



КИЧИК БИЗНЕС СУБЪЕКТЛАРИ ЭКСПОРТ САЛОҲИАТИНИ ОШИРИШДА ВОСИТАЧИ ЭКСПОРТ ТАШКИЛОТЛАРИНИ ШАКЛЛАНТИРИШ

Носирова Наргиза Жамолиддин қизи

Тошкент давлат иқтисодиёт университети “Менежмент ва маркетинг” кафедраси доценти, PhD. Тошкент, Ўзбекистон.

ORCID: 0000-0002-4210-1550 nargiza.uz05@gmail.com

DOI: https://doi.org/10.55439/EIT/vol11_iss2/i31

Аннотация

Ушбу мақолада кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларида ишлаб чиқарилган товарлар экспорти самарадорлигини ошириш мақсадида уч турдаги воситачи экспорт ташкилотларини яъни давлат томонидан ташкил этиладиган воситачи экспорт ташкилотлари, муайян тармоқлар бўйича уюшма кўринишида ташкил этиладиган воситачи экспорт ташкилотлари ҳамда тижорат воситачи ташкилотларини ташкил этиш механизми батафсил баён этилган.

Калит сўзлар: кичик бизнес, хусусий тадбиркорлик, экспорт, экспорт ҳажми, экспорт салоҳияти, реэкспорт, товарлар ва хизматлар, ялпи ички маҳсулот, божхона божи, солиқ имтиёзлари, воситачи экспорт ташкилотлари.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ЭКСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Носирова Наргиза Жамолиддин кизи

Доцент кафедры «Менежмент и маркетинг», Ташкентского государственного экономического университета, PhD. Ташкент, Узбекистан.

Аннотация

В данной статье подробно описывается механизм создания трех видов посреднических экспортных организаций, т.е. посреднических экспортных организаций, организованных государством, посреднических экспортных организаций, организованных в форме ассоциации по конкретным отраслям, и коммерческих посреднических организаций, с целью повышения эффективности экспорта товаров, произведенных малым бизнесом и частными предприятиями.

Ключевые слова: малый бизнес, частное предпринимательство, экспорт, объем экспорта, экспортный потенциал, реэкспорт, товары и услуги, валовой внутренний продукт, таможенная пошлина, налоговые льготы, посреднические экспортные организации.

FORMATION OF INTERMEDIATE EXPORT ORGANIZATIONS TO INCREASE THE EXPORT POTENTIAL OF SMALL BUSINESSES

Nosirova Nargiza Jamoliddin qizi

PhD, Associate Professor of “Management and Marketing” Department, Tashkent State University of Economics. Tashkent, Uzbekistan.

Abstract

This article describes in detail the mechanism of establishing three types of intermediary export organizations, i.e. intermediary export organizations organized by the state, intermediary export organizations organized in the form of an association for specific sectors, and commercial intermediary organizations, in order to increase the efficiency of the export of goods produced by small businesses and private enterprises.

Key words: small business, private entrepreneurship, export, export volume, export potential, re-export, goods and services, gross domestic product, customs duty, tax benefits, intermediary export organizations.

Кириш

Жаҳоннинг ривожланган мамлакатларида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолияти иқтисодий сиёсатнинг стратегик вазифаси сифатида жадал суръатларда ривожлантирилмоқда. Жаҳондаги ривожланган мамлакатлар ялпи ички маҳсулотининг 55-67 фоизи кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ҳиссасига тўғри келади. Бу кўрсаткич АҚШда 52-55 фоизни, Японияда 52-57 фоизни, Европа Иттифоқи мамлакатларида 63-67 фоизни ташкил этади. Фарбий Европа мамлакатларида хусусий секторда фаолият юритаётган 17,1 млн. корхонанинг 90,9 фоизи кичик бизнес корхоналари ҳисобланади. Уларнинг ҳиссасига умумий саноат ҳажмининг 50 фоизи, хизматлар соҳасининг 67 фоизи, қурилиш ва савдонинг деярли 90 фоизи тўғри келмоқда. Бироқ жаҳондаги ривожланган мамлакатлар экспортининг қарийб 30-40 фоизи кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари ҳиссасига тўғри келмоқда. Бу кўрсаткич АҚШда 30 фоизни, Европа Иттифоқи мамлакатларида 27 фоизни, Японияда 15 фоизни ташкил этади [1]. Жаҳоннинг ривожланган мамлакатларида, шунингдек Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари экспорт салоҳиятини янада ошириш устувор аҳамиятини сақлаб қолмоқда.

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожланиши ва экспорт салоҳиятини оширишнинг назарий масалалари хорижий мамлакатларнинг қатор олимлари, жумладан Д.А.Плетнев, Е.В.Никлаев, А.Кампа [2]. А.П.Вершинин [3]нинг илмий тадқиқотларида кенг ёритилган. Уларнинг асарларида Россия Федерациясида тадбиркорлик субъектларини кичик ва ўрта бизнес секторига киритиш мезонлари қиёсий таҳлил қилинган. Мазкур мезонларни такомиллаштириш бўйича таклифлар берилган.

О.Зилберштейн тадқиқотида [4]. Россия Федерациясида кичик бизнеснинг мамлакат иқтисодиётидаги ва экспортидаги ўрни, тармоқлар бўйича таркиби, даромад ўсишига таъсири таҳлил қилинган.

Б.Титов [5]. ўз тадқиқотида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг йирик ЯИМдаги улуши, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг мамлакат экспорт салоҳиятини оширишдаги роли батафсил кўрсатиб берилган. Шунингдек, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини инновацион ривожлантириш масалаларига эътибор қаратилган, Европа Иттифоқига кирувчи давлатларда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг турлари, уларга корхоналарни киритиш мезонлари таҳлил қилинган.

Ю.А.Савинов ва А.Ю.Мигунов экспорт салоҳиятининг энг муваффақиятли талқинини таклиф этади: “экспорт салоҳияти бу – миллий иқтисодиёт, унинг соҳалари, тармоқлари, корхоналар ва компанияларнинг қиёсий миллий устунликлардан (кенг қўламли табиий ресурслар, қулай географик, инфратузилмавий ва бошқа омиллар,

юқори меҳнат унумдорлиги ва бошқалар) ҳамда илм-фан ютуқлари ва фан-техника тараққиётига асосланган янги рақобатли устунликлардан фойдаланиш йўли билан жаҳон бозорида рақобатбардош бўлган товарлар ва хизматлар ишлаб чиқариш қобилиятидир” [6].

И.А.Русаков “корхонанинг экспорт салоҳиятини корхонанинг ишлаб чиқариш ва иқтисодий имкониятларига асосланган, ўз маҳсулотларини чет элга сотиш, тўғридан-тўғри чет эл инвестицияларини жалб қилиш ва халқаро саноат жараёнларида иштирок этиш қобилияти” [7] сифатида тушунади.

