

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ТЕРМИЗ ДАВЛАТ УНИВЕРСИТЕТИ

ИҚТИСОДИЁТ ФАКУЛЬТЕТИ

БИЗНЕС РЕЖА

**Университет, академик лицей ва касб-хунар коллеж талабалари
ҳамда қизиқувчиларга бизнес режалар тузиш учун услубий
қўлланма сифатида тавсия этилади.**



ТЕРМИЗ - 2016

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

Муаллифлар: Ш.Ч.Ярматов, С.Рахимов

ТерДУ, “Иқтисодиёт” кафедраси



Такризчилар: и.ф.д.проф. А.В.Вахобов, и.ф.н. доц. А.А.Авлиёқулов.

Ўқув-услугий кўлланма “Иқтисодиёт” кафедрасининг 2016 йил “___” _____
даги №__-сонли йиғилишида муҳокама қилинди ва маъқулланди.

Ўқув-услугий кўлланма Университет илмий-услугий кенгашининг 2016
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.

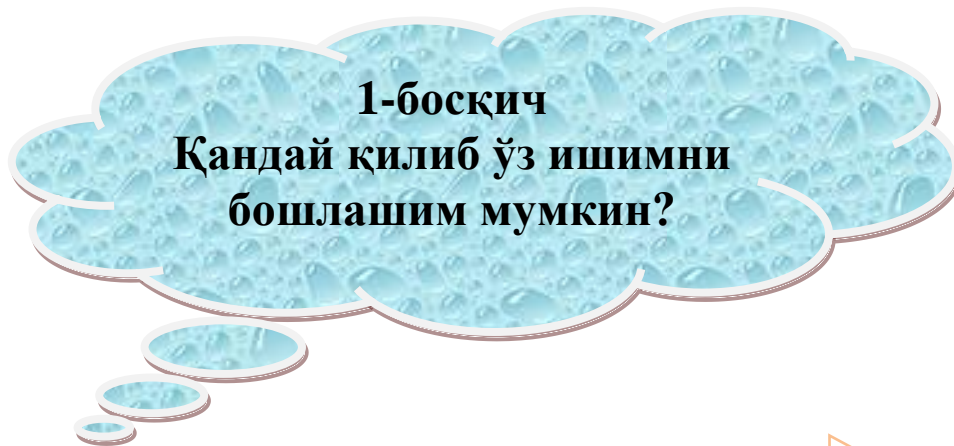
Агарда жаҳон иқтисодиётида XX асрнинг биринчи ярмида ишлаб чиқаришни концентрациялаш, яъни йириклаштириш ҳолати кузатилган бўлса, унинг иккинчи ярмидан бошлаб эса тескари ҳолат, яъни кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга катта аҳамият берилмоқда.

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.

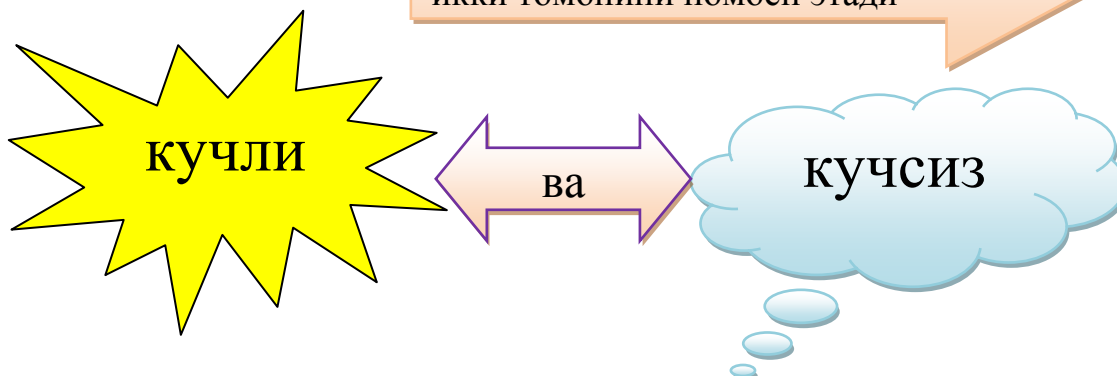
Бозор муносабатлари ривожланган сари режанинг аҳамияти тобора ортиб боради. Бирон-бир ишлаб чиқариш, хусусан, тижорат ғоясини режасиз амалга ошириб бўлмаслиги хорижий ишбилармонлар аллақачон тушуниб етишган.

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.



Сиз тадбиркор бўлмоқчисиз.

Билингки, бу йўналиш ўзининг икки томонини номоён этади



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 шахснинг 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.

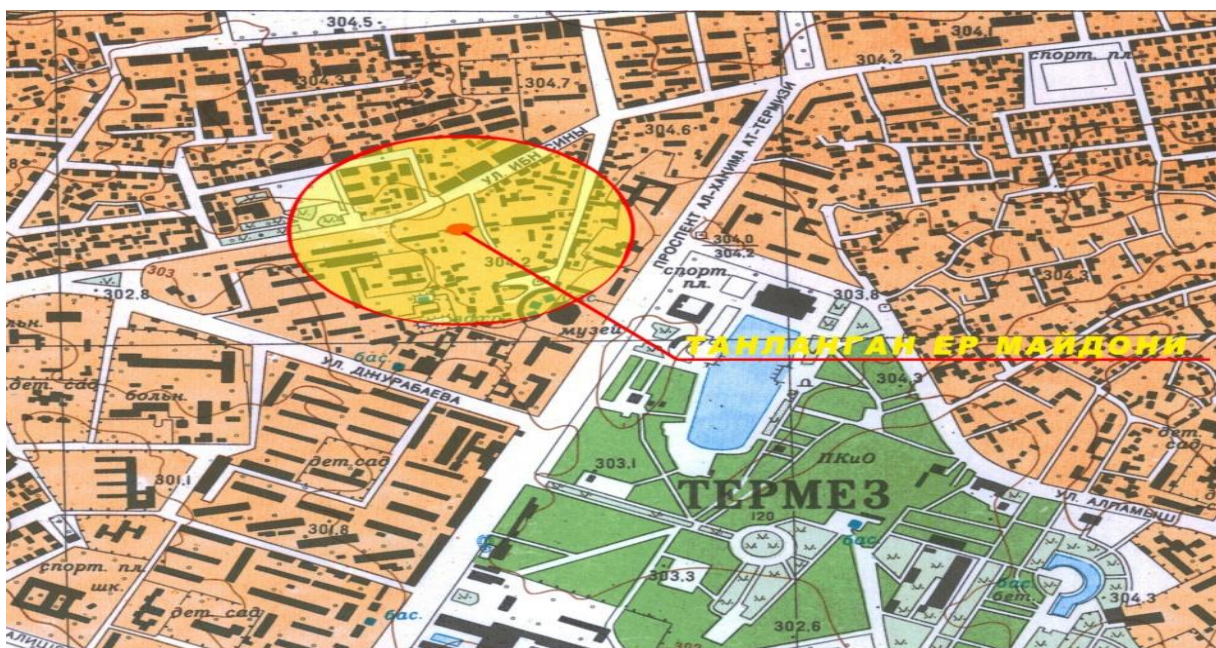


Мен нималарни амалга оширишим керак?

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 шутулланмокчиман. 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 бериши орқали сиз ўзингизнинг қанчалик тадбиркорлик фаолияти билан шуғурланишга 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 шуғурланиши учун билим даражангизни оширишга 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 (карлик) боғларни яратишни тақозо қилмоқда ушбу ҳолатга мослашишни қандай амалга оширган бўлар эдингиз.

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

БИЗНЕС-РЕЖАНИ ТАРКИБИЙ ҚИСМИ

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



Бизнес режа таркибий қисми

- *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;*
- *Молиявий режа, графиклар;*
- *Менеджиент;*
- *Хулоса – Истиқболлар, кутилаётган натижа ва хавф хатарлар;*



1. Бизнес тавсифи

- *Сиз томондан таклиф этилаётган махсулот ёки хизмат тури хақида маълумот беринг.*
- *Фикрларингизни аниқ маълумотлар асосида баён қилинг.*



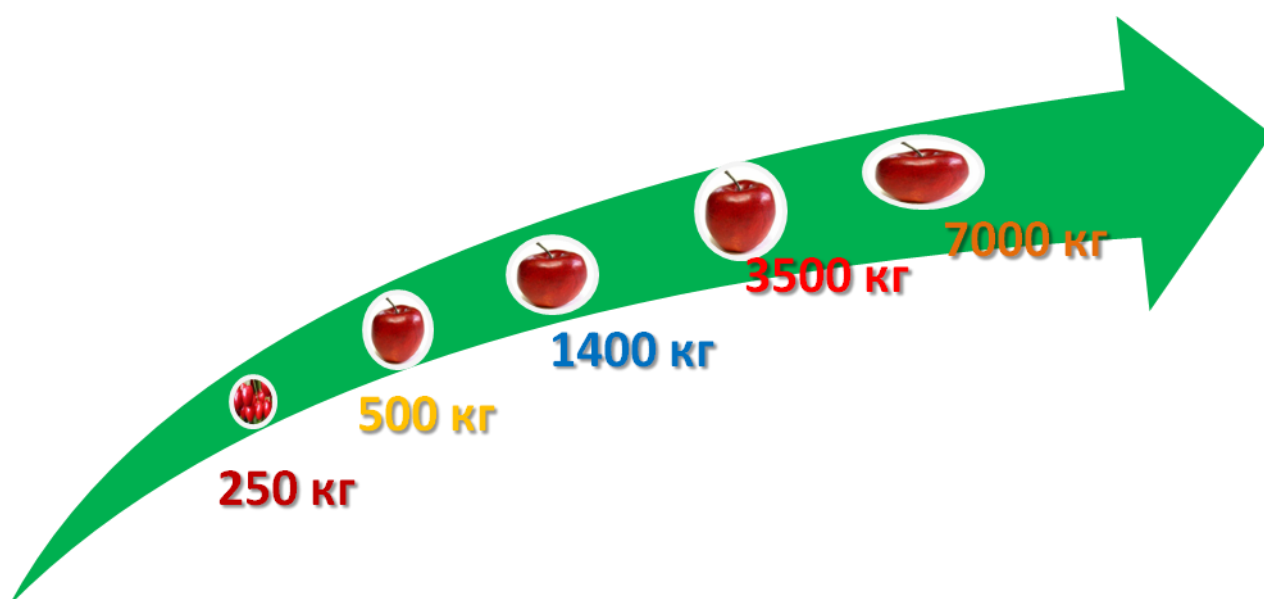
2. Бизнес мақсади

- *Биз кимнинг талабларини қондиришга уринаямиз?*
- *Биз миждозларимизнинг қайси эхтиёжларини қондирмоқчимиз?*
- *Биз ушбу талабларни қандай қондираамиз?*

	Ким? (Мижозлар)	Нима? (Талаблар)	Қандай? (Бизнинг хизматимиз)
Бугун			
Эртага			



ХОСИЛДОРЛИК :



3. Бизнесни юридик мақоми

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



Бизнесингизни давлат рўйхатидан ўтказишингиз шарт.



