

RAQAMLI SAVDO VA KICHIK BIZNES EKSPORTI

Yunusxo'djayev Azamatxo'ja

TMC instituti o'qituvchisi

Annotatsiya. Ushbu maqolada raqamli savdo (e-commerce, marketpleyslar, raqamli xizmatlar eksporti)ning kichik biznes eksport salohiyatini oshirishdagi o'rni tahlil qilinadi. Global miqyosda bizneslarning e-commerce savdolari 2016–2022 yillarda qariyb 60% ga o'sib, 27 trln AQSh dollariga yetgani raqamli kanallar eksportga chiqish xarajatlarini pasaytirayotganini ko'rsatadi (UNCTAD, 2024). O'zbekistonda 2024-yilda e-commerce bozori hukumat statistikalariga ko'ra 1,2 mlrd AQSh dollari bo'lib, chakana savdoning 3,8% ini tashkil etgan (Trade.gov, 2025). Kichik biznesning tashqi savdodagi roli ham sezilarli: 2025-yil yanvar–sentabrda kichik biznes eksporti 8,5 mlrd AQSh dollari bo'lib, umumiy eksportning 32,0% ini tashkil etgan (Stat.uz, 2025). Maqolada raqamli savdo orqali kichik biznes eksportini oshirish mexanizmlari, asosiy to'siqlar (logistika, chegara jarayonlari, to'lovlar, ishonch, standartlar) va amaliy indikatorlar tizimi taklif etiladi.

Kalit so'zlar: raqamli savdo, e-commerce, marketpleys, kichik biznes, eksport, cross-border e-commerce, logistika, trade facilitation, raqamli to'lovlar

Kirish

Raqamli savdo kichik biznes uchun eksportga kirish “narxini” pasaytiradigan eng muhim kanallardan biriga aylandi: marketpleyslar mijoz topish, reklama, savdo va mijozga xizmat ko'rsatish jarayonlarini bitta platformada jamlaydi. Shu bilan birga, raqamli savdoda eksport “o'zi-o'zidan” oshmaydi - u logistika, bojxona soddalashtirish, raqamli to'lovlar, mahsulot standartlari va

tadbirkorlarning raqamli ko'nikmalariga bog'liq. Rivojlangan mamlakatlar statistikasi ham shuni ko'rsatadiki, kichik firmalarning onlayn savdoda ishtiroki o'rtacha firmalarga nisbatan past, ayniqsa xorijga onlayn sotuv ulushi kichik firmalarda juda cheklangan (WTO, 2022). (wto.org) O'zbekiston sharoitida e-commerce bozori kengayib bormoqda (2024-yilda 1,2 mlrd AQSh dollari), kichik biznes esa eksportning katta qismini beradi (32%) - demak, raqamli savdo va kichik biznes eksporti o'rtasidagi bog'liqlikni tizimli tahlil qilish va amaliy yechimlar paketini ishlab chiqish dolzarbdir.

Asosiy qism

Raqamli savdo kichik biznes eksportiga uchta kanal orqali ta'sir ko'rsatadi. Birinchi kanal - bozorga kirish xarajatlari pasayishi: marketpleyslar kichik korxonaga chet elda do'kon ochmasdan turib mahsulotni "vitrinaga" qo'yish, marketingni maqsadli yo'naltirish va talabni tez sinab ko'rish imkonini beradi. UNCTAD ma'lumotlari e-commerce savdolarining keskin o'sishi raqamli kanallar global savdoda tobora markaziy o'rin egallayotganini ko'rsatadi (2016–2022 yillarda +60%, 27 trln dollar) - bu ayniqsa kichik biznes uchun "masshtablash" imkonini kuchaytiradi.

Ikkinchi kanal - jarayonlarning raqamli standartlashuvi: buyurtma, to'lov, qaytarish, reyting va izohlar tizimi kichik sotuvchining ishonchliligini oshiradi. Ammo amaliyotda kichik firmalar raqamli savdoda faol bo'lsa-da, xorijga sotuv ulushi past bo'lib qolishi mumkin. WTO tadqiqotida (B2B marketpleyslar va MSME) kichik firmalarning onlayn sotuvlari bo'yicha "chegaradan tashqariga" chiqishi cheklangani, hatto ayrim statistik kesimlarda kichik firmalarning xorijga web-sotuv ulushi juda past ekani qayd etiladi. (wto.org) Bu natija raqamli savdoda

asosiy “bo‘g‘in” ko‘pincha IT emas, balki chegara jarayonlari va logistika ekanini anglatadi.

Uchinchi kanal - logistika va trade facilitation: raqamli savdo fizik tovarlarda “parsel logistika”ga tayanadi; kichik biznes uchun yetkazib berish xarajatlari birlik (parcel) bo‘yicha yuqoriroq bo‘ladi, bojxona rasmiylashtiruv va tezkor chiqarish mexanizmlari esa eksport tezligi va qaytarish xarajatlarini belgilaydi. Jahon banki e-commerce uchun savdo va logistika soddalashtirish masalalari (chegarada protseduralar, tezkor rasmiylashtirish, de minimis, yetkazib berish infratuzilmasi) ayniqsa rivojlanayotgan mamlakatlarda va SMEs uchun hal qiluvchi ekanini ta’kidlaydi.

