

KORXONALARDA RAQOBATBARDOSH EKSPORTNI YO'LGA QO'YISH VA MARKETING STRATEGIYALARI

Toshov Mirzabek Hakimovich

Osiyo xalqaro universiteti

Raxmonqulova Nafisa Olimjon qizi

Osiyo xalqaro universiteti

Annotatsiya: Korxonalarda eksport tadbirkorligini boshlashda bir qator strategiyalardan foydalanish jahon bozoriga kirishga intilayotgan tadbirkorlar uchun keng imkoniyatlarni ochib beradi.

Import-eksport aloqalari xalqaro chegaralar orqali tovarlar va xizmatlar almashinuvi orqali rivojlanadi va barcha o'Ichamdagi kompaniyalarni o'z ichiga oladi.

Eksport tadbirkorligining har xil turlari mavjud bo'lib, ularning har biri o'ziga xos xususiyat va ehtiyojlarga ega. Import-eksport tadbirkorligini yo'lga qo'yishning asosiy afzalliklaridan biri jahon bozoriga chiqishdir. Tovarlarini butun dunyo bo'ylab tarqatish orqali rentabellik va o'sish salohiyati yuqori bo'lishi mumkin.

Biroq, bu bozor haddan tashqari to'yingan va yuqori raqobatbardosh bo'lishi mumkin. Eksportchi korxona ushbu tadbirkorlikning afzalliklari va qiyinchiliklarini diqqat bilan ko'rib chiqishi va qaysi biri maqsadga mos kelishini hal qilishi zarur.

Kalit so'zlar: Marketing, eksport, globallash, integratsiya, biznes, raqobat

Korxonalarda eksportni yo'lga qo'yish hamda marketingni amalga oshirish bosqichlari.

1. Eksport qilinadigan mahsulotlarni aniqlash.

Eksport tadbirkorligini mahsulot yoki xizmatlarni aniq belgilashdan boshlanadi. Bu jahon bozorlarida yuqori talabga ega bo'lganlarni aniqlash va import yoki eksport uchun yashovchanligini baholash uchun turli tovarlar va tarmoqlarni o'rganishni talab qiladi. Eksport uchun mahsulotni tanlashda bozor tendensiyalari, qoidalar, tariflar, yuk tashish xarajatlari va raqobatchilarni hisobga olish kerak bo'lgan hal qiluvchi omillardir. Shuningdek, maqsadli bozor mavjudligini tasdiqlash uchun tanlangan mahsulot uchun potensial yetkazib beruvchilar va xaridorlarni tanib olish ham juda muhimdir.

2. Ta'minotchilarni aniqlash

Eksport qilinadigan tovarlar yoki xizmatlarni aniqlagandan so'ng, keyingi qadam mahsulotlarni yetkazib berishga qodir ta'minotchilarni aniqlashdir. Bu jarayon mahsulot ishlab chiqarilgan mamlakat yoki mamlakatlarda potensial yetkazib beruvchilarni tadqiq qilish va joylashtirishni o'z ichiga oladi.

Yetkazib beruvchilarni topish uchun onlayn ma'lumotnomalar, ko'rgazmalar va sanoat

birlashmalaridan foydalanish va ularni sifat, ishonchlilik va narx kabi omillar asosida baholash zarur. Ta'minotchilar bilan mustahkam munosabatlarni rivojlantirish yuqori sifatli mahsulotlar va o'z vaqtida yetkazib berishni ta'minlash uchun juda muhimdir.

3. Yetkazib berish imkoniyatlari bilan tanishish

Eksport tadbirkorligini boshlashning uchinchi bosqichi yuk tashish imkoniyatlarini o'rganishdir. Havo, dengiz yoki quruqlik transporti kabi turli xil yuk tashish variantlarini tanlash mumkin. SHuningdek mahsulotlarning tabiatiga, ikki mamlakat orasidagi masofaga va ajratilgan budjetga bog'liq bo'ladi. Operatsiyalarning narxi va samaradorligi kabi omillarni hisobga olish qo'shimcha ravishda muhimdir.

4. Biznes-rejani ishlab chiqish

Eksport tadbirkorligini boshlashda biznes-rejani tuzish juda muhimdir. Ushbu keng qamrovli hujjat biznesning maqsadlari, strategiyalari va moliyaviy prognozlarini belgilaydi - ehtimoliy qiyinchiliklar va imkoniyatlarni ta'kidlab, yo'l xaritasi bo'lib xizmat qiladi.

Bundan tashqari, yaxshi ishlab chiqilgan reja moliyalashtirishni ta'minlash, investorlarni jalb qilish hamda istiqbolli sheriklar va xodimlarga qarashlarni yetkazishda yordam beradi.

Quyida eksport biznes-rejasini tuzishning asosiy nuqtalari keltirilgan.

