

# ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВИЛОЯТИ ШАХРИ

«ТАСДИҚЛАЙМАН»

« \_\_\_\_\_ »

МЧЖ рахбари:

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2021 йил

**Асосий мақсади:** САНОАТ ЗОНАСИ ХУДУДИДАГИ 0,20 ГА БЎЛГАН БЎШ ЕР МАЙДОНИГА, ЗАМОНАВИЙ ТИПДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ МАЖМУАСИНИ ТАШКИЛ ЭТИБ, ГИГИЕНЕ ҚОҒОЗ (ТУАЛЕТНИЙ БУМАГА) ХАМДА ҚОҒОЗ МАҲСУЛОТИДАН ТИББИЁТ УЧУН БИР МАРТАЛИК ҚЎЛ АРТГИЧ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ФАОЛИЯТИНИ ЙЎЛГА ҚЎЙИШ, 15 НАФАРГАЧА ЯНГИ ИШ ҶУМЛАСИНИ ЯРАТИШ ВА КЕЛГУСИДА ФАОЛИЯТНИ БОСҚИЧМА-БОСҚИЧ РИВОЖЛАНТИРИШ МАҚСАДИДА РЕЖАЛАШТИРИЛГАН ЛОЙИХАНИНГ.

## БИЗНЕС-РЕЖА

Жой расми	Махсулот расми	Махсулот расми
		

Мазкур бизнес-режа эгаси	“ _____ ” МЧЖ
Мулкчилик шакли	Жамият
Фаолият тури	Қоғоз чиқиндиларини қайта ишлаб чиқариш
Банк номи	“Асака банк” _____ вилоят филиали
Лойиха киймати:	2 450 000 000 сўм
Шундан ўз маблағи:	1 450 000 000 сўм
Кредит маблағи	1 000 000 000 сўм
Кредит муддати	3 йил (36 ой)
Кредит йиллик фоизи	14%
Кредитни имтиёзли даври	1 йил имтиёзли даври

2021 йил.

## *Мундарижа.*

- 1. Махфийлигини таъминлаш меморандуми*
- 2. Кириш*
- 2. Х.К хақида маълумот.*
- 4. Лойиха раҳбари хақида маълумот.*
- 5. Лойиханинг асосий мақсади.*
- 6. Фаолият режаси*
- 7. Лойиха қиймати*
- 8. Молиялаштириш режаси*
- 9. Иш режаси*
- 10. Иқтисодий кўрсаткичлар*
- 11. Пул оқимининг харакати*
- 12. Хулоса*

## **ШАРХ**

1. Тдбиркорлик субъектларини тижорат сирини таъминлаш.
2. Фаолият ташкил этиш ёки кенгайтиришда асосли хужжатлар тўғрисида.
3. Ташкил этилиши, раҳбари, малакаси, фаолият турлари тўғрисида.
4. Ғоя, фикр, муносабат, таклифларни амалга оширишда жамлаб харакатдаги шахс.
5. Ишлаб чиқилган лойихани мақсадиди, вазифасини, фойдалик тарафлари йўналиши.
6. Лойихани амалга оширишда, хар бир йўналишни режалаштириш.
7. Лойиха амалга оширишда барча харажатларни жамламаси.
8. Режалаштирилаётган фаолият йўналишини харажатларга пул маблағларини тақсимлаш.
9. Лойихани амалга оширишда бажариладиган ишларни аниқлаш, режалаштириш.
10. Лойиха амалга оширилган сўнг, ундан олинадиган иқтисодий натижалар.
11. Амалга оширилган фаолият натижасида харажат ва тушумларни йиллик кўрсаткичи.
12. Хулосада ушбу фаолият турини амалга ошириш натижасида фойдали тарафлари

# Махфийлигини таъминлаш Меморандуми.

Ушбу «Бизнес-режа»да тақдим этилаётган барча маълумотлар “\_\_\_\_\_” МЧЖ раҳбари \_\_\_\_\_нинг тижорат сири ҳисобланади.

Унинг мазмуни билан танишиш “\_\_\_\_\_” МЧЖ раҳбари \_\_\_\_\_нинг иштирокида амалга оширилиши мумкин.

«Бизнес-режа» билан танишган шахс ундаги маълумотларни “\_\_\_\_\_” МЧЖ раҳбари \_\_\_\_\_нинг розилигисиз ёки вақилисиз бошқа шахсларга бу лойихани ўрганиш, кўчирма қилиш, ўзгартириш, ошкор қилиш ва бошқа шахсларга тарқатиши таъқиқланади.

Агар ушбу «Бизнес-режа» маблағларни инвестиция қилиш учун қизиқиш уйғотмаса уни муаллифига қайтаришингиз сўралади.

Шунинг ҳисобига Бизнес режанинг навбатдаги қисмларида жараёнлар ва маҳсулот (хизмат)га сарфланадиган харажатлар миқдори ва суммалари ҳамда жараёнидаги баъзи бир ҳолатлар тўлиқ ёритилмаган нархлар ҳам ўртача нархларда кўрсатиб ўтилган. Ушбу лойихада фаолият турлари ва маҳсулот турлари сони кўплиги сабабли ҳар бир фаолият тури қисқача ёритилган бўлиб, асосий харажат ва тушумлар жадаллар асосида кўрсатиб ўтилган, лойихани фаолият турлари бўйича мутахассисларини фикрлари асосида ишлаб чиқилган. Агар лойиха ҳар бир бўлим мукамал бўлиши талаб этиладиган бўлса маълум бир вақт ичида қайта ишлаб тақдим этилади.

“\_\_\_\_\_” МЧЖ

раҳбари

\_\_\_\_\_ ИМЗО

\_\_\_\_\_ ОВ

---

## *КИРИШ.*

---

Ўзбекистон Республикасида Президентининг Фармон ва Қарорлари, Вазирлар Маҳкамаси Қарорлари асосида мамлақатимизда иқтисодиётнинг бугунги кунда ривожланиш босқичида бўлаётган ўзгаришлар, иқтисодиётнинг моддий базасини яратиш бўйича ҳукумат олиб бораётган сиёсат, тадбиркорлик соҳасини ривожлантиришда ишбилармонлик муҳитини яхшилаш, хусусий мулкни ҳар томонлама ҳимоя қилиш, тадбиркорлик кенг имкониятлар бериш, маҳсулот экспортни ривожлантириш, уларга имтиёзли кредитларни ажратиш юзасидан амалга оширилаётган ишлар янада йилдан-йилга фаоллашиб бормоқда.

