

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ  
ВИЛОЯТИ  
ШАҲРИ

«ТАСДИҚЛАЙМАН»

« \_\_\_\_\_ »

МЧЖ раҳбари

ОВ

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2021 йил

**Асосий мақсади:** \_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шаҳар \_\_\_\_\_ кўчаси  
“ \_\_\_\_\_ ” САВДО КОМПЛЕКСИ ХУДУДИДАН ТУНИКА ВА ТУНИКА  
МАҲСУЛОТЛАРИНИ СОТИШ ОРҚАЛИ, НАТИЖАСИДА 4 НАФАРГАЧА ЯНГИ ИШ ЎРИНЛАРИ  
ЯРАТИШ МАҚСАДИДА РЕЖАЛАШТИРИЛГАН ЛОЙИХА.

**БИЗНЕС-РЕЖА**

**СОТИЛАДИГАН МАҲСУЛОТЛАР КЎРИНИШИ.**

--	--	--

Мазкур бизнес-режа эгаси:	« _____ » МЧЖ
Мулкчилик шакли:	ЖАМОА
Фаолият тури:	ТУНИКА ВА ТУНИКА МАҲСУЛОТЛАРИНИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ
Банк номи:	АТИБ “ _____ БАНК” _____ филиали
ЛОЙИХА МУДДАТИ:	1 йил.
Лойиҳа қиймати:	65 000 000 000 сўм
Шундан ўз маблағи:	25 000 000 000 сўм
Кредит маблағи:	40 000 000 000 сўм.
Кредит муддати, фоизи:	1 йил 28 %

\_\_\_\_\_ -2021 йил

## ЛОЙИХАНИ ЯРАТИЛИШ ТАРИХИ

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

Шу билан бирга мижозларни ушбу маҳсулотларга бўлган талабларни эътиборга олган ҳолда фаолиятни кенгайтиришни мақсад қилдик.

\_\_\_\_\_йилдан бери шу фаолият билан шуғулланиб келаётганлигимиз борган сари Туника маҳсулотларига мижозларнинг талаблари юқорилиги сабабли фаолиятни кенгайтириш ва янги иш ўринлари яратишни кўзладик. Бизнинг қизиқишларимиз бор куч ғайратларимиз билан ушбу соҳани сир-асрорларини тўлиқ тушунишга ҳаракат қилдик. Ҳозирда ўз иш фаолиятимизни яъни хусусий корхона ташкил этилган ҳолда ишлаб чиқариш жойини ижарага олиб иш фаолиятимизни *Туника ва туника маҳсулотларини сотиш фаолиятини* олиб бораёмиз. Бизда келгусида чет давлатларидан замонавий дастгоҳларни олиб келиб ишлаб чиқариш яъни Туника ва туника маҳсулотларини ишлаб чиқариш турини кўпайтириш ва фаолиятни кенгайтиришда режалаштирилган ва тўлиқ фойдаланиш имконияти иложи йўқ. Бунинг учун тегишли бўлган бирма-бир амалиётда фаолиятнинг босқичларини амалга оширдик ва оширмоқдамиз.

**Жумладан:** Ушбу лойихани амалга ошириш фаолиятни кенгайтириш ҳисобига ишлаб чиқариш ҳажми 4-5 бараварга кўтарилиши кутилмоқда бошқа туника ва туника маҳсулотларини сотиш фаолиятини кенгайтириш мақсадида соҳа мутахассислари билан маслаҳат қилган бизнес-режасини ишлаб чиқиш зарурлигини ва мутасадди ташкилотларга тақдим этиш лозимлигидир. 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 маҳсулотларни тез ва сифатли етказиб бериш орқали ички ва ташқи бозорларда ўз ўрнимизга эга бўлишимизга ҳамда белгиланган имконият ва имтиёзлардан унумли фойдаланган ҳолда фаолиятимизни ўз ишлаб чиқариш майдонимиз ер майдонига эга бўлиши зарурлини англаб етдик ва тақлиф лойихасини ишлаб чиқдик.