- Nishon mijozlar

Ishonchli mijozlar bazasisiz biznes yuritib bo'lmaydi. Potensial mijozlarni aniqlash qadamlari:

- Qaysi mahsulotlarga talab borligini aniqlash va potensial mijozlarni aniqlash uchun bozor tendensiyalarini tahlil qilish;
- Raqobatni o'rganish va ularning maqsadli bozorlarini aniqlash;
- Potensial mijozlarning ehtiyojlari va afzalliklarini tushunish uchun yosh, jins, daromad va turmush tarzi kabi demografik ma'lumotlarni o'rganish;
- Potensial mijozlarning fikr-mulohazalarini to'plash uchun so'rovlar va fokus-guruhlarini o'tkazish;
- Potensial mijozlar bilan bog'lanish hamda ularning qiziqishlari va afzalliklari haqida ma'lumot to'plash uchun ijtimoiy media platformalaridan foydalanish.

Umuman olganda, maqsadli bozorni tushunish samarali marketing strategiyalarini ishlab chiqish va import-eksport tadbirkorligigiz muvaffaqiyatini ta'minlash uchun zarurdir.

Prognoz qilingan xarajatlar

Eksport tadbirkorligini boshlash turli xarajatlarni, jumladan, bir martalik xarajatlarni va doimiy operatsion xarajatlarni o'z ichiga oladi. Eksport tadbirkorligini boshlash uchun umumiy xarajatlarni prognozlashda hisobga olinishi mumkin bo'lgan ba'zi xarajatlar:

- Biznesni ro'yxatdan o'tkazish, ruxsatnomalar va litsenziya to'lovlari kabi

boshlang'ich xarajatlar;

- Ta'minotchilarni qidirish va shartnomalar tuzish bilan bo'liq xarajatlar, masalan, sayohat xarajatlari va yuridik to'lovlar
- Yuk tashish va logistika xarajatlari, masalan, transport to'lovlari, sug'urta va bojxona to'lovlari;
- Ofis ijarasi, marketing xarajatlari va xodimlarni yollash kabi operatsion xarajatlar;
- Veb-saytlarni ishlab chiqish, dasturiy ta'minotga obuna bo'lish va uskunalarni sotib olish kabi turli xarajatlar.

5. Biznes tuzilmani tanlash

Eksportchi korxona tanlagan tuzilma biznesining huquqiy va moliyaviy majburiyatlarini, shuningdek, soliq majburiyatlari va shaxsiy aktivlarini belgilaydi. Har bir tuzilmaning afzalliklari va kamchiliklarini tushunish va biznes uchun to'g'ri tanlash orqali qonuniy va soliq talablariga rioya qilinishiga ishonch hosil qilish mumkin.

Yagona mulkdorlik

Yakka tartibdagi tadbirkorlik bu oddiy tadbirkorlik tuzilmasi bo'lib, unga jismoniy shaxs egalik qiladi va boshqaradi.

Afzalliklari: Oson sozlash va texnik xizmat ko'rsatish, to'liq nazorat qilish, moslashuvchanlik va barcha daromadlarni saqlab qolish.

Kamchiliklari: Cheksiz shaxsiy javobgarlik, kapitalni to'plash qiyin bo'lishi mumkin, egasi nafaqaga chiqqanda yoki vafot etganida tugatilishi va cheklangan ishonch.

To'liq nazorat qilishni xohlaydigan va cheklangan shaxsiy aktivlari xavf ostida bo'lgan tadbirkorlar uchun mos variant.

Umumiy hamkorlik

To'liq sheriklik ikki yoki undan ortiq kishining biznesga egalik qilishini va yuritishini o'z ichiga oladi.

Afzalliklari: Oddiy sozlash, birgalikda qaror qabul qilish, birlashtirilgan resurslar va soliq imtiyozlari.

Kamchiliklari: Cheksiz shaxsiy javobgarlik, yuzaga kelishi mumkin bo'lgan nizolar, sherik harakatlari uchun birgalikdagi javobgarlik va cheklangan kapitalni jalb qilish imkoniyatlari.

Bu umumiy mas'uliyatni xohlaydigan, ammo sheriklar o'rtasida ishonch va muloqotni talab qiladigan tadbirkorlar uchun ideal variant.

Cheklangan hamkorlik

Ushbu shakldagi korxona kamida bitta to'liq sherik va bitta cheklangan sherikdan iborat bo'ladi. Cheklangan sherik odatda minimal boshqaruv bilan biznesning asosiy investori hisoblanadi. Bosh sherik biznes bilan ko'proq shug'ullanadi va kompaniya faoliyatini nazorat qiladi.

Afzalliklari: Cheklangan sheriklar uchun cheklangan javobgarlik, boshqaruvning

moslashuvchanligi va nazoratdan voz kechmasdan kapitalni jalb qilish qobiliyati.

Kamchiliklari: To'liq sheriklar uchun cheksiz javobgarlik, yuzaga kelishi mumkin bo'lgan nizolar, murakkab qonuniy talablar va boshqa tuzilmalarga nisbatan cheklangan kapitalni jalb qilish imkoniyatlari.

Ushbu parametrlar nazoratni saqlab qolgan holda investor izlayotgan tadbirkorlar uchun mos keladi.

Mas'uliyati cheklangan jamiyat (MChJ)

MChJ sheriklik moslashuvchanligini korporativ javobgarlikni himoya qilish bilan birlashtiradi.

Afzalliklari: Cheklangan shaxsiy javobgarlik, boshqaruvning moslashuvchanligi, soliqqa tortish va kamroq tartibga soluvchi talablar.

