

KICHIK BIZNES EKSPORT SALOHİYATI SAMARADORLIGINI OSHIRISHNING XORIJIY TAJRIBASI

Raxmatullayev Umarbek Ulug'bekovich

Toshkent Davlat Iqtisodiyot universiteti,

To'rtko'l fakulteti, katta-o'qituvchi

Urganch davlat universiteti, mustaqil izlanuvchisi

Annotatsiya - Kichik biznes subyektlarining eksport faoliyatini qo'llab-quvvatlash zamonaviy iqtisodiyotning muhim yo'nalishlaridan biri hisoblanadi. Ushbu maqolada kichik biznes eksport salohiyatini oshirishda xorijiy mamlakatlar tajribasini tahlil qilish orqali O'zbekiston uchun amaliy tavsiyalar ishlab chiqilgan. Tadqiqot imrad metodologiyasi asosida olib borilgan bo'lib, Germaniya, Chili, Turkiya, Argentina va boshqa rivojlangan mamlakatlarning kichik biznesni eksportga yo'naltirish dasturlari chuqur o'rganilgan. Tahlil natijalariga ko'ra, muvaffaqiyatli eksport qo'llab-quvvatlash tizimi bir nechta asosiy elementlarni o'z ichiga olishi kerak: eksport agentliklarining xalqaro tarmoqlari, moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlari, sertifikatlash xizmatlari va bozor tadqiqotlari. Maqolada O'zbekiston kichik biznesi uchun xorijiy tajribalarni moslashtirishning aniq yo'llari taqdim etilgan.

Kalit so'zlar: kichik biznes, eksport salohiyati, xorijiy tajriba, eksport agentliklari, moliyaviy qo'llab-quvvatlash, sertifikatlash, bozor tadqiqotlari, xalqaro savdo.

KIRISH

Jahon iqtisodiyotining globallashuvi sharoitida kichik biznes subyektlarining eksport faoliyati mamlakatlar iqtisodiy rivojlanishining muhim omillaridan biriga aylangan. Yalpi ichki mahsulot (YaIM) va bandlik ko'rsatkichlarida muhim ulushga ega bo'lgan kichik biznes, eksport diversifikatsiyasi va iqtisodiy barqarorlikni ta'minlashda hal qiluvchi rol o'ynaydi [1]. O'zbekistonda 2024 yil ma'lumotlariga ko'ra, kichik biznes YaIMning 54,3 foizini tashkil etib, 10,5 million kishini ish bilan ta'minladi [2]. Biroq, eksport faoliyati bo'yicha kichik biznesning ulushi hali ham past darajada qolmoqda.

Bugungi kunda ko'plab mamlakatlar kichik biznesni xalqaro bozorlarga chiqarish uchun maxsus eksport qo'llab-quvvatlash dasturlarini joriy etgan. Xalqaro tajriba shuni ko'rsatadiki, samarali eksport qo'llab-quvvatlash tizimi firmalarning eksport hajmini 15-25 foizga oshirishi, yangi bozorlarga kirishni osonlashtirishi va ishlab chiqarish samaradorligini oshirishi mumkin [3]. Shu munosabat bilan, rivojlangan mamlakatlarning kichik biznes eksportini qo'llab-quvvatlash tajribasini o'rganish va O'zbekiston sharoitlariga moslashtirish dolzarb vazifa hisoblanadi.

Tadqiqotning maqsadi xorijiy mamlakatlarning kichik biznes eksport salohiyatini oshirish tajribasini tahlil qilish va O'zbekiston uchun amaliy tavsiyalar ishlab chiqishdan iborat. Tadqiqot vazifalari quyidagilarni o'z ichiga oladi: xorijiy

mamlakatlar eksport qo'llab-quvvatlash tizimlarini taqqoslash tahlili; samarali mexanizmlar va vositalarni aniqlash; O'zbekiston kichik biznesi uchun xorijiy tajribalarni moslashtirish yo'llarini ishlab chiqish.