Тадбиркорларга йилдан-йилга берилаётган кенг имкониятлар ва имтиёزلардан унумли фойдаланиш ҳамда ҳукуматимиз томонидан бизга билдирилган ишончни тўла оқлашга ҳаракат қилишимиз зарурлигини янада чуқур англашимиз зарур. Бунда ҳар бир тадбиркорлик субъектлари ўз мажбуриятларини билиши лозим.

\_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шаҳрини иқтисодиётининг бугунги ривожланиш босқичида бўлаётган ўзгаришлар, тадбиркорлар сонини йилдан-йилга ортиб боришида, уларга берилаётган улкан эътибор, ғамхурлик, бағрикенглик айниқса ёшларни тадбиркорлигини қўллаб-қувватлашда алоҳида эътибор берилиши, тажриба алмашишда хорижий мамлакатларга малака ошириш, маҳсулотларни экспорт қилишда имтиёзлар белгиланганлиги, шу билан бирга янги замонавий типдаги қурилган ва қурилаётган турар жойлар, савдо ва маиший хизмат кўрсатиш бино ва иншоотлари, ободонлаштириш ва кўкаламзорлаштириш ишлари олиб борилаётганлиги бунинг айнан исботи деб баралла айта оламиз.

Ҳукуматимиз томонидан белгиланган бир қатор имтиёزلардан унумли фойдаланиш, корхона томонидан мамлақатимиз аҳолисига маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва турларини кўпайтириш, аҳолини ушбу маҳсулот ва хизматларга бўлган талабларини оз бўлсада имкониятлардан келиб чиққан ҳолда қондиришни, ўз туғилиб ўсган мамлақатимиз иқтисодиётига ҳисса қўшишликни олдимизга аниқ мақсад ва вазифа қилиб қўйганмиз.

---

## **КИРИШ**

Ушбу лойихани амалга ошириш орқали вилоятимиз қуйидаги натижаларга эришилиши кутилмоқда. (корхона фикри)

1. Шахримизда ишлаб чиқариш корхонаси кенгайтиришни ташкил этилади.

2. Янги иш ўринлари яратилади. (ишсизлик даражаси камаяди ёки кўпайиши олди олинади)

3. Аҳолини ушбу махсулотга бўлган эҳтиёжи маълум даражада қондирилади.

4. Иқтисодини ўсишига хисса қўшилади.

5. Аҳолини турмиш (яшаш) тарзи янада яхшиланади.

6. Махсулотни экспортга йўналтириш орқали МЧЖ даромади 2-3 бараварга ошади.

7. Махсулот хом-ашёлари 100% маҳаллий тадбиркорлардан сотиб олиниши ҳисобига, ўша тадбиркорлик субъектини фаолиятини ривожланишига ёрдам берилишига. (агарда махсулот-хом-ашёларини чет мамлакатлардан олиб кирилса, маблағ чет давлатлари корхоналарига чиқиб кетишига сабаб бўлади.)

8. Бошқа яхши натижаларга эришиш кутилмоқда.

МЧЖ йилдан-йилга фаолиятини олиб бориш натижасида ўз-ўзидан молиявий ҳолати яхшиланади, бунда фаолият турларни кенгайтириш ҳисобига, янгидан-янги ишлаб чиқаришлар ташкил этилади натижада янги иш ўринлари сони ортиб боришга эришилади.

Бунинг учун ҳар бир тадбиркор ўз устида ишлаши, билим ва кўникмаларга эга бўлиши, доимий махсулотларга бўлган талаб ва таклифларни ўрганиб бориши, сабрли ва ҳаракатдан тўхтамайдиган, изланувчан, ташаббускор ва мустақил фикрлаш, тезкор қарор қабул қилиш, янгиликка доимо интилувчан бўлиши зарур деб биламан.

**Ҳар бир тадбиркорлик фаолият түридан катъий назар амалдаги қонунлар доирасида фаолият олиб бориш, тадбиркорлик субъектлари үчүн ривожланиш демакдир.**

## МЧЖ ХАҚИДА МАЪЛУМОТ.

“ \_\_\_\_\_ ” МЧЖ \_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_  
шахар Давлат хизматлари маркази томонидан 2017 йил «15» мартдаги  
№-09549-сонли реестр рақами билан давлат рўйхатдан ўтган.

*Корхона рахбари:*

*Корхона ҳисобчиси:*

*Корхонадаги ишчилар сони:* \_\_\_\_\_ та

*Корхона тел:* (+998 9 \_\_\_\_\_)

*Корхона манзили:* \_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шаҳар,  
А.Навобий кўчаси, 40-уй, 22-хонадон.

*Лойиҳани амалга ошириш жойи:* \_\_\_\_\_ вилояти,  
\_\_\_\_\_ шаҳар, “ \_\_\_\_\_ саноат зонаси” ҳудудида

*Асосий фаолият тури:* Қўғоз чиқиндиларини қайта ишлаб чиқариш.

*Кўшимча фаолият тури:* Кардон маҳсулотлари ишлаб чиқариш

*Банк реквизитлари:* “ \_\_\_\_\_ банк” \_\_\_\_\_ филиали

*Х/Р* \_\_\_\_\_

*МФО:* \_\_\_\_\_

*ИНН:* \_\_\_\_\_

*Лойиҳа қиймати:* 2 450 000 000 сўм

Шундан ўз маблағи: 1 450 000 000 сўм

Кредит маблағи: 1 000 000 000 сўм

## Лойиха раҳбари тўғрисида қисқача маълумот.

Лойиха раҳбари: “\_\_\_\_\_” МЧЖ раҳбари

ФИШ: \_\_\_\_\_

Туғилган йили: \_\_\_\_\_ йил

Туғилган жойи: \_\_\_\_\_ шаҳар

Миллати: Ўзбек \_

Жинси: Эркак

Паспорт ҳақида маълумот: \_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шаҳар  
ИИБ томонидан \_\_\_\_\_ йилда  
берилган «» \_\_\_\_\_

Партиявийлиги:

Маълумоти: \_\_\_\_\_

тел: (+998 9 \_\_\_\_\_)

Кайси чет тилларини билади:

### МЕХНАТ ФАОЛИЯТИ

2019 – х/в. “

” МЧЖ раҳбари

1-Жадвал

№	Ф.И.Ш	Лавозими	Маълумоти	Иш стажи	
				умумий	Шу соҳада
1	_____	МЧЖ раҳбари			

Молия муҳит —————> Банк, ҳисоб системаси

Лойиха валютаси —————> Миллий сум.

**Изоҳ:** МЧЖ иш фаолиятини олиб бориш давомида ишлаш давомийлигини таъминлашни яъни узлуксиз иш фаолиятини олиб бориш борасида изланиши, амалдаги қонунлар асосида назорат қилиш ва иш олиб бориши, ўзи устида ишлаши, талаб ва таклифни ўрганиши, самарали меҳнат қилиши натижасида иш фаолиятини узликсизлигини таъминлашга эришиши мумкин.

