

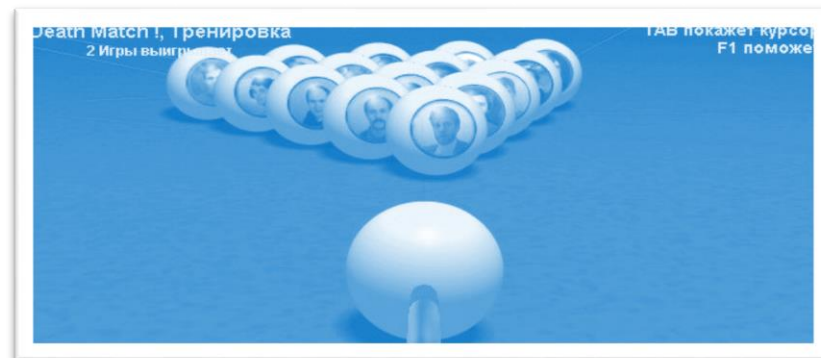
Бизнесни режалаштириш

Бизнес режа тузиш

Бизнес режа - бу сизнинг бизнес ғоянгизни амалга ошириш учун фойдали дастакдир.

Бизнес режа қуйидагиларга керак:

- Компания эгаларига;
- бошқарув жамоасига;
- Кредиторларга;
- Инвесторларга;



**Яхши бизнес - режа муваққиятга элтувчи
имкониятларни сезиларли равишда оширади!**

Бизнес режанинг мақсади

- Зарур пул миқдорини, бунга нима кераклигини, пулнинг қачон ва қанча муддатга керак эканлигини кўрсатиш;
- Корхона учун пул топиш;
- **Корхонани тугри бошқариш:**
 - ✓ Бюджет
 - ✓ Прогнозлаштириш (режалаштириш)
 - ✓ Мақсадли бошқариш
 - ✓ Бухгалтерия ҳисобининг маъсулиятини ошириш
 - ✓ Маҳсулот ва меҳнат таннари



Бизнес режа нима учун керак

- Лойиха ташаббускори томонидан таклиф этилаётган қарорларнинг самарадорлигига баҳо бериш
- Бизнес режа лойиҳасини амалга ошириш кетма кетлигини назорат қилиш
- Бизнес ривожланишини бошқариш имконини беради ва режалаштиришнинг мажбурий элементи сифатида қаралади
- Жорий амалиёт ва олинган натижаларни назорат қилишда фойдаланилади

- Бизнес-режа реал кутилаётган фойданинг ва лойиҳа ташаббускори, ҳамда кредитор учун бўлиши мумкин булган хатарлар таҳлилини ўз ичига олиши керак.

Бизнес режа Ўзбекистон Республикаси банкларида қарздор учун маблағ олишда топшириладиган ариза билан бирга берилувчи мажбурий хужжат саналади.

Ёдингизда тутинг

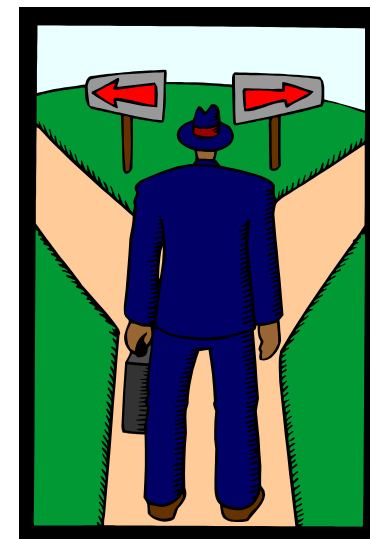
- Бизнес-режа алоҳида хужжат кўринишида тайёрланиши лозим.
- Бизнес режани шакллантириш жараёни, ташкил этилаётган фаолиятнинг барча тарафидан батафсил таҳлил қилиш, атрофдан танқидий кўз билан қараш ва барча ҳолатларни ҳисобга олиш имконини беради.
- Бизнес режани яратиш жараёнида барча мавжуд қийинчиликлар ва хатарларни олдиндан кўриш, шунингдек уларни бартараф этиш йулларини аниқлаш мумкин.

Бизнес режани тайерлашда нималарга аҳамият бериш лозим?

- Одатда бизнес-режа бир неча йиллар олдинга мўлжаллаб тузилади, лекин йилига камида 1 маротаба тўғирланади.
- 3-5 йил бизнес режани тузиш учун энг мақбул муддат саналади.
- Айнан шу муддатда бизнес ривожланиши истиқболларини кўриш мумкин. Деталлаштириш мақсадида кўрсаткичларни 1 йил, ойлар, 2 йили кварталлар бўйича, кейинги йилларда йил бўйича бўлиб чиқиш тавсия этилади.

Бизнес режанинг мақсади–маблағ жалб этиш

- Кредит маблағларни жалб этиш мақсадида бизнес режа кредит берилаётган муддатга мос равишда тузилади.
- Шу билан бир қаторда корxonанинг бизнес режасига ҳар бир ўзгартириш киритилганидан сўнг уни корхона кредиторига тақдим этиш жуда ҳам муҳим саналади.



Бизнес режанинг тузилмаси ва уни расмийлаштиришдаги талаблар

Бизнес-режа ёзма равишда қайд этилиши, эгаси томонидан тасдиқланиши, директор ва ҳисобчи (агар бўлса) томонидан тасдиқланиши лозим.