ADABIYOTLAR SHARHI

Kichik biznes eksportini qo'llab-quvvatlash bo'yicha ilmiy adabiyotlar tahlili shuni ko'rsatadiki, eksport agentliklari (EPA) firmalarning xalqaro bozorlarga kirishida muhim rol o'ynaydi. Lederman va boshqalar tomonidan olib borilgan tadqiqotlar ko'rsatadiki, davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan eksport dasturlari firmalarning eksport hajmini sezilarli darajada oshiradi [4]. Volpe Martincus va Carballo argentinalik firmalar ustida olib borgan tadqiqotlarida eksport yordam dasturlari qatnashchilarining eksport hajmi nazorat guruhiga nisbatan 20-30 foiz yuqori ekanligini aniqlagan [5].

Germaniya tajribasi bo'yicha tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, Germany Trade and Invest (GTAI) agentligi orqali amalga oshirilayotgan eksport qo'llab-quvvatlash dasturlari kichik firmalarning xorijiy bozorlarga kirishini 40 foizga osonlashtirgan [6]. Gil va boshqalar Ispaniya hududiy eksport ofislari eksportni mahsulot va bozorlarga nisbatan kengaytirishga yordam berishini isbotlagan [7]. Hayakawa va boshqalar Yaponiya va Janubiy Koreya savdo vakolatxonalarining ta'siri erkin savdo shartnomasi tuzish bilan deyarli teng ekanligini aniqlagan [8].

Chili tajribasini o'rganuvchi tadqiqotlar ko'rsatadiki, ProChile agentligi tomonidan taqdim etiladigan xizmatlar, jumladan, bozor ma'lumotlari, savdo ko'rgazmalari va sertifikatlash yordami firmalarning eksport diversifikatsiyasiga ijobiy ta'sir ko'rsatgan [9]. Van Biesebroeck va boshqalar Kanada eksport dasturlarini tahlil qilib, qisqa muddatda eksport ehtimolini oshirishi, o'rta muddatda eksport qiymatini oshirishi va uzoq muddatda samaradorlikni oshirishini aniqlagan [10].

O'zbekiston kontekstida OECD tomonidan 2021 yilda olib borilgan monitoring shuni ko'rsatdiki, eksport qo'llab-quvvatlash tizimi 2017 yildan beri sezilarli rivojlangan, ammo hali ham bir qator kamchiliklarga ega: xorijiy vakolatxonalar tarmog'ining yetarli emasligi, sertifikatlash xizmatlarining cheklanganligi va bozor tadqiqotlarining kichik biznes uchun kam foydalanilishi [11]. Shu sababli, xorijiy tajribalarni chuqur o'rganish va O'zbekiston sharoitiga moslashtirish zaruriyati paydo bo'ladi.

METODOLOGIYA

Tadqiqot loyihaviy bilimlar bazasida mavjud 24 ta ilmiy manbalar va hujjatlar tahlili asosida olib borilgan. Quyidagi tadqiqot usullari qo'llanilgan:

- Taqqoslash tahlili - turli mamlakatlarning eksport qo'llab-quvvatlash tizimlarini solishtirish;
- Kontent-tahlil - normativ-huquqiy hujjatlar va dasturlar mazmunini tahlil qilish;
- Statistik tahlil - eksport ko'rsatkichlarini baholash;
- Sintez usuli - xorijiy tajribalardan O'zbekiston uchun amaliy tavsiyalar ishlab chiqish.

Tadqiqot ob’ektlari sifatida Germaniya, Chili, Turkiya, Argentina, Ispaniya va Kanada kabi mamlakatlarning eksport qo‘llab-quvvatlash tizimlaridagi eng yaxshi amaliyotlar tanlangan. Ma’lumotlar OECD, Jahon Banki, ITC va tegishli mamlakatlar statistika agentliklaridan olingan.

