

- Мавзу: Бизнес режа тузилиши

Режа

1. Бизнес режанинг тузилиши
2. Бизнес режа булимлари

Бизнес-режа — бу шундай хужжатки, муассасанинг унда ўз ишини кандай бошлаши, кандай ишлаб чиқаришни самарали юргизиш ва товар(хизмат)ни бозорга олиб чиқиши, кандай технологияни кўллаши, қачон дастлабки даромад олиши, таваққалчилик (рискни қамайтириши, сарф-харажат даражаси ва фойда олиши, рақобат кўрашида ютиб чиқиш каби кўрсаткичларнинг лойиҳаси ўз аксини топади.

- Бизнес-режа муассасанинг ривожланиш стратегиясини белгилаб берадиган асосий хўжжатлардан биридир. Шў билан бирга муассаса тараккиётининг умумий концепциясига асосланади, стратегиянинг иктисодий ва молиявий жихатларини бир мунча батафсил баён этади, аник-тайин чора-тадбирларни техник иктисодий жихатдан асослаб беради.

- Бошкacha килиб айтганда, бизнес-режа тадбиркор учун гўё бир иш амалга оширидаги аниқ йўналишидир. У муассасанинг иш жараёнини тасвирлаб, муассаса рахбарларининг ўз мақсадларига қай тарика эришишларини, биринчи галда ишнинг даромаддорлигини қай тарика ошириш мўмкинлигини кўрсатиб беради.

- Яхши ишлаб чиқилган бизнес-режа фирмага:
- ўсиб боришга;
- бозорда янги мавқеларни қўлга киритишга;
- ўз тарақиётини истикболларини белгилаб олишга;
- янги товарлар ишлаб чиқариш ва янги хизмат турларини яратишга;
- янги мўлжалларнинг амалга оширишнинг мақсадга мувофиқ усулларини танлаб олишга ёрдам беради.

- Бозор муносабатлари ривожланган сари режанинг ах.амияти тобора ошиб боради. Бирон-бир ишлаб чиқариш, хусусан, тижорат гоясини режасиз амалга ошириб булмаслигини хорижий бизнесменлар аллақачон тушуниб етганлар.. Хорижий мамлакатларнинг "Беш йиллик режалари" бугунлай бошқдча усулда тузилади. Уларни бизнес-режа деб юритишади.

- Агар Уз фаолиятингизни бизнес-режасиз бошлайдиган булсангиз, тез кунлар ичида инкирозга учраб, синишингиз турган гап! Х.айрон қолманг, чунки жах.он амалиётидан бизга маълумки, бизнес-режа ишбилармоннинг хаммаси учун жуда зарур, гуеки сув билан хаводек.

- Нега деганда, бизнес-режа — бу шундай нарсаки, унинг ёрдамида сиз куп ишларни бажаришга кодирсиз. Масалан, сиз ўз лойихангизни амалга оширмакчи ёки сотмакчисиз. Бунинг учун эса сизга лозим булган маблағ банкдан карзга олиш пайтида банкирни узингизнинг бизнес-режангиздан хабардор этишингиз шарт. Муваффақиятли тузилган бизнес-режа корхонанинг холатини чуқур тахлил килади ҳамда унинг истиқболдаги ривожланишига холисона ва объектив баҳо беради. У мухим хужжат хисобланади.

- Бизнес-режа бозор эхтиёжини инобатга олган холда муассасанинг фаолиятини киска ва узок, муддатга мулжаллаш, шунингдек зарурий ресурсларни олиш максадида тузилади. У тадбиркорга куйидаги вазифаларни бажаришга, яъни:

- муассаса фаолиятидаги аник йуналишни, максадли бозорлар ва у бозорларда муассасанинг урнини аниклашга;
- муассасанинг киска ва узок муддатли максадини белгилаш ва уларни амалга ошириш тактикаси хамда стратегиясини ишлаб чиқишга. Хар бир стратегия ижросини таъминловчи масъул, жавобгар шахсларни белгилашга;
- товар ва хизмат турларини танлаш ва истеъмолчиларга қилинадиган таклиф таркибини белгилашга, уларни ишлаб чикариш ва сотишга сарфланадиган харажатларни бахолашга;

- муассаса мақсадши амалга ошириш учун мавжуд кадрлар салохиятининг ҳамда меҳнат мотивациясининг талаб даражада эканлигини баҳолашга;
- бозорни урганиш, реклама, сотишни рағбатлантириш, нарх-наво, сотиш шохобчалари ва хоказолар буйича муассаса маркетинги фаолияти таркибини аниклашга;
- муассаса максadini амалга оширишда мавжуд молиявий ва моддий ресурсларнинг мувофиқлигини баҳолашга;
- бизнес-режани бажаришга ҳалакит берувчи, кузда тутилмаган кийинчиликлар, тутноқларни олдиндан кура билишга ёрдам беради..

- Бизнес-режани назарга илмаган тадбиркор кутилмаган нохушликларга дуч келиши табиий. Бу нохушликлар нафакат тадбиркорнинг узига, шу билан бирга унинг бошлаган ёки юргизаётган фаолиятига каттик зарба бериши мумкин. Шу сабабли вақтни аямасдан бизнес-режани тузишга (уни тузишга 200 одам-соатгача вақт талаб қилинади), сунгра фаолиятни бошлашга жазм этмок. зарур. Хаттоки бозорда узгарувчанлик интенсив булган холларда ҳам уни тузишдан воз кечмаслик даркор.

