

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ҚАРШИ ДАВЛАТ УНИВЕРСИТЕТИ

**ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИДА
БИЗНЕС РЕЖА**

ЎҚУВ-УСЛУБИЙ ҚЎЛЛАНМА

ҚАРШИ – 2017

Ушбу ўқув-услугий кўлланма университет, академик лицей ва касб-хунар коллеж талабалари ҳамда қизиқувчиларга бизнес режалар тузиш учун тавсия этилади.

Муаллиф: Ғ.А.Набиев.

Қарши ДУ, “Иқтисодиёт ва сервис” кафедраси

Тақризчилар: и.ф.д.доц. Г.П.Экаева, и.ф.н. З.Рўзиев.

Ўқув-услугий кўлланма “Иқтисодиёт ва сервис” кафедрасининг 2017 йил
“___” _____ даги №__ -сонли йиғилишида муҳокама қилинди ва
маъқулланди.

Ўқув-услугий кўлланма Университет илмий-услугий кенгашининг 2017
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 очик турдаги акциядорлик жамиятларига айлантириш, айниқса кичик ҳамда хусусий тадбиркорликни ривожлантиришга боғлиқдир.

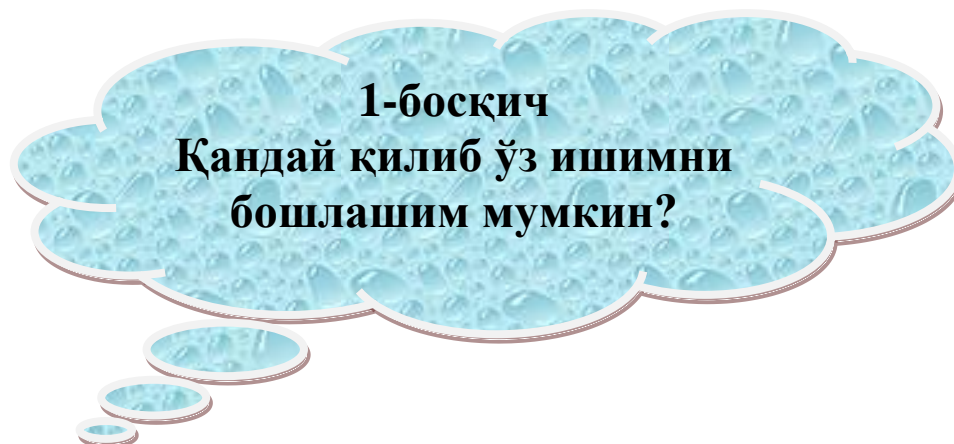
Агарда жаҳон иқтисодиётида XX асрнинг биринчи ярмида ишлаб чиқаришни концентрациялаш, яъни йириклаштириш ҳолати кузатилган бўлса, унинг иккинчи ярмидан бошлаб эса тескари ҳолат, яъни кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга катта аҳамият берилмоқда.

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.

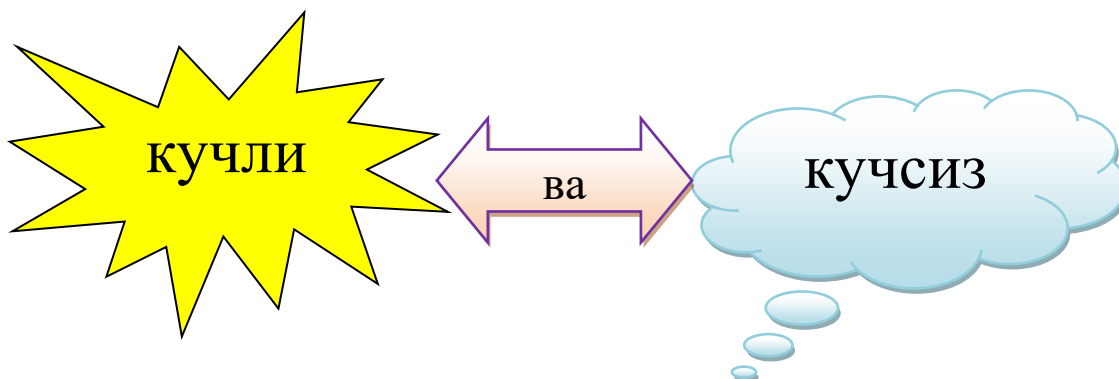
Кичик ва ўрта корхоналарни ташкил этиш ҳамда ривожлантириш учун муҳим масалалардан бири улар фаолияти учун инвестициялар (шу жумладан, хорижий инвестициялар)ни жалб қилишдир. Бунинг учун керакли инвестицияларнинг самарадорлигини ҳар томонлама асослаб берувчи таклифлар ва хулосаларни ўзида мужассамлаштирган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



Сиз тадбиркор бўлмоқчисиз.



томонларига эгадир. Тадбиркорлик фаолиятини бошламоқчи бўлган тадбиркор учун бу фаолият ҳаёт мазмунига ва кўзлаган мақсадларига эришиш учун бир омил бўлиб қолиши зарурдир. Булардан ташқари сиз бошлаган иш Ўзбекистон Республикаси қонун ва меъёрий ҳужжатларга асосланган бўлиши керак.

