



**KICHIK BIZNES SUBYEKTLARINING EKSPORT SALOHIYATI
VA XALQARO BOZORGA CHIQISH IMKONIYATLARI**
(Qishloq xo'jaligi mahsulotlari misolida)

Tolibov Abbas Ibrohim o'g'li

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi huzuridagi

Biznes va tadbirkorlik oliy maktabi 1-bosqich magistranti:

Annotatsiya: Ushbu maqolada kichik biznes subyektlarining (qishloq xo'jaligi mahsulotlari misolida) eksport salohiyati va xalqaro bozorga chiqish imkoniyatlari, hukumat tomonidan ularga yaratilayotgan sharoitlar, qabul qilingan qonun hujjatlari, ularni qo'llab quvvatlash va xalqaro bozorga chiqish imkoniyatlari tahlili yoritib berilgan.

Kalit so'zlar: kichik biznes, qishloq xo'jaligi, raqobat, salohiyat, modernizatsiya, subvensionlashtirish.

“Kichik biznes va tadbirkorlikni eksportga yo'naltirish, xalqaro bozorlarga chiqarish – bu bizning asosiy vazifamiz”¹

Sh.Mirziyoyev

Kirish:

O'zbekistonda kichik biznes subyektlari iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Mamlakatning tashqi savdo hajmini oshirish va eksport geografiyasini kengaytirish kichik biznes uchun ham yangi imkoniyatlar yaratmoqda. Hukumat tomonidan eksportni rag'batlantirish va xalqaro bozorlarga chiqish uchun qulay sharoitlar yaratilmoqda.

Kichik biznes iqtisodiyotning tarkibiy qismi bo'lib, ular mamlakatning iqtisodiy barqarorligini ta'minlashda katta rol o'ynaydi. Kichik biznes deb odatda

¹ O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning 2025-yil 19-martda kichik va o'rta biznes vakillari bilan o'tkazgan uchrashuvida aytilgan. Uchrashuvda Prezident Mirziyoyev kichik va o'rta biznesni rivojlantirish, yangi bozorlarga kirib borish va eksportni oshirish borasida amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar haqida so'z yuritgan.
<https://surl.li/vlypli>



kichik hajmdagi kompaniyalar yoki korxonalar tushuniladi, ularning xodimlar soni va yillik daromadi cheklangan bo'lad. Kichik bizneslar odatda mahalliy bozorlar bilan shug'ullanadi, yuqori moslashuvchanlikka ega va tez o'zgarishlarga moslasha oladi. Kichik biznes subyektlari yangi ish o'rinlari yaratishda muhim rol o'ynaydi. Bu aholi bandligini oshirishga hamda hozirgi kunda eng dolzarb muammolardan biri bo'lgan ishsizlik darajasini kamaytirishga yordam beradi. Kichik biznes subyektlari iqtisodiyotni modernizatsiya qilish va raqobatbardoshligini oshirishga yordam beradi.

Adabiyotlar sharhi:

Maqolada, O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2020-yil 18-avgustdagi PF-6042-son "Respublikada eksport va investitsiya salohiyatini yanada rivojlantirishga oid qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi farmoni², 2020-yil 7-maydagi PQ-4707-son "Eksport faoliyatini yanada qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida"gi³ va 2021-yil 13-iyuldagi PQ-5184-son "Eksport faoliyatini moliyaviy qo'llab-quvvatlashni yanada kuchaytirish to'g'risida"gi qarorlaridan⁴ foydalanilgan. Eksportning xalqning ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishiga ta'sirini o'rganish P.Krugman, D.Rikardo, A.Smit, V.Kivi-Kari va boshqalar kabi xorijiy olimlarning ishlarida o'z ifodasini topgan. Mahalliy iqtisodiy adabiyotlarda boshqaruvning bozor shakllarining paydo bo'lishi kontekstida tashqi iqtisodiy soha masalalari A. I. Tatarkin, M. I. Maslennikov, E. G. Kochetov, S. Yu. Glazyev, R. I. Xasbulatov kabi mualliflarning asarlarida ko'rib chiqiladi. M. I. Zaxmatov, A. G. Granberg, V. A. Mey, R.S.Grinberg va boshqalar S.N.Bludova, S. R. Zaynasheva o'z tadqiqotlarini mintaqa tashqi iqtisodiy faoliyatining alohida jihatlarini tahlil qilingan. Namangan davlat universiteti tomonidan nashr etilgan "Kichik biznes va tadbirkorlik" ushbu o'quv qo'llanmadan, "Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik darslikdan"⁵, O'zbekiston Respublikasi oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi tomonidan tayyorlangan "Kichik biznes va tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini baholash" ushbu qo'llanmasidan⁶ va Nargiza Nosirovaning "Yashil iqtisodiyot va

² <https://lex.uz/ru/docs/-4954642>

³ <https://www.lex.uz/uz/docs/-4806730>

⁴ <https://lex.uz/uz/docs/-5510356>

⁵ www.namdu.uz

⁶ www.ziyonet.uz



taraqqiyot” jurnalidagi “Kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlari eksport salohiyati”⁷ maqolasidan ma’lumotlar keltirilgan.