- Муассаса фаолиятини бизнес-режа воситасида режалаштириш куйидаги афзалликларга эга:
- муассаса раҳбарларини муассаса истикболи билан шугулланишга мажбур қилади;
- муассаса максadini амалга ошириш учун зарур булган ресурсларни аниқ мувофиқлаштиришга имкон беради;
- муассаса фаолиятини назорат қилиш курсаткичларини урнатишга ёрдам беради;
- муассаса раҳбари ва масъул ходимлар мажбуриятларини янада аниқроқ урнатишга, уларнинг жавобгарлигини оширишга мажбур қилади.

- Кискаси, бизнес-режа тадбиркорга мазкур фаолият учун пул сарфлаш кераклиги, бу сарф даромад олиб келадими, олинган даромад сарфланган харажатни коплаб фирма рентабеллигини таъминлай оладими деган саволларга жавоб беради.
- Бизнес-режа куйидаги ўта долзарб вазифаларни ечиш учун хам зарурдир:

- мавжуд ва янгитдан ташкил топадиган хусусий муассасаларга кредит олиш учун;
- давлат корхоналарни хусусийлаштириш буйича таклифларни асослаш учун;
- янги фаолиятни бошлаш ва муассасанинг булгуси йуналишини аниқлаш учун;
- четдан инвесторларни жалб килиш учун;
- кушма корхоналарни ташкил килиш учун;
- буюртмачи ёки харидор билан йирик шартномани тузиш учун;
- янги малакали ходимларни уз фирмангизга жалб килиш учун;
- ва хоказолар учун.

- Бизнес-режани менежер, тадбиркор, фирма, муассасалар ' консалтинг ташкилоти тайёрлаши мумкин. Бизнес-режани тузиш жараёни тадбиркорлик гоёсидан бошланиб, олинган фойдани унинг иштирокчиларига таксимлаш билан якунланади .
- Бизнес-режани тузишда рахбаринг шахсан иштироки жуда зарурдир

- Шунинг учун ҳам купгина хорижий мамлакатлар банклари ва инвесторлари, агар бизнес-режани бошидан охиригача четдан маслахатчи ёллаб бажарган ва рахбар факат кул кўйганини билиб колсалар, бундай бизнес-режа лойихасига маблағ беришдан воз кечадилар. Бу дегани бизнес-режани ишлаб чюдишда маслахатчилар хизматидан фойдаланмаслик керак дегани эмас, аксинча, инвесторлар томонидан эксперт маслахатчиларнинг хизматидан бизнес-режани ишлаб чикишда фойдаланиш мумкинлиги куллаб-кувватланади. Гап бу ерда бошка нарсада. Бизнес-режани ишлаб чикишда корхона рахбарининг ёки тадбиркорнинг шахсан ўзи иштирок этиши шарт.

- Муассаса янги ўзлаштирилган хизматларни ишлаб чиқаришни мулжаллаган бўлса-ю, лекин буларни ишлаб чиқариш учун етарли қувватларга эга бўлмаса, у ё янги қувватларни юзага келтириш учун сармояларни жалб қилиш йулидан бориши, ёки ишнинг бир қисмини бажариб берадиган шерикларни қидириб топиш йулига кириши мумкин.

- Бизнес-режа куйидаги талабларга жавоб бериши керак:
- аник ва равон;
- қиска ва лунда;
- тугри ва ишончли;
- ракам ва фактлар билан уз тасдиғини топган булиши шарт.

- Шунн эсда тутингки, сизнинг бизнес-режангизни куриб чикувчи киши ута банд, унинг олдида бундан булак куплаб муаммолар туради. Хохлайсизми, хохдамайсизми У сизнинг уз фикрингиз ва максадингизни кай даражада аник, ва равон изохлашингизга караб сизга бахо беради. Шу боис содда ва равон ёзинг;

- жумлаларни узундан-узун тузманг ва унга хаддан ташкари куп муаммоларни тикиштирманг;
- жумлани шундай тузингки, олдинги таклифларингиздан кейинги таклифларингиз мантқан келиб чиксин ва улар уртасида узвий боғланиш булсин. Бири тогдан, бири богдан булмасин;
- кушиб айтиладиган сузларни куп ишлатиб, суиистеъмолликка йул куйманг;
- жадвал келтирилиши лозим булган жойга уларни кулланг.

- Бизнес-режа хар хил тоифадаги одамларга, хатто махсулот (хизмат) ва бозор тугрисидаги билимлари чекланган кишиларга хам тушунарли булмоғи лозим.
- Кискалик ва лундалик даражаси.
- Купгина инвесторлар мазмуни бир ёки икки бетда баён этилган лойих.анинг мухим хусусиятларини ва афзалликларини билиб олишга имкон берадиган бизнес-режани ўкиб чикишни ёктирадилар. Албатга, мазмунни киска ва лунда килиб баён этиш жуда қийин. Бу нарса хамминг кулидан келавермайди.

- Бизнес-режани тузншда катнашувчи шериклар мақсади ва вазифалари.
- Тадбиркор учун унинг бизнеси хаёт-мамотидир. Менежерлар ёки чет эл инвестори учун тайёрланган бу хужжатлар уларни қўлига келиб тушадиган куплаб хужжатларнинг факат биридир. Сиз бу режа билан уларни ишонтира олишингиз, узингизга асослай олишингиз ва пировардда уни куллаб-кувватланишига эриша олишингиз лозим

- . Бунинг учун сиз тузган бизнес-режа куйидаги талабларга жавоб бериши, яъни:
- *аник ва равон;*
- *к,иска ва лунда;*
- *мантщан купли асосланган;*
- *тугри ва ишончли;*
- *ракам ва фактлар билан уз тасдитни тотан булиши шарт.*

- Мантикан кучли асослангавлик даражаси.
- Бизнес-режа муассасанинг муайян бозордаги фаолиятнинг аниқ йуналишини урганиш мақсадида утказиладиган тадқиқотлар ва ташкилий ишнинг натижаси булганлиги сабабли мантиқдн куйидагиларга асосланади:
- Муайян товарни ишлаб чиқариш (хизматлар курсатиш)нинг аниқ лойихасига — янги турдаги буюмлар яратиш ёки янги хил хизматлар курсатишга.

- муассасанинг заиф ва кучли томонларини аниклаб, узига хос ху-сусиятларини ва узига ухшаш бошка фирмалардан фаркларини аниклаб олиш мақсадида ҳар томонлама утказиладиган ишлаб чиқариш ҳужалик ва тижорат тахлилига.
- Аник вазифаларни амалга ошириш учун кулланиладиган молиявий, техник-иқтисодий ва ташкилий механизмларга. Бизнес-режа фирманинг ривожланиш стратегиясини белгилаб берувчи асосий ҳужжатлардан бири булганлиги сабабли у:

- Муассаса тарақиётининг умумий концепциясига асосланади.
- Стратегиянинг иктисодий ва молиявий жihatларини бир-мунча батафсил баён этади.
- Аник, тайин чора-тадбирларни техник-иктисодий жihatдан асослаб беради.

- Стратегияни амалга ошириш техник, ташкилий ва иктисодий узгаришларни маълум вақтгача мантикан узаро маҳкам боғлан-ган бутун бир тизим сифатида тузилган кенг инвестиция дас-турларига асосланади.

- Ракам ва фактларнинг аниқдиги.
- Ракам ва фактлар инвесторларни ўзига тез жалб қилади. Улар, энг аввал ана шу далилларга таянадилар. Суз, агар у маълумот билан асосланмаса, инвестор учун таъсирсиз бўлади. Шу боис, режада келтирилган барча ҳисоб-китоблар, ракам ва фактлар аниқ, бўлиши лозим.
- Қайд қилинган талабларга риоя қилинган шароитдагина Сиз ўз инвесторларингизга, кредиторларингизга эриша олишингиз ва фирмангиз равнакига эга бўлишингиз мумкин.

- Жахон тажрибасида бизнес-режани тузиш боскичлари ва унинг булимлари аниқ, белгиланмаган. У корхона статуей ва катта-кичиклиги (кичик, урта ва катта бизнес)га караб хар хил шаклда ва таркибий тузилишда булиши мумкин. Аммо бизнес-режа мукамал ёки оддийлигидан, катта ёки кичиклигидан катъи назар уз мохиятига биноан куйидаги булимларни узида акс этти-риши лозим:

- 1-булим. Фирма имкониёти (резюме).
- 2-булим. Мах.сулот ва хизмат турларн.
- 3-булим. Товар ва хизматлар сотиладиган бозор.
- 4-булим. Ракобат.
- 5-булим. Маркетинг режаси.
- 6-булим. Ишлаб чиқариш режаси.
- 7-булим. Ташкилий режа.
- 8-булим. Ҳуқуқий режа.
- 9-булим. Риск ва суруртани баҳолаш.
- 10-булим. Молиявий режа.
- 11-булим. Лойиханинг рентабеллиги.

- Қандай корхона узини фаолият йуналишидан катъий назар режалаштириш билан шугулланиш керак.
- Режалаштириш деганда корхонани аник келажакдаги мақсадини аниклаш, уларни амалга ошириш усулларини таҳлили ва ресурслар билан таъминоти тушунилади.

- Тадбиркор фаолиятини режалаштириш купгина афзалликларга эга:
- у раҳбар ва мутаххасисларни доимо келажак учун фикрлашга рағбатлантиради;
- режаларни ишлаб чиқариш ва бажариш жараёнида корхона томонидан қилинаётган ишларни аниқ мувофиқлаштириш амалга оширилади;
- у ташкилот уз вазифаларини аниқ белгилашга мажбур қилади;
- режалаштириш ташкилотларни тусатдан бўладиган ўзгаришларга тайёр қилади, мансабдор шахслар вазифаларини, ўзаро муносабатларини кургазмали равишда намоён қилади.

- Ф. Котлернинг фикрича, истикболни режалаштириш бу фирмалар мақсадлари, унинг маркетинг соҳасидаги потенциал имкониятларни ва имконлар орасидаги стратегик мувофикларни куллашни таккословчи бошқарув жараёнидир.

