



**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС  
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

**САМАРҚАНД ИҚТИСОДИЁТ ВА СЕРВИС ИНСТИТУТИ**

Иқтисодиёт ва менежмент факультети

**Индустриал иқтисодиёт фанидан**

# **КУРС ИШИ**

**Мавзу:** Саноат корхоналари рақобатбардошлигини таъминлашда бизнес-режалаштиришни такомиллаштиришнинг имкониятлари

**ИК-316 гуруҳ талабаси**

**Бажарди: Т.Муминқулов**

**Текширди: З.К.Рахимов**

**Самарқанд – 2019**

## **Режа:**

<b>Кириш.....</b>	<b>3</b>
<b>1. Режалаштириш ва бизнес-режалар тузишнинг назарий асослари.....</b>	<b>5</b>
<b>2. Корхонани бизнес-режасини ишлаб чиқиш жараёни ва уни асослаш...</b>	<b>8</b>
<b>3. Корхона фаолиятини режалаштириш ва башорат қилишнинг зарурияти ва иқтисодий табиати.....</b>	<b>10</b>
<b>4. Корхона маркетинг фаолиятини ривожлантириш омиллари.....</b>	<b>15</b>
<b>5. Замонавий Режалаштириш технологияси ва корхона режалари тузилмаси.....</b>	<b>18</b>
<b>Хулоса ва таклифлар.....</b>	<b>2</b>
<b>Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.....</b>	<b>2</b>

## КИРИШ

Мамлакатимиздаги саноат корхоналари 20-асрнинг сўнгги йилларида бозор шароити томон бурилдилар, Бозор иқтисодиётининг қонун-қоидалари амал қилаётган ҳолатда улар фаолиятида ҳам қатор ўзгаришлар содир бўлди. Бу ўзгаришлар 21-аср бошларида бошланган жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози таъсирида янада ўзига хос бўлган хусусиятларга эга бўла бошлади, турли мураккабликлар намоён бўла бошлади.

Мамлакат иқтисодиёти бозор муносабатлари сари бурилиши оқибатида асосий фаолият бозорлар орқали амалга оширилади. Бошқарув фаолияти ҳам бозорлар орқали тартибга солиб турилади. Бизга маълумки, иқтисодиёт ривожини таъминлайдиган муҳим ҳолатлардан бири – бу бозорларнинг мавжудлиги ва ривожланганлигидир. Мамлакатда ва унинг ҳудудларида бозорлар тараққий этиб, ривожланган бўлса, шу мамлакатнинг иқтисодиёти ҳам ривожланиб бораверади. Шу сабабли, мамлакатимиз раҳбарияти бозорларни ташкил этиш ва уларнинг фаолияти самарасини оширишга алоҳида эътибор бериб келмоқда. Кўплаб бозорлар ташкил этилмоқда.

Дастлабки муомала соҳасида улар ўзлари учун зарур бўлган иқтисодий ресурсларни сотиб оладилар. Иккинчи босқичда маҳсулотлар ёки хизматлар тайёрланиб, учунчи босқичга, яъни бозорларга сотиш учун чиқарилади. Биринчи ва учинчи соҳалар муомала соҳалари ҳисобланади. Бу фаолият бозорда рўй беради. Демак, ҳар қандай ишлаб чиқариш фаолиятининг аввали ва охири бозорларда амалга ошади.

Макроиқтисодий барқарорлик ва иқтисодиётнинг мутаносиблиги таъминланди.

Бу муваффақиятларга эришилишида бошқарув ва маркетинг фаолиятларини ҳаётга тўғри татбиқ этилиши муҳим роль ўйнади. Айниқса, режалаштириш функциясидан оқилона ва самарали фойдаланиш, режаларни тузишга тўғри ёндошиш, режаларни тузишда меъёрлар ва қонун-қоидаларга риоя қилинишининг аҳамияти ниҳоятда катта бўлди. Бунинг натижасида

тузилган режаларнинг аксарияти реал, ҳаётий режалар бўлди ва уларнинг асосий қисми тўла бажарилди.

Иқтисодиётнинг изчил ва барқарор ривожланишини таъминлашда келгуси давр учун пухта ва ҳар томонлама асосланган чора-тадбирлар, муҳим вазифа ва йўналишлар, турли даражалардаги иқтисодий тараққиёт дастурларнинг ишлаб чиқилиши ва аниқ белгилаб олиниши муваффақият гарови ҳисобланади. Айти пайтда, босиб ўтилган йўл – олдинги даврдаги эришилган ютуқ ва натижаларни танқидий баҳолаш орқали тегишли хулосалар чиқариш, улар асосида ижтимоий-иқтисодий ривожланиш дастурларини янада такомиллаштириб бориш ҳам муҳим принципиал аҳамият касб этади.

## **1. Режалаштириш ва бизнес-режалар тузишнинг назарий асослари**

Саноат корхоналаридаги раҳбарлар ҳисобга оладиган кўп ўзгарувчилар келажақдаги шароитларга боғлиқ бўлади. Келажақ устидан эса ҳеч қандай назорат ўрнатиб олмайди. Корхона раҳбарлари келажақдаги ҳолатларни ички ва ташқи шароитларни қанчалик яхши билса, тузилаётган режалар шунчалик самарали, ишончли бўлади.

Истиқболни белгилаш ўткан дарвларда тўпланган тажрибалардан фойдаланиб келажақ тўғрисидаги фикрга келишдир. Агар истиқболни белгилаш аниқ амалга оширилган бўлса, натижада келажақдаги аниқ ҳолат кўриниши олинади. Ҳозирги вақтда фақатгина истиқболни белгилаш билан шуғиланаётган ташкиломлар мавжуд бўлиб, улар тегишли соҳаларга ўз тадқиқотлари натижасини бериб турадилар. Истиқболни белгилаш натижалари раҳбар томонилан аниқланиладиган ташкилот мақсадларига кўшилади.

Корхонага фойда келтириш учун бозор конъюнктурасида тўғри йўналишни танлаш, бозордаги ўз ўрнини тўғри ва аниқ белгилай олиш, дарҳол олинadиган фойдани эмас, балки узоқ истиқболдаги ривожланишни кўра билиш муҳим аҳамият касб этади. Шу ва шу каби вазифалар заминда башорат қилиш ва унинг яқунловчи қисми бўлган режалаштириш ётади. У корхона мақсадларини шакллантириш, унга эришиш восита ва усулларини аниқлаш жараёнидан иборатдир. Режалаштириш натижаси режа, ҳатти ҳаракатларнинг мотивлаштирилган модели бўлиб, у иқтисодий муҳит ва кўйилган мақсадларни башорат қилиш асосида яратилади.

