

BIZNES REJA TUZISH VA UNI AMALIYOTGA TATBIQ ETISH

Ozoda Mulkamolova

“TIQXMMI”MTUning Qarshi irrigatsiya va agrotexnologiyalar instituti talabasi

J.O.Kucharov

Ilmiy raxbar i.f.f.d Phd

Kalit soʻzlar: Bozor, iqtisodiyot, reja, biznes, subyekt, iqtisodiy subyektlar, iqtisodiy faoliyat, moliya, moliyaviy hujjatlar, firma, tadbirkorlik, korxonalar strategiyasi va taktikasi.

Hozirgi kunda dunyodagi barcha rejali iqtisodiyotga asoslangan mamlakatlar bozor iqtisodiyoti asosida rivojlanish yoʻlini tanlab olishgan. Albatta bozor iqtisodiyoti rejali iqtisodiyotdan tubdan farq qiladi. Lekin ushbu iqtisodiyotda ham rejalashtirish bor, ammo uning mazmuni tamomila boshqacha.

Bozor iqtisodiyotida rejalashtirish xoʻjalik yurituvchilarining iqtisodiy erkinligi doirasida amal qiladi va bozor qonunlariga asoslanadi. Bozor munosabatlari rivojlangan sari rejaning ahamiyati tobora oshib boradi.

Bozor iqtisodiyotida faoliyat koʻrsatuvchi subyektlar iqtisodiy faoliyatini tartibga solib turish uchun mukammal rejalarni tuzib oladilar. Ushbu reja ular uchun biznes reja boʻlib hisoblanadi.

Biznes reja firmaning rivojlanish strategiyasini belgilab beradigan asosiy hujjatlardan biri hisoblanib, uni 3-5 yilga tuzish tavsiya etiladi. Biznes reja tadbirkorlik faoliyati koʻrsatayotgan firmalarning kelgusi davriga ishonchli asosidir. Biznes rejada biznesga oid moliyaviy hujjatlar, firma tarixi, rivojlanish bosqichlari va yoʻl qoʻyilgan holatlari ilova qilingan boʻladi.

Biznes reja boshqaruvchiga tanglik holatlarini toʻgʻri baholash imkonini beradi va undan chiqish yoʻllarini koʻrsatadi. Bu, oʻz navbatida, boshqaruv samaradorligining ortishini harakterlaydi. Shuningdek, biznes rejada aniq tanlangan tadbirkorlik ishining hamma tomonlari oʻz aksini topadi. Eng avvalo nima ish qilish aniqlanadi, soʻngra qancha moliyaviy mablagʻlar kerakligi hisob-kitob qilinadi.

Biznes reja tadbirkor uchun firma faoliyatining asosiy yoʻnalishi, bozor maqsadlari va firmaning bozordagi oʻrnini aniqlash, firmaning uzoq muddatli va qisqa davrdagi maqsadlari, strategiyasi hamda taktikasini amalga oshirishga erishishni belgilab berish, firmaning isteʼmolchilarga tavsiya etadigan tovar (xizmat)lar tarkibini tanlash va asosiy koʻrsatkichlarni aniqlash, firma bozorni oʻrganish boʻyicha

marketing tadbirlarini, reklama, tovar sotishni rag'batlantirish, bahoni shakllantirish kabi asosiy vazifalarni hal etishda yordam beradi.

Biznes rejani tuzishda, avvalo uni kim tuzadi va u qachon kerak bo'ladi, degan ikki muhim masalaga javob topish muhim xisoblanadi. Odatda biznes rejaning sifati uni kim tomonidan tuzib chiqishga bog'liq bo'ladi.

Biznes rejani ishlab chiqish borasida ko'plab ilmiy fikrlar mavjud. Ba'zi mutaxassislar bu korxonalaraxbarining ishi desalar, ba'zilar esa firma ishchilarini keng jalb etish orqali biznes rejani tuzish lozimligini ta'kidlab o'tadilar.

Hozirgi zamon iqtisodiyotida mavjud tajribalar biznes rejani korxonalaraxbari mutaxassislar yordamida tuzish yaxshi samara berishini ko'rsatishmoqda. Ammo chet el investorlari shaxsan rahbar tomonidan tuzilgan biznes rejalarni alohida baholaydilar.