- Янги Қонун чиқарувчи ҳужжатларди кўрсатиб утилганки, корхона уз фаолиятини мустакил холда режалаштиради ва ривожланиш истикболларини ишлаб чиқариш махсулотлар, ишлар, хизматларга эҳтиёж ва корхона ишлаб чиқариш ва ижтимоий ривожланишни таъминлаш зарурияти, унинг ходимлари шахсий даромадларни ошиши келиб чиккан холда белгилайди. Тадбиркорлик фаолиятини олиб борувчи корхона режани ишлаб чиқишда куйидагиларга эътибор беришлари керак:

- **Мақсадлар ва вазифаларни белгилаш.** Бозорга утиш шароитида мустакил хўжалик субъектлари бўлади ва ривожланишни уз -узини маблағлар билан таъминлаш учун етарли бўлган фойда олиш мақсадида маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва сотиш, бозордаги улушни устириш ёки саклаб қолиш, аввалги даврга нисбатан маҳсулотларни сотиш ёки ишлаб чиқаришни узишнинг таъминлашни амалга оширади.

- **Ресурслар.** Хаммадан илгари моддий, молиявий ва меҳнат ресурсларига бўлган эҳтиёжларни аниқлаш ва унинг тузилишини муъофиклаштириш талаб этилади. Фаолият турини танлашни ва самарадорлигини баҳолашни фойданинг асосий жамгармалар ва айланма маблағларга муносабати бўлиб, амалга ошириш мақсадга мувофиқ.

- **Мутаносиблик ўрганиш.** Режани ишлаб чиқишда кўрсаткичларни баробарлаштирилганлигини таъминлашни талаб килади. Шахсий айланма маблағларни уларнинг йигини миқдоридаги энг оз улушини, МТБ ривожланишини транспорт хизматлари билан таъминланиши ва хоказоларни аниклаш мухим ахамиятга эга.

- **Режани бажарилишини таҳлил Қилиш.**

Иқтисодий эҳтиёжларни тулик таъминлаш ва фойда омилига каратилган иқтисодий ва ташкилий техник чораларини аниклаш ёки белгиланган мақсадларга эришиш йуллари ва востиалар ҳақида боради.

- **Режани бажарилишини назорат Қилиш.** Режани бажарилишини доимий уз вақтида текшириш иқтисодий жараенни мақсадга мувофик ривожланишни таъминлаш, уз вақтида камчиликларнинг олдини олиш, илгор тажрибаларни куллаш ва самарадорликни аниклашга йуналтирилади. Масалан, савдо корхоналарида чакана товар обороти хажми даромадлар, харажатлар, фойда, товар захиралари ва баъзи бир кўрсаткичлар.

- Режалаштириш жараёни уч босқични уз ичига олади:
- Стратегик муаммоларни таҳлили.
- Фаолиятни келгуси шароитини башорат қилиш ва вазифалрни аниқлаш.
- Уз имкониятларини оптимал вариантини танлаш.

- Биринчи босқичда корхона иш юритадиган бозорда таҳлил килинади. Таҳлил икки тмонлама бўлиб, бозор мухитидаги позитив ва негатив ҳолатлар ҳақида уйлаш керак бўлади. Шунини ҳисобга олиш керакки, тадбиркорликни ривожлантириш жараенида бир муаммога руҳсат этилиши билан бошқаси келиб чиқади. Эҳтиёж ва харидор хоҳиши узгаради, фан-техникани янги ютуклари жорий этилади, ишлаб чиқаришнинг ривожланиш даражаси усади, бозор ва рақобатчилар стратегияси узгаради, молиявий кийинчиликлар тугилади. Шунинг учун уз фаолиятини 1-5 йилларга башорат килишга ҳаракат килади.

- Иккинчи босқичда, корхонанинг ички имкониятларини аниқлаш зарур. Бу уринда корхонани бозор мухитини узгаришига караб ишлаб чиқаришдаги, бозордаги, иктисодиетдаги, бошқаришдаги, ресурслардаги корхонанинг кучли ва кучсиз томонлари аниқланади. Шулар асосида мақсадга эришишдаги энг мухим вазифалари аниқладанди. Бу босқичда фирманинг кайси йуналишларида “рақобатчилик стретегиясини такомиллаштириб, фирмани ялпи иш фаолиятини Қандай яхшилаш мумкин?” деган саволга жавоб топилади.

- Учинчи босқичда уч мухим кўрсаткич таҳлил қилинади:
- Корхонани бозордаги урни;
- Тармоққа корхонани мослиги;
- Ишлаб чиқариш дастурини ассортимент тузилиши.
- Бу босқичда фирманинг турли фаолият йуналишлари билан истикболни қиёслаш, танланган стратегияни амалга оширишда турлим фаолият йуналишлари бўйича приоритет ва ресурсларни тақсимлаш асосий урин эгаллайди.

- Реджалаштиришнинг куйидаги турлари мавжуд бўлиб, улар: --
- -узок муддатли режалаштириш;
- -урта муддатли режалаштириш;
- -киска муддатли режалаштиришдир.
- Корхона фаолиятини режалаштиришда мухим мақсад бўлиб, товарларни сотиш хажми, фойда ва бозордаги улуш ҳисобланади.

- Узок муддатли режалаштириш 3 ёки 5 йиллик муддатни уз ичига олади. Дунё амалиетида узок муддатли режалаштириш кенг кулланилади. Хорижда, масалан, Японияда йирик корпорацияларнинг 70 - 80% узок муддатли режалаштиришдан фойдаланилади. Узок муддатли режалаштириш уз ичига урта ва киска муддатли режалаштиришни ҳам олади. Узок муддатли режалаштиришда “махсулот-бозор” янги стратегиялари ишлаб чикилади.

- “Махсулот бозор” янги стратегиясини ахтариш уз ичига янги ишлаб чиқаришни ривожланиш имкониятлари таҳлилини, вертикал интеграцияларни, хорижий филиалларни ташкил этишни уз ичига олади. Ушбу босқичда ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва харажатларни камайтириш вариантлари ураганилади.

- Урта муддатли режалар, одатда 2 ёки 3 йилларга тузилади. Урта муддатли режалаштиришда ракибларни кўраш стратегияларни узгариши ва номенклатурани узгариши натижасида хар бир махсулот гурухи учун режалар тузилади.
- Урта муддатли режаларни Қабул килиш жараени уч босқични уз ичига олади:
 - узининг махсус маълумотлари асосида уз ишини башорат килиш;
 - башоратлар солиштирилади;
 - корхона раҳбарияти уз ишини умумий курунишини ишлаб чикаради ва юкори ташкилотга берилади.

- Ўзбекистон иктисодиети руй бераётган тухтовсиз узгаришлар ва рақобат даражасининг ушиб бориш шароитида фақат машаққатли меҳнат орқали бизнесда муваффақиятга эришиш мумкин, дейиш кийин. Муваффақиятли бўлиши учун бизнесимиз аник мақсадга ва унга эришиш учун эса, яхши ривожланган стратегияга эга бўлиш лозим. Бошқача Қилиб айтганда, бизга бизнес - режа зарур.

- Яхши ишлаб чиқилган бизнес- режа фирмага ушиб боришга, бозорда янги маъқеларни кулга киритишга, уз таракиётининг истикболларини белгилаб олишга, янги товарлар ишлаб чиқариш ва янги хизмат турларини яратишга ҳамда мулжалларни амалга оширишнинг мақсадга мувофик усулларини танлаб олишга ёрдам беради. Бизнес- режа доимий хужжат бўлиб, мунтазам равишда янгилаб берилади, унга ҳам фирманинг ичида, ҳам умуман иқтисодиётдаги шароитларга караб руй берган узгаришлар киритилади. Бизнес- режа фирма ичи таҳлилини махсус илмий ташкилотлар томонидан амалга ошириладиган макроиқтисодий таҳлиллар билан боғлайди.

- Бизнес- режа фирманинг муайян бозордаги фаолиятнинг аник йуналишини урганиш мақсадида утказиладиган тадқиқотлар ва ташкилий ишнинг натижаси бўлган муносабати билан у куйидагиларга асосланади:
- маълум товарни ишлаб чиқариш (хизматлар кўрсатиш) нинг аник лойихасига- янги турдаги буюмлар яратиш ёки янги хил хизматлар кўрсатишга;
- фирманинг заиф ва кучли томонларини аниклаб, олиш мақсадида хар томонлама утказиладиган ишлаб чиқариш- хўжалик ва тижорат таҳлилига;
- аник масалаларни амалга ошириш учун кулланиладиган молиявий, техник- иқтисодий ва ташкилий механизмларга асосланади.

- Бизнес- режа фирманинг ривожланиш стратегиясини белгилаб берадиган асосий хужжатларнинг биридир. Шу билан бирга у фирма тараккиётининг умумий концепциясига асосланади, стратегиянинг иқтисодий ва молиявий жихатларини бир мунча батафсил баён этади, аник- тайин чора тадбирларни техник- иқтисодий жихатдан асослаб беради. Стратегияни амалга ошириш техник, ташкилий ва иқтисодий узгаришларнинг маълум вақтгача ўзаро маҳкам боғланган бутун бир тизими сифатида тугилган кенгинвестиция дастурларига асосланади, бизнес- режа инвестицион дастурнинг одатда бир неча йил ичида амалга оширилиши керак бўлган бир кисмини уз ичига олади.

- Шундай Қилиб, фирманинг стратегик ишида куйидаги тартиб кузга ташланади.
- босқич. Ривожланиш концепциясини ишлаб чиқиш.
- босқич. Ривожланишнинг инвестицион дастури.
- босқич. Уртача муддатли даврга бизнес-режа тузиш.
- босқич. Бизнес-режани амалга оширишга доир чора-тадбирлар.

- Бизнес- режанинг бир канча вазифаларни хал килишга имкон беради, лекин буларнинг асосийлари куйидагилардир:
- фирма тараккиёти (стратегияси, концепциялари, лойихалари) йуналишларининг иқтисодий жихатдан мувофиқлигини асослаш;
- фаолиятининг кутилаётган молиявий натижаларини, биринчи галда, сотув хажмларини сармоядан олинадиган даромадлар, фойдани хисоблаб куриш;
- танлаб олинган стратегияни амалга ошириш учун керакли маблағлар манбаларини, яъни молиявий ресурсларни жамлаш усулларини белгилаш;
- мазкур режани амалга ошира оладиган ходимларни танлаб олиш.

- Бизнес- режа фирманинг ички хужжати бўлибгина комай, балки ундан инвесторлар ва кредиторларни таклиф килишда ҳам фойдаланиш мумкин. Инвесторлар таваккал қилиб сармоя беришдан аввал лойиханинг синчиклаб ишлаб чиқилганлигига ишонч хосил қилишлари ва унинг самарали эканлигидан хабардор бўлишлари керак.

- бизнес – режа потенциал инвестор танишмокчи бўлган корхона ҳақидаги дастлабки маълумот бўлиб, агар режа ишончли булмаса ва инвесторни жалб килмаса, шартнома ҳақида гап хам бўлиши мумкин эмас. Шунини эсда тутиш лозимки, биздаги ягона имконият бу биринчи учрашувдаек ижобий таассурот колдиришдадир!

- бизнес–режа Қуйидагиларни амалга оширади
- корхонамизнинг келажагини аниқлаб беради;
- корхонанинг эксплуатацион характеристикаларини, яъни мавжуд ишлаб чиқариш қувватларини, ишлаб чиқарилган маҳсулот ва кўрсатиладиган хизмат турларини, хом ашё ва материалларни олиш мумкин бўлган манбаларни, бозорни ва сотиш стратегиясини баён қилиб беради ва хоказо;
- корхонанинг бошқариш тузилмасини кўрсатади;
- корхонани қандай сармоялашни батафсил кўрсатиб беради;
- потенциал инвесторлар ва кредиторларга йуналтирувчи восита бўлиб хизмат килади;

- Бизнес-режани менеджер, тадбиркор, фирма, фирмалар гурухи, консалтинг ташкилоти тайёрлаши мумкин. Менеджерда янги махсулот тайёрлашни узлаштириб олиш, янги хил хизмат кўрсатиш фикри пайдо бўлган булса ёки у уз концепциясини мустакил равишда амалга оширишга аҳд қилган булса у уз бизнес-режасини яратади.

- Бизнес-режани яратишда унда иштирок этадиган концепция муаллифларидан ташқари кредит бозорининг хусусиятларини, қаерда буш сармоялар борлигини , мазкур бизнеснинг таваккал талаб хатарли томонларини биладиган молия ходимлари ҳам фаоллик билан катнашадилар. Бизнес-режани ишлаб чиқадиган мутахассислар гуруҳининг асосини иқтисодчилар, статистлар, системачилар ташкил этади.

- Бизнес-режада вазиятнинг фирма ичида ҳам, ундан ташкарида ҳам келажакда Қандай бўлиши ифода этилади. Бизнес-режа мулкка акционерлар эгаллик киладиган шароитда ва маълум даражада, ширкатлар тузишда Қандай йул тутишни билиб олиш учун фирма раҳбариятига зарур бўлади. Айти шу бизнес-режа ёрдамида фирма раҳбарияти фойданинг Қандай кисмини жамгармани купайтириб бериш учун колдириш, Қандай кисмини дивидентлар шаклида акционерлар уртасида таксимланиш кераклилиги хусусида Қарор Қабул килади.

- Бизнес-режанинг кискача баён этилган мазмунидан кейин одатда фирма тўғрисидаги маълумотлар келтирилади, буларда компанияни бошқариш учун керакли ва инвесторларни кизиктирадиган тафсилотлар лунда Қилиб баён этилади. Ана шундай материалнинг куйидаги асосий булимларини ажратиш мумкин:

- 1.Фирманинг ташкил топиши:
- -фирма ташкил топган ва кенгайтирилган вақт (фирманинг қачон, қаерда ва қим томонидан руйхатга олингани, қаерда жойлашгани);
- -фирманинг ташкилий-ҳуқуқий шакли;
- -фирма сармоясининг структураси (чиқаришга рухсат этилган акцияларнинг сони, чиқарилган ва мумолада бўлган акцияларнинг сони, уларнинг номинал Қиймати ва биржа баҳоси);
- -фирманинг ҳисоб рақами очилган асосий банк;
- -фирма раҳбарияти – раиси , бош директори;
- -фирманинг бухгалтери;
- -фирманинг юристи;
- -асосий менежерлари, уларнинг малақаси, маълумоти, иш стажи;

- 2. Фирманинг ташкилий структураси яъни тузилиши, бунда асосий ташкилий чикариш ва
- ва бошқарув булинмалари кўрсатилади.

- 3.Фирма имиджи, яъни харидорларнинг фирма тўғрисидаги фикри. Бу булимда куйидаги саволларга жавоб берилган бўлиши зарур:
- Мазкур фирма Қандай махсулоти билан ном чиқарган;
- Бу фирма узига ухшаган бошка фирмалардан нимаси билан фарк килади;
- Фирма товарини кимлар сотиб олади ёки унинг хизматидан кимлар фойдаланади;
- Фирманинг товар белгиси каерларда маълум;
- Доимий мижозлари кимлар ва канча;
- Фирма товари ёки хизматларининг илгарилама харакати ҚанаҚа;

- 4. Фирма фаолияти шароитларининг таҳлили бизнес-режа биринчи булимининг мухим кисмидир. Фирма фаолиятининг шароитлари икки катта кисмга булинади: ташки ва ички шароитлар.

- Ташки шароитларга фирма айтарли таъсир кўрсата олмайди, лекин уларни назарда тутиши керак бўлади. Бу шароитлар истеъмолчилар хошиш-истаклари ва дидларининг, бозор талабларининг узгариб туришини, ишчи кучи бор йуклигини, моддий ресурслар манбаларини, буюм (махсулот, хизмат)нинг хаёт цикли, ишлаб чиқариш цикли, солиққа тортиш таҳлили, баҳолар устидан назорат ва бошкаларни уз ичига олади.

- Ички омиллар жумласига куйидагилар киради: ишлатилаётган технологиялар, асбоб-ускуналарнинг характеристикаси, товар (махсулот, хизматлар) сифатини ва ишлаб чиқариш харажатларини аниқлаш усуллари,..

- Бизнес-режанинг таҳлилий қисми унинг энг ижодий булимларидан биридир. Фирма бир неча йилдан бери ишлаб келаётган бўлса, таҳлилда реализация қилинган маҳсулот ҳажми ва фойда миқдори сунги молия йиллари давомида қай тарика ўзгараётганини кўрсатиши керак. Бундан ташқари саноат истиқболлари маҳсулот ҳажми билан ассортиментини кенгайтириш имкониятлари тўғрисида қисқача айтиб ўтиш фойдали бўлиши мумкин. Фирманинг ўзидаги технологиянинг афзаллиги ёки ҳатто унинг йўқлиги, шунингдек бозорда рақобатга бардош бериш имконини очадиган савдо усул-амаллари кўрсатиб ўтади.

- Бизнес-режада мулжалланаётган лойиханинг табиатига караб унинг узига хос хусусиятларини акс эттирадиган булимлар бўлиши мумкин, лекин бизнес-режадек бу иш хужжатининг мазмуни, умуман олганда, бир колипда бўлиб, куйидагиларни уз ичига олиши керак:

- **1. Резюме.** Бизнес-режанинг биринчи ва киска бўлган бу булимида кейинги булимларининг умумий хулосалари келтирилади. Резюмени тугри тузишнинг мухимлиги шундаки, булгуси инвесторлар, - булар эса, одатда бизнесменлар, яъни доимо банд бўладиган кишилардир, - таклиф этилаётган лойиханинг киска баёнидаги дастлабки сузлардан унинг самарадорлигига ва ният қилинган шу лойихани амалга ошириш мумкинлигига ишонч хосил киладиган бўлиши керак.

- Резюмеда куйидагилар нихоятда киска Қилиб баён этилади:
- а) лойиханинг моҳияти, унинг мақсадлари ва самарадорлиги ;
- в) лойихани аник бозор шароитларида амалга ошириш мумкинлиги;
- с) лойихани ким ва Қандай Қилиб амалга ошириши;
- d) лойиханинг маблағ билан таъминланишининг манбаи;
- е) лойихани инвестициялашдан курилиши мумкин бўлган фойда; сотув хажми, ишлаб чиқариш ва молни утказишга бўладиган харажатлар хажми. Фойда меъёри, сарф харажатларнинг канча муддатда урни тулиши ва инвестицияланган маблағларнинг қачон қайтиб келиши.

- **2. Товар** (Махсулот ёки хизмат турлари):
- А) Ишлаб чиқариладиган мулжалдаги махсулот ёки кўрсатиладиган хизматлар Қандай талабларни кондиради;
- В) Буларнинг бозорда мавжуд бўлган шу хилдаги махсулот ёки хизматлардан Қандай афзалликлари бор;
- С) Ишлаб чиқариладиган мулжалдаги махсулот ёки кўрсатиладиган хизматлар Қандай муаллифлик ҳуқуқлари билан химояланган.

- **3. Мол ўтказиладиган бозор:**
- А) Махсулот ёки хизматларнинг асосий истеъмолчилари кимлар;
- В) Хозирнинг ўзида ва келгусида Қандай хажмларда мол ўтказиш мумкин;
- С) Асосий ракиблар ким, улардаги сотув хажмлари, маркетинг стратегияси, реализациядан олинаётган даромадлар;
- Д) Ракибларнинг махсулоти қанақа: асосий характеристикалари, сифатининг даражаси;
- Е) Ракиблар Қандай баҳода махсулот сотади ёки хизмат кўрсатишади, уларнинг баҳо сиёсати.

- **4. Маркетинг стратегияси.**
- А) Махсулот ёки хизматларни ички ва ташқи бозорда таксимлаш ва утказиш юзасидан кузда тутилаётган тизим;
- В) Реализация бахоси ва баҳо куйиш структураси;
- С) Рекламага доир зарур чора-тадбирлар, кузда тутилаётган реклама воситалари ва рекламага килинадиган сарф-харажатлар структураси;
- Д) Молни утказиш, сотишга ёрдам берадиган чора-тадбирлар – публик релейшнз, харидорларга Қўшимча имтиёзлар, сотувдан кейин кўрсатиладиган хизматлар ва бошқалар.

- **5.Ишлаб чиқариш дастури:**

- А) Каерда махсулот ишлаб чиқарилади ёки хизмат кўрсатилади;
- В) Янги ишлаб чиқариш кувватлари яратиш керакли ёки ишлаб турган корхонадан фойдаланиш мумкинми;
- С) Режалаштирилаётган корхонада энг маъкул келадиган ишлаб чиқариш хажми канча;
- Д) Энг маъкул кувватга эришиш учун канак инвестициялар зарур;
- Е) Корхона хом-ашё, бутловчи кисмлар, бошка ишлаб чиқариш омиллари билан Қандай таъминланади;
- Ф) Технология ва асбоб-ускуналардан Қандай фойдаланилади;
- Г) Корхона бошка корхоналар билан биргаликда ишлайдими.

