

KORXONA EKSPORT FAOLIYATINING MAZMUN-MOHİYATI VA O'ZIGA XOS XUSUSIYATLARI СУТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ THE ESSENCE AND SPECIFIC FEATURES OF A COMPANY'S EXPORT ACTIVITIES

Azizbek KABULOV,
Biznes va tadbirkorlik Oliy maktabi tinglovchisi

Annotatsiya Korxonaning eksport faoliyati uning tashqi iqtisodiy faoliyatining muhim qismidir va mahsulotlarni xalqaro bozorga chiqarishga qaratilgan. Ushbu faoliyatning asosiy maqsadi sotuv hajmini oshirish va bozorni kengaytirishdir. Eksport faoliyati bir nechta jihatlarni o'z ichiga oladi, masalan, tashqi bozorlarni tanlash, xorijiy iste'molchilar ehtiyojlarini tahlil qilish, shartnomalar tuzish va yetkazib berish logistikasini ta'minlash. Korxonaning eksport faoliyati muvaffaqiyatli bo'lishi uchun malakali kadrlar, tashqi iqtisodiy vaziyatni tushunish, shuningdek, xorijiy hamkorlar bilan barqaror biznes aloqalariga ega bo'lish zarur.

Kalit so'zlar: korxona, tashqi savdo, eksport, eksport salohiyati, import, risk, eksport faoliyati risklari, marketing, integratsiya.

Абстрактный Экспортная деятельность предприятия является важной частью его внешнеэкономической деятельности и направлена на вывод продукции на международные рынки. Основной целью этой деятельности является увеличение объема продаж и расширение рынка сбыта. Экспортная деятельность включает в себя множество аспектов, таких как выбор внешних рынков, анализ потребностей зарубежных потребителей, заключение контрактов и обеспечение логистики поставок. Для успешной экспортной деятельности предприятия необходимы квалифицированные кадры, понимание внешнеэкономической ситуации, а также наличие устойчивых деловых связей с зарубежными партнерами.

Ключевые слова: предприятие, внешняя торговля, экспорт, экспортный потенциал, импорт, риск, риски экспортной деятельности, маркетинг, интеграция.

Abstract A company's export activities are an important part of its foreign economic relations and are aimed at bringing products to international markets. The main goal of this activity is to increase sales volume and expand the market for goods. Export activities encompass various aspects such as selecting foreign markets, analyzing the needs of foreign consumers, signing contracts, and ensuring logistics for supply. Successful export activities require qualified personnel, understanding of the foreign economic situation, and established business connections with foreign partners.

Key words: enterprise, foreign trade, export, export potential, import, risk, risks of export activity, marketing, integration.

Jahon iqtisodiyotining globallashuvi sharoitida mamlakatlarning tashqi savdosi va uni boshqarish xalqaro iqtisodiy munosabatlarning tez rivojlanayotgan sohalaridan biridir. Tashqi savdo operatsiyalarining o'sib borishi, asosan, mamlakatlarning o'z milliy mahsulotlarini tashqi bozorlarda sotish istagi, xorijiy mamlakatlardan ma'lum tovarlarni import qilish ehtiyoji va xalqaro mehnat taqsimoti orqali yuqori daromad olishga bo'lgan intilish bilan bog'liq.

Zamonaviy tashqi savdo operatsiyalari juda turlicha bo'lib, ularni to'liq tasniflash uchun aniqlangan mezonlarni kiritish murakkabdir. Shunga qaramay, bozor mexanizmlarini joriy etish va mahsulotlar eksportini soddalashtirish borasida katta ishlar amalga oshirilmoqda, lekin eksport hajmini oshirish va uning turlarini kengaytirishga to'sqinlik qiladigan omillar ham mavjud. Masalan, hozirgi kunda eksportga yo'naltirilgan meva-sabzavot mahsulotlarining 90 foizdan ko'pi kichik ishlab chiqaruvchilar tomonidan yordamchi xo'jaliklar, jumladan, tomorqa uchastkalarida yetishtiriladi. Ko'pchilik ishlab chiqaruvchilar xorijiy bozorlarni o'rganish, shartnomalar tuzish va marketing tadqiqotlarini o'tkazish tajribasiga ega emasligi sababli, o'z mahsulotlarini mustaqil ravishda eksport qilish imkoniyatiga ega emaslar.

