

5-мавзу. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини режалаштириш

1.

- Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини режалаштиришнинг мақсади ва вазифалари.

2.

- Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришда бизнес режанинг ахамияти.

3.

- Бизнес режанинг асосий бўлимлари ва уларнинг тавсифи.

4.

- Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини таҳлил қилишнинг мақсади ва вазифалари.

5.

- Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш асослари.

6.

- Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектлари фаолияти самарадорлиги таҳлили.

1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини режалаштиришнинг мақсади ва вазифалари

Ишлаб чиқариш фаолияти билан боғлиқ корxonани ташкил этишда корxonанинг техник-иқтисодий асосланишини ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқдир.



Техник-иқтисодий асослашга қуйидагиларни киритиш лозим



Ишлаб чиқаришга мўлжалланган
товарларга талабни таҳлил қилиш



Ишлаб чиқариш кўрсаткичлари



Молиявий кўрсаткичлар



Ижтимоий кўрсаткичлар

Ишлаб чиқариш кўрсаткичлари

талаб қилинувчи конструкторлик, технологик ва бошқа ҳужжатларнинг мавжудлиги

ишлаб чиқариш дастури

дастурни бажариш зарур машина, асбоб-ускуна ва жиҳозларнинг мавжудлиги

ишлаб чиқариш қувватлари мавжудлиги ёки уларнинг лойиҳаси

асосий ишлаб чиқариш фондларининг мавжудлиги

айрим турдаги маҳсулот ёки хизматларнинг самарадор лиги

амортизация тўловларининг миқдори

Молиявий кўрсаткичлар

маҳсулот сотиш ёки хизмат кўрсатишдан олинishi
мўлжалланган даромад



моддий ва унга тенглаштирилган бошқа сарф-
харажатлар



бюджетга ўтказиладиган тўловлар



соф даромад



иш ҳақи жамғармаси



ташкил этилаётган бошқа жамғармалар миқдори



Ижтимоий кўрсаткичлар

ишчиларнинг тахминий сони


кутилаётган иш ҳақи миқдори

бир ишчига тўғри келаётган
сотиш миқдори

ногиронлар ва пенсионерлар
меҳнатидан фойдаланиш
ИМКОНΙΑТИ

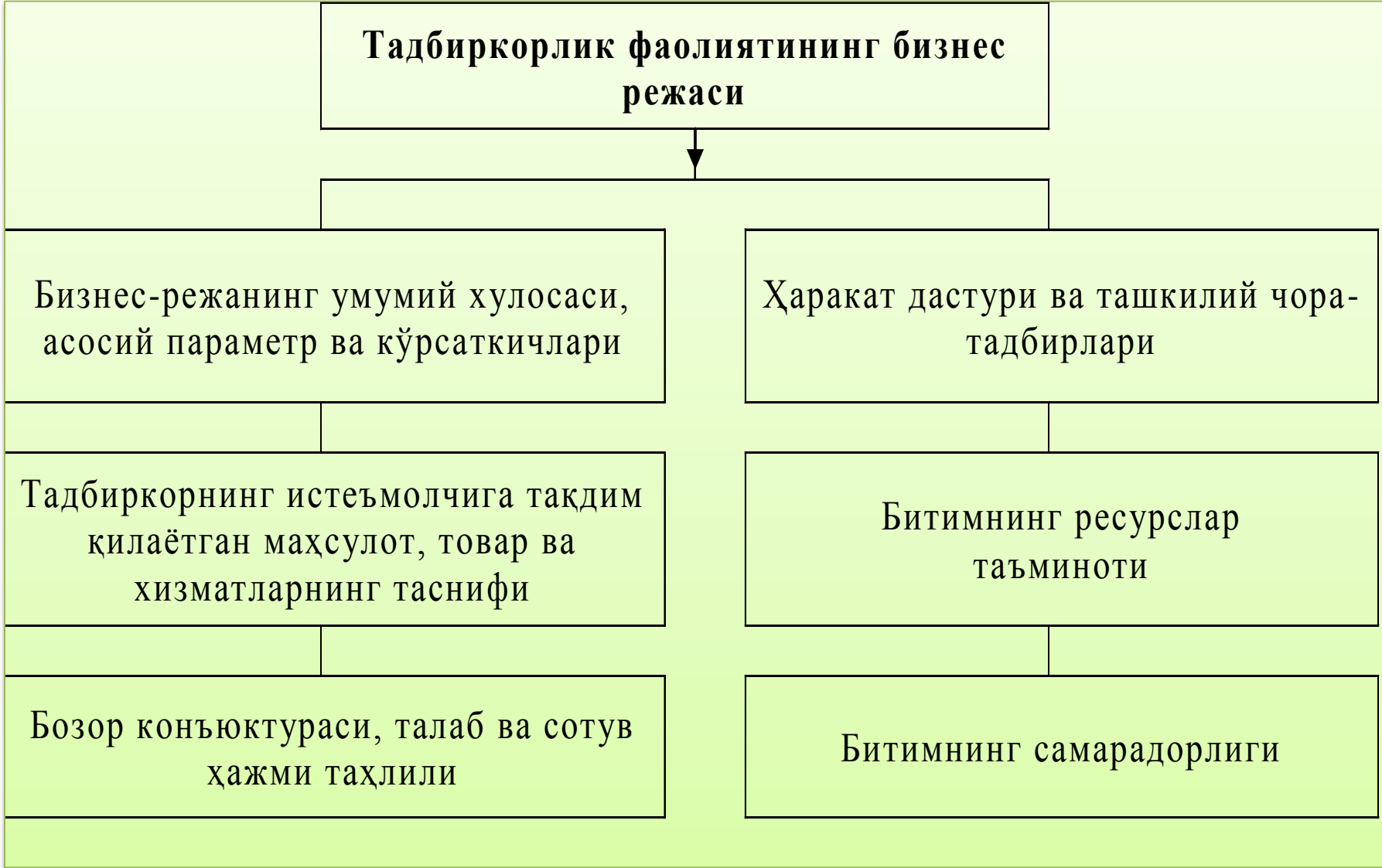
2. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришда бизнес режанинг ахамияти