## *Мундарижа.*

ШАРХ

- 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*
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.

Махфийлигини таъминлаш  
Меморандуми

Ушбу «Бизнес-режа»да тақдим этилаётган барча маълумотлар “\_\_\_\_\_” масъулияти чекланган жамиятининг тижорат сири ҳисобланади.

Унинг мазмуни билан танишиш “\_\_\_\_\_” масъулияти чекланган жамияти раҳбари И.Хасановнинг иштирокида амалга оширилиши мумкин.

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

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

Мазкур бизнес-режанинг навбатдаги қисмларида махсулот ишлаб чиқариш жараёнлари ва унга сарфланадиган харажатлар миқдори ва суммалари ҳамда ишлаб чиқариш жараёнидаги баъзи бир ҳолатлар тўлиқ кўрсатилмаган нархлар ҳам ўртача нархларда кўрсатиб ўтилмоқда.

МЧЖ раҳбари \_\_\_\_\_ ОВ

ИМЗО

---

## 2.КИРИШ.

---

Ўзбекистон Республикасида Президентининг Фармон ва Қарорлари, Вазирлар Маҳкамаси Қарорлари асосида мамлакатимизда 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 ва хизматлар экспортни ривожлантириш, уларга имтиёзли кредитларни ажратиш юзасидан амалга оширилаётган ишлар янада йилдан-йилга фаоллашиб жадаллашиб бормоқда.

Бу эса кичик бизнес ва хусусий 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 ўзларига юклатилган мажбуриятларини ҳам билиши лозим.

\_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шахрини 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 мақсадида МЧЖ томонидан мижозларга ***Туника ва туника маҳсулотларини сотишни йўлга қўйган ҳолда*** ушбу маҳсулотларга бўлган талабларини имкониятлардан келиб чиққан ҳолда қондиришни, ўзимиз туғилиб ўсган мамлакатимизнинг, юртимизнинг иқтисодий ўсишига унинг янада гуллаб-яшнашига хисса қўшишликни олдимизга аниқ мақсад ва вазифа қилиб қўйганмиз.

---

---

## 2.1.КИРИШ

Ушбу лойихани амалга ошириш орқали вилоятимиз (шаҳримиз)нинг қуйидаги натижаларга эришилиши кутилмоқда. (МЧЖфикри)

1. Шаҳримизда *Турика ва туника маҳсулотларини сотиш* фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар сони ортади. Соғлом рақабат вужудга келади ва маҳсулот сифати кўтарилиб нархларини орзонлаштиришга яъни қулай нархларда сотиш белгиланади.

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

3. Маҳаллий ва хорижий аҳолини маҳсулотга бўлган эҳтиёжи маълум даражада қондирилади.

4. Юртимиз иқтисодиётининг ўсишига хисса қўшилади.

5. Аҳолини турмиш (яшаш) тарзи янада яхшиланади.

(МЧЖда фаолият олиб бораётган ишчи-хизматлар ва бошқалар)

6. Маҳсулотни келгусида экспортга йўналтириш орқали МЧЖдаромади 3-5 бараварга ошади.

7. Маҳсулот хом-ашёлари маҳаллий тадбиркорлардан сотиб олиниши хисобига, ўша тадбиркорлик субъектлари фаолиятини ривожланишига ёрдам берилиши. (агарда маҳсулот-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 ва кенгайтириш натижасида ўз-ўзидан молиявий ҳолати яхшиланади, бунда маҳсулот турларини кенгайтириш хисобига, янгидан-янги ишлаб чиқаришлар ташкил этилади ва янги иш ўринлари сони ортиб боришига эришилади.

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

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

### 3. МЧЖ ХАҚИДА МАЪЛУМОТ.

“\_\_\_\_\_” МЧЖ, \_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шаҳар  
“Давлат хизматлари маркази” томонидан 2021 йил «\_\_» \_\_\_\_\_  
№ \_\_\_\_\_-сонли реестр рақами билан давлат рўйхатдан ўтган.

