim Tae-Xvan "A Study on the Problems and Implications of Export Environment of Small and Medium Enterprises in Korea" (2018) ishida kichik va o'rta korxonalar xalqarolashuv jarayonida duch keladigan asosiy to'siqlarni ko'rib chiqadilar. Song Xyo Xon va Su Chjun Namning "Koreyadagi kichik va o'rta firmalarning texnik innovatsiyalari va eksport faoliyati" (2021) tadqiqoti muhim ahamiyatga ega bo'lib, unda ITTKI va raqamli texnologiyalarga sarmoya kiritgan kompaniyalar yuqori eksport ko'rsatkichlarini namoyish etishi isbotlangan. Ushbu manbalardan kompleks foydalanish Janubiy Koreya kichik va o'rta biznes korxonalari eksport strategiyalari muvaffaqiyatining asosiy omillarini aniqlash va boshqa mamlakatlar uchun qo'llash mumkin bo'lgan xulosalar chiqarish imkonini beradi.

Ushbu tadqiqotda hujjatli tahlil va qiyosiy tahlildan foydalaniladi, chunki ular Janubiy Koreyaning kichik va o'rta korxonalari xalqaro bozorlarga qanday kirib

borayotganini chuqurroq tushunish imkonini beradi. Hujjatli tahlil rasmiy hisobotlar, eksportni qo'llab-quvvatlash bo'yicha davlat dasturlari, xalqaro tashkilotlar materiallari va Janubiy Koreya institutlari ma'lumotlarini o'rganishni o'z ichiga oladi. Bu qanday choralar haqiqatan ham ishlayotganini va ular eksport faolligiga qanday ta'sir ko'rsatayotganini ko'rishga yordam beradi. Qiyosiy tahlil, o'z navbatida, Koreya tajribasini boshqa mamlakatlar amaliyoti bilan taqqoslash, ularning strategiyalari nimasi bilan farq qilishini va qaysi elementlarni o'zlashtirish mumkinligini tushunish imkonini beradi. Bunday yondashuv nafaqat Koreya modelini tahlil qilish, balki boshqa iqtisodiyotlar uchun foydali bo'lishi mumkin bo'lgan eng samarali usullarni ajratib olish imkonini beradi.

Natijalar

1. Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash va institutlar roli
Tahlil shuni ko'rsatdiki, davlat tashkilotlari, jumladan KOTRA, KITA va K-SURE, eksportni rivojlantirishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Certified Trading Company dasturi orqali kichik korxonalar xalqaro bozorlarga kirishda vositachilar bilan hamkorlik qilish imkoniyatiga ega bo'ldi. Moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlari, jumladan eksport sug'urtasi va xalqaro sertifikatlash xarajatlarini subsidiyalash, KO'B uchun tashqi bozorlarga chiqishdagi to'siqlarni sezilarli darajada kamaytirdi.
2. IT va raqamli texnologiyalarni joriy etish eksport samaradorligini oshirishda muhim omil bo'ldi. Sun'iy intellekt, katta ma'lumotlar va avtomatlashtirilgan ishlab chiqarish tizimlarining qo'llanilishi KO'Bning eksport hajmini oshirishga yordam berdi. Ayniqsa, "Alibaba" va "Coupang" kabi onlayn platformalar orqali eksport hajmi sezilarli darajada oshdi.
3. Janubiy Koreya KO'B eksportining asosiy yo'nalishlari AQSh, Yevropa va Janubi-Sharqiy Osiyo bozorlariga moslashuvchan strategiyalarni talab qiladi. AQShda eksportning o'sishi asosan sertifikatlash tizimi (FDA, UL) va innovatsion mahsulotlarga bo'lgan talab bilan bog'liq bo'ldi. Janubi-Sharqiy Osiyoda esa moslashuvchan biznes-modellar va mahalliy didga moslashtirilgan mahsulotlar muvaffaqiyat kaliti bo'lib xizmat qildi. Yevropa bozorida esa ekologik talablar va yashil iqtisodiyotga mos mahsulotlar eksporti strategik ustuvorlikka aylandi.

