

## Impact Factor:

ISRA (India) = 4.971  
ISI (Dubai, UAE) = 0.829  
GIF (Australia) = 0.564  
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912  
ПИИЦ (Russia) = 0.126  
ESJI (KZ) = 8.716  
SJIF (Morocco) = 5.667

ICV (Poland) = 6.630  
PIF (India) = 1.940  
IBI (India) = 4.260  
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

### International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2020 Issue: 04 Volume: 84

Published: 12.04.2020 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



D.M. Makhmudova

Tashkent Institute of textile and light industry  
senior teacher

## WAYS TO IMPROVE THE COMMERCIAL EFFICIENCY OF THE TEXTILE INDUSTRY IN THE NEW BUSINESS ENVIRONMENT

**Abstract:** this article discusses the issues of increasing the commercial efficiency and competitiveness of textile production and analyzes the conditions for involving enterprises in foreign economic activity.

**Key words:** enterprises, industry, management, efficiency.

**Language:** Russian

**Citation:** Makhmudova, D. M. (2020). Ways to improve the commercial efficiency of the textile industry in the new business environment. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 04 (84), 143-148.

**Soi:** <http://s-o-i.org/1.1/TAS-04-84-23> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2020.04.84.23>

**Scopus ASCC:** 2000.

### ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются вопросы повышения коммерческой эффективности и конкурентоспособности производства продукции текстильной промышленности и анализируются условия вовлечение предприятий во внешнеэкономическую деятельность.

**Ключевые слова:** предприятия, промышленность, хозяйствования, эффективность.

#### Введение

УДК: 658.155:677

В настоящее время в новых условиях хозяйствования, когда характерна экономическая нестабильность, когда развитие выражено периодами спадов и подъёмов, от предприятий требуется повышение коммерческой эффективности и конкурентоспособности производства. Коммерческая эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели, т.е. получения максимальной прибыли.

Президент Республики Узбекистана Ш.М.Мирзиёев оценивая основные результаты социально-экономического развития страны в 2019 году, подчеркнул, что, есть все основания заявить, что в истекшем году продолжился взятый нами курс на обеспечение высоких устойчивых темпов роста, макроэкономической сбалансированности, модернизации и

диверсификации экономики. Согласно этому, в первом полугодии 2019 года валовой внутренний продукт (ВВП) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 5,8 процента. В том числе в промышленных отраслях — на 6,9 процента, сфере услуг и сервиса — на 12,7 процента, розничном товарообороте — на 6,4 процента, а также сельском, лесном хозяйстве и рыболовстве — на 2,1 процента.

Особого внимания заслуживают серьезные качественные изменения, происходящие в экономике страны. В результате созданного благоприятного инвестиционного климата выросли объемы освоенных инвестиций в основной капитал — в 1,6 раза, строительных работ — на 20 процентов. В январе-июне 2019 года доходы государственного бюджета составили 50,7 триллиона сумов, т.е. в 1,5 раза больше по сравнению с данным периодом прошлого года, а расходы — 55,3 триллиона сумов.

## Impact Factor:

**ISRA (India) = 4.971**  
**ISI (Dubai, UAE) = 0.829**  
**GIF (Australia) = 0.564**  
**JIF = 1.500**

**SIS (USA) = 0.912**  
**РИИЦ (Russia) = 0.126**  
**ESJI (KZ) = 8.716**  
**SJIF (Morocco) = 5.667**

**ICV (Poland) = 6.630**  
**PIF (India) = 1.940**  
**IBI (India) = 4.260**  
**OAJI (USA) = 0.350**

Перед правительством, министерствами, ведомствами, хозяйственными объединениями и хокимиятами всех уровней поставлены задачи по принятию необходимых мер, направленных на сохранение высоких темпов экономического роста, расширение структурных преобразований в экономике, модернизацию и диверсификацию ведущих отраслей промышленности, углубление локализации производства, развитие дорожно-транспортной и инженерно-коммуникационной инфраструктуры.