Kamchiliklari: O'rnatish va texnik xizmat ko'rsatishning murakkabligi, cheklangan kapital jalb qilish imkoniyatlari, shaxsiy javobgarlik cheklovlari va yuqori operatsion xarajatlar.

MChJ moslashuvchanlikni va cheklangan javobgarlikni himoya qilishni xohlaydigan tadbirkorlar uchun juda mos keladi, lekin katta kapitalga muhtoj yoki yuqori yuridik xavf-xatarlarga duch keladigan korxonalarga mos kelmasligi mumkin.

Korporatsiya

Korporatsiya - bu aksiyadorlarga tegishli bo'lgan alohida yuridik shaxs.

Afzalliklari: Cheklangan shaxsiy javobgarlik, kapitalga oson kirish, doimiy mavjudlik va potensial soliq imtiyozlari.

Kamchiliklari: Murakkablik, tartibga soluvchi talablar, yuqori operatsion xarajatlar va ikki tomonlama soliqqa tortish.

Korporatsiya kapital va mas'uliyatni himoya qilishni istovchi tadbirkorlar uchun mos keladi, lekin xarajatlar va me'yoriy talablar tufayli kichik yoki o'rta biznes uchun ideal bo'lmasligi mumkin.

6. Biznesini ro'yxatdan o'tkazish

Biznes tuzilishi va nomi to'g'risida qaror qabul qilgandan so'ng, uning qonuniy mavjudligini aniqlash eksport tadbirkorligini ro'yxatdan o'tkazish kerak.

Ro'yxatdan o'tish jarayoni joylashuvi va biznes turiga qarab farq qiladi, lekin odatda har qanday zarur ruxsatnoma va litsenziyalarni olishni o'z ichiga oladi. Bu jarayon, shuningdek, Ish beruvchining identifikatsiya raqamini (EIN) olish va boshqa qonuniy va me'yoriy talablarga javob berishni ham o'z ichiga olishi mumkin.

Biznesni ro'yxatdan o'tkazish brendni himoya qilishi, mijozlar va yetkazib beruvchilar o'rtasida ishonchlilikni oshirishi hamda ularning qonuniy va soliq majburiyatlarini bajarishini ta'minlashi mumkin.

7. Kerakli litsenziyalar va ruxsatnomalarni olish

Biznesni ro'yxatdan o'tkazishga o'xshab, har qanday zarur litsenziya va

ruxsatnomalarni olish kompaniya uchun qonuniy muvofiqlikni ta'minlash uchun majburiy talabdir.

Eksport tadbirkorligi uchun kerak bo'lishi mumkin bo'lgan asosiy litsenziyalar va ruxsatnomalardan ba'zilari:

- Biznes litsenziyasi: Mamlakat yoki yurisdiksiyada qonuniy ravishda biznes yuritish uchun umumiy biznes litsenziyasi talab qilinadi.

- Import-eksport litsenziyasi: Ushbu litsenziya odatda tovarlarni xalqaro chegaralar orqali import qilish va eksport qilish uchun talab qilinadi. U import qiluvchi raqami, eksportchi identifikatsiya raqami yoki shunga o'xshash nom bilan tanilgan bo'lishi mumkin.

- Mahsulotga oid ruxsatnomalar: Qishloq xo'jaligi tovarlari, farmasevtika mahsulotlari, kimyoviy moddalar va nazorat qilinadigan moddalar kabi ayrim mahsulotlar tegishli davlat organlaridan qo'shimcha ruxsatnomalar yoki litsenziyalarni talab qilishi mumkin.

- Salomatlik va xavfsizlik uchun ruxsatnomalar: Bu oziq-ovqat, ichimliklar yoki tibbiy asboblari kabi muayyan tovarlar uchun sog'liq va xavfsizlik qoidalariga muvofiqligini ta'minlash uchun talab qilinishi mumkin.

- Karantin ruxsatnomalari: O'simliklar, hayvonlar yoki ayrim oziq-ovqat mahsulotlarini import qiluvchi mamlakatning bioxavfsizlik standartlariga javob berishini ta'minlash uchun karantin ruxsatnomasi talab qilinishi mumkin.

- Kelib chiqish sertifikat: Ba'zi mamlakatlar tovar ishlab chiqarilgan yoki ishlab chiqarilgan mamlakatni tekshirish uchun kelib chiqish sertifikatini talab qiladi.

- Ekspeditor litsenziyasi: Agar ekspeditor bilan ishlanayotgan bo'lsa, ular mamlakatda ishlash uchun litsenziyaga muhtoj bo'lishi mumkin.

Shuni ta'kidlash kerakki, litsenziyalar va ruxsatnomalarni olish jarayoni biznesning joylashuvi va turiga qarab farq qilishi mumkin.

