

Масъалаи 8. Маблағи ибтидоии қарзро ёбед, агар маблағи пардохти қарзӣ ба 113 ҳазор сомонӣ маълум бошад. Мухлати амали қарз 2 солу 9 моҳ ҳангоми меъёри фоиз 2,9% будан, агар $S = P (1 + n * i)$ бошад.

МАВЗӢИ 4. ТАРКИБ ВА СОХТОРИ БИЗНЕС – НАҚША

- 4.1. Сохтори бизнес – нақшаи лоиҳаи сармоягузорӣ.**
- 4.2. Талаботи умумӣ барои бизнес-нақшаи**
- 4.3. Марҳилаҳои таҳияи бизнес–нақшаи лоиҳаи сармоягузорӣ.**
- 4.4. Машғулияти амалӣ доир ба мавзӯ**

4.1. Сохтори бизнес-нақшаи лоиҳаи сармоягузорӣ

Дар тартибдиҳии бизнес-нақша нусхаи аниқи муайянкардашуда вучуд надорад, вале намунаи онро дарёфт намудан имконпазир мебошад. Бо назардошти принципҳои асосӣ, ки асоси коркарди бизнес-нақша дар сиёсати ҷаҳонӣ мавҷуд аст, як қатор усулҳо омода карда шудаанд. Тафовути усулҳои тартибдодашуда дар дараҷаи муфассалии онҳо асос ёфтааст.

Бо баробари вучуд доштани усулҳои гуногуни бизнес – нақша, ба сохтори он бобҳои зерин дохил мешаванд:

1) Резюме - ин қисми муҳимтарини ҳуҷҷат аст. Дар ин қисм маълумоти асосиро дар бораи лоиҳа, мафҳум ва дурнамои имконпазири он ҷамъбаст мекунад. Ҳама коршиносон ба андешаи он тааллуқ доранд, ки он аз резюмео ҳақиқат аст аз он вобаста аст, ки сармоягузори дилхоҳро қабул кунед ё нақшаи шумо ба таври ҷиддӣ қабул карда намешавад ;

2) мувофиқатномаи махфӣ (меморандуми раҳбарӣ);

3) тавсифи корхона - Дар ин қисм шумо бояд самти фаъолият ва миқёси корхонаеро, ки дар айни замон дар он ҷойгир аст, нишон диҳед. Агар шумо шахс бошед ва тиҷорати худро дошта бошед, дастуроти фаъолият ва комёбиҳои ҷорӣ тавсиф кунед.;

4) таҳлили маҳсулот, хизматрасонӣ - Дар ин қисм зарур аст, аммо идеяи асосии нақшаи бизнесро тасвир мекунад. Инчунин бояд вобаста ба пешниҳоди шумо инчунин барои густариши тиҷорати аллакай фаъолият нишон дода шавад ё шумо пешниҳод мекунад, ки як созишномаи муайянро аз нав кушод.

5) таҳлили бозор (баҳодиҳии бозори фурӯш ва рақибон) - Ин бахш бозори мавдро тавсиф мекунад (рӯйхати ашёи хоми зарурӣ, андоза ва сифат, дастрасӣ, таъминоти рақобатҳо, таъминкунандагони асосӣ ва алтернативии дастрасии шартнома барои шартномаҳо Хариди мавод. Ҳамчун нақшаи банақшагирии бизнес дар бозори татбиқ рақобат дар бозори татбиқ, рӯйхати корхонаҳо - рақибони асосӣ, қавӣ ва заифи рақибони калидӣ рақобатро дар бар мегирад.;

6) нақшаи истеҳсолӣ - тавсифи тамоми раванди истеҳсолиро дар бар мегирад. Вай танҳо аз ҷониби ин соҳибкороне омода аст, ки барои истеҳсоли ҳама гуна маҳсулот ё хизматҳо омодаанд. Мақсади асосии бахш тасдиқ намудани ҳисобҳоест, ки ширкате, ки таъсиси ширкат сохта шудааст, қодир аст миқдори зарурии молҳоро дар мӯҳлати кӯтоҳмуддати дилхоҳ ва сифати зарурӣ созад;