- Таъсисчи томонидан – хусусий корхоналар учун;
- Иштирокчиларнинг (таъсисчилар) умумий йиғилиши томонидан - МЧЖ, АЖ ва оилавий корхоналар учун;
- Хўжалик раҳбари томонидан – фермер ва деҳқон хўжаликлари учун;
- Якка тартибдаги тадбиркор томонидан - агар унинг ўзи кредит сўраётган бўлса.

Бизнес режа тузилмаси (1)

- Титуль вараги;
- Мундарижа;
- Конфиденциаллик меморандуми;
- Резюме;
- Корхона ва соҳанинг тавсифи (тадбиркорнинг фаолият доираси);
- маҳсулот (иш, хизмат) тавсифи;

Бизнес режа тузилмаси (2)

- Маркетинг ва маҳсулотнинг сотилиш механизми;
- Ишлаб чиқариш;
- Ташкилий режа;
- Молиявий режа ва лойиҳа самарадорлиги;
- Риск ва кафолат;
- Илова.

Бизнес режани тузиш жараёнида бир қанча талабларни инобатга олиш керак:

- Ушбу хужжатда жумлалар қиска, аник ва тушунарли тарзда бўлиши керак. Уларни ёзиш жараёнида кўп маъноли ва ноаниқ ибораларни кўллаш керак эмас;
- Хужжат фақат ишга алоқадор ахборотни ўз ичига олиши лозим, махсус ва техник ибораларни кўллаш мақсадга мувофик эмас (Уларни бошқа шахслар тушунмаслиги мумкин);
- Хужжатда ғоя ва таклифлар бизнеснинг реал имкониятларидан келиб чиқиб ва асосланган чекинишларга таянган ҳолда берилиши лозим.
- Айниқса маҳсулотларнинг сотилиш бозори хажми, ўсиш истикболлари ва корхонанинг бозордаги таҳминий улуши тўғрисидаги маълумотлар аниқ ва асосланган бўлиши шарт.

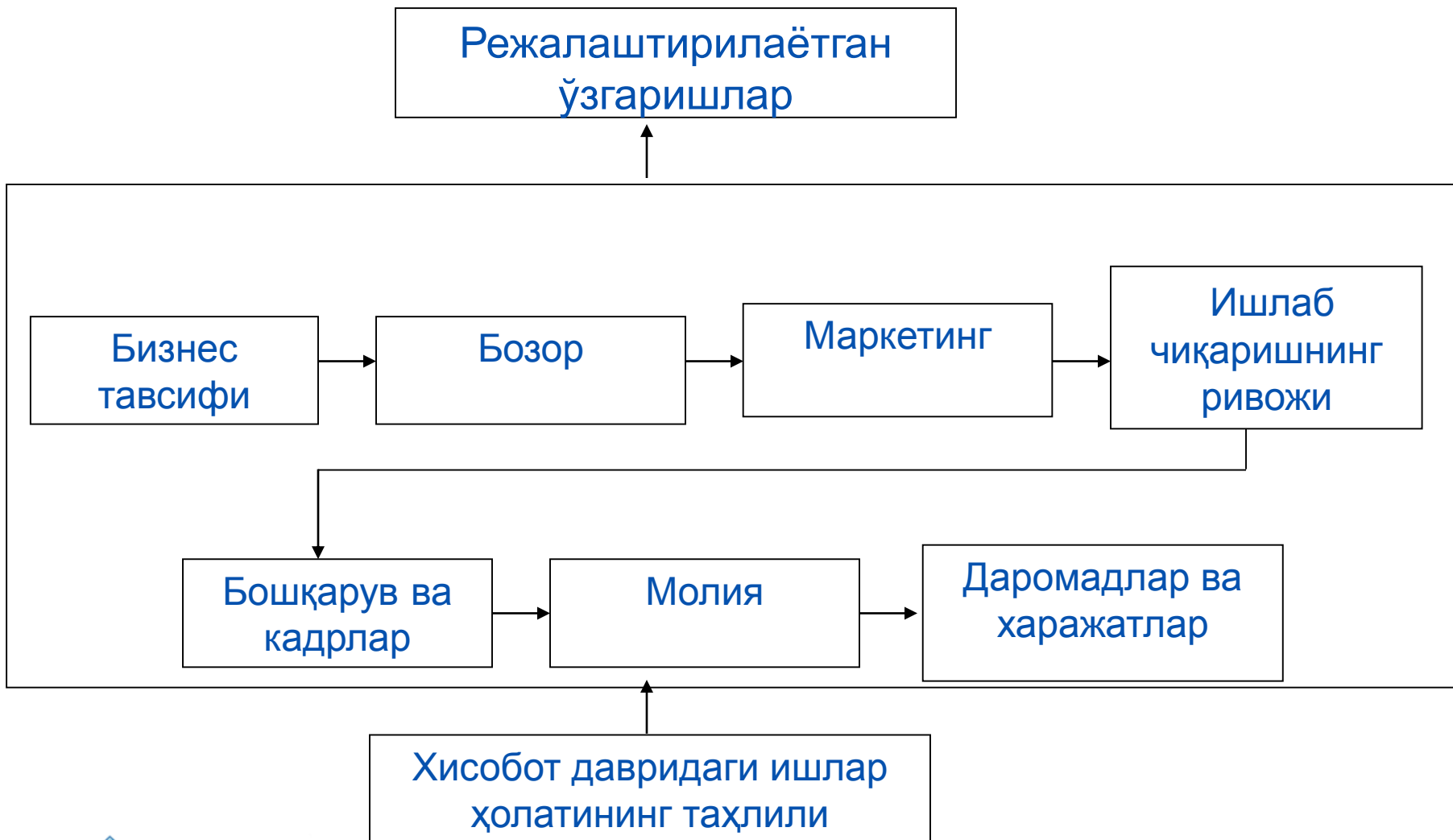
Титул вараги (1)

