

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

**НАМАНГАН МУҲАНДИСЛИК – ТЕХНОЛОГИЯ
ИНСТИТУТИ**



“БУХГАЛТЕРИЯ ҲИСОБИ ВА АУДИТ” КАФЕДРАСИ

Ш.Д.САИДБОЕВ, Ғ.Н.АКБАРОВ

**“ПУЛ ВА БАНКЛАР” ФАНИДАН АМАЛИЙ
МАШҒУЛОТЛАР ОЛИБ БОРИШГА МЎЛЖАЛЛАНГАН**

**“БАНК КРЕДИТЛАРИДАН ФОЙДАЛАНИШДА БИЗНЕС
РЕЖА ТУЗИШНИНГ НАЗАРИЙ ВА АМАЛИЙ
АҲАМИЯТИ” МАВЗУСИДА**

**ЎҚУВ – УСЛУБИЙ
ҚЎЛЛАНМА**

НамМТИ и.ф.д. профессор Ш.Д.Сайидбоев, Ғ.Н.Акбаров. “Пул ва банклар” фанидан амалий машғулотлар олиб боришга мўлжалланган “Банк кредитларидан фойдаланишда бизнес режа тузишнинг назарий ва амалий аҳамияти” мавзусидаги ўқув-услубий қўлланма. – Наманган.: НамМТИ, 2022 йил. – 46 бет.

Ушбу ўқув-услубий қўлланма олий таълим муассасаларида “Пул ва банклар” фанидан амалий машғулотлар олиб бориш учун мўлжалланган назарий ва амалий кўникмалардан иборат.

Мазкур ўқув-услубий қўлланма олий таълим муассасаларидаги талабалар, магистрлар, ушбу фандан дарс машғулотлари олиб борувчи профессор-ўқитувчилар ҳамда фанни мустақил ўрганувчилар учун мўлжалланган.

Ўқув-услубий қўлланмаси Наманган муҳандислик-технология институти “Бухгалтерия ҳисоби ва аудит” кафедрасининг 2022 йил ____ _____ даги ____ - сонли мажлисида муҳокама қилинган ва тасдиқлаш учун институт ўқув-услубий Кенгашига тавсия этилган.

Мазкур ўқув-услубий қўлланма НамМТИ нинг ўқув-услубий Кенгашининг 2022 йил ____ _____ даги ____ - сонли мажлисида тасдиқланган ва нашр этиш учун тавсия этилган.

Тақризчилар:

С.Ибрагимов - Ўзбекистон Республикаси Марказий банки Наманган вилоят бош бошқармаси бўлим бошлиғи

К.Сирожиддинов – НамДУ доценти, иқтисод фанлари номзоди

МУНДАРИЖА

КИРИШ

I БЎЛИМ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ХУСУСИЙ ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИ РИВОЖЛАНИШИДА БИЗНЕС РЕЖАНИНГ ЗАРУРЛИГИ ВА НАЗАРИЙ АСОСЛАРИ

- 1.1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик нима?
- 1.2. Бизнес режа нима?
- 1.3. Бизнес режа нима мақсадда тузилади?
- 1.4. Бизнес режани кимлар тузади?
- 1.5. Бизнес режа тузишда нималарга эътибор бериш зарур?
- 1.6. Бизнес режа тузиш тамойиллари.

II БЎЛИМ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ХУСУСИЙ ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИНИ КРЕДИТЛАШДА БИЗНЕС РЕЖАНИНГ АМАЛИЙ АҲАМИЯТИ ВА УНИ ТУЗИШ БОСҚИЧЛАРИ

- 2.1. Бизнес режанинг таркибий қисмлари.
- 2.2. Резюме (бизнес концепцияси).
- 2.3. Бизнес фаолияти тарихи (тармоқ тавсифи).
- 2.4. Ташкилот бизнес объектининг хусусиятлари.
- 2.5. Корхонанинг ишбилармонлик муҳитини таҳлил қилиш.
- 2.6. Маркетинг режаси (бозор таҳлили).
- 2.7. Ишлаб чиқариш режаси.
- 2.8. Ташкилий режа.
- 2.9. Молиявий режа.
- 2.10. Хавфни баҳолаш ва суғурта қилиш.
- 2.11. Иловалар.

III БЎЛИМ. БИЗНЕС РЕЖА ТУЗИШ БЎЙИЧА НАМУНАВИЙ ЛОЙИҲАЛАР

ХУЛОСА

Фойдаланилган адабиётлар

КИРИШ

“Пул ва банклар” фани талабаларда иқтисодиётнинг асоси бўлган пул муносабатларининг пайдо бўлиши, ривожланиши, уларнинг бугунги кундаги аҳамиятини, банкларнинг мамлакат ҳамда хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятидаги тутган мавқеини ўрганиш билан боғлиқ билим ва амалий кўникмаларни ҳосил қилиш вазифаларини ўз олдига мақсад қилиб қўяди.

Бугунги глобаллашув шароитида миллий иқтисодиётнинг барқарор ривожланиши, рақобатбардошлиги ва халқаро интеграциясини таъминлашда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари алоҳида ўринни эгаллайди. Жумладан, 2021 йил якунларига кўра уларнинг Ўзбекистон Республикаси ялпи миллий маҳсулоти (ЯММ) даги улуши 54,9 % ни ташкил этган.

Давлатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ташкил этиш ва ривожлантиришга оид бир қатор меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлар қабул қилиниб, бу борада етарлича қонуний асослар яратилди. 2 май 2012 йилдаги “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги Қонун, 17 август 2017 йилдаги “Тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш давлат жамғармасини ташкил этиш тўғрисида”ги Қарор, 20 ноябр 2019 йилдаги “Мамлакатда бизнес муҳитини янада яхшилаш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги қарор, 20 апрел 2021 йилдаги “Ёшларнинг тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш ва бандлигига кўмаклашиш, уларни ижтимоий ҳимоя қилиш ҳамда бўш вақтини мазмунли ташкил этишга оид қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”ги Фармонлар шулар жумласидан.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022 — 2026 йилларга мўлжалланган Янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60-сонли Фармони асосида ишлаб чиқилган 7 та устувор йўналишдан иборат “Тараққиёт стратегияси”нинг 3-йўналиши “миллий иқтисодиётни жадал ривожлантириш ва юқори ўсиш суръатларини таъминлаш”¹ бўлиб ҳисобланади. Шу мақсадда, тадбиркорлик фаолиятини ташкил қилиш ва доимий даромад манбаларини шакллантириш учун шароитлар яратиш, хусусий секторнинг Ялпи ички маҳсулотдаги улушини 80 фоизга ва экспортдаги улушини 60 фоизга етказиш, ҳудудларда тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш, иқтисодиётда давлат иштирокини қисқартириш ва хусусий секторга кенг йўл очиш, иқтисодий муносабатларда эркин бозор тамойилларини жорий этишни кенгайтириш каби чоралар булгиланган.

Тадбиркорликнинг муваффақиятли амалга оширилиши кўп жиҳатдан илмий асосланган, чуқур иқтисодий таҳлил натижалари негизида ишлаб чиқилган стратегия (мақсад)га боғлиқ бўлади. Корхона фаолиятининг аниқ мақсадлари ва

¹ <https://lex.uz/uz/docs/5841063>. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2022 йил 28 январдаги “2022 — 2026 йилларга мўлжалланган Янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60-сонли Фармони.

истикболларини ифодаловчи ҳужжат “бизнес режа” ҳисобланади. У мақсадни ифодалабгина қолмай, балки бизнес муваффақияти калити ҳамдир.

Жаҳон амалиёти шуни кўрсатмоқдаки, бизнес режа барча хўжалик юритувчи субъектлар учун ниҳоятда зарурдир. Унинг муҳимлигини қуйидагилар билан асослаш мумкин:

- биринчидан, иқтисодиётимиз тобора бозор муносабатлари асосида шаклланиб бормоқда. Хўжалик юритувчи субъектлар бозор шароитида вужудга келадиган иқтисодий хавф-хатар ва муаммоларни тўлиқ тасаввур эта олмайдилар ҳамда уларга жавоб бера оладиган даражада тайёр эмаслар;

- иккинчидан, бутунлай ўзгариб бораётган хўжалик фаолияти соҳаси катта тажрибага эга бўлган раҳбарларнинг иш юритишида ҳам ўзгаришлар киритишларини тақозо этади. Айниқса ҳозирги шароитда долзарб масала – рақобатга тайёр бўлишга ундайди, бу борада иккинчи даражали ишлар бўлмайди;

- учинчидан, ҳар бир корхона ёки тадбиркорлик субъекти ўз барқарорлигини таъминлаш мақсадида хориждан инвестиция олиши, банк кредитларидан фойдаланиши табиий жараёнга айланди. Бунинг учун эса буюртмаларимизни исботлаб бериш қобилиятига эга бўлишимиз, инвестиция маблағларининг ҳар бир жиҳатини хорижий тадбиркорлардан қолишмайдиган даражада ишлаб чиқишимизни инвесторларга кўрсата олишимиз даркор.

Бозор муносабатлари шароитида кичик бизнес, тадбиркорлик субъектлари томонидан ташқи қарз маблағларидан, хусусан, банк кредитларидан самарали фойдаланилиши ғоятда муҳим масала бўлиб ҳисобланади. Амалиётда шу нарса маълум бўлмоқдаки, корхоналар ҳамда банклар юритилаётган бизнесда бизнес режа талабларига, унинг кўрсаткичларига, натижадорлигига амал қилмаяпти ҳамда етарлича этибор бермаяпти. Бунинг оқибатида кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектлари томонидан олинган кўп миқдордаги кредит маблағлари қайтарилишида муаммолар юзага келмоқда.

Тақдим этилаётган ўқув-услубий қўлланмада кичик бизнес, хусусий тадбиркорлик субъектлари ривожидан бизнес режанинг аҳамияти, “Бизнес режа” тузишнинг назарий-амалий асослари, унинг таркиби ва тузиш технологияси, тегишли бўлимларини ишлаб чиқишнинг ўзига хос томонлари ёритилган. Ўқувчиларга янада тушунарли бўлиши учун бизнес режа тузиш бўйича намунавий шакл ва лойиҳалар ўз ифодасини топган.



I БЎЛИМ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ХУСУСИЙ ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИ РИВОЖЛАНИШИДА БИЗНЕС РЕЖАНИНГ ЗАРУРЛИГИ ВА НАЗАРИЙ АСОСЛАРИ

1.1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик нима?

Тадбиркор – бу ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш, савдо ва бошқа соҳаларда фаолият юритиб, уларнинг барча зарур омилларидан бойлик яратиш учун фойдаланадиган шахсдир. Тадбиркорга қўйиладиган талаб моддий бойликлар яратувчи бошқа оддий одамларга қўйиладиган талабдан анча кенгдир. Масалан, сиз дурадгорсиз дейлик. Сиз эшик, дераза ва бошқа анжомлар ясашга устаси фаранг бўлишингиз мумкин. Лекин агар сиз тадбиркорлик билан шуғулланишни бошласангиз, сиз бу буюмларни ишлаб чиқаришдан ташқари, олди-сотди, маркетинг, бошқариш, ҳисоб-китоб, молиялаштириш, кадрлар танлаш, таваккал қилиб ишлашга ҳам тўғри келади.

Кичик бизнес – тадбиркорликнинг муҳим шакли бўлиб, бунда бир томондан фаолиятни олиб бориш содда, қулай, иккинчи томондан ички, ташқи таъсирларга тез мослашувчан, учинчи томондан бир фаолиятдан иккинчисига ўтиш нисбатан осон бўлади. Шу сабабдан жаҳон амалиётида фаолият юритаётган субъектларнинг каттагина қисми айнан кичик бизнес шаклида ташкил этилмоқда.

Тадбиркорлик фаолияти иқтисодиётдаги субъектлар томонидан қонунчиликка мувофиқ амалга ошириладиган, ўзи таваккал қилиб ва ўз мулкий жавобгарлиги остида даромад (фойда) олишга қаратилган ташаббускорлик фаолиятидир.

