

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY TA’LIM, FAN VA
INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI**

**JIZZAX POLITEKNIKA INSTITUTI
GULISTON DAVLAT UNIVERSITETI**

**BIZNESGA KIRISH FANINING
O‘Z BIZNESINI YARATISH MODULI BO‘YICHA
TRENING KURSLARI**

Jizzax - Guliston – 2025-yil

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIIY TA’LIM, FAN VA
INNOVATSIYALAR VAZIRLIGI**

**JIZZAX POLITEXNIKA INSTITUTI
GULISTON DAVLAT UNIVERSITETI**

Tasdiqlayman

**Guliston davlat universiteti
O‘quv ishlari bo‘yicha prorektor
f.f.d. prof. F. Sharipov**



_____ 2025-yil

Tasdiqlayman

**Jizzax politexnika instituti
O‘quv ishlari bo‘yicha prorektor
t.f.n. dotsent M. Ochilov**



_____ 2025-yil

**BIZNESGA KIRISH FANINING
O‘Z BIZNESINI YARATISH MODULI BO‘YICHA**

Trening kurslari

Jizzax - Guliston – 2025 – yil

Ushbu trening Biznesga kirish fanining o'z biznesini yaratish mavzusida oliy ta'limning 60310100-Iqtisodiyot (tarmoqlar va sohalar bo'yicha), 60410800-Menejment (tarmoqlar va sohalar bo'yicha), 60411300-Biznesni boshqarish (tarmoqlar bo'yicha), 60411200 - Marketing yo'nalishlarida tahsil olayotgan bakalavriat talabalari uchun mo'ljallangan bo'lib, talabalarga o'z biznesini yaratish, biznes rejasini tuzish va uni amalga oshirish bo'yicha zaruriy bilim hamda ko'nikmalarni berishni maqsad qiladi.

Tuzuvchilar: GulDU, "Menejment" kafedrası dotsenti,
i.f.d. (DSc) M.R.Obilov
JizPI, "Iqtisodiyot va menejment" kafedrası
dotsenti v.b., i.f.f.d. (PhD) Sh.Sh.Rasulov

Taqrizchilar: JizPI "Iqtisodiyot va menejment" kafedrası
dotsenti, i.f.f.d. (PhD) T.A.Berdiyev
GulDU, "Iqtisodiyot" kafedrası mudiri,
dotsent, i.f.f.d. (PhD) G'.I.Berdiyev

KIRISH

Bugungi globallashuv va raqobat kuchayib borayotgan davrda har bir yosh, har bir mutaxassis va har bir tadbirkor o'z biznesini yo'lga qo'yish ko'nikmalariga ega bo'lishi zarur. "O'z biznesini yaratish" moduli aynan shunday amaliy ko'nikmalarni shakllantirishga qaratilgan bo'lib, tinglovchilarga biznes jarayonini g'oya bosqichidan real korxona ochishgacha bo'lgan yo'lni chuqur tushunishga yordam beradi.

Ushbu modul davomida ishtirokchilar:

- korxona tushunchasining mazmuni;
- korxonalarning turlari va tadbirkorlarning iqtisodiyotdagi o'rni;
- o'z vaqtini boshqarish ko'nikmalari;
- o'z-o'zini band qilish imkoniyatlari;
- tadbirkorlik maqsadlarini to'g'ri qo'yish;
- biznesni rejalashtirish bosqichlari;
- korxonaning standart biznes rejasini tuzish ko'nikmalariga ega bo'lishadi.

Modulning asosiy maqsadi - tinglovchilarni mustaqil fikrleydigan, yangilik yaratishga intiladigan, imkoniyatlarni ko'ra oladigan va ulardan samarali foydalanadigan yosh tadbirkorlar sifatida shakllantirishdir.

Kurs davomida nazariy bilimlar bilan bir qatorda:

- real misollar,
- amaliy mashg'ulotlar,
- guruhli loyihalar,
- biznes simulyatsiyalari,
- muvaffaqiyatli tadbirkorlar tajribasi asosidagi tahlillar ham qo'llaniladi.

Mazkur modul yakunida har bir ishtirokchi o'zining yakuniy biznes rejasini, startap konsepsiyasini, marketing va moliyaviy prognozlariga ega bo'ladi. Eng muhimi, ular o'z biznesini boshlashga yetarli bilim va amaliy ko'nikmalarga ega bo'lib chiqadilar.

1-TRENING DARSİ

MAVZU. KORXONA TUSHUNCHASINING MAZMUNI

1.“Korxona” tushunchasining mohiyati va faoliyat doirasi

Tadbirkorlikni rivojlantirish - O‘zbekiston iqtisodiyotidagi tarkibiy isloxotlarning asosiy yo‘nalishlaridan biridir. Bu soha zaruriy raqobat muhitini shakllantirib, qo‘shimcha ish o‘rinlarini yaratishga va aholining farovonligini o‘shirishga xizmat qiladi.

Yuqori darajadagi biznes-muhitni ta‘minlash maqsadida tadbirkorlik sub’ektlariga turli imtiyozlar berilib, har tomonlama qo‘llab-quvvatlanmoqda.

Hususi tadbirkorlikni rivojlantirishda aholining tadbirkorlik faoliyatiga an‘anaviy moyilligi muhim o‘rin tutadi. Ming yillar davomida O‘zbekiston yevroosiyo qit‘asining asosiy savdo yo‘llari va transport tarmoqlari tutashgan makon bo‘lib keldi, uning Samarqand, Buxoro, Xiva, Qo‘qon kabi shaharlari qadimdan o‘zining hunarmandlari, ustalari va savdogarlari bilan shuhrat qozongan. O‘zbekiston mustaqillikga erishgach, tadbirkorlikning asriy an‘analari qayta tiklana boshladi. Lekin davlat-monopoliya iqtisodiyotidan erkin bozor iqtisodiyotiga o‘tish davrida tadbirkorlik salohiyati o‘zini to‘liq namoyon qilishi uchun to‘laqonli iqtisodiy raqobat muhiti yaratilishi muhim ahamiyat kasb etadi. Busiz ishlab chiqarishni samarali darajasini ta‘minlab bo‘lmaydi. Bu masalani hal qilishda kichik va o‘rta korxonalarning alohida o‘rni bor, ularsiz haqiqiy raqobatga erishib bo‘lmaydi.

Bozor iqtisodiyotini rivojlanishi bilan birgalikda tadbirkorlik faoliyatining shakllari turli-tuman bo‘lib bormoqda. Tadbirkorlikning shakllari, bir tomondan, tarixan shakllangan tadbirkorlik turlarini amalda qayta tiklash hisobiga boyisa, ikkinchi tomondan, xorijda sinovdan o‘tgan shakllarni tadbiq etish (franchayzing) orqali yangi shakllarni kirib kelishi asosida boyib borishi kuzatilmoqda.

Tadbirkorlik yuridik shaxs tomonidan yoki bevosita jismoniy shaxs tomonidan amalga oshirilishi mumkin. O‘zbekistonda, boshqa xorijiy dalatlardagi kabi, jismoniy shaxslar tomonidan tadbirkorlik faoliyatini yuritishlari uchun yakka

tartibda tadbirkor sifatida davlat ro'yxatidan o'tishlari talab etiladi.

Tadbirkorlik bilan turli sohalarda shug'ullanish mumkin. Omma tomonidan keng tartibda amalga oshirilayotgan tadbirkorlik turlaridan tashqari, tor (alohida) sohalarni o'z ichiga olgan ixtisoslashgan tadbirkorlik faoliyatlari ham mavjud. Jumladan, ijtimoy (alohida g'amxo'rlikka muhtoj shaxslarni hayotini yaxshilashga yo'naltirilgan), texnologik (yangi mahsulot yoki xizmatni yaratishda faqat ishlab chiqaruvchi kompaniya foydalanishi mumkin bo'lgan eng so'nggi ilmiy bilimlar va texnologiyalar qo'llaniladigan) kabi tadbirkorlik turlarini tilga olish mumkin.

1-TOPSHIRIQ



Kataklarga sizning ta'lim muassasangiz bilan qaysidir bir faoliyat turi bo'yicha aloqada bo'lgan korxonalarining nomlarini yozing.

Mening ta'lim muassasamga tovarlar yetkazib beruvchi va xizmat ko'rsatuvchi yoki iste'molchisi bo'lgan korxonalar.

1.	11.	21.
2.	12.	22.
3.	13.	23.
4.	14.	24.
5.	15.	25.
6.	16.	26.
7.	17.	27.
8.	18.	28.
9.	19.	29.
10.	20.	30.

2-TOPSHIRIQ



O'ngdagi ustunda chapdagi ustunda keltirilgan harf bilan boshlanuvchi, korxonani yaratish va faoliyatini boshlash bilan bog'liq bo'lgan so'zlar va terminlarni keltiring.

Harflar	Mumkin bo'lgan terminlar
I	
N	
S	
T	
R	
O'	
E	
A	

TADBIRKOR NIMALARNI BILISHI LOZIM

Keng ma'noda tadbirkorlik – bu rejalashtirilib, muvaffaqiyatli amalga oshirilgan g'oya hisoblanadi. Agar loyihaningizni barcha jihatlarini inobatga olgan deyish va xotirjam bo'lishingiz uchun quyidagi **beshta bosqichni** ta'minlashingiz lozim, ya'ni: ***g'oyani aniqlash, reja, tatbiq qilish, muvaffaqiyatli faoliyat va taqdirlash (daromad olish).***

Agar bu jarayonga kundalik turmushingizda amal qilsangiz, Siz - tadbirkor odamsiz. “tadbirkorlik” tushunchasini bu ko'rinishda talqin etar ekanmiz, ko'pchilik tadbirkorlik potensialiga egaligini anglaymiz. Kundalik hayotning muammolarini yengib o'tuvchi tadbirkor odamlar bilan ularni amalga oshira olmaydigan kishilarning orasidagi farq ularning turli masalalar va ularning yechimlariga bo'lgan yondashuvlarida namoyon bo'ladi.

Tadbirkorlik shaxsan o'zingizga foyda keltiribgina qolmasdan, oilangizni, ish jamoangizni va umuman jamiyatning qimmatli a'zosi bo'lishingizga yordam beradi. Tadbirkorlik masalalar yechimiga tizimli hamda sinchkovlik bilan yondashuv natijasida Sizga hayotda ko'p narsalarga erishish imkonini beradi.

Tadbirkorlik Sizga hayotda har qanday vaziyatdan chiqishni topishga, shuningdek yo'lingizdagi murakkab masalalarni yechishga o'rgatadi.

