



AKTUAR MOLIYA VA BUXGALTERIYA HISOBI ILMIY JURNALI

Vol. 4 Issue 11 | pp. 635-640 | ISSN: 2181-1865

Available online <https://finance.tsue.uz/index.php/afa>

TADBIRKORLIK SUB'EKTLARI TOMONIDAN ISHLAB CHIQRILGAN MAHSULOTLARNI XORIJGA EKSPORT QILISH IMKONIYATLARI VA MEXANIZMLARI



Boymirzayev Zokirjon Mashrabboyevich

Namangan muhandislik-texnologiya instituti,
"Buxgalteriya hisobi va audit" kafedrası katta o'qituvchisi.

Annotatsiya: Maqolada mamlakatdagi tadbirkorlik sub'ektlari tomonidan ishlab chiqargan mahsulotlarining xorijga eksport qilish imkoniyatlari va mexanizmlari tadqiq qilinib, bu borada qabul qilingan me'yoriy hujjatlar hamda xorijiy mamlakatlarning ilg'or tajribasidan foydalanish bo'yicha taklif va tavsiyalar berilgan.

Kalit so'zlar: Kichik biznesda eksport va import, eksportni sug'urtalash mexanizmlari, investitsiya salohiyati, eksportga imtiyozlar, taklif talabnomasi, investitsiya.

Аннотация: В статье рассматриваются возможности и механизмы экспорта продукции, производимой субъектами предпринимательства в стране, предложения и рекомендации по использованию принятых нормативных документов и передового опыта зарубежных стран.

Ключевые слова: экспорт и импорт в малом бизнесе, механизмы страхования экспорта, инвестиционный потенциал, экспортное стимулирование, запрос предложений, инвестиции.

Abstract: The article examines the possibilities and mechanisms for exporting products manufactured by business entities in the country abroad, and provides proposals and recommendations on the use of regulatory documents adopted in this regard, as well as the advanced experience of foreign countries. Keywords: Export and import in small businesses, export insurance mechanisms, investment potential, export incentives, application for proposals, investment.

Kirish.

Mamlakatning ijtimoiy-iqtisodiy taraqqiyotining hozirgi bosqichida eksport hajmlarini ko'paytirish orqali makroiqtisodiy barqarorlikni ta'minlash muhim ahamiyat kasb etadi. Yangi O'zbekistonni taraqqiyot strategiyasining 29-maqсадida Respublikaning eksport salohiyatini oshirish orqali 2026 yilda respublika eksport hajmlarini 30 milliard AQSh dollariga yetkazish, shuningdek O'zbekiston-2030 strategiyasining 55-maqсадida Milliy iqtisodiyotning eksport salohiyatini kuchaytirish va uning tarkibida qo'shilgan qiymati yuqori bo'lgan mahsulotlar ulushini keskin oshirish orqali eksport hajmini 2 barobar oshirish va 45 milliard dollarga yetkazish, eksportchi korxonalar sonini 6,5 mingtadan 15 mingtaga yetkazish" vazifasi belgilangan.

Mazkur vazifalarni samarali ijrosini ta'minlash kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub'ektlarining ishlab chiqarish samaradorligini oshirish, ishlab chiqarishni diversifikatsiya va modernizatsiya qilish asosida iqtisodiy barqarorligini ta'minlash, davlat tomonidan eksport qiluvchi korxonalar faoliyatini faol qo'llab-quvvatlash zahirida respublikaning eksport salohiyatini oshirishning ilmiy uslubiy asoslarini takomillashtirishga qaratilgan tadqiqotlar ko'lamini kengaytirish maqsadga muvofiq.

Jumladan: Ishlab chiqaruvchi korxonalar qulay shart-sharoitlar yaratish, tadbirkorlik va kichik biznesni rivojlantirishga yordam berish maqsadida "O'zstandart" agentligida mahsulotlarni eksport qilishga ko'maklashish Byurosi tashkil etildi.

