

MINTAQADA TADBIRKORLIK SUBYEKTLARINING EKSPORT SALOHİYATINI OSHIRISH MASALALARI

Umarova Munira Muxitdinovna
UNIVERSITY OF BUSSINES AND SCIENCE
“Moliya” kafedrasi o`qituvchisi

Annotatsiya. Maqolada mamlakatimizda tadbirkorlik sub'yektlarining eksport salohiyatini oshirish masalalari va rivojlantirish bo'yicha olib borilayotgan islohotlar va ularning natijalari keltirilib, ularning faoliyati davomida yuzaga kelayotgan muammolar yoritilgan.

Kalit so'zlar. tadbirkorlik, bandlik, kredit, biznes, kichik tadbirkorlik, eksport, import, raqobat.

Kirish.

Mamlakatimiz xo'jalik yurituvchi sub'yektlari uchun tashqi iqtisodiy faoliyatni kuchaytirish shu asnoda jahon xo'jaligi tizimiga integratsiyani chuqurlashtirish dolzarb ahamiyat kasb etadi. Xususan, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022 yil 28 yanvar PF-60-sonli “2022-2026 yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida”ga farmonining 28-maqsadida: Respublikaning eksport salohiyatini oshirish orqali 2026 yilda respublika eksport hajmlarini 30 milliard AQSh dollariga yetkazish. Eksportchi korxonalar faoliyatini qo'llab-quvvatlash tizimini faol davom ettirish orqali respublika eksport salohiyatini oshirish. Mavjud imkoniyatlarni to'liq ishga solgan holda mahalliy sanoat tarmoqlari eksport salohiyatini yanada rivojlantirish[1].

Globalizatsiya sharoitida iqtisodiy o'sishning muhim omillaridan biri — tashqi savdoni rivojlantirishdir. Ayniqsa, eksport faoliyati milliy iqtisodiyotga xorijiy valyuta oqimini ta'minlash, raqobatbardosh mahsulotlarni rivojlantirish va ish o'rinlarini yaratishda muhim rol o'ynaydi. Shu nuqtai nazardan, tadbirkorlik subyektlarining eksport imkoniyatlarini kengaytirish dolzarb masalalardan biri hisoblanadi.

Mavzuga oid adabiyotlar shaxri.

Tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirish dolzarb masalalardan biri hisoblanadi. So'nggi yillarda iqtisodiy islohotlar jarayonida eksportga yo'naltirilgan iqtisodiyot modeli tobora ustuvorlik kasb etmoqda. Shu sababli mazkur yo'nalishda ko'plab ilmiy va amaliy tadqiqotlar olib borilgan.

Xojiyev E. (2025) esa “Eksport salohiyatini oshirishda moliyaviy qo'llab-quvvatlashning amaliy samaradorligi” nomli maqolasida davlat tomonidan ko'rsatilayotgan moliyaviy yordam — subsidiyalar, grantlar va imtiyozli kreditlarning eksportga ijobiy ta'sirini iqtisodiy model asosida tahlil qilgan.

Otaxanova U. (2023) o'zining tadqiqotida mamlakatda eksport-import operatsiyalarini soddalashtirish, bojxona jarayonlarini raqamlashtirish va tashqi savdoni rivojlantirish bo'yicha chora-tadbirlarni ko'rsatib o'tgan. Uning fikricha, eksport salohiyatini oshirish uchun tashqi iqtisodiy infratuzilmani yaxshilash zarur.

Axmadjonov I.X. (2023) esa hududlarda hunarmandchilik asosidagi kichik biznes subyektlarining eksport imkoniyatlarini o'rganadi. U hunarmandchilik

mahsulotlariga bo'lgan xalqaro talabni o'rganib, eksportga mo'ljallangan mahsulotlar assortimenti va marketing strategiyasini taklif etadi.

Boymatova D. (2025) eksport salohiyatining o'sishiga kichik tadbirkorlik subyektlarining ta'sirini ekonometrik tahlil asosida tahlil qilgan. U iqtisodiy, ijtimoiy va hududiy omillarning eksport faoliyatiga ta'sirini aniqlagan.