Биринчидан

Тадбиркорлик – тадбиркорлик фаолияти субъектлари томонидан қонун ҳужжатларига мувофиқ амалга ошириладиган, таваккал қилиб ва ўз мулкий жавобгарлиги остида даромад (фойда) олишга қаратилган ташаббускор фаолият. (*“Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги Ўзбекистон Республикаси*

қонуни, 2000 йил 25 май)

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 тўлиқ қониқиш ҳосил қилишингиз лозим.

Шуни таъкидлаш лозимки, агарда кўл остингизда ишчиларингиз бўлса, сиз доимий равишда уларга ўз етакчилигингизни кўрсата билишингиз лозим.

Бундан ташқари:

Кредиторларингиз — Сизнинг маҳсулотларингизни сотган шахслар, диллерлар, сизни кўчмас мулк ва ускуналар билан таъминлаб турган шахслар, бирон шахсинг ери ёки ховлижойини ижарага олиб турган бўлсангиз ер эгалари

Сизнинг ҳисоб
рақамингизда доимо
кредиторларга тўлаш
учун маблағ бўлиши
зарур.

Сизнинг маҳсулотларингизни реклама қилаётган
шахслар, солиқ органлари ва бошқалар бўлиши мумкин.

Сиз ишлаб чиқарган маҳсулотлар қайси жойда ва кимларга сотилишини сиз олдиндан кўра билишингиз талаб этилади ишлаб чиқарган маҳсулотингиз замон талабларига жавоб берадиган супер маркет ёки очик бозорларда сотилиши мумкин шунинг учун сиз аввало сотиш жойини тўғри танлаб олишга ҳаракат қилинг.

Мен нималарни амалга оширишим керак?

Сизга, тадбиркорлик фаолиятингизни бошлашдан аввал бирон бир фикрга келиш учун иккита саволга жавоб беришингиз лозим. Ушбу тест орқали сиз ўзингизнинг тадбиркорлик фаолиятингизга алоқадаор қобилиятингизни синаб олишингиз мумкин (Ўзингизга мосини белгиланг) ва керакли хулосани чиқариб олинг.

1. Ўз ишимни бошлаш учун ҳозир қулай пайтми?

- Янги имкониятлар пайдо булди. 2 балл
- Мен мустақил бўлишни истайман. 3 балл
- Менинг тажриба ва билим даражам ўзгарди. 1 балл
- Ҳозирги дамда мен ишляпман ва мен ўз бизнесимни бошлашим мумкин. 1 балл
- Мен ўзимга роҳат бағишлайдиган фаолият билан шутуланмокчиман. 2 балл

- Менда ўз ишимни бошлашим учун "тасаввур" мавжуд. 1 балл
- Мен жуда кўп пул ишлаб топишни истайман. 3 балл
- Мен қайси жойда ва шароитда ўз ишимни бошлашим мумкин 2 балл

2. Мен ўз бизнесимни юрита оламанми ?

- Мен турли хилдаги чақириқларни ёқтираманми? 1 балл
- Мен ўзгаришларни қабул қила оламанми қай даражада? 2 балл
- Агар улар кўп булсачи? 1 балл
- Ўзгаларга маслаҳат бера оламанми? 2 балл
- Ўзгаларга ишона оламанми? 1 балл
- Мен қийин бўлган фикр ва ечимлар қабул қила оламанми? 3 балл
- Менда юзага келган танг ҳолатларни ечимини топишга жасорат борми? 3 балл
- Мен ўз ҳаётимга ўзгартиришлар киритишга тайёрманми? 2 балл
- Оилам мени бу ишда қўллаб-қувватлайдими? 3 балл
- Мен амалга оширмақчи бўлган ишим учун етарли малакава билим борми? 2 балл



Юқоридаги саолларга жавоб бериш орқали сиз ўзингизнинг қанчалик тадбиркорлик фаолияти билан шуғурланишига лаёқатингиз борлигини қандайдир даражада аниқлаб олишингиз мумкин. 30 ва 35 оралигидаги балларни йиғиб олган бўлсангиз демак сиз тадбиркорлик билан шуғурланиб кўришингизга тўла асос бор.

20 ва 29 оралигидаги балларни йиғиб олган бўлсангиз демак сиз тадбиркорлик фаолиятини бошлашдаги куникамаларга қандайдир эгасиз.

10 ва 28 оралигидаги балларни йиғиб олган бўлсангиз демак сиз тадбиркорлик билан шуғурланиш учун билим даражангизни оширишига ҳаракат қилишингиз иш малака ва куникмалар ҳосил қилиб кейин тадбиркорлик фаолиятига қул ўргангиз маъқул.

**Сиз тадбиркорлик фаолиятини бошладингиз
ҳаётингизда қандай ўзгаришлар юзага
келиши мумкин унга қандай мослаша оласиз!**

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?

Мисол учун сиз боғдорчилик соҳасида тажриба ва билимингиз мавжуд ёшлик чоғингиздан ота боболарингиз билан боғ ишларини амалга ошириб юргансиз эндиги техника ва тараққиёт интенсив пакана (қарлик) боғларни яратишни тақозо қилмоқда ушбу ҳолатга мослашишни қандай амалга оширган бўлар эдингиз.

Биринчи навбатда сиз ушбу соҳага қўл уришдан аввал ўз боғингиз бизнес режасини ишлаб чиқинг: бунда қўйидаги бизнес режага эътибор қаратинг.

