

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

НАМАНГАН МУҲАНДИСЛИК-ПЕДАГОГИКА ИНСТИТУТИ

“МЕНЕЖМЕНТ” КАФЕДРАСИ

“МЕНЕЖМЕНТ” ТАЪЛИМ ЙЎНАЛИШИ
ТАЛАБАЛАРИ УЧУН

БИЗНЕС РЕЖА

ФАНИДАН АМАЛИЙ МАШҒУЛОТЛАРНИ
БАЖАРИШ БЎЙИЧА УСЛУБИЙ КЎРСАТМА



НАМАНГАН - 2005

Ушбу услубий кўрсатма “Менежмент” таълим йўналишидаги талабалар учун “Бизнес режа” фанидан амалий машғулотларни бажаришда фойдаланиш учун тавсия қилинади.

Муаллифлар: Р.О.Исмаев
НамМПИ, “Менежмент” кафедраси мудири
иқтисод фанлари номзоди, доцент

Д.Боймирзаев
НамМПИ, “Менежмент” кафедраси
ассистенти

Такризчилар: О.Абдуллаев
НАМДУ, “Миллий иқтисодиёт ва бозор
муносабатлари” кафедраси мудири, иқтисод
фанлари доктори, профессор

Б.Шарипов
НамМИИ, “Молия” факультети декани
иқтисод фанлари номзоди, доцент

Услубий кўрсатма “Менежмент” кафедрасининг 2005 йил
«__»_____ даги №__-сонли йиғилишида муҳокама қилинди ва
маъқулланди.

Услубий кўрсатма институт илмий-услубий кенгашининг 2005 йил
_____ даги йиғилишида кўриб чиқилди ва чоп этишга рухсат этилди.
(Баённома № ____)

КИРИШ

Мамлакатимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинг муваффақияти кўп жиҳатдан мулкни давлат тасарруфидан чиқариш, хусусийлаштириш, қўшма корхоналар тузиш, корхоналарни очиқ турдаги акциядорлик жамиятларига айлантириш, айниқса кичик ҳамда хусусий тадбиркорликни ривожлантиришга боғлиқдир.

Агарда жаҳон иқтисодиётида XX асрнинг биринчи ярмида ишлаб чиқаришни концентрациялаш, яъни йириклаштириш ҳолати кузатилган бўлса, унинг иккинчи ярмидан бошлаб эса тескари ҳолат, яъни кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга катта аҳамият берилмоқда.

Сўнги пайтларда кичик ва ўрта бизнес ўзининг бир қатор афзалликлари туфайли ривожланган давлатларнинг иқтисодиётидаги салмоғи тобора ортиб бормоқда. Масалан, Япониянинг кичик корхоналарида барча мамлакат ишчиларининг 80 фоизи ишламоқда. Германия ва Нидерландиядаги кичик ва ўрта корхоналар ҳиссасига экспорт қилинаётган саноат маҳсулотининг 40% туғри келади. АҚШда эса сўнги 10 йил ичида кичик корхоналар эвазига 20 млн. янги иш жойи вужудга келтирилди.

Кичик ва ўрта корхоналарни ташкил этиш ҳамда ривожлантириш учун муҳим масалалардан бири улар фаолияти учун инвестициялар (шу жумладан, хорижий инвестициялар)ни жалб қилишдир. Бунинг учун керакли инвестицияларнинг самарадорлигини ҳар томонлама асослаб берувчи таклифлар ва хулосаларни ўзида мужассамлаштирган бизнес режа муҳим аҳамият касб этади.

Бозор муносабатлари ривожланган сари режанинг аҳамияти тобора ортиб боради. Бирон-бир ишлаб чиқариш, хусусан, тижорат ғоясини режасиз амалга ошириб бўлмаслиги хорижий ишбилармонлар аллақачон тушуниб етишган.

Бозор иқтисодиётида бизнес режа тадбиркорликнинг асосини ташкил этади, дейиш мумкин. У фирма раҳбарларининг ўз мақсадларига қандай эришишларини, қилинаётган ҳаражатларнинг қанча вақт ичида қопланишини, ишнинг даромадлигини қай даражада бўлишини асослаб беради.

1-мавзу: Қандай қилиб ўз ишимни бошлашим мумкин?

Шундай қилиб Сиз тадбиркор бўлмоқчисиз. Билингки, бу йўналиш ўзининг кучли ва кучсиз томонларига эгадир. Тадбиркорлик фаолиятини бошламоқчи бўлган тадбиркор учун бу фаолият ҳаёт мазмунига ва кўзлаган мақсадларига эришиш учун бир омил бўлиб қолиши зарурдир. Сиз раҳбар сифатида фаолият юритишингиз мумкин ва бу фаолиятдан Сизни ҳеч ким чиқара олмайди, лекин шундай ҳолатлар бўладики, Сиз бизнесдан четга чиқишингизга тўғри келиб қолиши ҳам мумкин. Сиз ўз фаолиятингиздан келган даромаддан ўзингиз фойдалана оласиз ва ўзингизга маош белгилай оласиз. Энг асосийси, Сиз ўз бизнесингизни бошламасдан аввал режалаштираётган фаолиятингиздан келадиган даромадни кўра билишингиз лозим.

Шунингдек, Сиз фаолият юритаётган бозорда, ўзингизнинг фаолиятингиздан, яъни товар ва хизматларни харидорларга етказишдан қониқиш ҳосил қилишингиз лозим.

Албатта, шунини таъкидлаш лозимки, агарда кўл остингизда ишчиларингиз бўлса, Сиз доимий равишда уларга ўз етакчилигингизни кўрсата билишингиз лозим.

Шунингдек, Сиз фаолият юритаётган бозорда, ўзингизнинг фаолиятингиздан, яъни товар ва хизматларни харидорларга етказишдан қониқиш ҳосил қилишингиз лозим.

Албатта, шунини таъкидлаш лозимки, агарда кўл остингизда ишчиларингиз бўлса, Сиз доимий равишда уларга ўз етакчилигингизни кўрсата билишингиз лозим.

Бундан ташқари, Сизнинг ҳисоб рақамингизда доимо кредиторларга тўлаш учун маблағ бўлиши шарт. Кредиторларингиз — Сизнинг маҳсулотларингизни сотган шахслар, диллерлар, сизни кўчмас мулк ва ускуналар билан таъминлаб турган шахслар, бирон шахснинг ери ёки ховли жойини ижарага олиб турган бўлсангиз ер эгалари, Сизни маҳсулотларингизни реклама қилаётган шахслар, солиқ органлари ва бошқалар бўлиши мумкин.



Мен нималарни амалга оширишим керак?

Сизга, тадбиркорлик фаолиятингизни бошлашдан аввал бирон бир фикрга келиш учун иккита савол бериш лозимдир. (Ўзингизга мосини белгиланг).

1. Ўз ишимни бошлаш учун ҳозир қулай пайтми?

- Янги имкониятлар пайдо бўлди. ☐
- Мен мустақил бўлишни истайман. ☐
- Менинг тажриба ва билим даражам ўзгарди. ☐
- Ҳозирги дамда мен ишляппман ва мен ўз бизнесимни бошлашим мумкин. ☐
- Мен ўзимга роҳат бағишлайдиган фаолият билан шуғулланмокчиман. ☐
- Менда ўз ишимни бошлашим учун "бриллиант" фикр мавжуд. ☐
- Мен жуда кўп пул ишлаб топишни истайман. ☐

2. Мен ўз бизнесимни юрита оламанми?

- Мен турли хилдаги чақирикларни ёктираманми? ☐
- Мен ўзгаришларни қабул қила оламанми? ☐
- Агар улар кўп бўлсачи? ☐
- Ўзгаларга маслаҳат бера оламанми? ☐
- Ўзгаларга ишона оламанми? ☐
- Мен қийин бўлган фикр ва ечимлар қабул қила оламанми? ☐
- Менда юзага келган танг ҳолатларни ечимини топишга жасорат борми? ☐
- Мен ўз ҳаётимга ўзгартиришлар киритишга тайёрманми? ☐
- Оилам мени бу ишда қўллаб-қувватлайдими? ☐
- Менда амалга оширмоқчи бўлган ишим учун етарли малака ва билим борми? ☐

Мен тадбиркор бўлсам, ҳаётимда юзага келадиган ўзгаришлар!

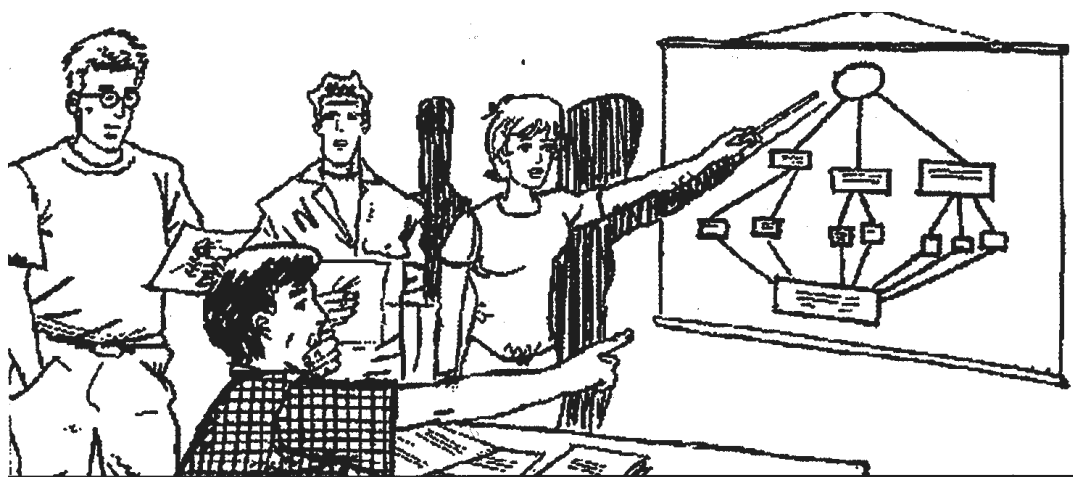
Келинг бир ўйлаб кўрайлик, Сизнинг ҳаётингизда ўзгаришлар юз бериши мумкин. Сиз ушбу ўзгаришлар билан қандай курашасиз ёки ушбу ўзгаришларга қай тарзда мослашасиз? Энг аввало, ўз ҳаётингиз давомида миллий услубга хос бўлган, кўрган ва ўрганган билимларингизни қанчалик ўзгартирган бўлардингиз?

Ўз ишингизни бошлаганингизда кунига неча соатдан меҳнат қилгансиз?

Мирко Сакич
"Гранд СМ"
корхонаси-
нинг бош
директории

Бизнесингизни тўлиқ ҳаёлдан чиқариб ташлаш жуда қийин, чунки сизнинг ҳаёлингизда доимо бизнесингиз тўғрисидаги ўйлар айланиб юради. Лекин, ўз тажрибамдан келиб чиққан ҳолда айтишим мумкин, бизнесда кунига 12 соат самарали меҳнатдан ортиқ вақт бўлмайди. Мен ўз бизнесимни бошлаганимда кунига 12 соатдан ортиқроқ меҳнат қилардим. Ва бу ҳолат икки йилдан ортиқроқ вақт давом этган. Ҳозирги кунга келиб менинг иш жадвалим ҳар куни ҳар хилдир.

Баъзи вақтларда мен кунига 20 соат ишлашимга тўғри келади, баъзида эса 5 соат ҳам бўлиб қолади. Бу ерда инсон ўзига вақт ажрата олиши жуда муҳимдир. Ўзига вақт ажратиш орқали инсон ўзининг энергиясини тўлдириб боради, акс ҳолда ўзига эътибор бермаслик турли касалликларга ва қаттиқ чарчоққа олиб келиши мумкин.



Ҳаётингизда юзага келиши мумкин бўлган ўзгаришларни ҳисобга олиб ушбу жадвалнинг ҳар бир қаторини 1) анъанавий иш услуби ва 2) Сиз ўз бизнесингизни очдингиз, асосида тўлдилинг.

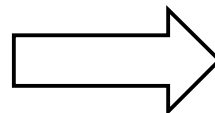
Мен тадбиркор бўлсам, ҳаётимда юзага келадиган ўзгаришлар			
Ҳолат	Миллий иш услуби	Менинг ўз бизнесим	Изоҳ
Бошқарув			
Корхонанинг бошқарув экипажи			
Меҳнат хавфсизлиги			
Турмуш тарзи			
Маош тўланадиган таътил	3 дан 4 ҳафтагача, миллий байрамлар	Биринчи йили таътилсиз	
Нафақа режаси			
Мажбурият ва вазифалар			
Яшашнинг стандарти			
Стресс			
Меҳнат учун яратилган шарт-шароитлар			
Иш вақти	8:00 дан 16:00 гача, 1 соат тушлик	Кунига 12-16 соат, ҳафтасига 6 кун	
Қониқиш			

Салоҳият ва имкониятлар

Энди Сиз ўз имкониятларингиз ва салоҳиятингиз тўғрисида ўйлашингиз лозим. Қуйидаги жадвалда аъло даражада фаолият юритаётган тадбиркорларнинг қатор сифат даражалари жамланган. Аммо биронта ҳам реал тадбиркор кўрсатилган сифат кўрсаткичларининг барчасига эга бўла олмайди. Ушбу жадвалдан фойдаланиб ўзингизнинг имкониятларингизни билиб олинг ва ўзингизда ушбу сифат кўрсаткичларининг қанчаси мавжудлигини аниқланг.

Ҳар бир сифатни инобатга олган ҳолда ва имкон қадар мисоллар билан ўзингизда мавжуд сифатларни тасвирлаб беринг. Агар имкони бўлса, дўстларингиз ёки оила аъзоларингиз Сизнинг турли жабҳалардаги сифат кўрсаткичларингизни таърифлаб беришсин. Бунинг учун жадвалдаги 1-дўст, 2-дўст устунларидан фойдаланинг. Бу каби кузатувлар орқали Сиз, ўзингиз билмаган кўплаб сифатларингизни билиб оласиз.

Биринчи ушбу жавдални тўлдиринг



Қуйида Сизнинг шахсий қобилиятингизни аниқлаш учун тузилган жадвал келтирилган. Булар асосан ўз ичига инсоннинг 7 турдаги қобилиятини олган бўлиб, тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш билан узвий боғлиқдир.

Ўз-ўзингизни ва ёки бошқалар қуйида кўрсатилган мезонлар асосида Сизнинг қобилиятингизни баҳолашсин.

Шундан сўнг, ўзингизда мавжуд камчиликларни ва ўз бизнесингизни юритишингизда қайси томонларга урғу беришингиз лозимлигини билиб оласиз.