8. Xavfsiz moliyalashtirish

Moliyalashtirishni ta'minlash import-eksport tadbirkorligini boshlashda muhim qadamdir, chunki u inventar sotib olish, mahsulotlarni jo'natish va biznesni sotish kabi xarajatlarni qoplash uchun katta kapital qo'yilmalarni talab qiladi. Biznes ehtiyojlarini qondirish uchun turli xil moliyalashtirish variantlarini ko'rib chiqish mumkin, shu jumladan:

- biznes kreditlari
- grantlari
- ventur kapitalini moliyalashtirish
- kraudfanding (crowdfunding)
- peer-to-peer kreditlash
- shaxsiy tejash

Har bir moliyalashtirish variantining o'z afzalliklari va xarajatlari bor va korxona uchun ularning imkoniyatlarini mas'uliyat bilan ko'rib chiqish va potensial investorlar yoki kreditorlarga taqdim etish uchun mustahkam biznes-rejani yaratish juda muhimdir.

9. Biznes bank hisobini ochish

Alohida hisob qaydnomasiga ega bo'lish biznes xarajatlarini va daromadlar oqimini kuzatib borishga yordam beradi, bu o'z navbatida buxgalteriya hisobi va soliq to'lovlarini osonlashtiradi.

Shuningdek, u mijozlar va yetkazib beruvchilar uchun yanada professional imidjni taqdim etadi va biznes qarzga tushib qolsa yoki sudga tortilgan taqdirda shaxsiy aktivlarni himoya qiladi.

Biznes bank hisobini ochish uchun odatda biznes litsenziyalari, tashkilot to'g'risidagi hujjat va identifikatsiya kabi hujjatlarni taqdim etish kerak. Bundan tashqari, biznes ehtiyojlari uchun eng yaxshi hisobni topish uchun boshlang'ich pul miqdorini kiritish va turli bank variantlarini solishtirish kerak bo'lishi mumkin.

10. Biznes sug'urtasini olish

Biznes sug'urtasini ta'minlash import-eksport tadbirkorligini operatsiyalarni to'xtatishi yoki moliyaviy yo'qotishlarga olib kelishi mumkin bo'lgan kutilmagan hodisalardan himoya qilish uchun juda muhimdir.

Biznes sug'urtasini olish uchun tadbirkorlar sug'urta qoplamalari, chegirmalar va mukofotlar kabi jihatlarni hisobga olgan holda turli xizmat ko'rsatuvchilari siyosatlarini tekshirishlari va solishtirishlari kerak. Siyosatni sinchkovlik bilan o'rganish, qo'shimchalar va istisnolarni tushunish, biznesning yetarlicha himoyalanganligini kafolatlash uchun yuridik va moliyaviy mutaxassislar bilan maslahatlashish juda muhimdir.

11. Biznesni bozorga chiqarish va marketing

Oxirgi bosqichda potensial mijozlarni jalb qilish va biznes rivojlanishi uchun marketing rejasi ishlab chiqiladi.

Eksport tadbirkorligida samarali marketing usullari:

- Onlayn muhitda mavjud bo'lish, potensial mijozlar bilan bog'lanish uchun veb-sayt va ijtimoiy media hisoblarini yaratish;
- Bozorga kirish uchun bozorga oid ijtimoiy media guruhlariga qo'shilish hamda sanoat tendensiyalari va yangiliklaridan xabardor bo'lib borish;
- Voqealar, resurslar va potensial mijozlar bilan bog'lanish imkoniyatlari haqida xabardor bo'lish uchun sanoat birlashmalariga murojaat qilish;
- Mahsulot yoki xizmatlarni namoyish qilish va potensial mijozlar yoki hamkorlar bilan uchrashish uchun savdo ko'rgazmalari va vebinarlarda qatnashib borish;
- Elektron pochta marketingi, axborot byulletenlari va boshqa tushuntirish ishlari orqali joriy va potensial mijozlar bilan doimiy bog'lanib turish;

- Google yoki Facebook reklamalari kabi pullik reklama imkoniyatlarini ko'rib chiqish.

Marketing doimiy jarayon bo'lib, maqsadli auditoriyaga samarali erishish uchun marketing strategiyalaringizni muntazam ravishda ko'rib chiqish va moslashtirish muhimdir.

Marketing strategiyalarini samarali qo'llash orqali brenddan xabardorlikni oshirish, mijozlaringiz bilan munosabatlarni kengaytirish va oxir-oqibat savdo va daromadni oshirish mumkin.

XULOSA

- **Xalqaro miqyosda tovarlarni sotib oladigan va sotadigan, turli mamlakatlardagi xaridorlar va sotuvchilar o'rtasida vositachi bo'lib ishlaydigan korxonalardir. Eksport vositachisi bir mamlakatdagi ishlab chiqaruvchilar yoki yetkazib beruvchilardan mahsulot sotib oladilar va keyin ularni boshqa mamlakatdagi xaridorlar yoki distribyutorlarga sotadi. Ular mahsulot ishlab chiqarish bilan shug'ullanmaydi, balki dunyoning turli burchaklarida joylashgan tomonlar o'rtasidagi bitimlarni osonlashtirishga qaratilgan.**

Biroq, bu bozor haddan tashqari to'yingan va yuqori raqobatbardosh bo'lishi mumkin. Eksportchi korxona ushbu tadbirkorlikning afzalliklari va qiyinchiliklarini diqqat bilan ko'rib chiqishi va qaysi biri maqsadga mos kelishini hal qilishi zarur.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Avazovna, R. L., & Hakimovich, T. M. (2024). MINTAQAVIY IQTISODIYOTNING TAMOYILLARI VA MAMLAKATIMIZ IQTISODIYOTI BILAN BOG'LIQLIGI. *STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS*, 1(3), 97-103.

