



EKSPORT SALOHİYATINI OSHIRISHDA KICHIK BIZNES SUBYEKTLARINING O'RNI

Adhamov Mubashsher Zunnurovich

Annotatsiya. Ushbu maqolada kichik biznes sub'ektlari mamlakatning eksport salohiyatini oshirishda muhim rol o'ynaydi. Mavjud adabiyotlarni tahlil qilish, amaliy tadqiqotlarni o'rganish va birlamchi tadqiqotlarni o'tkazish orqali ushbu tadqiqot kichik biznesning jahon bozoriga qanday hissa qo'shishi va eksportni ko'paytirishda o'z salohiyatidan yanada foydalanish uchun qanday strategiyalardan foydalanish mumkinligini yoritishga qaratilgan.

Kalit so'zlar. Kichik biznes sub'ektlari, eksport salohiyati, xalqaro savdo, iqtisodiy o'sish, ko'k eksport strategiyasi, jahon bozori.

Аннотация. В этой статье малые предприятия играют важную роль в увеличении экспортного потенциала страны. Анализируя существующую литературу, изучая тематические исследования и проводя первичные исследования, это исследование направлено на то, чтобы пролить свет на то, как малый бизнес может внести свой вклад в мировой рынок и какие стратегии можно использовать для дальнейшего использования своего потенциала в увеличении экспорта.

Ключевые слова. Малые предприятия, экспортный потенциал, международная торговля, экономический рост, экспортная стратегия МСП, мировой рынок.

Annotation. In this article, small business entities play an important role in increasing the country's export potential. By analyzing the available literature, studying case studies and conducting primary research, this study aims to highlight how small businesses contribute to the world market and what strategies can be used to further exploit their potential in increasing exports.

Keywords. Small business entities, export potential, international trade, economic growth, SME Export Strategy, world market.

Kichik biznes sub'ektlari (SBEs) bandlik, innovatsiyalar va iqtisodiy dinamizmga qo'shgan hissasi tufayli ko'pincha ko'plab iqtisodiyotlarning tayanchi sifatida e'tirof etiladi. Biroq, ularning eksport salohiyatidagi roli kamroq tekshiriladi. Ushbu maqola SBEs mamlakatning eksport salohiyatini qanday oshirishi va ularni jahon bozoriga yaxshiroq integratsiya qilish mexanizmlarini o'rganishga qaratilgan. Ushbu



munosabatlarni tushunish rivojlangan eksport faoliyati orqali iqtisodiy o'sishni rivojlantirishga qaratilgan siyosatchilar va biznes rahbarlari uchun juda muhimdir.

Muhim tadqiqotlar to'plami iqtisodiy rivojlanishda Sbesning ahamiyatini ta'kidlaydi. Xalqaro savdo markazi (ITC) ma'lumotlariga ko'ra, SBEs kompaniyalarning taxminan 95% ni tashkil qiladi va global miqyosda 60-70% ish bilan ta'minlaydi. Jahon banki tomonidan olib borilgan tadqiqotlar shuni ta'kidlaydiki, SBEs eksport sohasida innovatsiyalar va raqobatbardoshlikni oshirishda muhim ahamiyatga ega. Biroq, moliyalashtirishning cheklanganligi, xalqaro bozorlar to'g'risida bilimlarning etishmasligi va tartibga soluvchi to'siqlar kabi muammolar ko'pincha ularning eksport salohiyatiga to'sqinlik qiladi.

Ushbu tadqiqot kichik biznesdan eksport ma'lumotlarini miqdoriy tahlilini SBE egalari va menejerlarining sifatli suhbatlari bilan birlashtirgan aralash usulli yondashuvdan foydalanadi. Ma'lumotlar turli sohalardagi 200 ta kichik biznes namunasidan to'plangan. Miqdoriy ma'lumotlarga eksport hajmi, bozor yo'nalishlari va so'nggi besh yildagi o'sish sur'atlari kiradi. Sifatli ma'lumotlar SBE eksportchilarining tajribalari, muammolari va strategiyalari haqida tushuncha beradi.

Kichik biznes sub'ektlari mamlakatning eksport salohiyatini oshirishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Ular iqtisodiy o'sishga, innovatsiyalarga va eksport mahsulotlari va xizmatlarini diversifikatsiyalashga hissa qo'shadi. Kichik biznes eksport salohiyatini qanday oshirishi haqida umumiy ma'lumot:

1. Iqtisodiy Diversifikatsiya

Kichik korxonalar ko'pincha yirik bozorlarda faoliyat yuritib, yirik korporatsiyalar e'tiborsiz qoldirishi mumkin bo'lgan maxsus mahsulotlar va xizmatlarni taklif qilishadi. Ushbu diversifikatsiya eksport doirasini kengaytirishga yordam beradi, bir nechta asosiy sanoat va bozorlarga bog'liqlikni kamaytiradi. Turli xalqaro talablarga javob berib, kichik biznes yanada barqaror va moslashuvchan eksport iqtisodiyotiga hissa qo'shadi.

