

BIZNES-REJALASHTIRISHNING MOHIYATI VA VAZIFALARI. BIZNES-REJANING FUNKSIYASI VA TARKIBIY TUZILISHI

Xoliqulov Anvar Nematovich – SamISI “Iqtisodiy tahlil va statistika” kafedrası mudiri, i.f.n., professor

Siz biznesga birinchi qadam qo'yayotgan paytingizda yoki yangi bir loyihani amalga oshirish jarayonida quyidagi qiyinchiliklarga duch kelasiz:

- birinchidan, moliyaviy mablag'larning yetishmasligi;
- ikkinchidan, oldindan belgilanmagan, kutilmagan holatlar ko'pligi.

Bular sizning korxonangizni tanlangan y o'ldan borishga imkon bermasligi mumkin. Bunday noxush holatdan chiqishning y o'li oldindan o'z maqsadini qog'ozga belgilash, baholash va prognozlash, bu o'z navbatida o'sha biznes-reja tuzishdir. Biznes-reja keng, xar tomonlama aniq tizimga tushirilgan va chuqur o'ylab tayyorlangan xujjat bo'lib, u firmani qay maqsadga xarakat qilayotganligi, ko'zlangan maqsadga qaysi yo'llar bilan erishish va ko'zlangan maqsadga erishgandan so'ng natija qanday bo'ladi degan savollarga javob topiladi. Bu qulay, umumiy olingan, hisoblanib loyihani imkoniyatlari bo'yicha to'la ma'lumot beradi. Biznes-reja korxona (firma)ning strategik istiqbolini belgilab beradigan asosiy xujjat hisoblanadi va uni 3-5 yilga tuzishni tavsiya etiladi. Biznes-rejaning birinchi va ikkinchi yillariga ko'rsatkichlarni (topshiriqlarni) kvartallarga taqsimlangan xolda berilishi maqsadga muvofiq hisoblanadi va faqat uchinchi yildan boshlab yillik ko'rsatkich (topshiriq)lar bilan chegaralanish mumkin. Biznes-reja quyidagi asosiy masalalarni xal etadi, ya'ni:

- tadbirkorlarga korxona (firma)lar strategiyasini ishlab chiqish uchun asosi bo'libgina qolmay, uni muvaffaqiyatli amalga oshishiga kafolat ham beradi;
- bozor iqtisodiyoti sharoitida tadbirkorlik faoliyatini tashkil etish, tartibga solish va bajaralishini nazorat qilishning asosiy quroli bo'lib xizmat qiladi;
- tadbirkorlik faoliyatini amalga oshirish jarayonida to'satdan yuzaga kelgan salbiy holatlar yuzasidan tadbirkorlarni ogoxlantiriladi va ularni o'z vaqtida 80 bartaraf etish tadbirlarini ishlab chiqishga yordam beradi;
- tadbirkorlik faoliyati yuzasidan banklar, investorlar va qarz beruvchilarga tegishli ma'lumotlar olishga imkon beradi. Bundan tashqari, biznes-reja tuzib chiqishning ikkita asosiy sababi mavjud:
- tashqaridagi sarmoyadorlarni sizning biznesingizni maqsadga muvofiqligi xaqida yoki ssuda berishga ishonch xosil qildirish, - ko'zlangan maqsadni

saqlab qolishga yordam berish, to'satdan yuzaga kelgan holatlarda tanlangan maqsaddan voz kechmaslikni ta'minlash. Bu yana rejada belgilangan barcha vazifalarning to'la bajarilishini ham anglatadi:

- Biznes-reja boshqaruvchiga tanglik holatlarini to'g'ri baholash imkonini beradi va undan olib chiqib ketish yo'llarini ko'rsatadi. Bu o'z navbatida boshqaruv samaradorligining ortishini xarakterlaydi;

- qo'shimcha ma'lumot kelib tushishi va ma'lum tajribaga ega bo'lish bilan maqsad va vazifa moslanib olinadi. Biznes-rejaning bosh maqsadi - firmaning ko'zlagan maqsadiga erishishi, reja-iqtisod bo'limi xodimlariga va sarmoyadorlarga tanlangan yo'lning maqsadga muvofiqligini ko'rsatib berishdir. Bundan tashqari biznes-reja tadbirkorlarning quyidagi savollariga javob ham beradi: - biznesning joriy holati (biz qayerda turibmiz);

- ko'zlangan maqsad (qaysi tomonga xarakat qilmoqdamiz); - eng qulay yo'l (maqsadga qanday erishamiz). Bunda shuni xulosa qilishimiz mumkinki, biznes-rejada xozirgi holatda ko'zlangan maqsadga erishishning samarali yo'llari ko'rsatilishi, joriy maqsadlarga erishishi va o'rta va uzoq davrlardagi vazifalari xal etilishi aks ettiriladi.

Xulosa qilib aytishimiz mumkinki, biznes-reja tadbirkorlarning ish quroli bo'lib, rivojlanayotgan kichik-o'rta biznes, xususiy va yakka tadbirkor, firmalar faoliyatida katta ahamiyatga ega. Biznes-reja xaqida gap yuritishdan oldin biznesni baholash bosh rolni o'ynaydi. Bu yerda biz biznesni taxlil etishimiz lozim.

Biznes-reja – bu biznesni amalga oshirish rejasi hisoblanadi. Unda firma to'g'risida, ishlab chiqariladigan tovar to'g'risida, ishlab chiqarishni tashkil etish to'g'risida, mahsulotni sotish bozori to'g'risida va umuman ishlab chiqarishni tashkil etish va uning samaradorligini asoslash bilan bog'liq ma'lumotlar aks ettirilishi kerak.

Biznes-rejani ishlab chiqishdan maqsad firmaning xo'jalik faoliyatini qisqa yoki ma'lum bir muddatga bozor talablari va kerakli resurslarni jalb qilish imkoniyatlaridan kelib chiqqan xolda rejalashtirish hisoblanadi. Biznes-reja tuzilishi ish yurituvchi, mulkdor va sarmoyador uchun manfaatlidir. Ular wuyidagi savollarga to'la javob beradi: Firma loyiha imkoniyatlarini baholashda, loyiha kelgusida tijorat va moliyaviy yutuq keltiradimi?

Firma va byudjet to'la faoliyati yuzasidan maqsadni belgilashda. Bundan firmaning qanday umumiy vazifasi mavjud va uni kelgusida rivojlanishi qanday? Byudjet uning tuzilishi, daromadi va xarajati xaqida to'la tushuncha mavjudmi?

Zarur bo'lgan sarmoya maqsadini aniqlash? Rejalarni bajarish uchun qanday miqdorda mablag' kerak bo'ladi?

G'oyaga aniqlik kiritishning oxirgi yakuniy xujjati bu biznes-reja hisoblanadi. U o'zida taxlil natijalari, g'oya va to'satdan yuzaga kelgan fikrlarni umumlashtiradi. Faoliyat yuzasida to'la ma'lumot beradi.

Amaliyotda tanishtirish (prezentatsiya) va taxlil o'tkazishda, pul olishga yordam beradi. Yaxshi ishlab chiqilgan biznes-reja to'la kafolat bermasada pul olishga yordam beradi. Sarmoyador biznes-rejadan axborot manbai sifatida foydalanadi. Shu asosda faoliyatni baholaydi.

Loyiha tavakkalchilik va likvidlik darajasini aniqlaydi. Boshqaruv sifati ko'p holatlarda kredit uchun kafolat omili bo'lib xizmat qiladi. Ayrim holatlarda pul berish yuzasidan qaror qabul qilinishicha asosiy bo'lim biznes-rejaning mazmuni emas, uning taqdim etilishi va rasmiylashtirilishi ham ahamiyat kasb etadi.

Demak, biznes-rejani ishlab chiqishdan asosiy maqsad - firma faoliyatini kelgusi davr va ayrim olingan davrdagi bozor ehtiyojlari va zaruriy manbalar olish imkoniyatlaridan kelib chiqishdir. Biznes-rejalar tadbirkor uchun quyidagi asosiy vazifalarni xal etishda yordam beradi:

- firma faoliyati asosiy yo'nalishi, bozor maqsadlari va firmaning bozordagi o'rnini aniqlash.
- firmaning uzoq muddatli va qisqa davr maqsadlari, strategiyasi, taktikasini amalga oshirishga erishishni belgilab berish.
- firmaning iste'molchilarga tavsiya etadigan tovar (xizmat)lar tarkibini tanlash va asosiy ko'rsatkichlarni aniqlash.
- kadrlarga qo'yilgan talablar va ularning o'z vazifalariga mos kelishini baholash.
- bozorni o'rganish bo'yicha firma marketing tadbirlarini tarkibini, reklama, realizatsiyani rag'batlantirish, bahoni shakllantirish va realizatsiya yo'llarini aniqlash.
- mavjud material va moliyaviy mablag'lardan kelib chiqib firmaning material va moliyaviy holatini baholash.
- biznes-rejani muvaffaqiyatsizligaga ta'sir etuvchi omillar xaqida ogohlantirish.

Biznes – reja bir necha muhim vazifalarni bajaradi. Biznes – rejani tayyorlash jarayoni fikrlashni jonlantiradi, tadbirkorni puxtalik bilan o'ylashga va o'z ishini turli nuqtai nazardan tahlil qilishga, haqiqiy imkoniyat va qiyinchiliklarni baholashga majbur qiladi.

Ikkinchi vazifa – nazorat. Qog'ozda bayon qilingan reja kelgusi nazoratlarda va erishilgan natijalarni baholashda har doim ishlatilishi mumkin. U korxona faoliyatini kelgusi yaxshilashga asos bo'lib hizmat qiladi.

Uchinchi asosiy vazifa – jamg'arish. U boshqa jismoniy va yuridik shaxslardan pul mablag'larni jalb qilishga imkoniyat yaratadi. Biznes – reja potensial qarz beruvchini, aksioner, sarmoyadorni hamda iste'molchini, ta'minlovchilarni ushbu korxona bilan (ishbilarmon bilan) tijorat aloqalarida foyda olishga ishontirishi kerak.

Quyidagilar biznes-rejaning asosiy vazifalari hisoblanadi:

- firmaning qisqa va uzoq muddatli maqsadlarini, unga erishishning taktika va strategiyasini aniqlab olish;
- firmaning aniq faoliyat yo'nalishlari va qaysi bozorlarda faoliyat ko'rsatishi va bu bozorlarda firmaning o'rni qanday bo'lishi kerakligini belgilab olish;
- firma tomonidan iste'molchilarga taklif qilinishi rejalashtirilgan tovar va xizmatlar assortimentini va uning ko'rsatkichlarini aniqlash;
- ishlab chiqarish va noishlab chiqarish xarajatlarini baholash;
- mahsulot bahosini shakllantirish, mahsulot sotilishini rag'batlantirish va bozorni o'rganish bilan bog'liq marketing tadbirlari tarkibini aniqlash;
- firmaning moliyaviy holati va qo'yilgan maqsadga erishish uchun mavjud moliyaviy va material resurslarning mos kelish imkoniyatlarini baholash va boshqalar.

Jahon tajribasida biznes-rejani tuzish bosqichlari va uning tashkiliy qismlari aniq belgilanadi. Asosiy yo'nalishni saqlagan holda, boshqa bo'limlarga axborotni ko'chirishni yoki ularni birlashtirish hisobiga bo'limlar soni kam bo'lishi mumkin.

Korxonani rahbari yoki menejeri biznes-rejani ishlab chiqarishning aniq sxemasi, uning tartibi va bayoni, xajmi, axborot ustunligini tanlashda quyidagi omillarga alohida etibor berishi kerak bo'ladi:

- korxona statusi va katta - kichikligi (kichik biznes);
- rejalashtirish faoliyatining bosqichlari (biznes boshlanishi, ya'ni, yangi ishlab turgan korxona faoliyatining davomi);
- biznes xususiyati va qiyinchiligi, xuddi shunday u yoki bu masalalarni ishlab chiqishdagi iborasi;
- kerakli ma'lumot va axborotni borligi;
- boshqa mutaxassislarning yordamiga muhtojligi va boshqalar.

Biznes-reja tuzish — korxonani oldindan belgilab olgan strategiyasi va taktikasi asosida moliyaviy iqtisodiy axvolini taxlil etish va baho berish jarayonidir

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YHATI

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. «O‘zbekiston — 2030» strategiyasi to‘g‘risida. –Toshkent. 12.09.2023 yil.
2. Sh.M. Mirziyoev. Tanqidiy taxlil, qat’iy tartib-intizom va shaxsiy javobgarlik-xar bir raxbar faoliyatining kundalik qoidasi bo‘lishi kerak. -Toshkent: O‘zbekiston, 2022. -104 b.
3. Pardayev M, Xasanov B., Ispoilov J., Pulatov M., Eshboyev O‘, Xoliqulov A.N. Moliyaviy va boshqaruv tahlili. O‘quv-qo‘llanma, T.: CHO‘lpon, 2012, 400 bet.
4. Pardayev M.Q., Pardayev O. Xoliqulov A.N., Babanazarova S.A. Raqobatbardoshlikni mustahkamlashda klaster va sinergetik samaradoklik tahlili. O‘quv-qo‘llanma, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 256 bet
5. Pardaev M.Q., Xoliqulov A.N., Yahyoyev T.I. Boshqaruv tahlili. O‘quv-qo‘llanma, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2022, 256 bet.
6. Xoliqulov A.N., Usmanova D.Q., Raximov X.A. Korxonalarni raqobatbardoshligini baholash. O‘quv qo‘llanma. Samarqand.: “Turon nashr” nashriyoti, 2021. – 212-bet.
7. Xoliqulov A.N. Turistik korxonalar faoliyati tahlili. O‘quv qo‘llanma Samarqand.: “STEP-SEL” MCHJ. Nashriyoti, 2024, 314 bet.
8. Xoliqulov A.N., Ibodov K.B. Monopoliyaga qarshi boshqaruv nazariyasi. Darslik, Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2024, 360 bet
9. Xoliqulov A.N. Iqtisodiy tahlil va audit. O‘quv qo‘llanma Samarqand.: Fan bulog‘i nashriyoti uyi, 2023, 209 bet
10. Xoliqulov A.N. Истеъмол бозорида монополияга қарши бошқарув тизимини такомиллаштириш механизмлари. Monografiya. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti – Samarqand.: “STEP-SEL” MCHJ. Nashriyoti, 2025 - 190 bet