- Қарз олувчининг номи, манзили (агар бўлса сайт ва электрон почтани ҳам) ва рақами кўрсатилиши керак;
- Эгаларининг номи, манзили (агар бўлса сайт ва электрон почтани ҳам) ва рақами кўрсатилиши керак;
- Қарз олувчининг ва у фаолият юритаётган соҳанинг қисқача тавсифи берилган параграф (имкони борича ҳар бири 10 сўздан ошмайдиган 3 гапдан иборат бўлиши керак);
- Маблағ жалб этилаётган лойиҳанинг қисқача тавсифи берилган параграф (имкони борича ҳар бири 10 сўздан ошмайдиган 2 гапдан иборат бўлиши керак);

Титул варағи (2)

- Молиялаштиришга бўлган эҳтиёж (валюта, миқдори, қайтариш муддати, таҳминий фоиз ставкаси);
- Таклиф этилаётган таъминот таърифи (мулк таркиби, унинг таҳминий қиймати, таъминот баҳосининг суралаётган маблағ миқдорига нисбати);
- Конфиденциаллик меморандуми, бизнес режанинг тузилиш оyi ва йили.

Бизнес режа тузилмаси





Бизнес режанинг хажми
25-30 бет бўлиши тавсия
этилади. Ҳаттоки қийин
лойиҳалар бўйича ҳам бу
хужжатнинг хажми **50-60**
бетдан ошмаслиги керак.

Конфиденциаллик меморандуми

Бу бўлимда қуйидагилар акс этади:

- Бизнес режада кўрсатилган маълумотларни учинчи шахсларга ошкор қилмаслик, ёки бу маълумотларни учинчи шахсларга бериш тартиби бўйича қарз олувчининг кредиторга бўлган талаби;
- Молиялаштириш юзасидан рад этилган ҳолларда кредитор томонидан бу ҳужжатни қайтариб бериш тартиби.



Резюме

- Бизнес режанинг муҳим қисми саналади, айнан шу қисм кредиторлар ва бошқа манфаатдор шахслар томонидан биринчи навбатда кўздан кечирилади.
- Резюменинг мазмунидан келиб чиққан ҳолда юкоридаги шахслар томонидан бу хужжатни тўлиқ ўрганиш, ёки унга қизиқиш билдирмасдан молиялаштиришни рад этиш бўйича хулоса берилади.

Қарз маблағларини беришдаги рад жавобларнинг асосий сабаби резюмени шакллантиришдаги хатолардир.

Эсда тутинг

- Резюме бизнес тури ҳақидаги, унинг ишлаб чиқариш ва молиявий фаолияти ҳақидаги асосий маълумотларни ўзида жамлаб, бизнес режанинг қискача мазмунини акс эттиради.
- Резюме 1-2 бетдан ошмаслиги лозим.
- Резюмени бизнес режанинг бошқа бўлимлари шаклланиб бўлганидан сўнг, улардан тайёр энг керакли фикрларни ва маълумотларни олган ҳолда шакллантириш жуда хам муҳимдир.

Бизнес режанинг бўлимларини шакллантириш жараёнида резюмеда кейинчалик акс эттириш лозим бўлган саволларни ўзингиз учун қайд этиб қўйинг.

Бу резюмеда акс эттирилиши лозим бўлган маълумотни ўтказиб юбормасликда ёрдам беради.



Корхона ва соҳанинг таърифи (тадбиркорнинг фаолият доираси)

- Фаолият тарихи, асосий мақсади ва эришган ютуқлари;
- Жойлашган жойи, эгаллаган майдони ва бизнес тури (чакана савдо, ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш);
- Бизнес ва фаолият юритаётган соҳаси, унинг ривожланиши кўзда тутилаётган географик ҳудуди, рақобатчиларнинг мавжудлиги ва рақобатдаги устунликлар (шахсий, географик жойлашуви, маҳсулот сотиш тизимининг самарадорлиги ва бошқалар), бозор ҳолати ва фақат шу ҳудудга ҳос бўлган алоҳида қирралар (маҳсулотни сотишдаги, нархдаги ва бошқалар);
- 1 йил олдинги молиявий-хўжалик фаолияти (агар бўлса);
- Фаолиятни молиялаштириш манбалари (бошқа кредиторларнинг улушини ва жалб этилиши тахмин қилинаётган банк кредитининг суралаётган миқдорини кўрсатган ҳолда).

- Лойиҳага йуналтириши кўзда тутилаётган шахсий маблағларни (агар бўлса), бошқа кредиторларнинг жалб қилинган ва жалб қилиниши тахмин қилинган маблағларинини, уларнинг баҳоларини қайд этган қолда кўрсатиш жуда хам муҳим:
- Бино ва иншоотлар;
- Хомашё, маҳсулотлар ва бошқа айланма воситалари;
- Пул воситалари;
- Таъсисчиларнинг қарз маблағлари;
- Банк кредити.



Вазифа

Лойиҳани молиялаштиришда иштирок этиши тавсия этилаётган маблағлар рўйхатини кўриб чиқинг.