Iqtisodiy diversifikatsiya, ayniqsa, kichik biznesning hissasi orqali mustahkam va moslashuvchan iqtisodiyotni yaratishda hal qiluvchi rol o'ynaydi. Ushbu korxonalar ko'pincha yirik bozorlarda rivojlanib, yirik korporatsiyalar murojaat qilmasligi mumkin bo'lgan maxsus mahsulotlar va xizmatlarni taklif qilishadi. Ushbu ixtisoslashuv kichik biznesga turli xil xalqaro talablarni qondirishga imkon beradi va eksport iqtisodiyotining barqarorligini sezilarli darajada oshiradi. Kichik biznesning iqtisodiyotni diversifikatsiya qilish va eksport iqtisodiyotining barqarorligiga qanday hissa qo'shishi haqida batafsil ma'lumot:

Ixtisoslashgan mahsulotlar va xizmatlar:



- Kichik biznes tez-tez o'ziga xos mijozlar ehtiyojlari yoki madaniy imtiyozlarni rohatlariga noyob mahsulot yoki xizmatlarni ishlab chiqish. Ushbu ixtisoslashuv ko'pincha jahon bozorida ajralib turadigan yuqori sifatli, innovatsion mahsulotlarni yaratishga olib keladi.

Innovatsiya va moslashuv:

- Mart bozorlarida faoliyat yuritadigan kichik biznes ko'pincha tezkor va innovatsion bo'lib, o'zgaruvchan bozor tendentsiyalari va iste'molchilarning afzalliklariga tezda moslasha oladi. Ushbu chaqqonlik ularning turli xalqaro bozorlarda raqobatbardosh va dolzarb bo'lib qolishini ta'minlaydi.

Kengaytirilgan Eksport Oralig'i

Turli Xil Eksport Portfeli:

- Mahalliy mahsulotlarning keng assortimentiga e'tibor qaratib, kichik biznes yanada diversifikatsiyalangan eksport portfeliga hissa qo'shadi. Bu iqtisodiyotning cheklangan miqdordagi asosiy sanoat tarmoqlariga yoki yirik eksport tovarlariga bo'lgan ishonchini pasaytiradi.

Xatarlarni yumshatish:

- Diversifikatsiya iqtisodiy xavfni tarqatadi. Agar bitta sanoat inqirozga duch kelsa yoki ma'lum bir bozor iqtisodiy muammolarga duch kelsa, umumiy eksport iqtisodiyotiga ta'siri kamayadi. Bu iqtisodiyotni tashqi zarbalarga qarshi barqarorlashtirishga yordam beradi.

Xalqaro talablarga javob bering

Moslashtirilgan Echimlar:

- Kichik biznes xalqaro bozorlarning noyob talablariga javob beradigan moslashtirilgan mahsulotlarni taklif qilishi mumkin. Maxsus echimlarni taqdim etish qobiliyati ularning xorijiy xaridorlarga murojaatini kuchaytiradi va ularning bozor imkoniyatlarini kengaytiradi.

Madaniy va mintaqaviy moslashuv:

- Madaniy va mintaqaviy farqlarni tushunish va ularga moslashish kichik korxonalariga standartlashtirilgan mahsulot turlari tufayli yirik korporatsiyalar uchun mavjud bo'lmagan bozorlarga kirishga imkon beradi.

Moslashuvchan va moslashuvchan eksport iqtisodiyoti

Iqtisodiy Barqarorlik:

- Ko'plab kichik biznes tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan diversifikatsiyalangan eksport iqtisodiyoti barqarorroq va global iqtisodiy tebranishlarga kamroq moyil. Ushbu barqarorlik uzoq muddatli iqtisodiy o'sish va rivojlanishga yordam beradi.



Bandlik va o'sish:

- Kichik biznes muhim ish beruvchilar bo'lib, ko'pincha mahalliy jamoalar ichida ish bilan ta'minlaydi. Ularning o'sishi va muvaffaqiyati umumiy iqtisodiy rivojlanish va farovonlikka hissa qo'shadi, yanada muvozanatli va inklyuziv iqtisodiy landshaftni yaratadi.