Определены организационные меры по сокращению государственного присутствия в экономике до стратегически и экономически обоснованных размеров, коренному изменению принципов и подходов в системе корпоративного управления, устранению всех преград и ограничений, предоставлению полной свободы на пути развития частной собственности и частного предпринимательства, а также созданию необходимых условий для обеспечения занятости населения, роста уровня и качества его жизни.

В структуре экспорта в течение последних лет четко прослеживается устойчивая тенденция роста объемов экспортных продаж готовой конкурентоспособной продукции. Так, начиная с 2016 года свыше 82 процентов всего объема экспорта приходилось на не сырьевые товары, что само по себе является конкретным свидетельством диверсификации экономики. [5]

В частности, в настоящее время в современном мире текстильная промышленность обладает высоким рейтингом среди отраслей, осуществляющих экспорт. Она имеет самый широкий спектр номенклатуры экспортируемых товаров — от пряжи до готовой продукции (швейные и трикотажные изделия). С этой точки зрения экспортный потенциал отрасли весьма масштабен, а направления его развития могут выбираться из условий на момент принятия решений: наличие стратегического инвестора, мировая конъюнктура товарного рынка, эффективность имеющегося бизнес-плана, уровень подготовленности кадров в соответствии с требованиями экспортного производства и т. п.

Настойчивая политика увеличения экспортного потенциала текстильной промышленности уже сегодня дает ощутимые плоды:

- в отрасли возросло количество технически оснащенных предприятий, лидирующих по показателям производительности труда, прибыльности, качеству выпускаемой продукции и широте ее ассортимента, уровня заработной платы по сравнению со среднеотраслевыми показателями;

- внутренний рынок Узбекистана пополнился привлекательными, модными

изделиями (костюмами, куртками, одеждой из трикотажа и т. д.), поставляемыми совместными предприятиями;

- население страны получило возможность приобретать по доступным ценам высококачественные товары на уровне мировых требований;

- в отрасли непрерывно увеличивается доля готовых к потреблению товаров в общем объеме производимой продукции, она освобождается от сырьевого уклона и переходит к углубленной переработке местного сырья, что обеспечивает многократное наращивание добавленной стоимости на единицу исходного сырья;

- на экспортно-ориентированных предприятиях появилось много новых рабочих мест, и работа на них становится престижной.

Сегодня индустрия представлена широким экспортным ассортиментом — от пряжи до готовых швейных и трикотажных изделий, а предприятия отрасли продолжают активно наращивать свое присутствие на зарубежных рынках. Подтверждением тому служит рост экспортных показателей за 2018 год, которые превысили 1,4 миллиард долларов, а поставки за рубеж осуществляли более 260 предприятий. В структуру их экспорта были включены новые виды текстильной продукции: бамбуковая, модальная и смесовая пряжи, жаккардовое и ригельное полотно, готовые швейно-трикотажные изделия новых видов, моделей, рисунков и переплетений. По итогам прошлого года доля товаров с высокой добавленной стоимостью в общем объеме экспорта превысила 40 процентов и продолжает неуклонно расти. Динамично растут экспортные показатели и в 2019 году. К концу года общий экспорт текстильной и швейно-трикотажной продукции возрос в размере более чем на 1,4 миллиарда долларов.

Целенаправленная и последовательная политика увеличения экспортного потенциала легкой промышленности дала ощутимые результаты: в отрасли возросло количество технически оснащенных предприятий, лидирующих по показателям производительности труда, прибыльности, качеству выпускаемой продукции и широте ее ассортимента. К 2006 году экспортные показатели превысили 300 миллионов долларов, а к 2019 году достигли 960 миллионов долларов.