## **ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАД ВА ВАЗИФАСИ.**

*Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармонлари, Қарорлари ва Вазирлар Маҳкамасининг қарорларида тадбиркорлик субъектларига кенг имконият ва имтиёзлар бериш ҳамда хусусий мулкни хар томонлама қўллаб-қувватлаш, хар бир соҳасини ривожлантириш, экспортбон маҳсулотлар ишлаб чиқариш, аҳолига сифатли, қулай, арзон нархларда маҳсулот ва хизматларни кўрсатиш сонини кўпайтириш, янги иш ўринлари яратиш алоҳида таъкидлаб ўтилган.*

*Шу билан бирга тадбиркорлик фаолиятларини яхшилаш борасида ҳукуматнинг Дастурлари ва вазифалари белгиланмоқда.*

*Шунга кўра йилдан-йилга тадбиркорлик субъектларига белгиланган имтиёзлар сони ошириб борилмоқда.*

Ушбу лойиҳани амалга ошириш орқали тадбиркорлик субъектларига берилган қулай шарт-шароитлар ва имтиёзлардан МЧЖ раҳбари унумли фойдаланиши, амалдаги қонунлар асосида иш фаолиятини бошлаши ёки ривожлантириши учун асосли омил бўлиб хизмат қилмоқда.

### ***1.1. Лойиҳанинг мақсади қуйидагиларда ўз аксини топган:***

- Танланган фаолият тури рентабилликни изоҳлаш;
- Маҳсулот ишлаб чиқарувчилар талаби ва бозор талабларини ўрганиш ҳисобидан маҳсулот ишлаб чиқариб сотиш ҳажмини истиқболлаш;
- МЧЖнинг молиявий стратегиясини яратиш ҳамда фаолиятдан (ишлаб чиқариш) кутилаётган натижаларни баҳолаш;
- Имконият даражасида маҳаллий хом-ашёлардан, заруриятга қараб чет эл хом ашёларидан фойдаланиб ишлаб чиқариш ҳажмини кенгайтириш;
- Қўшимча иш ўринларини яратиш ҳисобига лицей-коллеж битирувчиларини ҳамда мутахассисларни иш билан таъминлаш;
- Ташқи ва ички иқтисодий омиллар ўзгаришига қараб жамиятнинг бошқарув тизимини ҳамда хўжалик юритиш фаолиятини иложи борича тезроқ адаптациялаштириш;



## ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАД ВА ВАЗИФАСИ.

### *1.2. МЧЖнинг вазифалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:*

- ✓ замон талабига ҳамда аҳоли дидига қараб талабга жавоб берувчи, экспортбоп маҳсулотлар яратиш ва келтириб сотиш;
- ✓ янги сегмент харидорларини жалб қилиш ҳамда маҳсулотлар сотиш ҳажминин пропорционал равишда ошириб бориш;
- ✓ оптимал бошқарув стратегиясини танлаш, малакали соҳа мутахассисларни масаласига диққат билан ёндашиши қўшимча ишчи ўринларни яратиш;
- ✓ комплекс замонавий жиҳозларни ишлатиш орқали, аҳоли эҳтиёжи ва буюртмачилар буюртмасига асосан товар маҳсулотларини ишлаб чиқариш;
- ✓ ишлаб чиқариш ва четдан товарлар келтириш ҳаражатларини камайтириш ҳисобига маҳсулот сотиш нархини арзонлаштириш;
- ✓ МЧЖ мавқеини мустаҳкамлаш, даромад миқдорини пропорционал равишда ошириб бориш;

### *1.3. Лойиҳа фойдалигини аниқлаш:*

<b>Иқтисодий фойдалилик</b>	<b>Ижтимоий фойдалилик</b>
Даромад олиш	Маҳсулот бозорини тўлдириш
Ижтимоий ва солиқ тўловлари	МЧЖ ишлаб чиқарган маҳсулотларини реализация қилиш
Ишчи ходимларга ойлик иш ҳақи бериш	Харидорлар талабини қондириш

### *1.4. Мазкур лойиҳанинг бир қатор афзалликлари:*

- Маҳаллий ва хорижий бозорларга ишлаб чиқарилган маҳсулотларни таклиф этиш;
- ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар наменклатураси турли хилдаги ҳамда керакли пайтда бозор талабларидан келиб чиққан ҳолда маҳсулот асартиментини ўзгартириш имкониятининг мавжудлиги;
- бошқарувда илғор технология ва дизайнерларнинг янги ижод намуналари қўлланиши орқали ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш;
- барча ишлаб чиқариладиган ва четдан олиб келтириладиган товарлар, маҳсулотлар савдоси тизимлаштирилган бўлиб, юқори рентабилликни таъминлайди;

## 5.БОЗОР ТАХЛИЛИ

Хозирги вақтда ҳар бир соҳа ривожланиши ва сифатли экспорт боп маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва кенгтурдаги хизматлар курсатиш бозор талабини асосини ташкил қилади.

Маҳаллий ва хорижий ишлаб чиқарувчи ва хизмат кўрсатувчи тадбиркорлик субъектлари замонавий ишлабчиқариш технологиялари асосида ташкил этиш ва ўзаро тажрибалар алмашиш давр талабидир.

МЧЖ ҳам ўз имкониятларидан ва иқтисодиётнинг талабларидан келиб чиққан ҳолда аҳолига қоғоз ва картон маҳсулотларини ишлаб чиқариш орқали фаолиятни ривожлантиришни ташкил этишни йўлга қўйиш режалаштирган.

Бунинг учун айрим изланишлар ва талабларни ўрганиш орқали амалга оширилиши кўзланган.

Шунинг учун бозор шароитини ўрганишда ушбу маҳсулот ва хизматларга мижозлар талаби борлигини аниқлашда бир қатор изланишларни олиб борган:

1. Бозор конъюктурасини системали тахлили;
2. Рақобатчиларни ахволи ва уларнинг қувватларини ўрганиш;
3. Фаолиятни ҳаракат йўналишлари сиёсатини ўрганиш.

