

BIZNES REJA TUZISH - MUVAFFAQIYATLI BIZNES YARATISHNING KALITI

Egamberdiyev Elyor

Moliya fakulteti MMT-93 guruhi talabasi

Annotatsiya: Biznesni rejalashtirish potentsial investorlar va boshqa manfaatdor tomonlarga loyihaning tijorat jozibadorligini taqdim etishning asosiy shakli hisoblanadi. Loyihaning biznes rejasi loyihaning asosiy jihatlarini kelajakdagi tijorat korxonasi sifatida tasvirlaydigan hujjatdir: loyihaning qanday muammolarga duch kelishi va ularni qanday hal qilish mumkinligi. Ushbu tezisda biznes-reja va uning asosiy bo'limlari haqida so'z boradi.

Kalit so'zlar: biznes-reja, korxonada faoliyati, korxonani tavsiflash, tashkiliy reja, moliyaviy reja, menejment rejasi, ishlab chiqarish rejasi loyiha sarmoyadori.

Kirish: Bugungi kunda biznes reja, har qanday tadbirkorlik faoliyatining muvaffaqiyat kaliti hisoblanadi. U, biznesingizning kelajakdagi yo'nalishini belgilab, moliyaviy prognozlar va bozor analizlari orqali tadbirkorlik g'oyangizning amaliyotga qanchalik mos kelishini ko'rsatadi. Bu jarayon, sizning biznesingiz uchun eng muhim qarorlar qabul qilishda asosiy ma'lumotlar manbai bo'lib xizmat qiladi.

Biznes rejaning mohiyati va ahamiyati. Biznes-reja - bu aniq vaziyatda biznesning mohiyati, uni amalga oshirish, kengaytirilishi aks etadigan xujjat. Kichik biznesning asosiy maqsadi foyda olishdir. Rejalashtirilayotgan bitimni amalga oshirish oldidan katta mablag' ishlatishni va shu mablag' qancha foyda keltirishini hisob-kitob qilib chiqish lozim.

Biznes-rejaning asosiy maqsadi - o'z ishini qanday boshlash kerakligini, ishlab chiqarishni qanday samarali yuritish va tovarni bozorga qanday olib chiqish, yangi ishlab chiqarishni kim tashkil etishi, qachon dastlabki daromad olinishi, xavf- xatarni qanday kamaytirishi, oyoqqa turib olib, raqobat kurashida qanday yutib chiqishni ko'rsatishdan iborat. Biznes-reja u yoki bu ishlab chiqarishga pul kiritish joizmi, barcha xarajatlarni qoplaydigan miqdorda daromad olinadimi degan savollarga javob beradi.¹

Biznes-reja asosiy uchta funksiyani bajaradi:



¹ <https://digitalpanda.medium.com/biznes-reja-tuzish-muvaffaqiyatli-biznesni-yaratishning-kaliti-6b264404b408>

Shunday qilib, korxonasi faoliyatining kuchli va zaif tomonlarini hisobga oluvchi, mavjud ishlab chiqarish salohiyatidan eng samarali foydalanish va kutilayotgan miqdorda foyda (daromad) olishga yo'naltirilgan real biznes-reja ko'proq muvaffiqiyatga erishishi mumkin.

