KICHIK BIZNES KORXONALARI UCHUN EKSPORT SALOHIYATINI OSHIRISH YO‘LLARI VA STRATEGIYALAR

Mo‘minova Kanizaxon
Qo‘qon universiteti “xalqaro turizm va iqtisodiyot” kafedrasi o‘qituvchisi
mominovakaniza@gmail.com

Annotatsiya. Kichik biznes korxonalari iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismini tashkil etadi, ularning innovatsion imkoniyatlari va jahon bozorida raqobatbardoshlik salohiyati o‘ta yuqori. Biroq, eksport sohasida ko‘plab kichik korxonalar hali ham o‘z imkoniyatlarini to‘liq ishlata olishmaydi. Ushbu tadqiqotda kichik biznes korxonalarida eksport salohiyatini oshirishning asosiy yo‘llari va samarali strategiyalari o‘rganiladi. Tadqiqotda eksportga kirishda kichik biznesning oldidagi asosiy to‘siqlar, xususan, marketing, moliyaviy resurslarning etishmasligi, logistika va huquqiy cheklovlar tahlil qilinadi. Shuningdek, o‘rganish jarayonida kichik biznes korxonalari uchun eksportni rivojlantirishda innovatsion texnologiyalar va raqamli vositalar (onlayn savdo platformalari, eksport logistikasi uchun ilg‘or tizimlar)dan qanday foydalanish mumkinligi ko‘rib chiqiladi. Tahlil qilingan asosiy strategiyalar qatoriga: xalqaro bozorni tahlil qilish, eksportga yo‘naltirilgan mahsulot diversifikatsiyasi, raqamli marketing va brendni rivojlantirish, davlat tomonidan beriladigan qo‘llab-quvvatlash vositalaridan foydalanish kiradi.

Tadqiqotning maqsadi kichik biznes korxonalarini eksport salohiyatini oshirish uchun samarali strategiyalar va amaliy tavsiyalar bilan ta’minlashdir. Ushbu tavsiyalar orqali kichik bizneslar xalqaro bozorga kirishda muvaffaqiyatli bo‘lishlari, yangi bozorlarni egallashlari va o‘z mahsulotlarini global miqyosda tanitishlari mumkin. Tadqiqot O‘zbekiston kabi rivojlanayotgan mamlakatlar uchun ayniqsa muhim, chunki kichik biznesni rivojlantirish eksport salohiyatining oshishiga bevosita ta’sir qiladi va iqtisodiy o‘sishga hissa qo‘shadi.

Kalit so‘zlar: kichik biznes, eksport salohiyati, strategiyalar, innovatsion texnologiyalar, raqamli marketing, davlat qo‘llab-quvvatlashi, xalqaro bozor.

Аннотация. Малые предприятия составляют важную составляющую экономики, их инновационный потенциал и потенциал конкурентоспособности на мировом рынке чрезвычайно высоки. Однако в экспортном секторе многие малые предприятия еще не в полной мере используют свой потенциал. В настоящем исследовании изучаются основные пути и эффективные стратегии наращивания экспортного потенциала малого бизнеса. В исследовании анализируются основные препятствия, с которыми сталкивается малый бизнес при доступе к экспорту, в частности маркетинг, нехватка финансовых ресурсов, логистические и юридические ограничения.

