

BIZNESNING EKSPORT VA IMPORT OPERATSIYALARINI RIVOJLANTIRISH YO‘LLARI

Mamayusupov Shukurbek Abduroziq o‘g‘li
Bank moliya akademiyasi magistranti

Anotatsiya

Mazkur tadqiqot ishida biznes subyektlarining eksport va import operatsiyalarini rivojlantirish yo‘llari o‘rganilgan. Unda tashqi savdo faoliyatining milliy iqtisodiyotdagi ahamiyati, kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining xalqaro bozorlardagi faoliyati, mavjud muammolar hamda ularni bartaraf etish yo‘llari tahlil qilingan.

Abstract

This research studies the ways of developing export and import operations of business entities. It analyzes the importance of foreign trade in the national economy, the role of small businesses and private enterprises in international markets, the existing challenges, and possible solutions.

Kalit so‘zlar: Eksport, import, tashqi savdo, kichik biznes, raqobatbardoshlik, diversifikatsiya, logistika, xalqaro hamkorlik, iqtisodiy barqarorlik.

Keywords: Export, import, small business, foreign trade, diversification, international market, economic reforms, services market.

Kirish

Jahon xo‘jalik aloqalarining jadallashuvi shuni ko‘rsatmoqdaki, biznes subyektlari uchun tashqi iqtisodiy faoliyatga faol kirishish – ularning barqaror rivojlanishini ta‘minlovchi eng muhim omillardan biridir. Eksport va import jarayonlarini oqilona yo‘lga qo‘yish orqali korxonalar nafaqat o‘z daromadlarini oshiradi, balki ichki bozorni sifatli mahsulotlar bilan ta‘minlab, xalqaro miqyosda o‘z mavqeini mustahkamlash imkoniga ega bo‘ladi.

1. Eksport operatsiyalarini rivojlantirish yo‘llari

1.1. Mahsulot va xizmatlar diversifikatsiyasi

Eksportning samaradorligi korxonaning xalqaro bozorlarga taklif etadigan mahsulot va xizmatlar turiga bevosita bog‘liqdir. Faqatgina bir turdagi mahsulot bilan cheklanib qolgan korxonalar tashqi talabning o‘zgarishiga juda sezgir bo‘ladi. Shu sababli mahsulot assortimentini kengaytirish, yangi bozorlar uchun moslashtirilgan tovarlar ishlab chiqarish muhim strategik yo‘nalish hisoblanadi. Masalan, oziq-ovqat ishlab chiqaruvchi korxona bir vaqtning o‘zida yarim tayyor mahsulotlar va ekologik toza qadoqlangan mahsulotlarni ham ishlab chiqishi mumkin.

1.2. Xalqaro standartlarga moslashuv

Global bozorning asosiy talabi – sifat. Shu bois korxonalar mahsulotlarini xalqaro ISO, HACCP, GlobalG.A.P. kabi standartlarga moslashtirishi lozim. Bunday yondashuv nafaqat eksport imkoniyatini oshiradi, balki xaridorlar ishonchini ham mustahkamlaydi. Bundan tashqari, mahsulotlarni ekologik toza va “yashil texnologiyalar” asosida ishlab chiqarish ko‘plab rivojlangan mamlakatlarda katta ustunlik beradi.

1.3. Raqamli platformalar va elektron savdo

Bugungi kunda internet orqali savdo qilish eksportning muhim vositasiga aylangan. Amazon, Alibaba, eBay, ETSY kabi platformalar kichik biznes uchun ham chet el xaridorlariga chiqish imkonini beradi. Bu jarayon transport va marketing xarajatlarini kamaytiradi hamda mahsulotni to‘g‘ridan-to‘g‘ri iste’molchiga taklif qilish imkoniyatini yaratadi. Shu bilan birga, korxonalar o‘z brendini raqamli marketing orqali keng tanitishi mumkin.

1.4. Logistika va transport infratuzilmasi

Eksportning rivojlanishi samarali logistika tizimisiz mumkin emas. Xalqaro transport yo‘laklari, multimodal tashish tizimlari va bojxona jarayonlarining soddalashtirilishi tashqi savdo tezligi va arzonligini ta’minlaydi. Korxonalar uchun esa eksport mahsulotini o‘z vaqtida yetkazib berish ishonchlilik omili sifatida qaraladi.

2. Import operatsiyalarini rivojlantirish yo‘llari

2.1. Strategik import siyosati

Import har doim ham milliy iqtisodiyot uchun salbiy ta’sir ko‘rsatmaydi. Aksincha, to‘g‘ri yo‘naltirilgan import ishlab chiqarishni rivojlantirishga xizmat qiladi. Misol uchun, yuqori texnologiyali uskunalar, zamonaviy dasturiy ta’minotlar yoki ilg‘or ilmiy-texnikaviy yutuqlarni import qilish orqali mahalliy korxonalar mahsuldorligini oshirishi mumkin.