**Жамият: Туника ва туника маҳсулотларини сотиш**

**Жамият ҳисобчиси:** \_\_\_\_\_

**Ишчилар сони:** \_\_ нафар (келгусида \_\_ нафаргача)

**Тадбиркор тел:** ( \_\_\_\_\_ )

**Жамият манзили:** \_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ шаҳри,  
\_\_\_\_\_ кўчаси “\_\_\_\_\_” савдо комплекси  
(ҳозирда ижара асосида фаолият олиб бораётган жойи )

**Лойихани амалга ошириш жойи:** \_\_\_\_\_ вилояти,  
\_\_\_\_\_ шаҳар, \_\_\_\_\_ кўчаси “\_\_\_\_\_” савдо  
комплекси (ҳозирда ижара асосида фаолият олиб бораётган жойи )

**Асосий фаолият тури: Туника ва туника маҳсулотларини сотиш.**

**Кўшимча фаолият тури: Фаолиятни кенгайтириш.**

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

**Х/Р миллий валютада сўмда.** \_\_\_\_\_

**МФО:** \_\_\_\_\_

**ИНН:** \_\_\_\_\_

**Лойиха қиймати:** 65 000 000 000 сўм

Шундан ўз маблағи: 25 000 000 000 сўм

Кредит маблағи: 40 000 000 000 сўм

## 4. Лойиха раҳбари тўғрисида қисқача маълумот.

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

ФИШ: \_\_\_\_\_

Туғилган йили: \_\_\_\_\_ йил

Туғилган жойи: \_\_\_\_\_ шаҳри

Миллати: \_\_\_\_\_

Жинси: \_\_\_\_\_

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

Партиявийлиги: йўқ

Маълумоти: Ўрта махсус

тел: \_\_\_\_\_

Кайси чет тилларини билади:

### МЕХНАТ ФАОЛИЯТИ

2021 й – х/в. МЧЖ раҳбари

1-Жадвал

№	Ф.И.Ш	Лавозими	Маълумоти	Иш стажи	
				умумий	Шу соҳада
1	_____	МЧЖ раҳбари	ўрта махсус	2	2

Молия муҳит —————> Банк, ҳисоб системаси  
Лойиха валютаси —————> Миллий сўмда.

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 ва махсулотларни сифатли ишлаб чиқариш ва етказиб беришга эришиши мумкин.



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

*Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармонлари, Қарорлари ва Вазирлар Маҳкамасининг қарорларида тадбиркорлик субъектларига кенг имконият ва имтиёзлар бериш ҳамда хусусий мулкни ҳар томонлама қўллаб-қувватлаш, ҳар 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, қўллаб-қувватлаш ва уларга қулай ишбилармонлик муҳитини шарт-шароитларни яратиш борасида ҳукуматнинг Дастурлари ва вазифалари белгиланмоқда.*

*Шунга кўра йилдан-йилга тадбиркорлик субъектларига белгиланган имтиёз ва енгилликлар сони ортиб борилмоқда.*

Ушбу лойиҳани амалга ошириш орқали тадбиркорлик субъектларига берилган қулай шарт-шароитлар ва имтиёзлардан МЧЖ унумли фойдаланиши, амалдаги қонунлар асосида иш фаолиятини 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;

## 5.1. ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАД ВА ВАЗИФАСИ.

### 1.2. МЧЖ нинг вазифалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- ✓ замон талабига ҳамда аҳоли дидига қараб талабга жавоб берувчи, экспортбоп маҳсулотлар ишлаб чиқариш, 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 орқали четдан товарлар келтириш харажатларини камайтириш ҳисобига маҳсулот сотиш нархини арзонлаштириш;
- ✓ МЧЖ мавқейини мустаҳкамлаш, даромад миқдорини пропорционал равишда ошириб бориш;

### 1.3. Лойиҳа фойдалигини аниқлаш:

Иқтисодий фойдалилик	Ижтимоий фойдалилик
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;

## 6.БОЗОР ТАХЛИЛИ

Хозирги вақтда ҳар бир соҳа ривожланиши ва сифатли экспорт боп маҳсулотлар ишлаб чиқариш, қайта ишлаш, етиштириш ва кенг турдаги хизматлар кўрсатиш бозор талабини асосини ташкил қилади.