2. Hakimovich, T. M., & Avazovna, R. L. (2024). AHOLI BANDLIGINI OSHIRISH. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(3), 314-322.

3. Hakimovich, T. M., & Avazovna, R. L. (2024). BUXORO VILOYATIDA XIZMAT KO'RSATISH SOHASI VA BANDLIK. *STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS*, 1(3), 67-73.

4. Avazovna, R. L., & Hakimovich, T. M. (2024). YASHIRIN IQTISODIYOTNING MILLIY JAMIYATIMIZGA TA'SIRI. *STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS*, 1(3), 104-108.

5. Toshov, M. (2023). HR BOSHQARMASIDA KPI TIZIMI. *Modern Science and Research*, 2(12), 470-476.

6. Hakimovich, T. M. (2024). Xizmat Ko'rsatish Sohasida Aholi Bandligini Oshirishning Nazariy-Metodologik Asoslari. *Miasto Przyszłości*, 54, 987-995.

7. Toshov, M. (2023). PERSONNEL MANAGEMENT AND THEIR EVALUATION IN MANAGEMENT. *Modern Science and Research*, 2(10), 535-541.
8. Hakimovich, T. M. (2024). XODIMLARNI BOSHQARISHDA KPI SAMARADORLIGI TAHLILI. *Gospodarka i Innowacje*, 46, 270-273.
9. Toshov, M. (2024). STRATEGIC MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION. *Modern Science and Research*, 3(2), 461-468.
10. Toshov, M. (2024). PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM. *Modern Science and Research*, 3(2), 603-608.
11. Toshov, M. (2024). MODERN MANAGEMENT AND DIGITALIZATION. *Modern Science and Research*, 3(5), 728-734.
12. Toshov, M. (2024). IQDISODIY NOCHOR KORXONALARNI MOLIYAVIY SOGLOMLASHTIRISHNING MOLIYA-KREDIT MEXANIZMLARINI TAKOMILLASHTIRISH. *Modern Science and Research*, 3(6).
13. Hakimovich, T. M. (2024). THE SYSTEM OF KEY PERFORMANCE INDICATORS AS A TOOL IMPROVEMENTS MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION. *Gospodarka i Innowacje*, 47, 353-358.
14. Hakimovich, T. M. (2024). KORPORATIV KORXONALARDA ISH O'RINLARINI YARATISH VA BANDLIKNI TA'MINLASHNING SAMARALI USULLARI.
15. Raxmonqulova, N. O. (2025). TASHKILOTNING MOLIYAVIY REJASI VA UNING MUVAFFAQUIYATGA TA'SIRI. *Science, education, innovation: modern tasks and prospects*, 2(1), 8-14.
16. Raxmonqulova, N. O. (2025). HODIMLARNI RAG 'BATLANTIRISH VA MOTIVATSIYA ORQALI ISH SAMARADORLIGINI OSHIRISH. *The latest pedagogical and psychological innovations in education*, 2(1), 29-35.
17. қизи Рахмонқулова, Н. О. (2023). КИЧИК САНОАТ ЗОНАЛАРИНИНГ ХУДУДЛАР ИҚТИСОДИЁТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШДАГИ ЎРНИ. "Экономика и туризм" международный научно-инновационной журнал, 6(14).
18. Явмутов, Д. Ш., & Ракхманқулова, Н. О. (2021). Бухоро Вилоятида Кичик Саноат Зоналарининг Ривожланиши. *BOSHQARUV VA ETIKA QOIDALARI ONLAYN ILMIY JURNALI*, 1(2), 10-13.
19. Явмутов, Д. Ш., & Рахманқулова, Н. О. (2021). Роль образования в развитии предпринимательства. *Ta'lim va rivojlanish tahlili onlayn ilmiy jurnali*, 1(2), 23-28.
20. Qizi, R. N. O. (2024). YASHIL IQTISODIYOTGA OTISH ORQALI MILLIY IQTISODIYOTNI BARQAROR RIVOJLANTIRISH MASALALARI. *Gospodarka i Innowacje*, 54, 56-61.
21. Sh, Y. D., & Rakhmanqulova, N. O. (2021). XUSUSIY SHERIKCHILIK VA TURIZM KLASTERI SOHASIDAGI TADBIRKORLIK RIVOJIDA DAVLATNING O'RNI. *BARQARORLIK VA YETAKCHI TADQIQOTLAR ONLAYN ILMIY JURNALI*, 1(2), 73-76.
22. Sh, Y. D., & Rakhmankulova, N. O. (2021). Risks in the Process of Digitalization of Business Activities. *TA'LIM VA RIVOJLANISH TAHLILI ONLAYN ILMIY JURNALI*, 1(2), 19-22.

23. Qizi, R. N. O. (2024). YASHIL IQTISODIYOTNI RIVOJLANTIRISH ORQALI MILLIY IQTISODIYOTNI BARQAROR O'SISH KO'RSATKICHLARI. *Gospodarka i Innowacje*, 54, 113-118.

