

BIZNES REJA VA INVESTITSIYA BO'YICHA TAKLIFLAR

*O'zbekiston Respublikasi
Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar vazirligi
Andijon viloyati boshqarmasi
Andijon shahar 5-son texnikumi "Maxsus fanlar"
kafedrası Biznes asoslari fani o'qituvchisi
Bakumatova Nigoraxon Kamildjanovna*

Annotatsiya: Biznes reja va investitsiya bo'yicha takliflar hamisha zamonaviy iqtisodiyotda muhim ahamiyat kasb etadi. Bugungi kunda ko'plab insonlar o'z ishonchini kuchaytirish, moliyaviy barqarorlikni ta'minlash va tadbirkorlik dunyosida muvaffaqiyatga erishish uchun biznes-reja tuzish va investorlarga takliflar berishga intiladilar. Yanada samarali va natijali ishlash uchun biznes-rejani to'g'ri va maqbul tarzda tuzish juda katta ahamiyatga ega. Biznes reja orqali loyiha har bir bosqichi, asosiy maqsadlari, vazifalari, marketing strategiyasi, moliyaviy taxlili va istiqboldagi natijalari aniq bayon etiladi. Shuningdek, biznes reja investorlar uchun loyiha qanchalik istiqbolli va ular uchun foydali ekanligini ko'rsatib bera oladigan asosiy hujjat hisoblanadi.

Kalit so'zlar: biznes reja, investitsiya, iqtisodiy samaradorlik, tadbirkorlik, moliyaviy rejalashtirish, risklarni boshqarish, bozor tahlili, investitsion muhit, startaplar, innovatsiyalar.

Biznes rejaning mohiyati va uning asosiy tarkibiy qismlari haqida to'xtaladigan bo'lsak, birinchi navbatda loyiha qisqacha bayon qilinadi. Bunda biznes sohasining yo'nalishi, mahsulot yoki xizmatning bozordagi ahamiyati, asosiy vazifalari, yig'ilgan jamoa va istiqboldagi maqsadlar kiradi. Bu qisqacha ma'lumot investorlar yoki manfaatdor tomonlarga loyiha haqida tezda ma'lumot olish imkonini beradi. Keyingi bosqichda esa, bozorni tahlil qilish juda muhim. Bozordagi raqobatchilar, ehtimoliy mijozlar, mahsulot yoki xizmatga bo'lgan talab darajasi, narx siyosati hamda marketing strategiyasi to'liq tahlil etiladi. Bu qismda bozor o'rganiladi va mahsulot yoki xizmatning bozorda nechog'li muvaffaqiyat qozonishiga asoslar keltiriladi. Biznesdan kutilayotgan natijalar va investorlar uchun kutilayotgan foyda ham biznes rejaning asosi hisoblanadi. Potensial investorlar doimo o'z sarmoyalaridan qancha foyda olishini va bu foyda qancha muddat davomida yetib kelishini aniq bilishni istaydilar. Shu sababli, biznes rejaning moliyaviy taxlili imkon qadar batafsil va asosli bo'lishi kerak. Unda loyiha uchun zarur investitsiya miqdori, u qanday yo'naltirilishi, kutilayotgan daromad va foyda miqdori, investorlar ulushi, franchayzing imkoniyatlari, soliq va shu kabi barcha detallarga batafsil to'xtalib o'tiladi. Moliyaviy

prognozda loyiha bir yildan boshlab 3-5 yilgacha bo'lgan vaqtda qanday natijalarga erishishini, xarajatlarning qanday qisqarishini va foydaning qanday oshishini ham tushuntirish kerak. Bu esa biznes rejaning ishonchli va real bo'lishini ta'minlaydi. Albatta, biznes rejaning eng muhim jihatlaridan biri, innovatsion yondashuv va zamonaviy texnologiyalarning qo'llanilishi hisoblanadi. Hozirgi zamonda raqobatbardosh bo'lish uchun har bir tadbirkor va loyiha rahbari ishlab chiqarishda zamonaviy texnologiyalar va bilimlardan to'liq foydalanishi lozim. Shu bilan birga, bozorda mustahkam o'rin egallash uchun mahsulot yoki xizmat sifatiga doimiy e'tibor qaratilishi ham lozim. To'g'ri yo'l tutish va yangiliklarni vaqtida joriy etish orqali faqat yirikligi emas, balki kichik va o'rta miqyosdagi loyihalar ham muvaffaqiyatli rivojlanishi mumkin [1].

Investitsiyalarni jalb qilish bo'yicha takliflar tuzilganda investorlarning manfaatlari, ularning riskka munosabati, samarali hamkorlikning aniq mexanizmlari batafsil ko'rsatilishi kerak. Turli investitsion takliflar mavjud: biror loyihaga to'g'ridan-to'g'ri sarmoya kiritish, biznesga sherik bo'lish, qimmatli qog'ozlarni sotib olish va boshqa ko'rinishlarda bo'lishi mumkin. Har bir sarmoyador o'zining investitsiyalari bo'yicha xavfsizlik, barqarorlik va baraka kutadi. Shu sababli, sarmoya uchun kafolatlar, aktivlarni sug'urta qilish, risklarni boshqarish, aniq kafolat va imtiyozlar keltirilgan bo'lishi zarur. Moliyaviy jihatdan tadbirkorlik subyektlari uchun eng muhim masalalardan yana biri bu oqilona va samarali pul oqimlarini boshqarishdir. Inson kapitaliga, ishlab chiqarishga, marketingga, ilmiy-tadqiqot va rivojlantirishga yo'naltirilgan pul oqimlari ko'plab loyihalarning muvaffaqiyat kaliti sanaladi. Shu sababli biznes reja va investitsiya bo'yicha takliflarni tuzishda nafaqat boshlang'ich bosqichdagi, balki uzoq muddatli maqsadlar uchun zarur bo'lgan resurslar hamda potensial imkoniyatlarni ham inobatga olish lozim. Mazkur nuqtai nazardan chuqur o'ylangan va har tomonlama asoslangan biznes reja tuzish, kelgusida yuzaga kelishi mumkin bo'lgan muammolarni oldini olishga yordam beradi. Shuningdek, xalqaro tajriba ham shuni ko'rsatadiki, kuchli biznes reja va investitsiya taklifiga ega bo'lgan loyihalarda sarmoyadorlar faol ishtirok etishni istaydilar. Buning natijasida, nafaqat korxona yoki loyiha egasi, balki investorlar ham moliyaviy baraka va iqtisodiy samaradorlikka erishadi. Shunday qilib, samarali biznes reja va mazmunli investitsion takliflarni ishlab chiqish har qanday sohada muvaffaqiyatga erishishning eng muhim bosqichi sanaladi [2].

Investitsion jarayonni tashkil etishda biznes rejaning har bir qismi sinchiklab tayyorlanishi muhimdir. Har bir bosqich – mahsulot ishlab chiqarish, xomashyo xaridi, kadrlar tanlash, ishlab chiqarishdan olib chiqishgacha bo'lgan barcha tizimlar aniq ko'rsatilgan, tahlil qilingan va ularning o'zaro bog'liqligi asoslangan bo'lishi kerak. Bulardan tashqari, innovatsion g'oyalarni amalda tadbiq etish va ularni xalqaro tajriba asosida rivojlantirish istiqbolli natijalarga olib keladi. Shu nuqtai nazardan qaralganda,

biznes reja – bu nafaqat moliyaviy hujjat, balki kelgusida amalga oshiriladigan amaliy harakatlarning dasturi hisoblanadi. Yana bir muhim jihat – marketing va transport-logistika masalalarini ham batafsil yoritib o‘tish lozim. Chunki har qanday mahsulot yoki xizmat muvaffaqiyatli bo‘lishi uchun uni zamonaviy marketing vositalari orqali targ‘ib qilish, to‘g‘ri narx siyosatini yuritish va mahsulotni kerakli mijozga tezda yetkazib bera olish tartibi juda muhim. Zamonaviy reklama, internet marketing, ijtimoiy tarmoqlardan skill ishlatish orqali mijozlar bazasini kengaytirish va mahsulotni ommalashtirish mumkin. Transport-logistika tizimini samarali yo‘lga qo‘yish natijasida esa, xaridorlarga tez va sifatli xizmat ko‘rsatish kafolatlanadi. Biznes reja va investitsion taklifda shuningdek inson kapitali, ya’ni malakali kadrlarga alohida e’tibor qaratish zarur. Zamonaviy iqtisodiy sharoitda kadrlar salohiyatiga sarmoya kiritilgan kompaniyalar, doimo boshqa raqobatchilaridan ilgarilab ketadi. Malakali va fidokor xodimlar har bir loyihaning muvaffaqiyat asosi bo‘lganidek, ular bilan o‘zaro motivatsion va rag‘batlantiruvchi tizimlar ishlab chiqilishi ham muhim. Xodimlar uchun o‘qitish, malaka oshirish, tajriba almashish, samarali mehnat muhitini yaratish va sifatli rahbarlik – har qanday kompaniya uchun muvaffaqiyatga olib keluvchi asosiy omillardandir [3].