Маблағларни сарфлаш орқали қўйидаги талабларни қондириш режалаштирилмоқда:

1. Кўпчиликка манзур бўладиган қулай нархларда, сифатли тикувчилик маҳсулотлари ва хизмат кўрсатиш орқали етказиб бериш;

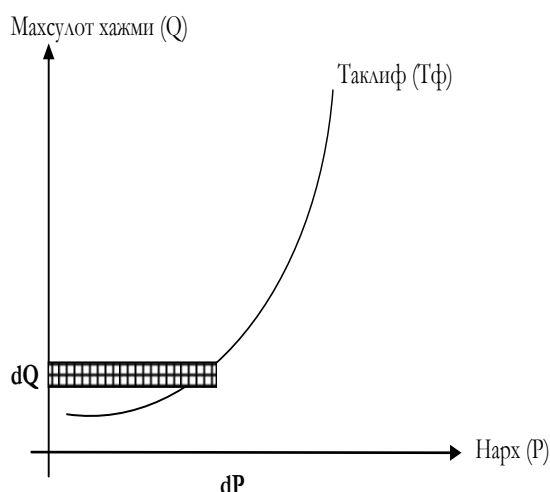
2. Реклама асосида фирма, ташкилот ва муассасаларга ушбу маҳсулотлар ва хизматлар тўғрисида хабардор қилиш ҳамда маҳсулотларни сотиб олишларида ва хизматлардан фойдаланишларида шартномалар тузиш ва буюртмачиларни талабларини тўлақонли қондириш;

3. Мижозларни талабларини қондириш уларга МЧЖ томонидан имтиёзлар ва рағбатлантириш.

4. МЧЖ хизматлари брендлари, белгилари ва буклатлар тайёрлатиб мижозларга етказиш:

Талаб ва таклифларни ўрганиш, мижозларни сифатли маҳсулот ва хизматларга бўлган талабларини доимий ўрганиб бориш орқали тадбиркорлик фаолиятини ривожланишга олиб келиши ҳеч кимга сир эмас.

## 5.БОЗОР ТАХЛИЛИ.



### Шартли белгилар:

$Q$  – Бозорга олиб чикилган махсулот

$P$  – Сотилган махсулот нархи

$Tб$  – махсулотга булган потенциал талаб

$Tф$  – махсулотнинг потенциал таклифи

$O$  – Талаб ва таклифнинг оптимал ҳолати (нарх ва махсулот миқдорининг оптимал кесишув нуқтаси)

### ПОТЕНЦИАЛ ТАЛАБ ВА УНГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР

Потенциал талаб сифатида аҳолининг ушбу махсулотларига булган харид қобилияти билан таъминланган талабга айтилади. Ушбу махсулотлар эҳтиёж ва талабнинг юқори булишига қарамадан республика миқёсида йиллик қатта потенциал талаб мавжуд эмаслиги.

#### Потенциал талабга қуйидаги омиллар ўз таъсирини ўтказиши:

- Бозорда таклифнинг талабдан кам булиши (махсулот дефицити) – яъни таклифнинг ҳаддан зиёд камайиб кетиши талабнинг кескин кутарилишига, аҳолининг дефицитга айланган махсулотга эътибори ва харид қилишга интилиши ошишига олиб келади.
- Аҳоли турмуш даражаси – яъни аҳоли турмуш даражасининг яхшиланиб бориши истъмоқ товарлари харидини ошириб, потенциал талабнинг ошишига ва аксинча турмуш даражаси ва ижтимоий аҳволнинг ёмонлашуви потенциал талабнинг камайишига сабаб булади.
- Уринбосар махсулотлар таклифининг ортиши ва нархининг пасайиши – бу омилнинг таъсири айна махсулотни уринбосар товарларнинг қамлиги сабабидан унчалик сезиларли эмас.
- Айна ёки турдош махсулотлар импортининг ортиши – таъсири сезиларли эмас ва Ўзбекистондаги олиб борилаётган сиеъат импорт тайёр махсулотлар сони ва миқдорини камайтиришга йуналтирилган
  - Ижтимоий сиеъат – ижтимоий ҳимоянинг яхшиланиши ва ижтимоий муҳитнинг барқарорлиги потенциал талабга тугри мутаносиб равишда таъсир қилади.
  - Инфляция даражаси – инфляция ёки дефляция даражасининг кескин ошиши ёки тушуши потенциал талабга тугри мутаносиб равишда таъсир қурсатиши мумкин.
  - Юқоридаги омилларга ухшаш яна қуплаб сиеъий аҳвол, иқтисодий танглик ва мафкуравий узгаришлар, уруш ва форс – мажор ҳолатлар, технологик узгаришлар ва глобаллашув ва интеграция жараёни, табиий офатлар ҳам потенциал талабнинг узгаришига ўз таъсирини ўтказиши мумкин.

Талаб ва таклифларни ўрганиш, миқдорларни сифатли махсулот ва хизматларга бўлган талабларини доимий ўрганиб бориш орқали тадбиркорни ривожланишга олиб келиши ҳеч қимга сир эмас.

## 6. ФАОЛИЯТ РЕЖАСИ

№	Кўрсаткич номи	Кўрсаткичлар маълумоти
1	Лойиханинг йуналиши	Жавоб бериши кутилмоқда.
2	Сохани етишмаслиги	Етишмовчилик даражаси ўртача 80-85 фоиз. (худуд бўйича)
3	Нархи	Нархи Рақобатчилар нархидан ўртача 10-20 % га камайтиришни режалаштириш.
4	Сифатлилик даражаси	Давлат стандартига жавоб бериши кутилмоқда.
5	Сарфланган маблағни қоплаш	Мижозларга сифатли махсулотлар ишлаб чиқариш хизматлар курсатиш орқали, улардан олинадиган фойда йўли билан амалга оширишни кўзлаб.
6	Мижозларга сифатли ва қулай нархларда, туалетний бумага, картон ва гофра қоғоз махсулотлари ишлаб чиқариш, хизматлар курсатиш орқали улардан олинадиган фойдани фаолиятни ривожлантиришга йўналтириш мақсадида қилинадиган сарфлар харажатларини қўйидагича режалаштирилган.	<p>1. Бино қуриш учун қурилиш ишларига режалаштирилаётган маблағ - <b>1 200 000 000сўм (ўз хисобидан)</b></p> <p>2. Дастгоҳлар, асбоб ускуналар ва жихозлар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун йўналтирилиши режалаштирилаётган маблағ - <b>1 000 000 000сўм (кредит хисобидан)</b></p> <p>3. Айланма маблағ учун йўналтирилиши режалаштирилаётган маблағ - <b>200 000 000сўм (ўз хисобидан)</b></p> <p>4. Қўшимча ва бошқа кўзда тутилмаган харажатлар учун режалаштирилаётган маблағ - <b>50 000 000 сўм (ўз хисобидан)</b></p> <p><b>Жами – 2 450 000 000 сўм</b></p>

### Асосий мажбуриятлари:

Такдим этилаётган лойиханинг амалга оширилишини умумий назоратини олиб бориш, молия-хужалик фаолиятини режалаштириш ва тартибга солиш.

Ушбу лойиханинг амалга олиширилишини доимий назоратини олиб бориш, фаолиятини режалаштириш ва тартибга солиш.