Корхона фаолиятини муваффақиятли олиб боришда бизнес-режа муҳим роль ўйнайди.



Бизнес-режанинг тузилиши ва мазмуни қатъиян чегараланмаган. Фикримизча, етти бўлимдан иборат бизнес-режа энг мақбулдир

Тадбиркорлик фаолиятининг бизнес режаси



```
graph TD; A[Тадбиркорлик фаолиятининг бизнес режаси] --> B[Бизнес-режанинг умумий хулосаси, асосий параметр ва кўрсаткичлари]; A --> C[Ҳаракат дастури ва ташкилий чора-тадбирлари]; B --> D[Тадбиркорнинг истеъмолчига тақдим қилаётган маҳсулот, товар ва хизматларнинг таснифи]; B --> E[Бозор конъюктураси, талаб ва сотув ҳажми таҳлили]; C --> F[Битимнинг ресурслар таъминоти]; C --> G[Битимнинг самарадорлиги];
```

Бизнес-режанинг умумий хулосаси, асосий параметр ва кўрсаткичлари

Ҳаракат дастури ва ташкилий чора-тадбирлари

Тадбиркорнинг истеъмолчига тақдим қилаётган маҳсулот, товар ва хизматларнинг таснифи

Битимнинг ресурслар таъминоти

Бозор конъюктураси, талаб ва сотув ҳажми таҳлили

Битимнинг самарадорлиги

3. Бизнес режанинг асосий бўлимлари ва уларнинг тавсифи

Бизнес-режанинг тузилиши ва мазмуни қатъиян чегараланмаган. Мазкур етти бўлимдан иборат бизнес-режа кўриб чиқилади


Биринчи бўлим

Бизнес-режада «Тадбиркорлик фаолиятининг мақсади ва вазифалари» марказий ўринни эгаллайди.

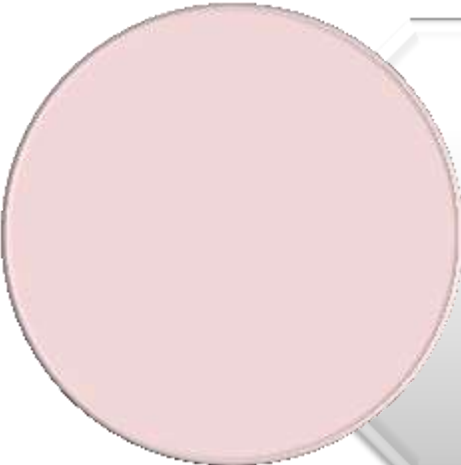
Режалаштирилаётган битимни амалга ошириш олдидан катта маблағ сарфлаш ва шу маблағ қанча фойда келтиришини ҳисоблаб чиқиш лозим.

Келадиган фойда вақтга қараб қандай тақсимланади ва инфляцияга нисбатан унинг самарадорлиги қандай бўлишлигини ҳисоблаб чиқиш лозим.

Иккинчи бўлим



«Бизнес-режанинг умумий хулосаси, асосий параметр ва кўрсаткичлари» умумлаштирувчи хусусиятга эга бўлиб, бизнес-режа асосий ғоя ва мазмунининг қисқача кўринишидир. У режани ишлаб чиқиш жараёнида яратилиб, аниқланади ва бизнес-режани тузгандан кейин яқунланади.



Умумлаштирувчи бўлимда қуйидагилар тақдим этилади: бош мақсаднинг лойиҳаси (битим); ишлаб чиқариладиган маҳсулот, тузилаётган режа яқунининг қисқача тавсифи ва уларнинг ўзаро фарқи; қўйилган мақсадларга эришиш йўл ва усуллари; лойиҳани амалга ошириш муддатлари; уни амалга ошириш билан боғлиқ сарф-харажатлар; кутилаётган самара ва натижа; олинган фойдани қўллаш соҳаси.

