

## РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ.

*Умаров Бахромжон Кабиралиевич*

*Ферганский политехнический институт,*

*[bahromjon2228@gmail.ru](mailto:bahromjon2228@gmail.ru) 901322228*

**Аннотация:** Данная работа посвящена исследованию вызовов и возможностей развития экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане. Анализируются основные проблемные области, с которыми сталкиваются узбекские предприниматели при выходе на международные рынки, а также выявляются перспективы и потенциал для увеличения экспортной деятельности малого бизнеса в стране.

**Ключевые слова:** экспортный потенциал, малые предприятия, вызовы, возможности, конкурентоспособность, диверсификация, интеграция, информационные технологии, качество продукции.

Экспорт играет важную роль в экономическом развитии любой страны, включая Узбекистан. Повышение экспортного потенциала малых предприятий является ключевым фактором, способствующим устойчивому экономическому росту и конкурентоспособности страны на мировых рынках. Однако, в условиях современной глобализации и увеличенной конкуренции, узбекским предпринимателям сталкиваются с рядом вызовов и препятствий при развитии экспортного бизнеса. В данном контексте необходимо изучить и проанализировать существующие проблемы и возможности развития экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане.

1. Важность развития экспортного потенциала малых предприятий. Малые предприятия играют ключевую роль в экономике Узбекистана, внося значительный вклад в рост ВВП, развитие инноваций и создание рабочих мест. Однако, для долгосрочного устойчивого развития малого бизнеса необходимо увеличить его участие на мировых рынках. Экспортный бизнес предоставляет предпринимателям возможность расширить свои рынки сбыта, диверсифицировать риски и повысить свою конкурентоспособность.

2. Вызовы перед развитием экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане. Существует ряд вызовов, с которыми сталкиваются малые предприятия при попытке развивать свой экспортный бизнес. Недостаток доступа к финансированию, сложности в получении экспортных лицензий, высокие таможенные пошлины и транспортные издержки - все это является препятствиями, затрудняющими выход на международные рынки. Более того,

неразвитая инфраструктура и ограничения в торговле могут снижать конкурентоспособность узбекских предпринимателей.

3. Возможности для развития экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане. Несмотря на вызовы, с которыми сталкиваются малые предприятия, у Узбекистана существуют уникальные возможности для развития своего экспортного потенциала. Стратегия по расширению сети торговых партнеров, улучшение инфраструктуры внешней торговли, укрепление юридической базы и создание благоприятного инвестиционного климата - все это способствует более успешному выходу на мировые рынки для малых предприятий.

Вызовы развития экспортного потенциала:

- Ограниченный доступ к финансированию: многие малые предприятия сталкиваются с проблемами доступа к финансовым ресурсам, которые являются необходимыми для развития экспортной деятельности, включая производственные мощности, маркетинг и исследования рынка.

- Недостаток информации о международных требованиях и стандартах: многие малые предприятия не имеют достаточно информации о требованиях и стандартах на международных рынках, что затрудняет выход на новые рынки и привлечение зарубежных партнеров.

- Ограниченный международный опыт: малые предприятия в Узбекистане имеют ограниченный опыт в международной торговле и установлении бизнес-связей за рубежом, что может затруднить проникновение на новые рынки.

- Недостаточное развитие торговой инфраструктуры: ограниченность торговых путей и слабая транспортная инфраструктура могут ограничивать возможности экспорта малых предприятий.

Возможности развития экспортного потенциала:

Развитие экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане представляет собой важное направление стратегии экономического роста и укрепления конкурентоспособности страны на мировой арене. В условиях глобализации и открытых рынков, малым предприятиям открываются широкие возможности для расширения своей деятельности за пределами национального рынка. Ниже рассмотрены ключевые направления и перспективы развития экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане.

Диверсификация товарного портфеля и поиск новых рынков. Одним из основных способов увеличения экспортного потенциала является диверсификация товарного ассортимента и поиск новых рынков сбыта. Узбекистан богат разнообразием продукции, от текстиля и сельскохозяйственной продукции до товаров легкой промышленности и услуг. Малым предприятиям следует анализировать спрос на различные товары и

услуги на мировых рынках, адаптировать свою продукцию к требованиям и предпочтениям международных потребителей и искать новые возможности для экспорта.

Интеграция в международные цепочки поставок. Участие в международных цепочках поставок является эффективным способом для малых предприятий расширить свой экспортный бизнес. Узбекистан располагает благоприятным географическим положением и является важным транспортным и логистическим узлом в Центральной Азии. Это создает уникальные возможности для интеграции в международные логистические сети и обеспечивает доступ к новым рынкам через транзитные пути.