SWOT-tahlil

Kuchli taraflar: - Kuchli davlat qo'llab-quvvatlovi (KOTRA, KITA, K-SURE). - Innovatsiyalar va texnologik rivojlanishning ustunligi.	Kuchsiz tomonlar: - Kichik va o'rta bizneslar uchun yuqori sertifikatlash talablari va xarajatlari.
---	---

- Global savdo tarmoqlari va transmilliy korporatsiyalar bilan hamkorlik. - Raqamli savdo platformalaridan (Alibaba, Coupang, Amazon) faol foydalanish.	- Xalqaro bozorlarning yuqori raqobatchiligi va global brendlarning ustunligi. - AQSh va Yevropa bozorlarida himoya choralari kuchayishi. - Ishlab chiqarish xarajatlarining oshishi va iqtisodiy beqarorlik xavfi.
Imkoniyatlar: - Janubi-Sharqiy Osiyo, Yevropa va AQSh bozorlaridagi talabning oshishi. - Yashil iqtisodiyot va ekologik toza mahsulotlarga ehtiyojning ortishi. - Sun'iy intellekt va avtomatlashtirish orqali eksport samaradorligini oshirish. - KO'B uchun global moliyaviy va texnologik hamkorlik imkoniyatlarining kengayishi.	Xavflar: - Xalqaro savdo siyosatidagi o'zgarishlar (bojxona tariflari, sanksiyalar). - Yetkazib berish zanjirlaridagi kechikishlar va global logistik muammolar. - Mahalliy valyuta kurslarining o'zgarishi va inflyatsiya bosimi. - Raqamli savdo platformalarida yuqori raqobat va yangi ishtirokchilarning kirib kelishi.

Muhokama qismi

Janubiy Koreya kichik va o'rta korxonalar uchun eksportni qo'llab-quvvatlashning keng qamrovli tizimini ishlab chiqdi, unga Koreya savdo va investitsiyalarni rivojlantirish agentligi - KOTRA, Koreya xalqaro savdo assotsiatsiyasi – KITA, va Koreya savdo sug'urta korporatsiyasi K-SURE kabi asosiy institutlar kiradi. 2014-yilda KOTRA tomonidan Savdo, sanoat va energetika vazirligi, KITA va K-SURE bilan hamkorlikda amalga oshiriladigan «Certified Trading Company» dasturi ishga tushirildi. Ushbu tashabbus kichik korxonalarga eksport vositachisi vazifasini bajaruvchi sertifikatlangan savdo kompaniyalari bilan hamkorlik qilish imkonini berdi, bu esa xorijda sotuv hajmini oshirishga xizmat qildi¹.

Moliyaviy qo'llab-quvvatlash marketing va xalqaro ko'rgazmalarda ishtirok etish uchun subsidiyalarni o'z ichiga oladi, misol uchun ko'rgazma maydonlarini ijaraga olish xarajatlarining 50 foizini qoplaydi.² Bundan tashqari, K-SURE kreditlarini sug'urtalashni ta'minlaydi, bu esa xorijiy xaridorlar tomonidan to'lovlarni amalga oshirmaslik xavfini kamaytiradi.³

¹ <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-podderzhki-eksporta-v-yuzhnoy-koree> 48-bet

² <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-stimulirovaniya-eksporta> 5-bet

³ <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-podderzhki-eksporta-v-yuzhnoy-koree> 46-bet

KOTRA va KITA tomonidan tashkil etilgan ta'lim va konsalting dasturlari kichik va o'rta biznes korxonalariga tashqi bozor talablariga moslashishga yordam beradi. Xususan, mahsulotlarni xalqaro sertifikatlash bo'yicha tashabbuslar amalga oshirilmoqda, bu o'z o'rnida Janubiy Koreya tovarlarining raqobatbardoshligini oshiradi.⁴

Bunday chora-tadbirlar kichik va o'rta korxonalar o'rtasida eksport ulushini oshirishga yordam beradi va kichik korxonalarga jahon bozorida samaraliroq raqobatlashish imkonini beradi.

