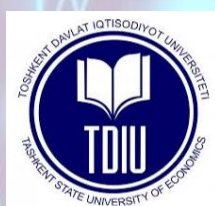


**ЎЗБЕКИСТОН RESPUBLIKACISI OLIY VA ЎRTA MAHSUS TABLIM
VAZIRLIGI
MINISTERTVO VYSHEGO I SREDNEGO SPETSIALNOGO
OBRAZOVANIYA RESPUBLIKI UZBEKISTAN**

**TASHKENTSKIY GOSUDARSTVENNIY EKONOMICHESKIY
UNIVERSITET**

TOHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI



**ЎЗБЕКИСТОНДА РАҚАМЛИ ИҚТИСОДИЁТНИ ШАКЛЛАНТИРИШДА
МЕНЕЖМЕНТ ВА КОРПОРАТИВ БОШҚАРУВНИНГ АҲАМИЯТИ**

халқаро илмий-амалий конференцияси маъруза тезислари тўплами

**Ўзбекистон, Тошкент ш.,
2020 йил 20 май**

2020 йилнинг январь-март ойларида Ўзбекистон Республикасида иқтисодий ва ижтимоий соҳаларни ривожлантириш учун жами молиялаштириш манбалари ҳисобидан 33,4 трлн. сўм, (доллар эквивалентида 3,5 млрд. АҚШ долл.) ёки ўтган йилнинг мос даврига нисбатан 89,8 % асосий капиталга инвестициялар ўзлаштирилди.

Молиялаштириш манбаларида чет эл инвестиция ва кредитларини янада кенг жалб этишда молия бозори воситаларидан кенг фойдаланиш имкониятларини кўриб чиқиш заруратини келтириб чиқармоқда.

Гарчи фонд биржаси савдо айланмасида сўнгги йилларда маълум даражада ўсиш кузатилаётган бўлсада, қимматли қоғозларга бўлган талаб ва таклифларнинг бир ерда жамланишини етарли даражада, деб бўлмайди. Бу эса, ўз навбатида, қимматли қоғозларнинг юқори ликвидлилигини ошириш ҳамда акция қийматини тўғри аниқлаш имкониятини бермайди.

Юқоридаги таҳлиллар асосида хулоса қиладиган бўлсак, республикаимиз молия бозори воситалари орқали инвестицияларни жалб этиш имкониятларини ижобий деб баҳолаб бўлмайди.

Олиб борилган таҳлиллар асосида республикаимизда молия бозори воситалари орқали инвестицияларни жалб этишда қуйидагиларни амалга ошириш лозим деб ҳисоблаймиз:

