

НАМУНА

МУНДАРИЖА.

- 1. Хусусий фирма тўғрисида умумий маълумот.**
- 2. Лойиха тасвири.**
- 3. Лойихани амалга оширишда қонуний ва меъёрий ҳужжатлар.**
- 4. Бозор ҳолатини тахлили.**
- 5. Маҳсулот ва хизматларни сотиш.**
- 6. Хизмат кўрсатиш режаси.**
- 7. Молиявий режа.**
- 8. Таваккалчилик.**
- 9. Молиявий натижа.**

1. ХУСУСИЙ ФИРМА ТЎҒРИСИДА УМУМИЙ МАЪЛУМОТ.

1.1. Тадбиркорлик субъектининг номи: «_____».

1.2. Субъектнинг юридик мақоми: Хусусий ишлаб чиқариш ва савдо фирмаси.

1.3. Тадбиркорлик субъектининг давлат рўйхатидан ўтган вақти: «_____» хусусий ишлаб чиқариш ва савдо фирмаси «__» _____ 2__ йилда _____ туман Хоқимининг №__ - сонли қарори билан давлат рўйхатидан ўтказилган.

1.4. «_____» хусусий ишлаб чиқариш ва савдо фирмаси раҳбари _____ «__» _____ 19__ йилда _____ туманида туғилган. Хусусий фирма раҳбарининг паспорт маълумотлари: CR_____ «__» _____ 2__ йилда _____ тумани ИИБ томонидан берилган.

1.5. Хусусий фирма манзили: «_____» хусусий ишлаб чиқариш ва савдо фирмаси _____ тумани _____ қишлоғида жойлашган.

1.5.1. Телефон: _____

1.5.2. Факс: _____

1.5.3. E-mail: _____

1.6. Мурожаатларни қабул қилувчи шахс: _____.

1.6.1. Лавозими: **Хусусий фирма раҳбари**

1.6.2. Телефони: _____

1.6.3. Факс: _____

1.6.4. E-mail: _____

1.7. Хусусий фирманинг ҳозирги вақтдаги амалга ошираётган асосий фаолияти ҳақида таърифи.

_____ вилояти _____ туманидаги «_____» хусусий ишлаб чиқариш ва савдо фирмаси бугунги кунда хххххххххх фаолият билан

шуғулланиб келмоқда. Ушбу фаолият орқали хусусий фирма 2006 йилда ҳхххххх млн сўм ва 2007 йилда ххххх млн сўм даромад олган.

1.8. Хусусий фирманинг хозирги кундаги молиявий – иқтисодий ҳолати.

БАЛАНС fff
ff
ff
ff
ff

1.9. Хусусий фирманинг банк маълумотлари:

Х/Р: _____
В/Р: _____
МФО: _____ ИНН: _____
Миллий банк _____ туман бўлими.

2. ЛОЙИХА ТАЪРИФИ.

2.1. Лойиха мақсади: _____ вилояти _____ туманидаги «_____» хусусий ишлаб чиқариш ва савдо фирмаси ўзининг тасдиқланган Низоми асосида юридик ва жисмоний шахсларни “Урганч шахридан Тошкент шахрига” йўловчиларни ташиш фаолиятини амалга оширишни режалаштирган.

2.2. Хусусий фирма томонидан 1 ой мобайнида таклиф қилинадиган хизмат хажми:

«_____» хусусий ишлаб чиқариш ва савдо фирмаси 1 ой давомида 660 та йшловчини Урганч шахридан Тошкент шахрига ва 660 та йўловчини Тошкент шахридан Урганч шахрига жами 1 ой мобайнида 1320 та йўловчини ўз манзилига етказиб йўловчи ташиш хизматини амалга оширади.

2.3. Янги ишчи ўринларини яратиш режаси.

_____ вилояти _____ туманидаги «_____» хусусий ишлаб чиқариш ва савдо фирмаси ушбу кўзланган лойихани амалга оширса хусусий фирмада яна қўшимча 3 та янги ишчи ўринлари яратилади.

2.4. Лойихани амалга ошириш графиги. Иш ўринларини яратиш муддати.

№	Ойлар	Амалга ошириладиган ишлар	Янги ишчи ўринлари яратилиши
1	Октябрь	Банкдан кредит маблағини олиш	
2	Октябрь	Хитой Халқ Республикасига бориб режалаштирилган Автобус автомашинасини сотиб олиш	
3	Октябрь	ХХР да ишлаб чиқарилган Автобус автомашинасини Хитой Халқ Республикасидан олиб келиб ва божхонадан ўтказиш	3

2.5. Лойиханинг молиявий тизими.

2.5.1. Лойиханинг умумий қиймати: 140 000 \$

2.5.1.1. Ўз маблағи хисобидан: 20 000 \$

2.5.1.2. сўралаётган кредит маблағи: 120 000 \$

2.5.1.3. Лойихадаги бошқа шахслар маблағи: йўқ

Изоҳ: кўрсатилган маблағлар АҚШ доллари миқдорда.

2.6. Маблағларни лойиха бўйича сарфланиши:

№	Маблағларни сарфланиш йўналишлари	Жами АҚШ долларида
1.	Ўз маблағи хисобидан:	
	1.1. Автобусни олиб келиш ва бинони унга хизмат кўрсатишга мослаштириш	20 000
2.	Кредит маблағи хисобидан:	
	2.1. Автобусни сотиб олиш	120 000
3.	Бошқа маблағлар хисобидан:	
	3.1.	
	Лойиханинг умумий баҳоси	140 000

3.4. Хусусий фирмага Маҳаллий ҳокимият органлари ва бошқалар билан алоқа қилишдаги қўйиладиган чекловлар.

XX
XX

4. БОЗОР ХОЛАТИНИНГ ТАХЛИЛИ.

4.1. Хом ашё бозорини тахлили.

1 ой мобайнида сарф қилинадиган хом – ашё.

№	Хом ашё номи	Етказиб берувчи	Тўлов шартлари	Хажми	Баҳоси	Умумий баҳоси
1	Дизел ёнилғиси	Маҳаллий ёнилғи куйиш шахобчалари	Маҳсулот етказиб берилгандан кейин пул ўтказиш йўли билан	7680 л	850	6 528 000
2	Мотор мойи	Маҳаллий фирмалар	Маҳсулот етказиб берилгандан кейин пул ўтказиш йўли билан	25 л	4 000	100 000
ЖАМИ:						6 628 000

4.2. Хусусий фирмага асосий маҳсулот етказиб берувчилар:

Фирма номи ва манзили	Хусусий фирма маҳсулот етказиб берувчидан нима сотиб олиши	Тўлов шартлари
«XINJIANG ALIJA TRADE» CO. LTD (Хитой Халқ Республикаси компанияси) Манзили: DONG FENG ROAD кўчаси 2 уй Урумчи шаҳри СУАР вилояти.	Автобус эҳтиёт қисмлари	Тўлов маҳсулот етказиб берилгандан кейин пул ўтказиш йўли билан амалга оширилади.

4.3. Бозор ҳолати тахлили:

Хусусий фирма томонидан амалга оширилаётган фаолиятга бугунги кунда талаб жуда катта бўлиб, бу кўрсатиладиган хизмат асосан _____ тумани регионал бозордаги тадбиркорлик субъектларини

бизнес билан шуғулланувчиларни ва Тошкент шахрида қариндош уруғлари яшовчи аҳолининг кундалик эҳтиёжида фойдаланиши зарур бўлган хизматлардан бирига айланган.

Хусусий фирма ушбу фаолият билан шуғулланишдан олдин тумандаги бошқа йўловчи ташиш корхона ва фирмаларини таклиф қилаётган нархлари, улардаги мавжуд автобусларда кўрсатилаётган хизматларни сифатлилиги ва бошқа қулайликларини ўрганиб чиқди.

Хусусий фирма ушбу лойихани амалга оширса Тошкент шахрига йўловчи ташиш хизматини 12 минг сўм атрофида белгилашни режалаштирмоқда.

Тумандаги бошқа йўловчи ташиш корхоналари ва фирмаларида бугунги кунда Тошкент шахрига йўловчиларни ташиш хизмати 20 минг сўмни ташкил қилади.

Агар хусусий фирма ушбу лойихани амалга оширса аҳоли ва тумандаги тадбиркорлик субъектларига арзон ва сифатли хизмат кўрсатишни йўлга қўяди.