24. Явмутов, Д. Ш., & Рахманкулова, Н. О. (2021). КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАСЧЕТА ПРОДУКЦИИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ. *IJTIMOY FANLARDA INNOVASIYA ONLAYN ILMIY JURNALI*, 1(2), 12-17.

25. Sh, Y. D., & Rakhmanqulova, N. O. (2021). Innovative approaches to the use of digital technologies in theeconomy. *BARQARORLIK VA YETAKCHI TADQIQOTLAR ONLAYN ILMIY JURNALI*, 1(2), 77-80.

26. Junayduloevich, A. A., Bakhridinovna, A. N., & Olimovna, R. N. Business and Product Delivery in the Context of Covid-19. *JournalNX*, 1305-1307.

27. Mukhammedrizaevna, T. M., Bakhridinovna, A. N., & Olimovna, R. N. TOURIST LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: STRATEGIES FOR REDUCING COST AND IMPROVING SERVICE. *Zbiór artykułów naukowych recenzowanych*, 90.

28. Алимова, Ш. А., & Джураева, М. С. (2025). ИННОВАЦИИ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(4), 120-126.

29. Алимова, Ш. А., & Джураева, М. С. (2025). СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(4), 82-89.

30. Джураева, М. С., & Алимова, Ш. А. (2025). РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТЕКСТ. *THEORY OF SCIENTIFIC RESEARCHES OF WHOLE WORLD*, 1(3), 41-49.

31. Bahodirovich, X. B. (2025). KORXONALARDA ICHKI NAZORAT TIZIMINI TASHKIL QILISH. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(4), 72-78.

32. Bahodirovich, X. B. (2025). O'ZBEKISTONDA SOLIQ NAZORATINI AMALGA OSHIRISH SHAKLLARI. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(4), 47-53.

33. Bahodirovich, X. B. (2025). RIVOJLANGAN MAMLAKATLARDA MOLIYAVIY NAZORATNI TASHKIL ETISH AMALIYOTI. *MODERN EDUCATIONAL SYSTEM AND INNOVATIVE TEACHING SOLUTIONS*, 1(5), 29-34.

34. Bahodirovich, X. B. (2025). SUG'URTA TASHKILOTLARIDA MOLIYAVIY NAZORATNI TASHKIL ETISH. *STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS*, 1(4), 37-43.

35. EI, I. (2024). BUXORO VILOYATIDA CHORVACHILIK TARMOG 'I YASHILLASHISH HOLATI TAHLILI. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(3), 165-171.

36. EI, I. (2024). MILLIY KOMPANIYALAR RAQOBATBARDOSHLIGI OMILLARI. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(3), 168-174.

37. El, I. (2024). EKSPORT RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISHDA DIVERSIFIKATSIYANING AHAMIYATI. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(3), 175-182.
38. El, I. (2024). QISHLOQ XO 'JALIGI TARMOQLARINI YASHIL IQTISODIYOT ORQALI RIVOJLANTIRISH YO 'LLARI. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(3), 172-180.
39. Raxmonqulova, N. O. (2025). TASHKILOT MAQSADLARINI BELGILASH VA ULARGA ERISHISH BO 'YICHA STRATEGIK REJALASHTIRISH JARAYONLARI. *Science, education, innovation: modern tasks and prospects*, 2(1), 22-28.
40. Raxmonqulova, N. O. (2025). SAMARALI RAHBARNING XUSUSIYATLARI, LIDERLIK USULLARI VA ULARNING TASHKILOT MUVAFFAQIYATIGA TA'SIRI. *Science, education, innovation: modern tasks and prospects*, 2(1), 29-35.
41. Raxmonqulova, N. O. (2025). TASHKILOTNING TURLI TUZILMALARI VA ULARNI BOSHQARISH USULLARINING AFZALLIKLARI. *Science, education, innovation: modern tasks and prospects*, 2(1), 15-21.
42. Sodiqova, N. T., & Quدراتova, G. M. (2025). IQTISODIYOTNI RAQAMLI KO 'RSATISHDA SANOATNING O 'RNI. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(4), 42-50.
43. Azimov, B. F., Shadiyev, A. X., & Quدراتova, G. M. (2025). YENGIL SANOAT KORXONALARIDA INNOVATSION STRATEGIYALAR. *STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS*, 1(4), 15-22.
44. Azimov, B. F., & Quدراتova, G. M. (2025). TANNARXNI HISOBGA OLISH VA UNI OPTIMALLASHTIRISHNING ZAMONAVIY USULLARI. *MODERN EDUCATIONAL SYSTEM AND INNOVATIVE TEACHING SOLUTIONS*, 1(5), 40-46.
45. Azimov, B. F., & Quدراتova, G. M. (2025). KORXONALAR MAHSULOTLARI TANNARXINI ANIQLASHDA QO'LLANILADIGAN USULLAR. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(4), 54-61.
46. Azimov, B. F., & Quدراتova, G. M. (2025). XARAJAT TUSHUNCHASI VA MAHSULOT TANNARXINI SHAKLLANTIRISH: NAZARIYA VA AMALIYOT. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(4), 79-85.
47. Azimov, B. F., & Quدراتova, G. M. (2025). STANDARTLARGA MUVOFIQ XARAJATLARNI HISOBLASH USULI. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(4), 62-68.
48. Azimov, B. F., Shadiyev, A. X., & Quدراتova, G. M. (2025). TANNARX VA UNING IQTISODIY TAHLILDAGI ROLI: NAZARIY VA AMALIY YONDASHUVLAR. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(4), 86-93.
49. Azimov, B. F., & Quدراتova, G. M. (2025). BUYURTMA BO'YICHA XARAJATLARNI HISOBLASH USULI. *THEORY OF SCIENTIFIC RESEARCHES OF WHOLE WORLD*, 1(3), 24-30.