O‘zbekiston bo‘yicha raqamli savdo “ichki bozor”da ham o‘sib bormoqda: 2024-yilda e-commerce bozori 1,2 mlrd dollar (chakana savdoning 3,8%) bo‘lgani platformalar orqali savdo madaniyati shakllanayotganini ko‘rsatadi. ([Торговое Управление](#)) Bu o‘sish kichik biznesning eksportini ham qo‘llashi mumkin, chunki 2025-yil yanvar–sentabrda kichik biznes eksporti 8,5 mlrd dollar bo‘lib, umumiy eksportning 32% ini tashkil etgan. Demak, siyosiy va institutsional vazifa - raqamli savdo “ichki”dan “cross-border”ga o‘tishi uchun zarur infratuzilma va qoidalarini tezlashtirish: (1) e-payment va valyuta tushumlari bilan ishlash qulayligi, (2) soddalashtirilgan bojxona va tezkor rasmiylashtirish, (3) kichik jo‘natmalar uchun logistika tariflarini pasaytiruvchi hamkorliklar, (4) sertifikatlash va standartlar bo‘yicha “eksportga tayyorlash” xizmatlari.

Amaliy boshqaruv uchun raqamli savdo orqali kichik biznes eksportini baholashda indikatorlar tizimi kerak. Quyidagi jadval kichik biznes darajasida

(korxona, tarmoq yoki hudud) raqamli eksport samaradorligini o'lchash uchun minimal ko'rsatkichlarni jamlaydi.

Jadval. Raqamli savdo orqali kichik biznes eksportini baholash indikatorlari (taklif)

Indikator	Mazmuni	Formula (qisqa)	Talqin
Raqamli eksport ulushi	Eksportning qanchasi onlayn kanal orqali	$DX_{share} = \frac{X_{digital}}{X_{total}}$	Ulush oshsa, platforma kanali kuchaygan
Buyurtmada n yetkazishgacha vaqt	Cross-border tezlik	T_{del}	Vaqt qisqarsa, raqobatbardoshlik oshadi
Parcel logistika xarajati ulushi	Yetkazish qiymati bosimi	$LC = \frac{ShipCost}{OrderValue}$	LC yuqori bo'lsa, marja "yeyiladi"
Qaytarish (returns) koeffitsienti	Sifat/ta'rif muvofiqligi	$RR = \frac{Returned}{Sold}$	RR yuqori bo'lsa, sifat va kontent muammosi
Konversiya koeffitsienti	Trafikdan xaridga o'tish	$CR = \frac{Orders}{Visits}$	Past bo'lsa, listing/reklama muammosi
Xorijiy bozor	Bozorlar konsentratsiyasi	$HHI = \sum s_i^2$	HHI past bo'lsa, risk kamayadi

diversifikatsiyasi			
--------------------	--	--	--

Shu indikatorlar “micro” darajada boshqaruv paneli (dashboard) sifatida ishlatilsa, davlat darajasida esa e-commerce eksportini oshirish uchun aniq islohot yo‘nalishlari ko‘rinadi: logistika va bojxona jarayonlari, platforma-to‘lov integratsiyasi, eksportga tayyorlash (standart, qadoqlash, qaytarish siyosati), hamda raqamli marketing ko‘nikmalarini rivojlantirish.

Xulosa

Raqamli savdo kichik biznes eksportini oshirish uchun kuchli multiplikator bo‘lsa-da, natija platformaning o‘zi bilan emas, “platforma–to‘lov–logistika–bojxona–standart” zanjirining uzluksiz ishlashi bilan yuzaga chiqadi. Global miqyosda e-commerce savdolarining 2016–2022 yillarda qariyb 60% ga o‘sib, 27 trln dollarga yetgani raqamli kanallar savdoda asosiy drayverga aylanayotganini tasdiqlaydi. O‘zbekistonda 2024-yilda e-commerce bozori 1,2 mlrd dollar (3,8% retail) bo‘lgani raqamli savdo bazasi shakllanayotganini ko‘rsatadi. (Kichik biznes eksportining 2025-yil yanvar–sentabrda 8,5 mlrd dollar va umumiy eksportdagi ulushi 32% bo‘lgani esa bu segmentni raqamli eksportga “tez ko‘chirish” iqtisodiy jihatdan katta salohiyatga ega ekanini bildiradi. Ustuvor tavsiya: cross-border e-commerce uchun logistika va bojxona soddalashtirish paketini kuchaytirish, kichik jo‘natmalar xarajatini pasaytirish, va korxonalar uchun raqamli eksport indikatorlariga asoslangan monitoring tizimini joriy etish.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. UNCTAD. (2024). Digital Economy Report 2024 (e-commerce sales and digitalization trends). ([UN Trade and Development \(UNCTAD\)](#)).
2. International Trade Administration (Trade.gov). (2025). Uzbekistan – eCommerce (2024 e-commerce market size and retail share). ([Торговое Управление](#)).
3. O'zbekiston Respublikasi Milliy statistika qo'mitasi (Stat.uz). (2025). Main indicators of small business entities in the Republic of Uzbekistan (exports of small businesses, Jan–Sep 2025). ([Statistika O'zbekiston](#)).
4. World Bank. (2019). Facilitating Trade and Logistics for E-Commerce: Building Blocks, Challenges, and Ways Forward. ([World Bank](#)).
5. WTO. (2022). B2B e-commerce marketplaces and MSMEs (digital participation and cross-border sales constraints). (wto.org).