Ushbu maqolada kichik biznes va xususiy tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyati va erishilgan natijalar tahlili olib borilgan.

O‘zbekistonning qishloq xo‘jaligi mahsulotlari, to‘qimachilik, charmsanoat, elektrotexnika va boshqa sohalaridagi mahsulotlari xalqaro bozorda talabgir hisoblanadi.

Tadqiqot metodologiyasi:

Tadqiqot jarayonida ma’lumotlar to‘plash, umumlashtirish, guruhlash, taqqoslash, xulosa va takliflar shakllantirildi.

Tahlil va natijalar:

O‘zbekistonda kichik biznesning eksportdagi ulushi yildan yilga ortib bormoqda. Quyidagi mulohazalar orqali qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini kichik biznesda eksportning muhimligini, ko‘rib chiqamiz:

Mamlakatimizda kichik biznes subyektlariga yaratilayotgan sharoitlar, O‘zbekistonning geografik jihatdan qulay joylashuvi, tuproq unumdorligining yuqoriligi, mahsulotlarni tabiiy iqlim sharoitlarida parvarish qilinishi va aholining qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini yetishtirish bo‘yicha uzoq yillik tajribaga egaliekanligi natijasida yetishirilatyotgan mahsulotlarga eksportda talab yuqori. Quyida O‘zbekistonning eksportbop qishloq xo‘jaligi mahsulotlari keltirilgan:

Mevalar:

- **Anor** — O‘zbekistonda yetishtirilgan anor dunyo bo‘ylab mashhur va yuqori talabga ega. Dunyo bo‘yicha 2-o‘rinda turadi, eksport asosan Yevropa, Rossiya va Osiyo mamlakatlariga yo‘naltirilgan.⁸
- **Uzum** — Mamlakatda uzum ekinlari 120,000 gektar maydonni egallaydi. Uzunning turli navlari, jumladan, quruq uzum va sharbat uchun uzumlar eksport qilinadi. Uzum eksporti faqatgina MDH va Yevropa davlatlari bilan cheklanmaydi u Osiyo mamlakatlariga ham eksport qilinmoqda, shu bilan birga,

⁷ <https://surl.li/rpmzti>

⁸ <https://surl.cc/lyafjo>

eksport geografiyasini kengaytirish uchun yangi bozorlar, jumladan, AQSh va boshqa rivojlangan davlatlar joriy etilmoqda.

- **Olma** — Eng ko‘p eksport qilinadigan mevalardan biri bo‘lib u betakror ta‘mi, nav xilma-xilligi, tabiiy ekologik sharoitlarda yetishtirilganli va yuqori sifati bilan boshqa mamlakatlarnikidan farqlanadi. Yevropa, Rossiya, Sharqiy Osiyo va boshqa davlatlarga eksport qilinadi.

- **Gilos** — O‘zbekistonning iqlimi gilos yetishtirish uchun juda qulay. Mamlakatning tog‘li hududlarida, ayniqsa Farg‘ona vodiysi, Samarqand va Buxoro viloyatlarida gilosning yuqori hosili olinadi. Gilos eksporti asosan Rossiya, Qozog‘iston, Qirg‘iziston, Eron, Turkiya va boshqa Markaziy Osiyo mamlakatlariga yo‘naltiriladi. Yevropa davlatlari ham gilosni import qiladigan bozorlar qatoriga kiradi.

Dukkakli mahsulotlar:

- **No‘xat** — U oqsil va minerallar bilan boy bo‘lgan, vegetarianlar va vega eaters uchun muhim oziq-ovqat mahsuloti. U ko‘plab mamlakatlarga eksport qilinadi, eng yirik bozorlar qatorida Rossiya, Qozog‘iston, Turkiya, Hindiston va boshqa Yevropa davlatlari mavjud. 2022-2023 yillar eksporti 110-120 ming tonna atrofida bo‘lib, 2024-2025 yillarda 130 000 tonnaga yetishi kutilmoqda, xalqaro bozorlardagi talablarga mos ravishda o‘shishda davom etmoqda.

- **Fasol** — Fasolning ko‘plab navlari mavjud, ular turli xil rang va shakllarda bo‘ladi. Fasolni O‘zbekistondan eksport qiluvchi davlatlar orasida Rossiya, Qozog‘iston, Turkiya va Yevropa mamlakatlari bor. 2022 yilda eksorti 80 000 tonna, 2023 yilda 85 000 tonnaga yetdi. 2024-2025 yillar: Fasol eksporti 100 000 tonnaga yetishi kutilmoqda, Yevropa va Osiyo bozorlarida talabning oshishi kutilyapti. Fasolning yuqori ozuqaviy qiymati va uzoq muddatli saqlanishi xalqaro bozorga eksport qilishda muhim omil hisoblanadi.