7) нақшаи сармоягузорӣ - Қисме, ки марҳилаи инвестиционии лоиҳаро тавсиф мекунад. Бояд маълумотро дар бораи марҳилаҳои асосии татбиқи лоиҳаи тавсифшуда, аз тарҳрезӣ ва сохтмони дастаи лоиҳа, дар бар гирад, ба даст овардани қитъаҳои замин ва сохтмони биноҳо, ки бо харидории таҷҳизот хотима бахшид Иҷора ва пурраи истеҳсолот;

8) азназаргузаронии ҳолати соҳа - Ин қисм вазифадор аст, ки маълумот дар бораи ҳаҷми бозори соҳавӣ, ҳаҷми умумии фурӯши солона, тағирёбии минбаъдаро дар бораи ташаккули бозори дарпешистода, мавсимии бозор, маълумот дар бораи хусусиятҳои

бозор, корхонаҳои асосӣ - иштирокчиёни бозор, таҳлили фурӯшҳои сахмии онҳо дар бозор, маълумот дар бораи ҳиссаи маҳсулоти воридотӣ дар бозор, дастрасии ивази воридотро дастрас мекунад;

9) нақшаи ташкилӣ - Дар ин бахш асоснокии интихоби шакли ташкилию ҳуқуқии корхона (ҷамъиятии сахмияҳо, Ассотсиатсия, масъулияти маҳдуди масъулиятҳо ва ғайра оварда шудааст). Инчунин баррасии кормандони мавҷудаи ташкилотро таҳлил мекунад ва зарурати ҷалби мутахассисон баррасӣ карда мешавад: баррасии шарикони асосӣ, пудратчиён, таъминкунандагон, харидорон ва ғайра арзёбӣ карда мешавад. ;

10) нақшаи маркетингӣ - дар шакли умумӣ, маркетинг муносибатҳои дучониба аст: омӯзиши ҳамачонибаи бозор ва истеъмолкунандагони эҳтимолӣ ва пешрафти ҳамачонибаи молҳо ба ин истеъмолкунандаи эҳтимолӣ. «Чизи фурӯхташавандаро истехсол кардан, на балки чизи фурӯхташудаистодаро истехсол кардан» – девизи маркетинг мебошад. Азбаски дар бахшҳои қаблӣ, инчунин арзёбии истеъмолкунандагон ва рақибон гузаронида шуд, бояд ба нақшаи дуҷонибаи маркетинг шавқовар бошад: Чӣ гуна истехсолот бояд кард ва маҳсулотро ба истеъмолкунанда дастрас кардан;

11) нақшаи молиявӣ ва нишондиҳандаҳои самаранокии лоиҳа – дар ин қисм зарур аст, ки барои рушди бомуваффақияти корхона дар давраи пешбинишуда чӣ қадар захираҳои молиявӣ талаб карда мешаванд. Рӯйхати ҳаҷми умумии эҳтиёҷҳои эҳтиёҷоти манбаъҳои иқтисодӣ зарур аст, ки манбаъҳои маблағҳои мавҷуда мавҷуд аст ва ба нақша гирифтааст ва ба нақша гирифтаанд, ки ба қарзҳо, қарзҳо, қарзҳо ва қарзҳо), инчунин пешниҳоди истифодаи маблағ зарур аст.;

12) хавфҳои лоиҳа ва роҳҳои кам кардани онҳо - зарур аст, ки хавфҳо ва муайян кардани ин мушкилотро, ки бо кадом тичорат дучор меоянд, муайян кард. Таҳлили ҳассосияти як параметри NPV ба тағирот дар ягон параметрҳои асосии лоиҳа гузаронида мешавад. Параметрҳои чудонашаванда барои таҳлили ҳассосият: арзиши

маҳсулоти тайёр, арзиши маҳсулот, истехсолот (дар шакли молӣ), хароҷоти сармоягузорӣ ба ҳисоб мераванд;

13) нақшаи тақвими иҷрои лоиҳа - Қисми зарурии нақшаи бизнес, ки маҳорати касбии дастаи роҳбарият ва омодагии онро ба татбиқи лоиҳа нишон медиҳад, ба шумо имкон медиҳад, ки кори аз ҳама муҳим ва чорабиниҳои асосии татбиқи лоиҳаро назорат кунед, камбудии имконпазирро пешгирӣ кунед ва хатарҳоро коҳиш диҳед. Дар қадвали амалисозии лоиҳа, ҳамаи марҳилаҳои кор аз тартиботи техникӣ барои иҷрои он нишон дода шудаанд;

14) замима – қадвалҳо, графикҳо, ҳисобҳои нишондиҳандаҳо ва ғайра.