2.2. Texnologik modernizatsiya

Import orqali kiritiladigan zamonaviy texnologiyalar ishlab chiqarish tannarxini kamaytiradi va mahsulot sifatini oshiradi. Bu esa keyinchalik eksport uchun raqobatbardosh mahsulot yaratishga xizmat qiladi. Shu bilan birga, texnologik import malakali kadrlar tayyorlash jarayonini ham jadallashtiradi.

2.3. Import xarajatlarini boshqarish

Chet eldan mahsulot olib kirishda valyuta kurslari, transport va bojxona to‘lovlari korxonalar uchun katta xarajatlarni yuzaga keltiradi. Shu sababli uzoq muddatli shartnomalar, strategik hamkorlik va davlat tomonidan beriladigan imtiyozlardan foydalanish orqali xarajatlarni optimallashtirish mumkin.

3. Eksport-importni qo‘llab-quvvatlovchi omillar

Moliyaviy qo‘llab-quvvatlash. Banklar tomonidan eksportchi korxonalarga qulay kreditlar, sug‘urta tizimlari va davlat kafolatlari taqdim etilishi tashqi savdoni rivojlantiradi.

Innovatsiyalarni tatbiq etish. Mahsulot ishlab chiqarishda innovatsion texnologiyalardan foydalanish importga qaramlikni kamaytiradi va eksportni rag'batlantiradi.

Kadrlar malakasini oshirish. Xalqaro savdo, bojxona qonunchiligi va marketing bo'yicha malakali mutaxassislar tayyorlash biznesning tashqi bozorlarda muvaffaqiyat qozonishini ta'minlaydi.

Davlat siyosati. Eksportni rag'batlantiruvchi soliq imtiyozlari, soddalashtirilgan bojxona jarayonlari va xalqaro savdo shartnomalari tadbirkorlar uchun katta imkoniyatlar yaratadi.

4. Uzoq muddatli istiqbollar

Eksport va import operatsiyalarini samarali tashkil etish natijasida:

korxonalar o'z faoliyatida barqarorlikka erishadi;

milliy iqtisodiyot raqobatbardoshligini oshiradi;

xalqaro bozorda "Made in Uzbekistan" brendi nufuz qozonadi;

mamlakat byudjeti uchun qo'shimcha daromad manbalari yaratiladi;

iqtisodiyotning texnologik modernizatsiyasi jadallashadi.

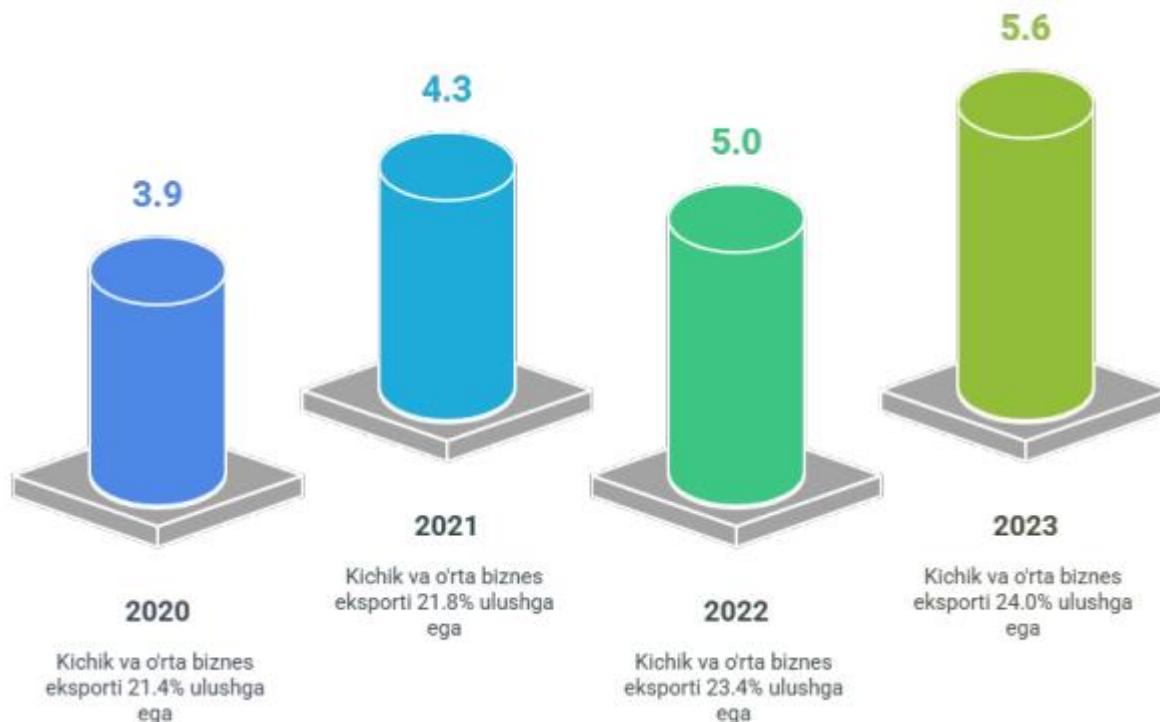
O'zbekiston iqtisodiyotida kichik va o'rta tadbirkorlik subyektlari eksport salohiyati jihatidan muhim o'rin tutmoqda. So'nggi yillarda ularning tashqi bozorlardagi faolligi sezilarli darajada kengayib, mamlakatning umumiy eksport hajmidagi ulushi tobora ortib bormoqda. 2023-yil yakunlari bo'yicha O'zbekistonning eksport ko'rsatkichlari 23,8 milliard AQSh dollarini tashkil qilgan bo'lsa, shundan 5,6 milliard dollari kichik va o'rta biznes subyektlariga to'g'ri kelgan. Bu esa, mazkur sektorning milliy eksportdagi ulushi 24 foizdan oshganini ko'rsatib, kichik va o'rta tadbirkorlikning tashqi iqtisodiy aloqalarda tutgan ahamiyatli o'rnini yana bir bor tasdiqlaydi.

