

УДК 339.564:332.1

D.Sh. Yavmutov

BuxDU professori, i.f.d.

S.R. Umaraliyev

BuxDU tadqiqotchisi.

HUDUDIIY EKSPORTNI RAG‘BATLANTIRISHNING IQTISODIIY MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH

Abstract

Maqolada hududiy eksportni rag‘batlantirishning iqtisodiy mexanizmlarini kompleks takomillashtirish masalalari Buxoro viloyati misolida tadqiq etilgan. Tadqiqotning maqsadi eksportyor korxonalarning moliyaviy resurslarga kirishi, tashqi savdo risklarini boshqarishi, logistika xarajatlarini kamaytirishi hamda xalqaro standartlar va xorijiy buyurtmachilar talablariga moslashishini ta‘minlaydigan o‘zaro bog‘langan mexanizmlar tizimini ishlab chiqishdan iborat. Tadqiqot materiallari sifatida Jahon savdo tashkiloti, Jahon banki, OECD, UNECE, Berne Union, International Trade Centre materiallari, O‘zbekiston Respublikasining eksportni qo‘llab-quvvatlashga doir normativ-huquqiy hujjatlari hamda eksport-kredit va sug‘urta institutlari faoliyatiga oid ma‘lumotlardan foydalanilgan. Tizimli, qiyosiy, institutsional va mantiqiy tahlil, matritsali baholash hamda integral indeks usullaridan foydalanish asosida eksportoldi kreditlash, faktoring, lizing, kredit kafolati, eksport sug‘urtasi, xejirlash, logistika infratuzilmasini rivojlantirish va eksportga tayyorlikni akseleratsiya qilish yo‘nalishlari bir butun eksport ekotizimi sifatida asoslangan. Natijada Buxoro viloyati uchun kredit kafolat mexanizmini kuchaytirish, eksport xatarlariga mos derivativ instrumentlar matritsasini qo‘llash, Navoiy xalqaro aeroporti bilan integratsiyalashgan “Porto Franco” erkin bojxona-logistika zonasini shakllantirish, “Bukhara Export Gateway” satellit terminalini tashkil etish hamda xorijiy konsalting va biznes-matching xizmatlariga tayanuvchi “Sorsing akseleratsiyasi markazi”ni joriy etish taklif etilgan. Shuningdek, korxonalarni saralash uchun “Eksportga tayyorlik indeksi” ishlab chiqilgan. Taklif etilgan mexanizmlar hududiy eksportning qiymat zanjirini ishlab chiqarishdan xorijiy xaridorgacha uzluksiz qo‘llab-quvvatlash, eksport xarajatlari va risklarini kamaytirish, yuqori qo‘shilgan qiymatli mahsulot ulushini oshirish va eksport geografiyasini diversifikatsiya qilishga xizmat qiladi.

Keywords

hududiy eksport, eksport salohiyati, iqtisodiy rag‘batlantirish, eksport krediti, faktoring, sug‘urta, kredit kafolati, xejirlash, logistika, Porto Franco, sorsing akseleratsiyasi, eksportga tayyorlik indeksi.

Аннотация. В статье на примере Бухарской области рассматриваются вопросы комплексного совершенствования экономических механизмов стимулирования регионального экспорта. Цель исследования – разработка системы взаимосвязанных механизмов, обеспечивающих доступ экспортных предприятий к финансовым ресурсам, управление внешнеторговыми рисками, снижение логистических издержек и адаптацию к международным стандартам и требованиям иностранных заказчиков. Материалами исследования послужили материалы Всемирной торговой организации, Всемирного банка, ОЭСР, ЕЭК ООН, Бернского союза, Международного торгового центра, нормативно-правовые акты Республики Узбекистан о поддержке экспорта, а также информация о деятельности экспортно-кредитных и страховых учреждений. На основе систематического, сравнительного, институционального и логического анализа, матричной оценки и использования методов интегральных индексов определены направления предэкспортного кредитования, факторинга, лизинга, кредитного гарантирования, экспортного страхования, хеджирования, развития логистической инфраструктуры и ускорения экспортной готовности в рамках единой экспортной экосистемы. В результате предлагается усилить

механизм кредитного гарантирования для Бухарского региона, использовать матрицу производных инструментов, соответствующих экспортным рискам, сформировать свободную таможенно-логистическую зону «Порто-Франко», интегрированную с международным аэропортом Навои, создать спутниковый терминал «Бухарский экспортный шлюз» и внедрить «Центр ускорения закупок», опирающийся на услуги иностранного консалтинга и установления деловых контактов. Также разработан «Индекс экспортной готовности» для отбора предприятий. Предложенные механизмы служат для непрерывной поддержки цепочки создания стоимости регионального экспорта от производства до иностранных покупателей, снижения экспортных издержек и рисков, увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью и диверсификации географии экспорта.

Ключевые слова: региональный экспорт, экспортный потенциал, экономические стимулы, экспортный кредит, факторинг, страхование, кредитное гарантирование, хеджирование, логистика, Порто-Франко, ускорение закупок, индекс экспортной готовности.

Abstract. This article examines the comprehensive improvement of economic mechanisms for stimulating regional exports using the Bukhara region as an example. The objective of the study is to develop a system of interconnected mechanisms that provide export enterprises with access to financial resources, manage foreign trade risks, reduce logistics costs, and adapt to international standards and the requirements of foreign customers. The study draws on materials from the World Trade Organization, the World Bank, the OECD, the UNECE, the Berne Union, the International Trade Center, regulatory legal acts of the Republic of Uzbekistan on export support, as well as information on the activities of export credit and insurance institutions. Based on a systematic, comparative, institutional, and logical analysis, matrix assessment, and the use of integral index methods, the article identifies areas of pre-export lending, factoring, leasing, credit guarantees, export insurance, hedging, development of logistics infrastructure, and acceleration of export readiness within a single export ecosystem. As a result, it is proposed to strengthen the credit guarantee mechanism for the Bukhara region, use a matrix of derivative instruments corresponding to export risks, establish a free customs and logistics zone (Porto Franco) integrated with Navoi International Airport, create a satellite terminal (Bukhara Export Gateway), and implement a "Procurement Acceleration Center" based on foreign consulting and business networking services. An "Export Readiness Index" has also been developed for selecting enterprises. The proposed mechanisms serve to continuously support the regional export value chain from production to foreign buyers, reduce export costs and risks, increase the share of high-value-added products, and diversify export geography.

Keywords: regional exports, export potential, economic incentives, export credit, factoring, insurance, credit guarantee, hedging, logistics, Porto Franco, procurement acceleration, export readiness index.