Бозор муносабатларига ўтишда режалаштириш деярли эсдан чиқиб қолай деди. Айрим олим ва мутахассислар, айниқса, бозор ва ва бозор муносабатлари тарафдорлари режалаштиришни бозор механизмига умуман тўғри келмайди ва бозорнинг ўзи ҳамма нарсани жой-жойига кўяди деб ҳисоблайдилар. Режалаштириш сифати ва мезонлар муҳим бўлиб, уларга кўра корхона фаолияти баҳоланади ва бозор шароитларида унинг барқарорлиги таъминланади. Шу сабабли, бозор режалаштиришни умуман

тан олмайди дейиш нотўғри бўлар эди. Аксинча, рақобатли кураш шароитларида ишлаб чиқарувчилар ва таъминотчилар ўз фаолиятини синчиклаб режалаштиришлари зарур. Бозор механизми субъектив омиллар асосий ролни ўйновчи ресурсларни марказлашган тарзда тақсимлашга караганда қаттиқ ва жиддийроқ ҳисобланади.

Шу сабабли аввалги пайтларда турли хил буйруқлар, назорат рақамлари ва лимитларга асосланган режалаштиришни самарали ва оқилона фаолият кўрсатишнинг мажбурий воситаси бўлган режалаштириш билан адаштирмаслик керак. У хорижда ҳам тўлиқ бекор қилинмаган. Масалан, Италиянинг «Фиат» концерни 1970 йилдан бошлаб тасдиқланган 3 йиллик режалар бўйича, 1988 йилдан эса 5 йиллик режалар бўйича ишламоқда. Концерннинг беш йиллик режалари жорий ва оператив-ишлаб чиқариш режалари билан боғлиқ бўлиб, беш йиллик режанинг ҳар бир йили якунидан сўнг ўтган йил давомида эришилган амалий натижаларни ҳисобга олган ҳолда унга ўзгартиришлар киритилади.

Чет эл тажрибаларининг ҳаммасидан ҳам мамлакатимизда фойдаланиш лозим бўлмасада, бироқ режалаштиришнинг роли муҳимлиги аслоҳида исбот талаб қилмайди. Айнан режалаштириш ва башорат қилиш нимани, қанча, қачон ва ким учун ишлаб чиқариш керак деган саволларга жавоб топади. Хусусан, кўплаб корхоналарнинг яратилиши ва фаолияти режалаштиришдан бошланади. Режалаштириш мавжуд ишлаб чиқариш қувватлари, рақобатли афзалликлардан максимал фойдаланиш, турли хато ва камчиликларнинг олдини олиш, иқтисодиётдаги янги тенденцияларни кузатиш ва улардан ишлаб чиқариш фаолиятида фойдаланиш, корхона фаолиятининг кучсиз томонларини аниқлаш ва бартараф қилиш ҳамда асосланмаган рискларнинг олдини олишга имкон беради.

Шундай қилиб, бозор иқтисодиёти режалаштиришни ҳам башорат қилишни ҳам инкор этмайди. Уларнинг иккаласи ҳам корхона, бирлашма ва бошқа ишлаб чиқариш структураларининг ўз кучи билан ёки бунинг учун махсус жалб қилинган илмий ташкилотлар, олий ўқув юрти мутахассислари

хамда айрим олим ва мутахассислар ёрдамида амалга оширилиши мумкин. Бунда замонавий тенденцияларнинг келгусида экстраполяцияси, мантикий таҳлил, турли хилдаги иқтисодий-математик усуллар, эксперт баҳолаш усули ва вазият таҳлили каби бир қатор усуллар қўлланиши мумкин. У ёки бу усулдан фойдаланиш башорат қилинаётган объектнинг ўзига хосликлари, унинг ривожланишига доир ишончли маълумотларнинг мавжудлиги ва таҳлилчиларнинг малакасига боғлиқ бўлади.

Ишлаб чиқилган режа биринчидан, ишлаб чиқариш имкониятлари билан боғланган бўлса, иккинчидан, ундаги хато ва камчиликлар минимал бўлса, учинчидан эса, ишлаб чиқариш режалаштирилган маҳсулот истеъмол талабига эга бўлса, бу ҳолда режалаштиришни самарали деб ҳисоблаш мумкин бўлади. Корхона раҳбарияти тасдиқлаган режа буйруқ мақомига эга бўлиб, барча бажарувчилар учун мажбурий характерга эга бўлади.

Бизнес қанчалик йирик, кўрсатилаётган хизматлар, бажарилаётган иш ва ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ҳажми қанчалик кенг бўлса, корхона ҳажми ва йўналишига мос равишда режалаштириш жараёнида ҳал қилиниши лозим бўлган вазифалар доираси шунчалик кенгайди. Бироқ ҳар қандай ҳолатда ҳам режалаштириш қуйидаги саволларга жавоб бера олиши лозим:

- биринчидан, нимани, қачон ва қанча миқдорда ишлаб чиқариш;
- иккинчидан, танланган муқобилликни аниқланган ҳисоб-китоблар асосида амалга ошириш лозим;
- учинчидан, маҳсулот сифати, унинг рақобатбардошлиги қандай ва у истеъмолчилик талабига эга бўладими;
- тўртинчидан, маҳсулот чиқариш билан боғлиқ бўлган ишлаб чиқариш харажатлари ва бошқа сарф-харажатлар қопланадими;
- бешинчидан, кутилаётган рентабеллик даражаси, фойда ҳажми ва бошқа пул тушумлари таъминланадими.

Режалаштириш олдида қўйилаётган бу каби саволларга жавоб топа олмаса режалаштириш оддий расмиятчиликка айланиб, асосланмаган характерга эга бўлади, ишлаб чиқаришнинг келгуси ривожланиши издан

чиқиб, корхонанинг ўзи молиявий қийинчиликларга дуч келади ва иқтисодий барқарорликни йўқотади. Шунинг учун ҳам режалаштириш ёки режани ишлаб чиқишга киришишдан олдин иқтисодий таҳлил ўтказиш муҳим ҳисобланади.

Режалаштириш доимо келажакка йўналтирилган бўлади. Бу ҳолат уни қай бир даражада башорат қилишга ўхшаш қилиб қўяди. Бирок режалаштиришдан фарқли равишда башорат қилиш жараёнида белгиланган мақсадларга эришиш имкониятлари аниқланади. Башорат эҳтимолий характерга эга бўлади. Унда одатда келгусида турли хатти-ҳаракатлар ва ташқи (табiiй, иқлим, иқтисодий, илмiiй-техник ва ҳоказо) омиллар таъсири остида у ёки бу мақсадлардан четга чиқиш эҳтимоли даражаси баҳоланади.