"Tahlil qilishda, kichik biznesning eksport salohiyatini oshirishda bir nechta asosiy omillarni ajratish mumkin. Birinchi navbatda, kichik tadbirkorlik subyektlarining mahsulotlari ko'pincha global bozorlarda yuqori talabga ega bo'lgan sohalarda, masalan, to'qimachilik, meva-sabzavotlar, yengil sanoat va charm-poyabzal mahsulotlarida ishlab chiqarilmoqda. O'zbekistonning eksport bozorlaridagi asosiy sheriklari — Rossiya, Xitoy, Turkiya va Yevropa Ittifoqi davlatlari kichik biznes uchun yangi imkoniyatlarni yaratmoqda. 2023-yilda O'zbekistonning to'qimachilik sanoati eksporti 3,2 milliard dollarni tashkil etdi, bu o'rta va kichik biznesning raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qilmoqda." (Abdivaliyev Shahzodbek Xayrullayevich, 2024"

"Shu bilan birga, kichik va o'rta biznesning eksportdagi faoliyatiga ba'zi to'siqlar ham mavjud. Ularning asosiy muammolari sifat va sertifikatlashtirish tizimlarining yetarlicha rivojlanmaganligi, shuningdek, xalqaro bozorlarda raqobatni oshirish uchun kerakli moliyaviy qo'llab-quvvatlashning etishmasligi hisoblanadi. Misol uchun, Saidov A. tomonidan olib borilgan tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, kichik tadbirkorlar mahsulotlarini xalqaro standartlarga muvofiq sertifikatlashtirishda qiyinchiliklarga duch

kelmoqdalar. O‘zbekiston hukumati tomonidan kichik biznesni qo‘llabquvvatlash uchun ko‘plab dasturlar ishlab chiqilgan bo‘lsa-da, ularning samaradorligi ba‘zan yetarlicha yuqori bo‘lmaydi” (Tursunov, B., Yuldashev, R. 2021)

O‘zbekistonning kichik va o‘rta biznesining eksport salohiyatini oshirish dinamikasi (2020-2023).



Berilgan rasmda kichik biznes subyektlari uchun moliyaviy resurslardan foydalanishda asosiy muammolardan biri — kredit olish jarayonida yuqori foiz stavkalari va murakkab kafillik talablarining mavjudligidir. Hukumat tomonidan so‘nggi yillarda kichik hamda o‘rta biznesni rivojlantirish maqsadida ajratilayotgan mablag‘lar hajmi bosqichma-bosqich oshib borayotgan bo‘lsa-da, bu ko‘mak hanuzgacha kichik eksportchilar faoliyatini to‘liq qo‘llab-quvvatlashga yetarli emas. Masalan, 2023-yilda “Eksport qiluvchi tadbirkorlarni qo‘llab-quvvatlash jamg‘armasi” orqali 220 milliard so‘m mablag‘ yo‘naltirilgan bo‘lsada, ushbu moliyaviy manbalarni tadbirkorlar o‘z faoliyatida to‘laqonli ishlatishida ayrim ma‘muriy to‘siqlar va byurokratik kechikishlar mavjudligi kuzatilmoqda.