Introduction

Jahon xo'jaligida raqobatning keskinlashuvi, tashqi savdo yo'nalishlarining qayta konfiguratsiyasi, logistika zanjirlaridagi uzilishlar, valyuta va tovar narxlarining yuqori o'zgaruvchanligi hududiy eksport siyosatiga yangicha yondashuvni talab qilmoqda. Eksportni ko'paytirish faqat ishlab chiqarish hajmini oshirish yoki alohida imtiyozlar berish bilan cheklanmaydi. Zamonaviy sharoitda eksportyorning tashqi bozorga chiqishi ishlab chiqarishni moliyalashtirish, mahsulotni sertifikatlash, xaridor topish, shartnoma tuzish, risklarni sug'urtalash, logistika va bojxona operatsiyalarini bajarish, to'lovni undirish hamda takroriy buyurtmalarni shakllantirishdan iborat uzluksiz qiymat zanjiri sifatida qaralishi zarur. Jahon savdo tashkiloti materiallarida ham xavfsiz, inklyuziv va barqaror savdo tizimida diversifikatsiya, institutsional barqarorlik va savdoni qo'llab-quvvatlovchi infratuzilmaning o'rni alohida qayd etiladi [1].

Eksportga yo'naltirilgan rivojlanish modelini muvaffaqiyatli qo'llagan Janubiy Koreya, Singapur, Xitoy va Turkiya tajribasi eksportyorlarni moliyaviy qo'llab-quvvatlash, sug'urta himoyasi, sifat infratuzilmasi va tashqi bozorlarga chiqish xizmatlari o'zaro uyg'unlashganda yuqori samara berishini ko'rsatadi. Mazkur yondashuvning asosiy xususiyati shundan iboratki, yordam alohida

operatsiya yoki alohida bosqichga emas, balki ishlab chiqarishdan tashqi bozorga yetkazib berishgacha bo'lgan butun jarayonga yo'naltiriladi. Shu sababli hududiy darajada eksportni rag'batlantirish siyosatini tarqoq chora-tadbirlar majmui sifatida emas, balki bir-birini to'ldiruvchi moliyaviy, sug'urta, logistika, standartlashtirish va marketing institutlaridan tashkil topgan eksport ekotizimi sifatida shakllantirish dolzarbdir [1].

O'zbekistonda eksport faoliyatini moliyalashtirish, sug'urta himoyasini kengaytirish va eksportyorlarni qo'llab-quvvatlash bo'yicha qator huquqiy va institutsional choralar amalga oshirilgan. Xususan, 2022–2026-yillarga mo'ljallangan taraqqiyot strategiyasida eksport salohiyatidan samarali foydalanish, hududlarning ishlab chiqarish va tashqi savdo imkoniyatlarini kengaytirish vazifalari belgilangan [2]. Eksport faoliyatini moliyalashtirish va sug'urta himoyasi mexanizmlarini kengaytirishga qaratilgan hujjatlar eksportoldi moliyalashtirish, sug'urta, kafolat va boshqa vositalarning institutsional asosini kuchaytirgan [3]. Biroq hududiy eksportyorlar, ayniqsa kichik va o'rta korxonalar uchun moliyaviy resurslarga kirish, garov ta'minoti, sug'urta xizmatlaridan foydalanish, xalqaro standartlarga moslashish, barqaror logistika kanallarini topish va xorijiy xaridor bilan bevosita ishlash muammolari saqlanib qolmoqda.

Buxoro viloyatida to'qimachilik va tikuv-trikotaj, meva-sabzavot va oziq-ovqat, qorako'pchilik, ipakchilik, hunarmandchilik, qurilish materiallari hamda ayrim kimyo sanoati mahsulotlarini eksport qilish imkoniyatlari mavjud. Shu bilan birga, korxonalarning bir qismi eksportning eng murakkab bo'g'inlari — xalqaro standart va audit talablariga moslashish, sertifikat xarajatlarini moliyalashtirish, brending, professional savdo materiallarini tayyorlash, B2B muzokaralari, eksport risklarini boshqarish va optimallashtirilgan logistika xizmatlariga kirishda yetarli institutsional ko'makka ega emas. Natijada ayrim ishlab chiqaruvchilar tayyor va brendlangan mahsulotni yuqori marja bilan sotish o'rniga vositachilar orqali yoki nisbatan past qo'shilgan qiymatli shaklda eksport qilishga majbur bo'ladi.

Hududiy eksport samaradorligiga ta'sir etuvchi yana bir muhim omil logistika xarajatlaridir. O'zbekiston dengiz portlariga bevosita chiqish imkoniga ega bo'lmagan ikki karra quruqlik bilan o'ralgan mamlakat bo'lib, eksport yuklarini tashish muddati va xarajatlari tashqi bozordagi narx raqobatbardoshligiga bevosita ta'sir qiladi. Anderson va van Wincoop tashqi savdo xarajatlari savdo hajmini shakllantiruvchi fundamental omillardan biri ekanini asoslaydi [10]. Jahon bankining Logistika samaradorligi indeksi esa bo'xona, infratuzilma, xalqaro jo'natmalar, logistika xizmatlari sifati, kuzatuv va o'z vaqtidalik kabi yo'nalishlarni birgalikda baholaydi [7]. Buxoro viloyati uchun ichki hududiy joylashuv, eksport yuklarini yirik xalqaro koridorlarga ulash zarurati va ayrim mahsulotlarda sovuq zanjirga ehtiyoj logistika masalasini yanada muhim qiladi. Bundan tashqari, jahon tovar va moliya bozorlarida narxlar, valyuta kurslari va foiz stavkalari tebranishi eksport daromadlarining barqarorligiga ta'sir etadi. Tushum xorijiy valyutada shakllanib, xarajatlarning katta qismi milliy valyutada yuzaga keladigan korxonalarda valyuta pozitsiyasi; jahon narxiga bog'liq mahsulotlarda esa tovar narxi riski paydo bo'ladi. Eksportni rag'batlantirish tizimi ushbu risklarni faqat sug'urta bilan emas, balki forvard, fyuchers, opsiya va svop kabi xejirlash instrumentlaridan real eksport shartnomalariga bog'langan holda foydalanish imkoniyati bilan ham to'ldirilishi lozim.

Shundan kelib chiqib, tadqiqotning maqsadi Buxoro viloyati misolida hududiy eksportni rag'batlantirishning iqtisodiy mexanizmlarini o'zaro integratsiyalashgan tizim sifatida takomillashtirish va eksportyor korxonalar uchun moliya, risk, logistika hamda bozorga kirish to'siqlarini bir vaqtda kamaytiruvchi amaliy takliflarni ishlab chiqishdan iborat. Mazkur maqsad doirasida moliyaviy-kredit va soliq vositalarini takomillashtirish, eksport sug'urtasi va kredit kafolatini kuchaytirish, xejirlash mexanizmini hududiy darajada joriy etish, Navoiy xalqaro aeroportining logistika salohiyatidan foydalanish hamda "Sorsing akseleratsiyasi" orqali korxonalarni xalqaro buyurtmachilar talablariga tayyorlash masalalari tadqiq etiladi.

