

**ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ**  
**ХУЗУРИДАГИ ИЛМИЙ ДАРАЖАЛАР БЕРУВЧИ**  
**DSc.03/10.12.2019.I.16.01 РАҚАМЛИ ИЛМИЙ КЕНГАШ**  

---

**НАМАНГАН МУҲАНДИСЛИК-ТЕХНОЛОГИЯ ИНСТИТУТИ**

**ҚОДИРОВ ХУМОЮН ТОЛИБЖОН ЎҒЛИ**

**ТИКУВ-ТРИКОТАЖ КОРХОНАЛАРИ ЭКСПОРТ САЛОҲИЯТИНИ**  
**ХАЛҚАРО МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯЛАРИ АСОСИДА ОШИРИШ**

**08.00.11 – Маркетинг**

**Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD) диссертацияси**  
**АВТОРЕФЕРАТИ**

**Тошкент – 2020 йил**

**Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD) диссертацияси  
автореферати мундарижаси**

**Оглавление автореферата диссертации доктора философии (PhD) по  
экономическим наукам**

**Contents of dissertation abstract of the  
Doctor of Philosophy (PhD) on economics sciences**

**Қодиров Хумоюн Толибжон ўғли**

Тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини халқаро  
маркетинг стратегиялари асосида ошириш ..... 3

**Кодиров Хумоюн Толибжон угли**

Повышение экспортного потенциала швейно-трикотажных  
предприятий на основе международных маркетинговых стратегий ..... 29

**Qodirov Khumoyun Tolibjon ugli**

Increasing the export potential of garment and knitwear enterprises  
based on international marketing strategies ..... 53

**Эълон қилинган ишлар рўйхати**

Список опубликованных работ  
List of published works ..... 57

**ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ**  
**ХУЗУРИДАГИ ИЛМИЙ ДАРАЖАЛАР БЕРУВЧИ**  
**DSc.03/10.12.2019.I.16.01 РАҚАМЛИ ИЛМИЙ КЕНГАШ**  

---

**НАМАНГАН МУҲАНДИСЛИК-ТЕХНОЛОГИЯ ИНСТИТУТИ**

**ҚОДИРОВ ХУМОЮН ТОЛИБЖОН ЎҒЛИ**

**ТИКУВ-ТРИКОТАЖ КОРХОНАЛАРИ ЭКСПОРТ САЛОҲИЯТИНИ**  
**ХАЛҚАРО МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯЛАРИ АСОСИДА ОШИРИШ**

**08.00.11 – Маркетинг**

**Иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD) диссертацияси**  
**АВТОРЕФЕРАТИ**

**Тошкент – 2020 йил**

**Фалсафа доктори (PhD) диссертацияси мавзуси Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги Олий аттестация комиссиясида B2018.3.PhD/Iqt747 рақам билан рўйхатга олинган.**

Диссертация Наманган муҳандислик-технология институтида бажарилган.

Диссертация автореферати уч тилда (ўзбек, рус ва инглиз (резюме)) Илмий кенгашнинг веб-саҳифасида ([www.tsue.uz](http://www.tsue.uz)) ва «Ziynet» ахборот-таълим порталида ([www.ziynet.uz](http://www.ziynet.uz)) жойлаштирилган.

**Илмий раҳбар:**

**Солиев Ахмаджон**  
иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

**Расмий оппонентлар:**

**Икрамов Мурат Акрамович**  
иқтисодиёт фанлари доктори, профессор

**Холмаматов Диёр Хакбердиевич**  
иқтисодиёт фанлари бўйича фалсафа доктори (PhD)

**Етакчи ташкилот:**

**Тошкент тўқимачилик ва енгил саноат институти**

Диссертация ҳимояси Тошкент давлат иқтисодиёт университети ҳузуридаги илмий даражалар берувчи DSc.03/10.12.2019.I.16.01 рақамли илмий кенгашнинг 2020 йил «\_\_\_» \_\_\_\_\_ куни соат \_\_\_ даги мажлисида бўлиб ўтади (Манзил:100003, Тошкент шаҳри, Ислоом Каримов кўчаси, 49. Тел.: (99871) 239-28-72; факс: (99871) 239-43-51; e-mail: [tseu@tseu.uz](mailto:tseu@tseu.uz)).

Диссертация билан Тошкент давлат иқтисодиёт университетининг Ахборот-ресурс марказида танишиш мумкин (\_\_\_рақами билан рўйхатга олинган). (Манзил:100003, Тошкент шаҳри, Ислоом Каримов кўчаси, 49. Тел.: (99871) 239-28-72; факс: (99871) 239-43-51; e-mail: [tseu@tseu.uz](mailto:tseu@tseu.uz)).

Диссертация автореферати 2020 йил «\_\_\_» \_\_\_\_\_ куни тарқатилди.

(2020 йил «\_\_\_» \_\_\_\_\_ даги \_\_\_\_\_-рақамли реестр баённомаси).

**Н.Х. Жумаев**

Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш раиси, и.ф.д., профессор

**У.В. Гафуров**

Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш котиби, и.ф.д., профессор

**Ш.Дж. Эргашходжаева**

Илмий даражалар берувчи илмий кенгаш қошидаги илмий семинар раиси, и.ф.д., профессор

## КИРИШ (фалсафа доктори (PhD) диссертацияси аннотацияси)

**Диссертация мавзусининг долзарблиги ва зарурати.** Жаҳондаги рақобатнинг кучайиши ва глобаллашув жараёнларининг жадаллашуви тўқимачилик маҳсулотлари бозорига бевосита таъсир кўрсатиб, тикув-трикотаж маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналар экспорт салоҳиятини ривожлантиришга муҳим аҳамият қаратишни талаб этмоқда. «2018 йилда тўқимачилик ва тикув-трикотаж маҳсулотларининг жаҳон экспорти ҳажми 823 млрд. АҚШ доллар бўлиб, унда етакчи ўринларни Хитой, Бангладеш, Вьетнам, Ҳиндистон, Туркия, Жанубий Корея ва бошқа мамлакатлар эгаллаган»<sup>1</sup>. Тикув-трикотаж маҳсулотлари жаҳон савдосида мазкур давлатлар салмоқли улушга эга бўлса-да, ривожланаётган мамлакатларда ҳам ушбу маҳсулотлар экспортида барқарор ўсиш тенденциялари кузатилмоқда.

Жаҳонда тикув-трикотаж маҳсулотлари бозорида етакчи бўлган мамлакатларда тармоқнинг глобал қиймат занжиридаги фаолиятини таъминлаш, халқаро бозор тадқиқотларини самарали ташкил этиш, тўқимачилик корхоналари учун халқаро маркетинг стратегияларини ишлаб чиқиш, электрон савдо тизимини халқаро даражада йўлга қўйиш, миллий брендларнинг жаҳондаги нуфузини оширишнинг илмий-услубий асосларини такомиллаштириш бугунги куннинг муҳим йўналишлари ҳисобланади. Шунингдек, жаҳоннинг тикув-трикотаж кийимлари ишлаб чиқарувчи йирик компаниялари глобал бозорда рақобат устунлигини таъминлашнинг асосий стратегик йўналиши сифатида экспорт амалиётида рақамли технологиялардан фойдаланиш, онлайн сотиш тизимларини жорий этиш ва инновацион маркетингга асосланган юқори истеъмол қийматли тикув-трикотаж маҳсулотлари ишлаб чиқариш орқали экспортни «рақобат устунлиги», «кластерлаштириш», «диверсификация», «сифат менежменти», «онлайн маркетинг» стратегиялари асосида ривожлантиришга қаратилган илмий тадқиқотлар олиб бормоқда.

Ўзбекистон дунёда пахта толаси ишлаб чиқаришда олтинчи, экспорти бўйича эса ўн биринчи ўринда бўлишига қарамай, тайёр кийимлар экспортидаги улуши атиги 2 %ни ташкил этади. Корхоналар амалиётида экспорт маркетингининг суствлиги, жаҳон бозорларида маркетинг тадқиқотлари ўтказилмаслиги натижасида экспорт талабларига жавоб берувчи маҳсулотлар ишлаб чиқариш бўйича стратегик режаларни амалга ошириш имкониятларидан тўлиқ фойдаланилмапти. Шу билан бирга, корхоналар экспорт салоҳиятини ривожлантиришнинг илмий усуллари замонавий халқаро маркетинг стратегиялари асосида ишлаб чиқилмаганлиги ҳам корхоналарнинг жаҳон рақобатли бозоридаги фаолиятини чекламоқда. 2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегиясида «принципал жиҳатдан янги маҳсулот ва технология турларини ўзлаштириш ва шу асосда ички ва ташқи бозорларда миллий товарларнинг

---

<sup>1</sup> World Trade Statistical Review 2019. [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts19\\_toc\\_](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts19_toc_)

рақобатбардошлигини таъминлаш»<sup>2</sup> устувор йўналиш сифатида белгилаб берилган. Мазкур вазифаларнинг самарали ижросини таъминлаш, юқори истеъмол қийматли тикув-трикотаж маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналар экспорт салоҳиятини оширишнинг илмий-услубий асосларини такомиллаштиришни тақозо этади.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947-сонли «Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида»ги, 2017 йил 14 декабрдаги ПФ-5285-сонли «Тўқимачилик ва тикув-трикотаж саноатини жадал ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги, 2018 йил 29 ноябрдаги ПФ-5587-сонли «Маҳаллий ишлаб чиқарувчиларнинг экспорт салоҳиятини янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги фармонлари, 2018 йил 20 декабрдаги ПҚ-4069-сонли «Экспортга кўмаклашиш ва уни рағбатлантиришни кучайтириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги, 2019 йил 12 февралдаги ПҚ-4186-сонли «Тўқимачилик ва тикув-трикотаж саноатини ислоҳ қилишни янада чуқурлаштириш ва унинг экспорт салоҳиятини кенгайтириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги, 2019 йил 24 майдаги ПҚ-4337-сонли «Экспорт фаолиятини молиялаштириш ва суғурта химояси механизмларини кенгайтириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги, 2019 йил 16 сентябрдаги ПҚ-4453-сонли «Енгил саноатни янада ривожлантириш ва тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқаришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарорлари ва мазкур соҳага тегишли бошқа меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларда белгиланган вазифаларни амалга оширишда ушбу диссертация тадқиқоти муайян даражада хизмат қилади.

**Тадқиқотнинг республика фан ва технологиялари ривожланишининг устувор йўналишларига боғлиқлиги.** Диссертация иши республика фан ва технологиялари ривожланишининг I.«Демократик ва ҳуқуқий жамиятни маънавий, ахлоқий ҳамда маданий-маърифий ривожлантириш, инновацион иқтисодиётни шакллантириш» устувор йўналишига мувофиқ бажарилган.

**Муаммонинг ўрганилганлик даражаси.** Халқаро савдо, жумладан, экспортнинг классик назарияси хорижий мамлакатлар олимлари А.Смит, Д.Рикардо, Ж.Кейнс, С.Милль, Б.Олин, Э.Хекшер, П.Самуэльсон, В.Леонтьев, А.Маршалл, Й.Шумпетер, М.Портер ва бошқалар томонидан яратилган<sup>3</sup>. Тикув-трикотаж маҳсулотлари экспортини ривожлантиришда халқаро маркетинг стратегияларидан фойдаланиш ва унинг глобаллашув жараёнидаги

<sup>2</sup> Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги «Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида»ги ПФ-4947-сонли фармони. // [www.lex.uz](http://www.lex.uz).

<sup>3</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соц.экиз, 1962. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1948. Самуэльсон П. Экономика. Т. «Алгон» ВНИИСИ 1992. Рикардо Д. «Начало политической экономии и налогового обложения» (пер. с англ.) – М.: Издательство «Эконом-Ключ», 1993. Стюарт Милль. Основы политической экономии. /Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1980-1981. Хекшер Э. и Олин Б. Влияние внешней торговли на распределение дохода. – М.: ТЕИС, 2006. Леонтьев В. Внутреннее производство и внешняя торговля: новое исследование позиций американского капитала – М.: «ТЕИС», 2006. Портер М. Международная конкуренция – М.: Международные отношения, 1993.

истикболлари А.Меҳра, Ч.Саксена, П.Корнелиус, С.Чакрабартти, С.Чокчаиниранд сингари олимларнинг<sup>4</sup> тадқиқотларида ўрганилган.

МДХ олимларидан Т.И.Фрадина, Г.Ю.Волкова, Н.В.Ягодина ва Е.В.Березина<sup>5</sup> тикув-трикотаж саноати корхоналари рақобатбардошлиги, иқтисодиётнинг глобаллашуви шароитида корхоналар ташқи иқтисодий фаолиятини бошқаришнинг методологик ва услубий муаммоларини ҳал этиш, кластерларни шакллантириш муаммоларига қаратилган илмий тадқиқотлар олиб борганлар. Шунингдек, А.Н.Невская, А.А.Фролов, М.С.Сычев, К.С.Куканина ва Н.В.Додельцева<sup>6</sup> сингари олимларнинг илмий ишлари саноат корхонаси экспорт салоҳиятини шакллантирувчи муҳит ва уларнинг ресурслар таъминоти муаммолари ечимига қаратилган.

Мамлакатимизда С.С.Ғуломов, Н.Х.Жумаев, А.Солиев, А.Ш.Бекмуродов, Н.М.Махмудов, Н.Қ.Йўлдошев, А.А.Фаттахов, М.А.Икромов, М.С.Қосимова, Ш.Дж.Эргашходжаева, М.А.Махкамова ва бошқа<sup>7</sup> олимлар томонидан экспорт маркетинг стратегияларининг назарий ва амалий жиҳатлари тадқиқ этилган. Тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини халқаро маркетинг стратегиялари асосида ошириш масалалари М.Р.Болтабаев, З.Д.Адилова,

---

<sup>4</sup> Anjana Mehra. Globalization and export prospects of textile industry in Punjab, for the award of degree of Doctor of philosophy (PhD.), India-2013. Chetan Saxena, Export potential and prospects of Indian garment industry in the context of WTO, for the award of degree of Doctor of philosophy (PhD.), Mawana-2009. Paul Cornelius, A study of Indian textile exports with special reference to Eco-Friendly aspects, for the award of degree of Doctor of philosophy (PhD.), India-2006. Subhajit Chakrabarty. Textile and Clothing Exports from India – An Analysis of Select Issues, for the award of degree of Doctor of philosophy (PhD.), New Delhi-2014. Sarit Chokchainirand. Understanding the Differential Drivers of Export Performance in the Thai Clothing and Textile Sectors, for the degree of Doctor of Business Administration. Manchester Business School-2013.

<sup>5</sup> Фрадина Т.И. Методология и методы управления конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности в условия глобализации экономики: автореф. дисс. на соиск. учёной степени док. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2010. Волкова Г.Ю. Управление стратегическим развитием легкой промышленности России (теория и практика): автореф. дисс. на соиск. учёной степени док. экон. наук, Москва – 2012. Ягодина Н.В. Формирование межотраслевых кластеров в легкой промышленности: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Омск, 2010. Березина Е.В. Формирование кластеров легкой промышленности: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Москва, 2011.

<sup>6</sup> Невская Н.А. Формирование и реализация экспортного потенциала промышленных предприятий (на примере Хабаровская края): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Хабаровск, 2005. Фролов А.А. Стратегия совершенствования экспортного потенциала Российского газового комплекса: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Москва, 2004. Сычев М.С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Йошкар-Ола, 2012. Куканина К.С. Оценка экспортного потенциала промышленных предприятий развивающихся стран (на примере демократической республики Конго): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Иванова, 2014. Додельцева Н.В. Разработка методического обеспечения оценки экспортных возможностей текстильных предприятий Ивановской области: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Иванова, 2008.

<sup>7</sup> Ўзбекистон иқтисодиётининг рақобатбардошлигини ошириш муаммолари: назария ва амалиёт: Монография / академик С.С.Ғулямов тахрири остида – Т.: Консаудитинфори-нашр, 2006. – 439 б.; Жумаев Н.Х. Ўзбекистонда валюта муносабатларини тартибга солиш методологиясини такомиллаштириш: иқт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс.– Т., 2008. Солиев А. «Текстиль кластери инновацион моделини ишлаб чиқиш ва амалиётга татбиқ этиш (2015-2017 йй.)» мавзусидаги давлат илмий гранти тадқиқотлари ҳисоботи, 2017 йил; Бекмуродов А.Ш., Янг Сонг Бэ. Стратегия развития текстильной промышленности Узбекистана: Кластерный подход. Монография. – Ташкент: ТГЭУ, 2006. – 112 с.; Махмудов Н.М., Хомидов С.О. Ўзбекистон саноати: ривожланиш омиллари, тенденцияси ва муаммолари. – Т.: Iqtisodiyot, 2017. – 158 б. Фаттахов А.А. Улгуржи савдода маркетинг стратегияси ва унинг самарадорлигини ошириш йўллари: иқт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. – Т., 2006. – 250 б. Эргашходжаева Ш.Дж. Бозор рақобати шароитида қишлоқ жойларида кооперацияни ривожлантиришнинг маркетинг стратегияси. иқт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. – Т., 2010. – 335 б.

Х.И.Холиқова, У.А.Расулов, Г.А.Кариева, Бе Янг Сонг, С.Э.Аъзам, Д.М.Мирзахалилова, У.И.Мараимова, Р.Н.Рахмонов, Г.Э.Захидов, З.А.Хакимов, Л.Ў.Мингашев<sup>8</sup> томонидан диссертация тадқиқоти доирасида ўрганилган.

Мазкур тадқиқотчилар илмий натижалари методологик жиҳатдан қаралса, шундай хулоса қилиш мумкинки, улар корхоналарда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар экспортни ривожлантириш ва самарадорлигини ошириш муаммоларини ялпи (ассортимент сегментлари хусусиятларини эътиборга олмасдан) ҳал этишга кўпроқ макро (соҳа, тармоқ) даражасида ёндашганлар. Аммо юқоридаги муаллифлар, пахта хомашёсини етиштиришдан бошлаб, токи уни тайёр маҳсулот шаклида экспорт қилишгача бўлган «қўшимча қиймат яратилиш жараёнидаги ягона технологик занжир»нинг бош бўғини бўлган тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини ривожлантириш муаммолари ечимини топишга эътибор қаратмаганлар. Шу билан бирга, энг муҳими «халқаро бозорда мамлакатлар эмас, фирмалар рақобатлашмоқда, улар қандай қилиб рақобатбардошлик устуворлигини яратмоқда ва сақлаб турибди»<sup>9</sup> деган замонавий назария Ўзбекистоннинг ҳозирги экспорт амалиёти доирасидаги методологик ёндашувимизнинг асоси бўлди.

**Диссертация тадқиқотининг диссертация бажарилаётган олий таълим муассасининг илмий тадқиқот ишлари билан боғлиқлиги.** Диссертация тадқиқоти Наманган муҳандислик-технология институти илмий тадқиқот ишлари режасига мувофиқ «Текстиль кластери» инновацион моделини ишлаб чиқиш ва амалиётга татбиқ этиш» мавзусидаги А-2-70 (2015-2017 йй.) рақамли давлат илмий тадқиқот гранти доирасида бажарилган.

---

<sup>8</sup> Болтабаев М. Ўзбекистон Республикаси тўқимачилик саноати экспорт имкониятларини ривожлантиришда маркетинг стратегияси: икт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. Т.: 2005. – 342 б.; Адилова З. Халқаро бозорларга экспорт маҳсулотларини йўналтиришнинг маркетинг стратегиялари: икт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. – Т.: 2008. Халиқова И. Региональные особенности рационального использования экспортного потенциала и развитие внешнеэкономической деятельности Узбекистана: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Т., 2003. Расулов У. Предпосылки повышения эффективности экспортной деятельности текстильной отрасли в процессе глобализации мировой экономики (на основе сравнительного анализа текстильных отраслей Республики Узбекистан, Бангладеш и Республики Корея): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Т., 2005. Кариева Г. Международный маркетинг компании в развитии экспорта (на примере текстильной промышленности Республики Узбекистан): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Т., 2008. Бе Янг Сонг. Управление развитием текстильной промышленности на основе стратегии формирования кластеров (на материалах Республики Корея и Республики Узбекистан): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Т., 2008. Аъзам С. Хитой экспорт сиёсати стратегиясининг замонавий тамойиллари ва ўзига хос жиҳатлари: икт. фан. ном. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. автореф. – Т., 2010. Мирзахалилова Д. Повышение конкурентоспособности текстильной промышленности Узбекистана на основе кластеризации: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Т., 2012. Мараимова У. Кичик бизнес субъектларининг экспорт салоҳиятини оширишда инновацион маркетинг технологияларидан самарали фойдаланиш йўллари (Анджон вилояти мисолида). икт. фан. ном. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. автореф. – Т., 2012. Рахмонов Р. Фарғона минтақаси экспорт салоҳиятидан оқилона фойдаланиш ва уни такомиллаштириш йўллари: икт. фан. ном. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. автореф. – Т., 2012. Захидов Ғ. Ўзбекистон енгил саноатида ишлаб чиқаришни кластер усулида ташкил этиш ва бошқариш самарадорлиги: икт. фан. бўй. фал. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. автореф. – Т., 2017. Хакимов З. Енгил саноат корхоналари рақобатбардошлигини ошириш йўллари. Монография. – Т.: Иқтисодиёт, 2017. Мингашов Л.Ў. Ўзбекистоннинг экспорт рақобатбардошлигини оширишнинг асосий йўналишлари: икт. фан. бўй. фал. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. автореф. – Т., 2018. – 12 б.

<sup>9</sup> Портер Е.М. Конкуренции. Исправленное издание. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 257 с.

**Тадқиқотнинг мақсади** тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини халқаро маркетинг стратегиялари асосида ривожлантириш бўйича илмий таклиф ва амалий тавсиялар ишлаб чиқишдан иборат.