50. Supiyevna, B. M. (2024). IMPROVING THE EFFICIENCY OF LEADER LABOR IN THE MODERN MANAGEMENT SYSTEM. *Gospodarka i Innowacje*, 54, 51-55.

51. Заявитдинова, Н. М., Базарова, М. С., & Ходжиев, А. Б. (2022). ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА СТРАТЕГИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ УЗБЕКИСТАНА. *ББК 65.0501 А 43*, 265.

52. Supiyevna, B. M. (2023). USING EFFECTIVE WAYS OF CONDUCTING MARKETING RESEARCH IN INTERNATIONAL COMPANIES. *Gospodarka i Innowacje*, 41, 79-83.

53. To'rayevna, S. N. (2024). TEXNOLOGIYA DISKURSI VA YANGI MEDIA SIYOSIY IQTISODIYOTI.

54. Sodiqova, N. (2023). A POLITICAL ECONOMY ANALYSIS OF ECONOMIC SECURITY. *Modern Science and Research*, 2(12), 559-568.

55. To'rayevna, S. N. (2024). IQTISODIYOTNI MODERNIZATSIYALASH SHAROITIDA INNOVATSION SIYOSAT VA UNING SHAKLLANISH XUSUSIYATLARI.

56. To'rayevna, S. N. (2024). KORXONALARDA INNOVATSION LOYIHALARNI BAHOLASH TARTIBI VA TANLASH USULLARI.

57. To'rayevna, S. N. (2024). KORXONA FAOLIYATIDA INNOVATSIYALARNI BOSHQARISHNING XORIJ TAJRIBASIDAN FOYDALANISH IMKONIYATLARI.

58. Xudoynazarovich, S. A. (2024). CHALLENGES OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AND THEIR SOLUTIONS. *Ethiopian International Journal of Multidisciplinary Research*, 11(12), 398-402.

59. Khudoynazarovich, S. A. (2022). Features of evaluating the effectiveness of activities at the Bukhara State University. *Galaxy International Interdisciplinary Research Journal*, 10(11), 153-159.

60. Hakimovich, T. M., & Avazovna, R. L. (2024). "BUXORO SUV TA'MINOTI" MCHJ KORXONASINING UMUMIQTISODIY HOLATI. *MODERN EDUCATIONAL SYSTEM AND INNOVATIVE TEACHING SOLUTIONS*, 1(3), 390-398.

61. Hakimovich, T. M., & Avazovna, R. L. (2024). IQDISODIY NOCHOR KORXONALAR TAHLILI. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(3), 284-292.

62. Avazovna, R. L., & Hakimovich, T. M. (2024). MINTAQADA MEHNAT BOZORI. MEHNAT BOZORINI TARTIBGA SOLISHNING XUDUDIY ASOSLARI, AHOLI BANDLIGI VA UNI TAKOMILLASHTIRISH YOLLARI. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(3), 307-309.

63. Avazovna, R. L., & Hakimovich, T. M. (2024). OZBEKISTONDA ISHLAB CHIQRISH KUCHLARINI JOYLASHTIRISHNING OZIGA XOS XUSUSIYATLARI. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(3), 300-306.

64. Hakimovich, T. M. (2024). KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI RIVOJLANTIRISH. *Miasto Przyszłości*, 55, 1458-1463.