Tadbirkorlikni egallash uchun Sizga quyidagilar kerak bo'ladi:

Energiya

Mehnatsevarlik muvaffaqiyatli tadbirkorlikning garovidir. Sizga loyihalaringizni muvaffaqiyatli tugallash va to'g'ri yechim qabul qilish bilan bog'liq bo'lgan ko'p (ham jismoniy, ham aqliy) energiya kerak bo'ladi. Bu energiyani quvvatlab turish uchun siz miyangizni va tanangizni barcha a'zolarini vaziyatlarni keskin o'zgarishlariga tayyor qilib turishingiz lozim. Siga shuningdek, mustahkam sog'liq va jismoniy barkamollik ham kerak bo'ladi, tabiiyki bularga to'g'ri dieta va jismoniy mashqlar orqali erishsa bo'ladi.

Maqsadga erishish

Muvaffaqiyatga erishish uchun sizda kuchli motivatsiya (rag'bat) bo'lishi lozim. Sizning hayotingizni yaxshilashga munosabatingiz va intilishingiz o'z oldingizga qo'ygan maqsadga erishishingizga imkon beradi, buning uchun boshqalardan ko'ra ko'proq ishchanlik va tirishqoqlik talab etiladi.

Maqsadga qaratilganlik

Yuqori natijalarga erishish uchun topshiriqlar o'z vaqtida va yaxshi bajarilishi kerak. Samaradorlik, tezkorlik va o'z vaqtini boshqarish qobiliyatisiz biznesda muvaffaqiyatga erishib bo'lmaydi. Maqsadga qaratilganlik va shaylik szga natijaga erishishda kuchlaringizni asosiy yo'nalishda jamlashga yordam beradi.

Hamdard bo'lish

Siz o'zingizda empatiya qo'nikmalarini (xayolan o'zingizni boshqa odam yoki bir guruh odamlar o'rniga qo'yib ko'rish) rivojlantirib borishingiz lozim. Siz odamlar nimani his qilayotganligini tushunishni o'rganishingiz kerak. Potensial mijoz bilan ishlash jarayonida siz u nimani his etayotganligini ko'z oldingizga keltira olishingiz lozim.

Topqirlik

Siz korxona ishlarini samarali boshqarish uchun lozim bo'lgan yo'lboshchilikka moyillikni va rahbarlik qo'nikmalarini rivojlantirib borishingiz,

o‘zingizda kerakli xodimlarni topa olish ko‘nikmalarini shakllantirishingiz va ulardan biznesni yuritishda foydalanishingiz lozim. Bular tadbirkorlikda eng muhim hususiyatlar hisoblanadi.

Rejalashtirish

Biznesni loyihalash paytida korxonaning yaqqol tasvirini ko‘ra olish muhim – nima uchun tashkil etilayotganligi, nima qilish kerakligi, bu qanday qilinishi, kim buni amalga oshirishi va qachon amalga oshirilishini tushunish kerak. Asosiysi qog‘ozda yozma reja tuzish zarur. Bu vaziyatni oydinlashtirib, korxonani tashkil etish bo‘yicha harakatni boshlash kerakligi yoki yo‘qligi to‘g‘risida qaror qabul qilishga yordam beradi. Aynan rejalashtirish biznes faoliyati kelgusi foyda yoki zararining moliyaviy ko‘rsatkichlarini aniqlay borib, ish boshlamasdan oldin xatarlarni ochib beradi.

Tavakkal xarakatlar

O‘zining biznesini boshlashga jazm etgan barcha tadbirkor odamlar dastavval batafsil tahlilni amalga oshiradilar, barcha mumkin bo‘lgan xatarlarni anglagandan so‘nggina qaror qabul qiladilar. Qaror qabul qilingandan keyin, ular maqsadga eltuvchi yo‘l sari dadil harakatlanadilar. Muvaffaqiyat - ko‘zlangan va ishonchli deb hisoblangan yo‘nalishda harakatdan boshlanadi.

Innovatsiya

Tadbirkor kishilarning alohida hususiyatlaridan biri – bu yanada samaraliroq faoliyatga imkon beruvchi yangi g‘oyalarni tatbiq etish qobiliyatidir. Tashabbuskorik, tasavvur, intuitsiya va ziyraklik tufayli sizni o‘rab turgan muhitni o‘zingizning ehtiyojlaringizga mos ravishda o‘zgartira olishingiz mumkin. Qo‘shimcha axborotni axtarish - novatorlik yondashuvining muhim ildizlaridan bo‘lib, shu boisdan tadbirkor kishilar axborotga tayanadilar va doimo yangi bilimlarni izlaydilar.

Ko‘nikmalar

Tadbirkor kishilar ularga ishida yordam beruvchi qobiliyat, hatto talantga ega bo‘ladilar. Ularning aksariyati hayotiy tajribalardan anglangan keng ko‘lamdagi bilim, ko‘nikmalar zahirasiga ega, ulardan biznesiga imkon qadar ko‘p foyda

keltirish uchun foydalanadilar. Shuning uchun sizga talantlaringiz va ko'nikmalingizni, shuningdek ularni qo'llash usullarni baholashingiz lozim bo'ladi. Talant va orttirilgan ko'nikmalardan doimo foydalanib turish kerak, aks holda ulardan ajrab qolishingiz mumkin.

Matonat

Tadbirkor bo'lishga jazm qilgan kishi qiyinchiliklarni yengib o'tishga doim tayyor turishi lozim. Tadbirkor ayollar ularga salbiy ta'sir qiluvchi qo'shimcha muammolarga duch kelishlari mumkin. O'zining hususiy korxonasini ochib, undan foyda olish uchun tadbirkordan qiyinchiliklar oldida chekinmaslik ko'nikmasiga ega bo'lishi kerak. Sabr, tirishqoqlik va muvaffaqiyatga erishishga ishonch - sizning yo'lingizda uchraydigan jismoniy va ruhiy qiyinchiliklarni yengib o'tishdagi madakoringiz hisoblanadi.

2-TRENING DARSII

MAVZU: KORXONALARNING TURLARI VA TADBIRKORLARNING TUTGAN O'RNI

Har bir insonning orzu-havasi, qiziqishlari va intilishlari bor. Tadbirkor kishilarning vazifasi odamlarning orzu-havasi, qiziqishlari va intilishlarini aniqlab, ularni qanoatlantirish uchun korxonalar tashkil etishdan iborat. Faoliyati muvaffaqiyatli tashkil etilgan har bir korxona foyda keltiradi.

Korxonalar quyidagi kategoriyalar bo'yicha tasniflanadi: hususiy, davlat, ro'yxatdan o'tkazilgan, ro'yxatdan o'tkazilmagan, hususiy tadbirkor, shirkat, chet el korxonasi, kichik, yirik, ijtimoiy, ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish sohasi korxonasi va hakoza. Qanday turda bo'lishidan qati nazar, dolzarb muammolarni hal qilgan va ehtiyojlarni qanoatlantira olgan korxonaning ishi yurishadi. Turli korxonalar orasidagi farq ular ketiradigan foydaning darajasi bilan belgilanadi. Tijorat korxonalari foyda olish maqsadida tashkil etiladi, notijorat korxonalar esa aholining yordamga muhtoj qatlamlariga ko'mak berish va rivojlantirishga mo'ljallangan va foyda olishni ko'zlamaydi. Tadbirkor kishilar o'ziga kerakli deb hisoblagan daromad miqdoridan kelib chiqib, korxona turlarini tanlaydilar.

Mamlakatimizdagi deyarli barcha korxonalar boshqa korxonalar mavjudligidan manfaaddordir. Bir korxonaning mahsuloti yoki xizmati boshqa korxona tomonidan foydalaniladi, natijada korxonalar o'rtasida, umuman olganda davlat miqyosida, pul almashinuvi vujudga keladi. Davlatda qancha ko'p pul aylansa, u shunchalik gullab-yashnaydi. O'zbekiston Respublikasidagi barcha korxonalarning o'zaro hamkorligi tadbirkor kishilar uchun katta imkoniyatlar sharoitini yuzaga keltiradi, faqat ularni ko'ra bilish va ulardan foydalanish kerak. Mamlakatimizda korxonalarga o'zaro foydali bo'lgan, ularga yanada katta imkoniyatlar ochib beradigan, hali ochilmagan ko'plab imkoniyatlar mavjud.

Ta'lim jarayonida yoshlar o'zlarining karera qilish imkoniyatlarini ochib beruvchi bilimlar va ko'nikmalarga ega bo'ladilar. Ular o'zlarining bilimlarini turli sohalarda (savdo, xizmat ko'rsatish, ishlab chiqarish va b.) qo'llash imkoniyatlariga ega bo'ladilar. Egallangan ko'nikma - odamlar faxrlanishi lozim bo'lgan bebaho sifatdir. Mamlakatimizda turli-tuman korxonalarning mavjudligi sizga egallagan bilim va ko'nikmalaringizni amalda qo'llash imkonini beradi. Barcha egallagan bilim va ko'nikmalardan foydalanishni istasangiz, unda doimo ulardan ish jaryonida foydalanish imkoniyatini axtarish kerak bo'ladi. O'zining shaxsiy qadriyatlari va imkoniyatlarini tanlagan korxonalaridan kutilgan umidlarini oqlaganligini baholab borish har bir insonga xos hislatdir.

Siz tadbirkorlikni zarur ko'nikmalarni egallash bilan birgalikda boshlaysiz. Sizning keyingi qadamingiz (yollanma xodim bo'lib joylashasizmi yoki o'zingizni hususiy korxonangizni ochasizmi) o'zingizni kasbiy faoliyatingizni tanlashdan iborat bo'ladi. Aynan kasbni to'g'ri tanlashingiz kelgusida undan qanoat hosil qilishingiz, o'zingizga va mamlakatga foyda keltira olishingizga imkoniyatlar ochib beradi. Va nihoyat, siz olgan bilim ko'nikma va malakangizni ishda qo'llay olishga o'rganishingiz lozim. Faqat shu yo'l bilan siz o'zingizdagi imkoniyatlarni to'liq ishga solish orqali muvaffaqiyatlarga erishasiz.

1-TOPSHIRIQ



Jadvalning bo'sh kataklarini sizga ma'lum bo'lgan korxonalarning nomlari bilan to'ldiring va ular tijorat yoki notijorat korxona ekanligini belgilang.

Korxona	Misol	Tasnif (Klassifikatsiya)	Tijorat/ notijorat
Turizm agentligi			
Elektron asboblari ishlab chiqaruvchi kompaniya			
Fermer xo'jaligi			
Axbort texnologiyalari sohasida xizmat ko'rsatuvchi			
Mebel ishlab chiqaruvchi kompaniya			
Hususi maktab			
Qurilish firmasi			
Kadrlar agentligi			
Zahira qismlar ombori			
Avtomobillarga texnik xizmat ko'rsatish stansiyasi			
Supermarket			
Bank			
Internet kafe			
Nashriyot firmasi			
Kasalxona			

TOPSHIRIQ 2



Tijorat va notijorat korxonalar orasidagi to'rtta farqlarni ko'rsating

Tijorat korxonalar	Notijorat korxonalar
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.

