

# ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВИЛОЯТИ ШАХРИ

«ТАСДИҚЛАЙМАН»

“ \_\_\_\_\_ ” МЧЖ рахбари

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ йил

**Асосий мақсади:** МЧЖ \_\_\_\_\_ ШАХАР, ЗАМОНАВИЙ ТИКУВЧИЛИК ДАСТГОХЛАРИ АСОСИДА ТИКУВЧИЛИК МАХСУЛОТЛАРИНИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ КЕНГАЙТИРИШ, ЯНГИ 50 НАФАРГАЧА ИШ ҲАМРАФИДА ЯРАТИШ ВА КЕЛГУСИДА ФАОЛИЯТНИ БОСҚИЧМА-БОСҚИЧ РИВОЖЛАНТИРИШ МАҚСАДИДА РЕЖАЛАШТИРИЛГАН ЛОЙИХАНИНГ

## БИЗНЕС-РЕЖАСИ



Мазкур бизнес-режа эгаси:	“ ” МЧЖ
Мулкчилик шакли:	ЖАМОА
Фаолият тури:	ТИКУВЧИЛИК
Банк номи:	_____ БАНК» _____ ФИЛЛИАЛИ
<b>ЛОЙИХА МУДДАТИ:</b>	3 йил.
Лойиха киймати:	800 000 000сўм.
Шундан ўз маблағи:	450 000 000 сўм.
Кредит маблағи:	350 000 000сўм.
Кредит муддати, фоизи:	3 йил. Йиллик 8%.
Кредитни имтиёзли даври:	6 ой.

\_\_\_\_\_ -20\_\_ й.

**«ТАСДИҚЛАЙМАН»**

МЧЖ раҳбари

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2021 йил

Лойихадаги махсулот турлари	Босқичма-босқич бозор талабларидан келиб чиққан холда, тикувчилик махсулотлари: Эркаклар куйлаги ва курткеси
-----------------------------	--

Лойихани амалга ошириш жойи:	_____ вилояти, _____ шаҳар,.
------------------------------	------------------------------

Лойиха қиймати:	800 млн.сўм	<b>Шундан</b>	
		<b>ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>
		450 млн.сўм	350 млн.сўм

Маблағ тақсимоти			Сарфланиш муддати	
Бино ва иншоотларни қуриш ва қурилиш ишларига	200млн.сўм	<b>Шундан</b>		2021й
		<b>ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>	
		100 млн. сўм	100млн.сўм	
Дастгоҳ, ускуна, жихозларни сотиб олиш учун	250 млн.сўм	<b>Шундан</b>		2021й
		<b>ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>	
		0млн.сўм	250млн.сўм	
Айланма маблағ учун	300 млн.сўм	<b>Шундан</b>		2021й
		<b>ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>	
		300млн.сўм	0млн.сўм	
Қўшимча ва бошқа кўзда тутилмаган харажатлар учун	50 млн.сўм	<b>Шундан</b>		2021й
		<b>ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>	
		50млн.сўм	0 сўм	

**ФАОЛИЯТНИ ТАШКИЛ ЭТИШ РЕЖАСИ.**

Катталар устки кийимлари				
Костюм-шим	Куйлак	Кетил	куртка	пальто
				

## ЛОЙИХАНИ ЯРАТИЛИШ ТАРИХИ

Ушбу лойихани яратилишида аввало тадбиркорлик фаолиятини янги бошламоқчи ва ривожлантиришмоқчиларга, умуман олганда тадбиркорлик соҳасига мамлакатимиз раҳбари ва ҳукуратимиз томонидан йилдан-йилга кенг имконият ва имтиёзлар энг асосийси ишонч берилаётганлигидир.

Шу билан бирга мижозларни ушбу тикувчилик махсулотларига бўлган талабларини эътиборга олган ҳолда ушбу фаолиятни ташкил этишни ва келгусида босқичма-босқич кенгайтириб, ривожлантиришни мақсад қилдик.

Биз ушбу фаолият билан шуғулланиш учун мижозларнинг талабларини ўрганиб ва уларнинг талаблари (хар бир хонадонда махсулотга талаб борлигини инобатга олиб) юқорилиги сабабли фаолиятни ташкил этиш ва янги иш ўринлари (ишчилар) яратишни кўзладик. Бизнинг шу соҳага қизиқишларимиз бор куч ғайратларимиз билан ушбу соҳани сир-асрорларини тўлиқ тушунишга ҳаракат қилдик ва янгиликка интилиб иш фаолиятимизни (кредит ва ўз хисобимдан) олиб бормоқчимиз. Фаолиятни кенгайтириш учун ҳукуратимиз томонидан берилган имтиёзлардан унумли фойдаланиб, бунинг учун тегишли бўлган бирма-бир амалиётда фаолиятнинг янада ривожлантиришдир.

**Янгилиги:** Вилоятда, шахримизда аҳоли сони борсан сари ортиб, аҳолини турмиш, (яшаш) яхшиланиб бормоқда. Бунда мижозларнинг тикувчилик махсулотига талаби ўз-ўзидан ошиб боришини эътиборга олсак, МЧЖда ишлаб чиқаришни кенгайтириш ҳамда янги иш ўринларини яратиб, фаолиятни йўлга қўйилади. Келгусида аҳоли учун зарур бўлган тикувчилик махсулотини ишлаб чиқаришни янгича усулдагини таклиф этади. Бунда болалар ва катталар, эркак ва аёллар устки кийимлари тайёрлашни ҳам босқисма-босқич йўлга қўйиш кўзда тутилмоқда.

Ушбу лойихани амалга ошириш натижасида янги турдаги тикувчилик махсулот ишлаб чиқариб хар бир мижозга сифатли ва қулай нархларда етказиб беришга ҳаракат қилиш мақсадида бир қатор изланишлар олиб бордик ва соҳа мутахассислари билан маслаҳат қилган бизнес-режасини ишлаб чиқиш зарурлигини ва мутасадди ташкилотларга тақдим этиш лозимлигини англадик. Бу орқали халқимизга ва давлатимизга оз бўлсада ўз хиссамизни қўшиш ҳамда халқимиз турмиш тарзини яхшилашга ва буюджетимиз даромади кўпайишига эришилишини кўзда тутганмиз.

Шу билан бирга маҳаллий ва хорижий аҳоли ва тадбиркорлик субъектларига ушбу махсулотларни тез ва сифатли етказиб бериш орқали МЧЖ ички ва ташқи бозорларда ўз ўрнига эга бўлишига ҳамда тадбиркорлик соҳасига белгиланган имконият ва имтиёзлардан унумли фойдаланган ҳолда тадбиркорлик фаолиятини бошлаш ва ривожлантириш даври келганлиги, зарурлигини англаб етдик ва таклиф лойихасини ишлаб чиқдик.

Фаолият олиб бориш давомида бошқа ва кенг турдаги тикувчилик махсулотлар талаб ва таклифга асосан ишлаб чиқарилиши режалаштириб борилади.