Ю.М.Токарев ва П.В.Маниннинг фикрига кўра, экспорт салоҳияти корхонанинг “экспорт учун рақобатбардош маҳсулотлар яратиш ва ишлаб чиқариш, уни ташқи бозорларда тарғиб қилиш, у ерда товарларни фойда билан сотиш ва керакли даражада хизмат кўрсатиш қобилияти” [8] сифатида таърифланади.

Ўзбекистонлик олимлардан академик С.С. Ғуломов [9] ва У.В.Ғофуровнинг [10] тадқиқотларида кичик бизнесни ривожлантириш ва унинг экспорт салоҳиятини оширишни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш масалалари кенг ўрганилган.

Бироқ, юқорида номлари қайд этилган олимларнинг илмий-тадқиқот ишларида кичик бизнес субъектлари экспорт салоҳиятини оширишда воситачи экспорт ташкилотларини шакллантириш механизми деярли ўрганилмаган.

Мазкур мақолада кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларида ишлаб чиқарилган товарлар экспорт салоҳиятини ошириш мақсадида уч турдаги воситачи экспорт ташкилотларини яъни давлат томонидан ташкил этиладиган воситачи экспорт ташкилотлари, муайян тармоқлар бўйича уюшма кўринишида ташкил этиладиган воситачи экспорт ташкилотлари ҳамда тижорат воситачи ташкилотларини ташкил этиш механизми батафсил баён этилади.

Тадқиқот методологияси

Тадқиқотни амалга оширишда қўйилган мақсадларни амалга оширишда мантиқий ва таркибий таҳлил қилиш, гуруҳлаштириш, иқтисодий-статистик таҳлил, ўзаро ва қиёсий таққослаш усулларида самарали фойдаланилди. Олиб борилган таҳлиллар натижасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари экспорт самарадорлигини ошириш мақсадида уч турдаги воситачи экспорт ташкилотларини ташкил этиш механизми асослаб берилди.

Таҳлил ва натижалар

Кичик бизнеснинг мамлакат экспортида фаол иштирокини таъминлаш масалалари алоҳида аҳамиятга эга бўлиб, шу муносабат билан мамлакатда экспорт операцияларини давлат томонидан тартибга солиш механизмларини ҳисобга олган ҳолда кичик бизнес корхоналари экспортини самарали бошқариш стратегиясини ишлаб чиқиш зарурати юзага келмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Божхона кодекси билан қуйидаги экспорт турлари тартибга солинади:

- эркин муомала учун экспорт;
- вақтинчалик экспорт;
- қайта ишлаш учун вақтинчалик экспорт;
- реэкспорт.

Экспортни ташкил этишда икки гуруҳ ҳужжатларни тайёрлаш лозим: Ўзбекистон Республикаси қонунчилигида талаб қилинган ҳужжатлар ва экспорт амалга ошириладиган мамлакат қонунчилигида талаб қилинган ҳужжатлар. Бундан ташқари, божхона органига фойдаланиладиган транспорт воситасига қараб юк ташиш йўлидаги ҳужжат, шунингдек экспорт қилинадиган товарлар ҳақидаги барча

маълумотларни акс эттирувчи маълумотлар рўйхатини - оғирлиги, ҳажми, таркиби ва қадоклаш тури (қути, сават, сумка ва бошқалар) ни тақдим этиш зарур.

Ўзбекистон Республикаси божхона кодексига мувофиқ барча экспорт қилинадиган товарлар божхонада декларацияланиши керак. Маҳсулотлар экспортчининг жойлашган жойига энг яқин бўлган минтақавий божхона идорасида декларацияланиши керак.

Экспорт-импорт операциялари асосан ҳар қандай таъқиқ ёки квоталардан озод қилинади. Фақат атроф-муҳитни муҳофаза қилиш, соғлиқни сақлаш ва хавфсизликни таъминлаш мақсадида чекловлар қўйилади. Экспортни лицензиялаш режими ҳам йўқ, аммо баъзи маҳсулотлар учун экспортчилар биринчи навбатда давлат экспорт рухсатномасини олишлари керак. Бундай маҳсулотлар ва товарлар қурол-яроғ, ядро моддалари, фармацевтика, ноёб ҳайвон ва ўсимликлар, миллий мероснинг бир қисми саналган ноёб нарсалар ёки асарлар ҳисобланади.

Экспорт қилинадиган маҳсулот олдиндан тақдим этилган ариза бўйича экспертиза қилинади. Ўзбекистонда бу иш билан Инвестициялар ва ташқи савдо вазирлиги қошида фаолият юритадиган “Техник тартибга солиш” агентлиги шуғулланади. Ўзбекистондан маҳсулот экспорт қилиш учун код ва сертификат олиш керак. Илгари масалан, 10 навли мураббо экспорт қилиш учун, экспорт қилувчи ташкилотга битта код тақдим этилар эди, энди ҳар бир маҳсулот учун (масалан, гилос мураббоси, ўрик мураббоси, шафтоли мураббоси ва б.) алоҳида код олиш керак, натижада кодлар сони, бинобарин, харажатлар ҳам кескин ошган. Бу ўзгаришлар Ўзбекистондан экспорт қилинадиган барча турдаги маҳсулотларга тегишлидир.

Агар ташкилот божхона органларидан тегишли рухсатнома олиб, ўз товарлари билан ташқи бозорга чиққан бўлса, экспорт амалга оширилган ҳисобланади.

Бироқ, таъкидлаш жоизки, мамлакатимиздаги корхоналар ҳозирда экспорт операцияларини амалга оширишда фаол эмас. Экспорт ҳажми импортдан жиддий ортда қолмоқда. Экспорт асосан йирик бизнес корхоналари томонидан амалга оширилади, ваҳоланки мамлакатда корхоналарнинг асосий қисмини кичик корхоналар ташкил қилади. Асосан йирик бизнес корхоналари томонидан ишлаб чиқариладиган 20-25 номдаги товардан иборат экспорт структураси ҳам ўзгармаяпти. Кичик корхоналар асосан ички бозорга эътибор қаратадилар, чунки улар ўз маҳсулотларини экспорт қилишни мустақил равишда амалга ошира олмайдилар, ҳар доим зарур хом ашё ва технологияларни импорт қила олмайдилар, бу уларнинг таркибий заифлиги ва чекланган молиявий имкониятларининг натижасидир.

Ривожланишнинг ҳозирги босқичида нисбатан шаклланган рақобат шароитида ишлаб чиқарилган маҳсулотларни экспорт қилишнинг самарали стратегияси ишлаб чиқарувчи учун алоҳида аҳамият касб этади, бу эса сотиш ҳажмини ошириш, харажатларни камайтириш ва молиявий натижаларни ошириш имконини беради. Шу муносабат билан кичик бизнесни ривожлантириш, экспорт операцияларида кичик бизнес субъектларини фаоллаштириш ва умуман экспорт ҳажмини оширишга кўмаклашувчи воситачи фирмаларнинг роли ва аҳамияти тобора ортиб бормоқда.