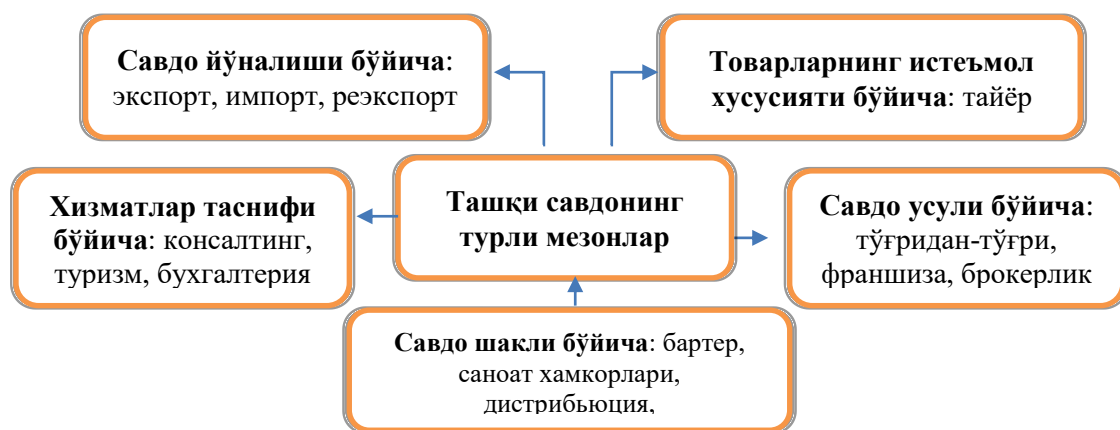
- қимматли қоғозлар бозорини ривожлантириш бўйича мақсадли йўналтирилган сиёсатни ишлаб чиқиш;
- молия бозори воситаси фонд бозорини рақобатбардошлигини таъминлаш, монополияга чек қўйиш ишларини жадаллаштириш;
- йирик корхона ва ташкилотларнинг акцияларини иккиламчи бозорга жалб этиш орқали инвесторларни кўпайтириш;
- “Олтин акция” дан фойдаланишни кенг йўлга қўйиш;
- ҳудудларда фонд бозорини ривожлантириш бўйича аниқ стратегияни ишлаб чиқиш;
- молия бозорида ахборотларни етказишни замонавий усулларида кенг фойдаланиш;
- қимматли қоғозлар бозори иштирокчиларини профессионал фаолиятини ошириш;
- облигациялар чиқариш бўйича эркинликлар бериш (давлат ташкилотларига облигациялар чиқаришга рухсат бериш, турли типдаги облигациялар: инфраструктура облигациялар, биржа облигациялари ҳамда инвестиция облигациялари чиқаришга рухсат бериш).

И.Л.Сайфуллаев
ТДИУ докторанти

КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИДА ЭКСПОРТ ФАОЛИЯТИНИ АМАЛГА ОШИРИШНИНГ МУҲИМ ЖИҲАТЛАРИ

Жаҳон иқтисодиётининг глобаллашуви шароитида мамлакатларнинг ташқи савдоси ва уни бошқариш халқаро иқтисодий муносабатларнинг энг жадал ривожланаётган шакли ҳисобланади. Ташқи савдо операцияларининг

тобора ортиб бораётганлигининг асосий жихати авваламбор, мамлакатларнинг миллий маҳсулотларни ташқи бозорларда сотишга бўлган интилишлари, хорижий мамлакатлардан эса маълум товарларни олиш эҳтиёжлари ва ниҳоят, халқаро меҳнат тақсимоти туфайли юқори даромад олиш истаги билан боғлиқ. Замонавий ташқи савдо операциялари жуда хилма-хилдир, шунинг учун уларни тўлиқ таснифлаш учун маълум бир мезонларни таклиф қилиш мумкин эмас.



1-расм. Ташқи савдонинг таснифланиши¹⁸⁸

Уларнинг барчасини бир нечта нуқтаи назардан кўриб чиқиш керак: савдо соҳалари, товарлар ва хизматлар турлари, товарларнинг тайёргарлик даражаси, қўлланиладиган усуллар ва савдонинг ташкилий шакллари ва х.к (1-расм).

Корхонанинг экспорт фаолиятига ташқи муҳитнинг рағбатлантирувчи ва чекловчи омиллари таъсир қилади. Рағбатлантирувчи омиллар сифатида экспорт қилувчи тадбиркор фаолият кўрсатадиган мамлакатнинг қулай жуғрофий жойлашуви, шунингдек ходимлаирнинг малакаси, иқтисодий интеграция ҳолати ва импорт қилувчи мамлакат аҳолисининг тўлов қобилияти кабилардир. Чекловчи омиллар орасида бозор маълумотларнинг ноаниқлиги, молиявий ресурсларнинг етишмаслиги, замонавий ускуналар ва технологияларнинг етишмаслиги, солиқ ва божхона чекловлари ва бошқалар киради.

