

**BIZNES-REJANING UMUMIY MA'LUMOTLARI VA REZYUMESI.**

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

Biznes-rejaning asosiy bo'limlari. Investitsion loyihalashtirishda biznes-rejaning xususiyatlari. Biznes-reja tuzilishi deyilganda biz unda yoritiladigan materiallar qisqacha tavsifiga e'tibor beramiz. Agar korxona o'z faoliyatiga chetdan sarmoya (kapital) jalb qilishni nazarda tutsa, banklar va investitsion kompaniyalar uchun biznes-reja vizit kartochkasi vazifasini o'taydi. Uning yana bir vazifasi imkoniyatli (potensial) investorni korxona bilan yaqindan tanishtirish va hamkorlikda ushbu loyihani joriy etishga undash hisoblanadi.

Har bir korxona o'z-o'ziga «Biznes-reja» tuzadi, ularning reja tuzishdagi tutgan yo'llari, rejaning tuzilishi biznes xarakteridan, aniq maqsadidan va qarz beruvchining aloxida talablaridan kelib chiqadi. Masalan sanoat mahsuloti ishlab chiqaruvchilar biznes-rejasi bilan axoliga servis xizmat ko'rsatuvchilar rejasi bir biridan tubdan farq qiladi.

Biznes-rejaga qo'yilgan talablar o'zgarib turadi: birinchidan, u investitsiya jalb etishga qaratilganmi; ikkinchidan, korxonaga raxbarlik qilishdagi ichki xujjat vazifasini o'taydimi?

Ammo, biznes-reja tuzish shaklidan qat'iy nazar, shunday asosiy savollar borki uni tuzishda ular xar tomonlama uylanishi, baholanishi va aks ettirilishi darkor.

Birinchisi: Korxona nima faoliyat bilan shug'ullanadi?

Ikkinchisi: Uning asosiy maqsadi nima?

Uchinchidan: Oldiga qo'ygan maqsadga erishishdagi tutayotgan strategiyasi va taktikasi qanday?

Turtinchidan: qancha moliyaviy mablag'lar talab etiladi, qaysi muddatga va ushbu resurslardan qanday foydalaniladi?

Beshinchidan: qachon va qanday tartibda ssuda qaytarib beriladi? Bundan tashqari biznes-reja ishlab chiqishning umumiy talablarga rioya qilinishi ham kerak.

Ularga: Rejani qisqa bo'lishi, biznes xaqidagi barcha asosiy ma'lumotlar qamrab olinishi va xajmi 7-10 betdan ortmasligi. Ayrim holatlarda kengroq biznes- 85 reja tizimi talab etiladi, uning xajmi 50 betgacha borishi mumkin.

Xar qanday holatlarda biznes-rejaga ikkinchi darajali masalalar kiritilishi mumkin emas. Jarayon (texnologiya) va mahsulotlarni faqat texnik holatlarini yoritib berishga yo'l qo'ymaslik zarur. Umum qo'llanishda bo'lgan terminlardan foydalanish tavsiya etiladi. Biznes-reja sodda va to'la bo'lishi. Rejalar aniq taxlilga asoslanishi lozim. Taxlilda aniq raqamlardan va takliflardan foydalanish zarur. Takliflar va oldindan berilgan fikrlarga asoslangan va mustaxkamlangan bo'lishi shart.

Masalan: bozorni o'rganishda to'g'ri statistik, demografik tadqiqotlar natijalari va biznes olib boruvchi shaxslar xulosalaridan foydalanish. Ko'p xollarda investorlar va qarz beruvchilar asossiz axborotlarga tayanib, mablag'larini tavakkal qilib yuboradilar. Biznes-reja investorlar va qarz beruvchilarga korxonani asosiy pozitsiyasini va holatlarini ko'rsatib beradi. Korxona raxbarlarini ko'zlangan maqsadga erishishidagi qobiliyatlarini ham bildiradi. Bu omillardan investor to'la xulosa chiqarib olishi mumkinki, mablag'ni ushbu korxonaga jalb etilishi kelgusida ijobiy natijalar beradi. Shu bilan bir qatorda yuzaga kelgan ayrim muammolarni xal etadi. Ya'ni:

-belgilangan maqsadga erishish yo'lidagi yuzaga kelgan tavakkalchilikka ham tavsifnoma berishi shart. Agar muammo va tavakkalchilik korxonaga bog'liq bo'lmagan xolda yuzaga kelsa, tashqi doirada korxonaga ishonchni qo'pol buzilishiga yoki izdan chiqishiga olib kelishi mumkin.

- asossiz, tasdiqlanmagan qaror qabul qilishga yo'l qo'ymaslik darkor. Masalan, kelgusi yilga realizatsiya xajmi 2 barobar ortadi deb belgilash yoki yangi turdagi mahsulot ishlab chiqarish keng yo'lga qo'yiladi deb hisoblash va xokazo. Aniq, asosli fikrlar va iqtisodiy hisob-kitoblar darkor, ular axborot manbalari bilan asoslangan bo'lishi shart.

Biznes-rejaga korxona strategiyasi imkoniyatlari kiritilgan bo'lishi, shu jumladan to'siqlar, ularni bartaraf etishning to'la imkoniyatlari yoritilishi zarur.

Biznes-rejada moliyaviy hisob-kitoblar ichki foydalanish uchun tashqi foydalanuvchilarga nisbatan kengroq yoritilishi kerak.

