

«Матбуот тарқатувчи» Акциядорлик компанияси

**«Матбуот тарқатувчи» АКнинг
ўрта муддатга ва узоқ муддатга
2017 -2021 йилларга**

РИВОЖЛАНТИРИШ СТРАТЕГИЯСИ

Тошкент-2017

МАЗМУНИ:

1. Кириш.
2. Компания фаолятининг ижтимоий-иқтисодий таҳлили.
 - 2.1 Компания фаоляти ҳақида.
 - 2.2 Компания фаоляти бошқаруви тузилмаси таҳлили.
 - 2.3 Компания фаоляти молиявий таҳлили.
 - 2.4 Компания фаоляти маркетинги таҳлили.
3. Компания маркетинг стратегиясини шакллантириш.
4. Даврий наشرларни тарқатиш тармоғини ривожлантиришнинг стратегик йўналишлари.

1. Кириш.

“Матбуот тарқатувчи” АК ўрта муддатга ва узоқ муддатга 2017-2021 йилларга Ривожлантириш стратегияси - жойларда матбуот маҳсулотларини тарқатиш тармоғида Компаниянинг ягона сиёсатини яратиш тартиби ва йўллари аниқлайди, даврий нашрларни тарқатиш бозорида комплекс тизимли муносабатни баҳолашда Компаниянинг ўрни ва аҳамиятини ҳамда келажакдаги 5 йил мобайнида унинг ривожланишини белгилайди.

Ўрта муддатга ва узоқ муддатга ривожлантириш стратегиясини амалга ошириш мақсадлари куйидагилар:

- Компаниянинг стратегик барқарорлигини таъминлаш, жумладан куйидаги стратегик вазифаларнинг ечими – инновацион бизнес-ғоялар ишлаб чиқиш, Компаниянинг стратегик рақобатбардошлигини таъминлашда замонавий ташкилий маданиятни яратиш;

- вақтли нашрларни обуна ва чакана савдо орқали тарқатиш борасида мавжуд муаммоларни оқилона ҳал этиш, соҳани ягона тартиб ва ҳуқуқий асосда бошқариш, аҳолини вақтли матбуот нашрлари маҳсулотлари билан таъминлаш тармоғини янги замонавий воситалар билан ривожлантириш ва кенгайтиришга кенг йўл очиб бериш;

- даврий матбуот нашрлари савдосининг самарадорлигини ошириш, сотув ҳажмини кенгайтириш ва “Матбуот” киосклари сонини кўпайтириш;

- “Матбуот” киоскаларида сотиладиган матбуот нашрлари турларини кўпайтириш ва ижтимоий аҳамиятга эга нашрларнинг сотувда мавжудлигини таъминлаш;

- даврий матбуотни тарқатиш соҳасида замонавий технологияларни такомиллаштириш ва уларни соҳага киритиш;

- ахборот-коммуникация технологиялари асосида янги хизмат турларини ривожлантириш.

2. Компания фаолияти ижтимоий-иқтисодий таҳлили.

2.1 Компания фаолияти ҳақида.

“Матбуот тарқатувчи” акциядорлик компанияси Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 13 сентябрдаги “Вақтли матбуотни тарқатиш корхоналарини бошқарув тузилмасини такомиллаштириш тўғрисида”ги 418-сон қарорига асосан ташкил этилган.

Ушбу қарорга асосан Компаниянинг Устав фондига 26% миқдорида давлат улуши киритилган. Бугунги кунда Давлат акциялари пакетларини бошқариш Ўзбекистон Республикаси ахборот технологиялари ва коммуникацияларни ривожлантириш вазирлигига белгиланган.

Куйидагилар “Матбуот тарқатувчи” акциядорлик компаниясининг асосий вазифалари ва фаолияти йўналишлари этиб белгиланган:

- республика аҳолисининг ва бошқа давлатларнинг Ўзбекистон Республикаси вақтли матбуотига бўлган эҳтиёжини қондириш;
- вақтли нашрларга бўлган эҳтиёж мониторинги ва маркетингни ташкил қилиш;
- вақтли матбуотни чакана савдо дўконлари тармоғи ва вақтли матбуотни тарқатувчилар орқали тарқатишни таъминлаш;
- чакана савдо дўконлари тармоғини оқилона ва самарали жойлаштириш ҳамда ривожлантириш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш;
- “Ўзбекистон почтаси” акциядорлик жамияти корхоналари билан биргаликда вақтли матбуотни истеъмолчиларга ўз вақтида етказиб берилишини, шунингдек,

вақтли матбуотга обуна бўлишни ташкил этиш ва унинг алоқа бўлимлари тармоғи орқали сотилишини таъминлаш.