Тадбиркорлик субъектлари белгиланган тартибда давлат рўйхатидан ўтган ҳамда тадбиркорлик фаолиятини амалга ошираётган юридик ва жисмоний шахслардир².

Давлат органлари (қонун ҳужжатларида назарда тутилган ҳоллар бундан мустасно), уларнинг мансабдор шахслари, шунингдек тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиши қонунчиликда ман этилган бошқа шахслар тадбиркорлик фаолияти субъектлари бўлиши мумкин эмас.

Кичик тадбиркорлик субъектлари қуйидагилардир:

1) якка тартибдаги тадбиркорлар;

Якка тартибдаги тадбиркорлик жисмоний шахс (якка тартибдаги тадбиркор) томонидан тадбиркорлик фаолиятини юридик шахс ташкил этмаган ҳолда амалга оширишдир.

Якка тартибдаги тадбиркорлик якка тартибдаги тадбиркор томонидан мустақил, мулк ҳуқуқи асосида ўзига тегишли бўлган мол-мулк негизида,

² <https://lex.uz/uz/docs/2006789>. 2012 йил 2 майдаги “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги ЎРҚ-328-сонли Қонуни (янги таҳрири).

шунингдек мол-мулкка эгалик қилиш ва (ёки) ундан фойдаланишга йўл қўядиган ўзга ашёвий ҳуқуқ асосида амалга оширилади.

2) ишлаб чиқариш тармоқларидаги, банд бўлган ходимларининг ўртача йиллик сони кўпи билан йигирма киши, хизмат кўрсатиш соҳасидаги ва ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган бошқа тармоқларидаги, банд бўлган ходимларининг ўртача йиллик сони кўпи билан ўн киши, улгуржи, чакана савдо ҳамда умумий овқатланиш тармоқларидаги, банд бўлган ходимларининг ўртача йиллик сони кўпи билан беш киши бўлган микрофирмалар;

3) қуйидаги тармоқларидаги:

-қонунчиликда назарда тутилган енгил, озиқ-овқат саноатидаги ва қурилиш материаллари саноатидаги, банд бўлган ходимларининг ўртача йиллик сони кўпи билан икки юз киши;

- металлга ишлов бериш ва асбобсозлик, ёғочсозлик, мебель саноатидаги, шунингдек қонунчиликда назарда тутилган бошқа саноат-ишлаб чиқариш соҳаларидаги, банд бўлган ходимларининг ўртача йиллик сони кўпи билан юз киши;

- машинасозлик, металлургия, ёқилғи-энергетика ва кимё саноати, қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштириш ва уларни қайта ишлаш, қурилиш ҳамда қонунчиликда назарда тутилган бошқа саноат-ишлаб чиқариш соҳаларидаги, банд бўлган ходимларининг ўртача йиллик сони кўпи билан эллик киши;

- фан, илмий хизмат кўрсатиш, транспорт, алоқа, хизмат кўрсатиш соҳалари (суғурта компанияларидан ташқари), савдо ва умумий овқатланиш ҳамда ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган бошқа соҳаларидаги, банд бўлган ходимларининг ўртача йиллик сони кўпи билан йигирма беш киши бўлган кичик корхоналар.

Тадбиркорлик фаолияти субъектларининг давлат органлари, шу жумладан ҳуқуқни муҳофаза қилувчи ва назорат қилувчи органлар, шунингдек банклар билан ўзаро муносабатларида тадбиркорлик фаолияти субъекти ҳуқуқларининг устуворлиги принципи амал қилиб, унга мувофиқ қонунчиликда тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш билан боғлиқ ҳолда юзага келадиган барча бартараф этиб бўлмайдиган зиддиятлар ва ноаниқликлар тадбиркорлик фаолияти субъектининг фойдасига талқин этилади.

Тадбиркорлик фаолияти субъектларини кредитлаш қонунчиликда белгиланган тартибда амалга оширилади.

Тадбиркорлик фаолияти субъектига кредитлар берилаётганда банклар, бошқа кредит ёки суғурта ташкилотлари кафолат берувчи бўлиши мумкин. Тўловга қобилиятли юридик ва жисмоний шахслар, шунингдек фуқароларнинг ўзини ўзи бошқариш органлари қонунчиликда белгиланган тартибда кафил бўлиши мумкин.

1.2. Бизнес режа нима?



Бизнес режа тўғрисида бир қатор таърифларни келтириш мумкин. Жумладан:

Бизнес режа – бу хўжалик юритувчи субъектнинг ривожланиш стратегиясини белгилаб берадиган асосий ҳужжатлардан биридир. Шу билан бирга у:

корхона раҳбарларига стратегия ҳолатини аниқ белгилашга ёрдам бериб, самарали бошқаришга олиб келади;

бозор иқтисодиёти шароитида бизнесни қандай режалаштириш ва амалга оширишни ўргатади;

ҳақиқий фаолиятни режалаштирилган кўрсаткичлар билан таққослашга ҳам ўз вақтида уларга ўзгартиришлар киритишга ёрдам беради;

корхона фаолияти бўйича керакли ахборотларни банкларга, инвесторларга ва кредиторларга таклиф этади³.

Бизнес режа – корхонанинг ривожланиш режаси бўлиб, у фирманинг янги фаолият доираларини ўзлаштиришни, янги бизнесни ташкил этишни ўз ичига олади. У янги ташкил этилган ҳамда фаолият кўрсатаётган корхоналарни келажак муддатда ривожланишини белгила учун тузилади ва ишлаб чиқилади. Бизнесни режалаштириш бўйича машҳур мутахассис Г. Рейеннинг таърифи бўйича бизнес режа: “Ўзликни тушуниш ва ўзини сотиш” демакдир⁴.

Юқоридагиларни ҳам инобатга олган ҳолда бизнес режа – бу ҳар қандай тадбиркорлик субъектининг шундай муҳим ҳужжатики, унинг ёрдамида тадбиркор ўз бизнесининг яқин ва узоқ келажакдаги ҳолатини, кўрсаткичларини баҳолай олади, иқтисодий ўсишининг маромийлигини назорат қилади, ташқи қарз маблағларини тез фурсатларда жалб қила олади ҳамда стратегик қарорлар қабул қилишда қўл келадиган таҳлилий маълумотларга эга бўлади, дейишимиз мумкин.

Яхши ишлаб чиқилган бизнес режа корхонанинг ўсиб боришига, бозорда муносиб мавқега эришишига, ўз тараққиётининг истиқболларини белгилаб олишга, янги турдаги товарлар ишлаб чиқариш, хизмат турларини яратишда мўлжалларни амалга оширишнинг оптимал усулларини танлаб олишга ёрдам

³ Ваҳобов А.В., Иброҳимов А.Т., Ишонқулов Н.Ф. Молиявий ва бошқарув таҳлили: Дарслик. –Т.: Шарқ. 2005. 92-93-б.

⁴ Йўлдошев Н.К., Юсупов С.Ш., Захидов Г.Э. Менежмент асослари ва бизнес режа: Дарслик. –Т.: Ўзбекистон файласуфлари миллий жамияти нашриёти. 2017. 201-б.

беради. У корхонанинг ички хужжати бўлибгина қолмай, балки ундан ташқи субъектлар – инвесторлар ва кредиторларни таклиф қилишда ҳам фойдаланиш мумкин. Зеро ҳар қандай инвестор ҳам тадбиркор сифатида таваккал қилиб сармоя киритишдан аввал лойиҳанинг пухта ишлаб чиқилганига, унинг самара келтиришига ишоч ҳосил қилмоғи даркор. Шу боис бизнес режа тузишни ўрганиш долзарблигини йўқотмайди.



1.3. Бизнес режа нима мақсадда тузилади?

Бу хужжат фирма фаолиятининг асосий томонларини комплекс тадқиқ қилиш натижаси бўлиб, тадбиркорнинг ўз ишини ташкил қилиши учун иш қуроли ҳисобланади. Бизнес режа ҳам фирма ичидаги, ҳам ундан ташқаридаги ривожланиш истиқболларини баҳолайди. У шериклар, ҳаммуассислар қўллаб-қувватлаши мумкин бўлган қарорлар қабул қилиш учун керак. Ушбу хужжат асосида ҳаётий муҳим масалалар - фойдани тақсимлаш, дивидендлар тўлаш, ишлаб чиқаришнинг ташкилий тузилмаларини такомиллаштириш, шериклар билан муносабатларнинг хусусиятларини ўзгартириш кабилар ҳал қилинади.

Бизнес режа фирма ходимлари учун ҳам муҳим рол ўйнайди, фирма ходимларининг ушбу режани амалга ошириш устидаги ишончли меҳнати иш юритишнинг муҳим шартидир.

У, шунингдек, тадбиркорлик лойиҳасини инвестициялашга қодир бўлган ташқи истеъмолчиларнинг баъзи тоифалари учун ҳам мўлжалланган хужжат ҳисобланади. Инвесторлар, айниқса, режанинг сифатига, уни ташкил қилувчи таркибий қисмларнинг синчиклаб ишлаб чиқилганлиги ва бири-бири билан боғлиқлигига жуда катта талаб билан муносабатда бўладилар.

Бизнес режа учта асосий мақсадга хизмат қилади:

→ у инвесторга ушбу инвестиция лойиҳасига сармоя киритишга арзийдими, деган саволга жавоб беради;

→ лойиҳани бевосита амалга оширувчи шахслар учун ахборот манбаи бўлиб хизмат қилади;

→ кредит бериш тўғрисида қарор қабул қилганда, кредитор қарз олувчининг мавжуд бизнеси ва кредит олгандан кейин унинг ривожланиши тўғрисида тўлиқ маълумот олади.

Бизнес режа куйидаги асосий вазифаларни ҳал қилишга ёрдам беради: корхона мақсадларини аниқ шакллантириш, белгиланган миқдорий кўрсаткичларга эришиш муддатлари, фирма фаолиятининг аниқ йўналишларини белгилаш, мақсадли бозорлар ва фирманинг ушбу бозорлардаги ўрни, фирманинг узок муддатли ва қисқа муддатли мақсадларини, уларга эришиш стратегияси ва тактикасини шакллантириш, стратегияни амалга ошириш учун масъул шахсларни аниқлаш; фирма томонидан истеъмолчиларга таклиф қилинадиган товар ва хизматларнинг таркибини танлаш, уларни яратиш учун ишлаб чиқариш ва савдо харажатларини ҳисоблаш, корхона ходимларининг белгиланган мақсадларга эришиш талабларига мувофиқлигини, уларнинг ишини рағбатлантириш шартларини аниқлаш, бозорни ўрганиш, реклама қилиш, сотишни рағбатлантириш, нархларни белгилаш, мавжуд моддий ресурсларнинг молиявий мувофиқлигини чамалаш, режани амалий амалга оширишга халақит бериши мумкин бўлган қийинчиликларни, "тузоқларни" олдиндан кўриш ва олдини олиш, лойиҳанинг боришини назорат қилиш тизимини ташкил этиш.



1.4. Бизнес режани кимлар тузади?

Бизнес режани яратишда турли соҳа мутахассислари иштирок этишади. Фирма миқёси ва молиявий аҳволидан келиб чиқиб, ҳужжатни ё унинг ходимлари ёки ихтисослашган агентликлар ишлаб чиқади.

Йирик корхоналар, қоида тариқасида, штатсиз маслаҳатчиларни жалб қилган ҳолда ўз мутахассислари ва экспертлардан гуруҳлар шакллантиради. Фирма раҳбарининг бизнес режа тузишдаги иштироки мажбурий (у ёки бу даражада), чунки айнан у тайёрланган ҳужжатни ташқи истеъмолчилар ва потенциал инвесторларга, уларнинг қўллаб-қувватлашларига эришиш ва зарур кредитларни олиш мақсадида тақдим этади. Бу иштирок режани ишлаб чиқиш жараёнига бевосита раҳбарлик қилишда ҳам, энг долзарб ва фойдали вазифаларни қўйишда, режанинг тузилиши ва асосий бўлимларини шакллантиришда, унинг бажарилишини умумий назорат қилишда ҳам намоён бўлади.

