



## ЗАМОНАВИЙ САВДО АЙЛАНМАСИ ВА ХАЛҚАРО МУНОСАБАТЛАР

**Акбарова Мохинур Фарход кизи**

Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университети  
«Бизнес бошқарув» факультети 3-курс талабаси

**Якубов Жавлонбек Тулкинович**

Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университети  
«Бизнес бошқарув» факультети 3-курс талабаси

[https://doi.org/10.55439/ECED/vol25\\_iss2/a62](https://doi.org/10.55439/ECED/vol25_iss2/a62)

**Аннотация.** *Замонавий савдо айланмаси ва халқаро муносабатлар жаҳон иқтисодиётининг энг муҳим элементлари ҳисобланади. Глобализация ва технологиялар ривожланиши туфайли савдо-сотик интенсив ва турли хил болди, бу жараёнда эса халқаро муносабатлар муҳим роль ойнайди. Ушбу мақолада жаҳон савдо масалалари ва савдо муносабатлари устида иқтисодий фойда олиш методологияси, шунингдек, жаҳон иқтисодийотида савдо ривожланишининг асослари ва тамойилларини, ҳамда жаҳон бозорида йетакчилардан бирига айланиш учун ички бозор рақобатбардошлигининг аҳамияти кўриб чиқилади.*

**Калит сўзлар:** *савдо айланмаси, рақобат, талаб ва таклиф, ички бозор, технологиялар ривожланиши, экспорт ва импорт.*

## СОВРЕМЕННЫЙ ТОВАРОБОРОТ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

**Акбарова Мохинур Фарход кизи-**

*студентка 3– курса Ташкентского государственного экономического университета Факультета «Бизнес управление»*

**Якубов Жавлонбек Тулкинович**

*студент 3– курса Ташкентского государственного экономического университета Факультета «Бизнес управление»*

**Аннотация.** *Современный товароборот и международные отношения являются ключевыми элементами мировой экономики. С развитием глобализации и технологий торговля товарами стала более интенсивной и разнообразной, а международные отношения играют важную роль в этом процессе. В данной статье рассматриваются вопросы мировой торговли и методологии получения преимущества в торговых отношениях, а также рассматриваем принципы и основы развития торговли в современном мире и важность конкурентоспособности внутреннего рынка для того, чтобы стать одним из мировых лидеров в мировой торговле.*

**Ключевые слова:** *товароборот, конкуренция, взаимовыгода, НИОКР, спрос и предложение, внутренний рынок, развитие технологии, экспорт и импорт.*

## MODERN TRADE TURNOVER AND INTERNATIONAL RELATIONS

**Akbarova Mohinur Farxod qizi-**

*3-rd year student of Tashkent State University of Economics, Faculty of «Business Administration»*

**Yakubov Javlonbek Tulqinovich-**

*3-rd year student of Tashkent State University of Economics, Faculty of «Business Administration»*

**Abstract.** *Modern trade turnover and international relations are key elements of the global economy. With the development of globalization and technology, trade in goods has become more intense and diversified, and international relations play an important role in this process. This article discusses issues of global trade and methodology for gaining advantages in trade relations, and also considers the principles and foundations of trade development in the modern world and the importance of the competitiveness of the domestic market in order to become one of the world leaders in world trade.*

**Key words:** *trade turnover, competition, mutual benefit, R&D, supply and demand, domestic market, technology development, export and import.*

**Введение.** Меркантилисты полагали, что основное богатство нации составляют драгоценные металлы, которыми она владеет. Имея большое количество золота, правители могли содержать более сильную и многочисленную армию, консолидировать свою власть внутри страны, а также завоёвывать колонии. Но следует отметить, что они ошибались в своих высказываниях и во всех аспектах экономических циклах. Потому что экономика развивается по-настоящему тогда, когда расходы одного субъекта будут являться доходом другого субъекта. Экономика должна быть всегда в движении, а не накапливаться под подушкой.

