



КИЧИК БИЗНЕС ВА ХУСУСИЙ ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИ ЭКСПОРТ САЛОҲИЯТИНИ ОШИРИШ ЙЎЛЛАРИ

Носирова Наргиза Жамолиддин қизи

Тошкент давлат иқтисодий университети "Менеджмент ва маркетинг" кафедраси
доценти, и.ф.ф.д., (PhD) Тошкент, Ўзбекистон.

ARTICLE INFORMATION

Volume: 1

Issue: 2

DOI: https://doi.org/10.55439/INSURE/vol1_iss2/a10

ABSTRACT

Ушбу мақолада кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларида ишлаб чиқарилган товарлар экспорт салоҳиятини ошириш мақсадида воситачи экспорт ташкилотларини ташкил этиш ва уларнинг иқтисодий самарадорлиги батафсил баён этилган.

кичик бизнес, хусусий тадбиркорлик, экспорт, экспорт ҳажми, экспорт салоҳияти, резкспорт, товарлар ва хизматлар, ялпи ички маҳсулот, божхона божси, солиқ имтиёзлари, воситачи экспорт ташкилотлари.

KEYWORDS

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. Ғарбий 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 Иттифоқида қирувчи 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 жараёнида ишгирок этиш қобилияти" [7] сифатида тушунади.

Ю.М.Токарев ва П.В.Маниннинг фикрига қўра, экспорт салоҳияти корхонанинг "экспорт учун рақобатбардош маҳсулотлар яратиш ва ишлаб чиқариш, уни ташки 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 кайд 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,

иктисодий-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;
- вакцинчалик экспорт;
- қайта ишлаш учун вақтинчалик экспорт;
- резспорт.

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 тўғрисидаги ҳужжат, шунингдек экспорт қилинадиган товарлар ҳақидаги барча маълумотларни акс эттирувчи маълумотлар рўйхатини - оғирлиги, ҳажми, таркиби ва қадоқлаш тури (кути, 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 курол-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 ташкилотта 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

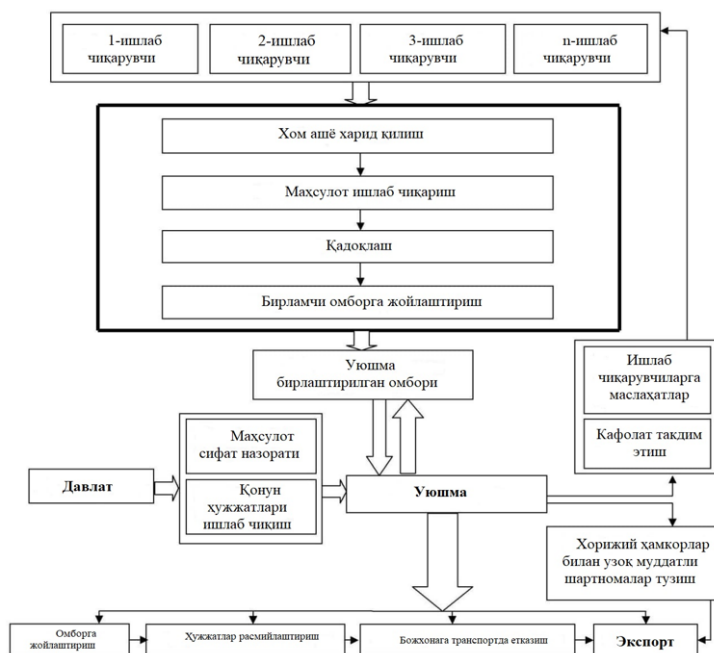
сони, бинобарин, харажатлар ҳам кескин ошган. Бу ўзгаришлар Ўзбекистондан экспорт қилинадиган барча турдаги маҳсулотларга тегишлидир.

