

**ERKIN IQTISODIY ZONALARDA RAQOBATBARDOSH
MAHSULOTLAR ISHLAB CHIQRARISH ASOSIDA EKSPORTNI
RIVOJLANTIRISH: NAZARIYA, AMALIYOT VA STRATEGIYA****Aminov Hamidjon Olim
o'g'li****Turon universiteti Andijon kampusi magistratura bo'limi
2-bosqich talabasi.****Annotatsiya**

Ushbu maqolada erkin iqtisodiy zonalar (EIZ) raqobatbardosh mahsulotlar ishlab chiqarish orqali O'zbekiston eksport salohiyatini oshirishning nazariy va amaliy jihatlari tahlil qilingan. Tadqiqotda jahon iqtisodiyotidagi polikrizis sharoiti, global logistika inqirozi hamda ta'minot zanjirlarining qayta shakllanishi fonida EIZlarning milliy iqtisodiyotdagi o'rni asoslab berilgan. Maykl Porterning raqobatbardoshlik rombi va aglomeratsiya effekti nazariyalari asosida EIZlarda mahsulot tannarxi, sifat va differentsiatsiya omillarining eksportga ta'siri yoritilgan. "Navoiy", "Angren", "Urgut", "Jizzax" kabi EIZlar misolida ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarning ixtisoslashuvi va eksport geografiyasi tahlil qilinib, raqobatbardoshlikka to'sqinlik qilayotgan tizimli muammolar aniqlangan. Tadqiqot natijasida eksportga yo'naltirilgan klasterlarni rivojlantirish, logistika xarajatlarini subsidiyalash, xalqaro brendlarni jalb qilish va raqamli eksport platformalarini joriy etishga qaratilgan ilmiy-amaliy takliflar ishlab chiqilgan.

Aminov H O maqola

Kalit so'zlar

erkin iqtisodiy zonalar, raqobatbardosh mahsulotlar, eksport salohiyati, yuqori qo'shilgan qiymat, klasterlash, logistika xarajatlari, global qo'shilgan qiymat zanjiri, sanoat eksporti, investitsiya muhiti, O'zbekiston iqtisodiyoti

KIRISH

Jahon iqtisodiyotining globallasuvi va xalqaro raqobatning keskinlashuvi sharoitida har bir mamlakat o'zining iqtisodiy xavfsizligi va barqaror o'sishini ta'minlash uchun tashqi bozorlarga chiqishning samarali mexanizmlarini qidirmoqda. O'zbekiston Respublikasi uchun xomashyo yo'nalishidagi iqtisodiyotdan yuqori qo'shilgan qiymatli tayyor mahsulotlar eksportiga asoslangan modelga o'tish strategik vazifa hisoblanadi. Ushbu jarayonda Erkin iqtisodiy zonalar (EIZ) nafaqat imtiyozli hudud, balki milliy iqtisodiyotning "o'sish nuqtalari" (growth poles) sifatida namoyon bo'lmoqda.

Bugungi kunda jahon iqtisodiyoti «polikrizis» davrini boshdan kechirmoqda, bu esa an'anaviy eksport modellarini qayta ko'rib chiqishni talab etadi. Xususan, global inflyatsiyaning o'sishi va rivojlangan davlatlarda (AQSh, Yevropa Ittifoqi) kuzatilayotgan stagflatsiya xavfi iste'molchilarning xarid qobiliyatini pasaytirmoqda. Xalqaro valyuta jamg'armasi (XVJ) va Jahon banki tahlillariga ko'ra, energiya

resurslari va xomashyo narxlarining yuqori volatili (o'zgaruvchanligi) ishlab chiqarish tannarxining keskin oshishiga olib keldi. Bunday sharoitda tashqi bozorlarda faqat tannarx va sifat mutanosibligini (price-quality ratio) qat'iy ushlab turgan, energiya tejamkor texnologiyalarga asoslangan mahsulotlarga raqobatga bardosh bera oladi. O'zbekiston EIZlari uchun bu signal shuni anglatadiki, endilikda arzon ishchi kuchi faktori yagona raqobat ustunligi bo'lmay qoldi; asosiy urg'u resurs tejamkorlik va yuqori qo'shilgan qiymatga qaratilishi shart.