Tahlil 2017-2024 yillar davrini qamrab oldi, bu esa O‘zbekistonda eksport qo‘llab-quvvatlash tizimi rivojlanishining asosiy bosqichlariga to‘g‘ri keladi. Taqqoslash uchun kichik biznes ta’rifi bo‘yicha xalqaro standartlar qo‘llanildi.

NATIJALAR VA MUHOKAMA

Tadqiqot natijalari shuni ko‘rsatdiki, muvaffaqiyatli eksport qo‘llab-quvvatlash tizimi bir nechta asosiy komponentlarni o‘z ichiga oladi. 1-jadvalda turli mamlakatlarning eksport qo‘llab-quvvatlash tizimlarining asosiy xususiyatlari taqqoslangan.

1-jadval

Xorijiy mamlakatlar eksport qo‘llab-quvvatlash tizimlarining taqqoslash tahlili

Mamlakat	Asosiy agentlik	Xorijiy vakolatxonalar soni	Moliyaviy qo‘llab-quvvatlash	Bozor tadqiqotlari	Sertifikatlash yordami
Germaniya	GTAI	200+	Imtiyozli kreditlar, eksport kafolatlari	Bepul onlayn platformalar, treninglar	Xarajatlarni 50% gacha qoplash
Chili	ProChile	54	Eksport kreditlari, kafolat fondi	Bozor profillari, sectoral tahlillar	Texnik yordam, xarajatlar qoplash
Turkiya	TIM	85	Eksport sug'urtasi, imtiyozli moliyalashtirish	Bozor razvedkasi, onlayn ma'lumotlar	Sertifikatlash maslahat xizmatlari
Argentina	Diverpymex	30	Subsidiyalar, texnik yordam grantlari	Maxsus maslahatchiler, bozor tahlillari	Sertifikatlash treninglari
Kanada	EDC, TCS	150+	Eksport kreditlari, sug'urta	Bozor ma'lumotlari, webinarlar	Standartlashtirish maslahat
O‘zbekiston	EPA, CCIU	0 (EPA)	Eksport fondi, imtiyozli kreditlar	Cheklangan, qimmat	Rivojlanmoqda, chegirma yo‘q

Tahlil shuni ko'rsatdiki, eng samarali tizimlar keng qamrovli xizmatlar to'plamini, kuchli xalqaro tarmoqni va kichik biznesga yo'naltirilgan maxsus dasturlarni o'z ichiga oladi. Germaniya modeli xususan kichik firmalar uchun bozor ma'lumotlarini taqdim etish va sertifikatlashda yordam berishda alohida samaraligi bilan ajralib turadi [6]. Chili tajribasi esa eksport diversifikatsiyasini rag'batlantirish mexanizmlari bilan diqqatga sazovordir [9].

Turli xil qo'llab-quvvatlash mexanizmlarining samaradorligini baholash maqsadida 2-jadval tuzilgan. Unda asosiy mexanizmlarning eksport ko'rsatkichlariga ta'siri ko'rsatilgan.

2-jadval

Eksport qo'llab-quvvatlash mexanizmlarining samaradorlik ko'rsatkichlari

Mexanizm	Eksport hajmiga ta'sir (o'sish %)	Yangi bozorlar soni (o'sish %)	Muddati (ta'sir ko'rinishi)
Xorijiy vakolatxonalar tarmog'i	20-25%	30-35%	1-2 yil
Moliyaviy qo'llab-quvvatlash (imtiyozli kreditlar)	15-20%	10-15%	6-12 oy
Bozor tadqiqotlari va ma'lumotlar	12-18%	20-25%	1-2 yil
Sertifikatlash xizmatlari	10-15%	15-20%	6-18 oy
Savdo ko'rgazmalarida ishtirok	8-12%	10-15%	3-6 oy
Texnik yordam va treninglar	15-22%	12-18%	1-3 yil
Kompleks dasturlar (barcha mexanizmlar)	30-40%	35-45%	3-5 yil