Керакли ресурсларга эга бўлган тадбиркорлик субъектлари тўғридан-тўғри (мустақил) экспортни амалга ошириши, хорижий харидорлар билан тўғридан-тўғри халқаро савдо шартномаларини тузиши учун аввало, экспорт бўлимини яратиши ва уни халқаро савдо, божхона ҳужжатлари, суғуртани тушунадиган малакали кадрлар билан таъминлаши керак.¹⁸⁹ Шунингдек, экспорт бўлими мутахассислари корхонада халқаро транспорт операцияларини таҳлил қила оладиган, стратегик маркетингни режалаштиришда жуда тажрибали бўлиши талаб этилади. Буларнинг барчаси тадбиркорлик субъектларида катта

¹⁸⁸ Муаллиф ишланмаси

¹⁸⁹ Карагулян Е.А. «Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Маркетинговые исследования. Стратегии выхода компании на внешние рынки», методическое пособие, г. Ханты-Мансийск, 2015 г., 40 с., стр. 21.

харажатларни талаб қилади ва доимий катта ҳажмда экспортни амалга оширилгандагина самарали бўлади.

Тадбиркорлик субъектлари тўғридан-тўғри экспортнинг амалга оширишда яна қуйидагиларга алоҳида эътибор қаратиши лозим:

- мумкин бўлган рискларни олдини олиш ёки воситачиларнинг ваколатлари доирасини аниқ билиши;

- ташқи бозорда доимий иштирок этиши, бозор бўйича доимий маркетинг тадқиқотлари ўтказиб бориши, ўзгаришларни ҳисобга олиши ва уларга ўз вақтида жавоб бериши;

Жаҳон тажрибасида тўғридан-тўғри экспортнинг камчиликларини ҳисобга олган ҳолда, тўғридан-тўғри экспорт операциялари асосан ташқи бозорга кириш учун зарур ресурс ва билимларга эга йирик корхоналар томонидан амалга оширилади, деган хулосага келиш мумкин.

Тўғридан-тўғри экспортнинг, айниқса кичик тадбиркорлик субъектлари учун муҳим бўлган камчиликларнинг хусусиятидан келиб чиқиб, билвосита экспорт каби халқаро бизнес операцияларини амалга ошириш усулидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ деб хулоса қилиш мумкин.

Воситачилар зарур тажриба ва билимларга эга, улар маҳаллий бозор шароитларин ва унинг рақобат муҳитини яхши билишади.¹⁹⁰ Улар, харидорларга маҳсулот сотилиш имкониятини оширадиган қўшимча хизматларни тақдим этишлари ҳам мумкин (сотишдан кейинги хизматни ташкил қилиш, тегишли маҳсулотларни сотиш ва ҳқ). Ушбу ҳолатлар билвосита экспорт воситачиларининг ҳажми, ташкилий тузилиши ва номлари жуда хилма-хил бўлиши мумкин.¹⁹¹ Воситачилар орасида халқаро тажрибага кўра савдо уйлари, савдо ваколатхоналари, воситачилар, шунингдек, товар ва бозор ихтисослашган экспорт-импорт воситачилар фирмалари бўлиши мумкин.

Ташқи бозорга киришнинг яна бир усули - бу тўғридан-тўғри ва билвосита экспортнинг афзалликларини бирлаштирадиган ва камчиликларини камайтирадиган қўшма (кооператив) экспортни амалга оширишдир. Унинг асосий хусусияти - экспорт қилувчи-ишлаб чиқарувчининг халқаро битимларда янада фаол иштирок этишидир. Таъкидлаш жоизки, кўплаб мамлакатларда корхоналари экспортни ташкил қилиш ва экспорт тажрибасини бирлаштириш харажатларини тежаш мақсадида махсус экспорт консорсиумини тузадилар, унинг доирасида ҳар бир компания ўз мустақиллигини сақлаб қолади.