Ikkinchi jiddiy omil — bu global logistika inqirozidir. So'nggi yillardagi geosiyosiy ziddiyatlar va pandemiya asoratlari an'anaviy transport koridorlarining (xususan, Shimoliy yo'laklarning) faoliyatini cheklab qo'ydi. Dengiz tashuvlaridagi uzilishlar va konteyner narxlarining oshishi O'zbekiston kabi «double landlocked» (dengizga chiqish uchun kamida ikki davlatni kesib o'tish lozim bo'lgan) mamlakatlar eksporti uchun jiddiy chaqiriqdir. Eksport narxida transport xarajatlarining ulushi ba'zi mahsulotlar bo'yicha 15-20 foizdan 30-35 foizgacha ko'tarilishi kuzatilmoqda. Shu bois, EIZlarda eksportni rivojlantirish strategiyasi nafaqat ishlab chiqarishni, balki muqobil transport yo'laklarini (masalan, "Trans-Kaspiy" yo'lagi) diversifikatsiya qilish va logistika markazlarini optimallashtirishni ham qamrab olishi zarur.

Biroq, ushbu inqirozli vaziyat O'zbekiston uchun o'ziga xos imkoniyatlar eshigini ham ochmoqda. Jahon bozorida kuzatilayotgan «ta'minot zanjirlarining uzilishi» fonida ko'plab transmilliy korporatsiyalar ishlab chiqarish bazalarini Xitoy va Janubi-Sharqiy Osiyodan bozorlarga yaqinroq va barqaror hududlarga ko'chirish ("reshoring" yoki «friend-shoring») siyosatini yuritmoqda. Markaziy Osiyo, xususan O'zbekistonning EIZlari o'zining qulay geografik joylashuvi va nisbatan arzon resurs bazasi bilan ushbu ko'chayotgan kapitalni jalb qilish uchun ideal maydon hisoblanadi. Agar biz EIZlarda xalqaro standartlarga mos investitsion muhitni yarata olsak, global ta'minot zanjirining muhim bo'g'iniga aylanish imkoniyatiga egamiz. Mavzuning dolzarbligi shundaki, garchi O'zbekistonda EIZlar soni ortib borayotgan bo'lsa-da, ularning mamlakat umumiy eksportidagi ulushi hali ham salmoqli darajada emas. Asosiy muammo shundaki, EIZlarda ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarning aksariyat qismi ichki bozorga yo'naltirilgan bo'lib, tashqi bozorda narx va sifat jihatidan raqobatbardoshlik darajasi pastligicha qolmoqda. Shu bois, «EIZ – Raqobatbardosh mahsulot – Eksport» zanjirining uzviyligini ta'minlash bugungi kunning eng muhim iqtisodiy masalasidir.

Iqtisodiy nazariyada erkin iqtisodiy zonalar orqali eksportni rivojlantirishning bir necha konseptual yondashuvlari mavjud. Ulardan eng asosiysi – Maykl Porterning «Raqobatbardoshlik rombi» (Porter's Diamond Model) nazariyasidir.

Ushbu nazariyaga ko'ra, EIZlarda ishlab chiqarilgan mahsulotning jahon bozorida muvaffaqiyat qozonishi to'rt omilga bog'liq:

1. **Omillar sharoiti:** EIZ hududidagi arzon energiya resurslari, malakali ishchi kuchi va rivojlangan infratuzilma mahsulot tannarxini pasaytirishga xizmat qiladi.

2. **Talab sharoiti:** Ichki bozorda talab yuqori bo'lgan mahsulotlarni ishlab chiqarish orqali tajriba orttiriladi va keyinchalik bu mahsulot eksportga yo'naltiriladi.

3. **Bog‘liq va yordamchi tarmoqlar:** EIZ hududida klaster tizimining mavjudligi. Ya'ni, xomashyo yetkazib beruvchidan to qadoqlovchi korxonagacha bir hududda joylashuvi logistika xarajatlarini minimallashtiradi.

