



## KICHIK BIZNESNI TASHKIL ETISH VA BIZNES REJA TUZISH ASOSLARI

Muallif: **To‘ychiyeva Kamola Furqatovna**

*Farg‘ona viloyati, Beshariq tumani 1-sonli texnikumi mahsus fani  
o‘qituvchisi*

**Annotatsiya:** *Mazkur maqolada kichik biznesni tashkil etish jarayoni, biznes g‘oya tanlash, bozorni tahlil qilish va to‘liq biznes reja ishlab chiqish bosqichlari ilmiy asosda yoritilgan. Shuningdek, moliyaviy hisob-kitoblar, marketing strategiyasi va risklarni boshqarish masalalari tahlil qilingan.*

**Kalit so‘zlar:** *biznes reja, tadbirkorlik, marketing, moliyaviy tahlil, startup, risk*

### **Kirish**

Hozirgi globallashuv sharoitida kichik biznes va xususiy tadbirkorlik iqtisodiyotning muhim tarkibiy qismi hisoblanadi. Har qanday muvaffaqiyatli biznes faoliyati puxta ishlab chiqilgan biznes reja asosida olib boriladi. Biznes reja nafaqat ichki boshqaruv vositasi, balki investorlar va moliyaviy tashkilotlar uchun muhim hujjatdir.

### **1. Biznes g‘oya va uning ahamiyati**

Biznes g‘oya – bu foyda olishga qaratilgan iqtisodiy faoliyatning boshlang‘ich nuqtasidir. To‘g‘ri tanlangan g‘oya bozor ehtiyojlariga mos bo‘lib, raqobatbardosh bo‘lishi lozim.

### **2. Tanlangan loyiha: “Mini qahvaxona ochish”**

#### **2.1. Loyiha tavsifi**

Mazkur loyiha shaharda kichik hajmdagi zamonaviy qahvaxona tashkil etishga qaratilgan. Qahvaxona tezkor xizmat, sifatli mahsulot va qulay muhit bilan mijozlarni jalb qiladi.

#### **2.2. Maqsad**

- Barqaror daromad olish



- Aholiga sifatli xizmat ko'rsatish
- Kelgusida filiallar sonini oshirish

### **3. Bozor tahlili**

#### **3.1. Talab va taklif**

So'nggi yillarda qahva iste'moli ortib bormoqda. Bu esa ushbu sohada biznes boshlash uchun imkoniyat yaratadi.

#### **3.2. Raqobatchilar tahlili**

Hududdagi mavjud qahvaxonalar o'rganilib, ularning narx siyosati, xizmat sifati va kamchiliklari tahlil qilinadi.

#### **3.3. Maqsadli auditoriya**

- Talabalar
- Ishbilarmonlar
- Yoshlar

### **4. Marketing rejasi**

- Mahsulot: turli xil qahva va shirinliklar
- Narx: o'rtacha bozor narxlaridan kelib chiqib belgilanadi
- Joylashuv: gavjum hudud
- Reklama: ijtimoiy tarmoqlar orqali (Telegram, Instagram)

### **5. Tashkiliy reja**

- 2 nafar barista
- 1 nafar kassir
- 1 nafar boshqaruvchi

Ish vaqti: kuniga 10–12 soat

### **6. Moliyaviy reja (taxminiy)**

Xarajatlar:

- Ijara – 3 000 000 so'm
- Jihozlar – 15 000 000 so'm
- Xom ashyo – 5 000 000 so'm
- Ish haqi – 6 000 000 so'm
- Reklama – 1 000 000 so'm



**Jami:** 30 000 000 so‘m

**Kutilayotgan daromad:** 40 000 000 so‘m

**Sof foyda:** 10 000 000 so‘m

## 7. Risklar va ularni boshqarish

- Raqobat kuchayishi → xizmat sifatini oshirish
- Mijozlar kamayishi → marketingni kuchaytirish
- Narxlar o‘zgarishi → moslashuvchan narx siyosati

## Xulosa

Biznes reja har qanday tadbirkorlik faoliyatining asosiy hujjati hisoblanadi. To‘g‘ri tuzilgan reja orqali biznesni samarali boshqarish va yuqori natijalarga erishish mumkin. Ushbu loyiha kichik biznesni boshlash uchun amaliy qo‘llanma vazifasini bajaradi.

## FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. Kotler, P. “Marketing asoslari”
2. Drucker, P. “Innovatsiya va tadbirkorlik”
3. Hisrich, R. “Entrepreneurship”
4. O‘zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlari – [www.lex.uz](http://www.lex.uz)
5. Biznes rejalashtirish bo‘yicha o‘quv qo‘llanmalar