Бошқарув тизимини такомиллаштириш, даврий матбуотни тарқатиш бўйича корхоналарнинг ягона тармоғини яратиш, Ўзбекистон Республикаси аҳолисининг матбуот маҳсулотларига бўлган эҳтиёжини чакана савдо ва обуна уюштириш орқали қондириш, даврий нашрларни тез ва арзон етказиб бериш учун Компания таркибида 10 та шуъба корхона ҳамда 4 та масъулияти чекланган жамиятлар фаолият кўрсатмоқда.

Бугунги кунда Компаниянинг матбуот маҳсулотларини тарқатиш тармоғида 1,3 мингдан ортиқ ходим банд. Жиддий технологик база яратилган бўлиб, омбор ва маҳсулотларни ташиш бирлашмалари, IT-таъминоти, маҳсулотларни етказиб бериш ҳамда бир қатор хизмат кўрсатиш ишларини ўз ичига олади.

Компания томонидан вақтли нашрларни тарқатиш учун таҳририятлар, республика вақтли нашрлар босмаҳоналари ва турли хилдаги китоблар чоп этадиган нашриётлар билан ҳамкорликда шартномалар тузилган.

“Шарқ” НМАК, “Ўзбекистон” НМИУ билан газета ва журналларни экспедиция қилиш ва “Халқаро почта” филиали билан Республика вилоятларига самолёт ва автомобиллар орқали етказиб беришни амалга ошириш бўйича шартномалар тузилган.

“Матбуот тарқатувчи” акциядорлик компанияси аризалар ва сотув буюртмаларини йиғиш йўллари орқали ҳар ойлик маркетинг тадқиқотлари ва вақтли матбуотга бўлган талаб мониторингини ўтказишни ташкил қилади.

Компания Тошкент шаҳри ҳамда вилоят ҳокимликлари билан ҳамкорликда доимий равишда чакана савдо дўконлари тармоғини оқилона ва самарали жойлаштириш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш ишларини олиб боради.

Компания томонидан Ўзбекистон Республикаси ҳудудида тарқатиладиган китоб ва нашрларнинг каталоги ҳар йили чиқарилади. Каталогга вақтли нашрларнинг 500 дан ва китобларнинг 200 ортиқроқ тури киритилган. Обуна турли нархларда уюштирилади ва киоскларга ёки обуюначининг манзилига етказиб берилади.

Бундан ташқари, Компания вақтли матбуотни чакана савдосини олиб бориш учун “Матбуот” киосклари тармоғига эга. Мижозлар (обуюначилар) ушбу “Матбуот” киоскларидан даврий нашрларга обуна уюштириш ҳамда уларни олиш имкониятига эгалар.

Компаниянинг даврий нашрларни чакана савдо орқали тарқатиш тармоғи республикада йирик тармоқлардан бири бўлиб ҳисобланади. Ўтган давр мобайнида Компания даврий нашрларни сотиш матбуот киоскларининг ташқи кўринишини ўзгартира олди. Янги матбуот киосклар лойиҳаларини ишлаб чиқишда қадимги Шарқ аънавалари сақлаб қолинган ҳолда замонавий қурилиш саноати ютуқлари ҳисобга олинмоқда.

Матбуот тарқатишнинг чакана савдо тизими ижтимоий аҳамиятга эга нашрлар тарқатилишида муҳим роль ўйнайди. Бугунги кунда Ўзбекистон Республикаси вилоятларида мавжуд даврий нашрларни чакана савдо орқали сотиш киоскларининг сони етарлича эмас.

Республика аҳолисига бевосита қулай жойда “Матбуот” киоскларининг мавжудлиги, турли хилдаги матбуот маҳсулотларини сотишнинг бутун бир жараёнини ташкил қилиш Компаниядан катта харажатларни талаб қилади.

Асосий харажатлардан бири бу транспорт-омбор логистикасидир. Бозорнинг ўзига хос хусусиятларидан бири бу даврий матбуот маҳсулотлари, айниқса газеталарнинг жуда қисқа ҳаётий даври бўлиб, тизимда уларни тўғридан-тўғри олиб келиб саралаш ва ададларини бир томонлама ҳамда қайта етказиб бериш катта логистик машаққатни талаб қилади.