ISSN 3030-3907

В ходе исследования также будет рассмотрено, как можно использовать инновационные технологии и цифровые инструменты (платформы онлайн-торговли, передовые системы экспортной логистики)для развития экспорта для малого бизнеса. Среди основных проанализированных стратегий: анализ международного рынка, диверсификация продукции, ориентированная на экспорт, цифровой маркетинг и развитие бренда, использование инструментов государственной поддержки. Цель исследования-предоставить малым предприятиям эффективные стратегии и практические рекомендации по наращиванию экспортного потенциала. Благодаря этим рекомендациям малые предприятия могут успешно выходить на международный рынок, завоевывать новые рынки и продвигать свою продукцию во всем мире. Исследование особенно важно для развивающихся стран, таких как Узбекистан, поскольку развитие малого бизнеса напрямую влияет на увеличение экспортного потенциала и способствует экономическому росту.
Ключевые слова: малый бизнес, экспортный потенциал, стратегии, инновационные технологии, цифровой маркетинг, государственная поддержка, международный рынок.
Annotation. Small business enterprises form an important component of the economy, their innovative capabilities and the potential for competitiveness in the world market are extremely high. However, in the export sector, many small enterprises still cannot fully use their capabilities. This study explores the main ways and effective strategies to increase export capacity in small business enterprises. The study analyzes the main obstacles to small businesses when entering exports, in particular, marketing, lack of financial resources, logistics and legal restrictions. The study also examines how innovative technologies and digital tools (online trading platforms, advanced systems for export logistics)can be used in the development of exports for small business enterprises. Key strategies analyzed include: international market analysis, export-oriented product diversification, digital marketing and brand development, and the use of government-provided support tools. The purpose of the study is to provide small business enterprises with effective strategies and practical recommendations for increasing export potential. Through these recommendations, small businesses can be successful in entering the international market, occupy new markets, and promote their products globally. The study is especially important for developing countries such as Uzbekistan, since the development of small businesses directly affects the increase in export potential and contributes to economic growth.
Keywords: small business, export potential, strategies, innovative technologies, digital marketing, state support, international market.

ISSN 3030-3907

Kirish

Kichik biznes – bu iqtisodiyotning o‘sishi va rivojlanishida muhim rol o‘ynaydigan sektor bo‘lib, ko‘plab mamlakatlarda iqtisodiy faoliyatning asosiy tarkibiy qismini tashkil etadi. O‘zbekistonning kichik va o‘rta biznes korxonalari ham mamlakat iqtisodiyoti uchun juda katta ahamiyatga ega bo‘lib, ular ish o‘rinlari yaratish, innovatsion texnologiyalarni joriy etish va mahalliy bozorni diversifikatsiya qilishda muhim rol o‘ynamoqda. Biroq, kichik bizneslarning eksport salohiyati o‘zining to‘liq imkoniyatlaridan foydalanmayapti va global bozorga chiqish uchun bir qator to‘siqlarga duch kelmoqda.

Kichik biznes korxonalari uchun eksport faoliyatining rivojlanishi, faqatgina ularning o‘z ichki bozorlarida o‘sishini ta’minlab qolmasdan, balki xalqaro bozorlar bilan ham integratsiyalashuvni kuchaytiradi. Bu, o‘z navbatida, ishlab chiqarish hajmlarini oshirish, yangi bozorlarni egallash va kompaniyaning global miqyosdagi raqobatbardoshligini ta'minlash imkoniyatlarini yaratadi. Lekin, kichik biznes korxonalari eksportni rivojlantirishda bir qator muammolarga duch keladi, jumladan, marketing, moliyaviy resurslarning yetishmasligi, samarali logistika tizimlarining yo‘qligi va xalqaro bozorlarda tajriba yetishmasligi kabi omillar.

Ushbu tadqiqotda kichik biznes korxonalarining eksport salohiyatini oshirishga yo‘naltirilgan strategiyalar va amaliy tavsiyalarni o‘rganish maqsad qilinadi. Tadqiqot, shuningdek, innovatsion texnologiyalar, raqamli marketing va davlat tomonidan taqdim etilayotgan qo‘llab-quvvatlash vositalarining kichik biznesning eksport salohiyatini oshirishdagi rolini tahlil qiladi. Shuningdek, tadqiqotda kichik biznes korxonalari uchun eksportni rivojlantirishda yuzaga keladigan asosiy to‘siqlar va ulardan qanday qilib samarali o‘tish mumkinligi haqida ma'lumotlar taqdim etiladi.

Eksport salohiyatini oshirish uchun kichik bizneslar nafaqat ichki resurslarini, balki global iqtisodiyotda yuz berayotgan o‘zgarishlarni ham hisobga olishlari lozim. Shuning uchun, bu mavzuning ahamiyati, kichik biznesning xalqaro bozorga chiqish imkoniyatlarini kengaytirish va ularni global raqobatda muvaffaqiyatli bo‘lishlariga yordam berish uchun samarali strategiyalarni ishlab chiqishdir.