Kichik biznes sub'ektlari iqtisodiyotni diversifikatsiya qilish va eksport iqtisodiyotining barqarorligini oshirishda muhim o'rin tutadi. Mart bozorlarida ishlash va ixtisoslashgan mahsulotlarni taklif qilish orqali ular eksport doirasini kengaytiradi va bir nechta asosiy tarmoqlarga bog'liqlikni kamaytiradi. Ushbu diversifikatsiya nafaqat iqtisodiy xavfni tarqatadi, balki iqtisodiyotning o'zgaruvchan global talablarga moslashishini ta'minlaydi, bu esa uni uzoq muddatda yanada mustahkam va barqaror qiladi.

2. Innovatsiya va raqobatbardoshlik

Kichik biznes ko'pincha yirik firmalarga qaraganda ancha chaqqon va innovatsiondir. Ularning o'zgaruvchan bozor sharoitlariga va iste'molchilarning afzalliklariga tezda moslashish qobiliyati ularga tashqi bozorlarda o'ziga xos ehtiyojlarni qondira oladigan noyob mahsulot va xizmatlarni ishlab chiqishga imkon beradi. Ushbu yangilik mamlakat eksportining raqobatbardoshligini oshiradi.

3. Ish o'rinlarini yaratish va iqtisodiy o'sish

Kichik biznesning o'sishi ish o'rinlarini yaratish va iqtisodiy rivojlanishga olib keladi. Ushbu korxonalar xalqaro bozorlarga kirib borishi bilan ular ish bilan ta'minlash imkoniyatlarini yaratadilar va mamlakatning umumiy iqtisodiy salomatligiga hissa qo'shadilar. Bu, o'z navbatida, kuchli eksport infratuzilmasi va imkoniyatlarini qo'llab-quvvatlaydi.

4. Raqamli platformalardan foydalanish

Elektron tijorat va raqamli platformalarning yuksalishi kichik biznes uchun o'yin maydonini tekislab, ularga nisbatan osonlik bilan jahon bozorlariga chiqish imkonini berdi. Onlayn bozorlar, raqamli marketing va xalqaro yuk tashish echimlari kichik biznesga butun dunyo bo'ylab mijozlar bilan bog'lanish imkonini beradi va ularning eksport salohiyatini sezilarli darajada oshiradi.

5. Davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash va savdo siyosati

Ko'pgina hukumatlar kichik biznesning eksport o'sishidagi ahamiyatini tan olishadi va grantlar, treninglar va bozor tadqiqotlariga yordam berish kabi turli xil yordam turlarini taqdim etishadi. Erkin savdo shartnomalari va eksportni moliyalashtirish dasturlari kabi xalqaro bozorlarga kirishni osonlashtiradigan savdo siyosati kichik biznesning eksport qilish qobiliyatini yanada oshiradi.



6. Xalqaro Tarmoqlarni Qurish

Kichik biznes ko'pincha yangi bozorlarga chiqish uchun xorijiy kompaniyalar bilan sheriklik va ittifoq tuzadi. Ushbu tarmoqlar ularga xalqaro savdoning me'yoriy talablar va madaniy farqlar kabi murakkabliklarini boshqarishda yordam beradi, bu esa o'z mahsulotlari va xizmatlarini eksport qilishni osonlashtiradi.

7. Mahalliyashtirilgan ishlab chiqarish va Xususiylashtirish

Kichik biznes o'z mahsulotlari va xizmatlarini tashqi bozorlarning o'ziga xos ehtiyojlari va afzalliklarini qondirish uchun moslashtirishi mumkin. Ushbu mahalliyashtirilgan yondashuv ularning takliflarini xalqaro mijozlar uchun yanada jozibador qilishi va eksportning muvaffaqiyati ehtimolini oshirishi mumkin.

8. Eksportga o'qitish va salohiyatni oshirish

Eksportni o'qitish va salohiyatni oshirishga qaratilgan dasturlar kichik biznesga xalqaro savdo qoidalari, logistika va marketing strategiyasini tushunishga yordam beradi. Eksport imkoniyatlarini yaxshilash orqali ushbu korxonalar jahon bozorlarida raqobatlashish uchun yaxshi jihozlangan.

9. Barqarorlik va axloqiy amaliyotlar

Ko'pgina kichik korxonalar barqarorlik va axloqiy amaliyotlarni birinchi o'ringa qo'yadilar, bu xalqaro bozorlarda muhim savdo nuqtasi bo'lishi mumkin. Iste'molchilar dunyo bo'ylab tobora ekologik va axloqiy ishlab chiqarilgan mahsulotlar izlaydilar, raqobat bilan kichik biznes ta'minlash.