Shuningdek, Fayzullayeva S. (2023) tomonidan olib borilgan ishda kichik biznes subyektlarining eksport salohiyatini baholash metodikasi ishlab chiqilgan va real misollarda sinovdan o'tkazilgan.

Yuqoridagi adabiyotlar tahlili shuni ko'rsatadiki, tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirish masalasi ko'p qirrali bo'lib, u infratuzilma, moliyaviy qo'llab-quvvatlash, sifat standartlari, bozor tahlili va davlat siyosati bilan chambarchas bog'liqdir. Ilmiy tadqiqotlar ushbu jarayonni chuqur o'rganishga va samarali strategiyalarni ishlab chiqishga xizmat qilmoqda[5].

Biz o'z tadqiqotlarimizda ta'kidlaganimizdek, jahon iqtisodiyotining globallasuvi, raqobatning ko'chayishi hamda mahsulot va xizmatlarning hayotiylik davrining ikeskin qisqarishining hozirgi tendensiyalari kompaniya xodimlarining yangi ko'nikma va malakasini shakllantirishi tajriba to'plashi, shu asosida boshqaruv menejmentida o'zgarishlarga nisbatan hozirjavoblik va moslashuvchanlik singari sifatlarni rivojlantirishni ilgari surmoqda.

Tadqiqot metodologiyasi

Mamlakatimiz Prezidenti Sh.M.Mirziyoyevning oxirgi yillarda tashqi iqtisodiy faoliyatni takomillashtirish, eksportni qo'llab-quvvatlash sohasida o'tkazgan yig'ilishlaridagi belgilab berilgan muhim vazifalardan kelib chiqqan holda tadqiqot muammosi tanlangan. Tadqiqotning induksion yo'nalishi tanlangan bo'lib, ilmiy bilishning iqtisodiy tahlil, mantiqiylik, ilmiy abstraksiyalash, guruhlash usullarilar orqali tadqiqot muammosi ochib berilgan. Xorijlik va yurtimiz olimlarining ilmiy ishlari tadqiqotning nazariy va metodologik asoslarini tashkil etadi. Tashqi iqtisodiy faoliyatda xalqaro va milliy marketing xususiy tomonlarining nazariy asoslari, xalqaro bozorda tadbirkorlik yuritish bilan bog'liq muammolar o'rganilgan.

Taxlil va natijalar.

Xar bir davlat o'z mahsulotlarini eksport qilar ekan bu davlatlar o'rtasida xamkorlik ishlarini keng amalga oshirish maqsad qilib olingan bundan tashqari eksportning juda ko'p afzalliklariga egadir. Ushbu eksport faoliyatining afzalliklari. Birinchi navbatda eksport so'zining ma'nosini bilib olish lozim.

Ya'ni eksport – bu ichki bozordan tashqariga chiqib, mahsulot yoki xizmatlarni xorijiy bozorga taklif etishdir. Tadbirkorlar uchun quyidagi afzalliklarni taqdim etadi:

✧ Bozorlarni diversifikatsiyalash: Ichki bozorga qaramlik kamayadi.

✧ Daromadni oshirish: Xalqaro narxlar odatda ichki narxlarga nisbatan yuqoriroq bo'ladi.

✧ Brendni rivojlantirish: Mahsulotlar xalqaro bozorda tanilgan bo'lishi orqali ishonch ortadi.

✧ Texnologik va menejment tajribasi almashinuvi: Eksport qiluvchi korxonalar ko'proq innovatsiyalarga ochiq bo'ladi[7].

Tadbirkorlik subyektlari zamonaviy iqtisodiyotda eksport faoliyatining muhim ishtirokchilariga aylangan. Ularning eksportga chiqish salohiyatini aniqlash va rivojlantirish bugungi global iqtisodiy muhitda mamlakat raqobatbardoshligini oshirishga xizmat qiladi. Quyida ushbu subyektlarning eksport imkoniyatlariga ta'sir qiluvchi omillar tahlil qilinadi va jadvallar asosida yoritiladi.