Ўзбекистонда ҳам экспорт консорциуми сифатида «Ўзтадбиркорэкспорт» акциядорлик жамияти; "Ўзтекстилэкспорт" МЧЖ кабилар фаолиятини келтириб ўтиш мумкин. Экспорт консорциумлари самарали экспорт операцияларини амалга ошириш учун тузилган юридик ва иқтисодий мустақил компанияларнинг вақтинча иттифоқлари ҳисобланади. Консорциум таркиби унинг асосий вазифалари билан белгиланади ва экспорт фаолиятини ташкил этиш учун етарлича тажрибага ва алоқаларга эга бўлган иштирокчи етакчи

¹⁹⁰ Lib.Sale, Маркетинг, реклама и торговля – Международный маркетинг, [www.lib.sale, http://lib.sale/mejdunarodnyiy-marketing-besplatno/eksport-29176.html](http://lib.sale/mejdunarodnyiy-marketing-besplatno/eksport-29176.html)

¹⁹¹ Лисовский М.И. «Сравнительный анализ моделей выхода компаний на зарубежные рынки», архив научных публикаций, <http://www.rusnauka.com>, http://www.rusnauka.com/36_PVMN_2012/Economics/2_123319.doc.htm

бўлади. Бошқа ҳар қандай консорциумда бўлгани каби, ҳар бир аъзо тегишли халқаро шартномаларни бажариш билан боғлиқ бошқа аъзоларнинг мажбуриятлари учун биргаликда жавобгар бўлади. Бу шуни англатадики, экспорт қилинадиган маҳсулотни етказиб бериш, муддати ва сифати бўйича талаблар ҳам раҳбарга, ҳам консорциумнинг исталган аъзосига берилиши мумкин.

Тадбиркорлик субъекти ташқи бозорга киришда барча альтернативаларни ҳисобга олиши ва белгиланган мақсадларни ҳисобга олган ҳолда энг оқилона усулни танлаши керак.

Маълумки мамлакатимизда ва дунёнинг кўплаб мамлакатларида кичик тадбиркорлик субъектларининг экспорт операцияларида пассив иштироки мавжуд. Бу кичик ва ўрта бизнеснинг экспорт салоҳиятини ривожланишига тўсқинлик қиладиган кўплаб муаммолар билан боғлиқ бўлиб улар қуйидагилар:

- кичик ва ўрта бизнеснинг ташқи бозордаги рақобатбардошлик даражаси;
- кичик корхоналарнинг самарасиз маркетинги;
- ташқи бозор эҳтиёжлари тўғрисида маълумотларнинг етишмаслиги;
- экспортни ташкил этиш учун молиявий ресурсларнинг етишмаслиги;
- тадбиркорларнинг билим даражаси пастлиги;
- экспортни ташкил этишнинг мураккаб жараёни;
- ташқи бозор учун унчалик катта бўлмаган ишлаб чиқариш ҳажми;
- даврий етказиб беришни амалга ошира олмаслик ва х.к.

Ушбу ҳолатлар эса кичик тадбиркорлик субъектлари учун самарали маркетинг стратегияларини ишлаб чиқишни долзарблаштиради. Экспорт стратегияси эса ишлаб чиқаришни хорижий истеъмолчилар эҳтиёжларини қондиришга йўналтиришдир. У корхонанинг экспорт фаолиятини кенгайтиришга йўналтирилган бўлиб, ушбу фаолиятни ривожлантиришнинг мақсадга мувофиқлигини ва мумкин бўлган хатарларни камайтириш, имтиёзларни оширишни таъминлайдиган чора-тадбирларни ишлаб чиқиш ва амалга оширишни ўз ичига олади.

Экспорт стратегиясини танлашда тадбиркорлик субъектлари ўзининг экспорт салоҳиятини ҳисобга олади, бозорларни танлайди, экспортнинг стратегик мақсадларини белгилайди. Экспортни бошқариш стратегияси маълум бир мамлакатда амалдаги қонунчиликни ҳисобга олган ҳолда экспорт операцияларининг хусусиятларини ва “йўл харита”ларини белгилайди. Нотўғри стратегияни танлаш ёки ишлаб чиқилган стратегияни самарасиз бошқаришни амалга ошириш молиявий йўқотишларга олиб келади ва компанияга жиддий зарар етказиши мумкин.