Булардан ташқари бошқа йўловчи ташиш корхоналари ва фирмаларида мавжуд автобусларни даромадни ошириш мақсадида автобуслардаги ўриндиқлар сонини кўпайтирилганлиги, автобуслардаги ўриндиқлар тўлиқ ётқизилмайдиган ҳолатларга келиб қолганлиги ҳолатлари кўплаб учрамоқда. Бундай ҳолатда миждозларнинг автобус ичида зич жойлашишига олиб келибгина қолмай кўзланган манзилга етиб боргунга қадар дам олиб ухлашларида ноқулайликлар яратади.

Бизнинг фирмамизда эса йўловчи ташиш хизмати кўрсатишда бундай ҳолатларга йўл қўйилмаган ҳолда аҳоли ва тадбиркорлик субъектларини ўз манзилига етказишда қулай ва сифатли хизматлар кўрсатилади.

Булардан ташқари йўловчи ташиш хизмати кўрсатишда миждозлар учун автобус ичида бошқа қулайликлар ҳам яратилган.

Масалан, ҳар бир миждозга алоҳида радио тўлқинларини тутиш системалари, Телевизор, Видеолар орқали турли кино фильмлар ва клипларни кўришлари мумкин.

4.3.1. Миждозлар. Хусусий фирманинг асосий миждозлари Тошкент шахрига қатновчи ва Тошкент шахридан келувчи Якка тартибдаги тадбиркорлар, хусусий фирма вакиллари, жамоат ва ташкилотлар ходимлари ҳамда аҳоли пунктларидаги жисмоний шахслар ҳисобланади.

4.3.2. Рақобатчилар. Хусусий фирманинг асосий рақобатчилари _____ туманида жойлашган йўловчи ташиш хизмати кўрсатиш билан шуғулланувчи хусусий корхона ва фирмалар.

4.3.3. Хусусий фирма томонидан кўрсатиладиган хизматларни рақобатчилар томонидан кўрсатиладиган хизматлар билан солиштириш тахлили.

	Таклиф қиланаётган нарх			Сифати	
	Нархи	Фарқи	Фойда	Қулайлиги	Фарқи % да
Хусусий фирма	12000	8000	8000	+	100 %
Бошқа корхона ва ташкилотлар	20000	0	0	+	80 %

4.3.4. Бозор имкониятлари.

Бугунги кундаги маълумотларга кўра _____ туманида 200 мингдан ортиқ аҳоли истиқомат қилишини барчамиз биламиз. Бозор имкониятлари ушбу кўрсаткичлардан келиб чиқади ва қуйидагича бўлади.

200 минг аҳолини 30 % ни ёш болалар ва 50 % ни тошкент шаҳрига қатнамайдиган аҳоли деб ҳисобласак ушбу кўрсаткичнинг 20 % зи йўловчи ташиш хизматига эҳтиёжи бор аҳоли таркибига киради.

Булардан ташқари тумандаги мавжуд Тошкент шаҳрига қатновчи 10 тадан ортиқ йўловчи ташиш корхоналарини ҳам инобатга олган ҳолда камида 2 % аҳолига йўловчи ташиш хизмати кўрсатиш имконияти мавжуд.

$$200 \text{ минг} \times 2 \% = 4 \text{ 000 нафар.}$$

4.3.5. Хусусий фирманинг бозорда ўз ўрнини топиши.

Хусусий фирма тумандаги бошқа йўловчи ташиш корхона ва ташкилотларидан фарқли равишда йўловчи ташишда нархларни арзонлаштириб ва автобус қулайликларини яхшилаш орқали ўзининг доимий равишдаги мижозларига эга бўлишни ва бозорда ўз ўрнини топишни режалаштирган.

5. МАҲСУЛОТ ВА ХИЗМАТЛАРНИ СОТИШ.

5.1. хусусий фирма томонидан 1 ой давомида аҳолига хизмат кўрсатиш режаси.

Хизмат номи	Ўлчов бирлиги	Сони	Суммаси	Жами суммаси	Сотиш баҳоси	Жами сумма
Ўўловчи ташиш	дона	1320	7955,1	10500732	12000	14520000
Жами		1320		10500732		14520000

Изоҳ: Хизматларни сотиш баҳосига хом ашё, эҳтиёт қисмлар, ишчи хизматчилар ойликлари ва бошқа харажатлар киритилган.