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 хисобланган

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 тиргақлар: 24 дона х 10 000 = 240 000 сум
 3 мм. қалинликдаги зангламас пўлат сим: 600 м. х 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

Тавақалчиллик 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 хакозолар.

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 сиғими.

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 хаётийлиги босқичи;
- Уни рақобатбордошлиги;

Маҳсулот харидорлиги омиллари

- Уни нархи;
- Сифати;
- Сотиш йўли;
- Етказиб бериш усули;
- Ассортимент;

- Ходимлар профессионализми;
- Корхона номи, бренди.

Сотувдан тушум хажми

- Гузаллик салони
- 4 кресло 8 соатдан ишласа 32 соат бир кунда.
- ойига $32 * 25 = 800$ соат.
- 60 % соч кесиш, 40 % турмаклаш.
- $480 \text{ соат} * 4000 \text{ сум} = 1\,920\,000 \text{ сум}$.
- $320 \text{ соат} * 6000 \text{ сум} = 1\,920\,000 \text{ сум}$.
- 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.

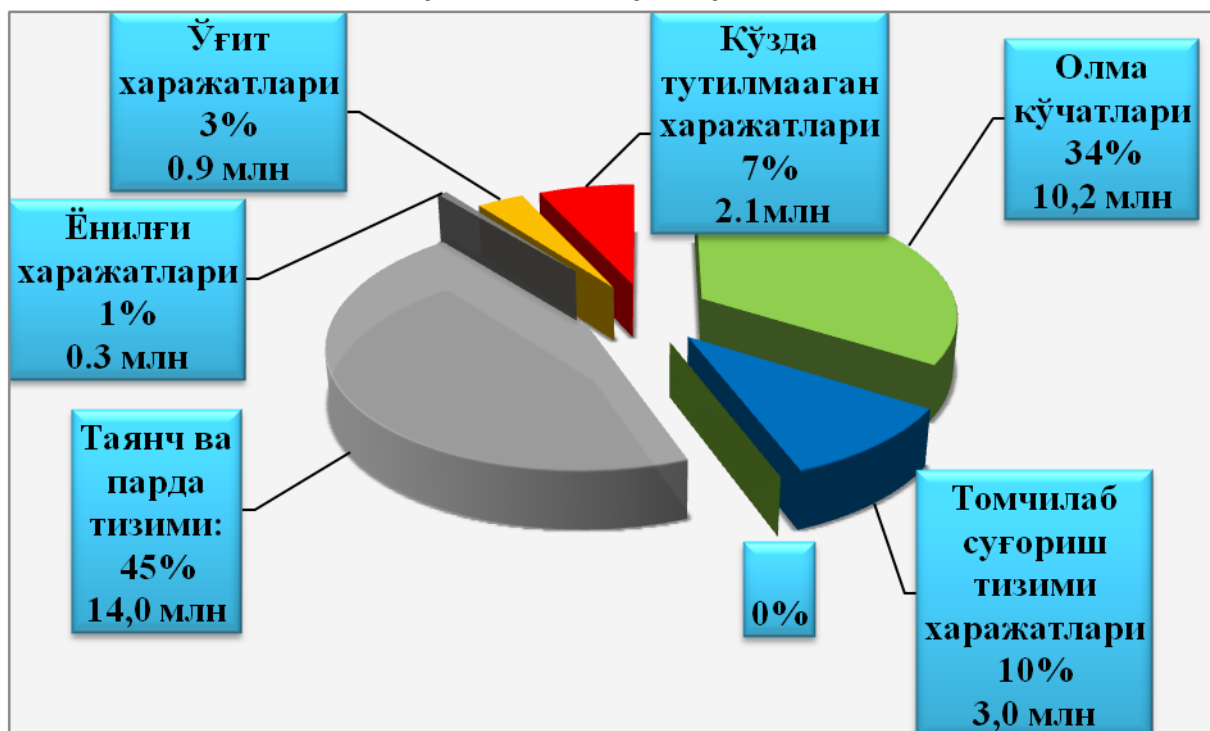
5. Молиялаштириш режаси (давоми)

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 қарз қайтарилиши		
Солик		
Соф фойда		

5-йилдаги соф фойда ҳисобидан хўжалик 100т. ҳажмдаги мева сақлайдиган совутгич омбори қуришни режалаштирган. Совутгич омбори учун 80м.кв.ли баландлиги 6 м бўлган хўжалик омборхонаси ажратилади



МАБЛАҒИНИ ЙЎНАЛТИРИШ



6. Ходимлар

- *Бизнесни муваффақиятли олиб бориш учун раҳбар ходим бошқаришининг баъзи тамойилларини билиши керак.*
- *Кўп соҳаларда бизнес муваффақияти ходимларга боғлиқ.*
- *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 миқдоридagi 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 кўчмас мулкни шартномага асосан гаров таъминотини беради.
- “_____” хусусий корхонаси банк томонидан ажратилган _____ миллион сўм миқдоридagi 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 тақдимоти максимум 20 минут

- Бизнес режа тақдимоти 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;
- “Илтимо”, “сизларни қизиқтириб қолар” кабилар мумкин эмас. Тасдиқ иборалар.
- “Сизларни қизиқтиришга аминман”, “Аниқ биламан” ва хакозо.

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



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

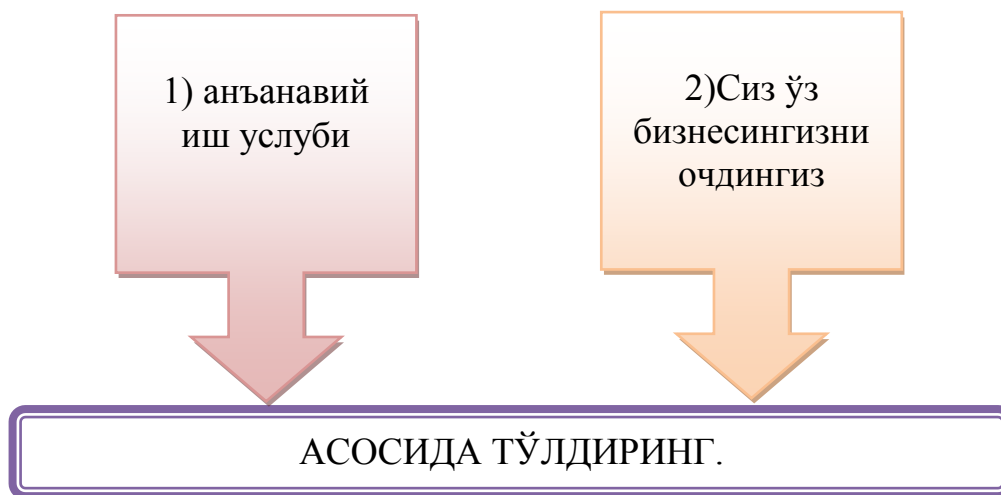
Мирко Сакич "Гранд СМ" корхонасининг бош директориига берилган саволларга кўйидагича жавоб берган.

Ўз ишингизни бошлаганингизда кунига неча соатдан меҳнат қилгансиз?

Бизнесингизни тўлиқҳаёлдан 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 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



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 қобилитингизни синаб олиш учун тузилган жадвал келтирилмоқда сиз бу орқали тадбиркорлик қобилитингиз қай даражада эканлигини билиб олиш имкониятига эга бўласиз

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

Ўз-ўзингизни ёки бошқалар қўйида 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	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"/>	
Чидамлилик	<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"/>	
Ҳаётини 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 қуллаш 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 бўлади. 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.

Билинги, 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 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, 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 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 ўрганишининг 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 ўрганишининг 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 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.

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.

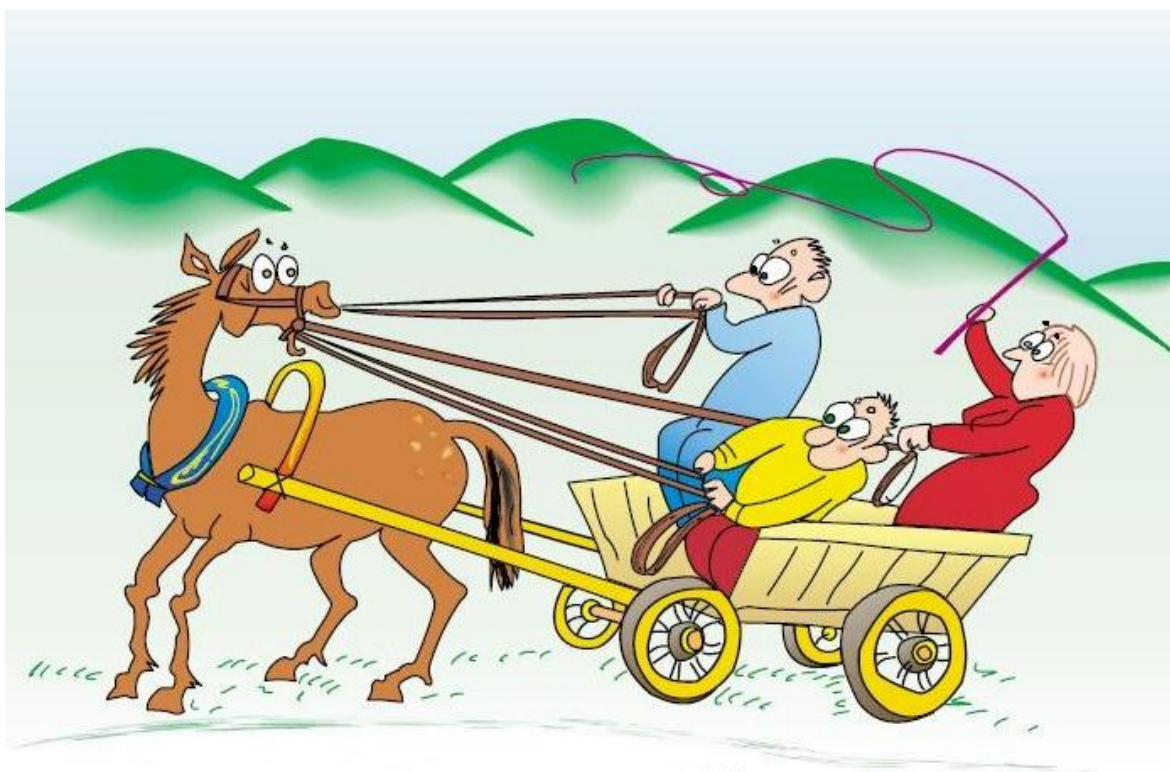
Қуйида **"ЎЗМЕВАСАВЗОВАТ ХОЛДИНГ"** компаниясининг мисолида бозорни ўрганишнинг баъзи жиҳатларини кўрсатишга ҳаракат қиламиз:

- 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 усулларини 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 таалуқли журналларни ўқиш, кутубхона, бизнес мактаблар ва иқтисодий статистик институтларга ташриф буюриш орқали амалга ошириш мумкин.

