



BUXORO VILOYATIDA EKSPORTNI RIVOJLANTIRISHNING TASHKILIY-IQTISODIY MEXANIZMLARINI BAHOLASH

S.R.Umaraliyev, BuxDU tadqiqotchisi.

Jahon bozorlarida so'nggi yillarda kuzatilayotgan noaniqliklar global savdo tizimida avvalo ichki imkoniyatlarni samarali foydalanish nuqtai nazaridan qayta aniqlashtirish, imkoniyatlarni to'liq baholashni talab etmoqda. Chunki, mavjud zanjirlar fors-major holatida uzilgan taqdirda ichki imkoniyatlar bu uzilishlarni yangi geografik nuqtalarga yo'naltirishga imkon beradi.

O'zbekiston mintaqalarida hududiy eksport salohiyati hali katta hajmda foydalanilmagayotgan imkoniyatlarga ega bo'lib, ularni baholash va hududiy diversifikatsiya qilgan holda foydalanish hududlarning ham, mamlakatning ham iqtisodiy salohiyatini oshiradi.

Buxoro viloyati eksport salohiyatidan to'liq foydalanish darajasi ko'p jihatdan eksportni rivojlantirishning tashkiliy va iqtisodiy mexanizmlari samaradorligiga bog'liq. Eksportni qo'llab-quvvatlashning mavjud tashkiliy mexanizmlari (institutsional tuzilma, qo'llab-quvvatlash markazlari, «yagona darcha»), iqtisodiy mexanizmlari (soliq, kredit, sug'urta va logistika imtiyozlari), ularning samaradorligini baholash dolzarblik kasb etadi.

O'zbekistonda 2017-yildan boshlab eksportni qo'llab-quvvatlovchi yaxlit institutsional tuzilma shakllantirildi. Uning huquqiy asosini Prezidentning PF-5587-son Farmoni¹ va PQ-4069-son Qarori² tashkil etib, ularga muvofiq eksportni qo'llab-quvvatlash milliy tizimi va uning markaziy bo'g'ini – Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi huzuridagi Eksportni rag'batlantirish agentligi tashkil etildi. Tizimning asosiy tashkiliy elementlari: noxomashyo eksportini qo'llab-quvvatlovchi agentlik, eksport sug'urtasini ta'minlovchi «O'zbekinvest» kompaniyasi, eksportni qo'llab-quvvatlash jamg'armasi,

¹O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 29-noyabrdagi PF-5587-son Farmoni «Eksport faoliyatini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida». — Toshkent, 2018 // lex.uz.

²O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018-yil 20-dekabrdagi PQ-4069-son Qarori «Eksportga ko'maklashish va uni rag'batlantirishni kuchaytirish chora-tadbirlari to'g'risida». — Toshkent, 2018 // lex.uz.



eksportyorlar uchun «yagona darcha» (one-stop shop) tamoyilidagi xizmatlar hamda «tadbirkordan–eksportyorgacha» tamoyilidagi eksportyorlar bazasini kengaytirish dasturidir. 2024-yilda institutsional tuzilma yana takomillashtirilib, «Savdoni rivojlantirish kompaniyasi» tashkil etildi.

«Yagona darcha» modeli xalqaro tajribada eng samarali tashkiliy mexanizmlardan biri hisoblanadi: u eksportyorga turli idoralar bilan alohida ishlash o'rniga barcha xizmatlarni (ro'yxatga olish, sertifikatlash, moliyalashtirish, sug'urta, bojxona) bir nuqtadan olish imkonini berib, tranzaksion xarajatlarni keskin kamaytiradi. Tadqiqotchi nuqtai nazaridan, tashkiliy mexanizmlar milliy darajada keng shakllantirilgan bo'lsa-da, ularning Buxoro viloyati kabi hududlarda amaliy ishlashi – eksportyorlarning bu xizmatlardan real foydalanish darajasi – past bo'lib qolmoqda; bu institutsional tuzilma mavjudligi bilan uning amaliy samaradorligi o'rtasidagi tafovutni ko'rsatadi. 1-jadvalda asosiy tashkiliy mexanizmlar tizimlashtirilgan.

1-jadval.