Сохтори додашуда, ҳамчун намунаи маъмулӣ барои бизнес – нақшаи лоиҳаи сармоягузорӣ тавсия карда мешавад. Бинобар ин, он метавонад пурра карда шавад ва ё ба воситаи бобҳои дигар вобаста ба хусусиятҳои пешноҳоди тижоратӣ аниқ гардад. Вобаста аз мақсад, андоза, мураккабии лоиҳаи сармоягузорӣ, миқдори бобҳо, сохтори онҳо, амиқии коркарди маводҳо тағйир ёфта метавонанд, ки дар сохтор ва мундариҷаи бизнес – нақша нишон дода мешавад.

Ҳангоми тартиб додани бизнес – нақшаи мушаххас бояд сохтори интиҳобгардида асоснок карда шуда ва мутобиқати он бо меъёрҳои коркарди амалиётҳои байналмилалӣ ва ватанӣ муайян карда шавад. Таркиби бизнес – нақша ва дараҷаи тафсилоти он аз миқёси лоиҳаи сармоягузорӣ ва минтақаҳои тижоратии ба он тааллуқдоранда вобаста мебошад. Ғайр аз ин, бизнес – нақша дар давраҳои гуногуни таҳияи он таркиб ва сохтори худро нигоҳ дошта, бо аниқии коркарди худ фарқ карда метавонанд, ки дар ин вақт мундариҷаи аввалаи он инкишоф ёфта, амиқтар мегардад. Иштибоҳи нахустин ва нисбатан паҳншудатарини бисёре аз таҳиягарони бизнес–нақша ин кӯшиши дарёфти усули “универсалии” таҳияи бизнес – нақша, бидуни мутобиқшавӣ ба хусусиятҳои як лоиҳаи мушаххас ба ҳисоб меравад. Ҳар гуна намудҳои тижорат нишон додани маълумоти гуногунро дар бизнес – нақшаҳо талаб менамоянд.

4.2. Талаботи умумӣ барои бизнес-нақша

Новобаста аз намуди мушаххаси тиҷорат, сохтори нақша тақрибан барои ҳама ҳолатҳо тақрибан якхела мебошад. Он қисми шиносномаро бо тавсифи лоиҳа, қисми асосӣ, ки он марҳилаҳо, ҳаҷми сармоягузорӣ ва натиҷаҳои дилхоҳро, инчунин хулоса бо назорати вазъи воқеии рушд, таҳлили вазъи актуалӣ да бозори ҳозираро дарбар мегирад.

Қисми шиносӣ.

Қисми шиносӣ на танҳо қисм бо тасвири банақшагирӣ мебошад, балки шиносномаи лоиҳаест, ки чунин маълумотро дарбар мегирад:

1. Номи лоиҳа, ки моҳияти онро инъикос мекунад. Аксар вақт ба номи ширкат мувофиқат мекунад, гарчанде ки он метавонад аз он фарқ кунад - масалан, дар ҳолатҳое, ки ширкат дар як вақт якчанд лоиҳаҳоро татбиқ мекунад.

2. Тавсифи муфассали корхона. Номи пурраи он, ҳуҷҷатҳои таъсисӣ, реквизитҳо, самтҳои асосии фаъолият нишон дода мешавад. Дар муқаддима, мансаб ва ному насаби ҳама роҳбарони ширкат, кормандони асосии (роҳбарони фурӯш, таблиғот, хадамоти амниятӣ ва ғайра) нишон дода шудаанд.

