

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*



Махфийлигини таъминлаш Меморандуми.

Махфийлигини таъминлаш
Меморандуми

Ушбу «Бизнес-режа»да такдим этилаётган барча маълумотлар
«_____» МЧЖнинг тижорат сири ҳисобланади.

Унинг мазмуни билан танишиш «_____» МЧЖ раҳбари
А.Абдурахмановнинг иштирокида амалга оширилиши мумкин.

«Бизнес-режа» билан танишган шахс ундаги маълумотларни
«_____» МЧЖ раҳбари _____нинг розилигисиз ёки вақилисиз бошқа
шасхларга 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.

«_____»
МЧЖ раҳбари

_____ ОВ



2. КИРИШ.

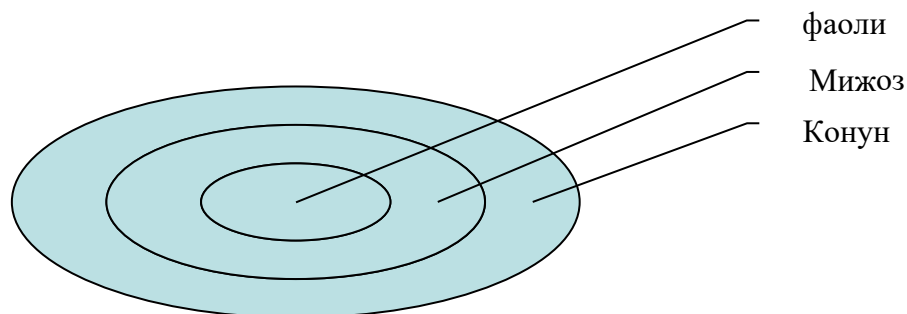
Ўзбекистон Республикасида иқтисодиётнинг бугунги ривожланиш босқичида бўлаётган ўзгаришлар, иқтисодиётнинг моддий базасини яратиш бўйича ҳукумат олиб бораётган сиёсат, тадбиркорлик соҳасини ривожлантириш, имтиёзли кредитларни ажратиш бўйича Президентимиз ва ҳукуматимиз томонидан бир қатор Фармон ва Қарорлар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

2018 йил “**Фаол тадбиркорлик, инновацион ғоялар ва технологияларни қўллаб-қувватлаш йили**” муносабати билан 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** ҳукуматимиз томонидан белгиланган бир қатор имтиёзлардан унумли фойдаланиш мақсадида хизмат кўрсатиш орқали қўшимча 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 иқтисодиётини ривожланишига, аҳолига ва тадбиркорлик субъектларига қулай нархларда, сифатли хизмат кўрсатишни 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.

«OMINA OYSHA» МЧЖ _____ вилояти, _____ шаҳар Ягона дарча маркази томонидан 2017 йил «02» июндаги №-_____ -сонли реестр рақами билан давлат рўйхатдан ўтган.

Манзили: _____ вилояти, _____ шаҳар, _____ даҳаси, _____ кўчаси, 26-уй.

Лойихани амалга ошириш жойи: _____ вилояти, _____ шаҳар, “_____ саноат зона”си ҳудуди.

Асосий фаолият тури: *Хизмат кўрсатиш.*

Банк реквизитлари: ТИФ“ _____ банк” _____ бўлими

Х/Р 2020 _____

МФО: 00 _____

ИНН: _____

Лойиха қиймати: 450.000.000 сўм

Ўз ҳисобидан: 450.000.000 сўм

Инвестор ҳисобидан: 0 сўм.

Кредит ҳисобидан: 0 сўм

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 савдо ва 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 узлуксизлигини таъминлашга эришиши мумкин.

ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАД ВА ВАЗИФАСИ.

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

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

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

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

4.1. Лойиҳанинг мақсади қуйидагиларда ўз аксини топган:

- Танланган фаолият тури рентабилликни изоҳлаш;
- Маҳсулот ишлаб чиқарувчи(хизмат курсатиш)лар талаби ва бозор талабларини ўрганиш ҳисобидан маҳсулот ишлаб чиқариб сотиш ҳажмини истикболлаш;
- МЧЖнинг молиявий стратегиясини яратиш ҳамда фаолиятдан (хизмат курсатиш) кутилаётган натижаларни баҳолаш;
- Имконият даражасида маҳаллий хом-ашёлардан, заруриятга қараб чет эл хом ашёларидан фойдаланиб хизмат кўрсатиш 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;

_____ вилояти, _____ шаҳрида жойлашган «_____» МЧЖ томонидан хизмат кўрсатиш ва янги иш ўринларини яратишни режалаштирилган.