Маҳсулотларни чакана савдо дўконларигача етказиб бериш харажатлари - автотранспорт харажатлари ҳаммада бўлгани каби ўзгарувчан эмас, балки доимий харажатлар ҳисобланади. Матбуот киосклар тармоғини ривожлантириш катта инвестиция

киритишни талаб қилади. Битта матбуот киоскининг нархи ўртача 26-28 млн. сўмни ташкил этади, барча харажатларни ҳисоблаганда, ҳар бир янги киоскни савдо жойига ўрнатишни инобатга олса Компанияга 30 млн. сўмга тушади.

АКТ-йўналишлари олдида замонавий инновацион технологияларни жорий қилиш бўйича амбициоз мақсадлар турибди. “Матбуот тарқатувчи” АКнинг обуна тизимига Компаниянинг барча корхоналарининг уланиши “автоматлаштирилган обуна тизими”га тезкор маълумот узатиш йўли билан обунани тезлик билан расмийлаштирилиши ва даврий нашрларнинг обуначиси ҳақида тезлик билан аниқ маълумот олиниши эвазига буюртма қабул қилиш ва тўлов жараёнларини тезлаштиришга имкон берди. Ҳозирги кунда автоматлаштирилган тизимга Компаниянинг 12 та вилоят корхоналари ва 45 та туман бўлинмалари уланган. Жойларда Компаниянинг бошқа туман бўлинмаларини ҳам ушбу тизимга улаш ишлари олиб борилмоқда.

Компания Интернет фойдаланувчилари учун компания сайтида (www.akmt.uz) ишлаётган Интернет-обуна дастури орқали экрандан узоқлашмасдан туриб обуна расмийлаштириш имкониятини яратган. Ушбу дастур ахборот технологиялари соҳасининг илғор технологиялари ҳисобига яратилган ва янгиланиб борилади.

2.2 Компания фаолияти бошқаруви тузилмаси таҳлили.

Компаниянинг тузилмаси таҳлили, уни ривожлантиришга ва самарали бошқаришга тўсқинлик бераётган, чизиқли-функционал бошқариш тузилмасига хос бўлган, мавжуд бошқарув тузилмасини қайта ташкил этиш зарурлигини кўрсатди. Шу муносабат билан Компания бошқаруви ташкилий тузилмаси қайта кўриб чиқилди ва тегишли ўзгартиришлар киритилди.

Компания хизматлари сифатини бошқариш жараёнларини (процессларини) халқаро ISO 9001 стандартига мос равишда қайта кўриб чиқиш, тегишли ҳужжатлар тайёрлаш ҳамда ички аудитдан ўтказилиб, халқаро стандарт сертификати олиш ишларини амалга ошириш замон талабидир.

Бизнесни самарали олиб бориш ҳал қилувчи талаблари (бизнес жараёнларини автоматлаштириш, ахборотларнинг аниқлиги, ўзгаришларни амалга ошириш тезлиги) ва Компаниянинг ҳозирги вақтдаги АКТ-инфратузилмаси ўртасида узилишлар мавжуд:

ахборотларни тўғридан-тўғри ишлов бериш, ахборотга оид оқимлар қаторини бир-бирини такрорлашининг йўқлиги;

маълумотлар ягона манъбаига мурожаат қилиш имкониятининг пастлиги, вилоят корхоналари ичида ва вилоят корхоналари ўртасида ва Марказий аппарат билан маълумотлар алмашинувининг сустлиги;

қатъий белгиланган дастурий таъминотни ишлатилиш даражасини 40% дан камроқни ташкил қилиши;

кўпчилик вилоят корхоналарининг туман бўлинмаларида Интернет тармоғига уланиш имконияти камлиги. Вилоят корхоналарининг ярмидан ортиғи тезкор Интернет тармоғига уланмаганлиги.

2.3 Компания фаолияти молиявий таҳлили.

Компания бюджет сиёсатининг қуйидаги стратегик тартибларига риоя қилади:

Жорий ишлаб чиқариш бюджети ва стратегик ривожлантириш бюджети маблағлари харажатлар йўналишларини қатъий тақсимлаш. Стратегик ривожлантиришга мўлжалланган маблағлар, инвестицион жараёндан олиниб жорий харажатлар учун жалб қилинмайди, истисно тарзда, вақтинча бўш турган, инвестицион лойиҳаларни амалга

оширишда ва жорий харажатларни қоплаш учун ишлатилаётган маблағларни бюджетнинг стратегик ривожлантирилиш йўналишига қайтариш шарт билан жалб қилиниши мумкин (бир йил мобайнида); шунингдек, жорий харажатларни ёпиш учун мўлжалланган маблағлар инвестицион эҳтиёжлар учун ишлатилмайди, агар улар кўп бўлса, захира фондлари ташкил қилинади.