- **Mosh** — Mo‘jizaviy loviya — juda foydali va sog‘lom mahsulot bo‘lib, yuqori miqdordagi oqsil, vitaminlar va minerallarni o‘z ichiga oladi. O‘zbekistonda bu mahsulot keng tarqalgan. Moshni eksport qiladigan mamlakatlar orasida Rossiya, Qozog‘iston va Xitoyni ko‘rish mumkin. 2022-yil eksporti 65 000 tonnaga yetdi.



2023-yil eksporti 70 000 tonnaga yetdi, eksportda qishloq xo'jaligi sohasidagi texnologiyalarni modernizatsiya qilish va sifatni oshirish muhim rol o'ynadi. 2024-2025 yillarda eksporti 80 000 tonnaga yetishi kutilmoqda.

2020-2025 yillar davomida O'zbekistonning dukkakli mahsulotlari eksporti barqaror ravishda o'sib bormoqda. No'xat va fasol kabi mahsulotlarning eksporti sezilarli o'sishni ko'rsatmoqda. Yashil dukkaklilar, soya, va loviya kabi mahsulotlarga bo'lgan talab oshib borishi kutilmoqda, bu esa ularning eksportining kengayishiga yordam beradi. O'zbekistonning dukkakli mahsulotlarini eksport qilishda asosiy bozorlar, masalan, Rossiya, Turkiya, Xitoy va Yevropa davlatlari davom etmoqda, va yangi bozorlar ochish bu sohaning rivojlanishiga yordam beradi.

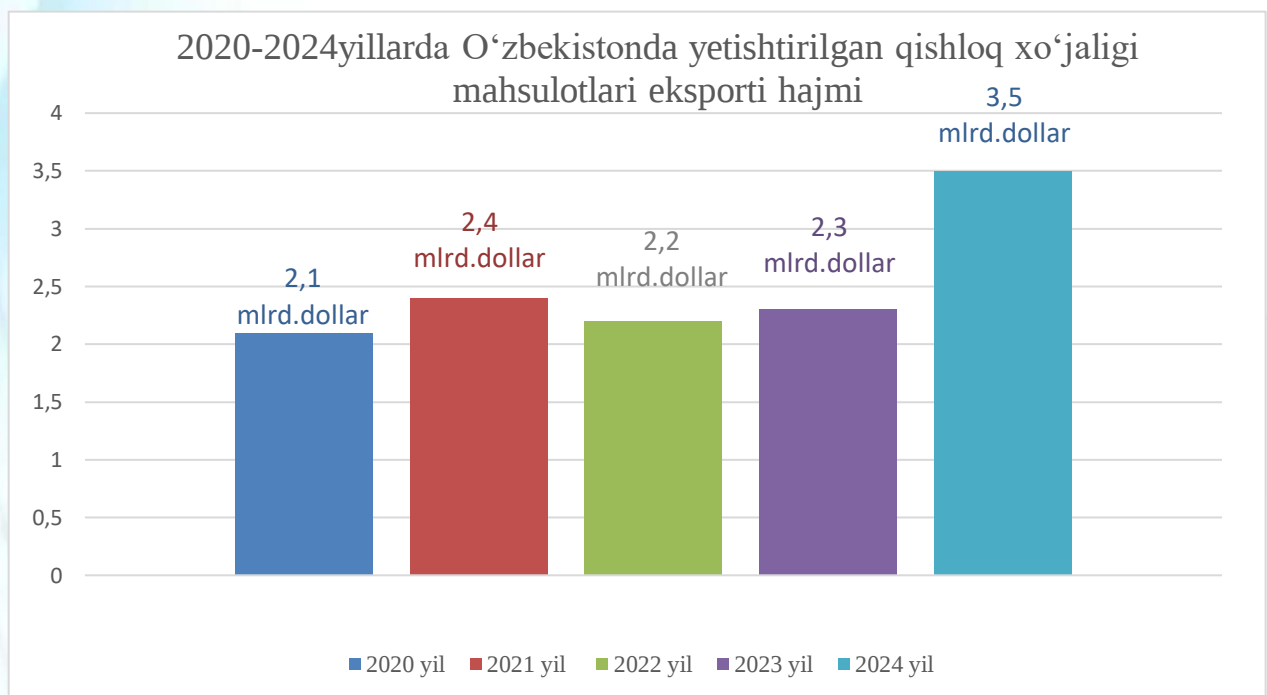
Poliz ekinlari

- **Pomidor** — bu poliz ekinlari orasida eng mashhur va eksport qilingan mahsulotlardan biri bo'lib, u oziq-ovqat sanoatida, salatlar, konservalar va boshqa taomlarda keng qo'llaniladi. 2022-yil 180,000 tonnadan ortiq pomidor eksport qildi. Asosiy eksport bozorlariga Rossiya, Qozog'iston, Turkmaniston va Yevropa davlatlari kiradi. 2023-yil 190,000 tonna pomidor eksport qilindi. Yangi bozorlar sifatida Turkiya va Fors ko'rfazi davlatlarida talabning oshishi kuzatildi. 2024-yil 200,000 tonnadan ortiq pomidor Rossiya, Qozog'iston, Xitoy va Yevropa bozorlariga eksporti qilingan. 2025-yil 210,000 tonnaga yetishi kutilmoqda. Yevropa va O'rta Osiyo davlatlari asosiy eksport bozorlariga aylanishi kutilyapti.