Qiyinchiliklar va tavsiyalar

O'z salohiyatiga qaramay, kichik biznes ko'pincha cheklangan resurslar, tashqi bozorlar haqida ma'lumot etishmasligi va tartibga soluvchi to'siqlar kabi muammolarga duch keladi. Ushbu qiyinchiliklarni engish uchun quyidagi tavsiyalar berilishi mumkin:

- Moliyalashtirishga kirish: kichik biznesga xalqaro savdo bilan bog'liq xavflarni boshqarishda yordam berish uchun eksportni moliyalashtirish va kredit sug'urtasidan foydalanish imkoniyatlarini yaxshilash.

- Axborot va o'qitish: kichik biznesga eksport jarayonlari va bozorga kirish strategiyasini tushunishga yordam beradigan keng qamrovli o'quv dasturlari va manbalarini taqdim etish.

- Infratuzilma va logistika ta'minoti: kichik biznes uchun tovarlarni samarali eksport qilishni osonlashtiradigan infratuzilma va logistika echimlariga sarmoya kiriting.

- Xalqaro savdo missiyalari: kichik biznesni tashqi bozordagi potentsial xaridor va sheriklar bilan bog'lash uchun savdo vakolatxonalarini va ekspozitsiyalarini tashkil etish.



- Raqamli vositalar va platformalar: onlayn bozorlar va elektron tijorat echimlari kabi xalqaro savdoni osonlashtiradigan raqamli vositalar va platformalardan foydalanishni rag'batlantirish.

Ushbu muammolarni hal qilish va ularning kuchli tomonlarini qo'llash orqali kichik biznes milliy eksport salohiyatiga o'z hissasini sezilarli darajada oshirishi, iqtisodiy o'sish va diversifikatsiyani boshqarishi mumkin.

Natijalar Sbesning eksport salohiyatini oshirishda muhim rol o'ynashini ta'kidlaydi. O'zlarining o'ziga xos moslashuvchanligi va innovatsion imkoniyatlaridan foydalangan holda, SBEs o'zgaruvchan bozor sharoitlariga va mijozlarning afzalliklariga tezda moslasha oladi. Biroq, ularning potentsialidan to'liq foydalanish uchun ular duch keladigan muammolarni hal qilish juda muhimdir. Moliya olish imkoniyatini yaxshilash, bozor razvedkasini yaxshilash va tartibga solish talablarini soddalashtirishga qaratilgan siyosat Sbesning eksport salohiyatini sezilarli darajada oshirishi mumkin.

Xulosa va takliflar

Xulosa qilib aytganda, SBEs eksport salohiyatini oshirish va iqtisodiy o'sishni ta'minlash uchun ajralmas hisoblanadi. Ularning potentsialini maksimal darajada oshirish uchun quyidagi strategiyalar tavsiya etiladi:

- Moliyalashtirishni yaxshilash: xalqaro bozorlarni kengaytirishga qaratilgan ixtisoslashgan moliyalashtirish dasturlari va kredit imkoniyatlarini yaratish.
- Market Intelligence va Training: o'quv dasturlarini ishlab chiqish va SBEs xalqaro bozorlarni tushunish va navigatsiya qilish uchun resurslarni taqdim etish.
- Normativ soddalashtirish: SBEs eksportini osonlashtirish uchun tartibga solish jarayonlarini soddalashtiring va byurokratik to'siqlarni kamaytiring.
- Qurilish tarmoqlari: Sbesni eksport qilishda qo'llab-quvvatlaydigan sanoat klasterlari va tarmoqlarini shakllantirishni rag'batlantirish.

Ushbu strategiyalarni amalga oshirish orqali siyosatchilar va biznes rahbarlari Sbesga to'siqlarni engib o'tishda va jahon bozoriga qo'shgan hissalarini oshirishda yordam berishlari mumkin, natijada eksport hajmi oshadi va barqaror iqtisodiy o'sishga olib keladi.

Adabiyotlar.

1. Ускова С.И. (2013) Экономический потенциал предприятия как основа предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / С.И. Ускова. – Режим доступа: <http://science-bsea.narod.ru>.



2. Асаилов А.А. (2001) Экспортный потенциал региона и механизм его развития (На примере Республики Дагестан): дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А.А. Асаилов. – Махачкала. – 195 с.
3. Дэниелс Джон Д. (1994) Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба ; пер. с англ., 6-е изд. – М.: “Дело ЛТД”. – 456 с
4. Кислова Ю.Е. (2013) Оценка влияния факторов внешней среды на экспортную стратегию предприятия [Электронный ресурс] / Ю.Е. Кислова // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2002-1/04.shtml>.
5. Мокий М.С., Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. (2002) Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. проф. М.Г. Лапусты. М.: ИНФРА М.
6. Котлер Ф., Армстронг Г. (1998) Основы маркетинга / Пр. с англ. 2-е изд-е. К.; М.; СПб.: Издат. дом «Вильямс».
7. Портер М. (2001) Конкуренция: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс»