



AYLANMA IQTISODIYOT TAMOYILLARI ASOSIDA KOMPANIYA
RAQOBATBARDOSHLIGINI OSHIRISH MEXANIZMLARI

Erkinov E'zozbek Abduxamid o'g'li

email@example.com; ORCID: 0000-0000-0000-0000

Abstract: The article explores the mechanisms of enhancing company competitiveness through the implementation of circular economy principles. It analyzes key transition strategies such as waste minimization, resource loop closing, and product lifecycle extension. The study demonstrates how these circular mechanisms directly improve financial resilience, operational efficiency, and market positioning. Specific recommendations are proposed for integrating these principles into the strategic management of enterprises.

Key words: circular economy, competitiveness mechanisms, resource efficiency, strategic management, sustainable growth.

Annotatsiya: Maqolada aylanma iqtisodiyot tamoyillarini joriy etish orqali kompaniya raqobatbardoshligini oshirish mexanizmlari tadqiq qilingan. Chiqindilarni kamaytirish, resurslar aylanmasini yopish va mahsulotning yaroqlilik muddatini uzaytirish kabi asosiy o'tish strategiyalari tahlil qilinadi. Tadqiqot ushbu aylanma mexanizmlar moliyaviy barqarorlik, operatsion samaradorlik va bozordagi mavqeni qanday qilib bevosita yaxshilashini ko'rsatib beradi. Korxonalar strategik boshqaruviga ushbu tamoyillarni integratsiya qilish bo'yicha aniq tavsiyalar ishlab chiqilgan.

Kalit so'zlar: aylanma iqtisodiyot, raqobatbardoshlik mexanizmlari, resurslar samaradorligi, strategik boshqaruv, barqaror o'sish.

Zamonaviy iqtisodiyot sharoitida resurslarning cheklanganligi va ekologik muammolarning keskinlashuvi kompaniyalarni o'zlarining an'anaviy "olish-ishlab chiqarish-tashlash" chiziqli biznes modellarini qayta ko'rib



chiqishga majbur qilmoqda. Aylanma iqtisodiyot (Circular Economy) tamoyillari nafaqat ekologik toza muhitni saqlab qolish, balki korxonalarning bozordagi raqobatbardoshligini oshirishning strategik vositasi sifatida namoyon bo'lmoqda.

Ushbu maqolaning maqsadi – aylanma iqtisodiyot tamoyillari asosida kompaniyalar raqobatbardoshligini oshirishning asosiy mexanizmlarini tahlil qilish va ularni amaliyotga joriy etish yo'llarini ko'rsatib berishdan iborat. Quyidagi vazifalar belgilab olingan:

- aylanma iqtisodiyotning korxona faoliyatiga ta'sir mexanizmlarini o'rganish;
- resurslar tejamkorligi va raqobat ustunligi o'rtasidagi bog'liqlikni aniqlash;
- kompaniyalar uchun amaliy tavsiyalar ishlab chiqish.

Aylanma iqtisodiyot konsepsiyasi so'nggi yillarda iqtisodchi olimlar va amaliyotchilar tomonidan keng o'rganilmoqda. Ellen MacArthur fondi tadqiqotlariga ko'ra, aylanma iqtisodiyot biznes modellariga o'tish global miqyosda trilionlab dollar iqtisodiy foyda keltirishi mumkin. N. Bocken va M. Geissdoerfer kabi olimlar o'z ishlari orqali aylanma biznes modellari kompaniyalarga qanday qilib xarajatlarni qisqartirish va yangi daromad manbalarini yaratishga yordam berishini isbotlaganlar.

Biroq, rivojlanayotgan va o'tish iqtisodiyotiga ega davlatlarda ushbu tamoyillarni raqobatbardoshlik mexanizmi sifatida to'g'ridan-to'g'ri joriy etish jarayonlari va uning o'ziga xos xususiyatlari yetarlicha yoritilmagan. Ushbu maqola aylanma strategiyalarni raqobat ustunligi natijalariga bog'lash orqali mavjud bo'shliqni to'ldirishga harakat qiladi.

Aylanma iqtisodiyot biznes modellari

Aylanma iqtisodiyot tamoyillari korxona raqobatbardoshligini oshiruvchi bir nechta aniq mexanizmlarni ishga tushiradi. Buni to'g'ri anglash uchun kompaniyalar qo'llashi mumkin bo'lgan operatsion modellarni ajratib ko'rsatish zarur.



1-jadval.