**Тадқиқотнинг вазифалари:**

тўқимачилик корхоналари экспорт фаолиятининг назарий асослари моҳиятини шарҳлаб бериш;

тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини ошириш бўйича халқаро тажриба ва Ўзбекистонда яратилган бизнес муҳитини таҳлил қилиш;

тўқимачилик маҳсулотлари экспорти географиясини тадқиқ қилиш, янги хорижий ва логистик харажатларни камайтиришни асослаш;

тикув-трикотаж корхоналарининг малакали мутахассислар ва замонавий технологиялар билан таъминланганлигини ўрганиш ва уларнинг экспорт салоҳиятини белгиловчи омилларни танлаш усулини асослаш;

тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини ривожлантириш модели ва уни амалиётда қўллаш механизмларини ишлаб чиқиш;

тикув-трикотаж корхоналарида халқаро сифат менежментини жорий этиш, ЕОИИ «Божхона Иттифоқи» ва Ўзбекистоннинг енгил саноат маҳсулотлари экспорти техник регламентлари ўртасидаги фарқларни мувофиқлаштириш бўйича таклифлар тайёрлаш;

пахта-тўқимачилик кластерлари шаклланиш жараёнларини тадқиқ этиш ва уларнинг кичик бизнес субъектларига нисбатан сезилаётган монополистик фаолиятларининг олдини олиш бўйича таклифлар тайёрлаш;

тикув-трикотаж маҳсулотларининг экспорт жараёнларини такомиллаштириш бўйича тавсиялар ишлаб чиқиш.

**Тадқиқотнинг объекти** сифатида Ўзбекистондаги тикув-трикотаж корхоналарининг ишлаб чиқариш ва экспорт маркетинги фаолиятлари танланган.

**Тадқиқотнинг предмети** бўлиб, тикув-трикотаж корхоналари халқаро маркетинг фаолияти ва экспорт салоҳиятини ошириш жараёнларидаги иқтисодий муносабатлар ҳисобланади.

**Тадқиқотнинг усуллари.** Тадқиқотда тизимли ва статистик таҳлил, маркетингнинг бенчмаркинг, кабинет ва дала тадқиқот усуллари, эконометрик, «Дельфи» – эксперт баҳолаш, монографик кузатув ва бошқа усуллардан фойдаланилди.

**Тадқиқотнинг илмий янгилиги** қуйидагилардан иборат:

пахта-тўқимачилик кластерлари амалиётидаги монополистик ҳолатларнинг олдини олиш мақсадида ҳудудлардаги кичик ишлаб чиқарувчиларга ўзаро манфаатли ҳамкорлик асосида кластерлар ихтиёридаги дастгоҳлардан фойдаланиш, ип ва матоларини имтиёзли асосда бўяб бериш ҳамда қўшма экспортни ташкил этиш асосланган;

Евроосиё иқтисодий иттифоқи «Божхона Иттифоқи»нинг (ТРТС.007/2011) ва Ўзбекистоннинг (UzTR 148-008:2016) «Енгил саноат маҳсулотлари хавфсизлиги умумий техник регламент»лари ўртасида аниқланган

кўрсаткичлардаги тафовутларнинг техник регламенти (ТР)га қўшимча киритиш таклифи асосланган;

географик ва инфратузилма жиҳатдан қулай экспорт бозорларига мослашиш ҳамда улар орқали янги бозорларни ўзлаштириш воситасида тикув-трикотаж маҳсулотлари экспорти логистик харажатларини камайтириш асосланган;

экспорт салоҳияти кўрсаткичларини баҳолашнинг эксперт усулини модификациялаган ҳолда Андижон вилояти тикув-трикотаж корхоналари экспорт фаолиятининг 2025 йилгача эконометрик прогноз кўрсаткичлари ишлаб чиқилган.

**Тадқиқотнинг амалий натижалари** қуйидагилардан иборат:

пахта-тўқимачилик кластерлари амалиётида монополистик ҳолатларнинг олдини олиш мақсадида ҳудудлардаги кичик ишлаб чиқарувчиларга ўзаро манфаатли ҳамкорлик асосида кластерлар ихтиёридаги дастгоҳлардан фойдаланиш, ип ва матоларни имтиёзли асосда бўяб бериш ҳамда қўшма экспорт амалиётини ташкил этиш бўйича ишлаб чиқилган тавсиялар Андижон вилояти Монополияга қарши курашиш ҳудудий бошқармасига таклиф этилган;

«O‘zto‘qimachilik sanoat» уюшмаси таркибидаги «Мах Textile» МЧЖ ва «Tekstil plys» ХКлар экспорт маҳсулотлари кўрсаткичларидаги Евроосиё иқтисодий иттифоқи «Божхона Иттифоқи»нинг (ТРТС.007/2011) ва Ўзбекистоннинг (UzTR 148-008:2016) «Енгил саноат маҳсулотлари хавфсизлиги умумий техник регламент»ларига нисбатан аниқланган тафовутлар бўйича ТРга қўшимча киритиш таклифи Андижон синов ва сертификатлаштириш марказига тавсия этилган;

«Nil-Granit» МЧЖнинг географик ва инфратузилма жиҳатдан қулай экспорт бозорларига мослашиш ҳамда улар орқали янги бозорларни ўзлаштириш воситасида тикув-трикотаж маҳсулотлари экспорти логистик харажатларини камайтириш таклиф этилган;

«Inwestteks» МЧЖ экспорт салоҳияти кўрсаткичларини баҳолашнинг модификацияланган эксперт усули Андижон вилояти тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятининг 2025 йилгача эконометрик прогноз кўрсаткичларини аниқлаш учун тавсия этилган.

**Тадқиқот натижаларининг ишончлилиги.** Тадқиқот натижаларининг ишончлилиги, уларнинг расмий нашриётлар – таниқли хорижий ва Ўзбекистон олимлари тадқиқотлари натижалари бўйича чоп этилган манбаларни ўрганиш ва таҳлил қилиш, Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси, Ўзбекистон Республикаси Давлат божхона қўмитасининг статистик маълумотлари ва корхоналар бухгалтерия ҳамда статистик ҳисоботларидан фойдаланилганлиги билан тасдиқланади.

**Тадқиқот натижаларининг илмий ва амалий аҳамияти.** Тадқиқотнинг илмий аҳамияти тўқимачилик саноати, жумладан, тикув-трикотаж корхоналарининг экспорт салоҳиятини халқаро савдо, халқаро маркетинг ва кластер назариялари асосида баҳолаш ва ривожлантиришнинг такомиллаштирилган усул ва механизмларини ишлаб чиқилганлигида намоён бўлади.

Тадқиқот натижаларининг амалий аҳамияти шундаки, ишлаб чиқилган таклифлар, шаклланаётган пахта-тўқимачилик кластерлари экспорт фаолиятини ривожлантиришда инновацион маркетинг стратегиясидан фойдаланиш ва экспорт жараёнларини такомиллаштиришга қаратилган бўлиб, корхоналарнинг жаҳон тўқимачилик маҳсулотлари бозорида рақобатбардошлигини ҳамда ижтимоий-иқтисодий самарадорлигини оширишга имкониятлар яратади. Шу билан бирга, тадқиқот натижаларидан Олий ўқув юртлиги талабалари учун дарслик ва ўқув қўлланмалар тайёрлашда фойдаланиш мумкинлиги билан изоҳланади.

**Тадқиқот натижаларининг жорий қилиниши.** Тикув-трикотаж маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналар экспорт салоҳиятини ошириш бўйича олинган илмий натижалар асосида:

пахта-тўқимачилик кластерлари амалиётида монополистик ҳолатларнинг олдини олиш мақсадида ҳудудлардаги кичик ишлаб чиқарувчиларга ўзаро манфаатли ҳамкорлик асосида кластерлар ихтиёридаги дастгоҳлардан фойдаланиш, ип ва матоларни имтиёзли асосда бўяб бериш ҳамда кўшма экспорт амалиётини ташкил этиш бўйича ишлаб чиқилган тавсиялар Андижон вилояти Монополияга қарши курашиш ҳудудий бошқармаси фаолиятига жорий этилган (Андижон вилояти Монополияга қарши курашиш ҳудудий бошқармасининг 2019 йил 25 ноябрдаги 932/01-01-сон маълумотномаси). Натижада туманлар ҳокимликлари билан ҳамкорликда махсус дастур асосида иш олиб бориш режаси ишлаб чиқилган;

Евроосиё иқтисодий иттифоқи «Божхона Иттифоқи»нинг (ТРТС.007/2011) ва Ўзбекистоннинг (UzTR 148-008:2016) «Енгил саноат маҳсулотлари хавфсизлиги умумий техник регламент»лари ўртасида муаллиф томонидан «O‘zto‘qimachilik sanoat» уюшмаси аъзоси бўлган «Мах Textile» МЧЖ ва «Tekstil plys» ХКда аниқланган кўрсаткичларидаги тафовутлар бўйича техник регламент(ТР)га кўшимча киритиш таклифи Андижон синов ва сертификатлаштириш маркази томонидан амалиётга жорий этилган. («O‘zto‘qimachilik sanoat» уюшмасининг 2019 йил 20 декабрдаги 04/18-5113-сон маълумотномаси). Натижада Андижон синов ва сертификатлаштириш маркази томонидан техник регламент (ТР)га кўшимча киритиш таклифи берилган;

географик ва инфратузилма жиҳатдан қулай экспорт бозорларига мослашиш ҳамда улар орқали янги бозорларни ўзлаштириш воситасида тикув-трикотаж маҳсулотлари экспорти логистик харажатларини камайтириш бўйича тавсиялар «O‘zto‘qimachilik sanoat» уюшмаси таркибига кирувчи «Nil-Granit» МЧЖ фаолиятига жорий этилган («O‘zto‘qimachilik sanoat» уюшмасининг 2019 йил 20 декабрдаги 04/18-5113-сон маълумотномаси). Натижада жамиятнинг экспорти ҳажми 2018 йилда 2017 йилга нисбатан 208,7 %га ошган;

тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳияти кўрсаткичларини баҳолашнинг эксперт усулига кўшимча киритилган ҳолда Андижон вилоятида 2025 йилгача эконометрик прогноз кўрсаткичлари бўйича ишлаб чиқилган таклиф «O‘zto‘qimachilik sanoat» уюшмаси таркибига кирувчи «Inwestteks» МЧЖ шаклидаги кўшма корхона фаолиятига жорий этилган

(«O‘zto‘qimachilik sanoat» уюшмасининг 2019 йил 20 декабрдаги 04/18-5113-сон маълумотномаси). Натижада жамиятнинг меҳнат унумдорлиги 2018 йилда 2017 йилга нисбатан 8 %дан ошган.

**Тадқиқот натижаларининг апробацияси.** Мазкур тадқиқот натижалари 3 та халқаро ва 3 та республика илмий-амалий анжуманларида муҳокамадан ўтказилган.

**Тадқиқот натижаларининг эълон қилиниши.** Диссертация мавзуси бўйича жами 16 та илмий иш, жумладан, 1 та монография, Ўзбекистон Республикаси Олий аттестация комиссияси томонидан тавсия этилган илмий журналларда 7 та илмий мақола, жумладан, 4 та хорижий журналларда чоп этилган.

**Диссертациянинг тузилиши ва ҳажми.** Диссертация кириш, 3 та боб, 9 та параграф, хулоса, фойдаланилган адабиётлар рўйхати ва иловалардан ташкил топган бўлиб, унинг ҳажми 154 бетдан иборат.

## ДИССЕРТАЦИЯНИНГ АСОСИЙ МАЗМУНИ

**Кириш** қисмида диссертация мавзусининг долзарблиги ва зарурати асосланган, тадқиқотнинг мақсади ва асосий вазифалари, объекти ва предмети шакллантирилган, республика фан ва технологиялари ривожланишининг устувор йўналишларига боғлиқлиги кўрсатилган, тадқиқотнинг илмий янгилиги ва амалий натижалари баён қилинган, олинган натижаларнинг илмий ва амалий аҳамияти ёритиб берилган, тадқиқот натижаларининг амалиётга жорий этилиши ва апробацияси, нашр этилган ишлар ҳамда диссертация тузилиши бўйича маълумотлар келтирилган.

Диссертациянинг «**Корхона экспорт фаолиятини назарий-методологик асослари**» деб номланувчи биринчи бобида халқаро савдо (экспорт) назариясининг моҳияти изоҳлаб берилган ва унинг ривожланиш босқичлари ўрганилган, корхона экспорт фаолиятида халқаро маркетингнинг аҳамияти асосланган ҳамда Ўзбекистонда экспортни ривожлантириш учун яратилаётган бизнес муҳити таҳлил қилинган.

Илмий адабиётларни ўрганиш ва таҳлили натижасида муаллиф халқаро савдонинг асосий қисми бўлган экспорт ва импорт жараёнлари узок давом этган тарихий ривожланиш натижаси бўлиб, қабилалар, миллатлар ва давлатлар ўртасидаги ижтимоий-иқтисодий алоқалар эволюциясини ифодалайди ва шу асосда уларни ўрганиш ва илғор тажрибаларидан фойдаланиш имкониятларини яратиб бераётганлигини асослаган. Аммо Ғарб олимлари халқаро савдони XVI асрдан жаҳонда sanoat ишлаб чиқариши ривожланиши билан боғлиқ жараён деган фикрларининг ноаниқлиги муаллиф томонидан таъкидланиб, унга ўзгартириш киритиш лозим деб ҳисобланади. Чунки асл халқаро савдо амалиёти ривожланишига милоддан аввалги биринчи минг йилликнинг иккинчи ярмидан то XV асргача Шарқни Ғарб билан боғлаган «Буюк ипак (савдо) йўли»нинг ўрни ва аҳамияти Ғарб олимлари томонидан эътиборга

олинмаган. Буюк археолог олим В.В.Бартольд<sup>10</sup> тадқиқотларидан маълумки, «Буюк ипак йўли» милоддан аввалги I минг йилликнинг иккинчи ярмидан то XV асргача Шарқни Ғарб билан боғлаган асосий савдо йўли бўлиб, у Хитой, Ҳиндистон, Ўрта Осиё, Эрон, Яқин Шарқ ҳамда Ўрта денгиз мамлакатлари ўртасидаги савдо-сотик ва маданий алоқалар ривожланишида муҳим аҳамиятга эга бўлган. «Буюк ипак йўли» узоқ бўлганлиги ва сермашаққатлиги сабабли, Хитой Ғарб давлатлари билан бевосита алоқа олиб бориши мумкин бўлмаган. Шунинг учун ҳам «Буюк ипак йўли» орқали олиб борилган савдо алоқаларида осийликлар, айниқса, суғдлар (пойтахти Афросиёб – Самарқанд), бактриялик ва эронликлар асосий воситачилик вазифасини бажарганлар.

XX аср ўрталаридан бошланган халқаро савдодаги глобал ўзгаришлар, ривожланган мамлакатлар томонидан иқтисодиёти паст даражада бўлган ҳудудларга капитал киритишининг тезкор ривожланиши ва уларнинг бозорларини эгаллаб олиш сиёсатлари, халқаро иқтисодий интеграция ҳамда халқаро савдо кучайишига олиб келди. Ана шу шароитда, америкалик профессор Майкл Портер XX аср ўрталаригача яратилган «Халқаро савдо» назариялари эскирганлиги, жаҳон бозорларидаги рақобат кучайиши, асосий ишлаб чиқариш омилларининг таъсири сусаётгани сабабли «Рақобат устунлиги назарияси»га асосланиш керак деган ғояни илгари сурди<sup>11</sup>. Шунинг учун мазкур назарияда «кластерлаштириш» ғояси, яъни – «у миллий ва ҳудудлар иқтисодиётига, жумладан корхона, компания ва бошқа давлатнинг рақобатбардошлигини таъминловчи ташкилотлар фаолиятига янгича қарашни тақозо этади. Унинг асосида кластерларни шакллантириш ва ривожлантириш, мамлакатга кўпроқ инвестициялар жалб этиш ва экспорт салоҳиятини ривожлантиришнинг ҳаракатлантирувчи кучи деган назария ётади»<sup>12</sup>.

Диссертацияда халқаро маркетинг корхона экспорт фаолиятини ривожлантириш, унинг жаҳон бозорларига кириб бориши ва самарали фаолият юритиши, рақобат стратегияларини доимо ўзгартириб боришининг илмий-услубий асослари эканлиги батафсил ёритилган. Халқаро маркетинг тушунчаси моҳияти ва мазмуни бўйича олимлар томонидан билдирилган фикр-мулоҳазалар<sup>13</sup> муаллиф томонидан таҳлил қилиниб, «Халқаро маркетинг – халқаро бизнес фалсафаси мазмунини англариб, жаҳон бозорларида талаб ва таклиф мутаносиблигини таъминлаш воситалари, чет эл тадбиркорлари билан экспорт ва импорт муносабатларини ўрнатиш, амалга ошириш ва кўзланган фойдага эришишнинг илмий-услубий асосидир»<sup>14</sup> деган таъриф тўғрилигини таъкидлайди.

Муаллиф томонидан таҳлил қилинган илмий адабиётларда «корхона экспорт салоҳияти»га берилган таърифлар, глобал рақобатли жаҳон бозорларидаги бизнес муҳити ва Жаҳон Савдо Ташкилоти талабларидан келиб

<sup>10</sup> Бартольд В.В. История культурной жизни Туркестана, Соч.Т.2.Ч.1. – Москва, 1963.

<sup>11</sup> Портер Е. М. «Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран» (пер. с англ.). – М.: изд. «МО», 1993.

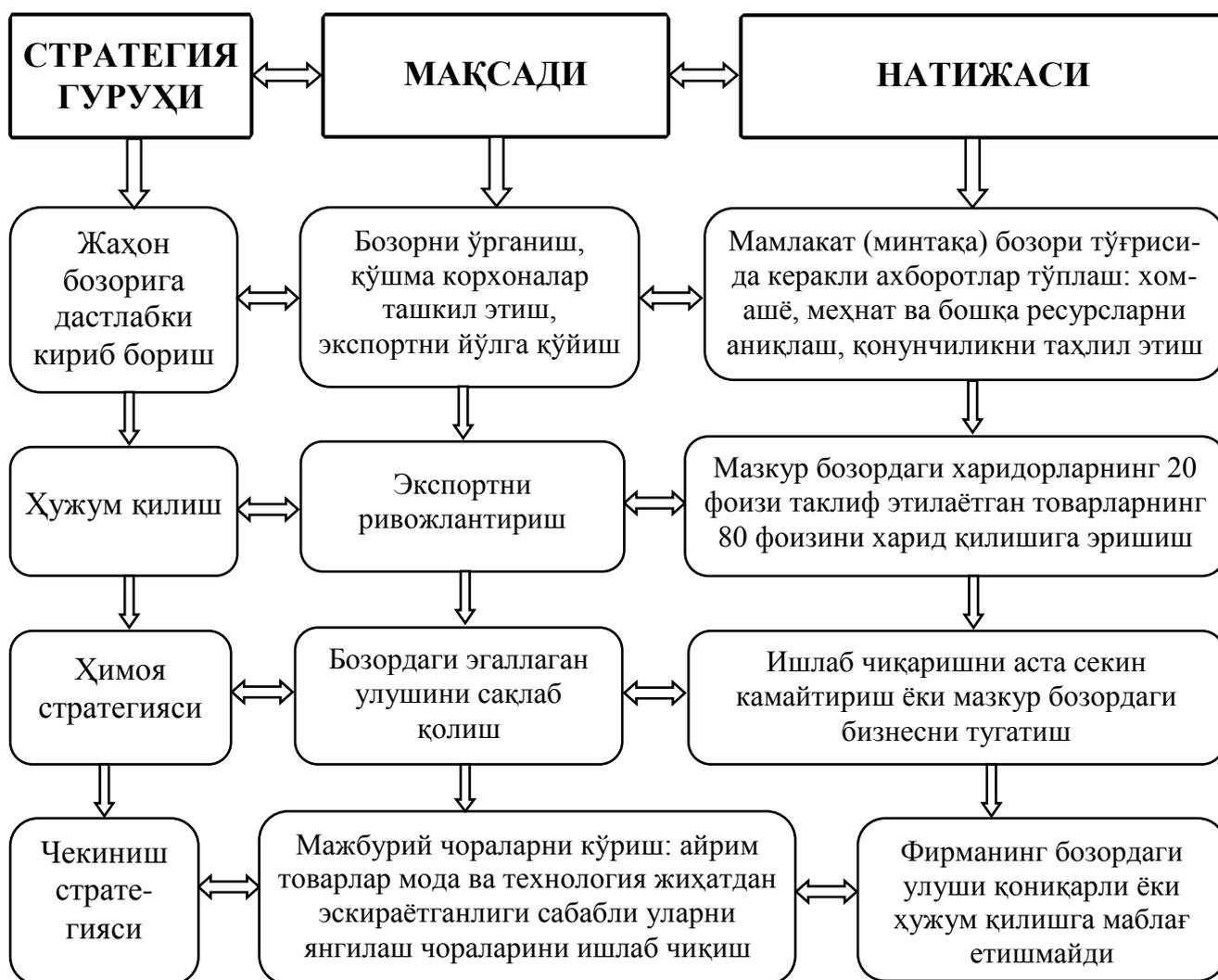
<sup>12</sup> Портер Е.М. Конкуренция. Исправленное издание. Изд. дом «Вильямс». – М.: Москва, 2005. 256 стр.

<sup>13</sup> Федотова О.В. ва Табекина О.А., Международный маркетинг. Учебное пособие, НГАСУ, 2012, С.6; Багиев Г.Л. и др. «Маркетинг» учебник. 2-изд. – М.: Экономика, 2001. – С.594.

<sup>14</sup> Солиев А. Маркетинг. – Тошкент:ART-FLEX, 2008, 11-17 бетлар.

