

him ahamiyatga ega. Tadqiqot rejasini ishlab chiqarish marketing faoliyaida muhim bosqich hisoblanadi. Mana shu har bir uslub tadqiqotda samarali

axborot to'plash, uni qayta ishlash, texnik vositalardan samarali foydalanishni nazarda tutadi.

Manba va foydalanilgan adabiyotlar:

1. Mirziyoev Sh.M. *Buyuk kelajagimizni mard va olijanob xalqimiz bilan birga quramiz.* – T.: O'zbekiston, 2017. – 488 b.
2. Karimov I.A. *Kelajakni jasoratli odamlar quradi.* T. "O'zbekiston" 1999, 321 bet
3. Karimov I.A. "O'zbekiston buyuk kelajak sari" T. "O'zbekiston" 1998, 372bet
4. Ансофф Н. *Стратегическое управление: сокр. пер. с англ.* - М.: ЮНИТИ, 2006. -с.76.
5. Isaev R.A. va boshqalar. *Ishlab chiqarishni tashkil etish va biznes-reja.* –T.: Tafakkur, 2011.
6. Багдиев Г.Л. и другие *Маркетинг.* - СПб.: Питер, 2008. – 348с.
7. Nasritdinova M.S., Axmedov O.M. *Biznes strategiyasi: O'quv ko'llanma.* –T.: Sharq, 1996. 25-b.
8. Tuychieva, O. (2019). *QUESTIONS OF INCREASING ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTION.* Scientific Bulletin of Namangan State University, 1(8), 105-108.
9. Muhamedjanova, D. G., & Ivanovich, K. K. (2020). *Marketing as the main factor in introducing innovative products to the market.* ACADEMICIA: An International Multidisciplinary Research Journal, 10(5), 430-437

СТРАТЕГИК РЕЖАЛАШТИРИШ ЖАРАЁНИДА БОШҚАРУВ ТИЗИМИНИНГ РАҚОБАТДОШЛИГИ ВА ИСТИҚБОЛЛАРИНИ БАҲОЛАШ

Зокиров Абдумавлон Абдурауф ўғли -

Тошкент давлат иқтисодиёт университети «Рақамли иқтисодиёт ва ахборот технологиялари» кафедраси докторанти

Аннотация. Бозор ўзгаришларига мосланувчанликни таъминлашда стратегик режалоштириш тўғри амалга оширилиши ҳамда истиқболдаги мақсадлар ва унга эришиш йўллари тўғри белгиланиши лозим. Бу жараёнда бошқариш тизимининг рақобатбардошлиги ва истиқболларини баҳолаш мақсадга мувофиқдир. Шу боисдан, ушбу мақолада тўқимачилик корхонасининг стратегик режалоштириш стратегик режалоштириш жараёни моделини ишлаб чиқишда бошқариш тизими рақобатбардошлиги ва истиқболларини баҳолаш масаласи ўрганилган.

Калит сўзлар. Бошқариш, стратегик режалоштириш, рақобатбардошлик, истиқбол.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Зокиров Абдумавлон Абдурауф ўгли -

Докторант кафедры «Цифровой экономики и информационных технологий» Ташкентского государственного экономического университета

Аннотация. Чтобы адаптироваться к рыночным изменениям, необходимо надлежащим образом осуществлять стратегическое планирование, а также четко определять будущие цели и способы их достижения. В этом процессе целесообразно оценить конкурентоспособность и перспективы системы управления. Поэтому в данной статье рассматривается вопрос оценки конкурентоспособности и перспектив системы управления при разработке модели процесса стратегического планирования текстильного предприятия.

Ключевые слова. Управление, стратегическое планирование, конкурентоспособность, перспективы.

EVALUATION OF COMPETITIVENESS AND PROSPECTS OF THE MANAGEMENT SYSTEM IN THE STRATEGIC PLANNING PROCESS

Zokirov Abdurauf Abdumavlon -

Doctoral student of the Department of Digital Economy and Information Technology, Tashkent State University of Economics

Annotation. In order to adapt to market changes, strategic planning must be properly implemented and future goals and ways to achieve them must be clearly defined. In this process, it is expedient to assess the competitiveness and prospects of the management system. Therefore, this article examines the issue of assessing the competitiveness and prospects of the management system in the development of a strategic planning process model of the textile enterprise.

Keywords. Management, strategic planning, competitiveness, prospects.

Кириш. Республикамиздаги кўплаб ишлаб чиқариш корхоналари молиявий ҳолати барқарор бўлмай, бу эса ўз навбатида мамлакат иқтисодий ҳолатига салбий таъсирини кўрсатади.

Шу боисдан, корхоналарни бошқариш самардорлигини ҳар томонлама ўрганиш орқали уни холисона баҳолаш мамлакат иқтисодий ҳолати-

ни янада яхшилашнинг муҳим омилларидан бири саналади.

Зероки, Президентимиз Ш.Мирзиёев томонидан белгилаб берилган “2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини янада ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегияси”нинг учинчи йўналиши “Миллий иқтисодийetni модернизациялаш асосида унинг рақобатбардошлигини оширишнинг стратегик йўналишлари” деб номланган [1]. Шунинг учун республикамиз иқтисодийетининг ўзак тамоқларидан бири саналган тўқимачилик саноати корхоналари инновацион ривожланишини таъминлашда замонавий бошқарув ҳамда стратегик режалаштириш усулларидан фойдаланиш долзарб маъно касб этмоқда.

Стратегик режалаштириш жараёни корхоналарни бошқариш учун асос яратади. Ушбу қоидаларни мамлакатимиздаги вазиятнинг реаллиги тўғрисида лойиҳалаштириб, шуни таъкидлаш керакки, стратегик режалаштириш ўзлари орасида ҳам, хорижий корпорациялар билан ҳам кучли рақобатдош бўлган тўқимачилик корхоналари учун тобора долзарб бўлиб келмоқда. Шу боисдан, ушбу мақолада тўқимачилик корхонасининг стратегик режалаштириш стратегик режалаштириш жараёни моделини ишлаб чиқишда бошқариш тизими рақобатбардошлиги ва истиқболларини баҳолаш муҳим аҳамият касб этади.

Мавзуга оид адабиётлар таҳлили.

«Стратегик режалаштириш» атамаси илк бор ҳарбий бошлиқлар томонидан фойдаланилган. Эътибор берсак, соф ҳарбий вазифаларни ҳал қилиш натижасида кўплаб бошқарув усуллари пайдо бўлган [2]. Стратегик режалаштириш бўйича дастлабки ишлар 1964-1965-йилларда нашр этилган [3;4]. А.Чандлер олиб борган тадқиқот натижалари таҳлили шуни кўрсатадики, 1961 йилда аллақачон унинг муаллифи стратегик режалаштириш тушунчаси ва, хусусан, стратегик режалар намуналари билан яхши таниш бўлган[5]. 1970 йилларда пайдо бўлган тизимли ёндашув ва тизим таҳлили, менежментга дастурий-мақсадли ёндашув ва стратегик режалаштириш концепциясига лойиҳаларни бошқариш мустаҳкам илмий асос яратди. Бу бир қатор олимларга шаҳарлар, минтақаларни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш, шунингдек, давлат ва жамият фаолияти соҳасидаги муаммоларни ҳал этишда турли миқёсдаги компанияларда стратегик режалаштириш жараёнини ташкил этиш ва амалга оширишга тизимли ёндашувни ишлаб чиқишга имкон берди [4].