Ўтказилган таҳлил натижалари кредитор учун қарз олувчининг шахсий иштироки миқдорини аниқлаш учун, яъни қарз олувчи лойиҳани молиялаштиришдаги хатарнинг бир қисмини ўзига олаётгани, ёки бу хатарни кредитор зиммасига юклаётганини баҳолаш учун жуда ҳам муҳим ҳисобланади.

Маҳсулотни (хизматни) таърифлаш

Бу бўлимда ишлаб чиқаришда молиялаштириш суралаётган ҳар бир маҳсулот ёки хизмат турининг таърифи берилади.

1. Номи, кискача таърифи, маҳсулотнинг (хизматнинг) асосий тавсифлари ва алоҳида қирралари, уларнинг сотилиш имкониятлари;
2. Рақобатбардошлик (рақобатчиларнинг айнан шу маҳсулотидан устунлик ва заифлик томонларини кўрсатган ҳолда), шунингдек, потенциал харидорларга бериши мумкин бўлган устунликларнинг мавжудлиги;
3. Лицензиянинг мавжудлиги ёки лицензиялашга бўлган эҳтиёжнинг борлиги, патентлар, савдо белгилари ва муаллифлик ҳуқуқлари тўғрисидаги маълумотлар (агар бўлса);
4. Маҳсулотни экспорт қилиш имконияти;
5. Етказиб бериш, кафолат ва хизмат кўрсатиш шартлари;
6. Ишлаб чиқаришни йулга қўйиш учун керакли вақт.

Барча техник тафсилотлар (расмлар, сертификатлар ва эксперт хулосалари), шунингдек маҳсулотнинг барча визуал кўринишдаги тасвирлари бизнес режанинг иловасига жойлаштирилади.

- Бу бўлимда маҳсулотнинг (иш, хизмат) таннархини (ишлаб чиқаришга сарфланган харажатнинг хисоби), режалаштирилаётган сотиш хажмини ва даромадни акс эттириш керак.
- Шунингдек бу ерда жалб қилинаётган молиялаштиришнинг маҳсулот таннархига қандай таъсир этишини кўрсатиш лозим.

Ишлаб чиқариш харажатлари

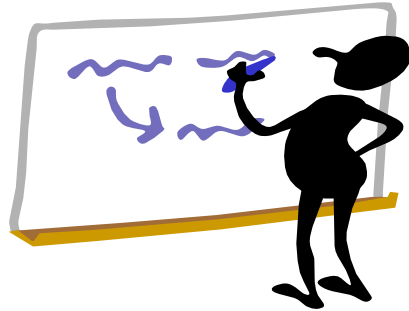
Уларга қуйидагилар киради:

- моддий харажатлар (хомашё, электроэнергия ва бошқалар);
- ишлаб чиқаришда банд ишчиларнинг меҳнатига ҳақ тўлашдаги харажатлар;
- ишлаб чиқаришда банд ишчиларнинг ижтимоий тўловларига сарфланадиган харажатлар;
- ишлаб чиқаришга оид асосий воситаларнинг (бинолар, иншоотлар, техника) ва номоддий активларнинг (лицензия дастурий таъминот) амортизацияси;
- ишлаб чиқаришга оид бошқа харажатлар.

Ишлаб чиқаришга оид бўлмаган харажатлар (даврий харажатлар),

- Уларга қуйидагилар киради:
- маҳсулотни сотиш харажатлари;
- маъмурий харажатлар (маъмурий-бошқарув тизимидаги персоналнинг иш хаки с отчислениями, канцелярия моллари);
- бошқа операцион харажатлар ва зарарлар (масалан хўжалик юритувчи субъектнинг харажатлари тоифасига кировчи консультация, аудитор, банк ва депозитар хизматлари тўлови, бюджетга мажбурий тўловлар, солиқлар, йиғимлар, давлатнинг мақсадли фондларига ўтказмалар);
- Бу харажатлар ишлаб чиқарилган маҳсулот таннархига киритилмайди, аммо фойдани ҳисоблаётганда инобатга олинади.

Доимий ва ўзгариб турувчи харажатлар тушунчаси



- Доимий харажатлар ишлаб чиқариш ва савдо хажмига боғлиқ эмас ва агар бизнес шок таъсирларни ҳис этмаётган бўлса вақт ўтиши билан деярли ўзгармайди.
- Ўзгариб турувчи харажатлар ишлаб чиқариш хажмига боғлиқ ва у ўзгариши билан ўзгариб туради.
- Маҳсулот бирлигига тўғри келувчи ўзгариб турувчи харажатлар барқарор қиймат ва ишлаб чиқариш хажмининг ўзгаришига таъсирсиз саналади.

Доимий харажатларга қуйидагилар киради:

- Амортизация харажатлари;
- Маъмурий-бошқарув тизимидаги шахсинг асосий ва кўшимча иш хаки, улар бўйича ижтимоий сугурталашга доир ўтказмалар (масалан директор ва бухгалтер);
- Ижара тўлови;
- Маҳсулот (хизмат кўрсатиш) ишлаб чиқариш хажмига боғлиқ бўлмаган бошқа харажатлар (масалан маъмурий бинога тегишли коммунал тўловлар; алоқа хизматлари тўлови; бюджетга мажбурий тўловлар, солиқлар, йигимлар, давлатнинг мақсадли фондларига ўтказмалар)

Доимий харажатлар

- Доимий харажатлар ишлаб чиқариш ва савдо хажмига боғлиқ эмас.
- Уларнинг қийматига ишлаб чиқариш цехининг очилиши/ёпилиши, ижара ҳақининг оширилиши/камайтирилиши, инфляция (пулнинг кадрсизланиши) таъсир кўрсатади. Яъни тадбиркор ўз фаолиятининг самарадорлигини таъминлаш учун доимий харажатларни ошириш ёки камайтириш бўйича қарор қабул қилишига ундовчи ҳодисалар.