чиққан ҳолда комплекс ёндашилмаганлиги сабабли тикув-трикотаж «корхонаси экспорт салоҳияти» деганда муаллиф «танланган жаҳон бозорларидаги ўз сегментлари талаблари ва рақобатга бардош бериш мақсадида малакали мутахассислар ва замонавий технология билан таъминланиб, маҳсулотларни ишлаб чиқариш, ўз брендларини бошқара олиш ҳамда янги хизмат кўрсатиш имкониятлари асосида режадаги кўрсаткичларга эришиш қобилияти»ни тушуниш лозим деб ҳисоблайди.

Муаллиф тадқиқотларидан маълум бўлишича, жаҳон бозорига киришда асосий меъёрий кўрсаткичлар бўлиб: компанияни кўзда тутаётган халқаро бизнеси, бозорларни эгаллаш географияси, бозордаги товар сотилиши ва активларни белгилловчи бозор ҳажми, товарлари табиати (саноат моллари, халқ истеъмол товарлари, қимматли ёки арзон ва ҳ.к.) ва рақобат даражаси ҳисобланади.



1-расм. Жаҳон бозорларида компания (фирма)ларнинг халқаро маркетинг стратегиялари таҳлили<sup>15</sup>

1-расмдаги стратегия гуруҳларининг товарлар, мамлакатлар (минтақалар) ва бозорлар хусусиятларидан келиб чиққан ҳолда диссертацияда бир неча хил кўринишининг шакл ва тамойиллари ёритилган.

<sup>15</sup> Муаллиф ишланмаси.

Диссертациянинг «**Тикув-трикотаж маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналар экспорт салоҳияти таҳлили**» деб номланган иккинчи бобда тўқимачилик маҳсулотлари экспорт географияси ва иқтисодий самарадорлиги, корхоналарни мутахассислар ва замонавий технологиялар билан таъминланганлик даражаси ҳамда уларда халқаро сифат менежментини жорий этиш жараёнлари таҳлил қилинган.

Диссертацияда 2017-2019 йиллар давомида тўқимачилик саноатининг асосий бўғини бўлган тикув-трикотаж маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналар фаолиятини, жумладан экспорт салоҳиятини ривожлантириш бўйича Президентимизнинг 13 та фармон ва қарорлари қабул қилинганлиги, уларда корхоналар экспорт салоҳиятини ошириш учун яратилаётган бизнес муҳити асослари: миллий валютанинг эркинлаштирилиши, солиқ имтиёзлари, хорижий инвесторлар учун янги кафолатлар, халқаро ярмарка ва кўргазмаларда қатнашишга молиявий ёрдамлар берилиши, кадрлар тайёрлаш сифатини оширишга катта эътибор қаратилиши ва бошқалар таҳлил қилиниб, умуман яхши имкониятлар яратилаётганлиги асосланган.

Ўзбекистоннинг товар ва хизматлар экспортининг яқин ҳамкор давлатлар кўрсаткичлари билан қиёсий таҳлили 1-жадвал маълумотларида акс эттирилган.

#### 1-жадвал

#### Жаҳон бозорларидаги товар ва хизматлар экспорти кўрсаткичлари таҳлили<sup>16</sup>

Давлатлар	Экспорт (млрд. АҚШ доллар)		Аҳоли жон бошига экспорт (минг АҚШ долл.)		Экспортнинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши (%)		Экспортнинг импортни қоплаш даражаси (%)	
	2000 й.	2018 й.	2000 й.	2018 й.	2000 й.	2018 й.	2000 й.	2018 й.
Хитой	190,0	2651,0	0,150	1,9	16	20	0,85	0,96
АҚШ	1075,3	2500,8	3,8	7,6	11	12	1,35	1,25
Россия	110,5	507,8	0,754	3,5	7	31	0,53	0,68
Ўзбекистон	3,3	14,0	0,115	0,425	24	29	1,11	0,72
Беларусь	7,1	42,0	0,711	4,4	56	71	1,07	0,98
Қозоғистон	10,2	66,9	0,685	3,6	56	33	0,88	0,67
Украина	18,4	59,1	0,374	1,4	59	45	0,92	1,19
<b>ЖАМИ</b>	<b>7938,4</b>	<b>25025,0</b>	<b>1,3</b>	<b>3,4</b>	<b>24</b>	<b>30</b>	<b>0,81</b>	<b>0,72</b>

1-жадвал маълумотларига кўра, жаҳон халқаро савдоси экспорти 2000-2018 йилларда 3,2 мартага кўпайган бўлса, бу кўрсаткич Ўзбекистонда – 4,2; Хитойда – 14,0; Қозоғистонда – 6,6; Беларусда – 5,9; Россияда – 4,6; Украинада – 3,2 ва АҚШда – 2,3 мартани ташкил этади. Экспорт ҳажмини аҳоли жон бошига ҳисоблаганда, мамлакатимиз юқоридаги давлатлар орасида энг охирги ўринда бўлиб, жаҳондаги барча мамлакатларнинг ўртача

<sup>16</sup> www.knoema.ru маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

кўрсаткичига нисбатан эса 8 баробарга кам. Мазкур ҳолатга Ўзбекистоннинг Жаҳон Савдо Ташкилотига аъзо бўлмаганлиги сабабли, Европа ва АҚШ бозорларига кириб бориш бож тўловлари шартнома суммасидан 14-18 фоизни ташкил этаётгани, корхоналаримиз экспорт салоҳияти ривожига салбий таъсир кўрсатмоқда.

2018 йилда Ўзбекистон тўқимачилик маҳсулотлари экспорти таҳлил қилинганда, экспортга чиқарилаётган маҳсулотларнинг 44 фоизи МДХ мамлакатлари, 27 фоизи Шарқий Осиё давлатлари, 8 фоизи Яқин Шарқ ва Африка, 7 фоизи Европа Иттифоқи ва қолган 8 фоизи эса бошқа мамлакатлар ҳиссасига тўғри келганлиги аниқланган.

Мустақилликка эришган илк йилларда республикаимиз энгил саноатида фақатгина пахта хомашёси экспорт қилинган бўлса, ҳозирда эса тайёр тўқимачилик ва энгил саноат маҳсулотлари етказиб берувчи экспортчи сифатида жаҳон бозорларига фаол кириб бормоқда (2-жадвал).

**2-жадвал**

**Ўзбекистонда тўқимачилик, тикув-трикотаж маҳсулотлари экспорти таркиби<sup>17</sup>**

Маҳсулотлар	2000 йил		2018 йил	
	Экспорт млн. АҚШ доллар	Жамига нисбатан, %	Экспорт млн. АҚШ доллар	Жамига нисбатан, %
Пахтадан йигирилган ип	81,8	37,7	726,7	45,6
Тайёр кийимлар	16,1	7,4	585,7	36,8
Трикотаж мато	0,2	0,1	65,5	4,1
Пахтадан газламалар	33,5	15,4	65,6	4,1
Ипак ва ипак маҳсулотлари	34,6	15,9	49,9	3,1
Бошқа тўқимачилик маҳсулотлари	51,0	23,5	100,7	6,3
<b>ЖАМИ</b>	<b>217,2</b>	<b>100,0</b>	<b>1594,1</b>	<b>100,0</b>

2-жадвал маълумотлари таҳлиliga кўра, Ўзбекистонда тўқимачилик маҳсулотлари экспорти салкам 20 йил ичида ўртача 7,3 мартага ошган бўлса, трикотаж мато экспорти 327,5 мартага, пахта ипи эса 8,9 мартага ошган. Энг муҳими юқори қўшилган қийматга эга тайёр кийимлар 2000 йилда 16,1 млн. АҚШ доллари ҳажмида экспорт қилинган бўлса, 2018 йилда мазкур кўрсаткичлар 585,7 млн. АҚШ долларига етиб, 36,4 мартага ошган ёки жами экспортдаги улуши 36,8 %ни ташкил этган. 2018 йилда Ўзбекистондаги жами тўқимачилик маҳсулотлари экспортининг 63 фоизи Фарғона, Андижон ва Наманган вилоятлари ҳиссасига тўғри келган. Бунинг асосий сабаби ушбу вилоятларда аҳолининг зич жойлашганлиги ва меҳнатга лаёқатли ёшларнинг кўплиги, ҳар бир вилоятда тайёр тикув-трикотаж маҳсулотлари ишлаб чиқариш учун зарур калава ип ҳамда бўёқлаш корхоналари жойлашганлиги ва корхоналар томонидан хорижий мамлакатлардан малакали мутахассисларнинг

<sup>17</sup>www.stat.uz маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

жалб этилиши ҳисобланади. 2018 йилда тўқимачилик маҳсулотлари ишлаб чиқаришда тайёр тикув-трикотаж маҳсулотларининг улуши Наманган вилоятида 47,3 %, Сирдарё вилоятида 45,5 %, Тошкент вилоятида 42,8 %, Андижон вилоятида 37,5 %, Тошкент шаҳрида 35,5 % ва Самарқанд вилоятида 34,5 %ни ташкил этган.

Республикада аҳоли жон бошига тўқимачилик маҳсулотлари экспорти кўрсаткичи (АҚШ доллари) Фарғона вилоятида – 71,9; Андижон вилоятида – 54,9; Сирдарё вилоятида – 37,4; Наманган вилоятида – 36,0; Тошкент шаҳрида – 32,7 ва Жиззах вилоятида – 21,3 ташкил қилган. Тайёр тикув-трикотаж маҳсулотлари гуруҳлари бўйича энг кўп миқдорда пальто, плащ ва курткалар экспорти Сирдарё, Тошкент ҳамда Наманган вилоятларига; костюм, пиджак ва шимлар экспорти Тошкент, Самарқанд, Сирдарё, Наманган вилоятлари ва Тошкент шаҳрига тўғри келган бўлса, газламалар экспортида эса Самарқанд ва Бухоро вилоятларида юқори кўрсаткичларга эришилган.

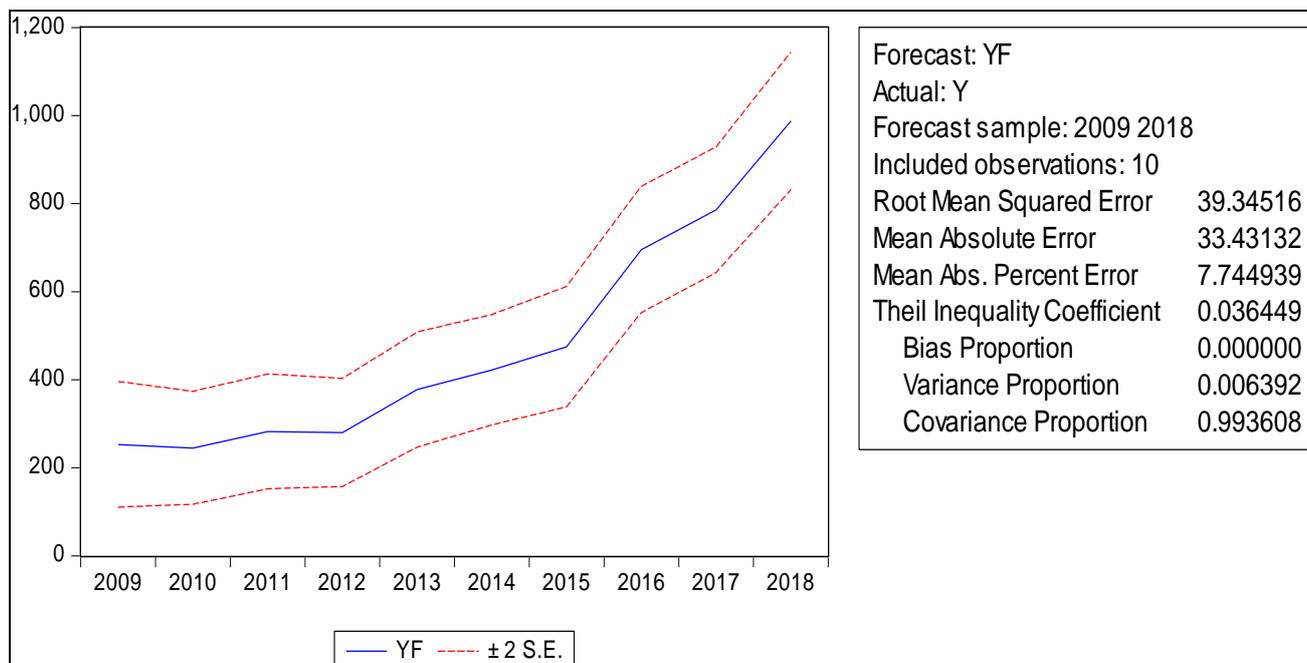
Диссертацияда Андижон ва Наманган вилоятлари ҳудудида тўқимачилик маҳсулотлари экспорти билан шуғулланаётган йирик 90 та корхона орасидан бенчмаркинг усулини қўллаган ҳолда, кейинги йилларда замонавий технологиялар билан жиҳозланган 15 та тикув-трикотаж корхонаси экспорт салоҳиятини ҳар томонлама ва чуқур таҳлил қилиш мақсадида танлаб олинди. 2018 йилда мазкур 15 та корхона томонидан 57312,5 минг. АҚШ долларлик экспорт амалиёти бажарилган бўлиб, уларнинг Андижон ва Наманган вилоятларидаги газлама ва тикув-трикотаж маҳсулотлари экспортидаги улуши 46 фоизни ташкил этди.

Ана шу эксперимент сифатида танланган корхоналар экспорт фаолияти самарадорлигини ҳозирда маҳсулотларини МДХ ҳамда Европа мамлакатларига экспорт қилаётган «Но`jaobod Fayz-M» ХК мисолидаги эконометрик таҳлили куйидаги натижаларни кўрсатди (3-жадвал).

### 3-жадвал

#### «Но`jaobod Fayz-M» ХК кўрсаткичлари мисолида

Йиллар	Соф фойда (млн. сўм), Y	Жами харажатлар (млн. сўм), X <sub>1</sub>	Олий маълумотга эга ходимлар (киши), X <sub>2</sub>	Ялпи тушум (млн. сўм), X <sub>3</sub>	Асосий капиталга инвестиция (млн. сўм), X <sub>4</sub>
2009	232,7	8953,8	7	6960,9	705,6
2010	253,8	9531,4	8	7030,8	831,4
2011	274,5	9618,8	11	7164,7	854,6
2012	316,4	9672,5	10	7398,6	864,7
2013	326,4	9734,7	14	8532,5	872,3
2014	391,7	9960,4	14	9666,4	881,4
2015	552,9	10010,1	15	10563	892,4
2016	652,5	11813,3	17	12465,8	10001
2017	829,8	23815,9	18	24931,9	10237,8
2018	973,0	47450,9	20	53461,0	2405,0



### t-Statistic Маре ва ТІС мезонлари бўйича барча параметрлар аҳамиятли

Method: Least Squares

Date: 02/27/20 Time: 21:17

Sample: 2009 2018

Includ Все порядке.ed observations: 10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X2	-0.043626	0.032303	-1.350525	0.0047
X3	3.45829	3.73588	0.976348	0.0537
X3	0.047979	0.028764	1.668036	0.0062
X4	0.040301	0.006459	6.239511	0.0256
C	31.7931	20.0453	1.58209	0.0097
R-squared	0.974754	Mean dependent var		480.3700
Adjusted R-squared	0.954558	S.D. dependent var		261.0209
S.E. of regression	55.64246	Akaike info criterion		11.18262
Sum squared resid	15480.41	Schwarz criterion		11.33392
Log likelihood	-50.91311	Hannan-Quinn criter.		11.01666
F-statistic	48.26314	Durbin-Watson stat		2.133264
Prob(F-statistic)	0.000348			

3-жадвал маълумотлари асосида «Но`jaobod Fayz-M» ХК кўрсаткичлари мисолида корхонанинг экспорт фаолияти рентабеллиги Eviews дастуридан фойдаланиб, кўп ўлчовли математик модели ҳосил қилинди:

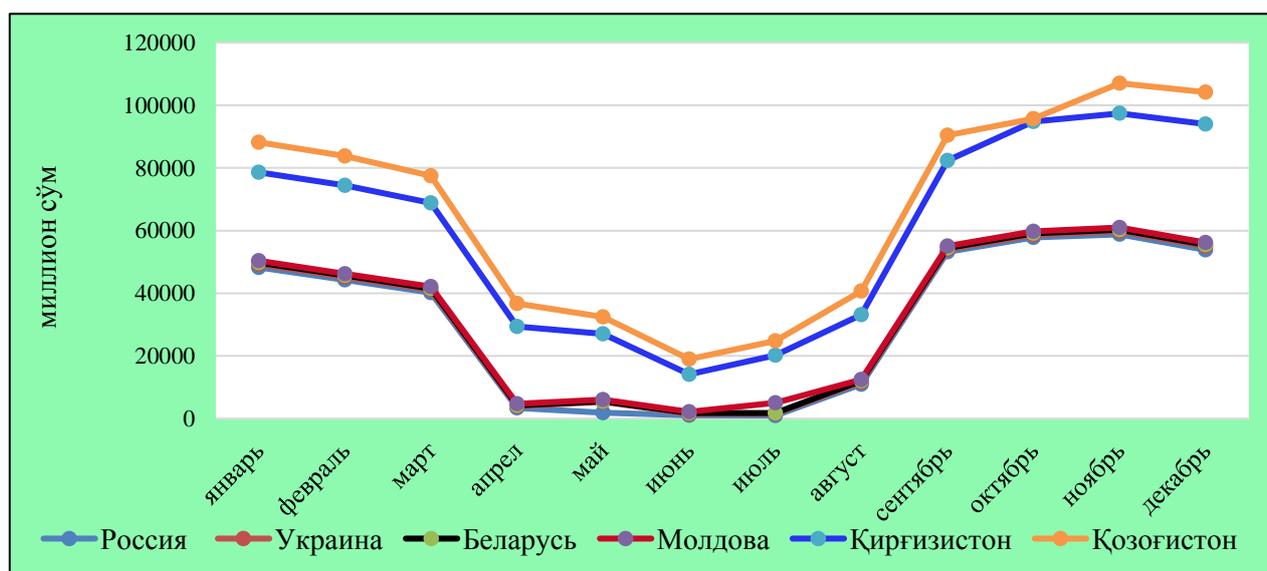
$$Y_{\text{соф фойда}} = -0,04 * X1 + 3,5 * X2 + 0,05 * X3 + 0,04 * X4 + 31,8 \quad (1)$$

Диссертацияда тармоқда юқори экспорт кўрсаткичларига эришган «O`zto`qimachilik sanoat» уюшмаси таркибига кирувчи корхоналар бўйича таҳлил ҳам юқоридаги усул билан амалга оширилган (4-жадвал).

**Андижон вилоятидаги тикув-трикотаж корхоналарининг 2018 йилдаги экспорт фаолияти рентабеллигининг эконометрик таҳлили<sup>18</sup>**

Корхоналар номи	Уларнинг регрессия тенгламаси ва адекватлиги			
	R-квадрат	F	MAPE	TIC
«Nil-Granit» МЧЖ	0,999959	242,18	7,9019	0,0029
	$Y=314,6+0,007*X_1+16,3*X_2-0,4*X_3+0,4*X_4$			
«Krav Teks» МЧЖ	0,999967	298,82	0,6877	0,0021
	$Y=-0,14*X_1+36,7*X_2+0,0007*X_3+0,5*X_4-463,8$			
«Namuna» МЧЖ	0,933151	13,96	7,1371	0,0394
	$Y=-0,5*X_1+221,6*X_2+0,5*X_3-208,8*X_4-1974,9$			
«Kezar Teks» МЧЖ	0,999120	113,59	6,5122	0,0147
	$Y=3216,7-0,6*X_1+221,4*X_2+0,8*X_3-8,4*X_4$			
«Inwestteks» МЧЖ ҚК	0,999810	104,25	0,9150	0,0041
	$Y=1,64-0,04*X_1+0,4*X_2+0,05*X_3+0,0009*X_4$			
«Al-Xakim» ХК	0,999024	1023,93	0,8953	0,0044
	$Y=0,18*X_1+33,9*X_2+0,34*X_3-13,6*X_4-101,7$			
«Ho`jaobod Fazo» МЧЖ	0,997596	415,01	1,1063	0,0058
	$Y=14,1+0,006*X_1-0,4*X_2+0,007*X_3-0,03*X_4$			

Юқорида келтирилган фикр-мулоҳазаларга асосланган ҳолда, Андижон вилоятида тикув-трикотаж маҳсулотларининг 512 товар коди бўйича экспорти бозори улуши, самарадорлиги ва стратегик таҳлили «Boston Consulting Group» (BCG) усули асосида амалга оширилди. Аммо олинган натижаларда тикув-трикотаж маҳсулотлари бозорига мавсумлар таъсирини акс эттириш учун 2018 йил давомида ҳар ойлик экспорт ҳажмининг статистик маълумотлари таҳлил қилинди ва қуйидагилар аниқланди (2-расм).



