

The Impact Of Small Businesses And Entrepreneurship On The Country's Exports And Imports

Sotvoldiev Mirzoxidjon Marufjon oglu
Teacher, Kokand University

Abstract

This article examines the impact of small and medium-sized businesses on national export and import activities, their contribution to increasing export diversification, employment creation, and regional economic growth. Despite financial constraints and barriers, small and medium-sized businesses strive to become competitive by adapting to market segments and integrating into global value chains. Government financial assistance, training, and infrastructure development serve to support small and medium-sized businesses and increase their trade participation. Research shows that strategic support for small and medium-sized businesses can strengthen economic stability and ensure sustainable growth in developing economies.

Keywords. Small and medium-sized businesses, export diversification, import dynamics, economic growth, job creation, government support, digitalization, financial constraints, global value chains, trade participation.

Annotatsiya

Ushbu maqola kichik va o'rta biznes subyektlarining milliy eksport va import faoliyatiga ta'sirini, ularning eksport xilma-xilligini oshirish, bandlik yaratish va mintaqaviy iqtisodiy o'sishga qo'shgan hissasini yoritadi. Kichik va o'rta biznes korxonalari moliyaviy cheklovlar va to'siqlariga qaramay bozor segmentlariga moslashish va global qiymat zanjirlariga qo'shilish orqali raqobatbardosh bo'lishga harakat qiladilar. Hukumat tomonidan moliyaviy yordam, o'qitish va infratuzilmani rivojlantirish kichik va o'rta biznes korxonalarini qo'llab-quvvatlash, ularning savdo ishtirokini oshirishga xizmat qiladi. Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, kichik va o'rta biznes korxonalariga strategik yordam ko'rsatish iqtisodiy barqarorlikni mustahkamlash va rivojlanayotgan iqtisodiyotlarda barqaror o'sishni ta'minlaydi.

Kalit so'zlar. Kichik va o'rta biznes, eksport xilma-xilligi, import dinamikasi, iqtisodiy o'sish, bandlik yaratish, hukumat yordami, raqamlashtirish, moliyaviy cheklovlar, global qiymat zanjirlari, savdoda ishtirok.

Kirish. Kichik va o'rta biznes korxonalari va tadbirkorlik subyektlari tobora ko'proq iqtisodiy o'sish, bandlik va innovatsiyalarni hayotga tatbiq etishning muhim tarkibiy qismi sifatida tan olinmoqda. Bu korxonalar moslashuvchanligi va innovatsion ruhiyatiga ko'ra dunyo miqyosida sezilarli ahamiyatga ega. Ular rivojlangan va rivojlanayotgan mamlakatlarda ham iqtisodiy rivojlanishda asosiy rol o'ynaydi. Kichik va o'rta biznes korxonalarining ayniqsa xalqaro savdoda ko'rsatgan hissasi sezilarli darajada ortmoqda. Ular eksport oshirishining asosiy harakatlantiruvchi kuchlaridan biri sifatida qaralmoqda. Kichik va o'rta biznes subyektlari eksport

faoliyatida faol ishtirok etishi savdo defitsitini kamaytirishga, eksport xilma-xilligini oshirishga, mahalliy bandlik darajasini yaxshilashga va iqtisodiy o'sishni rag'batlantirishga o'z hissasini qo'shadi. Biroq, bu subyektlar xalqaro bozorlarga chiqishda moliyaviy, logistika va me'yoriy-huquqiy muammolari bilan duch keladilar. Kichik va o'rta biznes subyektlari va ularning eksport va import dinamikasidagi roli haqidagi tadqiqotlar so'nggi yillarda sezilarli darajada ko'payib, tobora globalizatsiyalashayotgan bozorda ushbu subyektlarni qo'llab-quvvatlash zaruriyatini ta'kidlab kelmoqda. Katta milliy korporatsiyalardan farqli o'laroq, kichik va

o'рта biznes subyektlari bozor o'zgarishlariga yanada epchillik bilan javob bera oladi, bu ularga o'z mahsulot va xizmatlarini xorijiy bozor talablariga tez moslashtirish imkonini beradi. Ushbu moslashuvchanlik innovatsion qobiliyatlar bilan birgalikda ularni kichik bozor segmentlari, ayniqsa, maxsus ehtiyojlarga ega bo'lgan iste'molchilar uchun yanada mos qiladi. Ushbu afzalliklarga qaramay, kichik va o'рта biznes korxonalarining global bozorda bozorlarga kirish uchun yuqori boshlang'ich xarajatlar, xalqaro savdoda cheklangan boshqaruv tajribasi va chet el qoidalari va standartlariga javob berishdagi qiyinchiliklar kabi jiddiy to'siqlar mavjud. Davlat siyosati eksportni rag'batlantirish, soliq imtiyozlari, me'yoriy-huquqiy tartibga solishda yengilliklar joriy etish, chet elda raqobatbardoshlikni oshirish uchun bozor tadqiqotlarini amalga oshirish va texnologiyalarni yangilash uchun moliyalashtirish orqali kichik va o'рта biznes korxonalarini qo'llab-quvvatlashda hal qiluvchi vazifa bajaradi.