БИЗНЕС-РЕЖАНИ ТАРКИБИЙ

- ***Бизнес тавсифи.***
- ***Бизнес мақсади.***
- ***Бизнесингизнинг юридик мақоми.***
- ***Ишлаб чиқариш жараёни.***
- ***Маркетинг ёндашуви.***
- ***Молиялаштириш режаси.***
- ***Ходимлар билан ишлаш режаси.***
- ***Иш режаси (графи)***
- ***Хулоса***



- *Титул варағи;*
- *Мундарижа;*
- *Кириш қисми;*
- *Корхона, бизнесмен хақида маълумот;*
Кредит тарихи, SWOT
- *Кредит суммаси, фойизи,*
муддати, мақсади, кафолати;
- *Капитал харажатлар жадвали;*
- *Махсулот ёки хизмат;*
- *Ишлаб чиқариш жараёни;*
- *Соха анализи, маркетинг, рақобатчилар;*
- *Моделивий режа, графиклар.*

1. Бизнес тавсифи

- ***Сиз томондан таклиф этилаётган махсулот ёки хизмат тури хақида***

2. Бизнес мақсади

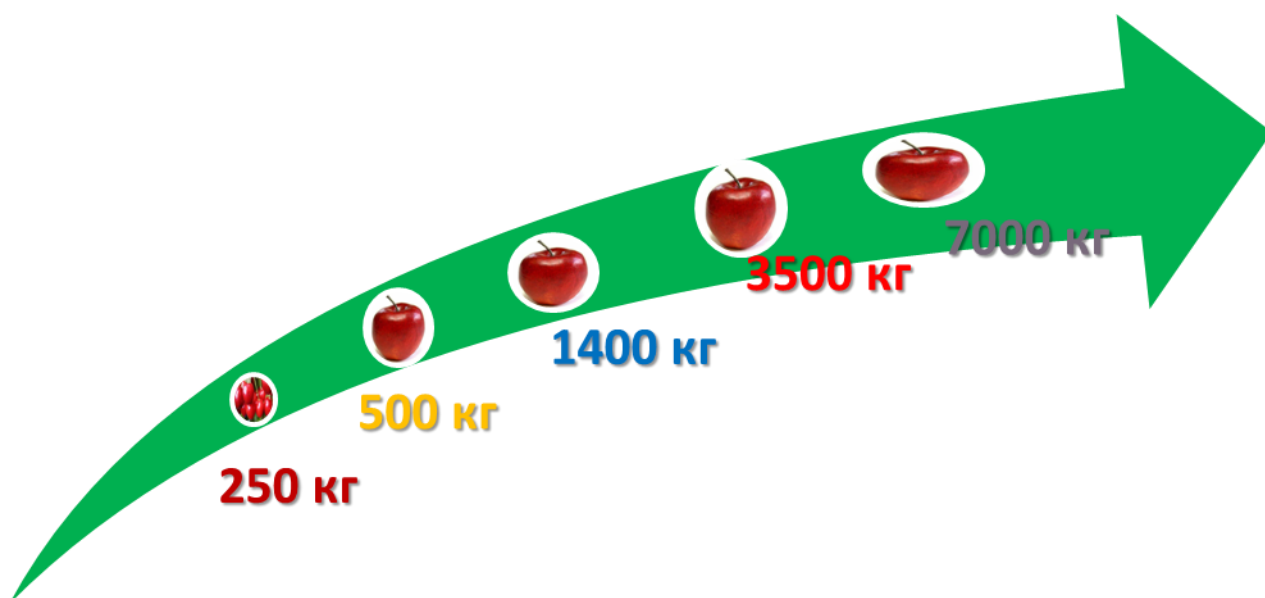
- ***Биз кимнинг талабларини қондиришга уринаямиз?***
- ***Биз мижозларимизнинг қайси эҳтиёжларини қондирмоқчимиз?***

	Ким? (Мижозлар)	Нима? (Талаблар)	Қандай? (Бизнинг хизматимиз)
--	--------------------	---------------------	---------------------------------

Бугун			
Эртага			



ХОСИЛДОРЛИК :



3. Бизнесни юридик

- *Қайси шаклда бизнесингизни рўйхатдан ўтказасиз?*
- *Ушбу ҳуқуқий мақомни танлашингизни сабаби нимада?*

Яратилаётган боғ хақида маълумот.

- Тарихи, эришган ютуқлари;
- Жойлашган ери;
- Бино;

- Коммуникациялар;
- Асосий воситалар, бутловчи қисмлар технология;
- Хом ашё ва ёрдамчи махсулотлар.

Сверянка боғида ҳар бир кўчат оралиғИ (бўйига ва энига) 4 метрдан экилиши керак. Бу кўчатлар агатлар орқали суғорилади, сверянка боғИ 4-йили ҳосил бера бошлайди, ҳар бир туп дарахт 1-ҳосилга кирганда 20 кг гача ҳосил беради. Бу сверянка олма кўчатлари 6-7-йилларда тўла ҳосилга киради. Нар бир кўчат тўла ҳосилга кирганда 200 кг гача ҳосил беради. Тўла ҳосилга киргандан кейин келгуси йиллардаги ҳосил кам бўлади.