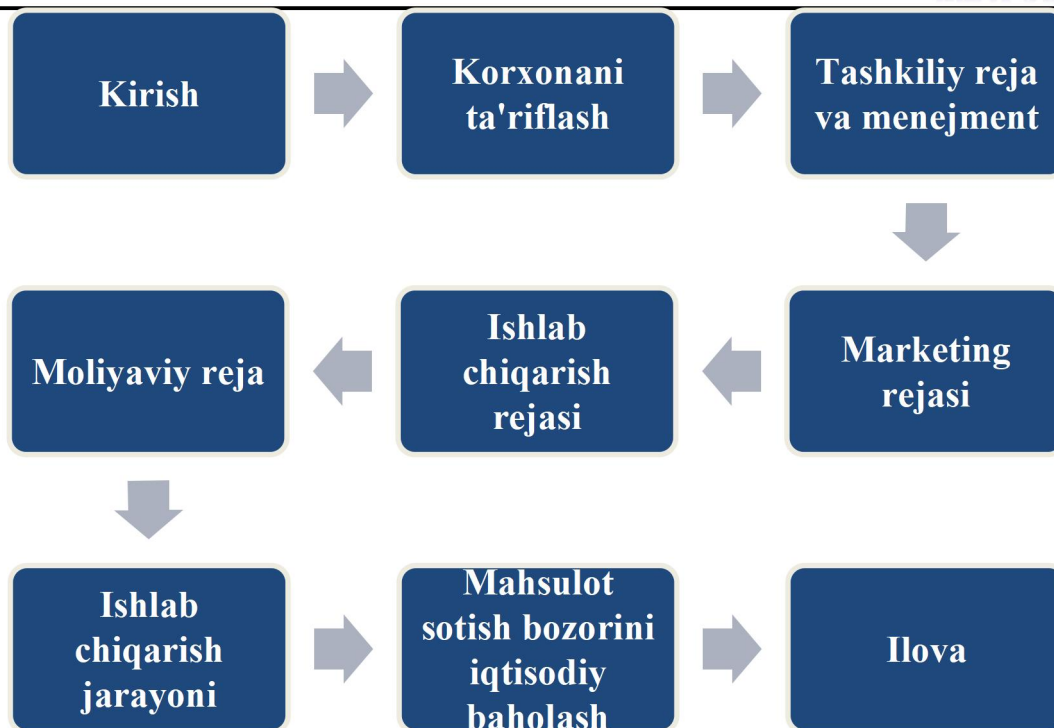
Biznes-rejani shakllantirishni yangi korxonani tashkil etish yoki korxonaga faoliyatiga muhim o'zgartirish kiritish g'oyasi bir nechabosqichlarda amalga oshiriladi. (2-rasm):



Biznes rejaning asosiy bo'limlari

Faoliyat ko'rsatayotgan kichik biznes korxonalarini faoliyat turi, yo'nalishi, maqsadi, faoliyat hajmi bir xil emasligi sababli ularning har biri uchun biznes-rejani ishlab chiqish bo'yicha detalli tavsiya berishning imkoni yo'q. Shunday bo'lsada, zamonaviy iqtisodiyot fanida biznes-rejaning taxminiy tuzilmasi ishlab chiqilgan bo'lib, quyida uning bitta namunaviy varianti keltirilgan.²

² <https://www.collegesidekick.com/study-docs/7151290>



Rasm. Biznes-rejaning asosiy bo'limlari.

Biznes-rejaning birinchi qismi rezyume (kirish, xulosa) bo'limi bo'lib, bu bo'lim rejaning barcha bo'limlari tugatilgandan so'ng yozilishi kerak. Bu bo'lim o'zidan keyin keladigan barcha bo'limlarni umumiy xulosasini o'zida jamlaydi va amaliyotda biznes rejaning boshida beriladi.

Biznes-rejaning keyingi "Korxonani (firmani) tavsifnomasi" bo'limida korxonaga to'g'risida asosiy ma'lumotlar ifoda etilib beriladi. Bu bo'limda sarmoyador (investor) loyiha haqida hukm chisarishi uchun zarur jixatlar, ya'ni firmaning imidji (ya'ni, xaridorlar (mijozlar)ning firma hsidagi fikri, firmaning boshqa xuddi sh unday shaklidagi firmalardan afzallik tomonlari, kimlar uning tovaridan yoki xizmatidan foydalanadi, firmaning savdo belgisi qaerlarda ma'lum va asosiy xaridorlar (mijozlari) kimlardadan iboratligi ko'rsatiladi.

Tashkiliy reja va menejment korxonaga haqida ma'lumot jumladan, korxonaning tashkil etilgan vaqti va kapitalining tuzilmasi, unga xizmat ko'rsatayotgan bank, korxonaga rahbariyati va tashkiliy-boshqaruv tuzilishi haqida ma'lumot keltiriladi.

Marketing rejasi. Marketing rejasi biznes-rejaning muhim qismidir. Unda mahsulotlarni qay tartibda taqsimlanishi, bahoni o'rganish, bozorlarda mahsulot harakati haqida ma'lumotlar doimo berib turiladi. Bundan tashqari ayrim mahsulot turlari bo'yicha foydalilik haqida oldindan ma'lumotlar berilishi mumkin.

Biznes-rejaning keyingi moliyaviy reja bo'limi ishlab chiqarishni tashkil etish va marketing reja kabi biznes-rejaning asosiy bo'limlaridan biridir. U ishlab chiqarish va biznes uchun zarur bo'ladigan imkoniyatli investorlarni aniqlaydi va shu bilan bir qatorda biznes-rejani iqtisodiy jihatdan bajarilishi mumkinligini ko'rsatadi.