So'nggi yillarda raqamlashtirish kichik va o'рта biznes korxonalarini xalqaro savdoda ishtirok etishida transformatsion omil sifatida paydo bo'ldi. Bu texnologiyalardan foydalanish kichik biznesga geografik cheklolarni yengib o'tishga, operatsiyalarni soddalashtirish va global bozorlarda mijozlar bilan aloqada bo'lish imkonini beradi. Masalan, elektron savdo platformalari va raqamli marketing vositalari kichik va o'рта biznes korxonalarining chet eldagi iste'molchilari va chakana savdogarlar bilan to'g'ridan-to'g'ri aloqa o'rnatishiga, ko'pincha an'anaviy vositachilarni chetlab o'tishiga imkon beradi. Bu "raqamli siljish" kichik va o'рта biznes subyektlariga vositachilarsiz savdoni amalga oshirish, xarajatlarni kamaytirish, korxonalariga iste'molchilar talablari to'g'risida ma'lumot to'plash va mahsulotlarni mijozlarga moslashtirish va global miqyosda shaxsiylashtirilgan mijoz

tajribasini taqdim etish imkonini berish orqali innovatsiyalarni rag'batlantirdi. Innovatsion salohiyatga ega kichik va o'рта biznes subyektlari eksportda an'anaviy biznes modellariga qaraganda ko'proq muvaffaqiyatiga erishadi. Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, kuchli innovatsion mahsulotlarga ega bo'lgan kichik va o'рта biznes subyektlari xalqaro bozorlarda an'anaviy biznes modellariga tayanadigan korxonalariga qaraganda farqli ustunliklarga ega bo'ladi va muvaffaqiyat qozonish ehtimoli yuqori. Masalan, mahsulot innovatsiyalari bilan shug'ullanadigan kichik va o'рта korxonalarlar raqobatbardosh xalqaro bozorlarda o'zlarini ajratib ko'rsatishlari, eksportning o'sishiga va qulay savdo balansiga hissa qo'shishlari uchun yaxshi mavqega ega. Innovatsiyalar nafaqat kichik va o'рта biznes subyektlari xorijiy bozorlarda o'rin egallashiga yordam beradi, balki iste'molchi talabi yoki savdo siyosatidagi o'zgarishlar kabi bozor tebranishlariga chidamliligini ham oshiradi. Innovatsion amaliyotlarga sarmoya kiritish orqali kichik va o'рта korxonalar xorijiy mijozlarni o'ziga jalb qiladigan noyob qiymat takliflarini yaratishi mumkin, bu ularga boshqa korxonalariga nisbatan raqobat ustunligini beradi.

Davlat yordami ham kichik va o'рта biznes subyektlarining eksportda ishtirok etishini rag'batlantirishda hal qiluvchi ahamiyatga ega. Subsidiyalar, soliq imtiyozlari va eksportni rag'batlantirish dasturlarini o'z ichiga olgan siyosiy aralashuvlar kichik va o'рта biznes subyektlarining xalqaro bozorlarda duch keladigan ba'zi qiyinchiliklarni yengishda samarali bo'lishi isbotlangan. Ko'p rivojlanayotgan iqtisodiyotlarda davlatlar kichik va o'рта korxonalarining globallashtirishini qo'llab-quvvatlash uchun ixtisoslashtirilgan agentliklar tashkil etadi, ular ushbu korxonalariga yangi bozorlarga kirish, huquqiy qiyinchiliklarni yengish va moliyaviy resurslar bilan ta'minlashda yordam beradi.

Masalan, davlat tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan moliyaviy va o'quv dasturlari kichik va o'rta biznes subyektlarining tashqi savdosining o'sishini, ayniqsa, yuqori o'sish potentsialiga ega bo'lgan sohalardagi korxonalar uchun osonlashtiradi. Bunday siyosatlar nafaqat kichik va o'rta biznes subyektlarining xalqaro bozorlarda o'rin egallashiga yordam beradi, balki eksport bazasini diversifikatsiyalash orqali umumiy iqtisodiy barqarorlikka hissa qo'shadi.

Kichik va o'rta biznes korxonalarining global qiymat zanjirlariga integratsiyalashuvi ularning eksport va import faoliyatiga qo'shgan hissasining yana bir muhim jihatidir. Xalqaro ta'minot zanjirlarining bir qismiga aylangan kichik va o'rta biznes subyektlari boshqa holda erishib bo'lmaydigan resurslar, texnologiya, ekspertlardan foydalanish imkoniyatiga ega bo'ladi va xalqaro sheriklar bilan hamkorlikka yo'l ochadi. Ushbu integratsiya, ayniqsa, ishlab chiqarish va texnologiya kabi sohalarda yirik korxonalar bilan hamkorlikning o'sishi va innovatsiyalar uchun imkoniyat yaratadigan kichik va o'rta biznes uchun juda dolzarbdir. Global qiymat zanjirlarida ishtirok etish kichik va o'rta biznes subyektlari xalqaro hamkorlardan o'rganib, ishlab chiqarish mahsuldorligini oshirish, zamonaviy boshqaruv usullari va operatsiyalarda eng yaxshi amaliyotlarni qo'llash imkonini beradi. O'z navbatida, bu global bozorlarda kichik va o'rta korxonalarining raqobatbardoshligini oshiradi va shu bilan mamlakat eksportiga hissa qo'shish imkonini beradi.

Ushbu afzalliklarga qaramay, xalqaro savdoda ishtirok etishni istaydigan kichik va o'rta biznes subyektlari uchun qiyinchiliklar saqlanib qolmoqda. Moliyaviy cheklovlar eng muhim to'siqlardan biridir, chunki ko'plab kichik va o'rta biznes subyektlarining xorijiy bozorlarga kirish va raqobat qila olishi uchun eksport bilan

bog'liq bo'lgan xarajatlarni qoplashda qiyinchiliklarga duch keladi.

Xorijiy bozorga kirish va raqobatlashishda, arzon moliyalashtirish imkoniyatlarining yetishmasligi kichik va o'rta biznes subyektlariga texnologiyalar, bozor tadqiqotlari va xorijiy bozorga chiqishga yordam beradigan xodimlarni o'qitishga zarur investitsiyalarni amalga oshirishga to'sqinlik qiladi. Ko'plab davlatlar va moliyaviy institutlar maxsus kichik va o'rta biznes subyektlari uchun mo'ljallangan moliyalashtirish dasturlarini joriy etgan, jumladan, past foizli kreditlar va eksport bilan bog'liq faoliyatlar uchun grantlar. Bunday dasturlar teng sharoit yaratish uchun muhim bo'lib, kichik bizneslarga yirik, ko'proq tajribaga ega kompaniyalar bilan global sahnada raqobatlasha olish imkonini beradi. Moliyaviy qiyinchiliklardan tashqari, kichik va o'rta biznes subyektlar xorijiy bozorlarni o'rganishda menejerlik tajribasining yetishmaslik muammosi bilan ham duch keladi. Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, xalqaro tajribaga ega menejerlar boshqaruvidagi kichik va o'rta biznes subyektlari eksportda muvaffaqiyat qozonish ehtimoli yuqori bo'ladi, chunki ular xorijiy bozorlarning murakkabliklarini tushunish va boshqarish uchun zarur bilim va ko'nikmalarga ega. Menejerlik tajribasi kompaniyaning turli madaniy, huquqiy va iqtisodiy sharoitlarga moslashish qobiliyatiga sezilarli ta'sir ko'rsatishi mumkin, bu esa muvaffaqiyatli eksport uchun muhim omildir. Shu muammoga yechim sifatida, ayrim davlatlar kichik va o'rta biznes menejerlarini tayyorlashga qaratilgan dasturlarni joriy etgan, bu esa ularga xorijiy bozor talablariga mos keladigan ko'nikmalarni rivojlantirish imkonini beradi.

Adabiyotlar sharhi:

Au-Yong-Oliveira va boshq. (2023) tomonidan olib borilgan tizimli sharhda kichik va o'rta biznes subyektlari uchun xalqaro muvaffaqiyatga ta'sir qiluvchi

omillar o'rganilgan bo'lib, ular tadbirkorlik yo'nalishi, bozor bilimlari va eksport samaradorligiga moslashuvchanlikni alohida ta'kidlagan. Tadqiqotda kichik va o'rta biznes subyektlari xorijiy bozorlarni egallashda innovatsion yondashuvlardan foydalanishlari qayd etilgan (Au-Yong-Oliveira va boshq., 2023).

Kang va Lee (2021) hukumat tomonidan taqdim etilgan subsidiyalar va soliq imtiyozlarining eksportdagi rolini o'rganadi. Ular bu chora-tadbirlar eksport to'siqlarini kamaytirishi va ayniqsa, rivojlanayotgan davlatlarda milliy eksportga kichik va o'rta biznes subyektlari hissasini oshirishi mumkinligini ta'kidlaydi (Kang & Lee, 2021). Lopez va Alvarado (2022) esa raqamli texnologiyalar eksport salohiyatini oshirishdagi rolini o'rganadi. Ularning tadqiqotlari raqamli transformatsiya kichik va o'rta biznes subyektlari uchun eksport samaradorligini oshirishda hal qiluvchi ahamiyatga ega ekanini ko'rsatadi (Lopez & Alvarado, 2022).

Hossain va boshq. (2021) esa tadbirkorlik yo'nalishi kichik va o'rta biznes subyektlari eksport faoliyatiga qanday ta'sir qilishini o'rganadi. Ular innovatsiyalar va xavfni qabul qilishga tayyorlik kabi omillarni muvaffaqiyatli xalqaro faoliyat uchun muhim deb bilishadi (Hossain va boshq., 2021).

Kumar va Singh (2022) tadqiqotlarida KOBlar xorijiy bozorlar bilan ishlashda duch keladigan asosiy muammolarni aniqlaydi: moliyaviy cheklovlar, tartibga solishdagi to'siqlar va bozor haqida yetarli bilimning yetishmasligi. Ular ushbu muammolarni hal qilish kichik va o'rta biznes subyektlarining eksportdagi ulushini sezilarli oshirishi mumkinligini ta'kidlaydi (Kumar & Singh, 2022).

Martine va Gomez (2021) innovatsiya kichik va o'rta biznes subyektlarini eksportdagi muvaffaqiyatga qanday yordam berishini o'rganadi. Ularning tadqiqotlariga ko'ra, innovatsion mahsulot va jarayonlar kichik va o'rta biznes subyektlariga

farqlanuvchanlik yaratishga yordam beradi, bu esa eksport hajmini va savdo balansini oshirishga olib keladi (Martine & Gomez, 2021).

Lin va Chen (2020) esa kichik va o'rta biznes subyektlarining global qiymat zanjirlariga integratsiyasini o'rganib, bu ularga raqobatbardosh imkoniyatlar yaratishda yordam berishini ta'kidlaydi (Lin & Chen, 2020).

Bai va boshq. (2023) menejerlik tajribasining eksport faoliyatiga ta'sirini o'rganadi. Ularning tadqiqotlariga ko'ra, xalqaro tajribaga ega menejerlar xorijiy bozorlarni yaxshiroq tushunib, eksport samaradorligini oshirishga yordam beradi (Bai va boshq., 2023).

Thomas va Raj (2022) esa moliyaviy cheklovlarning kichik va o'rta biznes subyektlarining xalqaro faoliyatiga ta'sirini o'rganib, arzon moliyalashtirish imkoniyatlarining yetishmasligi xalqaro faoliyatga to'sqinlik qilayotgan asosiy omillardan biri ekanligini aniqlaydi (Thomas & Raj, 2022).

Aliyev va Mammadov (2021) esa Markaziy Osiyodagi rivojlanayotgan bozorlar doirasida kichik va o'rta biznes subyektlarining eksportdagi hissasini o'rganadi. Ular kichik va o'rta biznes subyektlari eksportni diversifikatsiya qilishda muhim rol o'ynashini ta'kidlab, infratuzilma va bozorga kirishdagi to'siqlarni asosiy muammolar sifatida ko'rsatadi (Aliyev & Mammadov, 2021).

Metodologiya:

Ushbu tadqiqot mavjud adabiyotlarni tahlil qilish orqali amalga oshirildi. Tadqiqot ikkilamchi ma'lumotlarga asoslanadi. Asosiy manbalar sifatida kitoblar, ilmiy jurnallar, rasmiy hisobotlar va statistik ma'lumotlardan foydalanildi. Asosiy tahlil va baholash "O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi" tomonidan taqdim etilgan rasmiy statistik ma'lumotlar asosida olib borildi. Ular quyidagilarni o'z ichiga oladi: Statistika qo'mitasi tomonidan chop

etilgan yillik va choraklik hisobotlar, kichik biznes va tadbirkorlik sohasi bo'yicha asosiy ko'rsatkichlar, eksport-import hajmi va boshqa iqtisodiy ko'rsatkichlar. Ma'lumotlar rasmiy hisobotlar, choraklik statistik byulletenlar, O'zbekiston Respublikasi Statistika qo'mitasi tomonidan taqdim etilgan "Kichik biznes va tadbirkorlik statistik to'plami" asosida olingan. Ular

eksport hajmi, import hajmi, kichik biznes subyektlari soni va ularga ta'sir ko'rsatadigan omillarni baholash uchun tahlil qilindi. Ushbu tahlilda kichik biznes subyektlarining importni kamaytirish va mahalliy mahsulot ishlab chiqarishni rag'batlantirishda tutgan o'rnini, shuningdek, davlat siyosatining samaradorligi baholandi.

Tahlil natijalari

Kodi	Hudud nomi	2019	2020	2021	2022	2023	2024-1 ch	2024-2 ch	2024-3 ch
1700	O'zbekiston Respublikasi	27	20.5	20	29.6	29	24	28.9	31.5
1735	Qoraqalpog'iston Respublikasi	20.5	21.6	20.3	16.4	27.6	31.5	27.4	28.1
1703	Andijon viloyati	57.8	43.2	36.5	37.4	29.2	37	40.7	39.2
1706	Buxoro viloyati	68.6	43.7	38.7	54.5	45.9	51	50.5	52.6
1708	Jizzax viloyati	67.1	61.6	46.3	49.3	43.3	53.5	50.2	55.5
1710	Qashqadaryo viloyati	39.7	56.7	51.5	39.3	22.2	18.4	19.3	17.5
1712	Navoiy viloyati	26.2	11.8	11.6	8.7	9	6.1	6.7	7.1
1714	Namangan viloyati	81.8	52	49.7	44.4	41	45.2	44.6	47.1
1718	Samarqand viloyati	76.7	57.2	45.7	50.8	42.3	44.2	38.5	38.2
1722	Surxondaryo viloyati	73.4	63.1	60	64	72.4	77.7	84.9	86.9
1724	Sirdaryo viloyati	79.7	79.9	76.3	69.2	63.4	60.4	61.3	65.4
1727	Toshkent viloyati	29.8	28.1	23.4	29.8	32.5	35.1	30.6	32.8
1730	Farg'ona viloyati	53.4	57.4	49	51.6	68.4	69.1	57.7	61.3
1733	Xorazm viloyati	89.3	70.2	51.8	58.2	64.2	65.5	57.5	63.5
1726	Toshkent shahri	23	19.8	17.8	21.7	24.1	21.6	20.3	20.7

Kichik biznes subyektlarining jami tovar eksportidagi ulushi (1-jadval)

Kodi	Hudud nomi	2018	2019	2020	2021	2022	2024-1 ch	2024-2 ch	2024-3 ch
1700	O'zbekiston Respublikasi	56.2	61.6	51.7	45.3	49.4	45.7	44.5	47.4
1735	Qoraqalpog'iston Respublikasi	60.8	70.7	71	56.3	44.1	66.5	72.2	68.7
1703	Andijon viloyati	16.7	15.2	12.9	13.1	11	18.1	18.1	18.6
1706	Buxoro viloyati	40	50.9	46.7	64.2	48.3	52	60.2	59.3
1708	Jizzax viloyati	93.3	96.9	93.4	84.4	87.5	57	33.2	26.6
1710	Qashqadaryo viloyati	24.6	68.7	52	44.2	50.2	72.4	68.9	73.3
1712	Navoiy viloyati	15.3	65.1	35.1	26.1	34.5	41.5	36.5	36.7
1714	Namangan viloyati	46.8	83.9	76.3	78.6	71.9	63.7	61.2	64.5
1718	Samarqand viloyati	69.7	69.7	45.9	37.9	37.2	34.4	35.8	36.1
1722	Surxondaryo viloyati	91	75	92.9	89.4	72.6	81.8	87.7	89.6
1724	Sirdaryo viloyati	93.3	76	69	66.5	72.1	82.7	80.5	82.8
1727	Toshkent viloyati	43.3	48.1	45.8	38.3	48.4	59	53.4	54.2
1730	Farg'ona viloyati	54.7	77.4	73.8	72.6	72.5	76.5	74.6	79.6
1733	Xorazm viloyati	96	70.1	71.1	74.7	35	64.7	50.1	47.8
1726	Toshkent shahri	66.5	62.1	54	49.3	48.7	42.1	41.5	41.7

Kichik biznes subyektlarining jami tovar importidagi ulushi (2-jadval)

1-jadvaldan ko'rinib turibdiki (Statistika qo'mitasi va O'zbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi ma'lumotlari asosida), kichik biznes eksportda katta ulushni egallaydi. Misol sifatida Xorazm viloyatini ko'rib chiqaylik: 2019 yilda, Xorazm viloyatidagi kichik bizneslarning umumiy eksportdagi ulushi 89,3% ni tashkil etgan. Ammo pandemiya tufayli 2020 yilda bu ulush 70,2% gacha, 2021 yilda esa 51,8% gacha pasaygan. Bu yillardagi pasayishlar kichik bizneslarning eksportdagi hissasining kamayganligini ko'rsatadi. Biroq, so'nggi ikki yilda ushbu yo'nalishda ijobiy

o'zgarishlar kuzatilmoqda. Bu holat, albatta, davlat tomonidan kichik biznesga berilgan e'tibor natijasidir. 2023 yilda eksportdagi ulush 64,2% ni tashkil etgan bo'lsa, 2024 yilning birinchi choragida 65,5% gacha oshgan. Bu ko'rsatkichlar kichik biznesning eksportdagi ulushida ijobiy dinamikani ko'rsatmoqda.

Xorazm viloyatidagi kichik bizneslar import faoliyatida ham yetakchi o'rinni egallagan. Ikkinchi jadvalda so'nggi 5 yil davomida Xorazm viloyatining umumiy importida kichik biznesning ulushi keltirilgan. 2018 yilda, kichik bizneslarning umumiy importdagi ulushi 96% ni tashkil etgan. Bu kichik bizneslarning viloyatga olib kirilgan

mahsulotlarda yetakchi o'rin egallaganini ko'rsatadi. So'nggi ikki yilda, eksportdagi pasayish holati singari, importda ham sezilarli pasayish kuzatilgan. Bu pasayishlar ham COVID-19 pandemiyasi bilan bog'liq holda yuz berdi. Ushbu jadval 2019 va 2020 yillarda, kichik bizneslarning importdagi ulushi mos ravishda 70,1% va 71,1% bo'lgan. Bu holat kichik bizneslar faoliyatining pandemiya ta'siridan qanday zarar ko'rganini yaqqol namoyon etadi. Yuqoridagi jadval 2018–2024 yillar oralig'ida kichik biznes va xususiy tadbirkorlarning eksport va importdagi ulushini tahlil qiladi. Bu tahlil, ayniqsa, 2020 yildan keyingi davrda kichik biznes va xususiy tadbirkorlarning importdagi umumiy ulushida pasayish kuzatilayotganini ko'rsatadi. Ushbu ma'lumotlar kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning mamlakat eksport-importidagi muhim rolini, shuningdek, so'nggi yillardagi qiyinchiliklarni yoritib beradi.

Kichik va o'rta biznes subyektlari mamlakat eksportini diversifikatsiya qilishda, iqtisodiy o'sish va barqaror rivojlanishni ta'minlashda muhim ahamiyatga ega. Tadqiqotlarga ko'ra, kichik va o'rta biznes subyektlari o'ziga xos, maxsus ishlab chiqarilgan mahsulotlarni ishlab chiqarish orqali xalqaro bozorlarda o'z o'rnini topa oladi. Bunday mahsulotlar ko'pincha yirik korxonalar e'tibor bermaydigan noyob va san'atga oid segmentlarga yo'naltirilgan bo'ladi. Kichik va o'rta biznes subyektlarining moslashuvchanligi ularga tezda yangi talabga moslashish, eksport yo'nalishlarini o'zgartirish, va resurslarni samarali taqsimlash imkonini beradi. Shuningdek, kichik va o'rta biznes subyektlari mahalliy bandlik darajasini oshirishda, ayniqsa eksportga yo'naltirilgan tarmoqlarda muhim rol o'ynaydi. Ular yangi ish o'rinlari yaratadi, ichki bozor bosimlarini kamaytiradi va iqtisodiyotga jonlanish olib keladi. Biroq, kichik va o'rta biznes subyektlari xalqaro bozorlarga chiqishda muayyan

muammolarga duch keladi, xususan, yuqori logistika xarajatlari, tashqi bozorlarga mos keluvchi texnik va sog'liqni saqlash standartlariga moslashish, moliyaviy cheklanganlik, xalqaro sertifikatlash va bojxona tartibotlarining murakkabligi shular jumlasidan. Bundan tashqari, kichik va o'rta biznes subyektlari ko'pincha xavfli qarzdorlar sifatida baholanadi va yirik moliyaviy institutlar tomonidan yuqori foizli kreditlar asosida moliyalashtiriladi. Bu esa ularning kengayish imkoniyatlarini cheklaydi. Shu sababli, davlat yordami, jumladan moliyalashtirish, o'qitish va bozor ma'lumotlarini taqdim etish, kichik va o'rta biznes subyektlarining eksport salohiyatini oshirish va ularning milliy iqtisodiyotga qo'shadigan hissasini maksimal darajada oshirish uchun muhimdir. Kichik va o'rta biznes subyektlari eksportdagi roli ayniqsa rivojlanayotgan iqtisodiyotlarda ahamiyatli bo'lib, ular ko'pincha eksport diversifikatsiyasi orqali iqtisodiy barqarorlikni oshirishga hissa qo'shadi.

Tahlillar kichik va o'rta biznes subyektlarining muvaffaqiyatli eksport strategiyasida innovatsiya hal qiluvchi omil ekanini ko'rsatmoqda. Yangi texnologiyalar va zamonaviy mahsulotlarni taklif etuvchi kichik va o'rta biznes subyektlari xalqaro bozorlarda raqobatbardosh bo'lishi mumkin. Bundan tashqari, mahalliy madaniyatga asoslangan mahsulotlar va ichki resurslardan samarali foydalangan holda yaratilgan brendlar kichik va o'rta biznes subyektlari alohida segmentlarda ajratib turadi. Bu ularga ko'p hajmli ishlab chiqarish emas, balki mahsulot sifati va o'ziga xosligi orqali raqobatlashish imkonini beradi. Differensiallashuv (farqlanish), bu moda, hunarmandchilik va ekologik toza mahsulotlar kabi sohalarda muvaffaqiyatli strategiya bo'lib, raqamlashtirish orqali yanada kengaydi. Bu esa xalqaro savdo bilan bog'liq xarajatlar va logistik to'siqlarni kamaytirdi. Elektron tijorat veb-saytlari va ijtimoiy tarmoqlar kabi raqamli platformalar

kichik va o'рта korxonalariga jahon bozoridagi mijozlarga jismoniy ishtiroksiz yetib borishga imkon berdi va qimmat vositachilarga ehtiyojni kamaytirdi. Shuningdek, mijozlar bilan munosabatlarni boshqarish (CRM) tizimlari va onlayn to'lov yechimlari eksport jarayonini soddalashtirib, kichik va o'рта biznes subyektlariga mijozlarga yaxshiroq xizmat ko'rsatish va savdo ma'lumotlarini samarali boshqarish imkonini beradi. Ushbu texnologik yondashuv kichik va o'рта biznes subyektlariga global savdoda faolroq ishtirok etish imkonini yaratib, raqamli eksport ularning daromad manbalarining muhim qismini tashkil etmoqda.

Davlat tomonidan beriladigan qo'llab-quvvatlash eksport hajmini oshirishda kichik va o'рта biznes subyektlarining salohiyatini oshirishda muhim rol o'ynaydi. Eksporni moliyalashtirish dasturlari, soliq imtiyozlari va me'yoriy yuklamalarni kamaytirish kabi ko'mak turlari kichik va o'рта biznes subyektlariga tashqi bozorlarga kirishda boshlang'ich to'siqlarni yengib o'tishga yordam beradi. Tadqiqotlarga ko'ra, hukumat tomonidan kafolatlangan moliyaviy yordam kichik va o'рта biznes subyektlarining xalqaro bozorlarga muvaffaqiyatli chiqish ehtimolini sezilarli darajada oshiradi. Masalan, eksport kredit agentliklari kafolatlar yoki subsidiyalarni taqdim etadigan hududlarda kichik va o'рта biznes subyektlari xorijiy bozorga chiqish uchun kredit olish imkoniyatiga ko'proq ega bo'ladi.

Ko'plab mamlakatlarda davlat agentliklari eksport bo'yicha trening dasturlari va kichik va o'рта biznes subyektlariga mo'ljallangan bozor axboroti xizmatlarini taqdim etadi, bu ularga xalqaro bozorlarda harakatlanish uchun zarur ko'nikma va bilimlarni beradi. Bunday tashabbuslar ayniqsa rivojlanayotgan iqtisodiyotlarda, savdo bo'yicha tajriba cheklangan hududlarda samarali hisoblanadi. Hukumatning eksportni rag'batlantirish agentliklari kichik

va o'рта biznes subyektlarini xorijiy xaridorlar bilan bog'lash va mahsulotlarini eksport bozorlari talablari va standartlariga moslashtirishda vositachi sifatida xizmat qiladi. Global qiymat zanjiri kichik va o'рта biznes subyektlari uchun eksport salohiyatini oshirish va milliy savdo balansiga hissa qo'shish imkonini beradi. Kichik va o'рта biznes subyektlari global qiymat zanjiriga qo'shilganda, ular to'g'ridan-to'g'ri eksport qilmasdan, yirik xalqaro kompaniyalarga komponentlar, qismlar yoki xizmatlar yetkazib berish orqali chet ellik mijozlarga yetib borish imkoniyatini qo'lga kiritadi. Bu ularga ishonchli, uzoq muddatli mijozlar bilan ishlash va ilg'or ishlab chiqarish texnologiyalarini joriy qilish imkonini beradi. Global qiymat zanjirida ishtirok etish ayniqsa ishlab chiqarish sohalarida sezilarli ta'sirini ko'rsatmoqda, bu yerda kichik va o'рта biznes subyektlari ko'pincha yirik kompaniyalarning yetkazib beruvchilari bo'lib xizmat qiladi. Bu ham ularning eksport hajmini oshiradi, ham texnologiyalarni o'zlashtirish va malaka rivojiga hissa qo'shadi, ularni mahalliy va xalqaro bozorlarda raqobatbardosh holatga olib chiqadi. Global qiymat zanjirida ishtirok etish kichik va o'рта biznes subyektlarining daromad manbalarini diversifikatsiya qilish va ishlab chiqarish standartlarini oshirish orqali barqaror qiladi. Kichik va o'рта biznes subyektlarining turli mamlakatlardagi misollarini o'rganish shuni ko'rsatadiki, ularning eksport va importga ta'siri mahalliy iqtisodiy sharoit va davlat qo'llab-quvvatloviga qarab farq qiladi. Yuksak infratuzilma va moliyaviy tizimlarga ega rivojlangan davlatlarda kichik va o'рта biznes subyektlari yuqori qiymatli eksport sohalarida, masalan, texnologiya va farmasevtikada faol ishtirok etadi. Janubiy Koreya va Germaniyada kichik va o'рта biznes subyektlari yuqori texnologiyali sanoat tarmoqlariga yaxshi integratsiyalashgan bo'lib, mamlakatlarning

eksport portfellariga sezilarli hissa qo'shadi. Rivojlanayotgan mamlakatlarda esa, kichik va o'rta biznes subyektlari ko'proq mehnatga asoslangan tarmoqlarda, xususan, to'qimachilik va qishloq xo'jaligida faoliyat yuritadi. Ular arzon ishchi kuchi va ishlab chiqarish xarajatlari hisobiga eksportga hissa qo'shadi. Markaziy Osiyoda kichik va o'rta biznes subyektlari oziq-ovqat sanoati va to'qimachilik kabi asosiy sektorlar uchun muhim ishlab chiqaruvchilardir, chunki ular qo'shni davlatlardagi talabni qondiradi. Kam resurslarga ega bo'lishiga qaramay, ushbu kichik va o'rta biznes subyektlarilar hukumat tomonidan me'yoriy moslashuv va bozorga kirishga ko'mak berilganda katta o'sish salohiyatini namoyon etadi.

Eksport bilan bir qatorda, kichik va o'rta biznes subyektlari mamlakat import ko'rsatkichlariga ham ta'sir qiladi, chunki ular ichki bozorda mavjud bo'lmagan xomashyolarni xorijdan olib keladi. Bu ularga raqobatbardosh narxlarni saqlab qolish va ayniqsa farmasevtika va ishlab chiqarishda kerakli xomashyolarni olish imkonini beradi. Kichik va o'rta biznes subyektlari tomonidan amalga oshiriladigan import ko'pincha iste'molchilarning xilma-xil talablarini aks ettiradi va bu bozorda moslashuvchanlikni ta'minlaydi. Yuksak sifatli komponentlarning importi esa kichik va o'rta biznes subyektlariga mahsulot sifatini oshirish va mahalliy hamda tashqi bozorlarda raqobatbardosh bo'lishga yordam beradi. Kichik va o'rta biznes subyektlarilarning iqtisodiyotga qo'shgan hissasi faqat savdo emas, balki ish o'rinlar yaratish, malaka oshirish va mintaqaviy iqtisodiy o'sish orqali ham namoyon bo'ladi. Kichik va o'rta biznes subyektlarilar, ayniqsa yirik korxonalar yo'q joylarda ya'ni qishloq va yarim shaharlarda barqaror ish o'rinlarini yaratadi. Eksportga yo'naltirilgan kichik va o'rta biznes subyektlari mahsulot hajmini oshirish jarayonida ish o'rinlarini ko'paytiradi, bu esa rivojlanayotgan

davlatlarda ijtimoiy barqarorlik uchun muhimdir.

Shuningdek, kichik va o'rta biznes subyektlari ishlab chiqarish va raqamli xizmatlar kabi maxsus ko'nikmalar talab qilinadigan sohalarda kadrlar salohiyatining oshishiga hissa qo'shadi. Ularning xalqaro savdoda ishtiroki xodimlarga sifat nazorati, eksport, logistika va xorijiy mijozlarga xizmat ko'rsatish bo'yicha tajriba orttirish imkonini beradi. Bu nafaqat kompaniya samaradorligini oshiradi, balki iqtisodiyotdagi umumiy malaka darajasini ko'tarib, xorijiy investitsiyalarni jalb etadi. Umuman olganda, tahlillar shuni ko'rsatadiki, kichik va o'rta biznes subyektlari mamlakatning eksport va import ko'rsatkichlariga ko'p qirrali ta'sir ko'rsatadi. Ular eksportni diversifikatsiya qiladi, ish o'rinlari yaratadi va iqtisodiy barqarorlikni mustahkamlaydi, shu bilan birga innovatsiya va raqamlashtirish orqali raqobatbardoshlikni oshiradi. Moliya va huquqiy tartibga solish bilan bog'liq qiyinchiliklarga qaramay, kichik va o'rta biznes subyektlari davlat siyosati va raqamli vositalar yordamida xalqaro savdoda muvaffaqiyat yo'lini topmoqda. Global qiymat zanjirlariga integratsiya va maqsadli davlat yordami kichik va o'rta biznes subyektlarining savdodagi ta'sirini oshiradi va bu kichik biznes orqali iqtisodiy o'sishni rag'batlantirishni istovchi mamlakatlar uchun yo'l xaritasi bo'lib xizmat qiladi.

Xulosa. Ushbu tadqiqot kichik biznes subyektlari va tadbirkorlik faoliyatining milliy eksport va import faoliyatiga qo'shgan muhim hissasini ta'kidlaydi. kichik va o'rta biznes subyektlari eksportni diversifikatsiya qilish, biznes barqarorligini ta'minlash, ish o'rinlari yaratish va mintaqaviy rivojlanishga katta hissa qo'shadi. Kichik biznes subyektlarining moslashuvchanligi ularni xalqaro bozorlardagi o'zgaruvchan talabga tez javob berishga imkon beradi, raqamlashtirish esa ularga past xarajat bilan global miqyosda raqobatlashish

imkonini beradi. Biroq, moliyaviy cheklovlar va me'yoriy murakkabliklar kabi muammolar ba'zi kichik va o'rta biznes subyektlarining xalqaro miqyosga chiqishini cheklamoqda. Davlat tomonidan eksportni moliyalashtirish, treninglar va global qiymat zanjirlariga kirishni ta'minlovchi yordam vositalari bu muammolarni yengishda kichik va o'rta biznes subyektlariga yordam beradi.

Bundan tashqari, kichik va o'rta biznes subyektlari nafaqat eksport faoliyatini qo'llab-quvvatlaydi, balki importni yo'lga qo'yish, mahsulot standartlarini yaxshilash va mahalliy iste'molchilarning ehtiyojlarini qondirish orqali milliy iqtisodga ham hissa qo'shadi. Ularning kengayishi va diversifikatsiyasi milliy daromadni oshiradi, ishsizlikni kamaytiradi va iqtisodiy o'sish orqali jamiyatni boyitadi. Xulosa qilib aytganda, kichik va o'rta biznes subyektlarini xalqaro savdoga jalb qilishni rag'batlantirish barqaror iqtisodiy o'sish uchun muhimdir, ayniqsa rivojlanayotgan mamlakatlar uchun. Moliyalashtirish, qulay siyosatlar va raqamli infratuzilmalarga ega bo'lgan kichik va o'rta biznes subyektlari o'zlarining eksport salohiyatini oshiradi va barqaror iqtisodiy rivojlanishga olib keladi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

- Au-Yong-Oliveira, M., et al. (2023). SME Internationalization and Export Performance: A Systematic Review. *Sustainability*, 15(11), 8473.
- Kang, Y., & Lee, H. (2021). Government Support for SMEs in Export Markets. *Journal of International Business Policy*.
- Lopez, F., & Alvarado, M. (2022). Digitalization and Trade Participation in SMEs. *Small Business Economics*.
- Hossain, M., et al. (2021). Entrepreneurial Orientation and Export Growth in SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.

- Kumar, P., & Singh, R. (2022). Challenges and Opportunities in SME Exporting. *Asian Journal of Business Research*.
- Martinez, L., & Gomez, R. (2021). The Role of Innovation in SME Export Performance. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*.
- Lin, J., & Chen, S. (2020). Global Value Chains and SME Exports. *Journal of International Economics*.
- Bai, W., et al. (2023). Managerial Experience and Export Performance in SMEs. *International Business Review*.
- Thomas, D., & Raj, M. (2022). Financial Constraints and SME Internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Aliyev, T., & Mammadov, F. (2021). Export Performance of SMEs in Emerging Markets: A Central Asian Perspective. *Central Asian Business Journal*.