Стратегик режалаштиришни самарали амалга оширишда корхона бошқарув тизими рақобатбардошлиги ҳамда истиқболларини баҳолаш муҳим аҳамият касб этади. Рақобат стратегияси соҳасидаги таниқли мутахассислар

Глухих Л.В, Воронов А.А. ушбу стратегик мажбуриятларни шарҳлар экан, стратегик режаларни амалга ошириш натижасида манфаатларни уйғунлаштирмаслик, балки корхонанинг юқори рақобатбардошликка ҳамда самарадорликни оширишга эришиш зарурлигини таъкидлашган [6]. Иерархия нуқтаи назаридан, Н.А.Савелеванинг хулосасига кўра, рақобат энг юқори даражада, кейин рақобатбардошлик, кейин рақобатдош устунликлар ва охириги ўринда рақобатбардош стратегиялар мавжуд. Ушбу муаллиф рақобат стратегиясининг таърифини салоҳиятли харидорларнинг энг юқори қониқиш даражаси билан бозорда энг яхши мавқеларни эгаллашни таъминлайдиган бошқарув ва ташкилий-услубий эчимлар тўплами билан боғлайди. Бунга рақобатнинг муҳим устунликлари асосида эришилади [7]. Рақобат стратегияси - бу алоҳида корхона (ёки йирик корпорация таркибига кирадиган маҳсулот турлари) стратегиясидир. Шу боисдан, корхона барча фаолиятларида, хусусан бошқариш фаолияти рақобатбардошлигини баҳолаш ҳам муҳим аҳамият касб этади.

Тадқиқот методологияси. Илмий-тадқиқот методологияси бўлиб диалектика услуби ҳисобланади ва тадқиқот жараёнида танлаб кузатиш, таққослаш, экспертлар баҳоси каби усуллардан фойдаланилди.

Таҳлил ва натижалар. Тўқимачилик корхонанинг миссияси, қарашлари ва стратегияси, умуман олганда, тўқимачилик корхонасининг мақсади, тўқимачилик корхонаси ўз мақсадини амалда қандай амалга оширишни исташи ва тўқимачилик корхонаси ҳаракатининг йўналишини ифода этади.

Аввало, ушбу ҳужжатлар тўқимачилик корхонасини мижознинг эҳтиёжларини қондириш нуқтаи назаридан кўриб чиқади. Агар тўқимачилик корхонаси ушбу эҳтиёжлар ҳақида қайғурса ва уларни биринчи ўринга қўядиган бўлса, унда мижоз тўқимачилик корхонаси эҳтиёжларини қондиради, унга фойда келтиради. Агар тўқимачилик корхонаси ўз фойдасини биринчи ўринга қўядиган бўлса ва шу асосда ўз ишини ташкил қилса, у ҳолда мижоз ушбу тўқимачилик корхонасининг маҳсулотини харид қилмайди.

Иккинчиси, тўқимачилик корхонасининг миссияси, қарашлари ва стратегияси нимага йўналтирилган бўлиши керак - бу ходимларнинг мотиватсияси. Ходимлар тўқимачилик корхонасининг мақсади, унинг асосий қадриятлари, тўқимачилик корхонасининг ривожланиш истиқболларини билиши ва ривожланиш ва ўсиш учун ўз истиқболларини олдиндан билиши керак. Идеал ҳолда, тўқимачилик корхонаси жамоаси ўз миссиясини ҳаётга татбиқ этадиган бир хил фикрлайдиган одамлар жамоаси, ўз тўқимачилик корхонаси билан фахрланадиган жамоага айланиши керак.

Учинчидан, тўқимачилик корхонасининг шериклари, инвесторлар, етказиб берувчилар унинг қайси тўқимачилик корхонаси эканлигини кўришади, унинг истиқболларини баҳолай олишади ва ушбу тўқимачилик корхонаси билан иш олиб бориш мумкинми ёки йўқлигини ҳал қилишлари мумкин.

Бенчмаркинг услубияти доирасида «САНАМ» МЧЖ ва «Бетлиз» МЧЖ бошқарув тизимлари тўғрисида маълумотлар тўпланди. Рақобатбардошликни таҳлил қилиш ва баҳолаш бўйича ишлаб чиқилган методологиянинг мезонларини ҳисобга олган ҳолда ушбу тўқимачилик корхоналарини бошқариш тизимлари ва 2017-2020 йиллар оралиғидаги стратегик ривожланиш таҳлили амалга оширилди, чунки номлари келтирилган хўжалик юритувчи субъектлар беқарор ташқи муҳитда ишлаган ва фаолиятида ўзгаришлар қилишга мажбур бўлган.

Бошқарув тизимининг рақобатбардошлиги ва истиқболларини баҳолашда биз қуйидаги мезонларни асос сифатида қабул қилдик:

1. Тўқимачилик корхонаси ишлаб чиқариш фаолияти рақобатбардошлиги;
2. Тўқимачилик корхонаси нинг молиявий ҳолати;
3. Маҳсулотни ташкил этиш ва уни ҳаракатлантириш рақобатбардошлиги
4. Бошқарув фаолиятини ташкил этиш рақобатбардошлиги.

«САНАМ» МЧЖ

$$K_{11} = 0,1 * 2 + 0,16 * 3 + 0,18 * 2 + 0,18 * 2 + 0,14 * 4 + 0,13 * 4 + 0,11 * 2 = 2,7 \text{ балл.}$$

«Бетлиз» МЧЖ

$$K_{11} = 0,1 * 3 + 0,16 * 3 + 0,18 * 2 + 0,18 * 2 + 0,14 * 3 + 0,13 * 3 + 0,11 * 4 = 3,02 \text{ балл.}$$

Олинган ҳисоб-китоблар бизни «САНАМ» МЧЖ ишлаб чиқариш фаолиятининг рақобатбардошлиги даражаси унинг рақиб «Бетлиз» МЧЖга нисбатан пастроқ деган хулосага келишимизга имкон беради. Бошқача қилиб айтганда, ишлаб чиқаришни ташкил этиш даражаси тўқимачилик корхонасининг эҳтиёжларини қондирмайди, шу жумладан белгиланган мақсадларга эришишда ўз ҳиссасини қўшмайди, чунки у барча ишлаб чиқариш ички имконият-

2020 йил якунлари бўйича таҳлил қилинаётган тўқимачилик корхоналари бошқарув тизимларининг рақобатбардошлик даражасини тавсифловчи ҳар бир мезон кўрсаткичларининг эксперт баҳолари амалга оширилди, шунингдек уларнинг асосида ҳар бир тўқимачилик корхонаси бошқарув тизимининг «рақобатбардошлик профили» ишлаб чиқилди.

Ушбу танланган мезонлар ҳар бир кўрсаткичи қуйидаги 5 баллик тизимда баҳоланди:

- 1- бошқарув тизими жуда ёмон аҳволда, тўқимачилик корхонаси исталган вақтда банкрот деб эълон қилиниши мумкин;
- 2- бошқарув тизими ёмон аҳволда, яхшиланиш умидида эмас;
- 3- бошқарув тизими қийин аҳволда, аммо такомиллаштириш режалаштирилган;
- 4- бошқарув тизими барқарор ишлайди, ривожланиш истиқболлари мавжуд;
- 5- тизим жуда яхши ҳолатда, у жадал ривожланмоқда.

Аввало, таҳлил қилинаётган тўқимачилик корхоналари фаолиятининг асосий йўналишлари таклиф қилинган ҳар бир мезоннинг ягона кўрсаткичлари бўйича ўзаро таққосланди.

Биринчи мезоннинг умумлаштирувчи кўрсаткичи - ишлаб чиқариш фаолиятини ташкил этишнинг рақобатбардошлиги қуйидагига тенг бўлади:

ларидан тўлиқ фойдаланмайди (меҳнат унумдорлиги, фонд қайтими кўрсаткичлари қийматлари шундан далолат беради). Иккала тўқимачилик корхонасининг техник даражаси ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш беқарор ташқи муҳитнинг объектив талабларига етарлича жавоб бермайди.

Иккинчи мезоннинг умумлаштирувчи кўрсаткичи тўқимачилик корхонасининг молиявий ҳолатидир:

«САНАМ» МЧЖ

$$K_{12} = 0,15 * 3 + 0,15 * 4 + 0,13 * 4 + 0,11 * 2 + 0,13 * 3 + 0,11 * 3 + 0,12 * 3 + 0,10 * 3 = 3,17 \text{ балл.}$$

«Бетлиз» МЧЖ

$$K_{21} = 0,15 * 3 + 0,15 * 2 + 0,13 * 3 + 0,11 * 4 + 0,13 * 3 + 0,11 * 4 + 0,12 * 4 + 0,10 * 3 = 3,19 \text{ балл.}$$

Ушбу натижалар шуни кўрсатадики, иқтисодий инқирозга қарамай, «Бетлиз» МЧЖнинг «САНАМ» МЧЖ билан таққослаганда молиявий ҳолати юқори даражададир. Шунга қарамай, иккала тўқимачилик корхонасида ҳам молиявий менежмент тизимининг рақобатбардошлиги паст даражада, бошқача айтганда, иқтисодий

инқироз туфайли тўқимачилик корхоналарининг молиявий ресурсларга бўлган эҳтиёжини қондира олмайди.

Учинчи мезоннинг умумлаштирувчи кўрсаткичи - маҳсулотни ташкил этиш ва уни ҳаракатлантириш рақобатбардошлиги ҳолати:

«САНАМ» МЧЖ

$$K_{13} = 0,35 * 2 + 0,25 * 3 + 0,18 * 4 + 0,22 * 3 = 2,83 \text{ балл.}$$

«Бетлиз» МЧЖ

$$K_{23} = 0,35 * 4 + 0,25 * 4 + 0,18 * 2 + 0,22 * 3 = 3,42 \text{ балл.}$$

Олинган ҳисоб-китобларга асосланиб, хулоса қилиш мумкинки, «САНАМ» МЧЖда маҳсулотни ташкил этиш ва уни ҳаракатлантириш рақобатбардошлиги даражаси «Бетлиз» МЧЖдан пастдир, аммо ҳар иккала тўқимачилик корхонасининг ташқи муҳит ўзгаришига мослашувчанлик даражаси нисбатан паст даражададир. Чунки, биринчи навбатда, тўқимачилик корхоналари турли даражадаги рақобатбардошликдаги маҳсулот турларини сотадилар (савдо-

ларнинг рентабеллик даражаси шундан далолат беради); иккинчидан, улар савдо имкониятларидан, шу жумладан реклама ва сотишни тарғиб қилиш воситаларидан самарали фойдаланмайдилар.

Тўртинчи мезоннинг умумлаштирувчи кўрсаткичи тўқимачилик корхонасида бошқарув фаолиятини ташкил этишнинг рақобатдошлиги ҳисобланади:

«САНАМ» МЧЖ

$$K_{14} = 0,17 * 3 + 0,17 * 2 + 0,16 * 3 + 0,11 * 3 + 0,13 * 3 + 0,14 * 3 + 0,12 * 3 = 2,83 \text{ балл.}$$

«Бетлиз» МЧЖ

$$K_{24} = 0,17 * 4 + 0,17 * 4 + 0,16 * 3 + 0,11 * 3 + 0,13 * 2 + 0,14 * 3 + 0,12 * 4 = 2,99 \text{ балл.}$$

Ушбу натижалар шуни кўрсатадики, «САНАМ» МЧЖда бошқарув фаолиятини ташкил этишнинг рақобатбардошлик даражаси «Бетлиз» МЧЖга нисбатан пастроқ, яъни бошқарув фаолиятини ташкил этиш инқироз шароитида ишлаш шартларига етарлича жавоб бермайди.

Кўплаб тўқимачилик корхонаси раҳбарлари таркибий қайта қуришни бошқарув тузилмасининг қандайдир ўзгариши, кўплаб янги юридик шахсларнинг ташкил этилиши ва улар орасида турли вазифаларнинг тақсимланиши, деб билишади. Аммо, бу ёндашув тўқимачилик корхоналарининг омон қолиш концепциясини таъминлай олмайди. Бутун бошқарув тизимини қайта қуриш билан бир вақтда тўқимачилик корхонасини муқобиллаштириш талаб этилади. Муқобиллаштиришнинг маъноси тўқимачилик корхонасининг ҳаётини сақлаб қолиш, кўрсаткичлар самарадорлигини ишончли ошириш ва рақобатбардош бўлишга имкон берадиган молиявий, иқтисодий ва ҳуқуқий чора-тадбирларни амалга оширишдан иборат.