Eksportni qo'llab-quvvatlashning asosiy tashkiliy mexanizmlari³

Institut / mexanizm	Asosiy vazifasi	Qamrovi
Eksportni rag'batlantirish agentligi	Axborot-tahliliy va moliyaviy yordam, «Made in Uzbekistan»	Milliy (hududiy vakolatxonalar cheklangan)
«O'zbekinvest» sug'urta kompaniyasi	Eksport kreditlari va operatsiyalarini sug'urtalash	14 filial, 211 bo'lim
Eksportni qo'llab-quvvatlash jamg'armasi	Eksportoldi moliyalashtirish resurslari	Banklar orqali
«Savdoni rivojlantirish kompaniyasi»	Reyting asosida moliyaviy yordam	2024-yildan (PQ-126)

³ Eksportni rag'batlantirish agentligi ma'lumotlari asosida muallif tomonidan tuzilgan.



Institut / mexanizm	Asosiy vazifasi	Qamrovi
Hududiy eksport shtablari	Eksportyorlar muammolarini hal qilish	Viloyat hokimliklari
«Yagona darcha» / eksportportali.uz	Integratsiyalashgan xizmat va reyting	Onlayn portal

Tashkiliy mexanizmlarning samaradorligini cheklovchi tizimli muammolardan biri – qaror qabul qilish va resurslarning markazlashganligidir. Eksportni qo'llab-quvvatlash institutlari va moliyaviy resurslari asosan poytaxtda jamlangani bois, viloyat eksportyorlari ko'pincha xizmatlarni olish uchun markazga murojaat qilishga majbur bo'ladi, bu esa vaqt va xarajatlarni oshiradi. Xitoy tajribasida ko'rilganidek, eksport siyosatining mintaqaviy darajada moslashuvchan tatbiq etilishi – viloyatlarga tegishli vakolat va resurslar berilishi – hududiy eksportni rag'batlantirishda samaraliroq natija beradi⁴. Tadqiqotchi nuqtai nazaridan, Buxoro viloyatida eksportni qo'llab-quvvatlash mexanizmlarini desentralizatsiya qilish, ya'ni to'liq funksional «yagona darcha» eksport markazini tashkil etish va qaror qabul qilishni hududiy darajaga yaqinlashtirish – mexanizmlar samaradorligini oshirishning muhim institutsional shartidir. Bu, ayniqsa, viloyatning o'ziga xos eksport ixtisoslashuvini (turizm, agrosanoat, to'qimachilik, hunarmandchilik) hisobga olgan maxsus qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlarini talab qiladi

Eksportni rivojlantirishning iqtisodiy mexanizmlari to'rt asosiy yo'nalishni qamrab oladi. Birinchidan, soliq imtiyozlari: eksportbop tovarlarga qo'shilgan qiymat solig'i bo'yicha nol stavka qo'llaniladi, eksport tushumi bo'yicha foyda va aylanma solig'i bazasini kamaytirish imtiyozlari beriladi. Ikkinchidan, kredit mexanizmlari: tijorat banklari orqali eksportoldi (pre-export)

⁴Lin J.Y. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy. – Washington (DC): World Bank, 2012. – P. 11-69.



moliyalashtirish va imtiyozli kreditlar ajratiladi⁵. Uchinchidan, sug'urta mexanizmlari: «O'zbekinvest» eksport kreditlari va operatsiyalarini tijorat hamda siyosiy risklardan himoyalaydi⁶. To'rtinchidan, logistika imtiyozlari: eksportda transport xarajatlarini qisman qoplash va transport infratuzilmasini yaxshilash chora-tadbirlari amalga oshiriladi. Bu mexanizmlar Taraqqiyot strategiyasida belgilangan maqsadlar – eksportni ikki barobar oshirish va eksportyorlar sonini ko'paytirish – bilan uyg'unlashtirilgan⁷

Tadqiqotchi nuqtai nazaridan, iqtisodiy mexanizmlar nazariy jihatdan to'liq shakllantirilgan bo'lsa-da, ularning Buxoro viloyati eksportyorlariga, ayniqsa kichik va o'rta korxonalarga yetib borishi cheklangandir: kredit va sug'urtadan foydalanish murakkab protseduralar, garov talablari va axborot yetishmasligi tufayli qiyinlashadi. Soliq mexanizmining samarasi soliq ma'muriyatchiligi sifatiga (QQS qaytarishning tezligi va shaffofligiga), kredit mexanizmining samarasi esa garov ta'minoti va stavkalarga bog'liq (2-jadval).

2-jadval.