Маҳаллий ва хорижий ишлаб чиқарувчи ва хизмат кўрсатувчи тадбиркорлик субъектлари замонавий ишлаб чиқариш технологиялари асосида ташкил этиш ва ўзаро тажрибалар алмашиш давр талабидир. МЧЖ ҳам ўз имкониятларидан ва иқтисодиётнинг талабларидан келиб чиққан ҳолда аҳолига Туника ва туника маҳсулотларини сотиш орқали фаолиятни ривожлантиришни йўлга қўйиш режалаштирган.

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

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

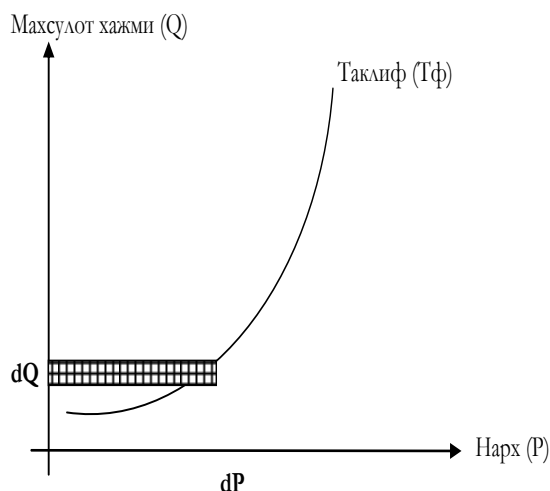
1. Бозор конъюктурасини системали тахлили;
2. Рақобатчиларни ахволи ва уларнинг қувватларини ўрганиш;
3. Фаолиятни ҳаракат йўналишлари сиёсатини ўрганиш.

Маблағларни сарфлаш орқали қўйидаги талабларни қондириш режалаштирилмоқда:

1. Кўпчиликка манзур бўладиган қулай нархларда, сифатли резина маҳсулотларини ишлаб чиқариб етказиб бериш;
2. Реклама асосида аҳолига фирма, ташкилот ва муассасаларга ушбу маҳсулотлар тўғрисида хабардор қилиш ҳамда маҳсулотларни сотиб олишларида ва хизматлардан фойдаланишларида шартномалар тузиш ва буюртмачиларни талабларини тўлақонли қондириш;
3. Мижозларни талабларини қондириш уларга МЧЖ томонидан бир қатор имтиёзлар ва рағбатлантириш бериб бориш.
4. МЧЖ маҳсулот ва хизматлари брендлари, белгилари ва буклатлар тайёрлатиб мижозларга етказиш:

МЧЖ томонидан бозордаги талаб ва таклифларни ўрганиш, мижозларни сифатли маҳсулотларга бўлган эҳтиёжларини аниқлаш таҳлил қилиш ва ўрганиб бориш орқали тадбиркорлик фаолиятини ривожланишга олиб келиши ҳеч кимга сир эмас.

## 6.1.БОЗОР ТАХЛИЛИ.



### Шартли белгилар:

$Q$  – Бозорга олиб чиқилган махсулот

$P$  – Сотилган махсулот нархи

$G_b$  – махсулотга булган потенциал талаб

$G_f$  – махсулотнинг потенциал таклифи

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

### 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 қарамасдан республика миқёсида йиллик катта потенциал талаб мавжуд бўлсади экспортбоп махсулотлар қамлиги.