Shu bilan birga Janubiy Koreya kichik va o'rta korxonalar eksportining o'sishida katta ahamiyat kasb etadigan innovatsiyalar va texnologik yechimlarni faol rivojlantirmoqda. Tadqiqot va ishlanmalarga davlat investitsiyalari Koreya kompaniyalarining jahon bozoridagi raqobatbardoshligini oshirishga yordam beradi. ITTKIni qo'llab-quvvatlash kichik va o'rta biznes korxonalari eksporti hajmini oshiradi, chunki innovatsiyalarni faol joriy etayotgan korxonalar xorijda yuqori savdo ko'rsatkichlarini namoyish etadi.⁵

Sun'iy intellekt, katta ma'lumotlar va ishlab chiqarishni avtomatlashtirish kabi to'rtinchi sanoat inqilobi texnologiyalarining integratsiyasi muhim rol o'ynaydi. Ushbu texnologiyalarni joriy etgan kompaniyalar yuqori samaradorlik va eksport ulushini ko'rsatmoqda 88%.⁶ Bundan tashqari, Janubiy Koreya hukumati "Kreativ iqtisodiyot" kabi innovatsion klasterlarni yaratishni moliyalashtiradi, bu esa korxonalarga yangi mahsulotlarni ishlab chiqish va xalqaro bozor talablariga moslashish imkonini beradi.⁷

Bundan tashqari, Cin & Choe (2022) tadqiqoti tasdiqlashi bo'yicha, texnologik rivojlanishga yo'naltirilgan eksportni qo'llab-quvvatlash dasturlari kichik va o'rta biznes korxonalarining eksport ko'rsatkichlarini oshirishga yordam beradi (Cin & Choe, 2022, 41-bet). "Alibaba" va "Coupang" kabi raqamli platformalardan foydalanish ham muhim eksport vositasiga aylanib, yangi bozorlarga jismoniy infratuzilma uchun katta xarajatlarsiz kirishni ta'minlad.⁸

Xalqaro eksportni yo'lga qo'yish uchun Janubiy Koreya hukumati "Global hamkorlik" dasturini amalga oshirmoqda, u kichik va o'rta biznesni dunyodagi eng yirik korporatsiyalarning ishlab chiqarish tarmoqlariga qo'shishga qaratilgan. Ushbu dastur doirasida Koreya kompaniyalari Ford, Nissan, PSA, Volvo va GM kabi avtomobil ishlab chiqaruvchilari uchun yetkazib berish imkoniyatiga ega bo'ladi. Shuningdek, kichik korxonalar Boeing va ThyssenKrupp uchun yangi materiallarni ishlab chiqishda ishtirok etmoqda.⁹

⁴ <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-podderzhki-eksporta-v-yuzhnoy-koree> 50-bet

⁵ <http://www.kossrec.org/wp-content/uploads/2021/06/2.Sung-Hyo-Hong-Soojoong-Nam.pdf> 14-bet

⁶ <http://www.kossrec.org/wp-content/uploads/2021/06/2.Sung-Hyo-Hong-Soojoong-Nam.pdf> 15-bet

⁷ <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593115300238> 226-bet

⁸ <http://www.kossrec.org/wp-content/uploads/2021/06/2.Sung-Hyo-Hong-Soojoong-Nam.pdf> 22-bet

⁹ <http://www.kossrec.org/wp-content/uploads/2021/06/2.Sung-Hyo-Hong-Soojoong-Nam.pdf> 27-bet

Muvaffaqiyatli eksportning asosiy omillaridan biri mahsulotlarning xalqaro talablarga javob berishidir. Janubiy Koreyada ISO 9001, CE va FDA sertifikatlash dasturlari mavjud bo'lib, bu kichik va o'rta biznes korxonalariga sotish bozorlarini kengaytirish imkonini beradi. Davlat subsidiyalari sertifikatlash xarajatlarining 50 foizini qoplaydi, bu esa xorijiy bozorlarga chiqish uchun moliyaviy to'siqlarni kamaytiradi.¹⁰

Bundan tashqari, Amazon va Alibaba kabi transmilliy korporatsiyalar o'z ta'minot zanjirida koreyalik ishlab chiqaruvchilardan faol foydalanib, ularga outsorsing segmentida ishlash imkoniyatini taqdim etmoqda. Bu sotish kanallarini kengaytirishga yordam beradi va xalqaro bozorga chiqishni osonlashtiradi.

Raqamli platformalarning rivojlanishi iste'molchilarning afzalliklarini o'zgartirish bilan ham bog'liq. Osiyodagi xaridorlarning 65% ortig'i onlayn xarid qilish qulayligi uchun qo'shimcha to'lov qilishga tayyor, bu koreyalik eksportchilar uchun qo'shimcha imkoniyatlar yaratadi.