3. Тавсифи муфассали маҳсулот ё хизматрасоние, ки ширкат пешкаш менамояд. Дар ин бахш, он танҳо рӯйхати маҳсулотро роҳнамоӣ намекунад, балки инчунин афзалиятҳои худро аз нуқтаи назари фурӯш тасвир мекунад. Онҳо тавсифи бартарихии рақобатпазир (воқеӣ ва потенциал) -ро пешкаш мекунанд.

4. Тавсифи марҳилаҳои татбиқи ҳадафҳо. Ҷадвали сармояро дар давраҳои мухталиф таҳия карда мешавад. Вақте ки он татбиқ мешавад, талаботи пешбинишуда ба маҳсулот ё хизматрасонӣ, суръати афзоиши музди меҳнат ба кормандони гуногун, хароҷоти доимӣ (иҷора, хӯрдашавӣ, хароҷоти транспорти ва ғайра) ба ҳисоб гирифта мешавад.

Нақшаи маркетинг

Ин боб таҳлили хусусиятҳои фурӯшҳои маҳсулотро дар бар мегирад, аз он ҷумла:

- Таҳлили шароити бозор;
- Ҳадафҳо ва стратегияҳо барои рушди ширкат дар давраи пешбинишуда (соли оянда);
- тактика, тафсилоти ҳар як марҳила (тавсифи муфассали стратегия);
- Бюджет, таҳлили хароҷот ва даромад (доимӣ ва тағйирёбандаҳо);
- системаи назороти иҷрои нақша, имкони ислоҳи он.

Ташкили раванди татбиқи лоиҳа

Ин яке аз муҳимтарин қисми бизнес-нақша мебошад. Дар ин ҷо, лоиҳа ба таври муфассал оварда шудааст, марҳилаҳои татбиқи он (вақт, ҳаҷми фурӯш, хароҷот ва натиҷаҳои пешбинишуда). Одатан, ин маълумот дар шакли графикӣ, ки бо назардошти омилҳои гуногун тартиб дода мешавад, пешниҳод карда мешавад:

- кам ё зиёд кардани талабот;
- динамикаи нархи харидорӣ;
- Шароити ҷорӣ;
- дурнамои рушд.

Дар ҳар як марҳилаи татбиқи лоиҳа, шахсҳои масъул таъин карда мешаванд, шаклҳои назорати қорашон ва фаъолияти дигар қорамдон муқаррар карда мешаванд.

Нақшаи молиявӣ

Нақшаи молиявӣ, дар асл, бучаи қорхона бо нишондиҳии даромад ва хароҷотҳои қорталӣ ё солони қорхона аст. Даромадҳо дар асоси нишондиҳандаҳои рушди соҳибқорӣ (масалан, фурӯш, тамғаи савдо, чеки миёна) ҳисоб карда мешавад. Хароҷотҳо - дар асоси хароҷоти доимӣ ва тағйирёбанда:

- иҷора;

- хариди молу ашё;
- фонди музди меҳнат;
- андозбандӣ;
- харочоти нақлиётӣ ва ғайра.

Хулоса

Хулоса бояд хулосаҳои асоснок, ки дар айни замон, лоиҳаи пешкашшударо татбиқ намуд ё не, дошта бошад масалан:

- маблағгузориҳои ҳадди ақал дар давраи аввал;
- ҷойгиршавии ширкат (мағоза);
- сиёсати нархгузорӣ, забт кардани бозор.

Инчунин, ба хулоса бояд ҷавобҳои мушаххас ба ҳама масъалаҳои нақшаи сармоягузорӣ, тавсифи марҳилаҳои татбиқи он. Аз ин рӯ, хулоса инчунин резюмеи лоиҳа бо тавсифи мухтасари ҳама ашёи он мебошад.

4.3. Марҳилаҳои таҳияи бизнес – нақшаи лоиҳаи сармоягузорӣ

Барои ташкил намудани давраҳои таҳияи бизнес – нақша намудҳои гуногуни усулҳои банақшагириҳои истифода бурда мешаванд. Дар амалия усулҳои ҷадвали, банақшагириҳои ва графикӣ бештар истифода бурда мешаванд. Дар ҷадвали 2 усули ҷадвалии банақшагириҳои вобастагии марҳилаҳои банақшагириҳои бо бобҳои бизнес – нақша нишон дода шудааст.