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

"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 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 бозорларга, келтирилади ва чаккана савдога бўлиниб сотилади.

¹Муаллиф изланишлари натижасидаги фикри.

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.

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

Ўз хулосаларингизни ёрқин ёритиш йўлларида бири бу **CWOT** 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 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 тутаети. 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 компаниянгизнинг бутун бозорда тутган ўрнини аниқлаб олдингиз. Бундан сўнг эса бозорда ўз ўрнингизни

кенгайтириш мақсадида, бозорда фаолият юритаётган шахобчаларингизни янада кенгайтириш йўллари кидирасиз. Бу эса ўша майда шахобчаларингизга янада кўпроқ масъулият ва мақсадлар белгилаб беришга олиб келади. Сиз улардан ўзингиз амалга ошираётган тадбиркорлик соҳасига фойда келтириш жараёни 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 катакларини 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, изоҳ).

Фаолият	Муддат	Харажатлар	Изоҳ
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

Ҳатто 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
Қисақа 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 маслахатлар 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. 	
<p>Таълим даражаси ва тажрибаси</p> <ul style="list-style-type: none"> ● олий ўқув юртини тамомлаган; ● 2 йил иш тажрибасига эга; 	
<p>Махсус талаблар</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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:
<p>Маош тўлашдаги даражаси:</p> <p>Маълумотларни топширди:</p>	
<p>Қисқача меҳнат фаолияти</p> <p>Вазифалар ва мажбуриятлари</p> <p>Билим, тажриба ва малака</p> <p>Таълим даражаси ва тажрибаси</p> <p>Махсус талаблар</p>	

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 йўллардан қай бирини танлашни ўзингиз ҳал қилишингиз зарур!

- ўз маблағларингиз;
- оилавий 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 кўпайтирмакчисиз;
- 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 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									
Ялпи 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									
Ялли 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									

6-мавзу: Бизнес-режа

Табриқлаймиз... 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 омилар;
- 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;
- бошқаларниқидан 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)

И.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

ИИ. Бошқарув командаси

ИИИ.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 вара ривожлантиришга қанча ҳаражат қилинмоқда?
4. Ишлабчиқаришда ўртача даромадолиш 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 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 вақт кетади?
5. Бизнесингизни самарадорлик даражаси қандай?

III-боб.БИЗНЕС-РЕЖА ИШЛАБ ЧИҚИШ ТАРТИБИ.

3.1. БИЗНЕС-РЕЖАДАН АЙРИМ НАМУНАЛАР.

«Тасдиқлайман»
« _____ » хусусий
корхонаси бошлиғи _____
Ярматов Шарофиддин Чориевич
« ____ » _____ 2016 йил

**ИССИҚХОНА ҚУРИШ, САБЗАВОТ ВА ЦИТРУС МЕВАЛАРИ
ЕТИШТИРИШНИ ТАШКИЛ ЭТИШ ЛОЙИХАСИНИ АМАЛГА
ОШИРИШ БЎЙИЧА**

БИЗНЕС РЕЖА



Термиз 2016 йил

МУНДАРИЖА

- I. Қарз олувчи хақида қисқача маълумот**
- II. Асосий мақсад ва вазифалар**
- III. Лойиҳа қиймати ва молиявий режа**
- IV. Ишчи ходимлари тўғрисида маълумот**
- V. Маркетинг стратегияси**
- VI. Ишлаб чиқариш дастури**
- VII. Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми.**
- VIII. Маҳсулот ишлаб чиқариш учун кетган харажатлар**
- IX. Ишлаб чиқаришнинг молиявий натижаси**
- X. Хулосалар**

I. ҚАРЗ ОЛУВЧИ ХАҚИДА ҚИСҚАЧА МАЪЛУМОТ

Қарз олувчи	«_____» хусусий корхонаси (х/к), хусусий корхона бошлиғи Ярматов Шарофиддин Чориевич.
Ҳуқуқий шакли	Юридик шахс мақомидаги хусусий корхона (х/к), Ангор тумани ҳокимлиги ҳузуридаги Тadbиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш инспекцияси томонидан 20____ йил _____ да № _____ реестр рақами билан рўйхатга олинган.
Манзили	Ўзбекистон Республикаси, Сурхондарё вилояти, Ангор тумани, Таллимарон маҳалласи
Банк реквизитлари	Х/р: _____ МФО: _____ ИНН: _____ Сурхондарё вилояти Ангор тумани АТ “_____” бўлими
Иш фаолиятининг тури	Иссиқхона ташкил этиш, сабзаёт ва цитрус мевалари етиштириш
Бошқа маълумотлар	Хусусий корхона бошқа ташкилот ва банк муассасаларидан кредит қарзлари олмаган.

II. Асосий мақсад ва вазифалар.

Ҳозирги даврда тобора кенг ривожланиб бораётган тадбиркорлик ва ишбилармонлик ҳаракати учун Ўзбекистон Республикасида айниқса жуда катта имкониятлар очилмоқда. Шу имкониятлардан фойдаланиб, тадбиркор Ярматов Шарофиддин Чориевич «_____» хусусий корхонаси иссиқхона қуриш орқали аҳолининг сабзаёт ва цитрус мевалари маҳсулотларига бўлган эҳтиёжини нисбатан қондиришни ўз олдига мақсад қилиб қўйди.

Ўзбекистон Республикаси Президенти ва Ҳукуматининг тадбиркорлар ва ишбилармонлик сиёсати негизида ишлаб чиқилаётган фармонлар ва қарорлари бугунги кунда тадбиркорлик билан шуғулланишни ўз олдига мақсад қилиб олган ҳар бир тадбиркорлик субъекти учун кенг йул очиб бермоқда. Бугунги кунда тадбиркорга берилаётган имтиёзлар мисли кўрилмаган ишларни амалга ошириш учун имконият яратмоқда. Шу маънода тадбиркор Ярматов Шарофиддин Чориевич ҳам тадбиркорлик учун очиб берилаётган имкониятлардан фойдаланиб, энг аввало яхши даромад кўриш, иссиқхона қуриш орқали аҳолининг сабзаёт ва цитрус мевалари маҳсулотларига бўлган эҳтиёжини нисбатан қондиришни, Республика иқтисодиётидаги тадбиркорлик субъектларини кўпайтириш ва иқтисодий ривожлантиришни, Ангор туманида ишсизлик муаммосини бартараф қилиш ва янги иш ўринларини очишни мақсад қилиб қўйди.

III. Лойиҳа қиймати ва молиявий режа.. .

3.1. Лойиҳа қиймати

«_____» хусусий корхонаси иссиқхона қуриш орқали аҳолининг сабзаёт ва цитрус мевалари маҳсулотлари етиштириш лойиҳасини амалга ошириш режалаштирилган. Ушбу мақсадни амалга ошириш учун хусусий корхонага Сурхондарё вилоятидаги ва Ангор туманидаги таъминотчи корхоналардан иссиқхона қурилиши учун қурилиш материаллари ва кўчатлар олиб келиш учун АТ “Агробанк” томонидан ажратилган имтиёзли кредит маблағларидан фойдаланилиб, умумий қиймати 69 000,0 минг сўмлик қурилиш материаллари, 31 000,0 минг сўмлик кўчатлар сотиб олиш, ҳаммаси бўлиб 100 000,0 минг сўм имтиёзли кредит олиш режалаштирилган.

Мазкур лойиҳани амалга ошириш учун жами **130 000 000** сўмлик маблағ талаб қилинади. Ушбу маблағларнинг лойиҳадаги салмоғи қуйидагича тақсимланиши режалаштирилган. Бунда талаб қилинадиган жами маблағлар миллий валютада бўлиб уларни молиялаштириш режаси лойиҳанинг молиялаштириш бўлимида ёритилган.

БАНДЛАР	МИЛЛИЙ ВАЛЮТАДА, МИНГ СЎМ	ЖАМИ, МИНГ СЎМ	САЛМОҒИ, ФОИЗ
---------	---------------------------------	----------------------	------------------

Мавжуд иншоотлар	5 000	5 000	3,85%
ЖАМИ ҚАЙД ҚИЛИНГАН АКТИВЛАР	5 000	5 000	
ИШЧИ КАПИТАЛ	100 000	100 000	
Иссиқхона қуриш учун қурилиш материаллари сотиб олиш	69 000	69 000	53,08%
Кўчатлар сотиб олиш харажатлари	31 000	31 000	23,85%
МОЛИЯВИЙ ХАРАЖАТЛАР	4 450	4 450	
Инвестиция давридаги кредит фоизи	3 000	3 000	2,31%
Гаровга қўйилган мулкни суғурталаш	1 200	1 200	0,92%
Кредитни расмийлаштириш бўйича бошқа харажатлар	250	250	0,19%
БОШҚА ХАРАЖАТЛАР	20 000	20 000	
Иссиқхона қурилишини бажариш харажатлари	20 000	20 000	15,38%
КУТИЛМАГАН ХАРАЖАТЛАР БҮЙИЧА ЗАХИРА	550	550	0,42%
ЛОЙИХА ҚИЙМАТИ	130 000	130 000	100,00%

Ушбу лойиҳага асосан, олинadиган 100 000,0 минг сўм кредит маблағлари ҳисобидан, нақд пулларга иссиқхонага экиш учун кўчатлар сотиб олиш мақсадида 31 000 минг сўмлик сабзавот ўсимликлари ва цитрус (лимон) дарахтлари кўчатлари, пул ўтказиш йўли билан 69 000,0 минг сўмлик иссиқхона иншоотлари қурилишига қурилиш материаллари сотиб олинади.

Иссиқхона иншоотлари қуриш харажатлари учун жами 25 550,0 минг сўмлик маблағлар талаб қилинади. Ушбу талаб қилинадиган маблағни «_____» хусусий корхонаси ўз маблағлари ҳисобидан бажаради. Талаб қилинадиган маблағларнинг қолган 4 450,0 минг сўм маблағларни ҳам, ҳаммаси бўлиб лойиҳанинг 30 000,0 минг сўмлик қисмини тадбиркор Ярмагов Шарофиддин Чориевич ўз маблағлари ҳисобидан амалга оширади.

Лойиҳани амалга ошириш режаси

Бажариладиган ишлар номи	Ишларни бажариш муддатлари
Иссиқхона қурилиши учун қурилиш материаллари сотиб олиш	1 (бир) ой
Иссиқхона иншоотларини қуриш	2 (икки) ой
Иссиқхонага экиш учун кўчатлар сотиб олиш ва экиш ишлари	1 (бир) ой
Маҳсулот ишлаб-чиқариш фаолиятини амалга ошириш	Кўчатлар экилгандан кейин 4 (тўрт) ойдан сўнг

3.2. Лойиҳани молиялаштириш режаси

Ушбу лойиҳани молиялаштириш учун хусусий корхона ўз маблағлари ҳисобидан жами **30 000** мингсўмлик ёки лойиҳа умумий қийматининг **23%** ни, кредит маблағи ҳисобидан **100 000** мингсўмлик ёки лойиҳа умумий қийматининг **77%** миқдорида молиялаштириш режалаштирилган.

МОЛИЯВИЙ РЕЖА				
	Миллий	Жами	Таркиби	Салмоғи

	валютада, (минг сўм)	(минг сўм)	%	%
Ўз маблағлари « _____ » хусусий корхонаси	30 000	30 000	100%	
Жами ўз маблағи	30 000	30 000	100%	23%
Жалб қилинган маблағлар АТ “Агро банк”нинг кредит маблағи	100 000	100 000	100%	
Жами жалб қилинган маблағлар	100 000	100 000	100%	77%
Жами молиялаштириш	130 000	130 000		100%

IV. Ишчи ходимлар тўғрисида маълумот.

Мазкур фаолиятни амалга оширишда Ўзбекистон Республикаси Хукуматининг Дастури асосида 10 та янги иш ўринлари ташкил этилиши режалаштирилган. Жумладан, фермада 3 нафар малакали ишчилар ва 4 нафар ёрдамчи ишчилар ишлайди. Шунингдек, 2 нафар маъмурият ходимлари ва 1 нафар кўриқлаш бўйича қоровул фаолият олиб борадилар. Ишчи-ходимларнинг бир ойлик иш ҳақлари миқдори ижтимоий суғурта чегирмалари билан қўшиб ҳисоблаганда 1644 минг сўмни, ўртача бир йилда 19 725 минг сўмни ташкил қилади.

Ишчи кучи қиймати

	Сони	Ойлик иш ҳақи (минг сўм)	Иш ҳақининг йиллик фонди (минг сўм)
Ишлаб чиқариш:			
Малакали ишчилар	3	450	5400
Ёрдамчи ишчилар	4	400	4800
ЖАМИ:	7	850	10200
Ижтимоий суғурта чегирмалари		213	2550
ЖАМИ:		213	2550
Маъмурият:			
Бошлиқ	1	180	2160
Ҳисобчи	1	160	1920
ЖАМИ:	2	340	4080
Ижтимоий суғурта чегирмалари		85	1020
ЖАМИ:		85	1020
Кўриқлаш хизмати:			

Қоровул	1	125	1500
ЖАМИ:	1	125	1500
Ижтимоий суғурта чегирмалари		31	375
ЖАМИ:		31	375
БАРЧАСИ:	10	1644	19725

V . Маркетинг стратегияси.

Аҳолининг қиш кунларида витаминларга бой бўлган иссиқхона маҳсулотларига бўлган талабини ўрганиш.

Бозорда рақобат шароитида ўз улишини сақлаш ва кўпайтириш.

Маҳсулот рекламасини ташкил қилиш.

Керакли фойдани олиш.

Харидорнинг маҳсулотларга қўйган шартларини ўрганиш.

Бозорнинг ривожланиш истиқболини таҳлил қилиш.

Маркетинг таҳлили.

	<i>1-сегмент</i>	<i>2-сегмент</i>	<i>3-сегмент</i>
Истемолчилар	Шаҳар аҳолиси 30%	Қишлоқ аҳолиси 50%	Корхоналар ва тадбиркорлик субъектлари 20%
<i>Истеъмол ҳажми</i>	<i>30%</i>	<i>50%</i>	<i>20%</i>
<i>Истеъмолчиларни географик жойлашуви</i>	<i>Шаҳар аҳолиси 30%</i>	<i>Қишлоқ аҳолиси 70%</i>	<i>Қишлоқ жойлардаги корхоналар. 0%</i>
<i>Маҳсулотларга бўлган талабнинг кўпайиши камайиши ёки ўзгариши</i>	<i>Талаб ошади</i>	<i>Талаб ошади</i>	<i>Талаб ўзгармайди</i>
<i>Маҳсулот ва хизматнинг сотилиши қобилияти</i>	<i>Яхши</i>	<i>Яхши</i>	<i>Ўрта</i>
<i>Истеъмолчиларнинг товар сифатига бўлган талабини қондириши</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>
<i>Маҳсулот ва хизматини истеъмолчиларни ўзига жалб қилиши</i>	<i>Юқори</i>	<i>Юқори</i>	<i>Яхши</i>

Рақобатчилар таҳлили.

Т-р	Корхоналар	Маҳсулот ва хизмат тури	Товарларни тақсимлаш	Нархлари	Тушумлилиги	Кучли томони	Кучсиз томони
1	Хусусий фирмалар	Иссиқхона маҳсулотлари	Талабга биноан	Эркин шартнома асосида	Яхши	Талабга йўналтирилган	Баҳо сиёсати, хамкорлар етишмаслиги
2	Бошқа хусусий ишлаб-чиқарувчилар	Иссиқхона маҳсулотлари	Талабга биноан	Эркин шартнома асосида	Яхши	Талабга йўналтирилган	Баҳо сиёсати, хамкорлар етишмаслиги

Тадбиркорлик стратегиясини белгиловчи натижалар.

т-р	Маҳсулот турлари	Мақсадли бозор	Хусусий фирма стратегиясини белгиловчи рақобатчилик шароити
1	Иссиқхона маҳсулотлари	Аҳолига қиш кунлари иссиқхона маҳсулотлари сотиш	Паст нарх, юқори сифат.

VI. Ишлаб чиқариш дастури.

Иссиқхона маҳсулотлари етиштириш учун кетадиган ишлаб-чиқариш харажатлари қуйидагини ташкил қилади.

- Ишлаб чиқариш давомида умум цех харажатлари қуйидаги жадвалда келтирилган

ИССИҚХОНА ХАРАЖАТЛАРИ

№	Номланиши	Умум и/ч харажатлари (минг сўм)	
		Маҳсулот и/ч	Жами
1	2	3	4
1	Электр-энергия	1 460	1 460
2	Сув	4 500	4 500
3	Иссиқхона иншоотларни сақлаш	2 837	2 837
4	Амортизаци ажратмалари	4 728	4 728
	Асосий воситалар амортизацияси	4 728	4 728
	Жами	13 525	13 525

- Маҳсулот етиштириш давомидаги давр харажатлари қуйидагини ташкил қилади

ДАВР ХАРАЖАТЛАРИ

№	Номланиши	Давр харажатлари (минг сўм)	
		Маҳсулот и/ч	Жами
1	2	3	4
1	Реализаци харажатлари	500	500
	- Реклама харажатлари	500	500
	Жами	500	500

VII. Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми.

Маҳсулот етиштиришда иссиқхонада максимал маҳсулот етиштириш дастури бўйича ҳар сотих ердан яъни 400 туп помидордан ҳар бирдан 8 кг маҳсулот олинганда ($8 \times 400 = 3200$ кг помидор маҳсулоти ва шунга мувофиқ 0,08 га ер майдонидан 25 600 кг помидор маҳсулот олинади.

Мазкур иссиқхонанинг иккинчи ярим қисми яъни, 0,07 га ер майдонига бодринг маҳсулоти етиштирилиш хисобига бунда, максимал маҳсулот етиштириш дастури бўйича ҳар сотих ердан яъни 420 туб бодрингдан ҳар бир тупидан 8 кг маҳсулот олинганда ($8 \times 420 = 3360$ кг бодринг маҳсулоти ва шунга мувофиқ 0,07 га ер майдонидан 23 520 кг бодринг маҳсулот олинади.

Йилнинг март ойининг биринчи декадасида 1 кг помидор нархи 3500 сўмни, 1 кг бодринг эса 2500 сўмни ташкил этади.

Ҳисобланди:

$$25\,600 \text{ кг} \times 3500 \text{ сўм} = 89\,600,0 \text{ минг сўм}$$

$$23\,520 \text{ кг} \times 2500 \text{ сўм} = 58\,800,0 \text{ минг сўм}$$

Тадбиркор иссиқхона майдонидан мавсум бошлангунга қадар полиз маҳсулотлари етиштиради.

Жумладан, ўртача 380 ц/га ҳосилдорлик бўйича 0,15 гектар майдондан 5700 кг полиз маҳсулотлари етиштирилади. Полиз маҳсулоти 1 кг нархи 500 сўмни ташкил этади.

Ҳисобланди:

$$5700 \text{ кг} \times 500 \text{ сўм} = 2850,0 \text{ минг сўм}$$

$$\text{Демак йиллик даромад: } 89600,0 + 58800,0 + 2850,0 = 151\,250,0 \text{ минг}$$

сўм

Шунга кўра йиллик ишлаб-чиқариш ҳажми қуйидагича бўлади.

Маҳсулот номи	ўлчов бирлиги	максимал ишлаб чиқариш дастуридаги ишлаб чиқариш миқдори		сотиш қиймати (минг сўм)
Иссиқхона маҳсулотлари	Кг	49120	1 ЙИЛДА	148 400,00
Полиз маҳсулотлари	Кг	5700	1 ЙИЛДА	2 850,00

Кўрсаткичлар	1 йил	2 йил	3 йил
И/ч қувватининг ишга тушурилиши	70%	80%	90%
ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҲАЖМИ			
Иссиқхона маҳсулотлари	34384	39296	44208
Полиз маҳсулотлари	3990	4560	5130
ЖАМИ РЕАЛИЗАЦИЯ УЧУН			
Иссиқхона маҳсулотлари	34384	39296	44208
Полиз маҳсулотлари	3990	4560	5130
СОТИШДАН ТУШГАН ТУШУМ			
Иссиқхона маҳсулотлари	103880	130592	146916
Полиз маҳсулотлари	1995	2508	2822
ЖАМИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШДАН ТУШГАН ТУШУМ	105875	133100	149738

Изоҳ: Нархларнинг ўзгариши ҳисобга олиниб, кейинги йиллар учун ўртача +10% ўзгариш ҳисобланди.

VIII. Маҳсулот ишлаб чиқариш учун кетган харажатлар.

Хусусий корхона томонидан иссиқхона ва полиз маҳсулотлари етиштириш учун минерал ва маҳаллий ўғитлар, ўсимликларни ҳимоя қилиш препаратлари, техника хизмати тегишли таъминотчи ва хизмат кўрсатувчи корхоналари орқали сотиб олинади.

Яъни бир метр квадратдан маҳсулот етиштириш учун минерал ва маҳаллий ўғитлар, ўсимликларни ҳимоя қилиш препаратлари, техника хизмати қиймати амалдаги нарх-наволар ҳисобга олиниб 1 м.кв учун ўртача 14166 сўмдан ҳисобланди, бир кг тайёр маҳсулот (иссиқхона ва полиз биргаликда ҳисоблаганда) етиштириш учун минерал ва маҳаллий ўғитлар, ўсимликларни

химоя қилиш препаратлари, техника хизмати қиймати амалдаги нарх-наволар ҳисобга олиниб 1 кг учун ўртача 554 сўмдан ҳисобланди. Хусусий корхонанинг қурилиган иссиқхонаси орқали биринчи йилда 34 384 кг иссиқхона маҳсулотлари ва 3 990 кг полиз маҳсулотлари етиштирилади.

СОТИЛГАН МАҲСУЛОТ УЧУН ЙИЛЛИК ХАРАЖАТЛАР (минг сўм)

Харажатлар тури	1-йил (70%)	2-йил (80%)	3-йил (90%)
Минерал ўғит ва бошқа харажатлар	21250	26714	30053
Коммунал хизматлар (+5% ўсиш)	8 979	9428	9899
Ишлаб-чиқарувчи ходимларнинг иш хақи (+10% ўсиш)	10200	11220	12342
Ижтимоий суғурта чегирмалари	2550	2805	3086
Транспорт харажатлари (+10% ўсиш)	1500	1575	1654
Амортизация	4 728	4 728	4 728
ИССИҚХОНАДАГИ ҚИЙМАТИ	49207	56470	61762
Маъмуриятнинг иш хақи (+10% ўсиш)	5580	6138	6752
Ижтимоий суғурта чегирмалари	1395	1535	1688
Мулк суғуртаси харажатлари	946	946	946
Сотишга доир харажатлар (+10% ўсиш)	500	550	605
ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚИЙМАТИ	57628	65639	71753
Фоизлар (кредитни қайтариш)	39272	45091	40728
Бошқа молиявий харажатлар (+10% ўсиш)	1000	1100	1210
ЖАМИ СОТИЛГАН МАҲСУЛОТНИНГ ТЎЛИҚ ҚИЙМАТИ	97900	111830	113691

Хусусий корхона ишлаб-чиқарилган маҳсулотларни реализация қилиш харажатларидан мулк солиғи, Нафақа фондига чегирмалар, Йўл фондига чегирмалар ва бошқа мажбурий солиқ тўловларини тўлайди. Шунингдек,

маҳсулот ишлаб-чиқариш бўйича мулкларни суғурта қилади ва суғурта бадалларини доимий тарзда тўлаб боради.

IX. Ишлаб чиқаришнинг молиявий натижаси.

Энди юқоридагилардан фойдаланиб фаолиятнинг йиллик молиявий ҳисоботи ҳисоблаб чиқилади.

Бунда олинган кредит маблағини қайтариш муддатини 3 йилга мўлжаллаб, маҳсулот етиштириш ҳажмини ўзлаштириш қувватини йиллик тўла қувват билан ишлаб-чиқаришнинг 70% миқдоридан бошлаб, кейинги йилларда маҳсулот етиштириш ҳажмининг ўзлаштирилишини ошириб борилганда қуйидаги натижаларга эришилади.

Буни қуйидаги фаолиятимизнинг молиявий ахбороти ҳақидаги жадвалда келтирамиз

КУТИЛАДИГАН ФОЙДА ВА ЗАРАРЛАР

Кўрсаткичлар	1-йил	2-йил	3-йил
Жами сотувлар	105 875	133 100	149 738
Сотилган маҳсулотнинг фермадаги қиймати	49207	56470	61762
Ялпи фойда	56 668	76 630	87 976
Бошқариш харажатлари	6975	7673	8440
Мулк суғуртаси харажатлари	946	946	946
Сотишга доир харажатлар	500	550	605
Оператив фойда	48 247	67 461	77 985
Молиявий харажатлар	1000	1100	1210
Мулк солиғи (3,5%)	0	0	4552
Йўл фондига чегирмалар (1,4%)	1482	1863	2096
Солиқ тўлашга қадар фойда	45 765	64 498	70 127
Солиққа тортиладиган фойда	45 765	64 498	70 127
Даромад солиғи (6%)	2746	3870	4208
Солиқларни тўлашдан сўнг фойда	43 019	60 628	65 919
Худудни тозалаш чегирмалари	700	770	847
Бошқа чегирмалар	650	715	787
Соф фойда	41 669	59 143	64 285
Дисконтланган фойда	2 397	14 052	23 557
Фойдалилик коэффиценти (%)	39	44	43

Хусусий корхона иссиқхона қуриш орқали, сабзаёт ва цитрус мевалари маҳсулотлари етиштиришни ташкил этиш лойиҳаси бўйича иссиқхона қуриш учун қурилиш материаллари ва кўчатлар сотиб олиш учун банкдан олинган кредит маблағларини қуйидаги жадвал асосида тўлаб боради.

КРЕДИТ БЎЙИЧА ТЎЛОВЛАР

Кредит муддати	3 йил
Фоиз ставкаси	12,00%
Кредит суммаси (сўм)	100 000 000,00

ТЎЛОВ ДАВРИ	АСОСИЙ ҚОПЛАШ (минг сўм)	ҚАРЗНИ	ҚАРЗДАН ҚОЛДИҚ (минг сўм)	ФОИЗЛАР ТЎЛОВИ (минг сўм)	ЖАМИ ТЎЛОВЛАР (минг сўм)
1-ЙИЛ	27272,00		72728,00	12000,00	39272,00
2-ЙИЛ	36364,00		36364,00	8727,00	45091,00
3-ЙИЛ	36364,00		0,00	4364,00	40728,00
ЖАМИ	100000,00		X	25091,00	125091,00

Изоҳ: Хусусий корхона кредит тўловларини АТ “_____” билан тузилган шартнома асосида тўланишини таъминлайди.

XI. Хулосалар.

Банк томонидан ажратилган 100 000,0 минг сўм миқдоридagi кредит маблағи иссиқхона қуриш орқали, сабзаёт ва цитрус мевалари маҳсулотлари етиштиришни ташкил этиш лойиҳаси бўйича иссиқхона қуриш учун қурилиш материаллари ва кўчатлар сотиб олиш учун ишлатилади.

«_____» хусусий корхонаси Гаров сифатида автомашинани белгиланган тартибда шартномага асосан гаров таъминотини беради.

«_____» хусусий корхонаси банк томонидан ажратилган 100 000,0 минг сўм миқдоридagi кредит маблағини мақсадли ишлатган ҳолда аҳоли ва корхоналарга сифатли иссиқхона маҳсулотларини етиштирилишини ташкил қилади. Бунинг натижасида йил давомида _____ 105 875,0 минг сўм даромад олинади. Соф фойда эса 41 669,0 минг сўмни ташкил қилади. Банк томонидан ажратилган кредит маблағи «_____» хусусий корхонасининг барқарор иссиқхона маҳсулотлари етиштириш имкониятларини кенгайтиради.

Хусусий корхона бошлиғи:

Ярматов Шарофиддин Чориевич

«Тасдиқлайман»

“ _____ ”
хусусий корхонаси бошлиғи

« _____ » _____ 2015 йил

**ТИКУВЧИЛИК МАҲСУЛОТЛАРИНИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ АМАЛГА
ОШИРИШ САМАРАДОРЛИГИ БЎЙИЧА**

БИЗНЕС РЕЖА



**Термиз 2015 йил
МУНДАРИЖА**

1. Қарз олувчи ҳақида қисқача маълумот
2. Асосий мақсад ва вазифалар
3. Лойиҳа қиймати ва молиявий режа
4. Ишчи ходимлари тўғрисида маълумот
5. Маркетинг стратегияси
6. Ишлаб чиқариш дастури
7. Маҳсулот ишлаб чиқариш хажми.
8. Маҳсулот ишлаб чиқариш учун кетган харажатлар
9. Ишлаб чиқаришнинг молиявий натижаси
10. Хулосалар

I. ҚАРЗ ОЛУВЧИ ҲАҚИДА ҚИСҚАЧА МАЪЛУМОТ.

Қарз олувчи

“_____” хусусий корхонаси,
бошлиғи Рахимов Сарвар Жуманиязович,
20___ йил _____да №
_____ реестр рақами билан Хива тумани
хокимлиги ҳузуридаги Тадбиркорлик
субъектларини рўйхатдан ўтказиш
инспекцияси томонидан рўйхатдан
ўтказилган.

Ҳуқуқий шакли

Юридик шахс мақомидаги, Хусусий
корхона

Манзили

Узбекистон Республикаси Хоразм вилояти
Хива тумани

Банк реквизитлари

Х/р: _____
МФО: _____ ИНН _____
АТ “_____” Хива туман
бўлими

Иш фаолиятининг тури

Тикувчилик маҳсулотларини ишлаб
чиқариш ва сотиш.

Бошқа маълумотлар

Тадбиркор бошқа ташкилот ва банк
муассасаларидан кредит қарзлари олмаган.

II. Асосий мақсад ва вазифалар.

1. Республика иқтисодиётидаги тадбиркорлик субъектларини кўпайтириш ва иқтисодий ривожлантириш.
2. Тикувчилик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни ташкил қилиш.
3. Минтакада ишсизлик муаммосини бартараф қилиш ва янги иш ўринларини очиш.

III. Лойиҳа қиймати ва молиявий режа...

3.1. Лойиҳа қиймати

Тадбиркор туманда тикувчилик маҳсулотларини ишлаб чиқариш соҳаси бўйича тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришни ўз олдига мақсад қилиб қўйган. Ушбу мақсадни амалга ошириш учун имтиёзли банк кредитидан фойдаланиб, умумий қиймати 24500,0 минг сўмлик (10 000,0 минг сўмлик тикувчилик дастгоҳлари ва ускуналари, 4 500,0 минг сўмлик мато ва газмоллар, 10 000,0 минг сўмлик қурилиш материаллари) материаллар сотиб олиб, тикувчилик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни амалга ошириш ва мавжуд бинони кенгайтириш режалаштирилган.

Мазкур тадбиркорлик фаолиятларини амалга ошириш учун жами **34 523 000** сўмлик маблағ талаб қилинади. Ушбу маблағларнинг лойиҳадаги салмоғи қуйидагича тақсимланиши режалаштирилган. Бунда талаб қилинадиган жами маблағлар миллий валютада бўлиб уларни молиялаштириш режаси лойиҳанинг молиялаштириш бўлимида ёритилган.

БАНДЛАР	МИЛЛИЙ ВАЛЮТАДА, СЎМ	ЖАМИ,СЎ М	САЛМОҒИ
Бино ва иншоотлар	5 000	5 000	14,48%
Тикувчилик дастгоҳлари ва ускуналари	10 000	10 000	28,97%
ЖАМИ ҚАЙД ҚИЛИНГАН АКТИВЛАР	15 000	15 000	
ИШЧИ КАПИТАЛ	14 500	14 500	
Қурилиш хом-ашё материаллари	10 000	10 000	28,97%
Мато ва газмоллар	4500	4500	13,03%
МОЛИЯВИЙ ХАРАЖАТЛАР	1 023	1 023	
Малакали ишчиларни ўқитиш харажатлари (1ой)	300	300	0,87%
Инвестиция давридаги кредит фоизи (3ой)	368	368	1,07%
Гаровга қўйилган мулкни суғурталаш (1%)	294	294	0,85%
Кредитни расмийлаштириш бўйича бошқа харажатлар (0,25 %)	61	61	0,18%
БОШҚА ХАРАЖАТЛАР	3 000	3 000	
Тикувчилик цехини таъмирлаш ва кенгайтириш ишларини бажариш бўйича бошқа харажатлар	3 000	3 000	8,69%
КУТИЛМАГАН ХАРАЖАТЛАР БЎЙИЧА ЗАХИРА	1 000	1 000	2,90%
ЛОЙИҲА ҚИЙМАТИ	34 523	34 523	100,00%

Ушбу лойиҳага асосан, олиннадиган 24500,0 минг сўм кредит маблағига пул кўчириш йўли билан, 10 000,0 минг сўмлик тикувчилик дастгоҳлари ва

ускуналари, 4 500,0 минг сўмлик мато ва газмоллар ҳамда мавжуд бинони кенгайтириш учун 10 000,0 минг сўмлик қурилиш материаллари сотиб олинади.

Мавжудтикувчилик цехи биносини кенгайтириш, ишчиларни ўқитиш, кредитни расмийлаштириш ва бошқа харажатлар учун жами 10 023,0 мингсўмлик маблағлар талаб қилинади. Ушбу талаб қилинадиган маблағларнинг 10 023 000 сўм қисмини тадбиркор ўзининг ҳисобидан амалга оширади.

Лойиҳани амалга ошириш режаси

Бажариладиган ишлар номи	Ишларни бажариш санаси
Қурилиш хом-ашё материаллари сотиб олиш	10 кун
Таъмирлаш ишларини бажариш	1 ой
Тикувчилик дастгоҳларини сотиб олиш ва ўрнатиш	1 ой
Ишчиларни ўқитиш	1 ой
Тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш	Ишчилар ўқитилгандан сўнг

3.2. Лойиҳани молиялаштириш режаси

Биз ушбу лойиҳани молиялаштириш учун тадбиркор ўз маблағлари ҳисобидан жами **10 023 000**сўмлик ёки лойиҳа умумий қийматининг **29%** ни, кредит маблағи ҳисобидан **24 500 000** сўмлик ёки лойиҳа умумий қийматининг **71%** миқдорида молиялаштириш режалаштирилган.

МОЛИЯВИЙ РЕЖА				
	Миллий валютада, (сум)	Жами (сум)	Таркиби %	Салмоғи %
Ўз маблағлари “ _____ ” хусусий корхонаси	10 023 000	10 023 000	100%	
Жами ўз маблағи	10 023 000	10 023 000	100%	29%
Жалб қилинган маблағлар Банк кредити (сўм)	24 500 000	24 500 000	100%	
Жами жалб қилинган маблағлар	24 500 000	24 500 000	100%	71%
Жами молиялаштириш	34 523 000	34 523 000		100%

IV. Ишчи ходимлар тўғрисида маълумот.

Мазкур фаолиятни амалга оширишда 10 та янги иш ўринлари ташкил этилиши режалаштирилган. Жумладан, 6 нафар малакали ишчилар, 2 нафар ёрдамчи ишчилар ҳамда 2 нафар маъмурият ходимлари ишлайди. Ишчи-ходимларнинг бир ойлик иш ҳақлари миқдори ижтимоий суғурта чегирмалари билан қўшиб ҳисоблаганда 1800 минг сўмни, ўртача бир йилда 21 600 минг сўмни ташкил қилади.

Ишчи кучи қиймати

	Сони	Ойлик иш ҳақи (минг сўм)	Иш ҳақининг йиллик фонди (минг сўм)
Ишлаб чиқариш:			
Малакали ишчилар	6	900	10800
Ёрдамчи ишчилар	2	200	2400
ЖАМИ:	8	1100	13200
Ижтимоий суғурта чегирмалари		275	3300
ЖАМИ:		275	3300
Маъмурият:			
Бошлиқ	1	180	2160
Ҳисобчи	1	160	1920
ЖАМИ:	2	340	4080
Ижтимоий суғурта чегирмалари		85	1020
ЖАМИ:		85	1020
БАРЧАСИ:	10	1800	21600

V. Маркетинг стратегияси.

Тадбиркорлик тизимида қуйидаги маркетинг тадқиқотлари қўлланилади:

Аҳоли ва корхоналарнинг тикувчилик маҳсулотларига бўлган талабини ўрганиш.

Бозорда рақобат шароитида ўз улишини сақлаш ва кўпайтириш.

Хизмат кўрсатиш рекламасини ташкил қилиш.

Керакли фойдани олиш.

Мижозларнинг хизмат кўрсатишга қўйган шартларини ўрганиш.

Бозорнинг ривожланиш истиқболини таҳлил қилиш

Маркетинг таҳлили.

	1-сегмент	2-сегмент	3-сегмент
Истемолчилар	Шаҳар аҳолиси 20%	Қишлоқ аҳолиси 10%	Корхона ва ташкilotлар 70%
Истеъмол ҳажми	20%	10%	70%
Истеъмолчиларни географик жойлашуви	Шаҳар аҳолиси 20%	Қишлоқ аҳолиси 80%	Қишлоқ хўжалик кор. 0%
Маҳсулотларга бўлган талабнинг кўпайиши камайиши ёки ўзгариши	Талаб ошади	Талаб ўзгармайди	Талаб ошади
Маҳсулот ва хизматнинг сотилиш қобилияти	Юқори	Ўрта	Юқори
Истеъмолчиларнинг товар сифатига бўлган талабини қондириш	100%	100%	100%
Маҳсулот ва хизматини истеъмолчиларни ўзига жалб қилиши	Юқори	Яхши	Юқори

Рақобатчилар таҳлили.

Т-р	Корхона ва фирма номи	Ишлаб чиқариш Бозори	Маҳсулот ва хизмат тури	Товар- ларни таксим- лаш	Нарх- лари	Тушум- лилиги	Кучли томони	Кучсиз томони
1	Хусусий фирмалар	Тикувчилик маҳсулотлари ишлаб чиқариш	Тикувчилик маҳсулот- лари	Талабга биноан	Эркин шарт- нома асоси-да	Яхши	Талабга йўнал- тирилган	Баҳо сиёсати, ҳамкорлар камлиги
2	Бошқа хусусий хизмат кўрсатиш фирма- лари	Тикувчилик маҳсулотлари ишлаб чиқариш	Тикувчилик маҳсулот- лари	Талабга биноан	Эркин шарт- нома асоси-да	Яхши	Талабга йўнал- тирилган	Баҳо сиёсати, ҳамкорлар етишмас- лиги

Тадбиркорлик стратегиясини белгиловчи натижалар.

Т-р	Маҳсулот (хизмат) турлари	Мақсадли бозор	Хусусий фирма стратегиясини белгиловчи рақобатчилик шароити
1	Тикувчилик маҳсулотлари	Аҳоли ва корхоналар учун тикувчилик маҳсулотлари ишлаб чиқариш	Паст нарх, юқори сифатли хизмат тури.

VI. Ишлаб чиқариш дастури.

Кўрсатиладиган хизматлар учун кетадиган ишлаб чиқариш харажатлари қуйидагини ташкил қилади.

- Ишлаб чиқариш давомида умум цех харажатлари қуйидаги жадвалда келтирилган

УМУМЦЕХ ХАРАЖАТЛАРИ

№	Номланиши	Умум ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) харажатлари (минг сўм)	
		Ишлаб чиқариш	жами
1	2	3	4
1	Эҳтиёт қисмлар (ускуналар қийматининг 2%)	200	200
2	Ускуналарни жорий таъмирлаш	500	500
3	Электр-энергия	650	650
4	Сув	120	120
5	Бино ва иншоотларни сақлаш	500	500
6	Амортизаци ажратмалари	1 100	1 100
	Бино ва иншоотлар амортизацияси	750	750
	Ускуналар амортизацияси	1500	1500
	Жами	3 070	3 070

- Ишлаб чиқариш давомидаги давр харажатлари қуйидагини ташкил қилади

ДАВР ХАРАЖАТЛАРИ

№	Номланиши	Давр харажатлари	
		Ишлаб чиқариш	Жами
1	2	3	4
1	Реализаци харажатлари	400 000	400 000
-	Реклама харажатлари	400 000	400 000
	Жами	400 000	400 000

VII. Маҳсулот ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) ҳажми.

Маҳсулот ишлаб чиқариш 1 ойдаги иш куни 22 кунлик деб жорий қилиниб, 1 ойда тўла қувват билан ишлаганда 6 та тикувчилик дастгоҳи билан (1 та тикувчилик дастгоҳи билан бир кунда 5 та ётоқхона комплектларини тикиш мумкин) бир кунда 30 та, жами бир ой мобайнида 660 та ётоқхона комплектларини ишлаб чиқаради. Ҳар бир ётоқхона комплекти 30800 сўмдан сотилганда иқтисодий натижаларга эришилади. Шунга кўра йиллик хизмат кўрсатиш ҳажми қуйидагича бўлади.

НОМЛАНИШИ	ЎЛЧОВ БИРЛИГИ	МАКСИМАЛ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ДАСТУРИДАГИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ (ХИЗМАТ КЎРСАТИШ) МИҚДОРИ		СОТИШ ҚИЙМАТИ (МИНГ СЎМ)
Тикувчилик маҳсулотлари (ётоқхона комплекти)	Комплект	7920	1 йилда	243 936,0
Кўрсаткичлар		1 йил	2 йил	3 йил
Ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) қувватининг ишга тушурилиши		80%	90%	96%
ИШЛАБ ЧИҚАРИШ (ХИЗМАТ КЎРСАТИШ) ХАЖМИ				
<i>Тикувчилик маҳсулотлари (ётоқхона комплекти)</i>		6336	7128	7603
ЖАМИ РЕАЛИЗАЦИЯ УЧУН				
<i>Тикувчилик маҳсулотлари (ётоқхона комплекти)</i>		6336	7128	7603
СОТИШДАН ТУШГАН ТУШУМ				
<i>Тикувчилик маҳсулотлари (ётоқхона комплекти)</i>		195 149	241 497	257 590
ЖАМИ ХИЗМАТ КЎРСАТИШДАН ТУШГАН ТУШУМ		195 149	241 497	257 590

Изоҳ: Иккинчи ва учунчи йиллардаги даромадлар ўтган йилларга қараганда 10 фоиз кўпайтирилган ҳолда ҳисобланди.

VIII. Маҳсулот ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) учун кетган харажатлар.

Хусусий корхона томонидан тикувчилик маҳсулоти (ётоқхона комплекти) бир бирлигини ишлаб чиқариш учун 7,5 п.метр матолар ишлатилади ва бир birlik учун мато ва бошқа материалларнинг баҳоси 21638 сўмни ташкил қилади. Тикувчилик маҳсулоти (ётоқхона комплекти) ишлаб чиқариш учун зарур бўладиган мато ва бошқа материаллар белгиланган тартибда тегишли таъминотчи корхоналардан сотиб олинади

**СОТИЛГАН МАҲСУЛОТ (ХИЗМАТ) УЧУН ЙИЛЛИК
ХАРАЖАТЛАР (минг сўм)**

Харажатлар тури	1-йил (80%)	2-йил (90%)	3-йил (96%)
Хом-ашё ва материаллар	137098	169659	180965
Коммунал хизматлар	1270	1334	1401
Жиҳозларни таъмирлаш ва таъминлаш	700	700	700
Хизмат кўрсатувчи ходимларнинг иш хақи	13200	14520	15972
Ижтимоий суғурта чегирмалари	3300	3630	3993
Транспорт харажатлари	2742	3393	3619
Меҳнатни муҳофаза қилиш	594	653	719
Амортизация	1100	1100	1100
ФАБРИКАДАГИ ҚИЙМАТИ	160004	194989	208469
Маъмуриятнинг иш хақи	4080	4488	4937
Ижтимоий суғурта чегирмалари	1020	1122	1234
Мулк суғуртаси	250	250	250
Сотишга доир харажатлар	400	440	484
ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚИЙМАТИ	165754	201289	215374
Кредитнинг қайтарилиши ва фоизлари	10927	15110	0
Бошқа молиявий харажатлар	10000	10000	10000
ЖАМИ СОТИЛГАН МАҲСУЛОТНИНГ ТЎЛИҚ ҚИЙМАТИ	186681	226399	225374

Хусусий корхона ишлаб-чиқарилган маҳсулот (хизмат) ларни реализация қилиш харажатларидан мулк солиғи, Нафақа фондига чегирмалар, Йўл фондига чегирмалар ва бошқа мажбурий солиқ тўловларини тўлайди. Шунингдек, маҳсулот ишлаб-чиқариш (хизмат кўрсатиш) бўйича мулкларни суғурта қилади ва суғурта бадалларини доимий тарзда тўлаб боради.

IX. Ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) нинг молиявий натижаси.

Энди юқоридагилардан фойдаланиб фаолиятнинг йиллик молиявий ҳисоботи ҳисоблаб чиқилади.

Бунда олинган кредит маблағини қайтариш муддатини 2 йилга мўлжаллаб, ишлаб-чиқариш (хизмат кўрсатиш) ҳажмини ўзлаштириш қувватини йиллик тўла қувват билан ишлаб-чиқариш (хизмат кўрсатиш) нинг 80% миқдоридан бошлаб, кейинги йилларда маҳсулот ишлаб-чиқариш (хизмат кўрсатиш)

ҳажмининг ўзлаштирилишини ошириб борганимизда қуйидаги натижаларга эришамиз.

Буни қуйидаги фаолиятимизнинг молиявий ахбороти ҳақидаги жадвалда келтирамиз

КУТИЛАДИГАН ФОЙДА ВА ЗАРАРЛАР

Кўрсаткичлар	1-йил	2-йил	3-йил
Жами сотувлар	195 149	241 497	257 590
Сотилган маҳсулотнинг фабрикадаги қиймати	160004	194989	208469
Ялпи фойда	35 145	46 508	49 121
Бошқариш харажатлари	5100	5610	6171
Мулк суғуртаси	250	250	250
Сотишга доир харажатлар	400	440	484
Оператив фойда	29 395	40 208	42 216
Молиявий харажатлар	10000	10000	10000
Мулк солиғи	875	875	875
Йўл фондига чегирмалар	2732	3381	3606
Солиқ тўлашга қадар фойда	15 788	25 952	27 735
Солиққа тортиладиган фойда	15 788	25 952	27 735
Даромад солиғи ставкаси (6%)	947	1557	1664
Солиқларни тўлашдан сўнг фойда	14 841	24 395	26 071
Ҳудудни тозалаш чегирмалари	100	110	121
Бошқа чегирмалар	2000	2200	2420
Соф фойда	12 741	22 085	23 530
Дисконтланган фойда	2 039	3 534	3 765
Фойдалилик коэффициенти (%)	22	24	24

Тадбиркор тикувчилик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни амалга ошириш ва мавжуд бинони кенгайтириш учун(тикувчилик дастгоҳлари ва ускуналари, мато ва газмоллар, қурилиш материаллари) материаллар сотиб олиш учун банкдан олинган кредитларни қуйидаги жадвал асосида тўлаб боради.

КРЕДИТ БЎЙИЧА ТУЛОВЛАР

Кредит муддати	2 йил
Фози ставкаси	6%
Кредит суммаси (сўм)	24500 000,0

ТЎЛОВ ДАВРИ	АСОСИЙ ҚАРЗНИ ҚОПЛАШ	ҚАРЗДАН КОЛДИК	ФОИЗЛАР ТЎЛОВИ	ЖАМИ ТЎЛОВЛАР
1-ой	0	24500000	0	0
2-ой	0	24500000	0	0
3-ой	0	24500000	0	0
4-ой	1225000	23275000	483875	1708875
5-ой	1225000	22050000	110250	1335250
6-ой	1225000	20825000	104125	1329125
7-ой	1225000	19600000	98000	1323000
8-ой	1225000	18375000	91875	1316875
9-ой	1225000	17150000	85750	1310750
10-ой	1225000	15925000	79625	1304625
12-ой	1225000	14700000	73500	1298500
13-ой	1225000	13475000	67375	1292375
14-ой	1225000	12250000	61250	1286250
15-ой	1225000	11025000	55125	1280125
16-ой	1225000	9800000	49000	1274000
17-ой	1225000	8575000	42875	1267875
18-ой	1225000	7350000	36750	1261750
19-ой	1225000	6125000	30625	1255625
20-ой	1225000	4900000	24500	1249500
21-ой	1225000	3675000	18375	1243375
22-ой	1225000	2450000	12250	1237250
23-ой	1225000	1225000	6125	1231125
24-ой	1225000	0	6125	1231125
ЖАМИ	24500000	X	1537375	26037375

Х. Хулосалар.

Банк томонидан ажратилган 24 500,0 минг сўм миқдоридаги кредит маблағи тикувчилик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни амалга ошириш ва мавжуд бинони кенгайтириш учун(тикувчилик дастгоҳлари ва ускуналари, мато ва газмоллар, қурилиш материаллари) материаллар сотиб олиш учун ишлатилади.

“ _____ ” хусусий корхонаси Гаров сифатида белгиланган тартибда кўчмас мулк ва автомашинани шартномага асосан гаров таъминотини беради.

“ _____ ” хусусий корхонаси банк томонидан ажратилган 24500,0 минг сўм миқдоридаги кредит маблағини мақсадли ишлатган ҳолда аҳолига ва корхоналарга сифатли тикувчилик маҳсулотлари ишлаб чиқарилишини ташкил қилади. Бунинг натижасида йил давомида 195 149 минг сўм даромад олинади. Соф фойда эса 12 741,0 минг сўмни ташкил қилади. Банк томонидан ажратилган кредит маблағи “ _____ ” хусусий корхонасининг барқарор пуллик хизматларни кўрсатиш ва янги иш ўринлари яратиш имкониятларини кенгайтиради.