Шахсий қобилиятларини аниқлаш жадвали				
Шахсий қобилият	Ёмон	Ўрта	Яхши	Изоҳ
Самарали мулоқатда бўлиш	☐	☐	☐	
Ўз-ўзига имкониятлар яратиш	☐	☐	☐	
Ўзгаларни бошқариш ва йўналтириш	☐	☐	☐	
Таваккалчиликларни кўра билиш ва уларни олдини олиш	☐	☐	☐	
Маълумотлардан самарали фойдаланиш	☐	☐	☐	
Ўз устида қаттиқ ишлаш	☐	☐	☐	
Ўзга инсонлар билан ишлаш	☐	☐	☐	

Менинг имкониятларим ва қобилиятларим				
Имкониятлар ва қобилиятлар	Ўзим	1-дўст	2-дўст	Изоҳ
Амбициялар	☐	☐	☐	
Эришган ютуқларим	☐	☐	☐	
Тасдиқлар	☐	☐	☐	
Хабардорлик	☐	☐	☐	
Белгилаб олиш	☐	☐	☐	
Чидамлилик	☐	☐	☐	
Жонбозлик	☐	☐	☐	
Мослашувчанлик	☐	☐	☐	
Кечиримлилик	☐	☐	☐	
Қаттиқ меҳнат қилиш	☐	☐	☐	
Пул ишлаб топиш	☐	☐	☐	
Ўз чегарасини билиш	☐	☐	☐	
Оптимизм	☐	☐	☐	
Ташкилотчилик	☐	☐	☐	
Бардош	☐	☐	☐	
Мустаҳкамлик	☐	☐	☐	
Ижобий томонлар	☐	☐	☐	
Сифатга бўлган эҳтиёжни аниқлай билиш	☐	☐	☐	
Ўз-ўзига ишониш	☐	☐	☐	
Ҳазил мутойибага бўлган сезги	☐	☐	☐	
Ҳаётий куч ва чидам	☐	☐	☐	
Мақсадга эришувчанлик	☐	☐	☐	
Сезгирлик	☐	☐	☐	

Бизнесни юритиш учун керак буладиган билим ва савия, шунингдек фаолият режаси

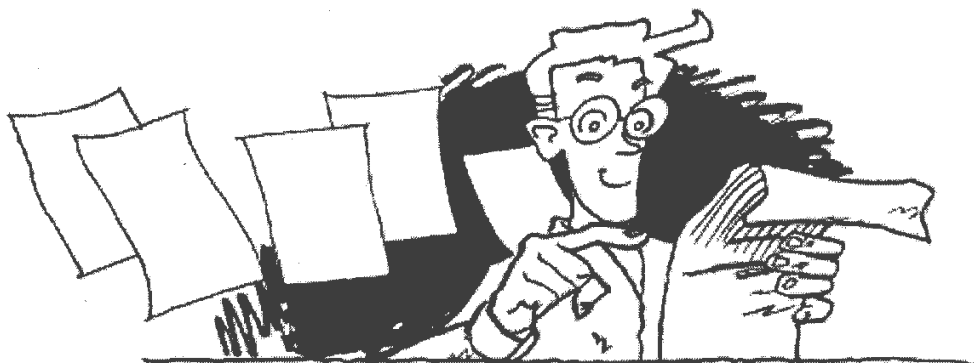
Сиз ўз бизнесингизни бошлашингиз учун қатор сабаблар ва бизнесингизни аъло даражада юритишда қатор мажбуриятларингиз бўлиши лозим. Бунинг учун биз сизга шахсий фаолият режангизни тузишингизни тавсия этамиз. Қуйидаги жадвал орқали турли муаммоли бизнес шароитларда ўз билим даражангизни ва савиянгизни таҳлил қилиш имконият туғилади. Бу каби текширишлар натижаси ёмон чиққан тақдирда ҳам хавотир олишга ўрин йўқ, агар Сиз бизнесни юритишнинг баъзи муҳим томонларини билмасангиз уларни жуда тез ўрганса бўлади. Энг аввало сиз нима қилишингиз керак? Бизнесни юритиш учун қандай билим ва малака керак, бу билим ва малакани бизнес учун ва ўзингизнинг имкониятларингиз учун амалиётда қандай қўллай олишингизни аниқлаб олишингиз зарур.

Бизнесни юритишингизнинг биринчи ойларида кўзлаган мақсадларингизга эришиш учун қандай билим ва малака талаб этилиши тўғрисида фикр юритинг. Ҳозирги дамда Сиз эътиборни фақатгина умумий ҳолатга қаратишингиз лозим. Ушбу жадвал Сизга ўзингиз учун устувор йўналишни белгилаб олиш, уни ривожлантириш ва албатта самарали иш юритиш учун жадвал тузишингиз учун зарур булади. Қуйида Сизга ушбу жадвалдан фойдаланиш бўйича мисол келтирилмоқда.

Эслатма:

•"1" устун маълум даражада аниқ билим ва малакага эга эканлигингизни кўрсатади;

•"2" устун Сизда мавжуд билим ва малакани кўрсатади, лекин уларни ривожлантириш лозим;



•"3" устун Сизда йўқ билим ва малакани кўрсатади, лекин булар сизга зарур

•"иш режаси"да зарур бўлган билим ва малакани қай тарзда эгаллашингизни ёзинг: ўқув курслари орқали, фаолият давомида, ўқиш ва китоблар орқали, уюшмалар ва бошқалар орқали;

•"муддат" устунида ўқув курсларни тамомлашни мўлжаллаётган вақтни ёзинг;

Талаб этиладиган бизнес малака ва иш режаси						
Малака	1	2	3	Муҳимлиги	Иш режаси	Муддат
Маркетинг	☐	☐	☐			
Бухгалтерия	☐	☐	☐			
Маҳсулот ва хизматларни сотиш техникаси	☐	☐	☐			
Бозорни ўрганиш	☐	☐	☐			
Реклама	☐	☐	☐			
Нарх белгилаш	☐	☐	☐			
Атроф-муҳитга зарар етказмасдан ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш	☐	☐	☐			
Ҳуқуқий жабҳалар	☐	☐	☐			
Ишчилар ҳуқуқи	☐	☐	☐			
Ахборот технологиялари	☐	☐	☐			
Банк тизими	☐	☐	☐			
Стратегик режалаштириш	☐	☐	☐			
Ўзгаларга тақдим этиш тажрибаси	☐	☐	☐			

Улкан бизнес фикрлар

Атрофда бирон бир бизнес фикрни топиш истагида ва изланиш даврида билингки, булар қуйидагиларга асосланади:

- ишлаб чиқариш жараёни учун материал ёки бутловчи қисмларни харид қилиш ва тайёр маҳсулотларни ишлаб чиқариш манзили;
 - маҳсулотларни етказиб бериш жараёнида, кимдан маҳсулотларни харид қилиш, улгуржи сотувчиданми, қайта ишловчиданми ёки тўғридан-тўғри ишлаб чиқарувчиданми;
 - ўзингиз истаган хизмат турларини амалга ошириш.
- Эсингизда булсинки, яхши бизнес фикрлар бир-бирига ҳечам ухшамайди.

Билингки, Сиз аллақачон яхши бизнес фикрга эгасиз!



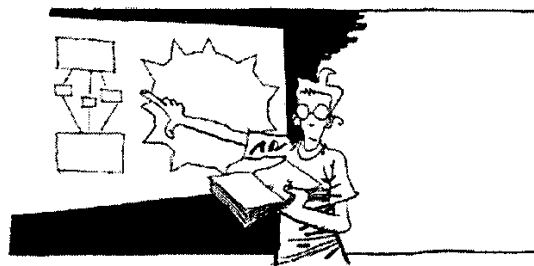
Неча маротаба сиз ҳеч кимда йўқ
ва магазинларда ҳам учрамайдиган
маҳсулот ишлаб чиқаришга
ҳаракат қилгансиз?

Неча маротаба ўзингизга-ўзингиз
"Мен бундан ҳам яхшироқ қила
оламан" деб айтгансиз?



Неча маротаба ўзгаларнинг
муаммоларига ечим топиб
бергансиз?

Неча маротаба ҳаёлингизда
бошқаларга қараганда яхшироқ
хизматлар кўрсатишим мумкин
деб ўйлагансиз?



Ҳар кунги ҳаётингизда фойдаланинг:

- харидорлар истакларини ўрганиб тулинг?
- одамлар ва ташкилотлар нималарни харид қилишмоқда?
- улар нималарни хоҳлайдилар ва нималарни харид қила олмайдилар?
- улар нималарни харид қиладилар ва нималарни ёқтирмайдилар?
- улар қаерда, қачон ва қандай харид қиладилар?
- бундан ташқари уларга нималар керак, лекин улар бу нарсаларга эриша олмайдилар?

Ҳар доим сергак булинг:

- юзага келадиган ўзгаришларга;
- бозордаги ўринларнинг кенгайишига;
- мавжуд маҳсулот ва хизматларнинг ўзгаришига.

Ўз бизнес фикрларингизни амалга ошириш учун Брейнстормнинг бизнес фикрларидан фойдаланинг.

- Брейнсторм сизнинг дўстларингиз билан бирга;
- Одамлардан уларнинг фикрлари тўғрисида сўранг;
- Битта фикрдан иккинчи фикрни ёритишда фойдаланинг;
- Шу соҳага боғлиқ бўлган савдо журналларини ўқинг;
- Рекламаларни кузатиб боринг ва албатта ҳаёл суринг.

Қандай қилиб ўз бизнесингизни танлагансиз?

Илияс
Бжелополяк
"Байтфилдер"
компаниясининг
бош директори

Мен студентлик давримдан электроника соҳасига қизиқардим. Ушбу соҳани севганим учун бу омил менинг электрон (компьютер) бизнесимни бошлашимга табиий тurtки бўлди.

Бундан ташқари, бу фикрга қаттиқ борланиб қолганимнинг яна бир сабаби компьютерлар ва турли ахборот технологияларини ишлаб чиқариш тизимининг ривожланиб бораётганлиги бўлди. Энг асосийси, ўша даврда бозорда компьютер ишлаб чиқарувчи кучли компанияларнинг йўқлигини аниқлаганимдан сўнг бу бизнесни бошлашга бўлган ишончим янада мустаҳкамланди.

Брейнсторм бизнес фикрлари		
Бизнес фикр	Нима учун мен шундай ўйлайман?	Муҳимлик даражаси

Сизнинг бизнес фикрингиз жуда ҳам кўлгили бўлсада хавотир олманг, балки уни қоғозга туширинг. Билингки, изланиш бу жуда мурракаб ишдир, уни бошлаб қўйинг ва ўзингиз кейинчалик олган натижангиздан хайрон бўласиз.

Сиз бу ишни қийин деб топдингизми? Сизга бир неча маслаҳат: миянгизга келган ҳар бир сўзни алоҳида-алоҳида ёзинг ва ҳар бир сўзнинг ҳарфига 6 дан 10 тагача фикрлар ёзинг.

Сиз буни жуда кулгили деб ўйлаяпсизми? Унда яхши, мен яна нима дейишим мумкин? Бу маслаҳатларим мен учун ишляпти!



2-мавзу: Бозорни ўрганиш

Энди Сизда ўз ишингизни бошлаш учун жуда ҳам жозибали бизнес фикр бор. Сизнинг кейинги қадамингиз, ҳаққаттан ҳам ушбу бизнес фикр сизнинг бизнесингизни ривожланишига ёрдам берадими ёки йўқлигини аниқлашдир.

Бозорни ўрганиш ва билим даражангиз сизнинг бизнесингизни кейинги аҳволи учун жуда муҳимдир. Бу ерда оддий сўзлардан ташкил топган формулани келтириб ўтмоқчиман:

Бозорни ўрганиш = мавжуд билим ва фактлар = яхши ва сабабли фикр қабул қилиш қобилитини = муваффақиятга эришиш учун улкан имкониятлар.

Бозорни ўрганиш қийин масала эмас. Бу асосан тўғри саволларни тўғри вақтда керакли жойда сўраш ва тўғри жавоб олишга борлиқдир. Бозорнинг ўрганишнинг даражаси ва қийинлиги Сизнинг бизнес фикрингизга тўлиқ борлиқ. Яхши ўтказилган изланишлар натижаси шуни кўрсатадики, маълум бозор фақат Сизнинг маҳсулотларингиз учун яралгандир ва бу маълумотлар сизга ушбу бозорда керакли миқдорда маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишда кўмак беради.

Бундан ташқари, молиявий қўйилмалар ўсаётган даврда бозорни ўрганганингиз мавжуд қарз берувчилар олдида сизнинг фақат харидорлар ва уларнинг талабларига асосланиб фаолият юритаётганингизни кўрсатади.

Бозорни ўрганишнинг мақсадлари:

- Бозордаги ҳажмларни ўрганиш: бирон бир маҳсулот ва хизматларни харид қилувчи одамларнинг сони;

- Бозорда Сизнинг улушингиз қай даражада бўлишини реал даражада баҳолай оласизми?

- Бозорни ўрганиш Сизнинг бизнесингизда сотувлар бўйича даромадлар қай даражада бўлишини намоён этадими?

Сиз ўз бизнесингизни муваффақиятли юритишингиз учун қуйидаги саволларга жавоб беришингиз лозим.

- Маҳсулот ва хизматларга талаб ўсиб/камаиб бормокда, Сиз нима қиласиз?

- Сизнинг харидорларингиз ким бўлади: тадбиркорлар, давлат органлари, аҳоли?

- Харидорларингиз сони ўсадими ёки камаиб борадими?

- Уларнинг таъсир қудрати нимада?

- Улар қаерда жойлашган?

- Харидорлар маҳсулот ва хизматлар учун тўловларни қай тарзда амалга оширади?

- Сиз улар билан қандай алоқа қиласиз?

- Сизнинг маҳсулотингиз ёки хизматларингиздан улар қандай фойда қутмоқдалар?

- Сотувлар даражасини қанчага етказишингиз мумкин?

•Рақобатчиларингизни биласизми? Бозорда Сиз билан рақобат қиладиган нечта компания бор?

•Улар қандай хизматлар таклиф қилишади?

•Харидорлар рақобатчиларингизнинг маҳсулот ва хизматларини қай тарзда қабул қилишади?

•Нима учун харидорлар Сизнинг маҳсулотларингиз ёки хизматларингизни харид қилишади?

•Биронта рақобатчингиз нотўғри қарорлар қабул қилиб ютказган давр бўлганми?

•Янги ёки доимий рақобатчиларингиз Сизга танилишни хоҳлашадими?

•Сиз қонунлар билан ҳисоблашасизми?

•Ўз ишингизни бошлаш учун Сизда қай йўсиндаги молиявий ёрдамга эҳтиёж бор?

•Ўз ишингизни самарали юритишингиз учун бирон махсус талабларга, малака ва тажриба ёки ускуналарга эҳтиёж борми?

Бошида бу гўёки кўплаб ахборотларни жамлаш бўлиб туюлади, аммо Сиз буларни кичик бўлимларга бўлсангиз, Сизда мавжуд ахборотлардан ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш жараёнини осонроқ бошқариш имкониятини туғдиради. Бу каби изланишлар жараёнида Сизнинг бизнесингизга тааллуқли бўлмаган саволлар туғилса Сиз уларни тушириб қолдиришингиз мумкин.

Сизнинг бизнесингиз кўкка кўтарилиб кетиши ёки қулашига таъсир қиладиган муҳим омиллар нималардан иборат?

**Мирко Сакич
“Гранд СМ”
компаниясининг
бош директори**

Бизнесни ривожлантиришда яхши тадбиркорлик имкониятларини аниқлай билиш ва ушбу имкониятлардан фойдалана олиш қобилиятига эга бўлиш жуда муҳимдир. Бу каби имкониятлар доимо келавермайди.

Агар Сиз омадли тадбиркор бўлсангиз ва Сиз яхши бизнес имкониятларини кўра билиш қобилиятига эга бўлсангиз, ушбу имкониятларни кескин тарзда ўз фаолиятингизга мослаштириш устида қаттиқ меҳнат қилишингиз зарур.

Бундан ташқари, компаниянгиз ташқарисида жуда ҳам кенг алоқалар тизими бўлиши шарт. Булар сирасига, тадбиркорлар, давлат идоралари, экспертлар ва бошқалар билан бўлган алоқаларни таъкидлаб ўтиш мумкин. Қисқа қилиб айтганда, ривожланишга таъсир қиладиган омиллар сирасида яхши бизнес имкониятлари, қаттиқ меҳнат ва кенг алоқалар тизими бўлиши шарт. Буларнинг барчаси сизни керакли ахборотлар билан таъминлаб келади, бу эса ўз навбатида бизнесингиз ривожига кескин таъсир қиладиган омиллардир.

