

O'QUV MARKAZI TASHKIL QILISH LOYIHASI





O'quv markazi tashkil qilish loyihasi

F.Rashidov – Toshkent, 2024.

O'quv qo'llanma "Biznesni Rivojlantirish Banki" ATB va "Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi" MChJ muassisligida tayyorlandi, hamda nashr ettirildi.

Muallif

Rashidov F.I - Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi, O'qitish ishlarini tashkil qilish boshqarmasi boshlig'i, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD).

Loyiha ishtirokchilari:

Otamurodov J.Y, Babamuhamedov A.A. va Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi xodimlari.

Taqrizchi:

Rizayev N.K - O'zbekiston Respublikasi Bank-Moliya Akademiyasi, "Buxgalteriya hisobi" kafedrası professori, iqtisod fanlari doktori.

Tahrirchi:

Narxujayeva D.B - Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi xodimi

Ushbu o'quv qo'llanma Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi ijro organi majlisida muhokama qilingan va nashrga tavsiya qilingan.

**O'quv qo'llanma Biznesni Rivojlantirish Banki va
Kichik Biznesni Rivojlantirish Jamg'armasi tuhfası hisoblanadi.**

© "Biznesni Rivojlantirish Banki" ATB -2024

© "Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi" MChJ - 2024

Mazkur o'quv qo'llanma kichik biznes tad birkorlari uchun asosiy o'quv adabiyoti sifatida xorijiy tajriba asosida tayyorlangan bo'lib, undan kichik biznes tadbirkorlari o'z biznes loyihalarini tashkil etish uchun dastur sifatida foydalanishlari mumkin.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "O'zbekiston Respublikasi Prezidentining tadbirkorlar bilan 2023-yildagi ochiq muloqotida belgilangan vazifalarni amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risida" 2023-yil 4-sentabrdagi PQ-292-son, "Kichik biznesni rivojlantirishni moliyaviy va institutsional qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida" 2023-yil 14-sentabrdagi PQ-306-son, "Aholini kichik va o'rta biznesga keng jalb qilishning qo'shimcha chora-tadbirlari to'g'risida" 2023-yil 15-noyabrdagi PQ-366-son, "2024-yilda yangi ish o'rinlarini tashkil etish va aholi bandligiga ko'maklashish dasturi to'g'risida" 2024-yil 9-yanvardagi PQ-7-son Qarorlari va O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Kichik biznesni uzluksiz qo'llab-quvvatlash" kompleks dasturini amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risida" 2024-yil 20-yanvardagi 37-sonli Qarori ijrosini ta'minlash maqsadida ushbu o'quv qo'llanma ishlab chiqilgan.

Ushbu o'quv qo'llanma Birlashgan Millatlar Tashkilotining Sanoat Rivojlanishi Tashkilot (UNIDO) talablari asosida tuzilgan bo'lib, 60411300-"Biznesni boshqarish" (Bakalav riat), 70411301-"Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni tashkil etish" (Magistratura) hamda 08.00.15-"Tadbirkorlik va kichik biznes iqtiso diyoti" (Doktorantura) ta'lim yo'nalishlari bo'yicha ta'lim olayotgan talabalar va ilmiy tadqiqotlar olib borayotgan mustaqil izlanuvchilar ham o'quv qo'llanma sifatida foydalanishlari mumkin.

O'quv qo'llanmada loyihani tashkil etish, biznes yuritish, loyihani boshqarish, loyihani menejmenti va marketingi, loyihani texnik jihatları, texnologik jihozlar va texnologik jarayonlar, ishlab chiqarish rejasi, ta'minot rejasi, HR-rejasi, moliyaviy rejasi, loyihaning zararsiz ishlash nuqtasi, loyihani rentabelligi, NPV va IRR koeffitsiyentlari, loyihani o'zini-o'zi qoplash muddati masalalari yoritib berilgan.



HURMATLI BIZNES VAKILLARI!

Ma'lumki, kichik biznes – bu mahallaga, tumanga yangi muhit olib kiradigan, odamlarimizga shijoat beradigan katta kuchdir.

Iqtisodiyoti jadal rivojlanayotgan ko'plab davlatlarda ish o'rinlarining 70-80 foizi shu soha vakillari tomonidan yaratilmoqda. Barcha nufuzli kompaniyalar tarixi ham aynan kichik va o'rta biznesdan boshlangan.

So'nggi yillarda mamlakatimizda mikro-biznes va oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish bo'yichakattaamaliyishlarqilindi. Dasturlarorqalimikro-biznesni moliyaviy qo'llab-quvvatlashga har yili 1 milliard dollardan ziyod mablag' yo'naltiryapmiz. Natijada bugun har bir mahallada kamida 40-50 nafar yangi tadbirkor paydo bo'lib, minglab doimiy ish o'rinlari yaratilmoqda. Lekin kichik biznesni manzilli qo'llab-quvvatlash, ularga zarur shart-sharoitlar yaratish borasidabundaymuhithalito'liqshakllanibulgurmadi,desak,adolatdanbo'ladi.

Biz yil boshida kichik biznes toifasiga kimlar kirishini aniq belgilab oldik. Endi kichik tadbirkorlarning "oyoqqa turib olishi" va faoliyatini kengaytirishi uchun mutlaqo yangi yondashuvlarni joriy etamiz. Bunda ushbu soha vakillarini tadbirkorlikka o'qitish, ularga loyiha tayyorlab berish, faoliyatini moliyalashtirish, mahsulotlariga bozor, biznesiga sheriklar topish bo'yicha yaxlit eko-tizim yaratiladi.

Buning uchun, eng avvalo, "Qishloq qurilish bank"ni "Biznesni rivojlantirish banki"ga aylantiramiz. Ushbu yangi bankning faoliyati ham, ishlash uslubi va moliyalashtirish mexanizmlari ham yangicha bo'ladi. Jumladan, bank huzurida har bir hududda jami 14 ta kichik biznes markazi tashkil etiladi.

Markazlar esa tashabbuskorlarning biznes loyihalarini ishlab chiqishga ko'maklashadi, o'z hisobidan yangi loyiha qilmoqchi bo'lgan

tadbirkorlarni o'qitadi, yangi loyihalarga zarur mutaxassislarni jalb qiladi, tadbirkorlar uchun buxgalteriya, soliq, audit, marketing, huquqiy va boshqa konsalting xizmatlarini ko'rsatadi.

Ikkinchidan, hududlardagi Kichik biznes markazlarida o'qigan tadbirkorlarning loyihalarini eng qulay shartlar asosida moliyalashtirish yo'lga qo'yiladi.

Uchinchidan, Kichik biznes markazlari ko'magida loyiha tashabbuskori va yirik davlat loyihalari bilan kooperatsiya aloqalari o'rnatiladi. Bunda yangi loyihalarda zamonaviy texnologiyalarni joriy qilish, xodimlar malakasini oshirish va mahsulotini realizatsiya qilishga Markazlar yordam beradi.

Shu bilan birga, ushbu loyihalarga davlat xaridlari tizimida o'zi ishlab chiqargan mahsulotlarni 2 yil davomida to'g'ridan-to'g'ri shartnoma bilan sotishga ruxsat beriladi.

To'rtinchidan, Kichik biznes markazlarini boshqarishga xususiy sheriklar jalb qilinadi. Ushbu tadbirkorlarga "Biznesni rivojlantirish banki"ga hissador bo'lib kirish huquqi beriladi.

Beshinchidan, yangi tizimni joriy etish bo'yicha alohida qonun ham qabul qilamiz. Bunda markaz bilan hamkorlikda kichik biznes loyihalarini amalga oshirish bilan bog'liq barcha jarayonlar soddalashgan tartibda belgilanadi.

Maqsadimiz – bir yil ichida kamida 150 mingta kichik biznes subyektini "oyoqqa turg'izish", kamida 25 mingtasini o'rta loyihalarga aylantirish, sohada 250 mingta yangi doimiy ish o'rni yaratishdan iborat.

**O'zbekiston Respublikasi Prezidenti
Shavkat Mirziyoyevning mamlakatimiz
tadbirkorlari bilan ochiq muloqot shaklida o'tkazilgan
uchrashuvidagi nutqidan**

18.08.2023



MUNDARIJA

Moliyaviy termin va atamalarning glossariyasi.....	8
1. Loyiha maqsadi.....	10
2. Loyiha tashabbuskori.....	12
3. Loyiha strategiyasi.....	14
4. Mahsulot ishlab chiqarishni tashkil qilish.....	16
4.1. O'quv markazi haqida.....	17
4.2. O'quv kurslari tashkil etish.....	20
4.3. Texnologiya va rejalashtirish.....	23
4.3. Pedagogik texnologiya ta'moyillari.....	25
4.3. O'quv maqsadlari haqida tushuncha.....	28
5. Marketing konsepsiyasi.....	30
6. Xizmat ko'rsatish rejasi.....	36
7. HR rejasi.....	38
8. Moliyaviy reja.....	40
8.1. Loyihani amalga oshirish uchun olinadigan kredit shartlari.....	42
8.2. Loyihani moliyalashtirish:moliyalash mexanizmi.....	43
9.Xulosalar.....	44
10. Loyihaning hisob-kitob qismi.....	46

MOLIYAVIY TERMIN VA ATAMALARNING GLOSSARIYASI

Atama nomi	Kengaytmasi	O'zbek tilidagi ma'nosi
PV	Present Value	Kelajakdagi pul oqimlarining joriy qiymatini aniqlash imkonini beruvchi moliyaviy ko'rsatkich.
NPV	Net Present Value	Investitsiya loyihalari samaradorligini baholash uchun foydalaniladigan ko'rsatkich. Bu ko'rsatkich yillar davomidagi pul oqimlarini joriy qiymati va biznesga kiritilgan sarmoyaninig farqi sifatida aniqlanadi.
IRR	Internal Rate of Return	Investitsiyalarning ichki daromadlilik darajasi (IIDD) yoki ichki rentabellik darajasi potensial investitsiyalar rentabelligini baholash uchun moliyaviy tahlilda qo'llaniladigan ko'rsatkichdir. IRR diskontlangan pul oqimlarini tahlil qilishda barcha pul oqimlarining sof joriy qiymatini (NPV) nolga tenglashtiradigan diskont stavkasi.
Diskontsiz kummulyativ saldo		Pul oqimini boshqarish va moliyaviy rejalashtirishda qo'llaniladigan o'lchovdir. Bu ko'rsatkich pul oqimlarini ma'lum bir muddatga qoldig'ini ko'rsatadi.
Diskontli kummulyativ saldo		Diskontni hisobga olgan holda jamlangan qoldiq - bu diskont stavkasini hisoblaganda har bir kichik davr oxirida to'plangan pulning umumiy miqdorini baholash imkonini beruvchi moliyaviy ko'rsatkich.



1. LOYIHA MAQSADI



1.1. LOYIHA MAQSADI

Ushbu loyihaning asosiy maqsadi o'quv markazi tashkil qilishdan iborat. Bundan tashqari, loyihani ishga tushirish orqali respublika aholisining bilim va malakasini oshirish, hamda yangi ish o'rinlari tashkil etish maqsad qilingan.

Ushbu loyihani amalga oshirish uchun, o'quv kurslari tashkil qilish maqsadida, umumiy qiymati 220 mln. so'm miqdorida investitsiya (bundan 150 mln. so'm bank krediti) mablag'larini jalb qilish rejalashtirilgan.

Loyiha tashabbuskoriga ushbu loyihani amalga oshirish xalqaro standartlarga javob beradigan o'quv markazi tashkil qilishga imkon beradi.

(ming so'mda)

Nomi	Summa	Loyihada ishtirok etish			
		Kredit	%	O'z mablag'lari	%
O'quv markaz jihozlari to'plami	165 000	150 000	91%	15 000	9%
Jami asosiy vositalar	165 000	150 000	91%	15 000	9%
Aylanma mablag'lar	43 750		0%	43 750	100%
Investitsiyon davrdagi kredit foizlari	11 250		0%	11 250	100%
Jami	220 000	150 000	68,2%	70 000	31,8%



2. LOYIHA TASHABBUSKORI



2.1. LOYIHA TASHABBUSKKORI

Loyiha tashabbuskorining asosiy faoliyat turiga – o'quv markazi tashkil qilish, shuningdek, O'zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlarida taqiqlanmagan va tashkilot ustaviga muvofiq boshqa faoliyat turlari kiradi.

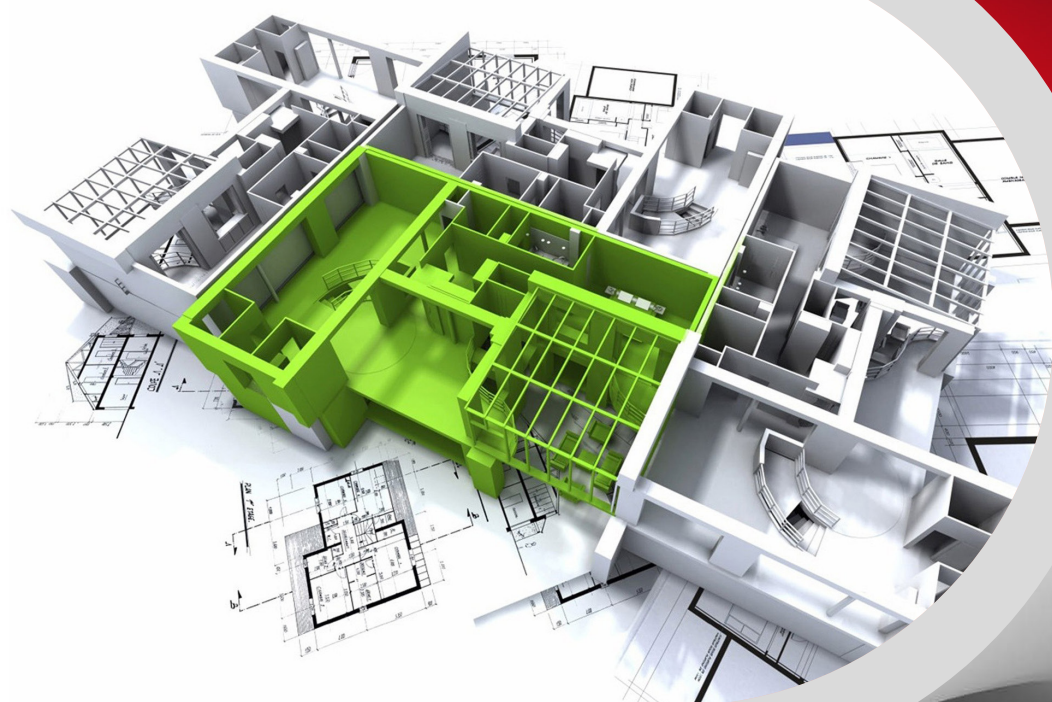
Loyiha tashabbuskori O'zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlarida belgilangan tartibda davlat ro'yxatidan o'tkazilgan kundan boshlab tadbirkorlik subyekti hisoblanadi.

Loyiha tashabbuskori xo'jalik faoliyatini o'zini-o'zi ta'minlash va moliyalashtirish tamoyillari asosida amalga oshiradi. O'zbekiston Respublikasi bank muassasalarida milliy va chet el valyutasidagi hisobvaraqlariga ega bo'ladi.

Loyihaning joriy faoliyatini boshqarish nafaqat menejment sohasida, balki xizmat ko'rsatish sohasida tajribaga ega bo'lgan direktor tomonidan amalga oshirilishi maqsadga muvofiq.



3. LOYIHA STRATEGIYASI



3.1. LOYIHA STRATEGIYASI

O'zbekiston Respublikasi iqtisodiyotining ustuvor tarmoqlarida tarkibiy o'zgarishlarning asosiy vositalaridan biri iqtisodiyotga investitsiyalarni jalb qilish bo'yicha davlat siyosati hisoblanadi.

So'nggi yillarda O'zbekistonda juda qulay investitsion muhit yaratildi, bu birinchi navbatda, har qanday strategik investor uchun muhim bo'lgan siyosiy va iqtisodiy barqarorlik bilan tavsiflanadi.

Kichik biznesni rag'batlantirishning mavjud choralari va kichik biznes loyihalariga imtiyozlar berilishi loyihani yaratishning asosiy sabablari sifatida ko'rsatilishi mumkin.

Ushbu loyiha doirasida loyiha tashabbuskorining strategik maqsadi ushbu biznes loyiha uchun qulay hududda o'quv markazi tashkil etishdir.



4. XIZMAT KO'RSATISHNI TASHKIL QILISH



4.1. O'QUV MARKAZI HAQIDA

Bugungi kunda yoshlar uchun o'z bilimlarini mustahkamlab borishlari va oliygohlarga kirish imtixonlariga tayyorgarlik ko'rishlari uchun o'quv kurslari tashkil qilishni kengaytirish, o'rgatiladigan chet tillarni sonini va o'rgatish sifatini oshirish maqsadida ularning moddiy-texnik bazasini mustahkamlash bo'yicha shart-sharoitlar yaratilmoqda. Rivojlangan davlatlar tajribasi hisobga olinib, xususiy ta'lim berish va o'quv markazlari tarmog'ini kengaytirishga ham katta ahamiyat qaratilmoqda. Bu esa tizimda sog'lom raqobatni shakllantirish, hamda ta'lim xizmatlari turini ko'paytirishga xizmat qiladi.

O'quv markazlarida maxsus ixtisoslashgan kadrlar tayyorlash masalasiga alohida e'tibor qaratilmoqda. Biz qabul qilayotgan barcha qarorlarni amalga oshiradigan, farzandlarimizga bilim asoslarini, eng zarur hayotiy tushuncha va ko'nikmalarni o'rgatadiganlar yuqori malakali o'qituvchi va murabbiylar hisoblanadi.

Mamlakatimizda qisqa muddatli ta'lim kurslarining ommaviyligi tez sur'atlar bilan o'sib bormoqda. O'quv kurslari tashkil qilish yangi sarmoyadorlar uchun nafaqat rentabelligi, balki tezkor qoplashi ham juda kichik boshlang'ich sarmoyalari bilan jozibadordir.

Mehnat bozoridagi vaziyat kasblar olamiga tez yo'nalishni, yangi ko'nikmalarni o'zlashtirishni va mavjudlarini takomillashtirishni talab qiladi.

Ushbu loyiha, loyiha tashabbuskoriga jamiyat uchun foydali va judayam zarur bo'lgan yo'nalishni boshqarish imkonini beradi.

Odamlar malaka oshirish kurslari orqali bilim va ko'nikmalarini oshirishga harakat qilishadi. Bu ularga ko'proq maoshli va obro'li ish topishga va martaba pog'onasida ko'tarilishga yordam beradi. Ayni paytda bilimlarni takomillashtirish xizmatlariga talab katta, shuning uchun o'quv markazi tashkil qilish loyihasi loyiha tashabbuskori uchun foydali hisoblanadi.

Loyiha tashabbuskori o'quv kurslari tashkil qilish uchun uni raqobatchilardan ajratib turadigan o'ziga xos konsepsiyani ishlab chiqishi maqsadga muvofiq bo'ladi, ya'ni original kursni o'qitish, individual mashg'ulotlar, ommabop dasturlar bilan ishlashga o'rgatish (masalan, 1C buxgalteriya hisobi), kasbiy tayyorgarlik kurslari (soliq, buxgalteriya hisobi) va boshqalar shular jumlasiga kiradi.

Loyiha tashabbuskori o'quv markazini tashkil qilishni nodavlat ta'lim muassasasi sifatida ro'yxatdan o'tkazishi maqsadga muvofiq bo'ladi, chunki bu loyiha tashabbuskoriga hisobotlarni soddalashtirilgan shaklda saqlash imkonini beradi.

Loyiha tashabbuskori faoliyatni amalga oshirishi uchun qulay xona topishi lozim. Chunki alohida binoni ijaraga olish, ta'mirlash, zarur jihozlar bilan jihozlash mantiqiy emas. Albatta, ko'p narsa aynan nimani o'rgatishingizga bog'liq. Ammo har qanday holatda, yaqin atrofda zarur jihozlar bilan mashg'ulotlar olib boriladigan ta'lim muassasasini topishga harakat qilish kerak bo'ladi. Bu maktab, kollej yoki qo'shimcha ta'lim muassasasi bo'lishi mumkin. Odatda, u yerda darslar kuniga bir necha soat o'tiladi va maktab ma'muriyati ularni qolgan vaqtga ijaraga berishi mumkin. Tanlangan binoda kerakli uskunalar yetarli bo'lmasa, sotib olishi yoki ijaraga olishi, o'quv adabiyotlarini buyurtma qilishi, hamda bir yoki bir nechta noshirlar yoki ulgurji savdogarlar bilan kerak bo'lganda kitoblar va ma'lumotlarni sotib olish imkoniyatini ta'minlash uchun kelishib olishi kerak bo'ladi.

Loyiha tashabbuskori o'quv kurslarni maktab boshlanishidan yoki kalendar yilidan, har qanday oyning birinchi kunidan yoki guruhlar tugashi bilan ochishi bilan birgalikda o'quv kurslari bo'yicha ommaviy axborot vositalarida, bandlik markazida, shahar forumida yoki mahalliy kompyuter tarmog'ida reklama qilishi mumkin.

O'quv markazlari o'quv-uslubiy ta'limni amalga oshirishda muhim rol o'ynaydi. Ularning vazifalari quyidagilardir:

1. O'quv dasturlarini tashkil etish va amalga oshirish:
 - O'quv markazlari o'quv dasturlarini tuzish, o'quvchilarga ta'lim berish, fanlar va amaliyotni o'rgatish uchun tadbirlar tashkil etishga javob beradi.
2. O'quv jarayonini nazorat qilish:
 - O'quv markazlari o'quvchilarning ta'lim jarayonini kuzatib boradi, o'quv-uslubiy maqsadlarga erishish uchun o'quvchilarga yordam beradi.
3. O'quvchilarni baholash va sertifikat berish:
 - O'quv markazlari o'quvchilarni baholaydi va ularni o'quv diplomi, sertifikat yoki boshqa ma'lumotlar bilan taqdim etadi.
4. O'quv-uslubiy xodimlarni tayyorlash:
 - O'quv markazlari o'quv-uslubiy xodimlarni tayyorlash, ularning pedagogik malakalarini oshirish va yangi o'quv-uslubiy metodlarni o'rganishga yordam beradi.

5. O'quv markazlarining maqsad va strategiyalarini belgilash:

- O'quv markazlari o'z faoliyatini belgilash, o'quvchilarni yaxshi ta'lim berish va rivojlantirish maqsadida strategiyalar tuzishga intiladi.

O'quv markazi ochish uchun bir qancha talablarga javob berishi kerak bo'ladi. Vazirlar Mahkamasining 2022 yil 25 fevraldagi 88-son qarori bilan tasdiqlangan "Faoliyatni boshlash yoki tugatish uchun vakolatli organni xabardor qilish tartibi to'g'risida"gi yagona nizomning 6 ilovasiga ko'ra o'quv markazlari quyidagi talablarga javob berishi lozimligi belgilangan:

1. O'quv rejasi va dasturi maktabdan tashqari ta'limga qo'yiladigan davlat talablariga muvofiq ishlab chiqilgan bo'lishi;

2. Ta'lim faoliyati yuritiladigan binoga (xonalarga) mulkiy yoki boshqa ashyoviy huquqning mavjudligi (ushbu talab faqat masofaviy (onlayn) ta'limga asoslangan nodavlat ta'lim xizmatlarini ko'rsatuvchilarga nisbatan tatbiq etilmaydi);

3. Har bir to'garak rahbari o'quv qo'llanma bilan ta'minlanganligi;

4. Ta'lim oluvchilar bilan o'zaro munosabatlar shartnoma asosida amalga oshirilishi;

5. Pedagog xodimlarning ilmiy salohiyati darajasi:

- Oliy ma'lumotli — 50%;
- O'rta maxsus ma'lumotli — 40%;
- O'rta ma'lumotli — 10%.

6. Ta'lim tashkilotining hududi:

- Devor yoki panjara bilan o'ralganligi;
- Tungi yoritgichlar o'rnatilganligi;
- Ichimlik suv va kanalizatsiya bilan ta'minlanganligi;

7. O'quv auditoriyalarida ta'lim faoliyati uchun yaratilgan sharoitlarga qo'yiladigan minimal talablar:

- Elektron yoki oddiy doska — 1 dona;
- Proyektor — 1 dona;
- Auditoriyaning yoritilish darajasi — 400 luks;

8. Maktabdan tashqari ta'lim bo'yicha ta'lim olganlik to'g'risidagi guvohnoma berilishi;

9. Chet tillarga o'qitgan hollarda, pedagog kadrlarda Vazirlar Mahkamasi huzuridagi Davlat test markazi tomonidan beriladigan bilimlar darajasi va chet tilini bilish va egallab olganlik darajasi to'g'risida davlat namunasidagi malaka sertifikati yoki yetakchi xalqaro va baholash tizimlarining amaldagi sertifikati (IELTS, CEFR, TOEFL IBT) mavjud bo'lishi.

4.2. O'QUV KURSLARI TASHKIL ETISH

Tashkilotning uzluksiz va barqaror ishlashini ta'minlaydigan eng mas'uliyatli jihatlardan biri – zarur xom-ashyo bazasi bilan uzluksiz ta'minlash.

O'quv kurslari tashkil qilish uchun qanday amallarni bajarish lozim?

O'qituvchi, muallim – turliyo'nalishdagi o'rta umumiy ta'lim maktablari, akademik litsey va kasb-hunar kollejlari o'qituvchilar bilan ta'lim-tarbiya ishlarini amalga oshiradigan mutaxassis. Oliy maktab o'qituvchilari „domla“ deb yuritiladi, ular „o'qituvchiprof.“ tarzida umumlashma nom bilan ham ataladi. Shuningdek, o'qituvchilarga nisbatan „muallim“ yoki „pedagog“ atamasi ham qo'llaniladi.

O'qituvchilik kasbi juda qadim zamonlardan buyon inson faoliyatining alohida turi sifatida mavjud. Chunki inson faqat ta'lim tarbiya tufayligini hayotini davom ettira va rivojlantira oladi. Tamaddunning Ossuriya, Bobil, Misr, Turkiston, Hindiston, Xitoy singari qadimiy o'choqlarida topilgan tarixiy madaniy obidalar bu o'lkalarda o'qituvchilik kasbi juda qadim zamonlarda shakllanganligini ko'rsatadi. Bu davrlarda eng oqil, tajribali kishilar o'qituvchilik bilan shug'ullanishgan va ular boshqalarga qaraganda katta imtiyozlarga ega bo'lishgan. Yunonistonda faqat ozod kishilargina o'qituvchilik qilishga haqli hisoblangan. Ular mamlakatning turli yoshlarida grammatiklar, pedanomlar, didaskallar, pedotriblar shaklida nomlanganlar va ko'pincha o'z shaxsiy maktablariga ega bo'lganlar. Boy oilalarda esa, ta'lim-tarbiya ishi bilimli va savodli qullarga topshirilib, ular paydagoglar („pedagog“ so'zi shundan kelib chiqqan), ya'ni „bola yetaklovchilar“ deb atalgan. Rim imperiyasida o'qituvchi imperator nomidan tayinlanadigan davlat amaldori sanalgan. O'rta asrlarga kelib, G'arb mamlakatlarida o'qituvchilik bilan, asosan, cherkov xizmatchilari shug'ullanishgan. Shaharlarda dunyoviy maktablar tashkil topgach, hunarmandchilik sevlari va savdogarlar gildiyalari tomonidan taklif etilgan yollanma o'qituvchilar paydo bo'ldi. Texnika taraqqiy etib, o'qituvchilik eng ommaviy kasblardan biriga aylandi. Chunki ma'lum darajada ta'lim ko'rmagan odam texnika vositalaridan foydalana olmas edi. Buning uchun esa, ko'plab maktab va o'qituvchi kerak bo'lardi. Ayni vaqtda, 18-19-asrlarda boy oilalarda murabbiy, guvernyor singari uy o'qituvchilaridan foydalanish keng yoyildi.

Sharq mamlakatlari, jumladan, Turkiston o'lkasida ham o'qituvchi eng qadimiy va obro'li kasb hisoblanib, „ustoz“ deb e'zozlangan. O'lkaga islom dini kirib kelishi bilan har bir qishloq, shaharlardagi har bir mahallada masjid va deyarli har bir masjid qoshida maktab tashkil etildi.

Bu maktablarning o'qituvchilari domla deb ataldi. Shuningdek, maktablar alohida shaxslar uyida ham tashkil etilib, ular maktabdor deyilgan. O'lkamizda qizlarni o'qitishga ham alohida e'tibor qaratilib, savodli ayollar uylarida otinoyi maktablari tashkil etilgan. Bu maktab o'qituvchilari otinoyi yoki otinbibi deb yuritilgan. Ta'lim davlatdan ajratilganligi, bolalarning o'qishi, asosan, ota-onalarning ishi hisoblangani uchun ham Turkistonda o'qituvchilik kasbiga maxsus tayyorlanilmagan. Madrasa ko'rgan yoki maktabdan so'ng o'z ustida ishlagan savodli kishi o'qituvchilik bilan shug'ullanishi mumkin bo'lgan.

19-asrning oxiridan, ya'ni o'lkada ma'rifatchilik harakati paydo bo'lishi bilan o'qituvchining saviyasiga alohida e'tibor beriladigan bo'ldi. Turkistonda an'anaviy yo'sinda o'qitadigan o'qituvchilar bilan birga Yevropa mamalakatlaridan o'zlashtirilgan usullarda dars beradigan yangi muallimlar ham faoliyat ko'rsata boshladi. Bu hol, ayniqsa, jadidchilik harakati avj olgan kezlarda ancha keng yoyildi. O'qituvchilar saviyasining oshganligi millat ruhiyatida uyg'onish bo'lishiga, taraqqiyotning bir qadar tezlashuviga olib keldi.

O'qituvchi oldida turgan vazifalar va uning mavqei jamiyat taraqqiyotining turli davrlarida turlicha bo'lgan. Jamiyat gullab yashnagan davrda unga e'tibor yuksak bo'ldi yoki o'qituvchining mavqei ko'tarilgani uchun jamiyat rivoj topdi. Oktabr to'ntarishi amalga oshgandan so'ng va sho'rolarning o'z oldiga qo'ygan ommani yoppasiga savodli qilish vazifasini bajarish uchun Turkistonda ham tizimli ravishda o'qituvchi tayyorlash yo'lga qo'yildi. Chunki butun o'lka bo'ylab ochilgan maktablarda ishlaydigan mutaxassislar kerak edi. Shu sababli o'qituvchilar sho'ro hokimiyatining dastlabki yillarida urushga olinmaydigan bo'ldi. Ta'lim tizimi ham mafkuraga bo'ysundirilgan sho'ro davrida o'qituvchilar hukmron siyosatni o'tkazuvchi kuchga aylantirildi. Ular bevosita ta'lim-tarbiyaga tegishli bo'lmagan turli g'oyaviy-siyosiy, hamda tashkiliy ishlarga me'yoridan ortiq jalb etildi. O'ziga xos bo'lmagan ishlar bilan shug'ullanish o'qituvchilar obro'sining pasayishiga olib keldi.

O'zbekiston mustaqillikka erishgach, o'qituvchi tayyorlashga alohida e'tibor berila boshlandi. Bu „Ta'lim to'g'risida“gi qonun (1997-yil 29 avgustda qabul qilingan) va kadrlar tayyorlash milliy dasturida o'z aksini topdi. O'zbekistonda o'qituvchilar universitetlar, pedagogik o'quv yurtlarida tayyorlanadi. O'qituvchi o'z pedagogik faoliyati jarayonida ilmiy bilimlarni egallab, pedagogik qobiliyatini shakllantirib boradi.

Mamlakatda har yili 1-oktabrda „O'qituvchilar va murabbiylar“ kuni umumxalq bayrami sifatida nishonlanadi. Respublikada „O'zbekiston Respublikasi xalq o'qituvchisi“, „O'zbekiston Respublikasida xizmat ko'rsatgan xalq ta'limi xodimi“, „O'zbekiston Respublikasida xizmat ko'rsatgan yoshlar murabbiysi“ singari faxriy unvonlar mavjud. O'qituvchilarga maksimal darajada qisqa ish kuni va haq to'lanadigan eng uzun mehnat ta'tili belgilangan. Shuningdek, o'qituvchilar uchun xalq ta'limi va pedagogik gazeta va jurnallari, jumladan, o'zbek tilida „Ma'rifat“, rus tilida „Uchitelskaya gazeta“ („O'qituvchilar gazetasi“) gazetalari, „Xalq ta'limi“, „Boshlang'ich ta'lim“, „Uzluksiz ta'lim“, „Ta'lim taraqqiyoti“, „Ta'lim va tarbiya“, „Til va adabiyot ta'limi“ jurnallari, pedagogik va metodik adabiyotlar nashr etiladi.

Shuni aytish kerakki, o'qituvchilik alohida ijtimoiy hodisa bo'lib, jamiyat a'zolarining shakllanishiga ta'sir ko'rsatgani uchun ham uning shaxslik sifatleri kasbiy fazilatlaridan muhimroq hisoblanadi. Chunki u jamiyatning buguni va ertangi kuni qiyofasini shakllantiradi. Shuning uchun ham o'qituvchining professional jihatdangina yetuk bo'lishi kifoya qilmaydi. Uning ma'naviy olami o'quvchilarga singdirilishi ko'zda tutilgan ezgu insoniy sifatlarga to'yingan bo'lishi kerak. O'qituvchilar tayyorlanadigan o'quv yurtlarida ayni shu jihatga alohida e'tibor qaratiladi.

Hozirgi pedagogika fani o'qituvchining amaliyotchilik, tadqiqotchilik, tashkilotchilik, vositachilik, ijrochilik singari vazifalari borligini qayd etadi. Ana shu vazifalarni to'la uddalaydigan o'qituvchigina bugungi yosh avlodning barkamol shaxslar sifatida shakllanishiga ta'sir ko'rsata oladi. Istiqloq davri o'qituvchilarida ana shunday xususiyatlarni qaror toptirish mamlakat taraqqiyotini ta'minlash omilidir.



4.3. TEXNOLOGIYA VA REJALASHTIRISH

PEDAGOGIK TEXNOLOGIYALAR HAQIDA TUSHUNCHA

Hozirgi kunda pedagogik adabiyot, ta'lim muammolariga oid ma'ruzalar, rasmiy hujjatlarda „yangi pedagogik texnologiya“, „ilg'or pedagogik texnologiya“, „zamonaviy pedagogik texnologiya“ iboralari keng qo'llanilmoqda. YUNESKO ning ta'rif bo'yicha: „Pedagogik texnologiya – butun o'qitish va bilimlarni o'zlashtirish jarayonida o'z oldiga ta'lim shakllarini samaradorlashtirish vazifasini qo'yuvchi texnik, hamda shaxs resurslari va ularning o'zaro aloqasini hisobga olib, bilimlarni yaratish, qo'llash va belgilashning tizimli uslubidir“. Bu ta'rifdagi asosiy tushuncha „tizimli uslub“dir. Aynan tizimli yondoshuv pedagogik texnologiyani o'qitishga boshqa yondashuvlardan farqlovchi asosiy belgi hisoblanadi. Ta'lim maqsadlari, uning mazmuni, o'qitish va ta'lim berish uslublari, nazorat va natijalarni baholashni o'zaro aloqada va bir-biri bilan bog'liqlikda loyihalash – ko'pincha an'anaviy o'quv jarayonida yetishmaydigan narsalar. Masalan, ko'p hollarda ta'lim, asosan, axborotni eslab qolishga yo'naltirilgan, ta'lim oluvchining bo'lajak faoliyati esa muayyan ishlarni bajarish yoki tashkiliy, boshqaruv va kasbiy qarorlarni qabul qilish bilan bog'liq bo'ladi. Pedagogik texnologiyaga o'quv jarayonini ro'yobga chiqarish davomida turli o'qitish uslublaridan foydalanishning muayyan umumiy me'yorlarini belgilovchi yo'llanma, go'yoki qolip sifatida qarash mumkin. „Texnologiya“ atamasi orqali ashyo yoki yarim xom-ashyoni tayyor mahsulotga aylantirish uchun holati, shakli, xossasi, xususiyatlarini o'zgartirish usullari majmuasi tushuniladi va u moddiy ishlab chiqarish sohasiga taalluqlidir. Shu bois intellektual sohaga tegishli pedagogning ta'lim-tarbiya faoliyatini „texnologiyalashtirish“ mumkinmi?, degan savol tug'ilishi tabiiydir. „Bizning pedagogik ishlab chiqarishimiz - yozgan edi A.S.Makarenko, hech qachon texnologik mantiq asosida qurilmagan, u doimo axloqiy targ'ibga asoslangan. Aynan mana shuning uchun ham bizda ishlab chiqarishning barcha muhim bo'limlari: texnologiya jarayonini, ish bajarilishini hisobga olish, yaratuvchilik (konstruktorlik) ishi, moslamalarni qo'llash, nazorat, ishga tushurish, yaroqsizga chiqarish - degan tushunchalar yo'q“. Sanoatda texnik hujjatlar talablariga aniq rioya qilib, ijrochining shaxsiga bog'liq bo'lmagan holda kafolatlangan natija beradigan minglab texnologik jarayonlar ishlab chiqilgan. Bunday texnologik jarayonning asosi bo'lib detalning ishchi chizmasi va yig'ma birliklar chizmasi xizmat qiladi.

Mana shuning uchun ham O'zbekistonda chet el texnologiyasi asosida ishlab chiqariladigan avtomobilning sifati Janubiy Koreyada ishlab chiqarilgan avtomobil sifatidan farq qilmaydi. Takrorlanadigan tuzilmani pedagogikada yaratishga ao'quv (ta'lim-tarbiyaviy) vazifalarning xilma-xilligi, ta'lim mazmuni bo'laklari va o'quv materiallari turlarining har xilligi, ularni bilish faoliyati uslubining bir xilda namoyon bo'lmashligi va ko'plab boshqa omillar to'sqinlik qiladi. Shunday bo'lsada, AQShda tanikli olimlar B.Blum, D.Kratvol, N.Gronlund, J.Kerroll, J.Blok, L.Anderson va boshqalar harakati bilan rejalashtirilgan natijalarga erishishni kafolatlaydigan, takrorlanadigan pedagogik tuzilmani o'z ichiga olgan pedagogik texnologiya ishlab chiqilgan. 70-80-yillarda AQShda yuzaga kelgan pedagogik texnologiya oqimi deyarli barcha rivojlangan mamlakatlarga tarqaldi, YUNESKO tomonidan tan olinib, qo'llab quvvatlandi va hozirgi kunda ko'pgina mamlakatlarda muvaffaqiyatli o'zlashtirilmoqda. Amerika pedagogikasi ta'lim jarayonida egallangan bilim, ko'nikma, fikrlash tarzi, baholash, xulq kabi xatti-harakatlar majmuasini namoyish etishni oldingi qatarga olib chiqdi.



PEDAGOGIK TEXNOLOGIYA TA'MOYILLARI

Ta'lim natijalarining kafolatlanganligi.

– Korxonada mahsulot sifati qanday kafolatlansa, texnologik ta'limda ham ta'lim natijasi shunday kafolatlanadi.

– Pedagogik texnologiya – intellektual mahsulot ishlab chiqaruvchi konveyerdir. Undan chiqqan mahsulotlarning sifati etalon asosida belgilangan va kafolatlangan bo'ladi.

– Ta'lim natijalarini qayd qilish uchun maxsus testlar, jadvallar, pedagogik taksonomiyalar qo'llaniladi. Ular asosida o'quvchilarning xatti-harakatlari baholanadi.

Ta'limning amaliy xarakterda ekanligi.

– Yuz marta ko'rgandan bir marta bajargan afzal.

– Texnologik ta'limda faqat bilim emas, ko'nikma va malakalar ham orttiriladi.

– Ta'limning nazariyga nisbatan amaliy xarakteri kuchliroq bo'ladi.

– O'quvchining biror bilimni o'rganishi, uni o'zi uchun kashf qilishi bilan barobardir. Shu sababli texnologik ta'limda tayyor bilimlar berilmaydi, balki ular dars paytida ishlab chiqiladi.

– Ta'lim natijalari faqat biror ma'lumotni eslash, aytib berishdan iborat bo'lib qolmaydi, balki biror amaliy ishni bajarish ko'nikmasi darajasiga yetkaziladi.

Ta'lim maqsadlarining ta'lim natijalariga mosligi.

– Ta'lim maqsadlari asosida ta'lim natijalari ishlab chiqiladi. Keyin ta'lim natijalari qayta ishlanadi va uning asosida qaytadan ta'lim maqsadlari tuzatiladi.

– Tarbiyaviy maqsadlar o'quv maqsadlaridan kelib chiqib aniqlanadi. Tarbiyaviy maqsadlar asosida o'quv maqsadlariga ham tuzatishlar kiritish mumkin.

– Tarbiyaviy natija – o'quvchining darsda orttirgan axloqiy tarbiyasi va madaniyati emas (o'quvchining dars nihoyasida ma'naviy saviyasi oshishi, axloqining shakllanishi kabi), balki fiziologik, psixologik va kasbiy tarbiyadir (ya'ni, diqqatni 20 minut davomida chalg'imasdan o'rganilayotgan obyektga ushlab tura olish, berilgan muammo bo'yicha texnik fikrlay olish, boshqa o'quvchilarga o'z fikrini o'tkaza olish va h.k.).

Ta'lim natijalarining ishonchiligi.

– Ta'lim natijalari aniq bo'lishi, bitta mazmunni ifodalashi zarur.

– Mahsulot sifati korxona laboratoriyasida qanday o'lchansa, ta'lim natijasi ham shu kabi o'lchanuvchan xususiyatga ega bo'lishi zarur (testlar, savollar va sh.k. bilan).

- Pedagogik texnologiya takrorlanganda doim bir xil natijalarga erishilishi zarur.

- Dars beruvchi kim bo'lishidan qat'iy nazar (professor yoki katta o'qituvchi) etalon natijalar ta'minlanishi zarur.

Darsning tizimli, bosqichma-bosqich rejalashtirilgan dastur asosida o'tilishi.

- Har bir mavzu va uning bosqichlari vaqt bo'yicha va mantiqan rejalashtiriladi.

- Ta'lim natijalariga bosqichma-bosqich erishiladi.

- Ta'lim bosqichlari o'zaro bog'liqlikda bo'ladi.

Asosiy e'tiborning o'quvchiga qaratilishi.

- Pedagogik texnologiyada o'qituvchining vazifasi ma'lumot berish emas, balki o'quvchining dars materialini o'rganishini tashkil qilishdir.

- Darsning asosiy qismi o'qituvchining monologi shaklida emas, balki o'quvchilarning faoliyati shaklida tashkil qilinadi.

- O'quvchi o'z o'rtog'idan, o'qituvchidan o'rgangandagiga qaraganda erkinroq va yaxshiroq o'rganadi.

- O'rgatgan odam ikki karra ko'proq o'rganadi. Shu sababli o'quvchilar bir biriga o'rgatib o'rganishi tashkil qilinadi.

- O'quvchi nafaqat ma'lumotni bilishi, balki uni amalda qo'llay olishi, boshqaga o'rgata olish ko'nikmasiga ega bo'lishi kerak.

- Ijrochi mijozning xohishiga qarab ish ko'radi. Shu sababli o'qituvchi darsni tashkil qilishda o'quvchining qiziqishlarini e'tiborga oladi.



Pedagogik texnologiyalarning pedagogik jamoada ishlab chiqilishi.

- Pedagogik texnologiyalar pedagogik guruhlar tomonidan ishlab chiqiladi.

- Pedagogik texnologiyalarni ishlab chiqish.

- Murakkab va qiyin jarayon bo'lib, bunda xuddi yangi kompyuter dasturini yaratish kabi dars mavzusini o'qitishning yangi metodikasi ishlab chiqiladi.

- Pedagogik texnologiya ishlab chiqilayotganda shu narsa e'tiborga olinishi kerakki, har qanday pedagog har qanday sharoitda bu texnologiyani qo'llay olishi zarur.

E'tiborning nafaqat natijalarga, balki ta'lim jarayonining o'ziga ham qaratilishi.

- Teatr odamlarni qanday o'ziga jalb qilsa, dars ham o'quvchilarda shunday qiziqish va intilish paydo qilishi kerak.

- Natijadan ko'ra jarayonning o'zi qiziq bo'lishi kerak, ana shunda o'quvchi darsga intiladi.



Ta'lim natijalarining tizimli tartibda baholanishi.

- Texnika sohasida reja, loyiha, me'yoriy ko'rsatkichlar, jadvallar, standartlar bo'lgani singari, texnologik ta'limning ham o'ziga xos maxsus shakllari va jadvallari, standart qo'llanmalari mavjud.
- Bilim, ko'nikma va malakalarni baholashda ma'lumotni bilish, reproduktiv, produktiv, ijodiy bosqichlari hisobga olinadi.
- Oritirilgan bilim va tarbiya maxsus pedagogik taksonomiyalar asosida sinflanadi.

Darsga tayyorlanish ko'p mehnatni talab qilishi.

- Har bir dars materiali uchun o'ziga xos pedagogik texnologiya ishlab chiqiladi.
- Pedagogik texnologiya ishlab chiqish ancha murakkab jarayon. Pedagogik texnologiyalarni akademik guruhning o'ziga xosligiga, avvalgi va keyin o'qitiladigan materiallarga qarab tuzish zarur. Shu sababli pedagogik texnologiya tezisini tayyorlash ishni birmuncha yengillashtiradi, barcha mavzularga tezish ishlab chiqish unchalik qiyinmas.

O'QUV MAQSADLARI HAQIDA TUSHUNCHA

O'quv masqadlari ta'lim natijalarini ifodalaydi. Uni tuzishda quyidagi tartibga amal qilish zarur:

Har bir vazifalar guruhini "Dars yakunida talabalar quyidagilarni bajara olishlari lozim" – deb boshlang;

Har bir vazifani raqamlang ;

Har bir vazifani quyidagi fe'llardan boshlang: sanab o'ting, eslang, so'zlab bering, ko'rsatib bering, tanlang, hisoblang va hokazo;

Har bir vazifani talaba nuqtai-nazaridan, uning so'zi bilan qo'ying (o'qituvchining so'zi bilan emas);

Har bir vazifa faqat BITTA natijani ko'zlasin (ikkita-uchtani emas);

Har bir vazifani shunday qo'yingki, toki u o'qituvchining o'tadigan darsining bosqichlarini emas, balki talabaning o'zini keyinchalik qanday tutishi kerakligiga ishora qilsin;

Vazifalarni shunday yozingki, uning ishlatilishini mezonlash va qanday qilib maqsadga erishilganligini aniqlash mumkin bo'lsin;



5. MARKETING KONSEPSIYASI



5. MARKETING KONSEPSIYASI

Zamonaviy dunyoda loyiha faqat iste'molchilarning talablarini e'tiborsiz qoldirmasa, muvaffaqiyatga erishishi mumkin. Talablarni tadqiq qilish va mijozlarning maksimal talablarini qondirish samaradorligini oshirish uchun yangi mijozlarni qo'lga kiritishni, hamda mavjud mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatishni, mahsulot yetkazib berishni davom ettirmoqchi bo'lgan tadbirkor, ular haqiqatan ham nimani xohlashlarini va ularga nima kerakligini bilishi kerak.

Bozorni segmentatsiya qilish turli xil obyektlar bo'yicha amalga oshiriladi, ammo marketingda eng katta e'tibor iste'molchilarning xohishlariga qaratiladi. Shu bilan iste'molchilar tashkilotning marketing harakatlariga turli xil qarashlari bo'yicha bozorni segmentatsiya qilishi kerak bo'ladi.

Bozor segmenti – o'xshash afzalliklarga ega bo'lgan, bir xil xususiyatlarga xos va marketing takliflariga bir xil javob beradigan iste'molchilar majmui.

Taklifu tuzilmasidan kelib chiqib, bozorning quyidagi makrosegmentlarini ajratish kerak:

- iste'mol bozori
- sanoat bozori.

Iste'mol bozori. Bizning ushbu segmentdagi iste'molchilarimiz respublikaning turli yoshdagi, har xil daromad darajasi va oilaviy ahvoli turlicha bulgan barcha aholisidir.

O'zbekiston aholisi soni bo'yicha MDH mamlakatlari orasida Rossiyadan keyin ikkinchi o'rinda turadi. BMT Aholishunoslik jamg'armasining jahon reytingida respublika 41-o'rinni egallaydi. O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining ma'lumotlariga ko'ra, O'zbekiston Respublikasining doimiy aholisi 2024-yil 22-aprel holatiga 37 milliondan ortiq kishini tashkil etdi.

O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining ma'lumotlariga ko'ra, aholi daromadlari o'sishda davom etmoqda.

O'quv markazi ochish – bu nafaqat biznes, balki jamiyat rivoji uchun katta hissa qo'shishdir. Bu yo'lda to'g'ri rejalashtirish, innovatsion yondashuv, malakali kadrlar va yaxshi marketing strategiyasi muvaffaqiyat kalitidir. Ta'lim sohasida yuqori sifatni ta'minlash orqali kelajak avlodga yangi imkoniyatlar yaratish va ularni muvaffaqiyat sari yo'llash bizning asosiy maqsadimizdir.

Loyiha tashabbuskori yangi o'quv markazini rivojlantirish uchun quyidagi strategiyani olib borishi ko'zlangan maqsadga yuqori darajada yetishishiga olib boradi:

1. Bozorni o'rganish

Bozorni tahlil qilish: Raqobatchilarni o'rganish, ularning kuchli va zaif tomonlarini aniqlash.

Maqsadli auditoriyani aniqlash: Yoshi, qiziqishlari va ehtiyojlari bo'yicha o'rganish.

2. Reja tuzish

Missiya va maqsadlar: O'quv markazining maqsadi va missiyasini aniqlash.

Dastur va kurslar: talabga mos dasturlar va kurslarni ishlab chiqish.

Byudjetni rejalashtirish: xarajatlar va daromadlarni hisoblash.

3. Joy tanlash va jihozlash

Ideal joyni tanlash: o'quvchilar uchun qulay joyni tanlash.

Jihozlash: zarur jihozlar va texnologiyalar bilan ta'minlash.

4. Kadrlar siyosati

Malakali o'qituvchilarni yollash: tajribali va malakali o'qituvchilarni yollash.

O'qituvchilarning o'qitilishi: o'qituvchilarni doimiy ravishda malakasini oshirish.



5. Marketing va reklama

Reklama strategiyasi: ijtimoiy tarmoqlar, mahalliy ommaviy axborot vositalari va onlayn platformalar orqali reklama qilish.

Aksiyalar va chegirmalar: dastlabki mijozlar uchun chegirmalar va aksiyalar tashkil qilish.

6. Mijozlar bilan ishlash

Mijozlarga xizmat ko'rsatish: yaxshi xizmat ko'rsatish va mijozlarning fikr-mulohazalarini qabul qilish.

Sodiqlik dasturi: doimiy mijozlar uchun bonuslar va sodiqlik dasturlarini ishlab chiqish.

7. Rivojlanish va innovatsiyalar

Texnologiyalarni joriy qilish: onlayn ta'lim va raqamli resurslardan foydalanish.

Yangi kurslar yaratish: bozordagi talab va yangi tendensiyalarga mos yangi kurslar yaratish.

8. Monitoring va baholash

Natijalarni tahlil qilish: talabalar natijalari va o'quv markazining umumiy ko'rsatkichlarini doimiy ravishda tahlil qilish.

Feedback yig'ish: talabalar va o'qituvchilardan fikr-mulohazalarni yig'ish va ulardan foydalanish.

Bugungi kunda ta'lim tizimi har qachongidan ko'ra muhimroq ahamiyatga ega bo'lib bormoqda. Texnologiya va ilm-fan sohasidagi yutuqlar, yangi imkoniyatlar va yondashuvlar orqali jamiyatimizni rivojlantirishda ta'lim muhim rol o'ynamoqda. Shu nuqtai nazardan, o'quv markazi ochish g'oyasi nafaqat shaxsiy biznesni rivojlantirish imkoniyatidir, balki kelajak avlodga yangi imkoniyatlar yaratishning muhim bir qismidir.

O'quv markazi ochishdan oldin bozorni chuqur tahlil qilish zarur. Qaysi yo'nalishlarda talaba ko'proq, qaysi fanlarga talab yuqori ekanligini aniqlash muhimdir. Bu esa, o'z navbatida, raqobatchilarning kuchli va zaif tomonlarini tahlil qilish orqali amalga oshiriladi.

Maqsadli auditoriyani aniqlash – o'quv markazining muvaffaqiyati uchun asosiy bosqichlardan biri. Bolalar, maktab o'quvchilari yoki oliy o'quv yurtlariga tayyorlanayotgan yoshlar – har bir guruhning ehtiyojlarini hisobga olish zarur.

Ta'lim berishda innovatsion yondashuvlarni joriy qilish bugungi kunda juda muhimdir. Interaktiv ta'lim metodlari, onlayn platformalar va zamonaviy texnologiyalar yordamida ta'lim sifatini oshirish mumkin. Masalan, o'quvchilar uchun maxsus mobil ilovalar yoki onlayn darslar tashkil qilish, zamonaviy texnologiyalarni joriy etish orqali ta'lim jarayonini yanada qiziqarli va samarali qilish mumkin.



O'quv markazi uchun eng muhim jihatlardan biri – uning joylashuvi. O'quv markazi uchun qulay joyni tanlash muhimdir, chunki o'quv markaziga oson yetib borish, sharoitlarning yaxshi bo'lishi talabalar uchun katta ahamiyatga ega. Shuningdek, zamonaviy o'quv jihozlari bilan ta'minlangan, keng va yorqin xonalar ham o'quv jarayonini yaxshilaydi.

O'quv markazining muvaffaqiyati ko'p jihatdan o'qituvchilarning malakasi va tajribasiga bog'liq. Shuning uchun tajribali va malakali o'qituvchilarni yollash muhimdir. Ularning doimiy ravishda malakasini oshirish, yangi metod va yondashuvlarni o'zlashtirishlariga ko'maklashish lozim.

Marketing va reklama strategiyasi ham o'quv markazini muvaffaqiyatli rivojlantirish uchun muhimdir. Ijtimoiy tarmoqlar, mahalliy ommaviy axborot vositalari va onlayn platformalar orqali reklama qilish, dastlabki mijozlar uchun chegirmalar va aksiyalar tashkil qilish orqali mijozlarni jalb qilish mumkin.

O'zbekiston bozorida raqobatchi bo'lgan ko'p sonli mahalliy korxonalar faoliyat ko'rsatmoqda, biroq ichki va tashqi bozorda ushbu xizmat turiga talab yuqori. Shuning uchun keskin raqobat kuzatilmaydi.

6. XIZMAT KO'RSATISH REJASI



6. XIZMAT KO'RSATISH REJASI

Loyihani samarali amalga oshirish uchun loyiha tashabbuskori quyidagi tadbirlarni amalga oshirishi lozim bo'ladi:

1. Loyiha konsepsiyasini ishlab chiqish;
2. Loyiha texnik-iqtisodiy asoslarini, moliyaviy hisob-kitoblarini va marketing strategiyalarini ishlab chiqish;
3. Loyiha tashabbuskori yuridik shaxs sifatida tashkilotini davlat ro'yxatidan o'tkazish;
4. Uskunalar yetkazib beruvchi, uskunalarni o'rnatuvchi, xom-ashyo va boshqa mol yetkazib beruvchi tashkilotlar bilan shartnomalar tuzish;
5. Kredit tashkilotlari bilan muzokaralar o'tkazish va moliyalashtirish manbalarini aniqlash;
6. Loyihani moliyalashtirish hujjatlarini ishlab chiqish va bankka taqdim etish;
7. Bank tomonidan moliyalashtirishning ochilishi;
8. Xizmat ko'rsatish binosi ta'mirini yakunlash, uskunalarni o'rnatish, xom-ashyolarni qabul qilib olish;
9. Xizmat ko'rsatishni boshlash;

Loyiha tashabbuskori loyihani amalga oshirishning birinchi yilidan 85% dan xizmat ko'rsatish quvvatlarini bosqichma-bosqich o'zlashtirishni va loyihani amalga oshirishning beshinch yiliga kelib xizmat ko'rsatish quvvatini kamida 100% gacha yetkazishni rejalashtirishi zarur.

Yillar bo'yicha quvvatlarni o'zlashtirish koeffitsiyenti:

	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil	5 yil
Quvvat o'zlashtirilishi, % da	85%	90%	95%	100%	100%

7. HR REJASI



7. HR REJASI

Loyiha tashabbuskori har bir xodim loyihaning muvaffaqiyatiga to'liq hissa qo'shishi va shu bilan birga o'zining professional, shaxsiy o'sishi va ijtimoiy himoyalangan bo'lishi uchun barcha zarur amallarni bajarishi lozim. Mehnat haqi adolatli bo'lishiga va xodim hamda loyiha tashabbuskori o'rtasidagi munosabatlarning sheriklik tamoyillarini aks ettirishiga intilishi kerak.

Ushbu loyihada xodimlarning soni - 4 kishini, shu jumladan, ma'muriy va boshqaruv xodimlari - 1 kishini, ishchi xodimlar - 3 kishini tashkil qiladi.

(ming so'mda)

Xodimlar	Soni	Ish haqi	Oylik mehnatga haq to'lash	Ijtimoiy to'lov (12%)	Jami
1. Boshqaruv va adminstratsiya					
Direktor	1	3 000	3 000	360	3 360
Jami	1		3 000	360	3 360
2. Mahsulot sotish va marketing bo'limi					
SMMchi	1	1 500	1 500	180	1 680
Sotuv bo'yicha menejer	1	2 000	2 000	240	2 240
Jami	1		3 500	420	3 920
3. O'quv bo'limi					
Tyutor	1	1 500	1 500	180	1 680
Jami	2		3 500	420	3 920
Yillik jami	4		96 000	11 520	107 520

8. MOLIVAVIY REJA



8. MOLIVAVIY REJA

Loyihani amalga oshirish uchun zarur bo'lgan vaqt (uni moliyalashtirishdan tortib, kredit va foizlarni to'lash bilan amalda yakunlashgacha) 5 yilni tashkil etadi.

Kredit mablag'larini jalb qilish bo'yicha tashkiliy tadbirlarni o'tkazish, shartnomalarni rasmiylashtirish uchun yana 1 oy kerak bo'ladi.

Shunday qilib, loyihaning umumiy davomiyligi 5 yilni tashkil etadi, bu yerda birinchi 12 oy investitsion davr hisoblanadi.

Ushbu loyihani o'z mablag'lari va jalb qilinadigan kredit mablag'lari hisobidan moliyalashtirish zarur.

Loyiha qiymati (byudjet) 220 mln. so'mni (shundan 150 mln. so'mi kredit mablag'lari hisobidan) tashkil etadi.

Loyiha qiymati, shuningdek, butun loyiha bo'yicha xarajatlar tarkibi ilovalarda keltirilgan.

(ming so'mda)

Tarkibiy qismlar	Summa	Tuzilishi
O'z mablag'lari		
Asosiy vositalar	15 000	7%
Moliyaviy xarajatlar	55 000	25%
Jami o'z mablag'lari	70 000	32%
Bank krediti		
Kredit summasi	150 000	68%
Jami moliyalashtirish manbalari	220 000	100%

8.1. LOYIHANI AMALGA OSHIRISH UCHUN OLINADIGAN KREDIT SHARTLARI

Ushbu loyihani moliyalashtirish uchun kredit olish, bank orqali quyidagi shartlar asosida amalga oshiriladi:

- kreditning qaytarish muddati - 5 yil;
- yillik foiz stavkasi - 18%;
- imtiyozli davr - 12 oy;
- kredit bo'yicha asosiy qarzni to'lash davriyligi – qaytarish jadvaliga muvofiq.



8.2. LOYIHANI MOLİYALASHTIRISH: MOLİYALASH MEXANIZMI VA MANBALARI

Loyiha kredit mablag'lari va o'z mablag'lari hisobidan o'quv kurslari tashkil qilish uchun moliyalashtiriladi.

(ming so'mda)

Asosiy vositalar va TMZ larning nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Summasi	Sotuvchi	Pul mablag'lari manbaasi	
						Bank krediti	O'z mablag'lar
1. Uskuna va jihozlar							
Monoblok (o'quvchilar uchun)	Dona	15	6 000	90 000		90 000	-
Monoblok (Boshqaruv uchun)	Dona	3	6 000	18 000		18 000	-
Orgtexnika va mebel (boshqaruv uchun)	to'plam	3	4 000	12 000		12 000	-
O'quv xonasi jihozlari to'plami (15 o'quvchi uchun)	to'plam	15	2 000	30 000		30 000	-
2. Qurilish montaj ishlari							
O'quv xonasi qurilish montaj ishlari	m ²	60	80	4 800			4 800
Boshqaruv ofisi qurilish montaj ishlari	m ²	40	80	3 200			3 200
3. Veb sayt yaratish							
Sayt	yaratish	1	7 000	7 000			7 000
Jami				165 000	0	150 000	15 000
Jami investitsiyalar				165 000			

Kredit mablag'larining (ulardan foydalanilgan taqdirda) o'zini-o'zi qoplashi va o'z vaqtida qaytarilishini hisobga olgan holda iqtisodiy samaradorlikni baholashda:

loyiha tashabbuskori daromadlarni va zararlarni hisoblashda soliqlar va boshqa ajratmalarni ularni qo'llash bo'limlari bo'yicha hisobga olishi;

loyihani amalga oshirishdan kutilayotgan foydani, pul oqimini ishlab chiqarish va sotish rejasiga muvofiq hisoblashi;

foyda va zararlar to'g'risidagi hisobotni tuzishda loyiha tashabbuskori qanday soliq to'lovchisi ekanligini hisobga olishi zarur.

9. XULOSALAR



9. XULOSALAR

1. 107 mln. so'mlik mehnatga haq to'lash fondi bilan 4 ta ish o'rni tashkil etiladi.

2. O'quv kursi hajmi yiliga o'rtacha 528 mln. so'mga yetkaziladi.

3. Investitsiya davrining oxirida barcha majburiyatlar qaytarilgandan so'ng korxona ixtiyorida 357 mln. so'm ekvivalentidagi pul mablag'lari qoladi, bu esa ishlab chiqarishni yanada modernizatsiya qilish va mahsulot turini kengaytirish imkonini beradi.

4. Yillik rentabellik ko'rsatkichlari ijobiy va yuqori. 5 yildan so'ng tashkilot 357 mln. so'mdan yuqori daromad ko'radi.

5. Mutlaq likvidlik koeffitsiyenti (to'lov qobiliyati) faoliyatning 1-yilida 3,3 ni, 5-yilda esa 13,2 ni tashkil etadi.

6. O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanganlik koeffitsiyenti 1-yil faoliyat uchun -0,3 ni tashkil qiladi, 5-yil esa bu ko'rsatkich 0,9 ga teng bo'ladi. Bu 5-yil faoliyat uchun xo'jalik o'zini o'z aylanma mablag'lari bilan 90% ta'minlaydi degan ma'noni anglatadi.

7. Loyihaning rentabelligi foyda bilan bir xil tendensiyaga ega. Mahalliy sharoitlar uchun loyiha rentabelligi juda yuqori. Agar aktivlarning rentabelligi faoliyatning 1-yilida 11%, 5-yilda 23% ni tashkil qilsa, sotish rentabelligi 1-yilda 6% ni, 5-yilda esa 19% ni tashkil qiladi.

8. Faoliyatning 1-yilida xarajatlar ulushi 84% ni, 5-yilda esa 77% ni tashkil etadi. Bu shuni anglatadiki, faoliyatning 1-yilida har bir ishlab topilgan 100 so'm uchun xarajatlar 84 so'mni, daromadlar 16 so'mni, 5-yilda esa xarajatlar 77 so'mni, daromadlar esa 23 so'mni tashkil etadi.

9. IRR (ichki daromadlik normasi) 51,57% ni tashkil qiladi.

10. NPV (toza diskontlangan daromad) 291 mln. so'mni tashkil etadi.

11. O'z-o'zini qoplash muddati, diskontsiz, 1 yil 10 oy, 10% diskontni hisobga olgan holda 2 yil 2 oy.

12. Zararsiz ishlash nuqtasi 47,0%.

Umuman olganda, mazkur loyiha doirasida o'tkazilgan tadqiqotlar loyiha tashabbuskorining mukammal moliyaviy holatga va ijobiy tendensiyaga erishishini ko'rsatmoqda.

Ushbu xulosa loyihaning investitsion jozibadorligini ko'rsatadi.

10. LOYIHANING HISOB-KITOB QISMI



1-jadval

Loyiha boshlang'ich va yakuniy ko'rsatkichlari
(ming so'mda)

Loyiha nomi	O'quv kurslari tashkil qilish loyihasi
Loyiha ma'lumotlari	
Mahsulot	O'quv kurslari
Loyiha umumiy qiymati	220 000
O'z mablag'lari	70 000
Bank krediti	150 000
Loyiha ishlab chiqilgan sana	10.07.2024 yil
Kredit oluvchi	Loyiha tashabbuskori
Kredit oluvchi manzili	O'zbekiston Respublikasi
Biznes reja uchun mas'ul shaxs	
Telefon	+998 93 183 22 88
Dollar kursi	12700



2-jadval

Loyihaning boshlang'ich qiymati
(ming so'mda)

Loyiha nomi	O'quv markazi tashkil etish loyihasi
Loyiha ma'lumotlari	
Mahsulot	O'quv kurslari
Loyihaning umumiy qiymati	220 000
O'z mablag'lari	70 000
Bank krediti	150 000

Biznes reja tuzilgan sana	09.07.2024
Kredit oluvchi	Loyiha tashabbuskori
Kredit oluvchi manzili	O'zbekiston Respublikasi
Biznes reja uchun mas'ul shaxs	
Telefon	93 183 22 88
Dollar kursi	12700

3-jadval

Moliyaviy reja
(ming so'mda)

Nomi	Summa	Loyihada ishtirok etish			
		Kredit	%	O'z mablag'lari	%
O'quv kurslari xizmati uchun uskunalar to'plami	165 000	150 000	91%	15 000	9%
Jami asosiy vositalar	165 000	150 000	91%	15 000	9%
Aylanma mablag'lar	43 750		0%	43 750	100%
Investitsiyon davrdagi kredit foizlari	11 250		0%	11 250	100%
Jami	220 000	150 000	68%	70 000	32%

4-jadval

Asosiy vositalar va inventarlarni sotib olish uchun mablag'larni taqsimlash
(ming so'mda)

Asosiy vositalar va TMZ larning nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Summasi	Sotuvchi	Pul mablag'lari manbaas	
						Bank krediti	O'z mablag'lari
1. Uskuna va jihozlar							
Monoblok (o'quvchilar uchun)	Dona	15	6 000	90 000		90 000	-
Monoblok (boshqaruv uchun)	Dona	3	6 000	18 000		18 000	-
Orgtexnika va mebel (boshqaruv uchun)	to'plam	3	4 000	12 000		12 000	-
O'quv xonasi jihozlari to'plami (15 o'quvchi uchun)	to'plam	15	2 000	30 000		30 000	-
2. Qurilish montaj ishlari							
O'quv xonasi qurilish montaj ishlari	m ²	60	80	4 800			4 800
Boshqaruv ofisi qurilish montaj ishlari	m ²	40	80	3 200			3 200
3. Veb sayt yaratish							
Sayt	yaratish	1	7 000	7 000			7 000
Jami				165 000	0	150 000	15 000
Jami investitsiyalar				165 000			

5-jadval

Shtat jadvali
(ming so'mda)

Xodimlar	Soni	Ish haqi	Oylik mehnatga haq to'lash	Ijtimoiy to'lov (12%)	Jami
1. Boshqaruv va adminstratsiya					
Direktor	1	3 000	3 000	360	3 360
Jami	1		3 000	360	3 360
2. Mahsulot sotish va marketing bo'limi					
SMMchi	1	1 500	1 500	180	1 680
Sotuv bo'yicha menejer	1	2 000	2 000	240	2 240
Jami	1		3 500	420	3 920
3. O'quv bo'limi					
Tyutor	1	1 500	1 500	180	1 680
Jami	2		3 500	420	3 920
Yillik jami	4		96 000	11 520	107 520

6-jadval

Amortizatsiya hisobi
(ming so'mda)

Asosiy vositalarning nomi	Bank krediti hisobidan	O'z mablag'lari hisobidan	Amortizatsiya stavkasi			
1. Uskuna va jihozlar						
Monoblok (o'quvchilar uchun)	90 000		15%			
Monoblok (boshqaruv uchun)	18 000,0		15%			
Orgtexnika va mebel (boshqaruv uchun)	12 000,0		15%			
O'quv xonasi jihozlari to'plami (15 o'quvchi uchun)	30 000,0		15%			
O'quv xonasi qurilish montaj ishlari		4 800,0	5%			
Boshqaruv ofisi qurilish montaj ishlari		3 200,0	5%			
Sayt		7 000,0	15%			
Jami	150 000	15 000				
Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Amortizatsiya xaraialatlari	23 950	23 950	23 950	23 950	23 950	119 750

7-jadval

Kredit qaytarish rejasi (ming so'mda)

Qaytarish davri		Kredit qoldig'i	Asosiy qarz qaytarilishi	Hisoblangan foizlar	Jami to'lov
1 - yil	1- oy	150 000		2 250	2 250
	2- oy	150 000		2 250	2 250
	3- oy	150 000		2 250	2 250
	4- oy	150 000		2 250	2 250
	5- oy	150 000		2 250	2 250
	6- oy	150 000		2 250	2 250
	7- oy	150 000		2 250	2 250
	8- oy	150 000		2 250	2 250
	9- oy	150 000		2 250	2 250
	10- oy	150 000		2 250	2 250
	11- oy	150 000		2 250	2 250
	12- oy	150 000		2 250	2 250
2 - yil	1- oy	150 000	3 125	2 250	5 375
	2- oy	146 875	3 125	2 203	5 328
	3- oy	143 750	3 125	2 156	5 281
	4- oy	140 625	3 125	2 109	5 234
	5- oy	137 500	3 125	2 063	5 188
	6- oy	134 375	3 125	2 016	5 141
	7- oy	131 250	3 125	1 969	5 094
	8- oy	128 125	3 125	1 922	5 047
	9- oy	125 000	3 125	1 875	5 000
	10- oy	121 875	3 125	1 828	4 953
	11- oy	118 750	3 125	1 781	4 906
	12- oy	115 625	3 125	1 734	4 859
3 - yil	1- oy	112 500	3 125	1 688	4 813
	2- oy	109 375	3 125	1 641	4 766
	3- oy	106 250	3 125	1 594	4 719
	4- oy	103 125	3 125	1 547	4 672
	5- oy	100 000	3 125	1 500	4 625
	6- oy	96 875	3 125	1 453	4 578
	7- oy	93 750	3 125	1 406	4 531
	8- oy	90 625	3 125	1 359	4 484
	9- oy	87 500	3 125	1 313	4 438
	10- oy	84 375	3 125	1 266	4 391
	11- oy	81 250	3 125	1 219	4 344
	12- oy	78 125	3 125	1 172	4 297