**2-расм. 2018 йилда Андижон вилоятининг МДХ мамлакатларига тикув-трикотаж маҳсулотлари экспорти ҳажми ўзгариши<sup>19</sup>**

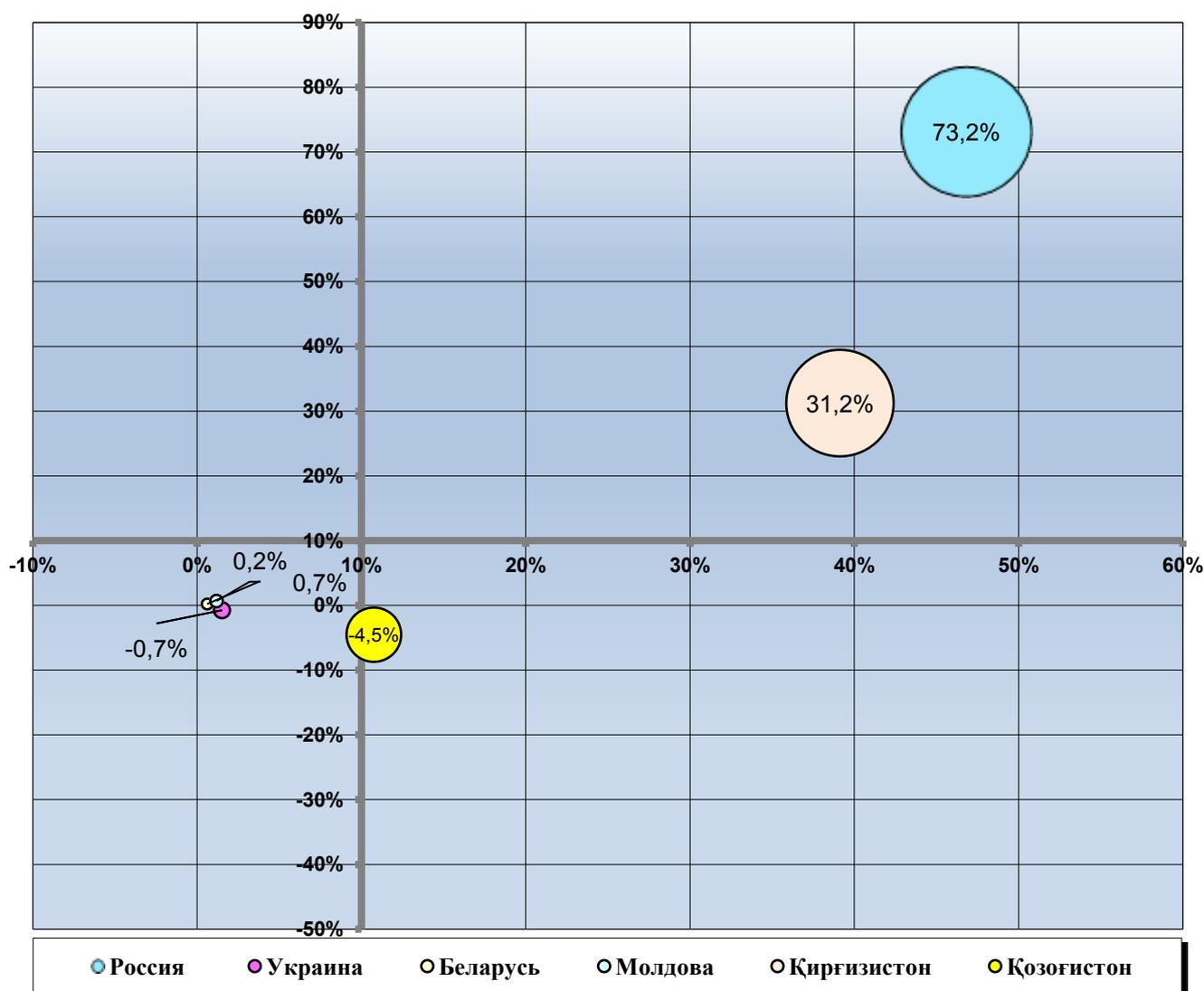
<sup>18</sup> Корхоналар маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

<sup>19</sup> Манба: Андижон вилояти статистика бошқармаси маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

2-расмда тикув-трикотаж маҳсулотларининг экспорти ҳажми май ойидан август ойигача пасайиши кузатилган. Бунинг сабаби, ёз ойларида нисбатан арзон нархдаги маҳсулотлар экспорт қилинганлигидир.

«Boston Consulting Group» (BCG) таҳлили натижаларига кўра (3-расм) биринчидан, Андижон вилояти экспортчилари учун Россия бозори энг қулай ва самарали эканлиги, аммо бу мамлакатга экспорт қилишда мавсумий омиллар таъсири кучли эканлигини ҳисобга олиб, ишлаб чиқариш ва экспорт режаларига ўзгартириш киритиш талаб этилмоқда. Иккинчидан, ички бозор ва бошқа географик ҳудудлардаги экспорт бозорларини танлашда мавсумий таъсирларни ҳисобга олиб, янги бизнес режалар ишлаб чиқиш таклиф этилди.

Мазкур таҳлил натижасига асосан, Россия давлати экспорт бозорининг 46,8 фоизини ташкил этиши билан бирга йил охирига келиб, 73,2 фоизга ошган. Худди шу каби Қирғизистонда ҳам мазкур кўрсаткичлар мос равишда 39,1 ва 31,2 фоиз, аммо Украинада мос равишда 1,5 фоиз, - 0,7 фоиз, Қозоғистонда 10,8 фоиз, - 4,5 фоизни ташкил этган.



3-расм. Андижон вилоятининг тикув-трикотаж маҳсулотлари экспорт бозорининг BCG таҳлили <sup>20</sup>

<sup>20</sup> Манба: Андижон вилояти статистика бошқармаси маълумотлари асосида муаллиф ишланмаси.

BCG таҳлил натижаларига кўра, Андижон вилояти корхоналари учун мақсадли бозор ҳисобланган Россия ҳамда Беларусь мамлакатларида етакчиликни сақлаб қолиши учун асосий масала экспорт амалиётида мавсумий хусусиятларга алоҳида эътибор қаратишдир.

Ўзбекистон тўқимачилик маҳсулотлари экспортида етакчи «UzTex Group» компаниясининг 8 та корхонаси, Андижон ва Наманган вилоятларидаги 15 та тикув-трикотаж корхонасининг замонавий мутахассис ва технологиялар билан таъминланиш даражаси диссертацияда таҳлил қилинган. Шу билан бирга «JAKI», «JUITA», «JAKE» ва «JUKI» компаниялари томонидан таклиф этилаётган ва Ўзбекистонда кўпроқ импорт қилинаётган дастгоҳ ва жиҳозлар нархлари бўйича қиёсий таққосланган.

Диссертацияда тикув-трикотаж маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналарда халқаро сифат менежментини жорий этиш жараёни тадқиқ этилган. Шу билан бирга, мамлакатимизни ҳозирда фаолият юритаётган Евроосиё иқтисодий иттифоқига аъзо давлатлар қаторидан жой олиши, кейинчалик эса Жаҳон Савдо Ташкилотига аъзолигини таъминлаш учун муаллиф аввало, ЕОИИ «Божхона Иттифоқи»нинг техник регламентларини ўрганиш, таҳлил қилиш, жумладан, енгил саноат маҳсулотларига талабларини мамлакатимизда ҳозир фойдаланилаётган стандартлар билан қиёсий таққослашга эътибор қаратди. Шунингдек, Андижон ва Наманган вилоятларидаги синов ва сертификатлаш марказлари фаолияти ҳамда уларнинг етук мутахассислари тажрибасини ўрганиш натижасида муаллиф томонидан Евроосиё иқтисодий иттифоқининг «Божхона Иттифоқи» техник регламенти (ТРТС 007/2011) ва Ўзбекистоннинг «Енгил саноат маҳсулотлари хавфсизлиги умумий техник регламенти» (UzTR 148-008:2016) ўртасидаги:

- 1) ювишга чидамлилиқ, терлаш ва қуруқ ишқаланиш;
- 2) маҳсулотларнинг механик хусусиятлари (узилиш кучи, боғланиш мустаҳкамлиги ва ҳ.к.);
- 3) маҳсулотларнинг биологик (ранг турғунлиги) кўрсаткичларидаги аниқланган тафовутлар Андижон синов ва сертификатлаш маркази томонидан амалиётда фойдаланиш учун қабул қилинган.

Диссертациянинг «**Тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини халқаро маркетинг стратегиялари асосида ривожлантириш йўллари**» деб номланувчи учинчи бобида кластерлаштириш тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини оширишнинг бош омили эканлиги назарий ва амалий жиҳатдан асосланган, корхоналар экспорт салоҳиятини баҳолаш ва ривожлантириш модели ва ундан фойдаланиш механизмлари ишлаб чиқилган ҳамда тикув-трикотаж маҳсулотлари экспорти жараёнларини халқаро маркетинг стратегиялари асосида такомиллаштириш бўйича таклифлар асосланган.

Муаллифнинг фикрича, кластер моҳиятини кенг маънодаги рақобат назариясидан алоҳида ҳолда тушуниб бўлмайдди. Кластерларни янги роли, ҳозирги жуда қийин глобал рақобат муҳитида шаклланаётган инновацион иқтисодиёт ривожланишидаги аҳамияти билан белгиланади. Шунинг учун

кластер ғояси, миллий ва ҳудудий иқтисодиёт тушунчаларига ҳам янгича қараш, ҳукумат ва бошқа ташкилотларнинг фикр-мулоҳазалари ва корхоналар рақобатбардошлигини таъминлаш негизи сифатида уларнинг экспорт салоҳиятини оширишга қаратишни тақозо этмоқда. Муаллиф юқоридаги хулосадан келиб чиқиб: мамлакатимизда яратилаётган «Эркин иқтисодий ҳудудлар» ва «Кичик саноат ҳудудлар»ини ташкил этиш; 2018 йилдан бошлаб, Ўзбекистонда товар ва хизматлар импорти ҳажми уларнинг экспортига нисбатан тезроқ ошиб кетиши омилларини аниқлаш; иқтисодиёт тармоқларининг ҳозирги гуруҳлари ҳам келажакда ўзгариши; ҳозирги «саноатлаштириш» йўналишлари бўйича фикр-мулоҳаза ва илмий тадқиқотлар мавзуларини кластер назариясига мувофиқлаштириш талаб этилмоқда деб ҳисоблайди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 14 декабрдаги ПФ-5285-сонли «Тўқимачилик ва тикув-трикотаж саноатини жадал ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги фармони билан пахта-тўқимачилик кластерини шакллантиришга асос солинди. Унинг асосий моҳияти, пахтани етиштиришдан бошлаб, токи тайёр газлама ва тикув-трикотаж маҳсулотлари ишлаб чиқаришгача бўлган «технологик занжир»да иштирок этувчи бозор субъектлари ҳамда фан ва таълим тизими фаолиятини уйғунлаштириш асосида жаҳон бозорларига Ўзбекистон миллий брендларининг кириб бориши ва ўз ўрнини эгаллашига эришишдан иборат.

2018-2019 йилларда жами пахта ер майдонининг 49,6 фоизи пахта-тўқимачилик кластерларига ажратиб берилди. Натижада ажратилган ер майдонларида фаолият юритаётган фермер хўжаликлари пахта ҳосилдорлигини 22,1 ц/га дан 28,0 – 30,0ц/га гача етказиш, пахта хомашёсидан тола олинишини эса 33,5 %дан 36,0 – 36,5 %гача оширишга эришиш кўзда тутилган. 2018 йилда Андижон ва Сирдарё вилоятларида ташкил этилган пахта-тўқимачилик кластерлари фаолияти ўрганилганда уларда янги инновацион: томчилаб суғориш жорий этаётганлиги; пахта териш машиналар ёрдамида бошлангани; кўплаб янги техникалар харид қилинаётгани; хорижлик олим ва мутахассислар маслаҳатларидан фойдаланилаётгани; пахта ҳосилдорлиги кўпаётгани ва бошқа йўналишлар аниқланди.

Шу билан бирга, муаллифнинг фикрича, ҳар қандай янгиликни иқтисодиётнинг энг оғир соҳасига кириб келиши жараёнида жуда кўп муаммолар борлиги ва уларни ҳал этиш учун эса 1-2 йиллик тажриба озлик қилади. Шаклланаётган пахта-тўқимачилик кластерлари фаолияти таҳлил қилиниб, куйидаги муаммолар мавжудлиги аниқланди:

**биринчидан**, ҳозиргача шаклланаётган кластерларнинг ташкилотчиси – «ядрози» бўлган «корхоналар»да бозор – маркетинг фаолиятини ривожлантириш масалаларига ҳали аҳамият берилмаяпти. Фаолияти таҳлил қилинган Андижон вилоятидаги барча шаклланган 8 та кластер ва Сирдарё вилоятидаги «ВЕК Cluster» МЧЖ ҚҚда ҳам бошқарув аппарати таркибида маркетинг бўлими ташкил этилмаган;

**иккинчидан**, 2019 йилда шаклланган пахта-тўқимачилик кластерларининг етакчи корхоналарида жаҳон тўқимачилик бозорларига кириб бориш ва уларда фаолият юритиш тажрибаси деярли мавжуд эмас;

**учинчидан**, ҳозирги шаклланаётган пахта-тўқимачилик кластерлари фаолиятида Ўзбекистоннинг ўзидаги илмий салоҳиятдан фойдаланиш кўзда тутилмаган;

**тўртинчидан**, қишлоқ туманларида пахта-тўқимачилик кластерлари шаклланиши билан бирга ўз-ўзидан монополистик фаолият юритувчи корхона ривожлантирилмоқда. Бозор иқтисодиёти талаблари ва маркетинг назариясидан келиб чиққан ҳолда бу ҳолат туманлардаги тўқимачилик маҳсулотларини ишлаб чиқариш билан шуғулланаётган кичик корхоналар фаолиятига салбий таъсир кўрсатиши аниқ ҳақиқат ҳисобланади;

**бешинчидан**, кластерлаштириш жараёни жуда кўп соҳа ва тармоқларни қамраб олиши сабабли ердан самарали фойдаланишдан бошлаб токи тайёр маҳсулотни экспорт қилишгача бўлган ягона технологик занжирдаги иқтисодиётнинг соҳалари ва тармоқлари ўртасида мулкчилик, ҳуқуқий, иқтисодий, техник-технологик йўналишларда фундаментал илмий муаммоларни келтириб чиқармоқда;

**олтинчидан**, кластерлаштириш, корхоналар томонидан Жаҳон Савдо Ташкилотига аъзо бўлиш талабларини амалда бажаришлари учун мамлакатда бизнес муҳитини янада ривожлантиришни тақозо этмоқда.

#### 5-жадвал

### «Дельфи» усулида танланган экспертларнинг тикув-трикотаж корхоналари экспорт имкониятларини оширувчи омилларни танлаши, баҳолаши ва уларнинг асосланиши натижалари<sup>21</sup>

Омиллар	Ранг
Давлат томонидан бизнес муҳитининг яратилиши	4,33
Халқаро бозорни ўрганиш ва олдиндан ўз сегментини аниқлаш	5,03
Малакали мутахассислар (маркетолог, дизайнер, муҳандис, технолог) билан таъминланганлик	4,53
Замонавий техника ва технологияларнинг борлиги	2,90
Сифатли хомашё ва фурнитуралар билан таъминланганлиги	3,70
ISO-9001 ва брендни бошқаришнинг жорий этилиши	3,87
Қулай логистика ва сотиш усулларининг қўлланиши	3,63

Мазкур муаммоларни муайян даражада ҳал этиш, тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятларини оширувчи омилларни танлаш ва баҳолаш мақсадида «Дельфи» эксперт таҳлил усулидан фойдаланиб, экспертлар сифатида Андижон ва Наманган вилоятларида фаолият юритаётган йирик 90 та тикув-трикотаж корхонаси орасидан 2015-2018 йиллар давомида энг юқори натижаларга эришган 15 та корхона мутахассислари танлаб олинди. Экспорт

<sup>21</sup> Анкета сўровномалари асосида муаллиф ишланмаси.

салоҳияти имкониятларини оширувчи омиллар аҳамиятлилик даражасига кўра ажратиш 100 балли тизим асосида амалга оширилди. Мазкур усулнинг асосий моҳияти шундаки, кетма-кет ҳаракатлар серияси, сўровномалар, музокаралар, ақлий хужумлар ёрдами билан тўғри қарорни қабул қилишда юқори аниқликка эришиш ҳисобланади. Экспертларга берилган анкета сўровлари олдиндан таништирилмаган ҳолда тарқатилди ва саволларга жавоблар олинди. Таҳлиллар «SPSS statistics» пакет дастурлари асосида амалга оширилди. Экспертларнинг кескин фикр-мулоҳазалари ва охириги учинчи босқичдаги баҳолари бўйича ўтказилган таҳлил натижасида 5-жадвал маълумотлари олинди.

Эксперт баҳолаш натижаларининг аҳамиятлилиги Фридман ва Кендалл конкордация коэффицентлари (W) асосида текширилди (5-жадвал). Кузатув натижаларига кўра:  $p=0,104$  даражасида кузатувлар сони  $n=15$  ва  $n=6$  бўлганда Хи-квадрат=10,5ни қабул қилди ва Хи-квадрат<sub>(жадвал)</sub>=30,6 қийматидан паст бўлиб, ҳар бир экспертнинг омиллар бўйича баҳолаш натижаларини модель учун қабул қилиш мумкинлигини кўрсатди (6-жадвал).

#### 6-жадвал

#### Эксперт баҳолаш натижаларининг аҳамиятлилигини текшириш бўйича тест натижалари

	Фридман мезони	W Кендалл мезони
Экспертлар сони	15	15
Хи-квадрат	10,524	10,524
W		0,117
p (value)	0,104	0,104

Экспертлар баҳосининг ҳаққонийлиги даражасини текшириш учун ҳар бир гуруҳ кўрсаткичлар бўйича конкордация коэффиценти  $W=0,117$  ҳисоблаб чиқилди. Бу коэффицент экспертларнинг фикри қанчалик келишилганини кўрсатади. 6-жадвалга кўра,  $0,1 \leq W \leq 0,4$  эканлиги экспертларнинг фикрлари ўртасида келишув мавжуд эмаслигини англатади ва танланган «Дельфи» усули аҳамиятли эканлигини тасдиқлайди.

Демак, эксперт усули билан корхона экспорт салоҳиятларини оширишнинг 7 та омили аниқланган бўлса, эконометрик усул улар ичидан 5 та энг аҳамиятлиси:

*биринчидан*, ишлаб чиқаришни бошлашдан олдин халқаро бозорни ўрганиш ва олдиндан ўз сегментини аниқлаш (5,03); *иккинчидан*, малакали мутахассислар (маркетолог, дизайнер, муҳандис, технолог) билан таъминланганлик (4,53); *учинчидан*, давлат томонидан бизнес муҳитининг яратилиши (4,33); *тўртинчидан*, ISO-9001 ва брендни бошқаришнинг жорий этилиши (3,87); *бешинчидан*, қулай логистика ва сотиш усулларини қўлланиши (3,63) эканлигини тасдиқлади.

Анджон вилоятида тикув-трикотаж маҳсулотлари экспортининг регрессия тенгламасини тузиш учун 100 дан ортиқ корхона ва уларнинг экспорт ҳажми ўзгаришига таъсир этувчи 20 дан ортиқ омиллар танлаб олинди.

Танланган омиллар турли ўлчов бирликдалиги ва қуйида номлари қайд этилган олимлар<sup>22</sup> фикр-мулоҳазаларидан келиб чиқиб, экспорт ҳажмининг ўзгаришини кўп омилли регрессия тенгламаси Eviews дастури ёрдамида тузилди. Унга кўра, тенглама қуйидагича ифодаланди:

$$Y_{\text{экспорт}} = 0,865 * X_1 - 1,13 * X_2 + 1,6 * X_3 - 0,01 * X_4 + 8255,1 \quad (2)$$

Бу ерда:  $X_1$  - ишлаб чиқарилган саноат маҳсулоти ҳажми;

$X_2$  - асосий воситалар ва номоддий активлар амортизацияси;

$X_3$  - жами иш ҳақи фонди;

$X_4$  - ишланган иш вақти.

Энди аниқланган 2-моделдан фойдаланиб, Андижон вилоятида тикув-трикотаж маҳсулотлари экспортининг кўп омилли прогнози амалга оширилди. Натижада Андижон вилоятида тикув-трикотаж маҳсулотлари экспорт ҳажми 2025 йилда 2019 йилга нисбатан 55,9 фоизга ошиши аниқланди.

Муаллиф томонидан тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини оширишни таъминловчи юқорида қайд этилган омилларни эътиборга олиб, уларнинг жаҳон бозорларига кириб бориш стратегик мақсадларини ҳамда амалий фаолиятларида фойдаланиш механизмларини ифодаловчи концептуал модель ишлаб чиқилди (4-расм).

Мазкур моделдан амалиётда фойдаланиш механизмлари шаклида:

рақамли модель бошқарувига ўтган «UzTex Group», «Bofanda», «Bakan Tex», «Crystal Color Tex», «Indorama Corporation», «Milana Textile», «Nil-Granit» каби замонавий корхоналар тажрибаси;

дизайнда 3D моделлаштириш усули ёрдамида газламаларни ҳолатларга киритиш, кийимнинг тайёр ҳолатини олдиндан буюртмачи тасаввурига келтириш, дизайнерлар малакасини интернет орқали эскизлар ёрдамида ошириш;

электрон тижоратда, интернет маркетинг ресурсларидан фойдаланишда shoptextile.uz, uztextile.com, buka.uz, uz-samo.uz, ideal-garments.uz сайтлари фаолияти тажрибалари ва бошқа йўналишлар таклиф этилди.

Диссертацияда Ўзбекистон Республикаси Инвестициялар ва ташқи савдо вазирлигининг Марказий аппарати (200 нафар ходим) ва жами бошқа тузилмалари (1000 нафардан ортиқ ходимлар) таркиби халқаро маркетинг ва халқаро савдо назариялари моҳиятидан келиб чиқиб таҳлил қилинди. Унинг Марказий аппаратида фаолият юритаётган 19 та бошқарма, 5 та қўшимча ташкилот фаолияти ўзаро халқаро маркетинг тамойиллари асосида мувофиқлаштирилмаганлиги, айниқса, товар ва хизматлар импортини ҳамда халқаро маркетинг фаолиятини бошқариш кўзда тутилмаганлиги аниқланди.