Materials

Tadqiqotning axborot-material bazasi bir necha guruh manbalardan shakllantirildi. Birinchi guruhga xalqaro savdo va eksportni qo'llab-quvvatlash mexanizmlariga oid xalqaro tashkilotlar materiallari kiritildi. Jumladan, Jahon savdo tashkilotining re-globalizatsiya va barqaror savdo tizimiga bag'ishlangan hisobotidan eksportni diversifikatsiya qilish va institutsional qo'llab-

quvvatlash masalalarini yoritishda foydalanildi [1]. Jahon bankining "Connecting to Compete 2023" Logistika samaradorligi indeksi metodologiyasi logistika, bojxona, infratuzilma va yetkazib berish sifatiga oid konseptual mezonlarni aniqlash uchun asos bo'ldi [7]. OECD va UNECE materiallari savdoni soddalashtirish, "yagona oyna", elektron hujjat aylanishi va protseduralarni raqamlashtirish yo'nalishlarini baholashda qo'llanildi [8; 9].

Ikkinchi guruh manbalar eksport risklarini sug'urtalash va kafolatlash masalalariga tegishli. Berne Union hisobotlari eksport-kredit agentliklarining xalqaro savdodagi roli va eksport risklarini qoplash amaliyotini tizimlashtirish uchun foydalanildi [5]. O'zbekistonda eksport kreditlari va operatsiyalarini sug'urtalash amaliyoti bo'yicha "O'zbekinvest" faoliyatiga oid materiallar milliy institutlarning funksional imkoniyatlarini ko'rib chiqishga xizmat qildi [6]. Eksportni moliyaviy qo'llab-quvvatlash amaliyotiga oid tegishli tashkilotlar materiallari eksportoldi kreditlash, kafolat va moliyalashtirish vositalarining mavjud yo'nalishlarini umumlashtirish imkonini berdi [4].

Uchinchi guruhni O'zbekiston Respublikasining eksport siyosatiga oid normativ-huquqiy hujjatlari tashkil etdi. Xususan, 2022–2026-yillarga mo'ljallangan Yangi O'zbekistonning taraqqiyot strategiyasi hududiy iqtisodiyot va eksport salohiyatini rivojlantirishning strategik vazifalarini aniqlashda, eksport faoliyatini moliyalashtirish va sug'urta himoyasini kengaytirishga doir qaror esa moliyaviy va sug'urta mexanizmlarining institutsional asosini baholashda qo'llanildi [2; 3].

To'rtinchi guruh manbalar korxonalarni xalqaro bozorlarga tayyorlash, sifat standartlari va biznes-matching mexanizmlariga oid tajribalardan iborat. Niderlandiyaning CBI, Yaponiyaning JETRO va Germaniyaning Germany Trade & Invest tashkilotlari faoliyati xorijiy xaridorlarni topish, eksportga tayyorlash, maslahat va bozor axboroti xizmatlarini bir markazda birlashtirish nuqtayi nazaridan o'rganildi [11–13]. International Trade Centre materiallari kichik va o'rta korxonalar raqobatbardoshligi, sifat va standartlarning eksportdagi ahamiyatini asoslash uchun foydalanildi [14].

Tadqiqotda Buxoro viloyatining tarmoq ixtisoslashuvi va eksport imkoniyatlari manbadagi tavsiflar doirasida ko'rib chiqildi. Miqdoriy statistik qatorlar emas, balki eksportni rag'batlantirish mexanizmlarining tuzilishi, o'zaro aloqasi va amaliy joriy etish algoritmlarini ishlab chiqish tadqiqotning asosiy predmetini tashkil etdi. Shu sababli natijalar taklif etilayotgan institutsional va iqtisodiy modellar, baholash formulalari hamda mexanizmlararo integratsiyaga qaratilgan.

Methods

Tadqiqot metodologiyasi hududiy eksportni alohida imtiyozlar yig'indisi sifatida emas, balki eksportyorning qiymat zanjiri bo'ylab harakatini ta'minlaydigan o'zaro bog'langan iqtisodiy institutlar tizimi sifatida ko'rishga asoslandi. Tizimli tahlil usuli yordamida moliyaviy resurs, sug'urta, kafolat, xejirlash, logistika, standartlashtirish, marketing va xaridor bilan kontraktatsiya jarayonlari yagona eksport ekotizimining funksional elementlari sifatida birlashtirildi. Bu yondashuv eksportyorning bir bosqichdagi muammosini hal qilish boshqa bosqichdagi to'siq saqlanib qolgan taqdirda umumiy natijani keskin oshirmasligini hisobga olish imkonini beradi.

Qiyosiy tahlil usuli eksportni qo'llab-quvvatlash bo'yicha xalqaro tajribaning umumiy tamoyillarini aniqlashda qo'llanildi. Eksportga yo'naltirilgan mamlakatlar tajribasi, shuningdek CBI, JETRO va Germany Trade & Invest kabi institutlarning funksiyalari hududiy darajada ko'mak xizmatlarini markazlashtirish nuqtayi nazaridan solishtirildi. Qiyoslashning maqsadi xorijiy institutlarni to'g'ridan-to'g'ri ko'chirish emas, balki ularning eksportyorini tayyorlash, standartlashtirish, bozor axboroti, biznes-matching va shartnomagacha kuzatib borish kabi funksiyalarini Buxoro viloyatining sharoitiga moslashtirishdan iborat bo'ldi.

Institutsional tahlil orqali eksport jarayonida ishtirok etuvchi asosiy subyektlar — mahalliy hokimlik, tijorat banklari, sug'urta tashkilotlari, kafolat fondi, bojxona organlari, logistika operatorlari, aeroport infratuzilmasi, savdo-sanoat tizimi, xalqaro konsalting va sertifikatlash tashkilotlari hamda eksportyor korxonalar o'rtasidagi funksional aloqalar shakllantirildi. "Porto Franco" modeli uchun boshqaruv subyektlari va ularning vazifalari ajratildi; "Sorsing akselerasiyasi" mexanizmi uchun esa korxonani aniqlashdan eksport shartnomasi va keyingi monitoringgacha bo'lgan bosqichlar ketma-ketligi tuzildi.

Eksport risklarini boshqarish uchun matritsali usul qo'llanildi. Unda eksportyor duch keladigan asosiy xatar turi bilan unga mos derivativ instrument o'rtasida bog'liqlik o'rnatildi: jahon

narxining pasayishi uchun fyuchers sotish yoki “put” opsiya, xorijiy valyuta kursining pasayishi uchun valyuta forvardi, import xomashyosi narxining oshishi uchun fyuchers xarid qilish yoki “call” opsiya, valyuta tushumi va kredit majburiyatlari nomutanosibligi uchun valyuta svopi taklif etildi. Xejirlash faqat real eksport shartnomasi bilan bog‘langan pozitsiya doirasida amalga oshirilishi shartligi metodologik cheklov sifatida qabul qilindi.

