



O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI
SOG'LIQNI SAQLASH VAZIRLIGI
TOSHKENT FARMATSEVTIKA INSTITUTI

FARMATSEVTIKA ISHINI TASHKIL QILISH KAFEDRASI

FARMATSEVTIKA IQTISODIYOTI

modulidan

60910700 - Farmatsiya (Farmatsevtika ishi)
yo'nalishi 4-bosqich talabalari uchun
uslubiy qo'llanma
(3 qism)



Toshkent – 2025

**O‘ZBEKISTON RESPUBLIKASI SOG‘LIQNI SAQLASH VAZIRLIGI
TOSHKENT FARMATSEVTIKA INSTITUTI
FARMATSEVTIKA ISHINI TASHKIL QILISH KAFEDRASI**



“Tasdiqlayman”

Toshkent farmatsevtika instituti

O‘quv ishlari bo‘yicha prorektor

I. In., dots Z.O'. Mamatqulov

2025 yil 24 » iyun

FARMATSEVTIKA IQTISODIYOTI

fanidan

60910700- Farmatsiya (Farmatsevtika ishi) yo‘nalishi

4-bosqich talabalari uchun

uslubiy qo‘llanma

(3- qism)

Toshkent – 2025

Farmatsevtika iqtisodiyoti fanini amaliy mashg'ulotlari uchun uslubiy qo'llanma (3-qism), o'quv va ishchi o'quv reja, fan dasturi va ishchi dasturi asosida tayyorlandi.

Tuzuvchilar:

N.D. Suyunov	– Toshkent farmatsevtika instituti, “Farmatsevtika ishini tashkil qilish” kafedrasining mudiri, farmatsevtika fanlari doktori, professor.
G.E. Sadikova	Farmatsevtika ta'lim va tadqiqot instituti, Farmatsevtikada boshqaruv va iqtisodiyot kafedrası dotsenti
D.T. Elmuradov	Farmatsevtika ishini tashkil qilish kafedrası assistenti
F.O. Xasanov	Farmatsevtika ishini tashkil qilish kafedrası assistenti
O.M. Raximjonov	MCHJ“OSON APTEKA” dasturiy ta'minoti menejeri

Taqrizchilar:

U.X. Usmonov	Toshkent farmatsevtika instituti Farmatsevt kadrlar malakasini oshirish va qayta tayyorlash fakulteti “Farmatsevtika ishini tashkil qilish va farmasevtik texnologiya” kafedrası mudiri, f.f.d.
Xusinov I. I.	-Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti “Moliyaviy hisob va hisobot” kafedrası professori, iqtisod fanlari nomzodi, dotsent

Uslubiy qo'llanma Farmatsevtika ishini tashkil qilish kafedrasining 29.04.2025 yildagi № __-sonli yig'ilishida muhokama qilingan va tasdiqlangan.

Kafedra mudiri:



N.D. Suyunov

Uslubiy qo'llanma Toshkent farmatsevtika instituti Farmatsiya soha uslubiy kengashida 10.06 2025 yil bayonnoma № 11 muhokama qilindi va ma'qullandi.

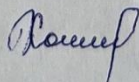
Kengash raisi:



D.A. Zulfikariyeva

Uslubiy qo'llanma Toshkent farmatsevtika instituti Markaziy uslubiy kengashida 25.06. 2025 yil bayonnoma № 11 muhokama qilindi va ma'qullandi.

MUK kotibasi:



S.R. Xadjimetova

KIRISH

Xo‘jalikni yuritishni tubdan o‘zgartirish sharoitida turli tarmoqlarda ilmiy-texnika rivojlanishni tadbiq qilish hozirgi kunimizni asosiy talablaridan biri bo‘lib hisoblanadi. Tarmoqlardagi xo‘jalik mexanizmini boshqarishni tubdan o‘zgartirish, mulkni dorixona ixtiyoridagi mablag‘lardan va ularni tashkil topish manbalaridan to‘g‘ri va to‘liq foydalanishni talab etadi.

Hozirgi davr har bir kasb egasidan, shu jumladan dorixona hodimlaridan chuqur bilim egasi bo‘lishligini, tadbirkor, ishbilarmon, kundalik hayotimizdagi, hukumatimiz rahbarlarini ko‘rsatayotgan talablarini, qarorlarini tezda anglab etib uni hayotga tadbiqqilishlarini talab qilmoqda.

Mamlakatimizda buxgalteriya hisobini halqaro andozalarga muvofiqlashtirish, hisob va hisobot siyosatini takomillashtirish maqsadida «Buxgalteriya hisobining milliy standarti» ishlab chiqildi va amaliyotga tadbiq etildi. Jahon amaliyotida buxgalteriya hisobi moliyaviy va boshqaruv hisobiga bo‘linadi.

Yangi xo‘jalik yuritish sharoitida dorixonalarda buxgalteriya hisobini tashkil etish va hisobini yuritish milliy standart asosida tashkil etilishi bir qancha afzalliklarni yaratadi.

Farmatsevtika iqtisodiyoti fanining “Hisob va hisobot” bo‘limini o‘rgatishdan asosiy maqsadi nazariy va amaliy bilimlarni egallash va ularni ijtimoiy - iqtisodiy rivojlantirish, yangicha ishlash, ish yuritish, xo‘jalikni bilimdon ishbilarmonlarcha yuritish va boshqarish mehnatga ongli munosabatni ko‘niktirish bilan yaqin hamkorlikni amalda qo‘llashdir.

Buxgalteriya hisobining asosiy maqsadi va vazifalari iqtisodimizni har bir rivojlanish bosqichida aniqlashtirib borishdan iboratdir. Buxgalteriya hisobining asosiy vazifasi aholini ehtiyojini qondirishda, respublikamizni chet ellar bilan aloqalarini yaxshilashda, mustaqilligimizni mustahkamlashda, dorixonalarini hujjatlar orqali olib boradigan hisob-kitoblarini, to‘g‘ri va to‘liq olib borishdan iboratdir.

Mazkur o‘quv-uslubiy qo‘llanmalar to‘plami «Farmatsiya» yo‘nalishi talabalariga «Farmatsevtika iqtisodiyoti» fanining “Hisob va hisobot” bo‘limidan amaliy mashg‘ulotlar o‘tkazish uchun mo‘ljallangan.

DORIXONALAR FOYDASINING TAHLILI

I. Mavzuni yozishdan maqsad: talabalarga Dorixonalarining foydasi ta'rifi, rentabellik darajasi ahamiyati, sof foydasiga ta'sir etuvchi omillar, rejalashtirish va istiqbolni belgilash ahamiyati, sof foyda tahlili va uning istiqbolini aniqlashni o'rgatish.

II. Mavzuning ahamiyati: bozor iqtisodiyoti sharoitida dorixonaning foydasi ta'rifi, rentabellik darajasining ahamiyati, rentabellik darajasi va sof foydasiga ta'sir etuvchi omillar, rejalashtirish va istiqbolni belgilashning ahamiyati, sof foyda tahlili va uning istiqbolini aniqlashni o'rgatishdan iborat.

III. Mustaqil tayyorlanish uchun savollar

1. Dorixonaning foydasi ta'rifiga izoh bering.
2. Rentabellik darajasining ahamiyati nimalarga bog'liq.
3. Rentabellik darajasi va sof foydasiga ta'sir etuvchi omillarni sanab bering.
4. Rejalashtirish va istiqbolni belgilashning dorixonalardagi roli nimadan iborat.
5. Sof foyda tahlili va uning istiqbolini aniqlash usullarini sanab bering.
6. Yalpi daromadni tahlili va uning istiqbolini aniqlash usullarini sanab bering.
7. Dorixonada foydani shakllanish negizlari aytib bering
8. Dorixona foydasini tahlili qilib bering

IV. Test:

1. Dorixona foydasining yig'idsi savdo hajmi foiz ko'rsatkichiga nisbati bu:
 - a. dorixonaning rentabellik ko'rsatkichi
 - b. sof foyda
 - c. muomala xarajatlari
 - d. yalpi daromad
2. Dorixona foydasining o'lchov ko'rsatkichi qaday?
 - a. summa va foiz hisobida
 - b. miqdoriy ko'rsatkichlarda
 - c. savdo hajmiga nisbatan darajada
 - d. faqat foiz hisobida
3. Savdo ustamasi xosil bo'ladi:
 - a. tovarlarning chakana va ulgurji narxlari o'rtasidagi farkdan
 - b. chakana tovar oborot summasidan ulgurji tovarooborot summasini ayirishdan
 - c. dorixona foydasidan ishlab chiqarish va davr xarajatlarini ayirishdan

- d. dorixona foydasidan Soliqlarni ayirishdan
4. Savdo ustamasini taxlil qilishda foydalaniladi:
 - a. tovarlarning guruxlar bo'yicha ulgurji narx sotilish xaqidagi yillik ma'lumotdan
 - b. tovarlarning chakana va ulgurji narxlardagi guruxlar bo'yicha sotilishi ko'rsatilgan xisobot ma'lumotlaridan
 - c. choraklar bo'yicha statistik xisobot ma'lumotlaridan
 - d. tovarlarning guruxlar bo'yicha chakana narxda sotilishi xaqidagi yillik ma'lumotdan
5. Savdo ustamasi qaysi ko'rsatkichlarda rejalashtiriladi?
 - a. summada va darajasi bo'yicha
 - b. miqdori va nomenklaturasi bo'yicha
 - c. tannarx koeffitsenti bo'yicha
 - d. savdo xajmi bo'yicha
6. Savdo ustamasi summasi va darajasiga ta'sir kiluvchi omillar:
 - a. ulgurji va chakana narxlarning o'zgarishi, savdo xajmining o'zgarishi, tovaroborotning guruxlar bo'yicha o'zgarishi
 - b. ulgurji narxlarning o'zgarishi
 - c. chakana narxlarning o'zgarishi
 - d. dorixonaga xos bulmagan tovarlarning savdo ustamasi darajasi
7. Savdo ustamasi bu:
 - a. dorixona oladigan foyda
 - b. ulgurji narxga qo'yilgan ustama
 - c. ishlab chiqarish va sotish xarajatlari qoplangandan keyin qoladigan foyda bo'lagi
 - d. chakana narxga qo'yilgan ustama
8. Foyda daromadi va savdo ustamasini nima tashkil qiladi:
 - a. chakana narx va ulgurji narx orasidagi farqi
 - b. chakana narx
 - c. ulgurji narx
 - d. umumiy narx
9. Foyda summasining tovar aylanmasiga nisbatan foiz xisobida xisoblangan ko'rsatkich nima deyiladi?
 - a. rentabellik
 - b. dorixonaasosiyfaoliyati
 - c. chakananarx
 - d. dorixonaprogresi
10. Foyda miqdori qanday aniqlanadi?
 - a. yalpi daromaddan muomala xarajatlari ayrib tashlab

- b. sof foydadan daromad solig'ini ayrib
- c. muomala xarajatidan sof foydani ayrib
- d. sof foydaga yalpi foydani qo'shib.

10. Dorixonaning sof foydasini iqtisodiy qulay:

- a. ko'paytirish
- b. kamaytirish
- c. o'zgartirmaslik
- d. indekslash

11. Dorixona olgan sof foydadan sarflaydi:

- a. aylanma mablag'larni to'ldirish uchun
- b. dorilar sifatini nazorat qilish uchun
- c. temir yul, avtomobil yullari xarajatlarini qo'plash uchun
- d. asosiy vositalar ijarasi uchun

3. Dorixonaning sof foydasi bu:

- a. yalpi daromaddan yalpi harajatlar ayirmasi
- b. yalpi harajatlarva yalpi daromadning ayirmasi
- c. dorixonaning savdo hajmi va savdo ustamasining ayirmasi
- d. dorixona yalpi daromadidan soliq to'lovlar ayirmasi

12. Sof foydani ishlatishning tahlilida qanday ko'rsatkichlar hisobga olinishi kerak?

- a. miqdoriy va sifat
- b. tovarlarning tusilishi
- c. tovar zaxiralari
- d. faqat miqdoriy

5. Sof foydaga ta'sir etuvchi omillar qanday?

- a. barcha javoblar to'g'ri
- b. dorixona xususiyatlarini aniqlab beradigan omillar
- c. yalpi daromadga ta'sir etuvchi omillar
- d. xarajatlarga ta'sir etuvchi omillar

13. Sof foydadan foydalanish ko'rsatkichlari qaysilar?

- a. barcha javoblar to'g'ri
- b. sof foyda koeffitsienti
- c. foydani zaxiralash koeffitsienti
- d. foydani iste'mol qilish koeffitsienti

14. Sof foyda miqdori qanday topiladi?

- a. yalpi daromad summasidan muomala xarajatlari summasi ayriladi
- b. yalpi daromad summasidan maxsulot tannarxi ayriladi
- c. yalpi daromad summasidan asosiy foyda summasi ayriladi
- d. yalpi foydadan moliyaviy xarajatlar ayriladi

15. Sof foydaning darajasi nisbiy ko'rsatkich bo'lib yana nima deb ataladi?

- a. rentabellik darajasi
- b. foyda darajasi
- c. yalpi daromad darajasi
- d. tannarxni ko'rsatuvchidaraja

16. Sof foydatahlilining asosiy vazifalari?

a. foydaga alohida omillar ta'sirida rejasini aniqlash, dorixona xo'jalik faoliyatining iqtisodiy

- b. samaradorligini oshirish
- c. foydani boshqarish va ko'paytirish
- d. barcha javoblar to'g'ri

10. Savdo ustamasi qaysi ko'rsatkichlarda rejalashtiriladi?

- a. summada va darajasi bo'yicha
- b. miqdori va nomenklaturasi bo'yicha
- c. tannarx koeffitsenti bo'yicha
- d. savdo xajmi bo'yicha

V. Mavzuni bajarish uchun vazifalar:

1-vazifa. Dorixona foydasining taqsimlanish sxemasi bilan tanishing va uni ish daftaringizda aks ettiring (1-ilova).

2-vazifa. Talabalarni guruhlariga bo'lib topshiriqlar bajariladi:

Guruh bilan ishlash qoidalari

Guruhning har bir a'zosi:

- o'z sheriklarining fikrlarini xurmat qilishlari lozim;
- berilgan topshiriqlar bo'yicha faol, hamkorlikda va mas'uliyat bilan ishlashlari lozim;
- o'zlariga yordam kerak bo'lganda so'rashlari mumkin;
- yordam so'raganlarga ko'mak berishlari lozim;
- guruhni baholash jarayonida ishtirok etishlari lozim;
- "Biz bir kemadamiz, birga cho'kamiz yoki birga qutilamiz" qoidasini yaxshi bilishlari lozim.

Guruhlar uchun topshiriqlar.

I – guruh vazifasi

1. Rentabellik darajasi va sof foydasiga ta'sir etuvchi omillarni sanab bering.
2. Dorixonaning foydasi ta'rifiga izoh bering.

II – guruh vazifasi

1. Rentabellik darajasining ahamiyati nimalarga bog'liq.
2. Rejalashtirish va istiqbolni belgilashning dorxona muassasalaridagi roli nimadan

III – guruh vazifasi

1. Sof foyda tahlili va uning istiqbolini aniqlash usullarini sanab bering.
2. Yalpi daromad tahlili va uning istiqbolini aniqlash usullarini sanab bering.

3-vazifa. Ish daftaringizda dorixona yalpi daromadining tashkiliy tuzilishini aks ettiring.

1-ilova

1-model

Foydaning me'yoriy taqsimlanishi

YaD – M.H = Foyda

YaD – yalpi daromad

MH – muomala xarajatlari

MHF – ish haqi fondi

Foyda (taqsimlashga sarflangan)

→ ishlab chiqarish fondi

→ mehnat resurslari

→ kredit

= hisobot foydasi →

→ budjetga

→ yuqori dorixona

= qoldiq foyda

Moddiy Moddiy Moliyaviy Ijtimoiy

Ishlab chiqarishni Rag'batlan. zaxirani rivojl.