<sup>22</sup> Baltagi B. Econometric Analysis of Panel Data. John Wiley & Sons, 1995, Васкович Н., Гурова Е., Поляков К. Регрессионная модель панельных данных с однофакторной случайной составляющей // Математические модели экономики: Сборник научных трудов. М.: МИЭМ, 2002, Arellano M., Bond S.R. Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations // Review of Economic Studies. 1991. Vol. 58, Heckman J.J. Micro Data, Heterogeneity and Evaluation of Public Policy. Nobel Lecture // Journal of Political Economy. 2001. Vol. 109. <sup>1</sup> 4.

# ТИКУВ-ТРИКОТАЖ КОРХОНАЛАРИ ЭКСПОРТ САЛОҲИЯТИНИ ОШИРИШНИНГ КОНЦЕПТУАЛ МОДЕЛИ



4-расм. Тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини оширишнинг концептуал модели<sup>23</sup>

<sup>23</sup> Муаллиф ишланмаси.

## ХУЛОСА

1. Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантириш бўйича Ҳаракатлар стратегияси ва уни амалга ошириш механизмларини жорий этиш бўйича Президентимиз томонидан кейинги уч йилда қабул қилинган фармон ва қарорлари асосида саноатнинг барча соҳалари қаторида тикув-трикотаж корхоналари учун ҳам ички ва ташқи бизнес муҳити яратилмоқда. Шу билан бирга, мамлакатда ЖСТга аъзо бўлиш тамойиллари ва ЕОИИ «Божхона Игтifoқи» регламенти талабларини бажариш учун махсус илмий тадқиқотлар олиб бориш дастурини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш зарур.

2. Тўқимачилик маҳсулотлари экспорти географиясини тўғри танлаш ва иқтисодий самарадорлиги юқори бўлган мамлакат ва ҳудудлар бозорларига кириб боришда асосий муаммо – бозорлардаги конъюнктура (талаб, таклиф ва баҳо) бўйича ахборотларни ўз вақтида тўплаш, қайта ишлаш ва улардан самарали фойдаланишни ҳал этиш учун ҳар бир корхона, кластер, туман, шаҳар ва вилоят иқтисодиёт бўлим ва бошқармалари ҳамда товар ишлаб чиқарувчи вазирликларда (холдинг, уюшма, ассоциацияларда) «O‘zto‘qimachilik sanoat» уюшмаси мисолида махсус маркетинг хизматини йўлга қўйиш лозим.

3. Тикув-трикотаж корхоналарини юқори малакали дизайнер, маркетинг, технолог ва IT муҳандислар билан таъминлаш муаммосини ҳал этиш мақсадида мазкур корхоналарда зарур кадрларни тайёрловчи институт, университетларнинг тегишли мутахассислик кафедра филиалларини ташкил этиш ва шу асосда кластерлаштириш тизимига илмий ва ўқув жараёнларини интеграциялашувига эришиш керак.

4. Фаолият юритаётган пахта-тўқимачилик кластерлари етакчи корхоналарининг 80 фоизи жаҳон бозорларига фақат пахта ипи билан чиққанлари ва юқори қўшилган қийматга эга тайёр маҳсулотларни экспорт қилиш тажрибаси етишмаслиги сабабли, келажакда катта муаммолар келиб чиқишининг олдини олиш учун вилоятларда кластерларни етакчисини очиқ тендерлар асосида танлашни йўлга қўйиш лозим.

5. Тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини баҳолаш ва ошириш бўйича тадқиқот натижасида ишлаб чиқилган концептуал модель ҳамда ундан амалда фойдаланиш механизмларини ҳозирги ишлаб турган энг замонавий компания, кластер ва корхоналар: «UzTex», «Bofanda», «Bakan Tex», «Indorama», «BEK Cluster», «Milana Textile», «Crystal Color Textile» тажрибалари асосида оммалаштиришни «O‘zto‘qimachilik sanoat» уюшмасининг маркетинг бошқармаси орқали ташкил этиш керак.

6. Ҳозирги шаклланаётган кластерлар таркибига фан ва таълим муассасалари киритилмаганлиги сабабли Иқтисодиёт, Олий ва ўрта махсус таълим ҳамда бошқа вазирликлар Фанлар Академияси ҳамкорлигида мамлакатда олиб борилаётган кластерлаштириш дастурлари йўналишларини қайта кўриб чиқиш зарур.

7. Пахта-тўқимачилик кластерлари ўз ҳудудларида монополистик фаолият юритиш мавқеига эга бўлаётгани ва у ердаги кўпчилик кичик корхоналар билан

келажакда бирлашиб, ишлаб чиқаришни ташкил этиш ёки шартномалар асосида уларга махсус буюртмалар бериб, иш юритишни туманлар ҳокимликлари ва маҳалла фуқаролар йиғинлари, Савдо-саноат палатасининг ҳудудий бошқармаси мутахассислари билан биргаликда тушунтириш ишларини олиб бориши керак.

8. Мамлакатимизда ташкил этилаётган эркин иқтисодий ҳудудлар ва кичик саноат ҳудудлари экспорт салоҳиятини ошириш учун уларни келажакда ишлаб чиқарадиган тайёр экспортбоп маҳсулотлари номига мос ҳолда ташкил этиш, уларни ишлаб чиқарувчи етакчи корхонага барча таъминотчилар, фан, таълим ва бошқа керакли инфратузилмани шакллантириш, олдиндан вилоят, шаҳар, туман ҳокимликлари маркетинг бўлимлари томонидан бизнес режалари ишлаб чиқилиши ва тавсия этилиши зарур.

9. Ўзбекистон Республикаси Инвестициялар ва ташқи савдо вазирлигининг фаолияти халқаро маркетинг концепция ва стратегиялари асосида бошқарилишини эътиборга олиб, унинг Марказий идораси таркибида Халқаро маркетинг бош бошқармаси ва импортни бошқариш бўйича тузилмасини ҳам кўзда тутиш мақсадга мувофиқ.

10. Ишлаб турган ва шаклланаётган пахта-тўқимачилик кластерлари фаолиятини таҳлил қилиб бориш, уларнинг истиқболини белгиловчи фундаментал, соҳалараро ва амалий муаммолар ечимини тадқиқ этиш бўйича Олий ва ўрта махсус таълим ва бошқа вазирликлар тизимида олиб борилаётган изланишларни ягона марказдан мувофиқлаштириш учун Ўзбекистон Фанлар Академияси таркибида янги Кластерлаштириш муаммолари институтини ташкил этиш мақсадга мувофиқ.

**НАУЧНЫЙ СОВЕТ DSc.03/10.12.2019.I.16.01 ПО  
ПРИСУЖДЕНИЮ НАУЧНЫХ СТЕПЕНЕЙ ПРИ ТАШКЕНТСКОМ  
ГОСУДАРСТВЕННОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ**

---

**НАМАНГАНСКИЙ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

**КОДИРОВ ХУМОЮН ТОЛИБЖОН УГЛИ**

**ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ШВЕЙНО-  
ТРИКОТАЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ  
МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ**

**08.00.11 – Маркетинг**

**АВТОРЕФЕРАТ**  
**диссертации доктора философии (PhD) по экономическим наукам**

**Ташкент – 2020**

**Тема диссертации доктора философии (PhD) зарегистрирована в Высшей аттестационной комиссии при Кабинете Министров Республики Узбекистан за № В2018.3.PhD/Iqt747.**

Диссертация выполнена в Наманганском инженерно-технологическом институте.

Автореферат диссертации на трех языках (узбекском, русском, английском (резюме)) размещен на веб-странице Научного совета ([www.tsue.uz](http://www.tsue.uz)) и информационно-образовательном портале «Ziyonet» ([www.ziyonet.uz](http://www.ziyonet.uz)).

**Научный руководитель:** **Солиев Ахмаджон**  
доктор экономических наук, профессор

**Официальные оппоненты:** **Икрамов Мурат Акрамович**  
доктор экономических наук, профессор

**Холмаматов Диёр Хакбердиевич**  
доктор философии по экономическим наукам, PhD

**Ведущая организация:** **Ташкентский институт текстильной и лёгкой промышленности**

Защита диссертации состоится «\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 года в \_\_\_\_\_ часов на заседании Научного совета № DSc.03/10.12.2019.1.16.01 при Ташкентском государственном экономическом университете Республики Узбекистан. Адрес: 100003, г. Ташкент, проспект Ислама Каримова, 49. Тел.: (99871) 239-28-72; факс (99871) 239-43-51; e-mail: [tseu@tseu.uz](mailto:tseu@tseu.uz).

С диссертацией можно ознакомиться в Информационно-ресурсном центре Ташкентского государственного экономического университета (регистрационный № \_\_\_\_\_). Адрес: г. Ташкент, 100003, проспект Ислама Каримова, 49. Тел.: (99871) 239-28-72. факс: (99871) 239-43-51; e-mail: [tseu@tseu.uz](mailto:tseu@tseu.uz).

Автореферат диссертации разослан «\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 года.

(протокол реестра № \_\_\_\_\_ от «\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 года).

**Н.Х. Жумаев**

Председатель Научного совета по присуждению ученых степеней, д.э.н., профессор

**У.В. Гафуров**

Секретарь Научного совета по присуждению ученых степеней, д.э.н., профессор

**Ш.Дж. Эргашходжаева**

Председатель Научного семинара при Научном совете по присуждению ученых степеней, д.э.н., профессор

## **ВВЕДЕНИЕ (аннотация диссертации доктора философии (PhD))**

**Актуальность и востребованность темы диссертации.** Усиление конкуренции в мире и ускорение процессов глобализации оказывая непосредственное влияние на мировой рынок текстильных товаров, требуют особого внимания на развитие экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий. «В 2018 году мировой экспорт текстильной и швейно-трикотажной продукции составил 823 миллиарда долларов США, Китай, Бангладеш, Вьетнам, Индия, Турция, Южная Корея и другие страны занимают в нем ведущие позиции»<sup>1</sup>. Хотя швейно-трикотажная продукция этих государств занимает значительную долю в мировой торговле, но в экспорте этих товаров, наблюдается устойчивая тенденция роста и в развивающихся странах.

Обеспечение функционирования швейно-трикотажной отрасли в глобальной цепочке ведущих мировых рынков, эффективная организация исследований международного рынка, разработка международных маркетинговых стратегий для текстильных предприятий, создание международной системы электронной торговли, совершенствование научно-методических основ повышения международного престижа национальных брендов, является одним из самых важных направлений сегодняшнего дня. Наряду с этим, в целях обеспечения конкурентного преимущества на глобальном рынке ведущие мировые производители швейно-трикотажной продукции в качестве основного стратегического направления переходят к применению в экспортной практике цифровых технологий, онлайн методом, а также, развивают научные исследования по увеличению производства продукции с высокой добавленной стоимостью на основе дальнейшей «диверсификации», совершенствования «менеджмента качества», повышения эффективности «кластеризации», применения «онлайн маркетинга».

Хотя Узбекистан занимает шестое место по производству хлопка-волокна и одиннадцатое по его экспорту в мире, его доля в экспорте готовой одежды составляет всего 2 %. Из-за слабого маркетинга в экспортной практике предприятий и отсутствия маркетинговых исследований на мировых рынках не в полной мере осуществляются в жизнь стратегические планы по производству экспортоориентированной продукции. В то же время, недостаточное исследование факторов развития экспортного потенциала предприятий на основе современных международных маркетинговых стратегий, сдерживает и ограничивает способность предприятий на мировом конкурентном рынке. В Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан на 2017-2021 годы по пяти приоритетным направлениям определена «разработка принципиально новых видов продукции и технологий и, на этой основе, обеспечение конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем и внешнем рынках»<sup>2</sup>. Обеспечение выполнения настоящих задач, требует совершенствования научно-методических основ по повышению экспортного

---

<sup>1</sup> World Trade Statistical Review 2019. [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts19\\_toc\\_](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts19_toc_)

<sup>2</sup> Указ Президента Республики Узбекистан УП-4947 от 7 февраля 2017 года «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан». // [www.lex.uz](http://www.lex.uz).

потенциала предприятий производящих швейно-трикотажных изделий с высокой добавленной стоимостью.

Диссертационное исследование послужит в определенной степени реализации задач, определенных в указах Президента Республики Узбекистан №УП-4947 от 7 февраля 2017 года «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан», №УП-5285 от 14 декабря 2017 года «О мерах по ускоренному развитию текстильной и швейно-трикотажной промышленности», №УП-5587 от 29 ноября 2018 года «О мерах по дальнейшему стимулированию экспортного потенциала отечественных производителей», постановлениях №ПП-4069 от 20 декабря 2018 года «О мерах по усилению содействия и стимулирования экспорта», №ПП-4186 от 12 февраля 2019 г. «О мерах по дальнейшему углублению реформ и расширению экспортного потенциала текстильной и швейно-трикотажной промышленности», №ПП-4337 от 24 мая 2019 г. «О мерах по расширению механизмов финансирования и страховой защиты экспортной деятельности», №ПП-4453 от 16 сентября 2019 года «О мерах по дальнейшему развитию легкой промышленности и стимулированию производства готовой продукции».

**Соответствие исследования приоритетным направлениям развития науки и технологий в республике.** Диссертационное исследование выполнено в соответствии с приоритетными направлениями развития науки и технологий республики I. «Духовно-нравственное и культурное развитие демократического и правового общества, формирование инновационной экономики».

**Степень изученности проблемы.** Классическая теория международной торговли, в том числе экспорта разработаны зарубежными учеными А.Смит, Д.Рикардо, Ж.Кейнс, С.Милль, Б.Олин, Э.Хекшер, П.Самуэльсон, В.Леонтьев, А.Маршалл, Й.Шумпетер, М.Портер и др.<sup>3</sup> Использование международных маркетинговых стратегий в развитии экспорта швейно-трикотажной продукции и их перспективы в процессе глобализации изучены в работах таких ученых, как А.Мехра, Ч.Саксена, П.Корнелиус, С.Чакрабарти и С.Чокчаиниранд<sup>4</sup>.

Ученые СНГ Т.И.Фрадина, Г.Ю.Волкова, Н.В.Ягодина и Е.В.Березина<sup>5</sup> проводили научные исследования по проблемам методологических и

---

<sup>3</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соц.эргиз, 1962. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1948. Самуэльсон П. Экономика. – Т.: «Алгон» ВНИИСИ, 1992. Рикардо Д. «Начало политической экономии и налогового обложения» (пер. с англ.) – М.: Издательств «Эконом-Ключ», 1993. Стюарт Милль. Основы политической экономии. / Пер. с англ. – М.: «Прогресс», 1980-1981. Хекшер Э. и Олин Б. Влияние внешней торговли на распределение дохода – М.: «ТЕИС», 2006. Леонтьев В. Внутреннее производство и внешняя торговля: новое исследование позиций американского капитала. – М.: ТЕИС, 2006. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.

<sup>4</sup> Anjana Mehra. Globalization and export prospects of textile industry in Punjab, for the award of degree of Doctor of philosophy (PhD.), India-2013. Chetan Saxena, Export potential and prospects of Indian garment industry in the context of WTO, for the award of degree of Doctor of philosophy (PhD.), Mawana-2009. Paul Cornelius, A study of Indian textile exports with special reference to Eco-Friendly aspects, for the award of degree of Doctor of philosophy (PhD.), India-2006. Subhajit Chakrabarty. Textile and Clothing Exports from India – An Analysis of Select Issues, for the award of degree of Doctor of philosophy (PhD.), New Delhi-2014. Sarit Chokchainirand. Understanding the Differential Drivers of Export Performance in the Thai Clothing and Textile Sectors, for the degree of Doctor of Business Administration. Manchester Business School-2013.

<sup>5</sup> Фрадина Т.И. Методология и методы управления конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности в условия глобализации экономики: автореф. дисс. на соиск. учёной степени док. экон. Наук. – Санкт-Петербург, 2010. Волкова Г.Ю. Управление стратегическим развитием легкой промышленности России (теория

методических основ управления внешнеэкономической деятельностью предприятий и формирования кластеров в условиях глобализации экономики, а также конкурентоспособности предприятий швейно-трикотажной промышленности. Также научные труды таких ученых, как А.Н.Невская, А.А.Фролов, М.С.Сычев, К.С.Куканина и Н.В.Додельцева<sup>6</sup>, направлены на решение проблем экологии и ресурсного обеспечения промышленных предприятий.

Теоретические и практические аспекты маркетинговой стратегии экспорта исследованы в нашей стране С.С.Гуломовым, Н.Х.Жумаевым, А.Солиевым, А.Ш.Бекмуродовым, Н.М.Махмудовым, Н.К.Юлдашевым, А.А.Фаттаховым, М.А.Икромовым, М.С.Косимовой, Ш.Дж.Эргашходжаевой, М.А.Махкамовой и другими учеными<sup>7</sup>. Вопросы повышения экспортного потенциала швейных предприятий на основе международных маркетинговых стратегий исследованы такими учеными, как М.Р.Болтабаев, З.Д.Адилова, Х.И.Холикова, У.А.Расулов, Г.А.Кариева, Бе Янг Сонг, С.Э.Аъзам Д.М.Мирзахалилова, У.И.Мараймова, Р.Н.Рахмонов, Г.Э.Захидов, З.А.Хакимов, Л.У.Мингашев<sup>8</sup>.

---

и практика): автореф. дисс. на соиск. учёной степени док. экон. наук, Москва – 2012. Ягонина Н.В. Формирование межотраслевых кластеров в легкой промышленности: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Омск, 2010. Березина Е.В. Формирование кластеров легкой промышленности: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Москва, 2011.

<sup>6</sup> Невская Н.А. Формирование и реализация экспортного потенциала промышленных предприятий (на примере Хабаровской края): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Хабаровск, 2005. Фролов А.А. Стратегия совершенствования экспортного потенциала Российского газового комплекса: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Москва, 2004. Сычев М.С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Йошкар-Ола, 2012. Куканина К.С. Оценка экспортного потенциала промышленных предприятий развивающихся стран (на примере демократической республики Конго): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Иванова, 2014. Додельцева Н.В. Разработка методического обеспечения оценки экспортных возможностей текстильных предприятий Ивановской области: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Иванова, 2008.

<sup>7</sup> Ўзбекистон иқтисодийнинг рақобатбардошлигини ошириш муаммолари: назария ва амалиёт: Монография / академик С.С.Гулямов таҳрири остида – Т.: Консаудитинфори-нашр, 2006. – 439 б.; Жумаев Н.Х. Ўзбекистонда валюта муносабатларини тартибга солиш методологиясини такомиллаштириш: икт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс.– Т., 2008. Солиев А. «Текстиль кластери инновацион моделини ишлаб чиқиш ва амалиётга татбиқ этиш(2015-2017 йй.)» мавзусидаги давлат илмий гранти тадқиқотлари ҳисоботи, 2017 йил; Бекмуродов А.Ш., Янг Сонг Бэ. Стратегия развития текстильной промышленности Узбекистана: Кластерный подход. Монография. – Ташкент: ТГЭУ, 2006. – 112 с.; Махмудов Н.М., Хомидов С.О. Ўзбекистон саноати: ривожланиш омиллари, тенденцияси ва муаммолари. – Т.: Iqtisodiyot, 2017. – 158 б. Фаттахов А.А. Улгуржи савдода маркетинг стратегияси ва унинг самарадорлигини ошириш йўллари: икт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. – Т., 2006. – 250 б. Эргашходжаева Ш.Дж. Бозор рақобати шароитида қишлоқ жойларида кооперацияни ривожлантиришнинг маркетинг стратегияси. икт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. – Т., 2010. – 335 б.

<sup>8</sup> Болтабаев М. Ўзбекистон Республикаси тўқимачилик саноати экспорт имкониятларини ривожлантиришда маркетинг стратегияси: икт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. Т.: 2005. – 342 б.; Адилова З. Халқаро бозорларга экспорт маҳсулотларини йўналтиришнинг маркетинг стратегиялари: икт. фан. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. – Т., 2008. Халиқова И. Региональные особенности рационального использования экспортного потенциала и развитие внешнеэкономической деятельности Узбекистана: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Т., 2003. Расулов У. Предпосылки повышения эффективности экспортной деятельности текстильной отрасли в процессе глобализации мировой экономики (на основе сравнительного анализа текстильных отраслей Республики Узбекистан, Бангладеш и Республики Корея): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Т., 2005. Кариева Г. Международный маркетинг компании в развитии экспорта (на примере текстильной промышленности Республики Узбекистан): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Т., 2008. Бе Янг Сонг. Управление развитием текстильной промышленности на основе стратегии формирования кластеров (на материалах Республики Корея и Республики Узбекистан): автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. наук. – Т., 2008. Аъзам С. Хитой экспорт сиёсати стратегиясининг замонавий тамойиллари ва ўзига хос жиҳатлари: икт. фан. ном. илм. дар. олиш учун ёзилган

С методологической стороны, вышеназванные исследования преимущественно отражают макропроблемы (отрасли, сектора) развития экспорта. В них не исследованы непосредственные факторы повышения экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий, которые являются главным звеном в «единой технологической цепочке формирования добавленной стоимости» от процесса выращивания хлопка-сырца до его экспорта. В то же время, в условиях Узбекистана наш методологический подход к экспертной практике учитывает новую теорию о том, что «на международных рынках конкурируют не государства, а фирмы, они как создают конкурентные преимущества и их удерживают»<sup>9</sup>.

**Связь темы диссертации с планами научно-исследовательских работ учреждения высшего образования, где выполнена диссертация.** Диссертационное исследование выполнено в соответствии с планом научных исследований Наманганского инженерно-технологического института в рамках государственного исследовательского гранта №А-2-70 (2015-2017 гг.) «Разработка и внедрение в практику инновационной модели «Текстильный кластер»».

**Целью исследования** является разработка научных предложений и практических рекомендаций по развитию экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий на основе международных маркетинговых стратегий.