Biznes-reja tuzish ko'p vaqt talab qiladi. Uning sifati menejerlar tajribasi va olgan bilimlariga bog'liq bo'ladi. U yetarli darajada to'liq bo'lishi va xar qanday investorga korxona xaqida barcha ma'lumotlarga ega bo'lishi imkonini beradi. Bundan tashqari biznes-reja menejerlarga korxona faoliyatini boshqarishda yordam ham berishi kerak. Biznes-reja tuzishga kirishgan xar qanday menejer o'zidan katta kuch va uzoq vaqt talab qilishini xis eta bilishi kerak. Ushbu jarayonni korxona faoliyatini taxlili jixatidan qayta baholashni o'z ichiga olishni bilishi lozim.

Xozirgi kunda jaxon amaliyotida biznes-rejalarning besh bo'limlardan tortib bo'limgacha tuzib chiqilgan ko'rinishlari mavjud. Biznes-rejalar tarkibi odatda biznes mazmuni, moxiyati, doirasi va darajasidan kelib chiqib belgilanadi. Aniq tasavvur xosil qilish maqsadida, ayrim misollar keltiramiz. Biznes-rejalar taxminiy tuzilishi.

- 1-bo'lim. Firma imkoniyatlari (kirish).
- 2-bo'lim. Tovarlar (xizmatlar) turlari.
- 3-bo'lim. Tovarlar (xizmatlar) sotish bozorlari.
- 4-bo'lim. Sotish bozorida raqobat holati.
- 5-bo'lim. Marketing rejasi.
- 6-bo'lim. Ishlab chiqarish rejasi.
- 7-bo'lim Tashkiliy reja.
- 8-bo'lim. Firma faoliyati xuquqiy ta'minoti.
- 9-bo'lim. Tavakkalchilikni baholash va sug'urta.
- 10-bo'lim. Moliya bo'limi.
- 11-bo'lim. Moliyalashtirish strategiyasi.

Investitsiya loyihasi bo'yicha mahalliy va xorijiy tajribalarni hisobga olgan holda biznes-rejani tuzish va uni texnik-iqtisodiy asoslashning quyidagi tuzilishini ko'rib chiqamiz:

### **1. Loyihaning asosiy g'oyasi va shart-sharoitlari.**

Loyiha g'oyasini tavsiflash.  
Loyiha tashabbuskorlari va loyiha homiylari.  
Loyiha bo'yicha ma'lumotlar.

### **2. Bozor tahlili va marketing strategiyasi.**

Umumiqtisodiy tahlil.  
Marketing izlanishlar.  
Loyiha strategiyasi asoslari.  
Marketing konsepsiyasi tuzilishi.  
Marketing xarajatlari va daromadlari.

### **3. Resurslar bilan ta'minlanganligi.**

Xom-ashyo resurslari va yig'uvchi materiallarning tuzilishi.  
Materiallarga bo'lgan talabning ixtisoslashuvi.  
Resurslar mavjudligi va ularning ta'minlanishi.  
Resurslarni yetkazib berish marketingi va ularning dasturi.  
Xom-ashyo va butlovchi qismlarga xarajatlar.

### **4. Investitsiya ob'ektining joylashishi, qurilish uchastkasi va atrof-muhit.**

Ob'ekt joylashadigan joyning tahlili.

Tabbiy atrof-muhit.

Ob'ektning atrof-muhitga ta'sir doirasini baholash.

Infrastruktura tuzilishi.

Investitsiya ob'ekti joylashishi kerak bo'lgan joyni tanlash bo'yicha oxirigi qarorni qabul qilish.

Qurilish uchastkasini tanlash.

Qurilish uchastkasini o'zlashtirish bilan bog'liq investitsiya xarajatlarini baholash.

#### **5. Loyihalashtirish va texnologiya.**

Ishlab chiqarish dasturi va loyiha quvvati.

Texnologiyani tanlash.

Texnologiyani sotib olish va ularni olib kelish.

Ob'ektni rejalashtirish va asosiy loyiha hujjatlarini tayyorlash.

Mashina va jihozlarni tanlash.

Texnik xizmat ko'rsatish bo'yicha talablar.

Umumiy investitsiya xarajatlarini baholash.

#### **6. Korxonani tashkil etish va ustama xarajatlar.**

Korxonaning tashkiliy tuzilishi va uni boshqarish.

Tashkiliy loyihalashtirish. Ustama xarajatlar.

#### **7. Mehnat resurslari.**

Ijtimoiy-iqtisodiy muhit.

Mehnat resurslariga talab (ularning bajaridigan ish funksiyalari va kategoriyalarini hisobga olgan holda).

Ishchi va xodimlarni ishga olish tartibi. Ishchi-xodimlar shtat ro'yxati. Ishchi-xodimlarni o'qitish rejasi. Ishchi-xodimlarga haq to'lash bilan bog'liq bo'lgan xarajatlarni baholash.

**8. Investitsiya loyihasini amalga oshirish jarayonini rejalashtirish.** Loyihani amalga oshirish bosqichlari.

Loyihani amalga oshirish grafigini tuzish.

Loyihani amalga oshirish byudjetini ishlab chiqish.

#### **9. Investitsiyani baholash va moliyaviy tahlil.**

Xarajatlarni baholash.

Investitsiya loyihalarining iqtisodiy samaradorligini baholash usullari. Investitsiya loyihasini moliyalashtirish.

**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. Iste’mol bozorida monopoliyaga qarshi boshqaruv tizimini takomillashtirish mexanizmlari. Monografiya. Samarqand iqtisodiyot va servis instituti – Samarqand.: “STEP-SEL” MCHJ. Nashriyoti, 2025 - 190 bet