Кичик лойиҳаларнинг бизнес режасини тадбиркорнинг ўзи мутахассис-иқтисодчини жалб қилган ҳолда тайёрлаши мумкин. Бу мутахассис бозордаги истиқбол ва талабни тез, малакали баҳолайди, режанинг молиявий кўрсаткичлари

бир-бирига боғлиқ бўлишини амалга оширади, унинг умумий молиявий баҳосини чиқаради. Каттароқ лойиҳалар инженер ходимларнинг иштирокини талаб қилади, чунки иқтисодчи ҳар доим ҳам технологик муаммоларни тўғри ечишга қодир эмас.

Йирик бизнес режа ишлаб чиқишда (масалан, миллий ёки минтақавий даражада ривожлантиришни режалаштиришда) одатда қуйидагилар қатнашадилар: тармоқ иқтисоди бўйича мутахассис (раҳбар сифатида), инженер, инфраструктура бўйича технолог ёки механик, зарурат туғилганда – инженер-қурувчи.

Бизнес режа доимий амал қилувчи ҳужжат ҳисобланади. Бизнес режага уни амалга оширишда юзага келган объектив шароитлардан келиб чиқиб тузатишлар киритилиши мумкин. У мўлжалланаётган муддатлар бутун лойиҳани ёки унинг алоҳида қисмларини амалга ошириш давомийлигига боғлиқ ва одатда бир йилдан беш йилгача муддатга тузилади. Бунда лойиҳани амалга оширишнинг ҳар бир жорий йилини ой ёки чорак бўйича бўлиб режалаштириш тавсия қилинади.

Бизнес режа ишлаб чиқилишининг қиймати унинг мураккаблиги, дастлабки тадқиқотларнинг аниқлиги, зарур ахборотлар ҳажми ва бошқа шакллантирувчи кўрсаткичлардан келиб чиқиб белгиланади. Бундай қийматнинг умум томонидан тан олинган меъёрлари йўқ, шунинг учун ҳужжатнинг нархи буюртмачи ва бажарувчи ўртасида тузилган шартномадан келиб чиқиб ўрнатилади.



Бизнес режа бир қатор талабларга жавоб бериши керак: содда тилдан фойдаланган ҳолда ихчам ва тушунарли тарзда тузилиши; ҳажми компьютерда ёзилган 15-25 саҳифадан ошмаслиги; кенг қамровли бўлиши, яъни лойиҳа бўйича инвесторни қизиқтирган барча маълумотлар киритилиши; реал фактлар ва асосли таклифларга таяниши; тўлиқ характерга эга бўлиши, яъни белгиланган мақсадларга эришиш стратегиясини, ишлаб чиқариш, маркетинг, ташкилий, молиявий режаларни ўз ичига олиши; истикболли характерга эгаллиги, яъни ривожланишнинг узлуксизлигини сақлаб қолган ҳолда кейинги режаларни ишлаб чиқиш имкониятини таъминлаши; ишлаб чиқилган дастурларга тузатишлар киритиш учун мослашувчанликка эга бўлиши ғоятда муҳимдир. Бизнес режанинг

структураси унинг мақсади ва кўламига (ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш, савдо ва бошқа тармоқлардаги фирмалар) қараб фарқ қилиши мумкин.

1.5. Бизнес режа тузишда нималарга эътибор бериш зарур?

Ҳар қандай бизнес ёки тадбиркорлик фаолияти учун бизнес режа тузишда қуйидаги жиҳатларни эътиборга олиш лозим:

- | | |
|---|--|
| 1. Бизнес режа ёзишдан мақсад нима эканлигини аниқлаб олинг | 2. Нима ҳақида ёзишингизни ўйлаб режа тузиб олинг |
| 3. Ўзингиз ҳақингизда маълумот беринг. | 4. Маҳсулот ёки хизматингиз нима эканлигини таърифлаб, тушунтириб беринг |
| 5. Харидор/мижозингиз кимлигини белгилаб беринг | 6. Маҳсулотингизнинг ўзига хос ва бошқалардан ажралиб турувчи жиҳатлари |
| 7. Харидорларингиз маҳсулотингиз учун тахминан қанча пул сарфлашини аниқланг | 8. Бир йилда ўртача қанча маҳсулот ишлаб чиқара олишингиз ҳақида ёзинг |
| 9. Ҳар бир маҳсулотнинг таннархи қанча бўлишини ҳисобланг | 10. Қанча бошланғич сармоя керак бўлишини ёзинг |
| 11. Умуман олганда сизнинг бизнесингиз нимага фойда келтирадиган бўлишини ва қанча вақтда фойда олиб келишни бошлашини далиллар билан ёзинг | 12. Бизнес режангиздаги асосий бўлимларнинг қисқа мазмунини санаб ўтинг |



1.6. Бизнес режа тузиш тамойиллари.

Ҳар қандай мақсадда бизнес режа тузишда қуйидаги тамойилларга асосланиш лозим:

◆ Мақсадлилиқ тамойили – бизнес режа аниқ бир мақсад учун тузилади (масалан, таъсисчиларга келгуси даврдаги кўрсаткичлар ҳақида маълумот бериш, янги инвесторлар жалб этиш, банк кредитидан фойдаланиш кабилар).

◆ Ишончилиқ тамойили – унда келтириладиган маълумотлар ҳамда кўрсаткичлар ишончли, аниқ далиллар ва ҳисоб-китобларга асосланган ҳолда келтирилади.

◆ Мантиқий кетма-кетлик (изчиллик) тамойили – бунда бўлимлар ўртасида ҳам мазмунан, ҳам мантиқан ўзаро боғлиқлик таъминланади.

◆ Мослашувчанлик тамойили – пировард натижа юқори фойда олиш бўланлиги сабабли, бизнес режа тузишда бизнес юритишнинг турли ноқулайликларини, ички ва ташқи омилларини тўлиқ этиборга олган ҳолда бир неча вариантларда ечимлар ишлаб чиқилади.

◆ Ижобий яқун (соф фойдалилик) тамойили – бизнес юритиш ва тадбиркорликнинг асосий мақсади юқори фойдалиликка эришиш бўлганлиги сабабли, бизнес режада ҳам яқунда соф фойда акс этирилади. Ижобий яқун билан чиқмайдиган бизнес режани тузишдан маъно ва манфаат маждуд бўлмайди.



II БЎЛИМ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ХУСУСИЙ ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИНИ КРЕДИТЛАШДА БИЗНЕС РЕЖАНИНГ АМАЛИЙ АҲАМИЯТИ ВА УНИ ТУЗИШ БОСҚИЧЛАРИ

2.1. Бизнес режанинг таркибий қисмлари.

Тадбиркор ўз фаолиятининг бизнес режасини тузишда унинг техник макетини тузиб олади. Унинг таркиби қуйидагилардан иборат бўлади:

Замонавий бизнес режа қуйидаги асосий бўлим ва элементлардан иборат:

- 1) Резюме (бизнес концепцияси);
- 2) Бизнес фаолияти тарихи (тармоқ тавсифи);
- 3) Ташкилот бизнес объектининг хусусиятлари;
- 4) Корхонанинг ишбилармонлик муҳитини таҳлил қилиш;
- 5) Маркетинг режаси (бозор таҳлили);
- 6) Ишлаб чиқариш режаси;
- 7) Ташкилий режа;
- 8) Молиявий режа;
- 9) Хавфни баҳолаш ва суғурта қилиш;
- 10) Иловалар.

Бизнес режанинг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиқиб, унинг бўлимлари ўзгартирилиши, бошқа бўлимлар қўшилиши мумкин.

Энди ҳар бир бўлимларини чуқурроқ кўриб чиқамиз.



2.2. Резюме (бизнес концепцияси).

Резюме - таклиф этилаётган бизнес режанинг асосий қоидаларининг қисқача мазмуни, яъни режалаштирилган бизнесни очиш ёки мавжуд бизнесни ривожлантириш бўйича тадбиркорнинг ўз олдига қўйган мақсадлари ҳақида маълумотлардир.

Амалда резюме бизнес режанинг барча бўлимларини ёзгандан сўнг тузилади, чунки у барча бўлимларнинг энг асосий жиҳатларини ўз ичига олади. Хусусан, бизнес имкониятларини, жозибадорлигини, корхона ва минтақа учун аҳамиятини кўрсатади, молиявий ресурслар, қарз маблағларини қайтаришнинг мумкин бўлган муддати, янги яратиладиган иш ўринлари, кутилаётган фойда, уни тақсимлаш, инвестиция шартлари шулар жумласидан. Резюме таклиф этилаётган бизнеснинг асосий мақсади ва ишлаб чиқилган бизнес режанинг мақсадини ўз ичига олиши керак. Шунингдек, у ким учун мўлжаллаб тузилганлиги кўрсатади: потенциал инвестор ёки кредиторлар учун, потенциал бизнес шериклари ёки акциядорлар учун, ҳаммуассислар, корхона раҳбарияти ёки тадбиркорнинг ўзи учун. Шундай қилиб, резюме (бизнес концепцияси) қуйидаги маълумотларни ўз ичига олади:

- лойиҳанинг ғояси, мақсадлари;
- таклиф этилаётган товарларнинг (хизматларнинг) хусусиятлари, рақобатчиларнинг ўхшаш маҳсулотларига нисбатан афзалликлари;
- белгиланган мақсадларга эришиш стратегияси ва тактикаси;
- ходимларнинг ва етакчи менежерларнинг малакаси;
- талаб ва таклиф прогнозлари, товарларни (хизматларни) сотиш ҳажмлари ва кейинги даврдаги (ой, чорак, йил ва бошқалар) тушумлари миқдори;
- ишлаб чиқаришнинг режалаштирилган таннархи ва молиялаштиришга бўлган эҳтиёж;
- кутилаётган соф фойда, рентабеллик даражаси ва харажатларни қоплаш муддати;
- муваффақиятнинг асосий омиллари (ҳаракат, фаолият усуллари тавсифи) ва бошқалар.



2.3. Бизнес фаолияти тарихи (тармоқ тавсифи).

Ушбу бўлимда корхона, унинг фаолият соҳаси ҳақида асосий маълумотлар келтирилади. У таклиф этилаётган бизнес учун ғояларнинг пайдо бўлишига таъсир қилган асосий воқеаларни, шунингдек, ҳозирги вақтда корхона олдида турган асосий муаммоларни акс эттиради. Фирманинг бозордаги ҳақиқий мавқеи баҳоланади, унинг келажакдаги ривожланиш йўналишлари кўрсатилади. Корхонанинг қисқача тарихини ёритилади, таклиф этилаётган бизнес тури кўрсатилади, шуғулланмоқчи бўлган ёки аввалдан шуғулланаётган фаолиятлар тақдим этилади. Ушбу бўлимда фирма жойлашувининг ижобий, салбий томонлари тавсифланади. Унинг фаолиятига таъсир этувчи асосий омиллар муайян шароитларда кўриб чиқилади. Мазкур бўлим корхонанинг миссиясини, мақсадларини шакллантириш ва бизнес стратегиясини аниқлаш билан юқунланади.



2.4. Ташкилот бизнес объектнинг хусусиятлари.

Бизнес режанинг мазкур бўлимида истеъмолчи нуқтаи назаридан фирма маҳсулотларининг тавсифи келтирилади. Шу мақсадда қуйидаги маълумотлар тақдим этилади:

- Маҳсулот орқали қондириладиган эҳтиёжлар;
- Сифат кўрсаткичлари;
- Иқтисодий кўрсаткичлар;
- Ташқи дизайн;
- Бошқа шунга ўхшаш маҳсулотлар билан таққослаш;
- Патент ҳимояси;
- Экспорт кўрсаткичлари ва унинг имкониятлари;
- Маҳсулотни такомиллаштиришнинг асосий йўналишлари;
- Муваффақиятнинг асосий омиллари.