Shuningdek mikrofirmalar va kichik korxonalar o'zi ishlab chiqargan tovar (ish, xizmat) larni eksport qilishdan tushadigan valyuta tushumining 50 foizini majburiy sotishdan ozod etildi. "Eksport qiluvchi korxonalarni rag'batlantirishni kuchaytirish va raqobatbardosh mahsulotlarni eksportga yetkazib berishni kengaytirish bo'yicha imtiyozlar berildi:

Respublikada eksport va investitsiya salohiyatini yanada kengaytirish, investitsiya dasturlariga kiritilgan loyihalar, xalqaro moliya institutlari va xorijiy hukumat moliya tashkilotlari ishtirokidagi investitsiya loyihalari hamda oliy darajadagi tashriflar davomida imzolangan hujjatlarni amalga oshirish bo'yicha «yo'l xaritalari»ga kiritilgan tadbirlarning ijrosini o'z vaqtida va sifatli ta'minlash, ilm-fan va innovatsiya yutuqlarni keng joriy etgan holda hududlarda «sanoat klasterlari»ni tashkil etish tartiblari belgilandi

Eksportga ko'maklashish va uni rag'batlantirishni kuchaytirish, eksport faoliyatini moliyalashtirish va sug'urta himoyasi mexanizmlarini kengaytirish belgilandi. Shuningdek joriy yilning 30 sentabr kuni «2022 yilda Tadbirkorlik sub'ektlarining eksport salohiyatini yanada kengaytirish chora-tadbirlari to'g'risida. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining farmoni imzolandi.

Bu qarorda 10 kun muddatda «Ishlab chiqaruvchidan to iste'molchiga» tamoyili asosida Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligining hududiy bo'linmalarida doimiy faoliyat yurituvchi hududiy eksport shtablari tashkil etilishi, shuningdek, eksportni qo'llab-quvvatlash jamg'armasi tomonidan eksportga yo'naltirilgan mahsulotlarni ishlab chiqarish uchun 100 mln. dollar ajratilishi belgilandi.

2021 yil 1 fevraldan eksportchi tashkilotlarga eksportoldi moliyalashtirish ajratilishi ma'lum qilindi. Bundan tashqari, 2021 yil 1 apreldan mahalliy eksportchi korxonalarining savdo uylarini ochish va saqlash, ofis, savdo va ombor binolarini ijaraga olish, shuningdek, reklama kompaniyalarini tashkil qilish bilan bog'liq chet eldagi xarajatlarning 50 foizi eksportni rag'batlantirish agentligi mablag'lari hisobidan qoplab berilishi ko'zda tutilgan. [7]:

Ishlab chiqaruvchilarga yaratib berilayotgan keng imkoniyat va imtiyozlar eksport qiluvchi korxonalar soni ortishiga xamda eksport hajmlarini ko'paytirish orqali makroiqtisodiy barqarorlikni ta'minlash imkonini yaratish barobarida mamlakatimizning eksport salohiyati izchil yuksalib bormoqda. "Made in Uzbekistan" yorlig'i tushirilgan mahsulotlar jahon bozorida keng o'rin egallamoqda.

Mavzuga oid adabiyotlar sharhi.

O'zbekistonda kichik biznes va xususiy tadbirkorlik sub'yektlarining tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini takomillashtirish yo'li orqali eksport imkoniyatini oshirish masalalari mamlakat iqtisodchi olimlaridan M.Sharifxo'jayev, S.G'ulomov, A.O'lmasov, A.Vaxobov, Sh.N.Zaynutdinov, A.Sh.Bekmurodov, D.N.Raximova, N.Q.Yo'ldoshev, B.K.G'oyibnazarov, S.K.Salayev, Sh.Ergashxodjayeva U.V.Gafurov, D.A.Artiqova, D.S.Alimatova, M.Ibragimova, Sh.Yuldashev, N.J.Nosirova va boshqalarning ilmiy ishlarida tadqiq etilgan, biz ayni shu tadqiqotimizda ushbu olimlarimizning yondashuvlari, fikr-mulohazalarini o'rganib chiqqanmiz.

Tadqiqot metodologiyasi.

