





Мавзу: БИЗНЕС –РЕЖА ТУЗИШ

- 1.БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ ВАЗИФАЛАРИ**
- 2. БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ НАЪМУНАВИЙ
ТАРКИБИ**
- 3. КРЕДИТЛАШ ТИЗИМИНИНГ ИҚТИСОДИЙ
ВА ИЖТИМОИЙ ЎРНИ**

Тадбиркорлик бизнес ғоядан бошланади. Лекин бизнес ғоянинг ўзи ижобий натижа берувчи бизнес учун етарли эмас. Унинг учун аниқ хиссоби китобларга асосланган режа тузиш керек бўлади. **Бизнес – Режа** - бизнес ғояни амалга ошириш мақсадида бажариш зарур бўлган, ўзаро мувофиқлаштирилган хатти – ҳаракатлар дастуридан иборат бўлган ҳужжатдир.



Мисол қилиб оладиган бўлсак, айтайлик хаёлингизга жуда яхши бир бизнес ғоя келиб қолди. Уни амалга ошириш учун эса сизга албатта маблағ керак бўлади. Маблағни банкдан ёки дустларингиздан олишингиз мумкин. Улар эса маблағларни “қуруқ” сўзга, албатта, беришмайди. Бунинг учун Сиз ўз ғоянгизни қоғозга тушириб, хиссоби – китоби қилиб, ҳақиқатдан фойдали эканлигини исботлашингиз керак бўлади.



Хулоса қилиб айтганда Бизнес - Режа тузишингиз ва унинг мувоффақиятли бўлишига ўзингиз ишонч хосил қилишингиз лозим. Бизнес – Режа, аввало, тадбиркорнинг ўзи учун муҳимдир. Бизнес – Режа Сизнинг ғоянигизни келажакда мувоффақиятли амалга оширишда ҳизмат қиладиган бетакрор хужжат ҳисобланади.

БИЗНЕС-РЕЖА НИМА УЧУН КЕРАК?

1. Бизнес – Режани тузганингизда, Сиз лойиҳангизни ҳар хил хом ҳаёлларсиз янада танқидий ва реал тарзда кўриш имкониятига эга бўласиз;

2. – Бизнес – Режа- бу бизнесда қўлланиладиган шундай воситаки ,Сиз шу воситанинг тўла ишлашини таъминлаш билан бирга лойиҳангизни мувоффақиятини амалга ошишини ҳам таъминлайсиз.

БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ НАЪМУНАВИЙ ТУЗИЛИШ ТАРТИБИ

1. Лойиҳанинг мақсади;
2. Лойиҳанинг ташаббускори;
 - 2.1. Ташаббускорнинг статуси, реквизитлари ва тузилиш таркиби;
 - 2.2. Ташаббускорнинг бозордаги ўрни;

3. Бозор ва маркетинг концепцияси;

3.1. Бозорнинг таркибий тузилиши ва тавсифи.

Махсулотнинг (хизматнинг)

рақобатбардошлиги;


3.2. Соҳанинг (фирманинг) мавжуд салоҳияти,
бозордаги мавжуд рақобатчилари;

3.3. Махсулотга (хизматга) бўлган талаб ва уни
ўсишининг асосий омиллари;

3.4. Маркетинг концепцияси, сотиш
истиқболлари;

3.5. Бозорларнинг жойлашиши;

3.6. Махсулот (хизматини) сотишни ташкил
этиш;




4. Ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш)
объектининг жойлашиши;

4.1. Танланган жойнинг тавсифи;

4.2. Бозорлардан узоқлиги ва мавжуд
транспорт коммуникациялари;


4.3. Объектининг атроф-мухит ва
экология таъсири;

- 
5. Лойиҳанинг умумий қиймати;
 6. Технология ва лойиалаштириш;
 7. Моддий ресурслар;
 8. Ишчи кучи;
 9. Солиқлар;
 10. Реклама;
 11. Молиявий ваҳолаш;
 12. Хулоса;
 - 12.1. Лойиҳанинг асосий ютуқлари ҳамда камчиликлари;
 - 12.2. Лойиҳа бўйича мавжуд хавф-хатарлар;

БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ

ВАЗИФАЛАРИ

- Фермер хўжалиги (корхона) қандай фаолият олиб бориши ва бозорда қандай ўринни эгалашини аниқ ёритиб бериш
- Янги лойихани/йуналишни корхонанинг барча ишлаб чиқариш тавсифини аниқ ёритиш
- Корхона фаолият юритиш схемасининг ҳар бир босқичини тўлиқ ифодалаш
- Молия маблағларини бошқариш дастурини ўз ичига олган ҳолда, ундан фойдаланиш самарадорлигини таъминлаш
- Кредит берувчига (банк) корхона фаолиятининг истиқболларини кўрсатиб бериш



***“Бизнес, маълум маънода,
бировларнинг чўнтагидаги
пулни зўрлик ишлатмай олиш
санъатидир” (Ш.Руставелле)***

БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ НАЪМУНАВИЙ ТАРКИБИ

- 1. Лойиханинг мақсади.
- 2. Лойиханинг ташаббускори.
 - 2.1. Ташаббускорнинг статуси, реквизитлари ва тузилиш таркиби.
 - 2.2. Ташаббускорнинг бозордаги ўрни.

БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ НАЪМУНАВИЙ ТАРКИБИ

- 3. Бозор ва маркетинг концепцияси;
- 3.1. Бозорнинг таркибий тузилиши ва тавсифи, махсулотнинг (хизматнинг) рақобатбардошлиги;
- 3.2. Соҳада корхонанинг мавжуд салоҳияти, бозордаги мавжуд рақобатчилари;

БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ НАЪМУНАВИЙ ТАРКИБИ

- 3.3.Махсулотга (хизматга) бўлган талаб ва уни ўсишининг асосий омиллари.
- 3.4.Маркетинг концепцияси, сотиш истиқболлари.
- 3.5.Бозорларнинг жойлашиши.
- 3.6.Махсулот (хизматини) сотишни ташкил этиш.

БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ НАЪМУНАВИЙ

ТАРКИБИ

- 4. Ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) объектининг жойлашиши.
- 4.1. Танланган жойнинг тавсифи.
- 4.2. Бозорлардан узоқлиги ва мавжуд транспорт коммуникациялари.
- 4.3. Объектининг атроф-мухит ва экология таъсири.

БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ НАЪМУНАВИЙ ТАРКИБИ

- 5. Лойиханинг умумий қиймати.
- 6. Технология ва лойихалаштириш
- 7. Моддий ресурслар
- 8. Ишчи кучи
- 9. Солиқлар

БИЗНЕС-РЕЖАНИНГ НАЪМУНАВИЙ

ТАРКИБИ

- 10. Реклама
- 11. Молиявий ваҳолаш
- 12. Хулоса
 - 12.1. Лойиханинг асосий ютуқлари ҳамда камчиликлари
 - 12.2. Лойиха бўйича мавжуд хавф-хатарлар

Кредитлаш тизимининг иқтисодий ва ижтимоий ўрни

Фермер ва деҳқон хўжаликлари фаолиятини кредитлашнинг объектив зарурлигини ифодаловчи омиллар.

1-расм.



Кредит олиш учун кандай хужжатлар тақдим қилинади

- кредит буюртмаси;
- қарз олувчининг банк ҳисоб варағидаги пул тушумлари тахмини (пул оқими) кўрсатилган бизнес – режаси;
- охириги ҳисобот санасига давлат солиқ хизматининг маҳаллий (туман) идораси томонидан тасдиқланган бухгалтерлик баланси;
- дебиторлик ва кредитторлик қарзлари ҳақидаги маълумотнома, шунингдек, 90 кундан ортиқ, муддатдаги қарздорликнинг солиштирма далолатномалари;
- молиявий натижалар ҳақида ҳисобот;
- таъминот шаклларида бирини.
- олинган кредитни қайтармаслик хатарининг олдини олиш мақсадида қарз олувчи тез ва эркин сотилиш талабларига жавоб берадиган таъминотга эга бўлиши керак. Қарз олувчи банкка қуйидаги таъминот турларининг бирини тақдим этиш ҳуқуқига эга:
- мулк ёки қимматли қоғозлар гарови;
- банк ёки суғурта ташкилоти кафолати;
- учунчи шахснинг кафиллиги;
- суғурта компаниясининг қарз олувчи кредитни қайтара олмаслик хатарини суғурта қилгани тўғрисидаги суғурта полиси;
- фуқаролар йиғинларининг маҳалла, қишлоқ, овул Кенгашлари кафиллиги.

Кредит олишда нимага этибор бериш керак

- Барча хужжатлар банкка рўйхатга олинган ҳолда, қабул қилинган сана ва мансабдор шахс кўрсатилган ҳолда (нухасидаги имзо ва сана) топширилиши зарур.
- Лойиҳаларни тайёрлашда ва уни молиялаштириш учун кредит маблағларини олишда юқори малакали ходимларига эга тегишли консултатив хизматлардан фойдаланиш мақсадга мувофиқ. Бу харажатлар кредитни вақтида олиш ва уни олиш жараёнида ортиқча харажатларга йўл қўймаслик ҳисобидан пировардида ўз самарасини беради.
- Товар-моддий бойликларни кредитланаётган лойиҳа доирасида сотиб олишда банк таклиф қилган етказиб берувчилар билан эмас, балки тегишли танлов хужжатлари билан тасдиқланган товар-моддий бойликларини етказиб берувчилар билан шартнома тузиш керак.
- Кредит олиш жараёнидаги барча учрашув ва келишувлар тегишли хужжатлар билан тасдиқлаб борилиши зарур. Замонавий информатсион техника воситаларини ҳам самарали ишлатиш керак.
- Кредит шартномаси шартларини, унга имзо чекишдан олдин, у бўйича юристконсулт хулосасини олиш мақсадга мувофиқ. Шартномада томонларнинг мажбурятлари, ҳуқуқлари ва тегишли жарималар тенг бўлиши, кредитни олдиндан сўндириш имконияти кўзда тутилган бўлиши керак.
- Гаровга қўйилаётган мол-мулкни баҳолашга банкнинг тавияси билан эмас, балки бетараф лицензияга эга баҳоловчиларни жалб қилиш керак. Бетараф баҳоловчининг хулосасини банк инобатга олмаслик ҳолларида тегишли ёзма эътирозни банкга ва Марказий банкга бериш керак.
- Энг асосийси банк фақатгина хизмат кўрсатувчи ташкилот эканлигини, у сиздан олаётган фоизлар ва бошқа тўловларни олмаса банкрот бўлишини эсдан чиқармаслик керак.



***Эътиборингиз учун
раҳмат***