- **6. Ишлаб чиқаришни ташкил қилиш:**
- А) Режалаштирилаётган корхонанинг ташкилий схемаси қандай бўлади;
- В) Корхона кадрлар билан канчалик таъминланган, ишлаб турган мутахассисларнинг руйхати, малакаси ва иш тажрибаси;
- С) Хар хил тойифага эга бўлган ходимлар меҳнатига қай даражада, қандай шаклда ҳақ туланади, жумладан уларга қандай махсус имтиёзлар берилади;
- Д) Корхонанинг технологик схемаси қандай бўлади.

- **7. Корхонанинг ташкилий-режавий шакли:**
- А) Режалаштирилаган корхонанинг ҳуқуқий мавқеи, мулкнинг шакли канака (шаркат, акционерлик жамияти, кооператив, ижара корхонаси, кушма корхона ва хоказо)
- В) Булгуси инвестор корхонада қандай ҳуқуқларга эга бўлади (бошқаришда иштирок этиши, акциялар назорат пакетига эгаллик қилиши, оддий акционер бўлиши), корхонанинг хомийси ёки энди аниқ бўлиб қолган инвестори ким (давлат идораси ёки концерн, банк, хусусий корхоналар ва бошқалар)
- С) Мавжуд хомий ёки инвесторлар қандай ҳуқуқларга эга бўлади (бошқариш, молиявий назорат..)
- Д) Мазкур шаклдаги мулкка эга бўлган корхона қандай юридик ҳуқуқларга эга (корхонанинг ҳуқуқий мавқеини тартибга солувчи қонун-қоидалардан қисқача кучиртма берилади), булгуси инвестор узига таклиф этилаётган ҳуқуқлар (биргалиқда эгаллик қилиш, хомийлик, акционер ҳуқуқи)ни қўлга киритиш учун у қандай юридик актларни бажо келтириш мақсадга мувофиқ ва бу нарса миллий ва маҳаллий қонунларга қўра қандай ҳуқуқий жавобгарликни зиммага юклайди.

- **8. Молиявий режа:**
- А) Корхонани барпо этиш учун умумий инвестиция хажми канча бўлиши зарур;
- В) Маблаг билан таъминлаш манбалари канака (заёмлар чиқариш, акциялар сотиш, банк кредитини олиш, корхона очадиган шахсларнинг уз маблағлари);
- С) Маблаг билан таъминлаш структуралари валюталарнинг манбалари ва турлари бўйича қандай бўлиши керак;
- Д) Узок муддатли инвестициялар ва айланма сармояларга бўлган эҳтиёжни кондириш учун молиявий маблағлар қандай шартлар билан жалб этилади.

- **9. Лойханинг рентабеллиги:**
- А) Корхонани барпо этишга килинадиган инвестицион харажатларнинг турлари ва умуман махсулот бирлиги хисобга олинади, яъни канча ва канача (асосий ва айланма сармояга, инфраструктурага бериладиган инвестициялар ва хоказо);
- В) Режалаштирилаётган корхонани ишга тушириш ва махсулот ёки хизматларни утказиш ишларини ташкил этиш кнчага тушади;
- С) Махсулот ёки хизматларни реализация килишдан тушадиган умумий даромадлар канча бўлиши мумкин;

- Д) Режалаштирилаётган корхона қандай солиқларни тулаши керак;
- Е) Заём маблаларини қай муддатларда ва қанча хажмларда қайтариш режалаштирилмоқда;
- Ф) Ушбу корхонанинг умумий фойдаси умуман қанча бўлиши мумкин, унинг меъёри.

- Бизнес-режанинг булимларида бериладиган ахборот булгуси инвесторни кизиктириш учун зарур бўлади-ю, лекин, айникса суз анча йирик инвестициялар устида бораётган булса. инвестициялаш тўғрисида қарор қабул килиш учун зарур булмайди, мутлако.
- Бундай қарорга келиш учун инвестициядан олдин анча асосланган тадқиқотлар утказиш зарур бўлади.

- Режалаштириш- бу корхона мақсадлари, унинг маркетинг соҳасидаги потенциал имкониятлари орасидаги стратегик мувофиқликни куллашни таккословчи бошқарув жараёнидир.

- Тадбиркорлик фаолиятини режалаштириш купгина афзалликларга эга бўлиб, у мутаххасисларни доимо келажак учун фикрлашга рағбатлантиради, ржаларни ишлаб чиқариш ва бажариш жараёнида корхона томонидан қилинаётган ишларни аниқ мувоқлаштириш орқали амалга оширилади. режалаштириш ташкилотлари тусатдан бўладиган узгаришларга тайёр қилади ва у ташкилот уз вазифаларини аниқ белгилашга мажбур қилади.

- Режалаштириш жараёни уч босқични уз ичига олади, яъни стратегик муаммоларни таҳлили, фаолиятни келгуси шароитини башорат килиш ва вазифаларни аниклаш, усиш имкониятларини оптимал вариантини танлашдан иборат.
- Режалаштиришни узок, урта ва киска муддатли тулраи мавжуд.

- Бизнес- режа тадбиркор бошланаётган иш тўғрисидаги умумлашган мулохазалар, гоялар мажмуи бўлиб, унинг концепцияси, стратегияси, маркетинг режаси ва бошк томонлари ифодаланган хужжатдир. Бизнес режа корхонанинг келажагини аниқлаб беради, синчиклаб таҳлил қилиб чиқишга имкон беради.