Жорий бюджет маблағларини имкони борича тежашни амалга ошириш. Иқтисод қилиш тартиби, хом-ашё ва энергия ресурслари нархларининг ошиши, валюта курсларидаги ўзгаришлар ва содир бўлиши мумкин бўлган бошқа ҳолатларни инobatга олган ҳолда ишлаб чиқилган харажатларни шакллантиришнинг сценарий шартлари орқали аниқланади.

Жорий ишлаб чиқариш бюджети маблағлари харажатларининг устиворлик тартибларини ўрнатиш. Ушбу устиворлик тартиблари турли хилдаги кредиторлик қарзларни тўлаш навбатини ва тўсаддан юзага келган, режаларда қутилмаган молиявий ресурсларнинг дефицити шароитида жорий тўловларни амалга оширишни аниқлайди.

Инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш учун хусусий ва қарз маблағларидан фойдаланиш қонун-қоидаларини ўрнатиш керак бўлади.

Таҳлиллар натижасида Компания оморларида эскирган товар–моддий захиралари кўплиги аниқланди, товар–моддий бойликлар захиралари ва харажатларни қисқартириш ҳамда товарларни иқтисод қилиш бўйича дастурларни ишлаб чиқиб фойдага эришиш мумкин деб топилди.

Шу билан бирга таҳлиллар кейинги йилларда Компаниянинг айланма маблағлари умумий миқдори тўлов қобилиятини таъминлаш учун етарли эмаслигини кўрсатмоқда. Тўловга қодирлигини дебитор-кредитор қарздорликларни камайтириш орқали эришиш мумкин.

2.4 Компания фаолияти маркетинги таҳлили.

Компания фаолиятига таъсир қиладиган ички омиллар:

қўл меҳнатига қаттиқ боғланганлик;

саралаш участкасини қўшган ҳолда, ахборот технологиялари ва ахборотлаштиришнинг паст даражаси;

босма нашрларни етказиб бериш муддатларига таъсир қиладиган муҳим жараёнларнинг сифати ва унумдорлигининг паст даражада бўлиши.

Компания фаолиятига таъсир қиладиган ташқи омиллар:

даврий матбуотни тарқатиш бозорида ва “қора бозор”да рақобатнинг кучайиши;

иқтисодий конъюнктура, шунингдек энергия манбалари нархи ошишининг таъсири.

Кейинги йилларда даврий нашрларни тарқатиш бозори тез суратда ҳам сон жиҳатдан, ҳам сифат жиҳатдан ривожланмоқда. Бунга бир нечта сабаб ёрдам бермоқда: мамлакатда иқтисодий аҳволнинг ижобийлиги, матбуот тўғрисида қонунчиликнинг муқобиллиги, сифатли матбуотга бўлган талабнинг барқарор ўсиши ва технологияларнинг ривожланиши.

Натижада, ушбу бозорнинг капиталлаштирилиши ва ўзига инвестицион жалб қилиши ўсиб бормоқда, рўйхатга олинган вақтли матбуот нашрларининг сони ортиб бормоқда, рақобат кучаймоқда.

Матбуот киосклари босма ОАВларни сотишнинг асосий воситаларидан бири ҳисобланади. Обуна ва бепул тарқатиладиган нашрларни ҳисобга олмасдан, чакана савдо бозорини қарайдиган бўлсак, Компаниянинг матбуот киосклари орқали газета ва журналларнинг 15-16% ададлари сотилади. Бугунги кунда ҳам матбуот киосклари бозорда ўзларининг фаоллигини йўқотмаганлар, яъни киоскларда даврий нашрларнинг кенг

кўламдаги турлари мавжуд бўлиб, кўпчилик фуқаролар учун бевосита қулай жойда топиш имконияти мавжуд бўлган, газеталар, ижтимоий-сиёсий нашрлар ҳамда китобларни тарқатишнинг демократик, оммавий ва самаралироқ усули ҳисобланади.