Режа ва башорат корхона ривожланиши истиқболларини аниқлашга иккита муқобил ёндашув эмас, балки хўжалик стратегиясини ишлаб чиқишнинг бир-бирини тўлдириб турувчи босқичлари бўлиб, бунда режа корхона бошқарувининг асосий воситаси ҳисобланади. Шу сабабли ҳар бир ҳолатда башорат қилинган кўрсаткичлардан режалаштирилган кўрсаткичларга ўтиш таъминланиши лозим бўлади.

## **2. Корхонани бизнес-режасини ишлаб чиқиш жараёни ва уни асослаш**

Бозор муносабатларига ўтилиши муносабати билан корхоналарда ишлаб чиқилувчи олдинги техника-саноат режалари, қурилиш режалари, транспорт-молия режалари қайси тармоққа қарашли эканига қараб ўз ўрнини бизнес-режаларга бўшатиб берди. Бизнес-режада бизнес фалсафаси, корхонанинг жорий ва истиқболдаги стратегияси акс эттирилади.

Самарали ва реал шароитларга мос равишда ишлаб чиқилган бизнес-режа ишлаб чиқаришни фаол ривожлантириш ва шу билан бир пайтда унинг ўзгаришини назорат қилиш, инвесторлар, ҳамкорлар ва кредит ресурсларини жалб қилишни амалга оширади. Энг асосийси у ёки бу ишлаб чиқаришга пул



киритиш жоизми, барча харажатларни қопловчи миқдорда даромад олинадими деган саволларга жавоб беради. Корхоналарнинг бизнес-режаси корхонадаги ишлаб чиқаришни ташкил қилиш, техника ва технологиялар, корхонанинг молиявий режалари билан боғлиқ муҳим масалаларни ҳал қилишга қаратилади.

Айрим мутахассислар битта бизнес-режанинг икки хил кўринишга эга бўлишини – ҳамкорлар, инвесторлар, акциядорларга тақдим этилувчи расмий бизнес-режа ва корхона раҳбарияти ва унинг командаси учун тузилган ишчи бизнес-режани тавсия қиладилар.

Бу корхонада ҳам худди шундай бизнес-режалар ишлаб чиқилади. Ишчи бизнес-режа худди расмий бизнес-режа каби тартибда ва худди шу бўлим ва номлардан иборат бўлиб, қуйидаги вазифаларни бажаришга хизмат қилади:

1. Расмий бизнес-режанинг муҳимлигини тушуниш.
2. Янги тадбиркорлик ишини бошлашдан анча аввал бажарилувчи хатти-ҳаракатлар дастурини аниқлаш.
3. Юзага келиши мумкин бўлган муаммолар вариантларини деталли кўриб чиқиш.
4. Ички ва ташқи рискларни баҳолаш.
5. Бозор муҳитидаги доимий ўзгаришларни ҳисобга олган ҳолда иш ҳолати назоратини амалга ошириш.

Корхона иккита (расмий ва ишчи) бизнес-режага эга бўлсада, бироқ муваффақиятга эришмаслиги ҳам мумкин. Битта, лекин корхона фаолиятининг кучли ва заиф томонларини ҳисобга олувчи, мавжуд ишлаб чиқариш салоҳиятидан энг самарали фойдаланиш ва кутилаётган миқдорда фойда (даромад) олишга йўналтирилган реал бизнес-режа кўпроқ муваффақиятга эришиши мумкин.

Бизнес-режа тузишнинг биринчи босқичида асосан корхонанинг истеъмолчиларга тақлиф қилиши мўлжалланаётган маҳсулотлари таркиби танланади, ишлаб чиқариш дастурини бажарувчи бўйича тақсимлаш, талаб

қилинадиган хом-ашё, материал ва бошқа зарур воситалар ҳажмини, шунингдек, тайёр маҳсулотни сотиш каналларини аниқлаш, маҳсулот таннархи, кутилаётган фойда ва ҳоказоларни ҳисоб-китоб қилиш вазифалари бажарилади, иккинчи босқичда эса барча дастлабки ҳисоб-китоблар бирлаштирилади ва корхона бизнес-режасини шакллантириш якунланади.

Иқтисодийни модернизациялаш ва ишлаб чиқаришни техник-технологик жihatдан янгилаш шароитларида бизнес-режанинг асосланганлиги ва ишончлилигидан ташқари уни ишлаб чиқишнинг ўз вақтидалиги ҳам муҳим аҳамиятга эга. Бозор шароитларида, истеъмолчилик талаби тез-тез ўзгариб турган бир пайтда режалаштириш тизимида ўтмишдаги каби хатоларга йўл қўйиш мумкин эмас (корхоналар якуний режаси йил бошида эмас, йил ўртаси ва ҳатто охирига бориб тугалланган). Бундай режалар, табиийки, формал характерга эга бўлиб, корхона ривожланишининг белгиланган стратегиясини амалга оширишга хизмат қилмаган. Шу сабабли бизнес-режани ўз вақтида ишлаб чиқиш муҳим аҳамиятга эга бўлиб, корхонада бошқарув сифатининг баҳолаш кўрсаткич бўлиб хизмат қилади. Бизнес-режани ишлаб чиқиш муддатларининг чўзилиб кетиши ғоянинг эскириши, ҳомийлар ва кредиторларнинг кетиб қолиши, вақт ва ишлаб чиқариш қувватларининг йўқотилиши, ишлаб чиқаришнинг сусайишига олиб келади.

### **3. Корхона фаолиятини режалаштириш ва башорат қилишнинг зарурияти ва иқтисодий табиати**

Мамлакатимизни ислоҳ этишни янада чуқурлаштириш ва иқтисодийни барқарор ривожлантириш асосида фуқароларнинг ҳаёт даражаси ва сифатини изчил юксалтириб боришга қаратилган давлатнинг иқтисодий стратегиясида бошқарув ва унинг энг муҳим функцияси бўлган режалаштириш алоҳида ўрин эгаллайди.

Режалаштириш – иқтисодиётнинг барча даражалари ва соҳаларида қонуний жараён ҳисобланади. Жамиятда ишлаб чиқариш кучлари ва ишлаб чиқариш муносабатларининг тараққиёти билан боғлиқ бўлган вазифалар унда ўз аксини топади.

Режалаштириш ёрдамида жамиятнинг меҳнат, моддий ва молиявий манбаларидан оқилона ҳамда самарали фойдаланишга шароит яратади.