“ _____ ”
хусусий корхонаси бошлиғи:

С.Рахимов

«Тасдиқлайман»
“ _____ ”
хусусий корхонаси бошлиғи

« ____ » _____ 2015 йил

**АХОЛИНИНГ НОН ВА НОН МАХСУЛОТЛАРИГА БЎЛГАН ТАЛАБИНИ
ҚОНДИРИШ УЧУН ИШЛАБ ЧИҚИЛГАН**

БИЗНЕС РЕЖА



Термиз 2015 йил

Режа

Бизнес тавсифи

Бизнсинг мақсади

Юридик мақом

Маркетинг тахлили

Сотувдан тушган тушум

Таннарх

Керакли маблағлар

Соф фойда

Кредит ва кредит фоизини ундириш жадвали

Келтирадиган фойда

Келажакдаги режалар

I. ҚАРЗОЛУВЧИҲАҚИДАҚИСҚАЧАМАЪЛУМОТ.

Қарз олувчи “_____” хусусий корхонаси, бошлиғи Абулқосимов Отабек Абдусаттор ўғли, 20__ йил _____да № _____ реестр рақами билан Термиз шаҳри ҳокимлиги ҳузуридаги Тадбиркорлик субъектларини рўйхатдан ўтказиш инспекцияси томонидан рўйхатдан ўтказилган.

Ҳуқуқий шакли Юридик шахс мақомидаги, Хусусий корхона

Манзили Ўзбекистон Республикаси Сурхондарё вилояти Термиз шаҳри

Банк реквизитлари Х/р: _____
МФО: _____ ИНН _____
АТ “_____” Термиз шаҳар бўлими

Иш фаолиятининг тури Нон ва нон маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва сотиш.

Бошқа маълумотлар Тадбиркор бошқа ташкилот ва банк муассасаларидан кредит қарзлари олмаган.

Бизнес тавсиф

- *Бизнес гоя: Нон ва нон маҳсулотлари*

Таклиф этилаётган маҳсулот ёки хизмат тури: Нон ва нон маҳсулотларини ишлаб чиқариш.

Бизнесим хақида:

- Лойиханинг умумий қиймати 4 000 000. Шундан ўз ҳисобимдан 1 000 000 сўм маблағ, банкдан 18 ой муддатга йиллик 3 % 3 000 000 сум кредит олинади.

Тадбиркор хақида:

- Абулқосимов Отабек Абдусаттор ўғли 01.05.1993 йил туғилган. Нон маҳсулотлари ишлаб чиқоришимга сабаб, туманимизда нон маҳсулотларига талаб юқори, шу билан биргаликда нон маҳсулотлари 80км узоқликда жойлашган Термиз шаҳридан келтирилади. Мен бу лойихамни амалга ошириш орқали туманимиз аҳолисини нон маҳсулотларига бўлган талабни нисбатан қондираман.

Бизнеснинг мақсади

- Ўз бизнесимни бошлаш билан биргаликда, туман аҳолисини нон маҳсулотларига бўлган талабини, арзон ва сифатли маҳсулотлар билан қондириш. Янги иш ўрни яратиш, туманимизда ишлаб чиқаришни ривожлантиришга ўз ҳиссамни қўшиш. Бизнесимни амалга ошириш орқали юқори фойда олинади ва тадбиркорлик фаолияти йўлга қўйилади.

Маркетинг таҳлили:

SWOT

Кучли томонларим: Лойиханинг ҳаётийлиги; Катта фойда олиб келиши; Маҳсулотнинг сифатлилиги, Табиатга зарар етказмаслиги.	Кучсиз томонларим: Биринчи мартаба кредит олаётганим.
Имкониятларим: Маҳсулотга талабнинг катталиги Маҳсулотнинг харидорлиги	Хатарлар: Табиий офатлар.

Маркетинг таҳлили:

Маҳсулот	Асосий маҳсулот нон маҳсулотлари.
Таннарх	Духобка 1дона 3000000сўм, ун кг 1500сўм
Реклама	Маҳсулот реклама тарзида аҳолига маълумот берилади.
Ишчилар	Оиладагиларим билан биргаликда.
Харидор	Тинч аҳоли , маҳаллий бозорлар ва республикамизнинг бошқа ҳудудларига

- **Сегмент:** Маҳсулотнинг асосий қисми аҳолига маҳаллий бозорларга ва қолган вилоятимизнинг бошқа ҳудудларига
- **Рақобатчи:** туманимизда рақобатчилар йўқ. Енг асосий рақобатчи 80 км узоқликда жойлашган.

Сотувдан тушган тушум:

Маҳсулот номи	Миқдори (бир ойлик)	Нархи (сўмда)	Бир ойлик тушум (сўмда)	Мавсумий уч ойлик тушум (сўмда) (октябрь,ноябрь,февраль)
Нон маҳсулотлари	1 000	7 000	7 000 000	21 000 000
Жами			7 000 000	21 000 000

Таннарх:

Номи	Нархи (сум)	Миқдори	Жами харажат йиллик (сўм)	Транспорт харажатлари ва бошқа харажатлар	Жами харажат икки йиллик (сўм)
Нон маҳсулотлари	300		300		300
Керакли угитнинг миқдори	700	0,2	140	227,2	140
Жами:		440	227,2	667,2 (733,9)*	Жами:

Керакли маблағлар:

Номи	Керакли маблағ	Ўз ҳисобимдан	Кредит ҳисобидан
Ўғит (2-йилга) (учун)	924 000	224 000	700 000
Ниҳол (арча)	1 980 000	180 000	1 800 000
Реклама	200 000	200 000	
Транспорт харажатлари	500 000	500 000	
Бошқа харажатлар	1 000 000	500 000	500 000
Жами	4 604 000	1 604 000	3 000 000

Соф фойда:

Кўрсаткичлар	1 ойлик (сўмда)	Мавсумий уч ойлик(сўмда)	Икки йиллик
Тушум	7 000 000	21 000 000	42 000 000
Таннарх		733,9	
Реклама (10 кучатга 1 кучат кушиб берилади)		200 000	400 000
Кредит тўлови	142857,1429	3 000 000	3 000 000
Кредит фоизи 3%	7 500		105000
Суғурта (Ижтимоий нихолларнинг 25%ига минг сумга)			495 000
Ўғит			924 000
Арча нихоллари			1 980 000
Ажратмалар (транспорт ва бошқа харажатлар)			1 500 000
ЖАМИ	6 849 642,8571	17 999 266,1	33 596 000

Кредит ва кредитни қайтариш жадвали.

Кредит суммаси	3 000 000	Қайтариладиган жами маблағ	3105000
Йиллик фоиз ставкаси	0,03	Умумий % суммаси	105000
Кредит муддати (йил)	2	Ҳаройда қайтариладиган кредит тани	142857,1429
Йил давомида тўловлар сони	12	Ҳақиқатда тўловлар сони	21
Имтиёзли давр (ойлар сони)	3		

Кредит ва кредитни қайтариш жадвали

Давр бошига кредит қолдиғи	Қайтарилган кредит тани	% тўловлари	Жами тўлов	Давр охиридаги кредит қолдиғи
3000000	0	7500	7500	3000000
3000000	0	7500	7500	3000000
3000000	0	7500	7500	3000000
3000000	142857,1429	7500	150357,1429	2857142,857
2857142,857	142857,1429	7142,857143	150000	2714285,714
2714285,714	142857,1429	6785,714286	149642,8571	2571428,571
2571428,571	142857,1429	6428,571429	149285,7143	2428571,429
2428571,429	142857,1429	6071,428571	148928,5714	2285714,286
2285714,286	142857,1429	5714,285714	148571,4286	2142857,143
2142857,143	142857,1429	5357,142857	148214,2857	2000000
2000000	142857,1429	5000	147857,1429	1857142,857
1857142,857	142857,1429	4642,857143	147500	1714285,714
1714285,714	142857,1429	4285,714286	147142,8571	1571428,571
1571428,571	142857,1429	3928,571429	146785,7143	1428571,429
1428571,429	142857,1429	3571,428571	146428,5714	1285714,286
1285714,286	142857,1429	3214,285714	146071,4286	1142857,143
1142857,143	142857,1429	2857,142857	145714,2857	1000000
1000000	142857,1429	2500	145357,1429	857142,8571
857142,8571	142857,1429	2142,857143	145000	714285,7143
714285,7143	142857,1429	1785,714286	144642,8571	571428,5714
571428,5714	142857,1429	1428,571429	144285,7143	428571,4286
428571,4286	142857,1429	1071,428571	143928,5714	285714,2857
285714,2857	142857,1429	714,2857143	143571,4286	142857,1429

➤ **Келтирадиган фойда:**

- Табиатга ҳеч қандай зарарсиз;
- Жаҳон глобал муаммолардан табиатнинг ифлосланиши, ҳароратнинг кўтарилиши ва турли хил касалликларнинг кўпайишига қарши;
- Бозордаги рақобот туфайли хизмат кўрсатиш соҳаси ривожланади;
- Ишлаб чиқариш соҳасида ўсиш кузатилади;
- Ўзимнинг келажакдаги каттарок бизнес режамни амалга оширишда тажриба ва моддий таъминланиши;

➤ **Келажакдаги режалар:**

Халқимизга сифатли арча кўчатларини етказиб беришда ва ободонлаштиришларга ўз ҳиссамни қўшиш. Шу билан бирга яқка тартибдаги тадбиркорликни катта корхонага айлантиб, янги иш ўринларини очиб, инсонларни иш кўламини ошириш.

• **Х. Хулосалар.**

- Банк томонидан ажратилган 300 0000сўм миқдоридаги кредит маблағи нон маҳсулотларини ишлаб чиқаришни амалга ошириш ва мавжуд бинони кенгайтириш учуннон маҳсулотлари ишлаб чиқарш учун керакли хом ашё сотиб олиш учун ишлатилади.
- “_____” хусусий корхонаси гаров сифатида белгиланган тартибда кўчмас мулкни шартномага асосан гаров таъминотини беради.
- “_____” хусусий корхонаси банк томонидан ажратилган 3000000 миллион сўм миқдоридаги кредит маблағини мақсадли ишлатган ҳолда аҳолига сифатли нон ва нон маҳсулотлари ишлаб чиқарилишини ташкил қилади. Бунинг натижасида соф фойда 16798000 минг сўмни ташкил қилади. Банк томонидан ажратилган кредит маблағи “_____” хусусий корхонасининг барқарор пуллик хизматларни кўрсатиш ва янги иш ўринлари яратиш имкониятларини кенгайтиради.

Хусусий корхонаси, бошлиғи: Абулқосимов О. А.

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 – Ўзбизнесингизни яратинг. 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>