Ушбу фаолият билан вилоятимизни иқтисодий ривожланишига, оз бўлсада ўз хиссасини қўшишилиги, ишлаб чиқариш, орқали хизмат кўрсатиш, ушбу фаолият турларини келгусида янада кенгайтириш, маҳсулотларга бўлган эҳтиёжларини сифатли қондиришни ўз олдига мақсад ва вазифа қилиб олган.

ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАД ВА ВАЗИФАСИ.

4.2. МЧЖнинг вазифалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

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

4.3. Лойиҳа фойдалигини аниқлаш:

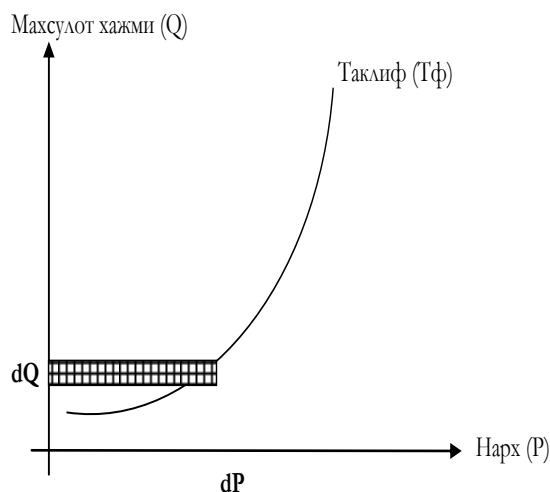
1-жадвал

| Иқтисодий фойдалилик | Ижтимоий фойдалилик |
|-------------------------------------|--|
| Даромад олиш | Маҳсулот (хизмат)бозорини тўлдириш |
| Ижтимоий ва солиқ тўловлари | МЧЖ хизмат кўрсатишни реализация қилиш |
| Ишчи ходимларга ойлик иш ҳақи бериш | Харидорлар талабини қондириш |

4.4. Мазкур лойиҳанинг бир қатор афзалликлари:

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

5.БОЗОР ТАХЛИЛИ.



Шартли белгилар:

Q – Бозорга олиб чиқилган маҳсулот

P – Сотилган маҳсулот нархи

T_b – маҳсулотга булган потенциал талаб

T_f – маҳсулотнинг потенциал таклифи

O – Талаб ва таклифнинг оптимал ҳолати
(нарх ва маҳсулот миқдорининг оптимал кесилув нуқтаси)

ПОТЕНЦИАЛ ТАЛАБ ВА УНГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР

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

Потенциал талабга қуйидаги омиллар ўз таъсирини ўтказди:

- Бозорда таклифнинг талабдан кам булиши (маҳсулот дефицити) – яъни таклифнинг ҳаддан зиёд камайиб кетиши талабнинг кескитн қутарилишига, аҳолининг дефицитга айланган маҳсулотга эътибори ва харид қилишга интилиши ошишига олиб келади.
- Аҳоли турмуш даражаси – яъни аҳоли турмуш даражасининг яхшиланиб бориши истъмоқ товарлари харидини ошириб, потенциал талабнинг ошишига ва аксинча турмуш даражаси ва ижтимоий аҳволнинг ёмонлашуви потенциал талабнинг камайишига сабаб бўлади.
- Ўринбосар маҳсулотлар таклифининг ортиши ва нархининг пасайиши – бу омилнинг таъсири айни маҳсулотни уринбосар товарларнинг қамлиги сабабидан унчалик сезиларли эмас.
- Айни ёки турдош маҳсулотлар импортнинг ортиши – таъсири сезиларли эмас ва Ўзбекистондаги олиб борилаётган сиёсат импорт тайёр маҳсулотлар сони ва миқдорини камайитиришга йўналтирилган
- 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 қўлаб 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.

6. Фаолият режаси.

2-жадвал

| № | Кўрсатгич номи | Кўрсатгичлар маълумоти |
|---|--|--|
| 1 | Лойиханинг йуналиши | Жавоб бериши кутилмоқда. |
| 2 | Сохани етишмаслиги | Етишмовчилик даражаси ўртача 60-90 фоиз. (худуд бўйича) |
| 3 | Нархи | Нархи Рақобатчилар нархидан ўртача 5-20 % га камайтиришни режалаштириш. |
| 4 | Сифатлилик даражаси | Давлат стандартига жавоб бериши кутилмоқда. (Тегишли идораларни талабларига мос равишда) |
| 5 | Сарфланган маблағни қоплаш | МЧЖ сифатли хизмат кўрсатиш орқали, улардан олинадиган фойда йўли билан амалга оширишни кўзлаб. |
| 6 | МЧЖ Пахта титиш цехни ташкил этиш, келгусида кенгайтириш орқали, улардан олинадиган фойда йўли билан амалга ошириш қилинадиган сарфлар харажатларини қўйидагича режалаштирилмоқда. | <p>1. Бинони қуриш учун сарфланиши режалаштирилаётган маблағ - 250.000.000 сўм (ўз хисобидан)</p> <p>2. Дастгохларни сотиб олиш учун режалаштирилаётган маблағ - 150 000 000 сўм (ўз хисобидан)</p> <p>3. Айланма маблағ учун йуналтириши режалаштирилаётган маблағ - 0 сўм (ўз хисобидан)</p> <p>4. Қўшимча ва бошқа харажатлар учун режалаштирилаётган маблағ - 50.000.000 сўм (ўз хисобидан)</p> <p>Жами – 450.000.000 сўм</p> |