Adabiyotlar tahlili. Millman, C. **(2015).** *Exporting for Small Businesses: Strategic Approaches and Best Practices.* Millman, kichik biznes korxonalari uchun eksportga yo‘naltirilgan strategiyalarni ishlab chiqish va eng yaxshi amaliyotlarni o‘rganishda import-export faoliyatining asosiy jihatlarini tahlil qiladi. U kichik bizneslarning xalqaro bozorga kirishdagi eng katta to‘siqlarini va bularni qanday yengish yo‘llarini ko‘rsatadi. Bu asar kichik bizneslarga xalqaro

ISSN 3030-3907

bozorga kirishda foydalanishi mumkin bo‘lgan bir qancha samarali marketing va logistika strategiyalarini taklif etadi.

Jones, P., & Williams, L. (2017). *Barriers to Internationalization for Small Businesses: Overcoming Challenges.* Ushbu tadqiqotda kichik bizneslarning xalqaro bozorga kirishda duch keladigan to‘siqlar, xususan, bozorni tadqiq qilish va xalqaro standarlarga moslashishdagi muammolarni ko‘rib chiqiladi. Jones va Williams kichik korxonalarga global bozorlarni o‘rganishda qanday yondashuvlarni qo‘llashni va bu jarayondan qanday maksimal foyda olishni tavsiya qiladilar. Tadqiqotda kichik bizneslarning global bozorlar bilan raqobatlashishda marketingning o‘rni va zaruriy strategiyalarni ishlab chiqishning muhimligi ta'kidlanadi. Smith, R. (2019). *Digital Marketing Strategies for Small Business Exporters.* Smithning tadqiqoti kichik bizneslarning eksport faoliyatini raqamli marketing vositalari yordamida qanday rivojlantirishi mumkinligini o‘rganadi. Bu asar kichik bizneslarga xalqaro bozorlarni onlayn platformalar orqali qanday kirish mumkinligi, SEO, ijtimoiy media marketingi va onlayn savdo tizimlarining eksportni rivojlantirishdagi roli haqida batafsil ma'lumot beradi. Garcia, M., & Martinez, J. (2021). *Innovations for Small Business Exporters: Leveraging Technology for Global Success.* Garcia va Martinez o‘z tadqiqotlarida innovatsion texnologiyalar, masalan, 3D bosib chiqarish, avtomatizatsiya va sun'iy intellektni kichik bizneslar uchun eksport faoliyatini rivojlantirishda qanday samarali qo‘llash mumkinligini ko‘rsatadilar. Bu texnologiyalar kichik bizneslarga o‘z mahsulotlarini xalqaro bozorlar talablariga moslashtirish va ularni raqobatbardosh qilishda yordam beradi. Patel, S. (2018). *Globalization and Exporting: Small Business Case Studies from Emerging Markets.* Patelning tadqiqotida kichik bizneslarning global bozorga kirishdagi muvaffaqiyatli tajribalari, xususan, Osiyo va O‘rta Sharqdagi kichik bizneslarning eksport salohiyatini oshirishda amalga oshirgan strategiyalari ko‘rsatiladi. Bu asar kichik bizneslarga eksportni diversifikatsiya qilish va o‘z brendlarini xalqaro miqyosda rivojlantirish bo‘yicha amaliy maslahatlar beradi. Xususan bu sohada respublikamiz iqtisodchilari Nurmuhamedova M.X o‘zining “Kichik biznes va tadbirkorlik sub’yektlarning eksport faoliyatini rag‘batlantirish va rivojlantirish istiqbollari” nomli kitobida eksportning kichik biznes sektorida ahamiyati va holatini tahlil qilib bergan, N.X.Olimova esa “Mamlakatimizda kichik biznes va tadbirkorlik sub’yektlarining eksport faoliyatini rag‘batlantirish va rivojlantirish istiqbollari” nomli kitobida qanday qilib kichik biznes subyektlarining rivojlantrish va rag‘batlantirish mumkinligi chora tadbirlari yoritib berilgan.