3-TRENING DARSİ

MAVZU: O'Z VAQTINI BOSHQARISH KO'NIKMALARI

Vaqtini samarali boshqarish faoliyati

A. O'z vaqtini samarali boshqarish har kuni bajaradigan ishlaringizni rejalashtirish orqali amalga oshiriladi. O'z vaqtidan maksimal samarali foydalanish uchun har kuni ustuvor ishlarni belgilab olish va eng muhimlarini birinchi navbatda bajarish lozim.

B. Ishlar uchta sektorga bo'linadi:(a) albatta qilinishi kerak bo'lgan muhim ishlar, (b) bajarilishi kerak bo'lgan ishlar, (s) muhim bo'lmagan ishlar (bugun bajarilsa yaxshi, lekin keyinroq bajarsa ham bo'ladi).

C Bugun siz bajarishni istagan barcha ishlar ro'yxatini tuzishingiz tavsiya etiladi. Keyin muhimlik darajasidan kelib chiqib ro'yxatda ustuvorlik o'rnatib, masalan "A" eng muhim ishlar, "B" bajarilishi kerak bo'lgan ishlar, "S" muhim bo'lmagan ishlar. "S" ishlarga vaqtingiz yetsagina amalga oshiriladiganlarini yozishingiz lozim.

D. Ishlarni bajarishga ketadigan vaqtni nazorat qilish uchun vazifalarni amalga oshirish grafigini ishlab chiqing. Ish grafigi ko'zda tutilmagan sharoitlardan kelib chiqib, aniqlashtirilishi mumkin.

Ye. Kechgacha erishishni istagan oltita ishni tanlang. Har bir ishni muhimlik darajasi (A, V, S) bo'yicha taqsimlang va ularni bajarishga sarflanadigan vaqtni ko'rsating.

Vaqtni tadbirkorona boshqarish

1. Dastavval eng muhim masalalar bilan shug'ullanib.

Aksariyat odamlar avval yengil masalalar bilan shug'ullanadilar. Lekin muttasil oson ish bajarish ko'p vaqtni olib qo'yib, qiyin masalalarni yechishga vaqt yetmaydi. Vaqtingizdan unumli foydalanish uchun avval eng muhim ishni bajarishdan boshlash kerak. Shuning uchun ko'pchilik tadbirkorlar eng qiyin ishlarni ertalab, kuch-quvvati eng yuqori darajada bo'lgan vaqtda, amalga oshiradilar. Muhimlik darajasi pastroq bo'lgan ishlarni kunning oxiriga rejalashtiradilar.

2. Vaqtingizdan foydalanib.

"O'z vaqtimni hozir qanday qilib samaraliroq sarf qilishim mumkin?" degan savolni o'z oldingizga qo'ying. Bu sizga biznesingizni rivojlanishiga sabab bo'ladigan eng asosiy ishlarni ajratib olishga yordam beradi.

3. Topshirib.

Ishni topshirish – har bir tadbirkor uchun juda muhim, shuning bilan birgalikda qiyin masala hisoblanadi. Tadbirkor o'zining bajarayotgan ishining bir qismini xodimlariga topshirishni o'rganishi lozim. Ishni topshirish jamoa o'rtasida ishonchni mustahkalashning yaxshi usuli hisoblanadi, bu vaqtni tejab tadbirkorga boshqa strategik muhim ishlarga diqqatini jamlashga imkon beradi. Agar xodim

ishni tadbirkor kabi yaxshi bajara olsa, u holda tadbirkor ishni unga topshirishi mumkin.

4. Ishlarni guruhlang.

Sizni asosiy ishdan chalg'ituvchilar bilan ishlashga, shuningdek vaqtdan va say'i harakatlaringizdan ratsional foydalanishga o'rganishingiz muhim. Masalan, kun bo'yi to'xtovsiz qo'ng'iroq qilish o'rniga qo'ng'iroqni buning uchun eng maqbul bo'lgan vaqtda amalga oshiring. Keluvchilar qabuli uchun alohida vaqt ajrating. Biznesingizni hal qiluvchi strategik masalalarni hal etish uchun, hech kim xalal bermaydigan paytda vaqt ajrating. Ish vaqtini unumli bo'lishiga harakat qiling.

5. Ish o'rnini toza tuting.

Stolingizni har xil narsalardan tozalang. Faqat bajarayotgan ishingizga taalluqlilarini qoldiring. Muvaffaqiyatli tadbirkorlar toza stollarda ishlaydilar.

6. “Yo‘q” deb aytishga tayyor bo‘ling!

Boshqalar sizga o'z ishlarini yuklashga harakat qiladilar. Keskin munosabatlarning ko'pchiligi boshqa kishini dilini og'ritib qo'yishdan cho'chib “yo‘q” deb ayta olmay, o'z hohishingiz qarama-qarshilikga kirib qolasiz. bilan Odamlar doim tadbirkordan “5 daqiqa vaqtini ajratishni” so'raydilar. Rostgo'y bo'lib, “yo‘q” deyish o'rniga ko'pchilik hollarda siz “HA” deysiz. “Yo‘q” deyish dovyuraklik va taktni talab qiladi.

7. Maqsadlarni har kuni shakllantiring.

Yaxshi tadbirkor erishmoqchi bo'layotgan maqsadini aniq biladi. Lekin, ishi yurishib turgan ko'pchilik tadbirkorlar ham o'z oldiga maqsad qo'ya olmaydilar. Agar muvaffaqiyatli tadbirkor bo'lishni istasangiz o'zingizni maqsadlaringizni aniqlang. Ularni imkoni boricha aniq-tiniq ifodalash lozim. Muvaffaqiyatli tadbirkorlar boshqalardan ko'rishni hohlagan narsalariga erishish va maqsadga erishish uchun qat'iy muddatlar qo'ya olish qobiliyatlari bilan ajralib turadilar. Kunlik reja biznesning strategik maqsadlaridan kelib chiqib tuziladi. Unda biz biznesni ochishda qo'yilgan maqsadlarga erishish yo'llari aks ettiriladi - qadamma-qadam bir maqsaddan keyingi maqsad sari. Shunday yo'l bilan tadbirkorlar o'zlarining o'ylagan maqsadlariga erishadilar.

8. Juda ko‘p narsani o‘zingizga olishga harakat qilmang.

Ko‘pchilik tadbirkorlar juda ko‘p ishlarni qilishga harakat qilib, o‘zlariga strategik muhim masalalar ustida mutaqil mushohada qilishga vaqt qoldirmaydilar.

9. Ish kuningizni rejalashtiring.

Ko‘pgina kishilar ish kunini rejalashtirishga vaqtlari yetishmasligini ro‘kach qiladilar. Ular juda band kishilar, lekin bu samarali faoliyatli tadbirkor degani emas. Amalda ish kuningizni rejalashtirishga ozgina vaqt sarf qilib, qo‘shimcha vaqtni qo‘lga kiritasiz. Ertalab kundalik daftaringizni olib, yangi varag‘ining yuqorisidan “BUGUN MEN NIMALARNI BAJARISHIM KERAK” deb yozing va kunlik rejani tuzib oling. Unda kunning muhim vazifalarini va ularni bajarish vaqtlarini ko‘rsating.

10. Faol bo‘ling.

Qaror qabul qilishdan qochmang. Qaror qabul qilishga ikkilanishga ketadigan vaqtingizni tejash sizga boshqa hal qiluvni ishlar uchun qo‘shimcha vaqt beradi. Qaror qabul qilgandan so‘ng uni hech ikkilanmay, og‘ishmasdan harakat qiling.

XULOSA

Sizning vaqtni boshqara olish qobiliyatingiz atrofingizdagi boshqa odamlardan ustunligingizni ta’kidlab turadi. Agar siz vaqtingizni samarali boshqara olmas ekansiz, tabiiyki, boshqa odamlarni ham boshqara olmaysiz. Tadbirkorlar o‘zlarining maqsadlariga erishishni rejalashtira olishlari kerak. Bir maqsadga erishgach, uni qayta ko‘rib chiqishingiz lozim. Har kunlik o‘zingizni rejalariningizni shakllantirib borish uchun amalga oshiriladigan faoliyatingiz sizga biznesingizni kelajakdagi ustuvor masalalarini o‘z vaqtida ko‘rib, ularni bozorning turli tashqi tasirlariga moslashtirib borish imkonini beradi. Yaxshi reja muammolarni boshlanmasdan oldin aniqlashga va uning yechimini topishga yordam beradi. O‘z vaqtini boshqara olish qo‘yilgan maqsadlarga erishishda muvaffaqiyatlarga erishish imkonini beradi. O‘z muvaffaqiyatlaringizni his qila borib, siz yanada faolroq bo‘lasiz va oldingizga bir- biridan qiziq o‘ziga rom qilib oladigan yangi maqsadlarni qo‘yasiz. Vaqtni boshqarishga o‘rganish qiyin emas. Har kunlik ish rejalariningizni tuzib borishga intilishingizni o‘zi sizni bu borada mutaxassisga

aylantirib qo'yadi. Vaqtни boshqarish usullari kundalik hayotingizda ham asqotadi. Bir ishni bajarishni rejalashtirishga qanchalik vaqtни ko'p sarflasangiz uni bajarishga ketadigan vaqtingiz o'nlab marta kamayadi.

4-TRENING DARSИ

MAVZU: O'Z-O'ZINI BAND QILISH

Sizning hayotiy qadriyatlaringiz – bu siz eng muhim deb hisoblagan narsalardir. Sizning qaysi ishni tanlashingiz siz nimani ko'proq qadrlashingizga bog'liq bo'lishi mumkin.

1. Tanlagan ishingiz yashash joyingizga ta'sir qilishi mumkin. Agar yeger (ovchi) bo'lishni istasangiz, hoynahoy siz milliy park yoki quriqxonа yonida yashashingiz lozim bo'ladi. Agar kinofilmlar prodyuseri bo'lishni istasangiz, u holda siz katta shahar atrofida yashashingiz lozimligi ehtimoli ko'proq bo'ladi.

2. Tanlagan ishingiz sizning hayot tarzingizga ta'sir qilishi mumkin. Masalan, agar ishingiz sizga yiliga o'ttiz million so'm ishlash imkonini bersa, tabiiyki siz yiliga uch yuz million daromad qilayotgan odamdan boshqacha yashaysiz. Sizga pul qanchalik muhim ekanligini o'zingiz hal qilishingiz lozim.

3. Tanlagan ishingiz sizning hayot tarzingizga ta'sir qiladi (misollar):

- Shavkat feldsher bo'lib ishlaydi. Tez-tez ishida juda uzoq ushlanib qoladi yoki hatto to'lqonli tungi uyquga umid qilmasdan tungi navbatchilikga qoladi. Shunga qaramasdan unga odamlarni o'zlarini yaxshi his qilishlariga yordam berish yoqadi.

- Madina plastmassa buyumlarni ishlab chiqaruvchi zavodda ishlaydi. U tungi smenada ishlab, kunduzi uxlaydi. U tungi smenada ishlashni yoqtiradi, chunki bu unga ko'proq pul topishiga yordam beradi, bundan tashqari u stanoklarda va turli asboblarda ishlashni yaxshi ko'radi.

- Timur sotuvchi, xizmat safarlarida bo'lgan vaqtlarini hisoblaganda ko'pincha haftasiga 70 soatgacha ishlaydi. Shunga qaramasdan u yangi joylarda bo'lishni yaxshi ko'radi.

4. Tanlagan ishingiz sizning do'stlaringiz davrasiga ta'sir qilishi mumki. Sizning ko'pchilik xodimlaringiz do'stlaringizga aylanadi. Siz bugungi kunda tez-

tez uchrashib yurgan ba'zi do'stlaringiz bilan aloqani yo'qotishingiz mumkin.

5. Tanlagan ishingiz sizning oilangizni hayot tarzingizga ta'sir qilishi mumkin. Masalan, Nodira mehmonxona administratori, haftasiga 80 soatlab ishlaydi. U qorindoshlari va bolalarga vaqti yo'q deb hisoblaydi.

6. Tanlagan ishingiz sizning shaxsiy hulqingizga ta'sir qilishi mumkin. Ba'zi ishlar boshqalariga nisbatan ko'proq stressga sabab bo'ladi. Asab tizimingizga bunaqa bosim sizni serjahl va vaysaqi qilib qo'yadi.

Qanday yashash kerakligini faqat o'zingiz hal qilishingiz mumkin. Shuning uchun sizning hayotiy qadriyatlaringizga eng ko'p mos keluvchi karerani tanlang.

O'Z-O'ZIGA ISHLASHNING AFZALLIKLARI

O'zining karerasini o'z-o'zini band qilish tamoyili asosida qurishga qaror qilgan odamlar, odatda quyidagi beshta sabablardan kelib chiqadilar: shaxsiy qoniqishga intilish, mustaqillikka intilish, foyda olishga intilish, bandlik kafolatiga intilish va shaxsiy maqomga intilish.

a. Shaxsiy qoniqish. Ba'zi kishilar uchun o'z-o'ziga ishlashdan oladigan asosiy mukofoti uning shaxsiy qoniqishi hisoblanadi. Shaxsiy qoniqish o'z hayotingizni qanday hohlasangaz shunday o'tkazish imkoniyatida namoyon bo'ladi. O'z-o'zini band qilish har bir ish kunini sizga qoniqish keltiradigan ish bilan shug'ullanishga imkon beradi. Masalan, siz rasmga tushirishni yoqtirsangiz, o'zingizning hususiy fotostudiyangizni yaratishingiz mumkin. Har gal mijozingiz o'zining fotoportretidan qoniqishini ifodalaganda, siz ham shaxsiy qoniqish olasiz.

Siz o'zingiz yashayotgan mamlakatga yordam berayotganligingizdan ham qoniqish olishingiz mumkin. O'z-o'zini band qilgan odamlar o'zining tumani aholisiga tovarlar yetkazib beradilar, xizmat ko'rsatadilar, shuningdek ularga ish o'rinlari taqdim etadilar. Ular, shuningdek boshqa mahalliy korxonlarning tovar va xizmatlarini sotib oladilar, mahalliy banklardan pul mablag'lari oladilar, soliq to'laydilar.

b. Mustaqillik. O'z-o'zini band qilishni boshqa yana bir afzalligi – mustaqillik hisoblanadi. Mustaqillik – bu boshqalar tomonidan nazoratning yo'qligidir. Siz bilim, ko'nikma va qobiliyatlaringizdan qanday foydalanishni o'zingiz hal qilasiz.

Boshqalarga ishlayotganlardan farqli o'laroq, o'z-o'zini band qilgan kishilar ko'proq harakat erkinligiga egadirlar. Ular biror qaror qabul qilish uchun kerakli bo'lgan vakolatlarga ega va boshqa birovlar bilan kelishib o'tirmasdan qaror qabul qila oladilar.

c. Foyda. O'zlarining korxonalarini tashkil etishdan odamlarning kutgan asosiy mukofotlaridan biri foyda olish hisoblanadi. Foyda - bu barcha xarajatlarni qoplagandan keyin qolgan daromaddir. Foyda korxona egasiga tegishli. O'z-o'zini band qiluvchi bo'lsangiz daromadingizni boshqara olishingiz mumkin. Ko'pchilik hollarda korxonaga ko'p vaqtni bag'ishlash va katta kuch sarf qilinishi katta daromad keltiradi. Bu boshqalarga ishlaganingizda kamdan-kam hollarda ro'y beradi. Biznesingiz turg'unlikka erishgach yiliga qancha ishlamoqchisiz? Yiliga 20 mln, 50 mln, 100 mln yoki undan ko'proq ishlamoqchimisiz? Kutayotgan daromadingiz hususida bir qarorga kelishingiz lozim, chunki biznesning har-hil turlari daromad qilish imkoniyatlari bilan farqlanadi. Fast- fud restorani salmoqli daromad keltiradi, kichkina ishlab chiqarish firmasining daromadi esa o'ziga yarasha. Daromad plankasini juda yuqori qo'yish, masalan yiliga 1 milliard so'm, hammaga yoqadi. Aksariyat korxonalar ko'p foyda keltira boshlaguncha uzoq vaqt o'tadi, ayrim korxonalargina qisqa vaqtda muvaffaqiyatga erishadilar. O'zining shaxsiy daromadi plankasini belgilab olish usullaridan biri – bu “Olti yil o'tgandan keyin men qancha daromad olishni hohlayman?” degan savolga javob berishdir.

d. Bandlik kafolati. Ko'plab korxonalar bandligi kafolatlangan bo'lishni hohlovchi kishilar tomonidan yaratiladi, yollanma mehnat sharoitida bunga erishib bo'lmaydi. Bandlik kafolati, ishning mavjudligi va daromadning to'lanishi nuqtai-nazardan, sizga boshqalarga qaram bo'lmaslikka imkon beradi. O'z-o'zini band qilgan kishilar bo'shatilishi, korxona eshigidan tashqariga chiqarib tashlanishi yoki ma'lum bir yoshga yetganligi munosabati bilan ishdan ketkazilishi mumkin emas.

Y. Maqom. Maqom – alohida shaxsning ijtimoiy holati yoki uning jamiyatda tutgan o'rnini ifodalovchi termin. O'z-o'zini band qilgan kishilar boshqalarning diqqatini tortadilar, iste'molchilar bilan aloqalari va ularning faoliyatlarini ommaviy axborot vositalarida yoritilishi natijasida tan olinadilar. Buning natijasida ular

boshqa ishlovchilardan yuqori bo'lgan maqomlari bilan zavqlanishlari mumkin. Ijtimoiy maqom bilan maqom egasining g'ururi jips bog'langan. Ko'pchilik odamlar o'zining shaxsiy nomini binolarda, avtomobillarda, hatto reklamalarda ko'rib faxrlanish tuyg'usini his qiladilar. Barcha odamlar qandaydir darajada maqomga ega bo'lishga intiladilar. Har bir biznesning ham maqomi bor – baland yoki past. Masalan, chiqindi yig'ish – past maqomli biznes. Ba'zi kishilar o'z biznesining maqomiga e'tibor beradilar, ba'zilari esa yo'q. Biznesning turini tanlashda siz bu jihatlarni ham o'ylab ko'rishingiz kerak bo'ladi. Maqomi sizni qanoatlantiradigan biznesni tanlash muhim.

f. Uddaburonlik: O'zining imkoniyatlaridan kelib chiqib, o'z-o'zini band qiluvchi odamlar ixtiyoriy turdagi va kattalikdagi korxonalarni ochishlari mumkin. O'z-o'zini band qilish insonga, shuningdek, ish beruvchi va yetakchi bo'lish imkoniyatini beradi.

O'Z-O'ZINI BAND QILISH BILAN BOG'LIQ CHEKLOVLAR

Siz o'z-o'zini band qilishning afzalliklari bilan birgalikda, u bilan bog'liq bo'lgan ko'ngilsizliklardan ham xabardor bo'lishingiz lozim: biznesga tikkan kapitalingizdan ajralib qolish, ishonchsiz yoki past daromad, ko'p vaqt sarflash va zerikarli ishni bajarish zarurati.

a. Investitsiya qilingan kapitalni yo'qotish ehtimoli: O'z-o'zini band qilish bilan sizning biznesingizga investitsiya qilgan kapitalingizdan ajrab qolish xavfi bog'langan.

«Investitsiya qilgan kapital» deganda tadbirkor tomonidan hususiy korxonasini tashkil etish uchun sarflagan mablag'i tushuniladi. Qoidaga ko'ra, biznes qancha qaltis bo'lsa, u shuncha ko'p foyda keltiradi. Agar korxona muvaffaqiyatli faoliyat yurita boshlasa, foydasi ham katta bo'lishi mumkin. Agar korxona muvaffaqiyatsizlikka uchrasa, unga investitsiya qilingan kapital boy berilishi mumkin. Tadbirkor hayotining bir qismini behuda yo'qotishi, yoki shaxsiy yoki oilaviy jamg'armasidan ajrab qolish ehtimoli doimo mavjud. Hususiy korxonani tashkil etish bilan bog'liq mablag'larni qaytarish uchun bankka, qarz bergan shaxslarga to'lovlar yillab davom etishi mumkin.

b. Ishonchsiz yoki past daromad: Hususiy korxonani yuritishning yana bir kamchiligi – olinadigan daromadni ishochsiz yoki past bo‘lishi ehtimolidir. Yollanma xodimlarning ish haqidan farqli ravishda foydalarning miqdori oyma-oy o‘zgarib borishi mumkin. Bu, hatto, oyog‘ida turib olgan korxona uchun ham o‘rinlidir. Garchand daromad kelib tursada, u shaxsiy va oilaviy ehtiyojlarni qoplashga yetmasligi mumkin. Buday holat korxona faoliyat ko‘rsatayotgandan boshlab, dastlabki olti – o‘n ikki oy davomida tez-tez kuzatiladi.

c. Ko‘p vaqt sarflash: Tadbirkorlar o‘zlarining ish vaqtlarini haftasiga 40 soat bilan chegaralamaydilar. Ular kelish-ketish daftarlariga qo‘l qo‘ymaydilar. Ko‘pchilik tadbirkorlar kuniga o‘n to‘rt soat va undan ortiq, haftasiga esa olti yoki yetti kun ishaydilar. Odatda korxona egasi ishga ertalab birinchi bo‘lib kelib, kechqurun hammadan keyin ketadi. Korxonaning ish vaqti korxona egasining hohishiga qarab emas, balki iste’molchilar uchun qulaylikdan kelib chiqib belgilanadi. Masalan, aksariyat do‘konlar soat 8:00 dan 21:00 gacha ishlaydi. Ba’zi tadbirkorlar bizneslarini bir yoki ketma-ket ikki kundan ortiq qarovsiz qoldirish mumkin emas deb hisoblaydilar.

d. Zerikarli ish: Biznes bilan shug‘ullanish siz umuman bajarishni hohlamaydigan, lekin bajarishingiz lozim bo‘lgan ishni qilish bilan bog‘liq bo‘lishi mumkin. Siz barcha narsalarni qila oladigan usta bo‘lishingiz lozim. Aks holda siz sherik topa olmasangiz yoki boshqa kishilarni yollash uchun yetarlicha mablag‘ga ega bo‘lmasangiz muammolarga duch kelishingiz mumkin.

Y.Xatarlar: Agar har tomonlama o‘ylangan tavakkal qilishga tayyor bo‘lsangiz, unda sizda muvaffaqiyatga erishish imkoniyati bor. Har tomonlama o‘ylangan tavakkal, xatarlarni “yetti o‘lchash” faoliyati ishni barbod bo‘lishi yoki muvaffaqiyatga erishish imkonini beradi. Xatarlari juda kam bo‘lgan biznes kam daromad keltiradi va uni amalga oshirish bo‘yicha g‘oyalaringizni cheklanishiga olib kelishi mumkin.

f. Vaqt: Biznesni boshlash – bu jiddiy ish. Dastlabki bir necha yillarda biznes sizning vaqtingizni katta qismini egallashi mumkin. Keyinchalik korxona egasi tomonidan biznesga hafsalasi va shaxsiy manfaatdorlik tuyg‘usi o‘zgarishi mumkin.

Aksariyat turg'un faoliyat ko'rsatayotgan korxonalarda kundalik majburiyatlarni boshqaruvchiga yuklash mumkin. Biznesga qay darajada o'zingizni bag'ishlaysiz va kelajakda qanchalik ishga mukkangizdan sho'ng'iysiz (aytaylik, 6 yildan keyin), buni aniqlab olishingiz lozim. Siz biznesga o'zingizni to'liq, qisman bag'ishlashingiz yoki undan umuman chetlashishni hohlab qolish ehtimoli mavjud.

g. Odamlar bilan munosabat. Sizga odamlar bilan ishlash yoqadimi yoki doim yolg'iz o'zingiz ishlashni hohlagansizmi? Yoki bu ikki yo'lning orasini tanlaysizmi? Kichik biznesda uch turdagi shaxslararo munosabat mavjud – iste'molchilar bilan, xodimlar bilan va yetkazib beruvchilar bilan munosabat. Ko'pchilik kichik korxona egalari xodimlar va yetkazib beruvchilar bilan aloqalarga e'tiroz bildirmaydilar, chunki korxona egasi ularga nisbatan ustunroq mavqega ega. Darvoqe, korxona egasi-iste'molchi munosabatlari biznesingiz turiga kuchli bog'liq bo'ladi. Masalan, ko'chamas mulkni sotishda bosim, hatto agressivlik kerak bo'ladi. Agar sizga individual savdolar yoqmasa, bunday savdolarni talab qilishi mumkin bo'lgan biznesni tanlamang. Ko'pchilik boshqa turdagi bizneslarda savdolar sotuvchining shaxsiga uncha bog'liq bo'lmasligi mumkin. Chakana savdolarida sotuvning tushumi ko'proq tovarning yaxshiligi, bahoni to'g'ri tanlanganligi va reklamaga bog'liq, iste'molchi bilan munosabat jiddiy rol o'ynamaydi. Bunday savdoga yana bir misol sifatida pochta, internet orqali buyurtma bajarishni keltirish mumkin (iste'molchi buyurtma beradi, sotuvchi tovar jo'natadi).

5-TRENING DARSII

MAVZU: TADBIRKORLIK MAQSADLARINI QO'YISH

Ko'pchilik tadbirkorlar tavakkal qilayotganda ma'lum chegaralardan chiqib ketmaslikga harakat qildilar yo'l qo'yadilar. Tadbirkorlar xatarlik darajasi kam bo'lgan vaziyatlardan (negaki bu holda ularga qaror qabul qilish uchun lozim bo'lgan ravshanlik yetishmaydi) va juda xatarli bo'lgan vaziyatlardan (negaki ular muvaffaqiyatlar to'lqinida qolishni istaydilar) qochadilar. Ular katta maqsadlar qo'yadilar va unga erishish yo'lidagi to'siqlarni yengib o'tishdan zavqlanadilar, shuning bilan ular ehtirosli o'yinchilar ham hisoblanadilar. Shunday ekan, xatar darajasi juda yuqori yoki juda past bo'lgan vaziyatlar chetlab o'tiladi, chunki ular

tadbirkorlarni qanoatlantirmaydi. Qisqacha aytganda, tadbirkorlar qiyin, lekin erishish mumkin bo'lgan maqsadlarni yaxshi ko'rishadi.

Tavakkal vaziyatni aniqlash

Aniq amalga oshishi natijasi noaniq va sub'ektiv nuqtai-nazarda baholanishi lozim bo'lgan ikki yoki undan ortiq yo'ldan birini tanlashga to'g'ri kelganda, tavakkal vaziyat yuzaga kelishi mumkin. Tavakkal vaziyat ham potesial muvaffaqiyatga, ham potesial yo'qotishga olib kelishi mumkin. Mumkin bo'lgan yo'qotish yoki yutuq qancha katta bo'lsa, ularga bog'liq tavakkal ham shunchalik katta bo'ladi.

Tavakkal qilayotgan shaxslar, qarorlarni noaniqlik sharoitida, potesial yo'qotishlarni potesial foydalar bilan muvozanatlashga harakat qilgan holda qabul qiladilar. Xatarli alternativallarni tanlash quyidagilarga bog'liq:

- a. Ushbu aniq alternativaning jozibadorligi,
- b. Potesial yo'qotishlarni qabul qilishga tadbirkorning tayyorlik darajasi,
- c. Muvaffaqiyat yoki muvaffaqiyatsizlikning nisbiy ehtimolligi, shuningdek
- d. Muvaffaqiyatga erishishga olib keluvchi va muvaffaqiyatsizlik ehtimolini kamaytiruvchi tadbirkorning shaxsiy sa'y-harakatlari darajasi.

Masalan, sizning ishonchli ishingiz bor, siz yaxshi ish haqi olasiz va xizmat pillipoyalarida har besh yilda yuqoriga ko'tarilishingiz ehtimoli juda yuqori. Qo'qqisdan sizda kelajagi noaniq bo'lgan, lekin egasi bugungi kunda sizdan 50 foiz ortiq daromad qilayotgan firmani sotib olish imkoni paydo bo'lib qoldi. Bu firma uzoq vaqt mobaynida foydalilar qatorida bo'lishi ham, lekin bir-ikki yilda sinishi ham mumkin. Siz o'rtamiyona, oldindan bilish mumkin bo'lgan moliyaviy va kareraviy imkoniyatlariga ega bo'lgan ishonchli ish o'rningizni saqlab qolish yoki tavakkal qilib, juda katta moliyaviy va kareraviy foydalar keltirishi mumkin bo'lgan yo'lni tanlashingiz kerak bo'ladi.

Aksariyat odamlar muvaffaqiyat qozonish ehtimoli mavjudligiga qaramasdan, tavakkal qilishni hohlamaydilar. Ular ishonchli holatda qolishni afzal ko'radilar. Ba'zilar, o'zlarining amaldagi holatidan qoniqmaydilar va ularni boy qilib yuboradigan "sehrli ko'zachani" qidiradilar. Bu odamlar odatda olayotgan

rag‘batlarining ko‘lami va sur‘atidan mamnun emaslar. Ular mavaffaqiyat qozonish ehtimoli kabi omilga kam e‘tibor qaratadilar va ular tomonidan qanaqa sa’y-harakatlar kerakligi haqida o‘ylab ham o‘tirmaydilar. Ular - ko‘p mehnat qilmasdan, kam sarflab katta foyda olish ilinjidagi tipik o‘yinchilardir.

Tavakkal vaziyatlarni baholash

Tadbirkorlar yuqorida tasvirlangan ikki hil turdagi kishilar bilan qator umumiy fazilatlarga ega bo‘lsalarda, tavakkal vaziyatlarga beradigan baholari ularning baholaridan keskin farqlanadi. Farqning muhim jihati shundaki, tadbirkorlar firmalari muvaffaqiyatga erishishi ehtimolini hamda o‘zlarining harakati bu ehtimolga qay darajada ta’sir o‘tkazishi mumkinligini tizimli va sinchiklab baholaydilar. Ular yakuniy qaror qabul qilishdan avval bozor vaziyatini o‘rganadilar, biznesning alternativ yo‘nalishlarining foydaliligini, mahsulotlar, uskunalar, jihozlar, jarayonlar va firmaning moliyaviy holatini baholaydilar hamda tegishli taqqoslashlarni amalga oshiradilar. Ular yakuniy natijalarga o‘zlarining shaxsiy urinishlari orqali ta’sir qilishni va shundan keyingina ishning tugallanganligi tuyg‘usini his qilishni hohlaydilar. Rejalashtirishga tadbirkorning “hisoblangan tavakkal” deb ataluvchi hulq-atvorga moyilligi sifatida qaralishi mumkin. Rejalashtirish – bu kutiladigan qiyinchiliklardan himoyalanişdir. Agar tadbirkorlar firmaning muvaffaqiyati ehtimoliga muhim ta’sir o‘tkazish qobiliyatiga ega bo‘lsalar, u holda yuqoridagi keltirilgan misolda taklif etilayotgan firmani katta ehtimol bilan harid qiladilar.

Qaror oqibati ijobiy yoki salbiy bo‘lishidan qati nazar, tadbirkorlar shaxsiy mas’uliyatni o‘z zimmalariga olishni hohlaydilar. Ba’zi odamlar amalga oshirilishi muvaffaqiyatga olib kelmaydigan qarorlar uchun shaxsiy javobgarlikni o‘zlariga olish mumkin emas deb hisoblaydilar va aksariyat hollarda hayotida ro‘y bergan voqealarni omadga yoki ular nazorat qila olmaydigan raqobat yoki hukumatning aralashuvi kabilarga yo‘yadilar. Ular tavakkal vaziyatlarni, o‘z harakatlarining yakuniy natijalariga ta’sir qilish imkoniyatlari yo‘qligiga qat’iy ishonchlari tufayli, inkor qiladilar.