Асосий мажбуриятлари:

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

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

**« _____ » МЧЖ ТОМОНИДАН ҚУЙИДАГИ
Хизмат кўрсатиш фаолияти РЕЖАЛАШТИРИЛАЁТГАН.**

3-жадвал

| № | Номи | Махсулот тури | Ишлов-чилар сони | Айланма маблағ учун сўмда | Дасгохлар |
|-------------------|-----------------|----------------------|-------------------------|----------------------------------|------------------------|
| 1-босқичда | | | | | |
| 1 | Хизмат кўрсатиш | Пахта титиш | 6 нафаргача | 0сўм | 75 000 000 сўм |
| 2-босқичда | | | | | |
| 2 | Хизмат кўрсатиш | Пахта титиш | 10 нафаргача | X | 75.000.000с |
| | Жами | | 10 нафаргача | 0 сўм | 150 000 000 сўм |

1)Хизмат тури – тадан ортиқ (босқичма-босқич ўсиб боради.)

2)Ишловчилар сони нафар, Янги иш ўринлари 10 нафаргача

3)Айланма маблағ учун режалаштирилаётган – 50.000.000 сўм.

4)Дастгохлар, ускуналар, жихозлар учун – 150.000.000сўм.

5) Бино-иншоат қуриш ишлари – 250.000.000сўм, ва жихозлаш ишлари яқунлашни режалаштириш.

Изоҳ: МЧЖ томонидан режалаштирилаётган хизматлар кўрсатишга сарфланадиган харажатлар ва қўшимча хизмат турлари шароитдан келиб чиққан ҳолда ўзгариши мумкин. Келгусида талаб ва таклифлардан келиб чиққан ҳолда фаолият ва хизмат турлари босқисма-босқич қўшилиб ва фаолият турлари ривожланиб бориши кўзда тутилган.

Ўз хисобидан Пахта титиш цехини босқичма-босқич ташкил учун ўртача умумий сарфланадиган қуйидаги харажатларни режалаштирилади.

4-жадвал

| № | Номи | Нархи.сўм |
|---|---|-----------------------------------|
| 1 | Дастгоҳ ва асбоб ускуналар, жихозлар сотиб олиш учун режалаштирилган маблағ | 150.000.000 сўм (ўз хисобидан) |
| 2 | Қурилиш ишлари учун режалаштирилади маблағ | 250.000.000 сўм (ўз хисобидан) |
| 3 | Айланма маблағ учун режалаштирилади маблағ | 0 сўм (ўз хисобидан) |
| 4 | Бошқа ва қўшимча харажатларга учун | 50.000.000 сўм (ўз хисобидан) |
| | Жами | 450.000.000 сўм |

МЧЖни бинони тўлиқ қуриб, титиш дастгоҳларни ўрнатган кундан бошлаб __ кун мобайнида хизмат кўрсатишни бошлаш ва келгусида ривожлантиришни режалаштириш.

5-жадвал

| Номи | Ўлчов бирлиги | И/ч бошлаш даври |
|---|---------------|--|
| Бинони қуришни бошлаш ва тўлиқ битказиш даври | | __ ойда (__ кун давомида), 2021 йил |
| Дастгоҳ олиб келиш ва фойдаланиш даври | | __ ойда (__ кун давомида), 2021 йил |
| Хизмат кўрсатишни бошлаш даври | Дона | __ ойда (__ кун давомида), 2021-2023 йил |

МЧЖ дастгоҳлар ва маҳсулотларини хом-ашёларини тегишли тартибда қуйидаги Чет эл корхоналари ва Республикамизда тадбиркорлик субъектларидан шартнома асосида сотиб олиш режалаштирилган.

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____

МАРКЕТИНГ ЁНДАШУВ.

_____ вилоятида пахтат титиш хизматини кўрсатиш корхона ва фирмалар сони кўп бўлиб, ишлаб чиқарилган махсулотларга ички ва ташқи бозорларда бўлган талабнинг юқорилиги англатади.