Rivojlantirish fondi

Foydaning me'yoriy taqsimlanishi

2-model

Daromadning me'yoriy taqsimlanishi

YaD – MS = D

MS – moddiy sarflar

D – daromad quyidagi maqsadlarda sarflanadi:

→ ishlab chiqarish fondiga (–)

→ mehnat resurslariga (+, –)

→ kreditga

→ budjetga

→ yuqori dorixonaga

= xo'jalik daromadi

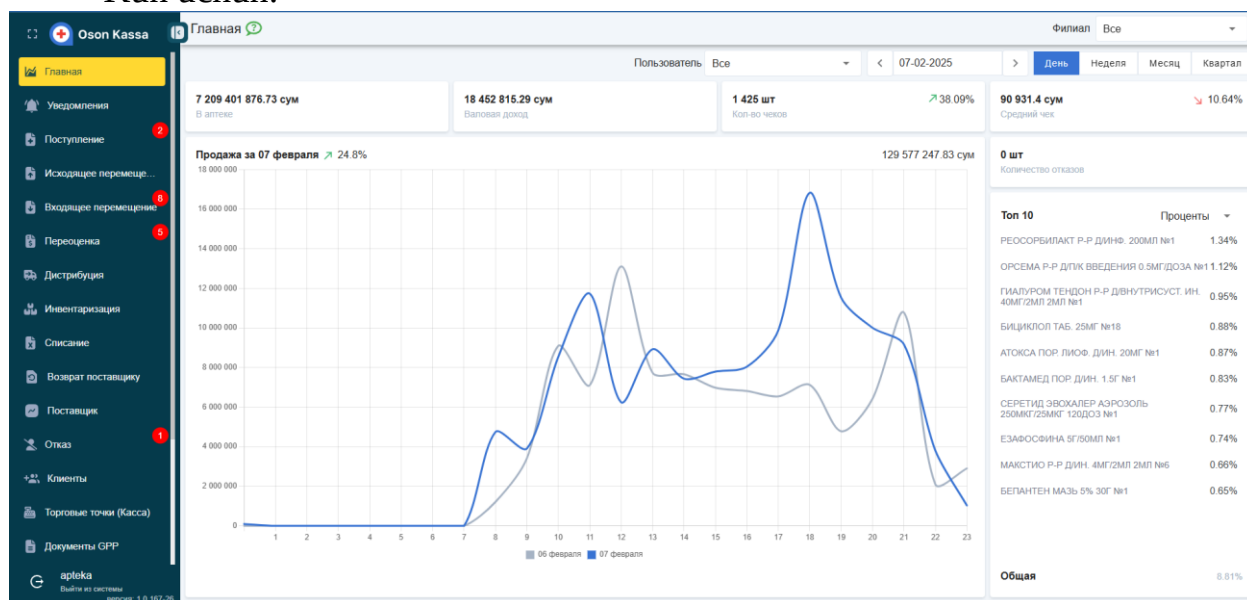
Ishlab Ijtimoiy Mehnatga haq

chiqarishni rivojlanish to'lashning yagona

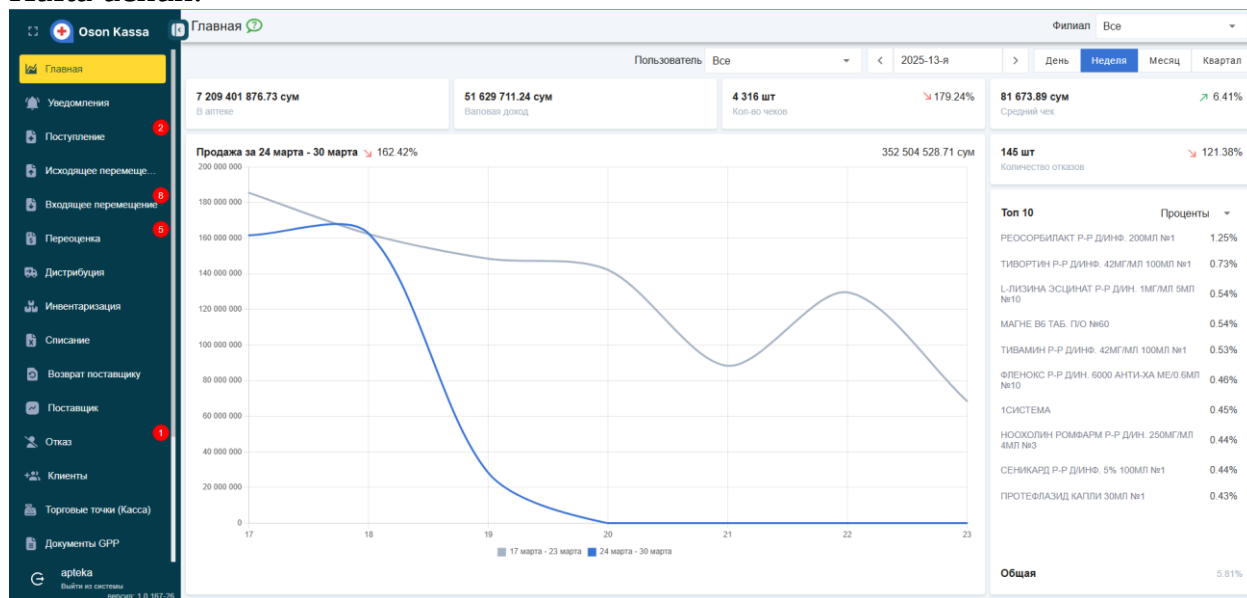
rivojlantirish fondi

4-vazifa. Oson apteka programmasidan foydalanib yalpi daromad va yalpi foydani xisoblab bering Oson Kassa Admin portaliga login parol orqali kirilganda, asosiy oyna ochiladi. Asosiy oyna yalpi daromad ko'rsatib qo'yilgan filtirlarni sozlash orqali kerakli kun, hafta, oy, chorak uchun yalpi daromadni ko'rib olish mumkin.

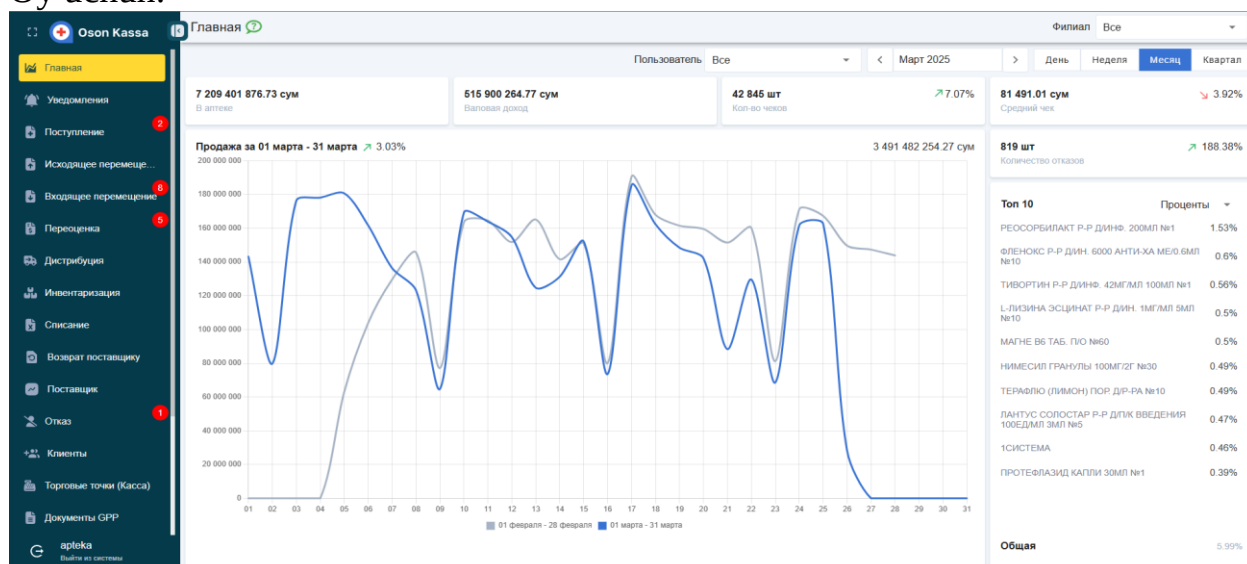
Kun uchun:



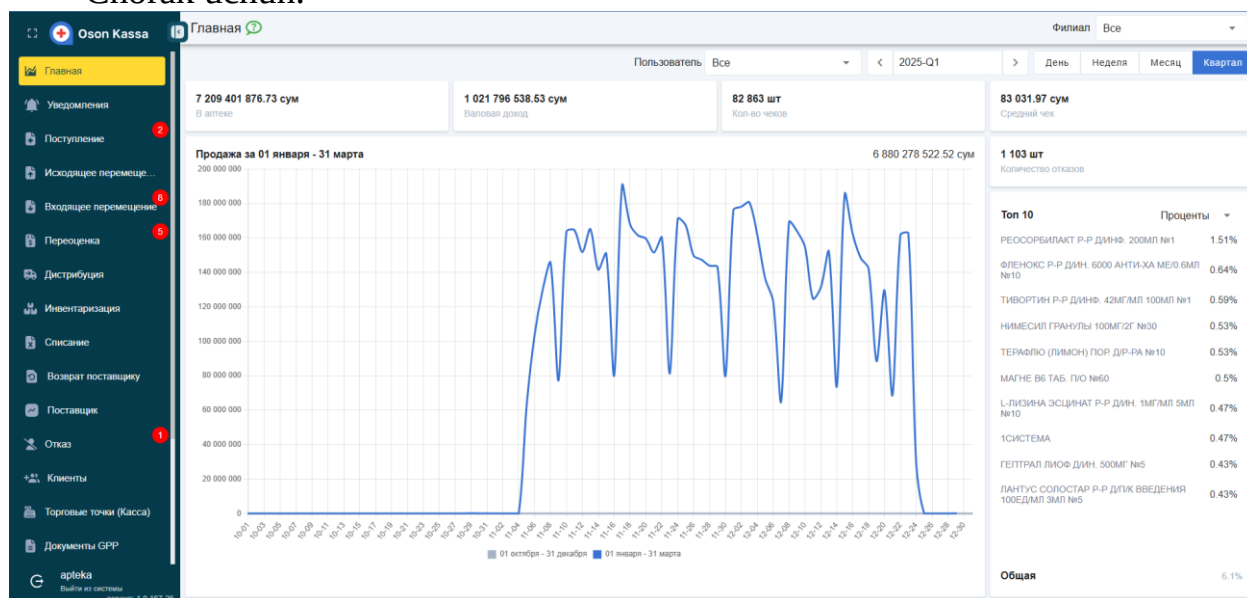
Hafta uchun:



Oy uchun:



Chorak uchun:



5-vazifa. Berilgan ma'lumotlardan foydalanib, 2026 yil uchun dorixonaning yalpi daromad ko'rsatkichi (summa va darajada) hamda sof foyda va rentabellik ko'rsatkichlarini hisoblang.

№		2023 y.	2024 y.	2025 y.	2026 yilga istiqbol rejasi
1.	Savdo hajmi (chakana narxlarida)				23.0
2.	Yalpi daromad darajasi	12,9	12,8	12,7	
3.	Yalpi daromad summasi				

4.	Ishlab chiqarish va davr xarajatlari				1,9
5.	Sof foyda (summada)				
6.	Rentabellik %				

Hisoblash tartibi:

1. Yalpi daromadning o'zgarish yo'nalishini aniqlang.

Yalpi daromadning o'zgarishi pasayish yo'nalishida ekanligi va har bir yilga 1% ni tashkil etadi. Shuning uchun reja yiliga yalpi daromad darajasi 12,6 % miqdorida belgilandi.

2. Yalpi daromad summasining istiqbolini hisoblang:

$$\sum Y_{aD} = D_{Y_{aD}} \times \text{savdo hajmi rejasi} / 100$$

3. Sof foydaning reja ko'rsatkichini toping:

$$\sum F_s = \text{yalpi daromad} - \text{xarajatlar}.$$

4. Rentabellik reja ko'rsatkichini aniqlang:

$$P = \frac{\sum \Phi_c}{\text{Савдо ҳажми}} \times 100 \%$$

6-vazifa. Foyda ko'rsatkichi maksimal bo'ladigan mahsulot ishlab chiqarish hajmini toping.

Ishlab chiqarish hajmi (donada)	1 o'ramning narxi (so'mda)	Yalpi daromad (so'mda)	Yalpi xarajat	Foyda (so'mda)
1	150000		190000	
2	150000		315000	
3	150000		453000	
4	150000		580000	
5	150000		700000	
6	150000		750000	
7	150000		850000	
8	150000		970000	
9	150000		1100000	
10	150000		1300000	

1. Umumiy yalpi daromadni hisoblang (gr. 3).

$$Y_{aD} = 1 \text{ o'ram narxi} \times \text{mahsulot hajmi}.$$

Har bir ishlab chiqarish hajmiga muvofiq ravishda foyda ko'rsatkichini hisoblang:

$$F_s = YaD - YaX$$

Ishlab chiqarishning optimal hajmini hisoblang, yalpi foyda maksimal bo'ladigan holatni aniqlang.

7-vazifa Oson apteka programmasidan foydalanib sof foydani xisoblab bering Denrjniy potok filialov– hisobotidan foydalanib xarajatlarni summasi kerakli sana oralig'i uchun filtirlanadi va yalpi daromaddan ayriladi.

Formula: Yalpi daromad summasi – xarajatar summasi = Sof foyda

Денежный поток филиалов											
№	Филиал	Источник	Номер	Дата	Тип	Смена	Сумма входящая	Сумма исходящая	Примечание	Тип оплаты	Дата создания
1	F1	Web	W-0001	22.05.2025	Abbos	0	2 000	0 123		Uzcard	22.05.2025 18:15
2	F2	Web	W-0001	16.05.2025	Abdulaziz	0	0	19 500 000		Uzcard	16.05.2025 18:06
3	F1	POS	0002	15.05.2025	Прочие приходы	58	0	1 700 000	15236	Наличные	15.05.2025 15:38
4	F1	POS	0001	15.05.2025	Прочие расходы	58	1 000	0 321		Наличные	15.05.2025 15:38
5	F1	POS	0010	29.04.2025	Прочие расходы	57	0	100		Наличные	29.04.2025 11:28
6	F1	POS	0009	29.04.2025	Прочие приходы	57	100	0		Наличные	29.04.2025 11:28
7	F1	POS	0008	17.04.2025	Прочие расходы	55	0	1 000 000		Наличные	17.04.2025 17:08
8	F1	POS	0007	17.04.2025	Прочие приходы	55	1 000	0		Наличные	17.04.2025 17:07
9	F1	POS	0006	05.04.2025	Прочие расходы	52	0	10 000 000		Наличные	05.04.2025 09:38
10	F1	POS	0005	05.04.2025	Прочие приходы	52	1 000	0		Наличные	05.04.2025 09:38
11	F1	POS	0004	04.04.2025	Иниассация	51	0	100 000		Наличные	04.04.2025 12:24
12	F1	POS	0003	31.03.2025	Прочие расходы	50	0	50 000 000		Наличные	31.03.2025 11:32
13	F1	POS	0002	31.03.2025	Иниассация	50	0	2 000 000		Наличные	31.03.2025 11:32
14	F1	POS	0001	31.03.2025	Прочие приходы	50	100 000	0		Наличные	31.03.2025 11:31
14							105 100	84 300 100			

DORIXONALAR MOLIYAVIY HOLATINI TAHLILI

I. Mashg'ulotning maqsadi: talabalarga Dorixonalarining moliyaviy resurslari, vazifalari va shakllanishi, iqtisodiy imkoniyatlari tahlili, mol-mulk holatini baholovchi sifat ko'rsatkichlari tavsifi, moliyaviy imkoniyatlari tahlili, moliyaviy barqarorligini aniqlash, moliyaviy rejalashtirishning asosiy bosqichlari va uning dorixona faoliyatidagi ahamiyati, moliyaviy tahlil natijalarini umumlashtirish va rasmiylashtirishni o'rgatishdan iborat.

II. Mavzuning ahamiyati: bozor munosabatlari sharoitida dorixonaning moliyaviy resurslarining vazifalari va shakllanishi, iqtisodiy imkoniyatlari tahlili, mol-mulk holatini baholovchi sifat ko'rsatkichlari tavsifi, moliyaviy imkoniyatlari va barqarorligini aniqlash, rejalashtirishning asosiy bosqichlari va uning dorixona faoliyatidagi ahamiyati, moliyaviy tahlil natijalarini umumlashtirish sohasida moliyaviy axborotni tezkorlik bilan olish va foydalanishga olib keladi.

