

KICHIK TADBIRKORLIK SUBYEKTLARINING EKSPORT SALOHIYATINI
OSHIRISHNING XORIJIY TAJRIBALARI VA ULARNI O'ZBEKISTONDA QO'LLASH
IMKONIYATLARI

Shaymanov Javlonbek Baxtiyorovich

Renessans universiteti, Biznes va boshqaruv departamenti katta o'qituvchisi.

E-mail: javlonbekshym@gmail.com

ORCID: 0009-0001-3163-0158

<https://doi.org/10.5281/zenodo.23222697>

Annotatsiya. Maqsad: AQSh, Kanada va Yevropa Ittifoqida kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirish mexanizmlarini qiyosiy o'rganish va ularni O'zbekiston sharoitiga moslashtirish bo'yicha ilmiy-amaliy takliflar ishlab chiqish. Metodlar: qiyosiy keys-tahlil, tavsifiy statistik tahlil, tizimli yondashuv, induksiya va deduksiya usullari qo'llanildi; axborot bazasini OECD, Yevropa Komissiyasi, Global Affairs Canada, AQSh Aholini ro'yxatga olish byurosi va O'zbekiston Milliy statistika qo'mitasi ma'lumotlari tashkil etdi.

Natijalar: Kanadada eksport qiluvchi kichik va o'rta korxonalar (KOB) ulushi 2011–2023-yillarda 10,4 foizdan 15,1 foizga oshgani, AQShda KOB aniqlangan eksportchilarning 97 foizdan ortig'ini va ma'lum eksport qiymatining qariyb 35 foizini tashkil etishi aniqlandi. O'zbekistonda kichik tadbirkorlik subyektlari eksporti 2021–2025-yillarda 3,3 mlrd dollardan 12,4 mlrd dollarga (yillik o'rtacha 39,2 foiz) o'sib, jami eksportdagi ulushi 36,6 foizga yetgan. Qiyosiy tahlil eksportni qo'llab-quvvatlash natijadorligi alohida vositalarga emas, balki moliyaviy, axborot, standartlashtirish, raqamli va kooperatsiya mexanizmlarining uyg'unligiga bog'liqligini ko'rsatdi.

Xulosa: eksportga tayyorlikni baholash, tabaqalashtirilgan qo'llab-quvvatlash va natijaviy ko'rsatkichlarga asoslangan monitoringni o'z ichiga olgan kompleks mexanizm hamda O'zbekiston uchun yettita amaliy taklif asoslab berildi.

Kalit so'zlar: kichik tadbirkorlik, eksport salohiyati, eksportni rag'batlantirish, eksportni moliyalashtirish, global qiymat zanjiri, institutsional qo'llab-quvvatlash, O'zbekiston.

Abstract. Purpose: to compare the mechanisms used in the United States, Canada and the European Union to enhance the export potential of small businesses and to develop recommendations for adapting them to Uzbekistan. Methods: the study applies comparative case analysis, descriptive statistics, a systems approach, induction and deduction, using data from the OECD, the European Commission, Global Affairs Canada, the U.S. Census Bureau and the National Statistics Committee of Uzbekistan. Results: the share of exporting SMEs in Canada rose from 10.4% in 2011 to 15.1% in 2023; in the United States SMEs account for more than 97% of identified exporters and about 35% of known export value. In Uzbekistan, exports by small businesses grew from USD 3.3 billion in 2021 to USD 12.4 billion in 2025 (an average annual rate of 39.2%), reaching 36.6% of total exports. The comparison shows that the effectiveness of export support depends on the combination of financial, informational, standardisation, digital and cooperation mechanisms rather than on individual instruments. Conclusions: a comprehensive mechanism based on export-readiness assessment, differentiated support and

outcome-based monitoring is proposed, together with seven practical recommendations for Uzbekistan.

Keywords: small business, export potential, export promotion, export financing, global value chains, institutional support, Uzbekistan.

Аннотация. Цель: сравнительное изучение механизмов повышения экспортного потенциала субъектов малого предпринимательства в США, Канаде и Европейском союзе и разработка предложений по их адаптации к условиям Узбекистана. Методы: использованы сравнительный кейс-анализ, описательный статистический анализ, системный подход, индукция и дедукция; информационную базу составили данные ОЭСР, Европейской комиссии, Global Affairs Canada, Бюро переписи населения США и Национального комитета по статистике Республики Узбекистан. Результаты: доля экспортирующих МСП в Канаде выросла с 10,4% в 2011 г. до 15,1% в 2023 г.; в США на МСП приходится более 97% идентифицированных экспортёров и около 35% известной стоимости экспорта. В Узбекистане экспорт субъектов малого предпринимательства увеличился с 3,3 млрд долл. в 2021 г. до 12,4 млрд долл. в 2025 г. (в среднем на 39,2% в год), а его доля в общем экспорте достигла 36,6%. Сравнительный анализ показал, что результативность поддержки экспорта определяется не отдельными инструментами, а сочетанием финансовых, информационных, стандартизационных, цифровых и кооперационных механизмов. Выводы: обоснован комплексный механизм, включающий оценку экспортной готовности, дифференцированную поддержку и мониторинг по результирующим показателям, а также семь практических предложений для Узбекистана.

Ключевые слова: малое предпринимательство, экспортный потенциал, стимулирование экспорта, экспортное финансирование, глобальные цепочки создания стоимости, институциональная поддержка, Узбекистан.

1. KIRISH (INTRODUCTION)

Jahon iqtisodiyotining globallashuvi va xalqaro savdo munosabatlarining chuqurlashuvi kichik tadbirkorlik subyektlarining milliy iqtisodiyotdagi oʻrni bilan bir qatorda, ularning xalqaro bozorlardagi ishtirokini ham kengaytirishni taqozo etmoqda. Kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport faoliyati ishlab chiqarish hajmini oshirish, yangi ish oʻrinlarini yaratish, innovatsion faollikni kuchaytirish, mehnat unumdorligini yuksaltirish va iqtisodiyotning tashqi bozorlarga integratsiyalashuvini taʼminlashda muhim ahamiyat kasb etadi.

Shu bilan birga, kichik tadbirkorlik subyektlari yirik korxonalarga nisbatan moliyaviy resurslarning cheklanganligi, xalqaro bozorlar toʻgʻrisidagi axborot yetishmasligi, xalqaro sertifikatlashtirish xarajatlarining yuqoriligi, logistika infratuzilmasiga kirish imkoniyatlarining cheklanganligi va xorijiy bozorlardagi institutsional talablarni oʻzlashtirishdagi qiyinchiliklar bilan tavsiflanadi (Leonidou, 2004). OECD tadqiqotlariga koʻra, xalqaro bozorlarda faoliyat yurituvchi kichik va oʻrta korxonalar bilim va texnologiyalar almashinuvi, innovatsion salohiyatni oshirish hamda global qiymat zanjirlariga qoʻshilish orqali samaradorligini kuchaytirish imkoniyatiga ega,

biroq xalqaro bozorga chiqish bilan bog'liq qat'iy xarajatlar ular uchun nisbatan yuqori bo'lib, davlatning maqsadli ko'magi ushbu to'siqlarni kamaytirishda muhim rol o'ynaydi (OECD, 2021).