Учинчи бўлим



Тўртинчи бўлим

«Бозор конъюнктураси, талаб ва сотув ҳажмининг таҳлили» бўлимида талабни ўрганиш ва нархларни башорат қилишнинг давоми бўлиб, бу бўлимда ишлаб чиқаришнинг ҳажми ва товарнинг сотилиши вақт мобайнида белгилаб берилади.

Бизнес-режани тайёрлаш жараёнида бозорнинг тадқиқоти, таҳлили ва баҳоланиши бир томондан, олдиндан тахмин қилишга асосланса, иккинчи томондан, бўлажак харидор ёки савдо ташкилоти билан бўлган дастлабки битимга таянади.

Бешинчи бўлим

Ҳаракат дастури ва ташкилий чора-тадбирлар

Ташкилий тадбирлар дастурий ҳаракатларнинг узвий қисми бўлиб, бизнес-режа бажарилишининг бошқарув услуби; лойиҳа бошқарувининг ташкилий тузилмаларини; ижро этувчи ҳаракатларни мувофиқлаштириш услубини қамраб олади.



Меҳнат ҳақининг махсус шаклини ўрнатиш, рағбатлантириш, кадрларни танлаб олиш, уларни тайёрлаш, ҳисоб, назорат ишлари ташкилий тадбирларга киради.

Ишбилармонлик ҳаракат дастури қуйидагиларни ўз ичига олади

а)

маркетинг ҳаракатлари (реклама, сотиш бозорини аниқлаш, истеъмолчилар билан алоқа боғлаш, уларнинг талабини ҳисобга олиш)

б)

маҳсулотни ишлаб чиқариш

в)

товарларни сотиб олиш, сақлаш, ташиш, сотиш (асосан, тижорат тадбиркорлигига оид)

г)

товарни сотиш жараёни ва сотгандан кейин харидорга хизмат кўрсатиш

Олтинчи бўлим «Битимнинг ресурсли таъминоти»

Бу бўлимда тадбиркорлик лойиҳасини амалга ошириш учун зарур ресурслар тури ва ҳажми, ресурсларни олиш манбаи ва услуби ҳақида маълумотлар берилади.

Ресурсли таъминот қуйидагиларни қамраб олади

моддий ресурслар (материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, хомашё, энергия, иншоотлар, асбоб-ускуналар ва бошқалар); меҳнат ресурслари

молиявий ресурслар (жорий пул маблағлари, капитал қўйилмалар, кредитлар, қимматбаҳ о қоғозлар)

ахборот ресурслари (статистик, илмий-техник ахборот)

Еттинчи бўлим «Битимнинг самарадорлиги»

Бу бўлим бизнес-режанинг яқунловчи қисми бўлиб, унда тадбиркорлик фаолияти самарадорлигининг умумий тафсилоти берилди.

Самарадорликнинг умумий кўрсаткичлари орасида фойда ва рентабеллик кўрсаткичлари устувор мавқега эга.

Бундан ташқари, ижтимоий ва илмий-техникавий самарадорлик (янги илмий натижаларни қўлга киритиш) ҳам ҳисобга олинади.

Ушбу бўлимда ишбилармонлик фаолиятининг узок муддатли фаолиятини таҳлил қилиш мақсадга мувофиқдир.

Лойиҳаларни асослаш жаҳон амалиётида маблағларнинг қўйилиши ҳақидаги қарорни тайёрлашда қуйидаги умумий кўрсаткичлар қўлланилади

соф жорий қиймат

рентабеллик

самарадорликнинг ички коэффиценти;

капитал қўйилмаларнинг қайтарилиш даври

пулнинг максимал сарф-харажати

зарарсизлик меъёрлари

4. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини таҳлил қилишнинг мақсади ва вазифалари

Мақсади

- тадбиркорлик субъектининг қай даражада фаолият кўрсатаётганини билиш, режа ва натижа кўрсаткичларини солиштириш

Вазифалари

- тадбиркорлик субъектининг ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш ҳолати, нархлар динамикаси, сотиш сиёсати, товар сиёсати, реклама самарадорлиги, бозор ҳамда рақобатчилар ҳолати таҳлили

5. Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш асослари

Бозор иқтисодиёти шароитида корхона ва ташкилотлар фаолият юритишларини маблағ билан таъминлаш иқтисодий муаммолардан бири бўлиб, катта таваккалчиликни талаб этади.

Сарфланган маблағларни қайтариш, қоплаш муддати қанчалик узок бўлса, бу хавф даражаси ҳам шунчалик ошиб боради.

Корхона харажатларини қоплаш муддати қуйидаги
формула орқали ҳисобланади

$$\text{Харажатларни қоплаш муддати} = \frac{\text{Бошланғич инвестициялар}}{\text{Ҳар йилги пул даромадлари}}$$

6. Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектлари фаолияти самарадорлиги таҳлили

Кўзда тутилган даромадлар суммаси

- бу инвестициялаштирилаётган мазкур лойиҳани амалга ошириш эвазига келгусида олинадиган фойда ҳажмидир. Лекин у келгусида кутилаётган абсолют миқдорларда эмас, балки юқорида таъкидлангани дек, дисконтлаш коэффициентлари билан тўғриланган ҳолда юзага келади.