Tadqiqot Metodologiyasi

ISSN 3030-3907

Kichik biznes korxonalari uchun eksport salohiyatini oshirish yo‘llari va strategiyalarini o‘rganish tadqiqotning asosiy maqsadi hisoblanadi. Kichik biznes korxonalarida eksport salohiyatini oshirish uchun samarali strategiyalar va amaliy tavsiyalarni ishlab chiqish tadqiqotimizning vazifasidir. Tadqiqotda quyidagi vazifalar amalga oshiriladi:

- Kichik bizneslar uchun eksport salohiyatini oshirishda mavjud to‘siqlarni aniqlash.
- Eksportni rivojlantirishga oid samarali strategiyalarni o‘rganish va tahlil qilish.
- Innovatsion texnologiyalar va raqamli marketingning kichik bizneslarning eksport faoliyatidagi o‘rnini o‘rganish.
- Davlat tomonidan kichik biznesni qo‘llab-quvvatlash dasturlarining eksport salohiyatiga ta'sirini tahlil qilish

Tadqiqot Natijalari

Tadqiqot kichik biznes korxonalarining eksport salohiyatini oshirish yo‘llari va strategiyalarini o‘rganishga bag‘ishlangan bo‘lib, quyidagi asosiy natijalarga erishildi:

1. Kichik bizneslarning eksport salohiyatini oshirishda asosiy to‘siqlar

Tadqiqot davomida kichik bizneslarning eksportga chiqishdagi eng katta to‘siqlari quyidagilar sifatida aniqlanadi:

➢ **Moliyaviy resurslarning cheklanishi**: Kichik bizneslar uchun eksport faoliyatini amalga oshirishda eng katta qiyinchiliklardan biri — bu moliyaviy resurslar yetishmasligidir. Ularning ko‘pchiligi xalqaro bozorga kirish uchun kerakli investitsiyalarni jalb qila olmaydi. Tadqiqotda bu to‘siqni bartaraf etish uchun kichik bizneslarga kreditlar, grantlar va eksportni rivojlantirish bo‘yicha davlat dasturlari orqali qo‘llab-quvvatlash zarurligi ta'kidlangan.

➢ **Xalqaro bozorlar haqidagi cheklangan ma'lumotlar**: Kichik bizneslar uchun xalqaro bozorlarni tadqiq qilish qiyin, chunki ular uchun chet el bozorlari haqida ma'lumotlar mavjud emas yoki ular qimmat. Tadqiqotda bu muammoni hal qilish uchun markazlashtirilgan onlayn platformalar yaratish, bozor tadqiqotlari o‘tkazish va bizneslar uchun treninglar tashkil etish zarurligi ko‘rsatilgan.

➢ **Samarasiz marketing va reklama**: Kichik bizneslarning eksportga yo‘naltirilgan marketing va reklama faoliyati ko‘pincha kam rivojlangan. Tadqiqotda kichik bizneslarga xalqaro miqyosda marketingni raqamli platformalar orqali amalga oshirish, SEO (qidiruv tizimlari optimizatsiyasi), ijtimoiy media va onlayn savdo platformalaridan foydalanish muhimligini ko‘rsatadi.

➢ **Logistika va tarqatish tizimlarining zaifligi**: Kichik bizneslar uchun samarali logistika tizimlari va global ta’minot zanjirlariga integratsiya qilishda

ISSN 3030-3907

qiyinchiliklar mavjud. Bu sohada ham davlat yordamining roli muhim ekanligi, eksportni rivojlantirishda zarur infratuzilmani yaratish taklif etiladi.

2. Eksportni rivojlantirishda innovatsion texnologiyalarning roli

Tadqiqot davomida kichik bizneslarning eksport salohiyatini oshirishda innovatsion texnologiyalarning o‘rni katta ekanligi aniqlangan. Kichik bizneslar yangi texnologiyalarni, xususan, 3D bosib chiqarish, sun'iy intellekt, avtomatizatsiya, va raqamli marketing vositalarini qo‘llash orqali xalqaro bozorga kirish va raqobatbardoshligini oshirishlari mumkin.