## 6. ФАОЛИЯТ РЕЖАСИ.

4-жадвал

№	Номи	Нархи.сўм
1	Бино қуриш учун режалаштирилаётган маблағ	1 200 000 000сўм (ўз хисобидан)
2	Ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишда дастгоҳ, ускуна ва жихозлар сотиб олиш, олиб келиш, ўрнатиш учун режалаштирилган маблағ	1 000 000 000сўм (кредит хисобидан)
3	Айланма маблағ учун режалаштирилаётган маблағ	200 000 000 сўм (ўз хисобидан)
4	Бошқа ва қўшимча кўзда тутилмаган харажатларга учун	50 000 000сўм (ўз маблағидан)
	<b>Жами</b>	<b>2 450 000 000сўм</b>

МЧЖ бўш ер майдонини белгиланган тартибда олган кундан бошлаб \_\_ кун мобайнида гигиения қоғоз (туалетний бумага) ва қоғоз ва гофра картон маҳсулотларини ишлаб чиқаришни режалаштирган.

5-жадвал

Номи	Ўлчов бирлиги	И/ч бошлаш даври
Бинони қуриш ва фойдаланиш даври		__ ойда (__ кун давомида), 2018 йил
Ишлаб чиқариш ва кенг турдаги хизматлар кўрсатиш даври	Дона, сўм	_ ойда ( __ кун давомида), 2019 йил

МЧЖ маҳсулот хом-ашёларни ва дастгоҳ, асбоб ускуналарни тегишли тартибда қуйидаги чет эл корхона ва ташкилотлардан ҳамда маҳаллий аҳолидан белгиланган тартибда шартнома асосида сотиб олишни режалаштирган.

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_

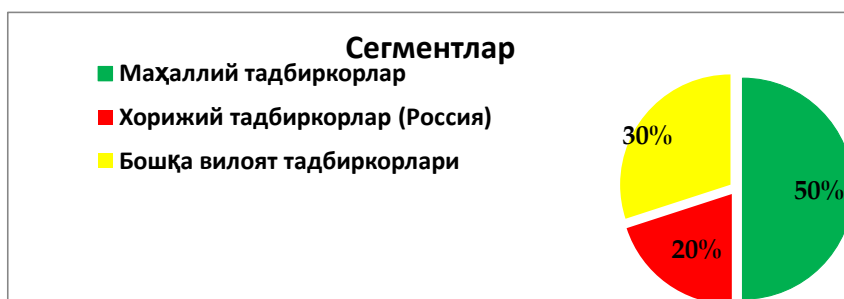
## 7.МАРКЕТИНГ ЁНДАШУВ

\_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шахрида, туалиетний бумага ва қоғоз ва картон каробка махсулотларини ишлаб чиқаришга бўлган талабнинг юқорилиги ҳамда худудда ушбу фаолият билан шуғулланувчи корхоналарнинг етарли даражада кўп эмаслиги.

Ишлаб чиқарилиши режалаштирилаётган ушбу махсулотларнинг экспортини янада ривожлантириш мақсадида, дунёнинг бир қатор давлатларининг тажрибалари асосида ишлаб чиқариш ва ушбу ишлаб чиқарилган махсулотларга бўлган талаб ва эҳтиёжлари доимий ўрганиб бориш фаолиятни ривожланишига ўз сезиларли тасирини ўтказди.

Натижада қуйидаги кўрсаткичларга эришиш мумкин:

### СЕГМЕНТЛАРНИ АНИҚЛАШ



а) Маҳаллий тадбиркорлар 50%

б) Хорижий тадбиркорлар 20%

в) Бошқа вилоят тадбиркорлик субъектлари 30%

### Рақобатчилар таҳлили

№	Рақобатчилар номи	Давлат номи	Нархи	6-жадвал
				Ишлаб чиқариш қуввати
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				

## МАРКЕТИНГ МАЖМУИ“4P”

7-жадвал

<b>Product- Маҳсулот</b> Сифатли, экспортбоп (туалетний бумага, қартон ва гофра қоғоз) маҳсулотлари ишлаб чиқариш	<b>Price- Нарх</b> Нарх қўйиш тамойили харидорларнинг талабидан келиб чиқиб белгиланади.
<b>Place- Жой</b> Бизнес худуд–МЧЖ _____ вилояти, _____ шаҳар “_____ sanoat зонаси” худудида ишлаб чиқариш фаолиятини амалга оширади. Ушбу манзилдан Қўшни давлатларга ва Чет эл давлатларга ҳамда Ўзбекистон бўйлаб етказиб бериш учун шароитлар ва имконияти мавжуд	<b>Promotion-Харакатланиш</b> МЧЖ ўз пештахта, афишалар, телевидения орқали реклама, расмий веб сайтлар ва реклама тармоғлари орқали ҳамда маҳсулотларни ишлаб чиқариб сотишда имтиёз ва бонислар бериш орқали ҳам миждозларни ўзига жалб этади.

### МАРКЕТИНГ МАТРИЦАСИ

8-жадвал

№	Мазмуни	Сегмент 1 (Импортёрлар)	Сегмент 2 (Худудий тадбиркорлар)	Сегмент 3 (Вилоятларда фаолият кўрсатувчи тадбиркорлар)
1	<i>Истеъмолчиларнинг тавсифи</i>	Хорижий савдо компаниялари ва ишлаб чиқарувчилари	Худудда фаолият кўрсатаётган чакана ва улгуржи савдогарлар ва ишлаб чиқарувчилар	Вилоятларда фаолият кўрсатаётган ишлаб чиқарувчи, чакана ва улгуржи савдо фирмалари
2	Истеъмол ҳажми (келгусида)	20 %	50 %	30 %
3	Истеъмолчиларнинг географик жойлашуви	Чет ва қўшни давлатларига	_____ вилояти	Вилоятлар
4	Маҳсулотга талабнинг камайиши, кўпайиши ёки барқарорлиги	Кўпаяди	Кўпаяди	Кўпаяди
5	Маҳсулотни харид қилиш қобилияти	Паст	Юқори	Ўрта
6	Маҳсулотни истеъмолчиларга жалб этиш	Орзоннарх, Сифатлилик	Орзон нарх, Сифатлилик	Орзоннарх, Сифатлилик