Хориждаги йирик, ўрта ва кичик корхоналар фаолиятидаги кўп йиллик тажриба шуни кўрсатдики, товар ишлаб чиқарувчининг истеъмолчи билан алоқасини таъминловчи воситачи билан ҳамкорликнинг якуний самараси ўз савдо тармоғини яратишдан анча юқори. Кейинги ҳолатда ишлаб чиқарувчи сотиш харажатларини қоплаш учун сотилган товарлар нархини сезиларли даражада оширишга тўғри келади, бу эса уларнинг жаҳон бозоридаги рақобатбардошлигини кескин камайтиради. Бундан ташқари, корхоналар, айниқса, кичик ва ўрта корхоналар истеъмолчига зарур бўлган

товарларни ўз вақтида, керакли миқдорда ва ўзлари танлаган жойда тақдим эта олмайдилар. Экспорт воситачилари билан ҳамкорлик қилиш, айниқса, ишлаб чиқарувчи учун ташқи бозорга биринчи марта ўз товарлари билан кирганда муҳим аҳамият касб этади. Бундай ҳолларда муваффақият бевосита маҳсулотнинг рақобатбардошлигига эмас, балки воситачиларнинг малакали ҳаракатларига ҳам боғлиқ. Турли эксперт баҳоларига кўра, халқаро савдонинг ярмидан кўпи фаолияти сўнги технологияларни жорий этиш орқали фаол такомиллашиб бораётган воситачи фирмаларнинг бевосита иштирокида амалга оширилади. Ҳозирги кунда уларнинг кўпчилиги автоматлаштирилган буюртмаларни қайта ишлаш тизимлари, товарларни ҳисобга олишнинг илғор операцион тизимлари, реал вақт режимида ишлаш ва бошқалар каби энг замонавий алоқа воситалари билан жиҳозланган.

Воситачилар хизматларига ҳақ тўлаш бўйича харажатлар қуйидагилар ҳисобига қопланади:

товарларни нисбатан тезкор сотиш;

бир қатор функцияларни воситачига топшириш ҳисобига ресурсларни тежаш имконияти;

хом ашё етказиб бериш муддатини қисқартириш, омборларга жойлаштириш, сақлаш ва махсус маркалаш ҳисобига товарлар рақобатбардошлигини ошириш;

воситачилар, товарлар ва хизматларнинг якуний истеъмочилари билан яқинроқ алоқада бўлиб, воситачилар хизматларига тўланадиган харажатларни қоплаган ҳолда рақобатли устунликларга эришиш имконини берадиган қимматли ахборотлар тўплаш.

Ўзбекистонда бундай структуралар заиф ривожлангани ва кўплаб соҳаларда амалда йўқлиги иқтисодийнинг кўплаб тармоқлари тўлиқ ривожланмаётганлигига сабаб бўлади. Яъни, чекланган ички бозор ва бошқа савдо каналларининг етишмаслиги билан боғлиқ катта хавф мавжуд. Бу эса, ўз навбатида, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг сотилмай қолишидан кўрқув туғдиради. Юқорида айтиб ўтилганларнинг барчасига асосланиб, мамлакат иқтисодийнинг турли соҳаларида воситачилик экспорт тузилмаларини яратиш кичик бизнесни ташқи бозорга киритишни соддалаштиради, мамлакат экспорт операцияларида иштирокини фаоллаштиради ва турли ишлаб чиқариш тармоқларини ривожлантиришга олиб келади.

Ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар экспортини ташкил этиш, шунингдек, молиявий, технологик ва бошқа муаммолар билан бир қаторда Ўзбекистон Республикасининг кичик бизнес учун зарур ресурсларни олиб кириш ҳозирги кунда алоҳида аҳамият касб этмоқда.

Мамлакатда кичик бизнес муҳитини таҳлил қилиш бизга қуйидаги хулосани чиқаришга имкон берди: кичик бизнес субъектларига экспорт операцияларини ташкил этишда ёрдам берадиган воситачилик структураларини шакллантириш малакали ходимларни ва жиддий капитал қўйилмаларни жалб қилишни талаб қилади.

Ўтказилган тадқиқотлар асосида мамлакат кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари экспорт стратегиясининг самарадорлигини ошириш ва уларнинг мамлакат ташқи савдо операцияларидаги иштирокини ошириш мақсадида воситачи экспорт ташкилотлари стратегияси ишлаб чиқилди. Ишлаб чиқилган стратегия доирасида муаллиф уч турдаги воситачилик экспорт ташкилотларини ва уларнинг Ўзбекистон Республикаси кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари билан ўзаро муносабатлари схемаларини таклиф қилди:

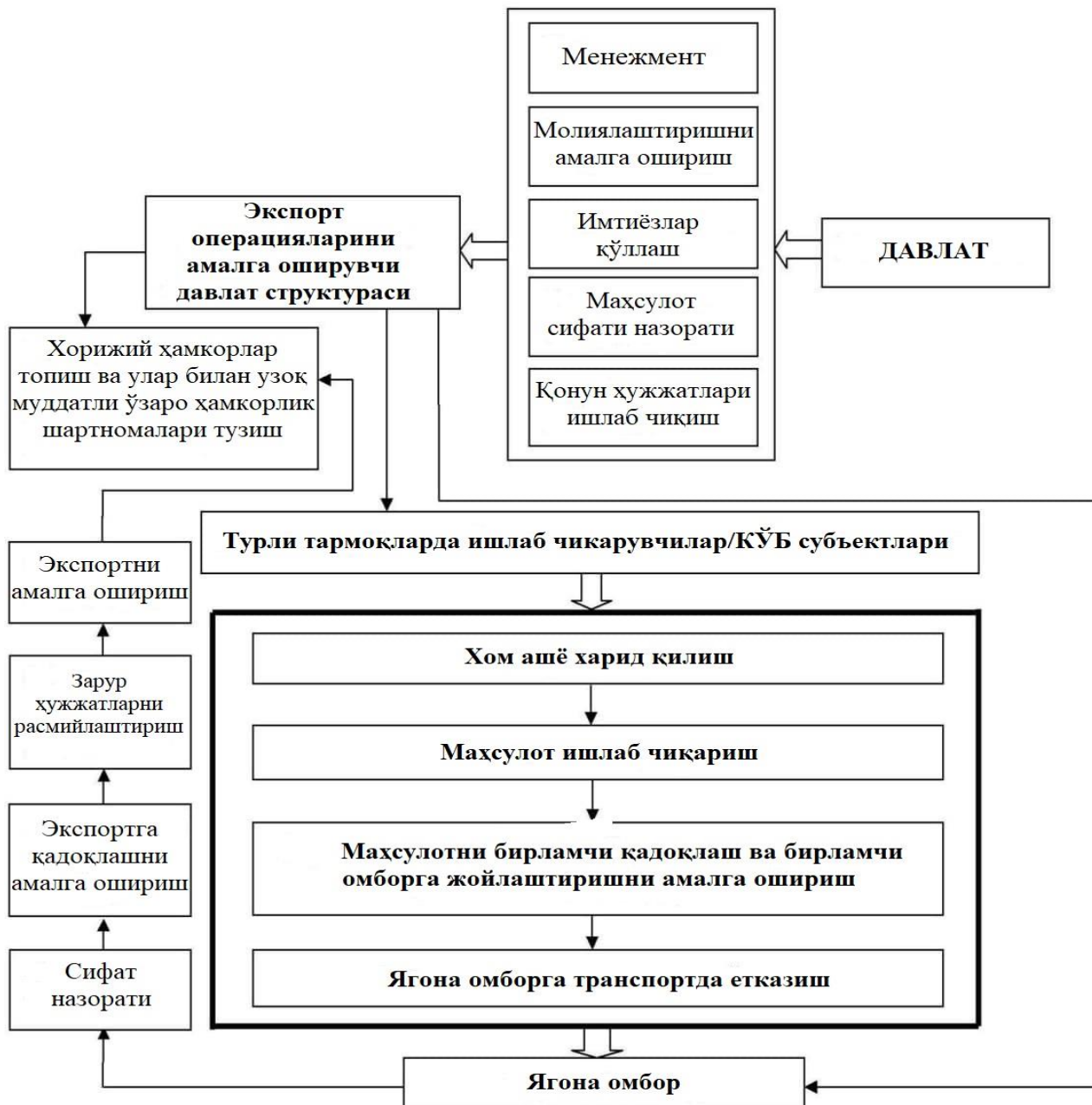
давлат томонидан ташкил этиладиган воситачи экспорт ташкилотлари;