Режалаштириш – корхона томонидан бажарилувчи вазифалар белгиланган режаларда ўз аксини топади.

Башорат қилиш режалаштириш тавсифида ўз аксини топади: ишлаб чиқариш ва корхона иқтисодий ҳаётининг бошқа жиҳатларини стратегик режалаштириш - ўрта ва узоқ муддатли башоратлар асосида ҳамда жорий режалаштириш - қисқа муддатли башоратлар асосида ишлаб чиқилади. Бу йўналишларнинг иккаласи ҳам ўзаро узвий алоқада бўлиб, ишлаб чиқариш стратегиясини фан-техника тараққиёти ва ҳаётнинг реал воқелиги билан боғлайди.

Башоратнинг мақсади - бозорга таъсир қилувчи омилларни, шу билан бирга, хўжаликнинг умумий аҳволи, тузилмавий силжишлар, инвестицион фаоллик, фан-техника тараққиётининг истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчиларга таъсир кўрсатиши, анъанавий маҳсулотлардан ташқари корxonанинг барқарорлиги ва рақобатбардошлигига олиб келувчи «пионер» (янги) маҳсулот ишлаб чиқариш истиқболида юзага келиши мумкин бўлган ҳолатларини белгилашдадир. Корхоналар учун талабни прогнозлаштириш муҳим аҳамиятга эга бўлиб, у ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар тури ва миқдорининг ўзгаришини аввалдан аниқлаб беради. Умуман олганда, прогноз режалаштиришнинг илмий асосидир.

Режалаштириш воситасида корхоналар нимани, ким учун, қачон ва қанча маҳсулот ишлаб чиқариш, қайси ҳамкорлар ёки шериклар билан шартнома тузиш, зарур бўлган моддий-товар бойликлари захирасини яратиш каби бир қатор масалаларни ҳал қилади. Табиийки, бунда тегишли

вазифаларнинг бажарилишини таъминлаш учун турли услублардан фойдаланилади.

Режалаштиришнинг энг кўп тарқалган усуллари каторига қуйидагиларни: баланс, норматив, иқтисодий-математик, статистик, омиллар бўйича, кўп вариантли ҳисоб-китоб усули кабиларни киритиш мумкин. Режаларнинг асосланганлик даражасини оширувчи ва уларни тезда амалга оширилишига хизмат қилувчи, шунингдек, таваккалчилик ва вужудга келиши мумкин бўлган талофатларни камайтирувчи усул энг самарали усул ҳисобланади.

Бугунги кунда бозор иқтисодиёти корхонанинг ишлаб чиқариш фаолиятини режалаштириш ва рационал бошқариш тизими ҳамда максимал равишда қулай шароитларни яратмоқда. Бундай шароитларда режалаштириш бозор иқтисодиёти ва бозор муносабатларининг барча имкониятларидан фойдаланишга хизмат қилиши лозим. Корхона фаолиятини умуман эмас, балки ҳар бир муайян ҳолдаги вазифаларни ҳал қилишга йўналтирган ҳолда режалаштириш зарур. Бунинг учун режалаштиришнинг илмийлик, комплекслилик, узлуксизлик, оптималлик, мослашувчанлик каби тамойилларига таяниш зарур.

Корхона, айниқса, агар у йирик бўлса, асосий, ёрдамчи ва хизмат кўрсатувчи цехлардан иборат бўлиб, уларнинг ҳар бири фақат ўзига хос бўлган вазифани бажаради ва шунга мос ҳолда фаолиятни режалаштириш ва тартибга солишнинг ўзига хос хусусиятига эга бўлади. Шундан келиб чиққан ҳолда етакчи бўғинни ажратиб кўрсатиш режалаштиришнинг асосий тамойилларидан бири бўлиб хизмат қилади. Бунда корхонанинг асосий ишлаб чиқариш вазифалари бажарилишини таъминловчи бўлинмасини ривожлантиришга кўпроқ эътибор қаратилади. Масалан, бундай бўғин сифатида машинасозлик заводида йиғув цехи, тўқимачилик комбинатида йигирув ва тўқув цехлари, қандолатчилик фабрикасида тайёр масулот цехини кўрсатиш мумкин.

Етакчи бўғинни ажратиб кўрсатиш корхонанинг барча бўлинмаларини биргаликда комплекс равишда ривожлантиришни кўзда тутди. Чунки бусиз режалаштириш бир томонлама бўлиб қолиши ҳамда ишлаб чиқаришни ташкил этишда “тор жойлар” ва диспропорциянинг вужудга келишига олиб келиши мумкин. Шу сабабли корхона фаолиятининг иқтисодий-ишлаб чиқариш режаси кўрсаткичлари ва бўлимларининг ўзаро алоқада бўлишини ҳамда комплекс режалаштиришни таъминлаш муҳим аҳамият касб этади. Бу ерда ҳам режалаштиришнинг баланс усули катта аҳамиятга эга.

Режалаштиришнинг яна бир муҳим тамойили илмийлик бўлиб, у аввало тайёрланаётган режалар ва ишлаб чиқаришни ривожлантириш дастурларига, шунингдек, фан-техника тараққиёти талаблари, рақобатчилик ва бозор талабларини ҳисобга олишга асосланади. Режалаштиришнинг илмийлиги, жонли меҳнат ва маҳсулотга айланган меҳнат харажатларининг энг кам миқдорида иложи борича юқори натижаларга эришишга, шунингдек, корхона ходимлари манфаатдорлигини оширишга кўмаклашади.

Комплекслилик тамойили ишлаб чиқаришни, биринчидан, замон ва маконда, иккинчидан, ишлаб чиқаришни бошқаришнинг горизонтал ва вертикалида, учинчидан, ишлаб чиқаришнинг ресурс асосларини таъминлашда, тўртинчидан, ишлаб чиқаришдаги “тор жойларни” ҳисобга олиш ва уларни йўқотиш чора-тадбирларида, бешинчидан, ходимларнинг ўз меҳнатлари натижасидан моддий ва маънавий қониқишида, олтинчидан, корхонанинг мўлжалланаётган даромад ёки фойда олишини амалга оширишни кўзда тутди.

Пропорционаллик нафақат ишлаб чиқаришни режалаштиришда, балки ишлаб чиқаришни бошқаришда ҳам муҳим аҳамият касб этади. Зарур пропорцияларга амал қилиш ишлаб чиқариш воситалари ва ишчи кучининг цехлар ва иш жойлари бўйича ҳамда ишлаб чиқариш босқичларида тўғри тақсимланишига ва улардан тўғри фойдаланишга кўмаклашади. Пропорцияларга амал қилмаслик эса, аксинча, ишлаб чиқаришнинг баъзи участкаларда кучайиб, бошқаларида пасайишига, яъни диспропорцияларнинг

вужудга келишига ҳамда корхоналарнинг норитмик тарзда фаолият юритишига сабаб бўлади. Зарурий пропорционалликни таъминлашда ишлаб чиқаришни ташкил этишни техник-иқтисодий нормалаштириш катта роль ўйнайди.