## SWOT TAҲЛИЛ

9-жадвал

<p><b>S- Кучли томонлари</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Шу фаолият билан шуғулланганлиги ++</li> <li>- бизнес учун жуда қулай худудда жойлашган +</li> <li>- маҳсулотга бўлган талабнинг мавжудлиги ++</li> <li>- Қисман зарурий маблағ ва техникаларнинг мавжудлиги +</li> </ul>	<p><b>W- Кучсиз томонлар</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Кучли брендга эга эмаслиги ++</li> <li>- Корхона маҳсулотлари билан ички ва ташқи бозорларга тўлиқ кириб бормаганлиги ++</li> </ul>	<p><b>Кучли томонлар</b> 4та</p> <p><b>Кучсиз томонлар</b> 2та</p>
		<p><b>S&gt; W</b></p>
		<p><b>++ S</b> 4та</p> <p><b>++ W</b> 2 та</p>
		<p><b>++S&gt; ++W</b></p>
<p><b>O - Имкониятлар</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Чиқарилаётган Қарор ва Фармонларда тадбиркорлик фаолиятига катта эътиборнинг ортиб бориши ++</li> <li>- фаолият турини кенгайтириш бино ва ер майдонларидан фойдаланишни соддалаштирилганлиги ++</li> <li>- Маҳсулотларни экспорт қилишдаги энгилликлар ++</li> <li>- Банк кредитларини олишда энгилликлар ++</li> </ul>	<p><b>T-Тўсиқлар</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Кучли рақобатчиларнинг пайдо бўлиши ++</li> <li>- Харид қобилиятининг номуайянлиги ++</li> <li>- Комунал соҳадаги муаммолар юзага келганда ++</li> </ul>	<p><b>Имкониятлар</b> 4 та</p> <p><b>Тўсиқлар</b> 3 та</p>
		<p><b>O&gt;T</b></p>
		<p><b>++ O</b> 4та</p> <p><b>++ T</b> 3та</p>
		<p><b>++O&gt; ++T</b></p>

*МЧЖ томонидан ички ва ташқи бозор эҳтиёжи ўрганиб бориш натижасида бир қатор давлатларда ушбу маҳсулотларга бўлган талаб юқорилиги (борлиги) сабабли, лойиҳанинг келгусида 20%гача маҳсулотлари экспортга қаратилганлиги тўлалигича ўзини қоплаши кутилмоқда. Лойиҳанинг кучли томонлари 4 тани кучсиз томони эса 2тани, Имкониятлари 4 тани, тўсиқлари эса 3 тани ташкил қилиши лойиҳа зарур эканлигини исботламоқда.*

*Шунингдек, МЧЖ ушбу лойиҳани амалга оширишга эришгач 2018-2021 йил учун бир қатор босқичма-босқич кўшимча фаолиятларни ҳам амалга оширишни режалаштирилган ва бу 2018 йил давомида фаолиятни 1-босқичида, бинони қурилишни бошлаш кўзда тутилган.*



**МЧЖ томонидан қоғоз махсулотларини ишлаб чиқариш  
РЕЖАСИ (туалетний бумага)**

**10-жадвал**

№	Номи	Ўлчов бирлиги	сони	Нархи.сўмда	суммаси
1	Махсулот хом-ашёлари учун (Қоғоз, клей)	сўм	X	X	50 000 000
2	Қўшимча ва бошқа харажатлар	сўм	X	X	20 000 000
	<b>Жами</b>				<b>70 000 000</b>

Ўртача 1 дона туалетний бумага ишлаб чиқариш учун харажатлар.

**11-жадвал**

№	Номи	Ўлчов бирлиги	сони	Нархи.сўмда	суммаси
1	Хом-ашё	сўм	X	500	500
2	Қўшимча ва бошқа харажатлар	сўм	X	X	250
	<b>Жами</b>				<b>750</b>

Ўртача 1 дона туалетний бумага сотиш нархи.сўмда

**12-жадвал**

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Сони	Нархи.сўмда	суммаси
1	Туалетний бумага	дона	1	834	834
	<b>Жами</b>				<b>834</b>

**ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚУВВАТИ.**

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда и/ч миқдори.

**13-жадвал**

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори дона	1 ойда ўртача миқдори дона	1 йилда ўртача миқдори дона
1	Туалетний бумага	дона	10000	240 000	2 880 000
	<b>Жами</b>	дона	<b>10000</b>	<b>240 000</b>	<b>2 880 000</b>

## ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда  
(1 донаси ўртача сотиш нархи 834сўм)

**14-жадвал**

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум.сўмда	1 ойда ўртача тушум. Сўмда (24 иш куни)	1 йилда ўртача тушум. сўмда
1	Савдодан тушум	сўм	8 340 000	200 160 000	2 401 920 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>8 340 000</b>	<b>200 160 000</b>	<b>2 401 920 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда  
(1 донаси харажат нархи ўртача 750сўм).

**15-жадвал**

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача харажат.сўмда	1 ойда ўртача харажат. Сўмда (24 иш куни)	1 йилда ўртача харажат. сўмда
1	Харажати	сўм	7 500 000	180 000 000	2 160 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>7 500 000</b>	<b>180 000 000</b>	<b>2 160 000 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат, сўмда

**16-жадвал**

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум/харажат сўмда	1 ойда ўртача тушум/харажат сўмда (24 иш куни)	1 йилда ўртача тушум/харажат сўмда
1	Савдодан тушум	сўм	8 340 000	200 160 000	2 401 920 000
2	Харажати	сўм	7 500 000	180 000 000	2 160 000 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>840 000</b>	<b>20 160 000</b>	<b>241 920 000</b>

### ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ РИВОЖЛАНТИРИШ;

- Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёзлардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш;
- Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, ҳамкорликни йўлга қуйиш;
- Малакали мутахассисларни жалб этиш, доимий билим ва кўникмаларни шаклантириб бориш;
- Замонавий ишлаб чиқариш дастгоҳларидан фойдаланиб, ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириш;
- Талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, тиббий махсулот турларини кўпайтириш, ;
- бошқалар

**МЧЖ томонидан қоғоз ва каробка махсулотларини ишлаб  
чиқариш РЕЖАСИ.**

**17-жадвал**

<b>№</b>	<b>Номи</b>	<b>Ўлчов бирлиги</b>	<b>сони</b>	<b>Нархи.сўм</b>	<b>суммаси</b>
1	Махсулот хом-ашёлари учун (Қоғоз, клей)	сўм	X	X	150 000 000
2	Қўшимча ва бошқа харажатлар	сўм	X	X	30 000 000
	<b>Жами</b>				<b>180 000 000</b>

Ўртача 1 дона каробка ишлаб чиқариш учун харажатлар.

**18-жадвал**

<b>№</b>	<b>Номи</b>	<b>Ўлчов бирлиги</b>	<b>сони</b>	<b>Нархи.сўм</b>	<b>суммаси</b>
1	Хом-ашё	сўм	X	1 000	1 000
2	Қўшимча ва бошқа харажатлар	сўм	X	X	300
	<b>Жами</b>				<b>1 300</b>

Ўртача 1 дона каробка ишлаб чиқариш ва сотиш нархи.сўмда

**19-жадвал**

<b>№</b>	<b>Номи</b>	<b>Ўлчов бирлиги</b>	<b>Сони</b>	<b>Нархи.сўм</b>	<b>суммаси</b>
1	Қоғоз ва картон каробкалари	дона	1	1 500	1 500
	<b>Жами</b>				<b>1 500</b>

**ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚУВВАТИ.**

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда и/ч миқдори.