муайян тармоқлар бўйича уюшма шаклида ташкил этиладиган воситачи экспорт

ташкilotлари;

тижорат ташкilotлари саналган экспорт бўйича воситачи ташкilotлар.

Биз томонимиздан ишлаб чиқилган биринчи турдаги воситачи ташкilotлар структураси шуну кўзда тутадик, экспортчи фирма давлат (тегишли давлат ҳокимияти органлари) томонидан кичик бизнесга уларнинг ташқи бозорга чиқишида ёрдам кўрсатиш учун ташкил қилинади. Шу билан бирга, давлат экспорт қилинадиган маҳсулот сифатини назорат қилибгина қолмай, балки воситачи ташкilot тузиш ва унинг фаолиятини таъминлашнинг барча вазифаларини ҳам бажаради (молиялаштиришдан тортиб то чет элга экспорт қилинадиган маҳсулотларгача) (1-расм). Бундай воситачилик структуралари фаолиятини назорат қилиш Ўзбекистон Республикаси инвестиция ва ташқи савдо вазирлиги зиммасига юкланиши керак.



1-расм. Давлат томонидан ташкил этиладиган воситачи экспорт ташкilotларининг кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари билан ўзаро алоқалари схемаси¹

Тадқиқотимиз объекти айнан кичик бизнес ҳисобланади, унинг вакиллари ташқи бозорга чиқишда кўпинча маҳсулотни экспортга якуний қадоқлаш учун зарур ресурсларга эга бўлмади ва қонунчиликда талаб қилинган ҳужжатларни тўлиқ расмийлаштира олмайди, шу сабабли экспорт воситачилари зарурат туғилганда бу функцияларни ҳам ўз зиммасига олиши мумкин, шу тариқа улар ҳам ички, ҳам ташқи бозорда фаолият юритадиган мураккаб кўп функционалли структураларга айланади. Бинобарин, юқори малакали мутахассислар жалб қилиш ва бошқариш жараёнларига, шунингдек, тегишли ва доимий ўзгариб турадиган ахборотларни тўлиқ ҳажмда олиш, қайта ишлаш ва якуний таҳлил қилиш тизимларига алоҳида эътибор қаратиш зарурати юзага келади.

Навбатдаги ишлаб чиқилган воситачилик структураси экспорт ташкилотларини муайян тармоқларда уюшмалар шаклида ташкил қилишни назарда тутди. Бундай уюшмалар аъзолари ишлаб чиқарувчиларнинг ўзлари бўлиб, улар бирлашган ҳолда халқаро бозорга чиқиш учун ўз имкониятларидан фойдаланади.

Ташқи бозор иштирокчилари ўзаро ҳамкорлик қилиб, доимий равишда ҳамкорлардан товарлар, уларнинг сифати, дизайни, қадоқланишининг яхшиланишини, шунингдек, маҳсулотларнинг даврий етказиб берилишини изчил катта ҳажмда амалга оширишни талаб қилади. Шу сабабли, кўпинча юқоридаги талабларни қондириш учун етарли маблағга эга бўлмаган кичик бизнес вакиллари уюшмалар ташкил этишдан биринчи навбатда манфаатдор бўлади.

Уюшма бир неча кичик бизнес субъектларининг муайян саноатдаги имкониятларини бирлаштириб, ягона омборни яратишни, шунингдек, ташқи бозорда алоқалар ўрнатиш ва мамлакат ичидаги давлат идоралари билан мулоқот қилиш учун нисбатан юқори имкониятни назарда тутди. Бундай уюшмаларнинг яратилиши, айниқса, тегишли соҳанинг рўёбга чиқарилмаган имкониятларидан фойдаланиш орқали муайян турдаги маҳсулотларни экспорт қилиш ҳажмини ошириш муаммоси юзага келганда самарали бўлади. Бундай бирлашмаларнинг фаолияти экспорт қилинадиган маҳсулотлар сифатини назорат қилиш ва тегишли қонунчиликни ишлаб чиқишдан иборат билвосита давлат аралашувини ўз ичига олади. Уюшма, ўз навбатида, барча зарур ҳужжатларни тузиш, вақти-вақти билан ташқи бозорни ўрганиш ва хорижий шериклар билан алоқалар ўрнатиш, шунингдек, зарур ҳолларда маркетинг чора-тадбирларини амалга ошириш учун экспорт воситачисига айланади.