- **Bodring** — bu sabzavotlar oilasiga mansub, asosan salatalar tayyorlashda ishlatiladi. Bodringning eksporti ham katta o'sishga ega, ayniqsa, sifatli va ekologik toza mahsulotlarga talab ortgan. 2022-yil 35,000 tonnaga yetdi. Rossiya, Qozog'iston, Turkmaniston va Yevropa asosiy xaridorlar edi. 2023-yil 40,000 tonnaga yetdi. Yevropa va Fors ko'rfazi bozorlarida bodringga bo'lgan talabning oshishi eksportning o'sishiga yordam berdi. 2024-yil 45,000 tonnani tashkil qilib Rossiya va Yevropa bozorlariga chiqarilgan. 2025-yil 50,000 tonnaga yetishi kutilmoqda. O'rta Osiyo, Yevropa va Xitoy bozorlarida bodringga bo'lgan talab ortishi eksportni yanada kengaytiradi.

- **Qovoq** — bu poliz ekinlari orasida eng tez o'suvchi va oson yetishtiriladigan mahsulotlardan biridir. Uning eksporti ham har yili o'sib bormoqda. 2022-yil 20,000 tonnaga yetdi. Asosiy bozorlar Rossiya, Turkmaniston va Yevropa edi. 2023-yil 22,000 tonnaga yetdi. Yevropa bozorida qovoqqa bo'lgan talabning oshishi kuzatildi. 2024-yil 25,000 tonnaga yetib yangi bozorlardagi talab oshishi va sifatli mahsulotlar ishlab chiqarishi eksportning o'sishiga turtki bo'lmoqda. 2025-yil 28,000 tonnaga yetishi kutilmoqda. Yevropa va Xitoy bozorlariga eksportning oshishi eksportning yanada kengayishiga olib keladi.⁹

2020-2024yillarda O'zbekistonda yetishtirilgan qishloq xo'jaligi mahsulotlari eksporti hajmi diagramma ko'rinishida keltirilgan. Bu ma'lumotlar Davlat statistika qo'mitasi va rasmiy axborot portallaridan olingan.



¹⁰**Yurtimizda kichik biznes subyektlariga yaratilgan sharoitlar:**

1. Soliq imtiyozlari:

O'zbekiston hukumati kichik va o'rta biznesni rivojlantirishga katta e'tibor qaratmoqda. Qishloq xo'jaligi mahsulotlarini eksport qiladigan kichik biznes subyektlariga soliq imtiyozlari va preferensiyalar taqdim etiladi. Bu, o'z navbatida,

⁹ <https://surli.cc/vvakpt>

¹⁰ <https://surli.li/ivlfky>, <https://surli.li/yryttb>, <https://surli.li/vqheqf>,



ularga xalqaro bozorlarga kirish va mahsulot ishlab chiqarishni kengaytirish imkoniyatini beradi.

Kichik biznes subyektlari uchun eksportga yo'naltirilgan mahsulotlar bo'yicha ayrim soliq to'lovlaridan ozod qilish, maxsus eksport yo'nalishlariga qaratilgan subvensionlashtirish tizimlari joriy etilgan.

2. Moliyaviy yordam va kreditlash tizimi:

Kichik biznes subyektlariga, ayniqsa, qishloq xo'jaligi mahsulotlari eksporti bilan shug'ullanadiganlar uchun moliyaviy yordam va arzon kreditlar ajratilishi ta'minlangan.

O'zbekiston Respublikasi Markaziy banki va tijorat banklari tomonidan kichik biznesga mo'ljallangan qulay shart-sharoitlar yaratilib, ular eksport qilish uchun zarur bo'lgan kreditlarni olish imkoniyatiga ega.

3. Mahsulotni sertifikatlash va standartlashtirish:

Mahsulotlar eksport qilinishi uchun uning sifatini xalqaro standartlarga mos ravishda tasdiqlash zarur. Kichik biznes subyektlari uchun sertifikatlash jarayonlarini soddalashtirish va qo'llab-quvvatlashga alohida e'tibor qaratilmoqda.

Shuningdek, eksport bozorlariga chiqish uchun mahsulotni qadoqlash va saqlash sharoitlariga ham moslashtirishda yordam beriladi.