1-Jadval.

Eksport imkoniyatlariga ta'sir qiluvchi asosiy omillar

№	Omil nomi	Ta'sir darajasi	Izoh
1	Mahsulot sifati va narxi	Yuqori	Mahsulot raqobatbardoshligi eksport muvaffaqiyati uchun hal qiluvchi
2	Sertifikatlar va standartlarga moslik	Yuqori	Xalqaro bozorlarga kirish uchun ISO, HACCP, CE kabi sertifikatlar zarur
3	Logistika imkoniyatlari	O'rta – Yuqori	Transport va saqlash tizimi eksport hajmiga bevosita ta'sir ko'rsatadi
4	Marketing va axborotga kirish	O'rta	Raqobatli bozorlarda xaridor topish uchun tahliliy axborot zarur
5	Moliyalashtirish imkoniyatlari	Yuqori	Eksport kreditlari va sug'urta vositalari biznes xavfini kamaytiradi
6	Kadrlar va eksport menejmenti	O'rta	Xalqaro savdoni biladigan mutaxassislar soni muhim omil

Manba: Muallif tomonidan tayyorlangan

Bu jadvaldan ko'rinib turibdiki, eksport faoliyatini muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun mahsulot sifati, moliyalashtirish va standartlarga moslik eng muhim omillar sirasiga kiradi. Ayniqsa, xalqaro sertifikatlarga ega bo'lmagan mahsulotlar ko'plab davlatlar bozoriga kira olmaydi deb o'ylaymiz.

2-jadval.

Soha bo'yicha eksport salohiyatiga ega tadbirkorlik yo'nalishlari (O'zbekiston misolida)

№	Tarmoq/yo'nalish	Eksport salohiyati	Asosiy eksport bozorlari	To'siqlar
1	Meva-sabzavotchilik	Yuqori	Rossiya, Qozog'iston, BAA	Logistika, sertifikatlash
2	To'qimachilik va tikuvchilik	Yuqori	Yevropa, Turkiya, AQSh	Sifat nazorati, texnologik asbob-uskunalar
3	Charm sanoati	O'rta	Xitoy, Italiya	Sertifikatlash, dizayn raqobati
4	IT xizmatlari	O'suvchi	AQSh, Hindiston, Yevropa	Kadrlar tayyorlash, til bilimi
5	Qurilish materiallari	O'rta – yuqori	Markaziy Osiyo, Afg'oniston	Energiya xarajatlari, yuk tashish

Manba: Muallif tomonidan tayyorlangan

Ayniqsa soha kesimida ko'rilsa, ayniqsa qishloq xo'jaligi, to'qimachilik va IT sektori yuqori eksport salohiyatiga ega. Biroq har bir soha uchun muayyan muammolar mavjud. Masalan, to'qimachilikda sifat va dizayn masalalari ustuvor bo'lsa, IT xizmatlarida malakali kadrlar yetishmovchiligi asosiy muammo hisoblanmoqda.

Bundan tashqari eksport salohiyatini aniqlovchi omillar mavjud bo'lib bugungi kunda ular o'z o'rniga ega bo'lmoqda.

Tadbirkorlik subyektlarining eksport imkoniyatlari quyidagi omillarga bog'liq:

✧ Mahsulotning raqobatbardoshligi: Sifat, narx va innovatsion yondashuv.

✧ Xalqaro standartlarga moslik: Sertifikatlar, ISO talablariga javob berish.

✧ Logistika va infratuzilma: Yuk tashish, saqlash, bojxona tartib-taomillarining soddaligi.

✧ Moliyaviy va kredit yordami: Eksport kreditlari, subsidiyalar, sug'urtalash xizmatlari.

✧ Axborot va marketing: Tashqi bozorlar to'g'risidagi tahliliy ma'lumotlar, reklama va ko'rgazmalardagi ishtiroki[6].