Ўзгариб турувчи харажатлар

Маҳсулот (хизмат кўрсатиш) ишлаб чиқаришга сарфланадиган харажатлар:

- ҳомашё ва моллар;
- бутловчилар;
- ярим фабрикатлар;
- ёқилги ва энергия;
- асосий ишчиларнинг (ишлаб чиқаришда банд) иш хаки, барча ижтимоий суғурта тўловларга ўтказмалар билан бирга;
- ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш хажмига боғлиқ бошқа харажатлар.

- маҳсулотни (иш, хизмат) ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари лойихани молиялаштириш имкониятларини аниқлашда жуда ҳам муҳим кўрсаткичдир.
- Бу кўрсаткич маҳсулотнинг рақобатбардошлигига таъсир кўрсатади: **маҳсулотнинг таннархи қанчалик қуйи бўлса, тадбиркор маҳсулот бирлигининг савдо баҳосини шунча қуйи миқдорда ўрнатиши, ва шу орқали рақобатчилари олдида устунликка эга бўлиши, ёки аксинча, маҳсулотни ўртача бозор нархида сотиб маҳсулот бирлигидан кўпроқ даромад кўриши мумкин.**

Маркетинг ва маҳсулотни сотиш

- Маркетинг мақсадлари
- Ташқи ва ички муҳит таҳлили
- Компаниянинг маркетинг стратегияси
- Маркетинг коришмалари (микс)
- Бюджет
- Режалаштириш
- Назорат



Компаниянинг маркетинг мақсадлари

Бу булимни шакллантириш учун қуйидаги саволларга жавоб бериш керак:

- Сизнинг бизнесдаги мақсадларингиз;
- Фаолиятингиз географияси;
- Сизнинг мижозларингиз;
- Сизнинг маҳсулотларингиз/хизматларингиз;
- Корхонанинг сиз хохлаётган усиш суръатлари;
- Компаниянинг тижорат (молиявий) мақсадлари.

Маркетинг воситалари

- Ташки муҳит таҳлили;
- Ички муҳит таҳлили;
- SWOT – таҳлил.