Tadqiqot va o'rganishlar shuni ko'rsatadiki keyingi yillarda mamlakatimizda ijtimoiy-iqtisodiy soha va boshqa soxalarda amalga oshirilayotgan keng ko'lamli islohotlar jarayonida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlashga, ular uchun yanada qulay shart-sharoit yaratishga alohida e'tibor qaratilmoqda.

Izchil amalga oshirib kelinayotgan bunday islohotlar bugungi kunda o'zining ijobiy natijalarini namoyon etmoqda. Qisqa vaqt ichida iqtisodiyotda chuqur tarkibiy o'zgarishlar amalga oshirildi, shu bilan bir qatorda eksportbop maxsulot turlarini ko'paytirish va xududlar geografiasini kengaytirish bo'yicha mavjud imkoniyatlardan samarali foydalanish doir kompleks chora-tadbirlar ishlab chiqildi.

Ma'lumki 2021 yilning 10 apreldan O'zbekiston uchun Yevropa Ittifoqining maxsus imtiyozlar tizimi (GSP+) kuchga kirdi va bu O'zbekistondan 6200dan ortiq tovarlarni Yevropa Ittifoqi davlatlariga bojsiz olib kirish imkonini beradi. Bir qaraganda eksportchilarning «pichog'i moy ustida» bo'ladigandek, lekin hammasi bir qaragandagidek oson emas. Buning uchun tinmay ishlash, izlanish xamda mavjud imkoniyatlardan samarali foydalanish lozim.

Hududlar kesimida korxonalar va kichik biznes sub'ektlari tomonidan tayyorlanayotgan mahsulotlarga jahon bozorida talab ko'payib bormoqda. Buni eksport ko'rsatkichlarining yildan-yilga o'sish sur'atidan ham bilsa bo'ladi. 2020 yil mobaynida mamlakatimizda yaqin 15,1 mlrd dollarlik eksport amaliyotlari amalga oshirilgan bo'lsa, 2021 yilda 16,6 mlrd dollardan ortiq eksport amaliyotlari amalga oshirildi.

Tahlil va natijalar.

Mamlakatimizda ishlab chiqarilgan mahsulotlarining Yevropaga eksporti xaqida gap ketganda, G'arbiy Yevropa davlatlariga O'zbekistondan eksportni kuzatib boruvchi, O'zbekistondagi zamonaviy ishlab chiqarishni mahalliyashtirish hamda xalqaro sanoat hamkorligini tashkillash- tiruvchi Yevropadagi ilk kompaniya asoschisi Dmitriy Rodin quyidagi fikrlarni bildirgan, xususiy ishlab chiqaruvchi uchun asosiy «zaruriyat»lardan uchtasini ajratib ko'rsatish fikrlarni keltirib o'tgan.

Birinchiidan, Yevropa - bu juda katta bozor. YeI bozoriga to'laqonli chiqish - ishlab chiqarishni karrasiga ko'paytirish demak. Agar sifatli mahsulot ishlab chiqarar ekansiz, bu bozordan ulush ajratishga intilmaslik g'alati bo'lar ham edi. Miqyoslarga e'tibor qiling: Yevropa Ittifoqi davlatlari har yili 180 mlrd yevrolik kiyim-kechak import qiladi, uy tekstili importi hajmi esa 150 mlrd dollar. Taqqoslash uchun, rasmiy statistikaga ko'ra, Rossiya kiyim-kechak va poyabzal importi uchun 10 mlrd dollar sarflaydi.

Ikkinchidan, raqobatbardosh o'zbek ishlab chiqaruvchilari qoida tariqasida import uskunalardan foydalanishadi. Lizing to'lovlari dollar yoki yevroda ifodalangan. Agar ishlab chiqaruvchi o'zining tayyor mahsulotlarini boshqa valyutada sotsa, o'z gardaniga valyuta bilan bog'liq jiddiy xatarlarni ham oladi. Nihoyat, bu biznesning juda to'g'ri qurilgan modelidir: xarajatlar so'mda, tushum yevroda bo'lsa.