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

- Бозорда таклифнинг талабдан қам бўлиши (махсулот дефицити) – яъни таклифнинг ҳаддан зиёд қамайиб кетиши талабнинг қескин қўтарилишига, 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 қамайишига сабаб бўлади.
- Ўринбосар махсулотлар таклифининг ортиши ва нархининг пасайиши – бу омилнинг таъсири айни махсулотни уринбосар товарларнинг қамлиги сабабидан унчалик сезиларли эмас.
- Айни ёки турдош махсулотлар импортининг ортиши – таъсири сезиларли эмас ва Ўзбекистондаги олиб борилаётган сиеват импорт тайёр махсулотлар сони ва миқдорини қамайтиришга йўналтирилган
- Ижтимоий сиеват – ижтимоий ҳимоянинг яхшиланиши ва ижтимоий муҳитнинг барқарорлиги потенциал талабга тўғри мутаносиб равишда таъсир қилади.
- Инфляция даражаси – инфляция ёки дефляция даражасининг қескин ошиши ёки тушуши потенциал талабга тўғри мутаносиб равишда таъсир қўрсатиши мумкин.
- Юқоридаги омилларга ўхшаш яна қўплаб сиевий 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.

## 7. ФАОЛИЯТ РЕЖАСИ

№	Кўрсатгич номи	Кўрсатгичлар 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 Туника ва туника маҳсулотларини сотиш орқали, улардан олинадиган фойда йўли билан амалга оширишни кўзлаб.
6	Мижозларга сифатли Туника ва туника маҳсулотларини етказиб бериш орқали улардан олинадиган фойдани фаолиятни ривожлантиришга йўналтириш мақсадида қилинадиган сарфлар харажатларини қўйидагича режалаштирилган.	1. Автотранспорт сотиб олиш учун сарфланадигон маблағ - 25 000 000 сўм (ўз хисобидан) - 40 000 000 сўм (кредит хисобидан) <b>Жами – 65 000 000 000 сўм</b>

### 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.

## 7.1.МАРКЕТИНГ МАЖМУИ“4P”

5-жадвал

<b>Product- Маҳсулот</b> Сифатли, арзон Туника ва туника маҳсулотларини сотиш ва етказиб бериш	<b>Price- Нарх</b> Нарх қўйиш тамойили харидорларнинг талабидан келиб чиқиб белгиланади.
<b>Place- Жой</b> Бизнес худуд–МЧЖ _____ вилояти, _____ шаҳар _____ кўчаси _____ комплексда 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, ОАВ орқали реклама, расмий веб сайтлар, кўргазма, ярмаркаларда иштирок этиш ва реклама тармоғлари орқали ҳамда маҳсулотларни ишлаб чиқариб сотишда имтиёз ва бонислар бериш орқали ҳам мижозларни ўзига жалб этади.

### МАРКЕТИНГ МАТРИЦАСИ

6-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 100%гача)	10 %	60 %	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	Юқори	Юқори	Юқори
6	Маҳсулотни истеъмолчиларга жалб этиш	Орзоннарх, Сифатлилик	Орзон нарх, Сифатлилик	Орзоннарх, Сифатлилик

## 7.4.SWOT ТАҲЛИЛ

*7-жадвал*

<p><b>S- Кучли томонлари</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Шу фаолият билан шугулланиб келаётганлиги++</li> <li>- бизнес учун жуда қулай ҳудудда жойлашган +</li> <li>- маҳсулотга бўлган талабнинг мавжудлиги++</li> <li>- Зарурий маблағ ва ДАСТГОХ ускуналарининг мавжудлиги+</li> </ul>	<p><b>W- Кучсиз томонлар</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Кучли брендга эга эмаслиги++</li> <li>- Маҳсулот ишлаб чиқариш жойи кичиклиги ва ташқи (ички) бозорларга тўлиқ кириб бормаётганлиги++</li> </ul>	<p><b>Кучли томонлар</b> 4та</p> <p><b>Кучсиз томонлар</b> 2та</p>
		<p style="text-align: center;"><b>S&gt; W</b></p>
		<p style="text-align: center;"><b>++ S</b> 4та</p> <p style="text-align: center;"><b>++ W</b> 2 та</p>
		<p style="text-align: center;"><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 бошлаш ва кенгайтириш бино ва ер майдонларидан бериш ва 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 қобилятининг 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 style="text-align: center;"><b>O&gt;T</b></p>
		<p style="text-align: center;"><b>++ O</b> 4та</p> <p style="text-align: center;"><b>++ T</b> 3та</p>
		<p style="text-align: center;"><b>++O&gt; ++T</b></p>