Для того, чтобы понять более детально экономическое развитие нужно обратить внимание на взаимоотношения стран друг с другом. Потому что в экономике есть золотое правило, которое гласит, что все ресурсы ограничены и исчерпаемы. Важность торговли и взаимоотношений стран заключается в том, что каждая страна стремится сбалансировать и максимизировать свои экономические возможности, не прекращая удовлетворять растущий спрос.

**Обзор литературы.** Поиск литературы на исследуемую тему позволил выявить ряд работ авторов, внесших большой вклад в изучении вопросов развития товарооборота между странами.

Монкретьен, французский философ и экономист XVIII века, высказывал мнение о том, что свободная торговля между странами способствует процветанию экономики. Он считал, что каждая страна должна специализироваться в производстве тех товаров, в которых она имеет конкурентные преимущества, и затем обмениваться этими товарами с другими странами. Это позволяет увеличить производительность труда и расширить рынок сбыта для товаров. Монкретьен также подчеркивал важность открытости рынков и свободы предпринимательства для стимулирования экономического роста [1].

Американский экономист Ч. Киндлбергер определил, что малая страна будет полностью специализироваться на товаре своего сравнительного преимущества, а большая страна не сможет себе этого позволить. Эта выгода «малой» или «неважной» страны имеет и обратную сторону: страна может серьёзно пострадать, если в результате каких-либо причин снизится спрос на единственный товар её экспорта [11].

Одним из первых экономистов, поднявших вопрос о том, каким образом технологические изменения могут влиять на взаимную торговлю стран, был американец М. Познер. В своей работе «Международная торговля и технические изменения» (1961) Познер предложил модель международной торговли, которая не претендовала на замену или отрицание традиционной теории Х — О, а лишь на её расширение. Основная идея подхода Познера состояла в том, что центральное место в определении структуры торговли отводилось технологии [1].

Жозеф Шумпетер - австрийский экономист, который разработал концепцию "творческого разрушения" и изучал влияние инноваций на товарооборот и экономический рост стран. Он считал, что страны должны поощрять предпринимательство и инновации, чтобы обеспечить экономический рост и процветание, а также, что торговля между странами способствует передаче новых идей, технологий и знаний, что может стимулировать инновации и развитие экономики [12].

Роберто Азеведо - бразильский экономист, бывший генеральный директор Всемирной торговой организации (ВТО). Он выступал за разрешение торговых споров путем диалога и переговоров, а не путем применения односторонних мер и торговых барьеров. Его позиция состояла в том, что открытая и прозрачная торговля может способствовать миру и стабильности на международной арене [13].

Пол Кругман, американский экономист и лауреат Нобелевской премии по экономике, высказывался о торговых отношениях между странами с различных точек зрения. Кругман подчеркивает, что торговля может принести выгоду всем участникам, позволяя странам специализироваться в производстве тех товаров и услуг, в которых они имеют конкурентные преимущества. Однако он также указывает на возможные негативные последствия, такие как потеря рабочих мест в некоторых отраслях экономики из-за конкуренции с более дешевым иностранным производством [14].

Эти и другие взгляды учёных-экономистов побудили нас высказать свою позицию касательно товарооборота между странами в современном мире.

**Методы исследования.** В статье использовались следующие методы исследований: выявление причинно-следственных связей, логический метод, анализ и синтез, нормативный подход и сравнительный анализ.

**Анализ и результаты.** Рассмотрим теорию взаимного спроса, показывающей необходимость торговли между стран. Взаимный спрос — это спрос страны на товар, в котором другая страна обладает сравнительным преимуществом, в обмен на товар, в котором первая страна обладает сравнительным преимуществом (т.е. происходит обмен товарами сравнительных преимуществ между странами).

Несмотря на то, что концепция взаимного спроса предлагает оригинальный способ определения относительной мировой цены на товар, при которой обе страны будут получать выгоды от торговли, она имеет очень существенный недостаток. Теория может успешно применяться только в том случае, когда две торгующие страны примерно одинаковы по размеру и спрос в одной стране серьезно влияет на уровень цен в другой. Для изучения торговли между малой и большой страной этот подход не применим.

Однако из этого положения следуют весьма интересные выводы. Если одна страна больше, чем другая, то условия торговли будут ближе к доторговым ценам большой страны. Причём это означает, что большая по размеру страна будет получать от торговли меньше выгод, чем та, что уступает ей по размеру. Американский экономист Ч. Киндлбергер определил это явление как «важность быть неважным» (1968).

Для технологического подхода к торговле ключевым является вопрос: что вызывает инновации, почему одни страны являются «производителями» инноваций, а другие довольствуются лишь их использованием? Безусловно, удача или случайность играют определённую роль, но должны существовать и системные факторы. Поскольку развитие технологий — это управляемый, а не стихийный процесс, то важно понять, почему некоторые страны тратят больше на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), чем другие. Это совокупность работ, направленных на получение новых знаний и практическое применение при создании нового изделия или технологии. Этапы НИОКРа состоят из следующего:

**Исследование:** проведение исследований, разработка технического предложения (аванпроекта); разработка технического задания на опытно-конструкторские (технологические) работы.

**Разработка:** разработка эскизного проекта; разработка технического проекта; разработка рабочей конструкторской документации на изготовление опытного образца; изготовление опытного образца; проведение испытаний опытного образца; отработка документации; утверждение рабочей конструкторской документации для организации промышленного производства изделий.

**Поставка продукции на производство и эксплуатация:** корректировка конструкторской документации по выявленным скрытым недостаткам в процессе изготовления промышленных образцов (установочной партии); разработка эксплуатационной документации.

**Ремонт:** разработка рабочей конструкторской документации на проведение ремонтных работ.

**Снятие с производства:** разработка рабочей конструкторской документации на утилизацию

Например, рассмотрим положительную сторону финансирования НИОКРа в определённой стране. Швейцария выделяет почти 23 млрд франков, что составляет 3,15% валового внутреннего продукта, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, что делает ее одной из стран с наибольшим объемом инвестиций в этой области. Две трети расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы приходится на частные компании. По объему валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения Швейцария входит в первую десятку мировых рейтингов. (в 2022 году этот показатель был равен около 92 000 долларов США). Сектор услуг составляет около 74% ВВП Швейцарии. На промышленность приходится около 25%, а на сельское хозяйство — менее 1%. Европейский Союз — важнейший торговый партнер Швейцарии. Около 67% импорта поступает из ЕС и 50% швейцарского экспорта идет в страны ЕС. Подавляющее большинство швейцарских компаний (более 99%) — это малые и средние предприятия (МСП) с числом сотрудников менее 250 человек. По сравнению с другими странами государственный долг Швейцарии (даже после кризиса, связанного с пандемией коронавируса) все еще относительно невелик. На начало 2021 года валовой государственный долг (до вычета финансовых активов) составлял около 15% ВВП (около 100 млрд швейцарских франков).

Из этих показателей следует, что НИОКР позволяет странам в технологическом аспекте стать квазимонополистом, а это в свою

очередь делает продукции и товары той или иной страны более конкурентоспособными и позволяет снизить издержки. Эта квазимонопольная прибыль (или преимущество в производстве товара) может извлекаться до тех пор, пока новый продукт или процесс не будет имитирован (повторен) конкурентами, причём не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Но применение новых технологий не всегда даёт абсолютное преимущество на рынке, так как в современном обществе играет большое значение индивидуальный подход. Новый товар каким бы не был технологически продвинутым продуктом, потребители могут не принять данный товар. Причиной этому феномену является опережение технологии своего времени. Все товары должны соответствовать трём пунктам: простота использования, экономичность и соответствие уровню восприятия потребителя. Только в этом случае инновационный продукт сможет завоёвывать рынок. Чтобы понять более детально этот процесс выделяется в основном два типа временных лагов в распространении знаний / технологий.

Первый тип — это лаг со стороны спроса или ответный лаг, т.е. временной период, необходимый для того, чтобы потребители «ответили», т.е. предъявили спрос на новый товар. Чем быстрее будет реакция потребителей, тем быстрее будет расти экспорт этого товара и тем больше производителей в других странах будут вынуждены реагировать на конкуренцию, которую породила данная инновация.

Второй тип — это имитационный лаг, т.е. временной период, необходимый иностранным производителям для имитации деятельности фирмы-инноватора. Это будет частично зависеть от степени защиты новации при помощи патента (или патентного законодательства) в стране производителя и за её пределами. Существование таких временных лагов приводит к росту торговли, основанной на технологическом разрыве, которая называется так потому, что существует временной лаг в диффузии технологических знаний от производителя-инноватора до производителей в других странах.

Познер подчёркивал: «По мере того, как будут развиваться новые производственные и технологические процессы, производственные функции стран будут различаться». Этим высказыванием объясняется различие методов формирования и цепочки производства. Если технология ограничивается временем,

значит она не продвинутая. Страны могут иметь свои технологические возможности и особенности в экономическом процессе, но если технологии не соответствуют нынешним тенденциям, то нельзя считать этих стран развитыми.

Для продвижения и реализации товара нужно найти новые рынки сбыта, а новыми рынками сбыта могут служить другие страны. Именно поэтому торговые отношения между странами и глобализация мировой торговли являются важной частью всеобщего экономического процветания. Но этому процессу препятствуют тарифные барьеры стран. Введение тарифа, безусловно, оказывает воздействие на экономику страны. Введение импортного тарифа изменяет цену товаров в экспортирующей и импортирующей стране: в первой она снижается, а во второй повышается. В результате потребители в импортирующей стране теряют, а потребители в экспортирующей стране оказываются в выигрыше. Производители, наоборот, выигрывают в импортирующей стране и проигрывают в стране-экспортере. Государство, вводящее таможенную пошлину, получает доход.

Узбекистану необходимо включиться в глобальную цепочку товарооборота для того, чтобы улучшить своё не только экономическое, но и научно-технологическое развитие. Чтобы лучше понять данный процесс, рассмотрим внешнеторговые показатели нашей страны в мировом рынке.

*Экспорт.* Наибольший объём выручки Узбекистан получил от промтоваров — \$4,44 млрд (+2,5%). Половина этой суммы пришлась на ткани и пряжу (-0,7%), ещё \$1,53 млрд (-4,4%) — на цветные металлы. Экспорт стали и чугуна вырос более чем на треть — до \$188,4 млн.

Ещё \$1,63 млрд (+18,9%) составил экспорт продовольствия, преимущественно — фруктов и овощей (\$1,15 млрд). Поставки растительного масла и жиров увеличились в 16,4 раз — до \$20,5 млн.

Третье место занимает химическая продукция с \$1,3 млрд, что на 15,1% больше прошлогоднего уровня. Из них \$409,9 млн принесли удобрения.

Поставки энергоресурсов достигли \$1,22 млрд и превзошли прошлый год на треть (33,6%). Объём экспорта нефти и нефтепродуктов удвоился и составил \$168,1 млн, а продажи газа остались на ноябрьском уровне — \$910,9 млн.

Однако, по данным китайской таможни, годовой показатель экспорта газа в Китай достиг \$1,07 млрд. Таким образом, расхождения данных Госкомстата и Главного таможенного управления КНР составляют порядка \$160 млн.

От экспорта машин и оборудования Узбекистан получил \$975,7 млн (+40,7%). Из них \$355,9 млн обеспечил автотранспорт — меньше позапрошлого года на 6,9%. С другой стороны, почти шестикратно вырос экспорт генераторов — до \$173 млн.

Готовая одежда принесла \$937,8 млн. выручки, что выше позапрошлого года на 42,6%. Также до \$21,3 млн увеличились поставки узбекистанской мебели, что в 2,4 раз больше аналогичного показателя 2021 года.

**Импорт.** Главной статьёй остаются машины и оборудование — за прошедший год на них потратили \$9,64 млрд (+16,9%). В частности, Узбекистан импортировал отраслевую технику на \$2,13 млрд (+13,9%), электротехнику — на \$1 млрд (+13,7%).

В сфере промтоваров импорт достиг \$5,76 млрд, увеличившись на 22%. Поставки стали и чугуна возросли на 20% и превысили \$2,5 млрд, а наибольший прирост показали ткани и пряжа — 38,6%, до \$546,9 млн.

Импорт химической продукции составил \$4,23 млрд (+16%), из них свыше трети пришлось на лекарства (\$1,6 млрд). Ввоз продуктов достиг \$3,39 млрд (+35,2%) — из этого почти половину составляют зерновые и сахар.

Энергетический импорт составил \$1,79 млрд (+15,2%). Основная часть суммы или \$1,26 млрд пришлась на нефтепродукты, потребность в которых выросла на 9,6%. Вместе с тем Узбекистан за год импортировал газа на сумму в \$281,9 млн (+82,5%).

**Выводы и предложения.** Выше приведённые показатели говорят о том, что в Узбекистане на данный момент дефицит торгового баланса, с чего и следует понять, что в промышленном секторе страны есть ряд нерешённых проблем из-за чего Узбекистан вынужден импортировать данные виды товаров для покрытия внутреннего спроса. Но Узбекистан имеет большие возможности стать промышленным хабом среди азиатских стран. Например, страна обладает значительным преимуществом в трудовых ресурсах следуя из

данных, опубликованных в статье на сайте ЮНЕСКО в Узбекистане уровень грамотности в 2021 году достиг 99,99%. И это говорит о том, что страна может сбалансировать свой промышленный сектор экономики, производив и трудоёмкие, и капиталоемкие товары. Это даёт большую гибкость для экономического развития страны в целом.

Узбекистану необходимо внедрить максимизацию товарооборота товаров с добавленной стоимостью. Например, текстильное производство, мы должны отказаться от производства ткани и пряжи, т.к. наши соседние государства, как Казахстан и Киргизстан имеют больше преимуществ в производстве. А Узбекистан должен перейти на производство готовой продукции, договорившись со странами наладить цепочку производства и создать свободную торговую зону для торговли без пошлин. И тогда можно будет уменьшить затраты на логистику и снизить себестоимость продукции в результате эффекта масштаба. Так как спрос на товар будет составлять с количества населения трёх стран, что составляет около 64 млн человек.

Можем предложить ещё одно решение к улучшению товарооборота нашей страны, исходя из теории взаимных преимуществ. Узбекистан может интегрировать производство с Казахстаном. Каждая страна должна ориентироваться на производство определенного типа товара. Допустим, Узбекистан будет выращивать сельское хозяйство (фрукты и овощи) в Казахстане, в то время как в Узбекистане будет уделено внимание на изготовление лёгкой промышленности (обувь, одежда)

Узбекистан должен завоёвывать те пустующие ниши растущего спроса в мировом рынке и в каких-то аспектах должен открыть свои двери для новых иностранных производителей, чтобы получить толчок в промышленности. Чтобы укрепиться в мировой торговле в стране должна быть конкуренция, его рынок должен соответствовать мировым стандартам. Развитие внутреннего рынка-это своего рода тренировочное поле, которое позволяет своим производителям получить опыт и внедрить новые технологии и новые идеи в дальнейшем экспортировать их.

**Источник и список использованной литературы:**

1. Международная торговля. Учебник. - М.: КНОРУС, 2019. - 274 с.
2. Федеральное агентство по статистике.

3. Абдулазизова, Ў. (2023). ЎЗБЕКИСТОН МОЛИЯВИЙ ХИЗМАТЛАР БОЗОРЛАРИДА РАҚОБАТ ВА РАҚОБАТ МУҲИТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ЙЎНАЛИШЛАРИ. *Iqtisodiy Taraqqiyot Va Tahlil*, 1(3), 93–99. <https://doi.org/10.60078/2992-877X-2023-vol1-iss3-pp93-99>
4. Fiordelisi, Franco, and Davide Salvatore Mare (2014). "Competition and financial stability in European cooperative banks". *Journal of international money and finance* 45: 1-16
5. Saif-Alyousfi, A. Y., Saha, A., & Md-Rus, R. (2020). The impact of bank competition and concentration on bank risk-taking behavior and stability: Evidence from GCC countries. *The North American Journal of Economics and Finance*, 51, 100867
6. Акбарова Мохинур. (2024). ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УЧАСТИЯ СТРАНЫ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ. *Innovations in Technology and Science Education*, 3(18), 154–158. Retrieved from <https://humoscience.com/index.php/itse/article/view/2505>
7. Официальный сайт Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике [Электронный ресурс] / URL: <http://stat.uz/ru/>
8. Наумов, А.В., (2015). Анализ взаимной торговли и интеграционных барьеров Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] // Концепт. 2015. № 09 (сентябрь) / URL: <http://e-koncept.ru/2015/15317.htm>
9. Акбарова Мохинур. (2024). ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА. *UNIVERSAL JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES, PHILOSOPHY AND CULTURE*, 2(9), 123–127. Retrieved from <https://humoscience.com/index.php/ss/article/view/2621>
10. Bashir, I. *Mastering Blockchain: A deep dive into distributed ledgers, consensus protocols, smart contracts, DApps, cryptocurrencies, Ethereum, and more*, 3rd Edition. Packt Publishing. 2020. — 763p.
11. Учебник: «Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи» Киндлбергер Ч., Алибер Р.
12. Учебное пособие «Экономика и управление инновационной деятельностью» П. Г. Перерва, Г. Л. Вороновский, 2009
13. Официальный сайт Всемирной торговой организации (WTO) <https://www.wto.org/>
14. Книга "Основы экономикс: Учебник для вузов" П.Кругман, Р.Веллс, М.Олин, 2011



ЎЗБЕКИСТОН RESPUBLIKASI EKSPORT OMI LLARI VA EKSPORT SALOXIYATINI GRAVITACION MODEL LAR ЁРДАМИДА ЭКОНОМЕТРИК ТАХЛИЛ ҚИЛИШ

**Муниса Мирзалиевна Турдибаева**  
Тошкентдаги Халқаро Вестминстер  
университети докторанти

 [https://doi.org/10.55439/ECED/vol25\\_iss2/a63](https://doi.org/10.55439/ECED/vol25_iss2/a63)

**Аннотация.** Ушбу мақолада гравитацион моделлар ёрдамида эконометрик таҳлил бўйича илмий адабиётларнинг тизимли кўриб чиқилган, шунингдек, бундай моделлар ёрдамида Ўзбекистон Республикаси экспорт омиллари ва экспорт салоҳиятининг эконометрик таҳлили натижалари келтирилган. Хулоса қисмида республика экспорти ҳажми ва салоҳиятини оширишни таъминлаш бўйича тавсиялар берилган.

**Таянч сўзлар:** гравитацион модел, тасодифий ва ўзгармас хусусиятларга эга панел регрессияси, Пуассон псевдо-максимал эҳтимоллик регрессияси, экспорт, экспорт салоҳияти.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭКСПОРТА И ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ GRAVITACIONНЫХ МОДЕЛЕЙ

**Турдибаева Муниса Мирзалиевна**  
докторант Вестминстерского международного  
университета в Ташкенте

**Аннотация.** В данной статье дан систематизированный обзор научной литературы по эконометрическому анализу с использованием гравитационных моделей, а также представлены результаты эконометрического анализа факторов экспорта и экспортного потенциала Республики Узбекистан с использованием таких моделей. В заключении приводятся рекомендации по обеспечению повышения объема экспорта и экспортного потенциала республики.

**Ключевые слова:** гравитационная модель, панельная регрессия со случайными и фиксированными эффектами, регрессия псевдомаксимального правдоподобия Пуассона, экспорт, экспортный потенциал.