**20-жадвал**

<b>№</b>	<b>Номи</b>	<b>Ўлчов бирлиги</b>	<b>1 кунда ўртача миқдори дона</b>	<b>1 ойда ўртача миқдори дона</b>	<b>1 йилда ўртача миқдори дона</b>
1	Қоғоз ва картон каробкалари	дона	10000	240 000	2 880 000
	<b>Жами</b>	<b>дона</b>	<b>10000</b>	<b>240 000</b>	<b>2 880 000</b>

## ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум

(1 дона каробкани ўртача сотиш нархи, 1 500сўм)

21-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум.сўмда	1 ойда ўртача тушум. Сўмда (24 иш куни)	1 йилда ўртача тушум. сўмда
1	Савдодан тушум	сўм	15 000 000	360 000 000	4 320 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>15 000 000</b>	<b>360 000 000</b>	<b>4 320 000 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат

(1 дона каробкани харажат нархи ўртача 1300сўм).

22-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача харажат.сўмда	1 ойда ўртача харажат. Сўмда (24 иш куни)	1 йилда ўртача харажат. сўмда
1	Харажати	сўм	13 000 000	312 000 000	3 744 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>13 000 000</b>	<b>312 000 000</b>	<b>3 744 000 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат, сўм

23-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум/харажат сўмда	1 ойда ўртача тушум/харажат сўмда (24 иш куни)	1 йилда ўртача тушум/харажат сўмда
1	Савдодан тушум	сўм	15 000 000	360 000 000	4 320 000 000
2	Харажати	сўм	13 000 000	312 000 000	3 744 000 000
	<b>Кутилаётган ялни даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>2 000 000</b>	<b>48 000 000</b>	<b>576 000 000</b>

### ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ РИВОЖЛАНТИРИШ;

- Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёзлардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш;
- Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, ҳамкорликни йўлга қуйиш;
- Малакали мутахассисларни жалб этиш, доимий билим ва кўникмаларни шакллантириб бориш;
- Замонавий ишлаб чиқариш дастгохларидан фойдаланиб, ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириш;
- Талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, тиббий махсулот турларини кўпайтириш, ;
- бошқалар

## УМУМИЙ ХАРАЖАТ ВА ТУШУМ ҚУЙИДАГИЧА БЎЛИШИ КУТИЛМОҚДА

24- жадвал

№	Номи	Бирлиги	Бир ойда ўртача сўм	1 йилда ўртача сўм (12 ой)
	<b>Тушум, харажат ва ялпи даромадларни ўртача умумий суммаси</b>			
1	<b>Махсулотлар ишлаб чиқаришда (туалетний бумага) (1 кунда 10000 дона) (1 донасини сотиш нархи. 834сўм)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	200 160 000	2 401 920 000
	харажати	сўм	180 000 000	2 160 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>20 160 000</b>	<b>241 920 000</b>
2	<b>Махсулотлар ишлаб чиқаришда (картон каробка) (1 кунда 10000 дона) (1 донасини сотиш нархи. 1500сўм)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	360 000 000	4 320 000 000
	харажати	сўм	312 000 000	3 744 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>48 000 000</b>	<b>576 000 000</b>
3	<b>УМУМИЙ ХАРАЖАТЛАР</b>			
	Савдодан тушум	сўм	560 160 000	6 721 920 000
	харажати	сўм	492 000 000	5 904 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>68 160 000</b>	<b>817 920 000</b>

***Эслатма:** МЧЖ томонидан ишлаб чиқаришни режаслаштирилаётган харажат ва махсулот сотиш нархлари ўртача олинган бўлиб, ушбу махсулотларга хом-ашёларни сорти ва сотиб олиш нархлари ўзгарувчан бўлишини инобатга олган ҳолда сотиш жараёнида миқдорнинг таълаб ва таклифларини инобатга олган ҳолда ишлаб чиқариш ва сотиш нархлари доимий режаслаштириб белгилаб борилади.*

## ЛОЙИХА ҚИЙМАТИ

25-жадвал

Харажат моддалар	Лойихалаштириш манбалари				Жами
	Ўз маблағлари		Жалб қилинган маблағлар		
	МЧЖ	Жами	Хизмат кўрсатувчи банк	Жами	
<b>Ер</b>					
<b>Бино ва иншоотлар</b>					
Бино ва иншоотлар Бинони қуриш учун ишларига материалларини сотиб олиш ва қурилиши ишларига	1 200 000 000	1 200 000 000			1 200 000 000
<b>Материаллар ва жихозлар</b>					
Дастгоҳлар, жихозлар ва керакли асбоб ускуналар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун			1 000 000 000	1 000 000 000	1 000 000 000
<i>Йул кира харажатлари учун</i>					
<i>Айланма капитал</i>	200 000 000	200 000 000			200 000 000
<i>Қўшимча ва Бошқа харажатларга</i>	50 000 000	50 000 000			50 000 000
<b>Кредит жами</b>					
<b>ХАММАСИ</b>		<b>1 450 000 000</b>		<b>1 000 000 000</b>	<b>2 450 000 000</b>

Гаров таъминоти

---



---



---

## МОЛИЯЛАШТИРИШ РЕЖАСИ.

26-жадвал

Моддалар	Маҳаллий валюта	Жами	Структура (%)	Улуши (%)
<b>Ўз капитали хисобидан</b> <i>Ўз капитали хисобидан</i>	1 450 000 000	1 450 000 000	100%	60%
<b>Жами</b>		<b>1 450 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>60%</b>
<b>Кредитлар</b> <i>Аҳолига сифатли маҳсулотлар ишлаб чиқаришида замонавий дастгоҳлар сотиб олишга йуналтирилган маблағлар</i> <i>Бошқа ва қўшимча харажатларга</i>	1 000 000 000	1 000 000 000	100%	40%
<b>ЖАМИ КРЕДИТЛАР</b>		<b>1 000 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>40%</b>
<b>ХАММАСИ</b>		<b>2 450 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

### Молиявий режаси.

27-жадвал

Харажат турлари	Умумий киймати (минг сумда)	Кредит хисобидан	Ўз хисобидан
Бинони қуриш учун	1 200 000 000	0	1 200 000 000
Дастгоҳлар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун режалаштирилаётган	1 000 000 000	1 000 000 000	0
Айланма маблағ учун режалаштирилаётган	200 000 000	0	200 000 000
Қўшимча ва бошқа харажатлар	50 000 000	0	50 000 000
<b>жами</b>	<b>2 450 000 000</b>	<b>1 000 000 000</b>	<b>1 450 000 000</b>