III. Mustaqil tayyorlanish uchun savollar:

1. Dorixonalarining moliyaviy resurslari, vazifalarini shakllanishiga misollar keltiring.

2. Dorixonalarining iqtisodiy imkoniyatlari tahlili nimalardan iborat?

3. Mol-mulk holatini baholovchi sifat ko'rsatkichlari tavsifini sanab bering.

4. Dorixonalarining moliyaviy imkoniyatlari tahlili nimalardan iborat?

5. Dorixonaning moliyaviy barqarorligini aniqlash ko'rsatkichlarini aytib bering.

6. Moliyaviy rejalashtirishning asosiy bosqichlari va uning dorixona faoliyatidagi ahamiyati nimadan iborat.

7. Dorixonaning moliyaviy xolati tahlili

8. Moliyaviy tahlilni o'tkazishning asosiy yo'nalishlari nimalardan iborat?

9. Dorixonalarining moliyaviy resurslari, vazifalarini shakllanishiga misollar keltiring.

10. Dorixonalarining iqtisodiy imkoniyatlari tahlili nimalardan iborat?

11. Mol-mulk holatini baholovchi sifat ko'rsatkichlari tavsifini sanab bering.

12. Dorixonalarining moliyaviy imkoniyatlari tahlili nimalardan iborat?

13. Dorixonaning moliyaviy barqarorligini aniqlash ko'rsatkichlarini aytib bering.

14. Moliyaviy rejalashtirishning asosiy bosqichlari va uning dorixona faoliyatidagi ahamiyati nimadan iborat.

15. Moliyaviy tahlilni o'tkazishning asosiy yo'nalishlari nimalardan iborat?

16. Byudjet(Smeta) turlari, xarajatlarni nazorat qilish va baholash

IV Test

1. Moliya funksiyasining asosiy maqsadi nima?
 - a. savdo hajmining o'sishi uchun kerakli moliyaviy resurslarni tashkillashtirish
 - b. aylanma mablag'larni uzluksizligini ta'minlash
 - c. shu bilan asosiy faoliyatdan daromad olish
 - d. ishlab chiqarishni nazorat qilish
2. Asosiy fondlarga yo'naltirilgan moliyaviy resurslar nima deyiladi?
 - a. asosiy kapital
 - b. moliyaviy resurslar
 - c. aylanma kapital
 - d. moliyaviy nazorat
3. Aylanma va muomala fondlarga sarflangan moliyaviy resurslar nima deyiladi?
 - a. asosiy kapital
 - b. moliyaviy resurslar
 - c. aylanma kapital
 - d. barcha javoblar to'g'ri
4. Taqsimlovchi funksiyasi qanday funksiya?
 - a. moliyaviy natijalar bo'yicha faoliyatni nazorat qiladi
 - b. dorixonaning daromadlarini taqsimlaydi
 - c. samarasiz xatti-harakatlarni aniqlaydi va oldini oladi
 - d. moliyaviy ishlarni nazorat qiladi
5. Nazorat funksiyasi nima vazifani bajaradi?
 - a. moliyaviy natijalar bo'yicha faoliyatni nazorat qiladi
 - b. dorixonaning daromadlarini taqsimlaydi
 - c. daromadlarni qayta taqsimlaydi
 - d. boshqaruvni nazorat qiladi
6. Quyidagilardan qaysi biri o'z moliyaviy resurslarni shakllantiruvchi ichki manba hisoblanadi?
 - a. Qo'shimcha yoki aksiyadorlik kapitallarini jalb etish
 - b. Asosiy vositalar va nomoddiy aktivlardan foydalanganligi uchun amortizatsiya ajratmalari
 - c. Dorixona tomonidan beminnat moliyaviy yordam olinishi
 - d. Dorixonaga beminnat yordam berish
7. Moliyaviy resurslardan foydalanishning asosiy yo'nalishlaridan biri investitsiya to'lovlari o'z ichiga nimalarni oladi?
 - a. Ishlab chiqarish va moliyaviy investitsiyalar uchun (kapitalquyilmalar, qimmatbaho qog'ozlar)

b. Ta'minotchilarga, byudjetga, bankka, soliq organlariga, sug'urta to'lovlari va sudlarni qaytarish va boshqalar

c. Muruvvat maqsadlari uchun to'lovlar, homiylik bo'yicha to'lovlar

d. barcha javoblar to'g'ri

8. Moliyaviy resurslardan foydalanishning asosiy yo'nalishlaridan biri joriy to'lovlar o'z ichiga nimalarni oladi?

a. Ishlab chiqarish va moliyaviy investitsiyalar uchun (kapitalquyilmalar, qimmatbaho qog'ozlar)

b. Ta'minotchilarga, byudjetga, bankka, soliq organlariga, sug'urta to'lovlari va sudlarni qaytarish va boshqalar

c. Muruvvat maqsadlari uchun to'lovlar, homiylik bo'yicha to'lovlar

d. barcha javoblar to'g'ri

9. "Dorixonaning moliyaviy faoliyatidagi kamchiliklarni o'z vaqtida aniqlash va ularni bartaraf etish, uning moliyaviy ahvolini yaxshilash va to'lash layoqati imkoniyatlarini qidirish" bu ta'rif nimaga nisbatan berilgan?

a. muassasaning to'lovlarini to'lash layoqati

b. moliyaviy ahvoli

c. tahlilning asosiy maqsadi

d. dorixonaning hozirdagi holati

10. Quyidagilardan qaysi biri o'z moliyaviy resurslarni shakllantiruvchi ichki manba hisoblanadi?

a. Qo'shimcha yoki aksiyadorlik kapitallarini jalb etish

b. Xususi moliyaviy resurslarni shakllantiruvchi manbalar

c. Dorixona tomonidan beminnat moliyaviy yordam olinishi

d. barcha javoblar to'g'ri

1. Moliyaviy tahlilni o'tkazishning asosiy yo'nalishlari nechta?

a. 3 ta

b. 2 ta

c. 4 ta

d. 5 ta

11. "Bu moliyaviy resurslarning joylashishi va ishlatilishi bo'yicha ko'rsatkichlarning yig'indisidir" bu ta'rif nimaga nisbatan berilgan?

a. muassasaning to'lovlarini to'lash layoqati

b. dorixonaning moliyaviy ahvoli

c. moliyaviy tahlil

d. dorixonaning hozirdagi holati

12. "Dorixonaning kelajak ish faoliyatini baholash maqsadida uning avvalgi yillardagi moliyaviy holatini o'rganish jarayoni" bu ta'rif nimaga nisbatan berilgan?

- a. muassasaning to'lovlarini to'lash layoqati
- b. dorixonaning moliyaviy ahvoli
- c. moliyaviy tahlil
- d. dorixonaning hozirdagi holati

13. "Asbob-uskuna, xomashyo, materiallar bo'yicha ta'minotchilar bilan tuzilgan xo'jalik shartnoma to'lovlarini o'z vaqtida bajarish, kreditlarni o'z vaqtida qaytarish, xodimlar mehnatiga haq to'lash va byudjet to'lovlarini to'lash imkoniyati" bu ta'rif nimaga nisbatan berilgan?

- a. muassasaning to'lovlarini to'lash layoqati
- b. dorixonaning moliyaviy ahvoli
- c. tahlilning asosiy maqsadi
- d. dorixonaning hozirdagi holati

14. Moliyaviy resurslardan foydalanishning asosiy yo'nalishlari nechta?

- a. 5 ta
- b. 4 ta
- c. 2 ta
- d. 3 ta

6. O'z moliyaviy resurslarni shakllantiruvchi manbalar nechiga bo'linadi?

- a. 5
- b. 3
- c. 4
- d. 2

15. Moliyaviy resurslardan foydalanishning asosiy yo'nalishlaridan biri joriy to'lovlar o'z ichiga nimalarni oladi?

- a. Ishlab chiqarish va moliyaviy investitsiyalar uchun (kapitalquyilmalar, qimmatbaho qog'ozlar)
- b. Ta'minotchilarga, byudjetga, bankka, soliq organlariga, sug'urta to'lovlari va sudlarni qaytarish va boshqalar
- c. Muruvvat maqsadlari uchun to'lovlar, homiylik bo'yicha to'lovlar
- d. barcha javoblar to'g'ri

16. Moliyaviy resurslardan foydalanishning asosiy yo'nalishlaridan biri investitsiya to'lovlari o'z ichiga nimalarni oladi?

- a. Ishlab chiqarish va moliyaviy investitsiyalar uchun (kapitalquyilmalar, qimmatbaho qog'ozlar)
- b. Ta'minotchilarga, byudjetga, bankka, soliq organlariga, sug'urta to'lovlari va sudlarni qaytarish va boshqalar
- c. Muruvvat maqsadlari uchun to'lovlar, homiylik bo'yicha to'lovlar
- d. barcha javoblar to'g'ri

17. Moliyaviy resurslardan foydalanishning asosiy yo'nalishlaridan biri rag'batlantiruvchi va ijtimoiy to'lovlar o'z ichiga nimalarni oladi?

a. Ishlab chiqarish va moliyaviy investitsiyalar uchun (kapitalquyilmalar, qimmatbaho qog'ozlar)

b. Ta'minotchilarga, byudjetga, bankka, soliq organlariga, sug'urta to'lovlari va sudlarni qaytarish va boshqalar

c. Muruvvat maqsadlari uchun to'lovlar, homiylik bo'yicha to'lovlar

d. barcha javoblar to'g'ri

18. "Dorixonaning moliyaviy faoliyatidagi kamchiliklarni o'z vaqtida aniqlash va ularni bartaraf etish, uning moliyaviy ahvolini yaxshilash va to'lash layoqati imkoniyatlarini qidirish" bu ta'rif nimaga nisbatan berilgan?

a. muassasaning to'lovlarini to'lash layoqati

b. dorixonaning moliyaviy ahvoli

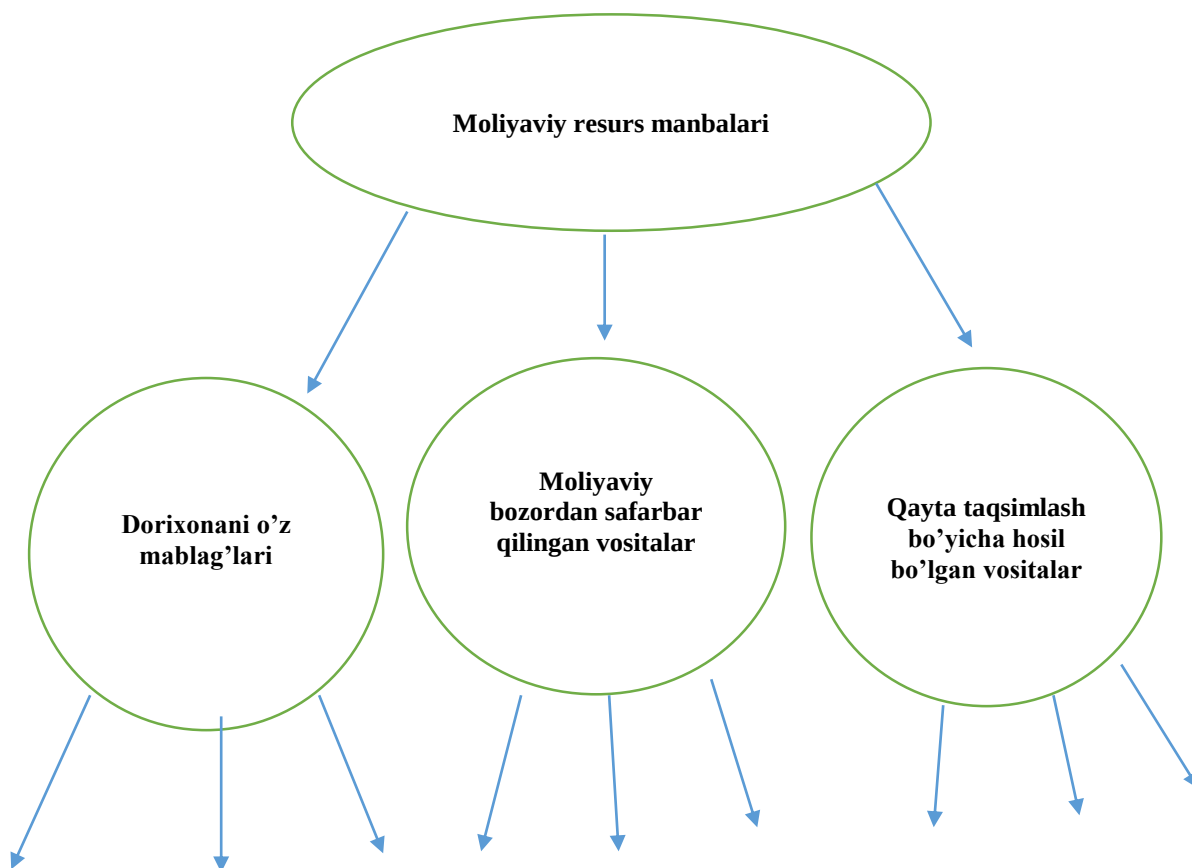
c. tahlilning asosiy maqsadi

d. dorixonaning hozirdagi holati

Mavzuni bajarish uchun vazifalar

1-vazifa. Moliyaviy resursning taqsimlanish sxemasi bilan tanishing va uni ish daftaringizda aks ettiring (1-ilova).

2-vazifa. Pedagogik texnologiyaning «klaster» usulida "Moliyaviy resurslarni"ni yoritib bering.



3-vazifa Talabalarni guruhlarga bo'lib topshiriqlar bajariladi: Guruh bilan ishlash qoidalari

Guruhning har bir a'zosi:

- o'z sheriklarining fikrlarini xurmat qilishlari lozim;
- berilgan topshiriqlar bo'yicha faol, hamkorlikda va mas'uliyat bilan ishlashlari lozim;
- o'zlariga yordam kerak bo'lganda so'rashlari mumkin;
- yordam so'raganlarga ko'mak berishlari lozim;
- guruhni baholash jarayonida ishtirok etishlari lozim;
- "Biz bir kemadamiz, birga cho'kamiz yoki birga qutilamiz" qoidasini yaxshi bilishlari lozim.

Guruhlar uchun topshiriqlar.

I guruh vazifasi

4. Dorixonalarining moliyaviy resurslari, vazifalarini shakllanishiga misollar keltiring.
5. Dorixonalarining iqtisodiy imkoniyatlari tahlili nimalardan iborat?

II guruh vazifasi

1. Mol-mulk holatini baholovchi sifat ko'rsatkichlari tavsifini sanab bering
2. Dorixonalarining moliyaviy imkoniyatlari tahlili nimalardan iborat?

III guruh vazifasi

1. Dorixonaning moliyaviy barqarorligini aniqlash ko'rsatkichlarini aytib bering
2. Moliyaviy rejalashtirishning asosiy bosqichlari va uning dorixona muassasasi faoliyatidagi ahamiyati nimadan iborat

Moliyaviy resurslarni shakllantirish uchun denejniy potok filialov–hisobotida kirim bo'layotgan pul summasini kiritib boriladi, ma'lumot kerak bo'lgan vaqti shu hisobot orqali ma'lumot olish mumkin.

Денежный поток филиалов

Добавить + Поиск (F2) Фильтр Экспорт EXCEL

№	Филиал	Источник	Номер	Дата	Тип	Смена	Сумма входящая	Сумма исходящая	Примечание	Тип оплаты	Дата создания	Кем создан
1	F1	Web	W-0001	22.05.2025	Abbos		0	2 000	0 123	Uzcard	22.05.2025 18:15	apteka
2	F2	Web	W-0001	16.05.2025	Abdulaziz		0	0	19 500 000	Uzcard	16.05.2025 18:06	apteka
3	F1	POS	0002	15.05.2025	Прочие приходы	58	0	1 700 000	15236	Наличные	15.05.2025 15:38	apteka
4	F1	POS	0001	15.05.2025	Прочие					Наличные	15.05.2025 15:38	apteka
5	F1	POS	0010	29.04.2025	Прочие					Наличные	29.04.2025 11:28	apteka
6	F1	POS	0009	29.04.2025	Прочие					Наличные	29.04.2025 11:28	apteka
7	F1	POS	0008	17.04.2025	Прочие					Наличные	17.04.2025 17:08	apteka
8	F1	POS	0007	17.04.2025	Прочие					Наличные	17.04.2025 17:07	apteka
9	F1	POS	0006	05.04.2025	Прочие					Наличные	05.04.2025 09:38	apteka
10	F1	POS	0005	05.04.2025	Прочие					Наличные	05.04.2025 09:38	apteka
11	F1	POS	0004	04.04.2025	Инкасса					Наличные	04.04.2025 12:24	apteka
12	F1	POS	0003	31.03.2025	Прочие					Наличные	31.03.2025 11:32	apteka
13	F1	POS	0002	31.03.2025	Инкасса					Наличные	31.03.2025 11:32	apteka
14	F1	POS	0001	31.03.2025	Прочие					Наличные	31.03.2025 11:31	apteka

Денежный поток филиалов | Новый

Филиалы

Тип оплаты

Наличные

Дата

24.05.2025

Примечание

Тип

Investitsiya

Kredit

Qobil

Ramziddin

Инкассация

Прочие приходы

Прочие расходы

Сохранить

Строк 50 1 - 14 из 14

4-vazifa. Moliyaviy resursning taqsimlanish sxemasi bilan tanishing va uni ish daftaringizda aks ettiring (1-ilova).

5-vazifa. Insert” usulini qo‘llab asosiy tushunchalarni izohlang.



- samarali o'qish va fikrlash uchun belgilashning interfaol tizimi hisoblanib, mustaqil o'qib-o'rganishda yordam beradi. Bunda ma'ruza mavzulari, kitob va boshqa materiallar oldindan talabaga vazifa qilib beriladi. Uni o'qib chiqib, «V; +; -; ?» belgilari orqali o'z fikrini ifodalaydi.

Matnni belgilash tizimi

(v) - men bilgan narsani tasdiqlaydi.

(+) – yangi ma'lumot.

(-) – men bilgan narsaga zid.

(?) – meni o'ylantirdi. Bu borada menga qo'shimcha ma'lumot zarur.

Ustav kapitali				
Boshlang'ich kapital				
Amortisatsiya				
Sug'urta qoplamalari				
Qimmatbaxo qog'ozlar				
Kreditlar				
Joriy to'lovlar				
Investitsiya to'lovlar				
Ishtimoiy to'lovlar				
Moliyaviy byudjet				
Operatsion byudjet				
Byudjet mablag'lari				
Byudjet ssudasi				

6-vazifa Talabalarni guruhlariga bo'lib topshiriqlar bajariladi: Guruh bilan ishlash qoidalari

Guruhning har bir a'zosi:

- o'z sheriklarining fikrlarini xurmat qilishlari lozim;
- berilgan topshiriqlar bo'yicha faol, hamkorlikda va mas'uliyat bilan ishlashlari lozim;
- o'zlariga yordam kerak bo'lganda so'rashlari mumkin;
- yordam so'rganlarga ko'mak berishlari lozim;
- guruhni baholash jarayonida ishtirok etishlari lozim;
- "Biz bir kemadamiz, birga cho'kamiz yoki birga qutilamiz" qoidasini yaxshi bilishlari lozim.

Guruhlar uchun topshiriqlar.

I guruh vazifasi

7. Dorixonaning moliyaviy imkoniyatlarini tahlili
8. Byudjet(Smeta) turlari, xarajatlarni nazorat qilish va baholash
- 9.

II guruh vazifasi

1. Moliyaviy tahlilni o'tkazishning asosiy yo'nalishlari nimalardan iborat
2. Dorixonalarining moliyaviy imkoniyatlari tahlili nimalardan iborat?

III guruh vazifasi

1. Dorixonaning moliyaviy barqarorligini aniqlash ko'rsatkichlarini aytib bering
2. Moliyaviy rejalashtirishning asosiy bosqichlari va uning dorixona muassasasi faoliyatidagi ahamiyati nimalardan iborat

BIZNES-REJANING NAZARIY ASOSLARI

I. Mavzuni yoritishdan maqsad: dorixonaning iqtisodiyoti bo'yicha amaliy mashg'ulotlar o'tkazish. O'zbekiston Respublikasining bosqichma-bosqich bozor munosabatlariga o'tishi, ayniqsa, xususiy mulkchilikning rivojlanishi har bir xo'jalik hisobidagi dorixona o'z biznes rejasiga ega bo'lishi lozim.

II. Mavzuning ahamiyati: shundan iboratki, dorixonaning, dorixonalari tuzishi lozim bo'lgan biznes reja bo'yicha aniq tushuncha va yo'llanma beradi.

III. Boshlang'ich bilimlarni aniqlash darajasi va vaziyatli masalalarni yechish

I. Mutanosib javoblarni toping:

- | | |
|---|---|
| 1. Bajariladigan ish
himoyalangan. | A. Hokimiyat guvohnomasi |
| 2. Dorixona faoliyati
yo'nalishida
ko'zda tutilgan. | B. Sog'liqni saqlash vazirligining litsenziyasi.
V. Tayyor dorilarni sotish.
G. Mualliflik guvohnomasi.
D. Bolalar oziq-ovqatlarini sotish.
Ye. Ixtirochilik patenti.
J. Retseptlar asosida dori tayyorlab berish. |

II. To'g'ri tavsifini tanlang:

- | | |
|--------------------------|---|
| 1. Sug'urta shakllari. | A. Yer qimirlashi. |
| 2. Boy berish shakllari. | B. Suv toshqini.
V. Yong'in chiqishi.
G. Inflyatsiya.
D. O'g'irlik sodir bo'lishi.
Ye. Imoratning qulab tushishi.
J. Kamomad chiqishi. |

III. Yuridik rejaga kiruvchi ko'rsatkichlarning qay biri ishonarli va tasdiqlovchanligini ko'rsating:

- | | |
|---------------|---|
| 1. To'g'ri. | A. Jamoa mulki shakli. |
| 2. Noto'g'ri. | B. Xususiy mulkchilik shakli.
V. Dorixona shtati.
G. Aksiyadorlik mulkchiligi.
D. Kelib tushgan va sarflangan
pullar balansi.
Ye. Aktiv va passiv umumlashgan
balans. |

IV. Moliya rejasiga kiruvchi ko'rsatkichlarning qaysi biri ishonarli va tasdiqlovchisini ko'rsating:

1. To'g'ri.
2. Noto'g'ri

- A. Xususiy mulkchilik shakli.
- B. Kirim va chiqim deklaratsiyasi
- V. Dorixonaning tuzilishi.
- G. Jamoa mulkchilik shakli.
- D. Sotilgan mahsulot hajmi.
- Ye. Aktiv va passiv umumlashgan balans
- D. Dorixona shtati.

V. Mutanosibligini ko'rsating.

Marketing strategiyasi.

Moliya strategiyasi.

- A. Ishlab chiqarish uchun mablag' yoki investitsiya.
- B. Olinishi ehtimoli bo'lgan foyda.
- V. Narx paydo bo'lishi.
- G. Reklama.
- D. Sarflangan mablag'ni qoplash muddati.
- Ye. Mahsulot haqida jamoatchilik fikri.

VI. To'g'ri tasdiqlovchisini tanlang:

Raqobatga tegishli axborotlardan:

1. Ishlab chiqarish hajmini bilish.
2. Dorixona shtatini bilish.
3. Yangi texnologiyani joriy etish.
4. Mahsulotni bilish.
5. Mahsulotning sifat darajasi.
6. Reklama darajasi.
7. Mahsulot haqida jamoatchilik fikri.
8. Dorixona oladigan foyda.
9. Dorixonaning texnik – servis holati.
10. Muomala xarajatlari darajasi.

Vaziyatli masalalar yechish

1. Dorixona buxgalteri, mudirga foydaning birinchi qismi umumiy daromaddan moddiy sarflar va soliqning ayirmasiga tengligi, moddiy sarflarga ish haqining kirmasligini tushuntiradi. Mudir esa bunga norozi. Kim haq?

2. Dorixona mudiri ish haqi berilishi vaqtida dividend summasini qo‘shib, daromad solig‘i olishni buyuradi. Buxgalter esa norozi. Kim haq?

IV. Mustaqil tayyorlanish uchun savollar

1. Biznes-reja haqida tushuncha.
2. Dorixona faoliyatining asosiy yo‘nalishlari.
3. Bozor holatini baholash.
4. Raqobat turlari.
5. Marketing strategiyasi.
6. Ishlab chiqarish rejasi.
7. Tashkiliy reja.
8. Yuridik reja.
9. Sug‘urta va boy berish holatini baholash.
10. Moliya rejasi.
11. Moliya strategiyasi.

V. Axborot qismi

Biznes rejani tuzish uchun dorixonalar moliyaviy-iqtisodiy ahvoli, o‘z faoliyatlarining strategiyasi, boshqaruv uslubi, moliyaviy tarkibi va davlat tasarrufidan chiqarib, hususiylashtirish jarayonidan kelib chiquvchi boshqa muhim masalalarni sinchiklab tahlil qilib chiqish kerak. Ta’kidlash lozimki, barcha mulkchilik shakllaridagi dorixonalar iqtisodiyotini qayta qurish sharoitida sinchiklab tayyorlangan biznes rejasiz bir maromda ishlay olmaydi. Dorixonaning bundan keyingi harakati qanday kechadi, biznesni bundan buyon boshqarish qanday kechadi, dorixonaning moliyaviy barqarorligi va foyda olish, investitsiyalarning aylanishi qanday ta’minlanadi, shunday savollarga faqat biznes-reja mufassal tushuncha bera oladi.

Dorixonaning boshqaruv xodimlari biznes-reja yo‘l-yo‘rig‘idan kelib chiqib, bozor monitoringini o‘tkazish, ilmiy taxminni yo‘lga qo‘yish, o‘z mahsulotlarini bundan keyin sotish bozorlarini yanada kengaytirish borasida tegishli chora-tadbirlar ko‘rishi kerak.

Biznes-reja ham ichki, ham tashqi foydalanuvchilar uchun tuziladi. Bo‘lajak investorlar va qarz beruvchilarning ishonch darajasi, binobarin, moliyaviy va strategik qo‘llab-quvvatlanish imkoniyati biznes-rejani tayyorlash darajasiga bog‘liq.

Biznes-reja dorixonaning boshqaruv xodimlari uchun g‘oyat muhim rol o‘ynaydi, chunki u faoliyatning kelajakdagi strategik yo‘nalishlari, ularni ruyobga chiqarish muddatlarini belgilash imkonini beradi. Ayni paytda biznes-reja dorixona kundalik va moliya-iqtisodiyot faoliyatining asosini tashkil etadi. Bu faoliyatning

natijalarini kun sayin nazorat qilib borish uchun zarur, ya'ni biznes-reja boshqaruv xodimlari uchun dorixona faoliyatini hisoblashning boshlang'ich nuqtasi va dorixonada reja hamda ijro intizomi uchun hisoblanadi.

Biznes-rejani tuzib chiqish jarayoni dorixonaning boshqaruv xodimlari va rahbarlarini mazkur dorixonaning raqobatbardoshligiga ta'sir etuvchi aniq tavsif va omillarni tahlil qilishga majbur etadi.

Shunday qilib, biznes-reja dorixona rahbarlariga takomillashib borish va samarali boshqaruv strategiyasini yaratish imkonini beradi.

Sifatli biznes-reja, dorixona marketingining yuqori samara beruvchi vositasidir. Biznes-rejaning muayyan vaqt mobaynida bajarilishi dorixona boshqaruvini bevosita aks ettiradi, bu esa investorlar uchun muhim ahamiyatga ega.

Biznes-rejani tuzish usullari. Biznes-rejani tuzish dorixona moliyaviy-iqtisodiy holati, ilgari qabul kilingan strategiya va taktikasining baholanish va tahlil etilish jarayoni hamdir.

Dorixonada vujudga kelgan vaziyatni baholashni amalga oshirish chog'ida quyidagi masalalar oydinlashtirilishi kerak.

1. Dorixonaning mazkur tarmoqdagi o'rni kanday ?
2. Mazkur dorixona ish olib boruvchi bozorning xususiyati qanday?
3. Mazkur dorixona bozorda qanday hissaga ega bo'lishni istaydi?
4. a) hozirgi paytda taqdim etilayotgan mahsulot va xizmatlar;
b) mazkur tarmoqda qo'llanilayotgan texnologiya;
v) raqobatda qanday katta o'zgarishlar kutilishi mumkin?
5. Ishlab chiqarilayotgan mahsulotni yanada yaxshilash uchun dorixona tomonidan qanday chora-tadbirlar ko'zda tutilgan?
6. Mazkur dorixona qanday ustunlikka ega ?
7. Dorixonaning qanday ojiz tomonlari mavjud ?
8. Belgilangan maqsadlarni ruyobga chiqarish uchun qo'shimcha kapital mablag'lari talab etiladimi ?
9. Qo'yilgan maqsadlarga erishish uchun qanday aniq qadamlar qo'yilishi kerak?

Bozor sharoitlarida xo'jalik yuritish dorixona rahbarini rejalashtirilgan kelgusi strategiyasini belgilash, sheriklarini tanlash, mavjud aktivlardan oqilona foydalanish maqsadida o'tgan davrdagi o'z moliya-xo'jalik faoliyatini tahlil qilishga majbur etadi. Bunda moliyaviy hisobot g'oyat keng ma'noda bo'lajak sheriklari (aksiyalar, qarz beruvchilar va hokazolar) o'zaro munosabatda asosiy manba va vositachi hisoblanadi.

Binobarin, hisobot ko'rsatkichlari tahlilini to'g'ri tashkil etish va dorixonaning xo'jalik-moliyaviy faoliyati tahlilini aniq maqsadni ko'zlab amalga oshirish tadbirkorlik operatsiyalarini o'tkazishda ishbilarmon sheriklarga ularning

tavakkal qilish xavfi nihoyatda kamaytirilganligiga ishonch hosil qilishda yordam beradi.

Dorixonaning moliyaviy holatini tahlil qilish uchun buxgalteriya balansi va moliyaviy natijalar to'g'risidagi hisobot shakllarini olish zarur. Bevosita balansidan dorixonaning muayyan sanadagi (chorak yil) moliyaviy holatining bir qator eng muhim tavsiflarini olish mumkin.

Biznes reja va moliyaviy ta'minot har qanday biznes uchun rejalashtirish va boshqarish vositasi sifatida ham, zarur sarmoyani jalb etish va mablag' bilan ta'minlash usuli sifatida ham muhim ahamiyatga ega.

Dorixonani boshqarish mobaynida biznes-reja maqsadlarini belgilash bu yo'nalishdagi rivojlanishni mukammallashtirishga yordam beradi. Rejani tayyorlash rahbariyatga marketing, moliya va boshqa sohalarda xilma-xil strategiyalarning natijalarini test tekshiruvlaridan o'tkazish, shuningdek, eng asosiy taxminlar bo'yicha ta'sirchanlikni tahlil qilish imkonini beradi, ya'ni biznes-reja biznesni faoliyat davrida yo'naltirib turadi va tahlil hamda o'zgartirishlar kiritish vositasi hisoblanadi.

Reja biznesning hayotiyliigi va imkoniyati, shuningdek, dorixona rahbariyati tomonidan ular qo'ygan maqsadlarga erishishda muvaffaqiyatlar bilan bog'liq o'zgaruvchan omillarni tushunib yetish darajasini aks ettiradi. Moliyalashtiruvchi dorixonalar uchun biznes-reja investitsiya keltiruvchi foyda me'yorini baholash uchun asos bo'ladi, shuningdek, amalda ular rahbariyatning boshqaruvi qobiliyati, rejada qo'yilgan aniq maqsad va vazifalarni hayotda ro'yobga chiqarish imkonini belgilash uchun real asos hisoblanadi. Bozor miqyoslari raqobatchilik va dorixonaning potensial rivojlanishi ham biznes-rejaning mazmuniga ta'sir etishi mumkin.

Biznes-rejaga kiritilishi zarur bo'lgan materiallarning qisqacha bayoni.

Agar dorixona tashqi sarmoya, masalan, ilgari o'zi hamkorlik qilmagan investitsiya kompaniyalari, banklar sarmoyasini jalb etishga muhtoj bo'lsa, u holda biznes-reja dorixona uchun o'zini tanishtirish guvohnomasi sifatida xizmat qiladi. Biznes-rejaning dastlabki vazifasi, u bo'lajak investorni mazkur loyiha bilan tanishib chiqish va unga qiziqish, binobarin navbatdagi qadamni qo'yishga majbur etishdan iborat.

Har bir dorixona biznes-rejani o'zicha tuzadi, biznes-rejani tuzishga yondashuvchilar ham, uning tarkibi ham biznesning hususiyati, rejaning aniq maqsadlari va qarz beruvchining shaxsiy talablariga bog'liq holda o'zgaradi. Chunonchi, masalan, yoritilayotgan mavzular bo'yicha o'z mahsuloti bilan muayyan mintaqani ta'minlovchi sanoat ishlab chiqarish dorixonasi uchun reja mahalliy servis xizmatini tashkil etish bo'yicha rejadan farq qiladi.

Biznes-rejaning asosiy jihatlari u investitsiyalarni jalb etishga qaratilganligi yoki rahbariyat tomonidan erishilgan natijalarni baholash uchun hujjat sifatida qo'llanilishiga bog'liq ravishda o'zgarib boradi. Biroq tuzilayotgan biznes-rejaning shaklidan qat'iy nazar uni tuzish chog'ida chuqur o'ylab chiqilishi, baholanishi va rejada aks ettirilishi lozim bo'lgan quyidagi muhim masalalar bor:

1. Dorixona nima ish bilan shug'ullanadi? Yuzaki qaraganda izohlab o'tirishga hojat yo'qdek tuyuladi.

Biroq rejalarining ko'pchiligi biznesning aniq izohini bermaydi va uni o'quvchi mazkur dorixona nima bilan shug'ullanishini tushunib yetmaydi.

2. Maqsadlar qanday?

3. Belgilangan maqsadlarga erishish uchun dorixona tomonidan qanday strategiya va taktika tanlab olingan?

4. Dorixonaga qancha moliyaviy va boshqa resurslar talab etiladi, va bu resurslardan qaysi muddat mobaynida va qanday foydalaniladi?

5. Mablag'lar qarz beruvchilar va investorlarga qachon va qanday muddatlarda qaytariladi?

Bulardan tashqari barcha rejalar uchun umumiy talablar ham mavjud:

1. Reja qisqa bo'lishi, biznes to'g'risidagi barcha muhim axborotlarni o'z ichiga olishi va mashinkada yozilgan yetti-sakkiz sahifani tashkil etishi kerak. Shunga qaramay, bir qator holatlarda 50 sahifadan ortiq hajmdagi birmuncha mufassal biznes-rejalar ishlab chiqilishi ham talab etiladi. Umuman, biznes-reja garchi keyingi muhokamalar uchun tayyorlanishi kerak bo'lsa-da, ikkinchi darajali axborotlar unga kirib qolmasligi kerak.

2. Mahsulotning jarayonlar va operatsiyalarning sof texnik bayonidan chekinish kerak. Hamma uchun tushunarli atamalardan foydalanish lozim. Biznes-reja oddiy va mukammal bo'lishi darkor.

3. Reja real raqam va takliflarga asoslangan bo'lishi va axborot mablag'lari, masalan: o'tkazilgan bozor tadqiqoti, tarmoq bo'yicha statistika ma'lumotlari, shuningdek, mazkur dorixona bilan biznesni yurituvchi shaxslar xulosalariga tayanib, dalillanishi lozim. Hamma investorlar va qarz beruvchilar ham noaniq manba va axborotlar bilan to'ldirilmagan rejalariga asoslanib, o'z pullarini xatarga duchor qilavermaydi. Biznes-reja investorlar va qarz beruvchilarga dorixona yetakchi marralarining chuqurligi hamda sifatini ko'rsatib, dorixona rahbarlarining qo'yilgan vazifalarga erishish qobiliyatini tavsiflab beradi. Bu omillar mazkur dorixonaga mablag'joylashtirish o'rinli bo'lishi yoki bo'lmasligi xususida qaror qabul qilinishiga asos bo'ladi.

4. Qo'yilgan vazifalarni ro'yobga chiqarish bilan bog'liq holda ehtimoliy xavf-xatarni ham tavsiflash lozim. Agar bunday xavf-xatar va muammolar dorixona

tomonidan emas, balki tashqi tomonlar orqali aniqlansa, unga ishonchga jiddiy putur yetishi mumkin.

5. Jiddiy o‘ylab ko‘rilmagan yoki noaniq da‘volar qilmaslik lozim. Masalan: "kelgusi yilda mahsulot hajmi ikki marta ko‘payadi" yoki "yangi mahsulot ishlab chiqarish boshlanadi" singari da‘volardan qochish foydalidir. Bozor holati ahvoli to‘g‘risida kerakli axborotlar bilan asoslangan, nihoyatda aniq izohlar va iqtisodiy hisob-kitoblar zarur.

6. Reja mukammal bo‘lishi va dorixona manfaatlari yo‘lida potensial imkoniyatlardan foydalanish va yuz berishi ehtimoli bo‘lgan qiyinchiliklarni bartaraf etish strategiyasi bayonini qamrab olishi kerak.

7. Ichki foydalanish uchun biznes-reja va moliyaviy budjet (sarmoyani sarflash smetasi) tashqi foydalanuvchilar uchun mo‘ljallangan hujjatlarga nisbatan birmuncha mufassalroq tuziladi.

Biznes-rejaning mohiyati va vazifalari

«Bir lahzada tayyorlanuvchi biznes-reja» kitobi mualliflari Gustav Berl va Pol Kirshnerning «biznes-rejaga ega bo‘lib, siz professionalga aylanasiz, o‘z biznesingizni rivojlantirishingiz mumkin bo‘ladi» deb aytganligi bejiz emas, albatta. Haqiqatan ham, biznes-reja biznesning hozirgi va kelajakdagi holatining suratidir. U yangi paydo bo‘layotgan biznesning yuragidir.

Bozor iqtisodiyoti sharoitida respublikamizda qabul qilingan dorixonalar to‘g‘risidagi qonunga muvofiq barcha dorixonalar yangi tashkil etilgan firma, qo‘shma dorixona va aksiyador jamiyatlari o‘z *biznes-rejasiga ega bo‘lishi shart*. Bunda dorixonaning moliyaviy-iqtisodiy ahvoli, o‘z faoliyatlari va boshqaruv usullarining moliyaviy tarkibi tahlil qilingandan so‘ng biznes-reja tuziladi.

Biznes-reja dorixonaning kelgusidagi foaliyatini, moliyaviy barqarorligini, investitsiya va kredit mablag‘lari masalalarini aks ettiradi.

Biznes-reja shunday hujjatki, unda dorixonaning o‘z ishini:

- qanday boshlashi;
- qanday ishlab chiqarishni samarali yurgizish va tovarni bozorga olib chiqishi;
- qanday texnologiyani qo‘llashi;
- qachon dastlabki daromad olishi, tavakkalchilikni kamaytirishi;
- sarf-xarajat darajasi va foyda olishi, raqobat kurashida yutib chiqishi kabi ko‘rsatkichlarning loyihasi o‘z aksini topadi.

Biznes-reja maqsadi va vazifasi:

- 1) Biznes-rejani tayyorlash jarayoni fikrlashni jonlantiradi;

2) Tadbirkorlikni puxtalik bilan o'ylashga va o'z ishini turli nuqtai nazardan tahlil qilishga, haqiqiy imkoniyat va qiyinchiliklarni baholashga majbur qiladi:

3) Nazorat. Qog'ozda bayon qilingan reja kelgusi nazoratlarda va erishilgan natijalarni baholashda har doim foydalanilishi mumkin.

4) Jamg'arish. U boshqa jismoniy va yuridik shaxslardan pul mablag'larini jalb qilishga imkoniyat yaratadi.

Biznesni rejalashtirish bo'yicha xorijiy adabiyotlar oqimining o'sishi ushbu sohaga ma'lum bir aniqlik kiritib, uning ilmiy-uslubiy asoslarini boyitdi. Ayrim mualliflik fikr va mulohazalarini keltirib o'tamiz.

1) Edvard Blekvellning «Qanday qilib biznes-reja tuzish» asarida ko'rsatilishicha, «Biznes-reja bank yoki boshqa moliyaviy muassasalardan pul olish kerak bo'lganda, shuningdek, aksiyalar emissiyasida foydalaniluvchi rejadir».

Biznes-reja, *birinchidan*, dorixonaning barcha bo'lim va xizmatlari majburiyatlari va javobgarligini aniqlashga imkon beradi, *ikkinchidan*, ularni dorixona istiqboli bilan shug'ullanish hamda dorixona maqsadlarini va ularga erishish yo'llarini aniqlashga majbur qiladi, *uchinchidan*, dorixona faoliyatining muhim yo'nalishlari bo'yicha ko'rsatkichlarni belgilab beradi, *to'rtinchidan* esa, dorixonaning bozordagi kutilmagan o'zgarishlarga yanada moslashuvchan va tayyor qilib qo'yadi. Biroq shunday bo'lsa-da, biznes-rejani bank yoki boshqa muassasalar tomonidan dorixonaning iqtisodiy holatini yaxshilash va uning ishlab chiqarish salohiyatidan unumliroq foydalanish, tashlangan qutqarish vositasi deb tushunmaslik kerak.

Biznes-rejani tayyorlash bosqichlari:

Birinchi bosqichda biznes-rejaning loyiha varianti ishlab chiqilib, unda o'tgan yilda erishilgan natijalar tahlili va kelgusi yillar uchun o'z imkoniyatlarini baholash hisobiga dastlabki hisob-kitoblar amalga oshiriladi.

Biznes-reja barcha hisob-kitoblarda belgilangan texnologik jarayonlarga, ichki zaxiralardan to'liq foydalanishga asoslanishi hamda zarur hollarda tashkiliy va texnik-iqtisodiy tadbirlar bilan mustahkamlanishi lozim.

Ikkinchi bosqich biznes-rejani yakuniy ishlab chiqish va uni dorixonaning rasmiy hujjati sifatida tasdiqlashdir. Aynan shu sifatda biznes-reja huquqiy kuchga ega bo'lib, turli idora va muassasalarga, xususan, banklardan moliyaviy resurslar olish uchun taqdim etilishi mumkin.

Agar uni ishlab chiqish, o'z navbatida, dorixonaning ishlab chiqarish va iqtisodiy (moliyaviy) strategiyasini ishlab chiqishga imkon beruvchi marketing tadqiqotlari va bozor tahliliga asoslansa, to'g'ri bo'ladi.

Ayrim mutaxassislar bitta biznes-rejaning ikki xil ko'rinishga ega bo'lishini – hamkorlar, investorlar, aksiyadorlarga taqdim etiluvchi rasmiy biznes-reja va

dorixona rahbariyati hamda uning jamoasi uchun tuzilgan ishchi biznes-rejani tavsiya qiladilar.

Ishchi biznes-reja xuddi rasmiy biznes-reja kabi tartibda va xuddi shu bo‘lim va nomlardan iborat bo‘lib, tavsiya qiluvchilarning fikricha, quyidagi vazifalarni bajarishga xizmat qilishi lozim:

- rasmiy biznes-rejaning muhimligini tushunish;
- yangi tadbirkorlik ishini boshlashdan ancha avval bajariluvchi xatti-harakatlar dasturini aniqlash;
- yuzaga kelishi mumkin bo‘lgan muammolar variantlarini detalli ko‘rib chiqish;
- ichki va tashqi tavakkalchiliklarni baholash;
- bozor muhitidagi doimiy o‘zgarishlarni hisobga olgan holda ish holati nazoratini amalga oshirish.

Biznes-reja quyidagi qismlardan iborat bo‘lishi tavsiya etiladi:

1. Xususiy faoliyatni tuzish to‘g‘risidagi qaror.
2. Xususiy imkoniyatlar tahlili.
3. Dori vositalari assortimenti, ishlab chiqarishning tanlovi (farmasevtika xizmatlari).
4. Bozor imkoniyatlari izlanishlari.
5. Faoliyat hajmining istiqbolini tuzish (birinchi yil uchun har oyda, ikkinchi yili uchun har chorakda).
6. Faoliyat olib borish uchun joyni tanlash.
7. Dori vositalarini ishlab chiqish rejasini tuzish.
8. Marketing rejasini ishlab chiqish.
9. Tashkiliy rejani ishlab chiqish.
10. Kelgusidagi faoliyatning yuridik tuzilishini ishlab chiqish.
11. Hisob va buxgalterlik hisobi siyosatini ishlab chiqish.
12. Sug‘urta masalasini hal qilish.
13. Moliya rejasini ishlab chiqish.
14. Biznes-reja rezyumesini tayyorlash.

Kirish yoki qisqacha ma’lumotnoma

1. Rezyume.

Biznes-reja kirish qismidan boshlanishi.

Ba’zida bu hujjatdan bank investitsiya fondidan mablag‘ olishda qisqacha ma’lumotnoma sifatida foydalaniladi.

A. Dorixona haqida ma’lumot.

B. Faoliyat turlari, maqsadi va vazifasi.

V. Rejalashtirilgan foyda va loyiha rentabelligi.

2. Mahsulotlarni ishlab chiqarish.

Biznes-rejaning bu qismida dorixona, uning mahsuloti yoki xizmatlari tavsiflanadi. Shu bilan birga shu sohada ishlarning borishiga baho beriladi.

A) Sohaning tavsifi.

Bunda ishbilarmonlik faoliyati amalga oshiriladigan sohaning hozirgi holati va rivojlanishi baholanadi, tovar o'tkazish bozorining sig'imi, uning o'sishi va asosiy raqobatchilar qisqacha tavsiflanadi.

B) Barpo etiladigan dorixona.

Biznes-rejaning bu qismida biznesning umumiy konsepsiyasi, qanday mahsulot yoki xizmatlar taklif qilinishi va ularning asosiy iste'molchilarini ko'rsatish kerak.

V) Ishlab chiqariladigan mahsulot va xizmat turlari.

Bu bo'limda sotishga chiqariladigan barcha mahsulot va xizmatlar ko'rsatiladi, ulardan foydalanish imkoniyatlari, bunda ularning asosiy va ikkilamchi foydalanish usullari ko'rsatiladi.

G) Bozorga chiqib, ishlab chiqarish va sotish hajmining o'sish strategiyasi.

Marketing rejasida asosiy muvaffaqiyat omillari (masalan, bozor uchun yangi mahsulot, vaqtdan yutish, bozorga chiqishdagi afzallik va boshqalar), narxlarga yondoshish, sotish usullari va mahsulot reklamalari ko'rsatiladi.

3. Mahsulot sotish bozorini iqtisodiy baholash.

Bu qism biznes-rejada asosiy hisoblanadi. Ishbilarmon bozorning butun tuzilishi, tarmoqning rivojlanishini aks ettirishi, egallamoqchi bo'lgan bozor segmentini ajratishi va raqobatchilar faoliyatini tavsiflashi kerak. Bosh masala tadbirkorning bozordagi shaxsiy hissasining dinamik o'sishini isbotlashdir.

Buning uchun ishbilarmon quyidagilarni bilishi kerak:

- kim uning mahsuloti xaridori bo'ladi;
- u qancha tovar sotishi mumkin;
- qanday qilib o'z tovarini o'tkazadi (to'g'ridan-to'g'ri aloqa, ekspert, diler, vositachi orqali, birja va broker orqali).