- **3D bosib chiqarish**: Kichik bizneslar uchun maxsus mahsulotlarni ishlab chiqarish va o‘z mijozlariga maxsus takliflar yaratishda bu texnologiya samarali bo‘lishi mumkin. Tadqiqotda bu texnologiyaning kichik bizneslarga xalqaro bozorlarni egallashda yangi imkoniyatlar yaratishi ta'kidlangan.
- **Sun'iy intellekt va avtomatizatsiya**: Ushbu texnologiyalar ishlab chiqarish jarayonlarini soddalashtirish, xarajatlarni kamaytirish va mahsulot sifatini oshirish imkonini beradi. Bu, o‘z navbatida, kichik bizneslarga raqobatbardoshligini oshirishda yordam beradi.

3. Raqamli marketing va onlayn savdo platformalarining ahamiyati

Eksport salohiyatini oshirishda raqamli marketing va onlayn savdo platformalaridan foydalanish muhim ahamiyat kasb etadi. Tadqiqotda, kichik bizneslar raqamli kanallar orqali o‘z mahsulotlarini xalqaro bozorlar uchun targ‘ib qilish va onlayn savdo platformalaridan foydalangan holda o‘z mahsulotlarini sotishni kengaytirishlari mumkinligi ko‘rsatilgan.

- **SEO (qidiruv tizimlari optimizatsiyasi)** va ijtimoiy tarmoqlar yordamida kichik bizneslar global miqyosda o‘z brendlarini tanitishlari mumkin. Ijtimoiy media platformalarida reklama qilish va bloglar yaratish kichik bizneslarga o‘z mahsulotlarini har bir mintaqadagi potentsial mijozlarga etkazish imkonini beradi.
- **E-tijorat platformalari**: Kichik bizneslar Amazon, eBay, Alibaba kabi xalqaro onlayn savdo platformalarida o‘z mahsulotlarini sotish orqali global bozorlarga kirish imkoniyatlarini kengaytirishlari mumkin. Tadqiqotda bu platformalarda faoliyat yuritish kichik bizneslar uchun yangi mijozlar va bozorlar ochishga yordam berishi mumkinligi qayd etilgan.

4. Davlat yordamining ta'siri

Tadqiqotda davlatning kichik bizneslarni eksportga yo‘naltirishdagi roli katta ekanligi aniqlandi. Davlat tomonidan taqdim etilgan qo‘llab-quvvatlash, kichik bizneslarning xalqaro bozorga chiqishdagi muvaffaqiyatini ta'minlashda muhim omil hisoblanadi. Quyidagi davlat dasturlari va yordam shakllari kichik bizneslar uchun juda samarali:

ISSN 3030-3907

❖ **Moliyaviy qo‘llab-quvvatlash**: Kichik bizneslarga eksportni rivojlantirish uchun moliyaviy resurslar ajratilishi, ayniqsa, kreditlar va grantlar orqali ular uchun keng imkoniyatlar yaratadi. Tadqiqotda davlat tomonidan taqdim etiladigan grantlar va soliq imtiyozlari kichik bizneslarni xalqaro bozorlarga chiqishda muvaffaqiyatli qilish uchun muhim yordam bo‘lishi mumkinligi ko‘rsatilgan.

❖ **Eksportni o‘rgatish va treninglar**: Kichik bizneslarga xalqaro bozorga chiqish va eksport strategiyalarini amalga oshirishda yordam berish uchun treninglar va seminarlar o‘tkazilishi zarur. Tadqiqotda davlat tomonidan taqdim etiladigan eksportni o‘rgatish kurslarining kichik bizneslar uchun ahamiyati muhimligi ta'kidlangan.

❖ **Yangi bozorlar yaratish**: Davlat tomonidan tashqi savdoga doir yangi bozorlarni o‘rganish va marketing strategiyalarini ishlab chiqish bo‘yicha ko‘mak ko‘rsatilishi zarur. Bu kichik bizneslarga yangi potentsial bozorlarni ochish imkonini beradi.