7-jadval

Kredit qaytarish rejasi (ming so'mda)

4 - yil	1- oy	75 000	3 125	1 125	4 250
	2- oy	71 875	3 125	1 078	4 203
	3- oy	68 750	3 125	1 031	4 156
	4- oy	65 625	3 125	984	4 109
	5- oy	62 500	3 125	938	4 063
	6- oy	59 375	3 125	891	4 016
	7- oy	56 250	3 125	844	3 969
	8- oy	53 125	3 125	797	3 922
	9- oy	50 000	3 125	750	3 875
	10- oy	46 875	3 125	703	3 828
	11- oy	43 750	3 125	656	3 781
	12- oy	40 625	3 125	609	3 734
5 - yil	1- oy	37 500	3 125	563	3 688
	2- oy	34 375	3 125	516	3 641
	3- oy	31 250	3 125	469	3 594
	4- oy	28 125	3 125	422	3 547
	5- oy	25 000	3 125	375	3 500
	6- oy	21 875	3 125	328	3 453
	7- oy	18 750	3 125	281	3 406
	8- oy	15 625	3 125	234	3 359
	9- oy	12 500	3 125	188	3 313
	10- oy	9 375	3 125	141	3 266
	11- oy	6 250	3 125	94	3 219
	12- oy	3 125	3 125	47	3 172
Jami			150 000	82 125	232 125

8-jadval

Shartli-doimiy xarajatlar (ming so'mda)

Nomlanishi	O'lchov birligi	Narxi	Yillik talab	Yillik xarajatlar
Tashkilot bo'yicha jami				229 570,0
Boshqaruv xarajatlari		6 635,8		79 630,0
Texnik vositalar, orgtexnika va boshqa texnik boshqaruv vositalarini saqlash va ularga xizmat ko'rsatish	ming so'm	100,0	12,0	1 200,0
Mobil aloqa, shu jumladan internet xizmatlari	ming so'm	100,0	12,0	1 200,0
Ma'muriy maqsadlardagi asosiy vositalarni saqlash va ta'mirlash	ming so'm	100,0	12,0	1 200,0
Xodimlarning ish haqi ajratmalar bilan	ming so'm	3 360,0	12,0	40 320
Boshqaruvga tegishli asosiy vositalar amortizatsiyasi	ming so'm	475,8	12,0	5 710
Ijara va kommunal xarajatlar (gaz, telefon, maishiy chiqindilarni olib tashlash)	ming so'm	2 000,0	12,0	24 000
Boshqa xarajatlar	ming so'm	500,0	12,0	6 000
O'quv markaz xarajatlari		8 940,0		111 780,0
Asboblari, moslamalar va boshqa mehnat vositalari, buyumlari	ming so'm	500,0	12,0	6 000,0
Xodimlarning ish haqi ajratmalar bilan	ming so'm	3 920,0	12,0	47 040
O'quv kurslari o'tkaziladigan xona ijarasi	ming so'm	1 500,0	15,0	22 500
Asosiy vositalar amortizatsiyasi	ming so'm	1 520,0	12,0	18 240
Kofe brek xarajatlari	ming so'm	1 000,0	12,0	12 000
Boshqa xarajatlar	ming so'm	500,0	12,0	6 000
Marketing xarajatlari		3 180,0		38 160,0
Reklama	ming so'm	1 000,0	12,0	12 000
Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	1 680,0	12,0	20 160
Boshqa xarajatlar	ming so'm	500,0	12,0	6 000

9-jadval

Xizmat ko'rsatish tannarxini hisoblash (ming so'mda)

Nomlanishi	O'lchov birligi	Narxi	O'quv kursi		Jami yiliga	
			Soni	Summasi	Soni	Summasi
Lektor xizmati	ming so'm	11 250		750,00	15	168 750
Ijtimoiy soliq (12%)	ming so'm	12,00%		90,00	15	20 250
O'quv qurollari va sertifikatlar	to'plam	50	1,000	50,00	225	11 250
Elektr energiyasi	kVt*soat	0,90	0,10		2 000	1 800
Boshqa xizmat ko'rsatish xarajatlari	ming so'm			496,80		111 780
Umumiy tannarx				1 386,80		313 830
Boshqa adminstrativ xarajatlar	ming so'm			0,21		117 790
Jami tannarx				1 387,01		431 620
Soliq to'lashdan oldingi foyda	ming so'm			1 113,0		130 880
Aylanmadan soliq	ming so'm	4%	-	100		22 500
Sof foyda	ming so'm		-	1 013,0		108 380
O'quv kursi narxi	ming so'm			2 500	-	562 500
Bir o'quv kursida o'quvchilar soni	dona			15		
Bir o'quv kursidan jami tushum	ming so'm			37 500		
Bir yilda o'quv kurslar soni	dona			15		
Bir yilda o'quvchilar soni	ming so'm			225		
Sotish hajmi	ming so'm			562 500		
Umumiy savdodagi ulush	%			100%		19%

10-jadval

Xizmat ko'rsatish prognoz parametrlari
(ming so'mda)

Mahsulot turi	O'lchov birligi	Xizmat ko'rsatish hajmi											
		1 - yil			2 - yil		3 - yil		4 - yil		5 - yil		
		85%	Quv- vatda		90%	Quv- vatda	95%	Quv- vatda	100%	Quv- vatda	100%	Quv- vatda	
		soni	narxi, ming so'm	Sum- masi, ming so'm	soni	Sum- masi, ming so'm	soni	Sum- masi, ming so'm	soni	Sum- masi, ming so'm	soni	summasi, ming so'm	
O'quv kursi			478 125		506 250		534 375		562 500		562 500		
shu jumladan													
O'quv kursi	dona	191	2 500	478 125	203	506 250	214	534 375	225	562 500	225	562 500	

11-jadval

Xizmat ko'rsatish rejasi
(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
O'quv kursi	478 125	506 250	534 375	562 500	562 500	2 643 750
Jami	478 125	506 250	534 375	562 500	562 500	2 643 750

12-jadval

Xizmat ko'rsatish rejasi

Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
O'quv kursi	dona	191	203	214	225	225	1 058
Jami		191	203	214	225	225	1 058

13-jadval

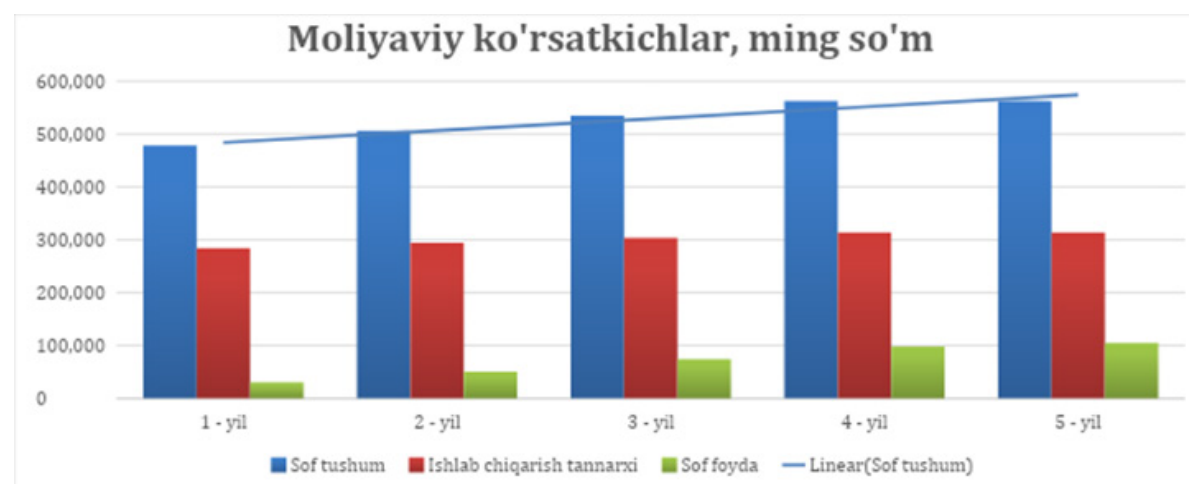
Jami xarajatlar
(ming so'mda)

Xarajatlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
	85%	90%	95%	100%	100%	
Ishlab chiqarish tannarxi	283 793	293 805	303 818	313 830	313 830	1 509 075
Jumladan						
Lektorlar ish haqi va soliqlar	170 213	180 225	190 238	200 250	200 250	941 175
Muhandislik ta'minoti	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	9 000
Ishlab chiqarish xarajatlari	111 780	111 780	111 780	111 780	111 780	558 900
Shu jumladan amortizatsiya	18 240	18 240	18 240	18 240	18 240	91 200
Boshqa xarajatlar						
Davr xarajatlari	117 790	117 790	117 790	117 790	117 790	588 950
Boshqaruv xarajatlari	79 630	79 630	79 630	79 630	79 630	398 150
Shu jumladan amortizatsiya	5 710	5 710	5 710	5 710	5 710	28 550
Marketing xarajatlari	38 160	38 160	38 160	38 160	38 160	190 800
Moliyaviy xarajatlar						
Kredit foizlari	27 000	23 906	17 156	10 406	3 656	82 125
Jami xarajatlar	428 583	435 501	438 764	442 026	435 276	2 180 150

14-jadval

Moliyaviy natijalar to'g'risida hisobot (ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Sof tushum	478 125	506 250	534 375	562 500	562 500	2 643 750
Ishlab chiqarish tannarxi	283 793	293 805	303 818	313 830	313 830	1 509 075
Yalpi foyda	194 333	212 445	230 558	248 670	248 670	1 134 675
Davr xarajatlari						
Boshqaruv xarajatlari	79 630	79 630	79 630	79 630	79 630	398 150
Marketing xarajatlari	38 160	38 160	38 160	38 160	38 160	190 800
Operatsion foyda	76 543	94 655	112 768	130 880	130 880	545 725
Moliyaviy xarajatlar						
Soliqlar to'langunga qadar foyda	49 543	70 749	95 611	120 474	127 224	463 600
Aylanmadan soliq	19 125	20 250	21 375	22 500	22 500	105 750
Sof foyda	30 418	50 499	74 236	97 974	104 724	357 850



15-jadval

Ishchi kapital (ming so'mda)

Kirim davri				Aylanma koeffitsiyenti			
Marta	30	kun	12				
Marta	30	kun	12	ming so'm			
Ko'rsatkichlar	0- davr	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Sof foyda		478 125	506 250	534 375	562 500	562 500	2 643 750
Ishlab chiqarish tannarxi		283 793	293 805	303 818	313 830	313 830	1 509 075
Jumladan							
Lektorlarga ish haqi va soliqlar		14 184	15 019	15 853	16 688	16 688	78 431
Pul mablag'lari	55 000						
Debitor qarzdorlik		39 844	42 188	44 531	46 875	46 875	220 313
Kreditor qarzdorlik		23 649	24 484	25 318	26 153	26 153	125 756
Sof aylanma mablag'lar	55 000	30 379	32 723	35 066	37 410	37 410	
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		-24 621	2 344	2 344	2 344		

