

BIZNES REJA TUZISH HAQIDAGI ASOSIY TUSHUNCHALAR**Kadirov Elyor Gafurovich***Siyob Abu Ali ibn Sino nomidagi**Jamoat Salomatligi texnikumi, bosh o'qituvchi*

Annotatsiya: Ushbu maqola sizga asosan biznes tushunchasi, biznes reja, biznes reja tuzish, Grantlar va subsidiyalarni olish, Biznes-rejaning asosiy tarkibiy qismlari haqida, moliyaviy reja haqida tushuncha ma'lumotlar beradi.

Kalit so'z: Moliya, biznes, biznesreja, marketing, loyiha, daromad, strategiya, kredit, investitsiya, potent, hamkorlik.

Zamonaviy dunyoda biznesni rejalashtirish har qanday biznes muvaffaqiyatida muhim rol o'ynaydi. Bu, ayniqsa, jadal rivojlanayotgan bozor ko'plab imkoniyatlarni taqdim etayotgan va biznes uchun jiddiy muammolarni keltirib chiqaradigan O'zbekistondagi startup va tadbirkorlar uchun to'g'ri keladi. To'g'ri tuzilgan biznesreja investorlar, hamkorlar va mijozlar uchun eshiklarni ochib, loyihangiz uchun mustahkam poydevor bo'lib xizmat qiladi.

Biznes-reja nafaqat investitsiyalarni jalb qilish yoki kredit olishga yordam beradi, balki loyihangizni rivojlantirish uchun "yo'l xaritasi" bo'lib ham xizmat qiladi. Bu sizning biznesingizning marketingdan tortib moliyagacha bo'lgan barcha jabhalarini tizimlashtirish imkonini beradi va kelajakka aniq tasavvur beradi. Aniq biznes-rejasiz potentsial xavflarni baholash, strategik maqsadlarni aniqlash va manfaatdor tomonlar e'tiborini jalb qilish qiyin.

Biznes-reja nafaqat loyihangizni rejalashtirish va boshqarish uchun ichki vosita, balki ko'plab tashqi vaziyatlarda asosiy hujjat sifatida ham zarur:

- Kredit olish: Banklar va kredit tashkilotlari ko'pincha kredit berishdan oldin loyihangizning xatarlari va salohiyatini baholash uchun batafsil biznesrejani talab qiladi.

- Investitsiyalarni jalb qilish: Investorlar investitsiya qilishdan oldin biznesingiz, uning maqsadlari va muvaffaqiyat strategiyalari haqida aniq tasavvurga ega bo'lishni xohlashadi.

- Grantlar va subsidiyalarni olish: Davlat va xususiy grant beruvchi tashkilotlar sizning niyatlaringiz jiddiyligini va loyihaning hayotiyligini ko'rsatish uchun biznes-rejani talab qiladi.

- Hamkorlik kelishuvlari bo'yicha muzokaralar: Potentsial hamkorlar sizning biznesingiz ularning strategik maqsadlariga qanchalik mos kelishini tushunish uchun biznes rejangizni ko'rib chiqishni xohlashlari mumkin.

Ushbu holatlarning har birida biznes-reja nafaqat sizning fidoyiligingiz va

professionalligining isboti sifatida xizmat qiladi, balki barcha manfaatdor tomonlarga biznesingiz, uning maqsadlari va strategiyalari haqida aniq tushuncha beradi

Biznes-rejaning asosiy tarkibiy qismlari:

1. Bozor tadqiqoti: Sizning bozoringiz, raqobatchilaringiz va maqsadli auditoriyangizni chuqur tushunish muvaffaqiyat kalitidir. Ushbu bo'lim tendentsiyalarni, mijozlar ehtiyojlarini va raqobat muhitini tahlil qilishni o'z ichiga olishi kerak.

2. Marketing rejasi: mahsulot yoki xizmatigizni ilgari surish uchun samarali strategiya va kanallarni aniqlash. Reklama kampaniyalarini rejalashtirish, PR, ko'rgazmalarda ishtirok etish va boshqa tadbirlarni o'z ichiga oladi.

3. Operatsion reja: ishlab chiqarish jarayonlari, zarur infratuzilma, yetkazib beruvchilar va logistika tavsifi. Ushbu bo'lim inson resurslarini boshqarish va tashkiliy tuzilmani ham qamrab olishi kerak.

4. Moliyaviy reja: Daromad va xarajatlarning batafsil prognozi, zararsizlik nuqtasini tahlil qilish, loyihaning rentabelligi va likvidligini baholash. Turli moliyaviy stsenariylarni va ularni amalga oshirish strategiyalarini taqdim etish muhimdir

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Kichik biznes sub'yektlari faoliyatida marketing xizmatini tashkil etish muammolari 2022 / xolmamatov d.h., ximmatova b.b.
2. Tadbirkorlik Faoliyatini Huquqiy Tartibga Solishning Ahamiyati 2022 / Qalandarov Aminjon