Маҳсулотнинг асосий мақсади фирма мижозининг эҳтиёжларини қондиришдир. Бизнес режа қўлланилиш соҳасини, функционал хусусиятлар рўйхатини, маҳсулотнинг жозибадорлиги омилларини акс эттиради. Маҳсулотнинг жозибадорлиги омилларига қиймати, сотиб олиш имконияти, нархи, сифати, экологик тозаллиги, тасвири, бренди, шакли, қадокланиши, хизмат муддати ва бошқалар киради. Маҳсулотнинг хоссалари унинг сифат кўрсаткичлари билан боғлиқ - чидамлилиқ, ишончилиқ, фойдаланиш ва таъмирлашнинг соддалиги, хавфсизлиги кабилар. Баъзи сифат кўрсаткичлари микдорий жиҳатдан ифодаланиши мумкин, тегишли маълумотлар бизнес режада келтирилади. Саноат маҳсулотлари сертификатларининг мавжудлиги кўрсатилади. Таклиф этилаётган фирма маҳсулоти ҳамда рақобатчиларнинг шундай маҳсулоти ўртасидаги фарқлар шакллантирилади. Корхонанинг патент ҳуқуқлари, товар белгилари, лицензиялари ва ноу-хаулари мавжудлиги кўрсатилади.

Қолаверса, маҳсулотларни экспорт қилиш имкониятлари, экспортни тавсифловчи асосий кўрсаткичлар (мамлакатлар, сотиш ҳажми, валюта тушуми) келтирилади. Янги товарлар учун бизнес режа маҳсулотнинг янгилик талабларига жавоб беришини кўрсатади. Бу қуйидаги атамалар билан ифодаланиши мумкин: **“бозорда ўхшаши бўлмаган маҳсулот”**, **“шу каби маҳсулотларга нисбатан сезиларли сифат жиҳатидан яхшиланган маҳсулот”**, **“бозорнинг янги маҳсулоти”**.

Ушбу бўлимнинг роли потенциал инвесторга фирма маҳсулоти қандай янги ноёб хусусиятларга эга эканлигини кўрсатиш, харидорларда қизиқиш уйғотишга қодирлигини исботлашдан иборат.

2.5. Корхонанинг ишбилармонлик муҳитини таҳлил қилиш.

Ушбу бўлим, қоида тариқасида, бозорни, ундаги рақобатни ва бошқаларни ўрганиш ва таҳлил қилишга бағишланган. Биринчи навбатда, бозор тадқиқотлари маҳсулот, хизматларнинг бугунги кундаги истеъмолчиларини аниқлаш ва потенциал истеъмолчиларни аниқлашга қаратилган.

Истеъмолчи товарни сотиб олаётганда асосий устуворликлар - сифат, нарх, етказиб бериш муддати ва аниқлиги, етказиб беришнинг ишончилиги, хизмат кўрсатиш кабилардир. Бозор тадқиқоти доирасида бозор сегментацияси амалга оширилади, корхона маҳсулотлари учун бозорларнинг ҳажми ва сифими аниқланади.



2.6. Маркетинг режаси (бозор таҳлили).

Маркетинг - бу юқори фойда олиш учун бозорни ва харидорларнинг реал эҳтиёжларини ҳар томонлама ўрганиш асосида товарларни ишлаб чиқариш, сотиш ва хизматлар кўрсатиш бўйича фирма фаолиятини ташкил этиш тизими бўлиб ҳисобланади.



Маркетингнинг калити икки томонлама ва бир-бирини тўлдирувчи ёндашувдир. Бу ёндашув, бир томондан, корxonанинг барча фаолияти, шу жумладан унинг ишлаб чиқариш дастурларини шакллантириши, илмий-техник тадқиқотлари, капитал қўйилмалари, молиявий ресурслари, ишчи кучи, шунингдек, савдо дастурлари истеъмолчи талабини ва унинг ўзгаришларини чуқур, ишончли билишга асосланиши керак. Ишлаб чиқаришни уларни қондиришга йўналтириш учун қониқтирилмаган мижозлар талабларини аниқлаш керак. Бошқа томондан, бозордаги мавжуд талабга, эҳтиёжлар ва истеъмолчиларнинг хоҳиш-истакларини шакллантиришга фаол таъсир кўрсатиш муҳимдир.

Маркетинг бўлимида қуйидаги саволларга жавоб бериш керак:

- 1) Ушбу саноат бозорининг асосий сегментлари қандай?
- 2) Даромад даражаси, демографик хусусиятлари ва бошқалар бўйича харидорлар қандай гуруҳларга бўлинади?
- 3) Фирма қайси бозор сегментига эътибор қаратади?
- 4) Фирма қандай бозор улушини эгаллашни мақсад қилган?
- 5) У рақибни синишини кутадими ёки ўз жойини топишга ҳаракат қиладими?
- 6) Маҳсулот таннархини ҳисоблашнинг асосий усули қандай?
- 7) Танланган нарх даражаси корхонага қандай соф даромад беради?
- 8) Чегирмалар / имтиёзлар тизими мавжудми?
- 9) Фирма қандай тарқатиш каналларидан фойдаланади? Воситачилар жалб қилинадими ёки компания маҳсулотни бевосита (ўз тармоғи орқали) сотадими?

10) Фирма савдони рағбатлантиришнинг қандай усулларидан фойдаланмоқчи?

11) Товар рекламасини молиялаштириш бюджети қандай аниқланади?

12) Фирма сотувдан кейинги хизматни ташкил қилмоқчимиз?



2.7. Ишлаб чиқариш режаси.

Бизнес-режанинг ушбу бўлими ишлаб чиқариш билан шуғулланадиган фирмалар томонидан тузилади. Ноишлаб чиқариш хусусиятига эга корхоналар учун узок муддатли активларга бўлган эҳтиёж, айланма капитал харажатлари прогнози "Молиявий режа" бўлимида аниқланади.

Тадбиркорлик фаолияти турларига қараб ишлаб чиқариш режаси кўрсатилади. Маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизматлар кўрсатишдаги технологик жараёнларнинг хусусиятлари, кадрлар ва технологияларнинг салоҳияти, маҳсулотларни сақлаш ва ташиш имкониялари, ишлаб чиқарилган маҳсулотларни сотиш истикболлари ва прогнозлаштириш асосида ишлаб чиқариш режаси тузилади.

Ишлаб чиқариш режаси ишлаб чиқариш харажатларининг иқтисодий ҳисоб-китобларини ўз ичига олиши керак. Бундан ташқари, қуйидаги саволларга жавоб бериш керак:

- 1) Асосий ишлаб чиқариш усуллари ва технологиялари қандай?
- 2) Ишлаб чиқариш жараёни, ишлаб чиқариш операциялари умумий тузилиши қандай?
- 3) Операцияларда устунликка эришиш мумкинми?
- 4) Қандай хом ашё ва материаллар керак?
- 5) Корхонанинг асосий етказиб берувчилари кимлар (манзили ва номлари)?
- 6) Критик омиллар аниқланганми (тўсиқлар)?
- 7) Ишлаб чиқаришни амалга ошириш учун қандай қувватлар талаб қилинади? Корхонада аввалдан фойдаланилган қувватлар мавжудми? Уларни кенгайтириш, харажатларни оптималлаштириш, вақт унумдорлигини ошириш учун қандай режалар бор?
- 8) Корхона тежамкорликка таяниши мумкинми?
- 9) Смета харажат таркиби қандай?

10) Ишлаб чиқариш жараёнида кутилмаган вазиятлар қанчалик тез-тез содир бўлади?

11) Сифат назорати қандай амалга оширилади?

12) Мавжуд ва талаб қилинадиган асбоб-ускуналар, уларни етказиб берувчилар тавсифи.

13) Ишлаб чиқариш қаерга жойлаштирилади (ишлаб чиқариш жойлашуви ва географик талаблар), инфратузилма ҳолати қанақа (транспорт, алоқа, коммунал хизматлар)?

14) Бугунги кунда ва келажакда ишлаб чиқариш жараёнини юритиш учун қандай ишчи кучи зарур?

15) Ходимларнинг малакаси зарур талабларга жавоб берадими? ва бошқ.

Хулоса қилсак, бизнес-режани ишлаб чиқувчилар корхона ҳақиқатда керакли миқдордаги маҳсулотни керакли вақт оралиғида ва керакли сифатда ишлаб чиқариши мумкинлигини кўрсата олиши керак.

2.8. Ташкилий режа.

Бизнес-режанинг ушбу бўлимида корхона ва унинг бошқарув тизимига бағишланган кадрлар сиёсати аторофлича баён қилинади. Бўлимнинг тузилиши қуйидагича бўлиши мумкин:

- Ташкилий тузилма;
- Асосий бошқарув ходимлари;
- Профессионал маслаҳатчилар ва хизматлар;
- Ходимлар;
- Корхонанинг кадрлар сиёсати;
- Календар режаси;
- Ижтимоий ривожланиш режаси;
- Фирма фаолиятини ҳуқуқий таъминлаш.



Ташкилий тузилма - корхона олдига қўйилган ишлаб чиқариш, бошқарув мақсадларига эришиш учун ишчиларни бирлаштириш усули ва шаклидир. У

график структура диаграммаларида хужжатлаштирилган, штат жадваллари, ходимлар, корхона бошқарув аппарати бўлинмалари тўғрисидаги низом, лавозим номлари, индивидуал ижрочилар, бошқарув тизими тузилмасида бўғинлар сони, иерархияси, ваколат ва мажбуриятларнинг вертикал, горизонтал тақсимланиш характери билан тавсифланади. Ишлаб чиқаришда қўлланиладиган ташкилий тузилмалар кўпгина омилларга боғлиқ - корхона ҳажми, маблағлар ҳажми, ходимлар сони, фаолият принципи, бозор тузилиши ва бошқалар. Бунда бизнес режа қуйидаги маълумотларни тақдим этади: корхонанинг ишлаб чиқариш ва технологик тузилиши тўғрисида; асосий бўлимларнинг вазифалари тўғрисида; бошқарувнинг ташкилий тузилмаси тўғрисида; фирма хизматлари ва бўлимлари ўртасидаги ўзаро ҳамкорликни мувофиқлаштиришни ташкил этиш тўғрисида; бошқариш тизимини автоматлаштириш бўйича. Ташкилий тузилма корхонанинг мақсадлари ва стратегияларига мувофиқ бўлиши айтилиши мумкин.

2.9. Молиявий режа.

Молиявий режа бўлими жорий молиявий маълумотларни баҳолаш ва бозорларда товарларни сотиш ҳажмини прогноз қилиш асосида фирма фаолиятини молиявий қўллаб-қувватлаш, маблағлардан (ўз ва жалб қилинган) самарали фойдаланиш масалаларини кўриб чиқади. Кутилаётган натижаларни акс эттирувчи ишончли маълумотлар тизими тақдим этилади.

Молиявий фаолият натижасида прогноз асосида менежерни ташвишга соладиган молиявий натижаларга оид асосий саволларга жавоб беришга мўлжалланган. Айнан шу бўлимдан менежер ўзи ишониши мумкин бўлган фойда ва қарз берувчи - потенциал қарз олувчининг қарзга хизмат кўрсатиш қобилияти ҳақида билиб олади.

Молиявий режа қуйидагиларни ўз ичига олади:

► Сотиш ҳажмлари прогнози – келгуси 3 йиллик учун тузилади. Биринчи йил учун маълумотлар ҳар ойда, иккинчиси учун - ҳар чоракда, учинчиси учун - йил давомида сотишнинг умумий миқдорлари берилади. Ишлаб чиқариш ҳажми ва қиймати бўйича акс эттирилади. Бунда зарарсизлик нуқтасини ҳисоблаш тавсия этилади.

► Даромадлар ва харажатларнинг консолидациялашган прогнози (биринчи йил учун ойлик тақсимот билан). Мақсад: корхона фойдаси қандай шаклланиши ва ўзгаришини кўрсатиш. Прогноз ўз ичига қуйидаги кўрсаткичларни олади: - Сотиш ҳажми; - сотилган маҳсулот таннархи; - сотишдан олинган умумий фойда; - турлари бўйича умумий ишлаб чиқариш харажатлари; - солиқлардан олдинги фойда; - даромад солиғи; - соф фойда.