# ПУЛ ОҚИМИНИ ХАРАКАТИ.

МЧЖнинг ўртача тахминий даромадининг пул маблағларининг  
харакатини кўриб ўтамиз:

28-жадвал

№	Номи	1 ойда	1-йилда. сўм	2- йилда сўм	3 йилда сўм
1	Тушум	560 160 000	6 721 920 000	6 721 920 000	6 721 920 000
2	Харажати	492 000 000	5 904 000 000	5 904 000 000	5 904 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>68 160 000</b>	<b>817 920 000</b>	<b>817 920 000</b>	<b>817 920 000</b>

*Эслатма : Ойдан –ойга тушум ёки харажатлар ўзгариши мумкин, негаки олдиндан канча миқдорлар махсулотни сотиб олишлари мумкинлигини айтиш қийин, йил давомида яъни иш жараёни ўртача инobatга олинган ҳамда тушум, харажат ва фойда кутилмоқда.*

*Соф пул оқимлари тўғрисида маълумот (сўм ҳисобида)*

29-жадвал

№	Кўрсаткичлар номи	1 ойда	1-йилда	2-йилда	3-йилда
1	Тушум	560 160 000	6 721 920 000	6 721 920 000	6 721 920 000
2	Харажати	492 000 000	5 904 000 000	5 904 000 000	5 904 000 000
3	Ялпи даромад	<b>68 160 000</b>	<b>817 920 000</b>	<b>817 920 000</b>	<b>817 920 000</b>
4	Кредит тани	График асосида	200 000 000	400 000 000	400 000 000
5	Кредит фоизи 14%	График асосида	134 166 667	86 333 333	30 333 333
6	Қўшимча ва кўзда тутилмаган харажатлар	6 979 445	83 753 333	31 586 667	87 586 667
	<b>Соф фойда</b>	<b>33 333 333</b>	<b>400 000 000</b>	<b>300 000 000</b>	<b>300 000 000</b>

*Изоҳ: Қўшимча ва кўзда тутилмаган харажатларга, банк хизмати, бозор нарх-наво ўзгарувчанлиги, қўшимча коммунал тўловлар, табиий офатлардан зарар кўриш, махсулотларни сақлаш ва бошқа асосли сабаблар учун ажратиладиган жадвалдаги миқдорини режаслаштирилмоқда.*



# Жамият режалаштирган фаолиятидан кутилаётган даромади тахлили

. 30-жадвал

№	Курсаткичлар номи	МЧЖ 50% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда	МЧЖ 75% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда	МЧЖ 100% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда
1	Кутилаётган Соф фойдаси	<b>500 000 000</b> (1 000 000 000сўм дастгоҳ)	<b>750 000 000</b> (1 000 000 000сўм дастгоҳ)	<b>1 000 000 000</b> (1 000 000 000сўм дастгоҳ)

**Изоҳ:** Юқорида кўрсатиб ўтилган яъни оладиган даромадини 50%-100% ташкил этиш режаси, бу тахлилдан мақсад МЧЖ томонидан фаолиятини бошлаши ривожлантириши, ушбу фаолиятидан тушумни пасайиши, кутилаётган режада кўрсатиб ўтилган хом-ашёларни сотиб олиш ва уларни сотишда тушумларни доимий ўзгариб туриши ва бошқа сабабларни инобатга олган ҳолда кутиладиган фойдани 3 хил кўринишда ҳисоблаб чиқилди.

**Изоҳ:** Юқоридаги кўрсатиб ўтилган нархлар ўзгарувчан бўлиши

- Нархлари асоссиз юқори бўлганда
- Савдо тушуми паст ёки юқори бўлганда
- Энг кам иш ҳақи ошганда
- Маҳсулот хом-ашёлари танқис бўлганда
- Бошқалар



Фойда олиши

Зарар куриши

# ХУЛОСА.

Хар бир тадбиркорлик субъектлари фаолиятни бошлашидан олдин, яъни уз бизнесини яхшилаб уйлаб иш кўриши, хужжатларни юритилишини ўрганиши, оқ билан қорани ажрата олиши, амалдаги қонунларда белгиланган тартибда фаолиятларни амалга оширилиши, ҳукуматимиз томонидан белгиланган имтиёзлардан унумли ва оқилона фойдаланиш асосий вазифадир.

Республикамиз ҳудудида тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш ва уни қонуний манфаатларни ҳимоя қилиш юзасидан Юртбошимиз томонидан чиқарилган бир қатор Қарор ва Фармонларни ўрганиб бориш, ижроси бўйича Оммавий ахборот воситалари томонидан ёритилаётган материаллар, чоп этилаётган қўлланма адабиётлар, газета ва журналлардан фойдаланиш қолаверса жойларда ўқув семинарлари, махсус курслар, тренинглар иштирок этиш – бу кичик ва ўрта бизнес тизимида фаолият кўрсатаётган хар бир тадбиркорлик субъектлари учун муҳим омил ҳисобланади.

Юқоридагилардан келиб чиққан ҳолда, МЧЖ фаолиятини яънада кенгайтириши, иш режаларини ишлаб чиққан ҳолда режалаштириши.

1. Келгусида янги лойихалар устида иш олиб бориш ва аҳолига кўшимча янги турдаги махсулотларни ишлаб чиқариб етказишни ташкил этиш;
2. \_\_\_\_\_ шахридаги ишсиз ёш йигит ва қизлар иш билан таъминлаш мақсадида ишлаб чиқариш, савдо ва хизмат кўрсатиш фаолиятларини босқичма-босқич кенгайтиришни режалаштириш ва йўлга қўйиш;

Вилоятимизда, \_\_\_\_\_ шахримизда янги иш ўринлари яратиш (ёшларни иш билан таъминлаш) ва шу билан бир қаторда аҳолига имкониятидан келиб чиққан ҳолда, янги замонавий технологиялар сотиб олиш, МЧЖ томонидан сифатли, хожатхона қоғози, қоғоз ва картон каропкалар ишлаб чиқариш натижасида улардан олинadиган даромадларни фаолиятни кенгайтириш ва ривожлантиришда самарали ишларга ишлатиш мақсадида халқимизга оз бўлсада ўз хиссасини қўшиш кўзда тутилган.

**(ушбу лойихага тегишли хужжатлар асослантириб илова қилинади)**

“ \_\_\_\_\_ ” МЧЖ  
\_\_\_\_\_ хисобчиси

ИМЗО