Тадбиркорлик субъектларининг экспорт стратегиясини ишлаб чиқишнинг асосий жараёни қуйидагилардан иборат:

1. Корхонанинг экспортга муносабатини аниқлаш;
2. Маҳсулотнинг халқаро бозордаги салоҳиятини баҳолаш;
3. Экспорт соҳасидаги жараёнларни самаралироқ бошқариш, ўзгаришларни кутиш, мақсадларга эътибор бериш ва эришилган натижаларни босқичма-босқич кузатиб бориш;

4. Компаниянинг барча манфаатдор томонлар - мулкдорлар, инвесторлар, харидорлар, кенг жамоатчилик, экспорт фаолияти билан шуғулланувчи ходимларнинг экспорт соҳасидаги мақсадлари билан танишиш;

5. Экспорт учун зарур бўлган моддий, меҳнат, молиявий ва вақт ресурсларини аниқлаш.

Жаҳон амалиётида тадбиркорлик субъектларининг экспорт стратегияларининг қуйидаги вариантлари қўлланилади.

Инновацион стратегия - бу аллақачон таниш бўлган бозорга янги маҳсулот билан чиқиш имкониятидир. Бозордаги бренднинг ва ўзига хос бўлган имиж билан маҳсулот ишлаб чиқарувчиларнинг бошқа саноат маҳсулотлари билан таниш бўлган истеъмолчиларга янги маҳсулотларни янада муваффақиятли таклиф қилиш имконини беради. Ушбу мисол Фарбий Европа мамлакатлари бозори учун энг муҳим бўлиб, унда етказиб берувчининг номи ва тажрибаси, шунингдек маҳсулот сифати энг муҳим ҳисобланади.

Экспортни диверсификация қилиш стратегияси - бу ишлаб чиқариладиган маҳсулотларнинг асосий гуруҳига алоқаси бўлмаган маҳсулотларни корхона ишлаб чиқариш дастурига киритишдир.

Халқаро бозорга чиқиш стратегияси бу нафақат маҳсулотларни экспорт қилиш орқали, балки чет элда ишлаб чиқариш қувватларини ташкил этиш орқали ташқи бозорларни ривожлантириш, бу, хусусан, ушбу бозорда кейинчалик сотилган тақдирда маҳсулот таннархида транспорт таркибий қисмини камайтириш имконини беради.

Сегментлаш стратегияси - бу корхона томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотларни максимал даражада тўйинганлиги учун яширин имкониятларнинг мавжудлиги билан тавсифланган бозор сегментини танлашга асосланган стратегия ҳисобланади.

Ҳамкорлик стратегияси - бу қўшма корхоналар ва умумий брендларни яратиш орқали хорижий шериклар билан яқин ҳамкорлик қилиш билан бирга бозор хусусиятлари ва ҳамкорнинг интеллектуал ва капитал ресурсларидан фойдаланиш орқали экспортни кенгайтиришни назарда тутувчи стратегия ҳисобланади.

Таъкидлаш жоизки, тадбиркорлик субъектлари учун экспорт стратегиясини ишлаб чиқиш уларнинг экспорт салоҳиятини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилиши керак (ташқи бозорга рақобатбардош маҳсулот ишлаб чиқариш ва зарур ҳажмда етказиб бериш қобилияти).

Хулоса қилганда экспорт стратегияси, уни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш жараёни кўп жиҳатдан экспортга йўналтирилган корхонанинг мақсадларига, унинг молиявий имкониятларига, экспорт салоҳиятига, шунингдек, маълум бир экспорт операциясининг хусусиятларига боғлиқ. Экспортнинг самарасиз стратегияси катта моддий йўқотишларга олиб келиши мумкин, бу айниқса кичик ва ўрта бизнес учун сезиларли бўлади, ташқи бозорга чиқишда унинг ваколатли ривожланиши ва самарали амалга оширилиши муҳим аҳамият касб этади.