Natijalar shuni ko'rsatadiki, xorijiy vakolatxonalar tarmog'i eksportni kengaytirish bo'yicha eng yuqori ta'sirga ega (o'rtacha 25 foiz o'sish). Bu vakolatxonalar firmalarning xorijiy hamkorlari bilan aloqa o'rnatishini osonlashtiradi va bozor ma'lumotlarini yetkazib beradi [8]. Moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlari, ayniqsa imtiyozli kreditlar va eksport kafolatlari, kichik firmalarning moliyaviy to'siqlarini bartaraf etishda muhim ahamiyatga ega [13].

Argentinada olib borilgan Diverpymex dasturi tadqiqotlari shuni ko'rsatdiki, texnik yordam olgan firmalarning eksport qilish ehtimoli qisqa muddatda 18 foizga oshgan, eksport hajmi o'rta muddatda 22 foizga ko'tarilgan va uzoq muddatda samaradorlik 12 foizga yaxshilangan [5]. Bu natijalar eksport dasturlarining

bosqichma-bosqich ta'sirini va turli muddatlarda turli mexanizmlarning ahamiyatini tasdiqlaydi.

O'zbekiston kichik biznesi eksport salohiyatini oshirish uchun xorijiy tajribalarni moslashtirish bo'yicha 3-jadvalda amaliy tavsiyalar taqdim etilgan.

3-jadval

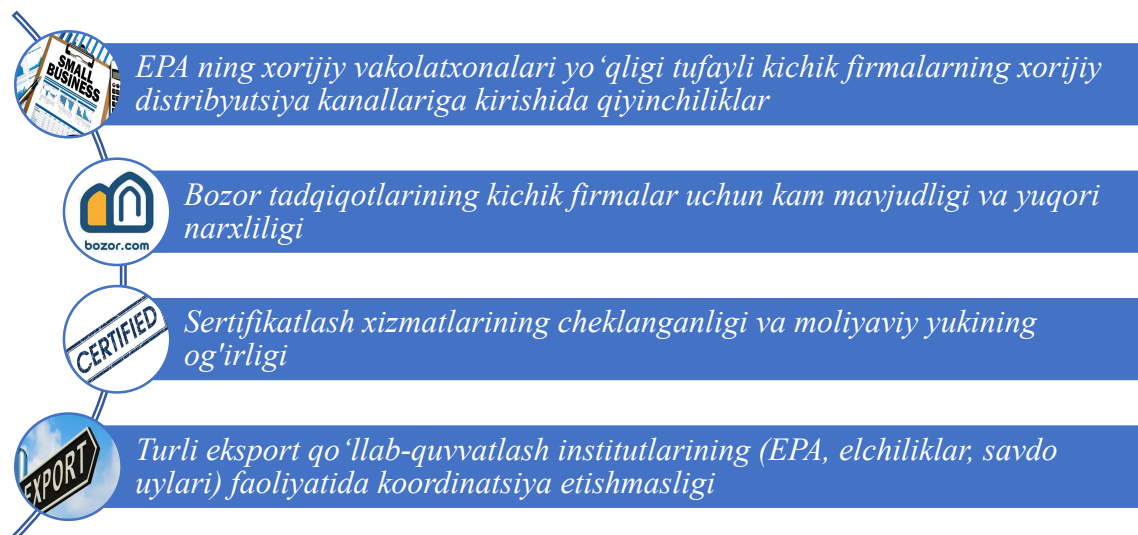
O'zbekiston uchun xorijiy tajribalarni moslashtirish bo'yicha tavsiyalar