ПАКАНА БОҒ ЯРАТИШ ХАРАЖАТЛАРИ

Пакана олма кўчати

140 дона кўчат х 6800 сум = сум

Кўчатлар бошланғичда Туркиядан келтирилади, 3-йилдан кўчатлар маҳаллий шароитда тайёрланади ва нархи 3,5- 4 минг сум бўлиши кутилмоқда.

Томчилаб суғориш тизими

675 000 сум

Томчилаб суғориш тизимида артезиан қудуқ мавжуд ёки оқар сув тиниқ деб ҳисобланган

Ўз ишингизни бошлаш учун керак бўладиган капитал

Номланиши	Суммаси	Ўз ҳисобидан	Кредит маблағига
Бино			

Асбоб ускуна (технология)			
Мебель			
Хом ашё			
Айланма маблағ			
Бошқа			
Жами			



ПАКАНА БОҒ ЯРАТИШ УЧУН КЕРАК БЎЛАДИГАН КАПИТАЛ

Таянч ва парда тизими:

3,5 м. узунликдаги бетон тиргаклар: 24 дона x 10 000 = 240 000 сум
 3 мм. қалинликдаги зангламас пўлат сим: 600 м. x 400 = 240 000 сум
 Парда тизими: 11 800 000 сум. Жами: сум



Тупроқни экишга тайёрлаш

700 000 сум

Тупроқ тайёрлашга ерни 60-70 см чуқурликда юмшатиш ва
 2,5 тн. маҳаллий ўғит бериш кўзда тутилган.

SWOT таҳлил

- S - Кучли - ички
- W – Заиф - ички
- O – Имкониятлар - ташқи
- T – Хавф хатарлар – ташқи

Тавакалчиллик хавфлари

- Хавфлар – хўжалик, табиий ва инсон омили турларига бўлинади.

- Молиявий хатарлар –инвестор ва қарздор орасидаги муносабатлар;
- Коммерция хавфи –талаб ва таклиф;
- Ишлаб чиқариш хавфи – энергетика, хом ашё ва ҳақозолар.

Ишлаб чиқариш жараёнини тавсифи

- Сиз нима ишлаб чиқарасиз ё қандай хизмат кўрсатасиз?
- Ушбу жараён қандай амалга ошади?
- Ишлаб чиқаришнинг (хизматингизнинг) ҳар бир босқичини қисқача баён қилинг?

Соҳа анализи ва маркетинг

- Бозор ҳолати;
- Тараққиёт тенденцияси;
- Шу соҳага оид бўлиши мумкин бўлган муаммолар –(ҳуқуқий, сиёсий);
- Рақобатчилар таҳлили;
- Бозордаги улуш ва бозор сифими.

4. Маркетинг

- Сиз қандай маҳсулот ишлаб чиқарасиз?
- Унинг ўзига хос хусусиятлари?
- Сизнинг сегментларингиз кимлар?
- Бозордаги улушингиз қандай?
- Нарх қўйиш қайси тизимга асосланган?
- Сотиш канали
- Қандай рекламадан фойдаланасиз?
- Мижозларга қандай қўшимча хизмат кўрсатиш турларини таклиф этасиз?
- ва бошқалар.

Маҳсулот ёки хизмат

- Бизнес ғояни моҳияти ва мазмуни;
- Маҳсулотни тўлиқ характеристикаси;
- Маҳсулотни уч сатҳи
- Уни бошқа маҳсулотлардан фарқи;
- Уни ҳаётийлиги босқичи;
- Уни рақобатбордошлиги;

Маҳсулот харидорлиги омиллари

- Уни нархи;
- Сифати;
- Сотиш йўли;
- Етказиб бериш усули;
- Ассортимент;
- Ходимлар профессионализи;
- Корхона номи, бренди.

Сотувдан тушум ҳажми

- Гузаллик салони
- 4 кресло 8 соатдан ишласа 32 соат бир кунда.
- ойига $32 * 25 = 800$ соат.
- 60 % соч кесиш, 40 % турмаклаш.
- $480 \text{ соат} * 4000 \text{ сум} = 1\,920\,000 \text{ сум}$.

- 320 соат * 6000 сум= 1 920 000 сум.
- Демак, 1 ойда тушум хажми 3 840 000 сум.

Хизмат курсатишда таннархни хисоблаш

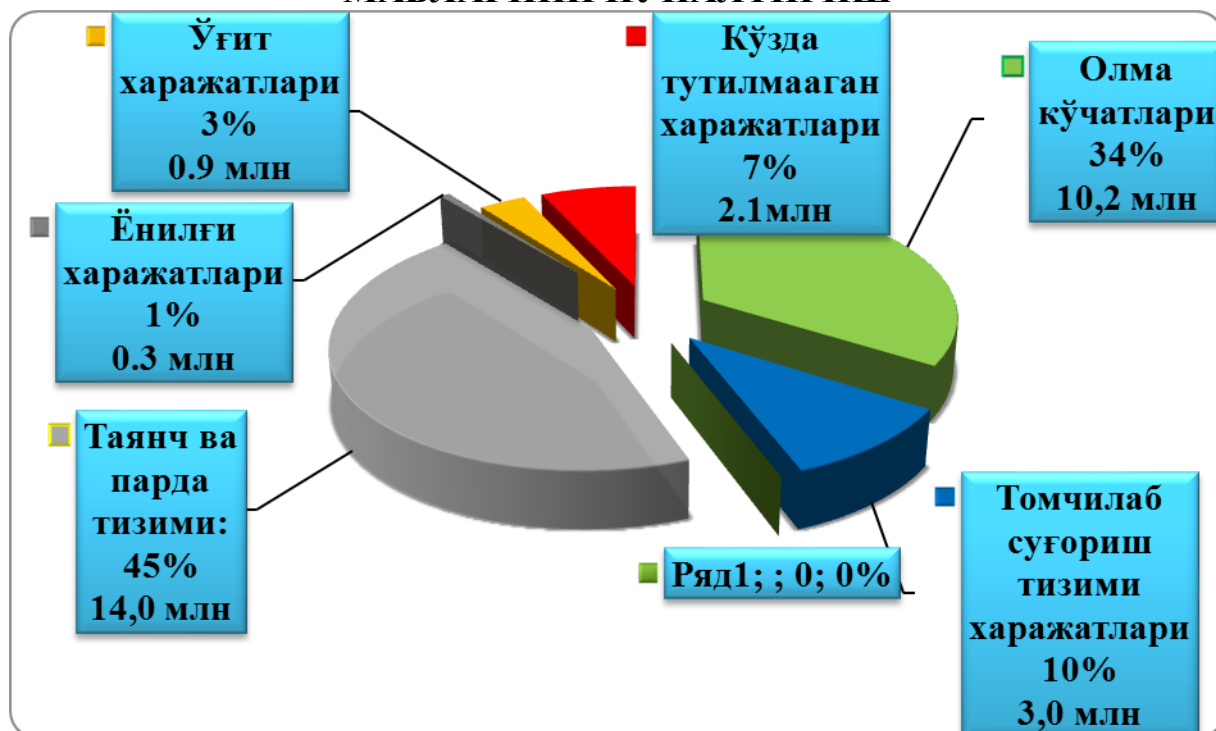
- Барча харажатлар:
- Маош 900 000 сум
- Ижара 200 000 сум
- Электроэнергия 100 000 сум
- Коммунал туловлар 100 000 сум
- Реклама 50 000 сум
- Крем, шампунь, атир, упа – 300 000 сум
- Бошқа харажатлар – 50 000 сум
- Жами 1 700 000 сум/ 60 ва 40 % га ва уни буламиз ойлик иш хажмига мос равишда.

5. Молиялаштириш режаси (давоми)

Кўрсаткичлар	1 ойлик	2013 йилга
Сотишдан тушган маблағ		
Сотилган махсулот таннархи Шундан: а) Хом аше ва материаллар нархи б) И/ч банд булган ишчиларнинг иш хақи фонди в) Энергетика харажатлари г) _____		
Амортизация		
Бошқарув аппарати ойлик иш хақи		
Ажратмалар		
Реклама		
Ижара хақи		
Бошқа доимий харажатлар		
Кредит буйича фоиз тулови		
Асосий карз кайтарилиши		
Солик		
Соф фойда		

5-йилдаги соф фойда ҳисобидан хўжалик 100т. ҳажмдаги мева сақлайдиган совутгич омбори қуришни режалаштирган. Совутгич омбори учун

МАБЛАҒИНИ ЙЎНАЛТИРИШ



6. Ходимлар

- *Бизнесни муваффақиятли олиб бориш учун рахбар ходим бошқаришининг баъзи тамойилларини билиши керак.*
- *Кўп сохаларда бизнес муваффақияти ходимларга bogлиқ.*
- *Корхонада ўз иши ва шароитидан қониқадиган ишчилар фаолият кўрсатишлари керак.*

7. Иш режаси

№	Боскичлар	Мутассади	Муддати	Назоратчи
1				
2				
3				
4				
5				

8. Хулоса

- Банк томонидан ажратилган _____ миллион сўм миқдоридаги кредит маблағи халқимизнинг олма маҳсулотларини ишлаб чиқаришни амалга ошириш ва мавжуд боғларни кенгайтириш учун маҳсулотлар ишлаб чиқарш учун керакли боғларни кенгайтиришга ишлатилади.
- “_____” хусусий корхонаси Гаров сифатида белгиланган тартибда қўчмас мулкни шартномага асосан гаров таъминотини беради.
- “_____” хусусий корхонаси банк томонидан ажратилган _____ миллион сўм миқдоридаги кредит маблағини мақсадли ишлатган ҳолда аҳолига сифатли мева маҳсулотларини ишлаб чиқарилишини ташкил қилади. Бунинг натижасида соф фойда _____ минг сўмни ташкил қилади. Банк томонидан ажратилган кредит маблағи “_____” хусусий корхонасининг барқарор пуллик хизматларни кўрсатиш ва янги иш ўринлари яратиш имкониятларини кенгайтиради.

Бизнес режа тақдироти максимум 20 минут

- Бизнес режа тақдироти Power Point да ёзилади;
- Дизайнга кучли эътибор маънони чалғитади;
- Оханг ва ишончли нутқ;
- Сиз қарз сўрашга эмас, ғояни татбиқ этишга чақирасиз;
- Туғилиши мумкин бўлган саволларга олдиндан тайёргарлик;
- “Илтимос”, “сизларни қизиқтириб қолар” кабилар мумкин эмас. Тасдиқ иборалар.
- “Сизларни қизиқтиришга аминман”, “Аниқ биламан” ва ҳакозо.