O'zbekistonda ham kichik tadbirkorlikning tashqi savdodagi o'rni ortib bormoqda. Milliy statistika qo'mitasi ma'lumotlariga ko'ra, 2025-yilda kichik tadbirkorlik subyektlari tomonidan 12,4 mlrd AQSh dollarlik mahsulot (tovar, ish va xizmat) eksport qilingan bo'lib, bu jami eksportning 36,6 foizini tashkil etadi (O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi, 2026). 2022–2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasida xususiy sektorning eksportdagi ulushini 60 foizga yetkazish vazifasi belgilangan (O'zbekiston Respublikasi Prezidentining PF-60-son Farmoni, 2022). Biroq eksport hajmining o'sishi eksport faoliyatida ishtirok etuvchi korxonalar sonining ko'payishi, eksport geografiasining kengayishi va eksportning barqarorligini avtomatik ravishda ta'minlamaydi. Shu sababli eksportni qo'llab-quvvatlashning sinovdan o'tgan xorijiy mexanizmlarini o'rganish dolzarb hisoblanadi.

AQSh, Kanada va Yevropa Ittifoqi kichik biznesni eksportga jalb qilishda turli institutsional mexanizmlardan foydalanadi. AQShda eksport bozorlariga kirishni yengillashtirish, savdo axborotini taqdim etish va eksportni moliyalashtirishga ko'maklashish muhim yo'nalishlar hisoblansa, Kanadada savdo kelishuvlaridan foydalanish, eksport geografiasini diversifikatsiyalash va raqamli savdoni rivojlantirishga alohida e'tibor qaratiladi. Yevropa Ittifoqida esa yagona bozor imkoniyatlari, kichik biznesning xalqaro standartlarga muvofiqligini ta'minlash, innovatsion faoliyat va global qiymat zanjirlariga integratsiyalashuv qo'llab-quvvatlanadi. Mahalliy ilmiy adabiyotlarda kichik biznes eksporti asosan milliy statistika, hududiy xususiyatlar hamda davlat tomonidan berilayotgan yengilliklar nuqtayi nazaridan o'rganilgan (Umarkulov, 2025; Soyibjonov, 2026). Rivojlangan mamlakatlarning eksportni qo'llab-quvvatlash mexanizmlarini yagona tahliliy mezonlar asosida tizimli qiyoslash va ularni O'zbekiston ko'rsatkichlari bilan bog'lash masalasi esa yetarlicha yoritilmagan. Mazkur maqola ushbu ilmiy bo'shliqni to'ldirishga qaratilgan.

Tadqiqotning maqsadi AQSh, Kanada va Yevropa Ittifoqida kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirish mexanizmlarini qiyosiy o'rganish, ularning nazariy va institutsional asoslarini tahlil qilish hamda O'zbekiston sharoitida qo'llash mumkin bo'lgan takliflarni ishlab chiqishdan iborat.

Tadqiqotning asosiy vazifalari quyidagilardan iborat:

- kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirishga doir nazariy yondashuvlarni o'rganish;
- AQSh, Kanada va Yevropa Ittifoqining eksportni qo'llab-quvvatlash tajribalarini yagona mezonlar asosida qiyosiy tahlil qilish;
- xorijiy mamlakatlar va O'zbekistonda kichik biznes eksporti ko'rsatkichlarining o'zgarish tendensiyalarini aniqlash;
- ilg'or xorijiy tajriba asosida O'zbekiston uchun ilmiy-amaliy takliflarni ishlab chiqish.

Tadqiqotning ilmiy yangiligi shundaki, eksport salohiyatini oshirish mexanizmlari yettita tahliliy mezon bo'yicha qiyoslangan, xorijiy tajriba O'zbekiston kichik tadbirkorligi eksportining

2021–2025-yillardagi dinamikasi bilan solishtirilgan hamda korxonalarning eksportga tayyorlik darajasiga ko‘ra tabaqalashtirilgan kompleks qo‘llab-quvvatlash mexanizmi taklif etilgan.

2. ADABIYOTLAR SHARHI (LITERATURE REVIEW)

Kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport faoliyatini izohlashda xalqaro iqtisodiyot va strategik menejment sohasida shakllangan bir qator nazariy yondashuvlar muhim o‘rin tutadi.

Birinchidan, korxonalarning baynalmilallashuvini bosqichma-bosqich jarayon sifatida talqin etuvchi modellar. Johanson va Vahlne (1977) tomonidan ishlab chiqilgan Uppsala modeliga ko‘ra, korxonalar dastlab geografik va madaniy jihatdan yaqin bozorlarga chiqadi, xalqaro faoliyat davomida to‘plangan tajriba va bilimlar esa keyinchalik uzoqroq va murakkabroq bozorlarga kirish imkonini beradi. Cavusgil (1980) ham eksport jarayonini ichki bozor faoliyatidan faol eksportchilikka bo‘lgan ketma-ket bosqichlar sifatida tavsiflagan. Johanson va Vahlne (2009) modelni qayta ko‘rib chiqib, xalqaro biznes tarmoqlari va ishonch munosabatlarining korxonalarni baynalmilallashtirishdagi hal qiluvchi ahamiyatini ta’kidlagan. Mazkur yondashuv kichik korxonalar uchun eksportni bosqichma-bosqich rivojlantirish, dastlab vositachilar orqali eksport qilish va keyinchalik to‘g‘ridan-to‘g‘ri eksportga o‘tish zarurligini asoslaydi.

Ikkinchidan, “tug‘ilganidanoq global” (born global) korxonalar konsepsiyasi bosqichli modellarga muqobil qarashni ilgari suradi. Oviatt va McDougall (1994) hamda Knight va Cavusgil (2004) tadqiqotlariga ko‘ra, innovatsion va bilimga asoslangan ayrim kichik korxonalar tashkil topgan dastlabki yillardanoq bir nechta xorijiy bozorlarda faoliyat yurita boshlaydi. Bu raqamli texnologiyalar va xizmatlar eksporti sharoitida bosqichli modelning har doim ham universal emasligini ko‘rsatadi.

Uchinchidan, resurslarga asoslangan yondashuv (Resource-Based View). Barney (1991) nazariyasiga ko‘ra, korxonaning barqaror raqobat ustunligi uning noyob, qimmatli va taqlid qilinishi qiyin bo‘lgan resurslari, bilimlari, texnologiyalari va boshqaruv salohiyatiga bog‘liq. Kichik korxonalar uchun eksport salohiyati nafaqat ishlab chiqarish quvvatlari, balki mahsulot dizayni, brend, raqamli marketing, malakali kadrlar, intellektual mulk va xalqaro mijozlar bilan ishlash ko‘nikmalari orqali ham shakllanadi. Dunning (1988) eklektik paradigmasi esa xalqaro faoliyat shaklini mulkiy, joylashuv va ichkilashtirish ustunliklari bilan izohlaydi; u asosan to‘g‘ridan-to‘g‘ri xorijiy investitsiyalarga taalluqli bo‘lsa-da, korxonaning ichki ustunliklari xalqaro bozorga chiqish shaklini belgilashini ko‘rsatishi bilan ahamiyatlidir.