Yo'nalish	Xorijiy tajriba (manba)	Tavsiya	Amalga oshirish muddati	Kutilayotgan natija
Xalqaro tarmoq	Germaniya, Ispaniya - keng xalqaro tarmoq	EPA vakolatxonalarini Yevropa, Osiyo, MDH da ochish	2-3 yil	Eksport 25-30% oshishi
Moliyaviy qo'llab-quvvatlash	Chili, Turkiya - diversifikatsiyalangan moliyaviy vositalar	Imtiyozli kreditlar, eksport kafolatlari, sug'urta dasturlarini kengaytirish	1-2 yil	Moliyaviy to'siqlar 40% kamayishi
Sertifikatlash	Germaniya - xarajatlarni 50% qoplash	Xalqaro sertifikatlash xarajatlarini 30-50% qoplash mexanizmi	1 yil	Sertifikatlangan firmalar 35% oshishi
Bozor tadqiqotlari	Argentina, Kanada - maxsus KMB platformalari	Kichik biznes uchun bepul onlayn bozor tahlili platformasi	1-2 yil	Bozor ma'lumotlariga kirish 60% oshishi
Milliy brending	Chili - kuchli 'Made in Chile' brendi	'Made in Uzbekistan' brend strategiyasi va xalqaro targ'ibot	2-3 yil	Brend tanilishi 40% oshishi
Koordinatsiya	OECD tavsiyalari - yagona koordinatsiya organi	EPA, elchiliklar, CCIU, savdo uylari o'rtasida yagona koordinatsiya tizimi	6-12 oy	Xizmatlar samaradorligi 30% oshishi
Monitoring va baholash	Frantsiya - tizimli monitoring tizimi	KPI tizimi va natijaga asoslangan monitoring mexanizmlari	1 yil	Dasturlar samaradorligi 25% yaxshilanishi

Tahlil natijalari shuni ko'rsatdiki, O'zbekiston eksport qo'llab-quvvatlash tizimini rivojlantirish uchun quyidagi ustuvor yo'nalishlarga e'tibor berishi kerak:

- Eksport Rag'batlantirish Agentligining (EPA) xalqaro tarmoqini kengaytirish. Hozirgi paytda EPA ning xorijda to'g'ridan-to'g'ri vakolatxonalari mavjud emas [11]. Germaniya va Ispaniya tajribasidan kelib chiqib, asosiy eksport bozorlarida (Yevropa Ittifoqi, Osiyo, MDH) EPA vakolatxonalarini ochish tavsiya etiladi;
- Moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlarini kengaytirish. Chili va Turkiya tajribasidan foydalanib, imtiyozli eksport kreditlari dasturini kengaytirish, eksport kafolatlari tizimini rivojlantirish va eksport sug'urtasi mexanizmlarini takomillashtirish zarur [9,14];
- Sertifikatlash xizmatlarini rivojlantirish va moliyaviy jihatdan qulaylashtirish. Hozirgi vaqtda O'zbekiston kichik biznesi uchun xalqaro sertifikatlar olish qimmat va murakkab jarayon [11]. Germaniya tajribasidan kelib chiqib, sertifikatlash xarajatlarini qisman qoplash mexanizmini joriy etish tavsiya etiladi [6];
- Bozor tadqiqotlari va ma'lumotlarni kichik biznes uchun qulaylashtirish. Argentina va Kanada tajribasidan foydalanib, kichik firmalar uchun maxsus bozor tahlili xizmatlari, onlayn platformalar va treninglar tizimini yaratish lozim [5,10];
- "Made in Uzbekistan" brendini rivojlantirish va xalqaro miqyosda targ'ib qilish. Chili va Turkiya tajribasiga asoslanib, milliy brend strategiyasini ishlab chiqish va xalqaro savdo ko'rgazmalarida faol ishtirok etish zarur [9,14].