Aylanma iqtisodiyot strategiyalari va ularning raqobatbardoshlikka ta'siri

Strategiya modeli	Asosiy tamoyil	Amaliy misol	Raqobatbardoshlikka ta'siri
Resurslarni qayta tiklash	Yaroqlilik muddati tugagan mahsulotlardan xomashyo ajratib olish.	Ishlab chiqarishda yopiq sikldagi qayta ishlash.	Xomashyo xarajatlarini va bozor narxlari o'zgaruvchanligi xavfini kamaytiradi.
Mahsulot umrini uzaytirish	Chidamlilik, ta'mirlash va modernizatsiya qilishga moslashtirib loyihalash.	Qayta tiklangan texnikalarni sotish.	Ta'mirlash xizmatlari orqali yangi daromad va mijozlar sadoqatini shakllantiradi.
Ulashish platformalari	Bosh turgan aktivlardan foydalanish darajasini oshirish.	B2B formatida uskunalar ijarasi tarmog'i.	Kapital xarajatlarni kamaytiradi va yangi bozor segmentlariga chiqish imkonini beradi.
"Mahsulot - xizmat sifatida"	Mijoz mulk uchun emas, natija/foydalanish uchun to'laydi.	Uskunalarini sotish o'rniga uzoq muddatli ijaraga berish.	Barqaror pul oqimini ta'minlaydi va sifatli mahsulot ishlab chiqarishni rag'batlantiradi.

Manba: Muallif tomonidan aylanma iqtisodiyot nazariy asoslariga tayanib tuzildi.

Raqobat ustunligini ta'minlovchi mexanizmlar



Yuqoridagi jadvalda keltirilgan strategiyalarni integratsiya qilish to'rtta asosiy mexanizm orqali raqobat ustunligini beradi:

1. Xarajatlarni optimallashtirish mexanizmi: Xomashyoni qayta ishlash va energiya samaradorligini oshirish hisobiga mahsulot tannarxi pasayadi.
2. Mijozlar bilan munosabatlarni mustahkamlash: “Mahsulot xizmat sifatida” (PaaS) modellariga o'tish mijozlar bilan uzoq muddatli va mustahkam aloqalarni o'rnatishga yordam beradi.
3. Innovatsion rivojlanish: Chiziqli modeldan aylanma modelga o'tish kompaniyalarni o'z mahsulot dizayni va ta'minot zanjirini innovatsion tarzda qayta ko'rib chiqishga undaydi.
4. Ekologik va me'yoriy xavflarni boshqarish: Davlatlar tomonidan ekologik talablar kuchaytirilib borayotgan bir sharoitda, aylanma iqtisodiyot tamoyillariga o'tgan kompaniyalar qat'iy me'yoriy talablar va jarimalardan himoyalangan bo'ladi.

Joriy etishdagi qiyinchiliklar

Aniq afzalliklarga qaramay, kompaniyalar jiddiy to'siqlarga duch kelishadi. O'tish jarayoni mahsulotlarni qayta loyihalash va teskari logistika (reverse logistics) tarmoqlari uchun yuqori boshlang'ich kapital xarajatlarni talab qiladi. Shuningdek, tashkilot ichida qisqa muddatli savdo maqsadlaridan uzoq muddatli aktivlarni boshqarishga yo'naltirilgan madaniy o'zgarishni taqozo etadi.

Tahlillar shuni ko'rsatadiki, aylanma iqtisodiyot tamoyillarini joriy etish nafaqat ekologik talab, balki bozor iqtisodiyoti sharoitida kompaniya hayotiyligi va raqobatbardoshligini ta'minlovchi muhim iqtisodiy mexanizmdir. Uni muvaffaqiyatli amalga oshirish uchun kompaniyalarga quyidagilar tavsiya etiladi:



- Korxonaning amaldagi ta'minot zanjirini to'liq ekologik va iqtisodiy auditdan o'tkazish, aktivlardan foydalanish darajasi past bo'lgan nuqtalarni aniqlash;
- Tajriba tariqasida ayrim turdagi mahsulotlarni sotish o'rniga ijaraga berish (PaaS) modellarini joriy qilib ko'rish;
- Mahsulotlarni loyihalash bosqichidayoq (eko-dizayn) ularning ta'mirlanishi va qayta ishlash imkoniyatlarini hisobga olish;
- Chiqindilarni qayta ishlash bo'yicha boshqa korxonalar, texnologik provayderlar va hatto raqobatchilar bilan tarmoqlararo hamkorlik (sanoat simbiozi) munosabatlarini o'rnatish.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Ellen MacArthur Foundation. (2015). Towards a Circular Economy: Business Rationale for an Accelerated Transition. Cowes: Ellen MacArthur Foundation.
2. Bocken, N. M. P., et al. (2016). Product design and business model strategies for a circular economy. Journal of Industrial and Production Engineering, 33(5), 308-320.
3. Geissdoerfer, M., Savaget, P., Bocken, N. M., & Hultink, E. J. (2017). The Circular Economy – A new sustainability paradigm? Journal of Cleaner Production, 143, 757-768.
4. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori. (2019). "2019-2028 yillar davrida O'zbekiston Respublikasining "yashil" iqtisodiyotga o'tish strategiyasini tasdiqlash to'g'risida".