Бозорни ўрганишнинг мақсадлари

Бозорни ўрганиш мақсадлари жадвалидан фойдаланиб бозорни ўрганишдаги муҳим мақсадларингиздан бир нечасини ёзинг. Бу турдаги ёзувлар Сизни ўрганишни бошлашдан олдин эътиборни нималарга қаратиш лозимлигини кўрсатади.

Қуйида "Gardens-To-Go" компаниясининг мисолида бозорни ўрганишнинг баъзи жиҳатларини кўрсатишга ҳаракат қиламиз:

- боғдорчилик соҳасида тажрибага эга киши;
- ўз автомобили ва боғдорчилик анжомларига эга;
- тадбиркорлик фаолиятини ўз офисидан 20 км. атрофида бўлган харидорлар билан ишлашдан бошламоқчи;
- боғни кўркамлаштириш ва доимо ўша ҳолатда ушлаб туришни хоҳлайди.

Ушбу мисолни ўрганиб, ўзингизнинг тадбиркорлик йўналишингиз учун бозорни ўрганиш мақсадлари жадвалини тўлдилинг.

"Gardens-To-Go" компаниясининг бозорни ўрганиш мақсадлари
Компанияни ташкил қилиш учун 20 км. атрофида боғларни режалаштириш, уларни ўрнатиш, ташкил қилиш ва доимий равишда яхши ҳолатда сақлаб туриш учун бозорнинг мавжудлиги; Ушбу бизнес, бизнес эгасини ва бир ишчини доимий равишда иш билан банд қилишга қодирми ёки йўқлигини аниқлаш;
Нарх белгилаш;
Рақобатчиларни аниқлаш;
Бошқа талаб этиладиган хизматларни аниқлаш;
Бозорни ўрганиш усуллари аниқлаш.

Бозорни ўрганишдан мақсадларим



Мавжуд маълумотлардан фойдаланиб ўтказиладиган изланишлар

Мавжуд маълумотлардан фойдаланиб ўтказиладиган изланишлар - бу чоп этилган маълумотлардан фойдаланишдир. Бу каби изланишларнинг аксариятини, бизнесни давлат томонидан маслаҳат билан қўллаб-қувватлаш хизматлари, интернет, бизнесга таалукли журналларни ўқиш, кутубхона, бизнес мактаблар ва иқтисодий статистик институтларга ташриф буюриш орқали амалга ошириш мумкин.

Мавжуд маълумотлардан фойдаланиб ўтказиладиган изланишлар натижаси жадвалидан фойдаланиб ўз фикрларингизни ёзинг.

"Gardens-To-Go" компаниясининг мавжуд маълумотларидан фойдаланиб ўтказган изланишлари
20 км. атрофида 4500 та хусусий уйлар мавжуд;
20 км. атрофида 45 та ҳукумат бинолари мавжуд;
кейинги 4 йил давомида яна 575 та хусусий турар жойларни қуриш режалаштирилган;
ҳудудда боғдорчилик ишлари билан шуғулланадиган ягона марказ мавжуд;
40 км. атрофида иккитагина боғдорчилик соҳасида манзара яратиш билан машғул компаниялар фаолият юритиб келмоқда;
боғдорчилик маҳсулотларини улгуржи етказиб берувчилар томонидан маҳсулотлар 45 кун муддатга, кредит шартлари асосида бериб боришади.



Маълум соҳа бўйича изланишлар

Бу каби изланишлардан, чоп этилган маълумотлардан фойдалана ёки топа олмаганингизда фойдаланишингиз мумкин. Сиз фаолият юритаётган бозорда Сизнинг ўрнингизга ушбу ишни амалга ошира оладиган бир неча компания мавжуд лекин уларнинг хизматлари қиммат. Шунинг учун агар шу каби изланишларни ўзингиз амалга оширмоқчи бўлсангиз, керакли бўлган маълумотларга эга бўлиш учун кўп меҳнат қилишингиз ва шу нарсага катта эътибор қаратишингиз лозим.

Бу каби изланишларни турли усуллар орқали амалга ошириш мумкин. Масалан, юзма-юз суҳбатлар орқали, телефон орқали, келган хатларни ўрганиш орқали ёки Интернетдан фойдаланиш орқали. Бу ишларни амалга ошириш учун Сиз талаб даражасида саволнома тузишингиз керак бўлади. Саволномадаги саволлар оддий, тушунарли бўлиши, ва албатта сизни қизиқтираётган соҳа бўйича тўлиқ маълумотларни олишга имконият бериши керак. Бундан ташқари, ёдингизда бўлсинки, Сиз ўз рақобатчиларингиз тўғрисида тўлиқ маълумотга эга бўлишингиз шарт.

Билингки — Сиз бу каби маълумотларнинг ҳаққонийсини олишингиз зарур. Фақатгина тўғри ва ҳақиқатга яқин маълумотларгина бизнесингизни ривожланишига кўмак беради.

Тармоқ изланишлари бўйича баъзи маълумотларни қуйидаги жадвал орқали кўришингиз мумкин. Ушбу жадвалдан ўзингизнинг изланишларингизда фойдаланинг.

"Gardens-To-Go" компаниясининг тармоқ изланишлари натижалари
Уйма-уй юриб ўтказилган изланишлар шуни кўрсатадики, 15% уй эгалари шу каби хизматларга қизиқиб қолишди;
500 хўжаликка юборилган хатлар натижасида фирма 23 та потенциал буюртма олди, бундан ташқари 40 дан ортиқ қўшимча маълумотлар олиш учун қўнғироклар келиб тушди;
Битта боғбон малакали мутахассис сифатида қабул қилинмоқда, лекин унинг хизматлари жуда қимматдир;
Уй эгаларининг фикрича, уларнинг боғларида ҳафтасига 2 соат ишлаш кифоя;
Бошқа рақобатчиларни уй эгалари ишончсиз деб қабул қилмоқда;
Қўшимча ишларни уй эгалари дам олишга кетган даврда ҳам амалга оширса бўлади.

Изланишларим натижалари



Рақобатчиларни ўрганиш

Ўзингизнинг рақобатбардошлилигингизни аниқлашда энг асосийси, Сизнинг рақобатчиларингизнинг маҳсулотлари, улар томонидан кўрсатилаётган хизмат турлари ва нархлари тўғрисида тўлиқ маълумотларни аниқ билишингизга ишонч ҳосил қилишингиздадир. Ўрганиш жараёнида шу нарсани ҳам аниқлангки, рақобатчиларингиз кўрсатаётган хизматлари учун чегирмалар жорий қилганми ёки йўқ, тўловлар тизими қандай йўлга қўйилган. Шунингдек, уларнинг мутахассисларини ўрганинг, мутахассислари малакалими ёки йўқ, уларнинг бир-бири билан алоқалари дўстонами, бир-бирига ёрдам беришадими ёки йўқ? Рақобатчиларингиз томонидан нашр этилган брошюра ва буклетлар, хизмат турлари ва нархлари тўғрисидаги маълумотлардан нусха кўчириб олинг. Уларнинг бир неча харидорлари билан ҳам учрашиб суҳбатлашинг. Хуллас, рақобатчиларингиз тўғрисида тўлиқ маълумотларни олишга ҳаракат қилинг.

Қуйида рақобатчиларни ўрганиш жадвали келтирилган. Ушбу жадвалдан ўзингизнинг изланишларингизда фойдаланишингиз мумкин.

"Gardens-To-Go" компанияси томонидан рақобатчиларни ўрганиш натижалари	
1-рақобатчи компания	1.Шахсий манзилгоҳидан туриб фаолият юритади. 2.Ўзларининг катта юк автомобилига эга, лекин боғдорчилик ускуналари эскириб кетган. 3.Кўрсатган хизматларини нархлаш учун 3 ҳафтагача вақт сарфлашади. 4.Эски кийим ва пойафзалларда меҳнат қилишади. 5.Соатига 8 км. ерга ишлов бериб хизмат кўрсатишади. 6.6 та харидори уларнинг хизматларидан қониқиш ҳосил қилмаган.
2-рақобатчи компания	1.Фаолиятини гаражда жойлашган кичик офисдан туриб олиб боради. 2.5 йилдан бери ушбу соҳада фаолият юритиб келмоқда ва фойда билан ишлаётган компания сифатида маълумдир. 3.2 та ишчиси бор. 4.Ишчилар махсус кийимда меҳнат қилишади. 5.Ишчилар меҳнат фаолиятлари давомида шахсий автомобилларидан фойдаланишади. 6.Талаб қилинаётган ишлар учун нархларни бир ҳафта ичида тайёрлаб харидорларга тақдим этади. 7.Асосий фаолиятини тижорат корхоналари ва давлат ташкилотлари билан юритади.

[illegible]

Бозорни ўрганиш

Агар муваффақиятли тадбиркор бўлиш истагингиз бўлса, амалий тажрибага эга бўлмоқчи бўлсангиз, маҳсулот ва хизматларингизнинг бозордаги ўрнини аниқлашингиз лозим. Бу изланишлар корхонангизнинг молиявий аҳволига қаттиқ таъсир қилмайдиган нархлар асосида ташкил қилиниши лозим. Бунинг учун сиз доимий харидорларингизнинг бир нечаси билан учрашиб ўзингизнинг маҳсулот ва хизматларингиздан қай тарзда фойдаланаётганини ва уларнинг фикрларини ўрганинг.

Фаолиятингизга тааллуқли бўлган кўргазмаларда иштирок этинг. Бундан ташқари рақобатчи компаниялардан бирининг иш услубидан ўзингизнинг компаниянгизда фойдаланинг. Бу каби усуллар сизнинг бизнесингизда етарли даражада самара бериши мумкин.

Ўз бизнесингиз учун жойни қай тарзда танладингиз?

Менинг бизнесимни бир ҳудудда жойлаштириш асосан хом ашё ресурсларига бўлган яқинлиги билан белгиланган. Менинг компаниям минерал сув ресурсларига бой бўлган ҳудудда жойлашган.

Бизнесингизни жойлашишида қандай муҳим омиллар ўрин эгаллайди?

**Йонус Икич
“Илиджански
Дижамани”
компаниясининг
бош директори**

Тадбиркорлик фаолиятининг жойлашуви қатор бизнес турлари турлича ва ўта муҳимдир. Масалан, меҳмонхоналар, чакана савдо марказлари ва бошқаларнинг самарали фаолият юритишлари учун улар жойлашган ҳудудда аҳоли жуда зич жойлашган бўлиши, йўл ҳаракати юқори бўлиши ва бошқа омилларнинг бўлиши шарт. Аммо ишлаб чиқариш шароитига келадиган бўлсак, муҳим омиллардан бири бу ишлаб чиқаришингизнинг хом ашё ресурсларига яқин бўлишидир. Албатта бундан ташқари ишлаб чиқариш корхонаси электр тармоғи, оқава сув, автомобил ва темир йўллари ва бошқа инфратузилмаларга чиқиш имконияти бўлиши муҳимдир.

Зарко Гугич
“Позк”
компаниясининг
бош директори

Ўз бизнесингизни бошлашингизда ўз бизнес режангизни ишлаб чиққанмисиз, уни доимий равишда янгилаб борасизми?

Мен амалга ошираётган ишларнинг барчаси жуда ҳам мукаммал ўйлаб чиқилган режалардан иборатдир. Бундан ташқари, яхши бизнес режанинг муҳим қисмларидан бўлган маҳсулот, бозор, молиявий аҳвол ва бошқа омилларни доимий равишда таҳлил қилиб бораман. Мен дамба-дам режани кўриб чиқишни ва маълум вақт мобайнида режада кўрсатилган ишларнинг қай бири бажарилганлигини таҳлил қилишни ёктираман. Бу нарса мен учун жуда муҳимдир, чунки ўтмишда режалаштирилган ишлар ҳозирга келиб амалга оширилганлигини кўриб одам роҳатланади.

Сиз бизнес режани ўзингиз ўзгартириб ва мукаммаллаштириб борасизми ёки бу ишни сиз учун консалтинг фирмаси амалга оширадими?

Бизнес режани ўзгартириш, яъни уни мукаммаллаштиришни ўзим ва дўстларим кўмагида амалга ошираман.



Маълумот ва ахборотларни таҳлил қилиш

Сиз юқорида келтирилган таклифлар асосида фаолиятингизни йўлга қўйган бўлсангиз, табиийки изланишларингиз даврида, айниқса бозорни ўрганиш бўлимида ўзингизни қизиқтирган қатор саволларга жавоб олгансиз.

Эндиги босқичда изланишлар давомида олган жавоб ва маълумотларингизни қуйидаги мақсадлар билан солиштиринг. Шундан сўнггина, бизнесингизни самарали ёки самарасиз бўлишлигини башорат қила оласиз ва сўнгга ўз хулосаларингизни ёзинг.

Қуйидаги мисолни диққат билан ўрганиб чиқинг ва бозорни ўрганиш бўйича хулосалар жадвалини ўз бизнесингизга асосланган ҳолда тўлдиринг.

"Gardens-To-Go" компаниясининг бозорни ўрганиш бўйича хулосалари	
Иш кучи	Асосан ушбу бизнес тури қайта-қайта хизмат кўрсатишга асосланган. Бу соҳада 2 киши фаолият кўрсатиши кифоядир.
Иш вақти	Икки киши ҳафтасига 30 соат ишлаш, 10 соат йўлга сарф қилиш, ҳафтасига 60 соат давомида ва соатига 10 АҚШ долл. миқдорида ҳақ тўланадиган кўркамлаштириш қувватига эга.
Харидорлар билан ишлаш	Изланишлар давомида олинган ижобий фикрлар шуни кўрсатадики, компания ишчилари ҳафтасига 260 соат ишлаш имкониятига эга. Ўз харидорлари билан ишни бошлаган кундан ишлаш бошлаб ҳафтасига 80 соат уларнинг эътирозларини кутиши ҳам мумкин.
Компаниянинг жойлашуви	Компания тижорат компаниялари зич жойлашган ҳудудда жойлашганлиги ва фаолият юритаётганлиги учун ҳафтасига жойлашуви доимий равишда 4 соат иш билан таъминланади.
Янада кўпроқ хизматлар кўрсатиш учун мавжуд имкониятлар	Кўчат ва хизматлар сотишдан доимий равишда фонда олиш имконияти мавжуд. Шахсий уйларда экилган кўчатларни қўллаб-қувватлаш ва уларни назорат қилиб туришдан доимий равишда даромад олиш имконияти мавжуд.
Кўрсатиладиган хизматлар нимага қаратилиши лозим	Бизнесим жойлашган ҳудудда бизнесимга таалукли йўналишларда баъзи бўшлиқлар пайдо бўлиб қолди. Ушбу бўшлиқларни амалга ошираётган фаолиятим орқали тўлдириш имконияти мавжуд. Буларни амалга оширишда муҳим элементлар қуйидагилар: - ишончлилиқ; - яхши малака; - очиқ-ойдинлик; - нарх.