Режалаштиришнинг узлуксизлиги ишлаб чиқаришни ва умуман, корхона фаолиятини ташкил этишнинг муҳим тамойили ҳисобланади. Бу тамойил амалда жорий режаларнинг истиқболдаги режалар билан, истиқболдаги режаларнинг эса башоратлар (прогноз) билан боғлиқ бўлишида ўз аксини топади. Бошқача қилиб айтганда, режалаштириш қисқа муддатли тавсифга эга бўлган индикатив режа табиатига мос келмовчи, январдан мартгача ёки мартдан декабргача, яъни "...дан" "...гача" тамойили асосида амалга оширилмаслиги лозим. Режалаштиришнинг "...дан" "...гача" тамойилини инкор қилганда биз аввало вақт бўйича режалаштириш узилишининг олдини олишни кўзда тутамиз. Масалан, ўша индикатив режа ўз давомига эга бўлиши, яъни корхона ўз фаолитини январь-март ойларига режалаштирганда кейинги даврларда юзага келиши мумкин бўлган вазифаларни ҳам, албатта, бозор конъюнктураси, истеъмолчилар манфаати ва ишлаб чиқариш ҳолатларининг ўзгаришини кўзда тутиши лозим. Бу вазифа асосан йил давомида амалга оширилувчи режаларни аниқлаштириш ва муайянлаштириш йўли билан бажарилади.

Оптималлик ҳам режалаштириш тамойиллари қаторига киради. Режалар барча ишлаб чиқариш ресурсларидан чиқитлар ва йўлдош маҳсулотлардан кенг фойдаланишни инобатга олган ҳолда иложи борича рационал ва унумли фойдаланишни таъминлаши ҳамда юқори натижаларга эришиш учун энг самарали йўлларни танлаши керак.

Режалаштиришнинг оптималлигига иқтисодий-математик усуллар ва электрон ҳисоблаш машиналарини қўллаш, режаларнинг бир нечта вариантларини ишлаб чиқиш ёрдамида эришилади. Кўп вариантлилик энг тежамкор режа варианты ёки корхона фаолияти дастурини танлашга имкон яратади.

Мослашувчанлик режалаштиришнинг бозор шароитларидаги муҳим тамойили ҳисобланади. У ишлаб чиқариш режаларига ўз вақтида ўзгартиришлар киритиш, истеъмолчилар ва харидорлар талабларини ҳисобга олиш, ишлаб чиқаришнинг юзага келиши мумкин бўлган пасайиши ва инқирозларнинг олдини олишга ёрдам беради. “Корхоналар тўғрисида”ги қонун ишлаб чиқаришни режалаштиришда ушбу тамойилни амалга ошириш учун зарур бўлган шароитларни яратади.

Бироқ ҳеч қандай тамойил, жумладан, юқорида санаб ўтилган тамойиллар ҳам, ўзидан-ўзи, яъни шу тамойиллар учунгина керак эмас. Агар амалиётда қўлланмаса бу тамойиллар фақат қоғозда қолиб кетиши ёки оддий қақириқ бўлиб қолиши мумкин. Шу сабабли корхона раҳбарининг режалаштириш жараёнини, аниқроғи, режанинг бажарилиши ҳамда режалаштиришнинг белгиланган ва бошқа тамойиллари қандай акс эттирилганлигини назорат қилиши муҳим аҳамият касб этади. Назорат керакли натижаларга эришиш, юзага келиши мумкин бўлган диспропорцияларни аниқлаш ва уларнинг олдини олиш, шунингдек, захираларни аниқлаш ва улардан фойдаланиш йўллариини белгилашга имкон берди.

#### **4. Корхона маркетинг фаолиятини ривожлантириш омиллари**

Саноат корхоналарида, жумладан ҳар бир ишлаб чиқариш фаолият тури маркетинг стратегиясини тўғри режалаштиришдан иборат бўлади. Чунки, маркетинг хизматларини тўғри режалаштириш орқали корхона ўз фаолиятини, қандай маҳсулот ишлаб чиқариш, кимга сотиш, қаерда сотиш каби саволларга жавобни аниқ ва равшан билиб олади. Бу эса ўз навбатида корхонанинг самарали ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишини таъминлайди.

Корхонада маркетинг фаолиятини ривожлантириш учун авваламбор маркетинг фаолиятини режалаштиришга эътибор қаратилиши лозим. Маркетинг фаолиятини режалаштириш корхона маҳсулотларига бўлган

эхтиёжни аниқлашни, барча мавжуд моддий ресурсларни аниқлашни, талаб ва таклифни режалаштиришни ва товарларни истеъмолчиларга ўз вақтида ва тўлиқ етказиб беришни, моддий ресурслардан тўла ва тежаб-тергаб фойдаланишни ўз ичига олади. Корхона маҳсулоти ҳисобланган қоғоз маҳсулотларига бўлган эҳтиёжини режалаштириш ўз навбатида иш турига доир айрим материалларнинг керакли миқдорини ҳисоблаш, уларга бўлган эҳтиёжни техникавий-иктисодий жиҳатдан асослаб бериш, товарларга бўлган эҳтиёж режаларини тузиб, тегишли корхоналар ва савдо ташкилотларига топшириш, бу режаларни ҳимоя қилиш кабиларни ўз ичига олади. Эҳтиёж режалари маҳсулот бирлигига материал сарф қилиш меъёрлари асосида тузилади. “Наманган қоғози” масъулияти чекланган жамиятининг маркетинг бўлими ва унинг ходимлари режалаштириш билан шуғулланувчи бўлимлар билан, биргаликда моддий ресурсларни аниқлашлари ва ҳисобга олишлари керак бўлади.

Маҳсулотлар ва товарлар етказиб берувчининг истеъмолчига етказиб бериши лозим бўлган маҳсулотларининг энг оз миқдори етказиб бериш меъёри дейилади. Етказиб бериш меъёри қанчалик кўп миқдорда бўлса, товарлар шунчалик қисқа муддат ичида келиб тушиши лозим бўлади ва, демак, у товарларнинг захира миқдори ҳам кўп бўлади ва аксинча, етказиб бериш меъёри қанчалик кам миқдорда бўлса, товарларни шунчалик тез-тез етказиб бериш ва захирани оз ушлаш лозим бўлади.