To‘rtinchidan, korxonalarning o‘z-o‘zini saralash nazariyasi (self-selection hypothesis). Melitz (2003) modeliga ko‘ra, eksport bozoriga kirish qat’iy xarajatlarni talab qilganligi sababli, unumdorligi yuqori bo‘lgan korxonalar eksportga chiqish ehtimoli kattaroq. Bernard va Jensen (1999) hamda Wagner (2007) tomonidan umumlashtirilgan korxona darajasidagi empirik dalillar eksportchilarning unumdorligi eksportni boshlashdan oldin ham yuqori bo‘lishini, ya’ni o‘z-o‘zini saralash samarasi ustunligini tasdiqlaydi, “eksport orqali o‘rganish” samarasi esa kamroq va noaniq natijalar bilan namoyon bo‘ladi. Bundan kelib chiqadiki, davlat ko‘magi bir vaqtning o‘zida korxonalar unumdorligini oshirishga va bozorga kirishning qat’iy xarajatlarini kamaytirishga yo‘naltirilishi lozim.

Beshinchidan, eksport toʻsiqlari yondashuvi. Leonidou (2004) eksport faoliyatiga toʻsqinlik qiluvchi omillarni ichki (moliyaviy resurslar, kadrlar malakasi, ishlab chiqarish quvvati, eksport tajribasining yetishmasligi) va tashqi (xorijiy bozorlar haqidagi axborotning cheklanganligi, tarif va notarif cheklovlar, xalqaro standartlar, logistika xarajatlari, kuchli raqobat) toʻsiqlarga ajratgan. Mazkur yondashuv muammolarni faqat korxona darajasida emas, balki butun institutsional va iqtisodiy muhit doirasida hal qilish zarurligini koʻrsatadi.

Mahalliy tadqiqotlarda Oʻzbekistonda kichik tadbirkorlik subyektlarining eksportdagi ulushi dinamikasi, hududiy xususiyatlari hamda davlat tomonidan berilayotgan soliq, bojxona va moliyaviy yengilliklar samaradorligi tahlil qilingan (Umarkulov, 2025; Soyibjonov, 2026). Koʻrib chiqilgan nazariy yondashuvlar 1-jadvalda umumlashtirilgan.

1-jadval

Kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirishga doir nazariy yondashuvlar

Nazariy yondashuv	Asosiy mualliflar	Asosiy gʻoya	Amaliy ahamiyati
Bosqichli modellar (Uppsala modeli)	Johanson va Vahlne (1977); Cavusgil (1980)	Xalqaro bozorlarga bosqichma-bosqich kirish	Eksportni bosqichma-bosqich rivojlantirish va tajriba toʻplash
Xalqaro biznes tarmoqlari yondashuvi	Johanson va Vahlne (2009)	Hamkorlik va ishonch xalqaro bozorga kirishni yengillashtiradi	Klasterlar, eksport konsorsiumlari va hamkorlikni rivojlantirish
“Born global” konsepsiyasi	Oviatt va McDougall (1994); Knight va Cavusgil (2004)	Innovatsion korxonalar dastlabki yillardanoq xalqaro bozorga chiqadi	Raqamli va bilimga asoslangan startaplarni qoʻllab-quvvatlash
Resurslarga asoslangan yondashuv	Barney (1991); Dunning (1988)	Raqobatbardoshlik noyob resurs va kompetensiyalarga bogʻliq	Innovatsiya, texnologiya va inson kapitalini rivojlantirish
Oʻz-oʻzini saralash nazariyasi	Melitz (2003); Bernard va Jensen (1999); Wagner (2007)	Unumdorligi yuqori korxonalar eksportga koʻproq kirishadi	Unumdorlikni oshirish va bozorga kirishning qatʻiy xarajatlarini kamaytirish
Eksport toʻsiqlari yondashuvi	Leonidou (2004)	Ichki va tashqi toʻsiqlar eksportni cheklaydi	Moliyaviy, axborot va institutsional toʻsiqlarni kamaytirish

Manba: muallif tomonidan ilmiy adabiyotlar asosida tizimlashtirilgan.

Ushbu nazariy yondashuvlar oʻzaro bir-birini toʻldiradi: bosqichli va tarmoq modellari xalqaro bozorga kirish jarayonini, resurslarga asoslangan yondashuv korxonaning ichki imkoniyatlarini, Melitz nazariyasi unumdorlikning ahamiyatini, eksport toʻsiqlari yondashuvi esa davlat va institutsional qoʻllab-quvvatlash zaruratini tushuntiradi.

Shu bois kichik biznes eksport salohiyatini oshirishning kompleks modeli korxona ichki salohiyati va tashqi qo'llab-quvvatlash mexanizmlarining uyg'unligiga asoslanishi lozim. Ushbu xulosa keyingi bo'limlardagi qiyosiy tahlilning nazariy asosi bo'lib xizmat qiladi.

3. METODOLOGIYA (METHODS)

Tadqiqot sifat va miqdoriy usullarni uyg'unlashtirgan qiyosiy keys-tadqiqot (comparative case study) dizayniga asoslanadi. Unda tizimli yondashuv, qiyosiy tahlil, tavsifiy statistik tahlil, induksiya va deduksiya, ilmiy abstraksiyalash hamda iqtisodiy mantiqiy tahlil usullaridan foydalanildi.

Tahlil obyekti sifatida AQSh, Kanada va Yevropa Ittifoqi uch sababga ko'ra tanlab olindi: birinchidan, ularda kichik biznes eksportini qo'llab-quvvatlash institutlari uzoq muddat davomida faoliyat yuritmoqda; ikkinchidan, ular turlicha institutsional modellarni – milliy agentliklarga asoslangan (AQSh), savdo kelishuvlariga yo'naltirilgan (Kanada) va millatlararo (Yevropa Ittifoqi) modellarni ifodalaydi; uchinchidan, ularda KOB eksportiga oid ochiq statistik ma'lumotlar mavjud. O'zbekiston taqqoslash bazasi sifatida tahlilga kiritildi.

Tadqiqotning axborot bazasini OECD, Yevropa Komissiyasi, Global Affairs Canada, AQSh Aholini ro'yxatga olish byurosi (U.S. Census Bureau), AQSh Xalqaro savdo ma'muriyati, AQSh Kichik biznes ma'muriyati hamda O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasining rasmiy hisobotlari va ma'lumotlari tashkil etdi. Tahlil davri ma'lumotlar mavjudligiga qarab 2011–2025-yillarni qamrab oladi.

Xorijiy tajriba yettita tahliliy mezon bo'yicha qiyoslandi: eksportni davlat tomonidan qo'llab-quvvatlash, moliyaviy mexanizmlar, bozorga kirish, raqamli savdo, innovatsiyalar, xalqaro kooperatsiya va standartlashtirish. Eksport salohiyatini miqdoriy tavsiflashda quyidagi ko'rsatkichlardan foydalanildi:

- eksport faoliyatida ishtirok etayotgan kichik va o'rta korxonalar ulushi;
- kichik va o'rta korxonalarning umumiy eksportdagi (yoki eksport qiymatidagi) ulushi;
- eksport geografiyasining diversifikatsiyalashuvi;
- eksport tarkibi (tovar va xizmatlar eksporti nisbati);
- davlat tomonidan taqdim etiladigan moliyaviy va nomoliyaviy yordam mexanizmlari.

Dinamikani baholashda foiz punktlardagi o'zgarish, zanjirli o'sish sur'atlari va yillik o'rtacha murakkab o'sish sur'ati ($CAGR = (X_n / X_0)^{1/n} - 1$, bu yerda X_0 va X_n – davr boshi va oxiridagi qiymat, n – yillar soni) hisoblandi.