Endi biznes reja qachon kerak bo'ladi, degan masalaga kelsak, albatta uni tadbirkorlar bankdan ssuda yoki sarmoyadordan pul olishda zarur bo'ladigan hujjat deb hisoblaydilar.

Biznes rejalashtirishning birinchi qadamlaridan biri yuqori malakali kadrlarga asoslangan ishchi guruhni tashkil etish hisoblanadi. Biznes turiga qarab ishchi guruhi tarkibiga marketologlar, huquqshunoslar, iqtisodchilar, dizaynerlar, injener-texnik xodimlar jalb etiladi. Imkoni boricha biznes rejani tuzishda korxonaning barcha asosiy bosh mutaxassislarining jalb etilishi maqsadga muvofiq hisoblanadi.

Hozirgi kunda jahon amaliyotida biznes rejalarning 5 dan 18 bo'limgacha tuzib chiqilgan ko'rinishlari mavjud, ularning asosiylari umumiy, marketing, ishlab chiqarish, moliya, tashkiliy qismlardir.

Biznes reja tuzish korxonani oldindan belgilab olgan strategiyasi va taktikasi asosida moliyaviy, iqtisodiy ahvolini tahlil etish va baho berish jarayonidir.

Tadbirkorlikni rejasiz ham boshlash mumkin, ammo bu xavf-xatarni kuchaytiradi. Chunki bu holda xatarning oldini olish choralari ko'rilmagan bo'ladi. Bozor sharoitida, birinchidan, ish yuritib, boyib ketish imkoni bo'lsa, ikkinchidan, xonavayron bo'lish ham mumkin. Shu sababli xatar kam bo'lishi uchun biznes reja tuzish talab qilinadi. Biznes rejaning asosiy qismlari bir necha turga bo'linadi.

Biznes rejani tarkibiy qismlari biznesning sohasi, rejaning maqsadlari, investor talablari va boshqa omillarga bog'liq. Biznes rejaning tarkibiy qismlari titul varag'i, mahfiylikini ta'minlash, memorandum, mundarija, biznes tavsifi (rezyume), tashkilot maqsadi (missiya), maxsulot va xizmat ta'rifi, ishlab chiqarish yoki xizmat ko'rsatish doirasining tavsifi, marketing rejasi, moliya rejasi, menejment (xodimlar bilan ishlash rejasi va ish jadvali), yakuniy xulosa kabilardan iborat bo'ladi.

Biznes rejaning titul varag'ida reja sarlavhasi, tayyorlash muddati, kim tomonidan tayyorlangan, firmaning to'liq nomi va manzili, tadbirkorning familiyasi, ismi, sharifi,

uning manzili, telefon raqami, reja kim uchun tayyorlanganligi o'z ifodasini topishi lozim. Titul varag'i biznes reja to'g'risida to'liq va aniq ma'lumotni berishi kerak.

Mahfiylikni ta'minlash memorandumida maxfiylikni ta'minlash bo'yicha ma'lumot kiritiladi. Mundarija qismida biznes rejaning bo'limlari raqamlari bilan ajratilib ko'rsatiladi. Rezyume biznes rejada hujjatning bosh qismida keltiriladi. Lekin tayyorlash jarayonida u oxirida yoziladi.

Unda tadbirkor o'ylagan asosiy holat, biznes g'oyasi, xulosalar qisqa keltiriladi. Rezyumening tarkibi 3 qismdan iborat.

Birinchisi, kirish unda loyihaning mazmuni qisqacha aks ettiruvchi reja maqsadlarini o'z ichiga olsa, ikkinchisi, asosiy mazmuni unda biznes rejaning muhim elementlari va uning asosiy qismlari, faoliyat turi, moliyalashtirish manbalari va jamlanmasi kursatiladi, uchinchisi, xulosa qismi tadbirkorning kelajakdagi yutuqlarini ko'rsatib beradi.

Mutaxassislar rezyumeni qisqa bo'lishini va bir betni qamrab olishi lozimligini ta'kidlashadi. Shuningdek, u shunday tuzilishi va yozilishi kerakki, u investor hamda bankirlarni o'qish istagini hosil qilishi kerak. YA'ni rezyume investor talabi va ularning faoliyati o'ziga xos xususiyatlarini inobatga olgan holda, soni bilan emas, sifati bilan o'ziga jalb etishi kerak.