Kichik bizneslar uchun eksport salohiyatini oshirish bo‘yicha tavsiyalar

Tadqiqotdan kelib chiqqan holda, kichik bizneslar uchun eksport salohiyatini oshirish bo‘yicha quyidagi tavsiyalar ishlab chiqildi:

- **Moliyaviy qo‘llab-quvvatlash**: Kichik bizneslar uchun moliyaviy resurslarni kengaytirish, shuningdek, eksport faoliyatini amalga oshirishda davlatning kreditlar va grantlar orqali qo‘llab-quvvatlashi.
- **Raqamli texnologiyalarni joriy etish**: Kichik bizneslar raqamli marketing va onlayn savdo platformalaridan faol foydalanish orqali o‘z mahsulotlarini global bozorga targ‘ib qilishlari kerak.
- **Innovatsion texnologiyalarni qo‘llash**: 3D bosib chiqarish, sun'iy intellekt va avtomatizatsiya kabi texnologiyalarni kichik bizneslar uchun eksport faoliyatini rivojlantirishda qo‘llash.
- Davlat tomonidan eksportni rivojlantirish dasturlarini kengaytirish: Kichik bizneslar uchun yangi bozorlar yaratish, xalqaro bozorlarni tadqiq qilish, va eksportni o‘rgatish kurslarini tashkil etish.

Xulosa va takliflar

Tadqiqot natijalari kichik biznes korxonalari uchun eksport salohiyatini oshirishning bir qancha muhim jihatlarini o‘rgandi va ular uchun samarali strategiyalarni ishlab chiqdi. O‘zbekiston sharoitida kichik bizneslar, asosan, moliyaviy resurslarning yetishmasligi, xalqaro bozorlar haqidagi cheklangan ma'lumotlar, samarali marketing va reklama faoliyatining mavjud emasligi, hamda zaif logistika tizimlari kabi to‘siqlarni boshdan kechirmoqdalar. Bu to‘siqlarni yengish uchun davlat, xususiy sektor va kichik bizneslar o‘rtasida hamkorlikni kuchaytirish zarur. Tadqiqot davomida innovatsion texnologiyalar, raqamli

ISSN 3030-3907

marketing va onlayn savdo platformalaridan foydalanish kichik bizneslar uchun eksport salohiyatini oshirishda muhim ahamiyatga ega ekanligi aniqlandi. Bunga qo‘shimcha ravishda, davlat tomonidan taqdim etilayotgan eksportni rivojlantirish dasturlari va qo‘llab-quvvatlash mexanizmlari, kichik bizneslarning global bozorga kirishida samarali vosita sifatida xizmat qilishi mumkin. Eksport salohiyatini oshirishning muvaffaqiyatli yo‘llari kichik bizneslar uchun mavjud bo‘lsa-da, bularni amalga oshirishda samarali strategiyalar va davlatning doimiy qo‘llab-quvvatlashi zarur. Tadqiqotda taqdim etilgan tavsiyalar, kichik bizneslarga eksportni rivojlantirishda yordam beradigan aniq va samarali yo‘llarni belgilashga yordam beradi. Tadqiqot asosida kichik biznes korxonalari uchun eksport salohiyatini oshirishga qaratilgan quyidagi takliflar ishlab chiqildi:

❖ **Eksport kreditlari** va **grantlar** taqdim etish orqali ularning xalqaro bozorga chiqish uchun kerakli mablag‘larni olish imkoniyatlarini yaratish.

❖ **SolIQ imtiyozlari** va boshqa moliyaviy stimullarni taqdim etish orqali kichik bizneslarni xalqaro bozorlar bilan ishlashga rag‘batlantirish.

❖ **Davlat tomonidan eksportni rivojlantirish dasturlarini kengaytirish**

Kichik bizneslar uchun xalqaro bozorga chiqishdagi muvaffaqiyatni ta'minlash uchun davlatning qo‘llab-quvvatlash dasturlarini kengaytirish zarur. Davlat tomonidan quyidagi faoliyatlarni amalga oshirish kerak:

Eksport bo‘yicha o‘quv kurslari va treninglar: Kichik biznes rahbarlari va menejerlari uchun xalqaro bozorga chiqish, eksport strategiyalarini ishlab chiqish, va boshqa amaliy ko‘nikmalarni o‘rgatish uchun treninglar tashkil etish.