«САНАМ» МЧЖ учун ушбу вариантларнинг мақбул комбинациясини топиш, уларнинг асосида ишлаб чиқариш ва бошқарувни муқобиллаштириш бўйича синтетик ёндашувни ишлаб чиқиш мақбулдир.

Биринчи босқичда тўқимачилик корхонасини ривожлантириш мақсадлари ва уларга эришиш мезонларини тушуниш ва аниқлаш, кучли ва кучсиз томонларни таҳлил қилиш, ҳолат ва тенденцияларнинг умумий диагностикаси, молиявий ҳолатни таҳлил қилиш, муҳим муаммоларни аниқлаш ва таҳлил қилиш, устувор ташкилий қадамларни белгилаш амалга оширилади. Биринчи даражали чора-тадбирлар-

нинг мақсади вазиятни ёмонлашув жараёнини иложи борича тезроқ тўхтатиш ва тўқимачилик корхонасининг инқироз ҳолатидан чиқиши учун шароит яратишни бошлашдир.

Иккинчи босқичда, қоида тариқасида, келажакда талабга жавоб берадиган маҳсулот турларини ишлаб чиқариш ва тўқимачилик корхонаси ишлаб чиқариши учун фойдали бўлган маҳсулот турларига қараб қарор қабул қилиш керак. Демак, контрагентлар томонидан талаб қилинадиган ва тўқимачилик корхонаси ишлаб чиқариш учун нима фойдали эканлигини баҳолаш асосида вазиятга янги нуқтаи назар пайдо бўлади.

Учинчи босқичда бирламчи муқобиллаштириш амалга оширилади, самарасиз ишлаб чиқариш бўғинлари қисқартирилади.

Тўртинчи босқичда ривожланишнинг экстенсив омиллари тугагач, биз сифатли ўзгаришларга ўтамиз, интеграциялашган, тўқимачилик корхонасига боғлиқ бўлган бошқарув тизимини яратишга киришиш. Бу бўлимларнинг вазифалари ва функцияларини аниқлаштиришга, масъулиятни белгилашга ва зарур ваколатларни аниқлаштиришга олиб келади. Бюджетлаштириш тўлиқ шаклда (молия) амалга оширилади, маҳсулот, бўлимлар учун асосий харажатлар ҳисобланади, тўлиқ бухгалтерия ҳисоби бутун тўқимачилик корхонаси бўйича юритилади ва алоҳида бўлимлар фаолияти автоматлаштирилади.

Бешинчи босқичда биз асосий ишлаб чиқаришни ўзгартиришга, яъни бошқарув бўғинларининг минимал сонига, вазифаларни аниқ тақсимлашга, иш самарадорлиги ва мослашувчанлиги ва қарорлар учун жавобгарликка эга бўли-

надиган тузилмани шакллантиришга мурожаат қиламиз.

Охирги босқич - бу реинжинирингга ўтиш, яъни тўқимачилик корхонасининг харажатларини камайтириш ва ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш учун муқобиллаштириш. Тўқимачилик корхонаси доирасида янги ташкилий тузилмаларни, ишлаб чиқариш тизимларини ва хулқатвор моделларини амалга ошириш учун ривожланишни рағбатлантириш зарур.

Тегишли хизматларни яратиш ва эски ташкилий тузилмани қайта ташкил этиш энг мақбул ташкилий тузилишга, энг мослашувчан, атроф-муҳит ўзгаришига тезда мослашишга олиб келади.