Юқорида кўрсатиб ўтилган бизнес режадан хулоса чиқариб ҳар томонлама пухта ўйланган ишни амалга ошириш келажакда сизнинг тадбиркорлик фойятини юритишингиз учун асос бўлиб хизмат қилсин.

Дунёнинг етакчи корхоналаридан бири ҳисобланган **"Гранд СМ"** корхонасининг бош дерикторига берилган саволларга берган жавобларини келтириб ўтамыз.

Мирко Сакич **"Гранд СМ"** корхонасининг бош директориига берилган саволларга қўйидагича жавоб берган.

Ўз ишингизни бошлаганингизда кунига неча соатдан меҳнат қилгансиз?

Бизнесингизни тўлиқхаёлдан чиқариб ташлаш жуда қийин, чунки сизнинг хаёлингизда 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 кунги 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 ажратиши 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

2) Сиз ўз бизнесингизни очдингиз

АСОСИДА ТўЛДИРИНГ.

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 17:00 гача, 1 соат тушлик	Кунига 12-16 соат, ҳафтасига 6 кун	
Қониқиш			

Сизнинг шахсий қобилиятингизни синаб олиш учун тузилган жадвал келтирилмоқда сиз бу орқали тадбиркорлик қобилиятингиз қай даражада эканлигини билиб олиш имкониятига эга бўласиз

Қўйида келтирилган жадвал асосан ўз ичига инсоннинг 7 турдаги қобилиятини олган бўлиб, тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш билан узвий боғлиқдир.

Ўз-ўзингизни ёки бошқалар қўйида кўрсатилган мезонлар асосида сизнинг қобилиятингизни баҳолашин.

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	1	2	3	
Ўз-ўзига имкониятлар яратиш	1	2	3	
Ўзгаларни бошқариш ва йўналтириш	1	2	3	

Таваккалчиликларни кўра билиш ва уларни олдини олиш	1	2	3	
Маълумотлардан самарали фойдаланиш	1	2	3	
Ўз устида қаттиқ ишлаш	1	2	3	
Ўзга инсонлар билан ишлаш	1	2	3	

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

Менинг имкониятларим ва қобилиятларим				
Имкониятлар ва қобилиятлар	Ўзим	1-ҳамкор	2-ҳамкор	Изоҳ
Амбициялар	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Эришган ютуқларим	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Тасдиқлар	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Хабардорлик	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Белгилаб олиш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Чидамлилиқ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Жонбозлик	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Мослашувчанлик	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Кечиримлилик	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Қаттиқ меҳнат қилиш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Пул ишлаб топиш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ўз чегарасини билиш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Оптимизм	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ташкилотчилик	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Бардош	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Мустаҳкамлик	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ижобий томонлар	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Сифатга бўлган эҳтиёжни аниқлай билиш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Ўз-ўзига ишониш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ҳазил мутойибага бўлган сезги	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Ҳаётий куч ва чидам	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Мақсадга эришувчанлик	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Сезгирлик	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

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

Энг аввало сиз нима қилишингиз керак? 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 ҳавотир олишга ўрин йўқ, агар сиз бизнесни юритишнинг баъзи муҳим томонларини билмасангиз уларни жуда тез ўрганса бўлади. 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" устунда ўқув курсларни тамомлашни мўлжаллаётган вақтни ёзинг;



Талаб этиладиган бизнес малака ва иш режаси

Малака	1	2	3	Иш режаси	Муддат	Долзарблиги
Маркетинг	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Бухгалтерия	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Маҳсулотвахизматларни сотиштехникаси	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Бозорни ўрганиш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Реклама	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Нархбелгилаш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Атроф-муҳитга зараретказмасдан ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ҳуқуий жабҳалар	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ишчилар ҳуқуқи	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Ахбороттехнологиялари	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Банк тизими	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Стратегик режалаштириш	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			

Ўзгаларга тақдим этиш тажрибаси	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
---------------------------------	--------------------------	--------------------------	--------------------------	--	--	--

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

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

Неча мартаба ўзгаларнинг муаммоларига ечим топиб бергансиз?

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

Ҳар кунги ҳаётингизда фойдаланинг:
• харидорлар истакларини ўрганиб туринг?

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

Ҳар доим сергак бўлинг:

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

2-мавзу: Бозорни ўрганиш

Энди Сизда ўз ишингизни бошлаш учун жуда ҳам жозибали бизнес фикр бор. Сизнинг кейинги қадамингиз, ҳақақатган 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 қобилиятини-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 этадимиз?

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

•Маҳсулот ва хизматларга талаб ўсиб/камайиб бормоқда, Сиз нима қиласиз?

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

•Харидорларингиз сони ўсадими ёки камайиб борадими?

•Уларнинг таъсир кудрати 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 кутмоқдалар?

•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.

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 **"ЎЗМЕВАСАВЗОВАТ ХОЛДИНГ"** 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 тўлдиринг.

"ЎЗМЕВАСАВЗОВАТ ХОЛДИНГ" 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

Аввал ягона стратегик мақсадни танланг кейин ягона бозорлар тизимини шакллантирасиз¹!!!

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 ўтказилган изланишлар натижаси жадвалидан фойдаланиб ўз фикрларингизни ёзинг.