Увеличению экспортных поставок способствует и работа по расширению прямых контактов с потребителями в разных странах. К примеру, если раньше производители текстильной продукции сидели и ждали, когда к ним придут заказчики, то в течение последних нескольких лет предприятия активизировались. Так, на сегодняшний день по миру насчитывается около

## Impact Factor:

ISRA (India) = 4.971  
 ISI (Dubai, UAE) = 0.829  
 GIF (Australia) = 0.564  
 JIF = 1.500

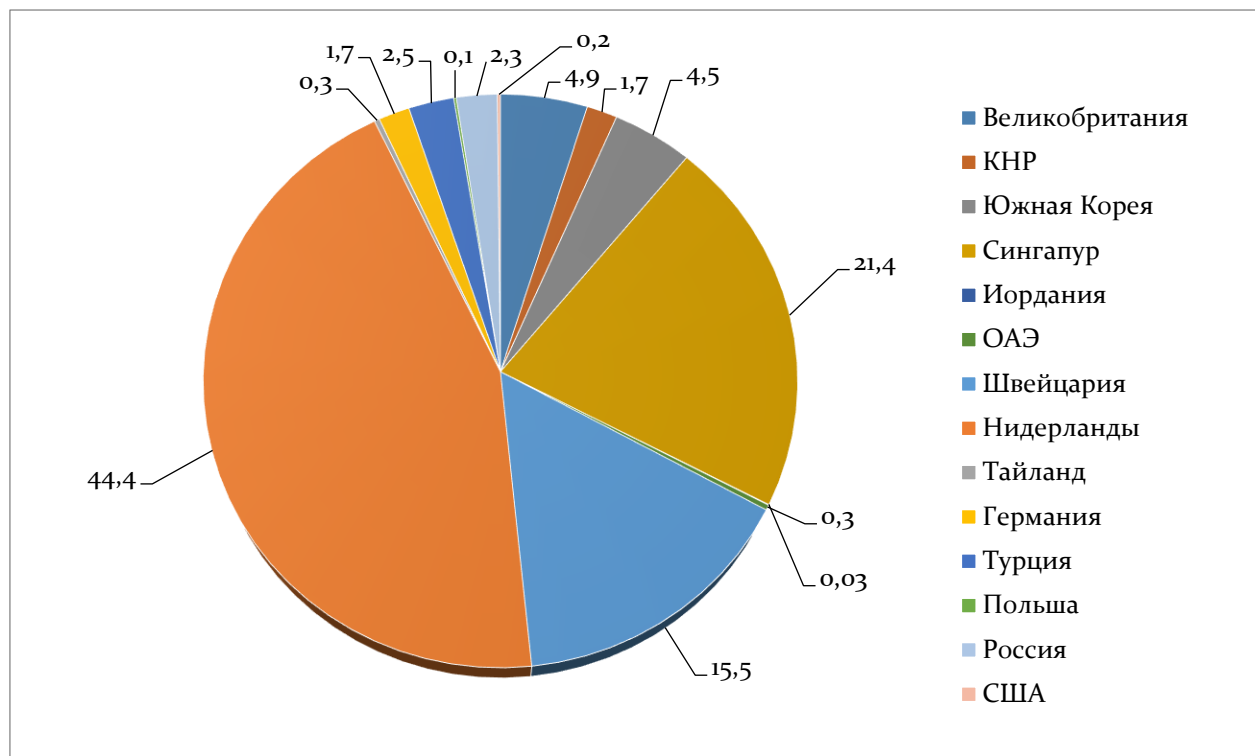
SIS (USA) = 0.912  
 ПИИЦ (Russia) = 0.126  
 ESJI (KZ) = 8.716  
 SJIF (Morocco) = 5.667

ICV (Poland) = 6.630  
 PIF (India) = 1.940  
 IBI (India) = 4.260  
 OAJI (USA) = 0.350

40 торговых домов текстильных предприятий Узбекистана. Это позволяет национальным производителям вести эффективную политику в поиске иностранных партнеров и наращивании объемов экспорта. За счет открытия дополнительного количества торговых текстильных домов в ряде стран планируется обеспечить ускоренные темпы роста внешних поставок не только сырья и полуфабрикатов, но и готовой продукции с высокой добавленной стоимостью.

Своевременно принятые и реализованные меры по стимулированию экспортного потенциала и поддержке коммерческой эффективности предприятий-экспортеров позволили вовлечь в экспортную деятельность свыше 450 новых предприятий. В настоящее время продукция с торговой маркой «Made in Uzbekistan» экспортируется в более чем 50 стран, среди которых страны ЕС, СНГ и Латинской Америки, Республика Корея, Китай, Сингапур, Иран, Израиль, США и другие.

**Диаграмма № 1. Объем иностранных инвестиций в текстильную промышленность на период 2017 – 2019 гг. (%)**



Основными инвесторами, составляя 44,4% от общего объема реализуемых инвестиций на период 2017 – 2019 гг., являются Нидерланды с общим объемом 305 млн. долл., Сингапур (21,4%) с валовым объемом инвестиций в 147,1 млн. долл. и Швейцария (15,5%) с суммой инвестиций на 106,5 млн.долл. США. Технологическая среда в текстильной промышленности оказывает сильное воздействие на формирование и реализацию стратегии финансовой устойчивости предприятий, воздействие на стратегическое развитие предприятия которой проявляется в виде инноваций, новых финансовых инструментов и технологий, в связи с этим на период 2017 – 2019 гг. планируется модернизация 10 текстильных предприятий на общую сумму 58,3 млн. долл. США из них 8,4 млн.долл. составляют собственные средства, 34,5 млн. долл. США –

кредиты коммерческих банков и 15,4 млн. долл. США – иностранные инвестиции.

За 25 лет сумма привлеченных инвестиций составила около \$3,7 млрд. Было реализовано более 230 инвестиционных проектов. За все время независимости активно строились новые и развивались существующие текстильные предприятия. Возросли показатели развития технической оснащенности производственных помещений. Введено в действие более 2,2 млн прядильных веретен, 140 тыс. камер, что составило 89,3% от имеющегося парка технологического оборудования.

По итогам 2018 года общая сумма привлеченных инвестиций составила \$187,3 млн, что больше показателей 2017 года почти на 3,5%. Создавались новые предприятия текстильной промышленности. По макроэкономическим

## Impact Factor:

ISRA (India) = 4.971  
ISI (Dubai, UAE) = 0.829  
GIF (Australia) = 0.564  
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912  
РИИЦ (Russia) = 0.126  
ESJI (KZ) = 8.716  
SJIF (Morocco) = 5.667

ICV (Poland) = 6.630  
PIF (India) = 1.940  
IBI (India) = 4.260  
OAJI (USA) = 0.350

показателям социально-экономического развития производство текстильной продукции за первое полугодие 2019 года составило 11,3 трлн. сум. Это на 107,6 % больше по сравнению с предыдущим годом.

За последний год были освоены новые рынки сбыта — Пакистан, Грузия, Хорватия, Нигерия и ряд других. В целях их диверсификации, расширения номенклатуры экспорта продукции предприятия текстильной промышленности принимают активное участие в международных выставках-ярмарках в Германии, Республике Корея, Китае, России, Беларуси, Латвии и других странах.

Поэтому в повышении уровня экспортного потенциала и конкурентоспособности продукции заинтересованы как её создатели, изготовители, так и потребители. Кроме того, известно, что на стадии изготовления продукции предприятия стремятся к тому, чтобы продукция была экономичной в производстве. А это зависит, прежде всего, от организации производства, сокращения потерь от брака, переделок, рекламации и так далее. Однако, как видно, преобладание в структуре экспорта сырьевых товаров делает внешнюю торговлю Узбекистана уязвимой от конъюнктуры мирового рынка. Однако, для достижения поставленной цели, считается необходимым рассмотреть такие вопросы как:

- во-первых, осмыслить контуры теории конкурентоспособности экономики в рамках нового мирового экономического порядка;

- во-вторых, выявить отличительные черты и особенности процесса институциональных преобразований;

- в-третьих, охарактеризовать сравнительные макроэкономические параметры уровня конкурентоспособности экономики Узбекистана. При этом критерий сравнительной сопоставимости уровня конкурентоспособности рассматривается с учетом стимулирования инвестиционной активности;