Korxonaning eksport faoliyatiga tashqi muhitda mavjud bo'lgan rag'batlantiruvchi va cheklovchi omillar ta'sir qiladi. Rag'batlantiruvchi omillar sifatida eksport qiluvchi tadbirkor faoliyat ko'rsatayotgan mamlakatning qulay geografik joylashuvi, xodimlarning malakasi, iqtisodiy integratsiya darajasi va import qiluvchi mamlakat aholisining to'lov qobiliyati kabi omillarni keltirish mumkin. Cheklovchi omillar esa bozor ma'lumotlarining noaniqligi, moliyaviy resurslar yetishmovchiligi, zamonaviy texnologiyalar va uskunalar yetishmasligi, soliq va bojxona cheklovlari kabi masalalar bilan bog'liq. Kerakli resurslarga ega bo'lgan tadbirkorlik subyektlari to'g'ridan-to'g'ri eksportni amalga oshirish va xorijiy xaridorlar bilan xalqaro savdo shartnomalarini tuzish uchun avvalo eksport bo'limini tashkil etishlari va uni xalqaro savdo, bojxona hujjatlari va sug'urta sohalarida malakali kadrlar bilan ta'minlashlari zarur.

Jahon iqtisodiyoti rivojlanishining hozirgi bosqichida barqaror o'sishni ta'minlashning muhim omillaridan biri sifatidagi kichik biznes rivojlanishining ahamiyati ortib bormoqda. Bugungi kunga kelib, "kichik biznes subyektlarining tashqi bozorlarga mahsulot va xizmatlarining eng katta ulushi Xitoy, AQSh, Germaniya, Yaponiya, Fransiya, Kanada va boshqa mamlakatlarga tegishli". Hukumat va xalqaro tashkilotlar tomonidan yaratilgan qo'llab-quvvatlash mexanizmlari kichik biznesning global iqtisodiyotga integratsiyasini rag'batlantirib, ularning raqobatbardoshligini oshirmoqda. Kichik biznes uchun zarur bo'lgan logistika, axborot texnologiyalari, kommunikatsiya va transport infratuzilmasi xalqaro bozorlarga chiqishda muhim ahamiyatga ega bo'lib, davlatlar va xalqaro tashkilotlar infratuzilmani rivojlantirish orqali kichik biznes subyektlarining eksport imkoniyatlarini oshirishga yordam beradi.

Korxonalar tomonidan eksport qilinadigan mahsulotlarning katta qismi chuqur qayta ishlanmagan va yuqori qo'shimcha qiymatga ega bo'lmagan xom-ashyolar hisoblanadi. Bunday vaziyat mamlakatda eksportga yuqori texnologiyali mahsulotlarni sotishga

yo'naltirishga qaratilgan keskin choralar ishlab chiqishni talab etadi. Eksport holati, korxonalarni tashqi bozorga chiqish yo'llari xalqaro marketing tizimining asosidir. Ko'pgina korxonalar ichki bozorga ishlashni ma'qul ko'radilar, chunki unda ish olib borish osonroq kechadi. Biroq ba'zi omilarning ta'siri korxonalarni tashqi bozorga yetaklaydi. Bular:

- ichki bozor yaxshiroq yoki arzonroq mahsulotlar taklif qiladigan global kompaniyalar tomonidan xujumga uchrash xavfi;
- ba'zi chet el bozorlarida yuqoriroq daromad olishga imkonlar yaratishi;
- ishlab chiqarish masshtablarida iqtisod qilishga erishi uchun korxona bozorini kengaytirilishi;
- tavakkalchilikni kamaytirish maqsadida korxona bir bozorga bog'lanib qolmasligiga harakat qilishi;
- korxonaning chegara orti mijozlari ulardan milliy chegara ortida ham faoliyat olib borishligini talab qilib qolishi.