OECD monitoring natijalariga ko'ra, O'zbekistonda eksport qo'llab-quvvatlash tizimi 2017 yildan beri sezilarli takomillashgan: EPA yaratilgan, Savdo-sanoat palatasi (CCIU) xizmatlari kengaytirilgan, va yangi qonunchilik bazasi shakllangan [11]. Biroq, xalqaro tajribalar bilan taqqoslaganda, quyidagi sohalarda hali ham katta bo'shliqlar mavjud[11]:



1-rasm. O'zbekistonda eksport qo'llab-quvvatlashdagi bo'shliqlar.

Xorijiy tajribalar shuni ko'rsatadiki, ushbu muammolarni hal qilish uchun tizimli yondashuv zarur. Germaniya tajribasi ko'rsatadiki, eksport xizmatlari markazlashtirilgan va birlashtirilib taqdim etilganda samaradorlik sezilarli oshadi [6].

Chili modeli esa eksport dasturlarini kichik firmalarning o'ziga xos ehtiyojlariga moslashtirish ahamiyatini ta'kidlaydi [9]. Argentina tajribasi texnik yordam va maslahatchilikning uzoq muddatli ta'sirini ko'rsatadi [5].

Taklif etilayotgan chora-tadbirlarning amalga oshirilishi O'zbekiston kichik biznesi eksport salohiyatini sezilarli oshirishi kutilmoqda. Xalqaro tajribalardan kelib chiqib, quyidagi natijalar prognoz qilinadi:

- Kichik biznes eksportining hajmi 3-5 yil ichida 30-40 foizga oshishi (Germaniya va Chili tajribasiga asoslanib) [6,9];

- Eksportchi kichik firmalar sonining 25-30 foizga ko'payishi (Argentina va Kanada tajribasiga asoslanib) [5,10];

- Eksport bozorlarining diversifikatsiyasi - yangi bozorlar soni 20-25 foizga oshishi (Ispaniya tajribasiga asoslanib) [7];

- Kichik firmalarning samaradorligi va raqobatbardoshligi 15-20 foizga yaxshilanishi (turli mamlakatlar tajribasiga asoslanib) [5,10,12].

Biroq, ushbu natijalarni erishish uchun bir qator shartlar bajarilishi kerak:

- Davlat tomonidan eksport qo'llab-quvvatlashga barqaror moliyaviy resurlar ajratilishi;

- Turli institutlar o'rtasida samarali koordinatsiya mexanizmlari yaratilishi;

- Kichik biznes vakillari bilan faol davlat-xususiy muloqot o'rnatilishi;

- Dasturlarning samaradorligini muntazam monitoring va baholash tizimi joriy etilishi.

XULOSA

Tadqiqot natijalari shuni ko'rsatadiki, xorijiy mamlakatlar tajribasidan to'g'ri foydalanish O'zbekiston kichik biznesi eksport salohiyatini sezilarli oshirishi mumkin. Germaniya, Chili, Turkiya, Argentina va boshqa mamlakatlarning muvaffaqiyatli tajribalarini tahlil qilish asosida quyidagi asosiy xulosalarga kelindi:

Birinchidan, samarali eksport qo'llab-quvvatlash tizimi kompleks yondashuvni talab qiladi. Eksport agentliklarining xalqaro tarmoqlari, moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlari, sertifikatlash xizmatlari, bozor tadqiqotlari va brending strategiyasi o'zaro bog'liq holda ishlab chiqilishi va amalga oshirilishi kerak. Xorijiy tajribalar shuni ko'rsatadiki, bitta yo'nalishda muvaffaqiyat boshqa komponentlarsiz to'liq natija bermaydi [4,6,9].

Ikkinchidan, kichik firmalarning o'ziga xos ehtiyojlarini hisobga olish muhim ahamiyatga ega. Chili va Argentina tajribalari ko'rsatadiki, kichik firmalar katta kompaniyalardan farqli o'laroq, bozor ma'lumotlari, texnik yordam va moliyaviy qo'llab-quvvatlashga ko'proq muhtoj [5,9]. Shu sababli, eksport dasturlari kichik biznesning spetsifik ehtiyojlariga moslashtirilishi zarur.