Шунингдек, хориж тажрибасига таянган ҳолда матбуот киоскларининг вазибалари кенгаётганини таъкидлаш лозим. Матбуот киосклари аҳолига бир неча хизмат турларини кўрсатмоқдалар, масалан, ахборот, рекламага оид, турли хилдаги тўловларни қабул қилиш, интернет-магазинларнинг буюртмаларини бажариш каби хизматларни кўрсатмоқдалар.

3. Маркетинг стратегиясини шакллантириш

Стратегик реструктуризациялаш - Компания ва унинг акциялари бозор қиймати инвестицион жозибдорлигини ошириш учун, шунингдек, имтиёзли шартлар асосида ташқи молиялаштиришни жалб этиш имкониятига эга бўлиш учун, мўлжалланган таркибий ўзгаришлар жараёнини ифода этади.

Бу шаклда реструктуризациялаш муваффақиятли натижаси - келгусида Компания рақобатбардошлигини, унинг инвестиция жозибдорлиги, бинобарин акцияларининг бозор қийматини ошириш ҳисобланади.

Оператив реструктуризациялаш - Компанияни молиявий соғломлаштириш ёки тўловга лаёқатлилигини такомиллаштириш мақсадида унинг ташкилий тузилмасига ўзгартиришлар киритишни ўз ичига олади.

Оператив реструктуризациялаш манбаи бўлиб асосан Компаниянинг ички манбалари, яъни сақлаш ва амортизация харажатларини қисқартириш, ёки ноанъанавий ва ёрдамчи бизнес профилларини, асосий воситаларини сотиш ҳисобланади.

Оператив реструктуризациялаш натижаси Компания бошқаруви ва ошкоралигини ошириш, унинг акциядорларига ривожланиш истикболларини баҳолаш имконини беради.

Компаниянинг кейинги даврда барқарор рақобатбардошлигини белгилайдиган омилларга асосан қуйидаги базавий стратегиялар танланади:

1. Харажатларни камайтириш ҳисобига етакчилик стратегияси: кам харажатлар орқали Компания рақобатчиларнинг нарх жангига қарши, етказиб берувчиларнинг нархни оширишига туриб бера олади.

2. Фарқланиш (дифференциация) стратегияси – унинг асосий ташкил этувчилари: Компания имиджи, технология бўйича мукамаллиги ва бошқалар.

3. Махсуллаштириш стратегияси – хариддорларнинг битта бўғиндаги эҳтиёжини тўйинтириш.

Бозор вазияти ўзгарган вақтда Компаниянинг маркетинга оид қарорларини қабул қилиш тамойиллари қуйидагилар:

а) бозор тузилиши ва ҳажмига муносабати бўйича тамойиллар:

- бозор билан бирга ўсиш;
- Компаниянинг ўзи янги товарлар, истеъмолчилар гуруҳлари ва сотиш жойлари ҳисобига бозорнинг ўсишини таъминлаши зарур;
- рақобатбардошлик ва зарар кўрмасликни таъминлайдиган бозорнинг ҳиссасини сақлаб қолиш;
- даврий нашрларнинг тўлиқ номенклатураси ва ушбу бозор маҳсулотларини ўзлаштириш;

б) талабни таъминлайдиган муҳим омилларни танлаш тамойиллари:

- юқори талабни даврий нашрларга бўлган эҳтиёжга мўлжал қилиш;

- нархлар даражасига мўлжал қилиш;
 - ижтимоий аҳамиятга эга ва болалар нашрлари харидорларига мўлжал қилиш;
- в) истеъмолчига бўлган муносабат бўйича маркетингнинг фаоллик даражасини танлаш тамойиллари:
- талабга мослашишга мўлжал қилиш;
 - талабни яратишга мўлжал қилиш;
- г) бозор конъюктураси ўзгаришига муносабат билдириш тамойиллари:
- жорий ўзгаришларни таҳлил қилиш (ўрганиш);
 - жорий ўзгаришларни экстраполяция йўли билан олдиндан кўра олиш асосида олдиндан кўзланган ўзгартиришларни олиб бориш;
 - кучсиз сигналлар, яширин омилларни таҳлил қилиш ва бошқа йўллар билан олдиндан кўра олиш асосида олдиндан кўзланган ўзгартиришларни олиб бориш;
- д) бозор конъюктураси ўзгаришига реакция турларини танлаш тамойиллари:
- ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгариши;
 - даврий нашрлар ва маҳсулотларнинг номенклатураси ўзгариши;
 - нархларнинг ўзгариши;
 - сотиш йўналишларининг ўзгариши.