4. **Firma strategiyasi va raqobat:** EIZdagi imtiyozlar korxonalarga o‘z mablag‘larini texnologik yangilanishga va marketingga yo‘naltirish imkonini beradi.

Shuningdek, "Aglomeratsiya effekti" nazariyasiga ko‘ra, EIZlarda turdosh korxonalarning to‘planishi (konsentratsiyasi) bilim va texnologiyalar almashinuvini tezlashtiradi, bu esa innovatsion va raqobatbardosh mahsulot yaratishning asosiy garovidir.

Bugungi kunda O‘zbekistonda 20 dan ortiq erkin iqtisodiy zonalar faoliyat yuritmoqda. **Mahsulot tarkibi va ixtisoslashuv:** Tahlillar shuni ko‘rsatadiki, EIZlar asosan quyidagi yo‘nalishlarda raqobatbardosh mahsulotlar ishlab chiqarmoqda:

- **“Navoiy” EIZ:** Kimyo sanoati (PVX, kaustik soda), elektrotexnika mahsulotlari. Bu yerda ishlab chiqarilayotgan mahsulotlar tannarxida elektr energiyasi va transport xarajatlarining pastligi (temir yo‘l va aeroport yaqinligi) hisobiga raqobatbardoshlik ta‘minlanmoqda.

- **“Urgut” EIZ:** Yengil sanoat va gilamchilik. Klaster usulida ishlash (ip-kalavadan tayyor gilamgacha) evaziga Turkiya va Eron mahsulotlari bilan raqobatlashmoqda.

- **“Angren” EIZ:** Avtomobil shinalari, konveyer lentlari va maishiy texnika.

1-Jadval.

O‘zbekistonning asosiy EIZlari va ularning eksportga yo‘naltirilgan asosiy mahsulot turlar

№	Erkin iqtisodiy zona (EIZ) nomi	Joylashuvi	Ixtisoslashuvi va asosiy eksport mahsulotlari	Asosiy eksport bozorlari (Yo‘nalishlar)
1	“Navoiy” EIZ	Navoiy viloyati	Kimyo va elektrotexnika sanoati: 1. Polivinilxlorid (PVX), kaustik soda, metanol (Navoiyazot bazasida). 2. Alyuminiy profillar va radiatorlar. 3. Yuqori kuchlanishli kabellar. 4. Kosmetika va gigiyena vositalari.	Rossiya, Xitoy, Turkiya, Qozog‘iston, Yevropa davlatlari
2	“Angren” EIZ	Toshkent viloyati	Avtomobilsozlik va qurilish materiallari: 1. Avtomobil shinalari va konveyer lentlari (Birinchi Rezinotexnika zavodi). 2. Mis quvurlar va armaturalar. 3. Keramika plitalari va santexnika buyumlari. 4. Ko‘mir briketlari.	MDH davlatlari (Rossiya, Ozarbayjon), Markaziy Osiyo

№	Erkin iqtisodiy zona (EIZ) nomi	Joylashuvi	Ixtisoslashuvi va asosiy eksport mahsulotlari	Asosiy eksport bozorlari (Yo'nalishlar)
3	«Urgut» EIZ	Samarqand viloyati	Yengil sanoat va maishiy texnika: 1. Gilam va gilam mahsulotlari (Polipropilen ipidan tayyorlangan). 2. Gaz plitalari va elektr pechlar. 3. Bolalar tagliklari va gigiyenik vositalar. 4. Tekstil va trikotaj mahsulotlari.	Tojikiston, Qirg'iziston, Afg'oniston, Rossiya, Ukraina
4	«Jizzax» EIZ	Jizzax viloyati	Avtomobil butlovchi qismlari va qurilish: 1. Bazalt tolasidan issiqlik saqlash materiallari (innovatsion eksport mahsuloti). 2. Avtomobil oynalari va tormoz kolodkalari. 3. Polipropilen quvurlar. 4. Tayyor tikuvchilik mahsulotlari.	Yevropa Ittifoqi (bazalt tolasi), Rossiya, Markaziy Osiyo
5	«Qo'qon» EIZ	Farg'ona viloyati	Mashinasozlik va oziq-ovqat: 1. Oziq-ovqat sanoati uskunalari. 2. Kimyoviy o'g'itlar. 3. Poyabzal va charm-attorlik mahsulotlari. 4. Mebel jihozlari.	Qozog'iston, Qirg'iziston, Rossiya
6	«Hazorasp» EIZ	Xorazm viloyati	Avtomobilsozlik va qurilish: 1. Sendvich-panellar va metall konstruksiyalar. 2. «Damas» va «Labo» avtomobillari uchun butlovchi qismlar. 3. Ishchi qo'lqoplar va ip-kalava mahsulotlari.	Turkmaniston, Rossiya, Qozog'iston

Iqtisodiy tahlillar shuni ko'rsatadiki, «**Navoiy**» va «**Angren**» EIZlari yirik sanoat korxonalari va xomashyo bazasiga yaqinligi (klasterlash effekti) hisobiga yuqori qo'shilgan qiymatli mahsulotlar (shinalar, PVX) eksportida yetakchilik qilmoqda. Boshqa tomondan, «**Urgut**» EIZ tadbirkorlik an'analari va kichik biznes kooperatsiyasiga tayangan holda, iste'mol tovarlari (B2C) bozorida mintaqaviy liderga aylanmoqda. «**Jizzax**» EIZdagi bazalt tolasini qayta ishlash loyihasi esa O'zbekistonning an'anaviy bo'lmagan yangi turdagi qurilish materiallari bilan Yevropa bozoriga kirib borayotganligining yorqin misolidir. **Raqobatbardoshlikka to'sqinlik qilayotgan omillar:** Eksport hajmini oshirishda quyidagi tizimli muammolar saqlanib qolmoqda:

Mahalliyashtirish darajasining yetarli emasligi: Ko‘plab EIZ rezidentlari import qilingan yarim tayyor mahsulotlarni shunchaki yig‘ish bilan ¹shug‘ullanmoqda. Bu esa mahsulot narxining valyuta kursiga bog‘liq bo‘lib qolishiga va eksport narxining qimmatlashishiga olib keladi.

Xalqaro standartlar: Yevropa Ittifoqining GSP+ tizimidan to‘liq foydalanish uchun talab etiladigan ekologik va sifat sertifikatlarining (CE, ISO 14001) yo‘qligi sababli, mahsulotlarimiz asosan narxi arzon, lekin xarid qobiliyati past bo‘lgan bozorlarga (Afg‘oniston, qo‘shni respublikalar) eksport qilinmoqda.

EIZlarda ishlab chiqarilayotgan mahsulotlarning eksportbopligini ta‘minlash uchun quyidagi uchta asosiy mexanizmga urg‘u berish lozim:

Tannarx bo‘yicha yetakchilik (Cost Leadership) strategiyasi: EIZ rezidentlariga berilgan soliq va bojxona imtiyozlari mahsulot tannarxini o‘rtacha 15-20% ga pasaytirish imkonini beradi. Biroq, bu yetarli emas. Raqobatbardoshlikni oshirish uchun energiya tejoychi texnologiyalarni joriy etish va mehnat unumdorligini oshirish zarur. Masalan, Xitoy EIZlarida avtomatlashtirilgan liniyalar hisobiga bir birlik mahsulotga sarflanadigan vaqt biznikiga qaraganda 2 barobar kam.

Sifat va differentsiatsiya strategiyasi: Jahon bozorida faqat arzon narx bilan yutib bo‘lmaydi. Mahsulot o‘ziga xos xususiyatga ega bo‘lishi kerak. Buning uchun EIZlarda «R&D» (Tadqiqot va rivojlantirish) markazlarini tashkil etish shart. Innovatsion ishlanmalar asosida yaratilgan mahsulot (masalan, aqlli maishiy texnika yoki ekologik toza qurilish materiallari) yuqori marjaga ega bo‘ladi.

Global qo‘shilgan qiymat zanjiriga (GVC) qo‘shilish: Zamonaviy eksport – bu tayyor mahsulotni to‘liq bir joyda ishlab chiqarish emas, balki global zanjirning bir qismi bo‘lishdir. EIZ korxonalari transmilliy korporatsiyalar (Samsung, LG, Inditex) uchun butlovchi qismlar yetkazib beruvchi ishonchli hamkorga aylanishi kerak.

Mavzudan chetlashmagan holda, EIZlarda eksportni jadallashtirish bo‘yicha quyidagi ilmiy asoslangan takliflarni ilgari suraman:

Birinchidan, «Eksportga yo‘naltirilgan klaster» modelini joriy etish. Mavjud EIZlarni tarmoqlar bo‘yicha ixtisoslashtirishni chuqurlashtirish kerak. Masalan, «Buxoro-Agro» EIZda faqat meva-sabzavotni qayta ishlash, qadoqlash va muzlatish uskunalari zanjirini yaratish. Bu yerda bir korxona ikkinchisining mijoziga aylanadi va yakuniy mahsulot eksportga chiqadi.

Ikkinchidan, Logistika va transport xarajatlarini subsidiya qilish. EIZlarda ishlab chiqarilgan va «Made in Uzbekistan» yorlig‘i ostida uzoq xorijga (Yevropa, Janubi-Sharqiy Osiyo) eksport qilinadigan mahsulotlarning transport xarajatlarini 50% gacha qoplab berish tizimini faqat yuqori qo‘shilgan qiymatli mahsulotlar uchun joriy etish. Bu mahsulotning chet el bozoridagi narxini raqobatbardosh qiladi.

Uchinchidan, Xalqaro brendlarni jalb qilish (“Anchor investor”). Har bir EIZga kamida bitta dunyoga mashhur brendni jalb qilish kerak. Mashhur brendning

¹ "Yuqoridagi 1-jadval ma'lumotlari O'zbekiston Respublikasining EIZlarni tashkil etishga doir me'yoriy-huquqiy hujjatlari hamda Statistika agentligining 2020-2024 yillar oralig'idagi sanoat ishlab chiqarish ko'rsatkichlari asosida guruhlandi va tizimlashtirildi. Tahlillar A.V.Vahobov va M.Porterning hududiy raqobatbardoshlik nazariyalari asosida amalga oshirildi."

EIZda zavod ochishi, o'sha hududda ishlab chiqarilgan boshqa mahsulotlarga bo'lgan ishonchni (Image) oshiradi va eksport eshiklarini ochadi.

To'rtinchidan, Raqamli eksport platformalarini yaratish. EIZ direksiyalari qoshida doimiy faoliyat yurituvchi «Eksportga ko'maklashish markazlari»ni tashkil etish. Bu markazlar kichik korxonalarga Alibaba, Amazon kabi platformalarga chiqishda, mahsulotni suratga olishda va tavsif yozishda yordam berishi kerak.

XULOSA

Tadqiqot shuni ko'rsatadiki, erkin iqtisodiy zonalarda raqobatbardosh mahsulotlar ishlab chiqarish – bu mamlakat eksport salohiyatini oshirishning eng samarali yo'lidir. 15 yillik tajribaga tayangan holda aytish mumkinki, muvaffaqiyat kaliti soliq imtiyozlarida emas, balki **texnologik yangilanish** va **xalqaro standartlarga moslashish**dir.

EIZlarda eksportni rivojlantirish uchun davlat shunchaki nazoratchi emas, balki hamkor sifatida ishtirok etishi, infratuzilma va logistika muammolarini hal qilib berishi lozim. Pirovardida, EIZlar O'zbekistonni «agrar mamlakat»dan «industrial-eksportchi davlat»ga aylantiruvchi asosiy drayverga aylanishi shart.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2021-yil 21-dekabrdagi "Erkin iqtisodiy zonalar faoliyatini muvofiqlashtirish va boshqaruv tizimini takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi PQ-67-son qarori.
2. Porter M.E. *On Competition*. Harvard Business Review Press, 2008. (Raqobat strategiyalari bo'yicha fundamental asar).
3. Vahobov A.V. *Xalqaro iqtisodiy munosabatlar va tashqi savdo*. Darslik. Toshkent, 2022.
4. World Investment Report 2023. UNCTAD (BMTning savdo va rivojlanish konferensiyasi hisoboti).
5. O'zbekiston Respublikasi Statistika agentligi ma'lumotlari (2020-2024 yy).