**Задачи исследования:**

интерпретация теоретических основ экспортной деятельности текстильных предприятий;

анализ международного опыта по повышению экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий и бизнес-среды, созданной в Узбекистане;

исследование географии экспорта швейно-трикотажной продукции и обоснование выбора новых рынков для сокращения логистических затрат;

изучение обеспеченности швейно-трикотажных предприятий квалифицированными специалистами и современными технологиями и обоснование методики выбора факторов, определяющих их экспортный потенциал;

разработка модели экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий и определение механизмов ее реализации на практике;

внедрение международного менеджмента качества на швейно-трикотажных предприятиях, подготовка предложений по координации

---

дисс. автореф. – Т., 2010. Мирзахалилова Д. Повышение конкурентоспособности текстильной промышленности Узбекистана на основе кластеризации: автореф. дисс. на соиск. учёной степени кан. экон. нау. – Т., 2012. Мараимова У. Кичик бизнес субъектларнинг экспорт салоҳиятини оширишда инновацион маркетинг технологияларидан самарали фойдаланиш йўллари (Андижон вилояти мисолида). икт. фан. ном. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. автореф. – Т., 2012. Рахмонов Р. Фарғона минтақаси экспорт салоҳиятидан оқилона фойдаланиш ва уни такомиллаштириш йўллари: икт. фан. ном. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. автореф. – Т., 2012. Захидов Ғ. Ўзбекистон енгил саноатида ишлаб чиқаришни кластер усулида ташкил этиш ва бошқариш самарадорлиги: икт. фан. бўй. фал. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. автореф. – Т., 2017. Хақимов З. Енгил саноат корхоналари рақобатбардошлигини ошириш йўллари. Монография. – Т.: Иқтисодиёт, 2017. Мингашов Л.Ў. Ўзбекистоннинг экспорт рақобатбардошлигини оширишнинг асосий йўналишлари: икт. фан. бўй. фал. док. илм. дар. олиш учун ёзилган дисс. автореф. – Т., 2018. – 12 б.

<sup>9</sup> Портер Е.М. Конкуренции. Исправленное издание. Изд. дом «Вильямс», М.: Москва. 2005. 256 ст.

различий между техническими регламентами Таможенного союза ЕАЭС и продукции легкой промышленности Узбекистана;

исследование процессов формирования хлопково-текстильных кластеров и подготовка предложений по предотвращению их монополистической деятельности в отношениях между субъектами малого предпринимательства;

разработка рекомендаций по совершенствованию процессов экспорта швейно-трикотажной продукции.

**Объектом исследования** выбрана производственная и экспортная деятельность швейно-трикотажных предприятий Узбекистана.

**Предметом исследования** является экономические отношения происходящие в процессах повышения экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий на основе международных маркетинговых стратегий.

**Методы исследования.** В исследовании использовались системный и статистический анализ, бенчмаркинг, кабинетный и полевые методы исследования, эконометрический, экспертная оценка («Дельфы»), монографические наблюдения и другие.

**Научная новизна исследования заключается в следующем:**

в целях преодоления монополистической деятельности в практике хлопково-текстильных кластеров обоснованы предложения по заключению взаимных соглашений с малыми производителями на использование ими оборудования и красильных цехов кластеров на льготных условиях;

разработано предложение по координации выявленных различий в показателях технических регламентов (ТР) Таможенного союза Евразийского экономического союза (ТРТС.007/2011) и Узбекистана (UzTR 148-008:2016) «Общий технический регламент безопасности продукции легкой промышленности»;

обоснованы предложения по сокращению экспортных логистических затрат швейно-трикотажной продукции с учетом приспособления к выгодным географическим и инфраструктурным условиям экспортных рынков и через них освоение ещё новых;

разработаны эконометрические прогнозные показатели развития рынка швейно-трикотажных товаров Андижанской области до 2025 года с учетом модификации метода экспертной оценки экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий.

**Практические результаты исследования:**

рекомендации по предотвращению монополистической деятельности в практике хлопково-текстильных кластеров по заключению взаимных соглашений с малыми производителями на использование ими оборудования и красильных цехов кластеров на льготных условиях представлены в областное антимонопольное управление Андижанской области;

предложения по координации выявленных (в практике экспорта продукции ООО «Мах Textile» и ЧП «Tekstil plys») в показателях различии между технических регламентов безопасности продукции легкой промышленности» Узбекистана (UzTR 148-008:2016) и Таможенного союза Евразийского экономического союза (TRTS.007/2011) рекомендованы Андижанскому центру

испытаний и сертификации;

обоснованные предложения по сокращению экспортных логистических затрат швейно-трикотажной продукции с учетом приспособления к выгодным географическим и инфраструктурным условиям экспортных рынков и через них освоение ещё новых представлены ООО «Nil-Granit»;

модифицированный экспертный метод оценки экспортного потенциала ООО «Inwestteks» рекомендован для разработки прогнозных показателей повышения экспортной деятельности швейно-трикотажных предприятий Андижанской области до 2025 года.

**Достоверность результатов исследования.** Достоверность результатов исследования подтверждается изучением, анализом и использованием опубликованных информации в официальных публикациях – результатов исследований известных зарубежных и узбекских ученых, статистических данных Госкомстата и Государственного таможенного комитета Республики Узбекистан, а также бухгалтерских и статистических отчетов предприятий.

**Научная и практическая значимость результатов исследования.** Научная значимость исследования характеризуется теоретическими рассуждениями и методическими рекомендациями по оценке и повышению экспортного потенциала текстильных предприятий.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что разработанные предложения направлены на использование инновационных маркетинговых стратегий для развития экспортного потенциала хлопково-текстильных кластеров и совершенствования их экспортных процессов, что дает возможность повышения их социально-экономической эффективности. В то же время результаты исследования могут быть использованы при подготовке учебников и учебных пособий для студентов вузов.

**Внедрение результатов исследования.** Результаты исследования по повышению экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий, на основе международных маркетинговых стратегий реализованы следующим образом:

рекомендации по предотвращению монополистической деятельности в практике хлопково-текстильных кластеров по заключению взаимных соглашений с малыми производителями на использование ими оборудования и красильных цехов кластеров на льготных условиях внедрено в деятельность Регионального управления Антимонопольной борьбы Андижанской области (справка № 932/01-01 от 25 ноября 2019 года). В результате в сотрудничестве с районными хокимиятами была разработана специальная программа.

предложение по координации дополнений в ТР по выявленным (на примере показателей экспортной продукции ООО «Max Textile» и ЧП «Tekstil plys») между «Общим техническим регламентам безопасности продукции легкой промышленности» Узбекистана (UzTR 148-008:2016) и Таможенного союза Евразийского экономического союза (TRTS.007/2011) Андижанским центром испытаний и сертификации (справка № 04/18-5113 ассоциации «O‘zto‘qimachilik sanoat» от 20 декабря 2019 года) принято Андижанским центром испытаний и сертификации;

предложение по сокращению экспортных логистических затрат швейно-трикотажной продукции с учетом приспособления к выгодным географическим и инфраструктурным условиям экспортных рынков и через них освоение ещё новых внедрено в деятельность ООО «Nil-Granit», входящего в ассоциацию «O‘zto‘qimachilik sanoat» (справка № 04/18-5113 Ассоциации «O‘zto‘qimachilik sanoat» от 20 декабря 2019 года). В результате экспорт компании увеличился на 208,7% в 2018 году по сравнению с 2017 годом;

модифицированный метод экспертной оценки экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий внедрено в деятельность совместного предприятия ООО «Inwestteks» входящего в ассоциацию «O‘zto‘qimachilik sanoat» (справка № 04/18-5113 ассоциации «O‘zto‘qimachilik sanoat» от 20 декабря 2019 года). В результате производительность труда в обществе выросла на 8 % в 2018 году по сравнению с 2017 годом.

**Апробация результатов исследования.** Результаты данного исследования апробированы на 3 международных и 3 республиканских научно-практических конференциях.

**Публикация результатов исследования.** По теме диссертации издано всего 16 научных работ, в том числе 1 монография, 7 научных статей в научных журналах, рекомендованных Высшей аттестационной комиссией Республики Узбекистан, в том числе 4 в зарубежных журналах.

**Структура и объем диссертации.** Диссертация состоит из введения, 3 глав, 9 параграфов, заключения, списка использованной литературы и 4 приложений, общий объем составляет 154 страниц.

## ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

**Во введении** обоснованы актуальность и востребованность темы диссертации, сформированы цели, задачи, объекты и предметы исследования, показана связь исследования с приоритетными направлениями развития науки и техники республики, раскрыты научная новизна и практические результаты исследования, научная и практическая значимость полученных результатов, изложены информации о внедрении и апробации, опубликованные работы и структура диссертации.

В первой главе диссертации под названием «**Теоретико-методологические основы экспортной деятельности предприятия**» раскрывается сущность международной торговли (экспорта) и исследованы этапы ее развития. Обосновано значение международного маркетинга в экспортной деятельности предприятия, а также проанализирован процесс формирования в Узбекистане бизнес среды для экспортёров.

В результате изучения и анализа научной литературы автор утверждает, что процессы экспорта и импорта, которые являются важной частью международной торговли являются результатом многолетнего исторического развития, которые характеризуют эволюцию социально-экономических отношений между племенами, нациями и государствами, изучение которой дает возможность использовать лучшую практику в этой области. По мнению автора

утверждения, западных ученых, о начале международной торговли с XVI века, т.е. развития промышленного производства является неточным.

Согласно исследованию великого археолога В.В.Бартольда, «Великий шелковый путь» является основным торговым путем, связавшим Восток с Западом со второй половины I тысячелетия до н.э. и до XV века. Она связала Китай с Индией, Центральной Азией, Ираном, Ближним Востоком и Средиземноморьем и сыграла важную роль в развитии торговых и культурных связей между этими странами. Из-за долгой и напряженной работы на «Великом шелковом пути» Китай не мог напрямую общаться с западными странами<sup>10</sup>. Вот почему азиаты, особенно согдийцы (столица Афросиаб – Самарканд), бактрийцы и иранцы, были основными посредниками по Великому шелковому пути.

Глобальные изменения в международной торговле с середины XX века привели к быстрому развитию роста капиталовложений в страны с низкими доходами населения и политику по захвату их рынков, а также усилению международной экономической интеграции. В этой ситуации, американский профессор Майкл Портер выдвинул идею о том, что «Теория международной торговли» устарела, усиление конкуренции приводит к ослаблению основных факторов производства, поэтому необходимо руководствоваться «теорией конкурентного превосходства».<sup>11</sup> В основе данной теории заложена идея «кластеризации». По мнению автора, Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группа взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных отраслях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу. Обеспечивая основу необычайного конкурентного успеха в отдельных областях бизнеса, кластеры выступают ярко выраженной особенностью любой национальной, региональной и даже столичной экономики. Особенно в государствах с наиболее развитой экономикой.<sup>12</sup>

В диссертации изложена научно-методическая роль международного маркетинга по развитию экспортной деятельности предприятия, проникновению его на мировые рынки, а также приспособлению к изменениям, происходящим на них. Автор подтверждает<sup>13</sup>, что «Международный маркетинг – это сущность философии международного бизнеса, средства сбалансирования спроса и предложения на международных рынках, установления экспортно-импортных отношений с иностранными предпринимателями и является научно-методической основой повышения прибыльности и достижения намеченной цели»<sup>14</sup>.

---

<sup>10</sup> Бартольд В.В. История культурной жизни Туркестана, Соч.Т.2.Ч.1. – Москва, 1963.

<sup>11</sup> Портер Е.М. «Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран» (пер. с англ.). – М.: изд. «МО», 1993.

<sup>12</sup> Портер Е.М. Конкуренции. Исправленное издание. Изд. дом «Вильямс», М.: Москва. 2005. 257 ст.

<sup>13</sup> Федотова О.В. ва Табекина О.А., Международный маркетинг. Учебное пособие, НГАСУ, 2012, С.6; Багиев Г.Л. и др. «Маркетинг» учебник. 2-изд. – М.: Экономика, 2001. – С.594.

<sup>14</sup> Солиев А. Маркетинг. – Тошкент:ART-FLEX, 2008, 11-17 бетлар.

В научной литературе, изученной автором, «экспортный потенциал предприятия» характеризуется в основном без учета современных требований, вытекающих из глобальных конкурентных рынков, а также ВТО. Поэтому, по мнению автора. «экспортный потенциал швейно-трикотажного предприятия должно характеризовать, его способность обеспечит прежде всего максимальное удовлетворение спроса своих сегментов и в этих целях, укомплектованность высококвалифицированным персоналом, современной технологией производства и гибкой системой управления брендами, сетью оказываемых услуг по продаже и выполнение показателей бизнес планов».

Согласно исследованию автора, основными критериями для выхода на мировой рынок являются: размер международного бизнеса предприятия, география рынков, характер товаров (промышленные товары, потребительские товары, дорогие и дешевые) и уровень конкуренции.

В диссертации проанализированы различные формы и принципы международных маркетинговых стратегий (рис.1), их особенности с учетом товаров, стран (регионов) и рынков.



**Рисунок. 1. Анализ международных маркетинговых стратегий компаний (фирм) на мировых рынках<sup>15</sup>**

<sup>15</sup> Разработка автора.

Во второй главе диссертации, озаглавленной «Анализ экспортного потенциала предприятий, производящих швейно-трикотажной продукции», анализируются география и экономическая эффективность экспорта текстильной продукции, уровень обеспеченности предприятий специалистами, современной технологией, и также внедрения в них международного менеджмента качества.

В диссертации раскрыто значение принятых Президентом только в 2017-2019 годах 13 Указов и Постановлений по развитию мощностей предприятий производящих швейно-трикотажных изделий – составляющих основу текстильной промышленности. В них определены новые направления по формированию бизнес среды для предприятий экспортёров: либерализации национальной валюты, новые налоговые льготы, и гарантий для иностранных инвесторов; финансовая поддержка для участия в международных ярмарках и выставках; повышения требования к качеству обучения специалистов и т. д.

Результаты сравнительного анализа экспорта товаров и услуг из Узбекистана с показателями некоторых стран характеризует данные таблице 1.

**Таблица 1**

**Анализ экспорта товаров и услуг на мировых рынках<sup>16</sup>**

Страны	Экспорт (в млрд. долларах США)		Экспорт на душу населения (тыс. долларов США)		Доля экспорта в ВВП (%)		Уровень покрытия импорта экспортом (%)	
	2000 г.	2018 г.	2000 г.	2018 г.	2000 г.	2018 г.	2000 г.	2018 г.
Китай	190,0	2651,0	0,150	1,9	16	20	0,85	0,96
США	1075,3	2500,8	3,8	7,6	11	12	1,35	1,25
Россия	110,5	507,8	0,754	3,5	7	31	0,53	0,68
Узбекистан	3,3	14,0	0,115	0,425	24	29	1,11	0,72
Белорусь	7,1	42,0	0,711	4,4	56	71	1,07	0,98
Казахстан	10,2	66,9	0,685	3,6	56	33	0,88	0,67
Украина	18,4	59,1	0,374	1,4	59	45	0,92	1,19
<b>ВСЕГО</b>	<b>7938,4</b>	<b>25025,0</b>	<b>1,3</b>	<b>3,4</b>	<b>24</b>	<b>30</b>	<b>0,81</b>	<b>0,72</b>

В целом, экспорт международной торговли увеличился в 2000-2018 гг., в 3,2 раза, в Узбекистане - в 4,2; в Китае - в 14; в Казахстане - в 6,6; в Беларусь - в 5,9; в России - в 4,6; в Украине - в 3,2; в США - в 2,3 раза. Экспорт на душу населения в Узбекистане в 8 раз меньше, чем среднемировой показатель. Узбекистан не является членом Всемирной торговой организации, поэтому таможенные расходы к европейским и американским рынкам составляет 14-18% стоимости контракта. Эта обстоятельство сдерживает развитие экспортного потенциала наших предприятий.

Анализ экспорта текстиля из Узбекистана в 2018 году показал, что 44% экспортируемых товаров приходится на страны СНГ, 27% на страны Восточной Азии, 8% на Ближний Восток и Африку, 7% на ЕС и 8% на другие страны.

<sup>16</sup> Разработка автора на основе данных [www.knoema.ru](http://www.knoema.ru).

Если в первые годы независимости, легкая промышленность республики экспортировала только хлопок-сырец, а теперь она активно выходит на мировые рынки в качестве экспортера готовых текстильных и трикотажных изделий (таблица 2).

**Таблица 2**

**Структура экспорта текстильной, швейно-трикотажной продукции Узбекистана<sup>17</sup>**

Продукты	2000 год		2018 год	
	Экспорт в млн. долларах США	В % от общего	Экспорт в млн. долларах США	В % от общего
Хлопчатобумажная пряжа	81,8	37,7	726,7	45,6
Готовая одежда	16,1	7,4	585,7	36,8
Трикотажное полотно	0,2	0,1	65,5	4,1
Хлопчатобумажные ткани	33,5	15,4	65,6	4,1
Шелк и шелковые изделия	34,6	15,9	49,9	3,1
Другие текстильные изделия	51,0	23,5	100,7	6,3
<b>ВСЕГО</b>	<b>217,2</b>	<b>100,0</b>	<b>1594,1</b>	<b>100,0</b>

Как видно из данных таблицы 2, экспорт текстильной продукции за последний 20 лет в Узбекистане увеличился в 7,3 раза, а экспорт трикотажных изделий в 327,5 раза, хлопчатобумажной пряжи - в 8,9 раза. Самое главное, что экспорт готовой одежды с высокой добавленной стоимостью в 2000 году составил 16,1 миллиона долларов, а в 2018 году эта цифра достигла 585,7 миллиона долларов, т.е. рост составил в 36,4 раза и достиг объема 36,8% от общего экспорта.

В 2018 году, 63% всего экспорта текстильной продукции Узбекистана приходилось на Ферганскую, Андижанскую и Наманганскую области. Основной причиной этого является высокая плотность населения и численность трудоспособной молодежи в данном регионе, где налажено производство пряжи и функционируют красочные предприятия, и другие условия для производства готовых швейных и трикотажных изделий, а также приглашены квалифицированные специалисты из зарубежных стран. В 2018 году в текстильном производстве доля готовых изделий составлял 47,3% в Наманганской, 45,5% в Сырдарьинской, 42,8% в Ташкентской, 37,5% в Андижанской, 34,5% в Самаркандской областях и 35,5% в г. Ташкенте.

Самый высокий показатель экспорта текстиля на душу населения в стране составил в Ферганской области - 71,9; Андижанской - 54,9; в Сырдарьинской - 37,4; в Наманганской - 36,0; в городе Ташкенте - 32,7, а в Джизакской области - 21,3 доллара США. Среди ассортимента готовых швейно-трикотажных изделий больше всего приходится экспорт шуб и курток на Сырдарьинскую и Ташкентскую области; экспорт костюмов, курток и брюк на Ташкентскую, Самаркандскую, Сырдарьинскую, Наманганскую области и г. Ташкент, а доля тканей была высокой в Самаркандской и Бухарской областях.

<sup>17</sup> Разработка автора на основе данных [www.stat.uz](http://www.stat.uz).

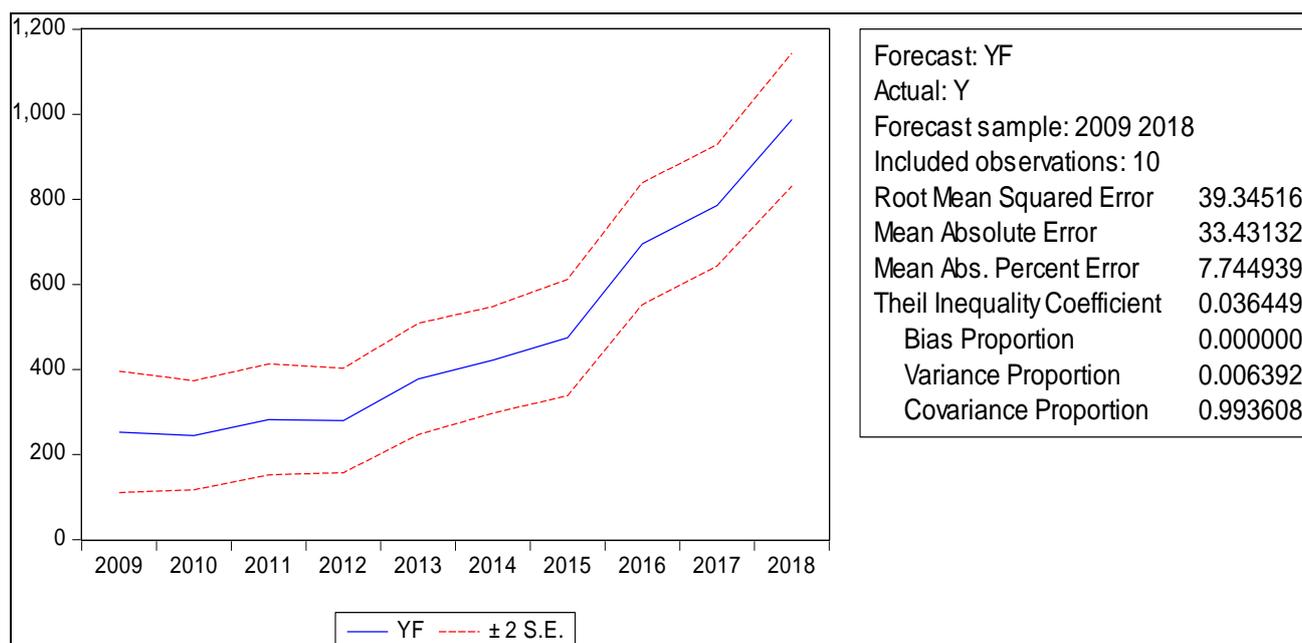
В диссертации из 90 крупных экспортеров текстиля в Андижанской и Наманганской областях были отобраны 15 наиболее типичных по основным параметрам, с целью всестороннего и углубленного анализа экспортного потенциала. В 2018 году эти 15 предприятия осуществили экспорт 57 312,5 тыс. долларов США. Доля экспорта текстильно-трикотажной продукции и тканей в Андижанской и Наманганской областях составила 46 %.