## *Мундарижа.*

- 1. Махфийлигини таъминлаш меморандуми*
- 2. Кириш*
- 3. МЧЖ 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. Тадбиркорлик 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 натижаларини, кўрсатиб ўтиш, таърифлаш

# 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.

Бизнес-режанинг навбатдаги қисмларида махсулот ишлаб чиқариш ва  
унга сарфланадиган хом-ашёлар ва бошқа харажатлар (умумий олинган)  
батафсил ёритиб берилмаган. Агарда баъзи ҳолларда махсулотни  
харажатлари (канкуляцияси) ва сотишдаги ҳолатлар юзасидан тақдим этиш  
ёки кўрсатиб ўтиш зарурияти туғилса МЧЖ томонидан тақдим этилади ёки  
оғзаки тушунтириш берилади.



МЧЖ раҳбари \_\_\_\_\_

ИМЗО



## 2. Кириш.

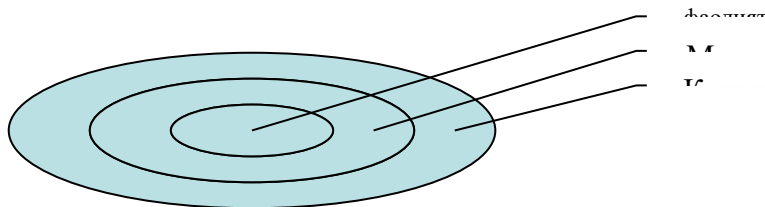
Ўзбекистон Республикасида иқтисодиётнинг бугунги ривожланиш босқичида бўлаётган ўзгаришлар, иқтисодиётнинг моддий базасини яратиш бўйича ҳукумат олиб бораётган сиёсат, тадбиркорлик соҳасини ривожлантириш, имтиёзли кредитларни ажратиш бўйича Президентимиз ва ҳукуматимиз томонидан бир қатор Фармон ва Қарорлар чиқарилиб белгилаб берилмоқда.

Янги 2019 йилда ҳам биз тадбиркорларга янада кенг имкониятлар ва имтиёзлар берилганлиги, ушбу имкониятлардан унумли фойдаланиш ҳамда ҳукуматимиз томонидан бизга билдирилган ишончни тўла оқлашга ҳаракат қилишимиз зарурлигини янада чуқур англашимиз лозим.

Ушбу Фармон ва Қарорларни ижросини таъминлаш юзасидан \_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шаҳар иқтисодиётининг бугунги ривожланиш босқичида бўлаётган ўзгаришлар, ҳар бир тадбиркорлик соҳасида фаолият олиб бораётган тадбиркорлик субъектлари сони ортиб бораётганлиги, янги замонавий типдаги қурилган ва қурилаётган турар жойлар, савдо ва маиший хизмат кўрсатиш бино ва иншоотлари, ободонлаштириш ва кўкаламзорлаштириш ишлари олиб борилаётганлиги бунинг исботи деб айта оламиз.

“ \_\_\_\_\_ ” МЧЖ раҳбари \_\_\_\_\_ нинг ҳукуматимиз томонидан белгиланган бир қатор имтиёزلардан унумли фойдаланиш мақсадида **тиқувчилик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни** йўлга қўйиш, кенгайтириш орқали янги иш ўринлари яратиш уларга қулай шароитлар яратиш, ушбу маҳсулотларга бўлган талабларини маълум даражада бўлсада имкониятлардан келиб чиққан ҳолда сифатли қондиришни олдига аниқ мақсад ва вазифа қилиб қўйган.

Лойихани амалга ошириш орқали вилоятимиз, туманимиз иқтисодиётини ривожланишига, аҳолига ва тадбиркорлик субъектларига қулай нархларда, сифатли **тиқувчилик маҳсулотларини** етказиб беришни ташкил этиш ва таъминлашга ўз хиссамизни қўшиш, келгусида ушбуларни амалга ошириш билан тадбиркорлик фаолиятини янада кенгайтириш ва ривожлантиришни режалаштирилмоқда.



Ҳар бир фаолият туридан катъий назар амалдаги қонунлар доирасида фаолият олиб бориш, тадбиркорлик субъектлари учун ривожланиш демакдир.

### 3. МЧЖ ХАҚИДА МАЪЛУМОТ.

“ \_\_\_\_\_ ” МЧЖ, 20\_\_ йил «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ даги  
№ \_\_\_\_\_ -сонли реестр рақами билан давлат руйхатидан ўтган.

*Хозирги Манзили:* \_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шаҳар,

*Олдинги манзили:* \_\_\_\_\_ шаҳар,

*Лойихани амалга ошириш жойи:* \_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_

*Ҳаққий фаолият тури:* **Тикувчилик**

*Қўшимча фаолият тури:* **Фаолиятни кенгайтириш.**

*Банк реквизитлари:* \_\_\_\_\_ банк” \_\_\_\_\_ бўлими

*Х/Р*

*МФО:*

*ИНН:*

*Лойиха қиймати:* **800 000 000 сўм**

*Ўз хисобидан:* **450 000 000 сўм**

**Кредит хисобидан: 350 000 000сўм.**

**Кредит фози: Йиллик 8%.**

**Кредит муддати: 3 йил.**

**Кредитни имтиёзли даври: 6 ой.**

#### 4. ЛОЙИХА РАҲБАРИ ТЎҒРИСИДА ҚИСҚАЧА МАЪЛУМОТ.

Лойиха раҳбари: “”  
МЧЖ раҳбари

**ФИШ:**

Туғилган йили: \_\_\_\_\_ йил

Туғилган жойи: \_\_\_\_\_ шаҳри

Миллати: Ўзбек \_\_\_\_\_

Жинси: Эркак \_\_\_\_\_

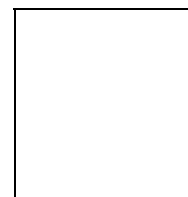
Паспорт ҳақида маълумот: \_\_\_\_\_ вилояти,  
ИИБ томонидан йилда  
берилган «»

Партиявийлиги:

Маълумоти:  
\_\_\_\_\_

тел:

Кайси чет тилларини билади: рус



#### МЕХНАТ ФАОЛИЯТИ

1-жадвал

20 йил – х/в. “ \_\_\_\_\_ ” МЧЖ раҳбари

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

Молиявий 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, қўшимча ишлаб чиқариш фаолият турларини йўлга қўйиши, ушбу фаолиятдан олинadиган фойдадан мақсадли режалаштирган ишлар (замонавий мини-технологиялар ва хоқозо.)га сарфлаши оқибатида соғлом рақобатни вужудга келтириши ва иш фаолиятини узликсизлигини таъминлашга эришиши мумкин.

