

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

Ikromov. E. I.

Osiyo Xalqaro Universiteti o'qituvchisi

Annotatsiya: 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.

Kalit so'zlar: Eksport salohiyati, Jahon iqtisodiyotining globallashuvi, iqtisodiy o'sish, tashqi bozor, milliy iqtisodiyot, zamonaviy texnologiya, boshqaruv mexanizmi.

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'lchamdagi kompaniyalarni o'z ichiga oladi.

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.

Eksportchi korxonalar turlari

- **Eksport vositachisi** - 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.

- **Eksport savdo kompaniyasi** – bir mamlakatdan boshqasiga tovar va xizmatlarni eksport qilishga ixtisoslashgan import-eksport tadbirkorligining bir turi. Mahalliy ishlab chiqaruvchilar bilan hamkorlik qilib, ularga xorijiy xaridorlarni topishga va o'z mahsulotlarini xalqaro bozorlarda sotishga yordam beradi. Xaridorlar va sotuvchilar o'rtasida vositachilik qilishdan tashqari, ko'pincha eksport jarayonini osonlashtirish uchun bozorni o'rganish, moliyalashtirish va logistika yordami kabi boshqa xizmatlarni taqdim etadi.

- **Eksport boshqaruv kompaniyasi** - mahalliy ishlab chiqaruvchilarga o'z mahsulotlarini tashqi bozorlarga eksport qilishda yordam beruvchi kompaniya. Ular ishlab chiqaruvchilar nomidan agent sifatida ishlaydi va butun eksport jarayonini, jumladan marketing, tarqatish, logistika va to'lovlarni yig'ishni **nazorat qilish uchun**

javobgardir. Odatda qishloq xo'jaligi, elektronika yoki to'qimachilik kabi bir yoki bir nechta sohalarga ixtisoslashgan va ushbu mahsulotlar uchun xalqaro bozor haqida keng bilimga ega.

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. Tanlovin 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.

Logistika va tarqatish

Logistika va tarqatish eksport tadbirkorligining muhim tarkibiy qismidir, chunki ular mahsulotlarni mijozlarga o'z vaqtida va samarali yetkazib berishni ta'minlaydi.

Bu jarayon yetkazib beruvchidan xaridorgacha bo'lgan tovarlar oqimini boshqarishni o'z ichiga oladi, shu jumladan transport, omborxona va inventarni boshqarishni. Eksport kompaniyalari o'z mahsulotlarini o'z vaqtida va yaxshi holatda yetkazib berishni ta'minlash uchun ishonchli logistika va tarqatish tarmog'iga ega bo'lishi kerak.

Samarali logistika va tarqatish boshqaruvi orqali eksport kompaniyalari ushbu sohada uzoq muddatli muvaffaqiyat uchun muhim bo'lgan ishonchlilik va mijozlar ehtiyojini qondirish uchun obro'ga ega bo'lishlari mumkin.

Narxlar modeli

Eksport korxonalari narxlar modelini ishlab chiqishda turli omillarni, jumladan, ishlab chiqarish, tashish, bojxona to'lovlari va soliqlarni hisobga olishlari kerak. Mahsulot qiymatini, maqsadli bozorni va raqobatni hisobga olgan holda adolatli va raqobatbardosh narxni aniqlash muhim. Ko'pgina import-eksport korxonalari sotish narxini aniqlash uchun mahsulot tannarxiga ustama qo'shadigan "xarajat-plyus" narxlash modelidan

foydalanadilar.

Boshqalar esa, mahsulotning xaridor uchun qabul qilingan qiymatini hisobga oladigan qiymatga asoslangan narxlash modelidan foydalanishi mumkin.

Biznes nomi

Eksport tadbirkorligi uchun noyob nomni tanlash brend identifikatingizni aniqlashga va bozorda tan olinishiga yordam beradi. Biznes nomi esda qolarli, talaffuzi oson va mahsulot yoki xizmatlarni aks ettiruvchi bo'lishi kerak. Chalkashlik va huquqiy muammolarni oldini olish uchun u xuddi shu sohadagi boshqa korxonalardan ajralib turishi kerak. Noyob va esda qolarli biznes nomi kuchli onlayn mavjudlikni o'rnatishga va o'z brendingizni yaratishga yordam beradi.