Biznes-reja variantlari

I variant	II variant	III variant	IV variant	V variant
1. Bo'lajak biznesni qisqacha ta'riflash. 2. Bozor.	1. Biznes-rejaga kirish. 2. Biznesni identifi-	1. Tanlangan biznes konsepsiyasi. 2. Ayni paytdagi	1. Kirish. 2. Dorixonani ta'riflash. 3. Mahsulotni ta'riflash.	1. Firma imkoniyatlari (rezyume). 2. Tovar (xizmat)

3. Xodimlar malakasi va tajribasi, mavjud moliyaviy vositalar	siyalash. 3. Maqsad. 4. Biznesni ta'riflash. 5. Bozor. 6. Raqobat. 7. Menejment tadqiqotlari.	vaziyat. 3. Yaratilayotgan dorixona tavsifnoma-si. 4. Boshqaruv. 5. Bozor tahlili va b.	4. Marketing rejasi. 5. Ishlab chiqarish rejasi. 6. Tashkiliy reja va menejment.	turlari. 3. Tovar (xizmat) sotuv bozori. 4. Sotuv bozorida raqobat. 5. Marketing rejasi.
4. Taklif qilinayotgan mahsulot ustunliklari. 5. Bo'lajak biznesni tashkil qilish. 6. Kelajakka nazar. 7. Moliyaviy vazifalar. 8. Pul mablag'laridan foydalanish. 9. Ilova. 10. Biznes tarixi.	8. Xodimlar. 9. Joylashuv. 10. Moliyaviy ma'lumotlar. 11. Hisobot. 12. Qisqacha mazmun.	6. Marketing harakatlari rejasi. 7. Ishlab chiqarish rejasi. 8. Riskni baholash. 9. Moliyaviy reja.	7. Moliyaviy reja. 8. Loyiha samaradorligi. 9. Ilova.	6. Ishlab chiqarish rejasi. 7. Tashkiliy reja. 8. Firma faoliyatining huquqiy ta'minoti. 9. Tavakkalchilikni baholash va sug'urtalash. 10. Moliyaviy reja. 11. Moliyalashtirish strategiyasi.

4. Ishlab chiqarish jarayoni.

Biznes-rejada ishning faqat asosiy natijalari aks ettiriladi. Ya'ni, ishlab chiqarishni tayyorlashdan tortib, to texnika xavfsizligini ta'minlash va ishlab chiqarish madaniyatigacha tushuntirish matni beriladi.

5. Mahsulot raqobatbardoshligini istiqbollash.

Bu bo'limning maqsadi kreditorlarni (banklarni), investorlarni yoki yangi foydalanuvchilarni mahsulot foydaliligiga ishonitirish, mahsulotdan ko'p foyda olish mumkinligiga ishonitirishdir.

Buning uchun ishbilarmon bir necha savollarga javob berishi lozim:

– uning tovari qanday talablarni qondirishi;

– *uning tovari raqobatchilarning tovaridan nimasi bilan farqlanishi;*
– *u huquqiy jihatdan qanday himoyalangani, ya'ni patent, tovar belgisi, mualliflik guvohnomalari va boshqalar ko'rsatiladi.*

6. Marketing sohasining yo'nalishi.

Bu bo'limda quyidagi savollar ko'rib chiqiladi:

1. Ishbilarmon tanlagan tovarlar va ularni sotish usullari.
2. Mahsulotlarni oluvchi xaridorlar.
3. Narx siyosati.
4. Xaridorlarga xizmat ko'rsatish uslubi.
5. Bozorni kengaytirish usullari (ya'ni, xaridorlarni izlash).

O'z imkoniyatlaridan kelib chiqib va bozorni o'rgangandan so'ng, ishbilarmon, ommaviy tovar strategiyasini yoki ixtisoslashgan strategiyani tanlaydi.

7. Boshqarish rejasi.

8. Boshqaruv sohasidagi reja dorixonaning boshqaruv tuzilmalari tahlili, ya'ni ishlab chiqarishni boshqarish texnologiyasining tuzilishini rejalashtirishdir.

U katta hajmda bo'lmaydi (2-3 varaq), lekin bu bo'lim ham asosiy bo'limlardan hisoblanadi, chunki biznesdagi, ayniqsa, kichik biznesdagi omadsizliklar birinchi galda boshqaruvning to'g'ri rejalashtirilmagani oqibatidir.

8. Yuridik reja.

Yuridik reja mustaqil bo'lim bo'lib, ikki vaziyatda tuziladi:

1. Firma katta bo'lib, u uzoq muddatga mo'ljallangan ishni rejalashtirayotgan bo'lsa.
2. Ishbilarmon "yangi" ish boshlayotgan bo'lsa.

Bunda firma to'g'risida ma'lumotlar bilan bir qatorda, masalan, firma siyosati, ishlab chiqarilayotgan mahsulot sifati, raqobat kurashining halolligi, ishning qonunga muvofiqligi, shartnoma va rejalarning o'z vaqtida bajarilishi daromad manbalari va boshqalar berilishi mumkin. Bu bo'limni yozish uchun, odatda, mutaxassis-yurist taklif qilinadi.

9. Moliyaviy reja.

Moliyaviy reja o'z ichiga quyidagilarni oladi:

1. O'tgan davrga moliyaviy hisobot qilish.
2. 3-5 yilga moliyaviy natijalarni rejalashtirish.

Moliyaviy hisobot tahlili 3-5 yilga moliyaviy reja tuzish uchun asos bo'lib xizmat qiladi. Birinchi yilni oylar, choraklarga bo'lib, keyin rejani yillar bo'yicha bo'linadi.

Moliyani rejalashtirishning asosiy qismlari bo'lib, quyidagi hujjatlar hisoblanadi.

1. Sotish hajmining istiqboli.
2. Pul xarajatlari va tushumlar balansi.

3. Daromad va xarajatlar jadvali.
4. Dorixonaning aktiv va passivlari.
5. Boshlang'ich balans.
6. Zarar ko'rmaslikka erishish grafigi.
10. Tashqi iqtisodiy faoliyat rejasi:
 - tovarning qaysi davlatga chiqarilishi;
 - sotish hajmi;
 - bo'lg'usi valyuta tushumi;
 - mavjud aloqalar haqida axborot beriladi.

Rejada tashqi iqtisodiy aloqa shakllari

A) tashqi savdo, xalqaro hamkorlikka kapital qo'yish, dorixonani qayta jihozlash, takomillashtirish;

B) ilmiy, sanoat yoki ekologik loyihalarni birgalikda ishlab chiqarish;

V) olimlar, mutaxassislar, ishchi kuchi bilan o'zaro almashish.

Respublika hududida boshqa davlatlar bilan qo'shma dorixona tuzishni tanlashda alohida ahamiyat beriladi.

Iqtisodiyotning bozor munosabatlariga o'tishi bilan avvalgi texnik, sanoat, moliyaviy rejalar o'rniga biznes-rejalar vujudga kelgan bo'lib, dorixona faoliyatining joriy va istiqboldagi strategiyalari belgilab beriluvchi asosiy hujjat hisoblanadi.

Biznes-reja uchta asosiy funksiyani bajarishga imkon beradi: birinchidan, biznes konsepsisiyani ishlab chiqish, ikkinchidan, biznes-rejani amalga oshirish uchun zarur bo'lgan pul mablag'lari miqdorini aniqlash va uchinchidan, dorixonaning joriy faoliyatini boshqarish vositasi hisoblanadi.

Biznes-reja bir nechta bo'lim va ko'rsatkichlardan iborat bo'lib, ularning soni dorixonaning hajmi, o'ziga xosliklari va boshqa xususiyatlariga bog'liq bo'ladi. Ilmiy adabiyotlarda 10-12 bo'limdan iborat bo'lgan biznes-rejalar tavsiya qilinadi.

Biznes-rejaning asosiy bo'limi ishlab chiqarish dasturi bo'lib, u biznes-rejaning boshqa bo'limlarini ishlab chiqish uchun asos hisoblanadi. Ishlab chiqarish dasturi mahsulotga bo'lgan iste'molchilik talabini sinchiklab o'rganish asosida tayyorlanishi zarur.

Biznes-reja amaliyotda asosan ikki bosqichda tayyorlanib, bu bosqichlarning har birida mos keluvchi vazifalar bajariladi. Biznes-rejaning hayotiyligi ko'p jihatdan uni tayyorlovchilar, birinchi navbatda iqtisodchilarning malakasi va tajribasiga bog'liq.

Biznes-rejani tayyorlash ko'p vaqtni talab etadi va uning sifati menejerlarning tajribasi va bilimiga bog'liq. U yetarli darajada to'la, bekamu ko'st bo'lishi kerak. Shundagina har qanday salohiyatli investor dorixona faoliyatining

manzarasini tasavvur eta oladi. Reja menejerlarga o‘zlari rahbarlik qilayotgan biznesni anglab yetishda ham yordamlashishi mumkin. Menejer rejani tuzish jarayoniga qo‘shilib, garchi uni ishlab chiqish uchun uzoq muddat talab etilsa ham, bu jarayon dorixona faoliyatining barcha jihatlarini tahlil qilish va anglab yetish nuqtai nazaridan bebaho ekanligini tasavvur qiladi.

Titul varag‘i

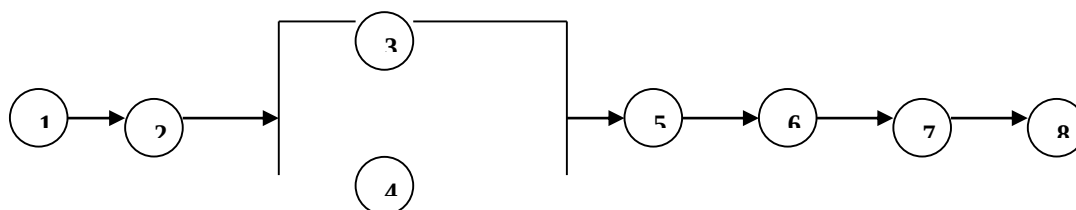
Har qanday biznes-reja titul varag‘i bilan boshlanadi. Unda quyidagi ma’lumot beriladi:

- dorixonaning to‘liq nomi;
- rejaning sarlavxasi;
- manzil (ya’ni kimga mo‘ljallangan:
- dorixona manzili va telefoni;
- direktor va kashfiyotchining F.I. Sh;
- biznes reja mo‘ljallangan davr;
- uni tuzish sanasi va joyi.

Biznes-reja quyidagi qismlardan iborat bo‘lishi tavsiya etiladi:

1. Biznes-rejaning boshlang‘ich varag‘i.
2. Rezyume – biznes-rejaning qisqa mazmuni.
3. Firma joylashgan maskan.
4. Faoliyat maqsadi.
5. Firmaning tashkil topishi va tarmoqlari.
6. Faoliyat turlarini yoritish.
7. Ishlab chiqariladigan mahsulot yoki xizmat turi.
8. Bozor holatini baholash.
9. Raqobat va raqobatbardoshlikning afzalliklari.
10. Tashqi iqtisodiy aloqalar amaliyoti va uni tashkil etish.
11. Marketing strategiyasi.
12. Rejalashtirilayotgan foyda.
13. Boy berishni baholash.
14. Moliya rejasi.

Biznes-rejani ishlab chiqish taxminan quyidagi shakl bo‘yicha amalga oshiriladi.



Hodisalar nomi

0. Tijorat faoliyatiga kirishishga qaror qilish.
1. Ijrochi xulosalari ishlab chiqilgan.
2. Yangi mahsulot nomi yoki xizmat turi aniqlangan.
3. Marketing rejasi ishlab chiqilgan.
4. Bozor aniqlangan.
5. Ishlab chiqarish dasturi aniqlangan.
6. Tashkiliy reja va boshqaruv uslublari ishlab chiqilgan.
7. Moliyaviy reja ishlab chiqilgan.
8. Yakuniy xulosalar chiqarilgan.

Bajariladigan ishlar

- 0-1. Tijorat faoliyatining maqsadlari va uni asoslash.
- 1-2. Yangi mahsulot va xizmatlar tavsifini ishlab chiqish.
- 2-3. Marketing ishlanmalari.
- 3-4. Bozorni aniq tanlash.
- 4-5. Mahsulot ishlab chiqarish dasturini ishlab chiqish.
- 5-6. Menejmentning tashkiliy rejasi va uslublarini ishlab chiqish.
- 6-7. Moliyaviy reja ishlab chiqish.
- 7-8. Yakuniy xulosalarni chiqarish.

Biznes-reja quyidagi qismlardan iborat bo'lishi tavsiya etiladi:

1. Biznes-reja biznesning boshlang'ich varag'i.
2. Rezyume-biznesning qisqa mazmuni.
3. Firma joylashgan maskan.
4. Faoliyatning maqsadi.
5. Firmaning tashkil topishi va tarmoqlari.
6. Faoliyat turlarini yoritish.
7. Ishlab chiqariladigan mahsulot yoki xizmat turi.
8. Bozor holatini baholash.
9. Raqobat va raqobatbardoshlikning afzalliklari.
10. Tashqi iqtisodiy aloqalar amaliyoti va uni tashkil etish.
11. Marketing strategiyasi.
12. Rejalashtirilayotgan foyda.
13. Boy berishni baholash.
14. Moliya rejasi.

Boshlang'ich bilimlarni aniqlash darajasi va vaziyatli masalalarni yechish

I. Mutanosib javoblarni toping:

1. Bajariladigan ish himoyalangan.	A. Hokimiyat guvohnomasi
2. Dorixona faoliyati yo'nalishida ko'zda tutilgan.	B. Sog'liqni saqlash vazirligining litsenziyasi.
	V. Tayyor dorilarni sotish.
	G. Mualliflik guvohnomasi.
	D. Bolalar oziq-ovqatlarini sotish.
	Ye. Ixtirochilik patenti.
	J. Retseptlar asosida dori tayyorlab berish.

II. To'g'ri tavsifini tanlang:

1. Sug'urta shakllari.	A. Yer qimirlashi.
2. Boy berish shakllari.	B. Suv toshqini.
	V. Yong'in chiqishi.
	G. Inflyatsiya.
	D. O'g'rilik sodir bo'lishi.
	Ye. Imoratning qulab tushishi.
	J. Kamomad chiqishi.

III. Yuridik rejaga kiruvchi ko'rsatkichlarning qay biri ishonarli va tasdiqlovchanligini ko'rsating:

1. To'g'ri.	A. Jamoa mulki shakli.
2. Noto'g'ri.	B. Xususiy mulkchilik shakli.
	V. Dorixona shtati.
	G. Aksiyadorlik mulkchiligi.
	D. Kelib tushgan va sarflangan pullar balansi.
	Ye. Aktiv va passiv umumlashgan balans.

IV. Moliya rejasiga kiruvchi ko'rsatkichlarning qaysi biri ishonarli va tasdiqlovchisini ko'rsating:

1. To'g'ri.	A. Xususiy mulkchilik shakli.
2. Noto'g'ri	

	B. Kirim va chiqim deklaratsiyasi
	V. Dorixonaning tuzilishi.
	G. Jamoa mulkchilik shakli.
	D. Sotilgan mahsulot hajmi.
	Ye. Aktiv va passiv umumlashgan balans
	D. Dorixona shtati.

V. Mutanosibligini ko'rsating.

Marketing strategiyasi.	A. Ishlab chiqarish uchun mablag' yoki investitsiya.
Moliya strategiyasi.	B. Olinishi ehtimoli bo'lgan foyda.
	V. Narx paydo bo'lishi.
	G. Reklama.
	D. Sarflangan mablag'ni qoplash muddati.
	Ye. Mahsulot haqida jamoatchilik fikri.

VI. To'g'ri tasdiqlovchisini tanlang:

Raqobatga tegishli axborotlardan:

1. Ishlab chiqarish hajmini bilish.
2. Dorixona shtatini bilish.
3. Yangi texnologiyani joriy etish.
4. Mahsulotni bilish.
5. Mahsulotning sifat darajasi.
6. Reklama darajasi.
7. Mahsulot haqida jamoatchilik fikri.
8. Dorixona oladigan foyda.
9. Dorixonaning texnik – servis holati.
10. Muomala xarajatlari darajasi.

Mustaqil bajarish uchun vazifalar

1-vazifa. Biznes-rejani ishlab chiqish bo'yicha tashabbuskor guruhlar tashkil etiladi, shu guruhlar timsolida, quyidagilar amalga oshiriladi:

Bunda turli variant yechimlarini ishlab chiqib, eng maqbul yechimni tanlab, rahbariyatga ma'lum qilishi.

Boshlang'ich kapitalni aniqlash uchun:

- 1) tovar qiymatini aniqlang;

- 2) tovarning sotuv bahosini aniqlang;
- 3) yalpi foydani aniqlang;
- 4) yalpi foyda darajasi 5–10% dan kam bo‘lmasligi kerak;
- 5) dorixona ochish uchun zarur mablag‘ni aniqlang.