Ҷадвали 3 - Марҳилаҳои таҳияи бизнес-нақшаи лоиҳаи сармоягузорӣ ва бобҳои он

<i>Марҳилаҳои таҳияи бизнес-нақша</i>	<i>Бобҳои бизнес-нақша</i>
Марҳилаи 1. Ҷамъ ва таҳлил кардани маълумот дар бораи талабот ба маҳсулоти (хизматрасонӣ) лоиҳаи сармоягузорӣ.	Боби 3. Таҳлили вазъи кор дар соҳаи истеҳсоли (хизматрасонӣ) лоиҳаи сармоягузорӣ.
Марҳилаи 2.	Боби 5.

<i>Марҳилаҳои таҳияи бизнес-нақша</i>	<i>Бобҳои бизнес-нақша</i>
Таҳияи стратегияи маркетингӣ.	Нақшаи маркетинг.
Марҳилаи 3. Таҳлили вазъи базаи захиравӣ.	Боби 4. Барномаи сармоягузорӣ ва нақшаи истеҳсолӣ.
Марҳилаи 4. Таҳияи стратегияи молиявӣ.	Боби 7. Нақшаи молиявӣ ва хавф.
Марҳилаи 5. Таҳлили нерӯи кадрӣ. Таҳияи сохтори ташкилии иҷрои лоиҳаи сармоягузорӣ.	Боби 6. Нақшаи ташкилӣ.
Давраи 6. Давраи барасмиятдарорӣ.	Боби 2 - хулоса Боби 1 - варақаи унвонӣ Боби 8 – замима

Манбаи маълумот: <http://www.busplans.ru/>

Ҳангоми таҳияи бизнес–нақшаи лоиҳаи сармоягузорӣ дар аввал чамъи маълумот ва таҳлили он оид ба пардохтпазирии маҳсулот (хизматрасонӣ) дар асоси бизнес – идеяи аниқ муайянкардашуда гузаронида мешавад. Сипас таҳқиқоти маркетингии бозори фурӯш барои муайян кардани андозаи лоиҳаи сармоягузорӣ гузаронида мешавад. Баъдан вазъият ва имкониятҳои ташкилот, талабот ва роҳҳои таъмини он бо захираҳо таҳлил ва муайян карда мешавад. Пас аз он сохтори ташкилӣ таҳия карда мешавад. Агар намуди ба итмомрасидаи бизнес – нақша аз хулоса оғоз ёбад, он гоҳ раванди коркарди он бо хулоса ба итмом мерасад. Муҳимияти он дар тавсифи дурусти мақсади бизнес–нақша, мақсади миқдорӣ ва сифатӣ, молиявию ғайримолиявӣ ва инчунин асосноккунии онҳо бо ёрии таҳқиқоти маркетингии мувофиқ бо нишондиҳандаҳои аслии молиявӣ пеш аз гузаронидани ягон намуди ҳисоббарорихоӣ молиявӣ ба ҳисоб меравад.

Барои тартиб додани бизнес-нақшаи лоиҳаи сармоягузорӣ омӯзиши маводи расмӣ ҳуҷҷатӣ, қонуну қоидаҳо, чамъбаст ва бо тартиби муайян чамъ кардани маълумот ва ҳисоббарорихое, ки бо лоиҳаи таҳиякардашуда вобаста мебошанд, талаб карда мешавад.

4.4. Машғулиятҳои амалӣ доир ба мавзӯ

Тестҳои санҷишӣ:

1. Кадом усули банақшагири ҳангоми таҳияи сохтори бизнес – нақша истифода бурда мешавад?

- а) тавозунӣ;
- б) нақшаи ҳисобҳо дар МСФО;
- в) хаттӣ;
- г) графикӣ.

2. Манбаи ташаккули инвестицияҳо чӣ тавр тасниф карда мешаванд?

- а) дохилӣ ва ҷалбкардашуда;
- б) қарзӣ ва ҷалбкардашуда;
- в) дохилӣ, ҷалбкардашуда ва қарзӣ;
- г) дохилӣ, қарзӣ.

3. Таркиби бизнес – нақша ва дараҷаи тавсифи он аз чӣ вобаста аст?