Сизнинг бозор изланишларингиз натижалари	
Иш кучи	
Иш вақти	
Харидорлар билан ишлаш	
Компаниянинг жойлашуви	
Янада кўпроқ хизматлар кўрсатиш учун мавжуд имкониятлар	
Кўрсатиладиган хизматлар нимага қаратилиши лозим	

Бозор изланишларидаги кучли ва кучсиз томонлар, имконият ва таҳдидлар тўғрисидаги таҳлиллар (SWOT Analyses)

Ўз хулосаларингизни ёрқин ёритиш йўлларида бири бу **SWOT** таҳлилидир. Сизнинг таҳлил ва изланишларингиз тўрт гуруҳга бўлинган ҳолда ўтказилиши лозим. Булар Strengths — кучли томонлар, Weaknesses — ожиз, кучсиз томонлар, Opportunities — имкониятлар, Threats — тўсиқ ва таҳдидлар.

Бу каби изланиш ва таҳлиллар сизнинг эътиборингизни асосан компаниянгни кучли томонларига ва мавжуд имкониятларига қаратишга, шунингдек компаниянгни кучсиз ва ожиз томонлари тўғрисида ўйлашга мажбур қилади. Кучсиз ва ожиз томонлар — бу оддий муаммолар ҳам бўлиши мумкин ва буларни Сиз осонлик билан ҳал қилишингиз мумкин. Таҳдид эса ҳар томондан бўлиши мумкин ва бу ҳолат асосан корхонангизга рақобатчи компаниялар томонидан амалга оширилиши кўп ҳолларда учрайди. Бу ҳолатда, Сизнинг ожиз томонларингиз тўғрисида рақобатчиларингиз маълумотга эгами, агар улар ожиз томонларингиз тўғрисида маълумотга эга бўлишса, Сизга қарши қандай режалар тузишаётган бўлиши аниқлаб олишингиз лозим.

Қуйида SWOT таҳлилларини амалга ошириш бўйича мисол келтирилган.

"Gardens-To-Go" компаниясининг SWOT таҳлиллари	
Кучли томонлари	• Бозорни яхши билиши; • Жуда ҳам яхши бизнес ҳудуд; • Арзон сарф-ҳаражатлар; • Бошқалар.
Ожиз, кучсиз томонлар	• Илгари тадбиркорлик фаолиятида мустақил ишлаш тажрибаси бўлмаган; • Якка тартибдаги тадбиркор - ёрдамчилари йўқ; • Фаолияти қисқа иш фаслига эга; • Бошқалар.
Имкониятлари	• Рақобатчиларнинг озлиги; • Потенциал харидорларнинг ўсиши - янги турар жойларнинг қурилиши; • Турли хизматлар кўрсатиш имконияти мавжудлиги; • Бошқалар.
Таҳдид ва тўсиқлар	• Бошқа компаниялар агрессивроқ бўлиб боришмоқда; • Умумий иқтисодий ҳолат; • Таҳдид ва тўсиқлар; • Об-ҳавонинг ўзгариши; • Транспорт воситаларининг аҳволи, • Бошқалар.

Сизнинг SWOT таҳлиллари	
Кучли томонлари	
Ожиз, кучсиз томонлар	
Имкониятлари	
Таҳдид ва тўсиқлар	

Тадқиқот ва изланишларни ўтказиш, харидорларнинг талаб ва истаклари

Бозорлар доимий равишда ўзгариб туради, эртага кечаги бозор умуман бошқача бўлиши мумкин. Сиз доимо келажакни ўйлаган ҳолда ва доимий равишда бозор тадқиқотларини ўтказиб боришингиз лозим. Бунда асосан ўз харидорларингизнинг талаб ва истакларини аниқ билиб олишингиз талаб этилади. Оладиган маълумотларингизга ҳаққоний равишда ёндашсангизгина, ўзингизга керакли бўлган маълумотларга эга бўласиз. Ўз изланиш ва тадқиқотларингизни бизнесингизни юритиш бўйича йўриқнома сифатида қабул қилинг, бу эса ўз навбатида "бозор талабларига асосланган бизнес"га айланади ва бизнесингизни муваффақиятли бўлишини таъминлайди.



**Ўз бизнесингизни бошламасдан аввал бозорнинг
имкониятларини қай тарзда аниқлагансиз?**

**Йонус Икич
“Илиджански
Дижамани”
компаниясининг
бош директори**

Бизнесимни бошламасдан олдин биз 6 ой давомида бозор тадқиқотларини амалга оширганмиз. Олти ой давомида биз нима қилдик? Биз минерал сув сотадиган барча улгуржи ва чакана савдо компаниялари ва шаҳобчаларидан минерал сувнинг сотувлари ҳажми тўғрисида маълумотлар тўпладик.

**Ўз бизнесингизни бошламасдан аввал бозорнинг
имкониятларини қай тарзда аниқлагансиз?**

**Франко
Ражкович
“Иқтисодиёт
компаниясининг”
бош директори**

Бошланишида, ҳамма нарса ўз-ўзидан бўлаверарди ва мен ўз ҳис-туйғуларимга асосланиб иш юритардим. Аммо, бугунги кунга келиб, ҳар бир янги лойиҳани амалга ошириш ва уни ривожлантиришдан олдин биз албатта бозорни ўрганишни ташкил қиламиз.

3-мавзу: Бозорни урганиш режаси

Бизнесни юритишдаги энг қийин соҳалардан бири бу аралаш тарзда бозор изланишларини ташкил қилиш. Бозорни ўрганиш учун сарф қилган вақтингиз бизнесингизда муҳим ўрин тутати. Аралаш бозор изланишлари — бу фаолият турларининг оддий усули бўлиб, харидорлар қўлига Сизнинг маҳсулот ва хизматларингизни топшириш жараёни билан биргаликда содир бўлади. Бу жараён ўз ичига маҳсулот ёки хизматларни, уларнинг нархини, реклама ва кейинчалик бозорда тарғиб қилиниши, қадоқланиши, харидорларга етказиб берилиши ва бошқаларни ўз ичига олади.



Ўз харидорини топа билиш

Сиз, бозор тадқиқотларингиз орқали компанияннгизнинг бутун бозорда тутган ўрнини аниқлаб олдингиз. Бундан сўнг эса бозорда ўз ўрнингизни кенгайтириш мақсадида, бозорда фаолият юритаётган шаҳобчаларингизни янада кенгайтириш йўллари қидирасиз. Бу эса ўша майда шаҳобчаларингизга янада кўпроқ масъулият ва мақсадлар белгилаб беришга олиб келади. Сиз улардан ўзингиз амалга ошираётган тадбиркорлик соҳасига фойда келтириш жараёнини аниқлашда фойдаланасиз ва бозорда олиб бораётган сиёсатингизнинг самаралилигига ишонч ҳосил қиласиз.

Сиёсатингизнинг самаралилигини аниқлаш йўлларида бири — бу маҳсулот ва хизматлар сотуви жадвалини тузишдир. Бунинг учун "GARDENS-TO-GO" компаниясининг мисолига қаранг. Бу ерда биз жадвал тузиб потенциал харидорларни жадвалнинг юқори қисмига жойлаштириб чиқдик. Маҳсулот ва хизматлар жадвалнинг чап томонидаги каттакларига жойлаштирилди. Кейинчалик ушбу жадвалнинг каттакларини сотувлар ҳажмининг фоиз ҳисобидаги кўрсаткичлар билан ёки режалаштирилаётган сотувларнинг нақд пул ҳисобидаги кўрсаткичлар билан тўлдириб чиқилади.

"Gardens-To-Go" маҳсулот ва хизматларнинг сотиш жадвали						
Маҳсулотлар/ харидорлар	Кириш жойи	Тураб жойни ташқи тарафи	Тураб жойни ички тарафи	Тижорат компаниялари	Байрам кунлари	Сариқ варақлар
Манзара яратиш						
Манзарани жорий тарзда ушлаб туриш						
Кўчатларни сотиш						
Бошқалар						

Маҳсулот ва хизматларимизнинг сотиш жадвали						
Маҳсулотлар/ харидорлар						

Тўртта "P"
**(*Product* — маҳсулот, *Place* — жой,
Price — нарх, *Promotion* — тарғибот)**

Муваффақиятга эришиш учун Сизнинг тадбиркорлик фаолиятингиз ажралиб туриши ва рақобатчиларингизникидан тубдан фарқ қилиши лозим. Бу каби фарқлар Сизнинг маҳсулотингиз ёки хизматингизда, маҳсулот ва хизматларингизнинг нархларида ёки қай тарзда маҳсулот ва хизматларингизни сотишингиз ва тарғиб қилишингизда бўлиши мумкин.

Сиз ушбу элементларнинг барчасини доимо бошқариб назорат қилиб боришингиз керак. Сиз маҳсулот ва хизматларингизни янада жозибалироқ ва харидорлар эътиборини тортадиган бўлиши учун уларни доимий равишда ўзгартириб боришингиз мумкин.

Қуйида Тўртта "P" ни келтирмоқдамиз.

- | | |
|-------------------------|--|
| <i>Product</i> | Сизнинг маҳсулотингиз ва хизматларингиз тўғрисидаги барча маълумотлар. |
| <i>Place</i> | бозорга кириб бориш имкониятлари. |
| <i>Price</i> | сотувлардан келадиган тушумни максималлаштириш. |
| <i>Promotion</i> | ўз харидорларингиз билан қай тарзда алоқа қилиб борасиз. |

Биз, қуйида ушбу тўрт йўналишнинг барчасини таҳлил қиламиз. Сиздан буларнинг барчасини аниқлаш ва ундан сўнг ўз маҳсулот ва хизматларингизни харидорлар максимал даражада таъсир қилиши бўйича маълум йўналиш белгилаб олишингиз талаб этилади. Биз буларни амалга ошириш орқали сизнинг рақобатбардошлигингизни оширишга интилоқдамиз.

Тўртта “Р”	Нима маънони англатади?	Ўз ичига нималарни қамраб олади?
Маҳсулот	Якка ҳолатга маҳсулотлар, маҳсулотлар тизими ёки хизматлар	Ўз ичига кўриниши, қўшимча қисмлари, ўрнатиш, йўриқнома, хизмат, кафолат, кадоқлаш ва маркани қамраб олади.
Жой (сотиш жойи)	Маҳсулотни харидорга етказиш	Ўз ичига каналлар, тарқатиш тизими, даллоллар, омбор, ишлаб чиқариш ва жўнатишни қамраб олади
Тарғибот қилиш	Харидорлар билан алоқа қилиш	Ўз ичига якка тартибдаги харидорларга сотиш, улгуржи сотиш, сотувларни тарғиб қилиш, сотувчилар, реклама ва бошқаларни қамраб олади.
Нарх	Харидорларни қониқтирадиган ва компанияга фойда келтирадиган нархларни белгилаш	Ўз ичига эгилувчан нархлар, даражали нархлаш, дастлабки нархлаш, чегирмаларни қамраб олади.

Маҳсулот ва хизматлар

(Product and Services)

Таклиф қилаётган маҳсулот ва хизматларингиз тўғрисида мукамал ўйланг ва тўғри қарор қабул қилинг. Сиз харидорларни хоҳишини билишингиз ва буни кўра билишингиз шартдир. Ўз маҳсулотларингиз ва хизматларингизга харидорларнинг назари билан қаранг, шундагина Сиз уларнинг хоҳиш ва истакларини англаб етасиз.

•Сиз харидорларингизнинг хоҳишига мос маҳсулот ва хизматлар тақдим этаяпсизми?

•Сизнинг маҳсулот ва хизматларингизда харидорларингизга ёқадиган қандай хусусиятлар мавжуд?

•Маҳсулот ва хизматларингизда рақобатчиларингизнинг маҳсулот ва хизматларида йўқ хусусиятлар мавжудми?

•Маҳсулотингизни сотувларида ўхшаши йўқ тарафи ва жиҳати нимада?

•Маҳсулотингизнинг сифати сотиш даврида қандай ўрин тутади?

•Маҳсулотингиз ўзининг машҳур номига эгами?

•Маҳсулотингиз ўзига жалб қиладиган даражада қадоқланганми?

•Маҳсулотингизга кафолат берасизми?

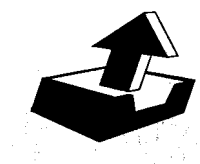
•Харидорларингизга сотиш даврида яхши хизмат кўрсатасизми ва бошқалар?

"Gardens-To-Go" компаниясининг хизматлари ва маҳсулотлари	
Биз хизмат кўрсатувчи компаниямиз	Биз боғни безашни режалаштирамиз ва кўзланган жойга ўрнатамиз. Биз безашни бошланғич даражада сақланиб қолишини таъминлаймиз.
	Биз ўз ишларимизнинг суратларини таклиф этамиз.
	Бизда яхши ускуна ва транспорт воситалари мавжуд.
	Биз озода, тоза ва ўзига жалб қилувчи махсус кийимларда меҳнат қиламиз.
	Биз аъло даражадаги хизматларни таклиф қиламиз.
Лекин биз маҳсулотлар ҳам етказиб берамиз	Биз кўчатлар, ускуналар, кичик ҳажмларда тупроқ, уруғлик, ўғит ва бошқа нарсаларни сотамиз.



Компаниянгизнинг хизматлари ва маҳсулотлари	
Биз компаниямиз	
Лекин хам етказиб берамиз	

Маҳсулотингиз тўғрисида жадвални яқунлаганингиздан сўнг Маҳсулот ва хизматлар сотуви жадвалига қайтинг ўз маҳсулот ва хизматларингизни чап тарафга ёзиб чиқинг. Бундан сўнгра ҳар бир хизматингиз ва маҳсулотингизни турли ҳаридорларга сотишдан кутилаётган натижа (ҳажмларни) ёзиб чиқинг.



Манзил

(Place)

Бозор изланишлари Сизнинг харидорларингиз қаерда жойлашганлигини аниқлаб бериши лозим. Харидорларингиз Сизникига ўхшаш маҳсулот ва хизматларни қандай, қаерда, нима учун ва қачон харид қилишлари тўғрисида ўйлаб кўринг. Буларни ўрганиш, сизга маҳсулотларингизни тўғридан-тўғри харидорларга, ўртадаги даллоллар орқали ёки электрон почта ва Интернет орқали сотишингизни белгилаб беради.

Бу таҳлил ва ўрганишлар маҳсулот ва хизматларингизни сотиш ва харидорга етказиб бериш жараёнида Сизга ёрдам беради. Бу ҳолатда эътиборни ҳар бир элементга қаратиб, олиб бораётган фаолиятингиз бир текис, самарали кечаётганига ишонч ҳосил қилишдан иборатдир. Қуйида келтирилган мисолни ўрганиб, бизнесингиз жойлашган ҳудудни олиб бораётган сиёсатингиз билан таққослаган ҳолда таҳлил қилинг.

“Gardens—To-Go” компанияси манзилиги ўрганиш жадвали	
Кўпчилик харидорлар маҳсулот ва хизматларни, ўзлари яшаб турган жойда ёки фаолият юритаётган ҳудудларида қабул қилишади.	
Пейзажларни режалаштириш харидорларнинг турар жойларида ёки фаолият юритадиган офисларда амалга ошириш билан биргаликда, бизнинг офисимизда ҳам дастлабки режалаштириш ни амалга ошириш имконияти мавжуд.	
Харидорларнинг уй жойларига осон кириш таклиф этилади.	
Кўчатлар, ускуналар, уруғ ва бошқа маҳсулотлар корхона манзилидан туриб сотилади, шунингдек автотранспорт ёрдамида етказиб берилади.	
Бошқалар	



Сизнинг манзилигингизни ўрганиш жадвали

Тарғибот ва ташвиқот

Сиз дунёда энг зўр маҳсулот ва хизматлар кўрсатувчи бўлишингиз мумкин, аммо бу ҳақда харидорларингизнинг хабари бўлмаса, бозорда ўз маҳсулот ва хизматларингиз билан узоқ фаолият юрита олмайсиз.