- в-четвёртых, исследовать модель экспортоориентированного развития экономики в контексте концептуальных проблем либерализации экономики;

- в-пятых, исследовать процессы экспорта рабочей силы и его влияние на качественные показатели в контексте повышения конкурентоспособности экономически активного населения;

- в-шестых, определить приоритетные направления повышения уровня конкурентоспособности экономики Узбекистана, прежде всего, в рамках структурной и инфраструктурной модернизации, усиления региональных экономических связей;

- в-седьмых, обосновать комплекс мер государственного регулирования механизмов конкурентоспособности национальной экономики, включающей систему стимулирования и диверсификации конкурентоспособного производства, совершенствование управления.

Дальнейшее развитие внешнеэкономической деятельности в Узбекистане должно, конечно, привести не только к совершенствованию структуры экспорта, изменению того положения, когда мы в основном, экспортируем сырье. Главное, что необходимо решать с помощью развития внешнеэкономических связей — это ускорение в стране развития инновационных процессов. Его можно достигнуть не только за счет закупки импортного высокопроизводительного оборудования, лицензий, но, наверное, еще более существенное значение имеет вовлечение отечественных предприятий в конкурентную борьбу на мировом рынке. Отечественные производители должны активно совершенствовать свою продукцию повышать ее конкурентоспособность, что естественно, будет способствовать повышению качества продукции предприятий вообще.

Этому способствовало и создание при Национальном банке внешнеэкономической деятельности Фонда поддержки экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства с территориальными филиалами во всех регионах республики, основными функциями которого является оказание правового, финансового и организационного содействия в продвижении собственной продукции на экспорт. За короткий период деятельности Фонда оказано содействие 153 субъектам предпринимательства в заключении экспортных контрактов на сумму свыше 56 миллионов долларов США. [5]

Важное значение имеет также и тот факт, что все промышленные предприятия получили право установления прямых связей с иностранными партнерами. Этот шаг можно рассматривать как основную ступень для того чтобы в дальнейшем они вообще получили право самостоятельного осуществления внешнеэкономических операций, так как коммерческие возможности предприятия во многом зависят от хода реформы внутреннего хозяйственного механизма в стране.

Поэтому следует учитывать, что коммерческая эффективность — активное состояние экономической системы, когда формируются ее конкурентные преимущества. Она является основой для развития общества, которое выступает не как сообщество отдельных экономических субъектов, а как единый и цельный организм. [2]

## Impact Factor:

ISRA (India) = 4.971  
ISI (Dubai, UAE) = 0.829  
GIF (Australia) = 0.564  
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912  
РИИЦ (Russia) = 0.126  
ESJI (KZ) = 8.716  
SJIF (Morocco) = 5.667

ICV (Poland) = 6.630  
PIF (India) = 1.940  
IBI (India) = 4.260  
OAJI (USA) = 0.350

Высокая коммерческая эффективность, как показывает опыт, обеспечивается главным образом путем налаживания бездефектного производства, а не через контроль за уже готовой продукцией. На текстильных предприятиях этот момент является одним из основополагающих, так как текстильное производство - это многоэтапный цепной процесс, где каждое последующее звено зависит от предыдущего, текстильная промышленность богата наличием многообразного оборудования, различных его видов, модификаций и назначения. [4]

Таким образом, дальнейшее повышение коммерческой эффективности предприятий в Узбекистане должно, конечно, привести не только к совершенствованию структуры коммерциализации производства, изменению того положения, когда мы в основном, экспортируем сырье. Главное, что необходимо решать с помощью повышения коммерческого потенциала – это ускорение в стране развития инновационных процессов, которые можно достигнуть не только за счет закупки импортного высокопроизводительного оборудования, лицензий, но, наверное, еще более существенное значение имеет вовлечение отечественных предприятий в конкурентную борьбу на мировом рынке. Это приведет к тому, что отечественные производители будут активно совершенствовать свою продукцию, повышать ее конкурентоспособность, что естественно, будет способствовать повышению качества продукции и предприятия вообще.

Но, несмотря на это, возможность выйти на мировой рынок и занять место среди экспортеров высококачественной продукции, у Узбекистана есть. Это будет достигнуто в том случае, если в данную область будут привлекаться достаточное количество инвестиций, будут перевооружены несколько десятков действующих текстильных предприятий, завершится строительство уже начатых. В ближайшие 5 лет, в Узбекистане будет

достигнут такой уровень мощности текстильных предприятий, при котором 80% производимого хлопкового волокна станет перерабатываться внутри страны.

Конечно, все эти задачи сложные, так как более активное вовлечение предприятий во внешнеэкономическую деятельность требует решение и многих других вопросов. В ходе анализа были выделены несколько из них, это:

- вопросы кадрового обеспечения промышленных предприятий, обеспечение их специалистами в области внешнеэкономической деятельности;
- обеспечение предприятий необходимой информацией;
- комплексное изучение состояния рынка и перспектив его дальнейшего развития;
- существующего и потенциального спроса покупателей на товары и услуги;
- организация научно-исследовательской, опытно-конструкторской и производственной деятельности по выпуску и совершенствованию товаров, удовлетворяющих запросы потребителей,
- обеспечение высокой конкурентоспособности продукции, как на внешнем, так и на внутреннем рынках;
- усовершенствование традиционных и поиск новых форм и каналов сбыта и реализации продукции.

Таким образом, стабильно положительная динамика основных макроэкономических параметров, характеризующих внешний сектор экономики в частности, отмечается уже на протяжении целого ряда лет, что должно подтвердить мысль о том, что текстильные предприятия Республики Узбекистан решая перечисленные проблемы, а к этому есть все предпосылки, смогут в ближайшем будущем занять соответствующий сегмент как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

## References:

1. Goncharov, V.V. (2004). *«V poiskah sovershenstva upravlenija: Rukovodstvo dlja vysshego upravlencheskogo personala»*. Moscow: MNIPU, tom1.
2. Sinjaeva, I.M. (2009). *Marketing v kommercii: Uchebnik. / Sinjaeva I.M., Zemljak S.V., Sinjaev V.V*, Moscow: Dashkov i K.
3. Kotler, F. (2007). *Marketing menedzhment*. Jekspress-kurs : per. s angl. pod nauch. red. S.G. Zhil'cova / F. Kotler, K.L. Keller (Ed.), 3-e izd.-SPb.: Piter. .
4. (n.d.). *Kreativnyj marketing*. Retrieved from <http://novslovo.ru/kreativnyiy-marketing.html>
5. (n.d.). Retrieved from [www.marketingmix.com.ua](http://www.marketingmix.com.ua)
6. (n.d.). Retrieved from [www.Legprom.uz](http://www.Legprom.uz)

<b>Impact Factor:</b>	<b>ISRA (India) = 4.971</b>	<b>SIS (USA) = 0.912</b>	<b>ICV (Poland) = 6.630</b>
	<b>ISI (Dubai, UAE) = 0.829</b>	<b>PIHHI (Russia) = 0.126</b>	<b>PIF (India) = 1.940</b>
	<b>GIF (Australia) = 0.564</b>	<b>ESJI (KZ) = 8.716</b>	<b>IBI (India) = 4.260</b>
	<b>JIF = 1.500</b>	<b>SJIF (Morocco) = 5.667</b>	<b>OAJI (USA) = 0.350</b>

---

7. Xudoyberdiyeva, D. A. (2019). Management of the services sector and its classification. *Theoretical & Applied Science*, (10), 656-658.
8. Farxodjonova, N. (2019). Features of modernization and integration of national culture. *Scientific Bulletin of Namangan State University*, T. 1, №. 2, pp. 167-172.
9. Farhodjonovna, F. N. (2017). Spiritual education of young in the context of globalization. *Mir nauki i obrazovanija*, №. 1 (9).
10. Ergashev, I., & Farxodjonova, N. (2020). Integration of national culture in the process of globalization. *Journal of Critical Reviews*, T. 7, №. 2, pp. 477-479.