Xejirlash natijasini baholash uchun quyidagi iqtisodiy samaradorlik koeffitsiyenti qo‘llanildi:

$$K_{xs} = (Z_0 - Z_x - X_x) / Z_0 \quad (1)$$

bu yerda K_{xs} — xejirlash samaradorligi; Z_0 — xejirlash amalga oshirilmaganda yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan zarar; Z_x — xejirlashdan keyin saqlanib qolgan zarar; X_x — derivativ bitimi bilan bog‘liq komissiya, opsiya mukofoti, marja va boshqa xarajatlar. $K_{xs} > 0$ bo‘lishi strategiyaning iqtisodiy maqsadga muvofiqligini, koeffitsiyentning birga yaqinlashishi esa riskning katta qismi qoplanganini bildiradi. Fyuchers pozitsiyasi hajmi $H = (Q_e \times \beta) / Q_f$ formulasi orqali aniqlanadi; bunda Q_e — xejirlanadigan eksport hajmi, Q_f — bitta fyuchers shartnomasining standart hajmi, β — spot va fyuchers narxlari o‘zgarishi o‘rtasidagi bog‘liqlikni hisobga oluvchi optimal xejirlash koeffitsiyenti.

Korxonalarni eksportga tayyorlik darajasi bo‘yicha saralash uchun integral indeks usuli taklif etildi.

$$ETI = 0,25S + 0,20I + 0,15M + 0,15Q + 0,15L + 0,10F \quad (2)$$

Bu yerda S — xalqaro standart va sertifikatlariga muvofiqlik, I — ishlab chiqarish quvvati va texnologik tayyorgarlik, M — marketing va brending, Q — mahsulot sifati va barqarorligi, L — logistika va yetkazib berish imkoniyatlari, F — moliyaviy barqarorlik. Indeks 100 ballik tizimda baholanib, 70 va undan yuqori ball olgan korxonalarni bevosita kontraktatsiyaga, 50–69 ball oralig‘idagilarni standartlashtirish va marketing akseleratsiyasiga, 50 balldan past korxonalarni esa ishlab chiqarish va boshqaruv modernizatsiyasi dasturiga yo‘naltirish mezonini sifatida qabul qilindi.

Mantiqiy umumlashtirish va sintez usuli tadqiqot yakunida alohida mexanizmlarni yagona hududiy eksportni rag‘batlantirish modeliga birlashtirish uchun qo‘llanildi. Natijada moliyalashtirish eksportni boshlash imkonini berishi, sug‘urta va kafolat riskni kamaytirishi, xejirlash narx va valyuta tebranishlarini cheklashi, logistika xarajat va muddatni qisqartirishi, sorsing akseleratsiyasi esa mahsulotni xalqaro xaridorga moslashtirib, kontraktatsiyani ta‘minlashi kerak degan funksional zanjir shakllantirildi.

Results

Tadqiqot natijasida hududiy eksportni rag‘batlantirish mexanizmlarini besh o‘zaro bog‘langan blokda takomillashtirish taklif etildi. Birinchi blok moliyaviy-kredit va soliq mexanizmlarini komplekslashtirishga qaratilgan. Eksportyor faoliyatining ishlab chiqarishdan tashqi bozorga yetkazib berishgacha bo‘lgan bosqichlari turli muddat va shakldagi moliyaviy resurslarni talab qiladi.

Buxoro viloyati eksport salohiyati o‘ziga xos (1-jadval).

1-jadval

Buxoro viloyati tashqi savdosi asosiy ko‘rsatkichlari (mln. AQSh dollari)¹

Ko‘rsatkich	2010 y.	2015 y.	2020 y.	2022 y.	2024 y.	2025 y.
Tashqi savdo aylanmasi	762,6	922,8	831,2	1 224,8	1 324,6	1 686,6
Eksport	348,8	321,5	231,1	306,5	311,7	414,0
Import	413,7	601,3	600,1	918,3	1 012,9	1 272,6
Savdo balansi saldosi	–64,9	–283,0	–369,1	–611,8	–701,2	–858,6
Eksport ulushi (TS aylanmasida, %)	45,7	34,8	27,8	25,0	23,5	24,5

Eksportoldi kredit aylanma mablag‘ va eksport partiyasini tayyorlashni moliyalashtiradi, faktoring debitor qarzni xaridor to‘lovini kutmasdan likvid mablag‘ga aylantiradi, lizing zamonaviy uskunalaridan foydalanish imkonini oshiradi, kredit kafolati garov yetishmasligi muammosini yumshatadi, foiz va transport xarajatlarini qisman kompensatsiya qilish esa eksport tannarxini

¹ Buxoro viloyati Statistika boshqarmasi ma‘lumotlari asosida muallif tomonidan tuzilgan.

kamaytiradi. Shu sababli alohida kredit mahsulotidan ko'ra, eksportyor uchun bir nechta vositani tanlash imkonini beradigan "moliyaviy menyu" samaraliroq hisoblanadi.

Moliyaviy mexanizmning hududiy jihatdan eng muhim elementi sifatida kredit kafolatini kengaytirish taklif etiladi. Kichik va o'rta korxona eksport shartnomasiga ega bo'lsa ham, yetarli likvid garovga ega bo'lmashligi mumkin. Kafolat fondi bank oldidagi majburiyatning ma'lum qismini qoplashi bank riskini kamaytiradi va eksport loyihasining kreditga layoqatliligini oshiradi. Bunday mexanizmga fond kapitali davlat, banklar va xalqaro moliya institutlari ishtirokida shakllantirilishi, kafolat haqi esa korxonaning risk darajasi va loyiha xususiyatiga mos belgilanishi mumkin. Soliq yo'nalishida QQSni qaytarish jarayonini maksimal raqamlashtirish va tezlashtirish, tayyor va yuqori qo'shilgan qiymatli mahsulot eksportini rag'batlantiruvchi yondashuvlardan foydalanish maqsadga muvofiq (2-jadval).

2-jadval.

Moliyaviy-kredit va soliq mexanizmlarini takomillashtirish bo'yicha takliflar¹

Mexanizm	Taklif	Kutilayotgan natija
Eksportoldi kreditlash	Hajm va muddatlarni eksport sikliga moslashtirish	Aylanma mablag' ta'minoti
Faktoring	Eksport debitor qarzini tez likvidlashtirish	Likvidlikni oshirish
Lizing	Eksport uskunolari uchun imtiyozli mexanizm	Texnologik modernizatsiya
Kredit kafolati	Garov ta'minotining bir qismini qoplash	KO'Kning kreditga kirishini kengaytirish
QQS qaytarish	Raqamlashtirish va tezlashtirish	Aylanma mablag'ni saqlash
Soliq rag'batlari	Yuqori qo'shilgan qiymatli eksportni qo'llab-quvvatlash	Eksport tarkibini yaxshilash

Ikkinchi blok eksport sug'urtasi va kafolat tizimini integratsiyalashga asoslanadi. Taklif qilinayotgan modelda eksportyor markaziy subyekt bo'lib, sug'urta kompaniyasi tijorat va siyosiy risklarni qoplaydi, kafolat instituti kredit majburiyatining bir qismini ta'minlaydi, tijorat banki esa ushbu himoya asosida moliyalashtirishni amalga oshiradi. Bu uchlik eksportyorning ikki asosiy muammosini — tashqi savdo risklari va moliyaviy resursga kirishni — bir vaqtda kamaytiradi. Sug'urta mahsulotlarini qisqa muddatli operatsiyalar bilan cheklamasdan, o'rta va uzoq muddatli eksport kreditlari, investitsiya risklari va ayrim valyuta xatarlarini qamrab oladigan mahsulotlar bilan boyitish, kichik eksportyorlar uchun tariflarni qulaylashtirish hamda protseduralarni raqamlashtirish tavsiya etiladi.

Uchinchi blok — eksport daromadlarini bozor tebranishlaridan himoyalash uchun xejirlash mexanizmini joriy etish. Taklif etilayotgan modelning asosiy tamoyili derivativ operatsiyaning real eksport yoki import shartnomasiga bog'lanishidir. Xejirlanadigan pozitsiya mahsulot hajmi, yetkazib berish muddati va shartnoma valyutasidan oshmasligi kerak. Bu talab xejirlashni spekulativ savdodan ajratadi. Eksport mahsuloti jahon narxining pasayishi xavfida fyuchers sotish yoki "put" opsiya xarid qilish minimal sotuv narxini himoya qiladi. Valyuta tushumi kursining pasayishi xavfida valyuta forvardi kelajakdagi tushumning milliy valyutadagi qiymatini barqarorlashtiradi. Import qilinadigan xomashyo narxining oshishi xavfida fyuchers xaridi yoki "call" opsiya tannarxining yuqori chegarasini belgilash imkonini beradi. Turli valyutadagi tushum va kredit majburiyatlari nomutanosibligida valyuta svopi pul oqimlarini muvozanatlashtirish vositasi sifatida qo'llanishi mumkin.

Xejirlashni hududiy darajada joriy etishda eksportyorlarning malakasi, bank va broker infratuzilmasi, hisob va risk limitlari muhim. Shu sababli mexanizmni dastlab narxi tashqi bozorlarga kuchli bog'liq yoki import xomashyosidan sezilarli foydalanadigan tarmoqlarda pilot tarzda sinash maqsadga muvofiq. To'qimachilik, rangli metall bilan bog'liq operatsiyalar, ayrim qurilish materiallari, meva-sabzavot mahsulotlari va import resurslari ulushi yuqori bo'lgan

¹ Muallif tomonidan tuzilgan.

korxonalar uchun xejirlashning amaliy modeli korxona kesimida ishlab chiqilishi mumkin. Kxs koeffitsiyenti orqali risk kamayishi va derivativ xarajatlarini bir ko'rsatkichda baholash esa xejirlash strategiyasining iqtisodiy maqsadga muvofiqligini tekshirish imkonini beradi (3-jadval).

3-jadval.

Eksport xatariga qarab derivativ instrumentni tanlash matritsasi¹

Eksport xatari	Tavsiya etiladigan instrument	Amaliy mexanizm	Kutiladigan natija
Eksport mahsuloti jahon narxining pasayishi	Fyuchers sotish yoki "put" opsi	Kelgusidagi sotuv narxini himoyalash	Minimal narx va foyda marjasini saqlash
AQSh dollari yoki yevro kursining pasayishi	Valyuta forvardi	Kelajakdagi tushumni oldindan belgilangan kursda sotish	Tushumning so'mdagi qiymatini barqarorlashtirish
Import xomashyosi narxining oshishi	Fyuchers xaridi yoki "call" opsi	Xarid narxining yuqori chegarasini belgilash	Tannarxning keskin oshishini cheklash
Valyuta tushumi va kredit majburiyatlari nomutanosibligi	Valyuta svopi	Turli valyutadagi pul oqimlarini almashtirish	Valyuta pozitsiyasi muvozanati

To'rtinchi blok logistika va transport xarajatlarini optimallashtirishdan iborat. Hududiy eksportchi uchun logistika markazi, konsolidatsiya ombori, sovuq zanjir, multimodal tashish va elektron bojxona jarayonlari bir-birini to'ldiruvchi infratuzilma hisoblanadi. Transport koridorlarini diversifikatsiya qilish bitta yo'nalishga qaramlikni kamaytiradi, multimodal tashish esa temir yo'l, avtomobil va aviatsiya transportining afzalliklarini mahsulot xususiyatiga qarab birlashtirishga imkon beradi. Elektron hujjatlar, yukni kuzatish, transport xizmatlarini raqamli taqqoslash va buyurtma qilish funksiyalari kichik eksportyorlarga ham professional logistika xizmatlariga tengroq sharoitda kirish imkonini beradi.

Mazkur logistika bloking institutsional yechimi sifatida Navoiy xalqaro aeroportida bojxona imtiyozlari va qayta ishlash imkoniyatlariga ega "Porto Franco" erkin bojxona-logistika zonasini shakllantirish konsepsiyasi taklif etiladi. Model Buxoro viloyatida ishlab chiqarilgan mahsulotlarni hududiy konsolidatsiya markazida yig'ish, dastlabki sifat va hujjat nazoratidan o'tkazish, bojxona nazorati ostida Navoiy aeroportidagi maxsus zonaga yetkazish, u yerda saqlash, saralash, qadoqlash, markalash, yengil qayta ishlash va partiyalarni birlashtirish orqali xalqaro aviayuk yo'nalishlariga chiqarishni nazarda tutadi. Buxorodagi "Bukhara Export Gateway" Navoiy zonasining satellit terminali bo'lib, eksport partiyasini shakllantirish va elektron deklaratsiyani tayyorlash vazifasini bajaradi.

"Porto Franco" uchun davlat-xususiy sheriklikka asoslangan aralash boshqaruv modeli taklif etiladi. Vazirlar Mahkamasi maxsus huquqiy rejim va ustuvor faoliyatlarni belgilaydi; transport tizimi aviatashuvchilar va yuk yo'nalishlarini jalb qiladi; bojxona organlari erkin bojxona rejimi, elektron nazorat va risk boshqaruvini amalga oshiradi; aeroport operatori terminal va airside infratuzilmasini ta'minlaydi; hududiy hokimliklar eksportchilarni zona bilan bog'laydi; xususiy strategik operator ombor, sovuq zanjir, handling va servis xizmatlarini boshqaradi; bank va sug'urta tashkilotlari esa aylanma mablag', eksport krediti, kafolat va yuk sug'urtasi bilan ishtirok etadi. Zona direksiyasi bojxona organi funksiyasini takrorlamasdan, ishtirokchilarni muvofiqlashtiruvchi operator bo'lishi kerak.

Moliyalashtirishda davlat va infratuzilma dasturlari ulushi 25–30 foiz, davlat-xususiy sheriklik va strategik logistika operatori ulushi 40–50 foiz, rezident korxonalar va tijorat banklari 15–20 foiz, xalqaro moliya institutlari hamda yashil fondlar 5–10 foiz miqdorida tavsiya etiladi; lizing va eksport moliyalashtirish vositalari esa ehtiyoj asosida jalb qilinadi. Ushbu ulushlar qat'iy norma

¹ Muallif tomonidan tuzilgan.

emas, balki texnik-iqtisodiy asoslash jarayonida aniqlashtiriladigan tavsiya qiymatlaridir. Zona daromadlari yer va maydon ijarasi, handling, bojxona va sovuq ombor, qadoqlash, markalash, qayta ishlash, tranzit va reeksport, aviatsiya texnik servisi, brokerlik, sug'urta va elektron savdo fulfillment xizmatlari hamda raqamli logistika platformasi to'lovlaridan shakllanishi mumkin (4-jadval).

4-jadval.

"Porto Franco" zonasini moliyalashtirishning tavsiya etiladigan tarkibi¹

Moliyalashtirish manbasi	Tavsiya etiladigan ulushi	Asosiy yo'nalish
Davlat va infratuzilma dasturlari	25–30 %	Yo'l, elektr, suv, bojxona perimetri va kommunikatsiyalar
DXSh va strategik logistika operatori	40–50 %	Terminal, ombor, sovuq zanjir va logistika uskunalari
Rezident korxonalar va tijorat banklari	15–20 %	Qayta ishlash, qadoqlash, laboratoriya va maxsus uskunalar
Xalqaro moliya institutlari va yashil fondlar	5–10 %	Raqamli bojxona, energiya tejamkor va ekologik texnologiyalar
Lizing va eksport moliyalashtirish	Ehtiyoj asosida	Maxsus transport, sovutkich va yuk ortish uskunalari

Beshinchi blok hududiy korxonalarni xorijiy buyurtmachilar talablari asosida tayyorlashga qaratilgan "Sorsing akseleratsiyasi" institutsional mexanizmidir. Ushbu mexanizmning zarurati shundan kelib chiqadiki, korxona sifatli mahsulot ishlab chiqargan bo'lsa ham, xalqaro sertifikat, audit, qadoqlash, brending, katalog, narx strategiyasi va B2B muzokarasi bo'yicha yetarli tajribaga ega bo'lmasligi mumkin. Markazning vazifasi eksport salohiyatiga ega korxonalarni aniqlashdan boshlab, ularni eksport shartnomasigacha kuzatib borishdan iborat.

Akseleratsiya jarayoni olti bosqichda tashkil etiladi. Birinchi bosqichda korxonalar tarmoq, mahsulot, ishlab chiqarish quvvati va eksportga tayyorlik mezonlari bo'yicha saralanib, "Eksportga tayyorlik pasporti" tuziladi. Ikkinchi bosqichda korxonalar uch guruhga — eksportga tayyor, 6–12 oy ichida tayyorlanishi mumkin bo'lgan va texnologik-boshqaruv transformatsiyasini talab qiladigan korxonalarga ajratiladi. Uchinchi bosqichda xorijiy konsalting va sertifikatlash tashkilotlari ishtirokida individual rivojlantirish dasturi tuziladi. To'qimachilikda sifat, ekologik va ijtimoiy mas'uliyat talablari, oziq-ovqatda HACCP, ISO 22000, GlobalG.A.P., Organic va Halal kabi talablar, qurilish materiallarida esa maqsadli bozor texnik reglamentlari hisobga olinadi. To'rtinchi bosqichda mahsulot dizayni, qadoqlash, katalog, veb-sayt, raqamli savdo materiallari, brend va narx strategiyasi xorijiy xaridor talabiga moslashtiriladi. Beshinchi bosqichda markaz importyorlar, distribyutorlar, savdo tarmoqlari va xalqaro brendlar buyurtmalarini to'plab, maxsus B2B sessiyalar tashkil etadi. "Bukhara Export Suppliers" elektron katalogida korxonalarning ishlab chiqarish quvvati, sertifikatlari, mahsulot namunalari va yetkazib berish imkoniyatlarini taqdim etish taklif etiladi. Oltinchi bosqichda eksport shartnomasi, logistika, bojxona, to'lov, sug'urta va moliyalashtirish bo'yicha ko'mak ko'rsatiladi; eksportdan keyin esa xaridor fikri, sifat, yetkazib berish muddati va takroriy buyurtmalar monitoring qilinadi.

Korxonalarni saralashning shaffofligini oshirish uchun ETI integral ko'rsatkichi taklif qilindi. Indeksda xalqaro standartlarga muvofiqlik 25 foiz, ishlab chiqarish va texnologik tayyorgarlik 20 foiz, marketing va brending 15 foiz, mahsulot sifati 15 foiz, logistika imkoniyatlari 15 foiz, moliyaviy barqarorlik 10 foiz vaznga ega. Mazkur tuzilma eksportga tayyorlikni faqat ishlab chiqarish quvvati bilan emas, balki bozor, sifat, logistika va moliya jihatlarini birgalikda hisobga olgan holda baholash imkonini beradi. Shu tariqa taklif etilgan besh blokning bir tizimga birlashishi hududiy eksportni rag'batlantirishning fragmentar modelidan eksportyorning to'liq qiymat zanjirini qo'llab-quvvatlovchi modelga o'tishni ta'minlaydi (5-jadval).

¹ Muallif tomonidan tuzilgan.

5-jadval.

“Eksportga tayyorlik indeksi” (ETI) tarkibi

Ko'rsatkich	Mazmuni	Vazni
S	Xalqaro standartlar va sertifikatlariga muvofiqlik	0,25
I	Ishlab chiqarish quvvati va texnologik tayyorgarlik	0,20
M	Marketing va brending darajasi	0,15
Q	Mahsulot sifati va barqarorligi	0,15
L	Logistika va yetkazib berish imkoniyatlari	0,15
F	Moliyaviy barqarorlik	0,10

$$ETI = 0,25S + 0,20I + 0,15M + 0,15Q + 0,15L + 0,10F \quad (3)$$

Discussion

Olingan natijalar eksportni hududiy darajada qo'llab-quvvatlashda “bitta muammo — bitta vosita” yondashuvi yetarli emasligini ko'rsatadi. Eksportyor kredit olsa-yu, lekin xaridorning to'lov riskini sug'urtalay olmasa, moliyaviy resursning o'zi yangi bozorga chiqish motivatsiyasini to'liq shakllantirmaydi. Sug'urta mavjud bo'lsa-yu, logistika xarajatlari yuqori yoki sertifikat olish imkoniyati cheklangan bo'lsa, mahsulot narx bo'yicha raqobatbardosh bo'lmaydi. Shu sababli maqolada moliyalashtirish, risklarni boshqarish, logistika va bozorga tayyorlash mexanizmlarining bir vaqtning o'zida ishlashi eksport samaradorligining asosiy sharti sifatida qaraladi.

Moliyaviy-kredit blokining asosiy afzalligi eksportyorning likvidlik va garov muammolarini turli vositalar bilan hal qilishidadir. Eksportoldi kredit ishlab chiqarish siklini boshlash uchun zarur bo'lsa, faktoring eksportdan keyingi davrda debitor qarzni tez monetizatsiya qilish imkonini beradi. Lizing kapital uskunani yangilashga xizmat qiladi, kafolat esa kreditga kirishdagi garov to'sig'ini yumshatadi. Bunday kombinatsiya moliyaviy qo'llab-quvvatlashni bir martalik subsidiyadan ko'ra barqarorroq mexanizmga aylantiradi. Shu bilan birga, moliyalashtirishning samarasini oshirish uchun tanlov mezonlari, risk bahosi, monitoring va qaytaruvchanlik tamoyillari aniq bo'lishi lozim. Aks holda imtiyozlar eksport hajmi va qo'shilgan qiymat o'sishi bilan yetarli bog'lanmasligi mumkin.

Eksport sug'urtasi va kredit kafolatini integratsiyalash xalqaro amaliyotdagi eksport-kredit agentliklari mantig'iga mos keladi. Berne Union materiallari eksport-kredit sug'urtasi va investitsiya risklarini qoplashning xalqaro savdoni qo'llab-quvvatlashdagi o'rnini ko'rsatadi [5]. O'zbekistonda tegishli sug'urta institutlarining mavjudligi hududiy eksportyorlar uchun xizmatlardan foydalanishni kengaytirish imkonini beradi [6]. Biroq hududiy darajada asosiy masala yangi tashkilotlar sonini ko'paytirish emas, balki mavjud bank, sug'urta va kafolat instrumentlarini eksportyor uchun bir nuqtadan tushunarli va tezkor xizmatga aylantirishdir. Raqamlashtirish, standart ariza paketlari va risk profili bo'yicha differensial tariflar shu maqsadga xizmat qiladi.

Xejirlash mexanizmi maqolaning an'anaviy eksportni qo'llab-quvvatlash vositalaridan farqlanuvchi jihatlaridan biridir. Hududiy korxonalarni derivativ bozorlariga jalb qilish imkoniyat yaratish bilan birga, yangi risklarni ham yuzaga keltiradi. Shu sababli modelda derivativ pozitsiyani real eksport shartnomasiga bog'lash, hajm va muddat bo'yicha limitlash, spekulativ pozitsiyalarni cheklash, riskni boshqarish siyosati va malakali maslahat xizmatlarini joriy etish zarur. Kxs koeffitsiyenti faqat zarar qanchaga kamayganini emas, xejirlash xarajatini ham hisobga olgani uchun amaliy qaror qabul qilishda foydali. Biroq bu koeffitsiyentning aniq qiymatini hisoblash uchun korxona kesimida real shartnoma, spot va derivativ narxlar, komissiyalar va boshqa xarajatlar bo'yicha ma'lumot kerak bo'ladi. Mazkur maqola esa mexanizmning metodik asosini beradi, empirik pilot baholash keyingi tadqiqot vazifasi bo'lib qoladi.

Logistika bo'yicha takliflar savdo xarajatlarining eksportga sezilarli ta'siri haqidagi ilmiy qarashlar bilan uyg'un. Anderson va van Wincoop savdo xarajatlarini xalqaro almashinuv hajmini belgilovchi asosiy omillardan biri sifatida ko'rsatgan [10]. Jahon banki LPI metodologiyasi ham logistika samaradorligini alohida infratuzilma emas, bojxona, tashish, xizmat sifati, kuzatuv va o'z

vaqtda yetkazish kabi komponentlar tizimi orqali baholaydi [7]. Shu nuqtayi nazardan "Bukhara Export Gateway" va Navoiy aeroportidagi "Porto Franco" konsepsiyasining kuchli tomoni faqat ombor yoki terminal qurish emas, balki konsolidatsiya, bojxona, saqlash, qadoqlash, yengil qayta ishlash va aviayuk xizmatlarini bitta zanjirga ulashidadir.

"Porto Franco" modeli joriy etilishida iqtisodiy samaradorlikni asoslovchi texnik-iqtisodiy hisob-kitoblar hal qiluvchi ahamiyatga ega. Taklif etilgan moliyalashtirish ulushlari dastlabki konseptual nisbatlar bo'lib, yuk oqimi, mahsulot nomenklaturasi, terminal quvvati, aviayuk stavkalari, tranzit talabi, rezidentlar soni, kapital va operatsion xarajatlar asosida aniqlashtirilishi kerak. Shuningdek, zona uchun beriladigan imtiyozlar cheklanmagan subsidiyaga aylanmasligi, investitsiya hajmi, yaratilgan ish o'rni, eksport yoki reeksport tushumi va mahalliy xizmatlardan foydalanish kabi natija ko'rsatkichlari bilan bog'lanishi zarur. Bunday yondashuv davlat xarajatlarining qaytimi va xususiy operator manfaatini birlashtirish imkonini beradi.

"Sorsing akseleratsiyasi" modeli CBI, JETRO va Germany Trade & Invest kabi institutlarda uchraydigan eksportga tayyorlash, bozor axboroti va biznes-matching funksiyalarini hududiy sharoitga moslashtiradi [11–13]. Uning muhim jihati korxonani xorijiy ko'rgazmaga olib borish bilan cheklanmasdan, undan oldin standart, sifat, ishlab chiqarish quvvati, qadoqlash, brend va logistika tayyorgarligini baholashidir. Bu yondashuv xalqaro xaridor bilan muzokaraning natijadorligini oshiradi, chunki xaridor faqat mahsulot namunasiga emas, balki yetkazib berish barqarorligi, auditdan o'tish qobiliyati, hujjatlar va sifat tizimiga ham e'tibor beradi. ITC materiallarida ham KO'K raqobatbardoshligida sifat va standartlarning muhimligi qayd etilgan [14].

ETI indeksining afzalligi eksportga tayyorlikni ko'p mezonli baholashidadir. 70 ball va undan yuqori guruhni bevosita kontraktatsiyaga yo'naltirish resurslarni eng tayyor korxonalarga tez safarbar qilish imkonini beradi; 50–69 ball oralig'idagi korxonalar uchun maqsadli akseleratsiya qisqa muddatli "bo'shliq"larni yopishga xizmat qiladi; 50 balldan past korxonalarda esa marketingdan oldin ishlab chiqarish va boshqaruv transformatsiyasi ustuvor bo'ladi. Biroq indeksning vazn koeffitsiyentlari dastlabki taklif xarakteriga ega. Ularni amaliyotda bir nechta tarmoq va korxona kesimida ekspert baholash, faktik eksport natijalari bilan taqqoslash va statistik validatsiya orqali aniqlashtirish zarur.

Umuman, tadqiqotning konseptual natijasi "eksport ekotizimi" tamoyilidir. Unda hududiy eksport markazi moliyaviy va sug'urta xizmatlarini koordinatsiya qiladi, korxonalar umumiy logistika va sertifikatlash infratuzilmasidan foydalanadi, raqamli platforma xizmatlarga onlayn kirishni ta'minlaydi, davlat-xususiy sheriklik esa kapital talab qiladigan logistika obyektlarini yaratadi. Bunday tizimning iqtisodiy mantiqi oddiy: moliya eksport operatsiyasini boshlaydi, sug'urta va kafolat uni himoyalaydi, xejirlash bozor tebranishlarini cheklaydi, logistika mahsulotni arzonroq va tezroq yetkazadi, sorsing akseleratsiyasi esa mahsulot va korxonani xalqaro xaridor talabiga moslashtirib, kontrakti shakllantiradi. Natijada hududiy eksport siyosati alohida imtiyozlar majmuasidan natijaga yo'naltirilgan qiymat zanjirini boshqarish tizimiga o'tadi.

Conclusion

Tadqiqot natijalari hududiy eksportni rag'batlantirishning samarali modeli eksportyorning tashqi bozorga chiqish jarayonini bir nechta o'zaro bog'langan iqtisodiy mexanizmlar orqali uzluksiz qo'llab-quvvatlashi zarurligini ko'rsatdi. Buxoro viloyati misolida moliyaviy-kredit va soliq vositalari, eksport sug'urtasi va kredit kafolati, xejirlash, logistika hamda eksportga tayyorlash xizmatlarini yagona eksport ekotizimiga birlashtirish maqsadga muvofiq deb topildi.

Birinchidan, eksportoldi kreditlash, faktoring, lizing va kredit kafolatini bir paketda taklif qilish kichik va o'rta eksportyorlarning aylanma mablag' hamda garov bilan bog'liq to'siqlarini kamaytiradi. QQSni qaytarish jarayonini raqamlashtirish va tezlashtirish eksportyor likvidligini saqlashga xizmat qiladi. Ikkinchidan, sug'urta kompaniyasi, kafolat instituti va bankning o'zaro bog'langan modeli tashqi savdo risklari hamda kredit riskini bir vaqtda boshqarish imkonini beradi. Uchinchidan, real eksport shartnomasiga bog'langan xejirlash modeli fyuchers, forvard, opsion va svop vositalari orqali narx va valyuta tebranishlarining eksport daromadiga ta'sirini cheklash imkoniyatini yaratadi.

Toʻrtinchidan, Buxoro eksportini Navoiy xalqaro aeroportining aviatsiya-logistika imkoniyatlari bilan integratsiyalovchi “Porto Franco” modeli hududiy konsolidatsiya, boʻxona, saqlash, qadoqlash, yengil qayta ishlash va xalqaro aviayuk tashuvini yagona zanjirga birlashtirishga qaratilgan. “Bukhara Export Gateway” satellit terminali ushbu tizimning Buxoro viloyatidagi tayanch boʻgʻini sifatida taklif qilindi. Boshqaruv va moliyalashtirishda davlat-xususiy sheriklikka tayangan aralash model davlat budjeti yukini cheklash va professional logistika operatorlarini jalb etish imkonini beradi.

Beshinchidan, “Sorsing akselerasiyasi markazi” mahalliy korxonalarni aniqlash, eksportga tayyorlik pasportini tuzish, xalqaro standart va sertifikatlariga moslashtirish, brending va qadoqlashni takomillashtirish, xorijiy xaridorlar bilan B2B aloqalarni tashkil qilish va eksportdan keyingi monitoringgacha boʻlgan xizmatlarni markazlashtirishi lozim. Taklif etilgan “Eksportga tayyorlik indeksi” korxonalarni resurs talabiga qarab segmentlash va akseleratsiya dasturlarini differensial tashkil etishga yordam beradi.

Taklif etilgan mexanizmlarning amaliy joriy etilishi uchun keyingi bosqichda korxonalar kesimida empirik maʼlumotlar asosida ETI vaznlarini validatsiya qilish, xejirlash boʻyicha pilot loyihalarni real shartnomalar bilan sinash, “Porto Franco” va “Bukhara Export Gateway” uchun toʻliq texnik-iqtisodiy asos ishlab chiqish hamda har bir mexanizm boʻyicha aniq KPI tizimini belgilash zarur. Shunda hududiy eksportni qoʻllab-quvvatlash choralari faqat resurs ajratishga emas, balki eksport tushumi, yuqori qoʻshilgan qiymat, yangi bozorlar, takroriy buyurtmalar va barqaror bandlik kabi oʻlchanadigan natijalarga yoʻnaltiriladi.

Literature

1. WTO. World Trade Report 2023: Re-globalization for a Secure, Inclusive and Sustainable Future. Geneva: World Trade Organization, 2023.
2. Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining 2022-yil 28-yanvardagi PF-60-son Farmoni “2022–2026-yillarga moʻljallangan Yangi Oʻzbekistonning taraqqiyot strategiyasi toʻgʻrisida”. Toshkent, 2022. <https://president.uz/oz/lists/view/4954>.
3. Oʻzbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 24-maydagi PQ-4337-son Qarori “Eksport faoliyatini moliyalashtirish va sugʻurta himoyasi mexanizmlarini kengaytirish chora-tadbirlari toʻgʻrisida”. Toshkent, 2019. <https://lex.uz/ru/docs/-4351732?ONDATE=01.01.2025%2001>.
4. Eksportni ragʻbatlantirish agentligi; “Oʻzsanoateksport”. Eksportni moliyaviy qoʻllab-quvvatlash va kafolat dasturlari. Toshkent, 2024. – 125 b.
5. Berne Union. Export Credit and Investment Insurance Industry Report. London, 2023. -P. 67.
6. “Oʻzbekinvest” eksport-import sugʻurta kompaniyasi. Eksport kreditlari va operatsiyalarini sugʻurtalash boʻyicha materiallar. Toshkent, 2025. -136 b.
7. World Bank. Connecting to Compete 2023: Trade Logistics in the Global Economy (Logistics Performance Index). Washington, DC: World Bank Group, 2023.
8. OECD. Trade Facilitation and the Global Economy. Paris: OECD Publishing, 2018. P. 15–70.
9. UNECE. Trade Facilitation Implementation Guide: Single Window Recommendations. Geneva: United Nations, 2022.
10. Anderson J.E., van Wincoop E. Trade Costs // Journal of Economic Literature. 2004. Vol. 42, No. 3. P. 691–751.
11. Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI). Export development and market access support materials. https://www.wto.org/library/events/event_resources/devel_2702202515/738_2199.pdf.
12. Japan External Trade Organization (JETRO). Export promotion, business matching and market support materials. <https://www.jetro.go.jp/en/>.
13. Germany Trade & Invest (GTAI). Foreign trade, market information and business support materials. <https://www.exportkreditgarantien.de/en/knowledge/knowledge-transfer/background-knowledge/collaboration>.
14. International Trade Centre. SME Competitiveness Outlook 2023: Quality and Standards. Geneva: ITC, 2023. <https://nrwglobalbusiness.com/nrw-as-location/this-speaks-well-for-nrw/business-location-nrw-europes-heartbeat?>