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.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Ikromov, E. (2024). THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE ORGANIZATION AND CAPACITY BUILDING OF EXECUTIVE EMPLOYEE LABOR IN PUBLIC ADMINISTRATION BODIES. *Modern Science and Research*, 3(1), 939-946.
2. Ibodulloyevich, I. E. (2023). DAVLAT BUDJETI DAROMADLARINI TAQSIMLANISHINI TAKOMILLASHTIRISH. *Gospodarka i Innowacje.*, 41, 321-325.
3. Ibodulloyevich, I. E. (2023). MAHALLIY BUDJET DAROMADLARINI PROGNOZLASHTIRISHNI TAKOMILLASHTIRISHDAGI MUAMMOLAR.
4. Ibodulloyevich, I. E. (2023). KICHIK BIZNES VA XUSUSIY TADBIRKORLIKNI YANADA RIVOJLANTIRISH UCHUN QULAY ISHBILARMONLIK MUHITINI SHAKLLANTIRISH. *Gospodarka i Innowacje.*, 42, 481-484.
5. Ikromov, E. (2023). REGULATION OF BUSINESS ACTIVITY IS SIMPLIFIED. *Modern Science and Research*, 2(12), 1107-1111.
6. Ibodulloyevich, I. E. (2023). TADBIRKORLIK FAOLIYATINI TARTIBGA SOLISH SODDALASHTIRILADI.
7. Ibodulloyevich, I. E. (2024). DAVLAT BOSHQARUVI ORGANLARIDA RAHBAR XODIMLAR MEHNATINI TASHKIL ETISH VA SALOHIYATINI OSHIRISHNING NAZARIY ASOSLARI.
8. Ibodulloyevich, I. E. (2024). ZAMONAVIY MENEJMENT TAMOYILLARI VA USLUBLARIDAN FOYDALANISHDA RAHBAR MEHNATINING AHAMIYATI.
9. Ibodulloyevich, I. E. (2024). ZAMONAVIY MENEJMENT TIZIMIDA RAHBARLIK USLUBLARINING TASNIFLANISHI.
10. Ibodulloyevich, I. E. (2024). ISHLAB CHIQRISHDA RAHBAR MEHNATINING ASOSIY O'RNINI VA KORXONALAR IQTISODIY FAOLIYATIGA TA'SIRI. *Gospodarka i Innowacje.*, (45), 311-315.
11. Ibodulloyevich, I. E. (2024). Respublikada Xizmatlar Sifati Va Raqobatbardoshligini Oshirish Orqali Xizmatlar Eksportini Rivojlantirish Istiqbollari. *Gospodarka i Innowacje.*, 46, 247-251.
12. Ikromov, E. (2024). DIRECTIONS FOR IMPROVING THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS OF INCREASING THE QUALITY AND COMPETITIVENESS OF SERVICES. *Modern Science and Research*, 3(2), 803-810.