65. Akbarovna, N. N. (2024). O 'ZBEKISTON IQTISODIYOTINI BARQAROR RIVOJLANTIRISHDA MAKROIQTISODIY DASTURLARNI ISHLAB CHIQUISH VA AMALGA OSHIRUVCHI YONDASHUVLARDAN FOYDALANISH. *MODERN EDUCATIONAL SYSTEM AND INNOVATIVE TEACHING SOLUTIONS*, 1(3), 383-389.
66. Akbarovna, N. N. (2024). MILLIY IQTISODIYOTNI TAHLIL QILISHDA QO 'LLANILADIGAN ASOSIY KO 'RSATKICHLAR. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(3), 278-283.
67. Bobojonova, M. J., & Naimova, N. A. (2024). O'ZBEKISTON RESPUBLIKASIDA KASANACHILIKNI RIVOJLANTIRISH ISTIQBOLLARI. *MODERN EDUCATIONAL SYSTEM AND INNOVATIVE TEACHING SOLUTIONS*, 1(3), 277-282.
68. Очилов, Ш. Б., & Жумаева, З. К. (2017). Основные направления развития инноваций в республике Узбекистан. *Инновационное развитие*, (6), 45-47.
69. Jumayeva, Z. K., & Mamadjonov, G. N. (2024). Ways to Strengthen Financial Control in the Utilization of State Budget Funds. *EUROPEAN JOURNAL OF BUSINESS STARTUPS AND OPEN SOCIETY*, 4(1), 61-64.
70. Bustonovna, J. Z. (2024). ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL SECTORS IN REGIONAL DEVELOPMENT. *Ethiopian International Journal of Multidisciplinary Research*, 11(12), 394-397.
71. Bustonovna, J. Z. (2024). DAVLAT TASHKILOTLARINING FAOLIYATINI SAMARADORLIGINI OSHIRISHDA ISH YURITISH TIZIMINI RAQAMLASHTIRISHNING ZARURIY SHARTLARI.
72. Jumayeva, Z. (2024). JISMONIY SHAXSLAR DAROMADLARINI SOLIQQA TORTISH MEXANIZIMINI TAKOMILASHTIRISH. *Modern Science and Research*, 3(6).
73. Bustonovna, J. Z. (2024). RAQAMLI IQTISODIYOT SHAROITIDA ELEKTRON TIJORATNING RIVOJLANISH ISTIQBOLLARI.
74. Amanillo, R., & Azimov, B. F. (2025). ANALYSIS OF THE LABOR MARKET AND ITS IMPACT ON ECONOMIC DEVELOPMENT. *Ethiopian International Journal of Multidisciplinary Research*, 12(01), 22-27.
75. AT, I. (2024). IQTISODIYOTNING REAL SEKTORIGA INVESTITSIYA QILISHNING ZAMONAVIY TENDENSIYALARI VA MINTAQAVIY XUSUSIYATLARI TAHLILI. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(3), 149-155.
76. AT, I. (2024). MINTAQALAR VA MA'MURIY HUDUDLAR TADBIRKORLIK FAOLIYATINI INVESTITSIYA BILAN TA'MINLOVCHI IQTISODIY TIZIM SIFATIDA. *THEORY OF SCIENTIFIC RESEARCHES OF WHOLE WORLD*, 1(2), 249-255.
77. AT, I. (2024). MINTAQALARDA TADBIRKORLIK FAOLIYATINI INVESTITSIYA BILAN TA'MINLASH STRATEGIYASINING IQTISODIY MEXANIZMLARI. *THEORY OF SCIENTIFIC RESEARCHES OF WHOLE WORLD*, 1(2), 256-263.
78. AT, I. (2024). TADBIRKORLIK FAOLIYATINING DAVLAT TOMONIDAN QO 'LLAB QUVVATLANISHI VA SOHAGA MINTAQALAR MIQYOSIDA

INVESTITSIYA JALB QILISH SAMARADORLIGI. *THEORY OF SCIENTIFIC RESEARCHES OF WHOLE WORLD*, 1(2), 264-271.

79. Джураева, М. С., & Алимова, Ш. А. (2024). СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ. *STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS*, 1(2), 347-352.

80. Алимова, Ш. А., & Джураева, М. С. (2024). РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. *MODERN EDUCATIONAL SYSTEM AND INNOVATIVE TEACHING SOLUTIONS*, 1(3), 355-359.

81. Sadilloevna, D. M., & Abidovna, A. S. (2024). THE STRATEGIC ROLE OF MANAGEMENT IN ENTREPRENEURIAL SUCCESS. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(3), 220-225.

82. Avazovna, R. L. (2024). PENSIYA TA'MINOTINI MOLIYAVIY BARQARORLIGINI TA'MINLASH ORQALI PENSIYA QAMROVINI KENGAYTIRISH MASALALARI. *Miasto Przyszłości*, 55, 1469-1474.

83. Bobojonova, M. J., & Jumayeva, Z. B. (2025). YASHIL IQTISODNI O'RGANISHDA KERAKLI KO'RSATKICH XUSUSIYATLARI VA O'LCHOV TURLARI. *MODERN EDUCATIONAL SYSTEM AND INNOVATIVE TEACHING SOLUTIONS*, 1(5), 64-69.

84. Bobojonova, M. J., & Jumayeva, Z. B. (2025). YASHIL VA RAQAMLI O'TISHLAR AVTOMOBIL EKOTIZIMINI QANDAY O'ZGARTIRMOQDA. *THEORY OF SCIENTIFIC RESEARCHES OF WHOLE WORLD*, 1(3), 60-65.

85. Bobojonova, M. J., & Jumayeva, Z. B. (2025). O 'ZBEKISTONDA QISHLOQ XO 'JALIGI SOHASINING HOLATI VA RIVOJLANISH TENDENSIYALARI. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(4), 147-151.

86. Bobojonova, M. J., & Jumayeva, Z. B. (2025). YASHIL IQTISODIYOTDA IQLIM O'ZGARISHI BILAN PAYDO BO'LADIGAN MUAMMOLARNI OLDINI OLISH MAQSADIDA JORIY QILINGAN ISTIQBOLLI YO'NALISHLAR. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(4), 108-113.

87. Bobojonova, M. J., & Jumayeva, Z. B. (2025). XIX VA XX ASRLARDA INSTITUTIONALIZM IQTISODIY TA'LIMOTINING RIVOJLANISH DARAJASI. *STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS*, 1(4), 62-67.