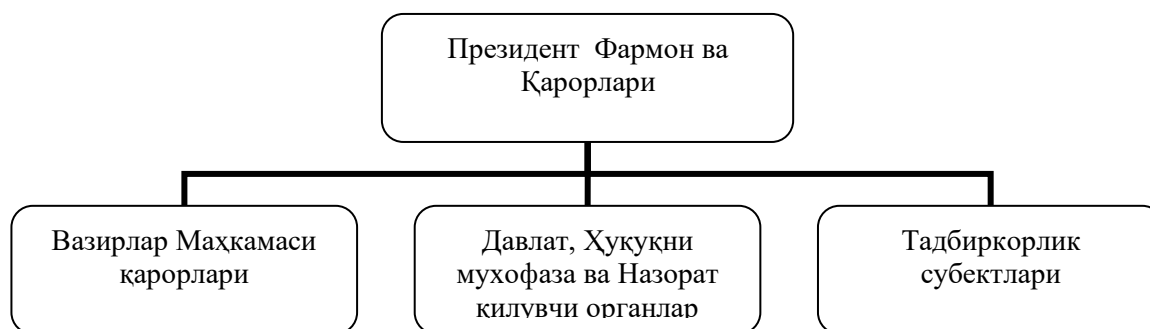
#### 5. ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАДИ.



*Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармон ва Қарорлари, Вазирлар Маҳкамасининг қарорларида ҳар бир соҳалар савдо, маҳсулот ишлаб чиқариш, кенг турдаги хизматлар кўрсатиш ва бошқа фаолиятлар бўйича бир қатор имтиёзлар берилиб борилмоқда.*

*Шунингдек, бугунги куннинг долзарб вазифаларидан бири бўлган тадбиркорлик соҳасини аҳолига сифатли, қулай, арзон нархларда маҳсулотларини етказиб бериш, транспорт хизмати кўрсатиш, ишлаб чиқариш ва бошқа турдаги ишлаб чиқариш ва кенг турдаги хизматлар кўрсатиш фаолиятларини яхшилаш борасида ҳукуматнинг ҳар йили чоратадбирлари, Дастурлари ва вазифалари белгилаб берилмоқда.*

*Шу билан бирга Ҳукуматимиз томонидан ишсизликни олдини олишга алоҳида эътибор қаратилиб, йилдан-йилга тадбиркорлик субъектларига имтиёзлар сони ошириб борилмоқда.*



**Изоҳ:** Юртбошимиз томонидан чиқарилаётган Фармон ва Қарорларда тадбиркорлик субъектларига ишбилармонлик муҳитини яхшилаш уларга қулай шарт-шароитларни яратиш бўлиб бериш юзасидан жойларда ижросини таъминлаш мақсадида бир қатор идора ва ташкилотлар томонидан ҳамкорликда доимий амалий, тизимли ва самарали ишлар олиб борилмоқда.

МЧЖ юқоридагилардан келиб чиққан ҳолда ушбу имтиёзлардан унумли фойдаланган ҳолда амалдаги қонунлар асосида иш фаолиятини ташкил этиш ва кенгайтириш учун асосли омил бўлиб хизмат қилмоқда.

**МЧЖ** томонидан тикувчилик маҳсулотлари ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва келгусида кенгайтириш, янги иш ўринларини яратишни режалаштирилмоқда.

Ушбу лойихани амалга ошириш орқали мижозларнинг тикувчилик маҳсулотларига бўлган талабаларини қондириш, маҳсулот билан ички ва ташқи бозорларга кириб бориш, янги иш ўринлари ятариш ва тадбиркорлик фаолиятдан сезиларли даромад олиш ва самарали олинган даромаддан фойдаланиш.

## ***5.1. 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 борида тезроқ адаптациялаштириш;

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

- замон талабига ҳамда аҳоли дидига қараб талабга жавоб берувчи, экспортбоп маҳсулотлар ишлаб чиқариш, қайта ишлаш, яратиш ва келтириб сотиш;
- янги сегмент харидорларини жалб қилиш ҳамда маҳсулотлар сотиш ҳажмининг 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;

### **5.3. Лойиҳа фойдалигини аниқлаш:**

**2-ЖАДВАЛ**

<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

### **5.4. 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;

№	Кўрсаткич номи	Кўрсаткичлар маълумоти
1	Лойиханинг йуналиши	Жавоб бериши кутилмоқда.
2	Сохани етишмаслиги	Етишмовчилик даражаси ўртача 50-80 фоиз.(худуд бўйича)
3	Нархи	Нархи Рақобатчилар нархидан ўртача 10-50 % га камайтиришни режалаштириш.
4	Сифатлилик даражаси	Давлат стандартига жавоб бериши кутилмоқда. (Тегишли идораларни талабларига мос равишда)
5	Сарфланган маблағни қоплаш	МЧЖ тикувчилик махсулотларини ишлаб чиқаришни ташкил этиш, кенгайтириш, сотиш орқали, улардан олинadиган фойда йўли билан амалга оширишни кўзлаб.
6	МЧЖ тикувчилик махсулотларини ишлаб чиқаришни ташкил этиш, келгусида кенгайтириш орқали, улардан олинadиган фойда йўли билан амалга ошириш қилинадиган сарфлар харажатларини қўйидагича режалаштирилмоқда.	<p>1. Бинони сотиб олиш учун сарфланиши режалаштирилаётган маблағ - <b>Мавжуд қўшимча бино учун 200 000 000 сўм</b> (100млн.сўм ўз ва 100млн.сўм кредит хисобидан)</p> <p>2. Дастгохларни сотиб олиш учун режалаштирилаётган маблағ - <b>250 000 000сўм (кредит хисобидан)</b></p> <p>3. Айланма маблағ учун йўналтириши режалаштирилаётган маблағ - <b>300 000 000 сўм (ўз хисобидан)</b></p> <p>4. Қўшимча ва бошқа харажатлар учун режалаштирилаётган маблағ - <b>50 000 000 сўм (ўз хисобидан)</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Жами – 800 000 000сўм</b> <b>(450 млн.сўм ўз ва 350млн.сўм кредит маблағларидан)</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.

Ўз ва кредит хисобидан тикувчилик 12 махсулотлари ишлаб чиқаришни

оосқичма-оосқич кенгайтиришни ташкил учун уртача умумий сарфланадиган қуйидаги харажатларни режалаштирилади.

4-жадвал

№	Номи	Нархи.сўм
1	Бинони сотиб олиш учун режалаштирилади маблағ	Бино мавжуд, қўшимча бино учун 200 000 000сўм (100млн.сўм ўз ва 100млн.сўм кредит)
2	Дастгоҳ ва асбоб ускуналар, жихозлар сотиб олиш учун режалаштирилган маблағ	250 000 000 сўм (кредит хисобидан)
	Тикув машиналари, кесувчи ускуна, пичиш столи, аверло, қайчи, дазмол ва х.к жами 250 млн.сўм	
3	Айланма маблағ учун режалаштирилади маблағ	300 000 000 сўм (ўз хисобидан)
4	Бошқа ва қўшимча харажатларга учун	50 000 000сўм (ўз хисобидан)
	<b>Жами</b>	<b>800 000 000 сўм</b> (450млн.сўм ўз ва 350млн.сўм кредит хисобидан)

МЧЖ кредит олган кундан бошлаб \_\_\_ кун мобайнида, дастгоҳ ва ускуналар, жихоз ва хом-ашёларни сотиб олиш, олиб келиш ва ишлаб чиқаришни бошлаш ва келгусида ривожлантиришни режалаштириш.

5-жадвал

Номи	Ўлчов бирлиги	И/ч бошлаш даври
Дастгоҳ, ускуна, жихоз ва махсулот хом-ашёларини сотиб олиш, олиб келиш, ўрнатиш ва фойдаланиш даври	Комлект, дона, м <sup>2</sup> ,сўм	__ ойда (__ кун давомида), 2019 йил
Махсулотлар ишлаб чиқаришни тўлиқ бошлаш даври	Дона,сўм	_ ойда (__ кун давомида), 2019 йил

МЧЖ дастгоҳ, ускуна, жихоз ва махсулотларни хом-ашёларини тегишли тартибда қуйидаги Чет эл корхоналари ва Республикамиздаги тадбиркорлик субъектларидан шартнома асосида сотиб олиш режалаштирилган.

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

**МАРКЕТИНГ ЁНДАШУВ.**

\_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шаҳрида, тикувчилик маҳсулотларини ишлаб чиқариш корхона ва фирмалар сони борган сари ортиб бормоқда, бу эса тикувчилик маҳсулотлари яъни ишлаб чиқарилган маҳсулотларга ички ва ташқи бозорларда бўлган талабнинг юқорилиги англатади ва соғлом рақобатни вужудга келтириб, маҳсулот сифати ва унинг нархлари мутадиллигини таъминлашга хизмат қиладИшлаб чиқарилган маҳсулотларнинг ички (асосан аҳолига) ва ташқи бозорга (кўргазма ва ярмаркалар орқали мижозларни топиш) сифатли етказиб бериш ва ташқи бозорларга экспортини яънада ривожлантириш мақсадида, дунёнинг ривожланган давлатларнинг маҳсулотга бўлган талаб ва эҳтиёжлари доимий ўрганиб бориш ва янги дастгоҳлар асосида фаолиятни ривожланишига ўз сезиларли таъсирини ўтказди. МЧЖ хозирда ушбу режалаштирилган тикувчилик маҳсулотларини ички бозорга, келгусида етказиб беришни режалаштирилмоқда.

Натижада қуйидаги кўрсаткичларга эришиш мумкин:

### СЕГМЕНТЛАРНИ АНИҚЛАШ

- а) Маҳаллий аҳоли ва тадбиркорлар 40%
- б) Хорижий аҳоли ва тадбиркорлар 10% (келгусида 50%)
- в) Бошқа вилоят аҳолиси ва тадбиркорлик субъектлари 50%

*Рақобатчилар таҳлили.*

6-жадвал

№	Рақобатчилар номи	Давлат номи	Нархи. сўмда	1 йиллик ишлаб чиқариш қуввати
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				



<b>Product- Маҳсулот</b> Сифатли, экспортбоп тикувчилик маҳсулотлари ишлаб чиқариш. (эркаклар куйлаги ва курткази)	<b>Price- Нарх</b> Нарх қўйиш тамойили харидорларнинг талабидан келиб чиқиб белгиланади.
<b>Place- Жой</b> Бизнес худуд–МЧЖ _____ вилояти _____ шаҳри, ишлаб чиқариш фаолиятини амалга оширади. Ушбу манзилдан, маҳсулот ишлаб чиқариш ва Қўшни давлатларга ва Чет давлатларга ҳамда Ўзбекистон бўйлаб етказиб бериш учун шароитлар ва имконияти мавжуд.	<b>Promotion-Харакатланиш</b> МЧЖ ўз пештахта, афишалар, телевидения орқали реклама ва реклама тармоғлари орқали ҳамда маҳсулотларни ишлаб чиқариб сотишда имтиёз ва бонислар, акциялар бериш орқали ҳам мижозларни 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 (Режа)	10%	40%	50%
3	Истеъмолчиларнинг географик жойлашуви	Чет давлатлар	_____ вилояти	Вилоятлар
4	Маҳсулотга талабнинг камайиши, кўпайиши ёки барқарорлиги	Кўпаяди	Кўпаяди	Кўпаяди
5	Маҳсулотни харид қилиш қобилияти	Паст	Ўрта	Юқори
6	Маҳсулотни истеъмолчиларга жалб этиш	Орзоннарх, Сифатлилик	Орзон нарх, Сифатлилик	Орзоннарх, Сифатлилик

## SWOT TAҲЛИЛ.

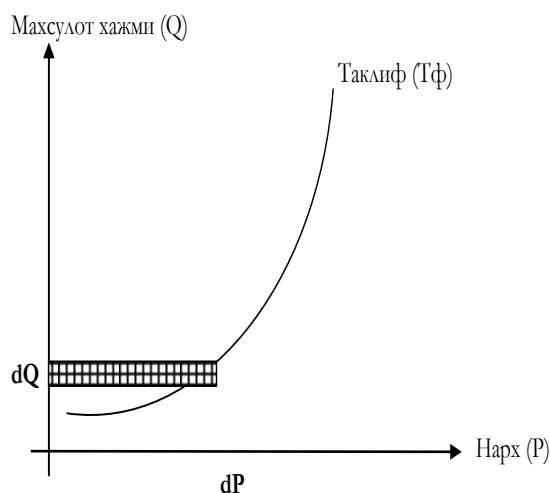
9-жадвал

<p><b>S- Кучли томонлари</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Шу фаолият билан шуғулланётганлиги ++</li> <li>- бизнес учун жуда қулай ҳудудда жойлашган +</li> <li>- махсулотга бўлган талабнинг мавжудлиги ++</li> <li>- Зарурий маблағларнинг 56% мавжудлиги ++ (мавжуд бино ва тикув дастгоҳларидан ташқари)</li> </ul>	<p><b>W- Кучсиз томонлар</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Таниқли Брендга эга эмаслиги ++</li> <li>- Фаолият турини кенгайтириш ҳолати ++</li> <li>- Ушбу МЧЖ махсулотлари билан ички ва ташқи бозорларга тўлиқ кириб бормаганлиги ++</li> </ul>	<p><b>Кучли томонлар</b> 4та</p> <p><b>Кучсиз томонлар</b> 3та</p>
		<p><b>S &gt; W</b></p>
		<p><b>++ S</b> 2та</p> <p><b>++ W</b> 1 та</p>
		<p><b>++S &gt; ++W</b></p>
<p><b>O - Имкониятлар</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Президент Фармон ва Қарорларда тадбиркорлик фаолиятига катта эътиборнинг ортиб бориши ++</li> <li>- бўш ер майдонлари ва бўш биноларни олиб фаолиятни кенгайтириш ++</li> <li>- Махсулотларни экспорт қилишдаги энгилликлар ++                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Имтиёзли Банк кредитларини олишда энгилликлар ++</li> </ul> </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 ва табиий офатлар, фавқулотда вазиятли ҳолатлар 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> 2та</p> <p><b>++ T</b> 1та</p>
		<p><b>++O &gt; ++T</b></p>

*МЧЖ томонидан ички ва ташқи бозор эҳтиёжи ўрганилди. Натижада асосан ички бозорда махсулотга бўлган талаб юқорилиги маълум бўлди, аниқланди. Лойиҳанинг 90%гача махсулотлари ички бозорга, бошланишида 10%(50%) ташқи бозорга қаратилганлиги сабабли лойиҳа тўлалигича ўзини қоплаши кутилмоқда. Лойиҳанинг кучли томонлари 4 тани кучсиз томони эса 3тани, Имкониятлари 4 тани, тўсиқлари эса 3 тани ташкил қилиши лойиҳани амалга ошириш зарур эканлигини исботлайди.*

*Шунингдек, МЧЖ ушбу лойиҳани амалга оширишига эришгач 2019-2021 йиллар учун бир қатор босқичма-босқич кўшимча махсулот турларини ишлаб чиқаришни амалга оширишни ҳам режалаштирилган ва бу 2019 йил давомида фаолият олиб борилади.*

## 7. БОЗОР ТАХЛИЛИ.



### Шартли белгилар:

$Q$  – Бозорга олиб чиқилган маҳсулот

$P$  – Сотилган маҳсулот нархи

$T_b$  – маҳсулотга бўлган потенциал талаб

$T_f$  – маҳсулотнинг потенциал таклифи

$O$  – Талаб ва таклифнинг оптимал ҳолати  
(нарх ва маҳсулот миқдорининг оптимал кесилиш нуктаси)

### ПОТЕНЦИАЛ ТАЛАБ ВА УНГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР

Потенциал талаб сифатида аҳолининг ушбу маҳсулотларига бўлган харид қобилияти билан таъминланган талабга айтилади. Ушбу маҳсулотлар эҳтиёж ва талабнинг юқори бўлишига қарамасдан республика миқёсида йиллик катта потенциал талаб мавжуд эмаслиги.

#### Потенциал талабга кўйидаги омиллар ўз таъсирини ўтказди:

- Бозорда таклифнинг талабдан кам бўлиши (маҳсулот дефицити) – яъни таклифнинг хаддан зиёд камайиб кетиши талабнинг кескин кўтарилишига, аҳолининг дефицитга айланган маҳсулотга эътибори ва харид қилишга интилиши ошишига олиб келади.

- Аҳоли турмуш даражаси – яъни аҳоли турмуш даражасининг яхшиланиб бориши истъмоил товарлари харидини ошириб, потенциал талабнинг ошишига ва аксинча турмуш даражаси ва ижтимоий аҳволнинг ёмонлашуви потенциал талабнинг камайишига сабаб бўлади.

- Ўринбосар маҳсулотлар таклифининг ортиши ва нархининг пасайиши – бу омилнинг таъсири айти маҳсулотни ўринбосар товарларнинг камлиги сабабидан унчалик сезиларли эмас.

- Айти ёки турдош маҳсулотлар импортнинг ортиши – таъсири сезиларли эмас ва Ўзбекистондаги олиб борилаётган сиёсат импорт тайёр маҳсулотлар сони ва миқдорини камайитиришга йуналтирилган

- Ижтимоий сиёсат – ижтимоий ҳимоянинг яхшиланиши ва ижтимоий муҳитнинг барқарорлиги потенциал талабга тўғри мутаносиб равишда таъсир қилади.

- Инфляция даражаси–инфляция ёки дефляция даражасининг кескин ошиши ёки тушуши потенциал талабга тўғри мутаносиб равишда таъсир кўрсатиши мумкин.

- Юқоридаги омилларга ўхшаш яна кўплаб сиёсий аҳвол, иқтисодий танглик ва мафкуравий ўзгаришлар, уруш ва форс–мажор ҳолатлар, технологик ўзгаришлар ва глобаллашув ва интеграция жараёни, табиий офатлар ҳам потенциал талабнинг ўзгаришига ўз таъсирини ўтказиши мумкин.

## ТИКУВЧИЛИК МАХСУЛОТИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕЖАСИ (эркаклар куйлаги ) (А)

### ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚУВВАТИ.

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

10-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори дона/сўм	1 ойда ўртача миқдори дона/сўм (24 иш куни)	1 йилда ўртача миқдори дона/сўм (6 ойда)
1	Эркаклар куйлаги	дона	200	4800	28 800
	<b>жами</b>	<b>дона</b>	<b>200</b>	<b>4800</b>	<b>28 800</b>

(Изоҳ: Жадвалда кўрсатиб ўтилган харажат суммасига иш ҳақлари ва боғлиқ бўлган харажатлар канкуляцияга киритилган ҳисоблаб чиқилган).

### ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда

(1 донасини сотиш нархи ўртача 35 000 сўм) (25 000-50 000сўм)

11-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	дона	200	4800	28 800
		сўм	7 000 000	168 000 000	1 008 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>7 000 000</b>	<b>168 000 000</b>	<b>1 008 000 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 донасини и/ч ўртача харажати нархи 30 000 сўм) (20000-40000сўм) 12-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача харажат. сўмда	1 ойда ўртача харажат. Сўмда (24 иш куни)	1 йилда ўртача харажат. сўмда
1	Харажати	дона	200	4800	28 800
		сўм	6 000 000	144 000 000	864 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>6 000 000</b>	<b>144 000 000</b>	<b>864 000 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат.сўм

13-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	7 000 000	168 000 000	1 008 000 000
2	Харажати	сўм	6 000 000	144 000 000	864 000 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>1 000 000</b>	<b>24 000 000</b>	<b>144 000 000</b>

## 1 дона (эркаклар куйлагы) махсулотга сарфланадиган ўртача харажатлар.сўмда.

14-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Суммаси
1	Мато	кг, дона, сўм	30 000
2	ип		
3	Комунал тўлов		
4	Иш хақи		
5	Қўшимча ва бошқа харажатлар		
	<b>Жами харажат</b>	кг, дона, сўм	<b>30 000</b>

### ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ РИВОЖЛАНТИРИШ;

- ➔ Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёзлардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш ҳамда тадбиркорлик мажбуриятларини ҳам билиш зарур;
- ➔ Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, ҳамкорликни йўлга қуйиш ва махсулотларини экспортга йўналтириш;
- ➔ Малакали мутахассисларни жалб этиш, доимий тадбиркорлик билим ва кўникмаларни шакллантириб бориш, семинар ва ўқув-курсларда махсус тренингларда иштирок этиш;
- ➔ Замонавий ишлаб чиқариш дастгоҳларидан фойдаланиб, ишлаб чиқаришни ташиқил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириб бориш;
- ➔ Талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, сифатли махсулот турларини кўпайтириш, янги махсулот турларини яратиш ва тадбиқ этиш;
- ➔ Бошқалар;



**ТИКУВЧИЛИК МАХСУЛОТИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ  
РЕЖАСИ (эркаклар куйлаги ) (Б)**

**ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚУВВАТИ.**

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

15-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори дона/сўм	1 ойда ўртача миқдори дона/сўм (24 иш куни)	1 йилда ўртача миқдори дона/сўм (6 ойда)
1	Эркаклар куйлаги	дона	300	7 200	43 200
	<b>жами</b>	<b>дона</b>	<b>300</b>	<b>7 200</b>	<b>43 200</b>

(Изох: Жадвалда кўрсатиб ўтилган харажат суммасига иш ҳақлари ва боғлиқ бўлган харажатлар канкуляцияга киритилган ҳисоблаб чиқилган).

**ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.**

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда

(1 донасини сотиш нархи ўртача 35 000 сўм) (25 000-50 000сўм)

16-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	дона	300	7 200	43 200
		сўм	10 500 000	252 000 000	1 512 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>10 500 000</b>	<b>252 000 000</b>	<b>1 512 000 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 донасини и/ч ўртача харажати нархи 30 000 сўм) (20000-40000сўм) 17-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача харажат. сўмда	1 ойда ўртача харажат. Сўмда (24 иш куни)	1 йилда ўртача харажат. сўмда
1	Харажати	дона	300	7 200	43 200
		сўм	9 000 000	216 000 000	1 296 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>9 000 000</b>	<b>216 000 000</b>	<b>1 296 000 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат.сўм

18-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	10 500 000	252 000 000	1 512 000 000
2	Харажати	сўм	9 000 000	216 000 000	1 296 000 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>1 500 000</b>	<b>36 000 000</b>	<b>216 000 000</b>



## 1 дона (эркаклар куйлагы) махсулотга сарфланадиган ўртача харажатлар.сўмда.

19-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Суммаси
1	Мато	кг, дона, сўм	30 000
2	ип		
3	Комунал тўлов		
4	Иш хақи		
5	Қўшимча ва бошқа харажатлар		
	<b>Жами харажат</b>	кг, дона, сўм	<b>30 000</b>

### ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ РИВОЖЛАНТИРИШ;

- ➔ Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёзлардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш ҳамда тадбиркорлик мажбуриятларини ҳам билиш зарур;
- ➔ Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, ҳамкорликни йўлга қуйиш ва махсулотларини экспортга йўналтириш;
- ➔ Малакали мутахассисларни жалб этиш, доимий тадбиркорлик билим ва кўникмаларни шакллантириб бориш, семинар ва ўқув-курсларда махсус тренингларда иштирок этиш;
- ➔ Замонавий ишлаб чиқариш дастгоҳларидан фойдаланиб, ишлаб чиқаришни ташиқил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириб бориш;
- ➔ Талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, сифатли махсулот турларини кўпайтириш, янги махсулот турларини яратиш ва тадбиқ этиш;
- ➔ Бошқалар;



**ТИКУВЧИЛИК МАХСУЛОТИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ  
РЕЖАСИ (эркаклар курткаси) (А)**

**ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚУВВАТИ.**

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

(1 донасини и/ч ўртача харажати нархи 100 000 сўм) (100000-150000сўм)

20-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори дона/сўм	1 ойда ўртача миқдори дона/сўм (24 иш куни)	1 йилда ўртача миқдори дона/сўм (6 ойда)
1	Эркаклар курткаси	дона	70	1 680	10 080
	<b>жами</b>	<b>дона</b>	<b>70</b>	<b>1 680</b>	<b>10 080</b>

(Изох: Жадвалда кўрсатиб ўтилган харажат суммасига иш ҳақлари ва боғлиқ бўлган харажатлар канкуляцияга киритилган ўртача нархларда ҳисоблаб чиқилган).

**ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.**

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда

(1 донасини сотиш нархи ўртача 115 000 сўм) (90 000-150 000сўм)

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	дона	70	1 680	10 080
		сўм	8 050 000	193 200 000	1 159 200 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>8 050 000</b>	<b>193 200 000</b>	<b>1 159 200 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 донасини и/ч ўртача харажати нархи 100 000 сўм) (70000-125000сўм) 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	дона	70	1 680	10 080
		сўм	7 000 000	168 000 000	1 008 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>7 000 000</b>	<b>168 000 000</b>	<b>1 008 000 000</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	8 050 000	193 200 000	1 159 200 000
2	Харажати	сўм	7 000 000	168 000 000	1 008 00 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>1 050 000</b>	<b>25 200 000</b>	<b>151 200 000</b>

**1 дона (эркаклар куртка) махсулотга сарфланадиган  
ўртача харажатлар.сўмда.**

24-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Суммаси
1	Мато	кг, дона, сўм	100 000
2	ип		
3	Комунал тўлов		
4	Иш хақи		
5	Қўшимча ва бошқа харажатлар		
	<b>Жами харажат</b>	кг, дона, сўм	<b>100 000</b>

**ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ РИВОЖЛАНТИРИШ;**

- ➔ *Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёزلардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш ҳамда тадбиркорлик мажбуриятларини ҳам билиш зарур;*
- ➔ *Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, ҳамкорликни йўлга қўйиш ва махсулотларини экспортга йўналтириш;*
- ➔ *Малакали мутахассисларни жалб этиш, доимий тадбиркорлик билим ва кўникмаларни шакллантириб бориш, семинар ва ўқув-курсларда махсус тренингларда иштирок этиш;*
- ➔ *Замонавий ишлаб чиқариш дастгоҳларидан фойдаланиб, ишлаб чиқаришни ташиқил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириб бориш;*
- ➔ *Талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, сифатли махсулот турларини кўнайтириш, янги махсулот турларини яратиш ва тадбиқ этиш;*
- ➔ *Бошқалар;*



**ТИКУВЧИЛИК МАХСУЛОТИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ  
РЕЖАСИ (эркаклар курткаси) (Б)**

**ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ҚУВВАТИ.**

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

(1 донасини и/ч ўртача харажати нархи 100 000 сўм) (100000-150000сўм)

25-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори дона/сўм	1 ойда ўртача миқдори дона/сўм (24 иш куни)	1 йилда ўртача миқдори дона/сўм (6 ойда)
1	Эркаклар курткаси	дона	100	2 400	14 400
	<b>жами</b>	<b>дона</b>	<b>100</b>	<b>2 400</b>	<b>14 400</b>

(Изох: Жадвалда кўрсатиб ўтилган харажат суммасига иш хақлари ва боғлиқ бўлган харажатлар канкуляцияга киритилган ўртача нархларда ҳисоблаб чиқилган).

**ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.**

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда

(1 донасини сотиш нархи ўртача 115 000 сўм) (90 000-150 000сўм)

26-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	дона	100	2 400	14 400
		сўм	11 500 000	276 000 000	1 656 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>11 500 000</b>	<b>276 000 000</b>	<b>1 656 000 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 донасини и/ч ўртача харажати нархи 100 000 сўм) (70000-125000сўм) 27-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача харажат. сўмда	1 ойда ўртача харажат. Сўмда (24 иш куни)	1 йилда ўртача харажат. сўмда
1	Харажати	дона	100	2 400	14 400
		сўм	10 000 000	240 000 000	1 440 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>10 000 000</b>	<b>240 000 000</b>	<b>1 440 000 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат.сўм

28-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	11 500 000	276 000 000	1 656 000 000
2	Харажати	сўм	10 000 000	240 000 000	1 440 000 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>1 500 000</b>	<b>36 000 000</b>	<b>216 000 000</b>

**1 дона (эркаклар куртка) махсулотга сарфланадиган  
ўртача харажатлар.сўмда.**

29-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Суммаси
1	Мато	кг, дона, сўм	100 000
2	ип		
3	Комунал тўлов		
4	Иш хақи		
5	Қўшимча ва бошқа харажатлар		
	<b>Жами харажат</b>	кг, дона, сўм	<b>100 000</b>

**ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ РИВОЖЛАНТИРИШ;**

- ➔ *Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёзлардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш ҳамда тадбиркорлик мажбуриятларини ҳам билиш зарур;*
- ➔ *Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, ҳамкорликни йўлга қуйиш ва махсулотларини экспортга йўналтириш;*
- ➔ *Малакали мутахассисларни жалб этиш, доимий тадбиркорлик билим ва кўникмаларни шакллантириб бориш, семинар ва ўқув-курсларда махсус тренингларда иштирок этиш;*
- ➔ *Замонавий ишлаб чиқариш дастгоҳларидан фойдаланиб, ишлаб чиқаришни ташиқил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириб бориш;*
- ➔ *Талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, сифатли махсулот турларини кўпайтириш, янги махсулот турларини яратиш ва тадбиқ этиш;*
- ➔ *Бошқалар;*





## УМУМИЙ ХАРАЖАТ ВА ТУШУМ ҚУЙИДАГИЧА БЎЛИШИ КУТИЛМОҚДА.

30- 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>ТИКУВЧИЛИК МАХСУЛОТИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ 1 ЙИЛ РЕЖАСИ (А) (эркаклар куйлаги) (6 ой)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	168 000 000	1 008 000 000
	харажати	сўм	144 000 000	864 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	сўм	<b>24 000 000</b>	<b>144 000 000</b>
2	<b>ТИКУВЧИЛИК МАХСУЛОТИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ 1 ЙИЛ РЕЖАСИ (А) (эркаклар курткаси) (6 ой)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	193 200 000	1 159 200 000
	Харажати	сўм	168 000 000	1 008 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	сўм	<b>25 200 000</b>	<b>151 200 000</b>
	<b>ЎРТАЧА УМУМИЙ ТУШУМ ВА ХАРАЖАТЛАР (12 ой)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	180 600 000	2 167 200 000
	Харажати	сўм	156 000 000	1 872 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	сўм	<b>24 600 000</b>	<b>295 200 000</b>

**Изох:** МЧЖ томонидан асосий миждозларнинг талаб ва таклифларини инобатга олган холда хозирда катталар куйлак ва курткаларини ишлаб чиқариш (сифати, тури, размери, хом-ашё тури) бозорнинг асосий талабидир. Белгиланган харажат ва сотиш нархлари бозор шароитидан келиб чиққан холда мавсумда доимий ўзгарувчан бўлади ҳамда баъзи холатларда акциялар, бонуслар асосида махсулот нархлари 50% гача чегирма билан сотиш ҳам мумкин бўлади.

**Эслатма:** Агарда махсулот хом-ашёларининг нархлари бозорда паст нархда бўлса, МЧЖ томонидан ишлаб чиқариладиган тайёр махсулотлар ҳам арзонлашади. Шунинг ҳисобига белгиланган нархлар ўртача нархлар кўринишида кўрсатиб ўтилади. Доимий бозор нарх-наволари ўзгарувчан бўлишидир.

Келгусида МЧЖ тикувчилик махсулотларидан аёллар, болалар устки кийимларини ҳам ишлаб чиқаришни кўзда тутган.



## ИШЧИЛАР ГРАФИГИ ВА ИШ ҲАҚИ ТАҚСИМОТИ

### Ишчи ходимлар режаси.

Бошқарув ходимлари ва ишчилар.



Иш юритиш учун 2 нафар ходимлар ва 48 нафар ишчилардан иборат. Жами 50 нафаргача ёки ундан юқори ишчи ходимларни ташкил этиш кўзда тутилган.

Иш ҳақи қуйидагича.

31-жавдал

№	Лавозимлар	Ишчи ходимлар сони	Маош	Бир ойлик маош	Бир йиллик маош
<i>Бошқарув ходимлари</i>					
1	Бошлиқ	1	1 500 000	1 500 000	18 000 000
2	Хисобчи	1	1 300 000	1 300 000	15 600 000
3	Цех бошлиғи		-	-	-
4	Мастер		-	-	-
	<b>Жами</b>	<b>2</b>	<b>2 800 000</b>	<b>2 800 000</b>	<b>33 600 000</b>
<i>Ишчилар</i>					
5	Ишчилар	48	1 200 000	57 600 000	691 200 000
6	Ёрдамчи ишчилар		-	-	-
7	Ишчи		-	-	-
	<b>Жами</b>	<b>48</b>	<b>1 200 000</b>	<b>57 600 000</b>	<b>691 200 000</b>
	<b>Хаммаси</b>	<b>50</b>	<b>-</b>	<b>60 400 000</b>	<b>724 800 000</b>
	<b>Иш ҳақидан 15% ажратма</b>		<b>X</b>	<b>9 060 000</b>	<b>108 720 000</b>
	<b>ЖАМИ:</b>	<b>50</b>		<b>69 460 000</b>	<b>833 520 000</b>

**Эслатиб ўтамиз:** Ишчи ходимларни иш ҳақини ва сонини савдо тушумидан яъни молиявий ҳолатидан келиб чиққан ҳолда корхона раҳбари томонидан ошириши (камайтириши) мумкин. Бу ҳолатда ишчи ходимларни оладиган ойлиги ва ходимлар сони корхона раҳбари томонидан белгиланган тартибда амалга оширилади. Демак, жадвалда кўриб ўтилган ойлик иш ҳақи ва ходимлар сони ўзгарувчан бўлади. Ишчиларни иш жараёнидаги талбачанлиги, ўз ишини устаси бўлган ишчи ва ходимларни ойлик иш ҳақлари ой давомида кўталиб боради.

## 8. ЛОЙИХА ҚИЙМАТИ.

32-жадвал

Харажат моддалар	Лойихалаштириш манбалари				Жами
	Ўз маблағлари		Жалб қилинган маблағлар		
	МЧЖ	Жами	Кредит	Жами	
<b>Ер</b> <b>Бино ва</b> <b>иншоотлар</b> Бино ва иншоотлар сотиб олиш учун <b>Материаллар</b> <b>ва жихозлар</b> Дастгоҳ. жихозлар ва керакли асбоб ускуналар учун <i>Йул кира</i> <i>харажатлари</i> учун <i>Айланма</i> <i>капитал</i>  <i>Қўшимча ва</i> <i>Бошка</i> <i>харажларга</i>	Мавжуд ва қўшимча бино учун 100 000 000	Мавжуд ва қўшимча бино учун 100 000 000	Мавжуд ва қўшимча бино учун 100 000 000	Мавжуд ва қўшимча бино учун 100 000 000	Мавжуд ва қўшимча бино учун 200 000 000
			250 000 000	250 000 000	250 000 000
	300 000 000	300 000 000			300 000 000
	50 000 000	50 000 000			50 000 000
<b>Кредит жами</b>				350 000 000	
<b>ХАММАСИ</b>		<b>450 000 000</b>		<b>350 000 000</b>	<b>800 000 000</b>

*Гаров таъминоти сифатида;*

---



---



---



---



---

## 9. МОЛИЯЛАШТИРИШ РЕЖАСИ.

33-жадвал

Моддалар	Маҳаллий валюта	Жами	Струк тура (%)	Улуши (%)
<b>Ўз айланма капитали</b> <i>Ўз айланма капиталидан умумий харажатларга</i>	450 000 000	450 000 000	100 %	56 %
<b>Жами</b>		<b>450 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>56 %</b>
Банк кредити <i>Дастгоҳ ва айланма маблағ (хом-ашёлар сотиб олиш) учун йуналтирилиши режалаштирган маблағлар</i>	350 000 000	350 000 000	100%	44%
<i>Бошқа ва қўшимча харажатларга</i>				
<b>ЖАМИ</b>		<b>350 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>44%</b>
<b>ХАММАСИ</b>		<b>800 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## 10. Молиявий режаси.

34-жадвал

Харажат турлари	Умумий қиймати (сўмда)	Кредит хисобидан (сўмда)	Ўз хисобидан (сўмда)
Бинони қурилиш ишлари учун режалаштирилаётган маблағ	Мавжуд, қўшимча бино учун 200 000 000	Мавжуд, қўшимча бино учун 100 000 000	Мавжуд, қўшимча бино учун 100 000 000
Дастгоҳлар сотиб олиб келиб ўрнатиш учун режалаштирилаётган	Мавжуд, қўшимча дастгоҳлар учун 250 000 000	Мавжуд, қўшимча дастгоҳлар учун 250 000 000	0
Айланма маблағ учун режалаштирилаётган маблағ	300 000 000	0	300 000 000
Бошқа ва қўшимча харажатлар учун	50 000 000	0	50 000 000
<b>Жами</b>	<b>800 000 000</b>	<b>350 000 000</b>	<b>450 000 000</b>

## 11. Пул оқимининг ҳаракати.

МЧЖнинг ўртача тахминий даромадининг пул маблағларининг ҳаракатини кўриб ўтамиз:

35-жадвал

№	Кўрсаткичлар номи	1 ойда.сўмда	1 йилда.сўмда
1	Тушум	180 600 000	2 167 200 000
2	Харажати	156 000 000	1 872 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>24 600 000</b>	<b>295 200 000</b>

*Эслатма: Ойдан–ойга тушум ёки харажатлар ўзгариши мумкин, негаки олдиндан миқдорлар томонидан канча маҳсулотни сотиб олишлари мумкинлигини айтиши қийин, йил давомида яъни иш жараёни ўртача инobatга олинган ҳамда тушум, харажат ва фойда кўтилади. (ишлаб чиқариши қуввати жарарёни ўртача кўрсатиб ўтилган. Ишлаб чиқарилган маҳсулотларни (тайёр маҳсулотни) сотиши жараёни мураккаб бўлиши мумкин шунинг хисобидан талаб ва таклифларга қараб маҳсулотлар турлари ва нархлари ўзгариб туради.*

## Соф пул оқимлари тўғрисида маълумот (сўм хисобиди)

36-жадвал

№	Кўрсаткичлар номи	1 ойда.сўмда	1 йилда.сўмда.
1	Тушум	180 600 000	2 167 200 000
2	Умумий харажатлар	156 000 000	1 872 000 000
3	Ялпи даромад	<b>24 600 000</b>	<b>295 200 000</b>
4	Даромад солиғи	Ишлаб чиқариш харажатлари (канкуляцияси) ичига киритилган	
5	Иш хақи	Ишлаб чиқариш харажатлари (канкуляцияси) ичига киритилган	
6	Комунал харажатлар	Ишлаб чиқариш харажатлари (канкуляцияси) ичига киритилган	
7	Кредит тани	График асосида	70 000 000
8	Кредит фоизи	График асосида	26 833 333
9	Кўшимча ва кўзда тутилмаган харажатлар	3 762 037	48 366 667
	<b>Соф фойда</b>	<b>9 722 222</b>	<b>150 000 000</b>

*Изоҳ: Кўшимча ва кўзда тутилмаган харажатларга, банк хизмати, бозор нарх-наво ўзгарувчанлиги, кўшимча тўловлар, табиий офатлардан зарар кўриши ва бошқа асосли сабаблар учун ажратиладиган жадвалдаги миқдорини режаслаштирилган.*

## **ХУЛОСА.**

Хар бир тадбиркорлик субъектлари фаолиятни бошлашдан олдин, яъни ўз бизнесини яхшилаб ўйлаб 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 худудида тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш ва унинг қонуний манфаатларни химоя қилиш юзасидан Юртбошимиз томонидан чиқарилган бир қатор Фармон ва Қарорларни ўрганиб бориш, ижроси бўйича Оммавий ахборот воситалари томонидан ёритилаётган материаллар, чоп этилаётган қўлланма адабиётлар, газета ва журналлардан фойдаланиш қолаверса жойларда ўтказилаётган ўқув-семинарлари, махсус-курслар, тренингларда иштирок этиш—бу бизнес тизимида фаолият кўрсатаётган хар бир тадбиркорлик субъектлари учун ҳуқуқий малакани мустаҳкамлашга муҳим омил ҳисобланади.

Юқоридагилардан келиб чиққан ҳолда, МЧЖ фаолиятини яънада кенгайтириши, иш режаларини ишлаб чиққан ҳолда режалаштириб янги лойихалар устида иш олиб бориш ва аҳолига кўшимча замонавий мини-технологиялар асосида янги турдаги тикувчилик махсулотларини ишлаб чиқаришни ташкил этиш, бошлаш. Бу орқали шаҳарда ишсиз ёш йигит ва қизларни (коллеж битирувчиларини) иш билан таъминлашга ҳам эришишдир.

Вилоятимизнинг, \_\_\_\_\_ шаҳрида янги иш ўринлари яратиш ва шу билан бир қаторда аҳолига МЧЖ томонидан келгусида яънада сифатли тикувчилик махсулотларни ишлаб чиқариб арзон нархларда етказиб бериш орқали халқимизга оз бўлсада ўз хиссасини кўшиш кўзда тутилган.

Бунда махсулот турларини ва и/ч миқдорини кенгайтиришни босқичма-босқич ташкил этиб боришдир.

Аҳоли, тадбиркорлик субъектлари ва Чет давлатларда корхоналарнинг талаб ва таклифларини инобатга олган ҳолда кўшимча тикувчилик махсулот турларини ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатишни ташкил этиш, ишлаб чиқарилган махсулотларни экспорт қилишни доимий режалаштириб бориш, ишлаб чиқариш технологияларни замон талабларига қараб алмаштириб бориш натижасида фаолиятни режалаштириш ва мижозлар сонини ортишига туртки бўлиб хизмат қилади.

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

**Илова варақда**

**МЧЖ** ҳисобчиси \_\_\_\_\_

ИМЗО \_\_\_\_\_

**КРЕДИТ ХИСОБИДАН СОТИБ ОЛИШ РЕЖАЛАШТИРИЛАЁТГАН ИШЛАБ  
ЧИҚАРИШ ДАСТГОХЛАРИНИ НАЪМУНАВИЙ  
ФОТОСУРАТИ.**