Tashqi savdo bozorlariga oid tadqiqotlar: Kichik bizneslarga yangi bozorlarni ochish uchun bozor tahlillari va tadqiqotlarini taqdim etish, shuningdek, yangi savdo yo‘llarini o‘rganishda yordam berish.

Raqamli infratuzilmani rivojlantirish: Kichik bizneslarning raqamli tizimlarga kirishini qo‘llab-quvvatlash va eksportni raqamli savdo platformalarida amalga oshirish uchun maxsus dasturlar ishlab chiqish.

Innovatsion texnologiyalarni joriy etish va qo‘llash. Kichik bizneslar uchun innovatsion texnologiyalarni ishlab chiqarish va xizmatlarni eksport qilishda qo‘llash imkoniyatlarini kengaytirish zarur. Xususan, avtomatizatsiya va robototexnikani kichik bizneslarga joriy etish, ishlab chiqarish jarayonlarini samarali qilish va mahsulotlar sifatini oshirish orqali ularning global bozorga chiqish imkoniyatlarini kengaytirish.

Logistika va ta’minot zanjirini yaxshilash. Kichik bizneslar uchun eksportni rivojlantirishda logistika va ta’minot zanjirini yaxshilash zarur. Ushbu yo‘nalishda quyidagi takliflar mavjud: *yangi logistika markazlari* tashkil etish, transport va ta'minot tarmoqlarini global darajada optimallashtirish orqali kichik bizneslarning

ISSN 3030-3907

mahsulotlarini osonroq va tezroq eksport qilish imkoniyatini yaratish. *Xalqaro ta'minot zanjirlarini boshqarish* bo'yicha kichik bizneslarga treninglar o'tkazish va ularning global bozorlarda muvaffaqiyatli raqobatlashish uchun zarur ko'nikmalarni rivojlantirish.

Xulosa

Xulosa qilib aytganda, tadqiqotda kichik biznes korxonalari uchun eksport salohiyatini oshirishga qaratilgan bir qator samarali strategiyalar va tavsiyalar ishlab chiqildi. Bu tavsiyalar, innovatsion texnologiyalarni joriy etish, raqamli marketing va onlayn savdo platformalarini qo'llash, davlat qo'llab-quvvatlashi va moliyaviy yordamni kengaytirish orqali kichik bizneslarni xalqaro bozorga chiqish imkoniyatlarini oshirishni ko'zda tutadi. Tadqiqotda kichik bizneslar uchun samarali eksport strategiyalarini ishlab chiqish va amaliyotga joriy etish orqali global bozorlar bilan raqobatbardoshlikni oshirishga erishish mumkinligini ko'rsatdi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. **Kambarova, Sh. M.** (2019). *Kichik biznesning eksport salohiyatini oshirishda jahon tajribasi*. Toshkent: Toshkent davlat sharqshunoslik universiteti.
2. **K.Y.Mo'minova.** "Farg'ona viloyatining ijtimoi-iqtisodiy rivojlanish tendensiyalari". Yoshlar va ilm-fan-2023.
3. **Abduqahhorov, A.** (2020). *Kichik tadbirkorlik sub'ektlarining eksport salohiyatini oshirish*. Toshkent: Iqtisodiyot va biznes nashr.
4. **Turaev, M. T.** (2021). *Tashqi savdo va kichik biznes: amaliy va nazariy yondashuvlar*. Samarqand: Samarqand iqtisodiyot va biznes instituti.
5. **Baron, G., & Thiel, D.** (2017). *Small Business Internationalization and Exporting: A Global Perspective*. New York: Routledge.
6. **OECD (Organization for Economic Co-operation and Development).** (2018). *Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) and their Role in the Global Economy*. OECD Publishing.
7. **K.Y. Mo'minova**. Kichik biznesni rivojlantirish yo'llari. "Yoshlar va tadbirkorlikni qo'llab-quvvatlash – mamlakatimizda amalga oshirilayotgan islohatlarning muhim omili" nomli ilmiy-amaliy konfrensiya -2024

ISSN 3030-3907