UDK: 338.45:339.564:69

QURILISH KORXONALARI EKSPORT FAOLIYATINING IQTISODIY MAZMUNI, XUSUSIYATLARI VA RIVOJLANISH OMILLARI

Mirzayeva Xulkar Abduladjon qizi
Toshkent arxitektura-qurilish universiteti
"Iqtisodiyot va ko‘chmas mulk" kafedrasi o’qituvchisi

Annotatsiya. Maqolada qurilish korxonalari eksport faoliyatining iqtisodiy mazmuni, shakllari, o‘ziga xos xususiyatlari va rivojlanish omillari tadqiq etilgan. Eksport faoliyatining makro, mezo va mikro darajadagi iqtisodiy funksiyalari aniqlangan. Qurilish eksporti tovar eksporti va xizmatlarni yetkazib berishning to‘rt usuli bo‘yicha tasniflangan. Qurilish eksportining sakkizta o‘ziga xos xususiyati va ularning iqtisodiy oqibatlari tizimlashtirilgan. Rivojlanish omillari ichki va tashqi, rag‘batlantiruvchi va cheklovchi omillar matritsasi hamda eklektik paradigma asosida guruhlangan. O‘zbekiston eksporti tarkibida qurilish materiallari va qurilish xizmatlarining o‘rni tahlil qilinib, tovar va xizmatlar eksporti o‘rtasidagi nomutanosiblik aniqlangan.

Kalit so‘zlar: eksport faoliyati, qurilish korxonasi, qurilish xizmatlari eksporti, qurilish materiallari, xizmatlarni yetkazib berish usullari, eksport omillari, eklektik paradigma, internatsionalizatsiya.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье исследованы экономическое содержание, формы, особенности и факторы развития экспортной деятельности строительных предприятий. Определены экономические функции экспортной деятельности на макро-, мезо- и микроуровнях. Строительный экспорт классифицирован на экспорт товаров и четыре способа поставки услуг.

Систематизированы восемь особенностей строительного экспорта и их экономические последствия. Факторы развития сгруппированы в матрицу внутренних и внешних, стимулирующих и сдерживающих факторов, а также на основе эклектической парадигмы. Проанализировано место строительных материалов и строительных услуг в структуре экспорта Узбекистана, выявлена диспропорция между экспортом товаров и услуг.

Ключевые слова: экспортная деятельность, строительное предприятие, экспорт строительных услуг, строительные материалы, способы поставки услуг, факторы экспорта, эклектическая парадигма, интернационализация.

ECONOMIC CONTENT, FEATURES AND DEVELOPMENT FACTORS OF THE EXPORT ACTIVITIES OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Abstract. The article examines the economic content, forms, features and development factors of the export activities of construction enterprises. The economic functions of export activity at the macro, meso and micro levels are identified. Construction exports are classified into exports of goods and four modes of supply of services. Eight specific features of construction exports and their economic consequences are systematized. Development factors are grouped into a matrix of internal and external, stimulating and constraining factors, and on the basis of the eclectic paradigm. The place of building materials and construction services in Uzbekistan’s export structure is analyzed, and an imbalance between exports of goods and services is identified.

Keywords: export activity, construction enterprise, export of construction services, building materials, modes of supply of services, export factors, eclectic paradigm, internationalization.

Kirish

Tashqi bozorlarga chiqish qurilish korxonalari uchun ichki talabning tsiklik tebranishlariga bog‘liqlikni kamaytirish, ishlab chiqarish quvvatlaridan to‘liq foydalanish va texnologik rivojlanishni jadallashtirishning muhim yo‘li

hisoblanadi. Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi [1] va "O‘zbekiston – 2030" strategiyasida [2] eksportni kengaytirish va uning tarkibini yuqori qo‘shilgan qiymatli mahsulot va xizmatlar hisobiga diversifikatsiya qilish ustuvor vazifa sifatida belgilangan.