Ташки ва ички мухит таҳлили

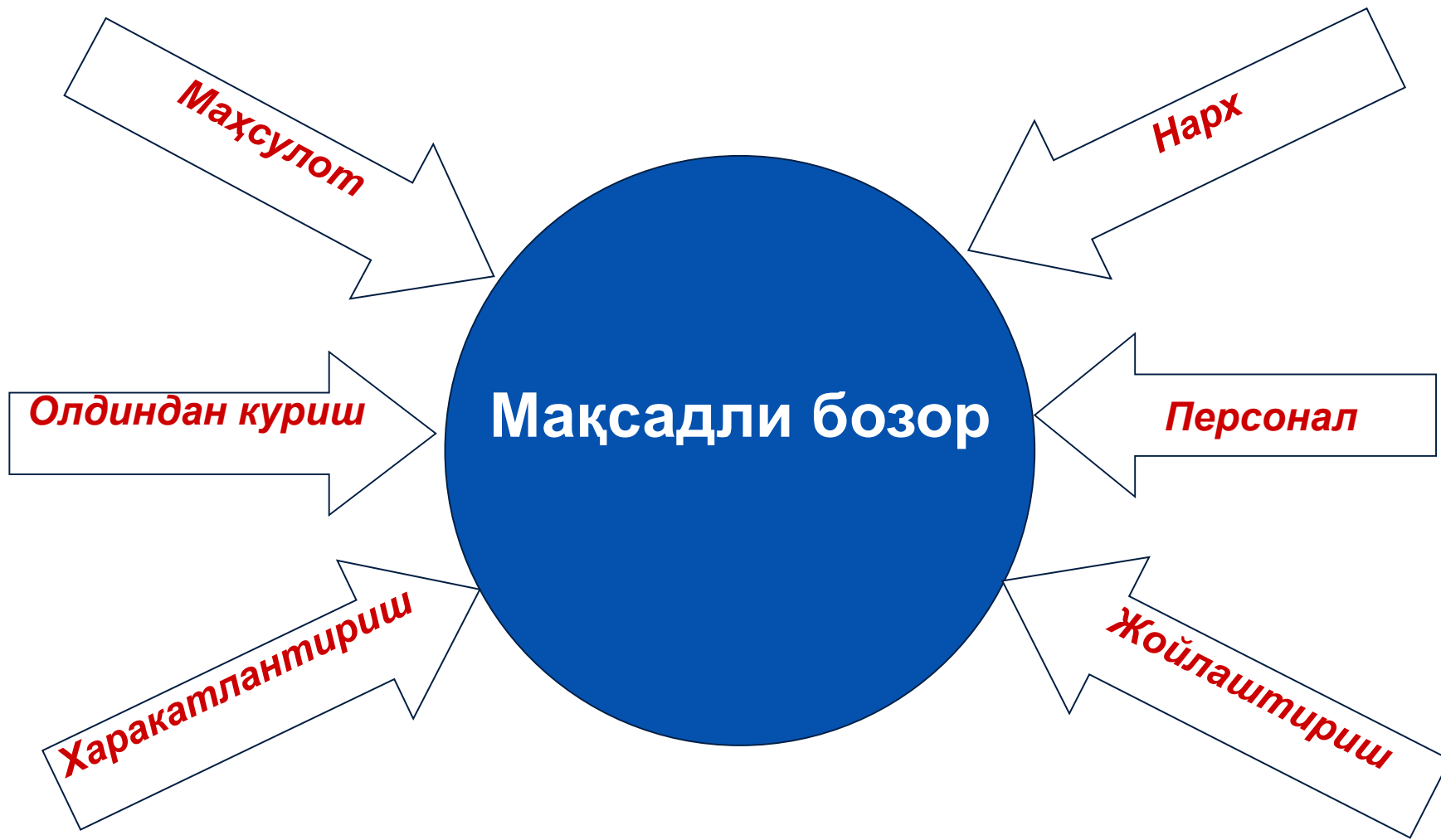
Ташқи

- Қонунлар ва қоидалар
- Истеъмолчилар таҳлили
- Бозорни сегментлаш
- Бозорнинг ривожланиш тенденциялари
- Рақобатчилар таҳлили

Ички

- Активлар
- Пассивлар
- Технологиялар
- Ишлаб чиқариш қувватлари
- Бошқарув
- Персонал
- Молиявий ресурслар

Маркетинг воситалари (Маркетинг-Микс)



Маркетинг режасини ташкил этувчилар

- Маҳсулот
- Нарх шаклланиши
- Тақсимлаш
- Харакатлантириш
- Бюджет
- Режалаштириш
- Назорат



Маҳсулот нархини қандай белгилаш керак (1)

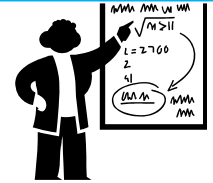
Нархни аниқлаш йуллари

Минимал мумкин бўлган нарх = харажатларни
копловчи нарх

Максимал нарх = **харидор тўлай олиши мумкин
бўлган энг юқори нарх**

Бозор нархи = **сотувчини ҳам, харидорни ҳам
қониқтирувчи нарх**

Маҳсулот нарhini қандай белгилаш керак (2)



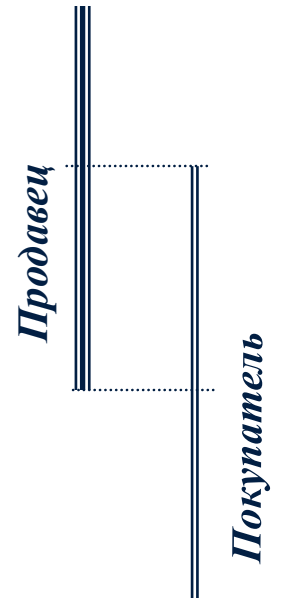
Нархни белгилаш учун нималарни билиш лозим:

Харажатлар – доимий ва ўзгариб турувчи

Мақсадли гуруҳнинг эҳтиёжлари ва тўлов қобилияти

маҳсулотларингиз нархи ва сифатининг нисбати

Рақобатчилар маҳсулотлари нархи ва сифатининг нисбати



Маҳсулот сотишдан тушган тушумни қандай ҳисоблаш керак?

Ҳисоблаш намунаси (калькуляция)



Ишлаб чиқариш режаси

Булажак инвесторларга корхонанинг иқтисодий салоҳияти бизнес режада кўзда тутилган ишлаб чиқариш дастурини таъминлашга қодирлигини кўрсатади.

Бизнес режанинг ушбу бўлимида жавоб бериш лозим бўлган асосий саволлар:

- Маҳсулот қаерда ишлаб чиқарилади - фаолият юритаётган корхонадами ёки янги ташкил этилаётган корхонадами?
- Бунинг учун қандай ишлаб чиқариш қувватлари талаб этилади, керакли асбоб-ускуналар таркиби? Уларнинг мавжудлиги ва иш билан таъминланганлиги.
- Агар ишлаб чиқариш қувватлари кўрсатилаётган ишлаб чиқариш хажмини таъминлаш учун етарли бўлмаса ва уларни сотиб олиш, еки техник қуроқлантириш режалаштирилаётган бўлса, бу ҳолларда етказиб берувчилар, етказиб бериш шартлари ва нархлари тўғрисидаги маълумотлар кўрсатилади.

Бизнес режанинг ушбу бўлимида жавоб бериш лозим бўлган асосий саволлар:

- Хомашё, моллар, бутловчи қисмлар қаерда, кимдан ва қайси шартларда сотиб олинади? Хомашё ва моллар билан таъминловчи муқобил манбалар борми?
- Ишлаб чиқариш жараёнининг чизмаси (схема) қандай? Ассортимент (маҳсулот турлари) ўзгариши билан асбоб-ускуналарнинг қайта жойлаштириш имкониятлари қандай?
- Ишлаб чиқаришнинг техник ва экологик хавфсизлик даражаси қандай?