► Касса прогнози - нақд пул тушумлари ва тўловлар режасига асосланади, у лойиҳани амалга ошириш учун зарур бўлган маблағлар миқдорини ўз вақтида тақсимлаш билан аниқлаш имконини беради. Мақсад: маблағларнинг келиб

тушиши ва сарфланишини синхронлаштиришни текшириш. Агар бирор нарса мос келмаса, улар одатда қисқа муддатли кредит олишади. Маблағларнинг кириб келиши маҳсулот сотиш, мулк, устав капиталига бадаллар, кредитлар ҳисобига шаклланади.

► Корхона активлари ва пасивларининг консолидациялашган баланси (лойиҳанинг биринчи йилида ва охирида тузилади).

► Молиявий режанинг муҳим қисми молиялаштириш стратегиясидир. Бу ерда сиз қуйидаги саволларга жавоб беришингиз керак:

1) Лойиҳани амалга ошириш учун қанча маблағ керак?

2) Ушбу инвестициялар қандай манбалардан иборат?

3) Ушбу инвестиция таркиби қандай?

4) Инвестиция қандай мақсадларга сарфланади?

5) Инвестициялардан фойдаланиш корхона рентабеллигини қандай оширади?

6) Биринчи фойда қачон олинади?

7) Инвестицияларнинг рентабеллиги қандай?

Корхонани молиявий таҳлил қилиш учун қуйидаги кўрсаткичлар гуруҳлари қўлланилади: ликвидлик, рентабеллик, тадбиркорлик фаолияти, молиявий барқарорлик, бозор фаолияти.



2.10. Хавфни баҳолаш ва суғурта қилиш.

Хўжалик юритувчи субъектларнинг фаолияти доимо юқори риск ва таваккалчилик билан боғлиқ. Объект ёки фаолиятга қараб рискнинг турли хиллари мавжуд бўлиб, сиёсий, ишлаб чиқариш, мулкый, молиявий, валюта ва бошқа рисклар шулар жумласидан. Бозор муносабатларининг ривожланиши билан бизнес ҳар доим ички ва ташқи муҳитда, ноаниқлик ва ўзгарувчанлик шароитида амалга оширилади. Бу шуни англатадики, кутилган якуний натижанинг фойдалилиги ҳақида доимий ноаниқлик мавжуд, шунинг учун кутилмаган йўқотишлар ва муваффақиятсизликлар хавфи мавжуд. Шундай қилиб, маълум бир натижани умумлаштириб, айтишимиз мумкинки, корхона, унинг

ҳажми ва фаолият кўлаמידан қатъи назар бизнес-режа янги лойиҳаларни яратиш ва ривожланиш учун самарали воситалардан бири ҳисобланади.



2.11. Иловалар.

Бизнес режанинг иловалар бўлимида хўжалик юритувчи субъектнинг фаолиятига доир юридик ва иқтисодий маълумотлар, лицензиялари, маҳсулот сертификатлари, ҳамкорлари, тушунтириш жадваллари, графиклар, умуман, нимани лозим топилса, ҳаммасини киритилиши мумкин.

Шуни алоҳида таъкидлаш керакки, юқорида кўрсатиб ўтилган бўлимлар бизнес режанинг мақсади ва кўламига кўра ҳамда режа тузувчининг фантазиясига асосан ўзгартирилиши мумкин. Лекин ҳар қандай ҳолатда ҳам бўлимлар бир-бири билан ўзаро мантиқий ва узвий боғланиши, улар биргаликда бир бутун бизнес фаолиятини очиб беришга қаратилмоғи даркор. Акс ҳолатда, бизнес режа ўзининг ишончлилигини, мантиқий асосланганлигини, жозибадорлигини йўқотади.



Ш БЎЛИМ. БИЗНЕС РЕЖА ТУЗИШ БЎЙИЧА НАМУНАВИЙ ЛОЙИХАЛАР

Ўзбекистон Республикаси

“ТАСДИКЛАЙМАН”

Якка тартибдаги тадбиркор

_____ 201__ йил
“ ” _____

Тикувчилик фаолиятини
ривожлантириш бўйича кредит олиш учун

БИЗНЕС-РЕЖА



М У Н Д А Р И Ж А :

- 1. ТАДБИРКОР ҲАКИДА МАЪЛУМОТЛАР**
- 2. ЛОЙИҲА МАЗМУНИ ВА ҚИЙМАТИ**
- 3. ЛОЙИҲАНИНГ БОЗОР ШАРОИТИДАГИ ТАҲЛИЛИ.**
- 4. ИНВЕСТИЦИЯ ОЛИБ КИРИШ ДАВРИ**
- 5. ТАШКИЛИЙ РЕЖА.**
- 6. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕЖАСИ.**
- 7. ИШЛАБ ЧИҚАРИШДАГИ ХАРАЖАТЛАР**
- 8. КРЕДИТНИ ҚАЙТАРИЛИШИ.**
- 9. ПУЛ МАБЛАҒЛАРИ ҲАРАКАТИ**

1. ТАДБИРКОР ҲАКИДА МАЪЛУМОТЛАР.

2. ЛОЙИҲА МАЗМУНИ ВА ҚИЙМАТИ.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Фармонлари ва Вазирлар Маҳкамасининг қарорларида маҳсулот ишлаб чиқариш, хизматлар кўрсатиш бўйича бир қатор имтиёзлар берилиб борилмоқда. Шунингдек бугунги куннинг долзарб вазифаларидан бири тадбиркорлик соҳасини ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш фаолиятларини яхшилаш борасида ҳукуматнинг дастурлари ва вазифалари белгиланмоқда. Яқка тартибдаги тадбиркор _____ ҳозирда мақсади ўзининг ички имкониятларидан фойдаланган ҳолда ишлаб чиқариш фаолиятини кенгайтириш, аёллар ҳалати ишлаб чиқаришни ташқил қилишни режалаштирган.

Тадбиркор ҳукуматимиз томонидан яратиб берилган имкониятлардан кенг фойдаланган ҳолда тикувчилик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни ташқил қилишни режалаштирган.

Бундай режани амалга ошириш учун тадбиркор ўз маблағлари етарли булмаганлиги сабабли, Президентимизнинг бир қатор фармонларига асосланиб, 18 ой муддатга 2 450 000 сум кредит олишни режалаштирган.

Ушбу лойиҳа қиймати 2 450 000 сўмни ташқил қилади:

3. ЛОЙИҲАНИНГ БОЗОР ШАРОИТИДАГИ ТАҲЛИЛИ.

Республикамизда олиб борилаётган иқтисодий ислоҳотлар бозор иқтисодиёти шароитида ишлаб чиқаришни ривожлантириш, хизмат кўрсатиш сифатини яхшилаш,

Тадбиркор томонидан ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар бошқа ташқилотлар томонидан таклиф қилинадиган маҳсулотларга нисбатан уртача 15-30% га арзонлаштириш режалаштирмоқда. Бу эса тадбиркорнинг иш фаолиятини тез орада йулга қуйишга олиб келади.

Ҳозирги кунда маҳсулот ишлаб чиқаришни тўхтовсиз олиб бориш ва бозордаги мавжуд рақобатга бардош бериш бир неча тикув машиналарига эҳтиёж сезмоқда.

Тадбиркор ишлаб чиқаришни ва ишлаб чиқариладиган маҳсулотни сотилишини мунтазам таъминлаш мақсадида утказилган маркетинг изланишлар натижасида 1 дона аёллар ҳалатини 10000 сумдан етказиб бериш билан уз ҳаридорлар сонини қупайтириш имкони мавжудлигини аниқлаган.

4. ИНВЕСТИЦИЯ ОЛИБ КИРИШ ДАВРИ

Юкорида айтилганидек тадбиркор ўз иш фаолиятини кенгайтириш жараёнида қўшимча маблағга эҳтиёж сезилмоқда.

Тадбиркор 2 450 000 сўмга тикув машинаси ва хом-ашё сотиб олишни режалаштирган.

Ишлаб чиқариш фаолияти учун тадбиркор ўзига қарашли бўлган бинони ажратади.

Қуйидаги жадвалда тадбиркор томонидан олиб кириладиган инвестиция даврларини кўриб ўтамыз:

№	Олиб кириладиган инвестиция номи	Узлаштириш даври	Суммаси
1	1 дона тикув машинаси сотиб олиб ишлаб чиқаришни ташкил қилиш	Кредит ажратилган муддатдан 2 hafta	1 800 000 сум
3	Хом ашё сотиб олишга	Кредит ажратилган муддатдан 1 ой	650 000 сум
	ЖАМИ		2 450 000 сум

5. ТАШКИЛИЙ РЕЖА.

Тадбиркор оила аъзолари ва шогирдлари билан иш фаолияти олиб боради.

6. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕЖАСИ.

Тадбиркор томонидан йўлга қўйилган дастгоҳларнинг сифатли ва юксак ишлаб чиқариши қуввати билан юқори ўринда туради.

Тадбиркор бир кунда 2-3 донагача аёллар халати тикиш қувватига эга.

Ишлаб чиқариш қуввати 1-сменада, 8 соат иш куни, ойига 25 иш куни, йилига 300 иш куни учун хисобланди.

7. ИШЛАБ ЧИҚАРИШДАГИ ХАРАЖАТЛАР

Тадбиркор маҳсулот ишлаб чиқаришда асосан материал, ип каби хом-ашёлардан фойдаланади. Дастлаб ушбу харажатларни, яъни тадбиркор бир дона маҳсулот учун, сунгра 1 ойлик ва йиллик харажатларини кўриб чиқамиз.

(сум)

Хом-ашё номи	Улчов бирлиги	Бир кунлик сарф миқдори	Нархи	Суммаси
Материал	метр	0,45	16452	7403,4
ип	кг	0,1	1000	100
Бошқа қушимча материаллар				400
ЖАМИ				7903,4

Ойлик ва йиллик сарф эса қуйидагича

Хом-ашё номи	Улчов бирлиги	Нархи, минг сум	Бир ойлик сарф харажат миқдори	Бир ойлик сарф харажат, минг сум	Бир йиллик сарф харажат миқдори	Бир йиллик сарф харажат, минг сум
Материал	метр	16,452	11,25	185,09	135	2221,02
ип	кг	1	2,5	2,5	30	30
Бошқа қушимча материаллар				10		120
Жами				197,59		2371,02

Тадбиркор бир кунда 32 кВт электр энергияси сарфлайди. Электр энергия нархи 62,50 сум миқдорида белгиланган.

№	Коммунал харажат номи	Ўлчов бирлиги	Нархи	Бир ойлик сарф харажат миқдори	Бир ойлик сарф харажат, сум	Бир йиллик сарф харажат, Сум
1	Электр энергия	кВт	62,5	800	50000	600000

Тадбиркор тула қувват билан ишлашда қуйидаги сотиш хажмини амалга оширади

Маҳсулот номи	Улчов бирлиги	Нархи	Бир ойда ишлаб чиқариш хажми	Бир ойлик тушум, сум	Бир йилда ишлаб чиқариш хажми	Бир ойлик тушум, минг сум
---------------	---------------	-------	------------------------------	----------------------	-------------------------------	---------------------------

Аёллар халати	дона	10000	50	500000	600	6000
---------------	------	-------	----	--------	-----	------

8. КРЕДИТНИ ҚАЙТАРИЛИШИ.

Тадбиркор кредит уюшмадан олинган 1 000 000 сум 1 йил давомида қайтарилиб борилади. Кредит йилига 48 % устамаси билан, кредит фоизлари ҳар ойда туланади, кредит олингандан сунг сунг ҳар ойда қайтариб борилади. Жами кредит 1 йил давомида ҳар ойда кредит қайтариш жадвалига асосан қайтаришни режалаштирилмоқда. Кредит қайтариш жадвали қуйидаги жадвалда кўрсатилган.