Hududlar kesimida ham eksport jarayonlarining rivojlanishida sezilarli farqlar kuzatiladi. Toshkent, Andijon, Farg‘ona hamda Samarqand viloyatlarida faoliyat yuritayotgan kichik va o‘rta biznes vakillari tashqi bozorlar bilan hamkorlik qilishda yuqori natijalarga erishmoqda. Jumladan, Samarqand hududida joylashgan kichik korxonalar — to‘qimachilik va charm-poyabzal ishlab chiqaruvchilari — Rossiya, Belarus hamda Turkiya kabi yirik davlatlarga o‘z mahsulotlarini muvaffaqiyatli eksport qilmoqda. Ushbu viloyatlarning iqtisodiy faolligi, ishlab chiqarish imkoniyatlarining kengligi va infratuzilmaning yaxshi yo‘lga qo‘yilgani kichik tadbirkorlik subyektlarining xalqaro

bozordagi raqobatbardoshligini kuchaytirib, ularning eksport salohiyatini yanada oshirmoqda.

Olib borilgan tahlillar kichik va oʻrta tadbirkorlik faoliyatini rivojlantirishda tizimli va keng qamrovli choralarni amalga oshirish zarurligini koʻrsatmoqda. Xorijiy bozorlarga muvaffaqiyatli chiqish uchun mahsulotlarning raqobatbardoshligini oshirish, sertifikatlash tizimini zamonaviy talablarga moslashtirish, innovatsion texnologiyalarni keng joriy etish hamda moliyaviy qoʻllab-quvvatlash mexanizmlarini takomillashtirish muhim sanaladi. Shuningdek, kichik biznesning eksport salohiyatini kengaytirishda davlatning faol ishtiroki hal qiluvchi omil boʻlib, oqilona siyosiy yondashuv va samarali ragʻbatlantirish choralari ushbu jarayonni sezilarli darajada tezlashtiradi.

Manba: Muallif ishlanmasi.

Berilgan jadvalda Oʻzbekiston eksport hajmining yildan-yilga barqaror oʻsib borayotganini yaqqol koʻrsatadi. 2020-yilda mamlakat umumiy eksporti 18,2 milliard AQSh dollariga teng boʻlgan boʻlsa, 2023-yilda bu koʻrsatkich 23,8 milliard dollarga yetdi. Shu davrda kichik va oʻrta biznes subyektlarining eksport hajmi ham ancha kengayib, 2020-yildagi 3,9 milliard dollardan 2023-yilda 5,6 milliard dollargacha ortdi. Ushbu oʻsish kichik va oʻrta tadbirkorlikning milliy eksportdagi ulushi va iqtisodiyotdagi rolini kuchaytirganini ifodalaydi.

Kichik va oʻrta biznesning umumiy eksportdagi ulushi ham ortib borgan boʻlib, 2020-yilda 21,4 foizni tashkil qilgan boʻlsa, 2023-yilga kelib 24 foizga yetgan. Bunday oʻsish ularning xalqaro bozorlar bilan integratsiyasini kengaytirayotganini hamda mamlakatning tashqi savdo salohiyatini oshirishdagi ahamiyatini yanada kuchaytirayotganini koʻrsatadi.

Oʻzbekistonning kichik va oʻrta biznesi tomonidan amalga oshirilgan eksport hajmi (2020-2023 yillar) [16]

Yil	Eksport hajmi (mln. dollar)	Kichik va oʻrta biznes eksporti (mln. dollar)	Kichik va oʻrta biznes ulushi (%)
2020	18,2	3,9	21,4
2021	19,7	4,3	21,8
2022	21,4	5,0	23,4
2023	23,8	5,6	24,0

Mazkur natijalarga erishishda ikki omil muhim ahamiyat kasb etdi: birinchidan, Oʻzbekistonning tashqi iqtisodiy siyosatidagi izchil islohotlar, ikkinchidan esa kichik biznesni rivojlantirish va qoʻllab-quvvatlashga qaratilgan davlat mexanizmlarining samaradorligi. Xususan, imtiyozli kreditlar, mahsulotlarni xalqaro standartlarga mos ravishda sertifikatlash tizimi va marketing xizmatlari eksportni ragʻbatlantirishda asosiy vositalar sifatida xizmat qilmoqda.