Aksariyat tadbirkorlik sifatlari o‘zaro bog‘liq. Tavakkal qila olish sifati

quyidagi boshqa sifatlar bilan chambarchas bog‘langan:

- g‘oyalarni hayotga tatbiq etishning asosiy zamini bo‘lgan ijod qilish va yangiliklarni qabul qilish qobiliyatlari,
- o‘z kuchiga ishonch. O‘z kuchingizga qanchalik ishonchingiz ko‘p bo‘lsa, qarorlaringizni yakuniy natijalariga shunchalik katta ta’sir o‘tkaza olasiz va yuqori tayyorgarlik bilan tavakkal qilasiz.

Noaniq vaziyatda harakat qilishga to‘g‘ri kelganda, “asablar o‘ynab” turganda tadbirkorlar ko‘tarinki ruh his qiladilar, shuningdek muvaffaqiyatga erishishga ma’lum bir kafolat beruvchi intilish va ishtiyoqqa ega bo‘ladilar.

Tavakkal qiluvchi tadbirkorlar toifalari

Tavakkal qilishga tayyorligingiz nuqtai-nazaridan tadbirkorning qaysi toifasiga mansubligingiz qaysidir darajada sizga atrofingizni o‘rab turgan odamlarning ta’siriga, sizning to‘plagan tajribangizga, sizning bugungi vaziyatingizga va kelgusida nimalarni kutayotganingizga bog‘liq bo‘ladi. Ishbilarmon doiralarda tavakkal qilishga moyil turli toifalardagi tadbirkorlarga ehtiyoj mavjud.

Oddiy xodimlar darajasida sizga tavakkal qilishga moyilligi yuqori bo‘lmagan kishilar ko‘proq kerak bo‘ladi; ulardan mashaqqatli operatsiyalarni bajarish va tashkiliy turg‘unlikni ta’minlash talab etiladi.

O‘rta bo‘g‘in boshqaruvi darajasida tavakkal qiluvchilar uchun yetarlicha holatlar topiladi. Kompaniya ishiga novatorlik ruhini kiritish va funksiyalarni minimal darajada o‘zgartirish uchun o‘rta bo‘g‘in rahbari harakat erkinligiga ega bo‘lishi lozim. Ularga tavakkal qiluvchi kishilar sifatida qaralishi mumkin, lekin ularning tashkilot ishiga ta’sirlari minimal darajada bo‘lishi lozim. Tashkiliy tuzilmaning boshida turgan tadbirkorlar ijodiy g‘oyalarini shakllantirish va amalga oshirish uchun kerakli kompetensiyalarga egadirlar. Biznesda muvaffaqiyat qozonish uchun tadbirkorlar g‘oyalarini haqiqatga aylantirishda tavakkal qilishlari lozim.

Amaliyotchi tadbirkorlar – bular g‘oyalarini hayotga tatbiq qila borib, tavakkal qilish uchun o‘zlarining kuchlariga yetarli darajada ishongan, maqsadga erishishga yo‘natirilgan kishilardir. Shuning bilan birgalikda ular o‘zlarining g‘oyalarini

rivojlantirish mumkin bo'lgan chegarani ko'ra oladilar va o'zlarining faoliyatlarini imkoniyat doirasida chegaralay oladilar.

Yuqori ijodiy va novatorlik potensialiga ega bo'lgan tadbirkorlar yuqori darajada tavakkal qilishga tayyor shaxslardir; ular o'zgarishlarni tatbiq qilishga, tovar va xizmatlar sohasida, shuningdek biznesning yangi sohalarida innovatsiyalarni qo'llash hamda turli alternativalarini sinab ko'rishga tayyordirlar. Yuqori darajada novator bo'lgan bunday kishilar odatda biznesda yetakchi bo'ladilar. Ular g'oyalar yaratuvchi hisoblanadilar, shuningdek o'zlarining g'oyalarini amalga oshirishda inson va boshqa resurslarni to'g'ri kombinatsiyalarini topishga qodirdirlar.

Vakolat va javobgarlik

Boshqalarning harakatini tashkiliy maqsadlarga erishishga yo'naltirish ma'nosida ham tadbirkorlar yetakchi hisoblanadilar. Ularning javobgarligi jamoani shakllantirish va tashkiliy maqsadlarga erishishda namoyon bo'ladi. Insonlardan iborat tashkilotning yetakchisi sifatida ular xodimlarining ma'lum faoliyatlari uchun javobgarlikni o'ziga olish va hukmini o'tkazish istaklariga ega bo'lishlari kerak.

Vakolat va javobgarlikni boshqalarga yuklash ma'lum xatarlar bilan bog'liq. Ular ijobiy yoki teskari samaralar bilan bog'liq bo'lishi mumkin va tadbirkorlar ular bilan murosas qilishga to'g'ri keladi. Xodimlarga o'zlarining vazifalarini samarali bajarishlari uchun ma'lum darajada vakolat va erkinlik berilganda, maksimal foyda olish mumkin. Tadbirkorlar boshqalarning ko'magiga muhtoj bo'ladilar, lekin odatga ko'ra ularning ishini qunt bilan kuzatishga vaqtlari yetmaydi.

Vakolat va javobgarlikni xodimlarga taqsimlash kerak bo'lgan holda tavakkal qilishga tayyorlik juda muhim hisoblanadi. Boshqalar bilan o'zining vakolatlarini bo'lishishga tayyorlik - o'zlarining biznesini o'sishiga yo'naltirilgan tadbirkorlarning xarakterli jihatidir. Qanchalik qo'p javobgarlikni taqsimlay olsa, tadbirkorda korxonasining kelgusidagi muvaffaqiyatlarini ta'minlashga ta'sir qiluvchi faoliyatlarini amalga oshirish uchun shunchalik ko'p vaqti qoladi.

O'zgarishlarni amalga oshirish

Har bir ishni amalga oshirishda tadbirkor birinchi navbatda bu ish tavakkal

bilan bog‘liqmi yoki yo‘qligini baholashi lozim. Tavakkal vaziyatlarning mavjudligi sizning hukumronligingizga, mavqeingizga va obro‘ingizga putur yetkazishi mumkin. Agar biznesda nimagadir ish orqaga ketsa boshlasa, tadbirkor vaziyatni haqqoniy baholashi va muammoni yechishga urinishi lozim. Tadbirkor kerakli aniqlashtiruvchi harakatlarni (o‘z navbatida ulardan ba‘zilari tavakkal bilan bog‘liq bo‘lishi mumkin) amalga oshirishga qodir bo‘lishi kerak. Agar tavakkal vaziyat mavjudligi ravshan bo‘lib qolsa, u holda tavakkal qilish yoki qilmaslik juda muhim yechimni kasb etadi. Agar tadbirkor tavakkal qilishga jazm qilsa, u holda u o‘zining harakatlarini aniq muvofiqlashtirilgan rejaga muvofiq amalga oshirishi lozim. Dastlabki reja barbod bo‘lganda amalga oshirilishi lozim bo‘lgan alternativ reja ham ishlab chiqilishi lozim. Bunday alternativ rejalar tavakkal bilan bog‘liq bo‘lgan harakatlarni amalga oshirishda shart-sharoitlar o‘zgarganda zaruriy moslashuvchanlikni ta‘minlaydi.

Ishlab chiqilgan reja amalga oshirila boshlanishi lozim. Faqat rejani amalga oshirishni boshlabgina tadbirkor o‘zining rejasini bajarish bilan bog‘liq bo‘lgan tavakkalni bilishi va haqqoniy baholashi mumkin. Boshlang‘ich bosqichda qarorni amalga oshirish yakuni bilan bog‘liq teskari aloqa juda zaif bo‘lishi mumkin. Yetarli bo‘lmagan teskari aloqa ikki xil talqin qilish mumkin bo‘lgan vaziyatlarga olib kelishi mumkin. Jarayonni amalga oshirishning dastlabki davridan boshlab (qaror qabul qilingandan so‘ng) tadbirkor barcha ikkilanishlarini tashlab, muammo yechimini topguniga qadar ishini oxiriga yetkazishga jonkuyar bo‘lishi lozim. Muammoni yechimiga kirishayotgan vaqtdagi tadbirkorning ishonchi juda muhim hisoblanadi. Tadbirkor ma‘lum ketma-ketlikdagi harakatlari muammoni yechimiga olib kelishini anglab yetgandagina, uning haqiqiy aniq harakati yakuniy natijani kafolatlaydi. Tashqaridagi odamlarning qarorni hayotga tatbiq qilishdagi ko‘magi va qo‘llab-quvvatlashi qarorni muvaffaqiyatli amalga oshirishga yordam yeradi.

Xulosa

Tadbirkorlarning ongli ravishda tavakkal qilish qobiliyatlarining oshishi quyidagilarga bog‘liq:

- o‘zlarining qobiliyatlaridan imkon qadar ko‘p darajada muvaffaqiyatga

erishish istaklarini amalga oshirishda foydalana olish qobiliyati;

- ularning tavakkal vaziyatlarni haqqoniy baholay olish, shuningdek muvaffaqiyatga erishish imkoniyatiga ta'sir qila olish qobiliyatlari;
- tavakkal vaziyatga qo'yilgan maqsadlarga erishish nuqtai-nazaridan qaray olish qobiliyatiga, shuningdek
- puxta rejalashtirish va rejalarni o'rinlatib bajarish.

Tavakkal – tadbirkor faoliyatining muhim bo'lagidir. Qoidaga ko'ra tadbirkorlar o'z oldilariga yuksak maqsadlarini qo'yadilar va so'ngra o'zlarining qobiliyatlari va talantlaridan bu maqsadlarni amalga oshirishda foydalanadilar. Maqsad qanchalik yuksak bo'lsa, unga erishish ham shunchalik tavakkal bilan bog'liq bo'ladi. Yangi tovar va xizmatlarni paydo bo'lishiga olib keluvchi biznesdagi novatorlik, tashlangan chaqiriqlarni munosib ravishda qabul qilib, har tomonlama hisoblangan tavakkal qilgan tadbirkorlarning harakati natijasi hisoblanadi.

6-TRENING DARSİ

MAVZU: BIZNESNI REJALASHTIRISH

Har bir insonning orzu-havasi, qiziqishlari va intilishlari bor. Tadbirkor kishilarning vazifasi odamlarning orzu-havasi, qiziqishlari va intilishlarini aniqlab, ularni qanoatlantirish uchun korxonalar tashkil etishdan iborat. Faoliyati muvaffaqiyatli tashkil etilgan har bir korxona foyda keltiradi.