Корхонада маркетинг фаолиятини амалга оширишда бозорларни тадқиқ қилишнинг аҳамияти каттадир. Бизга маълумки, маркетингда тадқиқотлар маркетинг фаолиятининг барча жабҳаларини ўз ичига олади ва улар бўйича қарорлар қабул қилиш билан боғлиқдир. Улар маркетинг комплекси ва унинг ташқи муҳит унсурларига ҳам тегишлидир. Маркетинг тадқиқотларининг асосий йўналишлари ушбулардан иборатдир: Бозорни ва сотишни тадқиқ қилиш, маҳсулотни тадқиқ қилиш, баҳони тадқиқ қилиш, маҳсулот ҳаракатини тадқиқ қилиш, маҳсулотни харидорларга етказиш.



Ушбу йўналишлар ичида бозорни тадқиқ қилишнинг аҳамияти каттадир. У ўз ичига қуйидагиларни олади:

Бозорни ва сотишни тадқиқ қилиш:

- а) бозор сиғимини баҳолаш;
- б) бозор ва унинг сегментлари характеристикасини аниқлаш;
- в) бозордаги ўзгаришлар тенденциясини таҳлил қилиш;
- г) сотиш ҳажмини истиқболлаш;
- д) мавжуд ва мумкин бўлган истеъмолчилар тўғрисида ахборот олиш;
- е) истеъмолчилар ҳохишини аниқлаш;
- ж) рақобатчилар тўғрисида ахборот олиш.

Кенг истеъмол буюми ҳисобланган қоғоз маҳсулотларини сотишнинг ўзига хос хусусиятлари бордир. Шу сабабли, қоғоз маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналар ўзларининг маркетинг фаолиятларида маҳсулотларни харидорларга етказиб беришни такоимллаштириб боришлари лозим. Бу йўналиш ўз ичига қуйидагиларни олади:

- а) омборлар жойлашишини тадқиқ қилиш;
- б) чакана савдо нуқталари жойлашишини тадқиқ қилиш;
- в) сервис хизмати жойлашишини тадқиқ қилиш.

Бозорни сегментлаш, бозорни ўрганишнинг асосий усулидир. Унинг ёрдамида бозор сегментларга бўлинади. Бозор сегменти - бу истеъмолчилар, товарлар, рақобатчиларнинг шундай ажратилган қисмики, улар учун умумий хусусиятлар хосдир. Бозорни тўғри сегментлаш, шу сегментнинг специфик эҳтиёжларига қатъий риоя қилинган ҳолда кам харажатлар билан товар етказиб беришни тўғри ташкил қилиш, ишлаб чиқариш ва сотиш усулини аниқлашда фирма ўзининг кучли ва заиф томонларини аниқлашни, фирма максимал имкониятларига эга бўлган соҳаларда ресурслар концентрациясини таъминлаш ва рақобатда муваффақиятга эришишни таъминлашни ҳал этади. Бозорни сегментлаш турли омил, кўп хусусиятларни ҳисобга олиб турли йўллар билан амалга оширилиши мумкин.

Корхонадаги маркетинг фаолиятини ривожлантириш учун корхонанинг реклама фаолиятини, сотувни ва маҳсулотлардан фойдаланишга доир тавсиялар бериш каби турларини янада такомиллаштириш лозим. Бу ишларни тўғри ва сифатли равишда амалга оширилиши корхонага катта иқтисодий самара беради ва рентабеллик даражасини янада юксалтиришга олиб боради.

## **5. Замонавий Режалаштириш технологияси ва корхона режалари тузилмаси**

Режалаштириш корxonани бошқариш жараёни сифатида ўз технологиясига эга бўлиб, бу технология корхонанинг режалаштирилаётган даврдаги мақсад ва вазифаларини аниқлаш, бажарувчиларга муайян вазифаларни белгилаш, вазифаларни тури, катталиги ва муддатига кўра, аниқлаштириш, шунингдек, ишлаб чиқариш фаолияти натижаси - даромад ёки фойда олишни ўз ичига олади. Кичик корхоналарда бу вазифаларни бажариш катта корхоналарга нисбатан енгилроқ бўлсада, барча ҳолларда қуйидаги омилларни ҳисобга олиш талаб қилинади:

- ишлаб чиқариш қувватининг мавжудлиги ва тузилмаси;
- ходимлар сони, ихтисос таркиби ва малакаси;
- молиявий ресурслар;
- айланма маблағлар мавжудлиги ва унга бўлган эҳтиёжлар, жумладан, моддий-товар бойликлари захиралари;
- илмий-техник тадқиқотлар тузилмаси ва тайёрлик даражаси;
- маҳсулотни сотиш каналлари.

Режалаштириш, режа лойиҳасини унинг маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш режаси, моддий-техника таъминоти режаси, кадрлар ва ойлик маош бўйича режа, янги техника ва капитал қўйилмалар режаси, молиявий режа каби асосий қисмлари доирасида тайёрлаш билан боғлиқ бўлган режадан аввалги даврни ўз ичига олади. Уларнинг моддий ва молиявий ресурслар ҳамда бажариш муддати бўйича тўлиқ ўзаро боғлиқлиги ва

баланслашганлиги режалаштириш жараёни ва корхона режасининг ишончилигини таъминловчи муҳим жиҳатдир. Ўз навбатида, маҳсулот ишлаб чиқариш ишчи кучининг мавжудлиги, шартномалар бўйича маҳсулот етказиш режалари ва ишлаб чиқариш қувватлари билан, таннарх режалари эса ишлаб чиқариш дастурлари ва молиявий режа билан боғлиқ бўлади.

Режаларни ишлаб чиқишда корхонанинг барча цехлари ва функционал бўлинмалари, жумладан, молия ва режа бўлими, меҳнат ва иш ҳақи бўлими, маркетинг хизмати, бухгалтерия, техник бўлим, цех раҳбарлари иштирок этишлари зарур. Корхона режаси ва унинг бўлимлари қанчалик синчковлик билан ишлаб чиқилган бўлса, уни бажариш шунчалик енгиллашади, ресурслар камроқ талаб қилинади ҳамда иш сифати юқори даражада бўлади. Афсуски, режанинг баланслаштирилмаганлиги, унда хатолар мавжудлиги, шунингдек, режани бажарувчиларнинг интизомсизлиги (амалга оширишни суст назорат қилиш натижасида) туфайли кўп вақт ҳамда маблағлар исроф қилинмоқда. Худди шу сабабли маҳсулот сифати пасайиб, даромад олиш ўрнига харажатлар юзага келмоқда. Бундан келиб чиққан ҳолда режалаштиришни корхона жамоасининг функцияси деб аташимиз мумкин.