13. Ikromov, E. (2024). THEORETICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF MODERN MANAGEMENT AND ITS METHODS. *Modern Science and Research*, 3(2), 811-819.
14. Ikromov, E. (2024). USE OF FOREIGN EXPERIENCES IN THE ORGANIZATION OF MANAGERIAL WORK IN PRODUCTION ENTERPRISES AND ITS IMPROVEMENT. *Modern Science and Research*, 3(2), 820-828.
15. Ikromov, E. (2024). FOREIGN EXPERIENCES OF SERVICE SECTOR DEVELOPMENT. *Modern Science and Research*, 3(2), 794-802.
16. Ikromov, E. (2023). PROBLEMS IN IMPROVING THE FORECASTING OF LOCAL BUDGET REVENUES. *Modern Science and Research*, 2(10), 794-797.
17. Ikromov, E. (2024). THE IMPORTANCE OF MANAGERIAL WORK IN THE USE OF MODERN MANAGEMENT PRINCIPLES AND METHODS. *Modern Science and Research*, 3(1), 18-23.
18. Ibodulloyevich, I. E. (2024). XIZMAT KO 'RSATISH KORXONALARI FAOLIYATI SAMARADORLIGINI BAHOLASHGA USLUBIY YONDASHUV.
19. Ibodulloyevich, I. E. (2024). XIZMAT KO 'RSATISH KORXONALARINING O 'ZIGA XOS XUSUSIYATLARI VA AFZALLIKLARI.
20. Ibodulloyevich, I. E. (2024). XIZMAT KOR'SATISH KORXONALARI FAOLIYATI SAMARADORLIGINI OSHIRISHNING ILMIY-NAZARIY ASOSLARI.
21. Turayevich, I. A. (2024). Iqtisodiyotga Investitsiyalarni Jalb Qilish Va Boshqarishning O 'Ziga Xos Xususiyatlari. *Miasto Przyszłości*, 53, 1231-1237.
22. Ibragimov, A. T. (2024). MILLIY IQTISODIYOTGA XORIJIY INVESTITSIYANI JALB QILISHNI SOLIQLAR VOSITASIDA RAG 'BATLANTIRISH. *Gospodarka i Innowacje*, 51, 116-122.
23. Turayevich, I. A. (2024). Milliy Iqtisodiyotga Xorijiy Investitsiyalarni Jalb Qilishda Soliqlarning O 'Rni. *Gospodarka i Innowacje*, 53, 205-213.
24. Aziz, I. (2023). O'zbekistonda xorijiy investitsiyani jalb qilishni soliqlar vositasida rag'batlantirish yo'llari. *SAMARALI TA'LIM VA BARQAROR INNOVATSIYALAR JURNALI*, 1(5), 191-196.
25. Qudratova, G. M., & Sodiqova, N. T. (2024). AHOLINING O'ZINI O'ZI BANDLIGINI RIVOJLANTIRISHNING NAZARIY ASOSLARI. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(2), 321-325.
26. Sodiqova, N. T., & Qudratova, G. M. (2024). INNOVATIVE MANAGEMENT AS A FACTOR OF SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE. *ANALYSIS OF MODERN SCIENCE AND INNOVATION*, 1(2), 315-320.
27. Sodiqova, N. T., & Qudratova, G. M. (2024). KORXONADA ISH HAQI TO'LASH TIZIMLARI VA SHAKLLARI. *STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS*, 1(2), 279-285.

28. Sodiqova, N. T., & Qudratova, G. M. (2024). STAGES OF BUSINESS VALUATION. *THEORY OF SCIENTIFIC RESEARCHES OF WHOLE WORLD*, 1(2), 167-175.

29. Sodiqova, N. T., & Qudratova, G. M. (2024). O 'ZBEKISTON RESPUBLIKASI BANKLARIDA XMHSNI TADBIQ ETISH XUSUSIYATLARI. *MODERN EDUCATIONAL SYSTEM AND INNOVATIVE TEACHING SOLUTIONS*, 1(3), 253-258.

30. Qudratova, G. M., & Sodiqova, N. T. (2024). OZINI OZI BANDLIGINI TAMINLASHNING ILGOR XORIJIY TAJRIBASI. *THEORY OF SCIENTIFIC RESEARCHES OF WHOLE WORLD*, 1(2), 176-181.

31. Qudratova, G. M., & Sodiqova, N. T. (2024). MONOPOLIYA VA ANTIMONOPOL SIYOSAT. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(2), 464-468.

32. Qudratova, G. M., & Sodiqova, N. T. (2024). AHOLINING OZINI OZI BANDLIGINI TAMINLASHNING MAZMUN-MOHIYATI. *THEORY OF SCIENTIFIC RESEARCHES OF WHOLE WORLD*, 1(2), 162-166.

33. Sodiqova, N. T., & Qudratova, G. M. (2024). ENTERPRISE MARKETING STRATEGY. *MODERN EDUCATIONAL SYSTEM AND INNOVATIVE TEACHING SOLUTIONS*, 1(3), 259-265.

34. Sodiqova, N. T., & Qudratova, G. M. (2024). TASHKILOTNING INNOVATSION FAOLIYATI SAMARALIGINI BAHOLASH. *STUDYING THE PROGRESS OF SCIENCE AND ITS SHORTCOMINGS*, 1(2), 286-294.

35. Qudratova, G. M., & Sodiqova, N. T. (2024). RAQOBAT TUSHUNCHASI, UNING TURLARI VA USULLARI. *MODERN PROBLEMS IN EDUCATION AND THEIR SCIENTIFIC SOLUTIONS*, 1(2), 459-463.

36. Qudratova, G. M. (2024). METHODOLOGY OF ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN BUKHARA REGION. *International journal of artificial intelligence*, 4(10), 341-345.