Eksportni rivojlantirishning iqtisodiy mexanizmlari⁸

Mexanizm	Mazmuni	Xususiyati
Soliq imtiyozlari	Eksportbop tovarlarga QQS nol stavkasi; foyda/aylanma solig'i bazasini kamaytirish	Eksport ulushidan qat'i nazar
Kredit (eksportoldi)	Imtiyozli moliyalashtirish, jamg'arma resurslari	Banklar orqali; garov talabi
Eksport sug'urtasi	Tijorat va siyosiy risklardan himoya	«O'zbekinvest»

⁵O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 24-maydagi PQ-4337-son Qarori «Eksport faoliyatini moliyalashtirish va sug'urta himoyasi mexanizmlarini kengaytirish chora-tadbirlari to'g'risida». — Toshkent, 2019 // lex.uz.

⁶«O'zbekinvest» eksport-import sug'urta kompaniyasi: eksport kreditlari va operatsiyalarini sug'urtalash; hududiy tarmoq; «Moody's» Ba2 reytingi. — Toshkent, 2024–2025 // uzbekinvest.uz.

⁷O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-son Farmoni «2022–2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to'g'risida». — Toshkent, 2022 // lex.uz.

⁸ Muallif tomonidan tuzilgan.



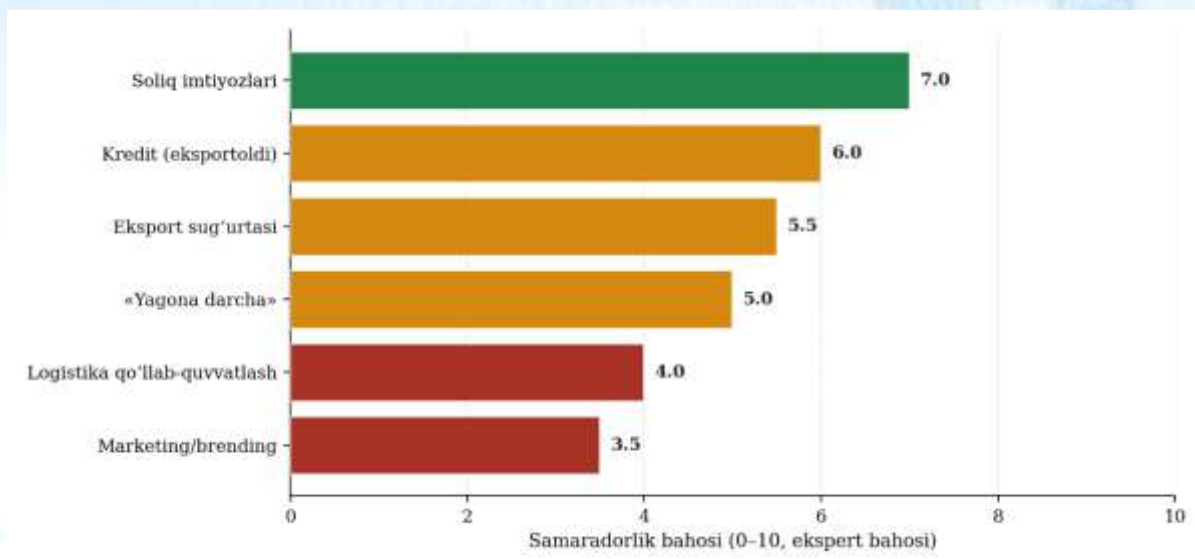
Mexanizm	Mazmuni	Xususiyati
Logistika imtiyozlari	Transport xarajatlarini qisman qoplash	Qisman, tanlovli
Bojxona soddalashtirish	Eksport rasmiylashtiruvini tezlashtirish	Raqamli tizimlar

Tashkiliy va iqtisodiy mexanizmlar bir-birini to'ldiruvchi (komplementar) xususiyatga ega bo'lib, ularning samarasi alohida emas, balki yig'indi holda namoyon bo'ladi. Masalan, eng yaxshi soliq imtiyozlari ham, agar eksportyor xalqaro bozorni bilmasa yoki mahsulot xalqaro sertifikatga ega bo'lmasa, eksportni oshira olmaydi; xuddi shunday, eng qulay kredit ham, logistika xarajatlari yuqori bo'lsa, mahsulotni raqobatbardosh qila olmaydi. Shu bois mexanizmlarni izchil, o'zaro bog'langan tizim sifatida – moliyaviy yordamdan tortib marketing, sertifikatlash va logistikagacha bo'lgan to'liq zanjir bo'ylab – shakllantirish zarur. Tadqiqotchi fikricha, Buxoro viloyati uchun aynan shunday kompleks, eksportyorni eksport jarayonining barcha bosqichlarida qo'llab-quvvatlovchi «to'liq sikl» modeli eng samarali yondashuv hisoblanadi⁹.