Statistik ma'lumotlarni qiyoslashda mamlakatlar o'rtasidagi tasnif farqlari hisobga olindi: AQShda KOB sifatida 500 nafardan kam xodimga ega korxonalar, Kanadada 1–499 nafar xodimga ega korxonalar, Yevropa Ittifoqida 250 nafardan kam xodimga ega korxonalar e'tirof etiladi; O'zbekistonda esa "kichik tadbirkorlik subyektlari" tarkibiga kichik korxonalar va mikrofirmalar bilan bir qatorda yakka tartibdagi tadbirkorlar, fermer va dehqon xo'jaliklari ham kiritiladi. Shu sababli turli mamlakatlar ko'rsatkichlari reyting sifatida emas, balki tavsifiy-qiyosiy ma'noda talqin qilindi.

4. NATIJALAR (RESULTS)

4.1. AQSh tajribasi

AQSh Aholini ro'yxatga olish byurosi ma'lumotlariga ko'ra, 2023 va 2024-yillarda kichik va o'rta korxonalar aniqlangan eksportchilarning 97 foizdan ortig'ini va ma'lum eksport qiymatining qariyb 35 foizini tashkil etgan (U.S. Census Bureau, 2025). Shu bilan birga, KOB eksportchilarining 85 foizi to'rt va undan kam mamlakatga eksport qiladi, yirik eksportchilar orasida bu ko'rsatkich 46 foizni tashkil etadi (International Trade Administration, s.a.). Kichik korxonalarning aksariyati esa umuman eksport qilmaydi (U.S. Small Business Administration, 2024). Bu holat AQShda kichik biznes eksportining keng qamrovli, ammo geografik jihatdan jamlangan ekanligini ko'rsatadi.

AQSh tajribasida kichik biznes eksportini rivojlantirish quyidagi yo'nalishlarga asoslanadi.

Birinchi yo'nalish – eksportga oid axborot va maslahat xizmatlari. Savdo vazirligi qoshidagi Xalqaro savdo ma'muriyatining hududiy tarmog'i (U.S. Commercial Service) va Kichik biznes ma'muriyatining (SBA) xalqaro savdo bo'yicha idorasi kichik korxonalarga xorijiy bozorlar, savdo tartiblari, bojxona talablari va potensial hamkorlar haqida ma'lumot beradi.

Bunday xizmatlar bozorga kirishdagi axborot xarajatlarini kamaytirishga xizmat qiladi.

Ikkinchi yo'nalish – eksportni moliyaviy qo'llab-quvvatlash. Kichik biznes uchun xalqaro savdoda to'lovlarning kechikishi, aylanma mablag'larning yetishmasligi va xorijiy xaridorlar bilan bog'liq tavakkalchiliklar muhim muammo hisoblanadi. SBA ning eksportni kreditlash dasturlari hamda AQSh Eksport-import banki (EXIM) tomonidan taqdim etiladigan aylanma mablag'lar kafolatlari va eksport kreditlarini sug'urtalash vositalari ushbu xatarlarni yumshatishga qaratilgan.

Uchinchi yo'nalish – kichik korxonalarni xalqaro ko'rgazmalar, savdo missiyalari va biznes uchrashuvlariga jalb qilish. Jumladan, shtatlarga ajratiladigan savdoni kengaytirish dasturi (State Trade Expansion Program, STEP) grantlari kichik korxonalarning xorijiy ko'rgazma va missiyalarda ishtirok etish xarajatlarini qisman qoplaydi. Bu xorijiy xaridorlar bilan bevosita aloqalar o'rnatish va yangi distribyutorlarni topish imkonini yaratadi.

To'rtinchi yo'nalish – raqamli savdoni rivojlantirish. Elektron tijorat va raqamli marketing kichik korxonalarga an'anaviy eksport kanallariga nisbatan kamroq boshlang'ich xarajatlar bilan xorijiy xaridorlarga chiqish imkonini beradi; elektron savdo platformalari geografik to'siqlarni, marketing va taqsimot xarajatlarini qisqartiradi (OECD, 2021).

Demak, AQSh tajribasida moliyaviy qo'llab-quvvatlash axborot, maslahat va xalqaro savdo tarmoqlariga integratsiyalashuv bilan birgalikda amalga oshiriladi.

4.2. Kanada tajribasi

Kanada kichik va o'rta biznesni xalqaro savdoga jalb qilishda savdo kelishuvlari, eksport geografiyasini diversifikatsiyalash, raqamli texnologiyalarni qo'llash va eksportga tayyor korxonalarni qo'llab-quvvatlashga alohida e'tibor qaratadi. Ushbu vazifalarni Savdo komissarlari xizmati (Trade Commissioner Service), CanExport grant dasturi hamda Kanada eksportni rivojlantirish korporatsiyasi (Export Development Canada) amalga oshiradi.

Global Affairs Canada (2025) hisobotiga ko'ra, 2023-yilda mamlakatdagi kichik va o'rta korxonalarning 15,1 foizi eksport faoliyatida ishtirok etgan.

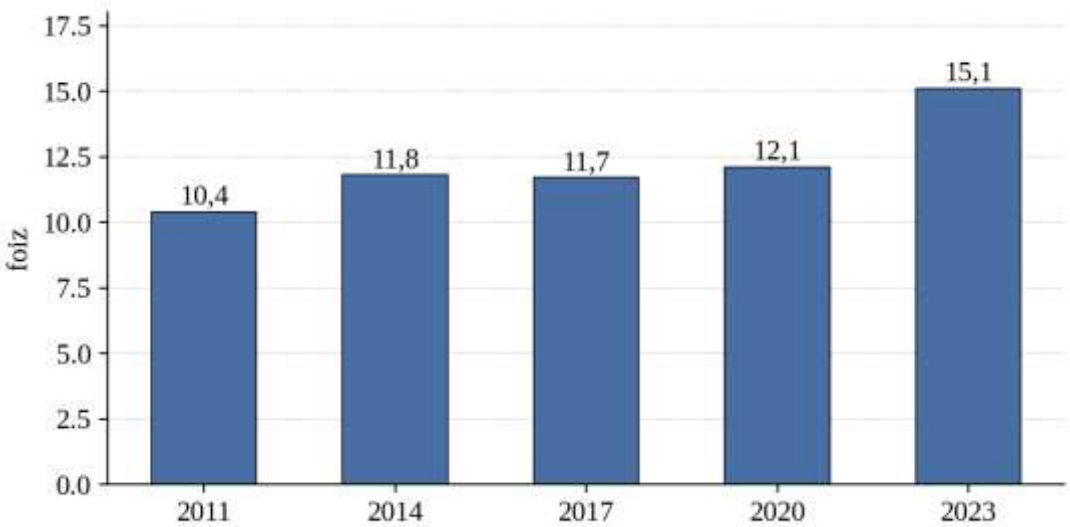
Bu ko'rsatkich 2011-yilda 10,4 foiz, 2014-yilda 11,8 foiz, 2017-yilda 11,7 foiz va 2020-yilda 12,1 foizni tashkil etgan (2-jadval, 1-rasm).

2-jadval

Kanadada eksport qiluvchi kichik va o'rta korxonalar ulushining dinamikasi

Yil	Eksport qiluvchi KOB ulushi, %	O'zgarish, foiz punkt
2011	10,4	–
2014	11,8	+1,4
2017	11,7	–0,1
2020	12,1	+0,4
2023	15,1	+3,0

Manba: Global Affairs Canada (2025) ma'lumotlari asosida muallif hisob-kitobi.