Biznes rejada firma maqsadini aniqlash va uni bayon qilish ham muhim ahamiyatga ega. U tadbirkordan kuchli mahoratni talab qiladi.

Biznes rejada ishlab chiqarilgan maxsulot yoki xizmatlarning ta'rifi aniq keltirilishi muhimdir. Investorlar bozorga qanday maxsulotlar va xizmatlar bilan kirib borishini bilishlari lozim.

Biznes rejani tuzishda ishlab chiqarish jarayonining ta'rifi ham muhim ahamiyatga ega. Garchand, biznes rejaning ushbu qismi investorlar yoki bankirlar tomonidan uncha e'tibor bermasada, uni mukammalroq qilib tuzish foydadan holi bo'lmaydi. Ushbu qism firmaning ishlab chiqarish xarajatlarining hisobini yuritishda foydalaniladi.

Biznesda muvaffaqiyat qozonish uchun marketing muhim rol o'ynaydi. U asosan bozorga qanday kirib borish va uni qanday egallash yo'llarni ko'rsatib beradi. Biznesda shunchaki yaxshi maxsulot yaratish, innovatsiyani taklif etish kamlik qiladi. O'z maxsulotiga iste'molchilarni jalb etish, talabni shakllantirish uni sotish yo'llarini ishlab chiqish muhim ahamiyatga ega. Biznesda ushbu vazifani marketing rejasi bajaradi. Biznes rejada marketing bo'limi asosan investorlarni ishlab chiqarilgan tovarlar bozorlarda o'z o'rniga ega bo'lishiga ishonch hosil qilishi uchun kerak. Biznes rejada marketing rejasini ishlab chiqish uchun quyidagilarga e'tibor berishi lozim:

- korxonada mo'ljallangan bozorda xaridorlarning asosiy talablari qanday? (bunda bozorning asosiy segmentlari, daromad darajasi, demografik belgilari, xaridorlar guruhi e'tiborga olinadi);

- korxonada mavjud bozorning segmentida qanday o'ringa da'vogar bo'lishi mumkin? Firma o'z raqiblarini bozordan siqib chiqarishga kuchi etadimi?

Biznes rejada firma faoliyatining moliyaviy natijalarni aks ettiruvchi muhim qismi ham mavjud. Uni odatda biznesda «moliyaviy reja» deb nomlanadi. Moliyaviy reja firmaning moliyaviy ma'lumotlarini ko'rsatib beradi. Biznes rejaning «moliyaviy reja» qismida ishni bajarish uchun talab qilinadigan moliyaviy resurslar ko'rsatiladi. Shuningdek, moliyaviy rejada pul manbalarining harakati haqidagi ma'lumot, foyda va kamomad to'g'risida hisobot, loyihaning samaradorligi ko'rsatkichi kiritiladi.

Biznesda muvaffaqiyat boshqaruv jarayoniga ham bog'liq. Biznes rejaning boshqaruv bo'limida asosiy mutaxassislar tarkibi, firmaning tashkiliy tuzilishi va loyihani amalga oshirish muddati, rahbariyat tarkibini asoslash usullari yoritiladi. Ushbu bo'lim firmaning asosiy qatnashchilarini investorlarga qisqacha tanishtirish uchun hamda firma doirasida javobgarlik va mas'uliyatlarni ko'rsatish uchun zarur.

Biznes rejaning yutuq'i mazmunidagina emas, balki uning bezagi adabiy uslubiga ham bog'liq. Juda maqtab yuborilgan biznes reja ham kutilgan natijani bermasligi mumkin. U aniq tushunarli va ravon tilda adabiy uslubda grammatik va orfografik xatosiz yozilishi kerak.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI: (REFERENCES)

1. Abdullayev A., Aybeshov X. Biznes plan. Uchebnoye posobiye. -T .: «Finansi», 2002.
2. Babayeva N., Raximov M., Xalimova M. Metodicheskiye rekomendatsii po sostavleniyu biznes-plana.- Posobiye bilo razrabotano PROON i Pravitelstvom Uzbekistana.- T.: 2012.
3. Qodirov A.M., Ismoilova G.F., Axmediyeva A.T. «Regulirovaniye malogo biznesa i chastnogo predprinimatelstva v Respublike Uzbekistan».-T.:2017
4. Qodirov A.M., Ismoilova G.F., Axmediyeva A.T. Biznes jarayonlarini boshqarish.-T.: 2019.