Shu bilan birga, kichik biznesning eksport salohiyatini to'liq ro'yobga chiqarishda ayrim muammolar ham mavjud. Bular qatoriga jahon bozorlarida keskin raqobatning mavjudligi, mahsulot sifati yetarli darajada yuqori emasligi, tashqi bozor kon'yunkturasini o'rganishdagi qiyinchiliklar kiradi. Biroq, mavjud resurs va imkoniyatlardan samarali foydalanish orqali kichik va o'rta tadbirkorlikning eksport faoliyatini yanada kengaytirish mumkin. Xususan, to'qimachilik, yengil sanoat, meva-sabzavot yetishtirish hamda charm-poyabzal ishlab chiqarish sohalarida bu sektorning ulushi yaqin yillarda yanada ortishi kutilmoqda.

“O'zbekistonning kichik va o'rta biznesi eksport salohiyatini oshirishda muhim rol o'ynamoqda. So'nggi yillarda kichik va o'rta biznes subyektlarining eksport hajmi barqaror o'sish sur'atini ko'rsatmoqda. 2020-yildan 2023-yilgacha bu sektordagi eksport hajmi 3,9 milliard dollardan 5,6 milliard dollargacha oshgan bo'lsa, kichik va o'rta biznesning umumiy eksportdagi ulushi ham sezilarli darajada ko'paygan. 2020- yilda 21,4% bo'lgan ulush, 2023-yilda 24% gacha yetdi. Bunga O'zbekiston hukumati tomonidan kichik va o'rta biznesni qo'llabquvvatlashga qaratilgan siyosat, moliyaviy va huquqiy yordam, shuningdek, eksportni rag'batlantirish va xalqaro bozorlarga kirish imkoniyatlarini yaratish omil bo'lgan. Kichik va o'rta biznes sektori uchun eksport sohasidagi imkoniyatlarning kengayishi, yangi mahsulotlar ishlab chiqarish va eksport strategiyalarini joriy etish, yangi bozorlarni o'rganish kabi chora-tadbirlar muhim ahamiyatga ega. Shu bilan birga, kichik va o'rta biznesning eksport faoliyatini yanada rivojlantirish uchun hali ham ba'zi muammolar mavjud. Bunga mahsulot sifatini yaxshilash, yangi texnologiyalarni tatbiq etish, xalqaro bozorlarda raqobatbardoshlikni oshirish va eksportchilarni yaxshiroq qo'llab-quvvatlash zarurati kiradi. O'zbekistonning kichik va o'rta biznes sektori eksport hajmini oshirishda muhim imkoniyatlarga ega bo'lib, davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash, innovatsiyalarni joriy etish, moliyaviy va bozor tadqiqotlariga asoslangan yangi strategiyalarni ishlab chiqish orqali yanada muvaffaqiyatli rivojlanishi mumkin. Shu bilan birga, kichik va o'rta biznesni rivojlantirishga oid davlat dasturlari va strategiyalarining samarali amalga oshirilishi, O'zbekistonning global iqtisodiyotdagi o'rnini mustahkamlash va mamlakatning eksport salohiyatini oshirishga xizmat qiladi.” (Abdivaliyev Shahzodbek Xayrullayevich, 2024)

Foydalanilgan adabiyotlar.

1. Abdivaliyev Sh.X. (2024). *Kichik biznesning eksport salohiyatini oshirish yo'llari*. Toshkent: Iqtisodiyot va innova
2. tsion texnologiyalar jurnali.
3. Tursunov B., Yuldashev R. (2021). *O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning tashqi iqtisodiy faoliyatdagi o'rnini*. Toshkent: Moliyaviy tadqiqotlar jurnali, №3.

4. Saidov A. (2022). *Eksport qiluvchi tadbirkorlik subyektlarining muammolari va rivojlanish istiqbollari*. Toshkent: O'zbekiston iqtisodiyoti jurnali.
5. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining PQ-4563-son qarori (2019-yil 24-yanvar). *Eksport faoliyatini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida*. Toshkent.
6. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining PF-6019-son Farmoni (2020-yil 5-may). *Tashqi iqtisodiy faoliyatni yanada jadallashtirish strategiyasi*. Toshkent.
7. O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi. (2023). *O'zbekiston tashqi savdo ko'rsatkichlari bo'yicha statistik ma'lumotlar*. Toshkent.
8. WTO (World Trade Organization). (2022). *World Trade Statistical Review*. Geneva: WTO Publications.
9. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2023). *World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Value Chains*. Geneva: UNCTAD.
10. Porter M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. London: Macmillan Press.
11. Krugman P., Obstfeld M., Melitz M. (2018). *International Economics: Theory and Policy*. 11th Edition. Pearson Education.