Эконометрический анализ экспортных показателей ЧП «Но`jaobod Fayz-M», входящего в состав «Узтекстильпрома» экспортирующего свою продукцию в настоящее время в страны СНГ и Европы, показывает следующие результаты (таблица 3).

**Таблица 3**

**Показатели деятельности ЧП «Но`jaobod Fayz-M»**

Годы	Чистая прибыль (млн. сум.), Y	Общие расходы (млн. сум.), X <sub>1</sub>	Персонал с высшим образованием, X <sub>2</sub>	Валовой доход (млн. сум.), X <sub>3</sub>	Инвестиции в основной капитал (млн. сум.), X <sub>4</sub>
2009	232,7	8953,8	7	6960,9	705,6
2010	253,8	9531,4	8	7030,8	831,4
2011	274,5	9618,8	11	7164,7	854,6
2012	316,4	9672,5	10	7398,6	864,7
2013	326,4	9734,7	14	8532,5	872,3
2014	391,7	9960,4	14	9666,4	881,4
2015	552,9	10010,1	15	10563	892,4
2016	652,5	11813,3	17	12465,8	10001
2017	829,8	23815,9	18	24931,9	10237,8
2018	973,0	47450,9	20	53461,0	2405,0



Все параметры являются значимыми по критериям t-Statistic Маре и TIC

Method: Least Squares

Date: 02/27/20 Time: 21:17

Sample: 2009 2018

Includ Все порядке.ed observations: 10

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X2	-0.043626	0.032303	-1.350525	0.0047
X3	3.45829	3.73588	0.976348	0.0537
X3	0.047979	0.028764	1.668036	0.0062
X4	0.040301	0.006459	6.239511	0.0256
C	31.7931	20.0453	1.58209	0.0097
R-squared	0.974754	Mean dependent var		480.3700
Adjusted R-squared	0.954558	S.D. dependent var		261.0209
S.E. of regression	55.64246	Akaike info criterion		11.18262
Sum squared resid	15480.41	Schwarz criterion		11.33392
Log likelihood	-50.91311	Hannan-Quinn criter.		11.01666
F-statistic	48.26314	Durbin-Watson stat		2.133264
Prob(F-statistic)	0.000348			

На основе данных таблицы 3 была разработана многомерная математическая модель с использованием программного обеспечения Eviews для экспортных показателей предприятия на примере индексов ЧП «Но`jaobod Fayz-M»:

$$Y_{\text{чистая прибыль}} = -0,04 * X1 + 3,5 * X2 + 0,05 * X3 + 0,04 * X4 + 31,8 \quad (1)$$

В диссертации также проанализирован по вышеизложенной методологии показатели следующих предприятий, входящих в Ассоциацию «Узтекстиль-пром», которые достигли высоких показателей экспорта в отрасли (таблица 4).

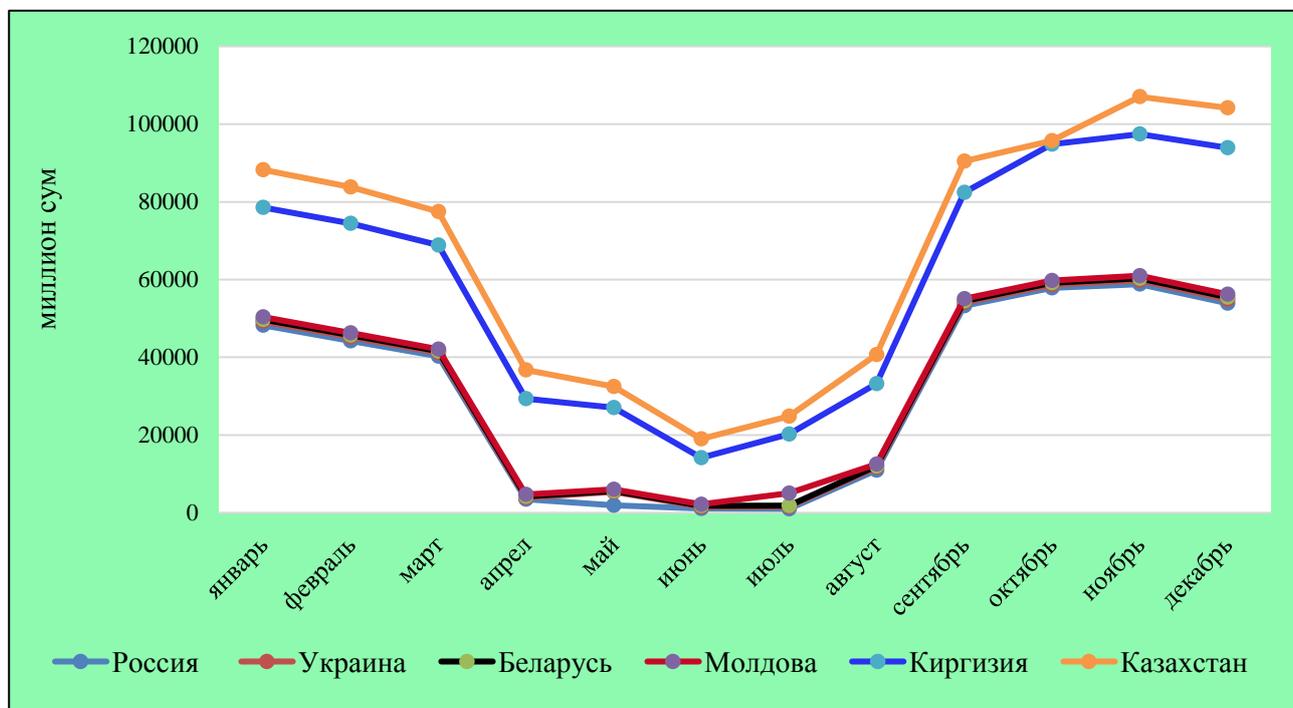
**Таблица 4**

**Эконометрический анализ рентабельности экспортной деятельности швейно-трикотажных предприятий за 2018 год по Андижанской области<sup>18</sup>**

Наименование предприятий	Их регрессионное уравнение и адекватность			
	R-квадрат	F	MAPE	TIC
ООО «Nil-Granit»	0,9999	242,1762	7,9019	0,0029
	$Y=314,6+0,007*X_1+16,3*X_2-0,4*X_3+0,4*X_4$			
ООО «Krav Teks»	0,999967	298,82	0,6877	0,0021
	$Y=-0,14*X_1+36,7*X_2+0,0007*X_3+0,5*X_4-463,8$			
ООО «Namuna»	0,9331	13,9591	7,1371	0,0394
	$Y=-0,5*X_1+221,6*X_2+0,5*X_3-208,8*X_4-1974,9$			
ООО «Kezar Teks»	0,9991	113,5864	6,5122	0,0147
	$Y=3216,7-0,6*X_1+221,4*X_2+0,8*X_3-8,4*X_4$			
ООО СП «Inwestteks»	0,9994	104,2479	0,9150	0,0041
	$Y=1,64-0,04*X_1+0,4*X_2+0,05*X_3+0,0009*X_4$			
ЧП «Al-Xakim»	0,9990	1023,927	0,8953	0,0044
	$Y=0,18*X_1+33,9*X_2+0,34*X_3-13,6*X_4-101,7$			
ООО «Но`jaobod Fazo»	0,997596	415,01	1,1063	0,0058
	$Y=14,1+0,006*X_1-0,4*X_2+0,007*X_3-0,03*X_4$			

<sup>18</sup> Разработка автора на основе данных предприятия.

Исходя из вышеизложенных комментариев, для Андижанской области используя матрицу «Boston Consulting Group» (BCG) проведен стратегический анализ рынка по 512 коду товаров швейно-трикотажных изделий, определена доля их рынка и эффективность. Однако для того, чтобы отразить сезонное влияние на рынок готовых изделий, были проанализированы статистические данные о месячном объеме экспорта за 2018 год, и выявлено следующее (рисунок 2).



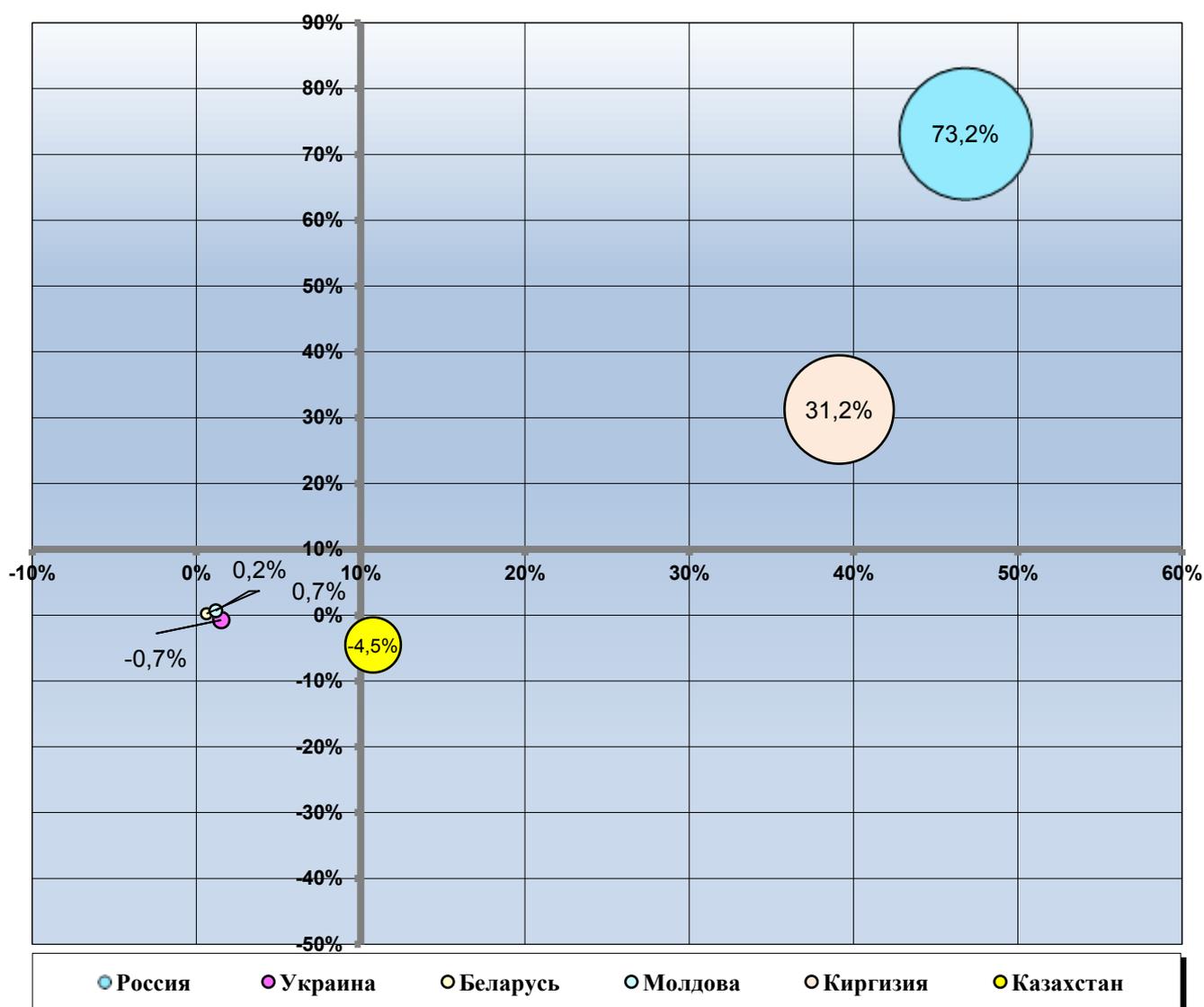
**Рисунок 2. Изменение объема экспорта швейно-трикотажной продукции Андижанской области в страны СНГ в 2018 году<sup>19</sup>**

На рисунке 2 показано снижение экспорта швейных и трикотажных изделий с мая по август. Это связано с тем, что в летние месяцы экспортировалась относительно недорогая продукция.

По результатам анализа показателей экспорта на основе матрицы «Boston Consulting Group» (BCG) видно: во-первых, российский рынок является наиболее привлекательным и эффективным для экспортеров Андижанской области, но учитывая резкие колебания в климатических условиях необходимо в планах производства и экспорта, учитывать сезонные эффекты экспорта в эту страну; во-вторых, было предложено разработать новые бизнес-планы с учетом сезонных эффектов при выборе экспортных рынков и в других географических регионах.

По данным анализа, Российский рынок занял 46,8% экспорта, а к концу года увеличится до 73,2%. В Кыргызстане эти же показатели составляли 39,1 и 31,2%, но в Украине уменьшается от 1,5 - 0,7%, а доля Казахстана от 10,8% снизится до 4,5%.

<sup>19</sup> Источник: Разработка автора по данным Департамента статистики Андижанской области.



**Рисунок 3. BCG анализ рынка экспорта швейно-трикотажной продукции Андижанской области<sup>20</sup>**

Согласно анализу BCG, основной задачей Андижанской области по сохранению своего лидерства в России и Беларусь, которые являются целевыми рынками для бизнеса, является концентрация внимания на сезонных особенностях экспортных операций в эти страны.

В диссертации проанализирован уровень обеспеченности современными специалистами и технологиями 8 предприятий группы «UzTex Group», 15 ведущих швейных и трикотажных предприятий в Андижанской и Наманганской областях. В то же время проведено сравнение цен на машины и оборудования, предлагаемые компаниями «JAKI», «JUITA», «JAKE» и «JUKI», которые в основном импортируются в Узбекистан.

В диссертации исследован процесс внедрения Международного менеджмента качества на предприятиях, производящих швейно-трикотажной продукции. В то же время, для решения проблем присоединения нашей страны

<sup>20</sup> Источник: Разработка автора по данным Департамента статистики Андижанской области.

в число стран Евразийского экономического союза, а в дальнейшем обеспечение членства во ВТО, автором особое внимание уделено изучению, анализу технических регламентов Таможенного союза, в том числе сравнению показателей продукции легкой промышленности с современными стандартами. Кроме того, в результате изучения работы испытательных и сертификационных центров в Андижанской и Наманганской областях и опыта их ведущих специалистов, автором выявлены следующие отклонения в требованиях Технического регламента Евразийского экономического союза (TRTS 007/2011) и Общего технического регламента безопасности продукции легкой промышленности в Узбекистане (UzTR 148.008:2016):

- 1) в устойчивости для стирки, потливости и сухому трению;
- 2) в механических свойствах изделий (прочность на сдвиг, прочность смязки и т. д.);
- 3) расхождения в биологической цветостойкости продукции приняты для координации Андижанским центром испытаний и сертификации.

В третьей главе диссертации, озаглавленной **«Пути развития экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий на основе международных маркетинговых стратегий»**, теоретически и с практической точки зрения основан тезис о том, что «кластеризация» является главным фактором повышения экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий. Разработана концептуальная модель развития экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий и механизмы его реализации на практике; обоснованы предложения по совершенствованию процесса экспорта продукции на основе международных маркетинговых стратегий.

По мнению автора, сущность кластера нельзя понять отдельно от широкой теории конкуренции. Новая роль кластеров определяется как результат развития инновационной экономики региона и государства в современной сложной глобальной конкурентной среде. Поэтому идея кластера, как новый взгляд на национальную и региональную экономику, требует, чтобы Правительство и другие организации сосредоточили свое внимание на повышение экспортного потенциала предприятий, который в конечном итоге, обеспечит конкурентоспособность своей и сопутствующих отраслей производства, а также сферы услуг.

Исходя из этих рассуждений, автор считает, что в современных условиях на создаваемые «экономические зоны» и «малые промышленные зоны», а также на происходящие изменения в импортной политике, развитию отраслей промышленности и экономики в целом нужен новый подход.

В соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 14 декабря 2017 года ПФ-5285 «О мерах по ускорению развития текстильной и швейной промышленности» определены основы развития хлопково-текстильных кластеров. Их основная роль заключается в обеспечении доступа национальных брендов Узбекистана к мировым текстильным рынкам, сформирования на основе «единой технологической цепочки» всех этапов: от выращивания хлопка сырца до производства готовых тканей и трикотажа, а также их экспорта.

В 2018-2019 годах 49,6% общей площади земель, предназначенных под хлопчатник, было выделено на хлопково-текстильные кластеры. В результате предусматривается увеличение урожайности хлопка с 22,1 ц / га до 28,0–30,0 ц / га, а выход хлопкового волокна с 33,5% до 36,0–36,5%. При изучении в 2018 году деятельности «хлопково-текстильных» кластеров в Андижанской и Сырдарьинской областях выявлено применение новой инновации: введение капельного орошения; начало машинной сборки хлопка; закупка нового оборудования; приглашение иностранных ученых и экспертов, и другие тенденции.

В то же время, по мнению автора, введение каких-либо новостей в самые сложные сектора экономики создаст много проблем и 1-2 летний срок недостаточен для определения их преимуществ. Поэтому нами проанализирована деятельность формирующихся хлопково-текстильных кластеров и выявлены следующие проблемы:

**во-первых**, вопросам развития рыночно-маркетинговой деятельности в «предприятиях» – «ядрах» – организаторах формирующихся кластеров не уделяется достаточное внимание. Отделы маркетинга еще не созданы в аппарате СП ООО «BEK Cluster» LLC и в 8 существующих кластерах Андижанской области;

**во-вторых**, у ведущих предприятий хлопково-текстильных кластеров, созданных в 2019 году практически нет опыта выхода на мировые текстильные рынки;

**в-третьих**, в существующих хлопково-текстильных кластерах не предусмотрено использование собственного научного потенциала Узбекистана;

**в-четвертых**, с образованием хлопково-текстильных кластеров в сельской местности развивается предприятие с монопольным уклоном деятельности. Исходя из требований рыночной экономики и теории маркетинга, это обстоятельство отрицательно скажется на результатах деятельности малых предприятий;

**в-пятых**, кластеризация экономики охватывает широкий круг отраслей и секторов, поэтому возникают межотраслевые, правовые, экономические, технические и технологические научные проблемы в ходе формирования единой технологической цепочки, начиная от эффективного землепользования и заканчивая экспортом готовой швейно-трикотажной продукции;

**в-шестых**, кластеризация и выполнение требований ВТО в свою очередь требует ещё дальнейшего развития бизнес-среды в стране.

Для решения этих проблем, используя экспертно-аналитический метод «Дельфи», мы выбрали в качестве экспертов высококвалифицированных специалистов из 15 швейно-трикотажных предприятий, функционирующих в Андижанской и Наманганской областях, имеющих большой опыт работы.

Суть метода заключается в достижении высокой точности в принятии правильного решения с помощью серии последовательных действий, опросов, переговоров и умственных атак. Анкеты для экспертов были распространены без предварительного согласования и анализ полученных ответов проводился на основе программного пакета SPSS Statics.

Результаты критических заключений экспертов и заключительные оценки отражены в таблице 5.

**Таблица 5**

**Результаты отбора экспертами факторов, повышающих экспортный потенциал швейно-трикотажных предприятий и оценки их по методу «Дельфи»<sup>21</sup>**

Факторы	Ранг
Создание бизнес-среды государством	4,33
Изучение международного рынка и определение своего сегмента	5,03
Обеспеченность квалифицированными (маркетолог, дизайнер, инженер, технолог) специалистами	4,53
Наличие современной техники и технологии	2,90
Обеспечение качественным сырьем и фурнитурой	3,70
Внедрение ISO 9001 и управление брендом	3,87
Выбор удобных вариантов логистики и методов продаж	3,63

Значимость результатов экспертной оценки была проверена с использованием конкордационных коэффициентов Фридмана и Кендалла (W) (таблица 5). Наблюдения: когда число наблюдений при  $p=0,104$ ,  $n=15$  и  $n=6$  принималось за Хи-квадрат=10,5 и понижалось значение Хи-квадрата (таблица) = 30,6 и принимались результаты оценки каждого эксперта модели (таблица 6).

**Таблица 6**

**Результаты теста, по проверке значимости результатов экспертной оценки**

	Критерий Фридмана	Критерий W Кендалла
Количество экспертов	15	15
Хи-квадрат	10,524	10,524
W		0,117
p (value)	0,104	0,104

Для проверки точности экспертных оценок был рассчитан коэффициент согласованности для каждой группы показателей  $W=0,117$ . Этот коэффициент показывает, насколько хорошо эксперты согласны. Таблица 6 показывает, что  $0,1 \leq W \leq 0,4$  указывает на то, что мнения экспертов заранее не согласованы, поэтому выбранный метод «Дельфи» является значимым.

Значит если экспертный метод, в числе основных факторов повышения экспортного потенциала предприятия определил 7 единиц, а эконометрический метод из них выявил 5 наиболее значимых:

*во-первых*, до начала производства изучение международного рынка и определение своих сегментов (5,03);

*во-вторых*, обеспеченность квалифицированными (маркетолог, дизайнер, инженер и технолог) кадрами (4,53);

*в-третьих*, создание бизнес климата со стороны государства (4,33);

<sup>21</sup> Разработка автора на основе анкетных опросов.

*в-четвертых*, внедрение ISO 9001 и управление брендами (3,87);  
*в-пятых*, удобная логистика и метод экспорта (3,63).