Shu bilan birgalikda eksport faoliyatini rivojlantirishdagi to'siqlarni xam e'tibordan chetda qoldirmaymiz. Ya'ni tadbirkorlar bir qator muammolarga duch kelishadi:

✧ Xalqaro bozorlar haqida yetarli axborotning yo'qligi.

✧ Tashqi bozorlarga chiqish uchun yuqori xarajatlar.

✧ Bojxona va sertifikatlash tartiblarining murakkabligi.

✧ Valyuta xavflari va moliyalashtirishdagi cheklovlar shular jumlasiga kiradi.

Bizga ma'lumki barcha sohalarni ko'p isharini samarali amalga oshirish maqsadida davlat tomonidan qo'llab - quvvatlab kelinmoqda. Shu bois eksport salohiyatini oshirishda hukumat tomonidan ko'rsatilayotgan qo'llab-quvvatlovlar amalga oshirilmoqda.

Bunda O'zbekiston hukumati eksportni rag'batlantirish maqsadida bir qator mexanizmlarni joriy qilgan:

✧ "UzTrade", "Export Promotion Agency" kabi tashkilotlar faoliyati.

✧ Eksport qiluvchi tadbirkorlar uchun soliq va bojxona imtiyozlari.

✧ Xorijiy ko'rgazmalarda ishtirok etishni moliyalashtirish.

✧ Elektron eksport platformalarining joriy qilinishi.

Xulosa va takliflar

Yuqoridagilardan keib chiqib xulosa qiladigan bo'lsak tahlil asosida aytish mumkinki, tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirish uchun quyidagi yo'nalishlarga alohida e'tibor qaratish lozim:

1. Mahsulot sifatini oshirish va xalqaro standartlarga moslashtirish.

2. Tadbirkorlarni logistika, marketing va sertifikatlash bo'yicha o'qitish.

3. Eksport faoliyatini moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlarini kengaytirish.

4. Soha bo'yicha eksport strategiyalarini ishlab chiqish va amalga oshirish.

Bu choralar yordamida tadbirkorlar nafaqat ichki bozorga, balki xalqaro maydonga ham muvaffaqiyat bilan chiqishlari mumkin.

Tadbirkorlik subyektlarining eksport imkoniyatlarini kengaytirish - nafaqat ularning o'z faoliyatini barqaror rivojlantirish, balki mamlakat iqtisodiyotining eksportga yo'naltirilgan modeliga o'tishida muhim omildir. Bu yo'lda davlat, nodavlat sektor va biznes hamjamiyatning hamkorligi, shuningdek, innovatsion yondashuv muhim ahamiyat kasb etadi. Eksport faoliyati rivojlangani sayin, O'zbekistonning xalqaro iqtisodiy makondagi o'rni yanada mustahkamlanadi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «2022–2026 yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida»gi Farmoni. T.: "O'zbekiston", 2022 y.
2. Prezidentimizning tadbirkorlar bilan ochiq muloqoti. 2024 yil 21-avgust
3. "O'zbekiston Respublikasi Tadbirkorlik Kodeksi" 2024 yil 15-avgust
4. "Yangi O'zbekiston" gazetasi 2014-yil 19-sentyabr № 191, 22-noyabr № 237
5. Muhammadjanovich K. I. EFFECTIVE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP //Conference Zone. – 2022. – C. 129-133.
6. Kenjabayev A.T. Tadbirkorlik faoliyatini axborotlashtirish milliy tizimini shakllantirish muammolari.: Iqt.fan. dokt. diss.avtoref. – T.: 2005-39 b.
7. O'zbekistonda kichik tadbirkorlik. Statistik to'plam. Toshkent, 2020 y.190b.
8. Namangan viloyati statistika boshqarmasi ma'lumotlari.
9. <https://stat.uz/uz/rasmiy-statistika/small-business-and-entrepreneurship-2>.
10. <https://daryo.uz/category/iqtisodiyot>