Использование современных информационных технологий и онлайн-платформ. С развитием информационных технологий и интернет-торговли открываются новые возможности для малых предприятий в области экспорта. Онлайн-платформы и электронные торговые площадки позволяют малым предприятиям достигать глобальной аудитории потребителей, снижать издержки на маркетинг и продвижение, а также упрощают процессы таможенного оформления и доставки.

Повышение качества продукции и сертификация. Для успешного выхода на мировые рынки малым предприятиям необходимо обеспечить высокое качество своей продукции и соответствие международным стандартам и требованиям. Сертификация продукции по международным стандартам качества и безопасности играет важную роль в повышении доверия к узбекским товарам на мировых рынках и способствует их успешному продвижению.

В современных условиях глобализации и усиливающейся конкуренции на мировых рынках развитие экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане представляет собой одно из ключевых направлений для укрепления экономики страны и повышения ее конкурентоспособности. В ходе исследования вызовов и возможностей для малых предприятий мы выявили ряд проблемных областей, таких как доступ к финансированию, сложности в получении экспортных лицензий и высокие таможенные пошлины, которые затрудняют выход на мировые рынки.

Однако, помимо вызовов, в статье были выявлены и значительные возможности для развития экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане. Диверсификация товарного портфеля, интеграция в международные цепочки поставок, использование современных информационных технологий и повышение качества продукции - все это содействует расширению возможностей для экспорта и увеличению участия узбекских предприятий на мировых рынках.

Безусловно, для успешного развития экспортного бизнеса необходимо реализовать комплекс мер и стратегий, направленных на устранение преград, стоящих на пути предпринимателей. Содействие в получении финансирования, упрощение процедур получения лицензий, совершенствование таможенного и логистического обслуживания - все это поможет создать благоприятные условия для развития экспортного потенциала малых предприятий.

В заключение, рост экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане является стратегически важным для стабильного и устойчивого экономического развития страны. Путем активного использования доступных возможностей, современных технологий и эффективных стратегий малые предприятия смогут укрепить свои позиции на мировых рынках и внести значительный вклад в процветание экономики Узбекистана.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Назарова Г.С. "Проблемы и возможности развития экспортного потенциала малых предприятий в Узбекистане", журнал "Экономика и предпринимательство", 2018.
2. Тошмурадов А.К. "Роль малых предприятий в увеличении экспорта Узбекистана", сборник научных трудов "Инновации и развитие", 2019.
3. Абдурахмонов Б.Р. "Оптимизация процессов экспортной деятельности малых предприятий в Узбекистане", журнал "Экспорт и торговля", 2020.
4. Умаров С.Х. "Использование информационных технологий для развития экспортного потенциала малых предприятий", монография, Ташкент, 2017.
5. Ёрматов Ильмидин Тошматович. (2024). Искусственный интеллект и эффективность работы текстильных предприятий в Узбекистане. Международный журнал исследований в области управления бизнесом, экономики и стратегии, 3 (3), 115–120. Получено с <https://scholarsdigest.org/index.php/bmes/article/view/611>.
6. Ерматов, И. Т. (2023). Государственная поддержка и проблемы малого и среднего бизнеса в Узбекистане. In Устойчивое развитие: анализ тенденций российской и мировой экономики (pp. 90-92).
7. Toshmatovich, Y. I. (2023). The role of the state and the international community in the fight against poverty in uzbekistan. Web of Humanities: Journal of Social Science and Humanitarian Research, 1(6), 4-7.
8. I.T. Yormatov, & Sh. Tudiboev. (2022). KICHIK BIZNESNING KATTA IMKONIYATLARI. Prospects of development of science and education, 1(2). 41-46. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7047923>
1. 9.. Ёрматов, И. Т. (2022). Роль малых предприятий и частных предпринимателей в развитии экономики Узбекистана. Barqarorlik va yetakchi tadqiqotlar onlayn ilmiy jurnali, 2(10), 332-339.

9. Ёрматов, И. Т. (2023). Проблемы Инновационной Деятельности Текстильной Промышленности Узбекистана. *Periodica Journal of Modern Philosophy, Social Sciences and Humanities*, 14, 37-41.
10. Yormatov, I. T. (2022). Роль частного бизнеса в экономике Узбекистана. *Nazariy va amaliy tadqiqotlar xalqaro jurnali*, 2(11), 215-220.
11. Yormatov, I. T., & Ahmedov, T. X. (2022). SANOAT 4.0 DA HR MENEGEMENTNING O'RNI. *Общественные науки в современном мире: теоретические и практические исследования*, 1(18), 64-67.