Для составления регрессивного уравнения экспорта швейно-трикотажной продукции в Андижанской области выбраны показатели 100 предприятий и более 20 факторов, влияющих на их изменения. Учитывая характер факторов и теоретико-методологические подходы ученых<sup>22</sup>, многофакторное уравнение регрессии составлена с помощью программы EVIEWS. Уравнение изложена:

$$Y_{\text{экспорт}} = 0,865 * X_1 - 1,13 * X_2 + 1,6 * X_3 - 0,01 * X_4 + 8255,1 \quad (2)$$

Здесь:  $X_1$  – объем произведенной промышленной продукции;

$X_2$  – основные средства и амортизация нематериальных активов;

$X_3$  – итоговый фонд зарплаты;

$X_4$  – фактические затраты времени.

Используя модель (2) прогнозирован рост объема экспорта швейно-трикотажной продукции в Андижанской области до 2025 года. В результате выявлено, развитие экспорта швейно-трикотажных товаров в области за 2020-2025 гг. против уровня 2019 года почти в 1,6 раза.

Автором разработана концептуальная модель (рис.4) в которой определены стратегические цели швейно-трикотажных предприятий на основе вышеуказанных факторов, достижения которых значительно укрепляют их позиции на мировых рынках текстиля.

В целях реализации на практике идей заложенные в предложенной (рис. 4) модели рекомендовано изучение опыта современных предприятий, таких как «UzTex Group», «Bofanda», «Bakan Tex», «Crystal Color Tex», «Indorama Corporation», «Milana Textile», «Nil-Granit»;

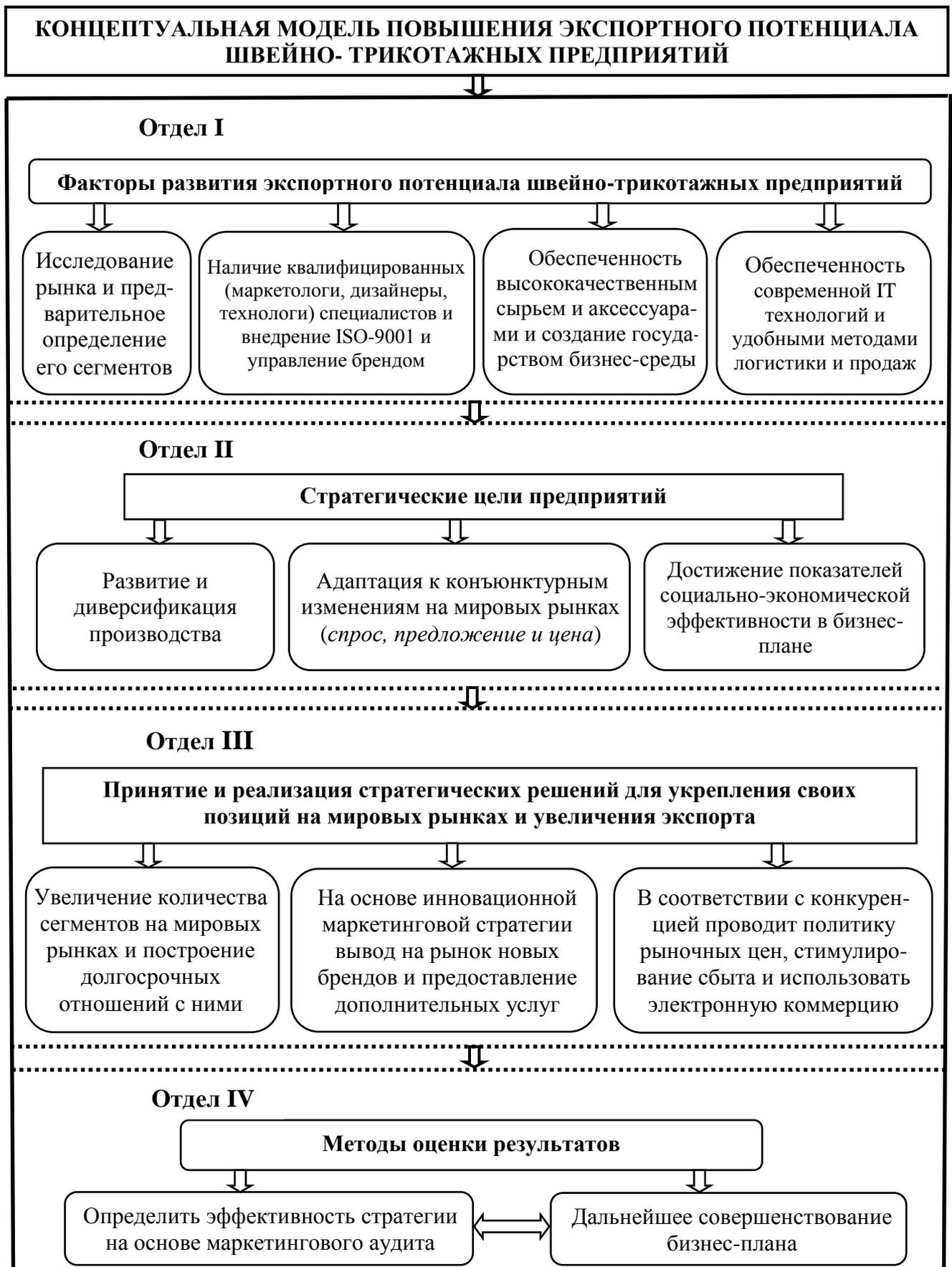
дизайн тканей с помощью 3D-моделирования, дизайн готовой одежды, предварительный дизайн, развитие навыков посредством создания эскизов в Интернете;

Опыт электронной коммерции, использование ресурсов интернет-маркетинга [shoptextile.uz](http://shoptextile.uz), [uztextile.com](http://uztextile.com), [buka.uz](http://buka.uz), [uz-samo.uz](http://uz-samo.uz), [ideal-garments.uz](http://ideal-garments.uz) и другие.

В диссертации проанализирована структура Центрального аппарата вновь созданного Министерства инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан (200 сотрудников) и других структур (более 1000 сотрудников) с учетом теорий международного маркетинга и международной торговли. Выяснилось, что в 19 департаментах, работающих в его центральном офисе, не предусмотрена координация работ по импорту товаров и услуг, а также нет управления по международному маркетингу.

---

<sup>22</sup> Baltagi B. *Econometric Analysis of Panel Data*. John Wiley & Sons, 1995, Васкович Н., Гурова Е., Поляков К. Регрессионная модель панельных данных с однофакторной случайной составляющей // Математические модели экономики: Сборник научных трудов. М.: МИЭМ, 2002, Arellano M., Bond S.R. Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations // *Review of Economic Studies*. 1991. Vol. 58, Heckman J.J. *Micro Data, Heterogeneity and Evaluation of Public Policy*. Nobel Lecture // *Journal of Political Economy*. 2001. Vol. 109. <sup>1</sup> 4.



**Рисунок 4. Концептуальная модель увеличения экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий<sup>23</sup>**

<sup>23</sup> Авторская разработка

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. На основании Указов и Постановлений Президента Республики Узбекистан о реализации Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан и механизмов ее реализации формируется бизнес-среда для швейно-трикотажных предприятий. В то же время необходимо разработать и реализовать специальную исследовательскую программу, для разработки рекомендаций по определению принципов вступления в ВТО и требованиям нормативных актов «Таможенного союза» ЕАЭС.

2. Ключевой проблемой при выборе географии экспорта текстиля и выходе наиболее эффективные рынки то обстоятельство, что каждое предприятие, нуждается в своевременном сборе, обработки и эффективного использования информации о рыночных условиях (спрос, предложение и цена). Поэтому, следует создать специальную маркетинговую службу в кластерах, районном, городском и областном департаментах, а также в Министерствах (холдингах, ассоциациях и др.) на примере Ассоциации «Узтекстильпром».

3. Для решения проблемы обеспечения швейно-трикотажных предприятий высококвалифицированными дизайнерами, маркетологами, технологами и ИТ-инженерами необходимо создать соответствующие филиалы кафедр специализированных учебных заведений, университетов и интегрировать научные и образовательные процессы с системой кластеров.

4. Поскольку 80 % ведущих хлопково-текстильных кластеров не имеют опыта работы на мировых рынках, они производят только хлопчатобумажную пряжу и не имеют опыта в экспорте продукции с высокой добавленной стоимостью, необходимо при укомплектования их высококвалифицированными специалистами-менеджерами рекомендуем практиковать проведение открытых тендеров.

5. Концептуальную модель и механизмов ее практической реализации, разработанные автором для повышения экспортного потенциала швейно-трикотажных предприятий, рекомендуется внедрить в современных компаниях, кластеров и предприятий: «UzTex», «Vofanda», «Bakan Tex», «Indorama». Организовать продвижение новых идей в практику «BEK Cluster», «Milana Textile», «Crystal Color Textile» через отдел маркетинга Ассоциации «Узтекстильпром».

6. Поскольку существующие научно-образовательные учреждения не включены в действующие кластеры, министерствам экономического развития, высшего и среднего специального образования и другим совместно с Академией наук необходимо научно обосновать направления кластеризации отраслей экономики.

7. Хлопково-текстильные кластеры занимают монопольное положение на своей территории и в будущем данная проблема может тормозит развитие малого бизнеса. Поэтому районные хокимияты и махаллинские комитеты, региональные торгово-промышленные палаты должны проводить разъяснительную работу со специалистами кластеров и малых предприятий по урегулированию и развитию их совместной работы.

8. Для повышения эффективности работы «свободных экономических зон» и «малых промышленных зон» и увеличения их экспортного потенциала по производству готовой экспортно-ориентированной продукции необходимо организовать разработку их бизнес планов с учетом рекомендации отделов маркетинга районных хокимиятов.

9. Принимая во внимание, что деятельность Министерства инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан управляется на основе международных маркетинговых концепций и стратегий, целесообразно создать главное управление международного маркетинга в его центральном офисе.

10. Для исследования проблем кластеризации и координации проводимых научных работ, рекомендуем организовать новый институт при РАН Узбекистана.

**SCIENTIFIC COUNCIL AWARDING OF THE  
SCIENTIFIC DEGREES DSc.03/10.12.2019.I.16.01  
AT THE TASHKENT STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS**  

---

**NAMANGAN INSTITUTE OF ENGINEERING AND TECHNOLOGY**

**QODIROV KHUMOYUN TOLIBJON UGLI**

**INCREASING THE EXPORT POTENTIAL OF GARMENT AND  
KNITWEAR ENTERPRISES BASED ON INTERNATIONAL MARKETING  
STRATEGIES**

**08.00.11 – Marketing**

**DISSERTATION ABSTRACT  
of the doctor of philosophy (PhD) on economic sciences**

**Tashkent – 2020**

**The theme of the doctor of philosophy (PhD) was registered under number B2018.3.PhD/Iqt747 at the Supreme Attestation Commission at the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan.**

The doctoral (PhD) dissertation has been prepared at the Namangan institute of engineering and technology.

The abstract of the dissertation is posted in three languages (Uzbek, Russian and resume in English) on the website (www.tsue.uz) and the website of «ZiyoNet» Information and educational portal (www.ziynet.uz).

**Scientific supervisor:**

**Soliyev Akhmadjon**

doctor of economic sciences, professor

**Official opponents:**

**Ikramov Murat Akramovich**

doctor of economic sciences, professor

**Kholmamatov Diyor Khaqberdiyevich**

PhD in Economics

**Leading organization:**

**Tashkent Institute of Textile and Light Industry**

The defense of the dissertation will take place on «\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 at \_\_\_\_ at the meeting of Scientific council № DSc.03/10.12.2019.I.16.01 at Tashkent State University of Economics. (Address:100003, Tashkent, Islom Karimov street 49. Tel.: (998 71) 239-28-72; fax: (998 71) 233-60-01, e-mail: tsue@tsue.uz.)

The doctoral (PhD) dissertation can be reviewed at the Information Resource Centre of Tashkent State University of Economics (is registered under № \_\_\_\_). Address: 100003, Tashkent, Islom Karimov street 49. Tel.: (998 71) 239-28-72; fax: (998 71) 233-60-01. e-mail: tsue@tsue.uz.

The abstract of dissertation sent out on «\_\_» \_\_\_\_\_ 2020.

(mailing report No. \_\_\_\_ on «\_\_» \_\_\_\_\_ 2020).

**N.H. Jumaev**

Chairman of the scientific council for awarding scientific degrees, Doctor of science in Economics, Professor

**U.V. Gafurov**

Scientific secretary of the scientific council for awarding scientific degrees, Doctor of science in Economics, Professor

**Sh.J. Ergashkhodjaeva**

Chairman of the Scientific seminar under the scientific council for awarding scientific degrees, Doctor of science in Economics, Professor

## **INTRODUCTION (abstract of the dissertation of the doctor of philosophy PhD))**

**The aim of the research** is to develop scientific proposals and practical recommendations for the development of the export potential of clothing and knitwear enterprises based on international marketing strategies.

**The object of the research work** is the production and export activities of sewing and knitting enterprises in Uzbekistan.

**The scientific novelty of the research work** comprised of following:

in order to overcome monopolistic activity in the practice of cotton-textile clusters, proposals are justified on concluding mutual agreements with small producers on the use of cluster equipment and dyeing shops on preferential terms;

a proposal was developed to coordinate the identified differences in the performance of technical regulations (TR) of the Customs Union of the Eurasian Economic Union (TRTS.007/2011) and Uzbekistan (UzTR 148-008:2016) «General technical regulation for the safety of light industry products»;

substantiated proposals to reduce the export logistics costs of sewing and knitting products, taking into account adaptation to favorable geographical and infrastructural conditions of export markets and through them the development of new ones;

econometric forecast indicators of the development of the market of sewing and knitwear in Andijan region up to 2025 were developed taking into account the modification of the method of expert evaluation of the export potential of sewing and knitting enterprises.

**Implementation of research results.** Based on the scientific results on increasing the export potential of enterprises manufacturing sewing and knitwear products, the following has been implemented:

recommendations on the prevention of monopolistic activity in the practice of cotton-textile clusters on the conclusion of mutual agreements with small producers on the use of equipment and dyeing shops of clusters on preferential terms were introduced into the activities of the Regional Antimonopoly Control Department of Andijan Region (reference No. 932/01-01 of November 25, 2019 of the year). As a result, a special program was developed in collaboration with the district khokimiyats.

proposal for the coordination of amendments to TR on identified differences (by the example of export indicators of «Max Textile» LLC and PE «Tekstil plys») between the General Technical Regulations for the Safety of Light Industry Products of Uzbekistan (UzTR 148-008:2016) and the Customs Union of the Eurasian Economic Union (TRTS.007/2011) by the Andijan Testing and Certification Center (certificate No.04/18-5113 of the «O'zto'qimachilik sanoat» Association dated December 20, 2019) was adopted by the Andijan Testing and Certification Center;

proposal to reduce the export logistic costs of sewing and knitwear products, taking into account adaptation to the favorable geographical and infrastructural conditions of export markets and through them the development of new ones, has been introduced into the activities of «Nil-Granit» LLC, a member of the

«O'zto'qimachilik sanoat» association (reference No.04/18-5113 of the Association «O'zto'qimachilik sanoat» dated December 20, 2019). As a result, the company's exports increased by 208.7% in 2018 compared to 2017;

a modified method of expert assessment of the export potential of sewing and knitting enterprises was introduced into the activities of the joint venture «Inwestteks» LLC, part of the «O'zto'qimachilik sanoat» association (certificate No.04/18-5113 of the «O'zto'qimachilik sanoat» association dated December 20, 2019) As a result, labor productivity in the company grew by 8% in 2018 compared to 2017.

**Structure and volume of the research.** The research structure includes three chapters, conclusion, and applications. The volume of the research consists of 154 pages.

**ЭЪЛОН ҚИЛИНГАН ИШЛАР РЎЙХАТИ**  
**СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ**  
**LIST OF PUBLISHED WORKS**

**I бўлим (I часть, I part)**

1. Қодиров Х.Т. Тикув-трикотаж корхоналари экспорт салоҳиятини оширишда халқаро сифат менежментининг ўрни. // Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар. – Тошкент, 2019 йил. 3-сон. 125-132-б. (08.00.08; №10).

2. Қодиров Х.Т. «Пахта-тўқимачилик» кластерлари ва соҳадаги кичик бизнес субъектлари фаолиятларини ўзаро интеграциялашувини ривожлантириш. // Бизнес-Эксперт. – Т., 2019 йил 12-сон. 45-52-б. (08.00.00; №3).

3. Qodirov H.T. Strategy of action of Uzbekistan on the development of export of textile products // Journal of accounting and marketing. 2018. Volume 7, Issue 4. ISSN:2168-9601 DOI:10.4172/2168-9601.1000301 Impact Factor (JIF) 1.539. <https://www.omicsonline.org/peer-reviewed/strategy-of-action-of-uzbekistan-on-the-development-of-export-of-textile-products-106279.html>

4. Qodirov H.T. Ways to promote exports of sewing and tricketing products in Uzbekistan // International journal of scientific & Engineering Research. Vol.11, Issue 1, January 2020. pp. 1008-1012. (GIF- 0.98)

5. Кодиров Х.Т. Повышение роли Узбекистана на мировом текстильном рынке. // «Научные исследования молодых учёных». Сборник статей международной научно-практической конференции, состоявшейся 17 января 2020 г. в г. Пенза. МЦНС «Наука и Просвещение», 2020. – С. 142-147.

6. Қодиров Х.Т. Янги пахта-тўқимачилик кластерларининг шаклланиш жараёни таҳлили. // «Ўзбекистон Республикаси Ҳаракатлар Стратегияси: Макроиктисодий барқарорлик, инвестицион фаолият ва истиқболлар» мавзусидаги халқаро илмий-амалий анжумани илмий мақола ва маърузалар тўплами. – Тошкент: ТДИУ, 2018 йил 28-29 май. 219-226-б.

7. Қодиров Х.Т. Кичик бизнес субъектлари экспорт салоҳиятини ошириш имкониятлари. // «Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорлик соҳасининг экспорт салоҳиятини ошириш истиқболлари» мавзусидаги республика илмий-амалий анжумани илмий мақола ва маърузалар тўплами. – Фарғона: ФДУ, 2017 йил 12 ноябрь. 64-65-б.

8. Қодиров Х.Т. Текстиль корхоналарида инновацион маркетинг тамойилларидан фойдаланиш. // «Ўзбекистонда илмий-амалий тадқиқотлар» мавзусидаги республика миқёсида ўтказилган 18-кўп тармоқли илмий масофавий онлайн конференцияси илмий мақола ва маърузалар тўплами. – [www.tadqiqot.uz](http://www.tadqiqot.uz) халқаро илмий журналлар портали, 2020 йил 27 июль.

**II бўлим; (II часть; II part)**

9. Қодиров Х.Т., Солиев А. Текстиль маҳсулотлари бозорида маркетинг тадқиқотлари. Монография. – Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2015 йил. – 112 б.

10. Қодиров Х.Т., Солиев А. Андижон вилоятида тўқимачилик ва енгил саноат маҳсулотлари бозорининг ривожланиши. // Иқтисодиёт ва таълим. – Тошкент, 2015 йил 2-сон. 48-52 б. (08.00.00; №11).

11. Қодиров Х.Т. Солиев А. Андижон вилоятида тикув-трикотаж маҳсулотлари экспорти салоҳияти. // Бизнес-Эксперт. – Тошкент, 2018 йил 11-сон. 33-39-б. (08.00.00; №3).

12. Qodirov H.T. Soliyev A. Development of export potential of textile enterprises in Uzbekistan // “International journal of scientific & and technology research“. 2019. Volume 8, Issue 09, September 2019. ISSN 2277-8616, Impact Factor: 7.466, pp. 883-887. www.ijstr.org.

13. Қодиров Х.Т. «Пахта-тўқимачилик» кластерлари ривожланишининг долзарб масалалари. // «Ўзбекистонда ҳаракатлар стратегияси самарадорлигини оширишда маркетинг концепцияларидан фойдаланиш муаммолари» мавзусидаги халқаро илмий-амалий анжумани илмий мақола ва маърузалар тўплами. – Наманган: НамМТИ, 2019 йил 17 май, 298-305-б.

14. Қодиров Х.Т. Солиев А. Кластеризация экономики – важный фактор стратегического планирования. // «Стратегическое планирование – важный фактор стабильности устойчивого социально-экономического развития страны и регионов» мавзусидаги халқаро илмий-амалий анжумани илмий мақола ва маърузалар тўплами. – Тошкент: Прогнозлаштириш ва макроиқтисодий тадқиқотлар институти. 2019 йил 25 октябрь. 34-38-б.

15. Қодиров Х.Т. Солиев А. Корхоналар экспорт фаолиятини ривожлантиришда сервиснинг ўрни. // «Иқтисодиётни стратегик ривожлантириш шароитида хизмат кўрсатиш соҳасини такомиллаштириш йўллари» мавзусидаги республика илмий-амалий анжумани илмий мақола ва маърузалар тўплами. – Самарқанд: СамИСИ, 2018 йил 17-19 февраль. 3-5-б.

16. Қодиров Х.Т. «Марс инвест текс» масъулияти чекланган жамияти фаолиятини ривожлантириш масалалари. «Бизнес, аудит, баҳо, мулк». Ижтимоий-иқтисодий, маърифий журнал. – Наманган, 2014 йил. 10-сон, 28-30-б.

Автореферат Тошкент давлат иқтисодиёт университети таҳририят бўлимида  
таҳрирдан ўтказилди (08.07.2020 йил).

Босишга рухсат этилди: 22.07.2020 йил.  
Бичими 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>, «Times New Roman»  
гарнитурда рақамли босма усулида босилди.  
Шартли босма табағи 3,5. Адади: 100. Буюртма: № 74.

Ўзбекистон Республикаси ИИВ Академияси,  
100197, Тошкент, Интизор кўчаси, 68.

«АКАДЕМИЯ НОШИРЛИК МАРКАЗИ»  
Давлат унитар корхонасида чоп этилди.