2-vazifa. Faoliyat rejasini ishlab chiqing. Xodimlarga haq to‘lash bo‘yicha tavsiyalarni moliya bo‘limiga topshiring.

1. Dorixonaning biznes-rejasi.
2. Xodimlarga haq to‘lash rejasi.
3. Ishlab chiqarish rejasi.
4. Marketing rejasi.
5. Moliya rejasi.
6. Budjetni tasdiqlash.

Bunda:

- 1) ishchilarga ish haqi to‘lash tizimini aniqlang;
- 2) ish haqi fondini aniqlang;
- 3) ish haqining o‘lishiga emas, sug‘urta fondi va boshqa fondlarga ajratiluvchi mablag‘larni hisoblang (33% jami);
- 4) barcha xodimlarga ish haqi ustamalarini hisoblang;
- 5) mukofot fondini hisoblang (barcha sotilgan tovarlar summasidan 1% dan kam bo‘lmasligi kerak).

3-vazifa. Moliya rejasini tuzish. Dorixonangiz misolida moliyaviy reja daromad va xarajatlar balansini tuzing:

bunda a) foydaning rejali yig‘indisi;

b) kredit yig‘indisini aniqlang;

v) aksiyadan olingan tushumni aniqlang va ma’lumotlarni jadvalga joylashtiring.

Moliyaviy reja

Daromadlar		Xarajatlar	
Ko‘rsat kichlar	Ming so‘mda	Xarajatlar	Ming so‘mda
Foyda va boshqalar		Foydadan solliq va boshqalar	

4. Budjetni tasdiqlang (rahbar).

Dorixona budjeti (ming so‘mlarda)

1. Yalpi savdo.

2. Mukofot chegirilganda (1% sotuvdan).
3. Sof sotuv.
4. Xomashyo va ta'minot.
5. Ish haqi.
6. Sotilgan tovarlar qiymati.
7. Yalpi daromad.
8. Rahbarlarni mukofotlash fondi.
9. Bank xizmatlari.
10. Savdo va boshqa xarajatlar.
11. Barcha qo'shimcha xarajatlar.
12. Soliqqa tortilgunga qadar sof daromad.
13. Daromaddan soliq.
14. Soliqqa tortilgandan keyingi sof daromad.

Moliya bo'limining tahlili va uni ishlab chiqishda quyidagi shartlardan birining bajarilishi natijasida moliyaviy iqtisodiy holat qoniqarli hisoblanadi:

1. Hisobot davrining oxirida joriy to'lovga layoqat koeffitsienti 2 dan kam darajaga ega bo'lganda

$$\text{Жорий тўловни қоплаш коэф.} = \frac{\text{Айланма маблағлар}}{\text{қиска муддатли (жорий) мажбуриятлар}}$$

2. Hisobot davrining oxirida o'z vositalari bilan ta'minlanganlik koeffitsienti 0, 1 < kam darajaga ega bo'lganda.

3. Bezararlik nuqtasini aniqlash

$$\text{БНА} = \frac{\text{Доимий умумий харажатлар}}{\text{ўзгарувчан харажатлар}}$$

Biznes-rejaning hamma bo'limlari ustida ishlashlari va kamchiliklarni tuzatishlari zarur me'yoriy hujjatlar olib kelishi yoki ishlab chiqishi kerak.

Har yilga bu ko'rsatkichni aniqlash maqsadga muvofiqdir.

4-vazifa. Mavzu yuzasidan assessment tuzing.

ASSESSMENT

TEST 	VAZIYATLI MASALALR 
TUSHUNSHALAR TAHLILI 	OLINGAN KO'NIKMALAR 

5-vazifa. Oson apteka programmasidan foydalanib biznes rejani ishlab chiqish

Oson apteka barcha dasturlaridan to'liq foydalanish.

Oson Apteka dori izlash tizimiga ulanish – mijozlar oqimini ko'paytiradi.

Oson Price – Distribyutorlardan mahsulotlarni sotib olishni osonlashtiradi narxlarni taqqoslash imkoniyati dorixona extiyojlarini ko'rsatib beradi.

Oson Kassa – Dorixona biznesini to'g'ri yurg'izshga hamda davlat nazorati o'rganlari talabiga moslashishga yordam beradi.

Oson Report – Farmasevtika bozorini analitikasini yuritadi, analitik ma'lumotlardan foydalanib farm bozor kelajagini prognoz qilish mumkin.

Oson Promotion – O'zbekistonda dorixonalar va farmasevtika kompaniyalarini birlashtiruvchi platforma. Ishlab chiqaruvchilardan qo'shimcha daromad olish imkoniyati.

DORIXONALARNING BIZNES-REJASINI TUZISH

1. Darsning maqsadi: Talabalarni mavjud va yangi ochilgan dorixonalar uchun biznes-rejani tayyorlashning asosiy bosqichlari bilan tanishtirish; talabalarga biznes-reja yozishni o'rgatish. Tovar-moddiy boyliklarni va boshqa aktivlarni me'yorlash usullarini o'zlashtirish.

II. Mavzuning ahamiyati: ushbu mavzu bo'yicha olingan bilim va ko'nikmalar farmatsevtlarning dorixonalardagi keyingi amaliy faoliyati uchun zarurdir.

III. Mustaqil tayyorlanish uchun savollar:

1. Biznes-rejani tayyorlash bosqichlari.
2. Biznes-rejani tuzish.
3. Biznes-rejaning asosiy bo'limlarini tuzish
4. Biznes rejani tashkiliy tuzilmasini ishlab chiqish
5. Biznes rejani rezyumesini tayyorlash
6. Bozor imkoniyatlarini izlash
7. Sug'urta masalasini xal qilish
8. Dori vositalarini ishlab chiqish rejasini tuzish
9. Biznes reja qanday talablarga javob berishi lozim.
10. Biznes rejani ishlab chiqish uchun javobgarlik kimning ma'suliyatida bo'ladi.

IV. O'z-o'zini tayyorlashni nazorat qilish uchun test topshiriqlari.

1. "Rezyume" bo'limi ustuvorlik tartibida qanday ishlab chiqilgan?
Avval yozilgan
Oxirgi yozilgan
2. "Rezyume" bo'limi qanday bo'lishi kerak?
Iloji boricha batafsil, chunki ko'plab muhim ko'rsatkichlar aks ettirilishi kerak;
Qisqacha, investor biznes-rejaning mohiyati bilan tezda tanishishi uchun
3. Ushbu bo'limdan reklama maqsadida alohida hujjat sifatida foydalanish mumkinmi?
Ha

Yo'q

4. Bo'limda ko'rsatilishi kerak bo'lgan ko'rsatkichni belgilang

- Korporativ dasturiy ta'minot
- kelajakdagi foyda va sotish hajmining istiqbolli baholari;
- kiyinish qoidalariga qo'yiladigan talablar

5. Bo'lim ingliz tilida takrorlanishi kerakmi?

Ha

Yo'q

Agar investorlar orasida chet elliklar bo'lsa, maqsadga muvofiqdir

6. Ichki muhitga nimalar kirmaydi:

- dorixona ichida joylashgan umumiy muhitning bir qismi;
- dorixonadan tashqarida dorixonaning o'zi bevosita ta'sir qila olmaydigan

"ta'sir omillari" to'plami;

- dorixona ichidagi bevosita dorixona tomonidan boshqariladigan "ta'sir omillari" majmui.

7. Tadbirkorlik faoliyatining tashqi muhitiga nimalar kirmaydi?

- kompaniya faoliyat yuritayotgan hudud
- dorixonadan tashqarida dorixonaning o'zi bevosita ta'sir qila olmaydigan

"ta'sir omillari" to'plami

- dorixona ichida joylashgan umumiy muhitning bir qismi

8. SWOT tahlil usuli qanday vazifalarni bajaradi?

- moliyalashtirish manbalarini izlash
- voqelikning umumiy rasmini olish imkonini beradi
- boshqaruv xodimlarining attestatsiyasidan o'tish imkonini beradi

9. Biznes-rejada ba'zan qanday ma'lumotlar aks ettirilmaydi?

- sanoatning tavsifi;
- dorixonani yaratishda yuzaga kelishi mumkin bo'lgan xatarlar ro'yxati;
- dorixonaning tashkiliy tuzilmasi;
- menejerlarning xususiyatlari.

10. Marketingni:

- Tovarlarni sotib olish va sotish
- Ehtiyojlarni qondirishga qaratilgan inson faoliyati turi

- Fuqarolarning xarid qobiliyati
- Tovar ayirboshlash
- To'g'ri javob yo'q

11. Kompaniya marketingining asosiy maqsadi nimadan iborat?

- foyda olish;
- mijozlar ehtiyojlarini qondirish;
- ishlab chiqarilgan mahsulotlarni sotish.

12. Quyidagi faoliyat turlaridan qaysi biri marketing faoliyatiga kirmaydi?

- reklama byudjetini shakllantirish;
- bozor tadqiqotlari;
- ishlab chiqarish texnologiyasini tanlash

13. Biznes-rejada tovarlar va xizmatlarga bo'lgan talab quyidagilar bilan belgilanadi:

- kerak
- to'lov qobiliyati
- to'lov qobiliyati bilan qo'llab-quvvatlanadigan ehtiyoj.

14. Yangi mahsulot ishlab chiqarishda marketingning o'ri qanday?

- tashkil etish;
- baholash va tadqiqot;
- texnologik

15. Biznes-rejaning moliyaviy qismi nima uchun ishlatiladi?

- investitsiyalarni jalb qilish;
- kredit olish;
- real imkoniyatlarni baholash;
- barcha javoblar to'g'ri.

16. Moliyaviy reja qanday bo'limlarni o'z ichiga olishi kerak?

- foyda va zarar prognozi;
- pul oqimlarini taqsimlash;
- balans loyihasi;
- barcha javoblar to'g'ri;
- to'g'ri javob yo'q.

VI. Mustaqil bajarish uchun topshiriqlar.

I-vazifa Talabalarni guruhlariga bo'lib topshiriqlar bajariladi:

Guruh bilan ishlash qoidalar

Guruhning har bir a'zosi:

- o'z sheriklarining fikrlarini xurmat qilishlari lozim;
- berilgan topshiriqlar bo'yicha faol, hamkorlikda va mas'uliyat bilan ishlashlari lozim;
- o'zlariga yordam kerak bo'lganda so'rashlari mumkin;
- yordam so'raganlarga ko'mak berishlari lozim;
- guruhni baholash jarayonida ishtirok etishlari lozim;
- "Biz bir kemadamiz, birga cho'kamiz yoki birga qutilamiz" qoidasini yaxshi bilishlari lozim.

Guruhlar uchun topshiriqlar.

I – guruh vazifasi

1. Biznes rejani mohiyati va vazifalari
2. Biznes reja qanday ma'lumotlardan iborat bo'ladi

II – guruh vazifasi

1. Biznes reja qanday talablarga javob berishi kerak?
2. Biznes rejani marketing rejasini ishlab chiqish

III – guruh vazifasi

1. Biznes rejani tuzish bosqichlari va ularning farqi nimada?
2. Biznes rejani moliya rejasini ishlab chiqish

1-vazifa. Biznes-rejaning har bir bo'limini "klaster" usulidan foydalanib ko'rib chiqing va uni tasniflang.

2-vazifa. Biznes-rejani tuzish ketma-ketligi sxemasini chizing. Tayyor dorixona biznes-rejasi misolida yangi ochilgan dorixonalar yoki o'simliklardan tayyorlangan bar yoki dorixonada ishlab chiqarilgan dorixona yoki filiali bo'lgan dorixona uchun o'zingizning o'ziga xos biznes-rejangizni yarating.

3-vazifa. Insert usulini qo'llab asosiy tushunchalarni izohlang.

“Инсерт усули” бу

- samarali o'qish va fikrlash uchun belgilashning interfaol tizimi hisoblanib, mustaqil o'qib-o'rganishda yordam beradi. Bunda ma'ruza mavzulari, kitob va boshqa materiallar oldindan talabaga vazifa qilib beriladi. Uni o'qib chiqib, «V; +; -; ?» belgilari orqali o'z fikrini ifodalaydi.

Matnni belgilash tizimi

(v) - men bilgan narsani tasdiqlaydi.

(+) – yangi ma'lumot.

(-) – men bilgan narsaga zid.

(?) – meni o'ylantirdi. Bu borada menga qo'shimcha ma'lumot zarur.

Tushunchalar	VVV	+	-	?
Biznes reja				
Tashkiliy reja				
Moliya rejasi				
Sug'urta qoplamalari				
Marketing rejasi				
Kreditlar				
Biznes reja rezyumesi				
Investitsiya to'lovlar				
Ishtimoiy to'lovlar				
Narx siyosati				
Yuridik reja				
Istiqbol strategiya				
Joriy strategiya				

Bu topshiriq test topshirig'i sifatida qo'llaniladi va “Farmatsiya iqtisodiyoti” fanini o'rganish jarayonida olgan bilimlaringizni baholashda katta ahamiyatga ega.

Tayyor dorixona biznes-rejasiga misol

Tadbirkor hisob-kitoblar bilan dorixona biznes-rejasini ishlab chiqmoqda. Rag'batlantirish uchun marketing qoidalari hisobga olinadi. Yuqori sifatli rejani mustaqil ravishda tayyorlash qiyin. Siz tayyor misoldan foydalanishingiz mumkin. Dorixona biznes-rejasini yuklab olishingiz mumkin. Muayyan biznesning xususiyatlaridan kelib chiqqan holda unga o'zgartirishlar kiritiladi.

Dorixona ochish uchun biznes-reja

Dorixona biznes-rejasining namunasi barcha tuzoqlarni hisobga oladi, xavflarni ochib beradi va dorixona biznesidagi keng tarqalgan xatolarni tahlil qiladi.

Yangi tadbirkor uchun reja yangi biznesning asosidir.

Dorixona biznes-rejasiga misol

Dorixonani ochish kelgusi xarajatlarni batafsil hisoblashni o'z ichiga oladi. Bu ro'yxatga olish qoidalari, xodimlarni tanlash va binolarni o'z ichiga oladi. Har bir modda dorixona biznes-rejasida batafsil ochib berilgan.

G'oya va bozor tahlilining raqobatchilarni baholashga mosligi.

Siz o'zingiz yoki franchayzing yordamida dorixona ochishga harakat qilishingiz mumkin. Mahsulot mashhur brend ostida sotiladi. Biznesmen mijozlar ishonchini qozonishi shart emas. Bu erda ochilishning barcha bosqichlari bosh dorixona tomonidan nazorat qilinadi.

Dastlabki bosqichda foyda marjasi 13-15% ni tashkil qiladi. O'zingizni dori-darmonlar bilan cheklash tavsiya etilmaydi. Assortimentga kosmetika, shaxsiy gigiena vositalari va bolalar mahsulotlarini kiritish kerak.

24 soatlik punktni ochish mumkin. Agar yaqin atrofda shunga o'xshash shartlarga ega bo'lgan raqobatchilar bo'lmasa, tadbirkor qo'shimcha foyda olishga ishonishga haqli.

Hisoblash va xavf tahliliga misol

Dorixona ochishning strategik rejasi (biznes-reja) - xarajatlarni taqsimlash. Ularning taxminiy ro'yxati jadvalda keltirilgan:

Harajatlar	Сумма
Registratsiya, Ruxsatnoma olish, Litsenziya	10 200 000
Ijara, remont	80 500 000
Tovar sotib olish	250 000 000
Mebel va asbob uskuna sotib olish	60 200 000
Reklama kompaniya	10 800 000
Boshqa xarajatlar	10 500 000
Jami:	422 200 000

Xodimlarning ish haqi, soliqlar va ajratmalar uchun xarajatlarni rejalashtirishingiz kerak. Ularning qiymati xodimlar soniga va olingan foydaga qarab o'zgaradi. Biznesni noldan boshlaganida, tadbirkor xavf-xatarlarni o'z zimmasiga oladi, jumladan:

1. Soliq yukining ortishi. Faktor tadbirkorga bog'liq emas. Siz unga ta'sir qila olmaysiz. Savdoning yuqori darajasini ta'minlash sizga munosib sof daromadga ishonish imkonini beradi.