Режалаштириш табиатини қуйидаги чизма ёрдамида акс эттириш мумкин:

Режалаштириш тизими қуйидаги талабларга жавоб берган тақдирдагина самарали ва ишончли ҳисобланади:

1. Режалаштиришнинг ҳар бир элементи ва босқичи қатъий равишда асослаб берилиши.
2. Режадаги вазифаларнинг аниқ ва ўз вақтида бажарилиши, яъни режанинг адреслилиги.
3. Режа бажарилишини доимий ва узлуксиз равишда ҳисобга олиш, назорат қилиш ва унга зарур ҳолларда ўзгартиришлар киритиш.
4. Ички ва ташқи муҳитдаги ўзгаришларни ижобий қабул қилиш, шунингдек, корхона фаолиятини рўй берган ўзгаришларга мос равишда, ўз вақтида қайта ташкил қилиш (режалаштиришнинг мослашувчанлиги).

5. Фан-техника тараққиёти ва хўжалик юритишнинг илғор тажрибаларига таяниш.

Режалаштириш давомида бугунги кундан ташқари, келажакни, эртанги кунни ҳам инобатга олиш зарур. Корхона истиқболи ва бозордаги ҳолатининг барқарорлиги, кўп жиҳатдан унинг илғор техника ва фан ёрдамида яратилган энг яхши маҳсулотлар намунасини тезлик билан ўзлаштириб олиш қобилиятига боғлиқ бўлади. Шу сабабли корхоналарда ахборот тизимини яхши йўлга қўйиш ҳамда реклама фаолиятини ривожлантириш лозим. Реклама истеъмолчиларни (харидорларни) мавжуд маҳсулот билан таништиришдан ташқари, худди хориждаги каби, уларни айнан шу маҳсулотни сотиб олишга ундаши керак.

Бизнес режа – янги корхона ташкил қилиш ёки бирон бир тижорат лойиҳасини амалга ошириш учун мўлжалланаётган хатти ҳаракатларни ўз ичига олувчи ҳужжат. Унинг асосий вазифаси – корхонага ўз имкониятларини баҳолаш, бозордаги истиқболни, зарурий харажатларни аниқлаш, корхона фаолиятининг биринчи йилларида “сув остидаги тошлар”ни аниқлаш ҳамда мазкур фаолият турининг фойдали ёки зарарли эканлигини баҳолаш кўрсаткичлари ёрдамида ҳисоблашга ёрдам бериш.

Бизнес-режани тайёрлаш натижасида «Ишни нимадан бошлаш керак?»; «Самарали ишлаб чиқаришни қандай ташкил қилиш лозим?» «Биринчи фойда ёки даромад қачон олинади?», «Инвесторлар ва кредиторлар билан қачон ҳисоб-китоб қилиш мумкин?», «Юзага келиши мумкин бўлган хавф-хатарни қандай камайтириш мумкин?», «Рақобатчилар билан курашда қандай чоралардан фойдаланиш мумкин?» каби саволларга жавоб олинади.

Бизнес-режани тузишда қуйидаги шартларга алоҳида эътибор қаратиш зарур:

- бизнес-режа профессионал ва шу билан бир пайтда содда, бажариш учун тушунарли ва осон бўлиши лозим;

- бизнес-режа инвестор ёки бошқа манфаатдор шахс ўзига керакли маълумотларни қидириб топиши учун бўлимларга (БОБларга) бўлиниши лозим;
- бизнес-режани тайёрлашда корхонанинг бош раҳбари албатта қатнашиши шарт, чунки инвестор, банк ёки бошқа молия идораси корхона раҳбари қатнашмаганлиги ёки бошқа шахсга топширилганлиги ҳақида хабар топса, бизнес-режанинг ишончилигига шубҳа уйғониши мумкин;
- бизнес-режанинг объектив баҳоланишига эришиш керак, яъни унда хатолар ва нотўғри ҳисоб-китоблар бўлмаслиги лозим;
- бизнес-режанинг тарқатиб юборилмаслигини назорат қилиш зарур, чунки унда бизнес тўғрисидаги махфий маълумотлар жой олган бўлади.

Режаларнинг ҳар бир тури каби, бизнес-режа ҳам, бўлим ва кўрсаткичлардан иборат бўлади. Ўнтагача бўлимни ўз ичига олувчи бизнес-режа мазмуни ва тузилишига кўра, энг мақбул ҳисобланади. Мавжуд адабиётларда қуйидаги бўлимларни ўз ичига олувчи бизнес-режалар таклиф қилинади:

1. Танланган бизнес концепцияси.
2. Ҳозирги пайтдаги ҳолат (мақсад, вазифа ва ниятлар).
3. Ташкил қилинаётган корхона ва унинг маҳсулот ҳамда хизматлари тавсифномаси.
4. Бошқарув (менеджмент).
5. Бозор тадқиқоти ва таҳлили.
6. Маркетинг ҳаракатлари режаси.
7. Ишлаб чиқариш режаси.
8. Таваккалчиликни баҳолаш.
9. Молиявий режа.
10. Бизнес-лойиҳанинг самарадорлиги.

Танланган бизнес йўналишининг концепциясини тузишда унинг рақобатбардошлиги (сифат, нарх, истеъмолчига етказиб бериш шакли,

тайёрлаш технологияси ва ҳоказо); маблағларга бўлган эҳтиёжлар; ўзига жалб қилишнинг асосланганлиги(таклиф қилинаётган маҳсулотнинг бошқа маҳсулотлардан афзалликлари, маҳсулот ишлаб чиқаришнинг қайси босқичда эканлиги ва ҳоказо)га катта эътибор қаратиш лозим.

Концепцияда танланган товар бозоридаги аҳвол; корxonанинг танланган бизнес соҳасидаги кучли ва кучсиз томонлари; бошқа бозорга чиқиш имкониятлари; бозорга таъсир ўтказувчи қонунчилик, сиёсат, демографик ҳолат каби омиллар акс эттирилади. Бундан ташқари концепция баҳонинг ўзгариши, инфляциянинг ўсиши, капитал олиб чиқиш ёки маҳсулот олиб киришни чекловчи қонун ҳужжатларини қабул қилиниши каби шароитларда, маҳсулотни сотишни кўпайтириш учун зарур бўлган чора-тадбирларни ҳам ўз ичига олади. Ушбу бўлим танланган бизнес йўналиши мақсадлари ва ниятларининг шаклланиши билан яқунланади.