Ресурсларни баҳолаш ва уларни тақсимлаш (бюджет усули) натижасида қуйидаги асосий хусусиятлар билан белгиланадиган бюджетлар тизими яратилди:

- маҳсулот сотиш динамикаси нисбатан паст;
- мавжуд ишлаб чиқариш қувватлари мавжуд бозор талабига жавоб беради;
- тўқимачилик корхонасининг даромади мавжуд харажатларни қоплайди;
- таннархни пасайтиришнинг мумкин бўлган моддалари: қарз учун фоизлар, иш ҳақи фонднинг 45 фоизидан 40 фоизигача пасайиши ва иш ҳақи, алоқа хизматлари, электр энергияси, идораларни сақлаш, транспорт харажатларини камайтириш.

Хулоса ва таклифлар. Хулоса қилишимиз мумкинки, ўрганилаётган тўқимачилик корхоналарини бошқариш тизимлари инқироз шароитида ички ва ташқи муҳитнинг ўзига хос эҳтиёжларини етарлича қондирмайди, чунки улар мавжуд имкониятлардан самарали фойдалана олмаганлар. Шу сабабли, тўқимачилик кор-

хонасининг рақобатбардошлигига қуйидагилар орқали эришиш мумкин: уларни қайта қуриш, маҳсулотга ички ва ташқи талабни ошириш, инвестиция ресурсларини кўпайтириш, маҳсулот сифатини яхшилаш, янги маҳсулот сотиш сегментларини излаш, хавф-хатарларни аниқлаш, ҳисоблаш ва тўсиб қўйиш тизимларини ишлаб чиқиш.

Ишлаб чиқариш харажатларини пасайтириш, тўқимачилик корхонаси бошқариш тизимини муқобиллаштириш, ишлаб чиқаришни диверсификация қилиш ва рақобатдош маҳсулотларнинг янги турларини ўзлаштириш, шунингдек хатарларни қоплаш тизимини шакллантириш молиявий инқироз шароитида тўқимачилик корхонасининг рақобатбардош имкониятларини сезиларли даражада ошириши керак.

Ресурслардан самарали фойдаланиш учун ечимлар:

1. Омборлар заҳиралари ҳажмини камайтириш.
2. Рағбатлантириш чоралари орқали дебиторлик қарзлари ҳажмини камайтириш.
3. Кредит ресурсларидан фойдаланганлик учун тўловларни камайтириш
4. Ташкилий тузилмани муқобиллаштириш орқали иш ҳақини камайтириш.
5. Рағбатлантириш чоралари орқали дебиторлик қарзлари ҳажмини камайтириш.
6. Май ойидан сентябргача талабни қондириш учун ишлаб чиқариш дастурини сошлаш.
7. Зарарларни камайтириш чоралари (январдан мартгача): мавсумий ишчиларга ўтиш; реклама харажатларини камайтириш; Интернетдан фойдаланиш учун «чексиз тариф», фаолиятда автоматлаштириш тизимини жорий этиш.

Манба ва фойдаланилган адабиётлар рўйхати:

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 7 февралдаги ПФ-4947-сонли "2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегияси тўғрисида"ги фармони / www.lex.uz.
2. Mintzberg H. Rethinking Strategic Planning Part 1: Pitfalls and Fallacies // Long Range Planning. 1994. Vol. 27, № 3. P. 12-21.
3. Mainer R. The Impact of Strategic Planning on Executive Behavior, Boston Safe Deposit and Trust Company. Boston, Mass., 1965.; Tilles S. Strategic Planning in the Multidivisional Company, Boston Safe Deposit and Trust Company, Boston, Mass., 1964.
4. Chandler A.D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. Cambridge: MIT Press, 1962. 463 p.
5. Ackoff R. A Concept of Corporate Planning. N. Y., 1970. 158 p.; Branch M. The Corporate Planning Process. American Management Association, Inc. N. Y., 1962.; Dam A.V. Strategic planning for Corporate Growth in Developing Countries // Long Range Planning. 1969. September. P. 9-11.
6. Воронов А.А., Глухих Л.В., Сенюк С.А. Стратегический менеджмент конкурентоспособности: монография. – Краснодар: КубГУ, 2017. – 264 с.
7. Савельева Н.А. Управление конкурентоспособностью фирмы. Учебное пособие. -Ростов-н/Д: Экономика, 2019. - С. 69.