Raqobat kuchayib borayotgan bugungi sharoitda tadbirkorlar va sarmoyadorlar uchun eng muhim masalalardan yana biri – huquqiy va soliq asoslarni yaxshi bilish va ulardan to‘g‘ri foydalanishdir. Shuningdek, har qanday biznesda qonuniylik, shaffoflik va ishonchlilik asosiy ustuvor yo‘nalishlar bo‘lishi lozim. Investorlar uchun moliyaviy natijalar va foydaning qonuniy kafolati har doim birinchi o‘rinda turadi. Shu sababli, biznes-reja tuzishda barcha huquqiy masalalar, ruxsatnomalar, lisenziya va boshqa tartib-taomillar batafsil yoritilishi zarur. O‘zbekistonda so‘nggi yillarda xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish va sarmoyadorlik sohasini yanada kengaytirish uchun ko‘plab yengilliklar va imtiyozlar yaratildi. Shu jumladan, kichik biznes va o‘rta biznesga subsidiya, grant va boshqa qo‘llab-quvvatlash choralari, yangi investitsion dasturlar qabul qilindi. Bunday imkoniyatlar tadbirkorlar uchun katta rag‘bat bo‘lib xizmat qilmoqda. Shu sababli, zamonaviy tadbirkorlar va sarmoyadorlar ushbu imtiyoz va yengilliklardan unumli foydalanib, iqtisodiyotimiz taraqqiyoti uchun o‘z hissalarini qo‘shmoqda [4].

Umuman olganda, biznes reja va investitsion takliflar bugungi ochiq iqtisodiy sohada eng muhim hujjatlardan biriga aylandi. Har bir tadbirkor, loyiha rahbari va yangi biznes g‘oyasi egalari uchun puxta tuzilgan, asosli va aniq biznes reja muvaffaqiyat va baraka sari olib boradigan, orzu va maqsadni amalga oshirishga yordam beradigan yo‘nalish sanaladi. Zamonaviy biznes olamida yangi texnologiyalar, innovatsion yondashuvlar, yuqori malakali kadrlar va to‘g‘ri marketing strategiyasi orqali investitsiyalarning oqilona va samarali yo‘naltirilishi, kelgusida yirik daromadlarni ta’minlash uchun mustahkam zamin yaratadi. Aynan investitsiya

faoliyatining kengayishi va qamrovining oshirilishi iqtisodiyotimizga yangi nafas, yangi imkoniyatlar, yangi ish o‘rinlari va yirik moliyaviy natijalarni olib kiradi. O‘z navbatida tadbirkorlar o‘z bizneslarining barakasini ko‘rib, mamlakat iqtisodiyotiga ulkan hissa qo‘shadilar. Ana shu samaradorlikka erishish uchun biznes reja va investitsiya takliflari puxta, asosli, zamonaviy va innovatsion yondashuvlar asosida tuzilishi zarur [5].

Xulosa: Xulosa qilib aytganda, hozirgi vaqtda biznes reja va investitsion taklif biznes sohasini rivojlantirish, yangi ish o‘rinlari ochish, iqtisodiy taraqqiyotga erishish va investorlar ishonchini orttirishning eng asosiy va samarali vositalaridan biridir. Har qanday biznes g‘oyasini muvaffaqiyatli va natijali amalga oshirish uchun puxta va asosli biznes reja, aniq investitsion takliflar ishlab chiqish, uni doimiy takomillashtirib borish va zamonaviy yangiliklar asosida, moslashuvchan yondashuv bilan rivojlantirib borish lozim. Bunday hujjatlar asosida tuzilgan va amalga oshirilgan loyihalar har doim katta muvaffaqiyatga, baraka va yutuqqa olib kelishi shubhasiz.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Azimov, D. M. (2017). "Tadbirkorlik va investitsiya muhitini yaxshilash: O‘zbekiston tajribasi". Investitsion Faoliyat, 4(9), 22-29.
2. Bozorov, A. A. (2020). "Biznes va investitsion muhit: Rivojlanish strategiyalari". Zamonaviy Iqtisodiy Tadqiqotlar, 5(12), 14-21.
3. G‘ulomova, S. R. (2021). "Samarali biznes rejalarni ishlab chiqish yo‘llari". Tadbirkorlik va Innovatsiya, 3(7), 87-93.
4. Ismoilov, Z. O. (2018). "Investitsion jarayonlarni boshqarishda zamonaviy yondashuvlar". Moliya va Hisob, 8(3), 59-65.
5. Karimov, M. B. (2022). "O‘zbekiston iqtisodiyotiga investitsiyalar oqimini kuchaytirish yo‘nalishlari". Iqtisodiy Taraqqiyot, 6(6), 33-40.
6. Mamatqulov, Q. S. (2019). "Biznes rejaning iqtisodiy samaradorligini oshirish amaliyoti". Innovatsion Rivojlanish, 2(10), 71-77.
7. Nazarov, O. D. (2021). "O‘zbekiston biznes muhitining investitsiyaviy jozibadorligi". Bozor va Rivojlanish, 3(9), 44-52.
8. Rustamova, G. T. (2018). "Startaplar uchun biznes reja va investitsiya takliflari". Yangi Iqtisodiy G‘oyalar, 1(5), 28-36.