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

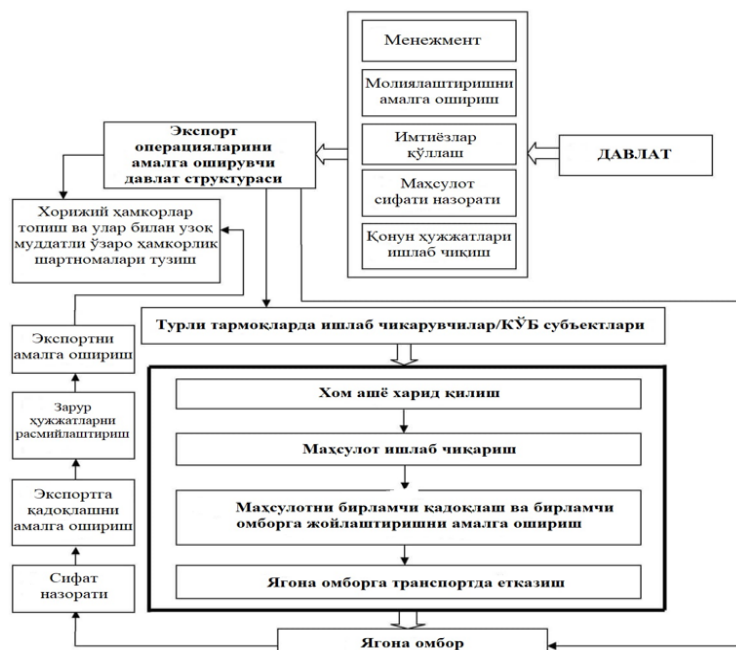
Бирок, таъкидлаш жоизки, мамлакатимиздаги корхоналар ҳозирда экспорт операцияларини амалга оширишда фаол эмас. Экспорт ҳажми импортдан жиддий ортда қолмоқда. Экспорт асосан йирик бизнес корхоналари томонидан амалга оширилади, ваҳоланки мамлакатда корхоналарнинг асосий қисмини кичик корхоналар ташкил 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 қўмаклашувчи воситачи фирмаларнинг роли ва аҳамияти тобора ортиб бормоқда.

Хориждаги йирик, ўрта ва кичик корхоналар фаолиятидаги кўп йиллик тажриба шуни кўрсатдики, товар ишлаб чиқарувчининг истёмоли 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 истёмолига 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 харажатларига ҳам боғлиқ. Турли эксперт баҳоларига кўра, халқаро савдонинг ярмидан кўпи фаолияти сўнгги 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 операция



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



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

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 рақобатбардорлигини 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 қўлаб соҳаларда амалда йўқлиги иқтисодиётнинг қўлаб 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 қўрқув туғдиради. Юқорида айтиб ўтилганларнинг барчасига асосланиб, мамлакат иқтисодиётининг 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 этмокда.

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 тақлиф қилди:

давлат томонидан ташкил этиладиган воситачи экспорт ташкилотлари;

муайян тармоқлар бўйича уюшма шаклида ташкил этиладиган воситачи экспорт ташкилотлари;

тижорат ташкилотлари саналган экспорт бўйича воситачи ташкилотлар.

Биз томонимиздан ишлаб чиқилган биринчи турдаги воситачи ташкилотлар структураси шунингдек, 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 ташкилот тузиш ва унинг фаолиятини таъминлашнинг барча вазифаларини ҳам бажаради (молиялаштиришдан тортганда то чет элга экспорт қилинадиган маҳсулотларга) (1-расм). Бундай воситачилик структуралари фаолиятини назорат қилиш Ўзбекистон Республикаси инвестиция ва ташқи савдо вазирлиги зиммасига юкланиши керак.

Ушбу диссертация ишида тадқиқот объекти айнан кичик бизнес ҳисобланади, унинг вакиллари ташқи бозорга чиқишда қўпинча маҳсулотни экспортга якуний кадоклаш учун зарур ресурсларга эга бўлмайдиган ва қонунчиликда талаб қилинган ҳужжатларни тўлиқ расмийлаштиришга олмайдиган, шу сабабли экспорт воситачилари зарурат туғилганда бу функцияларни ҳам ўз зиммасига олиши мумкин, шу тариқа улар ҳам ички, ҳам ташқи бозорда фаолият юритадиган мураккаб қўп 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, кадокланишининг яхшиланишини, шунингдек, маҳсулотларнинг даврий етказиб берилишини изчил катта ҳажмда амалга оширишни талаб қилади. Шу сабабли, қўпинча 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 қўриб чиққан уюшманинг фаолият схемаси куйида келтирилади (2-расм).