Mamlakat eksporti so‘nggi yillarda jadal o‘smoqda: 2025-yilda u 24 foizga oshib, 33,8 mlrd dollarga yetgan [3]. 2030-yilga qadar eksport hajmini 45 mlrd dollarga yetkazish maqsad qilingan va o‘tkazilgan tahlillar natijasida qurilish materiallari eksportni oshirish uchun katta zaxira mavjud bo‘lgan yo‘nalishlar qatorida aniqlangan [4].

Shu bilan birga, ilmiy adabiyotlarda va amaliyotda "qurilish korxonalarining eksport faoliyati" tushunchasi ko‘pincha faqat qurilish materiallari eksporti bilan cheklab talqin qilinadi. Qurilish-pudrat, loyihalash va muhandislik xizmatlari eksporti, uning shakllari va o‘ziga xos xususiyatlari yetarlicha tadqiq etilmagan. Bu esa qo‘llab-quvvatlash siyosatini ishlab chiqish va statistik hisobni yuritishda nomutanosibliklarga olib keladi.

Tadqiqotning maqsadi – qurilish korxonalari eksport faoliyatining iqtisodiy mazmuni va xususiyatlarini ochib berish hamda uning rivojlanish omillarini tizimlashtirish. Vazifalar: eksport faoliyatining turli darajalardagi iqtisodiy funksiyalarini aniqlash; qurilish eksporti shakllarini tasniflash; uning o‘ziga xos xususiyatlarini asoslash; rivojlanish omillarini guruhlash; O‘zbekiston eksporti tarkibida qurilish sohasining o‘rnini baholash.

Mavzuga oid adabiyotlar sharhi

Korxonalarning xalqaro bozorlarga chiqish jarayoni internatsionalizatsiya nazariyalarida o‘rganilgan. J. Johanson va J.-E. Vahlne tomonidan ishlab chiqilgan Uppsala modeliga ko‘ra, firmalar tashqi bozorlarga bosqichma-bosqich kirib boradi: dastlab psixologik va madaniy jihatdan yaqin mamlakatlarga tartibsiz eksport qilinadi, bilim va tajriba to‘planishi bilan esa faoliyat chuqurlashib, xorijda filial va sho‘ba korxonalar tashkil etiladi [5]. Bu model qurilish korxonalarining eksportni odatda qo‘shni mamlakatlardan boshlashini yaxshi izohlaydi.

J. Dunning eklektik paradigmasida xalqaro faoliyatni uch guruh

ustunliklarning birgalikda mavjudligi bilan tushuntiradi: mulkchilik ustunliklari (texnologiya, tajriba, obro‘), joylashuv ustunliklari (bozor yaqinligi, resurslar, institutsional muhit) va internalizatsiya ustunliklari (faoliyatni firma ichida tashkil etishning shartnomaviy munosabatlardan afzalligi) [6]. M. Porter esa tarmoqning xalqaro raqobatbardoshligini omillar sharoiti, talab sharoiti, turdosh tarmoqlar hamda firma strategiyasi va raqobat muhitining o‘zaro ta’siri bilan bog‘laydi [7].

Qurilish sohasining iqtisodiy xususiyatlari P. Hillebrandt ishlarida chuqur tahlil qilingan: qurilish mahsuloti buyurtma asosida yaratiladi, muayyan joyga bog‘langan, ishlab chiqarish sikli uzoq va talab investitsiya faolligiga bog‘liq holda keskin tebranadi [8]. S. P. Low va H. Jiang Xitoy qurilish korxonalarining internatsionalizatsiyasini tadqiq etib, xorijiy bozorlarga muvaffaqiyatli chiqishda korxonaning texnologik kompetensiyalari, moliyaviy imkoniyatlari va davlat qo‘llab-quvvatlovining birgalikdagi rolini ko‘rsatgan [9].

Xizmatlar savdosini tasniflash va o‘lchashning uslubiy asoslari xalqaro xizmatlar savdosi statistikasi qo‘llanmasida [10] va JSTning xizmatlar savdosi to‘g‘risidagi bosh bitimida (GATS) [11] belgilangan. Ular qurilish xizmatlarini alohida toifa sifatida ajratadi va xizmatlarni yetkazib berishning to‘rt usulini belgilaydi. Biroq mahalliy tadqiqotlarda ushbu yondashuvlar qurilish korxonalari eksportini tahlil qilishga kam tatbiq etilgan.