¹Муаллиф изланишлари натижасидаги фикри.

"ЎЗМЕВАСАВЗОВАТ ХОЛДИНГ" компаниясининг мавжуд маълумотларидан фойдаланиб ўтказган изланишлари
20 км. атрофида 2500 та хусусий уйлар мавжуд;
20 км. атрофида 5 та ҳукумат бинолари мавжуд;
кейинги 4 йил давомида яна 50 та хусусий турар жойларни куриш 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 бозорларга, келтирилади ва чаккана савдога бўлиниб сотилади.

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

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

Ўз хулосаларингизни ёрқин ёритиш йўлларида бири бу **SWOT** таҳлиlidir. 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 компаниянгизнинг кучли томонларига ва мавжуд имкониятларига қаратишга, шунингдек компаниянгизнинг 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.

3-мавзу: Бозорни ўрганиш режаси

Бизнесни юритишдаги энг қийин соҳалардан бири бу аралаш тарзда бозор изланишларини ташкил қилиш. Бозорни ўрганиш учун сарф қилган вақтингиз бизнесингизда муҳим ўрин тутади. Аралаш бозор изланишлари — бу фаолият турларининг оддий усули бўлиб, харидорлар кўлига 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 компаниянгнинг бутун бозорда тутган ўрнини аниқлаб олдингиз. Бундан сўнг эса бозорда ўз ўрнингизни кенгайтириш мақсадида, бозорда фаолият юритаётган шаҳобчаларингизни янада кенгайтириш йўллари кидирасиз. 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 "ГАРДЕНС-ТО-ГО" 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.

Ўз режангизни амалга ошириш

Барча изланишларни яқунлаганингиздан 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	100000	
Брошюра тайёрлаш	2 ноябр	45000	

Хатлар йуллаш учун ном ва манзиллар	2 ноябр	25000	
Хатлар учун нусха тайёрлаш	2 декабр	0	
Брошюра ва хатларни чоп этиш	2 декабр	3000	

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 мажбурилиги, 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 ...
<p>Вазифалар ва мажбуриятлари</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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; ● копхона раҳбари томонидан буюрилган вазифалар учун якуний натижаларни ёзиш; ● МС тизимидан фойдаланиб статистик натижаларни киритиш ва тайёрлаш талаб даражасида нусха кўчириш материалларни йиғиш ва тикишни амалга ошириш; ● копхона учун зарур бўлган материал ва маҳсулотларга буюртма бериш; ● бошқалар; <p>Билиш, тажриба ва малака</p> <ul style="list-style-type: none"> ● замонавий офис ишлари офис тизими бўйича билимлари; ● замонавий бизнес мулоқот усуллари бўйича билими ва тажрибаси; ● компьютерт ва МС тизимидан фойдаланиш билимлари; ● минутига 50та 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

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 вакутига тўлатган 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 йўллардан 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, ҳаражатлар, кўшимча ҳаражатлар ва кутилаётган соф фонда;
- бизнесингизни бошлаш учун лозим бўладиган умумий маблағлар ҳажми ва ушбу маблағни қай тарзда кўпайтирмоқчисиз;
- қарз, кредит;
- ўз маблағларим;
- оила аъзоларим ва дўстларим томонидан инвестициялар;
- грантлар.

Даромад ва йўқотишлар башорати

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

Сиз бир нарсани билишингиз лозимки, башоратлар ҳеч қачон, қай пайт даромад келишини ёки ҳаражатларни 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 ҳаражат бандлари киритилган. Лекин, Сиз ўз талаб ва эҳтиёжларингиздан келиб чиққан ҳолда кўшимча 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
	Бюджета	Ҳақиқат	Бюджета	Ҳақиқат	Бюджета	Ҳақиқат	Бюджета	Ҳақиқат	
	т	т	т	т	т	т	т	т	х

Сотувлар									
Сотувлар									
Бошқа даромадлар									
Умумий даромад									
Тўғри харажатлар									
Омбордаги маҳсулотлар									
Хо ашё харид қилиш									
Бошқарув ходимлари маоши									
Сотув бўйича харажатлар									
Ялли даромад									
Қўшимча харажатлар									
Ишчиларга маош									
Ижара									
Иссиқ ва электр энергия тўловлари									
Суғурта									
Нашр қилиш									
Тузатишлар									
Йўл харажатлари									

Автомашин а ҳаражатлар и									
Мулоқот ҳаражатлар и									
Ҳуқуқий ҳаражатлар и									
Реклама									
Банк ҳаражатлар и									
Лизинг									
Кредитлар бўйича тўловлар									
Фоизлар									
Амортизаци я									
Жами ҳаражатла р									
Аралаш даромад									
Солиқдан аввалги соф фойда									
Шахсий тўловлар									

Даромад ва ҳаражатлар баҳоратлар и	Ой		Ой		Ой		2 чорак жами		Изо ҳ
	Бюдже т	Ҳақиқа т	Бюдже т	Ҳақиқа т	Бюдже т	Ҳақиқа т	Бюдже т	Ҳақиқа т	
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									
Автомашин а ҳаражатлари									
Мулоқот ҳаражатлари									

и									
Хукукий маслаҳатлар									
Реклама									
Банк ҳаражатлар и									
Лизинг									
Кредит бўйича тўловлар									
Фоизлар									
Амортизаци я									
Жами ҳаражатла р									
Аралаш даромад									
Солиқдан аввалги соф фойда									
Шахсий тўловлар									