1-rasm. Kanadada eksport faoliyatida ishtirok etuvchi KOB ulushining o'zgarishi, %

Manba: Global Affairs Canada (2025) ma'lumotlari asosida muallif tomonidan tuzilgan.

Ma'lumotlardan ko'rinadiki, 2011–2023-yillarda Kanadada eksport qiluvchi KOB ulushi 4,7 foiz punktga oshgan, shundan 3,0 foiz punkti 2020–2023-yillarga to'g'ri keladi. Bu eksport faoliyatining kengayganini bildiradi, biroq o'sishga sabab bo'lgan alohida siyosat choralari yoki texnologiyalarning mustaqil ta'sirini ushbu dinamikadan bevosita aniqlab bo'lmaydi.

Kanada tajribasida muhim mexanizmlardan biri erkin savdo kelishuvlaridan foydalanish imkoniyatlarini kengaytirishdir. Global Affairs Canada (2025) hisobotida erkin savdo kelishuvlari kuchga kirganidan keyingi besh yilda KOB tovar eksporti kelishuvdan oldingi besh yillik davrga nisbatan o'rtacha 13,1 foiz yuqori bo'lgani qayd etilgan. Kanada va Yevropa Ittifoqi o'rtasidagi CETA kelishuvi doirasida esa KOB eksportining yillik o'rtacha qiymati kelishuvdan keyingi besh yilda avvalgi besh yillik davrga nisbatan 23,1 foiz yuqori bo'lgan. Hisobotda bu natijalarni pandemiya va boshqa makroiqtisodiy omillarni hisobga olgan holda talqin qilish zarurligi ta'kidlanadi.

Kanadada KOB eksporti tarkibi ham o'zgarmoqda: eksport qiluvchi KOBlar orasida xizmatlar eksport qiluvchilar ulushi 2011-yildagi 51,1 foizdan 2020-yilda 62,4 foizga oshgan, tovar eksport qiluvchilar ulushi esa 60,9 foizdan 55,3 foizga pasaygan (Global Affairs Canada, 2024; 2025). Bitta korxona bir vaqtda ham tovar, ham xizmat eksport qilishi mumkinligi sababli ushbu ulushlar yig'indisi 100 foizdan oshadi. Mazkur ko'rsatkichlar xizmatlar eksportining kichik biznes uchun ahamiyati ortib borayotganini ko'rsatadi.

Shunday qilib, Kanada tajribasida erkin savdo kelishuvlari haqidagi xabardorlikni oshirish, xizmatlar eksportini rivojlantirish, raqamli platformalardan foydalanish va yangi bozorlarga chiqish bo'yicha amaliy maslahat xizmatlari asosiy o'rin tutadi.

4.3. Yevropa Ittifoqi tajribasi

Yevropa Komissiyasining 2025/2026-yillar bo'yicha hisobotiga ko'ra, Yevropa Ittifoqida qariyb 34 million KOB faoliyat yuritadi va ular barcha korxonalarning 99,8 foizini tashkil etadi. 2025-yilda KOBlar soni 1,8 foizga, ularning real qo'shilgan qiymati 2,5 foizga, bandlik esa 1,0 foizga o'sgan (European Commission, 2026). Ushbu ko'rsatkichlar eksportni emas, balki KOBlarning umumiy iqtisodiy ahamiyatini tavsiflashini qayd etish lozim.

Yevropa Ittifoqida kichik biznesni xalqaro bozorlarga olib chiqish siyosati quyidagi mexanizmlarga tayanadi.

Birinchidan, yagona bozor imkoniyatlari. Yagona bozor tovarlar, xizmatlar, kapital va mehnatning erkin harakatlanishi uchun umumiy iqtisodiy makon yaratib, kichik korxonalariga boshqa a'zo davlatlarga chiqishda tartib-taomillarni soddalashtiradi. Biroq yagona bozorda faoliyat yuritish uchinchi mamlakatlarga eksport qilish bilan bir xil emas: tashqi bozorlarda bojxona, texnik reglament va boshqa talablar saqlanib qoladi.

Ikkinchidan, axborot va hamkorlik infratuzilmasi. "Enterprise Europe Network" tarmog'i KOBlarga xorijiy hamkor topish va xalqarolashuv bo'yicha maslahat xizmatlarini ko'rsatadi, "Access2Markets" portali esa uchinchi mamlakatlardagi tariflar, kelib chiqish qoidalari va texnik talablar haqida ma'lumot beradi.

Uchinchidan, standartlashtirish va sertifikatlashtirish. Yevropa bozorida mahsulot xavfsizligi, ekologik talablar, sifat menejmenti va iste'molchilar huquqlarini himoya qilishga alohida e'tibor qaratiladi. Ushbu talablarni bajarish kichik korxonalar uchun xarajat talab qilsa-da, ularning xalqaro bozorlardagi raqobatbardoshligini oshiradi.

To'rtinchidan, raqamli transformatsiya, innovatsiyalar va global qiymat zanjirlariga integratsiyalashuv. Kichik korxonalarning yirik xalqaro kompaniyalarga yetkazib beruvchi sifatida qiymat zanjirlariga qo'shilishi texnologik bilimlarning tarqalishi va innovatsion salohiyatning oshishi bilan bog'liq; OECD eksportni rag'batlantirish, global qiymat zanjirlariga integratsiyalashuv va elektron tijoratni o'zaro bog'liq siyosat yo'nalishlari sifatida ko'rib chiqadi (OECD, 2021).

4.4. O'zbekistonda kichik tadbirkorlik eksportining holati

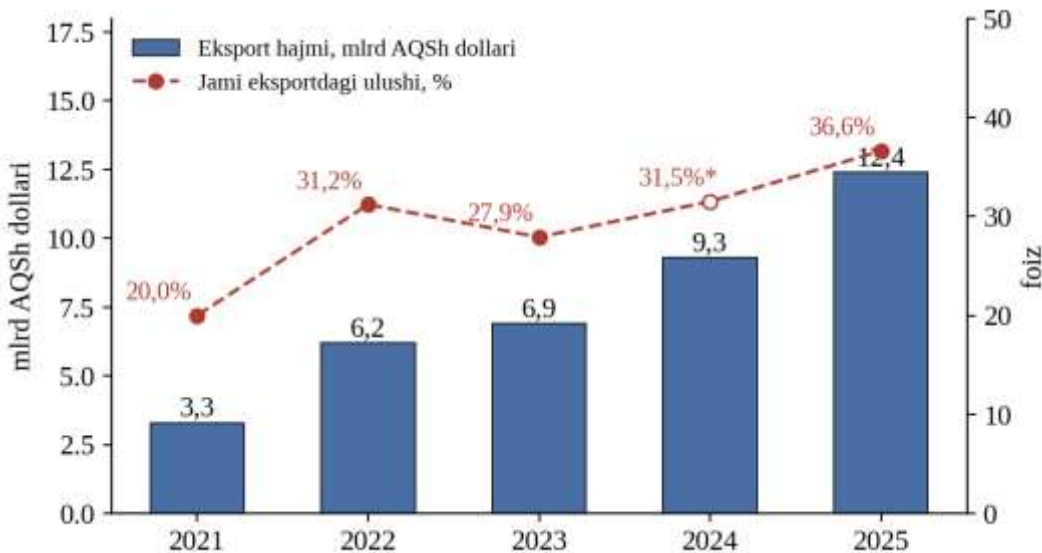
O'zbekistonda kichik tadbirkorlik subyektlari eksportining 2021–2025-yillardagi dinamikasi 3-jadval va 2-rasmda keltirilgan.