Биз томонимиздан тақлиф 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 куйидаги 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 кадоқланган 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 омор 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, кишлоқ 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, кадоқлаш ва мажбурий пухта сифат назоратидан ўтишни талаб қиладиган, зарур маблағлари бўлмаган кичик ва ўрта корхоналар

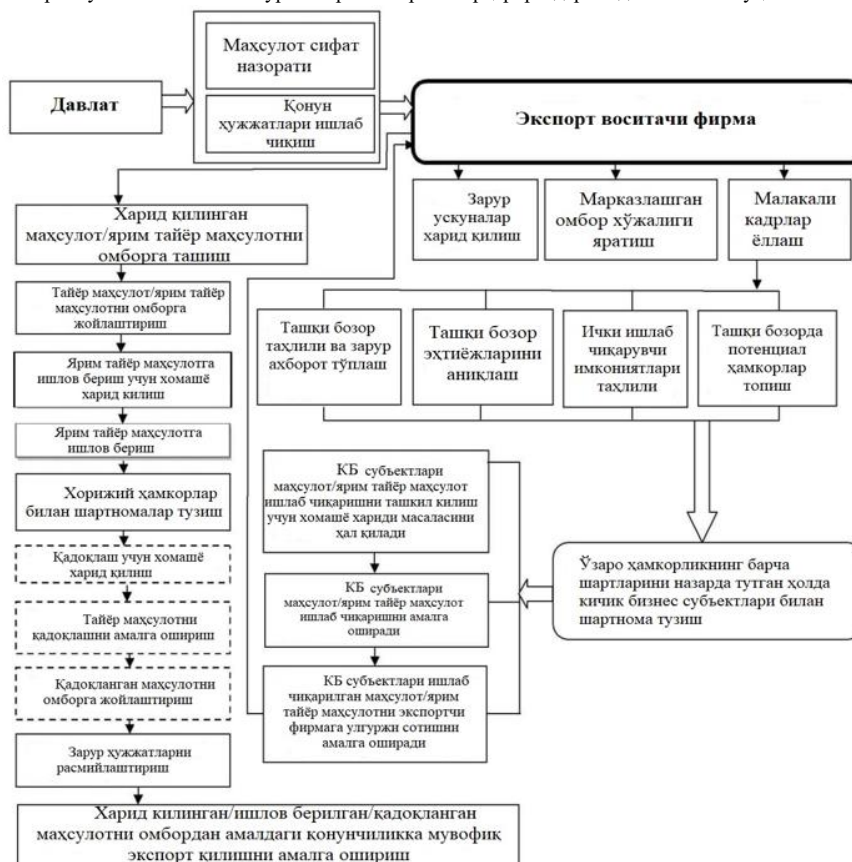
экспорт вазифаларини бажарадиган воситачилар билан ўзаро алоқалар фойдали ва мақсадга мувофиқдир.

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 ва турли хавф-хатарлар юз берганда эҳтимолий йўқотишлар учун жавобгарликни ўз зиммасига олмайди.

2. Ишлаб чиқарувчиларнинг экспорт воситачилари билан ўзаро алоқаларининг яна бир усули шуни назарда тутдики, воситачилар тайёр маҳсулотни сотиб олади, оморга жойлаштиради, кадоқлайди, расмийлаштиради, бунда ушбу маҳсулот учун тегишли дизайнини таъминлайди, сифат назорати жараёнларидан ўтказди, экспорт учун керакли бўлган ҳужжатларни тўплайди, шундан кейин мамлакатда амал қиладиган божхона қонунчилигига мувофиқ тайёр маҳсулот экспортини амалга оширади. Кичик бизнес субъектлари учун бундай воситачи ташкилотлар билан ҳамкорлик қилиш қўшимча функционал бўғинлар қўшиш ва бошқарув жараёни мураккаблиги сабабли нисбатан кўпроқ молиявий ресурсларга эҳтиёж юзага келишига қарамай, мақсадга мувофиқ бўлади. Бинобарин, бундай воситачилар кўрсатаётган хизматлари учун фақат маҳсулотни ташиш бўйича функцияларни амалга оширувчи компаниялардан кўра кўпроқ ҳақ талаб қилади. Бироқ, ҳатто бу ҳолда ҳам, ишлаб чиқарувчилар, аynиқса, кичик бизнес субъектлари харажатлари, уларнинг кўп сонли ишлаб чиқаришдан кейинги функцияларни бажаришдан озод қилиб, ташқи бозорда товарлар сотиш ва юзага келиши мумкин бўлган қутилмаган ҳолатлар учун, шунингдек, эҳтимолий молиявий йўқотишлар барча жавобгарликни воситачиларга юклаб, ташқи бозорга кириш имкониятига эга бўлади.