Davlat uchun Yevropaga eksportni ko'paytirish - bu eksport-import saldosi sifat darajasi yaxshilanishi, milliy va mahalliy budjetlarga soliq to'lovlarining oshishini bildiradi. Bu holatda yangi ish o'rinlari yaratilishini ham e'tibordan qochirmaslik kerakligini ta'kidlaydi.

Shu bilan bir qatorda mutaxassis quyidagi jihatlariga xam e'tibor qaratishni ta'kidlagan:

-Yengil sanoat va oziq-ovqat mahsulotlari ishlab chiqarishda har bir ish o'rni turdosh sohalarda yana 2-3 tadan qo'shimcha ish o'rinlari yaratishini, bu har qanday hudud va butun mamlakat uchun ham muhim ijtimoiy-iqtisodiy natija hisoblanishini, mamlakat kelajagi uchun turdoshlik jihati - inson kapitalining o'sishini shu bilan birga barcha darajalar uchun yevropalik hamkasblar bilan ishlash tajribasiga ega mutaxassislar paydo bo'lishi yaqin yillarda iqtisodiy o'sish uchun asos bo'lishini ta'kidlaydi. [8]

Bu o'z navbatida, o'zbek ishlab chiqaruvchilarining Yevropa bozorlaridagi har bir muvaffaqiyati bilan mamlakatning va alohida yirik eksportga yo'naltirilgan loyihalarning investitsion jozibadorligi oshiradi.

- GSP - bu «General System of Preferences» (Imtiyozlar bosh tizimi) iborasining qisqartmasi. Mazmunan, bu O'zbekistondagi qariyb hamma mahsulotlar Yevropa Ittifoqi davlatlariga bojsiz eksport qilinishini anglatadi. O'zbekiston bu imtiyozlarga ega bo'lgan davlatlar qatoriga kirgani alohida e'tirof etish lozim.

Yevropa bozorida kuchli raqobat hukm suradi. Dunyo bo'ylab eng yaxshi ishlab chiqaruvchilar, xaridorlar bilan to'g'ridan to'g'ri muzokaralar olib borishadi, tovarlar uchun narx hisobi uning har donasiga sentning o'ndan bir qismigacha boradi. Vaziyatdan kelib chiqib tasavvur qilinganda, ishlab chiqaruvchi, sentning o'ndan bir qismigacha talashib, iqtisod qilishga tirishib turgan bir paytda, kutilmaganda u ulkan bonusga ega bo'ladi: muhokama qilinayotgan tovar Yevropaga bojsiz olib kirilishiga ruxsat berildi. Bu bonusning kattaligi sentning o'ndan bir qismi emas, mahsulot narxining bir necha foizidan ham katta summalarda o'lchanadi. Bir deganda O'zbekistonning barcha mahsulotlari raqobatbardosh bo'lib qolganday ko'rinadi, buni aytishga oson.

Lekin GSP+ rejimiga kirishish ortiqcha xursandchilikka sabab bo'lmasdan, balki tinimsiz sa'yi-harakat qilish orqali, mustaxkam tizim qurishni taqozzo etadi. GSP+ imtiyozlariga avvalroq ega bo'lgan davlatlar tajribasi ko'rib chiqilganda. Pokiston eng muvaffaqiyatli eksportchiga aylangani: yiliga 5,9 mlrd yevro.

Aytish mumkinki, ishlab chiqaruvchilar davlat yordamida makroiqtisodiy darajada ham juda sezilarli «iqtisodiy mo'jiza» yaratganligi. Eng avvalo ishlab chiqaruvchilar ishlab chiqarishni sertifikatlashtirish va mahsulotlarga sertifikatlar olish borasida o'z marketing harakatlarini sinxronlashtirilganligi aloxida ta'kidlash lozim.