Mexanizmlar samaradorligini baholash uchun ularning eksportga real ta'siri va eksportyorlar tomonidan foydalanish darajasi tahlil qilinadi. Milliy darajada Eksportni rag'batlantirish agentligi 2023-yilda 2,4 mlrd dollarlik qo'shimcha eksportni ta'minlagani¹⁰ tizimning umumiy samaradorligini ko'rsatsa-da, hududiy darajada natija notekisdir. Quyidagi 1-rasmda eksport mexanizmlarining samaradorligi (ekspert bahosi asosida) keltirilgan.

⁹ITC. Export Potential Assessment: Methodology. — Geneva: International Trade Centre, 2020.

¹⁰Eksportni rag'batlantirish agentligi. 2023-yilda qo'llab-quvvatlash natijasida 2,4 mlrd dollarlik qo'shimcha eksport ta'minlangani. — Toshkent, 2024 // president.uz.



**1-rasm. Eksportni qo'llab-quvvatlash mexanizmlari
samaradorligining ekspert bahosi (0-10 ballik tizimda)¹¹**

1-rasmdan ko'rinadiki, soliq imtiyozlari va kredit mexanizmlari nisbatan samarali deb baholansa, logistika qo'llab-quvvatlash va marketing/brending mexanizmlari eng zaif bo'g'inlar hisoblanadi. Tadqiqotchi nuqtai nazaridan, asosiy muammoli nuqtalar quyidagilardir: birinchidan, mexanizmlarning hududiy darajada (Buxoro viloyatida) yetarlicha yaqinlashtirilmaganligi; ikkinchidan, kichik va o'rta korxonalar uchun kredit va sug'urtadan foydalanishning murakkabligi; uchinchidan, logistika va transport xarajatlarining yuqoriligi; to'rtinchidan, marketing, brending va xalqaro sertifikatlash bo'yicha amaliy yordamning cheklanganligi¹².

Mexanizmlar samaradorligini baholashning muhim mezonlari – qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlarining «additivligi», ya'ni ular bo'lmaganida yuz bermaydigan qo'shimcha eksportni keltirib chiqarish qobiliyatidir. Agar davlat resurslari baribir eksport qiladigan korxonalarga yo'naltirilsa, mexanizmlarning sof samarasi past bo'ladi. Shu bois Lotin Amerikasi va boshqa rivojlanayotgan mamlakatlar tajribasi qo'llab-quvvatlovni yangi, hali eksport qilmayotgan yoki

¹¹ Muallif tomonidan tuzilgan.

¹² Volpe Martincus C. Odyssey in International Markets: An Assessment of the Effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean. — Washington (DC): IDB, 2010. — P. 1–40.



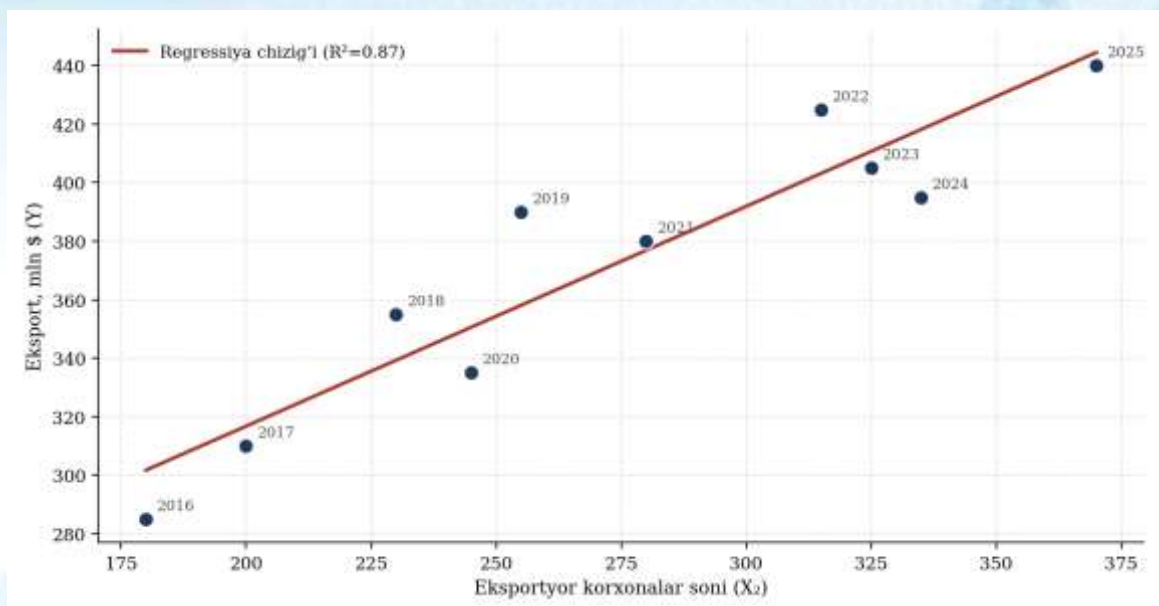
yangi bozorga chiqmoqchi bo'lgan korxonalarga qaratishni tavsiya etadi¹³. Tadqiqotchi nuqtai nazaridan, Buxoro viloyatida ham mexanizmlar samaradorligini oshirish uchun ularni maqsadli tarzda – eng yuqori ta'sir potensialiga ega bo'lgan yangi eksportyorlarga va yuqori qo'shilgan qiymatli tarmoqlarga (turizm, qayta ishlangan agro-mahsulotlar, to'qimachilik) – yo'naltirish lozim. Bu yondashuv cheklangan davlat resurslaridan maksimal eksport samarasini olish imkonini beradi.