Тарғибот ва ташвиқот - бу Сизнинг мавжуд ва келажакда режалаштираётган харидорларингиз билан мулоқотдир. Бу фаолият рекламадан ҳам муҳимроқдир.

Қуйида тарғибот ва ташвиқотни ташкил қилувчи тахминий омиллар келтирилган:

- нашр этилган материаллар, яъни каталог, брошюра, буклетлар;
- ташриф қоғозлар;
- оммавий ахборот воситалари ва жамоат билан алоқалар;
- шахсий тавсияномалар;
- турли шаклдаги реклама;
- кўргазма ва ярмаркалар;
- маҳсулот ва хизматларнинг намоишлари;
- қадоклаш ва ном;
- тўғридан-тўғри нома алмашинувлари;
- ИНТЕРНЕТ;
- тарғибот ва чегирмалар;
- шахсий алоқалар.

"Garden-To-Go" компаниясининг тарғибот жадвали
•Барча тарғибот маҳсулотлари алоҳида кўринишга ва профессионал режага эга бўлади.
•Компаниянинг логотипи барча маҳсулотларга қўйилади.
•Харидорларнинг мурожатлари корхонанинг офисида ёки иш жойининг ўзида қабул қилинади.
•Корхонанинг интернетдаги сайти ташкил қилинади ва ундаги маълумотлар ҳар икки ҳафтада янгиланиб боради.
•Махсус таклифлар уларнинг муҳимлигига қараб баҳоланади.
•Бизнес мижозлар тўғридан-тўғри қўнғироқ қилиб боғланишлари мумкин.
•Барча тарғибот маҳсулотлари алоҳида кўринишга ва профессионал режага эга бўлади.



Сиз ўта синчковлик билан потенциал харидорларингизни нишонга олишингиз керак. Шунингдек, харидорларингизга маҳсулот ва хизматларингиз тўғрисида тўғри маълумотлар етиб бораётганига ишонч ҳосил қилишингиз муҳимдир.

Мурожаатингиз Сизнинг тарғиботингиз:

•ўз мурожаатингиз орқали нима демоқчисиз? Бу жуда содда ва тушунарли тилда бўлиши керак.

•Тарғиботингиз аҳолининг қай қатламларига мўлжалланган?

•Тарғибот орқали қандай алоқалар ўрнатса бўлади?

•Сизнинг мурожаатингиз тарғиботнинг барча бандларини қамраб оладими?

•Тарғиботингиз бизнесингиз учун яхши имидж яратиб бера оладими?

Сизнинг тарғибот жадвалингиз

Нарх

(Price)

Жуда ҳам кўп ҳолатларда, янги тадбиркорлар маҳсулот ва хизматларига осонгина нарх белгилайдилар. Яъни, улар белгиланган фойда улушини маҳсулотнинг таннархига кўшадилар ва бу маҳсулотни сотишдаги энг мақбул нарх деб ўйлайдилар. Бу нотўғри!

Нарх белгилаш фойда олиш жараёнида жуда ҳам муҳимдир. Яъни нарх белгилаш орқали, харидорларингиз маҳсулот ва хизматларингизни харид қилганда оғринмай ўша нархни тўлашларига эришишингиз зарур.

Фаолият юритаётган бозорингизда маҳсулот ва хизматларингиз учун кўпроқ қўшимча қиймат қўшсангиз ҳам хизмат ва ишлаб чиқараётган маҳсулотларингизнинг сотилишига эришишингиз мумкин.

Харидорлар, агар Сизнинг маҳсулот ва хизматларингиз сифатли бўлса керагидан ортиқроқ нарх тўлашлари ҳам мумкин.

Бу ерда ҳеч қандай стратегия йўқ, лекин Сиз қуйидагиларга эътибор беришингиз керак:

- нарх;
- ишлаб чиқариш ёки хизматлар ҳажми;
- маҳсулот ва хизматларни етказиб бериш нархи;
- рақобатчиларингизнинг нархлари;
- маҳсулот ва хизматларингизни етказиб беришда турли чегирмалар тизимини жорий этиш;

Бизнеснинг олтин қондасини келтирмоқчимиз. ***Бу — ҳеч қачон янги маҳсулотни арзон нархларда сотишни тўхтатманг, бундай ҳолатда мавжуд харидорлар учун янги нархни қўлда тутиб туриш қийин.***

Нарх жадвали Сизни нарх белгилашдаги стратегиянгни юритишда ишлатилади.

Қуйидаги мисолни ўрганинг.

"Garden-To-Go" компаниясининг нарх жадвали
Пейзаж режалаштириш соатига 20 АҚШ долл. ташкил қилади. Харидорларга маслаҳат беришдаги биринчи соат бепулдир.
Пейзажни ўрнатиш ва уни мавжуд ҳолатда ушлаб туриш соатига 10 АҚШ долл. ташкил қилади.
Пейзажни ўрнатишда фойдаланиладиган материаллар 45% қўшимча қиймат қўшилган ҳолда сотилади.
1000 АҚШ долларида ортиқроқ ҳажмдаги пейзажни ўрнатиш нархига 5% чегирма белгиланади.
Бошқалар.



Сизнинг нарх жадвалингиз	

Маҳсулотларингиз нарhini белгилашда қандай услубдан фойдаланасиз (бизнесингизни бошлаганингизда ва ҳозир).

**Йонус Икич
“Илиджански
Дижамани”
компаниясининг
бош директори**

Биз маҳсулотимизга нарх белгилашда оддий услубдан фойдаланамиз. Яъни, биз ишлаб чиқариш жараёнидаги тўғри ва қўшимча харажатларни йиғиндисига фойда олиш даражасини қўшамиз, қўшимча қиймат.

Бу элементлар нарх белгилашда бир тарафлама деб аталади. Бошқа тарафдан ёки нарх белгилашга таъсир қиладиган омиллардан бири бу рақобатчиларимизнинг нархидир. Биз бозорга рақобатчиларимизнинг нархларидан арзонроқ бўлган нархлар билан кириш стратегиясини қўллаймиз.

Маркетинг режангизнинг SWOT таҳлиллари

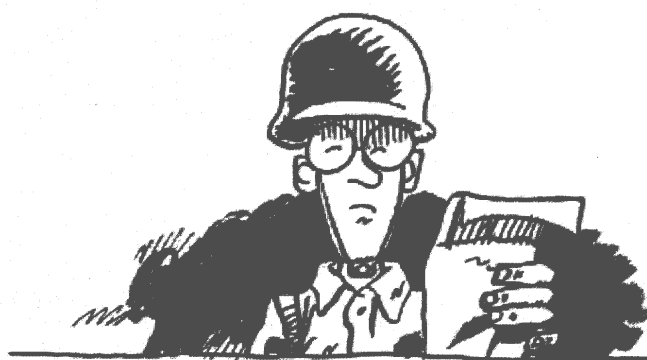
Сиз ўзингизнинг бозордаги ўрнингизни тўлиқ аниқлаб олдингиз. Ўз харидорларингиз, маҳсулот ва хизматларингиз аралашмасини аниқлаб олдингиз. Турли тоифадаги харидорлар учун маҳсулот ва хизматларингизни сотиш орқали фойда олиш мақсадларингизни белгилаб олдингиз. Сиз тўртта "Р"ни ҳам таҳлил қилиб чиқдингиз. Бундан ташқари ўз маҳсулот ва хизматларингизнинг кучли ва ожиз томонларини — кўплаб имконият ва таҳдидларни аниқлаб олдингиз.

Қуйида маркетинг режаларининг SWOT таҳлилларини ўрганинг ва ўзингизнинг компаниянгиз учун шу каби таҳлилларни амалга оширинг.

"Garden-To-Go" компаниясининг маркетинг режаси SWOT таҳлиллари	
Кучли томонлари	•доимий имидж; •аъло даражадаги хизмат; •харидорларни жалб қилувчи нархлар; •бозорнинг усаётганлиги.
Ожиз томонлари	•чегирмалар бўйича кўпроқ маълумотларга эҳтиёж; •ўз иш жойи ва офисини ривожлантиришга эҳтиёж; •фаолиятини тарғиб қилиш учун янада кўпроқ маблағ.
Имкониятлар	•рақобатчиларнинг харидорлари улар томонидан кўрсатилаётган хизматлардан қониқиш ҳосил қилишмаяпти; •бозордаги янги харидорларни аниқлаш; •Интернет орқали янги маҳсулот ва хизматларни сотиш.
Таҳдидлар	•рақобатчилар янада агрессивроқ бўлиб боришмоқда; •харидорларни жалб қилиш учун арзон нархлар; •шу каби янги марказнинг имкониятлари кенгайиб бормоқда.

**Маркетинг режангизни
SWOT таҳлиллари жадвали**

Кучли томонлари	
Ожиз томонлари	
Имкониятлар	
Таҳдидлар	



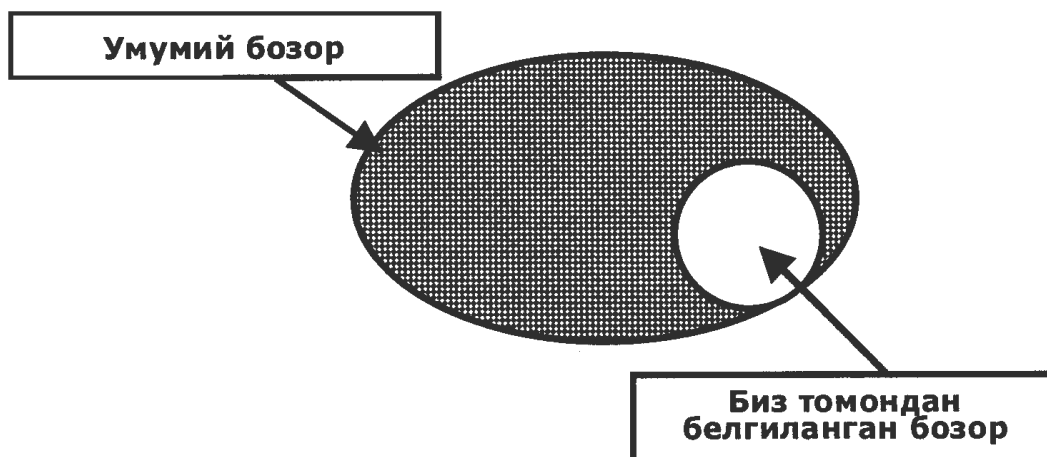
Бозорни ўрганиш стратегияси

Маркетолог сифатида ўз изланишларингизни умумий бозор учун ўтказишингиз ёки бозордаги алоҳида гуруҳлар учун ўтказишингиз мумкин. Бу каби изланишлар **"МАҚСАДЛИ БОЗОР"** дейилади.

Белгиланган маркетинг одатда ҳақиқий тадбиркор учун муваффақиятга эришишдаги ягона йўлдир.

Сизда одатда бозорни ўрганиш фаолиятини амалга ошириш учун чегараланган маблағ бўлади. Бозорни ўрганишда асосий эътиборни бир ёки бир неча бозор сегментларига қаратганингиздагина муваффақиятга эришишингиз мумкин. Бу эса ўз навбатида умумий маркетинга қараганда кўпроқ буюртмалар олишингизга кўмак беради. Бу каби фаолият, ўз харидорингизни энг яқин дўстингизни билишингиз сингари билиб олишингизга хизмат қилади.

Ушбу фаолиятни олиб бораётган тадбиркорларга маълумки, агар улар эътиборни маҳсулотни таклиф қилиниши, нархи, етказиб бериши, тарғиботи, сотуви ва рекламасини аниқ харидорлар гуруҳига қаратса албатта ғалаба қозонишади, шунингдек йирик рақобатчи корхоналар устидан ғолиб чиқишади.

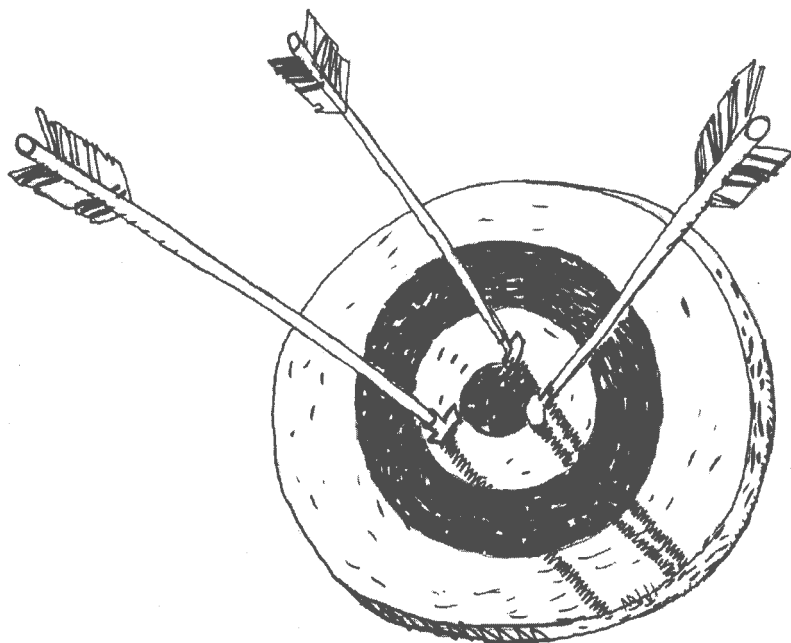


Балки мени тор доирада ўйлайди деб ўйлашар. Лекин эътиборни маълум бир доирага қаратиш лозим. Мен маълум харидорлар учун бирон ким бўлишни, барча харидорлар учун ҳамма нарса бўлишдан ёки бирон ким учун ҳеч нарса бўлишдан афзал кўраман.

Ёдингизда бўлсинки, бизнесингиз — ечим топиб берувчи омилдир. Амалга ошираётган фаолиятингиз орқали харидорларнинг йирик бозорда учрамайдиган эҳтиёжларини янги маҳсулот ёки хизматларни тақдим этиш орқали қондира оласиз.

Сиз ўз хизматларингиз ва маҳсулотларингиз, шунингдек мавжуд харидорларингизни ўрганишни яқунладингиз. Бундан ташқари қуйидагиларни ривожлантиришингиз шарт:

- сотувлар стратегиясини;
- харидорларга хизмат кўрсатиш режасини;
- кредит ёки молиявий аҳвол режасини;
- харидорларга маҳсулот ва хизматлар етказиб бериш режасини;
- тарғибот қилиш режасини;
- қадоқлаш сиёсатини;
- бозорга кириб бориш режасини.



Ўз режангизни амалга ошириш

Барча изланишларни якунлаганингиздан сўнг ўз режангизни қай тарзда амалга оширишни ўйланг. Бунинг учун Сиз қатор вазифаларни белгилаб олишингиз лозим. Бу вазифалар Сизнинг фаолият режангиз бўлади.

Фаолият режангизни ишлаб чиқиш жуда муҳимдир, чунки Сиз ўз режаларингизни амалга ошириш учун етарли даражада маблағ ва таъсир қилиш қудратига эга эканлигингизга ишонч ҳосил қилишингиз керак.

Қуйида келтирилган мисолни ўрганинг ва ўз фаолиятингиз устида ишланг (фаолият тури, вақти, нархи, изох).

Фаолият	Муддат	Харажатлар	Изох
Корхона логотипини ва тузилишини тайёрлаш	2 октябр	\$100	
Брошюра тайёрлаш	2 ноябр	\$450	
Хатлар йуллаш учун ном ва манзиллар	2 ноябр	\$250	
Хатлар учун нусха тайёрлаш	2 декабр	0	
Брошюра ва хатларни чоп этиш	2 декабр	\$300	

Ўз бизнесингизни бошлаганингизда бозордаги ўрнингизни аниқлаганимиз? Агар аниқлаган бўлсангиз, буни қай тарзда амалга оширгансиз?