Osiyoda 25-30 yoshdagi internet foydalanuvchilarining qariyb 26 foizi onlayn xaridlarni amalga oshiradi va 2025-yilga kelib bu ko'rsatkich 60 foizga yetishi kutilmoqda. Mintaqadagi tobora ko'proq iste'molchilar internetga ulanish uchun smartfonlar va planshetlar kabi mobil qurilmalardan foydalanadilar, shuningdek, xarid qilish to'g'risida qaror qabul qilishda ijtimoiy tarmoqlarga faol tayanadilar¹¹. Bu Janubiy Koreyada kichik va o'rta bizneslarning eksporti uchun juda qulay.

Elektron savdo nafaqat ixtisoslashgan onlayn-do'konlar, balki an'anaviy chakana sotuvchilar, ayniqsa rivojlanayotgan bozorlarda biznesning ajralmas qismiga aylanmoqda. Sotuvga ko'p kanalli yondashuvlarni joriy etish, jumladan, ombor hisobi birliklaridan foydalanish ta'minot zanjiri menejerlaridan Osiyo mamlakatlarida tovarlarni yetkazib berishning yangi strategiyalarini ishlab chiqishni talab qiladi.

Muhimi, Janubiy Koreyaning kichik va o'rta korxonalari eksport strategiyalarini turli mintaqalar talablariga moslashtirmoqda, bu ularga Osiyo, Yevropa va AQSH bozorlarida muvaffaqiyatli raqobatlashish imkonini bermoqda.

AQSH bozorida Koreya kompaniyalari sifat va innovatsiyalarga e'tibor qaratmoqda. FDA va UL standartlari bo'yicha sertifikatlangan mahsulotlar, ayniqsa, elektronika, avtomobil ehtiyot qismlari va kosmetika segmentlarida talabga ega. Muvaffaqiyatning asosiy omili KOTRA dasturlarida ishtirok etish va distribyutorlar tarmog'i orqali qo'llab-quvvatlash bo'ldi.¹²

Janubi-Sharqiy Osiyoda Koreya kompaniyalarining strategiyalari yuqori moslashuvchanligi bilan ajralib turadi. Mintaqaviy madaniy va iqtisodiy farqlarni hisobga olgan holda, ko'plab kichik va o'rta biznes korxonalari ko'p kanalli sotish

¹⁰ <https://koreascience.kr/article/JAKO201828138444846.page> 226-227 betlar

¹¹ <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-vyhoda-eksporterov-na-rynki-stran-azii> 12-bet

¹² <https://koreascience.kr/article/JAKO201828138444846.page> 38-bet

modellaridan, jumladan, marketpleyslar (Coupang, Shopee) va oflayn tarqatishdan foydalanadilar. Vyetnam va Indoneziya kabi mamlakatlarda brendlarni mahalliy didlarga moslashtirish va mahalliy chakana sotuvchilar bilan hamkorlik qilish muhim ahamiyatga ega.¹³

Yevropada Janubiy Koreya korxonalari ekologik tozalik va Yevropa Ittifoqi ko'rsatmalariga muvofiqlikka urg'u beradi. Eksportni qo'llab-quvvatlash dasturlari CE sertifikatlash va ixtisoslashtirilgan ko'rgazmalar orqali mahsulotlarni targ'ib qilish xarajatlarini qoplashga yordam beradi.¹⁴

Umuman olganda, Janubiy Koreya Savdo, sanoat va energetika vazirligining 2024-yildagi hisobotiga ko'ra, 2024-yilda Janubiy Koreya eksporti rekord darajadagi 683,8 milliard dollarga yetib, o'tgan yilga nisbatan 8,2 foizga oshdi. Hududlar kesimida: Xitoyga eksport 6,6 foizga o'sib, 133,0 milliard dollarni, AQShga 10,5 foizga o'sib, 127,8 milliard dollarni, Yevropa Ittifoqiga 2024-yil avgust oyida eksport 6,4 milliard dollarni tashkil etdi, bu o'tgan oyga nisbatan 16,1 foizga ko'proq.

Tarmoqlar kesimida 2024-yil avgust oyida yarimo'tkazgichlar eksporti 2023-yilning shu davriga nisbatan 39 foizga, smartfonlar 50 foizga oshdi, noyabr oyida esa avtomobillar eksporti ish tashlashlar va yetkazib berishdagi kechikishlar tufayli 13,6 foizga kamaydi.