*МЧЖ томонидан доимий ички ва ташқи бозор эҳтиёжи ўрганиб бориш, Натижасида бир қатор давлатларда ҳам ушбу маҳсулотларга бўлган талаб юқорилиги сабабли, лойиҳанинг бошланғич 10% гача келгусида 100% 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 2021-2022 йил учун бир қатор босқичма-босқич ишлаб чиқариш маҳсулот турини кўпайтиришни ҳам амалга оширишни режалаштирилган.*

# ТОМ ЁПГИЧ МАҲСУЛОТЛАРИНИ САВДО СОТИҚ ФАОЛИЯТИНИ КЎРСАТИШ

## ҚУВВАТИ. (А-вариантда)

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда хизмат кўрсатиш миқдори.

8-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 (12 ойда)
1	Том ёпгич маҳсулотларини сотиш	дона	50	1 200	14 400
	<b>жами</b>	<b>дона</b>	<b>50</b>	<b>1 200</b>	<b>14 400</b>

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

## ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда (1 метр сотиш нархи 35 000 сўм)

9-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	50	1 200	14 400
		сўм	1 750 000	42 000 000	504 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>1 750 000</b>	<b>42 000 000</b>	<b>504 000 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда (1 донага харажат нархи 30 000сўм) 10-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	50	1 200	14 400
		сўм	1 500 000	36 000 000	432 000 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>1 500 000</b>	<b>36 000 000</b>	<b>432 000 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат.сўм

11-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	875 000	21 000 000	252 000 000
2	Харажати	сўм	750 000	18 000 000	216 000 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>125 000</b>	<b>3 000 000</b>	<b>36 000 000</b>



## ТУНИКА МАҲСУЛОТЛАРИНИ ЧАКАНА САВДО КЎРСАТИШ

### ҚУВВАТИ. (Б-вариантда)

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда хизмат кўрсатиш миқдори.

12-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 (12 ойда)
1	Туника маҳсулотларини сотиш	дона	38	912	10 944
	<b>жами</b>	<b>дона</b>	<b>38</b>	<b>912</b>	<b>10 944</b>

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

### ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда (1 донага хизмат нархи 25 000 сўм)

13-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	38	912	10 944
		сўм	950 000	22 800 000	273 600 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>950 000</b>	<b>22 800 000</b>	<b>273 600 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда (1 донага харажат нархи 21 000 сўм) 14-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	38	912	10 944
		сўм	798 000	19 152 000	229 824 000
	<b>Жами</b>	<b>сўм</b>	<b>798 000</b>	<b>19 152 000</b>	<b>229 824 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат.сўм

15-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	950 000	22 800 000	273 600 000
2	Харажати	сўм	798 000	19 152 000	229 824 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>152 000</b>	<b>3 648 000</b>	<b>43 776 000</b>

**УМУМИЙ ХАРАЖАТ ВА ТУШУМ ҚУЙИДАГИЧА  
БЎЛИШИ КУТИЛМОҚДА.**

16- 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>Том ёпгич (Латок) маҳсулоти ишлаб чиқариш (1 метрли Том ёпгич Д-3мм)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	21 000 000	252 000 000
	Харажати	сўм	18 000 000	216 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>3 000 000</b>	<b>36 000 000</b>
2	<b>Туника маҳсулоти ишлаб чиқариш (1 метрли Том ёпгич Д-3мм)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	22 800 000	273 600 000
	Харажати	сўм	19 152 000	229 824 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>3 648 000</b>	<b>43 776 000</b>
3	<b>Умумий тушум ва харажатлар</b>			
	Савдодан тушум	сўм	43 800 000	525 600 000
	Харажати	сўм	37 152 000	445 824 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>6 648 000</b>	<b>79 776 000</b>