Даромад ва ҳаражатлар башоратлар и	Ой		Ой		Ой		3 чорак жами		Изо ҳ
	Бюдже т	Ҳақиқа т	Бюдже т	Ҳақиқа т	Бюдже т	Ҳақиқа т	Бюдже т	Ҳақиқа т	
Сотувлар									
Сотувлар									
Бошқа даромадлар									
Умумий даромад									
Тўғри ҳаражатла р									
Омбордаги маҳсулотла р									

Хом ашё харид қилиш									
Бошқарув ходимлари маоши									
Сотувлар бўйича									
Ялпи даромад									
Қўшимча ҳаражатла р									
Ишчиларга маош									
Ижара									
Иссиқлик ва электр энергия тўловлари									
Суғурта									
Нашр қилиш									
Тузатишлар									
Йўл ҳаражатлар и									
Автомашин а ҳаражатлар и									
Мулоқот ҳаражатлар и									
Ҳуқуқий маслаҳатлар									
Реклама									
Банк ҳаражатлар и									
Лизинг									

Кредит бўйича тўловлар									
Фоизлар									
Амортизация									
Жами харажатлар									
Аралаш даромад									
Солиқдан аввалги соф фойда									
Шахсий тўловлар									

Даромад ва харажатлар башоратлари	Ой		Ой		Ой		4 чорак жами		Изох
	Бюджет	Ҳақиқа	Бюджет	Ҳақиқа	Бюджет	Ҳақиқа	Бюджет	Ҳақиқа	
Сотувлар									
Сотувлар									
Бошқа даромадлар									
Умумий даромад									
Тўғри харажатлар									
Омбордаги маҳсулотлар									
Хом ашё харид қилиш									
Бошқарув ходимлари маоши									
Сотувлар бўйича									

Ялпи даромад									
Кўшимча харажатлар									
Ишчиларга маош									
Ижара									
Иссиқлик ва электр энергия тўловлари									
Суғурта									
Нашр қилиш									
Тузатишлар									
Йўл харажатлари									
Автомашин а харажатлари									
Мулоқот харажатлари									
Хуқуқий маслаҳатлар									
Реклама									
Банк харажатлари									
Лизинг									
Кредит бўйича тўловлар									
Фоизлар									
Амортизация									
Жами харажатла									

р									
Аралаш даромад									
Солиқдан аввалги соф фойда									
Шахсий тўловлар									

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

ИВ.Маҳсулот ва хизматлар таҳлили

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

В.Ташкил қилиш режаси

- a) ҳуқуқий тузилиши
- b) ташкил қилиш жадвали

ВИ. Маркетинг режалари

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

ВИИ.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-ҳаражатлар

ВИИИ. 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 фарққилади?

Ишлаб чиқариш

1. Ишлабчиқаришнинг ривожланиши, ўзгаришлари, умр кўриш муддати қанча?
2. Ишлабчиқариш жараёнида қандай тўсиқлар мавжуд? Агар бўлса, улар нималардани борат?
3. Технология ва ускуналарнинг кўриниши қандай, изланишига ривожлантиришга қанча ҳаражат қилинмоқда?

4. Ишлабчиқаришдаўртачадаромадолишдаражасиқанча?
5. Маҳсулотларингизнисотувлари, рақобатчиларингиз, қайтаишловчиларбилансуҳбатлашганмисиз?

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 фарққиласиз?
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 вақткетади?
5. Бизнесингизни самарадорлик даражаси қандай?

Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг — “Ўзбекистон Республикасининг 2012 йилда инвестицион Дастури тўғрисида” ги 2011 йил 27 декабрь ПҚ-1668 сонли қарори.
2. Б.Ю.Ходиев., Қ.Ж.Жуманиёзов, Н.Х.Жумаев, И.Ў.Мажидов, М.Р.Болтабаев, И.А.Ахмедов – Ўзбизнесингизнираринг. Ўқув қўлланма.-Т.: ТДИУ, 124-137б.
3. Создавай своё дело или что необходимо знать предпринимателю? –Т.: UNIDO, 2003.
4. Саматов Л.А. Бизнес режа ва инвестиция лойиҳалар таҳлили. Ўқув қўлланма. –Т.: ТДИУ, 2010. -220 б.
5. Собиров А.Х. Инвестицион лойиҳа таҳлили ва бизнесни режалаштириш. Маъруза матни. –Т.: ТДИУ, 2014. -177 б.
6. Жураев А.С., Хўжамқулов Д.Ю., Маматов С.М. Инвестицион лойиҳалар таҳлили. Дарслик. –Т.: ТМИ, 2011. -234 б.
7. Махмудов Э.Х., Исоқов М.Ю. Бизнесни режалаштириш. Ўқув қўлланма. –Т.: ТДИУ, 2013. -242 б.
8. Попова В.М. Бизнес планирование. Учебник. –М.: Финансы и статистика, 2009. -816 с.
- 9.,. Бизнес режалаштириш ЎУМ Т.:ТерДУ, 2012.

Интернет сайтлари:

5. <http://www.nalog.uz>
6. <http://www.norma.uz>
7. <http://www.edu.uz>
8. <http://www.mf.uz>