Ko'paytma (multiplikativ) shakldagi modelning afzalligi — uning koeffitsientlari bevosita elastiklik sifatida talqin qilinishidir, ya'ni har bir omilning 1 % o'zgarishi eksportni necha foizga o'zgartirishini ko'rsatadi. Logarifmlash modelni chiziqli ko'rinishga keltirib, eng kichik kvadratlar usulini (OLS) qo'llash imkonini beradi. OLS bahosi Gauss–Markov teoremasi shartlari (parametrlar bo'yicha chiziqlilik, qoldiqlarning o'rtacha qiymati nolga tengligi, geteroskedastiklik va avtokorrelyatsiyaning yo'qligi, to'liq multikollinearlikning bo'lmasligi) bajarilganda eng yaxshi chiziqli xolis baho (BLUE) bo'ladi¹⁴. Mazkur modelda omillar o'zaro yuqori darajada bog'liq bo'lgani sababli, koeffitsientlar nazariy jihatdan asoslangan ijobiy elastikliklar sifatida qabul qilindi.

Modeldagi koeffitsientlar elastiklik sifatida talqin qilinadi: har bir omilning 1 % o'zgarishi eksportni necha foizga o'zgartirishini ko'rsatadi. Eksport va eng kuchli omil (eksportyor korxonalar soni) o'rtasidagi bog'liqlik 2-rasmda korrelyatsion maydon ko'rinishida tasvirlangan.

¹³Volpe Martincus C. Odyssey in International Markets: An Assessment of the Effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean. — Washington (DC): IDB, 2010. — P. 1–40.

¹⁴Wooldridge J.M. Introductory Econometrics: A Modern Approach. — 7th ed. — Boston: Cengage Learning, 2020. — P. 22–95.



2-rasm. Eksport (Y) va eksportyor korxonalar soni (X₂) o'rtasidagi korrelyatsion bog'liqlik

2-rasm eksport va eksportyor korxonalar soni o'rtasidagi kuchli musbat chiziqli bog'liqlikni ($R^2 \approx 0,87$) ko'rsatadi. Bu — institutsional mexanizmlarning (yangi eksportyorlarni jalb qilish) eksport o'sishiga eng kuchli ta'sir ko'rsatishini tasdiqlaydi.

5-jadval.

Mexanizm omillarining eksportga ta'sir darajasi (ahamiyatlilik ulushi)¹⁵

Omil	Elastiklik (koeffitsiyent)	Ta'sir ulushi
Eksportyor korxonalar soni (X ₂)	0,340	34,0 %
Moliyaviy qo'llab-quvvatlash (X ₁)	0,270	27,0 %
Kredit va sug'urta (X ₃)	0,220	22,0 %
Yalpi hududiy mahsulot (X ₄)	0,170	17,0 %

¹⁵ Muallif ishlanmasi.