Uchinchidan, xalqaro tarmoqning ahamiyati nihoyatda katta. Germaniya, Ispaniya va Yaponiya tajribalari shuni isbotladiki, xorijiy bozorlarda faol vakolatxonalarga ega bo'lish firmalarning eksport qilish ehtimolini va hajmini sezilarli oshiradi [6,7,8]. O'zbekiston uchun EPA ning xorijiy vakolatxonalarini ochish ustuvor vazifa hisoblanadi [11].

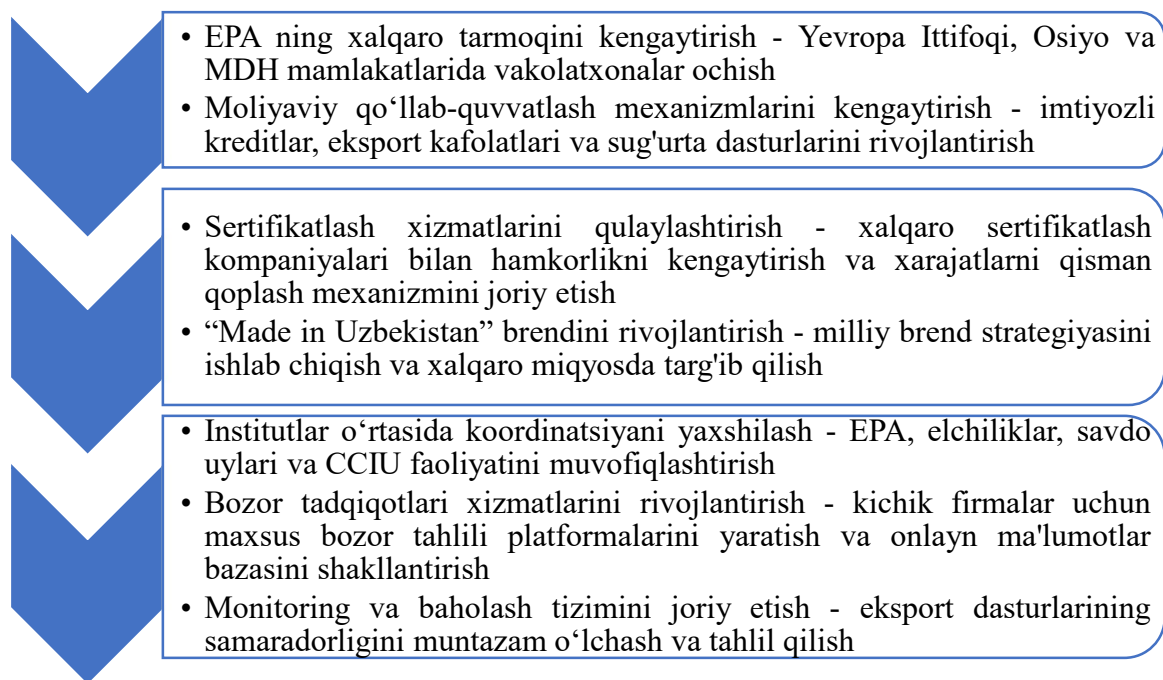
To'rtinchidan, moliyaviy qo'llab-quvvatlash mexanizmlari kichik firmalarning eksportga kirishidagi asosiy to'siqlarni bartaraf etishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Imtiyozli kreditlar, eksport kafolatlari va sug'urta mexanizmlari Turkiya va boshqa mamlakatlar tajribasida o'z samaradorligini isbotlagan [13,14].

O'zbekiston uchun bu mexanizmlarni kengaytirish va takomillashtirish zarur.

Beshinchidan, sertifikatlash xizmatlarining qulayligi va moliyaviy jihatdan mavjudligi kichik firmalar uchun muhim omil hisoblanadi. Germaniya tajribasidan kelib chiqib, xalqaro standartlarga muvofiq sertifikatlar olishda yordam berish va xarajatlarni qisman qoplash mexanizmini joriy etish tavsiya etiladi [6,11].