**Франко
Ражкович
“Иқтисодиёт
компаниясининг”
бош директори**

Биз бизнесимизни бошлаганимизда ўз эътиборимизни бир неча харидорга қаратганмиз. Ўша пайтда бизнинг жуда ҳам чегараланган ва ўзига хос бозоримиз бўлган.

Бугунги кунга келиб эса, бозоримиз қўшни мамлакатлар томон кенгайди. Бозорда ўзимизни кенг қамровдаги сифатли ва арзон бўлган уй анжомлари етказиб берувчи компания сифатида намоёйиш қилмоқдамиз.

4-мавзу: Бизнесингизда ходимлар

Ҳар бир кичик бизнесда малакали ходимларга эга бўлиши ўша корхонанинг самарали фаолият юритишида муҳим омил ҳисобланади. Ҳар бир инсон турли муҳим вазифаларни бажариши мумкин. Тадбиркорлик соҳасига жалб қилинган инсон ушбу бизнесни осонгина ривожлантириши ёки йўқ қилиши мумкин.

Бизнесингизда энг муҳими, корхонангизда фаолият юритаётган ходимлар, ўзингиз билан биргаликда тўғри тушунчага, малака, тажриба ва билимга эга бўлишидир. Улар бизнесингизда фаолият юритиш учун тайёрлигини ва бизнесингизда бошқа ходимлар орасида ўрнини аниқ англаб олишган бўлишлари лозим.

Тадбиркорлик фаолияти учун талаб этиладиган билим ва тажриба

Бизнесингиз қай тарздаги тажриба ва билимларга эҳтиёж сезаётганини биласизми? Сиз ушбу курснинг бошида тажриба ва билимларингизни таҳлил қилдингиз. Бу таҳлиллар бизнесингизни юритишингизда зарур бўлган тарафларни очиб берди. Сиз ўз ходимларингизни бошқарар экансиз, амалга ошираётган тадбиркорлик фаолиятингизда бошқарувчилик вазифаларингиздан бири бу бизнесингиз қай тарздаги билим ва малакага эҳтиёж сезаётганини аниқлаб олишдир. Бу тадбиркорликнинг малака ва тажрибаларини таҳлил қилиш дейилади.

Ўз билим ва малакаларингиз бўйича таҳлиллар ўтказганингиздан сўнг ўзингизнинг бизнесингизга тааллуқли бўлган жадвалнинг 1- 4-қаторларини тўлдириб чиқинг. Буларни якунлаганингиздан сўнг 5 (ривожлантириш зарур бўлган билим ва малака) ва 4 (зарур бўлган билим ва тажриба) устунларда кўрсатилган маълумотлардан келиб чиққан ҳолда 5 устунни тўлдингиз.

Ушбу таҳлилларни якунлаганингиздан сўнг ўз ходимларингиз томонидан билим ва тажрибалари соҳасида тўлдирилиши лозим бўлган бўшлиқлар тўғрисидаги маълумотларни оласиз. Бундан сўнг Сиз ўз ходимларингизни ўқитиш ёки қўшимча ишчилар ёллашингиз мумкинлиги тўғрисида қарор қабул қилишингиз мумкин. Ушбу жадвалдан фойдаланиб Сиз ходимларингизга билим ва малакани ошириш усуллари ва буларни амалга ошириш муддатлари тўғрисида қарор қабул қилишингиз мумкин.

Талаб этиладиган билим	Билим	Талаб этилмайди	Қониқарли билим	Ривожлантириш зарур	Зарур билимлар	Муҳимлиги			Молиялаштириш манбаи	Муддат	Изоҳ
						Кам	Ўрта	Юқори			
Молия	Бухгалтерия	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Молиявий назорат	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Кредит назорати	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Қарзлар назорати	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Солиқлар	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Маош тўлаш тизими	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Комп.бухгалтерия ҳисоби	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
Маркетинг	Изланишлар	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Сотувлар	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Нарх белгилаш	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Маҳсулот тўғрисида маълумот	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Жамоат алоқалари	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Маҳсулотни ривожлантириш	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Қимматли қоғозлар назорати	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Телефон орқали сотувлар	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Почта орқали буюртмалар	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Харидорлар учун қайғуриш	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
Ҳуқуқ	Соғлиқ ва хавфсизлик	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Атроф-муҳит	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Ишлаб чиқариш ҳуқуқи	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Патент	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Ҳуқуқий жиҳатлар	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Ишга жалб қилиш ва озод этиш	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Контрактлар	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Маҳсулотнинг мақсадлари	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
Ҳодимлар	Иш жараёни	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Меҳнат йўриқномаларининг мавжудлиги	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Жалб қилиш	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Муаммоларни ҳал қилиш	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Ўз-ўзини намоён қилиш	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Якуний хулосалар ва таклифлар ёзиш	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Ўқитиш ва қайта тайёрлаш	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			
	Компьютер билимлари	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐			

Меҳнат мажбуриятлари

Хатто жуда кичик корхона ҳам ўз ишчилари учун меҳнат қилишдаги вазифаларини белгилаб бериши лозим.

Бу вазифаларда ҳар бир ҳаракат қай тарзда амалга оширилиши детал равишда ёзилган бўлмаслиги ҳам мумкин. Бу нарса ўз ичига маълум иш фаолиятининг қисқача мақсадларини, ишчилар нималарга мажбурлиги, асосий вазифалари ва мажбуриятларини ўз ичига олган бўлиши шарт.

Иш мажбуриятлари	Мансаби: Бошқарувчининг ёрдамчиси
Маош тўлашдаги даражаси:	4
Маълумотларни топширади:	Корхона раҳбарига
Қисқа меҳнат фаолияти:	Меҳмонлар билан учрашувларни режалаштириш, кўнғироқ қилганларга маълумотлар бериш, иш жараёнини бажариш, таҳлиллар тайёрлаш ...
Вазифалар ва мажбуриятлари ●хатларни очиш, муддат штампларини қўйиш, саралаш ва хатларни жойларга етказиш; ●телефон кўнғироқларига жавоб бериш ва кўнғироқ қилганларга маслаҳатлар билан ёрдам бериш; ●меҳмонларни корхонада кутиб олиш; ●корхона раҳбари томонидан буюрилган вазифалар учун якуний натижаларни ёзиш; ●MS тизимидан фойдаланиб статистик натижаларни киритиш ва тайёрлаш талаб даражасида нусха кўчириш материалларни йиғиш ва тикишни амалга ошириш; ●корхона учун зарур бўлган материал ва маҳсулотларга буюртма бериш; ●бошқалар;	
Билиш, тажриба ва малака ●замонавий офис ишлари офис тизими бўйича билимлари; ●замонавий бизнес мулоқот усуллари бўйича билими ва тажрибаси; ●компьютерт ва MS тизимидан фойдаланиш билимлари; ●минутига 50 та сўз ёзиш қобилияти; ●бошқалар.	
Таълим даражаси ва тажрибаси ●олий ўқув юртини тамомлаган; ●2 йил иш тажрибасига эга;	
Махсус талаблар ●қўшимча вақт ишлаш, байрам ва дам олиш кунларида ишлаш қобилияти.	

Меҳнат фаолиятлари бўйича мажбуриятлар тўғри тақсимланган ва муҳим мажбуриятлар ҳар бир етакчи ходимга етказилган бўлиши шарт. Қуйидаги жадвалдан фойдаланиб, компаниянинг бош директори сифатида ўзингиз учун меҳнат мажбуриятларингизни ишлаб чиқинг.

Иш мажбуриятлари	Мансаби:
Маош тўлашдаги даражаси:	
Маълумотларни топширди:	
Қисқача меҳнат фаолияти	
Вазифалар ва мажбуриятлари	
Билим, тажриба ва малака	
Таълим даражаси ва тажрибаси	
Махсус талаблар	

Янги ишчиларни ишга олиш

Қўшимча янги ишчиларни ишга қабул қилишдан аввал бизнесингиз қўшимча харажатларни кўтара олишига ишонч ҳосил қилишингиз зарур. Агар иш ўринлари тўла бўлса баъзи ишчиларни юқорироқ лавозимга ўтказинг ва бўшаган жойларга янги ишчиларни қабул қилинг.

Ишга олиш жараёнини пухта режалаштиришда қуйидагиларни инобатга олинг

- ҳар бир иш жараёни учун йўриқнома тадбиқ этинг;
- ишга таклиф қилиш бўйича эълон қилинг;
- реклама бериш жойини аниқланг;
- анкеталарни қабул қилиб олинг;
- анкеталарни тузинг, кўздан кечиринг ва энг яхшиларини суҳбатга чақиринг;
- суҳбат ўтказинг;
- танлаб олинг;
- тавсияномаларини текширинг;
- ишга қабул қилинг;
- маош тўланг;
- меҳнатга йўналтиринг;
- синов муддати;
- шартнома;

Марко Сакич

“Гранд СМ”

**компаниясининг
бош директори**

Ўз бизнесингиз учун малакали мутахассислар топишда қандай тажрибага эгасиз, бошланишида ва ҳозир?

Узоқ муддат давомида қурилиш бизнесида фаолият юритганим учун ҳозирда қурилишга оид ҳар бир касб бўйича тушунчага эгаман ва уларда кутилаётган натижаларни олдиндан аниқлай оламан.

Шунингдек, менда танлаб олинган одам талаб этилаётган ишларни бажара олиши тўғрисида ишонч ҳосил қилиш қобилияти мавжуд. Қурилиш бизнесида малакали ишчини топиш бошқа соҳалардаги каби жуда қийин. Уруш иш кучини жуда катта силжишга олиб келди. Масалан, агарда биз уришдан аввал яхши гилам туқувчиларга эга бўлган бўлсак, уришдан сўнг улар бошқа ерларга кўчиб кетишди ва бу ерда кўплаб соҳа мутахассисларига, масалан, кимё бўйича технологияларига, эга бўлдик, шунинг учун бизнинг кучли томонимиз иш кучидир. Биз бошида бизга мос келмайдиган ишчиларни ишга жалб қиламиз, сўнгра биринчи кундан бошлаб уларни фаолият юритаётган жойларига мослаб ўқитамиз. Мен ўз ташкилотимда ишчиларни ишга қабул қилишда баъзи белгиланган тадбирларни амалга оширмайман. Ишчиларимнинг кўпчилиги тавсияномалар асосида ишга қабул қилинади. Ишга қабул қилиш жараёнида шунингдек синов муддати ҳам мавжуд. Синов давридан сўнг мен ишлаб чиқариш бошқарувчиси билан келишилган ҳолда ишчи корхонада қолиши ёки қолмаслиги тўғрисида қарор қабул қиламан. Мен учун энг муҳими, ишчиларнинг иш жараёнига таъсир қилишидир.

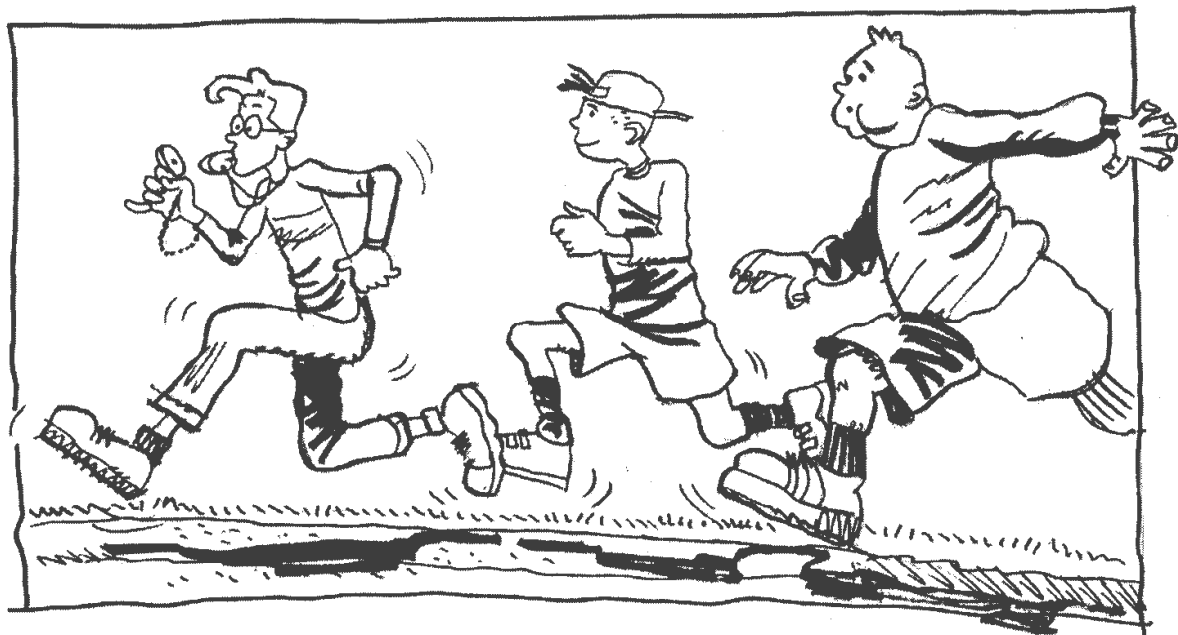
Ходимларни ўқитиш

Сиз бизнесингиз учун керакли бўлган билим ва малака тўғрисидаги талабларни, етакчи лавозимдаги ходимларингиз талабларини аниқлаб олдингиз. Бундан ташқари сиз уларнинг малакасини оширишга бўлган заруратни аниқлашга ҳам қодир бўлишингиз лозим. Ходимларни ўқитиш ва тайёрлашни яхши режалаштирилган дастур орқали амалга оширсангиз вақт ва пулни йўқотмайсиз. Бунда энг асосийси бизнесингизнинг эҳтиёжларига эътибор бериш керак.

Ходимларни ўқитиш уларнинг керакли билим ва малакага эга эканлигини, маъсулиятни сезишларини ва юклатилган вазифаларни бажонидил бажаришларига олиб келади.

Бу жараён ҳам яхши режалаштирилиши зарур. Бунда қуйидагиларга эътиборни қаратинг. Бизнес малакага бўлган талаблар жадвалга қаранг.

- ўқитишни муҳим томонларини қайтадан белгиланг;
- жадвал тузинг;
- бюджет;
- корхонанинг ички томонларини режалаштириш жараёнига;
- расмий тарафларга;
- ўзаро алоқаларга;
- уюшмаларга;



5-мавзу: Корхонанинг молиявий аҳволи ва истиқболини белгилаш

Ҳар бир бизнес компанияси учун энг муҳим жиҳатларидан бири яхши маркетингдир, лекин молиявий башорат қилиш ва мониторинг қилиш барча бизнес фаолиятларининг юрагидир.

Башорат қилиш Сизга ўз сотувларингиз, харажатлар, қўшимча харажатлар ва тахминий даромадингизни аниқлашда кўмак беради.

Бу соҳада 2 та фундаментал молиявий талаб мавжуд;

- Сиз фойда олишингиз учун етарли даражада сотувларни амалга оширишингиз зарур;
- тўлов ва мажбуриятларингизни амалга ошириш учун етарли даражада пул оқимиغا эга бўлишингиз зарур.

Бу мавзуда биз Сиз томондан таёрланадиган ва бизнесингизни самарали юритишга кўмак берувчи катор башоратларни тузиш бўйича ишлайсиз.