Moliyaviy reja yaqin 3-5 yil uchun moliyaviy natijalarni rejalashtiradi:

- ❖ Biznes-reja moliya rejasida quyidagi savollarga javob keltirilishi lozim;
- ❖ Korxonaga (firmani) tashkil etish uchun qancha miqdordagi umumiy investitsiya hajmi kerak;
- ❖ Moliyalashtirish manbalari qanday (bank kreditini olish, korxonani tashkil etayotganlarni o'z mablag'i);
- ❖ Moliyalashtirish manbalari va valyuta turlari bo'yicha tarkibi qanday bo'lishi kerak (agar xorijiy valyutalarda investitsiya rejalashtirilayotgan bo'lsa, u holda qaysi ayirboshlash kurslarida ularni jalb etmoqchi).

Ishlab chiqarish rejasi. Bu bo'limda sotishga chiqariladigan hamma mahsulot va xizmatlar ko'rsatiladi, ulardan foydalanish imkoniyatlari, bunda ularning asosiy va ikkilamchi foydalanish usullari ko'rsatiladi. Hozirda bozorga chiqarilayotgan tovar bilan korxonada taklif qilayotgan tovar o'rtasidagi farqlar aytib o'tiladi, yangi mahsulotning ustunligini isbotlanadi. Bu bo'limda asosiy e'tibor ishlab chiqilayotgan mahsulot (xizmat)larga to'la tavsifnoma berish yoki mahsulotning raqobatbardoshligi, afzalliklari va kamchiliklarining yoritilishga qaratiladi. Biznes-rejaning tovar (mahsulot yoki xizmat) turlari haqidagi quyidagi savollarga javob keltirilishi lozim.

Ishlab chiqarish jarayoni. Kichik biznes boshqaruvchisi ishlab chiqarishni tayyorlashdan tortib, to texnika xavfsizligini ta'minlash va ishlab chiqarish madaniyatigacha tushuntirish matni beriladi. Kichik biznes boshqaruvchisi mahsulot ishlab chiqarish uchun qaysi materiallar kerak bo'lishi, qanday mashinada mahsulot ishlab chiqilishini oldindan rejalashtiradi. Ishlab chiqarish quvvati haqida tavsif beriladi, ishga tushishi muddati ko'rsatiladi.

Mahsulot sotish bozorini iqtisodiy baholash. Bu qism biznes-rejada asosiy hisoblanadi. Bunda, ishbiarmon, bozorning butun tuzilishi, tarmoqning rivojlanishini aks ettirishi, egallamoqchi bo'lgan bozor segmentini ajratish va raqobatchilar faoliyatini tavsiflashi, bozordagi shaxsiy xissasi dinamik o'sishini isbotlashi kerak. Kichik biznes boshqaruvchisi kim uning mahsuloti haridori bo'ladi; u qancha tovar sotib olishi mumkin; qanday qilib o'z tovarini o'tkazadi (to'g'ridan to'g'ri aloqa, ekspert, diler, vositachi orqali, birja va broker orqali); mahsulotning kelgusidagi (3-5 yildagi) bozor potentsiali; raqobatchilarning mavjudligi va imkoniyatlari, "kurashish" usullari haqida aniq ma'lumotlarga ega bo'lishi kerak.

Shunday qilib, muvaffaqiyatli tuzilgan biznes-reja korxonaning holatini chuqur taxlil qiladi, uning kelajakdagi rivojlanishiga holisona baho beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. Shodibekova D. A. "Kichik biznesni boshqarish" (o'quv qo'llanma). - 2 - nashr, qayta ishlangan - T.: O'zbekiston yozuvchilar uyushmasi Adabiyot jamg'armasi nashriyoti.
2. Mamanazarov Sh.O. Loyiha boshqaruvi. [Matn] / Mamanazarov Sh.O. - T.: «Ijod-Press» nashriyoti, 2019-yil, -208 bet.
3. <https://digitalpanda.medium.com/biznes-reja-tuzish-muvaffaqiyatli-biznesni-yaratishning-kaliti-6b264404b408>
4. <https://www.collegesidekick.com/study-docs/7151290>
5. <https://www.coursehero.com/file/181698358/Biznes-rejani-tuzish-tartibidoc/>