Korxonalar quyidagi kategoriyalar bo'yicha tasniflanadi: hususiy, davlat, ro'yxatdan o'tkazilgan, ro'yxatdan o'tkazilmagan, hususiy tadbirkor, shirkat, chet el korxonasi, kichik, yirik, ijtimoiy, ishlab chiqarish, xizmat ko'rsatish sohasi korxonasi va hakoza. Qanday turda bo'lishidan qati nazar, dolzarb muammolarni hal qilgan va ehtiyojlarni qanoatlantira olgan korxonaning ishi yurishadi. Turli korxonalar orasidagi farq ular ketiradigan foydaning darajasi bilan belgilanadi. Tijorat korxonalari foyda olish maqsadida tashkil etiladi, notijorat korxonalar esa aholining yordamga muhtoj qatlamlariga ko'mak berish va rivojlantirishga mo'ljallangan va foyda olishni ko'zlamaydi. Tadbirkor kishilar o'ziga kerakli deb hisoblagan daromad miqdoridan kelib chiqib, korxona turlarini tanlaydilar.

Mamlakatimizdagi deyarli barcha korxonalar boshqa korxonalar mavjudligidan manfaatdordir. Bir korxonaning mahsuloti yoki xizmati boshqa korxona tomonidan foydalaniladi, natijada korxonalar o'rtasida, umuman olganda davlat miqyosida, pul almashinuvi vujudga keladi. Davlatda qancha ko'p pul aylansa, u shunchalik gullab-yashnaydi. O'zbekiston Respublikasidagi barcha korxonalarning o'zaro hamkorligi tadbirkor kishilar uchun katta imkoniyatlar sharoitini yuzaga keltiradi, faqat ularni ko'ra bilish va ulardan foydalanish kerak. Mamlakatimizda korxonalarga o'zaro foydali bo'lgan, ularga yanada katta imkoniyatlar ochib beradigan, hali ochilmagan ko'plab imkoniyatlar mavjud.

1-TOPShIRIQ



Korxona odamlar o'zlarining shaxsiy kareralarini qanday rejalashtirganlaridan qati nazar, ularni ish bilan ta'minlash uchun faoliyat ko'rsatadi. 12ta sohaning har biri uchun jadvalning 1- SDAYDda keltirilgan korxonalarning 15ta turidan mos keluvchisiga belgi qo'yning. Masalan, «Sog'liqni saqlash sohasida karera» - 15- (kasalxona) ustunga belgi qo'yiladi.

... sohasida karera	Korxonalarning turlari														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Sog'liqni saqlash...															
2. Davlat xizmati...															
3. Ishlab chiqarish...															
4. Transport xizmati ...															
5. Ta'mirlash ishlari ...															
6. Qurish ...															
7. Axborot texnologiyalari ...															
8. Qishloq xo'jaligi ...															
9. Uy-joylar va muassasalarni boshqarish ...															
10. Dam olish...															
11. Savdo ...															
12. Bolalar tarbiyasi...															

Korxona faoliyatida tadbirkorlarning bajaradigan rollari

1. Tasischi: Tadbirkorlar - ishni asoschilari hisoblanadilar, negaki ular atrofidagi shart-sharoitlarni tahlil qila oladi, imkoniyatlarni topadi, resurslarni yo'naltirib, o'zlarining tadbirkorlik faoliyatlarini amalga oshira oladilar.

2. Hamkor: Tadbirkorlar quyidagi sabalarga ko'ra o'zining biznesiga boshqa shaxslarni jalb qiladilar:

(a) Korxona jar yoqasida;

(b) Biznes-g'oyaning murakkabligi, bir kishidan ortiq ishtirokchini talab qilishi mumkin;

(c) Boshqa shaxslarning ta'siri, tajribasi va qobiliyatlaridan foydalanish ehtiyoji paydo bo'lishi mumkin;

(d) Do'stlik rishtalari va tanishlik darajasi biznesda birgalikda faoliyat yuritish orqali kuchayadi.

3. Aksioner: Potensial tadbirkorlar aksiyadorlar ko'rinishida ham namoyon bo'lishi mumkin, jumladan quyidagi sharoitlarda:

(a) korxona tashkil qilish haddan tashqari katta investitsiyalarni talab qilsa;

(b) qachonki ular barcha vaqtini korxonaning faoliyatiga sarflashni hohlamasalar;

(c) investitsiya portfelining qayta taqsimlanishi tufayli korxona faoliyatiga xatarlar kamaysa;

(d) qachonki ular bunday korxonalarni boshqarish qobiliyatlariga ega bo'lmasalar.

4. Direktor: Tadbirkorlar korxonaning ishida tadbirkorlik maqsadlariga erishish uchun direktor sifatida qatnashadilar.

Masalan:

(a) barcha yuridik normalarga mosligini nazorat qiladilar

(b) xodimlar manfaatlarini himoya qiladilar

(c) aksiyadorlarning, ularning investitsiyalariga bog'liq qismida, manfaatlarini himoya qiladilar

(d) biznes to'g'ri va sidqidil olib borilayotganligini, lo'ttivorlik va aldash holatlari yo'qligini tekshiradi

(e) korxonaning ijtimoiy javobgarligini ta'minlaydi

5. G'oyalar yaratuvchi: Tadbirkorlar biznesga o'zlarining g'oyalari bilan keladilar. Bu tadbirkor faoliyatining muhim sohasi hisoblanadi, chunki u yangi takliflar asosida biznesni kengaytirish imkoniyatlarini belgilaydi.

6. Tavakkal qiluvchi: Tadbirkorlar biznesni yuritishda tavakkal qilishlariga to'g'ri keladi, masalan muvaffaqiyat yoki bankrot bo'lish ehtimoli bir xil bo'lgan korxonani ochadilar. O'rgangan ishonchli ishni tashlab, o'zining yangi biznesini ochishning o'zi ham tavakkalchilikdir.

7. Rejalashtirish: Tadbirkorlar faoliyatida rejalashtirish muhim o'rin tutadi. Ushbu faoliyat ko'zlangan maqsadga eltuvchi yagona usuldir.

8. Nazorat: Tadbirkorlar yo'lboshchilar hisoblanadi; ular yakuniy qaror qabul qiladilar va biznesni yuritishning barcha yo'nalishlarini nazorat qiladilar.

Ta'lim jarayonida yoshlar o'zlarining karera qilish imkoniyatlarini ochib beruvchi bilimlar va ko'nikmalarga ega bo'ladilar. Ular o'zlarining bilimlarini turli sohalarda (savdo, xizmat ko'rsatish, ishlab chiqarish va b.) qo'llash imkoniyatlariga ega bo'ladilar. Egallangan ko'nikma - odamlar faxrlanishi lozim bo'lgan bebaho sifatdir. Mamlakatimizda turli-tuman korxonalarning mavjudligi sizga egallagan bilim va ko'nikmalaringizni amalda qo'llash imkonini beradi. Barcha egallagan bilim va ko'nikmalardan foydalanishni istasangiz, unda doimo ulardan ish jaryonida foydalanish imkoniyatini axtarish kerak bo'ladi. O'zining shaxsiy qadriyatlari va imkoniyatlarini tanlagan korxonalaridan kutilgan umidlarini oqlaganligini baholab borish har bir insonga xos hislatdir.

Siz tadbirkorlikni zarur ko'nikmalarni egallash bilan birgalikda boshlaysiz. Sizning keyingi qadamingiz (yollanma xodim bo'lib joylashasizmi yoki o'zingizni hususiy korxonangizni ochasizmi) o'zingizni kasbiy faoliyatingizni tanlashdan iborat bo'ladi. Aynan kasbni to'g'ri tanlashingiz kelgusida undan qanoat hosil qilishingiz, o'zingizga va mamlakatga foyda keltira olishingizga imkoniyatlar ochib beradi. Va nihoyat, siz olgan bilim ko'nikma va malakangizni ishda qo'llay

olishga o'rganishingiz lozim. Faqat shu yo'l bilan siz o'zingizdagi imkoniyatlarni to'liq ishga solish orqali muvaffaqiyatlarga erishasiz

7-TRENING DARSII

MAVZU: KORXONINING STANDART BIZNES REJASI

Biznesni rejalashtirish yangi biznesni tashkil etish yo'lidagi muhim bo'g'in hisoblanadi. Biznes-reja - bu korxonaning kelgusi faoliyatidagi barcha muhim jihatlarni tavsiflovchi, duch kelinishi mumkin bo'lgan muammolarni tahlil qiluvchi va ushbu muammolarni hal etish yo'llarini belgilovchi hujjatdir.

To'g'ri shakllantirilgan biznes-reja "o'ylangan ish sarmoya kiritishga arziydimi hamda u sarflangan kuch va mablag'larni qoplaydigan daromad keltiradimi?" degan savolga aniq javob demakdir.

Puxta va sifatli ishlab chiqilgan biznes-reja tadbirkor uchun ham, sarmoyadorlar uchun ham hal qiluvchi ahamiyat kasb etadi. Odatda, banklar va sarmoyadorlar moliyalashtirishga arziydigan loyihalarni tanlash uchun mukammal biznesreja talab qilishadi. Ularni foyda keltiradigan biznes g'oyaga ishonтира olish uchun tadbirkorlar biznes-rejani tayyorlashga yetarli vaqt va kuch-g'ayrat sarflashlariga to'g'ri keladi. Mukammal darajada shakllantirilgan biznesreja tadbirkorlarga nafaqat moliyaviy resurslarni jalb qilishga yordam beradi, balki dastlabki bosqichdayoq biznesni amalga oshirishdagi muhim strategik yo'nalishlarni aniq belgilab olish imkonini beradi hamda qaysi usullar orqali va qanday resurslar hisobiga qo'yilgan maqsadlarga erishilmoqchi ekanligini tavsiflovchi o'ziga xos "yo'l xaritasi" vazifasini o'taydi.

Bundan tashqari, to'g'ri tuzilgan biznes-reja maqbul biznes g'oya ishlab chiqilganligiga va uni amalga oshirish imkoniyati mavjud ekanligiga ishonch hosil qilish imkonini beradi. Qolaversa, biznes-reja xodimlar uchun ularning istiqboldagi vazifalarini tushunishga yordam beradi.