Yevropada Pokiston mahsulotlarining ko'plab ko'rgazma zallari borligi, u yerda ishlab chiqaruvchilar o'z mahsulotlarini taqdim etib, xaridorlar bilan bitta tilda gaplashishlari - sifat nazorati borasida ham, sertifikatlash masalalarida ham, o'z ishlab chiqarishini qayta jihozlab, o'zgarayotgan talabni qondirish masalasida ham, bir so'z bilan aytganda, xaridorga juda yaqin bo'lish orqali maksimal darajada mijozga moslashganliklar muhim ahamiyat kasb etgan.

Mijozga moslashish deganlari esa doim matematik tomondan hisoblasa bo'ladigan narsa. Mijoz kerakli axborotni ishlab chiqaruvchi saytidan nechta klikda topa oladi? Request for Proposal (Taklif talabnomasi) jo'natganidan so'ng u tijoriy taklifni uzog'i necha soat kutadi? Talabnoma jo'natilganidan so'ng necha kun o'tgach u tovarning laboratoriya tahlillarini ola oladi? Necha kundan so'ng mahsulot namunasi uning qo'lida bo'ladi?

Bu tizim hammasi juda oddiy qurilgan - sog'lom fikr va inson uchun tushunarli idrok asosida. Mana, sizga xaridor Request for Proposal jo'natdi. «Biz bunaqasini ishlab chiqarmaymiz, katalogimizda borini tanlang», deya javob beruvchi ishlab chiqaruvchi ularga aslo qiziq emas. Chunki xuddi shu Request for Proposal'ni Pokiston, Hindiston, Ispaniya, Vetnam, Polsha, Bangladesh va Italiyadagi ishlab chiqaruvchilar ham olishgan - xaridor esa aynan o'zi istagan narsani berishga tayyor bo'lgan ishlab chiqaruvchi bilan mulqotni davom ettiradi.

Mana shu muzokaralar - mohiyatan ishlab chiqaruvchilarning sirtidan raqobat kurashi hisoblanadi. Bunda mahsulot o'ramasini zudlik bilan o'zgartirishga, narxni moslashtirish, xaridor yoki sotuvchining texnologlari bilan maslahatlashuvdan so'ng qimmatroq yoki arzonroq xom-ashyoga o'tishga tayyor bo'lish kerak. Demak, ishlab chiqaruvchilarning mahsulotlari qo'yilgan ko'rgazma zallari joylashgan kvartallarda nafaqat oshxonalar, balki passport- larning amal qilish muddatini uzaytirish, tarjimalarni notarial tasdiqlash va shu kabi turli biznes-servislar bo'lishi lozim.

Mamlakatimizni eksportyor ishlab chiqaruvchilari biznesni juda faol tarzda olib borishlari va Yevropada salohiyatli vakolatxonalar ochishlari maqsadga muvofiq bo'ladi.

Avvalo mahsulotning Yevropa bozoriga muvaffaqiyatli chiqishi uchun quyidagilarga e'tibor berish zarur: sertifikatsiya, bozor talablarini tushunish, o'z raqobat ustunliklarini mukammal darajada aniq bilish, Yevropada jismonan hozir bo'lish va nihoyat, o'zining raqobat ustunliklariga binoan sotuv tizimini qurish.

Har bir eksport loyihasiga tizimli ravishda yondashish kerak. Masalan, ko'p hollarda sertifikatsiya uchun shunchaki to'lov qilish yetarli emas: sertifikatning o'zi sotuvlarni ta'minlay olmaydi, u shunchaki ishdagi vositalardan biri, mahsulotni reklamasi bo'lmasa uning shartnomalar imzolanishida nafi bo'lmaydi.

Xulosa va takliflar.