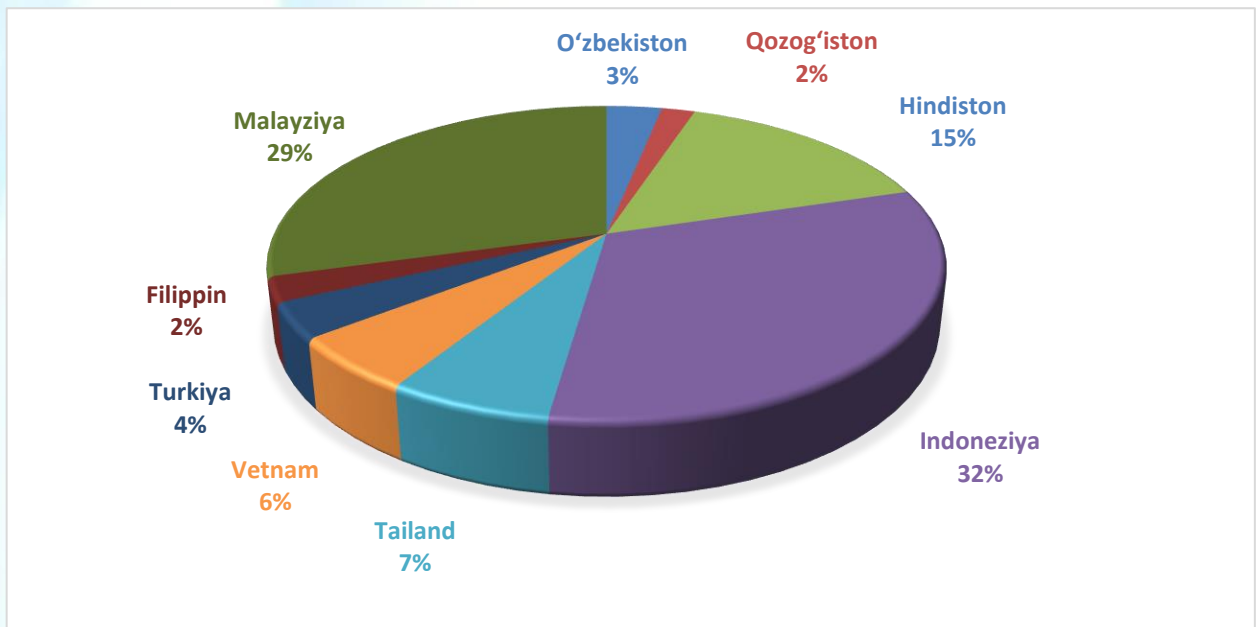
4. Tashqi bozorlarni o'rganish va eksport tarmog'ini kengaytirish:

Tashqi bozorlarga chiqish uchun kichik biznes subyektlariga bozor tadqiqotlarini o'tkazish va xalqaro bozor talablarini aniqlash bo'yicha keng ko'lamli axborot taqdim etiladi.

O'zbekistonning tashqi savdo tizimi, jumladan, eksportni qo'llab-quvvatlash markazlari, kichik va o'rta biznes subyektlariga bozorlarni tahlil qilish, eksport kanallarini yaratish hamda mahsulotlarini xalqaro bozorga chiqarish imkoniyatlarini yaratmoqda.

Quyidagi diagrammada Osiyo davlatlarining 2023-yildagi qishloq xo'jaligi mahsulotlari eksportini ko'rishimiz mumkin.¹¹

¹¹ <https://www.gso.gov.vn/>, <https://surl.li/ybounv>, <https://surl.li/eilepu>, <https://stat.gov.kz/>



Qishloq xo'jaligi mahsulotlarini eksport qilish bu faqat iqtisodiy manfaatlar bilan cheklanib qolmay, balki jamiyat va davlat rivojiga ham katta ta'sir ko'rsatadi. Qishloq xo'jaligi mahsulotlarining eksport qilishdan asosiy maqsadlar quyidagilar.

- **Valyuta kirimini oshirish:** Qishloq xo'jaligi mahsulotlarini eksport qilish davlatning tashqi savdosini rivojlantiradi va xorijiy valyutani jalb qilishga yordam beradi. Bu esa iqtisodiy barqarorlikni saqlashga, importni kamaytirishga va milliy valyutani mustahkamlashga yordam beradi.
- **Xalqaro savdoni kengaytirish:** Qishloq xo'jaligi mahsulotlarining eksporti yangi bozorlarga kirish uchun imkoniyatlar yaratadi va mamlakatning xalqaro bozordagi o'rnini mustahkamlaydi.
- **Fermerlarga yangi bozorlarni ochish:** Mahsulotlarni eksport qilish fermerlar uchun yangi bozorlarga kirish imkoniyatlarini yaratadi, bu esa ularning daromadlarini oshiradi.
- **Narx barqarorligini ta'minlash:** Eksportning o'sishi mamlakat ichidagi mahsulotlarga bo'lgan talabni oshiradi va shu bilan ichki bozor narxlarini barqarorlashtiradi.
- **Texnologiyalarni takomillashtirish:** Yangi eksport bozorlarining talablariga javob berish uchun ishlab chiqarish texnologiyalarini takomillashtirish zarur bo'ladi. Bu esa qishloq xo'jaligi sektorida innovatsiyalarni joriy qilishni rag'batlantiradi.



- **Mahsulot sifatini oshirish:** Xalqaro bozorlarda raqobatbardosh bo'lish uchun qishloq xo'jaligi mahsulotlarining sifatini yaxshilash va sertifikatlash tizimlarini kuchaytirish zarur. Bu sifatni oshirish va ilg'or agrotexnologiyalarni o'rganish uchun imkoniyat yaratadi.
- **Qishloq xo'jaligi sohasidagi ish o'rinlari:** Eksportni kengaytirish bilan qishloq xo'jaligi sohasidagi ish o'rinlari ortadi, bu esa jamiyatdagi iqtisodiy farovonlikni oshiradi.
- **Qishloq hududlarini rivojlantirish:** Qishloq xo'jaligi mahsulotlari eksporti qishloq hududlarida yangi ish o'rinlari va qo'shimcha iqtisodiy faoliyatlar yaratish imkonini beradi.
- **Kambag'allikni kamaytirish:** Qishloq xo'jaligi eksportining oshishi qishloq aholisining daromadlarini oshiradi va ular uchun ijtimoiy sharoitlarni yaxshilashga yordam beradi.
- **Yaxshi infratuzilma:** Eksport faoliyatining rivojlanishi qishloq joylarda infratuzilmani (yo'llar, kommunikatsiyalar, suv ta'minoti va boshqalar) yaxshilashga olib keladi.
- **Barqaror qishloq xo'jaligi amaliyotlari:** Eksport talablarini qondirish uchun ekologik toza va barqaror qishloq xo'jaligi amaliyotlari rivojlanadi. Bu mahsulotlar ekologik jihatdan toza bo'lishi kerak, bu esa barqaror rivojlanishga hissa qo'shadi.
- **Xalqaro hamkorlikni rivojlantirish:** Qishloq xo'jaligi mahsulotlari eksporti davlatlar o'rtasida iqtisodiy va savdo munosabatlarini rivojlantiradi. Bu mamlakatlar o'rtasida diplomatik aloqalarni mustahkamlashga yordam beradi.

Kichik biznes subyektlarining qishloq xo'jaligi mahsulotlari eksporti salohiyati va xalqaro bozorga chiqish imkoniyatlari O'zbekistonda muhim ahamiyatga ega. Biroq, bu jarayonlar bir qator muammolarni yuzaga keltiradi, bu esa kichik bizneslarning xalqaro bozorga muvaffaqiyatli chiqishiga to'sqinlik qiladi. Quyida bu muammolarni qishloq xo'jaligi misolida ko'rib chiqamiz:

1. Sifat nazorati va standartlarga moslashish



Global bozorlarda qishloq xo'jaligi mahsulotlarining sifatiga yuqori talablar qo'yiladi. Kichik bizneslar uchun mahsulotlar sifatini xalqaro standartlarga moslashtirish qiyin bo'lishi mumkin. Masalan:

Mahsulotlarni organik sertifikatlash, gmp (Good Manufacturing Practice) va ISO kabi xalqaro sertifikatlarga ega qilish zarur.

Bu jarayonlar kichik korxonalar uchun katta xarajatlar va vaqt talab qiladi. Aksariyat kichik tadbirkorlar uchun bunday resurslar yetishmaydi.

2. Logistika va transport muammolari

Kichik biznes subyektlari uchun eksportni tashkil qilishda eng katta to'sqinliklardan biri bu logistika. Qishloq xo'jaligi mahsulotlari ko'pincha sezgir va tez buziladigan (masalan, meva-sabzavotlar) bo'lganligi sababli, ularni xalqaro bozorga yetkazib berish uchun zamonaviy va ishonchli logistika tizimlari zarur:

To'g'ri saqlash sharoitlari, tez yetkazib berish tizimi va ta'minot zanjiri orqali mahsulotlar sifatini saqlash juda muhim.

Kichik bizneslar uchun, ayniqsa, uzoq masofaga, o'rta va kichik partiyalarni eksport qilish, bu jarayonni samarali tashkil qilish qiyin.

3. Bojxona va savdo to'siqlari

Kichik biznes subyektlarining xalqaro bozorga chiqish imkoniyatlari ko'pincha bojxona va savdo to'siqlari tomonidan cheklangan. Har bir davlat o'zining eksport-import siyosatiga ega, va bu kichik biznes uchun qo'shimcha qiyinchiliklar yaratadi:

Bojxona to'lovlari, sertifikatlash talablari va savdo cheklovlari kichik bizneslar uchun yuqori xarajatlarni keltirib chiqarishi mumkin.

Bojxona ruxsatnomalarini olish, mahalliy va xalqaro talablarni o'rganish kichik biznes uchun qiyin bo'lishi mumkin.

4. Kichik biznes uchun moliyaviy qo'llab-quvvatlashning yetishmasligi

Kichik qishloq xo'jaligi subyektlari eksportga yo'naltirishda o'z faoliyatlarini rivojlantirish uchun katta miqdorda moliya resurslari va investitsiyalar zarur. Biroq, ko'plab kichik bizneslar quyidagi muammolarga duch keladi:



Moliyaviy qo'llab-quvvatlashning yetishmasligi. Kichik tadbirkorlar uchun eksportni amalga oshirish va yangi bozorga kirish uchun zarur bo'lgan resurslar (masalan, yangi uskunalar, mahsulotni qayta ishlash uchun investitsiyalar) kam.

Kredit olishdagi qiyinchiliklar, yuqori foiz stavkalari va banklarning kichik biznesga qiyinroq shartlarda kredit berishi ham to'siq bo'lishi mumkin.

5. Qishloq xo'jaligi mahsulotlarini qayta ishlash va innovatsiyalar

Kichik bizneslarning eksportga chiqishidagi yana bir muammo — qishloq xo'jaligi mahsulotlarini qayta ishlash va innovatsiyalarni joriy etish. Xalqaro bozorlar ko'pincha mahsulotlar va xizmatlarning yuqori sifatini, noyobligini va innovatsion yondashuvlarni talab qiladi.

Kichik bizneslar ko'pincha qayta ishlash texnologiyalari va innovatsion yondashuvlarni joriy etish uchun zarur bo'lgan bilim va resurslarga ega emas.

Yangi mahsulotlar yaratish va bozor talabiga moslashtirishda ko'p hollarda innovatsion fikrlash va texnologiyalarga yetishmaslik seziladi.

6. Xalqaro bozorlar haqida bilimning yetishmasligi

Xalqaro bozorlarni yaxshi tushunmaslik, ularning talablarini o'rganmaslik kichik biznesning eksport salohiyatini cheklaydi. Kichik bizneslar uchun yangi bozorga kirish va o'sha bozorlarning xususiyatlarini bilish juda muhim:

Kichik bizneslar ko'pincha bozorni o'rganish, reklama va marketing strategiyalarini ishlab chiqishda eksport tajribasiga ega emas.

Yangi bozorga kirish uchun zarur bo'lgan tariflar, normativlar, sertifikatlash talablarini bilmaslik kichik biznesning muvaffaqiyatli kirishiga to'sqinlik qiladi.

7. Iqlim va ekologik muammolar

Iqlim o'zgarishlari va ekologik muammolar qishloq xo'jaligi mahsulotlarini yetishtirishda muhim omildir. Kichik bizneslar ko'pincha o'z mahsulotlarini yuqori sifatli ishlab chiqarish uchun kerakli ekologik sharoitlarni yaratishda muammolarga duch keladi:

Iqlim o'zgarishlari qishloq xo'jaligi mahsulotlarining yetishtirilishiga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin, bu esa eksport uchun tayyor mahsulotlarni ishlab chiqarish imkoniyatlarini kamaytiradi.



Ekologik tozalikka oid talablarga javob berish, mahsulotlar xavfsizligini saqlashda kichik bizneslarga qo‘shimcha xarajatlar keltiradi.

Takliflar:**1. Mahsulot sifatini yaxshilash va xalqaro standartlarga moslashtirish**

Kichik biznes subyektlari uchun mahalliy va xalqaro bozorlar talablariga moslashish muhim omil bo‘lib qoladi. Mahsulotlar sifatini yuqori darajada saqlash va yangilash uchun quyidagilarni amalga oshirish zarur:

- **Sertifikatlash:** Mahsulotlarni xalqaro bozorlar uchun zarur bo‘lgan organik sertifikatlar, ISO, GMP va boshqa xalqaro standartlarga moslashtirish.
- **Qayta ishlash texnologiyalarini joriy etish:** Kichik bizneslar mahsulotni qayta ishlashni va paketlashni yaxshilash orqali, eksport salohiyatini oshirishlari mumkin. Masalan, yangi usulda qadoqlash va marketing orqali qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini yuqori sifatli va uzoq muddat saqlanishini ta‘minlash.

2. Logistika va ta‘minot zanjirini yaxshilash

Qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini eksport qilishda logistika va ta‘minot zanjirining samarali tashkil etilishi juda muhim. Kichik bizneslar uchun xalqaro bozorga chiqishda quyidagilarni amalga oshirish zarur:

- **Tez yetkazib berish va qadoqlash sharoitlarini yaxshilash:** Mahsulotlar tez buziluvchi bo‘lganligi sababli, ularni maxsus sovutgichlarda yoki qadoqlash tizimlarida saqlash kerak.
- **Transport tizimlarini rivojlantirish:** Kichik bizneslar uchun o‘z mahsulotlarini eksport qilishda logistika xarajatlarini kamaytirish va samarali transport tarmoqlarini yaratish lozim.
- **Mamlakat ichidagi va xalqaro tarmoqlar bilan hamkorlik:** Mahsulotlarni ishlab chiqarishdan eksportgacha bo‘lgan barcha jarayonlarni optimallashtirish va xalqaro tarmoqlarga kirish imkoniyatlarini kengaytirish zarur.