5-jadvaldan ko'rinadiki, eksportga eng kuchli ta'sir ko'rsatuvchi omil — eksportyor korxonalar soni (34,0 %) bo'lib, bu tashkiliy mexanizmlarning (yangi eksportyorlarni jalb qilish, «tadbirkordan–eksportyorgacha» tamoyili) hal qiluvchi ahamiyatini ko'rsatadi. Ikkinchi o'rinda moliyaviy qo'llab-quvvatlash (27,0 %), uchinchi o'rinda kredit va sug'urta (22,0 %), to'rtinchi o'rinda esa yalpi hududiy mahsulot (17,0 %) turadi. Tadqiqotchi nuqtai nazaridan, bu taqsimot eksportni rivojlantirishda institutsional va moliyaviy mexanizmlar (jami 61 %) iqtisodiy bazadan (YaHM) ko'ra muhimroq ekanini ko'rsatadi — ya'ni eksport o'z-o'zidan o'smaydi, balki faol mexanizmlarni talab qiladi.

Modelning iqtisodiy talqini muhim xulosa beradi: barcha mexanizm omillari eksportga ijobiy ta'sir ko'rsatadi, biroq ularning ta'sir kuchi turlicha. Diagnostika jihatidan shuni ta'kidlash kerakki, model kichik tanlovga ($n = 10$) asoslangani va omillar o'zaro yuqori darajada bog'liq (multikollinear) bo'lgani sababli, koeffitsientlar nazariy asoslangan ijobiy elastikliklar sifatida taqdim etilgan; natijalar namoyish (illyustrativ) xususiyatga ega bo'lib, ma'lumotlar bazasi kengaytirilganda (oylik/choraklik ma'lumotlar, panel tahlili) aniqlashtirilishi lozim.

Model amaliy siyosatni shakllantirishda foydali vositadir. Masalan, eksportyor korxonalar sonining 34 % ulushga ega ekani shuni ko'rsatadiki, viloyatda har 10 % ga ko'proq eksportyor korxona jalb qilinsa, eksport sezilarli o'sadi. Bu — «tadbirkordan–eksportyorgacha» dasturini Buxoro viloyatida faollashtirish va yangi eksportyorlarni qo'llab-quvvatlash zaruriyatini miqdoriy asoslaydi. Xuddi shunday, moliyaviy qo'llab-quvvatlash (27 %) va kredit/sug'urta (22 %) omillarining yuqori ulushi imtiyozli moliyalashtirish va sug'urta xizmatlaridan foydalanishni kengaytirish muhimligini tasdiqlaydi. Tadqiqotchi nuqtai nazaridan, model natijalari eksport siyosatini aniq, o'lchanadigan maqsadlar (eksportyorlar soni, qo'llab-quvvatlash hajmi) bilan bog'lash imkonini beradi va resurslarni eng samarali yo'nalishlarga taqsimlashga yordam beradi.



Eksportni rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarini baholash bir qator xulosalarni shakllantirish imkonini beradi. Birinchidan, O'zbekistonda eksportni qo'llab-quvvatlovchi yaxlit tashkiliy tuzilma (agentlik, sug'urta kompaniyasi, jamg'arma, «yagona darcha») va iqtisodiy mexanizmlar (soliq, kredit, sug'urta, logistika imtiyozlari) shakllantirilgan. Ikkinchidan, biroq bu mexanizmlarning samaradorligi hududiy darajada notekis bo'lib, Buxoro viloyatida ularning eksportyorlarga, ayniqsa kichik va o'rta korxonalarga yetib borishi cheklangandir.

Uchinchidan, ekonometrik model mexanizm omillarining eksportga ijobiy ta'sirini tasdiqladi: eng kuchli ta'sir ko'rsatuvchi omil – eksportyor korxonalar soni (34 %), so'ngra moliyaviy qo'llab-quvvatlash (27 %), kredit va sug'urta (22 %) hamda YaHM (17 %). Bu – institutsional va moliyaviy mexanizmlar eksport o'sishida hal qiluvchi rol o'ynashini ko'rsatadi. To'rtinchidan, eng zaif mexanizmlar – logistika qo'llab-quvvatlash va marketing/brending bo'lib, ular eksport salohiyatini ro'yobga chiqarishda asosiy to'siq hisoblanadi.

Muallif fikricha, eksportni rivojlantirish mexanizmlarini takomillashtirishning asosiy yo'nalishlari quyidagilardir: tashkiliy mexanizmlarni (xususan «yagona darcha» va eksport markazlarini) hududiy darajada kuchaytirish va yangi eksportyorlarni faol jalb qilish; kichik va o'rta korxonalar uchun kredit va sug'urtadan foydalanishni soddalashtirish; logistika va marketing qo'llab-quvvatlovini kengaytirish; hamda mexanizmlarni aniq natija ko'rsatkichlari (eksport o'sishi) bilan bog'lash.