Oylar	Davr boshiga kredit qoldig'i	Qaytariladigan kredit tani	% to'lovlari	Jami to'lov	Davr oxiriga kredit qoldig'i
1	2 450 000	136111	6125	142236	2 313 889
2	2 313 889	136111	5785	141896	2 177 778
3	2 177 778	136111	5444	141556	2 041 667
4	2 041 667	136111	5104	141215	1 905 556
5	1 905 556	136111	4764	140875	1 769 444
6	1 769 444	136111	4424	140535	1 633 333
7	1 633 333	136111	4083	140194	1 497 222
8	1 497 222	136111	3743	139854	1 361 111
9	1 361 111	136111	3403	139514	1 225 000
10	1 225 000	136111	3063	139174	1 088 889
11	1 088 889	136111	2722	138833	952 778
12	952 778	136111	2382	138493	816 667
13	816 667	136111	2042	138153	680 556
14	680 556	136111	1701	137813	544 444
15	544 444	136111	1361	137472	408 333
16	408 333	136111	1021	137132	272 222
17	272 222	136111	681	136792	136 111
18	136 111	136111	340	136451	0

9. МОЛИЯВИЙ РЕЖА

Жами ташқи ва ички бозордан сотишдан бир йилда **6 000 000** сумлик тушум булиб, ишлаб чиқариш харажатлари **3 211 020** минг сум булиши кутилмоқда. Сотиш ва маъмурий харажатларни, барча солиқлар, асосий кредит карзи, фоизлар ва бошқа тўловлар тулангандан сунг соф фойда йил якунларига кура **2 788 980** минг сумни ташқил килади.

Молиявий кўрсаткичлар қуйидаги жадвалда кўрсатилади

№	Харажат номи	Бир ойда, сум	Бир йилда, сум
---	--------------	---------------	----------------

	Хом ашё	197 585,0	2 371 020,0
	Коммунал харажатлар	50 000,00	600 000,0
	Транспорт харажатлари	10 000,00	120 000,0
	Кўзда тутилмаган харажатлар	10 000,00	120 000,0
I	Маҳсулот етиштириш таннархи	267 585,0	3 211 020,0
II	Тўла таннарх	267 585,0	3 211 020,0
	Солиқ тўлови	-	-
III	Етиштирилган маҳсулотдан тушган тушум	500 000,0	6 000 000,0
IV	Фаолиятдан кўрилган фойда	232 415,0	2 788 980,0

Корхонанинг кредитни қайтаргандан сўнги фойдасини алоҳида кўриб чикамиз.

№	Кўрсаткичлар	12 ой	18 ой
1.	Ялпи тушум	6 000 000,0	3 000 000,0
2.	Тўла таннарх	3 211 020,0	1 605 510
3.	Кредит фоизи	260 000,0	130 000
4.	Фойда	2 528 980,0	1 264 490
5.	Солиқ тўлови	0	0
6.	Кредит қайтарилиши	1 684 375	1 185 510
7.	Тадбиркор ихтиёрида колган фойда	844605	78 980

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики тадбиркор олган кредит маблағини ўз вақтида қайтаради ва қайтариб **923 585** минг сум фойдага эга бўлади.

Якка тартибдаги

тадбиркор

Ўзбекистон Республикаси
_____ ВИЛОЯТИ

“ТАСДИҚЛАЙМАН”
«_____»х/к раҳбари



_____х/к раҳбари

_____НИНГ

**БАЛИҚЧИЛИКНИ РИВОЖЛАНТИРИШ
БЎЙИЧА ТАЙЁРЛАНГАН**

БИЗНЕС-РЕЖАСИ

КИРИШ

Тадбиркорнинг шу фаолият билан шуғулланишига Ўзбекистон Республикаси Президенти тадбиркорликни ривожлантириш тўғрисидаги Вазирлар Маҳкамасининг “Кичик бизнес субъектларини қўллаб-қувватлаш тўғрисида”ги қарори асос бўлмоқда.

Шу сабабли тадбиркорлар сафи йилдан-йилга кўпайиб, халқ хўжалигининг турли соҳаларида фаолият кўрсатмоқдалар ва бу эса мамлакатимизда катта ўзгаришларга сабаб бўлмоқда. Бундай ўзгаришларнинг ёрқин мисоли сифатида кўз ўнгимизда олиб борилаётган қурилиш ва ободонлаштириш ишлари, қишлоқ хўжалигидаги деҳқон фермер хўжаликлари томонидан етиштирилаётган пахта, буғдой, гўшт-сут, кондитер маҳсулотлари, тадбиркорлар томонидан ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлардир.

Тадбиркорлар томонидан етиштирилаётган халқ истеъмол моллари, кондитер маҳсулотлари, гўшт ва консерва маҳсулотлари ички бозорларни тўлдириш билан биргаликда аҳолининг бундай маҳсулотларга бўлган талабини қондиришга замин яратмоқда.

ХУСУСИЙ КОРХОНА ТЎҒРИСИДА МАЪЛУМОТ

• Корхонанинг тўлиқ номи	" _____ " хусусий корхонаси
• Ташкил топган вақти	_____ йил _____ № _____ сон билан _____ Давлат хизматлари марказидан давлат рўйхатидан ўтган
• Корхона раҳбари Ф.И.Ш.	_____
• Паспорт маълумотлари	_____ вилояти _____ шаҳар _____ йилда ИИБ томонидан берилган
• Асосий фаолият тури	Балиқчилик билан шуғулланиш
• Хизмат кўрсатувчи банк	
• МФО	
• СТИР	
• Юридик манзили	_____ вилояти _____ шаҳар _____ маҳалласи

МОЛИЯЛАШТИРИШ МАНБАЛАРИ

Ушбу лойиҳани молиялаштириш Ўзбекистон Республикаси
_____ банкининг Низомига асосан банк маблағи ҳисобига
амалга оширилади.

МОЛИЯЛАШТИРИШ СХЕМАСИ

- **Кредит берувчи банк** - Микрокредит банк
- **Кредит тизими** - Банк маблағи ҳисобидан

МОЛИЯЛАШТИРИШ ШАРТЛАРИ

- **Кредит категорияси** - микрокредит;
- **Ўз маблағи ҳисобидан** - 6 580 000 сўм
- **Кредит суммаси** - 15 млн.сўм
- **Кредит фоизи** - 24% (йиллик)
- **Кредитдан фойдаланиш муддати** - 2 йил

ЛОЙИҲАНИНГ МАЗМУНИ

Лойиҳа ғояси шундан иборатки, балиқ турлари, балиқ маҳсулотларини ва балиқчиликни ривожлантириш мақсадида, яъни тадбиркор ўзига тегишли бўлган хўжаликда балиқчиликни ривожлантириш учун молиялаштириш манбаларидан кредит олиш орқали балиқ турлари ва озуқа маҳсулотларини харид қилиш режасини ишлаб чиқди.

ЛОЙИҲАНИ АМАЛГА ОШИРИШДАГИ АСОСИЙ ОМИЛЛАР

Лойиҳани муваффақиятли амалга оширишда бир қатор муҳим омиллар мавжуд, жумладан:

1. Ҳукуматимиз томонидан тадбиркорликка кенг йўл очиб берилганлиги.
2. Тадбиркорнинг балиқ етиштириш ҳамда балиқчиликни ривожлантириш учун етарли тажрибага эга эканлиги.
3. Тадбиркорнинг балиқчилик фаолияти билан шуғулланиши учун шароитларнинг мавжудлиги.
4. Балиқ гўшти ва консерва маҳсулотларига бўлган талабнинг доимий юқорилиги.
5. Кредит манбаларининг мавжудлиги.

КРЕДИТ МАБЛАҒЛАРИНИНГ ИШЛАТИЛИШИ

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Сони	Нархи	Жами сумма
Майда балиқларни сотиб олиш учун 2 гр ерга:					
1	Чавоқ толстолоб	кг	500	9000	4 500 000
2	Сазан	кг	200	15 000	3 000 000
3	Амур	кг	150	14 000	2 800 000
	Жами:				10 300 000
Озуқа маҳсулотларини сотиб олиш учун:					
1	Гўнг	Тн	12	80 000	960 000
2	Омухта ем	тн	12	800	9 600 000
3	Одий супер фосфат	кг	500	500	250 000
4	Амиакли слитра	кг	500	340	170 000
5	Гранула супер фосфат	кг	500	400	200 000
6	Иккиламчи супер фосфат	кг	250	400	100 000
	Жами:				11 280 000
	Хаммаси:				21 580 000

ТАДБИРКОРНИНГ БАЛИҚЧИЛИК БИЛАН ШУҒУЛЛАНИШ ЖОЙИ

Тадбиркорнинг балиқчилик билан шуғулланиши учун жойи
_____ вилояти,
шаҳар _____ да амалга оширилади.

МУҲАНДИСЛИК КОММУНИКАЦИЯЛАРИ БИЛАН ТАЪМИНЛАНГАНЛИГИ

Тадбиркорнинг балиқчиликни ривожлантириш учун ҳамма шароитларга эга ва инженерлик коммуникациялари билан таъминланган, жумладан:

- Электроэнергия таъминот - мавжуд.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ПРОГРАММАСИ

Тадбиркорнинг йиллик ишлаб чиқариш режасини қуйидагича белгилайди:

- Бир йиллик иш кунлари - 300 кун;
- Иш режими - узлуксиз

МАҲСУЛОТЛАРГА БЎЛГАН ТАЛАБ, ТАКЛИФ ВА

ЭҲТИЁЖ БОЗОРИ

Бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнес субъектларининг ишлаб чиқараётган маҳсулотлари ҳажми йилдан-йилга ортиб бормоқда, шу жумладан, нон маҳсулотларига бўлган талаб доимий юқори ва барқарордир.

Асосий истеъмолчилар қуйидагилар:

- _____ шаҳри аҳолиси;
- Вилюятимизаҳолиси;
- Савдо дўконлари;
- Гўшт ва консерва ишловчи корхоналар.

1 - йилга

ТАДБИРКОРНИНГ ЙИЛЛИК МАҲСУЛОТЛАРИНИ СОТИШ РЕЖАСИ ВА ДАРОМАДИ

(1-йилда 300 кун)

№	Маҳсулот номи	Ўлчов бирлиги	Сони	1 йил учун маҳсулдорлик (кг)	Нархи	Жами сумма йил охирига
1	Чавоқ толстолоб	кг	500	12 500	3 000	37 500 000
2	Сазан	кг	200	5 000	6 000	30 000 000
3	Амур	кг	150	3 750	4 500	16 875 000
	Жами:					84 375 000

2 - йилга

ТАДБИРКОРНИНГ ЙИЛЛИК МАҲСУЛОТЛАРИНИ СОТИШ РЕЖАСИ ВА ДАРОМАДИ

(2-йилда 300 кун)

№	Маҳсулот номи	Ўлчов бирлиги	Сони	1 йил учун маҳсулдорлик (кг)	Нархи	Жами сумма йил охирига
1	Чавоқ толстолоб	кг	500	12 500	3 000	37 500 000
2	Сазан	кг	200	5 000	6 000	30 000 000
3	Амур	кг	150	3 750	4 500	16 875 000
	Жами:					84 375 000

ЖАМИ
ТАДБИРКОРНИНГ ЙИЛЛИК МАҲСУЛОТЛАРИНИ СОТИШ
РЕЖАСИ ВА ДАРОМАДИ

№	Маҳсулот номи	1-йил	2-йил
1	Балиқ	84 375 000	84 375 000
	Ж а м и :	84 375 000	84 375 000

ТАДБИРКОРНИНГ ФАОЛИЯТИ ДАВОМИДА КУТИЛАЁТГАН
ХАРАЖАТЛАР

Тадбиркорнинг балиқчиликни ривожлантириш жараёнида куйидаги харажатлар кўзда тутилган:

- балиқ маҳсулотларини сотиб олиш харажатлари;
- озуқа маҳсулотларини сотиб олиш харажатлари;
- ишчи кучи харажатлари;
- коммунал тўловлари;
- маркетинг харажатлари;
- ветеринария хизматлари;
- транспорт харажатлари;
- кўзда тутилмаган харажатлар.