6. ХИЗМАТ КЎРСАТИШ РЕЖАСИ.

6.1. Хусусий фирма жойлашган манзили:

_____ вилояти _____ тумани.

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ХАЖМИ

(миқдор ҳисобида)

№	Лойиха мақсади	Ўлчов бирлиги	1 кунда	1 Ойда*
1	Ўўловчи ташиш хизмати кўрсатиш (аҳолини Тошкент шаҳрига олиб бориш ва Тошкент шаҳридан олиб келиш)	дона	55	1320

* Хусусий фирма хар ойда 24 кун аҳолига хизмат кўрсатади.

7. МОЛИЯВИЙ РЕЖА.

7.1. Молиявий манбалар.

№	Молиявий манба номи	АҚШ дол. миқдорида	Фоиз (%) ҳисобида
1	Ўз маблағи ҳисобидан	20 000	14,3
2	Кредит маблағи ҳисобидан	120 000	85,7
3	Бошқа маблағлар ҳисобидан	0	
	ЖАМИ	140 000	100

7.2. Кредит маблағини қопланиши.

Кредит маблағини олиш шартлари.

Кредит маблағини миқдори:	120000 АҚШ дол.
Кредит маблағи муддати:	7 (етти) йил
Кредит маблағи йиллик фоиз ставкаси	8 (саккиз) %

7.3. Кредит маблағини қайтариш графиги.

	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
Кредит маблағи қайтарилиш	10 000	20 000	20 000	20 000	20 000	20 000	10 000
Фоиз қайтарилиши	9 600	8 800	7 200	5 600	4 000	2 400	800
Жами тўлов	19 600	28 800	27 200	25 600	24 000	22 400	10 800

Изоҳ: тўловлар АҚШ доллари миқдорида.

7.4. Кредит маблағидан фойдаланиш.

Кўрсаткич	Суммаси
<i>Харажатлар</i>	
1.Автобус сотиб олиш	120 000 \$
Жами харажат	120 000 \$

7.5. Ишчи ходимларни иш ҳақи харажатлари.

7.5.1. Иш ҳақи фонди хизмат кўрсатувчи ишчи ходимлар.

И Ш Х А Қ И Ф О Н Д И .

№		Ишчи ўрни	(Минг сўмда)	
			1 ойда	1 йилда
1	Ишчи ходимлар	3	300,0	3600,0
2	Иш ҳақидан ажратма 24 %		72,0	864,0
	Иш ҳақи учун жами харажат		372,0	4464,0

7.5.2. Бошқарув аппарати ходимлари.

И Ш Х А Қ И Ф О Н Д И . (БОШҚАРУВ АППАРАТИ ХОДИМЛАРИ)

(Минг сўмда)

№		Ишчи ўрни	1 ойда	1 йилда
1	Директор	1	150,0	1800,0
2	Бош ҳисобчи	1	100,0	1200,0
3	Жами иш хақи харажати		250,0	3000,0
4	Иш хақидан ажратма 24 %		60,0	720,0
	Иш хақи учун жами харажат		310,0	3720,0

7.6. Бошқа харажатлар.

Шунингдек, ишлаб чиқариш ускуналарини сақлаш, мойлаш, техник хизмат кўрсатиш, биноларни иситиш, ёритиш харажатлари ўзгармас харажатлар бўлиб, ҳисоблагич ва белгиланган нормативлар асосида ҳисобланади. Бу харажатлар йилига 10 000 000 сўмни ташкил қилади.

(сўмда)

№	Харажат номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда	1 ойда	1 йилда
1	Бошқа харажатлар	сўм	41 666,7	1 000 000	12 000 000

7.7. Амортизация харажатлари.

Кредит ҳисобига 158.604.000 сўмлик Хитой Халқ Республикасида ишлаб чиқарилган автобус сотиб олингандан кейин амортизация қуйидагича бўлади.

$158.604.000 : 5 = 31.720.800$ сўмни ташкил қилади 1 йилига.

(сўмда)

№	Харажат номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда	1 ойда	1 йилда
1	Амортизация	сўм	110 141,7	2 643 400	31 720 800

7.8. *Хизмат кўрсатиш таннархи ҳисоб китоби*

№	Харажатлар	Ўлчов бирлиги	Ишлаб чиқариш бирлиги	1 кунда (сўмда)	1 ойда (минг сўмда)	1 йилда (минг сўмда)
1	Хом ашё	сўм				
2	Амортизация	сўм				
3	Бошқа харажатлар	сўм				
4	Иш хақи	сўм				
5	Иш хақидан ажратма 24%	сўм				
6	Бошқарув харажатлари	сўм				
7	Жами харажат					
8	Сотиш баҳоси					
9	Фойда					

7.9. *Хизмат кўрсатишнинг режалаштирилаётган хажми.*

Хизмат тури	1 чи ярим йилда		2 ярим йилда	
	Хажми	Таннархи	Хажми	Таннархи
Ўўловчи ташиш				

8. Таваккалчилик.

8.1. *Техник таваккалчилик:*

Таваккалчиликнинг асосий белгилари асосан автобуснинг бузилиши, балонлар ёрилиши, совуқ ҳолларда радиатор қисмидаги сувнинг музлаб қолишида кузатилади.

Кутилаётган техник таваккалчилик автобуснинг балонига мих кириши ва шунга ўхшаш бошқа қаршилиқлар натижасида балон ёрилиши, ёнилғи тугаб қолиши, автобуснинг қумда ботиб қолиши.

Кутилаётган техник таваккалчиликни олидини олиш чора тадбирлари. Автобусда қўшимча 4 та балон олинганлиги, автобусни 1000 км масофага 320 литр дизел ёнилғиси сарф бўлиши инобатга олиниб ёнилғи захираси олинганлиги ҳамда автобус қум ва шунга

ўхшаш бобқоқларга кириши мумкинлигини инобатга олган ҳолда автобусни чиқарадиган асбоб ускуналарнинг автобус бағажида мавжудлиги.

8.2. Молиявий таваккалчилик.

Таваккалчиликнинг асосий белгилари хусусий фирма ҳисоб рақамида маблағ бўлмай қолиши ва йўловчи ташиш хизмати кўрсатишда узилишлар бўлиши.

Кутилаётган молиявий таваккалчиликни олидини олиш чора тадбирлари. Хусусий фирма ҳар ойги дармадидан 10 % маблағини кутилаётган молиявий таваккалчиликка захиралаб қўйиши кўзланган.

8.3. Кўрсатилган хизматни сотишдаги таваккалчилик.

Таваккалчиликнинг асосий белгилари мижозларнинг йўқлиги ёки камлигида.

Кутилаётган хизматни сотиш таваккалчилиги йўловчи ташиш корхона ва фирмалари томонидан мижозларга ўзларининг автобуслари орқали хизмат кўрсатиш.

Кутилаётган хизматни сотиш таваккалчилигини олидини олиш чора тадбирлари. Бошқа йўловчи ташиш хизмати кўрсатувчи корхона ва фирмалардан фарқли йўловчи ташиш нархларини кескин камайтирилганлиги ва хизматнинг сифатлилиги орқали мижозларга эга бўлиш.

9. МОЛИЯВИЙ НАТИЖА.

№	Кўрсаткичлар	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил	Жами АКШ дол	Жами 7 йилда
1	Хизмат кўрсатиш таннарни									
2	Кўрсатилган хизматни сотишдан тушум									
3	Ялпи даромад									
4	Ялпи даромаддан 10 % солиқ									
6	Кредитни фоиз қайтарилиши									
7	Кредитни қайтарилиши									
8	Соф фойда									

9.1. Рентабеллик.

9.1.1. Ялпи даромад коэффиценти

Ялпи даромад (ғғғғғғғғ)

----- x 100 = xxxxxxxx %

Хизмат кўрсатиш хажми (ғғғғғғғғ)

9.1.2. Шахсий капитал даромадлари

Соф фойда (солиқ тўловисиз)

----- x 100 = xxxxxxxxxxxx %

Шахсий маблағи

9.1.3 Инвестиция маблағлари даромади.

Соф фойда (солиқ тўловидан кейинги)

----- x 100 = xxxxxxxxxxxx %

Инвестиция умумий суммаси