Tadbirkorlik subyekti tashqi bozorga kirishda barcha alternativalarini hisobga olishi va belgilangan maqsadlarni hisobga olgan holda eng oqilona usulni tanlashi kerak. Ma'lumki mamlakatimizda va dunyoning ko'plab mamlakatlarida kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport operatsiyalarida passiv ishtiroki mavjud. Bu kichik va o'rta biznesning eksport salohiyatini rivojlanishiga to'sqinlik qiladigan ko'plab muammolar bilan bog'liq bo'lib ular quyidagilar:

- kichik va o'rta biznesning tashqi bozordagi raqobatbardoshlik darajasi;
- kichik korxonalarning samarasiz marketingi;
- tashqi bozor ehtiyojlari to'g'risida ma'lumotlarning yetishmasligi;
- eksportni tashkil etish uchun moliyaviy resurslarning yetishmasligi;
- korxonalarning bilim darajasi pastligi;
- eksportni tashkil etishning murakkab jarayoni;
- tashqi bozor uchununchalik katta bo'lmagan ishlab chiqarish hajmi;
- davriy yetkazib berishni amalgaoshira olmaslik va x.k.

Kichik korxonalar uchun mahsulotlarini xalqaro standartlarga moslashtirish murakkab va qimmatjarayonlardan biridir. Xalqaro bozorlarda mahsulotlarni ilgari surish va yetkazib berishda ham muammolar uchrab turadi. Korxonalarning eksport faoliyatini kengaytirish uchun zarur bo'lgan moliyaviy resurslarga ega emasligi, eksport bozorlari va xalqaro savdo qoidalari haqida yetarli ma'lumot va ta'limning yetishmasligi natijasida korxonalar yetarli darajada bozorlarga kirib borisha olmayaptilar.

Hozirgi kunda korxonalarning "Eksport salohiyati" kategoriyasini belgilashda turlicha yondashuvlar mavjud. Eksport salohiyati tushunchasi ostida biz mavjud resurlarni yoki ishlab chiqarilgan mahsulotlarning eksport qilish imkoniyatini tushunamiz. Eksport salohiyatini zamonaviy uslublar asosida o'rganib, sinflarga bo'lish mumkin.

Bizning fikrimizcha, korxonalarning eksport salohiyatini 2 sinfga ajratish mumkin:

1) Tarkibiy –eksport salohiyatining tarkibiy elementlarini o‘rganib, olingan natijalarga ko‘ra;

2) Qiyosiy –raqobatdosh mahsulotlar ishlab chiqaruvchi korxonalarning ish faoliyatini baholab, eksport salohiyatini taqqoslash asosida olingan natijalarga ko‘ra.

Tashqi iqtisodiy faoliyatni muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun korxona ilmiy asoslangan konsepsiya ishlab chiqishi va unga tashqi bozorga chiqish maqsadini belgilab beradigan strategiyani kiritishi lozim. Kichik biznes subyektlarining mahsulotlarini tashqi bozorga olib chiqish va ularning eksport salohiyatini oshirish uchun quyidagi tartibni qo‘llash zarur: kichik biznes subyektlarini moliyaviy ta‘minlash; tashqi bozorlarni aniqlash; eksport rejasini ishlab chiqish, mahsulotni tashqi bozorlarga olib chiqishga tayyorlash, sotuv kanallarini tashkil qilish, maqsadli muloqot doirasini aniqlash va o‘rganish.