Tadqiqot metodologiyasi

Tadqiqotda tizimli yondashuv, abstrakt-mantiqiy fikrlash, tasniflash, qiyosiy tahlil, strukturaviy tahlil va sintez usullari qo‘llanildi. Qurilish eksporti shakllarini tasniflashda xalqaro xizmatlar savdosi statistikasi uslubiyoti [10] va GATS doirasidagi xizmatlarni yetkazib berish usullari [11] asos qilib olindi. Rivojlanish omillarini guruhlashda eklektik paradigma [6] va raqobat ustunliklari nazariyasi [7] qo‘llanildi. Empirik tahlil uchun rasmiy statistika va ochiq axborot manbalarida e’lon qilingan 2023–2026-yillarga oid ma’lumotlardan foydalanildi [3, 4, 12–16].

Tahlil va natijalar

1. Eksport faoliyatining iqtisodiy mazmuni

Tadqiqot natijasida quyidagi mualliflik ta’rifi taklif etiladi: **qurilish korxonalarining eksport faoliyati** – korxonalarning qurilish materiallari, buyumlari va konstruksiyalarini xorijiy xaridorlarga sotish hamda xorijiy buyurtmachilar uchun qurilish-pudrat, loyihalash va muhandislik xizmatlarini ko‘rsatish orqali valyuta tushumi olish, bozorlarni diversifikatsiya qilish va raqobatbardoshlikni oshirishga yo‘naltirilgan tashqi iqtisodiy faoliyati.

Ushbu ta’rif eksport faoliyatini ikki jihatdan – tovar va xizmatlar eksporti sifatida qamrab olishi hamda uning yakuniy iqtisodiy maqsadlarini ko‘rsatishi bilan ajralib turadi. Eksport faoliyatining iqtisodiy mazmuni u turli darajalarda bajaradigan funksiyalar orqali namoyon bo‘ladi (1-jadval).

1-jadval. Qurilish korxonalari eksport faoliyatining iqtisodiy funksiyalari

Daraja	Iqtisodiy funksiyalar
Makro (milliy iqtisodiyot)	Valyuta tushumini oshirish va to‘lov balansini yaxshilash; eksport tarkibini diversifikatsiya qilish; bandlikni ta’minlash; turdosh tarmoqlar (metallurgiya, kimyo, mashinasozlik, transport) rivojiga multiplikativ ta’sir
Mezo (tarmoq)	Ichki bozordagi ortiqcha quvvatlarni tashqi talabga yo‘naltirish; tarmoq ichida raqobat va texnologik yangilanishni kuchaytirish; xalqaro standartlarning tarmoqqa kirib kelishi
Mikro (korxona)	Sotuv hajmi va quvvatlardan foydalanish darajasini oshirish; ichki talab tebranishlariga bog‘liq risklarni kamaytirish; tajriba, obro‘ va xalqaro loyihalar portfelini shakllantirish

Manba: muallif ishlanmasi.

Funksiyalarning ahamiyati qurilish sohasi uchun alohida yuqori. Hillebrandt ko‘rsatganidek, qurilish talabi investitsiya tsikliga bog‘liq holda keskin tebranadi [8]. Tashqi bozorlarda faoliyat yuritish ichki talab pasaygan davrlarda

korxonalarning quvvatlari va malakali kadrlarini saqlab qolish imkonini beradi, ya’ni eksport qurilish korxonasi uchun o‘ziga xos "barqarorlashtiruvchi" vazifasini bajaradi.

2. Qurilish eksportining shakllari

Qurilish eksporti tovar va xizmat shakllarida amalga oshadi. Xizmatlar eksporti esa GATS doirasida belgilangan to‘rt yetkazib berish usuli bo‘yicha tasniflanadi [11]. Ushbu yondashuvni qurilish sohasiga tatbiq etish natijasida 2-jadvaldagi tasnif ishlab chiqildi.

2-jadval. Qurilish korxonalari eksportining shakllari

Shakl	Qurilish sohasidagi mazmuni	Asosiy talablar
Tovar eksporti	Sement, shisha, keramika, metall konstruksiyalar, temir-beton va boshqa qurilish materiallari hamda buyumlarini sotish	Sertifikatlash, logistika, narx raqobatbardoshligi
Xizmatlar: 1-usul (transchegaraviy yetkazib berish)	Loyiha-smeta hujjatlari, muhandislik hisob-kitoblari va BIM-modellarni masofadan ishlab chiqish	Xorijiy normalarni bilish, raqamli texnologiyalar
Xizmatlar: 2-usul (xorijda iste’mol qilish)	Xorijiy mutaxassislarni mamlakat ichida o‘qitish, sinov laboratoriyalari xizmatlari	Ta’lim va laboratoriyalarning xalqaro tan olinishi
Xizmatlar: 3-usul (tijorat mavjudligi)	Xorijda filial, vakolatxona yoki sho‘ba qurilish korxonasi orqali pudrat ishlarini bajarish	Kapital, xorijiy litsenziya, investitsiya rejimi

Shakl	Qurilish sohasidagi mazmuni	Asosiy talablar
Xizmatlar: 4-usul (jismoniy shaxslar mavjudligi)	Muhandislar, texnik nazoratchilar va ishchilarni xorijiy qurilish obyektlariga yuborish	Mehnat migratsiyasi rejimi, malaka tan olinishi

Manba: [11] asosida muallif ishlanmasi.

Tasnifdan ko‘rinadiki, qurilish-pudrat xizmatlari eksporti amalda ko‘pincha bir vaqtda bir necha usulni birlashtiradi: xorijiy loyiha uchun hujjatlar masofadan tayyorlanadi (1-usul), obyektda filial tashkil etiladi (3-usul) va unga mutaxassislar yuboriladi (4-usul). Bundan tashqari, pudrat xizmatlari eksporti qurilish materiallari va texnika eksportini ham ergashtiradi. Shu sababli qurilish eksportini faqat tovar statistikasi orqali baholash uning haqiqiy hajmini sezilarli darajada kamaytirib ko‘rsatadi.

3. Qurilish eksportining o‘ziga xos xususiyatlari

Qurilish sohasining tarmoq xususiyatlari [8] va xalqaro qurilish bozorlari tajribasi [9] asosida qurilish eksportining boshqa tarmoqlar eksportidan farqlanuvchi sakkizta xususiyati aniqlandi (3-jadval).

3-jadval. Qurilish eksportining o‘ziga xos xususiyatlari va iqtisodiy oqibatlari

Xususiyat	Iqtisodiy oqibati
Mahsulotning joyga bog‘liqligi	Xizmat eksporti xorijda ishlab chiqarishni tashkil etishni talab qiladi, bu esa bozorga kirish xarajatlarini oshiradi
Buyurtma va loyiha asosidagi faoliyat	Seriyali ishlab chiqarish samarasi cheklangan, har bir loyiha alohida tender va shartnoma talab qiladi
Uzoq ishlab chiqarish sikli	Katta hajmdagi aylanma mablag‘ va uzoq muddatli moliyalashtirishga ehtiyoj

Xususiyat	Iqtisodiy oqibati
Kafolat ta’minotining zarurligi	Tender, avans va ijro kafolatlarisiz xalqaro tenderlarda ishtirok etish imkonsiz
Qurilish materiallarida transport xarajatlarining yuqori ulushi	Eksport radiusi cheklanadi, yaqin bozorlar ustuvor bo‘ladi
Texnik reglamentlar va normalarning milliy xarakteri	Sertifikatlash va loyihalarni moslashtirish xarajatlari yuzaga keladi
Risklarning yuqoriligi va xilma-xilligi	Siyosiy, valyuta, shartnoma va to‘lov risklarini boshqarish va sug‘urtalash zarurati
Talabning investitsiya faolligiga bog‘liqligi	Maqsadli bozorlardagi infratuzilma dasturlari eksport hajmini belgilaydi

Manba: [8, 9] asosida muallif ishlanmasi.

Ushbu xususiyatlar qurilish eksportida bozorga kirishning qat’iy xarajatlari va risklari boshqa ko‘plab tarmoqlarga nisbatan yuqori ekanligini ko‘rsatadi. Natijada qurilish korxonalari eksportida korxona hajmi, moliyaviy barqarorligi va to‘plangan tajriba hal qiluvchi ahamiyatga ega bo‘ladi, kichik korxonalar esa ko‘pincha yirik pudratchilar bilan subpudrat munosabatlari orqali tashqi bozorga chiqadi.

4. Eksport faoliyatining rivojlanish omillari

Qurilish korxonalari eksport faoliyatiga ta’sir etuvchi omillarni ikki mezon – ta’sir manbai (ichki yoki tashqi) va ta’sir yo‘nalishi (rag‘batlantiruvchi yoki cheklovchi) bo‘yicha guruhlash taklif etiladi (4-jadval).

4-jadval. Qurilish korxonalari eksport faoliyatining rivojlanish omillari

matritsasi

Omillar	Rag‘batlantiruvchi	Cheklovchi
Ichki (korxona)	Zamonaviy texnologiyalar va quvvatlar; xalqaro loyihalar tajribasi; malakali kadrlar; xalqaro sertifikatlar; moliyaviy barqarorlik	Past qo‘shilgan qiymatli mahsulot tarkibi; kafolat ta’minoti uchun garovning yetishmasligi; xalqaro shartnoma huquqi va loyiha boshqaruvi kompetensiyalarining sustligi
Tashqi – milliy	Xomashyo bazasi; eksportni rivojlantirish strategiyalari; savdo uylari va institutsional qo‘llab-quvvatlash; savdo bitimlari	Dengizga chiqish imkoniyatining yo‘qligi; moliyalashtirish qiymati; subsidiyalarning JST talablari bo‘yicha qisqarishi
Tashqi – maqsadli bozor	Qo‘shni mamlakatlarda infratuzilma va uy-joy qurilishiga yuqori talab; tarixiy aloqalar va qurilish normalarining yaqinligi	Mahalliy va xorijiy raqobatchilar; texnik to‘siqlar; siyosiy va valyuta risklari
Tashqi – global	Energiya tejamkor va "yashil" qurilish materiallariga talabning o‘sishi; raqamli loyihalash texnologiyalari	Xomashyo va energiya narxlarining tebranishi; geosiyosiy noaniqlik; logistika yo‘laklaridagi uzilishlar

Manba: muallif ishlanmasi.

Omillarni eklektik paradigma [6] nuqtai nazaridan ham talqin qilish mumkin. **Mulkchilik ustunliklari** – qurilish korxonasining texnologiyasi, tajribasi, obro‘si va kadrlar salohiyati – uning xorijiy raqobatchilarga nisbatan ustunligini belgilaydi. **Joylashuv ustunliklari** – maqsadli bozorning geografik yaqinligi, talab hajmi, qurilish normalarining o‘xshashligi – qaysi bozorga

chiqishni aniqlaydi. **Internalizatsiya ustunliklari** esa korxona xorijiy bozorga qanday shaklda chiqishini: materiallarni eksport qilish, mahalliy pudratchi bilan hamkorlik qilish yoki xorijda o‘z filialini ochishni belgilaydi.

Porter yondashuvidan kelib chiqib [7], turdosh tarmoqlar omiliga alohida e’tibor qaratish lozim: qurilish materiallari sanoatining rivojlanganligi pudrat xizmatlari eksportining raqobatbardoshligini oshiradi, pudratchilarning xorijdagi loyihalari esa o‘z navbatida materiallar eksporti uchun kanal yaratadi. Uppsala modeliga muvofiq [5], qurilish korxonalari uchun eksportni rivojlantirishning mantiqiy ketma-ketligi – materiallar eksportidan subpudrat ishlariga, undan esa bosh pudratchi sifatida mustaqil loyihalarga o‘tishdir.

5. Qurilish korxonalari eksport faoliyatining rivojlanish bosqichlari

Internatsionalizatsiya nazariyasi [5] va aniqlangan xususiyatlarni umumlashtirib, qurilish korxonalari eksport faoliyatining to‘rt bosqichli modeli taklif etiladi. Har bir bosqich eksport shakli, bozorlar geografiyasi, korxonaning majburiyatlari darajasi va unga zarur bo‘lgan asosiy resurslar bilan tavsiflanadi.

Birinchi bosqich – tartibsiz eksport. Korxona tashqi bozorga asosan xorijiy xaridorlarning tashabbusi bilan, ichki bozordagi ortiqcha mahsulotni sotish maqsadida chiqadi. Eksport qurilish materiallari shaklida, yaqin qo‘shni mamlakatlarga amalga oshiriladi. Korxonada maxsus eksport bo‘linmasi va strategiyasi mavjud bo‘lmaydi.

Ikkinchi bosqich – muntazam eksport. Korxona doimiy xaridorlar va dilerlar tarmog‘ini shakllantiradi, mahsulotlarini xorijiy standartlar bo‘yicha sertifikatlaydi, ko‘rgazmalarda ishtirok etadi. Eksport geografiyasi kengayadi, korxona tuzilmasida tashqi iqtisodiy faoliyat bo‘limi tashkil etiladi. Bu bosqichda xorijdagi savdo uylari va omborlar muhim rol o‘ynaydi.

Uchinchi bosqich – loyiha asosidagi ishtirok. Korxona xorijiy qurilish loyihalarida materiallar yetkazib beruvchi, subpudratchi yoki loyihalash xizmatlarini ko‘rsatuvchi sifatida ishtirok etadi. Xizmatlar eksporti paydo bo‘ladi, bank kafolatlari va xalqaro shartnomalar bilan ishlash tajribasi to‘planadi. Mulkchilik ustunliklari – obro‘ va xalqaro loyihalar portfeli shakllana boshlaydi.

To‘rtinchi bosqich – xorijda barqaror ishtirok. Korxona xorijiy bozorlarda filial yoki sho‘ba korxona orqali bosh pudratchi sifatida mustaqil ravishda tenderlarda qatnashadi, EPC-shartnomalarni bajaradi va o‘zi bilan birga mahalliy materiallar ishlab chiqaruvchilarni ham tashqi bozorga olib chiqadi. Bu bosqichda eksport faoliyati korxona strategiyasining ajralmas qismiga aylanadi.

Model qo‘llab-quvvatlash siyosati uchun muhim xulosaga olib keladi: turli bosqichdagi korxonalarga turlicha vositalar kerak. Birinchi va ikkinchi bosqichdagi korxonalar uchun axborot, sertifikatlash va logistika ko‘magi, uchinchi va to‘rtinchi bosqichdagilar uchun esa kafolatlar, eksport kreditlari, risklarni sug‘urtalash va xalqaro shartnoma huquqi bo‘yicha kompetensiyalar ustuvor ahamiyatga ega. Barcha korxonalarga bir xil vositalarni taklif etish resurslarning samarasiz taqsimlanishiga olib keladi.

6. O‘zbekiston eksporti tarkibida qurilish sohasining o‘rni

Qurilish sohasining mamlakat eksportidagi o‘rnini baholash uchun mavjud rasmiy va ochiq ma’lumotlar 5-jadvalda umumlashtirildi.

5-jadval. O‘zbekiston eksportida qurilish materiallari va xizmatlarning o‘rni

Ko‘rsatkich	Qiymati
Jami eksport, 2025-yil	33,8 mlrd dollar, o‘sish 24 % [3]
Qurilish materiallari eksporti, 2025-yil (kutilgan)	1,1 mlrd dollar [12]
Qurilish materiallarining jami eksportdagi taxminiy ulushi, 2025-yil	qariyb 3,3 % (muallif hisobi)
Xizmatlar eksporti tarkibi, 2025-yil	turizm – 50 %, transport – 33 %, telekommunikatsiya va axborot – 9,4 % [3]; qolgan barcha xizmatlar – qariyb 7,6 % (muallif hisobi)

Ko‘rsatkich	Qiymati
Xizmatlar eksporti, 2026-yil yanvar–iyul	7,3 mlrd dollar; turizm – 53,8 %, transport – 31,7 %, telekommunikatsiya va axborot – 8,5 %, boshqa ishbilarmonlik xizmatlari – 2,9 % [13]
Qurilish materiallari eksporti geografiyasi, 2023-yil	52 ta davlat, 62 turdagi mahsulot [14]
Qurilish materiallari korxonalari soni	2017-yildagi 6 mingdan 2024-yilda 11 mingga [15]

Manba: [3, 12–15] asosida muallif tomonidan tuzilgan.

Jadval ma’lumotlari qurilish eksportida keskin nomutanosiblik mavjudligini ko‘rsatadi. Qurilish materiallari eksporti mamlakat tovar eksportida sezilarli o‘rin egallab, jadal o‘sayotgan bo‘lsa-da, qurilish xizmatlari xizmatlar eksportining asosiy guruhlari qatorida alohida ajratib ko‘rsatilmaydi. 2026-yilning yanvar–iyul oylarida turizm, transport, telekommunikatsiya va boshqa ishbilarmonlik xizmatlaridan tashqari barcha xizmatlarning ulushi qariyb 3,1 foizni tashkil etgan [13], qurilish xizmatlari ham shu qoldiq guruh ichida joylashgan.

Bu holatni ikki omil bilan izohlash mumkin. Birinchidan, mahalliy qurilish korxonalarining aksariyati hozircha internatsionalizatsiyaning dastlabki bosqichida bo‘lib, tashqi bozorga asosan materiallar orqali chiqmoqda, bu Uppsala modeli [5] xulosalariga mos keladi. Ikkinchidan, qurilish xizmatlari eksportining bir qismi (xorijda filial orqali bajarilgan ishlar, xorijga yuborilgan mutaxassislar daromadi) statistik jihatdan boshqa moddalarda aks etishi mumkin. Shu sababli qurilish xizmatlari eksportini xalqaro uslubiyotga muvofiq [10] alohida hisobga olish zarurati mavjud.

Shu bilan birga, salohiyat katta: qo‘shni davlatlarning qurilish materiallari importi yiliga 13 mlrd dollarga baholangan [16]. Bu bozorlardagi infratuzilma va uy-joy loyihalariga pudratchi sifatida ishtirok etish qurilish materiallari eksportini ham qo‘shimcha rag‘batlantirishi mumkin.

Xulosa va takliflar

Birinchidan, qurilish korxonalari eksport faoliyatiga tovar va xizmatlar eksportini birgalikda qamrab oluvchi mualliflik ta’rifi berildi va uning makro, mezo va mikro darajadagi iqtisodiy funksiyalari aniqlandi. Qurilish sohasi uchun eksportning muhim funksiyasi – ichki talab tebranishlariga nisbatan barqarorlashtiruvchi rol ekanligi asoslandi.

Ikkinchidan, qurilish eksporti tovar eksporti va xizmatlarni yetkazib berishning to‘rt usuli bo‘yicha tasniflandi. Pudrat xizmatlari eksporti amalda bir necha usulni birlashtirishi va materiallar eksportini ergashtirishi ko‘rsatildi.

Uchinchidan, qurilish eksportining sakkizta o‘ziga xos xususiyati tizimlashtirildi, ular bozorga kirishning qat’iy xarajatlari va risklarining yuqoriligini belgilaydi.

To‘rtinchidan, rivojlanish omillari ichki va tashqi, rag‘batlantiruvchi va cheklovchi omillar matritsasi hamda eklektik paradigma asosida guruhlandi. Eksport faoliyatining to‘rt bosqichli modeli taklif etilib, har bir bosqich uchun ustuvor qo‘llab-quvvatlash vositalari farqlanishi asoslandi.

Beshinchidan, O‘zbekistonda qurilish materiallari eksporti tovar eksportida qariyb 3,3 % ulushga ega bo‘lgani holda, qurilish xizmatlari eksporti statistikada alohida ajratilmaydigan darajada kichikligi, ya’ni tovar va xizmatlar eksporti o‘rtasida nomutanosiblik mavjudligi aniqlandi.

Amaliy takliflar:

– xizmatlar eksporti statistikasida qurilish xizmatlarini xalqaro uslubiyotga muvofiq alohida modda sifatida hisobga olish va e’lon qilish;

– qurilish materiallari ishlab chiqaruvchilari va pudrat tashkilotlarining xorijiy loyihalarda konsorsium bo‘lib ishtirok etishini rag‘batlantirish;

– kichik va o‘rta qurilish korxonalarining yirik pudratchilar bilan xorijiy loyihalardagi subpudrat hamkorligini rivojlantirish;

– loyihalash va muhandislik xizmatlarining transchegaraviy eksportini kengaytirish uchun xorijiy qurilish normalari va BIM-texnologiyalar bo‘yicha kadrlar tayyorlash;

– eksport tarkibida energiya tejamkor va yuqori qo‘shilgan qiymatli qurilish materiallari ulushini oshirishga yo‘naltirilgan investitsiya loyihalarini ustuvor qo‘llab-quvvatlash.

Foydalanilgan adabiyotlar ro‘yxati

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi "2022–2026-yillarga mo‘ljallangan Yangi O‘zbekistonning taraqqiyot strategiyasi to‘g‘risida"gi PF-60-son Farmoni. – www.lex.uz

2. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining 2023-yil 11-sentyabrdagi "O‘zbekiston – 2030" strategiyasi to‘g‘risida"gi PF-158-son Farmoni. – www.lex.uz

3. 2025-yilda O‘zbekiston tashqi savdosi qanday o‘zgardi? // Gazeta.uz. – 2026-yil 29-yanvar.

4. O‘zbekiston 2030-yilga qadar eksport hajmini 45 milliard dollarga yetkazishni maqsad qilgan // "Dunyo" AA. – 2025-yil 1-dekabr.

5. Johanson J., Vahlne J.-E. The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments // Journal of International Business Studies. – 1977. – Vol. 8, No. 1. – P. 23–32.

6. Dunning J.H. Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests // Journal of International Business Studies. – 1980. – Vol. 11, No. 1. – P. 9–31.

7. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations. – New York: Free Press, 1990. – 855 p.

8. Ortikbaevich K. I. Attracting investment projects to the construction industry and improving their efficiency //SAARJ Journal on Banking & Insurance Research. – 2021. – T. 10. – №. 1. – C. 47-53.

9. Hillebrandt P.M. Economic Theory and the Construction Industry. 3rd ed. – Basingstoke: Macmillan, 2000.

10. Low S.P., Jiang H. Internationalization of Chinese Construction Enterprises // Journal of Construction Engineering and Management. – 2003. – Vol. 129, No. 6. – P. 589–598.

11. United Nations et al. Manual on Statistics of International Trade in Services 2010. – New York: United Nations, 2011.

12. World Trade Organization. General Agreement on Trade in Services (GATS). – www.wto.org

13. Karimov I. O. Attracting investment projects to the construction industry and improving their efficiency //Экономика: анализы и прогнозы. – 2021. – №. 2. – С. 127-134.

14. Importga qaramlik, logistika va standartlashtirishdagi muammolar. Prezident qurilish materiallari sohasidagi rejalarni ko‘rib chiqdi // Gazeta.uz. – 2025-yil 20-noyabr.

15. O‘zbekistonning xizmatlar eksportida turizm yetakchi yo‘nalish bo‘lib qolmoqda // Yangi O‘zbekiston (yuz.uz). – 2026-yil sentyabr.

16. Qurilish materiallari sanoati: mas’ullik, harakat va natija. – "O‘zsanoatqurilishbank" ATB, 2024. – https://sqb.uz

17. Qurilish sanoatining o‘sib borayotgan salohiyati. – O‘zbekiston Respublikasi Investitsiyalar, sanoat va savdo vazirligi, 2025. – https://invest.gov.uz/uz/post/331

18. Qurilish materiallari eksportini 1,5 mlrd dollarga yetkazish rejalashtirilmoqda // Sputnik O‘zbekiston. – 2026-yil 25-iyun.