3-jadval

O‘zbekistonda kichik tadbirkorlik subyektlari eksportining dinamikasi

Yil	Eksport hajmi, mlrd AQSh dollari	O‘shish sur’ati, %	Jami eksportdagi ulushi, %
2021	3,3	–	20,0
2022	6,2	87,9	31,2
2023	6,9	11,3	27,9
2024	9,3	34,8	31,5*
2025	12,4	33,3	36,6

Manba: O‘zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo‘mitasi (2026); Statistika agentligi SDMX ma’lumotlari (2024) asosida muallif hisob-kitobi. * 2024-yil yanvar–sentabr ma’lumoti.



2-rasm. O‘zbekistonda kichik tadbirkorlik subyektlari eksporti hajmi va ulushi

Manba: 3-jadval ma’lumotlari asosida muallif tomonidan tuzilgan.

Tahlil natijalariga ko‘ra, 2021–2025-yillarda kichik tadbirkorlik subyektlari eksporti 3,8 baravar ko‘paygan, yillik o‘rtacha murakkab o‘shish sur’ati 39,2 foizni tashkil etgan. Ularning jami eksportdagi ulushi 2021-yildagi 20,0 foizdan 2025-yilda 36,6 foizga oshgan, biroq bu o‘shish bir tekis bo‘lmagan (2023-yilda 27,9 foizgacha pasayish kuzatilgan). Shu bilan birga, rasmiy statistikada eksport qiluvchi kichik korxonalar soni, ularning eksport geografiyasi va eksport faoliyatining davomiyligi haqidagi ko‘rsatkichlar e’lon qilinmaydi. Bu esa AQSh va Kanada tajribasidagi kabi ishtirok darajasi va barqarorlik ko‘rsatkichlarini baholash imkonini cheklaydi.

4.5. Xorijiy tajribalarning qiyosiy tahlili

Rivojlangan mamlakatlarda kichik biznes eksportini qo‘llab-quvvatlash mexanizmlari umumiy maqsadga – kichik korxonalarning xalqaro bozorlarga kirishini yengillashtirishga qaratilgan bo‘lsa-da, ularni amalga oshirish usullari o‘ziga xos xususiyatlarga ega (4-jadval).

4-jadval

AQSh, Kanada va Yevropa Ittifoqida kichik biznes eksport salohiyatini oshirish
mexanizmlarining qiyosiy tahlili

Tahlil mezonlari	AQSh	Kanada	Yevropa Ittifoqi
Eksportni davlat tomonidan qoʻllab-quvvatlash	Axborot, maslahat va moliyaviy koʻmak (ITA, SBA)	Eksportni ragʻbatlantirish va savdo kelishuvlaridan foydalanish (TCS, CanExport)	Umumiy strategik siyosat va aʼzo davlatlar dasturlari
Moliyaviy mexanizmlar	Eksport kreditlari, kafolatlar va sugʻurta (SBA, EXIM)	Eksportni moliyalashtirish va savdo tavakkalchiliklarini boshqarish (EDC)	Moliyalashtirish dasturlari va investitsion qoʻllab-quvvatlash
Bozorga kirish	Savdo missiyalari, STEP grantlari, biznes aloqalari	Erkin savdo kelishuvlari va bozor diversifikatsiyasi	Yagona bozor, EEN tarmogʻi, Access2Markets portali
Raqamli savdo	Elektron tijorat va raqamli marketing	Raqamli platformalar va xizmatlar eksporti	Raqamli transformatsiya va elektron tijorat
Innovatsiyalar	Texnologik va innovatsion tadbirkorlikni rivojlantirish	Innovatsion faoliyat va yangi texnologiyalarni oʻzlashtirish	Innovatsion ekotizim va ilmiy-texnologik hamkorlik
Xalqaro kooperatsiya	Xorijiy hamkorlar va distribyutorlar tarmogʻi	Savdo kelishuvlari doirasidagi hamkorlik	Global qiymat zanjirlari va sanoat kooperatsiyasi
Standartlashtirish	Xorijiy bozor talablariga muvofiqlik	Xalqaro standartlarga moslashish	Texnik reglamentlar va mahsulot xavfsizligi talablariga muvofiqlik

Manba: muallif tomonidan OECD, Global Affairs Canada, Yevropa Komissiyasi va AQSh davlat idoralari materiallari asosida tuzilgan. Izoh: jadval mamlakatlar siyosatining asosiy xususiyatlarini sifat jihatdan qiyoslaydi va samaradorlik reytingi hisoblanmaydi.

Qiyosiy tahlil shuni koʻrsatadiki, AQSh tajribasida axborot, moliyalashtirish va biznes aloqalariga kirish imkoniyatlari, Kanada tajribasida erkin savdo kelishuvlaridan foydalanish va eksport geografiyasini kengaytirish, Yevropa Ittifoqi tajribasida esa yagona bozor, standartlashtirish, innovatsiyalar va ishlab chiqarish kooperatsiyasining institutsional asoslari yetakchi oʻrin tutadi.

Tahlil qilingan statistik koʻrsatkichlar 5-jadvalda umumlashtirilgan.

5-jadval

Kichik biznes eksportiga oid ayrim statistik ko'rsatkichlar

Mamlakat yoki hudud	Ko'rsatkich	Qiymat	Davr
AQSh	Aniqlangan eksportchilar tarkibida KOB ulushi	97% dan ortiq	2023–2024
AQSh	KOBning ma'lum eksport qiymatidagi ulushi	qariyb 35%	2023–2024
Kanada	Eksport qiluvchi KOB ulushi	15,1%	2023
Kanada	FTA kuchga kirgandan keyingi 5 yilda KOB tovar eksporti (oldingi 5 yilga nisbatan)	+13,1%	2025-yil hisobotidagi kelishuvlar
Yevropa Ittifoqi	KOBlar soni	qariyb 34 mln	2025
Yevropa Ittifoqi	KOB real qo'shilgan qiymati o'sishi	2,5%	2025
O'zbekiston	Kichik tadbirkorlikning jami eksportdagi ulushi	36,6%	2025

Manba: U.S. Census Bureau (2025); Global Affairs Canada (2025); European Commission (2026); O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi (2026).

AQSh va Kanada ma'lumotlari eksport ishtiroki yoki eksportchilar tarkibini, Yevropa Ittifoqi ma'lumotlari KOBlarning umumiy iqtisodiy ahamiyatini, O'zbekiston ma'lumotlari esa kengroq ta'riflangan kichik tadbirkorlikning eksport hajmidagi ulushini ifodalaydi. Shuning uchun ular mamlakatlar o'rtasidagi eksport samaradorligining bevosita taqqoslanadigan ko'rsatkichi sifatida talqin qilinmasligi kerak.