Hozirgi integratsiya jarayonlari chuqurlashgan sharoitlarda tashkiliy iqtisodiy qo‘llab-quvvatlash mexanizmini faollashtirish tashqi iqtisodiy faoliyatning samarali modelini shakllantirish maqsadida iqtisodiy o‘rnatishning barcha ehtimoliy yo‘nalishlari uchun o‘ziga xos asos sifatida ko‘rib chiqiladi. Davlat barqaror iqtisodiy rivojlanishining alohida omili va korxonalarning eksport-import operatsiyalarining samaradorligi o‘ziga xos ko‘rsatkichi sifatida tashqi iqtisodiy faoliyatni kuchaytirish va samarali ta‘minot mexanizmlarini shakllantirish tabiiy hodisaga aylanib bormoqda.

Eksport salohiyatini tartibga solish mexanizmining tuzilishini tahlil qilishda, xuddi butun xo‘jalik faoliyatining mexanizmini tahlil qilishda bo‘lgani kabi, shuni hisobga olish zarurki, hattor bir qarashda optimal muvozanatlangan bo‘lib ko‘rinadigan iqtisodiy, tashkiliy-huquqiy va ijtimoiy-psixologik tartibga solish shakllari, usullari va vositalari tizimi boshqaruv samaradorligi nuqtai-nazaridan nomukammal bo‘lib chiqishi mumkin. ko‘rsatilgan jarayon uzluksizligi boshqaruv funksiyalarini nafaqat boshqaruv (tartibga solish) subyektlari o‘rtasida, balki boshqaruv (tartibga solish) obyektlari o‘rtasida ham optimal o‘rnatilgan to‘g‘ridan-to‘g‘ri va qayta aloqalar bilan ta‘minlanadigan ketma-ketlikda bajarilishini nazarda tutadi.

Korxonaning eksport salohiyatini baholash borasida taklif etilayotgan yondashuv korxonaning maqsadlari, tashqi muhit subyektlarining manfaatlari va bozor kon‘yunkturasi o‘zgaruvchanligini hisobga olgan holda ichki va tashqi muhidagi o‘zgarishlar ta‘sirini tahlil qilishga imkon beradi.

Milliy iqtisodiyotning rivojlanish tendensiyalari tovar, moliya, investitsiya va boshqa bozorlarning globallasuvi va integratsiyasi sharoitlari bilan belgilanadi. Bularning barchasi mamlakatimiz korxonalari tashqi iqtisodiy faoliyati tashkiliy iqtisodiy mexanizmining samarali yo‘nalishlarini shakllantirish va aniqlashda hal qiluvchi rol o‘ynaydigan tashqi iqtisodiy faoliyat xususiyatlari va tavsiflarini asoslab beradi.

Korxonaning eksport salohiyatini oshirish uchun biznes-reja, maqsadli muloqot doirasi, iste‘molchilar va qidiruv xulq-atvorini chuqurlashtirilgan tahlil qilish, tashqi bozorlarni tahlil qilish, talabni, raqobatchilarni va o‘ziga xos xususiyatlarni aniqlash, mahsulotni xalqaro iste‘molchilar talablariga moslashtirish zarur.

Samarali logistika va bojxonada rasmiylashtirish jarayonlarini optimallashtirish eksport xarajatlarini pasaytirishga, yetkazib berishni tezlashtirishga va mahsulotni chet elga ishonchli yetkazishni ta'minlashga, imtiyozlar, subsidiyalar, eksportni rivojlantirish dasturlari ko'rinishida davlat yordamidan foydalanishga, xalqaro bozorlarga chiqishda risklar va xarajatlarni pasaytirish maqsadida eksport risklarini sug'urta qilishga xizmat qiladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Мусрединова Т.И. Система показателей оценки экспортного потенциала предприятия. // Тошкент давлат иқтисодийёт университети Самарқанд филиали. Иқтисодийётни глобаллашуви шароитида республика молия ва банк тизими барқарорлигини таъминлаш ва янада ривожлантириш истикболлари мавзусида республика илмий – амалий конференцияси. – Самарқанд, 2024.
2. Мустафакулов Ш.И. Инвестицион муҳит жожибадорлиги: назария, методология ва амалиёт. Монография. – Т.: "Iqtisod-moliya", 2017. – 328 б.