Сиз компаниянгиз ойлик маош даражасини қай тарзда белгилайсиз?

Бизнинг компаниямизда ишчи кучи манбаи тўғрисида, ҳар бир ишчининг вазифалари, ойлик маошини белгилаш бўйича методология, ишчиларни ишлаш шароити тўғрисида тўлиқ ёзилган сиёсатимиз бор. Компаниямизда бошқарувчилик шартномаларини тузган қатор ишчилар фаолият юритишади. Бу эса уларнинг маошлари бажарган ишларига қараб тўланади деганидир.

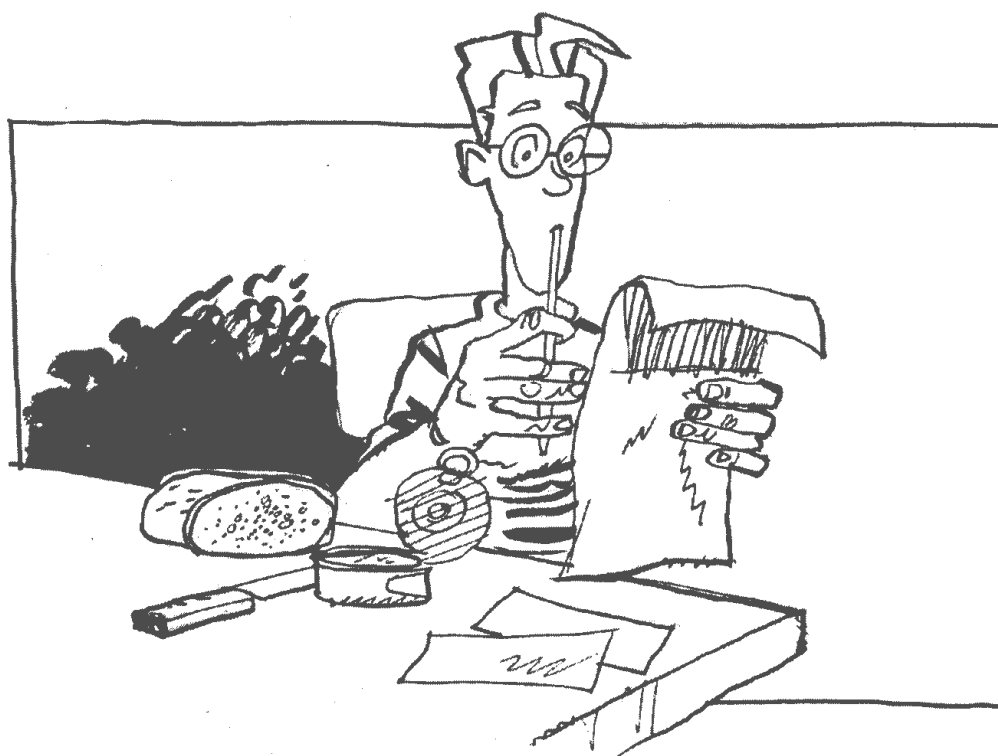
**Франко
Ражковия
“Иқтисодиёт”
компаниясининг
бош директори**

Ойлик маошдан ишчиларингизни рағбатлантиришда қандай фойдаланасиз?

Бир тарафдан, юқорида таъкидлаб ўтганимдек, компаниямизнинг ёзма сиёсати мавжуд ва бу сиёсат ойлик маошни белгилайди. Лекин бу жараёнга таъсир қиладиган бошқа омиллар ҳам мавжуд. Масалан, компаниянинг ойлик сотувлар режаси. Агар бу режа ортиғи билан бажарилса ойлик маош ҳам юқори бўлади, бунинг акси бўлса ойлик маош ҳам камроқ бўлади. Ойлик маош биз учун муаммо эмас, ўйлайманки биз ойлик маош борасидаги барча потенциал талабларга, мавжуд ва янги ишчилар учун қулай шарт-шароитлар ташкил қилишга эришдик. Аммо, буларнинг барчасини инобатга олган ҳолда қонунлаштирилиши, компаниянинг ривожланишига қай даражада ҳисса қўшаётганлиги ва компания уларнинг ишидан қандай фойда кўраётганини тушинтириб берилиши лозим.

Ходимлар бюджети тўғрисида ўйлаш

Энг яхши шароитда ҳам, бизнесдаги харажатларингиз ва даромадингизни умумлаштиришга озгина бўлсада вақт сарф қиласиз. Бу борада сизнинг биринчи вазифангиз шахсий бюджетингиз самарадорлигини оширишдир. Бу ўзингизнинг яшашингиз учун керак бўладиган маблағдир. Энг аввало ҳар ойда ижара, кийим —кечак, турли кўнгил очиш ва дам олиш, озиқ-овқат, ёқилғи ва бошқаларга кетадиган сарф-харажатлар тўғрисида ўйланг. Қуйида келтирилган жадвалдан фойдаланган ҳолда кейинги 12 ой давомида режалаштирилган сарф харажатларингизни киритинг. Шундан сўнг ҳар бир устундаги сонларни қўшиб чиқинг ва 12 ой давомида яшашингиз учун керакли бўлган маблар тўғрисидаги маълумотга эга бўласиз. Сўнгра бизнесингиздан ташқари топадиган маблағларни ҳисобланг. Бу маблағни умумий бюджетингиздан айириб ташланг ва Сиз минимал яшаш учун сарф бўладиган маблағ тўғрисидаги маълумотга эга бўласиз.



Шахсий бюджет жадвали		Ойига	х 12	Йилига
Уй ҳаражатлари	Ижара			
	Солиқ			
	Суғурта			
	Сув			
	Газ ва электр энергияси			
	Тузатишлар			
	Телефон			
Яшаш ҳаражатлари	Овқат			
	Кийим-кечак			
	Қарзлар			
	Мебель			
	Даволаниш			
	Телевизор			
	Газета ва журналлар			
Турли кўнгил очишга кетадиган ҳаражатлар	Кўча овқатланиш			
	Спиртли ичимликлар ичиш			
	Чекиш			
	Байрамлар			
	Туғилган кунлар			
	Қизиқишлар			
Транспорт ҳаражатлари	Автомашина учун ҳаражатлар			
	Суғурта			
	Солиқ			
	Тузатиш			
	Ёнилғи			
	Автобус ҳаражатлари			
	Такси ҳаражатлари			
Бошқалар				
Жами				
Кўйида бизнесингиздан ташқари келадиغان даромадингизни ёзинг		Ойига	х 12	Йилига
Умумий бюджетингиздан бизнесингиздан ташқари келадиغان ҳаражатларни айириб ташланг. Бунда минимал яшаш учун кетадиган ҳаражатлар келиб чиқади.				
Минимал яшаш ҳаражатлари				

Қандай қилиб маблағларни ошириш мумкин

Бизнесингизни тўғри молиялаштириш жуда муҳимдир. Бу борада Сиз 2 турдаги молиявий маблағларга эҳтиёж сезасиз. Бири ўз бизнесингизни бошлаш, ускуна ва технологиялар олиш учун маблағ, иккинчиси ишчи капитал, яъни ҳар куни бизнесингизни юритиш учун керак бўладиган пулдир.

Бизнес-режангиз бизнесингизни ривожланиши учун талаб этиладиган молиявий маблағларни ва кутилаётган даромад даражасини кўрсатади.

Бизнес - режани ишлаб чиқиш ва уни ривожлантириш муҳим, чунки бирон-бир инвестор ёки қарз берувчи Сизнинг бизнесингизга қўшилишдан аввал бизнес-режангиз билан қизиқади.

Ёдингизда бўлсин, изланиш ва кузатув натижалари шуни кўрсатадики, компаниялар фаолиятига бошқа компанияларнинг шерикчилик асосида қўшилиши натижасида нотўғри пул оқимлари ва бошқа турли сабаблар оқибатида ёпилиб қасодга учраган.

Бизнесингизни молиялаштиришни бир неча йўллари мавжуд. Бу йўللардан қай бирини танлашни ўзингиз ҳал қилишингиз зарур!

- ўз маблағларингиз;
- ойлавий маблағ;
- банклар;
- бизнес фаришталар;
- худудий авторитетлар;
- нодавлат ташкилотлари;
- халқаро ташкилотлар;
- венчур маблағли компаниялар;
- грантлар.

Молиявий маълумотлар

Бюджет тўғрисидаги маълумотларни таҳлил қилиш учун қатор жадваллардан фойдаланамиз. Биринчи жадвал Молиявий маълумотлар жадвали. Бу жадвалда, бюджет маълумотлари тўғрисида батафсил маълумотлар берилган.

- кутилаётган сотувлар, харажатлар, кўшимча харажатлар ва кутилаётган соф фонда;
- бизнесингизни бошлаш учун лозим бўладиган умумий маблағлар хажми ва ушбу маблағни қай тарзда кўпайтирмоқчисиз;
- қарз, кредит;
- ўз маблағларим;
- оила аъзоларим ва дўстларим томонидан инвестициялар;
- грантлар.

"Garden-To-Go" компаниясининг молиявий ахборотлар жадвали
Бизнинг маркетинг изланишларимизнинг тўлиқ натижалари ушбу хужжатнинг иловаларида келтирилган. Ушбу жадваллардан келиб чиққан ҳолда кўриш мумкинки, корхонанинг 1 йилдаги даромадлари _____ ҳудуд бўйича ҳафтасига 2 киши учун ҳақ тўланадиган 30 соат вақт асосида келтирилган.
Кўшимча қийматлар минималдир, компаниянинг ўз транспорт воситалари ва пейзажни яратадиган ускуналари мавжуд.
Ишчилар учун харажатларга ижтимоий суғуртани кўшиб ҳисобланганда йилига _____ сўмни ташкил қилмоқда.
Жадвалдан кўриш мумкинки, корхона биринчи йили кўзда тутилаётган соф фойдага эришган.
Фаолиятни бошлаш учун олинган 8000 АҚШ доллар берувчи ташкилотлар томонидан тақдим этилган.
Корхона эгаси ўз маблағлари ҳисобидан _____ сўм қўшган.
Бошқалар

Молиявий ахборотларингиз бўйича жадвал

Бизнинг маркетинг изланишларимизнинг тўлиқ натижалари ушбу ҳужжатнинг иловаларида келтирилган. Ушбу жадваллардан келиб чиққан ҳолда кўриш мумкинки, корхонанинг 1 йилдаги даромадлари _____ ҳудуд бўйича, ҳафтасига 2 киши учун ҳақ тўланадиган 30 соат вақт асосида келтирилган.

Қўшимча қийматлар минималдир, компаниянинг ўз транспорт воситалари ва пейзажни яратадиган ускуналари мавжуд.

Ишчилар учун харажатларга ижтимоий суғуртани қўшиб ҳисобланганда йилига _____ сўмни ташкил қилмоқда.

Жадвалдан кўриш мумкинки, корхона биринчи йили кўзда тутилаётган соф фойдага эришган.

Фаолиятни бошлаш учун олинган 8000 АҚШ доллари берувчи ташкилотлар томонидан тақдим этилган.

Корхона эгаси ўз маблағлари ҳисобидан _____ сўм қўшган.

Бошқалар

Даромад ва йўқотишлар башорати

Даромад ва йўқотишлар башорати жадвали сотувлар натижасини, ушбу сотувларни амалга оширишдаги сарф-харажатлар ва бизнесни юритишдаги харажатларни ўз ичига олади.

Сиз бир нарсани билишингиз лозимки, башоратлар ҳеч қачон, қай пайт даромад келишини ёки харажатларни тўлаш лозимлигини кўрсатмайди. Бу каби барча маълумотларни нақд пул оқими башоратидан олиш мумкин.

Келтирилган даромад ва йўқотишлар жадвалига қаранг. Бу ерда ҳар ой учун иккита устун борлигини кўришингиз мумкин, бири башорат учун, иккинчиси ҳақиқий сонлар учун.

Сиз режалаштириш жараёнини давом эттираётганлигингиз учун ҳар ой учун реал сонларни ёзиб чиқишингиз ва режалаштираётган сонлар билан солиштиришингиз мумкин.

Даромад ва йўқотишлар жадвалида Сизга зарур ва керакли бўлган харажат бандлари киритилган. Лекин, Сиз ўз талаб ва эҳтиёжларингиздан келиб чиққан ҳолда қўшимча бандлар қўшиб чиқишингиз мумкин.

Ушбу мисолни ўрганиб чиқинг. Ушбу жадвал келажакда фойдаланиш учун ҳам мўлжалланган.

Даромад ва ҳаражатлар башоратлари	Ой		Ой		Ой		1 чорак жами		Изоҳ
	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	
Сотувлар									
Сотувлар									
Бошқа даромадлар									
Умумий даромад									
Тўғри ҳаражатлар									
Омбордаги маҳсулотлар									
Хо ашё харид қилиш									
Бошқарув ходимлари маоши									
Сотув бўйича ҳаражатлар									
Ялли даромад									
Қўшимча ҳаражатлар									
Ишчиларга маош									
Ижара									
Иссиқ ва электр энергия тўловлари									
Суғурта									
Нашр қилиш									
Тузатишлар									
Йўл ҳаражатлари									
Автомашина ҳаражатлари									
Мулоқот ҳаражатлари									
Ҳуқуқий ҳаражатлари									
Реклама									
Банк ҳаражатлари									
Лизинг									
Кредитлар бўйича тўловлар									
Фоизлар									
Амортизация									
Жами ҳаражатлар									
Аралаш даромад									
Соликдан аввалги соф фойда									
Шахсий тўловлар									

Даромад ва ҳаражатлар башоратлари	Ой		Ой		Ой		2 чорак жами		Изоҳ
	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	
Сотувлар									
Сотувлар									
Бошқа даромадлар									
Умумий даромад									
Тўғри ҳаражатлар									
Омбордаги маҳмулотлар									
Хом-ашё харид қилиш									
Бошқарув ходимлар моаши									
Сотувлар бўйича ҳаражатлар									
Ялпи даромад									
Қўшимча даромад									
Ишчиларга маош									
Ижара									
Иссиқлик ва энергия тўловлари									
Суғурта									
Нашр қилиш									
Тузатишлар									
Йўл ҳаражатлари									
Автомашина ҳаражатлари									
Мулоқот ҳаражатлари									
Ҳуқуқий маслаҳатлар									
Реклама									
Банк ҳаражатлари									
Лизинг									
Кредит бўйича тўловлар									
Фоизлар									
Амортизация									
Жами ҳаражатлар									
Аралаш даромад									
Солиқдан аввалги соф фойда									
Шахсий тўловлар									

Даромад ва ҳаражатлар башоратлари	Ой		Ой		Ой		3 чорак жами		Изоҳ
	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	
Сотувлар									
Сотувлар									
Бошқа даромадлар									
Умумий даромад									
Тўғри ҳаражатлар									
Омбордаги маҳсулотлар									
Хом ашё харид қилиш									
Бошқарув ходимлари маоши									
Сотувлар бўйича									
Ялпи даромад									
Қўшимча ҳаражатлар									
Ишчиларга маош									
Ижара									
Иссиқлик ва электр энергия тўловлари									
Суғурта									
Нашр қилиш									
Тузатишлар									
Йўл ҳаражатлари									
Автомашина ҳаражатлари									
Мулоқот ҳаражатлари									
Ҳуқуқий маслаҳатлар									
Реклама									
Банк ҳаражатлари									
Лизинг									
Кредит бўйича тўловлар									
Фоизлар									
Амортизация									
Жами ҳаражатлар									
Аралаш даромад									
Солиқдан аввалги соф фойда									
Шахсий тўловлар									