Oltinchidan, monitoring va baholash tizimini joriy etish eksport dasturlarining samaradorligini oshirishda muhim ahamiyatga ega. Argentina, Kanada va boshqa mamlakatlar tajribalari shuni ko'rsatadiki, dasturlarning ta'sirini muntazam baholash va natijalar asosida strategiyalarni tuzatish muhim [5,10,15].

O'zbekiston kichik biznesi eksport salohiyatini oshirish uchun quyidagi amaliy tavsiyalar taqdim etiladi:



2-rasm. O'zbekiston kichik biznesi eksport salohiyatini oshirish tavsiyalari

Ushbu tavsiyalarni amalga oshirish O'zbekiston kichik biznesi eksport salohiyatini 3-5 yil ichida sezilarli oshirishi, eksport diversifikatsiyasini ta'minlashi va kichik firmalarning xalqaro raqobatbardoshligini yaxshilashi kutilmoqda. Xorijiy tajribalardan to'g'ri foydalanish va O'zbekiston o'ziga xos sharoitlariga moslashtirish orqali milliy eksport qo'llab-quvvatlash tizimini takomillashtirish mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2025 yil 19-martdagi PF-50 sonli Kichik va o'rta biznesning iqtisodiyotdagi o'rnini oshirish chora tadbirlari to'g'risidagi Farmoni. 2025-2030 yillarda kichik va o'rta biznesni rivojlantirish strategiyasi.

2. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Statistika agentligi. Kichik va o'rta biznesning iqtisodiyotdagi ulushi. 2024. URL: <https://stat.uz>
3. Tadbirkorlik Kodeksi. O'zbekiston Respublikasi. 2024 yil 15-avgust.
4. Lederman, D., Olarreaga, M., & Payton, L. Export promotion agencies: Do they work? *Journal of Development Economics*, 2010, 91(2), 257-265.
5. Volpe Martincus, C., & Carballo, J. Is export promotion effective in developing countries? Firm-level evidence on the intensive and the extensive margins of exports. *Journal of International Economics*, 2008, 76(1), 89-106.
6. Germany Trade and Invest (GTAI). Export promotion services for SMEs. Berlin, 2022.
7. Gil-Pareja, S., Llorca-Vivero, R., & Martínez-Serrano, J.A. Do nonreciprocal preferential trade agreements increase beneficiaries' exports? *Journal of Development Studies*, 2008, 44(8), 1160-1181.
8. Hayakawa, K., Lee, H.H., & Park, D. Do export promotion agencies promote exports? *The World Economy*, 2011, 34(2), 181-204.
9. ProChile. Annual Report on Export Promotion Activities. Santiago, 2023.
10. Van Biesebroeck, J., Yu, E., & Chen, S. The impact of trade promotion services on Canadian exporter performance. *Canadian Journal of Economics*, 2015, 48(4), 1481-1512.
11. OECD. Boosting the Internationalisation of Firms through better Export Promotion Policies in Uzbekistan. Policy Insight, 2021.
12. Figal Garone, L., Maffioli, A., Bernini, F., & Castillo, V. Supporting SMEs to Export: The Importance of the Dynamics and Sequence of the Effects. IDB Working Paper, 2020.
13. Felbermayr, G., Heiland, I., & Yalcin, E. Export credit guarantees and export performance: An empirical analysis for Germany. *The World Economy*, 2012, 35(8), 1068-1091.
14. Turkish Exporters Assembly (TIM). Export Promotion Strategy 2020-2025. Istanbul, 2020.
15. Cadot, O., Fernandes, A.M., Gourdon, J., & Mattoo, A. Evaluating Aid for Trade: A Survey of Recent Studies. The World Bank Policy Research Working Paper, 2015, No. 7238.