Shuning uchun, yangidan faoliyat boshlayotgan tadbirkor uchun biznes-reja tuzish tartibini puxta o'zlashtirish muhim hisoblanadi. Albatta, bu ishda maslahatchilar va mutaxassislar ko'magidan foydalanish mumkin. Lekin,

konsalting firmalari sifatli biznes-reja tuzib berish uchun yaxshigina haq talab qilishlarini inobatga oladigan bo'lsak, bu ishni minimal xarajatlar hisobiga o'zingiz amalga oshirganingiz ma'qul emasmi? Qolaversa, biznesrejangizni shaxsan o'zingiz ishlab chiqsangiz, kelgusi faoliyatingizni modellashtirish imkoniyatiga ega bo'lasiz, shuningdek irodangizning mustahkamligini hamda g'oyangizning pishiqligini yana bir bor sinovdan o'tkazasiz.

Talabalar so'rov (suhbat) o'tkazish – korxona tashkil qilishdan oldin kerakli ma'lumotlar olishning a'lo usuli ekanliklarini tushunishlari lozim. Shaxsiy sifatlar, moliya, iste'molchilar, biznes yuritish usullari, tashqaridan ko'mak olish, hisobot yuritish va boshqalar to'g'risida savollar bering. Bularning barchasi tadbirkor shaxsiy korxonasini tashkil etishning boshlanich bosqichida duch keladigan muammolarni minimallashtirishga yordam beradi. Odatda ular o'z standart biznes rejalarini tuzayotganda ularni ko'zda tutgan xolda kiritib o'tadi. Shuningdek qaror qabul qilishda xam rejalashgan xolda barcha dasturlar ishlab chiqilgan bo'ladi. Misol tariqasida quyida standart biznes reja tuzulishini ko'rib o'tamiz.

Korxonining standart biznes rejasi

Ishlab chiqdi (lar): _____

Sana: _____

MUNDARIJA

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1. Rezyume (qisqacha xulosa) | 8. Boshlang'ich kapital |
| 2. Biznes-g'oya va bozor | 9. Boshlang'ich kapital manbalari. |
| 3. Marketing rejasi. Mahsulot. | 10. Tashkil qilish va hodimlar |
| 4. Marketing rejasi. Narx. | 11. Korxona faoliyati va xarajatlar |
| 5. Marketing rejasi. Joylashish. | 12. Pul oqimlari harakatining rejasi. |
| 6. Marketing rejasi. Sotishni ko'paytirish | 13. Foydalilik koeffitsienti |
| bo'yicha chora-tadbirlar | |
| 7. Mulkning huquqiy shakli. | 14. Boshlag'ich saldo |

1. Rezyume (qisqacha xulosa)

Korxona savdo faoliyati bilan shug'ullanadi. Asosiy yo'nalish - sifatli va talab yuqori bo'lgan mahsulotlarni chakana savdo orqali mijozlarga yetkazish. Loyiha maqsadi - bozorda raqobatbardosh savdo nuqtasini tashkil etish, yuqori daromad olish va mijozlar talabini qondirish.

2. Biznes-g'oya va bozor

- Talab yuqori bo'lgan tovarlarni sotish orqali barqaror daromad olish.
- Maqsadli mijozlar: uy xo'jaliklari, o'rta daromadga ega aholilar, kichik korxonalar.
- Bozor o'sib bormoqda, raqobat kuchli, lekin sifat, xizmat sifati va narx balansi orqali bozorga kirish imkoniyati mavjud.

3. Marketing rejasi. Mahsulot

Sotiladigan mahsulotlar:

- (Bu yerga savdo turi yoziladi - masalan: kiyim-kechak, maishiy texnika, oziq-ovqat, qurilish mollari va h.k.)
- Mahsulotlar assortimentining kengligi raqobatdan ustun bo'lish imkonini beradi.
- Kafolat, almashtirish va qaytarish siyosati joriy qilinadi.

4. Marketing rejasi. Narx

- Narx bozor va raqobatchilar narxi asosida belgilanadi.
- O'rtacha savdo foyda normasi: **15-25%**
- Maxsus chegirmalar: bayram aksiyalari, doimiy mijozlarga bonuslar.

5. Marketing rejasi. Joylashish

- Do'kon odam gavjum hududda joylashadi (bozor yaqinida, ko'p qavatli uylar hududi, markaziy ko'cha).
- Ijara maydon: 30-80 m²
- Transportga qulay hudud mijozlar oqimini oshiradi.

6. Marketing rejasi. Sotishni ko'paytirish bo'yicha chora-tadbirlar

- Ijtimoiy tarmoqlarda reklama: Instagram, Telegram.

- Mahalliy banner va tashqi reklama.
- Bonus kartalari joriy qilish.
- Uyga yetkazib berish xizmati.
- Yangi mahsulotlar bo'yicha aksiyalar.

7. Mulkning huquqiy shakli

Korxona **MChJ** yoki **Yakka tartibdagi tadbirkor (YTT)** ko'rinishida ro'yxatdan o'tadi. Savdo faoliyati uchun alohida litsenziya talab qilinmaydi (ayrim tovar turlari bundan mustasno).

8. Boshlang'ich kapital

Xarajat turi	Miqdor (so'mda)
Savdo uchun tovar xaridi	60 000 000
Ijara va ta'mirlash	10 000 000
Jihozlar (vitrina, stend, kassa)	15 000 000
Reklama va ochilish	3 000 000
Aylanma mablag'	5 000 000
Jami	93 000 000

(Tovar turiga qarab bu summani moslab beraman.)

9. Boshlang'ich kapital manbalari

- Shaxsiy mablag': 40%
- Bank krediti: 60%
- Qo'shimcha investor yoki sheriklik: ixtiyoriy

10. Tashkil qilish va hodimlar

Lavozim	Soni	Oylik (so'm)
Sotuvchi	1-2 nafar	2 500 000
Kassir (agar bo'lsa)	1	2 000 000
Omborchi	1	2 000 000
Rahbar (o'zi yoki boshqaruvchi)	1	3 000 000

11. Korxona faoliyati va xarajatlari

Oylik xarajatlari:

- Ish haqi: 7 500 000
- Ijara: 2 500 000
- Kommunal to'lovlar: 600 000
- Reklama: 700 000
- Transport-logistika: 1 200 000
- Soliqlar: 1 000 000
- **Jami oylik xarajat: 13 500 000 so'm**

12. Pul oqimlari harakatining rejasi (Cash Flow)

Oylik o'rtacha tushum: 20 000 000 – 28 000 000

Oylik sof foyda: 6 500 000 – 12 000 000

13. Foydalilik koeffitsienti

Rentabellik formulasi:

$$\text{Rentabellik (\%)} = \text{Sof foyda} / \text{Xarajat} \times 100\%$$

Misol:

Sof foyda = 8 000 000

Xarajat = 13 500 000

R = 59%

Bu savdo biznesi uchun yaxshi ko'rsatkich.

14. Boshlang'ich saldo

- Loyihani boshlash uchun jami mablag': **93 000 000 so'm**
- Shundan foydalanilgan: 88 000 000 so'm
- Qoldiq: **5 000 000 so'm** (aylanma mablag' sifatida)

FOYDALANGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

I. Xorijiy adabiyotlar

1. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2019). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Wiley.
2. Blank, S., & Dorf, B. (2020). The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. K&S Ranch.
3. McKeever, M. (2021). How to Write a Business Plan. Nolo.
4. Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2020). Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures. Pearson.
5. Verma, S. (2022). Business Planning: A Guide for Small Business Owners. Routledge.
6. Kuratko, D. F., & Hodgetts, R. M. (2021). Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice. Cengage Learning.
7. Taneja, S., & Toombs, L. A. (2020). Business Plans for Dummies. Wiley.
8. Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2021). Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management. Pearson.
9. Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2020). Entrepreneurship. McGraw-Hill Education.
10. Gorman, G., Hanlon, J., & King, W. (2021). Some Research Perspectives on Entrepreneurship Education, Enterprise Education and Education for Small Business Management: A Ten-Year Literature Review. International Small Business Journal, 39(1), 3-25.
11. Mullins, J. W., & Komisar, R. (2021). Getting to Plan B: Breaking Through to a Better Business Model. Harvard Business Review Press.
12. Bessant, J., & Tidd, J. (2020). Innovation and Entrepreneurship. Wiley.

II. Maxalliy jurnal va adabiyotlari

13. Alimov, A. (2020). Biznes rejasi: nazariy va amaliy asoslar. Toshkent: O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi.
14. Toshpulatov, A. (2021). Korxona faoliyatini boshqarish: biznes rejasini

tuzish. Toshkent: Iqtisodiyot va statistika universiteti.

15. Rajabov, Sh. (2022). Tadbirkorlik va biznes rejasi: nazariy va amaliy yoʻnalishlar. Toshkent: Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti.

16. Mahmudov, A. (2023). Biznes rejasini tuzish: amaliy qoʻllanma. Toshkent: Oʻzbekiston milliy universiteti.

17. Sultonov, B. (2021). Biznes rejasi: strategiyalar va amaliy usullar. Toshkent: Oʻzbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi.

18. Qodirov, I. (2020). Tadbirkorlik faoliyati va biznes rejasi. Toshkent: Toshkent davlat yuridik universiteti.

19. Nurmatov, X. (2022). Biznes rejasini tuzishdagi zamonaviy tendensiyalar. Toshkent: Oʻzbekiston Respublikasi Oliy va oʻrta maxsus taʼlim vazirligi.

20. Ismatov, A. (2021). Korxona biznesi: biznes rejasi va moliyaviy tahlil. Toshkent: Iqtisodiyot va statistika universiteti.

21. Tursunov, R. (2023). Biznes rejasi: nazariy asoslar va amaliy koʻnikmalar. Toshkent: Oʻzbekiston milliy universiteti.

22. Xasanov, M. (2020). Tadbirkorlik va biznes rejasi: nazariy va amaliy yoʻnalishlar. Toshkent: Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti.

23. Sidikov, A. (2021). Biznes rejasini tuzish: zamonaviy usullar va strategiyalar. Toshkent: Oʻzbekiston Respublikasi Iqtisodiyot vazirligi.

24. Ahmedov, F. (2022). Biznes rejasi: tadqiqot va amaliy qoʻllanma. Toshkent: Oʻzbekiston milliy universiteti.

MUNDARIJA	Bet
Kirish.....	4
1-Trening darsi. Mavzu. Korxona tushunchasining mazmuni.....	5
2-Trening darsi. Mavzu: Korxonalarning turlari va tadbirkorlarning tutgan o‘rni.....	10
3-Trening darsi. Mavzu: O‘z vaqtini boshqarish ko‘nikmalari.....	13
4-Trening darsi. Mavzu: O‘z-o‘zini band qilish.....	17
5-Trening darsi. Mavzu: Tadbirkorlik maqsadlarini qo‘yish.....	22
6-Trening darsi. Mavzu: Biznesni rejalashtirish.....	28
7-Trening darsi. Mavzu: Korxonining standart biznes rejasi.....	32
Foydalangan adabiyotlar ro‘yxati.....	37