3. Жаҳон амалиётида ишлаб чиқарувчилар билан ўзаро алоқада бўлган, ишлаб чиқаришдан кейинги бир қатор функцияларни бажарадиган ва маҳсулотларни экспорт қилишни

амалга оширадиган воситачи экспорт ташкилотларини яратиш тажрибаси ҳам мавжуд. Бизнинг фикримизча, бундай структуралар ташкил қилиш Ўзбекистонда ҳам долзарб ҳисобланади, аynиқса, барқарор даромад манбаи йўқлиги ва расмий иш ўринлари



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

микдорий устунликка эга бўлган ишлаб чиқарувчи учун фақат тақчиллиги туфайли аҳоли турли хунармандчилик билан (асосан

уйда) шуғулланадиган, ёғоч, чарм, ип, мато ва бошқалардан кенг қўламли ишлаб чиқариш учун таркибий қисмлар сифатида хизмат қилиши мумкин бўлган анъанавий миллий маҳсулотлар яратадиган қишлоқ аҳоли пунктлари учун жуда қулай ҳисобланади.

Бизнинг фикримизча бундай воситачи экспорт ташкилотлари фаолияти қуйидагича амалга оширилади: воситачилар, тижорат фирмалари бўлгани ҳолда, турли саноат ишлаб чиқарувчилари билан ўзаро алоқа қилади, улардан ярим тайёр маҳсулотлар сотиб олади ва маҳсулотларни якуний ишлаб чиқаришини амалга оширади, барча ишлаб чиқаришдан кейинги функциялар - қадоқлаш, омборларга жойлаштириш, сақлаш, божхона қонунчилиги томонидан талаб қилинган ҳужжатларни расмийлаштиришни бажаради, шундан кейин тайёр маҳсулотларни экспорт қилади. Бундай ҳолда воситачи фирмалар ишлаб чиқариш жараёнини давом эттиришнинг бир қисми бўлиб, ишлаб чиқариш ва сотиш ташкилотига айланади, уларнинг фаолияти энг рискли бўлиб, йирик молиявий инвестицияларни талаб қилади. Шунинг учун бундай йирик сотувчилар тегишли ресурсларга эга бўлиши ва кўп қирралилиги нуқтан назаридан мослашувчан бошқарув стратегияларини ишлаб чиқиши керак. Албатта, Ўзбекистон Республикаси ҳозирги иқтисодий имкониятлари билан бундай кенг қўламли тадбирларни амалга оширилишини таъминлайди ва қўллаб ишлаб чиқариш тармоқларида бундай воситачи фирмаларни яратиш самарали ҳисобланади.

Қўриб чиқилган воситачи экспорт ташкилотлари бўйича учинчи турнинг барча ҳолатлари схема кўринишида 3-расмда акс эттирилган.

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

Юқорида қўриб 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. Ташки 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. Юқорлари ташиш учун ҳайдовчилар ва юклаш-тушириш ишларини бажариш учун ишчи кучи ёллаш;

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

5. Ташки 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

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 қўра, 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 қўплигига 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, келажакка 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 тақдидлашдан 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 истикболга 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 қўра, экспорт ташкилотининг асосий мақсади янги бозорларга кириб, савдо ҳажмларини оширишдан нақд пул даромадларини рағбатлантириш, стратегик хаританинг барча истикболларида 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



4-расм. Воситачи экспорт ташкилотлари учун малакали мутахассислар тайёрлаш схемаси⁴

молиявий ёрдам билан таъминлаш учун, зарур ҳолларда қисқа 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 иттифок 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. Шунинг таъкидлаш керакки, кадрлар тайёрлашга бундай маблағлар киритиш охири-оқибат экспорт воситачилиги институти 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 ҳажмини 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.