## 9.ЛОЙИХА ҚИЙМАТИ

17-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					
Автотранспорт васитасини сотиб олишга режалаштирилаётган маблағ	25 000 000	25 000 00	40 000 000	40 000 000	<b>65 000 000</b>
<b>Материаллар ва жихозлар</b>					
Дастгохлар, жихозлар ва керакли асбоб ускуналар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун					
<i>Йул кира харажатлари учун</i>					
<i>Айланма капитал</i>					
<i>Кўшимча ва Бошқа харажатларга</i>					
<b>Кредит жами</b>					
<b>ХАММАСИ</b>		<b>25 000 000</b>		<b>40 000 000</b>	<b>65 000 000</b>

Кўшимча \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## 10.МОЛИЯЛАШТИРИШ РЕЖАСИ.

18-жадвал

Моддалар	Маҳаллий валюта	Жами	Структура (%)	Улуши (%)
<b>Уз капитали хисобидан</b>				
<i>Уз капитали хисобидан</i>	25 000 000	25 000 000	100%	38,5 %
<b>Жами</b>	<b>25 000 000</b>	<b>25 000 000</b>	<b>100%</b>	
<b>Кредитлар</b>				
<i>Автотранспорт васотасини сотиб олиш учун йўналитирилган маблағлар</i>	<b>40 000 000</b>	<b>40 000 000</b>		61,5 %
<i>Бошқа ва қўшимча харажатларга</i>				
<b>ЖАМИ КРЕДИТЛАР</b>		<b>40 000 000</b>		<b>61,5%</b>
<b>ХАММАСИ</b>		<b>65 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## 12.ПУЛ ОҚИМИНИ ХАРАКАТИ.

МЧЖнинг ўртача тахминий даромадининг пул маблағларинининг  
харакатини кўриб ўтамиз:

19-жадвал

№	Номи	1 ойда	1-йилда. сўм (2019-2020й)
1	Тушум	43 800 000	525 600 000
2	Харажати	37 152 000	445 824 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>6 648 000</b>	<b>79 776 000</b>

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

*Соф пул оқимлари тўғрисида маълумот (сўм ҳисобида)*

20-жадвал

№	Кўрсаткичлар номи	1 ойда	2019й (12 ой)
1	Тушум	43 800 000	525 600 000
2	Харажати	37 152 000	445 824 000
3	Ялпи даромад	<b>6 648 000</b>	<b>79 776 000</b>
4	Солиқ тўловлари	Маҳсулот харажатлари ичига киритилган (канкуляцияси) илова қилинади.	
5	Иш хақи ва иш хақи ажратмаси	Маҳсулот харажатлари ичига киритилган (канкуляцияси) илова қилинади.	
6	Кредит тани	<b>3 333 333</b>	<b>39 999 996</b>
7	Кредит фоизи	<b>933 333</b>	<b>6 066 667</b>
8	Кўшимча ва кўзда тутилмаган харажатлар	<b>381 334</b>	<b>3 709 334</b>
	<b>Соф фойда</b>	<b>2 000 000</b>	<b>30 000 000</b>

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

# МЧЖ томонидан режалаштирилаётган фаолиятдан кутилаётган

## даромади тахлили

21-жадвал

№	Курсаткичлар номи	МЧЖ. 50% даромад олгандаги ўртача 1 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда	МЧЖ 75% даромад олгандаги ўртача 1 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда	МЧЖ 100% даромад олгандаги ўртача 1 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда
1	Кутилаётган Соф фойдаси	15 000 000	22 500 000	30 000 000