Маркетинг тактикаси қисқа муддатли оператив қарорлар, бозорни ривожлантириш йўллари аниқлаш ва уни барқарор шароитларда сақлаб қолишни амалга ошириш, билан боғлиқ усуллардан иборат.

Компания стратегияси истеъмолчи ҳатти-ҳаракати махсус белгилари устуворлиги тизимига таянган стратегик қарорлар, ўрта ва узок муддатли мақсадларни ўз ичига олади.

Бу нуқтаи назардан қараганда, даврий нашрлар маркетинг ва реклама стратегиясини, фойдага эришиш учун бозор шароитлари ўзгаришларига мослашувчанлик сифатида, даврий босма маҳсулотларнинг бўлажак мижозларини аниқлаш ва уларнинг талабларини қондириш бўйича кенг қамровли Компания фаолияти деб қаралиши мумкин.

Муштарийлар ҳақида зарур маълумотларни тўплаб, медиа режаси ва реклама материалларини тайёрлаб, Компания қуйидагиларни ўз ичига олган кўтарилиш стратегиясини амалга ошириши мумкин:

- оммавий ахборот воситаларида реклама жойлаштириш;
- муштарийлар билан индивидуал алоқа қилиш;
- реклама стратегияси доирасида турли мустақил ҳаракатларни ўтказиш (танловлар, семинарлар, тадбирлар);
- савдо жойларида реклама тадбирларини ташкиллаштириш.

Компаниянинг маҳсулот сиёсати соҳасидаги ривожланиш стратегияси қуйидаги йўналишларда амалга оширилиши мумкин:

- товарларнинг янги маҳсулот гуруҳларини киритиш ҳисобидан товар номенклатурасини кенгайтириш;
- мавжуд маҳсулот ассортиментлари гуруҳлари доирасида товар номенклатурасининг тўлалигини кўпайтириш;
- ҳар бир маҳсулот учун вариантлар сонини ошириш ҳисобига товар номенклатурасини чуқурлаштириш.

Вақтли нашрларни тарқатиш тармоғини ривожлантиришнинг стратегик йўналишлари

Компаниянинг 2017-2021 йилларда стратегик йўналишлари - тизимга инновация янгиликларини киритиш ҳамда республика аҳолисини вақтли матбуот нашрларига бўлган эҳтиёжини қондириш, автоматлаштирилган тизим орқали обуна уюштириш, ҳужжатларга ишлов беришда тез ва сифатли хизмат кўрсатишни йўлга қўйиш мақсадида обуна тизимини модернизация қилиш ҳамда вақтли матбуот тарқатиш тизимини замонавийлаштиришдан иборат.

Тармоқни ривожлантиришнинг ўрта муддатга ва узоқ муддатга стратегияси асосий йўналишлари:

1. Ишлаб чиқариш, эксплуатация, хизмат кўрсатиш ва савдо тизимини янгилаш, сўнгги ахборот-телекоммуникация технологиялари асосида модернизация қилиш йўналишида. Компания ва вилоят корхоналарининг маъмурий биноларини замонавий андозаларда таъмирлаш, вилоятларда туман бўлинмалари маъмурий биноларини қуриш. Компания ва вилоят корхоналарида фойдаланиётган офис мебелларини янгилаш.

2. Компания ва тизимдаги вилоят корхона ва жамиятларни техник ва технологик жиҳатдан янгилаш, ахборот-коммуникация ва автотранспорт тармоғини ривожлантириш йўналишида. Чакана савдо тизимидаги «Матбуот» киоскларини жорий ва капитал таъмирлаш. Маркетинг тадқиқотларига асосан Тошкент шаҳри туманларида ҳамда вилоят марказлари ва йирик шаҳарларининг аҳоли гавжум жойларига янги дизайндаги киосклар жойлаштириш. Компания ва вилоят корхоналарида даврий нашрларни етказиб бериш жараёнида фойдаланувчи автотранспортларини янгилаш. Мавжуд компьютер техникаларини янгилаш ва вилоят корхоналари туман бўлинмаларида янги компьютер техникаларини харид қилиш. Даврий нашрларга обунани қабул қилиш бўйича ишлаб чиқариш жараёнида ахборот технологияларни жорий этиш дастури орқали келгусида Компания веб-сайтидан фойдаланган ҳолда обуна қабул қилиш имкониятини кенгайтириш.