2024-yil noyabr oyida eksportning umumiy o'sishi 1,4 foizgacha sekinlashdi, bu asosan AQSH va Xitoyga yetkazib berishning qisqarishi tufayli 14 oy ichidagi eng past ko'rsatkich bo'ldi. Biroq dekabr oyida eksport yana jadallashdi va o'tgan yilning shu davriga nisbatan 6,6 foizga oshdi.

Xulosa qilib shuni ta'kidlash mumkinki, Janubiy Koreyaning kichik va o'rta biznes korxonalari uchun eksport strategiyalari xalqaro bozorlarga muvaffaqiyatli chiqish va raqobatbardoshlikni oshirish imkonini beradi. Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan eksport dasturlari, KOTRA, KITA va K-SURE, kichik bizneslarga xalqaro savdoda faol ishtirok etish uchun moliyaviy va konsalting yordamini taqdim etmoqda. Texnologik innovatsiyalar va sun'iy intellektni qo'llash esa kompaniyalarga samaradorlikni oshirish va eksport hajmini kengaytirishga yordam bermoqda.

Mintaqaviy bozorlarga moslashish Janubiy Koreya korxonalarining asosiy yutug'idir. AQSh bozorida mahsulot sifati va innovatsiyalar asosiy omillar bo'lsa, Janubi-Sharqiy Osiyoda moslashuvchan ko'p kanalli savdo modellari muhim rol o'ynaydi. Yevropada esa ekologik tozalik va sertifikatlash talablari asosiy e'tiborga olinadi.

Janubiy Koreyaning kichik va o'rta bizneslari global bozorlarga chiqish uchun moslashuvchan strategiyalarni ishlab chiqmoqda. Davlat ko'magi, innovatsiyalar va

¹³ <https://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-vyhoda-eksporterov-na-rynki-stran-azii> 12-bet

¹⁴ <http://www.kossrec.org/wp-content/uploads/2021/06/2.Sung-Hyo-Hong-Soojoong-Nam.pdf> 44-bet

raqamli savdo platformalaridan foydalanish kabi mexanizmlar kelajakda ham Koreya eksportining barqaror o'sishini ta'minlaydi.

Adabiyotlar ro'yxati:

1. *Cin B.-C., Choe K.-H.* Analyses of the Effects of Government Export Promotion Programs on Export Performance: Empirical Evidence for Small and Medium-Sized Enterprises in Korea // *Journal of Korea Trade*. 2022. Vol.26, No.5,
DOI:10.35611/jkt.2022.26.5.39
URL: <https://www.newktra.org>
2. *Dolgova S. I., Konina N. Yu., Savinov Yu. A.* Strategiya vykhoda eksporterov na rynki stran Azii // *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik*. 2023. №8 (7).
DOI:10.24412/2072-8042-2023-8-7-21
URL: <http://www.vavt.ru>
3. *Hong S.-H., Nam S.-J.* Technical Innovation and Export Activities of Small and Medium-Sized Firms in Korea // *Korean Social Science Journal*. 2021. Vol.48
URL: <https://www.kssj.or.kr>
4. *Lee J.-H., Kim T.-H.* A Study on the Problems and Implications of Export Environment of Small and Medium Enterprises in Korea // *Journal of Convergence for Information Technology*. 2018. Vol.8, No.4,
DOI:10.22156/CS4SMB.2018.8.4.225
URL: <https://doi.org/10.22156/CS4SMB.2018.8.4.225>
5. *Park J.-M., Lee J.-E., Jeong Y.-H.* The Effect of Strategic Orientation on the Speed of Internationalization in Small and Medium-sized Enterprises in South Korea // *Journal of International Trade & Commerce*. 2018. Vol.14, No.5
DOI:10.16980/jitc.14.5.201810.21
URL: <https://ssrn.com/abstract=3310198>
6. *Suhhanov I. A.* Sistema podderzhki eksporta v Yuzhnoy Koree // *Vlast' i upravlenie na Vostoke Rossii*. 2020. №1 (90).
DOI:10.22394/1818-4049-2020-90-1-42-51
URL: <https://www.customs.go.kr>
7. *Vernikovskaya O.* Zarubezhnyy opyt stimulirovaniya eksporta // *Nauka i innovatsii*. 2011. №9(103).
URL: <http://www.bseu.by>