Даромад ва ҳаражатлар башоратлари	Ой		Ой		Ой		4 чорак жами		Изоҳ
	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	
Сотувлар									
Сотувлар									
Бошқа даромадлар									
Умумий даромад									
Тўғри ҳаражатлар									
Омбордаги маҳсулотлар									
Хом ашё харид қилиш									
Бошқарув ходимлари маоши									
Сотувлар бўйича									
Ялпи даромад									
Қўшимча ҳаражатлар									
Ишчиларга маош									
Ижара									
Иссиқлик ва электр энергия тўловлари									
Суғурта									
Нашр қилиш									
Тузатишлар									
Йўл ҳаражатлари									
Автомашина ҳаражатлари									
Мулоқот ҳаражатлари									
Ҳуқуқий маслаҳатлар									
Реклама									
Банк ҳаражатлари									
Лизинг									
Кредит бўйича тўловлар									
Фоизлар									
Амортизация									
Жами ҳаражатлар									
Аралаш даромад									
Солиқдан аввалги соф фойда									
Шахсий тўловлар									

Даромад ва харажатлар башоратлари	Ой		Ой		Ой		1 чорак жами		Изоҳ
	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	
Gardens-to-Go компанияси									
Сотувлар									
Сотувлар	2500		3500		4000		10000		
Бошқа даромадлар									
Жами даромад	2500		3500		4000		10000		
Харажатлар									
Омбордаги маҳсулотлар	100		100		100		300		
Харидлар									
Ойлик маош	1050		1050		1050		3150		
Сотувлар бўйича	1150		1150		1150		3450		
Ялни даромад	1350		2350		2850		6550		
Қўшимча харажатлар									
Ишчиларнинг ойлик маош	1500		1500		1500		4500		
Ижара	100		100		100		300		
Иссиқлик ва электр энергия тўловлари	30		30		30		90		
Суғурта	50		50		50		150		
Нашририёт, хат жўнатиш	220		20		20		260		
Тузатишлар									
Хизмат сафари									
Автомашина харажатлари	100		100		100		300		
Телефон мулоқотлари	50		50		50		150		
Ҳуқуқий ва бухгалтерия хизматлари									
Реклама	200		50		50		300		
Банк харажатлари	25		25		25		75		
Лизинг									
Кредит бўйича тўловлар									
Фоизлар									
Амортизация									
Жами қўшимча харажатлар	2275		1925		2055		6255		
Аралаш даромад									
Солиқдан аввалги соф фойда	-925		425		195		295		
Шахсий тўловлар	1000		1000		1000		3000		

Нақд пул оқимининг башорати

Нақд пул оқимининг башорати бизнес режангизнинг муҳим жиҳатларидан биридир. Бу орқали Сиз нақд пул оқимини назорат қилиш, юзага келаётган муаммоларни олдини олиш ёки имкониятлардан фойдаланишингиз мумкин.

Ёдингизда бўлсинки, нақд пул оқими башорати қачон даромад олишни ва қачон харажатларни қоплаш зарурлигини кўрсатади. Нақд пул оқими башоратлари ўз ичига қуйидагиларни олиши шарт:

- Сотувлардан тушган барча тушумлар ва харидорлардан олинган нақд пуллар;
- Барча хом ашё, қимматли қоғозлар, кўчмас мулк ва бошқалар учун тўловлар;
- Бошқа харажатлар учун тўловлар;
- Ойлик маош, мукофот ва бошқалар;
- Ускуна ва технологиялар харид қилиш;
- Кредит, грант ёки корхонага жалб қилинаётган бошқа ресурслар;
- Кредит бўйича тўловлар;
- Солиқ тўловлари ва бошқа тўловлар;
- Солиқ бўйича қарзлар.

Қуйида режа олди устунни келтирилган. Бу устун турли харажатларни жойлаштириш учун мўлжалланган бўлиб, режани амалга оширишда турли номақбулликларни олдини олишга эришишга кўмак беради.

Қуйидаги мисолга қаранг, шунингдек нақд пул оқими - режасини тўлдириш.

Даромад ва ҳаражатлар башоратлари	Режа олди		Ой		Ой		Ой		Жами 1 чоракда	
	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Ҳақиқат	Бюджет	Бюджет	Ҳақиқат
Gardens-to-Go компанияси										
Олинган даромад										
Олинган даромад			2000		2800		3500		8300	
Капитал ҳаражатлар	5000									
Бошқа даромадлар	3000									
Жами даромад	8000		2000		2800		3500		16300	
Ҳаражатлар			100		100		100		300	
Омбордаги маҳсулотлар										
Харидлар										
Субконтрактчилар			900		1050		1050		3000	
Бошқа ходимлар маоши			450		500		500		1470	
Ҳақ тўлаш жамғармаси										
Ижара										
Иссиқлик ва электр энергия тўловлари										
Суғурта			50		50		50		150	
Нашририёт	200		20		20		20		260	
Тузатишлар							100		100	
Хизмат сафари										
Автомашина ҳаражатлари			100		100		100		300	
Телефон мулоқотлари							150		150	
Ҳуқуқий ва бошқа хизматлари										
Банк ҳаражатлари			25		25		25		75	
Лизинг										
Кредит бўйича тўловлар										
Фоизлар										
Бошқа ҳаражатлар			1000		1000		1000		1000	
Капитал ҳаражатлари			50		50		50		150	
Солиқ бўйича мажбуриятлар										
Жами ҳаражатлар	200		2415		4095		3585		10595	
Ялпи нақд пул оқими	7800		-715		-1295		-85		5705	

Даромад ва ҳаражатлар башоратлари	Режа олди		Ой		Ой		Ой		Жами 1 чоракда	
	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Ҳақиқат	Бюджет	Бюджет	Ҳақиқат
Gardens-to-Go компанияси										
Олинган даромад										
Олинган даромад										
Капитал ҳаражатлар										
Бошқа даромадлар										
Жами даромад										
Ҳаражатлар										
Омбордаги маҳсулотлар										
Харидлар										
Субконтрактчилар										
Бошқа ходимлар маоши										
Ҳақ тўлаш жамғармаси										
Ижара										
Иссиқлик ва электр энергия тўловлари										
Суғурта										
Нашриёт										
Тузатишлар										
Хизмат сафари										
Автомашина ҳаражатлари										
Телефон мулоқотлари										
Ҳуқуқий ва бошқа хизматлари										
Банк ҳаражатлари										
Лизинг										
Кредит бўйича тўловлар										
Фоизлар										
Бошқа ҳаражатлар										
Капитал ҳаражатлари										
Солиқ бўйича мажбуриятлар										
Жами ҳаражатлар										
Ялпи нақд пул оқими										

Корхона баланси

Корхонанинг баланси барча актив ва пасивларни бир муддатда жамлаштиради. Ўз номи билан айтилгандек, балансда активлар ва пасивлар бир-бири билан тенг бўлиши керак. Амалда корхонанинг баланси компаниянинг йил давомида амалга оширган фаолияти асосида тутган ўрнини кўрсатади. Бироқ корхона баланси хоҳлаган пайтда тайёрланиши мумкин, натижада корхонанинг ўша даврдаги аҳволи намоён бўлади.

Баланс ҳисоботи бизнес-режа учун жуда ҳам зарур эмас. Бу тугалланган режалаштиришнинг якуний кўрсаткичидир. Барча маълумотлар ушбу икки башоратлар орқали олинади. Корхона баланси ва жадвал қуйида берилган.

Даромад ва ҳаражатлар башоратлари	1 чорак		2 чорак		3 чорак		4 чорак	
	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Ҳақиқат	Бюджет
Gardens-to-Go компанияси								
Асосий воситалар								
Ер ва иншоотлар								
Завод ва ускуналар	970							
Мебель ва технология								
Машиналар								
Жами асосий воситалар	970							
Жорий активлар								
Акция ва тўланмаган қурилиш								
Дебиторлар	1700							
Банк ва нақд пул	5705							
Омонатлар	150							
Жами жорий йил активлари	7555							
Жорий пасивлар								
Кредиторлар	50							
Банк тўловлари								
Солиқлар	180							
Кредит тўловлари								
Жами жорий пасивлар	230							
Соф жорий пасивлар	7325							
Узоқ муддатли қарзлар								
Соф айланма маблағлар	8295							
Молиялаштирилган								
Капитал қўйилмалар	8000							
Олинган даромад	295							

Даромад ва харажатлар башоратлари	1 чорак		2 чорак		3 чорак		4 чорак	
	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Бюджет	Ҳақиқат	Ҳақиқат	Бюджет
Gardens-to-Go компанияси								
Асосий воситалар								
Ер ва иншоотлар								
Завод ва ускуналар								
Мебель ва технология								
Машиналар								
Жами асосий воситалар								
Жорий активлар								
Акция ва тўланмаган курилиш								
Дебиторлар								
Банк ва нақд пул								
Омонатлар								
Жами жорий йил активлари								
Жорий пасивлар								
Кредиторлар								
Банк тўловлари								
Солиқлар								
Кредит тўловлари								
Жами жорий пасивлар								
Соф жорий пасивлар								
Узоқ муддатли қарзлар								
Соф айланма маблағлар								
Молиялаштирилган								
Капитал қўйилмалар								
Олинган даромад								

6-мавзу: Бизнес-режа

Табриклаймиз... Сиз қаттиқ меҳнат қилдингиз. Энди Сиз оддийгина қилиб, тўлдирган барча жадвалларингизни олиб бизнес-режангизга киритишингиз мумкин. Аммо буларни амалга оширишдан аввал ...

Сиз бизнесингизнинг ҳуқуқий томонини белгилаб олишингиз зарур.

Албатта, Сиз бизнесингизни тўлиқ рўйхатдан ўтказиб барча керакли лицензиялар, солиқ бўйича маълумотларни, муҳр ва штампларни олишингиз керак.

Сиз шунингдек қуйидагилар тўғрисида фикр юритишингиз керак:

- ускуна;
- таъсир қилувчи омиллар;
- суғурта;
- банк хизматлари;
- тадбиркорликнинг формалари;

Шунингдек, бошқа турли томонларни аниқланг. Бунинг учун қуйидагиларни маълум вақт давомида аниқланг.

- компаниянинг номи;
- логотипи;
- амалга оширадиган фаолият мақсадлари;
- бизнесингизни қандай тасаввур қиласиз?
- бизнеснинг умумий кўриниши;
- компания тўғрисидаги маълумотлар варағи;
- мақсадга эришиш усули;
- шахсий бино ва ускуналар;
- амалдаги шартномалар;
- ҳуқуқий структура;
- манзили;
- кенгайтириш режаси;
- изланиш ва ривожлантириш;

- бошқаларникидан фарқ қилувчи маҳсулот ва хизматлар;
- келажакда ишлаб чиқариладиган маҳсулот ва хизматлар;
- сифатни аниқлаш жараёни;
- харид қилиш режаси;
- ахборот технологиялар режаси;
- мавжуд ускуна, технологияларни назорат қилиш;
- фаолият жадвали;
- бошқариш гуруҳи;
- талаб этилаётган бошқарувчилик қобилияти;
- компаниянинг ташкил қилиш режаси;
- мулкчилик шакли;
- мақсадли бозор;
- тарғибот амалга ошириш режаси;
- рекламани амалга ошириш режаси;
- нархлаш сиёсати;
- сотувлар режаси;
- кафолат бериш сиёсати;
- молиявий натижалар бўйича жадвал;
- ҳозирги молиявий натижалар;
- капиталлаштириш режаси;
- даромадни режалаштириш;
- таваккалчилик;
- шартнома ва лизинг битимлари;
- кредитлар бўйича хулосалар;
- солиқ бўйича тўловлар;
- тавсияномалар;
- бошқарув ҳақида қисқача тасаввур;
- бошқалар.

Бизнес-режа тузиш учун тавсия

Бизнес-режанинг кўриниши

Мундарижа

Режани амалга оширишнинг қисқача баёни (2 варақ)

I. Бизнесни концепцияси

- a) маҳсулот ва хизматлар, харидорлар, даромад, етказиб бериш
- b) бизнесни мақсадлари
- c) ўхшаши йўқ томонлари ва хусусияти
- d) дастлабки харидорлар
- e) атроф-муҳитга таъсири

II. Бошқарув командаси

III. Бозорни ўрганиш

- a) ишлаб чиқариш соҳасининг кўриниши
- b) режалаштирилаётган бозор
- c) рақобатбардошлилик
- d) нарх белгилаш

IV. Маҳсулот ва хизматлар таҳлили

- a) маҳсулот ва хизматларнинг техник жиҳатлари
- b) ривожлантириш даражаси ва бунга боғлиқ бўлган харажат
- c) харидорларга етказиш йўллари ва режаси

V. Ташкил қилиш режаси

- a) ҳуқуқий тузилиши
- b) ташкил қилиш жадвали

VI. Маркетинг режалари

- a) мақсад
- b) маркетингни амалга ошириш дастурлари
- c) ўрта муддатли режалар
- d) маркетингни амалга ошириш бюджети

VII. Молиявий режалар

- a) муҳим жиҳатларининг қисқача баёни
- b) талаб этиладиган маблағ
- c) эҳтиёжларни баҳолаш
- d) молиявий натижалар бўйича таклифлар
- e) молиявий натижаларни жадвали
- f) капитал сарф-харажатлар

VIII. Ривожланиш режаси

- a) ривожлантириш стратегияси
- b) ресурслар
- c) инфратузилмаларни ўзгариши

Шахсий ўрганишлар. Ўзингизга савол бериб кўринг

. . . Чунки банкирингиз ҳам бу саволларни Сизга бериши мумкин.

Маҳсулот / хизматлар

1. Маҳсулот ва хизматларингизни бошқаларникига ўхшамайдиган ва фойдали тарафлари нимада?
2. Маҳсулот ва хизматларингизни ривожлантириш учун қандай вазифаларни амалга ошириш мумкин ва бу учун қанча вақт сарф қилинади?
3. Интеллектуал мулк ҳуқуқлари бўйича асослар борми?
4. Маҳсулот ва хизматларингиз бошқаларникидан қандай фарқ қилади?

Ишлаб чиқариш

1. Ишлаб чиқаришнинг ривожланиши, ўзгаришлари, умр кўриш муддати қанча?
2. Ишлаб чиқариш жараёнида қандай тўсиқлар мавжуд? Агар бўлса, улар нималардан иборат?
3. Технология ва ускуналарнинг кўриниши қандай, изланишига ва ривожлантиришга қанча ҳаражат қилинмоқда?
4. Ишлаб чиқаришда ўртача даромад олиш даражаси қанча?
5. Маҳсулотларингизни сотувлари, рақобатчиларингиз, қайта ишловчилар билан суҳбатлашганмисиз?

Бозор ва харидор

1. Мақсадли бозорнинг демографик кўрсаткичлари қандай?
2. Харидорларингиз ким?
3. Харидорлар билан суҳбатлашганмисиз?
4. Рақобатчиларингиз кимлар ва сиз улардан қай жиҳатларингиз билан фарқ қиласиз?
5. Қай йўсинда харидорларга ўз маҳсулот ва хизматларингизни етказасиз? Хизмат кўрсатаётган харидорлар кимлардан ташкил топган?

Молия

1. Ўз ишингизни бошлаш учун талаб этиладиган бошланғич сармоя?
2. Ишчи капиталга бўлган эҳтиёж қанча?
3. Ишлаб чиқариш жараёнида аниқ белгиланган ҳаражатларингиз қанча?
4. Ижобий даражадаги нақд пул оқимига эришиш учун қанча вақт кетади?
5. Бизнесингизни самарадорлик даражаси қандай?