ОЗУҚА МАҲСУЛОТЛАРИНИ СОТИБ ОЛИШХАРАЖАТЛАРИ

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Сони	Нархи	Жами сумма
Майда балиқларни сотиб олиш учун:					
1	Чавоқ толстолоб	Кг	500	9 000	4 500 000
2	Сазан	Кг	200	15 000	3 000 000
3	Амур	Кг	150	14 000	2 800 000
	Жами:				10 300 000
Озуқа маҳсулотларини сотиб олиш учун:					
1	Гўнг	Тн	12	80 000	960 000
2	Омухта ем	тн	12	800	9 600 000
3	Оддий супер фосфат	Кг	500	500	250 000
4	Амиакли слитра	Кг	500	340	170 000
5	Гранула супер фосфат	Кг	500	400	200 000
6	Иккиламчи супер фосфат	Кг	250	400	100 000
	Жами:				11 280 000
	Хаммаси:				21 580 000

ИШ ХАҚИГА САРФЛАНАДИГАН ХАРАЖАТЛАР

№	Ишчилар	Сони	1 кишига	Иш хақи		Жами суммаси
				1 ойда	1 йилда	
1	Директор	1	300 000	300 000	3 600 000	3 600 000
2	Ҳисобчи	1	180 000	180 000	2 160 000	2 160 000
3	Ишчилар	5	150 000	750 000	9 000 000	9 000 000
	Жами:	7				14 760 000

КОММУНАЛ ТЎЛОВЛАРИ

Йиллар	Ресурс номи	Ўлчов бирлиги	Кунлик меъёрий с арф	Ойлик сарф	Йиллик сарф	Нархи	Суммаси
1 йил	Электроэнергия	кВт	50	1 500	18 000	83,60	1 504 800
	Жами	х	х	х	х	Х	1 504 800
2 йил	Электроэнергия	кВт	55	1 650	19 800	83,60	1 655 280
	Жами	х	х	х	х	Х	1 655 280
	Жами	х	х	х	х	х	4 965 840

МАРКЕТИНГ ХАРАЖАТЛАРИ

№	Номи	1-йил	2-йил
1	Маркетинг харажатлари	50 000	100 000

ТЎЛИҚ БЎЛАДИГАН ХАРАЖАТЛАР

№	Номи	1-йил	2-йил
1	Балиқ маҳсулотларини сотиб олиш учун	10 300 000	10 300 000
2	Озуқа маҳсулотларини сотиб олиш учун	11 280 000	11 280 000
3	Иш хақи харажатлари	14 760 000	14 760 000
4	Коммунал тўловлари	1 504 800	1 655 280
5	Ветеринария хизматлари	100 000	150 000
6	Маркетинг харажатлари	50 000	100 000
7	Транспорт харажатлари	100 000	150 000
8	Кўзда тутилмаган харажатлар	250 000	300 000
9	Ўз маблағи ҳисоби	6 580 000	-
	Жами:	44 924 800	38 695 280

КРЕДИТНИ ҚАЙТАРИШ ЖАДВАЛИ

№	Номи	1-йил	2-йил
1	Кредит миқдори	15 000 000	7 500 000
2	Асосий қарз тўловлари	7 500 000	7 500 000
3	Фоиз тўловлари (7 % йиллик)	1 050 000	525 000
4	Кредитни йил охиридаги қолдиқ миқдори	7 500 000	100%

НАМУНАВИЙ БИЗНЕС РЕЖА УЧУН БИЗНЕС ҒОЯЛАР

Қ
У
Ё
Н
Ч
И
Л
И
К



30 МЛН. СЎМ КРЕДИТ ҲИСОБИГА АМАЛГА ОШИРИЛАДИГАН ЛОЙИҲА

12 бош она қуён ва 4 бош эркак қуён - 2 400 000 сўм
4 дона қуён кафаси (1 500 000 сўмдан) - 6 000 000 сўм
Қуён озукаси (гранула) олиш учун - 21 600 000 сўм
Жами - 30 000 000 сўм

- ✓ Бир дона қуённинг ўртача нархи - 150 000 сўм
- ✓ Ҳар йили 420 тадан 500 тагача насл олиш мумкин
- ✓ Тайёр бўлиши учун кетадиган муддат – 3 ой
- ✓ Емнинг ўртача нархи 1 кг – 3 000 сўм. Дастлабки озуқа захираси 20 ойга етади
- ✓ Бир дона қуён тайёр бўлгунча 9 кг озуқа истеъмол қилади. Кунлик меъёр ҳар бир қуёнга 100 граммдан
- ✓ 3 кг бўлган бир дона қуён учун кетадиган ўртача харажат 41 000 сўм
- ✓ 1 кг қуён гўштини 25 000 сўмдан ва терисини 5 000 сўмдан сотиш мумкин
- ✓ Ўртача бир ойдаги соф фойда – 480 минг сўм



(сўмда)

№	Кўрсаткичлар	1 йил	2 йил	3 йил	Жами
1	Қуён гушти ва терисини сотишдан даромад	18 480 000	23 100 000	27 720 000	69 300 000
2	Қуён озукаси (гранула)га харажат	0	4 536 000	13 068 000	17 604 000
3	Кредит тўлови	8 344 110	13 508 384	12 529 973	34 382 467
	Соф фойда	10 135 890	5 055 616	2 122 027	17 313 533



6.2 МЛН.СЎМ КРЕДИТ ҲИСОБИГА АМАЛГА ОШИРИЛАДИГАН ЛОЙИҲА

- ✓ 1 дона бедананинг ўртача нархи - 800 сўм
- ✓ 1 дона бедана катагининг ўртача нархи - 2000 сўм (бир марта сотиб олинади)
- ✓ Тайёр бўлиши учун кетадиган муддат – 35-40 кун
- ✓ Емнинг ўртача нархи 1 кг – 3000-4200 сўм (ўртача 3 600 сўм)
- ✓ Бир дона бедана тайёр бўлгунча 0,9 кг озуқа (ем) истеъмол қилади
- ✓ Беданани боқиш жараёнида кўшимча харажатлар – 100 сўмни (бир донага)
- ✓ Бедана 35-40 кунда тайёр бўлишини инobatга олиб 1 йилда 9 марта 1 000 донадан олиб боқиб сотиш мумкин. Бир дона бедана гўшти ўртача 5 000 сўмдан сотилади



(минг сўмда)

Т/р	Номи	1-ойда	1-йил	2-йил	3-йил	жами
А						
Харажатлар						
1	1 000 дона бедана ва вакцина сотиб олиш	900	8 100	8 100	8 100	24 3000
2	Омухта ем(кг)	3 240	29 160	29 160	29 160	87 480
3	Бедана катагини сотиб олиш харажат	2 000	2 000			
4	Кредит тўлови	33	1 381	2 247	2 087	5 715
Жами харажатлар		6 173	40 641	39 507	39 347	119 495
Б						
Даромад						
1	Бедана гуштини сотишдан тушгун тушум	5 000	45 000	45 000	45 000	135 000
С			4 359	5 493	5 653	15 505

Ўртача 1 ойлик фойда 430 минг сўм



АСАЛАРИЧИЛИК

4 900 000 сўм кредит ҳисобига амалга ошириладиган лойиҳа

Шундан: 7 дона асалари яшиклари хар бири 400 000 сўмдан жами 2 800 000 сўм;

7 дона асалари оилалари хар бири 300 000 сўмдан жами 2 100 000 сўм.

Жами – 4 900 000 сўм.

- 1 дона асалари яшиги учун ўртача 2000 сўмдан асалари дори-дармонлари талаб қилинади;
- 1 дона асалари яшиги учун ўртача 24 000 сўмдан рамка деталлари ўрнатилади;
- 1 дона асалари яшиги учун ўртача 42 000 сўм мумпардалар қўйилади;
- Асалари яшигидаги асал маҳсулотларини олиш учун тутатгич сотиб олиш учун 64 000 сўм сарфланади.
- Йил давомида 1 дона асалари яшиклари оилалари учун ўртача 5 кгдан шакар озуқа сифатида берилади.
- Йил давомида асаларилар учун 1 дона асалари яшикларидан ўртача ҳисобда 15 кгдан асал маҳсулотлари тортиб олинади.
- Етиштирилган асал маҳсулотларининг ўртача нархлари 25000 сўмдан 30 000 сўмгачани ташкил қилади.

Асал маҳсулотларини етиштириш учун олинган даромадлар ва харажатлар ҳисоби

№	Курсаткичлар	1 йил	2 йил	3 йил	ЖАМИ
1	Асалари маҳсулотларини сотишдан олинган даромад (сўм)	2 625 000	3 600 000	3 840 000	10 065 000
2	Асалари маҳсулотларини етиштириш учун қилинган харажатлар (сўм)	715 000	723 000	728 000	2 166 000
3	Кредит тўлови (сўм)	1 290 000	2 300 000	2 246 000	5 836 000
	Соф фойда (сўм)	620 000	577 000	866 000	2 063 000

Асаларилар 3 йилда 18 ой иш фаолиятида бўлди. Шундан келиб чиқиб, ўртача 1 ойлик соф фойда 114 600 сўмни ташкил қилади. Ушбу кредит ҳисобига сотиб олинган асалари оилалари ва яшиклар 3 йилдан сўнг 2 063 000 сўм соф фойда олади. 7 дона асалари яшиклари ва оилалари кредит олган фукарога қолади.



"Помидор ва бодринг етиштириш учун
иссиқхона ташкил қилиш"



Лойиҳанинг мақсади: Умумий майдони 3000,00 кв.м. га эга бўлган иссиқхона ташкил қилиб, аҳолига сифатли ва мазали қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етказиб бериш ва ушбу фаолиятдан фойда олиш.



Яратиладиган иш ўринлари сони: 3 та.



Иссиқхона қуввати:
1 йилда 153 тонна қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари, шу жумладан 108 тонна помидор ва 45 тонна бодринг



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс:
38 100 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Иссиқхона учун қувурлар ва котел
23 000



Қуриш ва мантаж ишлари
7 000



Уруғлар ва минерал ўғитлар
3500



Ёқилғи (кўмир)
40 тонна
4 600



Лойиҳани қопланиш муддати
13-14 ой



Лойиҳани рентабеллиги
42 %

"Сутчилик фермасини ташкил қилиш"



Лойиҳанинг мақсади: Сутчилик фермасини ташкил қилиб, аҳоли ва сутни қайта ишловчи корхоналарни сифатли сўт билан таъминлаш ва доромад олиш.



Яратиладиган иш ўринлари сони: 3 та.



Сутчилик фермасини йиллик ишлаб чиқариш қуввати: 122 тонна сўт



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс:
55 150 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Йирик шохли мол (Симментал) 20 та
35 000



Молхонани қуриш
10 000



Ем
10 150



Лойиҳани қопланиш муддати
19-20 ой



Лойиҳани рентабеллиги
62,4 %

"Темир махсулотларини ишлаб чиқиш
цеҳини ташкил этиш"



Лойиҳанинг мақсади: Темир махсулотларини ишлаб чиқиш цеҳини ташкил этиб, аҳолига сифатли ва арзон темир махсулотларини (дорбоза, эшик, панжара, соябон ва бошқалар) тақлиф этиш ва фаолиятдан даромад олиш.



Яратиладиган иш ўринлари сони:
4 та.



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс:
12 000 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Ускуналар (сварка, балгарка, кесиш
асбоблари ва бошқалар)
10 000



Ишлаб чиқариш
цеҳини таъмирлаш
2 000



Лойиҳани қопланиш муддати
13 ой



Лойиҳани рентабеллиги
20 %

"Қандолат махсулотларини ишлаб
чиқариш цеҳини ташкил қилиш"



Лойиҳанинг мақсади: Қандолат махсулотларини ишлаб чиқиш цеҳини ташкил этиб, аҳолига сифатли ва арзон ширинликларни (тортлар) етказиб бериш ва фаолиятдан даромад олиш.



Яратиладиган иш ўринлари сони: 5 та.



Ойлик ишлаб чиқариш қуввати:
500 дона торт



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс:
21 000 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Қандолат махсулотларини
ишлаб чиқариш ўскунаси
15 000



Ишлаб чиқариш
цеҳини таъмирлаш
2 500



Хом-ашё
2 000



Лойиҳани қопланиш муддати
15 ой



Лойиҳани рентабеллиги
29 %

"Полиграфия хизматини ташкил этиш"



Лойиҳанинг мақсади: Полиграфия хизматини ташкил этиш ва фаолиятдан даромад олиш.