2. Tadbirkor daromadning keskin kamayib ketishiga yo'l qo'ymaslik uchun xaridorlarga mavjud bo'lmagan tovarlarga alternativ taklif qilishga tayyor bo'lishi kerak. Aksariyat dorixonalar franchayzing sifatida ochiladi. Agar tadbirkor tavakkal qilib, mustaqil ravishda dorixona ochsa, taniqli brendlarga nisbatan qulay shart-sharoitlarni taklif qilib, xaridor uchun kurashishi kerak bo'ladi.

3. Ijara oshadi. Ijaraga olingan binolarni egallab olmaslikka olib kelishi mumkin. Shartnomada uzoq muddatli ijara muddatini ko'rsatish va belgilangan to'lovlarni ko'rsatish tavsiya etiladi



1. Dorixona biznes-rejasi uchun tovarlar va mahsulotlar assortimenti
2. Assortimentni tasdiqlashdan oldin turli segmentlarda dori vositalari bilan ta'minlanish darajasini tahlil qilish amalga oshiriladi. Talab mavjud bo'lgan dori vositalariga ustunlik beriladi.

3. Narxlarga e'tibor berish tavsiya etiladi. Biznesda quyidagi taqsimot mavjud:

1. Arzon narxlar (50 000 so'mgacha). Barcha xaridorlar bunday dori-darmonlarni sotib olishlari mumkin. 2. O'rtacha narxlar (50 000 so'mdan 150 000 so'mgacha).

3. Yuqori narxlar (150 000 so'm va undan yuqori). Ko'rsatilgan narxdagi dori-darmonlar kamroq sotib olinadi.

Assortimentning aksariyat qismini ular bilan to'ldirish tadbirkor uchun foydasiz ko'rinadi. Ular hozir bo'lishi kerak, lekin me'yorida.

Tadbirkor dorixona assortimentiga qo'yiladigan minimal talablarga e'tibor qaratadi.

Mahsulotlarning o'rtacha soni 4 dan 7 mingtagacha. Farmatsevtika vositalarini xarid qilish uchun 400 000 000 - 450 000 000 so'mgacha, balki undan ham ko'proq pul kerak bo'ladi.



Tadbirkor tovarlarning yo'nalishi va sinfiga e'tibor beradi:

- maxsus maqsadlar uchun dori-darmonlar (vaksinalar, og'riq qoldiruvchi vositalar, antipiretiklar);
- iste'mol tovarlari (askorbin kislotasi, vitaminlar, faol uglerod);
- mavsumiy mahsulotlar (o'tlar). Ro'yxatda retsept bo'yicha mahsulotlar mavjud. Ular tayyor yoki mahalliy ishlab chiqarilgan holda sotiladi.

Assortiment quyidagilar bilan to'ldiriladi:

- bolalar tovarlari (pamperslar, yormalar, formulalar);
- shaxsiy gigiena vositalari;
- kosmetika;
- parhez mahsulotlar.

Joyni tanlash: qulaylik, davomat va ijara narxi

Joyni tanlash - noldan boshlab dorixona muvaffaqiyatining yarmi. Quyidagi nuqtalarda binolarni tanlashni tavsiya etamiz:

Saqlash. Muvaffaqiyatli biznes uchun uskunalar

Qizil chiziqda. Yorqin belgi xaridorlarning e'tiborini tortadi. Jamoat transporti to'xtash joyi yoki oziq-ovqat do'konining mavjudligi bonus bo'ladi;

1. Savdo markazida. Biznesmen supermarketlar oldida joylashgan bo'limlarga e'tibor qaratadi. Bunday joylardagi dorixonalar investitsiyalarning tez qaytarilishi bilan ajralib turadi;

2. Aholi turar joylarida. Mahallada raqobatchilarning mavjudligiga e'tibor qaratiladi. Muldni ta'mirlashda siz xarajatlarni kamaytirishingiz kerak. Ularni qoplash qiyin, chunki turar-joy hududida dori-darmonlarga baho past.



Dorixona ikkita formatdan birida ochiladi:

- * o'z-o'zini parvarish qilish. Xaridorlar kerakli mahsulotni mustaqil ravishda tanlaydilar va to'laydilar. Tovarlar uchun to'lovni nazorat qilish uchun soqchilarni yo'llash va dorixonadan tashqarida tovarlarni ruxsatsiz olib ketishdan himoya qiluvchi sensorlarni o'rnatish tavsiya etiladi;

- * Hisoblagich formati. Vitrinalar o'rnatiladi, xodimlar yollanadi.

Xona talablari, jihozlar va ta'mirlash

Dorixona uchun xonaning maydoni kamida 34 kvadrat metrni tashkil qilishi kerak. Bu xonada xaridorlar uchun zal, xodimlar xonasi, chang xonasi bo'lishi kerak. Ochilishdan oldin ta'mirlash ishlari olib borilmoqda. Buning uchun devor qog'ozi yoki bo'yoq (devorlar uchun), Linolyum sotib olinadi.

Eshikni yaqinroq o'rnatish tavsiya etiladi.

Mebel sotib olindi:

- * mehmonlar zaliga jadvallar;

- * hisoblagichlar;

- * vitrinalar;

- * kassa apparati (bir vaqtning o'zida ishlaydigan xodimlar soni bo'yicha);

- * dori-darmonlarni saqlash uchun javonlar va sovutish uskunalari.

Dorixonada uzluksiz elektr ta'minoti uchun transformatorni o'rnatish tavsiya etiladi. Bu dori-darmonlarning ayrim turlari uchun harorat rejimini yaratish uchun talab qilinadi. Agar tadbirkor shifokorning bepul maslahatini taklif qilsa, u uchun alohida ofis jihozlangan.

Evakuatsiya rejasini tuzish talab qilinadi, u tayinli joyga joylashtiriladi, yong'in signalizatsiyasi o'rnatiladi.

Yuridik shaxsni ro'yxatdan o'tkazish va zarur hujjatlar:

Dorixonaning (MCHJ) biznes-rejasiga misol soliq idorasida ro'yxatdan o'tishni o'z ichiga oladi. Buning uchun ariza belgilangan shaklda to'ldiriladi, Nizom ishlab chiqiladi, MChJni tashkil etish to'g'risidagi qaror yoki protokol imzolanadi, boj to'lanadi.

Ro'yxatga olish to'g'risidagi guvohnomani olgandan so'ng, yong'in inspeksiyasidan ruxsatnomalar olgandan so'ng, nazorat-tahlil laboratoriyasi bilan shartnoma tuzilgandan so'ng, litsenziya olish uchun hujjatlar yig'iladi. Bularga quyidagilar kiradi:

- * bayonot;
- * Nizom;
- * ijara shartnomasi yoki binolarga egalik huquqi to'g'risidagi guvohnoma;
- * xodimlarning ma'lumotini tasdiqlovchi hujjatlar, mehnat daftarchalari, tibbiy kitoblar.

Xodimlar va xodimlar yollash, yollash va ro'yxatdan o'tish

Tadbirkor xodimlar jadvalini ishlab chiqadi, dorixonaning ish jadvalini tasdiqlaydi. Har bir dorixona uchun 2 ta farmatsevt kerak. Agar siz 24 soatlik dorixonani ochishni rejalashtirmoqchi bo'lsangiz, xodimlar soni ish vaqtiga mutanosib ravishda ko'payadi. Shaxsiy xodim uchun sakkiz soatlik ish kuni belgilanadi. Xodimlarni tanlashda tadbirkor rezyumeni tanlaydi. Ish tajribasi va tibbiy ma'lumotga ega bo'lgan nomzodlarga ustunlik beriladi. Talabalarni stajyor lavozimiga jalb qilish mumkin. Tadbirkor nomzodga qo'yiladigan talablarni belgilash huquqiga ega:

1. Jahldorlikni yo'qligi, ziddiyatsizlik.
2. Hozirgi muammolarni hal qilish qobiliyati.
3. Assortimentni bilish, tovarlarning bir nechta variantlarini taklif qilish qobiliyati.

Buxgalteriya hisobini yuritish uchun tadbirkor xodimlarni yollaydi, uchinchi tomon dorixonaini jalb qiladi yoki yozuvlarni mustaqil ravishda yuritadi. Dorixona xodimlarining xizmatlari uchun to'lovlar kamayadi. O'z-o'zini parvarish qilish bilan siz qo'riqchini yollashingiz kerak bo'ladi.



Sotishni targ'ib qilish va ko'paytirishning samarali usullari

Tadbirkor sotishni targ'ib qilish va ko'paytirish uchun marketing rejasini tuzadi. Unga quyidagilar kiradi:

- * reklama. Televizion videolar va radio reklama xaridorlarga ochilish, foydali takliflarning mavjudligi to'g'risida ma'lumot beradi;

* taniqli ism va belgi. Tadbirkorga dorixona logotipini ishlab chiqish, tegishli nomni topish tavsiya etiladi;

* bonus dasturi yoki jamg'arma va chegirma kartalari ko'rinishidagi doimiy xaridorlarni rag'batlantirish tizimi;

* dorixonada maslahat beradigan shifokor yoki klinik farmatsevt kabinetini ochish. Tonometrlar va termometrlarni joylashtirish mumkin, ular yordamida tashrif buyuruvchilar qon bosimini yoki haroratni bepul o'lchashlari mumkin;

* dori-darmonlar assortimenti, ish jadvali bilan sayt ochish;

* dorixonadan olib ketish bilan arzonlashtirilgan narxda tovarlarni onlayn buyurtma qilish imkoniyati;

* ijtimoiy media hisobini yaratish. Tegishli ma'lumotlarga ega post xaridorni qiziqtiradi. Onlayn savol berish huquqi bilan fikr-mulohazalarni tashkil etishga ruxsat beriladi;

* savdo markazlarida, pochta qutilarida jurnallar, risolalar tarqatish;

* 24 soatlik ish jadvali raqobatchilarga qarshi qo'shimcha ustunlikdir. Ushbu tadbirlar kompleksda o'tkaziladi. Ular tadbirkorga biznesni taniqli va ommabop qilishga yordam beradi. Keyinchalik, bu savdo hajmiga ta'sir qiladi. Moliyaviy natijalar va odatdagi xatolar. Dorixonani noldan ochganingizda, biznesning rentabelligi 2 xil bo'ladi. Biznesning rentabelligi yuqori va 16% ni tashkil qiladi.

Biznesni hisoblashning tayyor misoli odatdagi xatolarni tahlil qilishni o'z ichiga oladi. Bularga quyidagilar kiradi:

1. Raqobatchilar yonida dorixona ochish. Bu tovarlarga talabning pasayishiga olib keladi. Mahsulot tannarxi pasaymoqda.

2. Loyiha boshlanishidan oldin reklama kampaniyasining etishmasligi. Xaridorlar dorixonaning yaqinda ochilishi haqida bilishmaydi.

3. Nafaqaxo'rlar, nogironlar uchun aktsiyalar, imtiyozli shartlarning yo'qligi.

4. Dori-darmonlarning kichik assortimenti. Xaridorda kerakli mahsulotni sotib olishda alternativa yo'q. Oddiy xatolarni hisobga olish tadbirkorga tezda nolga erishishga va biznesni qoplashga erishishga yordam beradi.

Xulosa. Dorixona biznesi mavzusi sekinlashmaydi. Davlat dorixona sohasini rivojlantirishni qo'llab-quvvatlaydi, davolashning yangi usullarini joriy etishni rag'batlantiradi. Yangi dorixona dorixonaning biznes-rejasini tuzishdan boshlanadi, uning hisob-kitoblari bilan misol xarajatlarni hisobga oladi. Tadbirkor savdo rejasini tuzadi, reklama tadbirlarini ishlab chiqadi. Namunaviy rejasiz xatolarni tahlil qilish va ushbu turdagi biznes duch keladigan xatarlarni hisobga olish mumkin emas. Dorixonaning biznes-rejasi (rivojlanish rejasi) raqobat muhitini tahlil qilishni, binolarni tanlash qoidalarini va xodimlarga qo'yiladigan talablarni o'z ichiga oladi.

Ushbu tadbirlarning kombinatsiyasi tadbirkorga xavfli hududlarni chetlab o'tishga va dorixona biznesini qaytarib olishga yordam beradi.

Foydalangan adabiyotlar

Asosiy:

1. Sodiqova G.E. Farmatsevtika iqtisodiyoti. Darslik:-T.:”IBN-SINO”, 2022. - 404 b.
2. Sodiqova G.E. Farmatsevtika iqtisodiyoti. O’quv qo’llanma: -T.: ”Invest book”, 2024. - 198 b.

6.2. Qo’shimcha adabiyotlar

1. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2024 yil 23 yanvar, PF-20-son “Farmasevtika sohasini tartibga solish bo’yicha qo’shimcha chora-tadbirlar to’g’risida”gi Farmon I // www.lex.uz
2. Toshmuhamedov E.R., Zaynutdinov X.S., Ziyaev R.Z, Ibragimova M.YA., Zulfatdinova S.SH., To’xtaeva A.M., Umarova SH.Z. “Farmatsevtika iqtisodiyoti”. Professor Toshmuhamedov E.R. tahriri ostida.-T. “IqtisodMoliya”, 2008. - 340 b.
3. Ozbekiston Respublikasi Prezidentining 2019 yil 6 maydagi PQ-4310-sonli “Tibbiyot va farmatsevtika ta’limi va ilm-fani tizimini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to’g’risida”gi Qarori.// www.lex.uz
4. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining 2018 yil 14 fevraldagi PQ-3532-sonli “Farmatsevtika tarmog’ining jadal rivojlantirish bo’yicha qo’shimchachora-tadbirlar to’g’risida”gi Qarori.// www.lex.uz
5. O’zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni Farmasevtika tarmog’ini jadal rivojlantirishga oid qo’shimcha chora-tadbirlar to’g’risida 2025 yil 28 yanvar, PF-13-son // www.lex.uz
6. 2022–2026 yillarda Respublikaning farmasevtika tarmog’ini jadal rivojlantirishga oid qo’shimcha chora-tadbirlar to’g’risida 2022 yil 21 yanvar, PF-55-son
7. 2019–2021 Yillarda Respublikaning farmasevtika tarmog’ini yanada jadal rivojlantirish chora-tadbirlari to’g’risida 2019 yil 10 aprel, PF-5707-son
8. III Keith N Herist, Brent Rollins and Matthew Perri “Financial Analysis in Pharmacy Practice”, 2010.
9. Основы экономики и системы учета в фармации: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений /Под. Ред. А.С.Немченко/ -Винница: НОВА КНИГА, 2008. – 480 с.
10. Управление и экономика фармации. В 4т. Т.3. Экономика аптечных организаций: учеб. для студ. высш. учеб. заведений; под ред. Е.Е.Лоскутовой. – М.: Издательский центр “Академия”, 2008. - 432 с. 11. Гулямова Ф.Г., Файзиева У.Т. Самоучитель по бухгалтерскому учету. – Часть 1- Ташкент: “НОРМА”, 2016. – 267с.
12. Гулямова Ф.Г., Файзиева У.Т. Самоучитель по бухгалтерскому учету. –Часть 2- Ташкент: “НОРМА”, 2016.– 254с.
13. O’zbekiston respublikasining mehnat kodeksi 21.12.1995 o’zgartirish kiritildi 24.05.2019 y

Internet saytlari

1. www.ziyonet.uz
2. www.Lex.uz.
3. www.uzfarm-kontrol.uz
4. www.doridarmon.uz
5. www.uzfarmsanoat.uz
6. www.gov.uz
7. www.kafolatdask.uz
8. http://dspace.zsmu.edu.ua/bitstream/123456789/1557/1/15OEF_Modul2_prakt_Farm.pdf
9. <http://mma.ru/education/faculties/fppv/cath/manage/ucheba/rabprogram>.

MUNDARIJA

Kirish.....	3
Dorixonalar foydasining tahlili.....	4
Dorixonalar moliyaviy holatini tahlili.....	14
Biznes-rejanining nazariy asoslari	22
Dorixonalarining biznes-rejasini tuzish.....	43
Foydalanilgan adabiyotlar.....	54