- а) ҳаҷми лоиҳаи сармоягузорӣ;
- б) омилҳои истеҳсолот;
- в) ҳаҷми лоиҳаи сармоягузорӣ ва соҳаи бизнес;
- г) пайдарҳамии сохтори бизнес – нақша.

4. Кадом омил бештар ба рушди истеҳсолот таъсир мекунад?

- а) замин;
- б) меҳнат;
- в) сармоя ва технология;
- г) бонк.

5. Кадом принципҳои ташкили истеҳсолот ҳангоми ташкили тартибдиҳии бизнес – нақша истифода бурда мешавад?

- а) параллелизм ва пайдарҳамӣ;

- б) чараёни мустақим ва мунтазамӣ;
- в) мутаносибӣ ва бефосилагӣ;
- г) чараёни мустақим ва бефосилагӣ.

Ҳали масъалаҳо:

Масъалаи 1.

Ширкат дорои чунин хусусиятҳо мебошад:

1. Назорат дар ширкат ба кормандон тааллуқ дорад.
 2. Корманд ҳуқуқи иштирок дар қабули қарорҳои қатъӣ, таъинот ва баррасиҳои сардорони ташкилотро дорад.
 3. Объекти азхуднамоӣ фоида не, балки маҳсулоти соф ба ҳисоб меравад.
 4. Роҳбарияти ширкат ё аз шумораи кормандон интихоб карда мешавад ва ё аз берун менечерон даъват карда мешавад.
- Чунин шакли ширкатро чӣ меноманд?

Ҷавоб: Чунин шакли ширкат ҷамъияти саҳомии кушода номида мешавад.

Масъалаи 2.

Ширкат дорои чунин хусусиятҳо мебошад:

1. Назорат дар ширкат ба кормандон тааллуқ дорад;
 2. Корманд ҳуқуқи иштирок дар қабули қарорҳои қатъӣ, таъинот ва баррасиҳои сардорони ташкилотро дорад.
 3. Манбаи азхудкунӣ на фоида, балки маҳсулоти соф ба ҳисоб меравад.
 4. Роҳбарияти ширкат ё аз шумораи кормандон интихоб карда мешавад ва ё аз берун менечерон даъват карда мешавад.
- Оё чунин ширкатҳоро ширкатҳои соҳибкорӣ ҳисобидан мумкин аст?

Ҷавоб: Ширкати зеринро ширкати соҳибкорӣ шуморидан ғайриимкон аст, зеро манбаи азхудкунӣ на ғоида, балки маҳсулоти соф ба ҳисоб меравад.

Масъалаҳо барои ҳали мустақилона:

Масъалаи 3. Ташкили корхона аз марҳилаҳои муайян иборат мебошад. Дар марҳилаҳои дар поён овардашуда, мантиқи муайян вуҷуд надорад. Алгоритми дурусти амалиётҳоро оид ба ташкили корхона ёбед:

- 1) наشري изофагии ҳуҷҷатҳои таъсисӣ;
- 2) пешниҳоди код – таснифгар ба корхона;
- 3) кушодани суратҳисоб дар бонк;
- 4) оmodасозии ҳуҷҷатҳои таъсисӣ барои бақайдирӣ;
- 5) гузаронидани экспертизаи ҳуқуқии ҳуҷҷатҳои таъсисӣ;
- 6) пардохти бочи бақайдирӣ;
- 7) тасдиқи нотариалии ҳуҷҷатҳои таъсисӣ;
- 8) бартараф ва тасдиқ кардани ҳуҷҷатҳои таъсисӣ;
- 9) аз ҳуҷраи бақайдирӣ гирифтани ҳуҷҷатҳои таъсисӣ ва шаҳодатномаи муваққати бақайдирӣ;
- 10) оmodасозии шартнома барои иҷораи бино;
- 11) гирифтани иҷозат барои истехсоли мӯҳр;
- 12) ба рӯйхати давлатӣ дохил кардани корхона;
- 13) гирифтани шаҳодатномаи доимии бақайдирӣ;
- 14) ба ҳисоби нозироти андоз ворид шудан;
- 15) пешниҳоди ҳуҷҷатҳои таъсисӣ ба палатаи бақайдирӣ.