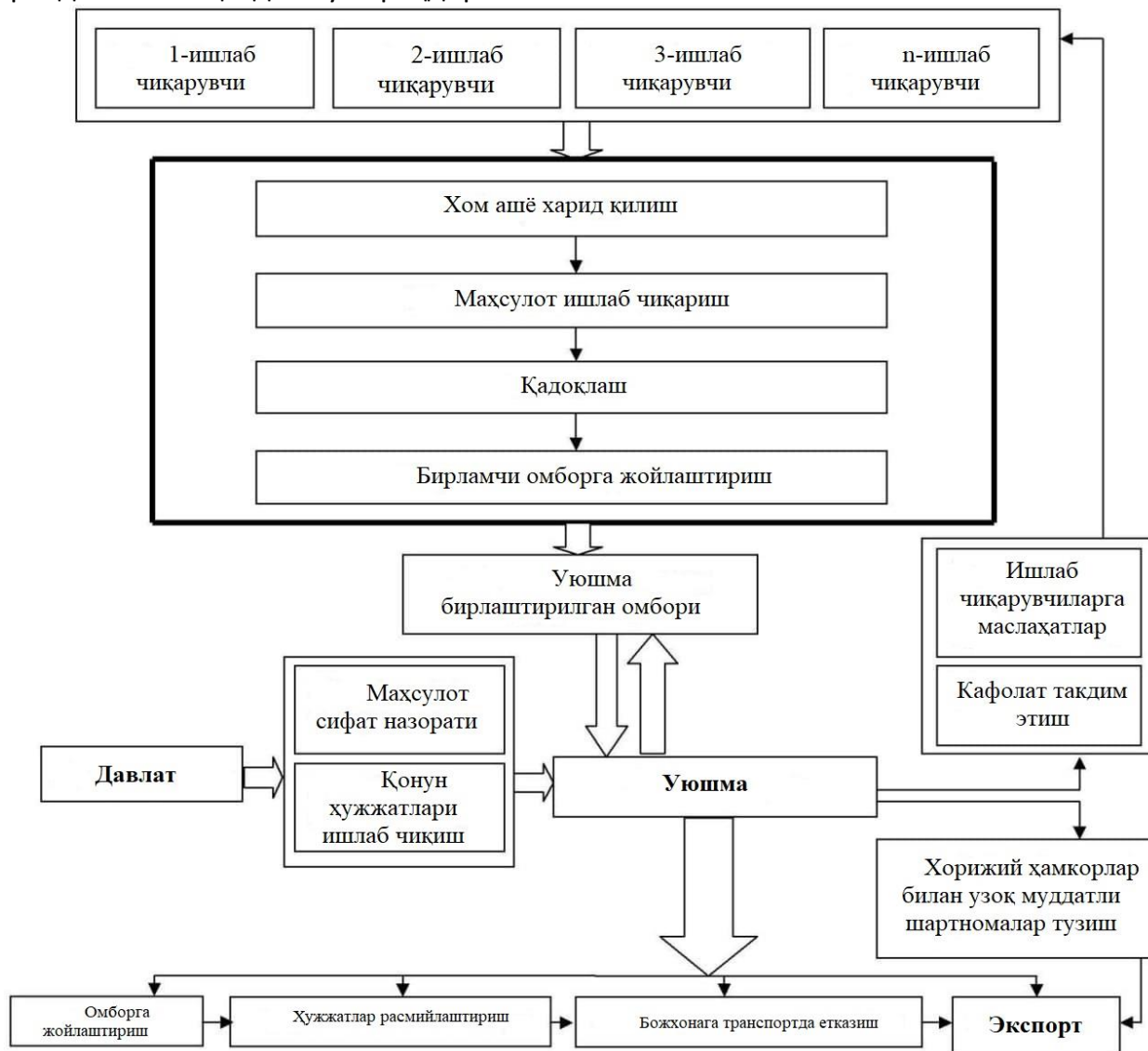
Экспорт воситачиси вазифаларини бажарувчи биз кўриб чиққан уюшманинг фаолият схемаси қуйида келтирилади (2-расм).

Биз томонимиздан таклиф этилган воситачи экспорт ташкилотининг учинчиси экспорт ташкилоти давлатнинг билвосита аралашуви билан тижорат фирмаси шаклида ташкил этилишини назарда тутди.

Кичик бизнес субъектларига кўрсатиладиган хизматлар рўйхатига қараб, учинчи турдаги воситачи экспорт ташкилотининг қуйидаги турларини ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқ:

1. Фақат экспорт функциялари, бунда экспортчи фирма, ўзига хос юк ташувларини амалга оширувчи фирмага айланиб, ички бозорда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларидан тайёр қадоқланган маҳсулотни сотиб олади, ташқи бозорда ўзаро алоқаларни йўлга қўйиш функциясини бажариб, божхона ҳужжатларини расмийлаштиради ва товарни экспорт қилади. Бу кўпинча маҳсулотни экспортга тўлиқ тайёрлик босқичига олиб чиқиш учун етарли молиявий, меҳнат ва технологик ресурсларга эга бўлмаган, мустақил равишда омбор яратиш ва маҳсулот

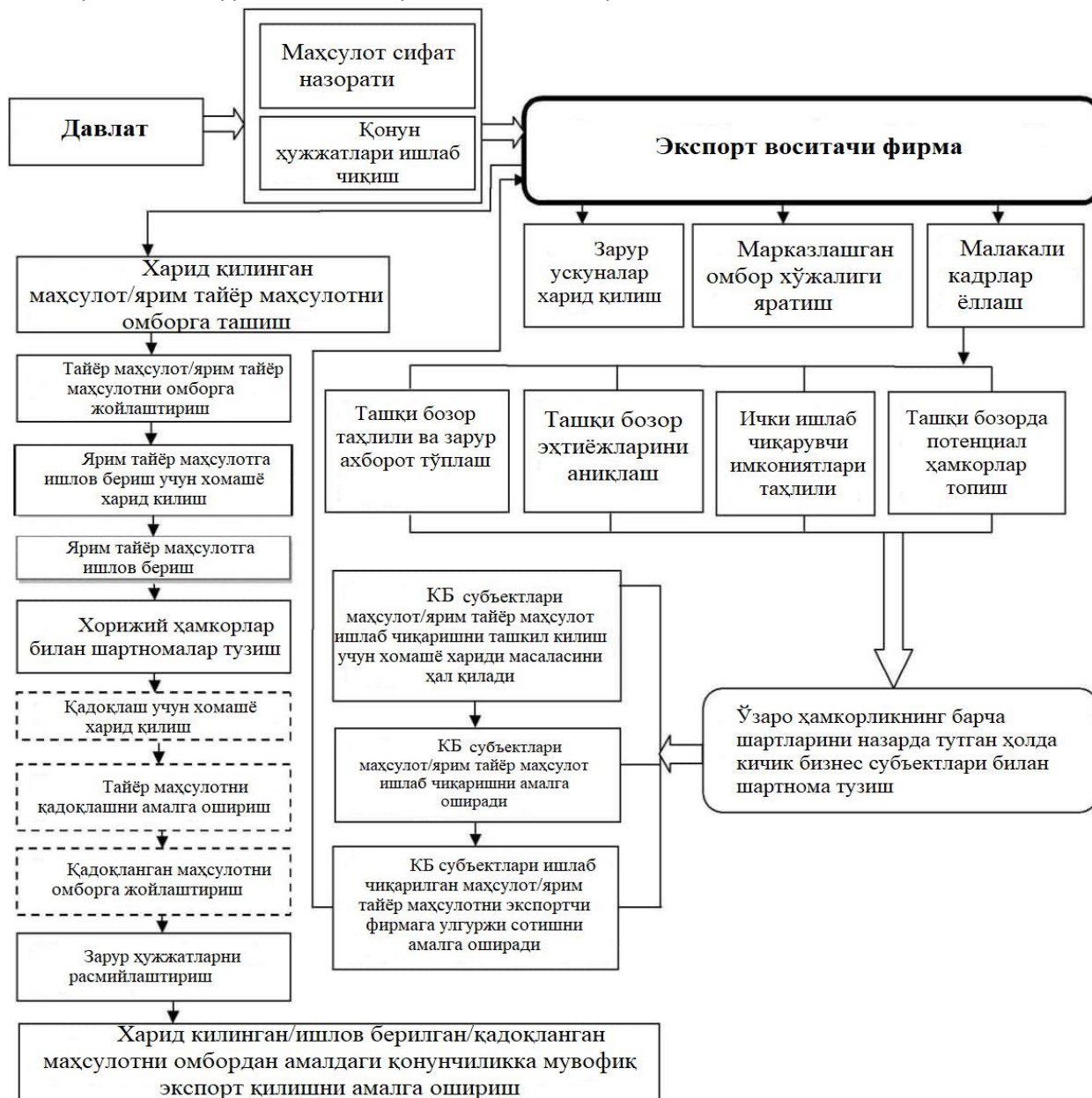
экспортини амалга ошира олмайдиган кичик бизнес субъектлари учун мутлақо фойдали эмас. Бироқ, бундай воситачилар билан ўзаро ҳамкорлик самарали бўлган тармоқлар мавжуд, масалан, қишлоқ хўжалигида, сарҳил мева ва сабзавотларни экспорт қилишда, воситачилар фермерлардан ёки маҳаллий кичик улгуржи ташкилотлардан ва экспортдан оммавий маҳсулот сотиб олаётганда фойдали бўлади. Ишлаб чиқарилган маҳсулотларни махсус сақлаш шароитларини, қадоқлаш ва мажбурий пухта сифат назоратидан ўтишни талаб қиладиган, зарур маблағлари бўлмаган кичик ва ўрта корхоналар миқдорий устунликка эга бўлган ишлаб чиқарувчи учун фақат экспорт вазифаларини бажарадиган воситачилар билан ўзаро алоқалар фойдали ва мақсадга мувофиқдир.



2-расм. Уюшма шаклидаги воситачи экспорт ташкилотлари билан кичик бизнес субъектларининг ўзаро ҳамкорлик схемаси²

Таъкидлаш лозимки, ҳозирги вақтда Ўзбекистон Республикасида фаолият кўрсатаётган юк ташувчилар асосан транспорт воситасида ташиш функциясини бажармоқда. Уларнинг аксарияти қонун ҳужжатларида назарда тутилган экспорт ҳужжатларини ҳам тузмайди, экспорт қилинадиган товарларни ташқи бозорда сотиш

ҳолатлари схема кўринишида 3-расмда акс эттирилган.



3-расм. Тижорат шаклидаги воситачи экспорт ташкилот-ларининг кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари билан ўзаро алоқалари схемаси³

Воситачи структураларнинг тадбиркорлар билан ўзаро алоқалари қайси соҳада амалга оширилишига қараб, юқорида таклиф этилган схемаларнинг ҳар бири энг самарали бўлиши мумкин.

Юқорида кўриб чиқилган экспорт бўйича воситачи ташкилотлар фаолият юритиши учун молиявий қўйилмалар киритиш зарур бўлиб, уларнинг миқдори, воситачилар бажарадиган функцияларга қараб, турлича бўлади.

Экспорт воситачи ташкилотини яратиш учун амалга оширилиши лозим бўлган фаолият ва харажатларнинг умумий рўйхатини кўриб чиқайлик:

1. Тегишлича юридик расмийлаштирилган ва барча зарурий ҳужжатларга эга бўлган ташкилотни шакллантириш;

2. Ташқи бозорни, унинг эҳтиёжлари ва ўзгариш тенденцияларини ўрганиш борасида профессионал бўлган ходим ёллаш. Бундан ташқари, ишлаб чиқарувчиларнинг рақобатбардош маҳсулотлар ишлаб чиқариш бўйича малакасини ошириш учун турли соҳа маслаҳатчилари, зарур ҳужжатларни рўйхатга олиш масалалари билан шуғулланадиган божхона агентлари зарур. Ишлаб чиқаришдан кейинги функцияларни бажарувчи экспорт воситачилари учун тегишли мутахассислар керак ва агар экспорт воситачилари ишлаб чиқариш жараёнига жалб этилса, тегишли ходимлар билан ишлаб чиқариш бўлимини яратиш учун қўшимча молиявий инвестицияларга эҳтиёж пайдо бўлади;

3. Юklarни ташиш учун ҳайдовчилар ва юклаш-тушириш ишларини бажариш учун ишчи кучи ёллаш;

4. Зарур техника – совутиш камералари, замонавий юк ташиш воситалари, қадоклаш ва ишлаб чиқариш станоклари, омбор хўжалиги учун зарур ускуналар ва ҳ.к. харид қилиш;

5. Ташқи бозор билан алоқаларни йўлга қўйиш тизимини шакллантириш;

6. Маҳаллий ишлаб чиқарувчилар билан узоқ муддатли ҳамкорлик шартномалари тузиш;

7. Экспорт воситачилари томонидан ишлаб чиқарувчиларни, айниқса, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини молиявий ёрдам билан таъминлаш учун, зарур ҳолларда қисқа муддатли ва узоқ муддатли молиявий ресурслар билан таъминлаш учун заҳира фондини шакллантириш.

8. Ишлаб чиқаришнинг шундай турлари борки, уни амалга ошириш учун ишлаб чиқарувчи мустақил харид қила олмайдиган қимматбаҳо ускуналар зарур. Бу ҳолатда экспорт компанияси тегишли асбоб-ускуналарни ўзи сотиб олиши ва фойдаланиши учун ишлаб чиқарувчига бериши самарали бўлади, ишлаб чиқарувчи эса экспорт воситачи билан ҳамкорлик шартларига кўра, ҳар ой ёки ҳар чорақда, мавсумийлик ёки ишлаб чиқариш даврийлигига қараб, эксплуатация қийматини тўлаши, ёки ишлаб чиқарувчи ижара ёки кредит олиш учун банкка мурожаат қилганда кафил булиши лозим. Бундай ҳамкорликни амалга ошириш мақсадида, экспорт воситачиларни тегишли давлат органлари томонидан қўллаб-қувватлаш керак.

Ўзбекистон Республикаси иқтисодиёти учун ҳозирги кунда жиддий молиявий инвестицияларни талаб қиладиган муаммолар кўплигига қарамай, биз томонимиздан юқорида ишлаб чиқилган ва таклиф этилган экспорт воситачилик стратегиясини молиялаштириш ва амалга ошириш, кўп тармоқлар ривожига, экспорт операцияларида ўз иштирокини ошириш орқали кичик бизнес субъектлари фаолиятини ва имкониятларини кенгайтиришга ҳисса қўшиб, шунингдек экспорт операциялари натижасида Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётининг молиявий оқимларига хизмат қилиб, келажакда катта сармоя келтиради. Шу сабабли экспорт воситачилик ташкилотларини яратиш ва уларнинг фаолиятида малакали мутахассислар мажмуини ташкил қилиш зарур, уларнинг билим ва тажрибасини тегишли дастур ишлаб чиқишга йўналтириш, Ўзбекистон истеъмол товарлари бозорини диққат билан таҳлил қилиш зарур. Ишлаб чиқилган дастурни ҳукуматга тақдим этиш ва тегишли қўллаб-қувватлаш ва тасдиқлашдан сўнг уни амалга ошириш мақсадга мувофиқ. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини самарали қўллаб-қувватлаш ва экспорт салоҳиятини ошириш мамлакат иқтисодиётини

ривожлантириш учун муҳим аҳамиятга эга.

Аниқлик учун юқоридаги экспорт ташкилотларининг самарадорлиги стратегик харита ёрдамида кўриб чиқилади. Стратегик харита ташкилотнинг стратегик мақсадларини изчил таҳлил қилиш, улардан тегишли истиқболга мувофиқ фойдаланиш имконини беради.

Харита экспорт билан бирга ишлаб чиқаришдан кейинги, аммо ишлаб чиқариш жараёнининг бир қисми бўлмаган бир қатор функцияларни бажарадиган воситачи ташкилотлар учун тузилган (худди шундай, юқорида таклиф қилинган бошқа воситачилик экспорт ташкилотлари учун ҳам кўриб чиқилиши мумкин).

Юқорида ишлаб чиқилган стратегик харитага кўра, экспорт ташкилотининг асосий мақсади янги бозорларга кириб, савдо ҳажмларини оширишдан нақд пул даромадларини рағбатлантириш, стратегик хаританинг барча истиқболларида кўриб чиқилган мақсадларни амалга оширишга эришиш эканлиги яққол кўриниб турибди. Биз томонимиздан ишлаб чиқилган воситачилик экспорт ташкилотлари тузилмалари кўп функционалликни кўзда тутиши сабабли, ички ва ташқи бозорларда ҳам бир вақтнинг ўзида қатнашиши сабабли, асосий муваффақият омилларидан бири, бизнинг фикримизча, юқори малакали кадрлар мавжудлиги бўлади, уларни тайёрлаш учун зарур бўлган тегишли самарали механизмларини ишлаб чиқиш, хорижий мамлакатларнинг энг яхши амалиётини ўрганиш ва қўллаш зарур.

Ўзбекистон Республикасида экспорт воситачилик соҳасида ишлаш учун мутахассислар тайёрлаш мақсадида, олий таълим соҳасида давлат-хусусий шерикликни (ДХШ) амалга ошириш самарали ҳисобланади.

Давлат-хусусий шериклик деганда олий таълим муассасалари ва бизнес структураларининг умумий мақсадга эришишда ўзаро манфаатдорликка асосланган ўзаро алоқалари тушунилади. Бу хусусий сектор ва давлат ўртасидаги ўзига хос иттифоқ бўлиб, таълим жараёнларини амалга ошириш ва профессионал кадрлар тайёрлашга қаратилади. Таълим соҳасидаги давлат-хусусий шериклик узоқ муддатли шартномалар тузишни ўз ичига олади, унда муайян давлат олий таълим муассасаси бизнес учун зарур бўлган мутахассисларни тайёрлаш, бизнес эса, ўз навбатида, вақти-вақти билан шартномада назарда тутилган таълим тизимини молиялаштиришни амалга ошириш мажбуриятини олади.

Экспорт воситачилик фаолияти Ўзбекистон бозори учун нисбатан нотаниш бўлгани сабабли, профессионал кадрлар тайёрлашни амалга оширишда бу соҳада ваколатли хорижий мутахассисларни таклиф қилиш зарур бўлади. Бундай ҳолатда давлат-хусусий шериклик доирасида Ўзбекистон Республикаси олий таълим муассасаларида таклиф этилган мутахассислар томонидан курсларни ташкил этиш самарали бўлар эди. Шунини таъкидлаш керакки, кадрлар тайёрлашга бундай маблағлар киритиш охир-оқибат экспорт воситачилиги институтини ривожлантиришда ўз самарасини беради, бу эса кичик бизнесни экспорт операцияларига янада фаол жалб этиш ва экспорт ҳажмининг ошишига хизмат қилади (4-расм).

Ушбу тадқиқот экспорт ҳажминини ошириш учун воситачилик экспорт тузилмаларини яратиш билан боғлиқ бўлгани учун, агар давлат экспорт воситачиларининг фаолиятининг дастлабки босқичида, давлат-хусусий шериклик доирасида мутахассисларни тайёрлаш ва малакасини ошириш жараёнини қисман молиялаштиришни назарда тутса, самарадорлик катта бўлади.



4-расм. Воситачи экспорт ташкилотлари учун малакали мутахассислар тайёрлаш схемаси ⁴

Экспорт воситачилиги институтининг самарали фаолиятини ташкил этиш мақсадида, профессионал мутахассисларни тайёрлаш соҳасида давлат-хусусий шериклик доирасида тренинг, коучинг каби замонавий, самарали ўқитиш усулларидадан фойдаланиш мақсадга мувофиқ бўлар эди.

Хориж амалиётида коучинг муваффақиятли қўлланилади, унинг асосий устунлиги - мутахассиснинг шахсий хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда таълим-тарбия жараёнини қуриш, унинг ўз-ўзини ривожлантиришга ҳисса қўшишдир. Коучингни амалга ошириш туфайли бозорда мавжуд мутахассисларнинг реал салоҳиятини очиб бериш, уларнинг дунёқарашини кенгайтириш, масъулият ҳиссини ривожлантириш, ностандарт қарор қабул қилиш усулларига ўргатиш, бизнес-жараёнларни янгича тушуниш ва идрок қилиш, мақсадларни шакллантиришда уларга эришиш йўллари аниқроқ тасаввур қилиш, шунингдек, муаммоларга тезроқ муносабат билдириш ва уларни осонроқ ҳал қилиш йўллари ўргатиш имконияти пайдо бўлади.

Экспорт воситачилик институти Ўзбекистон бозорига етарли таниш эмаслигидан келиб чиқиб, давлат-хусусий шериклик доирасида мутахассислар (бошқарувчилар, маркетинглар, логистикачилар, молиячилар ва б.) малакасини ошириш учун хориждан тажрибали мураббийлар таклиф қилиш, уларнинг фикрлаши, кўникма ва билимларини юқорида ишлаб чиқилган ва таклиф этилган воситачи экспорт ташкилотларининг самарали фаолиятини ташкил этишга йўналтириш мақсадга мувофиқ бўлади.

Мутахассисларни экспорт воситачилигида ишлашга тайёрлаш учун муайян соҳада тегишли амалий кўникма ва тажрибага эга бўлиш имкониятини берувчи турли таълим соҳасида замонавий тренинглари ўтказиш ҳам самарали бўлади. Тренинглари самарадорлигини ошириш учун давлат-хусусий шериклик доирасида хорижий мутахассисларни хорижий тажриба соҳиблари сифатида таклиф этиш зарур.