Изох: Юқорида кўрсатиб ўтилган яъни оладиган даромадини 50%-100% ташкил этиш режаси, бу тахлилдан мақсад МЧЖ томонидан курилиш ишлари белгиланган муддатларда тугатилиб фаолиятини бошлаб олиниши, ушбу фаолиятдан тушумни пасайиши (кўтарилиши), кутилаётган режада кўрсатиб ўтилган хом-ашёларни сотиб олиш нархлари ва ишлаб чиқариш билан боғлиқ жараёнлари ўзгариши ва тайёр махсулотларни сотилиш муддатлари доимий ўзгариб туриши ва бошқа сабабларни инobatга олган ҳолда кутиладиган фойдани 3 хил кўринишда тахлил қилинди.

Изох: Юқоридаги кўрсатиб ўтилган нархлар ўзгарувчан бўлиши

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



Фойда олиши

Зарар куриши

## 14. ХУЛОСА.

Хар бир тадбиркорлик субъектлари фаолиятни бошлашидан олдин, яъни ўз бизнесини яхшилаб ўйлаб иш кўриши, тадбиркорликка оид ҳужжатларни юритилишини ўрганиши, доимий билим ва кўникмаларини мустаҳкамлаб бориши. оқ билан қорани ажрата олиши, амалдаги қонунларда белгиланган тартибда фаолиятларни амалга оширилиши, ҳукуматимиз томонидан белгиланган имтиёزلардан унумли ва оқилона фойдаланиш асосий вазифадир.

Республикамиз ҳудудида тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш ва унинг қонуний манфаатларни ҳимоя қилиш юзасидан Юртбошимиз томонидан чиқарилган бир қатор Фармон ва Қарорларни ҳукумат қарорларини ўрганиб бориш, ижроси бўйича Оммавий ахборот воситалари томонидан ёритилаётган материаллар, чоп этилаётган қўлланма адабиётлар, газета ва журналлардан фойдаланиш қолаверса жойларда ўқув семинарлари, махсус курслар, тренинглари иштирок этиш – бу кичик ва ўрта бизнес тизимида фаолият кўрсатаётган хар бир тадбиркорлик субъектлари учун муҳим омил ҳисобланади. МЧЖ режалаштирилган лойиҳадаги фаолият турини кенгайтиришни амалга ошириш натижасидан молиявий ҳолати ва даромадини барқарорлигини таъминлаш янги иш ўринларини яратиш ҳамда Туника ва туника маҳсулотларини сотишни йўлга қўйиш.

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

1. Келгусида янги лойиҳалар устида иш олиб бориш ва аҳолига кўшимча янги турдаги Туника ва туника маҳсулотларини сотиш ҳамда кўшимча хизмат кўрсатиш фаолиятларини ҳам ташкил этишни режалаштириш;

2. Шаҳардаги ишсиз ёш йигит ва қизлар иш билан таъминлаш мақсадида ишлаб чиқаришни ва хизмат кўрсатишни босқичма-босқич кенгайтириб бориш натижасида янги иш ўринлари яратишни режалаштириш ва йўлга қўйиш;

Вилоятимизда, шаҳримизда янги иш ўринлари яратиш (ёшларни иш билан таъминлаш) ва шу билан бир қаторда аҳолига имкониятидан келиб чиққан ҳолда, янги замонавий технологиялар асосида, сифатли Туника ва туника маҳсулотларини ишлаб чиқариш, сотиш ва хизматлар кўрсатиш улардан олинган даромадларни самарали ишларга ишлатиш мақсадида халқимизга ва давлатимизга муносиб хизмат қилиш орқали муносиб ҳиссамизни қўшиш кўзда тутилган.

(ўшбу лойиҳага тегишли ҳужжатлар асосланмириб илова қилинади)

МЧЖ раҳбари \_\_\_\_\_

ИМЗО