3. Етук соҳа ходимлари таркибини шакллантириш, малакасини ошириш йўналишида. Обуна тизимидан фойдаланиш, тизим базасидан ахборот кидириш, буюртмалар бериш, уларни бажариш каби кўникма ва тегишли малакаларни эгаллашларини таъминлаш мақсадида тизимда ишловчи обуна ишлари билан банд бўлган ходимлар ва компьютер операторларининг малакасини доимий ошириб бориш.

Жойларда етук малакали мутахассисларни тақлиф этган ҳолда зарур ўқишлар ташкил этиб, иш фаолияти юзасидан кўпчилик билан муомалада бўладиган кадрларни муомала маданияти бўйича ўқитиш.

Ходимларни бошқариш Компания тармоғини ривожлантиришни амалга ошириш тизимли йўналишларининг стратегик ҳамкори бўлиши керак. Олдинга қўйилган мақсадларга эришиш учун қўйидаги ташаббусларни амалга ошириш керак:

- ташкил қилишнинг ҳал қилувчи даражалари мақсадларига кўра бошқарув тизимини киритиш:

юқоридан пастга қараб шахсий ва жамоавий мақсадларни қўйиш;

- ходимлар рейтинг тизимини киритиш ва натижага кўра ҳақ тўлаш:

тўлов даражаси билан самарадорликнинг тўғри ва оддий алоқаси. Илғор ходимлар учун ўртача иш ҳақидан юқорироқ бўлган маош тўлашнинг умумий даражаси;

- карьеравий ўсишнинг ягона жараёнларини қўллаб-қувватлашни киритиш:

ходимларининг ички ривожланиш тизими – 80% бошқарув ходимлари ходимларнинг кўтарилиши орқали ёлланади;

- инсоний ресурсларни бошқариш вазифаларини автоматлаштириш:

Компания тизимидаги корхоналар ходимларининг ягона марказлаштирилган маълумотлар базаси. Меҳнатга оид ҳужжатларни тўлиқ автоматлаштириш.

- иш берувчи имиджининг тизимли ўсиши:

Компаниянинг позицияси – узоқ муддатли ёллаш. Компания ўзининг ходимларини бир умрга ёллайди – компанияда ўсиш ва ривожланиш фақат ходимнинг ҳаракатлари ва қобилиятига боғлиқ.

- ходимлар сифатини ошириш учун ўқитиш тизимини ривожлантириш:

Баҳолаш натижалари асосида ўқитишни режалаштирилиши ва Компания таркибидаги корхоналарнинг стратегик мақсадлари ҳисобига баҳолашнинг комплекс тизимини жорий этиш. Аралаштирилган ўқитиш тизимини жорий этиш, шунингдек, ҳар бир ходим учун ўз вақтида ва тушунарли бўлган корпоратив билимларни таъминлайдиган, масофадан туриб ўқитиш тизимини ривожлантириш. Компания таркибидаги корхоналарда малакали мутахассислар тайёрлашда ва уларни жалб қилишда ўрта ва олий ўқув юртлири билан самарали ҳамкорликни амалга ошириш.

4. Янги иш ўринлари яратиш, қўшимча хизмат турларини жорий этиш, хизмат кўрсатиш сифатини ошириш йўналишида. Ахборот-коммуникация технологиялари негизида хизматларнинг янги фўшимча турларини жорий этиш мақсадида, “Матбуот” киоскаларида интернет карталари сотуви, халқаро телефон сўзлашув карталари, аудио-видео дисклари сотуви, уяли алоқа телефонларига тўлов карталари сотуви, телефон-факс ва нусха кўпайтириш каби янги хизмат турларини ривожлантириш. Мижозлар талабини ўрганиш натижалари асосида “Матбуот” киоскларида сотиладиган товарлар ассортиментини кўпайтириш. Республикамизда бугунги кунда барча тўлов турлари бўйича пластик карточкалардан кенг миқёсда фойдаланиш йўлга қўйилганини инобатга олиб обуна тўловларини пластик карточкалар орқали қабул қилишни ташкиллаштириш, мижозларга қулайлик яратиш мақсадида вилоятлар ва Тошкент шаҳрида “Матбуот” киоскларини терминаллар билан тўлиқ таъминлаш. Чакана савдо билан банд бўлган киоск сотувчиларининг малакаси ва муомила маданиятини ошириб бориш мақсадида доимий равишда ўқув семинарлари ташкил этиш. Сотиладиган нашрлар ассортиментини кўпайтириш, шу жумладан руҳсат этилган чет эл даврий нашрларини сотишни ҳамда буюртма бўйича китоблар сотувини ташкил этиш.