Амалга ошириш



Зарар кўрмаслик нуқтаси

- Ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотишнинг оптимал хажмини режалаштирувчи восита бу зарар кўрмаслик нуқтаси ҳисобланади.
- **Зарар кўрмаслик нуқтаси** корхона зарар кўрмасдан ишлаши, яъни фойда кўрмасдан ўз харажатларини қоплаши учун маҳсулотни сотиш хажми қандай бўлиши кераклигини аниқлаб беради.
- Бу кўрсаткич компаниянинг ҳаётийлигини ва тўлов қобилиятини аниқлашда катта аҳамият касб этади. Сотув хажмининг зарар кўрмаслик нуқтасидан ошиш даражаси бизнеснинг молиявий мустаҳкамлик захирасини (мустаҳкамлик захираси) белгилайди.

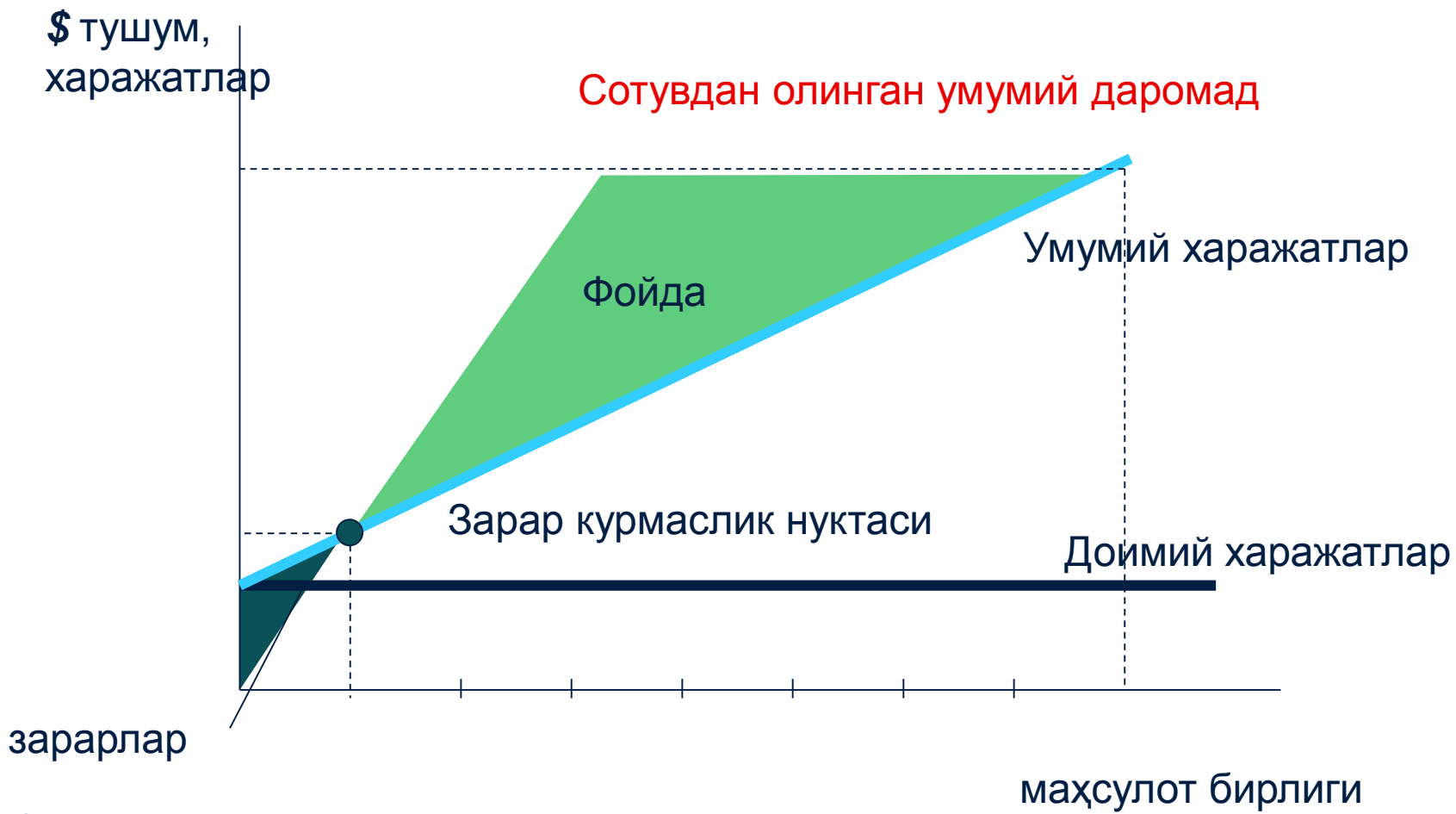


Топширик хисоблаш наъмунаси

Иккита асосий молиявий дастаклар:

1. Зарар кўрмаслик нуқтаси
2. Фойда маржаси

Даврий равишда зарар кўрмаслик графигини тахлил килинг,
зеро бу сизнинг корхонангиз келтираётган фойдани
кузатишнинг самарали йулидир.



Сизнинг маблағларингизни бошқариш

Сизга қуйидалагиларда ишонч ҳосил қилишингизда ёрдам берувчи ахборот керак:

- Сизнинг маҳсулот ва хизматларингиз бозор ва истеъмолчилар томонидан етарлича баҳоланаётгани;
- маҳсулотни сотиш бўйича зарарсиз ишлаш таъминланаётгани ва фойда олиш керакли даражада ушлаб турилгани.

Ташкилий режа

Ташкилий режанинг асосий мақсади -
корхонанинг мавжуд ташкилий тузилмаси ва
кадрнинг малака даражаси тақлиф этилаётган
лойиҳани самарали амалга ошириш учун етарли
эканлигини потенциал кредиторга кўрсатиб
беришдир.