5. MUHOKAMA (DISCUSSION)

Olingan natijalar kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyati ko'p omilli iqtisodiy kategoriya ekanligini tasdiqlaydi: u ishlab chiqarish quvvati, mahsulot sifati va narx raqobatbardoshligi bilan bir qatorda moliyaviy resurslar, inson kapitali, axborot ta'minoti, xalqaro hamkorlik va institutsional muhit bilan belgilanadi. Natijalar nazariy yondashuvlar bilan muvofiq keladi. Birinchidan, AQShda KOB eksportchilarining aksariyati to'rt va undan kam bozorga eksport qilishi Uppsala modelining bosqichma-bosqich kengayish va yaqin bozorlardan boshlash haqidagi xulosasiga mos keladi (Johanson va Vahlne, 1977). Ikkinchidan, Kanadada erkin savdo kelishuvlaridan keyin KOB eksportining oshishi Melitz (2003) modelidagi bozorga kirish xarajatlari pasayganda eksportga chiqadigan korxonalar doirasi kengayishi haqidagi mantiqqa mos keladi. Uchinchidan, Yevropa Ittifoqi tajribasidagi qiymat zanjirlari va hamkorlik tarmoqlariga urg'u Johanson va Vahlne (2009) ning tarmoq yondashuvini qo'llab-quvvatlaydi. To'rtinchidan, Kanadada xizmatlar eksport qiluvchi KOBlar ulushining ortishi bilimga asoslangan va raqamli korxonalarning xalqaro bozorga tezroq chiqishi haqidagi "born global" konsepsiyasiga mos keladi (Knight va Cavusgil, 2004). Shu bilan birga, xalqaro bozorlarga chiqqan korxonalarning yuqoriroq innovatsion va iqtisodiy ko'rsatkichlarga ega bo'lishida sabab va natijani ajratish muhim. Empirik tadqiqotlar unumdorligi avvaldan yuqori bo'lgan korxonalar eksportga ko'proq chiqishini

ko'rsatadi (Bernard va Jensen, 1999; Wagner, 2007). Demak, faqat eksport subsidiyalari yetarli emas: ular korxonalarning unumdorligi, texnologik darajasi va moliyaviy imkoniyatlarini oshirishga qaratilgan choralar bilan birga qo'llanilishi lozim (OECD, 2022).

O'zbekiston uchun natijalar ikki jihatni ko'rsatadi. Bir tomondan, kichik tadbirkorlikning eksportdagi ulushi (36,6 foiz) AQShdagi KOB ulushi (qariyb 35 foiz) bilan raqamli jihatdan yaqin, eksport hajmi esa yuqori sur'atlarda o'smoqda. Ikkinchi tomondan, mamlakatda kichik tadbirkorlik tarkibiga yakka tartibdagi tadbirkorlar va dehqon xo'jaliklari ham kiritilishi, eksportning tarkibi va barqarorligi bo'yicha korxona darajasidagi ma'lumotlarning yetishmasligi ushbu ko'rsatkichni ehtiyotkorlik bilan talqin qilishni talab etadi. Shu sababli xorijiy tajribani o'zlashtirishda eksport hajmidan tashqari eksportchilar soni, bozorlar soni va eksport davomiyligini kuzatish tizimini yaratish muhim ahamiyatga ega.

Tadqiqot natijalari asosida kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirishning o'zaro bog'liq mexanizmlari 6-jadvalda taklif etilgan.

6-jadval

Kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirishning taklif etilayotgan kompleks mexanizmi

Yo'nalish	Asosiy chora-tadbirlar	Kutilayotgan iqtisodiy natija
Moliyaviy qo'llab-quvvatlash	Eksport kreditlari, kredit kafolatlari, sug'urta va aylanma mablag'larni moliyalashtirish	Moliyaviy cheklovlarning qisqarishi
Axborot va maslahat ta'minoti	Xorijiy bozorlarni o'rganish, eksport konsultatsiyasi, bozor tahlili	Bozorga kirish xarajatlarining kamayishi
Raqamli transformatsiya	Elektron savdo, raqamli marketing, onlayn to'lov va logistika yechimlari	Xorijiy xaridorlarga kirish imkoniyatining kengayishi
Innovatsion rivojlanish	Texnologik yangilanish, ilmiy-tadqiqot va ishlanmalarni joriy etish	Mahsulot raqobatbardoshligining oshishi
Standartlashtirish	Xalqaro sertifikatlashtirish, sifat menejmenti va texnik talablarni o'zlashtirish	Yangi bozorlarga kirish imkoniyatlarining ortishi
Xalqaro kooperatsiya	Eksport konsorsiumlari, klasterlar va global qiymat zanjirlariga integratsiyalashuv	Ishlab chiqarish va eksport ko'lamining kengayishi
Inson kapitali	Eksport menejmenti, xorijiy tillar va xalqaro marketing bo'yicha tayyorgarlik	Boshqaruv va eksport kompetensiyalarining rivojlanishi
Eksport geografiasini diversifikatsiyalash	Yangi bozorlarni aniqlash va xorijiy hamkorlar bilan aloqalarni rivojlantirish	Tashqi bozorlarga qaramlik tavakkalchiligining pasayishi

Manba: muallif ishlanmasi.

Taklif etilayotgan mexanizmning asosiy xususiyati shundaki, chora-tadbirlar bir-biridan ajratilgan holda emas, balki o'zaro to'ldiruvchi tizim sifatida amalga oshiriladi. Birinchi navbatda, korxonaning ishlab chiqarish quvvati, mahsulot sifati, moliyaviy holati, raqamli texnologiyalardan foydalanishi va kadrlar malakasini hisobga olgan holda eksportga tayyorlikni baholash zarur.

Ikkinchi navbatda, tabaqalashtirilgan qo'llab-quvvatlash tizimi shakllantiriladi: eksportni endigina boshlayotgan korxonalarga bozor axboroti, maslahat, mahsulotni moslashtirish va sertifikatlashtirish bo'yicha ko'mak, tajribali eksportchilarga esa yangi bozorlarga chiqish, xalqaro distribyutorlar bilan ishlash va global qiymat zanjirlariga integratsiyalashuv dasturlari taklif etiladi.

Uchinchi navbatda, raqamli texnologiyalar eksportni qo'llab-quvvatlash tizimining ajralmas qismiga aylantiriladi. To'rtinchi navbatda, davlat yordamining samaradorligi ajratilgan mablag'lar hajmi bo'yicha emas, balki eksportga ilk bor chiqish, eksport geografiyasining kengayishi, eksport faoliyatining davomiyligi va eksport daromadi dinamikasi kabi natijaviy ko'rsatkichlar bo'yicha baholanadi.

Xorijiy tajribani qo'llashda hududlarning ishlab chiqarish ixtisoslashuvi va infratuzilma imkoniyatlarini hisobga olish muhim. Masalan, Surxondaryo viloyatida qishloq xo'jaligi mahsulotlarini qayta ishlash, tayyor mahsulot ishlab chiqarish, xalqaro sifat standartlarini joriy etish, transport-logistika imkoniyatlaridan foydalanish va qo'shni mamlakatlar bozorlariga chiqish yo'nalishlari istiqbolli hisoblanadi. Bu Uppsala modelidagi geografik va madaniy jihatdan yaqin bozorlardan boshlash tamoyiliga ham mos keladi.

Tadqiqotning cheklovlari ham mavjud. Birinchidan, mamlakatlarda kichik biznesning statistik tasnifi va eksport ko'rsatkichlarini hisoblash usullari farqlanadi. Ikkinchidan, xorijiy davlatlar siyosatining samaradorligi ekonometrik model orqali baholanmagan, shu sababli natijalar qiyosiy-tavsifiy tahlil doirasida talqin qilinishi lozim. Kelgusi tadqiqotlarda korxona darajasidagi ma'lumotlar asosida eksportni qo'llab-quvvatlash dasturlarining ta'sirini baholash (masalan, farqlar ichidagi farq usuli yordamida) hamda hududiy kesimda eksportga tayyorlik indeksini ishlab chiqish maqsadga muvofiq.

6. XULOSA (CONCLUSION)

O'tkazilgan nazariy va qiyosiy tahlil natijasida rivojlangan mamlakatlarda kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirish kompleks institutsional, moliyaviy, texnologik va tashkiliy mexanizmlar orqali amalga oshirilishi aniqlandi. AQSh tajribasi axborot, maslahat, moliyaviy qo'llab-quvvatlash va xalqaro biznes aloqalariga, Kanada tajribasi erkin savdo kelishuvlaridan foydalanish, xizmatlar eksporti va eksport geografiyasini diversifikatsiyalashga, Yevropa Ittifoqi tajribasi esa yagona bozor, standartlashtirish, innovatsiyalar va global qiymat zanjirlariga integratsiyalashuvga asoslanadi.

Kanadada eksport qiluvchi KOB ulushi 2011–2023-yillarda 4,7 foiz punktga oshgani, AQShda KOB eksportchilar sonining 97 foizdan ortig'ini tashkil etsa-da, ularning aksariyati cheklangan miqdordagi bozorlarga eksport qilishi aniqlandi. O'zbekistonda kichik tadbirkorlik eksporti 2021–2025-yillarda yillik o'rtacha 39,2 foizga o'sib, jami eksportning 36,6 foiziga yetgan, biroq eksportchilar soni, eksport geografiyasi va barqarorligi bo'yicha ko'rsatkichlar yetarli darajada kuzatilmaydi.

Tadqiqot natijalariga asoslanib, O'zbekistonda kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirish bo'yicha quyidagi takliflar ishlab chiqildi:

1. Eksportga tayyorlikni baholash tizimini joriy etish – kichik tadbirkorlik subyektlarining ishlab chiqarish, moliyaviy, texnologik va boshqaruv salohiyatini hisobga oluvchi baholash metodikasini ishlab chiqish hamda qo'llab-quvvatlash dasturlarini tayyorgarlik darajasiga muvofiq tashkil etish.

2. Eksportni moliyalashtirish mexanizmlarini kengaytirish – eksport faoliyatini boshlayotgan kichik korxonalar uchun aylanma mablag'larni moliyalashtirish, kredit kafolatlari va eksport sug'urtasi vositalarini rivojlantirish.

3. Raqamli eksport infratuzilmasini takomillashtirish – kichik tadbirkorlik subyektlarini xalqaro elektron savdo platformalariga olib chiqish, raqamli marketing va xalqaro elektron to'lovlar bo'yicha amaliy o'quv dasturlarini tashkil etish.

4. Xalqaro standartlashtirishni qo'llab-quvvatlash – eksportga yo'naltirilgan kichik korxonalarning xalqaro sifat va xavfsizlik talablariga muvofiqligini ta'minlash, sertifikatlashtirish bilan bog'liq axborot va moliyaviy to'siqlarni kamaytirish.

5. Eksport konsorsiumlari va kooperatsiya tizimini rivojlantirish – o'xshash yoki o'zaro to'ldiruvchi mahsulot ishlab chiqaruvchi kichik korxonalarni birlashtirish orqali logistika, marketing, xalqaro ko'rgazmalar va eksport shartnomalari xarajatlarini kamaytirish.

6. Hududiy eksport ixtisoslashuvini rivojlantirish – hududlarning tabiiy, ishlab chiqarish, mehnat va logistika imkoniyatlaridan kelib chiqib, kichik tadbirkorlik subyektlarining eksportga yo'naltirilgan qiymat zanjirlariga integratsiyalashuvini rag'batlantirish.

7. Eksport statistikasi va natijadorlik monitoringini takomillashtirish – AQSh tajribasiga o'xshash eksportchi korxonalar profili ma'lumotlar bazasini yaratish, davlat yordami olgan korxonalarning eksportga chiqish darajasi, eksport hajmi, yangi bozorlar soni, mahsulot diversifikatsiyasi va eksport faoliyatining davomiyligini muntazam kuzatib borish.

Umuman olganda, kichik tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini oshirishda xorijiy tajribani to'g'ridan-to'g'ri ko'chirish emas, balki uning samarali mexanizmlarini mamlakatning institutsional, iqtisodiy va hududiy xususiyatlariga moslashtirish muhim. Bunda qulay institutsional muhit, korxonalarning ichki raqobatbardoshligi va xalqaro iqtisodiy integratsiya imkoniyatlarining uyg'unligi kichik biznes eksportini rivojlantirishning asosiy sharti sifatida namoyon bo'ladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR (REFERENCES)

1. Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
2. Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1999). Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47(1), 1–25.
3. Cavusgil, S. T. (1980). On the internationalization process of firms. *European Research*, 8(6), 273–281.

4. Dunning, J. H. (1988). The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies*, 19(1), 1–31.
5. European Commission. (2026). Annual Report on European SMEs 2025/2026. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
6. Global Affairs Canada. (2024). Characteristics of SME exporters in Canada. Ottawa: Office of the Chief Economist, Government of Canada.
7. Global Affairs Canada. (2025). Canada's State of Trade 2025: Small and medium enterprises taking on the export challenge. Ottawa: Government of Canada.
8. International Trade Administration. (s.a.). Introducing ITA's Exporter Database. U.S. Department of Commerce. <https://www.trade.gov/feature-article/introducing-itas-exporter-database>
9. Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). The internationalization process of the firm – A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23–32.
10. Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411–1431.
11. Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 124–141.
12. Leonidou, L. C. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 279–302.
13. Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
14. OECD. (2021). OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021. Paris: OECD Publishing.
15. OECD. (2022). Financing growth and turning data into business: Helping SMEs scale up. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris: OECD Publishing.
16. Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1), 45–64.
17. O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi. (2026). O'zbekiston Respublikasida kichik tadbirkorlik subyektlarining asosiy ko'rsatkichlari: 2025-yil yanvar–dekabr (press-reliz). Toshkent. https://stat.uz/img/news/kb_uz_p27896.pdf
18. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Statistika agentligi. (2024). Kichik tadbirkorlik subyektlarining jami mahsulot (ishlar, xizmatlar) eksportidagi ulushi (SDMX ma'lumotlar to'plami № 402). https://api.siat.stat.uz/media/uploads/sdmx/sdmx_data_402.pdf
19. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-son “2022–2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida”gi Farmoni. Qonunchilik ma'lumotlari milliy bazasi (lex.uz).
20. Soyibjonov, I. S. (2026). Kichik tadbirkorlik eksportining hududiy xususiyatlari va barqarorlik masalalari. Zenodo. <https://zenodo.org/records/18920701>

21. Umarkulov, K. M. (2025). Eksport faoliyatini rag‘batlantirishda institutsional va moliyaviy mexanizmlarning roli. Zenodo. <https://zenodo.org/records/15718793>

22. U.S. Census Bureau. (2025). Preliminary profile of U.S. exporting and importing companies, 2024. Washington, DC. <https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/edb/2024prelimprofile.pdf>

23. U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy. (2024). Small business exports (Issue Brief No. 19). Washington, DC.

24. Wagner, J. (2007). Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data. The World Economy, 30(1), 60–82.