Ўрта муддатга ривожлантириш стратегиясининг амалга оширилиши босқичлари (2017-2019 йиллар).

Матбуот нашрлари учун қийин бир пайтда киосклар тармоғини солиқ имтиёзлари ва тўғридан-тўғри молиявий ёрдам кўринишида қўллаб-қувватлаш керак бўлмоқда. Бу борада Компания маълумотлари ва асослари инобатга олиниб таклифлар тайёрланиб юқори ташкилотларга тақдим этилади.

Бунда киоскларни аҳоли гавжум жойларга жойлаштириш, киоскларда сотиладиган товарлар турини кенгайтириш, солиқларни имкон қадар камайтириш, амалдаги қонунчиликдаги айрим нормаларга ўзгартишлар киритиш, фаолият бўйича имтиёзлар бериш масалалари кўтарилади.

2017 йил 1 июлига қадар Компания хизматлари сифат бошқаруви жараёнлари (процесслари) халқаро ISO 9001 стандартига мос равишда қайта кўриб чиқилиб, тегишли

хужжатлар тайёрланган ҳолда ички аудитдан ўтказилиб, халқаро стандарт сертификати олинади.

Анъанавий “Матбуот” киосклари тез орада ҳозирги даврнинг талаб ва таклифларига асосан замонавийлаштирилиши зарур, шунингдек, келажакдаги кўриниши, умумий мултимедиа марказлари – газета, журнал ва китоблар чакана савдоси билан бирга, ҳар бир микрорайоннинг маданият ўчоғи, аҳолига бутун бир ижтимоий аҳамиятга эга кўшимча хизматларни: маълумот берадиган, нусха кўпайтириш, терминал орқали тўловлар, турли майда товар-маҳсулотлар чакана савдоси ва бошқа хизмат турларини кўрсатадиган объект бўлиши керак.

Компания томонидан қуйидаги чора-тадбирлар режалари ишлаб чиқилмоқда:

- Компания чакана савдо киосклари тармоғини кенгайтириш ва ривожлантириш;
- Компания фаолияти логистика жараёнини қайта кўриб чиқиш ва замонавийлаштириш;
- Компания киосклари орқали кўшимча хизмат турларини ривожлантириш.

Узоқ муддатга ривожлантириш стратегиясининг амалга оширилиши босқичлари (2020-2021 йиллар).

Компаниянинг базавий бизнес-эҳтиёжлари таъминоти учун Компанияда АКТни модернизациялаш зарур. Бизнес-эҳтиёжларни амалга ошириш учун қуйидаги ахборот-технологиялари архитектураси тамойиллари белгиланган:

ягона маълумотлар фазосини барпо қилиш;

фойдаланилаётган платформалар сонини оптималлаштириш. Компания максимум даражада кўплаб жараёнларни ягона платформада амалга оширган ҳолда ва мумкин бўлган ҳамма жойда стандарт платформалардан фойдаланиб, платформалар сонини камайтиришга ҳаракат қилади;

стратегик платформалар ва технологияларни жорий этиш;

дастурларни ишлаб чиқиш эмас, балки сотиб олиш;

маълумотлар ва бизнес-жараёнларни ўзгартириш. Компания янги дастурлар киритишдан аввал бизнес-жараёнларни ва маълумотларни оптималлаштиради, содаллаштиради ҳамда стандартлаштиради.

Даврий матбуот тарқатиш соҳасида АКТни ривожлантириш мақсадида Компания томонидан қуйидаги лойиҳаларни ишлаб чиқилиши керак бўлади:

- Компания тизими корхоналари ўртасида корхоналараро корпоратив тармоқни яратиш;
- даврий нашрларга обуна уюштиришнинг автоматлаштирилган тизимини модернизациялаш;
- Тошкент шаҳридаги матбуот киосклари ўртасида ахборот узатиш тармоғини яратиш;
- даврий нашрлар тарқатиш соҳасида янги интернет-лойиҳаларни ишлаб чиқиш.
- киоскларни умумий мултимедиа марказлари: маълумот берадиган (масофадан туриб, аудио ва босма), терминал тўловлари, интерактив карта, блютуз ёки wi-fi орқали маълумотларни узатиш (овоз, расм, видео), интернет буюртмаларини бериш, етказиб бериш ва бошқа хизмат турларини кўрсатадиган объектга айлантириш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш.