



## BIZNES REJA – KICHIK BIZNES VA TADBIRKORLIK FAOLIYATINING ASOSI

Homidova Shaxnoza Toxirovna

*Farg'ona ICHSHUI kasb-hunar maktabi Ishlab chiqarish ta'lim ustasi*

*Annotatsiya: Biznes reja – kichik biznes va tadbirkorlik faoliyatining asosi sifatida xaqida ma'lumotlar berilgan.*

*Kalit so'zlar: biznes reja, tadbirkor, kichik biznes.*

Kichik tadbirkorlik faoliyatini shakllantirishda va rivojlantirishda biznes rejaning ahamiyati beqiyosdir.

Biznes reja – tadbirkorlik faoliyatining barcha asosiy tadbirkor to'qnashishi mumkin bo'lgan muammolarni tahlil qiluvchi, ularni bartaraf etish usullari belgilanadigan xujjatdir.

Biznes reja, yoki biznes loyihasi, bir tadbirkor yoki kompaniyaning amaliyoti uchun rasmni belgilash va yo'l yo'riqnomasi sifatida xizmat qiladi. Bu qator asosiy maqsadlarga ega bo'lishi kerak:

1. Biznes reja, tadbirkor yoki kompaniyaning o'zini tanitish uchun yaxshi bir vosita bo'lishi kerak.

2. Biznes reja, tadbirkor yoki kompaniyaning maqsadlarini va mazmuni belgilashi kerak.

3. Biznes reja, tadbirkor yoki kompaniya faoliyatining strategik yo'nalishlarini va planninglarini aniqlash uchun muhimdir.

4. Biznes reja, tadbirkor yoki kompaniya uchun talablarga javob berish uchun harakat yo'riqnomasi sifatida xizmat qilishi kerak.

5. Biznes reja, tadbirkor yoki kompaniya omonatlari va istiqbollari bo'yicha ma'lumotlarni jamlash va organizatsiyada ishlab chiqishda foydali bo'ladi.

Shuningdek, biznes rejalar aktsionerlarga, investorlarga va boshqa shaxslarga biznesning kengaytirilgan rivojlanishi haqida fikrlar berishga imkon beradi. Bozor qanchalik ko'payib, kengayib borgan sayin rejaning ahamiyati oshib boradi.

Biznes reja 3 funktsiyani bajaradi.

Birinchidan, biznesni tashkil etish va olib borish kontseptsiyasini ishlab chiqishda qo'llaniladi. O'z korxonangiz faoliyatini har tomonlama, ya'ni marketing, moliyalashtirish va ishlab chiqarish nuqtai nazaridan o'rganib chiqish asosida harakat yo'nalishini belgilash va yo'l qo'yilishi mumkin bo'lgan xatolarni qog'ozdaligidayoq bartaraf etish yo'llarini aniqlash imkonini beradi.

Ikkinchidan, biznes reja tadbirkor uchun bir qurol bo'lib, uning yordamida korxonaning ma'lum bir davrdagi faoliyatining haqiqiy natijalariga baho berish mumkin.

Masalan, biznes rejaning moliyaviy bo'limi, ishlab chiqarish faoliyati byudjetini tuzish uchun hamda unga qay darajada amal qilinayotganligini nazorat qilish uchun asos bo'ladi.

Uchinchidan, biznes reja korxonaga chetdan pul mablag'larni jalb qilishga ham xizmat qiladi.



Korxonalar biznes rejani bir yilga tuzadilar. Ularda asosiy diqqat-e'tibor 12 oy muddatga qaratiladi, kelgusi 1-4 yil davomidagi faoliyat yo'nalishlari umumiy tarzda beriladi.

Biznes reja korxonalar uchun reklama vositasini ham o'ynaydi. Shu sababdan, reja qat'iy belgilangan tartibda yozilishi talab qilinadi.

Axborotlar aniq va ishchan bo'lishi lozim, grammatika va orfografiyaga ham e'tibor berish talab etiladi, chunki xatolar o'quvchida tadbirkorga nisbatan salbiy munosabat paydo bo'lishiga olib kelishi mumkin.

Biznes rejani ishlab chiqish qaytarilib turadigan va uzluksiz ravishda olib boriladigan jarayondir. Moliyalashtirish uchun bir necha oylar talab etiladi, agar shartnoma uch oy oldin tuzilgan bo'lsa, tadbirkorlik olamida bu juda tez fursat bo'lib hisoblanadi, olti va undan ortiq muddat nisbatan real hisoblanadi.

Biznes reja yangi tashkil etilayotgan korxonalar bilan bir qatorda faoliyat ko'rsatib kelayotgan korxonalarda ham tuziladi.

Har qanday korxonaga uchun biznes reja strategik rejalashtirishning birinchi tajribasi bo'lib hisoblanadi.

Shu bilan bir vaqtda biznes reja ijro uchun qo'llanma hisoblanadi, g'oyalarni nazorat qilish (tekshirish) korxonani boshqarish va faoliyat natijalarini prognozlashtirish quroli bo'lib xizmat qiladi.

Biznes rejani ishlab chiqishda avvaldan faoliyat ko'rsatib kelayotgan korxonalar bir muncha afzallikka ega bo'ladilar, chunki ular o'z faoliyatlari natijalaridan kelib chiqib ko'rsatkichlarni rejalashtiradilar, rejada qo'yilayotgan, yoritilayotgan fikrlari o'tmish strategiyasidan kelib chiqadi.

Agar korxonaga sinmay faoliyat ko'rsatishni istasa, biznes rejasini tuzish davomida yuzaga keladigan barcha savollarga o'z vaqtida va to'liq javob topa bilishi kerak yoki ularning hozir javobi yo'q, lekin kelgusida hal qilinishi mumkin bo'lgan masalalar qatoriga kirishilishi lozim.

Biznes rejani o'zgarib borayotgan sharoitlarga moslashtirish maqsadida uzluksiz sur'atda aniqlashtirib borish, undan 2-asosiy maqsad – korxonaga amaliy faoliyati natijalarini o'lchovi sifatida foydalanish imkonini beradi.

O'tgan yildagi biznes reja qaysi strategiya samarali, qaysi biri aksincha zararli bo'lganini, ularni amalga oshirish usullaridan unumlirog'ini tanlash imkonini beradi.

Rejaning soddaligi uni samarali qo'llashda namoyon bo'ladi. Lekin qog'ozda sodda ko'ringan fikr amalda ancha murakkab bo'lishi mumkin.

Haqiqiy faoliyat natijalarini biznes reja bilan solishtirish ishini tashkil etishdagi yutuq va kamchiliklarni aniqlash imkonini beradi.

O'tgan yilgi biznes rejaning moliyaviy bo'limidan biznesni rivojlanish yo'nalishini ob'ektiv ravishda kuzatish vositasi sifatida foydalanish mumkin.

Bozor munosabatlarining asl mohiyati xalqning o'sib borayotgan talab va ehtiyojlarini to'laroq qondirish hamda samarali iqtisodiyot asoslarini bunyodga keltirishdir.

Bu borada shunday halqa yaratish kerakki, uning yordamida bozor iqtisodiyoti bilan birgalikda o'sib kelayotgan aholining kelajagi va iqtisodiy-ijtimoiy rivojlantirish



ta'minlanishi lozim. Bu halqada kichik biznes va tadbirkorlik faoliyati bosh bo'g'inni egallaydi. Chunki kichik biznes aholini o'zgarib boruvchi ehtiyojlarini tez e'tiborga olgan holda turli-tuman mahsulotlar ishlab chiqarishga moslasha olish qobiliyatiga ega.

Kichik biznesning rivojlanishi aholini ish bilan band qilish, aholini turmush darajasini yaxshilash bilan bog'liq bo'lgan muammolarni hal qilish imkoniyatini yaratadi. Bunda biznes faoliyatni asosi hisoblangan biznes reja muhim ahamiyatga egadir. Chunki unda faoliyatni samarali tashkil etishning barcha jihatlarini qamrab olinadi.

#### FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR:

1. ISMANOV I. N., DAVLYATOVA G.M., BUZRUKXONOV S.M. Biznesni rejalashtirish. Darslik. Toshkent. 2020.

2. Zokirov, S. I., Sobirov, M. N., Tursunov, H. K., & Sobirov, M. M. (2019). Development of a hybrid model of a thermophotogenerator and an empirical analysis of the dependence of the efficiency of a photocell on temperature. Journal of Tashkent Institute of Railway Engineers, 15(3), 49-57.

3. Kamolovich, B. E., & Hamidullo o'g'li, T. H. (2024). RAQAMLI TEXNOLOGIYALARI DAVRIDA SOHA MUTAXASSISLIK FANI BO'YICHA IQTIDORLI O'QUVCHILAR BILAN ISHLASH. Scientific Impulse, 2(18), 125-131.

4. Tursunov, H. H., & Hoshimov, U. S. (2022). TA'LIM TIZIMIDA KO'ZI OJIZ O'QUVCHILARNI INFORMATIKA VA AXBOROT TEXNOLOGIYALARI FANIDA O'QITISH TEXNOLOGIYALAR. Новости образования: исследование в XXI веке, 1(5), 990-993.

5. Hamidullo o'g'li, T. H. (2024). ZAMONAVIY TA'LIMDA SMM SOHASINI XOZIRGI KUNDAGI O'RNI. Scientific Impulse, 2(21), 215-219.

6. Hamidullo o'g'li, T. H. (2022). HOZIRGI KUNNING DOLZARB IMKONIYATLARI. JAWS VA NVDA DASTURLARI. Scientific Impulse, 1(2), 535-537.

7. Горовик, А. А., & Турсунов, Х. Х. У. (2020). Применение средств визуальной разработки программ для обучения детей программированию на примере Scratch. Universum: технические науки, (8-1 (77)), 27-29.

8. Hamidullo o'g'li, T. H. (2024). RAQAMLI AXBOROTLARNI QAYTA ISHLASHDA BULUTLI TEXNOLOGIYALARDAN FOYDALANISHDA CLOUD-ANDROID, ICLOUD-APPLE IMKONIYATLARI VA FARQLARI. Scientific Impulse, 2(20), 189-193..

9. Hamidullo o'g'li, T. H. (2024). RAQAMLI TEXNOLOGIYADA UCH O'LCHAMLI DASTURLARNING IMKONIYATALARI. Scientific Impulse, 2(21), 220-224.

10. <https://www.biznesrivoj.uz/articles/smmning-biznesni-rivojlantirish>