Корхона, унинг маҳсулот ва хизматлари тавсифномаси бўлимида корxonанинг жойлашган манзили, бозорга чиқиш шакли, бозордаги улуши, асосий рақобатчилари ва уларнинг кучли томонлари, технология даражаси ва харажатлар таҳлили акс эттирилади.

Мулкчилик шакли, ходимларнинг малакаси, ташқи муҳит билан муносабатлар “Бошқарув” бўлимида кўрсатилади.

“Бозор тадқиқоти ва таҳлили” бўлимида танланган бозор асослаб берилади, харидорларни корхона маҳсулотларига жалб этувчи рақобатчилик усуллари ҳамда бозорда баҳони шакллантириш ва ҳоказолар кўриб чиқилади.

Маркетинг режасининг асосий вазифаси корxonанинг бозордаги имкониятларига баҳо беришдир. Маркетинг режасининг асосий элементлари сифатида товарларни тарқатиш тизими, баҳони шакллантириш, реклама, савдони рағбатлантириш усуллари, сотилгандан кейинги хизмат кўрсатишни ташкил қилиш, корхона (фирма) ва унинг маҳсулотлари ҳақида жамоатчилик фикрини шакллантириш кабиларни кўрсатиб ўтиш мумкин.

“Ишлаб чиқариш режаси” потенциал харидорларга керакли маҳсулотлар ҳажмини ўз вақтида ишлаб чиқариш имкониятининг

мавжудлигини кўрсатади. Мазкур бўлимда қуйидагилар ўз аксини топади: янги ташкил қилинган ёки фаолият юритаётган корхонада товар ишлаб чиқариш жойи; бунинг учун зарур бўлган ишлаб чиқариш қувватлари ва уларнинг ўсиш истиқболлари; хом ашё ва материал етказиб берувчилар; ишлаб чиқариш кооперацияси; ишлаб чиқариш оқимлари тизимини тузиш; сифатни назорат қилиш жараёни; фойдаланиладиган стандартлар; вужудга келиши мумкин бўлган ишлаб чиқариш харажатлари.

“Таваккалчилик ва суғурталашни баҳолаш” бўлими икки қисмга бўлинади. Биринчи қисмда таваккалчиликнинг барча турлари (ёнғин, зилзила, солиқни бошқаришдаги ўзгаришлар ва валюта курсининг тебраниши) олдиндан ҳисоблаб чиқилади. Иккинчи қисмда эса таваккалчилик хавфининг олдини олиш, яъни таваккалчилик ва зарарларни қисқартириш чора-тадбирлари кўрсатилади, шунингдек, таваккалчилик хавфидан суғурталаш дастури амалга оширилади.

## Хулоса ва таклифлар

Мамлакат иқтисодиёти бозор муносабатлари сари бурилиши оқибатида асосий фаолият бозорлар орқали амалга оширилади. Бошқарув фаолияти ҳам бозорлар орқали тартибга солиб турилади. Бизга маълумки, иқтисодиёт ривожини таъминлайдиган муҳим ҳолатлардан бири – бу бозорларнинг мавжудлиги ва ривожланганлигидир. Мамлакатда ва унинг ҳудудларида бозорлар тараққий этиб, ривожланган бўлса, шу мамлакатнинг иқтисодиёти ҳам ривожланиб бораверади. Шу сабабли, мамлакатимиз раҳбарияти бозорларни ташкил этиш ва уларнинг фаолияти самарасини оширишга алоҳида эътибор бериб келмоқда. Кўплаб бозорлар ташкил этилмоқда.

Дастлабки муомала соҳасида улар ўзлари учун зарур бўлган иқтисодий ресурсларни сотиб оладилар. Иккинчи босқичда маҳсулотлар ёки хизматлар тайёрланиб, учунчи босқичга, яъни бозорларга сотиш учун чиқарилади. Биринчи ва учинчи соҳалар муомала соҳалари ҳисобланади. Бу фаолият бозорда рўй беради. Демак, ҳар қандай ишлаб чиқариш фаолиятининг аввали ва охири бозорларда амалга ошади.

Бизнес режа – янги корхона ташкил қилиш ёки бирон бир тижорат лойиҳасини амалга ошириш учун мўлжалланаётган хатти ҳаракатларни ўз ичига олувчи ҳужжат. Унинг асосий вазифаси – корхонага ўз имкониятларини баҳолаш, бозордаги истиқболни, зарурий харажатларни аниқлаш, корхона фаолиятининг биринчи йилларида “сув остидаги тошлар”ни аниқлаш ҳамда мазкур фаолият турининг фойдали ёки зарарли эканлигини баҳолаш кўрсаткичлари ёрдамида ҳисоблашга ёрдам бериш.

Бизнес-режани тайёрлаш натижасида «Ишни нимадан бошлаш керак?»; «Самарали ишлаб чиқаришни қандай ташкил қилиш лозим?» «Биринчи фойда ёки даромад қачон олинади?», «Инвесторлар ва кредиторлар билан қачон ҳисоб-китоб қилиш мумкин?», «Юзага келиши мумкин бўлган хавф-хатарни қандай камайтириш мумкин?», «Рақобатчилар билан курашда қандай чоралардан фойдаланиш мумкин?» каби саволларга жавоб олинади.



Шу маълумотлардан келиб чиқиб қуйидаги таклифларни беришни мақсадга мувофиқ деб топдик:

- фаолиятни режалаштиришда илмий ёндашиш ва бозор шароитини доимий равишда ўрганиб туриш;

- режалаштириш жараёнида истеъмолчилар талабини мукамалроқ ўрганиб туриш;

- режалаштириш давомида илмий институтлар билан назарий ва амалий таклифларни инобатга олиш.

### Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ўзбекистон Республикасининг Конституцияси: . – Т.: Ўзбекистон, 2014.
2. Шавқиев Э., Нормуродов У., Артиков З., Хазратов А. “Корхона иқтисодиёти” фанидан маърузалар курси I-II-қисм. Самарқанд – 2016 йил.
3. Йўлдошев Н. Савдо корхонаси иқтисодиёти. Ўқув қўлланма. - Т.: ТДИУ. 2005.
4. Солиев А., Бузрукхонов С. Маркетинг. Дарслик. - Т.: “Иқтисод-молия”, 2010.
5. <https://stat.uz/uz/> – Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика кўмитасининг расмий сайти.
6. <http://www.lex.uz/> – Ўзбекистон Республикаси Қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси.
7. <http://ziyonet.uz/> – Таълим портали.
8. <http://samarkand.uz> – Самарқанд вилояти ҳокимлиги расмий веб-сайти.