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

Хориж амалиётида коучинг муваффақиятли қўлланилади, унинг асосий устунилиги - мутахассиснинг шахсий хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда таълим-тарбия жараёнини қуриш, унинг ўз-ўзини ривожлантиришга ҳисса қўшишдир. Коучингнинг 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

самарадорлигини ошириш учун давлат-хусусий шериклик доирасида хорижий мутахассисларни хорижий тажриба соҳиблари сифатида таклиф этиш зарур. Коучинг ва тренинглар параллел равишда ташкил қилиниши мумкин. Бу ҳолатда самарадорлик шунинг ҳисобига ортадики, мутахассислар бир вақтнинг ўзида мослашувчан фикрлашни ўрганади ва амалий кўникмаларга эга бўлади.

Тадқиқотда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари экспортни амалга оширишда бевосита ва билвосита боғлиқ харажатлар ва уларнинг таркибий қисмлари (омборга жойлаштириш, қадоқлаш, божхона, транспорт, ахборот тўплаш, шартнома тузиш, ҳужжатларни расмийлаштириш, банк, сугурта, биржа ва х.к. харажатлар) ўрганилди. Воситачи экспорт ташкилотлари томонидан экспортни ташкил қилиш харажатлари кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари томонидан мустақил экспортни амалга ошириш харажатларидан кўра самаралироқ эканлиги аниқланди.

Воситачи экспорт ташкилотларини шакллантириш ва улар билан ўзаро алоқа қилиш асосида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг экспорт харажатларини қисқартириш ҳисобига самарадорлигини ошириш «Della» воситачи компанияси ва «Нилуфар» фермер хўжалиги мисолида кўриб чиқилди.

«Della» воситачи компанияси ва «Нилуфар» фермер хўжалиги томонидан сарҳил меваларни бевосита ва билвосита экспорт қилиш бўйича умумий харажатлар аниқланди. Қуйида келтирилган таҳлилда экспорт қилинувчи маҳсулотлар турларига кўра (ўрик, шафтоли, гилос ва ҳоказо) харажатлар ўзгарувчанлигини ҳисобга олган ҳолда, турли таркибий қисмлар учун харажатларнинг ўртача қийматлари олинди (1-жадвал).

Таҳлил натижалари кўрсатадики, «Della» воситачи компанияси томонидан 1 кг сарҳил мевалар экспорти амалга оширилганда 124 минг сўм харажат қилинган бўлса, «Нилуфар» фермер хўжалиги томонидан бевосита экспорт амалга оширилганда 212 минг сўм харажат қилинган. Демак, воситачи экспорт ташкилотлари томонидан 1 кг сарҳил мевалар экспорти амалга оширилганда 108 минг сўм кам харажат қилинганлиги кузатилди.

Хулоса

Амалга оширилган тадқиқот асосида қуйидаги хулосаларга келиш мумкин: Ўзбекистонда бир нечта экспорт қилувчи компаниялар мавжудлигига қарамадан, 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 бозорига 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.

1-жадвал

«Della» воситачи компанияси ва «Нилуфар» фермер хўжалиги учун сарҳил мевалар экспорти харажатлари⁵ (минг сўм/кг)

Харажатлар	«Della» воситачи компанияси	«Нилуфар» фермер хўжалиги
Транспорт харажатлари	58	65
Омборга жойлаштириш харажатлари	10	10
Қадоқлаш харажатлари	30	50
Божхона тўловлари	7	7
Шартнома тузиш харажатлари	5	50
Экспорт ҳужжатларини расмийлаштириш харажатлари	14	30
Жами харажат	124	212

бўлиш имкониятини берувчи турли таълим соҳасида замонавий тренинглар ўтказиш ҳам самарали бўлади. Тренинглар

Reference:

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. С.С. Ғуломов, Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик: ташкил этиш, режалаштириш, бошқариш. Т.: “Фан ва технология” нашриёти, 2005 й., 444 б.
10. 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>