Коучинг ва тренинглари параллел равишда ташкил қилиниши мумкин. Бу ҳолатда самарадорлик шунинг ҳисобига ортадики, мутахассислар бир вақтнинг ўзида мослашувчан фикрлашни ўрганади ва амалий кўникмаларга эга бўлади.

Хулоса

Амалга оширилган тадқиқот асосида қуйидаги хулосаларга келиш мумкин:

Ўзбекистонда бир нечта экспорт қилувчи компаниялар мавжудлигига

қарамасдан, уларнинг фаолияти керакли экспорт ҳажмларига эришиш учун етарли даражада кўп функцияли эмас. Ўзбекистонда кичик бизнес субъектлари жорий ҳолати таҳлили кўрсатадики, унинг мамлакат экспорт операцияларига жалб қилинганлик даражаси ва йиллик экспорт ҳажми, Ўзбекистон бозорида фаолият юритаётган воситачилар мамлакатдаги вазиятни тубдан ўзгартира олмайди.

Юқорида таклиф қилинган экспорт бўйича воситачи ташкилотлар Ўзбекистон иқтисодиётининг турли соҳаларида ташкил этиш мумкин. Агар улар халқаро стандартларга жавоб берадиган юқори сифатли маҳсулот ишлаб чиқарадиган бўлса, истисносиз барча тадбиркорлар билан ҳамкорлик қиладиган экспорт воситачилари тармоғини ташкил этиш зарур.

Иқтисодиётнинг барча соҳасини рағбатлантириш муҳимдир. Барча соҳаларни параллел равишда ривожлантириш ва кенгайтириш керак, шундагина аҳолининг иқтисодий фаровонлигига эришиш, кичик бизнес субъектлари ва умуман миллий иқтисодиётнинг рақобатбардошлигини ошириш мумкин бўлади.

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Internal market, Industry, Entrepreneurship and SMEs definition. https://ec.europa.eu/growth/smes/sme-definition_en
2. Плетнёв Д.А., Николаева Е.В., Кампа А. Сравнительный анализ критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу в разных странах. // Стратегии бизнеса. 2015. Т. 9. № 17;
3. Вершинина А.П. Малый бизнес: критерий отнесения и классификация. // Вестник Вольнского университета им. В.Н. Татищева, 2014;
4. Зилберштейн О.Б., Шкляр Т.Л., Неветруев К.В. Отраслевая структура среднего бизнеса России // Интернет – журнал «Науковедение». Том 9, №2 (2017);
5. Титов. Б. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и Мир. Институт экономики роста им. Столыпина П.А. июль, 2018. <http://stolypin.institute/novosti/sector-malogo-i-srednego-predprinimatelstva - rossiya-i-mir>.
6. Савинов Ю. А., Мигунов А. Ю. Государственная финансовая поддержка экспорта в России // Российский внешнеэкономический рынок. – 2008. – № 5
7. Русакова Л.А. Оценка экспортного потенциала предприятия. – М.: ЭКСМО, 2014. – 13 с
8. Ю.М.Токарев, П.В.Манин. Проблемы оценки экспортного потенциала предприятия // Научный клуб. URL: <http://www.sophus.at.ru>
9. Гафуров У.В. (2022). Оилавий тадбиркорлик ва унинг таркиб топиш тамойиллари. *Экономика и образование*, 23 (Maxsus_son), 392–399. извлечено от <https://cedr.tsue.uz/index.php/journal/article/view/685>
10. Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs (EU). https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-definition_en
11. Nallari, R., et al. (2010). A Primer on Policies for Jobs. The World Bank.;
12. Ademola, O.J. (2014). Working capital management and profitability of selected quoted food and beverages manufacturing firms in Nigeria. *European Journal of Accounting Auditing and Finance Research*, 2(3). 10-21.;

13. Mickiewicz, T., Nyakudya, F.W., Theodorakopoulos, N. et al. Resource endowment and opportunity cost effects along the stages of entrepreneurship. *Small Bus Econ* 48, 953–976 (2017).;
14. Franz Kellermanns, Jorge Walter, T. Russell Crook, Benedict Kemmerer & Vadake Narayanan (2016) The Resource-Based View in Entrepreneurship: A Content-Analytical Comparison of Researchers' and Entrepreneurs' Views, *Journal of Small Business Management*, 54:1, 26-48.;
15. Dobes, V., Fresner, J., Krenn, C., Rinaldi, C., Cortesi, S., et al. Analysis and exploitation of resource efficiency potentials in industrial small and medium-sized enterprises – Experiences with the EDIT Value Tool in Central Europe. *Journal of Cleaner Production*. Volume 159, 15 August 2017, Pages 290-300;
16. Rawhouser, H., Villanueva, J., Newbert, S.L. Strategies and Tools for Entrepreneurial Resource Access: A Cross-disciplinary Review and Typology. *International Journal of Management Reviews*. Apr 21, 2016;
17. Boso, N., Danso, C., Leonidou, A., Uddin, M. Does financial resource slack drive sustainability expenditure in developing economy small and medium-sized enterprises? *Journal of Business Research*. Volume 80, November 2017, Pages 247- 256;
18. Гилемханова Л.Ф., Запольских Ю.А. Предпринимательский потенциал. // *Экономические науки*. - №46-2. 19.05.2016 - <https://novainfo.ru/article/6043>;
19. Гусейнова Т.К. Инновационный потенциал – важная составляющая экономического потенциала // В сборнике «Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века». – 2012. – С.85-92. – URL: <http://bgscience.ru/lib/10859>;
20. Требова С.В., Плешаков П.С. Предпринимательские способности населения: понятие и измерение // *Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал)*, № 9 (17), 2012. –www.sisp.nkras.ru. – С.5.;
21. Артемова О.В., Логачева Н.М., Нестеренко И.Ю. Ресурсы для развития малого и среднего предпринимательства региона. // *Социум и власть*, 2018. № 2 (70). С.48-55.;
22. Багинова В.М., Беломестнов В.Г. Потенциал развития малого промышленного предпринимательства в регионе. // *Известия Иркутской государственной экономической академии*, 2015. Т. 25, № 6. – С. 999-1003.;
23. Саал Т., Савенкова Т. Экономический и инновационный потенциал малого бизнеса. // *Финансовая жизнь*. – М.: Академия менеджмента и бизнес-администрирования, 2014. – С. 22-31.;
24. Дзобелова В.Б., Олисаева А.В. Экономический потенциал малого предпринимательства Северо-Кавказского федерального округа // *Фундаментальные исследования*, 2015. № 2-26. – С. 5864-5868;
25. Цёхла С.Ю., Полищук Е.А. Механизм формирования и развития потенциала малого предпринимательства в сфере создания новых рабочих мест на региональном рынке труда. // *Российское предпринимательство*, 2017. Том 18. № 17. – С. 2587- 2598.