Яратиладиган иш ўринлари сони:
3 та.



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс:
25 500 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Полиграфия ускунаси
20 000



Хом-ашё
5 000



Ижара хақи
500



Лойиҳани қопланиш мuddати
16 ой



Лойиҳани рентабеллиги
32 %

"Мебель ишлаб чиқариш цехини ташкил қилиш"



Лойиҳанинг мақсади: Мебель ишлаб чиқариш цехини ташкил этиб, аҳолига сифатли ва арзон мебелларни тақлиф этиш ва фаолиятдан даромад олиш.



Яратиладиган иш ўринлари сони: 8 та.



Ойлик ишлаб чиқариш қуввати:
50 дона юмшоқ мебель



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс:
39 000 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Мебель маҳсулотларини ишлаб чиқариш ускунаси
30 000



Ишлаб чиқариш цехини таъмирлаш
1 500



Хом ашё
7 000



Ижара хақи
500



Лойиҳани қопланиш мuddати
8 ой



Лойиҳани рентабеллиги
26,5 %

"Меҳмонлар учун замонавий
Хостел ташкил этиш"



Лойиҳанинг мақсади: 30 кишилик замонавий "Хостел" ташкил этиш ва фаолиятдан даромад олиш.



Яратиладиган иш ўринлари сони: 5 та.



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс:
20 500 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Хостел учун мебель,
техника ва бошқа жихозлар
15 000



Хостел учун мўлжалланган
бинони таъмирлаш ва жихозлаш
4 000



Ижара хақи
500



Реклама хизмати
500



Лойиҳани қоплаиш муддати
25-26 ой



Лойиҳани рентабеллиги
66 %

"Гўзаллик салони ва сартарошхона
ташкил қилиш"



Лойиҳанинг мақсади: Гўзаллик салони ва сартарошхона ташкил қилиб, аҳолига сифатли хизмат кўрсатиш ва даромад олиш.



Яратиладиган иш ўринлари сони: 6 та.



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс:
13 000 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Мебель ва
сартарошхона жихозлари
10 000



Салонни таъмирлаш
ва жихозлаш ишларини учун
3 000



Ижара ҳаққи
300



Лойиҳани қоплаиш муддати
11-12 ой



Лойиҳани рентабеллиги
54 %

"Умум овқатланиш шохобчасини ташкил этиш"



Лойиҳанинг мақсади: Умум овқатланиш шохобчасини ташкил қилиш ва турли хилдаги тез тайёрланадиган таомлари (хотдог, гамбургер, лаваш, тостер ва х.қ. лар) тайёрлаш ва фаолиятдан доромад олиш.



Яратиладиган иш ўринлари сони: 6 та.



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс: 12 500 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Умум овқатланиш шохобчаси ўқчуналарининг нархи
10 000



Шохобчани жиҳозлаш ва таъмирлаш
2 000



Ижара ҳаққи
500

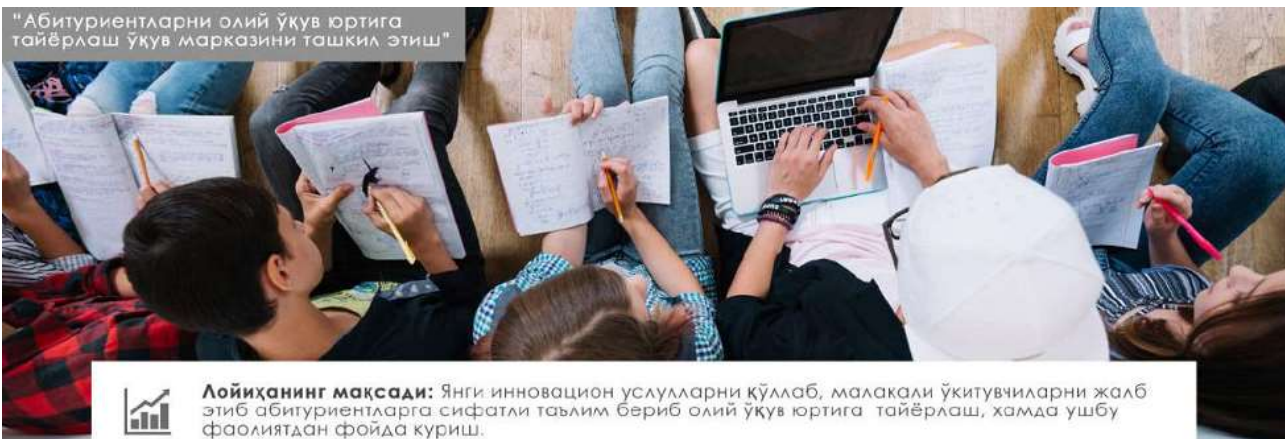


Лойиҳани қопланиш мuddати
9-10 ой



Лойиҳани рентабеллиги
26 %

"Абитуриентларни олий ўқув юртига тайёрлаш ўқув марказини ташкил этиш"



Лойиҳанинг мақсади: Янги инновацион услулларни қўллаб, малакали ўқитувчиларни жалб этиб абитуриентларга сифатли таълим бериб олий ўқув юртига тайёрлаш, ҳамда ушбу фаолиятдан фойда куриш.



Яратиладиган иш ўринлари сони: 8 та.



Ўқув маркази сигими: 120 та бола



Лойиҳани амалга ошириш учун керак бўладиган молиявий ресурс: 17 500 АҚШ доллари эквивалентида.

Инвестиция харажатлари (АҚШ доллари эквивалентида)



Мебель ва техника
12 000



Ўқув хоналарини таъмирлаш
4 500



Реклама
500



Ижара
500



Лойиҳани қопланиш мuddати
9 ой

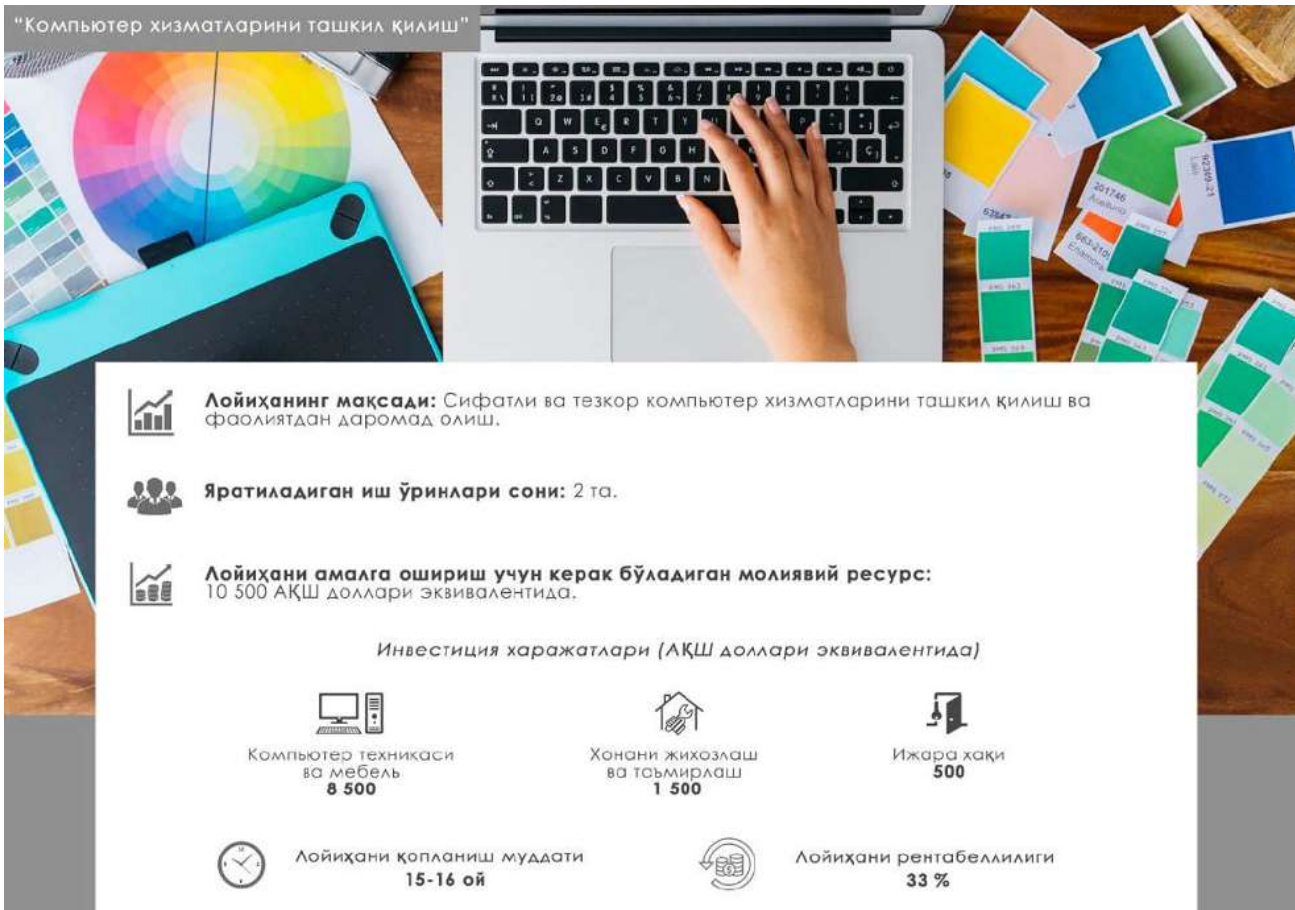


Лойиҳани рентабеллиги
38 %

"Мева ва сабзавотларни қуритиш
цеҳини ташкил қилиш"



"Компьютер хизматларини ташкил қилиш"



ХУЛОСА

Бугунги глобаллашув шароитида бозор муносабатлари ҳам мураккаблашиб бормокдаки, бунда кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектлари рақобат муҳитида жон сақлаб қолишлари миллий иқтисодиётимиз ҳамда мамлакатимиз учун муҳим саналади.

Тадбиркорларнинг барқарор ривожланишида, албатта, ички ва ташқи молиявий ресурсларнинг ўрни катта. Кўриб ўтганимиз, бизнес режа шундай қимматли ва зарур ресурсларни жалб қилишда, улардан самарали фойдаланишда амалий ҳужжат бўлиб ҳисобланади. Оқилона тузилган бизнес режага амал қилиш орқали тадбиркорлик субъекти нафақат рақобат курашида омон қолади, балки ички ва ташқи бозорда ўз ўрнига, нуфузига, мавқеига ҳам эга бўлади.

Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикасининг “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги ЎРҚ-328-сонли Қонуни (янги таҳрири), 2012 йил 2 май.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Мамлакатда бизнес муҳитини янада яхшилаш ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш тизимини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ-4525-сонли Қарори, 2019 йил 20 ноябрь.
3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “2022 — 2026 йилларга мўлжалланган Янги Ўзбекистоннинг тараққиёт стратегияси тўғрисида”ги ПФ-60-сонли Фармони, 2022 йил 28 январь.
4. Ваҳобов А.В., Иброҳимов А.Т., Ишонқулов Н.Ф. Молиявий ва бошқарув таҳлили: Дарслик. –Т.: Шарқ. 2005.
5. Йўлдошев Н.К., Юсупов С.Ш., Захидов Г.Э. Менежмент асослари ва бизнес режа: Дарслик. –Т.: Ўзбекистон файласуфлари миллий жамияти нашриёти. 2017.
6. Сариков Э., Маматов М. Иқтисодиёт ва бизнес асослари: Ўқув қўлланма. –Т.: Шарқ. 1997.
7. Хужамкулов Д.Ю., Ахмедова Д.Х., Саидахмедова З.Ж. Инвестиция ва лойиҳаларни бошқариш фанидан амалий машғулотлар олиб бориш учун услубий қўлланма. –Т.: ТМИ. 2017.
8. Mike McKeever. How to write a business plan: 10th edition Book. –California.: Delta printing solutions. 2011.
9. Jeremy Kourdi. 100 Great business ideas from leading companies around the world: Book. –Singapore.: Fabulous Printers Pte Ltd. 2009.