Yuqoridagi fikr-muloxazalardan kelib chiqqan holda ta'kidlash lozimki, mamlakatimizda iqtisodiyotni tubdan islox etish, bozor munosabatlari asoslarini shakllantirish va kengaytirish, tarkibiy o'zgartirishlar orqali zamonaviy tarmoq va soxalarni yaratish, ishlab chikarishni modernizatsiya- lash va diversifikatsiya- lash orqali barqaror iqtisodiy o'sishni ta'minlash, yangi ish o'rinlarini tashkil qilish, bandlik muammosini xal etish, axolining daromadlari va farovonligini oshirish, xo'jalik

yurituvchi sub'ektlarning eksport imkoniyatlarini oshirish imkonini beradi. Bu borada O'zbekiston, xorij tajribasiga amal qilib, bir qator rivojlangan mamlakatlar yo'lidan borishi. Yevropa bozorlariga chiqishni mustahkam tizimini joriy etish zarur deb hisoblaymiz. eksportchilarni qo'llab-quvvatlash mafkurasi baribir bozorga yangi eksportchilarni olib kirishga mo'ljallangan bo'lishi kerak.

Eksportchilarga davlat ko'magi -jahon amaliyotida ommalashgan chora. Bu yo'ldan borar ekan, O'zbekiston bozor prinsiplaridan og'ishmaydi. Boz ustiga, ko'mak faqat boshlang'ich bosqichlarda beriladi, keyinchalik davlat izchillik bilan yordamni kamaytira boradi. Mutaxassislar bilan birgalikda «eksport loyihalari fabrikasi»ni yaratish Xalqaro investorlarda O'zbekiston haqida yaxshi taassurot uyg'otishiga xizmat qilishini ta'minlash lozim.

Agar yuqoridagi talablar izchillik bilan bajarilsa, natijalar juda tez orada bo'y ko'rsatadi va Pokistonning «iqtisodiy mo'jiza»sini nafaqat takrorlash, undan o'zib ketish ham mumkin bo'ladi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati.

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "2022 yil 28 yanvardagi "2022-2026 yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida"gi PF-60-son Farmoni.
2. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni, 30.09.2022 yildagi "Tadbirkorlik sub'ektlarining eksport salohiyatini yanada kengaytirish chora-tadbirlari to'g'risida" PF-228-sonli farmoni
3. Boymirzaev Z.M. Development of the Export Capacity of Small Business Enterprises in Uzbekistan. International Interdisciplinary Research Journal. Volume 2 Issue 3, Year 2023. ISSN: 2835-3013. –P.225-228.
4. Boymirzayev Z.M. O'zbekiston Respublikasini eksport imkoniyatini rivojlantirishda kichik biznes korxonalarining o'rni. Science and education scientific jurnal. 12-dekabr 2022. – B.1030-1034.
5. Boymirzayev Z.M. Kichik va o'rta biznes korxonalarini eksport tovarlar ishlab chiqarish strategiyalarini asosiy mohiyati va o'ziga xos xususiyatlari .“Ta'lim tizimida ijtimoiy-gumanitar fanlar”, Jurnal, 4-son. TDTU, 2021 sentyabr (OAK). –B.23-28.
- 6.Собиров О. Кичик бизнес ва хусусий тadbirkorликда бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботларини халқаро стандартлар асосида такомиллаштириш //Монография. Наманган. – 2022.
- 7.Собиров, Отабек. "Молиявий ҳисоботларни халқаро стандартлар талаблари даражасида такомиллаштириш.«." *Халқаро молия ва ҳисоб» илмий журнали* 3 (2021): 2181-1016.
- 8.Собиров О. О. Бошқарув ҳисобининг моҳияти ва уни ташкил этишда харажатларнинг ўрни //Scientific Journal of "International Finance& Accounting".-Т.: ТМІ. – 2022.
- 9.Собиров, О. "Хўжалик юритувчи субъектларда бошқарув ҳисобини самарали юритишни такомиллаштириш." *Архив научных исследований* 2.1 (2022).
- 10.Sobirov O. Boshqaruv hisobida mas' uliyat markazlarini tashkil etish masalalari. – 2024.
- 11.Собиров О. О. Бошқарув х, исобининг мох, ияти ва уни ташкил этишда харажатларнинг ўрни //Scientific Journal of" International Finance& Accounting".-Т.: ТМІ.-2022.
- 12.www.lex.uz
- 13.www.stat.uz

Copyright: © 2024 by the authors. This work is licensed under a Creative Commons Attribution- 4.0 International License (CC - BY 4.0)