Ташкилий режада кўрсатилади:

- Ҳодимлар малакаси (маълумоти, олдинги лавозимлардаги иш тажрибаси, касбий тайёргарлиги);
- Ишчиларнинг бандлиги (доимий иш, ўриндошлик ва бошқалар);
- Иш ҳақининг касбдан келиб чиққан ҳолдаги қиймати (иш ҳақи бўйича ҳисоб китоблар келтирилади);
- Корхонада керакли мутахассисларнинг мавжудлиги, уларнинг махсус тайергарлик даражаси ва ишчилар томонидан лойиха вазифаларини бажаришда керакли бошқа шарт-шароитлар.

- Иш хақи бўйича ҳисоб китобларга у билан боғлиқ солиқ ва бошқа ўтказмалар қўшилган бўлиши керак.
- Ишчиларнинг иш хақини камайтириш (масалан, бу банд бўйича харажатларни камайтириб кўрсатиш мақсадида), кредиторда сизнинг бизнесингизни хаётийлиги бўйича шубҳа уйғотиши мумкин.
- Шунинг учун кўрсатилаётган иш хақи хакикий булиши лозим.

Молиявий режа ўз ичига қуйидаги бандларни олади:

Даромад ва харажатларнинг жамлама режаси.

У ўзида кутилаётган савдо хажми, сотилган маҳсулот таннархи каби кўрсаткичларни ва маҳсулот таннархига кирмаган бошқа харажатларни акс эттиради, булар:

- ✓ маъмурий харажатлар,
- ✓ молиявий фаолиятдан харажатлар (фоиз тўлови),
- ✓ солиқлар ва мажбурий тўловлар.

Ушбу кичик булимнинг вазифаси - лойиха фойдаси кандай шаклланишини ва ўзгаришини кўрсатиб беришдир.

Молиявий режа (2)

Пул маблағлари харакатини режалаштириш.

Унинг мақсади, пул маблағларининг келиши ва харажат килиниши синхронлигини текширишдир.

Агар тўловлар киримдан кўра кўпроқ бўлаётгани аниқланса, бу ҳолатни тўғирлаш учун ўз вақтида зарурий чоралар кўриш керак.

Бу кичик бўлим кредиторга жалб этилаётган қарз маблағларини қайтариш муддати ва имкониятларини аниқлаш имконини беради.

Молиявий режа (3)

- ***Актив ва пассивларнинг тахминий баланси.***

Бу кичик бўлим лойиҳа биринчи йилининг боши ва охири ҳолатига тузилади ва бизнеснинг ўсиш суръатларини баҳолаш имконини беради.

Фойдани ҳисоблаш

- Фойдани ҳисоблаш учун бизнес режанинг бошқа бўлимларида ҳисобланган ва кўрсатилган, "маҳсулот таърифи" ва "Маркетинг ва маҳсулотларни сотиш" бўлимларида акс эттирилган маҳсулотларни сотишдан тушган тушум, уларни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари тўғрисидаги якуний маълумотлардан, шунингдек бизнес режанинг шу бўлимида акс эттирилган солиқ тўловлари ва мажбурий ўтказмалар ҳақидаги маълумотлардан фойдаланиш лозим.

Солиқлар

- Солиқлар тадбиркорнинг соф фойдасига таъсир этувчи муҳим фактор бўлиб, у мажбурий тарзда бизнес режанинг лойиҳа харажатлари қисмида акс этиши керак.
- Солиқ ва мажбурий тўловлар аниқ бир давр мобайнида тўланишини инобатга олиб, бизнес режа лойиҳасида тахминий пул оқимларини ҳисоблаш чоғида, уларни мос вақт графаларида акс эттириш лозим. Бу лойиҳа томонидан тўпланадиган, ва ўша мос даврда мажбурий тўловларни сўндириш учун йуналтириш мумкин бўлган маблағларнинг етарлилигини аниқлаш имконини беради.

Жалб этилган кредитлар бўйича тўловлар

- Кредит олиш асносида қуйидагиларни унутмаслик керак, маблағлар **аник муддатга берилади** ва улардан фойдаланганлик учун тўлов сифатида **фоиз олинади**.
- Кредит бўйича фоиз миқдори бизнес режа тузилгунига қадар потенциал кредитор банк билан олдиндан келишиб олинади.
- Қарз маблағларини ва улар бўйича ҳисобланган фоизларни кайтариш чизмаси (схема) бизнес режада жадвал кўринишида берилиши лозим.
- Шунингдек тутиш керакки, банкларда кредит бўйича фоизлар мижоз **бу маблағлардан ҳақиқатда фойдаланишни бошлаган кундан ҳисобланади**.
- Фоизлар мавжуд қарздорлик қолдиғига ҳисобланади ва одатда қарздордан ҳар ойда ундирилади.
- Кредит бўйича асосий қарз имтиёз даври тугаганидан кейин туланиши мумкинлиги кўзда тутилиши мумкин.

Иловалар

- Бизнес режанинг ушбу қисмида асосий қисмга кирмаган ҳисоб китоблар, ҳужжатли жадваллар ва кўргазма молларини жойлаштириш керак.
- Айнан шу ерда лицензиялар нусхаси (агар улар фаолиятни юритишга талаб этилса), мавжуд патентлар, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар сертификатлари, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг сурати, ишлаб чиқариш жараёнинингнг схемаси ёки бошқарув тузилмаси илова қилинади.