16-jadval

Pul oqimlari to'g'risida hisobot
(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	0 davr	1- yil	2- yil	3- yil	4- yil	5- yil	Jami
Sof tushum		478 125	506 250	534 375	562 500	562 500	2 643 750
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		-24 621	2 344	2 344	2 344	-	-17 590
Sotishdan tushgan pul		502 746	503 906	532 031	560 156	562 500	2 661 340
Ishlab chiqarish tannarxi		265 553	275 565	285 578	295 590	295 590	1 417 875
Yalpi tushum		237 194	228 341	246 454	264 566	266 910	1 243 465
Davr xarajatlari		112 080	112 080	112 080	112 080	112 080	560 400
Operatsion pul oqimi (A)		125 114	116 261	134 374	152 486	154 830	683 065
O'z mablag'lari	70 000						70 000
Investitsiya qo'yilmalari		220 000					220 000
Asosiy qarz (C)		-	37 500	37 500	37 500	37 500	150 000
Foizlar (B)		27 000	23 906	17 156	10 406	3 656	82 125
Aylanmadan soliq (D)		19 125	20 250	21 375	22 500	22 500	60 750
Sof pul tushumi	220 000	78 989	34 605	58 343	82 080	91 174	171 936
Kummulyativ pul tushumi	220 000	78 989	113 594	171 936	254 016	345 190	390 190
Qarzni qoplash koeffitsiyenti (A-D)/(B+C)		3,9	1,6	2,1	2,7	3,2	2,7

17-jadval

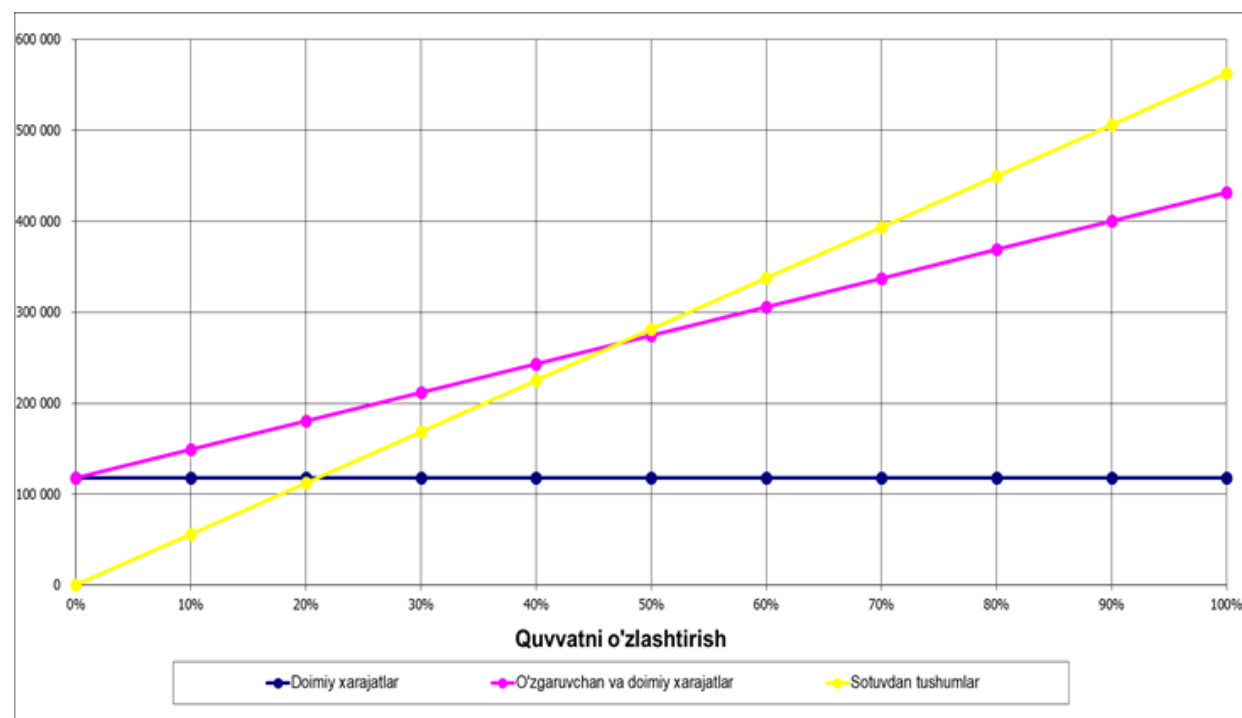
Kutilayotgan balans
(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1- yil	2- yil	3- yil	4- yil	5- yil
Kummulyativ pul tushumi	78 989	113 594	171 936	254 016	345 190
Debitor qarzдорlik	39 844	42 188	44 531	46 875	46 875
TMZ	14 184	15 019	15 853	16 688	16 688
Joriy aktivlar	133 017	170 800	232 321	317 579	408 753
Asosiy vositalar	165 000	165 000	165 000	165 000	165 000
Amortizatsiya	23 950	23 950	23 950	23 950	23 950
Kummulyativ amortizatsiya	23 950	47 900	71 850	95 800	119 750
Asosiy vositalar balans qiymati	141 050	117 100	93 150	69 200	45 250
Jami aktivlar	274 067	287 900	325 471	386 779	454 003
Kreditor qarzдорlik	23 649	24 484	25 318	26 153	26 153
O'z mablag'lari	70 000	70 000	70 000	70 000	70 000
Uzoq muddatli kreditlar	150 000	112 500	75 000	37 500	-
Taqsimlanmagan foyda	30 418	80 916	155 153	253 126	357 850
Jami passivlar	274 067	287 900	325 471	386 779	454 003

18-jadval

Zararsiz ishlash nuqtasi 47%
(ming so'mda)

Amalga oshirish rejasini o'zlashtirish	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Doimiy xarajatlar	117 790	117 790	117 790	117 790	117 790	117 790	117 790	117 790	117 790	117 790	117 790
O'zgaruvchan xarajatlar	-	31 383	62 766	94 149	125 532	156 915	188 298	219 681	251 064	282 447	313 830
O'zgaruvchan va doimiy xarajatlar	117 790	149 173	180 556	211 939	243 322	274 705	306 088	337 471	368 854	400 237	431 620
Sotuvdan tushumlar	-	56 250	112 500	168 750	225 000	281 250	337 500	393 750	450 000	506 250	562 500



19-jadval

NPV, IRR va loyiha o'zini o'zi qoplashi muddati

Davr	Sof daromad	Diskontsiz kummulyativ saldo	10% diskont stavkasida sof daromad PV	10% diskontda kummulyativ saldo
1- yil	125 114	-94 886	113 740	-106 260
2- yil	116 261	21 375	96 084	-10 177
3- yil	134 374	155 749	100 957	90 780
4- yil	152 486	308 235	104 150	194 931
5- yil	154 830	463 065	96 137	291 068
10%		511 068		291 068
IRR		51,57%		
Diskontni hisobga olmagan holda o'zini-o'zi qoplash muddati		1 yil 10 oy		
10% diskontni hisobga olgan holda o'zini-o'zi qoplash muddati		2 yil 2 oy		



20-jadval

To'lov qobiliyatini baholash va likvidlik koeffitsiyentlari

To'lov qobiliyatini baholash						
Agregat	Balans moddasi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
A1	Yuqori likvid aktivlar	78 989	113 594	171 936	254 016	345 190
P1	Eng dolzarb majburiyatlar	23 649	24 484	25 318	26 153	26 153
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	55 339	89 110	146 618	227 864	319 038
A2	Tez sotiladigan aktivlar	39 844	42 188	44 531	46 875	46 875
P2	Qisqa muddatli passivlar	0	0	0	0	0
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	39 844	42 188	44 531	46 875	46 875
A3	Sekin sotiladigan aktivlar	14 184	15 019	15 853	16 688	16 688
P3	Uzoq muddatli passivlar	150 000	112 500	75 000	37 500	0
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	-135 816	-97 481	-59 147	-20 813	16 688
A4	Qiyin sotiladigan aktivlar	141 050	117 100	93 150	69 200	45 250
P4	Doimiy passivlar	100 418	150 916	225 153	323 126	427 850
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	40 633	-33 816	-132 003	-253 926	-382 600
Likvidlik koeffitsiyentlari						
Nº	Koeffitsiyent	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
1	Absolyut likvidlik (to'lov qobiliyati)	3,3	4,6	6,8	9,7	13,2
2	Vaqtinchalik qamrov (tez likvidlik)	5,0	6,4	8,5	11,5	15,0
3	Qamrov koeffitsiyenti (joriy likvidlik)	5,6	7,0	9,2	12,1	15,6
4	Debitorlik va kreditorlik qarzlarning nisbati	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
5	O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanish koeffitsiyenti Koc	-0,3	0,2	0,6	0,8	0,9

21-jadval

Aktivlarning aylanish ko'rsatkichlari

Nomi	1 - yil		2- yil		3- yil		4- yil		5- yil	
	Koef	Kun-larda	Koef	Kun-larda	Koef	Kun-larda	Koef	Kun-larda	Koef	Kun-larda
Jami kapital aylanma koeffitsiyenti (Kok)	1,74	206	1,76	205	1,64	219	1,45	248	1,24	291
Joriy aktivlarning aylanish koeffitsiyenti (Kooa)	3,59	100	2,96	121	2,30	157	1,77	203	1,38	262
Moddiy aylanma aktivlarning aylanma koeffitsiyenti (zaxira) (Kmoa)	33,71	11	33,71	11	33,71	11	33,71	11	33,71	11
Debitorlik qarzlarning aylanish koeffitsiyenti (Kodz)	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30
Kreditorlik qarzlarning aylanma koeffitsiyenti (Kokz)	20,22	18	20,68	17	21,11	17	21,51	17	21,51	17
O'z mablag'larining aylanma koeffitsiyenti (Kock)	6,83	53	7,23	50	7,63	47	8,04	45	8,04	45



22-jadval

Rentabellik ko'rsatkichlari

Rentabellik ko'rsatkichlarini hisoblash						
Ko'rsatkichlar		1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
Sotish rentabelligi	Sof foyda / Sof tushum	6%	10%	14%	17%	19%
Aktivlar rentabelligi	Sof foyda / Jami aktivlar	11%	18%	23%	25%	23%
O'z (aksiyadorlik) kapitalining rentabelligi	Sof foyda / O'z mablag'lari	43%	72%	106%	140%	150%
Xarajatlar rentabelligi	Sof foyda / (Tannarx + Davr xarajatlari)	8%	12%	18%	23%	24%
Aylanmadan tashqari aktivlarning rentabelligi	Sof foyda/ Sof qat'iy aktivlar	22%	43%	80%	142%	231%
Aylanma aktivlarning rentabelligi	Sof foyda / Joriy aktivlar	23%	30%	32%	31%	26%

23-jadval

Xarajatlar ulushi

Ko'rsatkichlar nomi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
Daromaddagi tannarxning o'rtacha ulushi	0,59	0,58	0,57	0,56	0,56
Daromaddagi davr xarajatlarning ulushi	0,25	0,23	0,22	0,21	0,21
Daromaddagi barcha xarajatlarning ulushi	0,84	0,81	0,79	0,77	0,77

24-jadval

Loyihani amalga oshirish kalendar jadvali

Loyiha bosqichlari	1 - yil						
	1-oy	2-oy	3-oy	4-oy	5-oy	6-oy	7-oy
Loyiha konsepsiyasini ishlab chiqish							
Loyiha hujjatlarini ishlab chiqish: texnik-iqtisodiy asoslash, moliyaviy hisob-kitoblar, marketing tadqiqotlari							
Loyihani moliyalashtirish hujjatlarini ishlab chiqish va imzolash							
Shartnomalar tuzish							
Uskuna va jihozlarni yetkazib berish							
Qo'shimcha ruxsatnomalarni olish							
O'qitishni boshlash							

O'QUV MARKAZI TASHKIL ETISH LOYIHASI



Loyiha g'oyasi muallifi va tashkilotchisi:



Biznesni Rivojlantirish Banki

 100011, Toshkent shahri, Shayxontoxur tumani, Navoiy ko'chasi 18A-uy

 (78) 150-00-55

 headoffice@brb.uz

 www.brb.uz

 @brb_uzb



Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi

 100053, Toshkent shahri, Yunusobod tumani, Bog'ishamol ko'chasi 282-uy

 (55) 511-40-00

 info@kbrj.uz

 www.kbrj.uz

 @biznes_rivojlantirish