3. Xalqaro bozorlarni o‘rganish va tahlil qilish

Kichik bizneslar uchun eksportni rivojlantirishda xalqaro bozorlarni o‘rganish va ularga moslashish juda muhimdir:



- Eksport tahlili: O‘zbekistonda qishloq xo‘jaligi mahsulotlari uchun eng istiqbolli yangi bozorlarni aniqlash, ular uchun talabni o‘rganish va mahalliy bozorlar bilan taqqoslash.
- Bozor talabiga moslashish: Mahsulotlarni xalqaro bozor talablariga moslashtirish, masalan, ekilgan mahsulotning o‘lchami, turi, ta‘mi va tashqi ko‘rinishini yaxshilash.
- Raqobatbardosh narxlar: Xalqaro bozorlar uchun arzon va raqobatbardosh narxlarni aniqlash va shunga mos ravishda mahsulot ishlab chiqarish.

4. Moliyaviy qo‘llab-quvvatlash va kredit resurslarini taqdim etish

Kichik biznes subyektlari uchun eksportga yo‘naltirishda moliyaviy qo‘llab-quvvatlash muhim rol o‘ynaydi. Xalqaro bozorga chiqish uchun zarur bo‘lgan resurslar quyidagi tarzda ta‘minlanishi kerak:

- Kichik biznesga kredit va grantlar: Hukumat va xalqaro tashkilotlar kichik bizneslarni qo‘llab-quvvatlash uchun kredit liniyalari, subsidiyalar va grantlar ajratishlari lozim.
- Moliyaviy ko‘nikmalarni oshirish: Kichik bizneslarni moliyaviy boshqaruv va investitsiyalarni jalb qilish borasida o‘qitish va ularga tegishli resurslarni yaratish.

5. Xalqaro hamkorlik va sheriklik

Kichik biznes subyektlari uchun xalqaro bozorga chiqishda hamkorlik va sheriklikning ahamiyati katta:

- Tashqi sheriklar bilan hamkorlik: Yirik kompaniyalar va savdo tarmoqlari bilan hamkorlikni yo‘lga qo‘yish, kichik bizneslarni xalqaro savdoga olib chiqish.
- Eksport agentliklari: Xalqaro bozorga kirish uchun eksport agentliklari orqali kichik bizneslarga ko‘mak berish va yangi bozorlarni o‘zlashtirish.

8. Mahsulotni diversifikatsiya qilish

Kichik bizneslar qishloq xo‘jaligi mahsulotlarini diversifikatsiya qilish orqali yangi eksport bozorlarini kashf etishlari mumkin:



- Mahsulotlar liniyasini kengaytirish: Meva-sabzavotlar, yong'oqlar, go'sht va sut mahsulotlarining yangi turlarini ishlab chiqarish va eksport qilish.
- Qishloq xo'jaligi mahsulotlarini qayta ishlash: Xomashyo o'rniga, qayta ishlangan mahsulotlarni eksport qilish orqali qo'shimcha qiymat yaratish.

Xulosa:

Kichik biznes subyektlarining qishloq xo'jaligi mahsulotlari eksportini rivojlantirish uchun mahsulot sifatini yaxshilash, logistika va ta'minot zanjirini optimallashtirish, moliyaviy qo'llab-quvvatlash va xalqaro bozorga moslashish kabi strategik yo'nalishlar orqali katta muvaffaqiyatlarga erishish mumkin. Bu yo'nalishlar kichik biznesning eksport salohiyatini oshirish va global bozorlarga muvaffaqiyatli kirish imkoniyatlarini kengaytirishga yordam beradi. Kichik biznesning eksportdagi ulushi hali ham cheklangan bo'lishi mumkin, chunki eksport qilish uchun zarur bo'lgan infratuzilma, logistika, bozorlarni o'rganish va xalqaro talablarga javob berish kabi masalalar mavjud. Shunga qaramay, O'zbekistonda kichik biznes subyektlarini qo'llab-quvvatlash va ularga eksport bozorlariga chiqish imkoniyatlarini yaratish bo'yicha doimiy ravishda yangi dasturlar va tashabbuslar ishlab chiqilib hayotga tatbiq qilinmoqda.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR.

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning 2025-yil 19-martda kichik va o'rta biznesni rivojlantirish, yangi bozorlarga kirib borish va eksportni oshirish borasida amalga oshirilayotgan chora-tadbirlar haqida so'z yuritgan.
<https://surl.li/ylyplj>
2. <https://lex.uz/ru/docs/-4954642>
3. <https://surli.cc/vvakpt>
4. www.namdu.uz
5. www.ziyonet.uz