Масъалаи 4. Қаҳаттаи самаранокии истехсоли маҳсулотро созад.

Ҷадвали 4 - Мувофиқкунии нишондиҳандаҳои лоиҳавӣ

№	Шарбатҳои гамогенизатсияшуда	Qd (х.П.ш.)	Ҳиссаи фурӯш		Даромадноқӣ	
			%	Дарача	%	Дарача
1	Себ	1600	30	2	30	1
2	Зардолу	4550	46	1	10	1
3	Шафтолу	1200	15	3	10	2
4	Биҳӣ	750	9	4	9	3
5	Ҷамағӣ	8100	100			

Масъалаи 5. Қаҷхаттаи самаранокии истеҳсоли маҳсулотро созед.

Ҷадвали 5 - Мувофиқкунии нишондиҳандаҳои лоиҳавӣ

№	Обҳои газнокшуда	Qd (хбш)	Ҳиссаи фурӯш		Даромадноқӣ	
			%	дарача	%	Дарача
1	Себ	1600	20	2	20	1
2	Афлесун	4550	56	1	20	1
3	Кока – кола	1200	15	3	10	2
4	Лимонад	750	9	4	9	3
5	Ҷамағӣ	8100	100			

Масъалаи 6. Қаҷхаттаи самаранокии истеҳсоли маҳсулотро созед.

Ҷадвали 6 - Мувофиқкунии нишондиҳандаҳои лоиҳавӣ

№	меваҳо	Qd (хбш)	Ҳиссаи фурӯш		Даромадноқӣ	
			%	дарача	%	Дарача
1	Себ	1200	0,35	1	20	1
2	Нок	550	16	3	20	1
3	Зардолу	1150	34	2	10	2
4	Олуча	500	15	4	9	3
5	Ҷамағӣ	3400	100			

Масъалаи 7. Барои бақайдгирии давлатӣ кадом ҳуҷҷатҳоро соҳибкор бояд пешниҳод карда бошад?

1. Маълумотнома аз нозироти андоз оиди даромад барои соли ҳисоботӣ;
2. Аризаи бақайдгирӣ;

3. Оинномаи ташкилот;
4. Ҳуҷчат дар бораи пардохти ҳаққи бақайдгирӣ;
5. бизнес-нақша.

Масъалаи 8. Маблағи ибтидоии қарзро ёбед, агар маблағи пардохти қарзӣ ба 10 ҳазор сомонӣ маълум бошад. Муҳлати амали қарз 1 солу 10 моҳ ҳангоми меъёри фоиз 2,5% будан, агар $S = P (1 + n * i)$ бошад.

МАВЗҶИ 5. ТАҶРИБАИ МУОСИР ДАТ ТАҶИЯИ БИЗНЕС– НАҚША

5.1. Усулҳои таҳияи бизнес-нақша

5.2. Ҳатогихои маъмулӣ ҳангоми тартиб додани бизнес-нақша

5.3. Автоматикунони ҳисоби бизнес-нақша

5.4. Машғулияти амалӣ доир ба мавзӯ

5.1. Усулҳои таҳияи бизнес-нақша

Нақшаи бизнес як ҳуҷчати муфассал, хуб таҳия ва омода карда шудааст, ки ҳадафҳо ва роҳҳои ноил гаштан ба ин ҳадафҳо, андозаи нишондиҳандаҳои асосии иқтисодӣ пас аз татбиқи бизнес-нақшаро тавсиф мекунад. Ин як шакли қулай, умуман қабулшудаи шиносоии сармоягузори эҳтимоли бо лоиҳае мебошад, ки онҳоро барои иштирок даъват мекунад. Нақшаи бизнес ду ҳадафи муҳим дорад: эътиқоди сармоягузори ба мутобикати маблағгузори ба лоиҳа; бизнес-нақша барои риояи курси интиҳобшуда кӯмак мекунад.

Дар умум се усули таҳияи бизнес-нақша мавҷуданд: усули БАТР(Бонки Аврупоии Рушд ва Таррақиёт), KPMG ва UNIDO. Усулҳои сохтори монанд доранд, аммо ҳадафи дигар доранд.