Кўрсатилган хизматларни экспортини янада ривожлантириш мақсадида, дунёнинг ривожланган давлатларининг тажрибаларини доимий ўрганиб бориш фаолиятни ривожланишига ўз сезиларли тасирини ўтказди.

Натижада қуйидаги кўрсаткичларга эришиш мумкин:

СЕГМЕНТЛАРНИ АНИҚЛАШ

- а) Маҳаллий тадбиркорлар _____%
- б) Хорижий тадбиркорлар _____%
- в) Бошқа вилоят тадбиркорлик субъектлари _____%

Рақобатчилар таҳлили

6-жадвал

| № | Рақобатчилар номи | Давлат номи | Нархи | Ишлаб чиқариш қуввати |
|-----|-------------------|-------------|-------|-----------------------|
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |
| 3. | | | | |
| 4. | | | | |
| 5. | | | | |
| 6. | | | | |
| 7. | | | | |
| 8. | | | | |
| 9. | | | | |
| 10. | | | | |

МАРКЕТИНГ МАЖМУИ “4P”

7-жадвал

| | |
|--|--|
| Product- Махсулот Сифатли, хизмат кўрсатиш | Price- Нарх Нарх қўйиш тамойили харидорларнинг талабидан келиб чиқиб белгиланади |
| Place- Жой Бизнес худуд–МЧЖ _____ вилояти _____ шаҳар, _____ sanoat зонаси худудида хизмат кўрсатиш фаолиятини амалга оширади. Ушбу манзилдан Қўшни давлатларга ва Чет давлатларга ҳамда Ўзбекистон бўйлаб етказиб бериш учун ҳамда фаолиятни олиб боиршда шароитлар ва имконияти мавжуд | Promotion-Харакатланиш МЧЖ ўз пештахта, афишалар, телевидения орқали реклама ва реклама тармоғлари орқали ҳамда махсулотларни ишлаб чиқариб сотишда имтиёз ва бонислар 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 | Истеъмолчиларнинг тавсифи | 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) | 0 % | 100% | 0% |
| 3 | Истеъмолчиларнинг географик жойлашуви | Чет давлатлар | _____ вилояти | Вилоятлар |
| 4 | Махсулотга талабнинг камайиши, кўпайиши ёки барқарорлиги | Кўпаяди | Кўпаяди | Кўпаяди |
| 5 | Махсулотни харид қилиш қобилияти | Паст | Юқори | Паст |
| 6 | Махсулотни истеъмолчиларга жалб этиш | Орзоннарх, Сифатлилик | Орзон нарх, Сифатлилик | Орзоннарх, Сифатлилик |

SWOT TAҲЛИЛ

9-жадвал

| | | |
|---|---|---|
| <p style="text-align: center;">S- Кучли томонлари</p> <ul style="list-style-type: none"> - Шу фаолият билан танишиб чикканлиги ++ - бизнес учун жуда қулай худудда жойлашган + - Хизматга бўлган талабнинг мавжудлиги ++ - Барча зарурий маблағнинг мавжудлиги + | <p style="text-align: center;">W- Кучсиз томонлар</p> <ul style="list-style-type: none"> - Кучли брендга эга эмаслиги ++ - Режалаштирилган фаолият турларини янги бошлаши ++ - Ушбу МЧЖ махсулотлари билан ички ва ташқи бозорларга кириб бормаганлиги ++ | <p style="text-align: center;">Кучли томонлар 4та</p> <p style="text-align: center;">Кучсиз томонлар 3та</p> <hr/> <p style="text-align: center;">S > W</p> <hr/> <p style="text-align: center;">++ S 2та</p> <p style="text-align: center;">++ W 1 та</p> <hr/> <p style="text-align: center;">++S > ++W</p> |
| <p style="text-align: center;">O - Имкониятлар</p> <ul style="list-style-type: none"> - Чиқарилаётган Қарор ва Фармонларда тадбиркорлик фаолиятига катта эътиборнинг ортиб бориши ++ - махсулот турини кенгайтириш ++ - Махсулотларни экспорт қилишдаги энгилликлар ++ - Банк кредитларини олишда энгилликлар ++ | <p style="text-align: center;">T–Тўсиқлар</p> <ul style="list-style-type: none"> - Кучли рақобатчиларнинг пайдо бўлиши ++ - Харид қобилиятининг номуайянлиги ++ - Комунал соҳадаги муаммолар юзага келганда ++ | <p style="text-align: center;">Имкониятлар 4 та</p> <p style="text-align: center;">Тўсиқлар 3 та</p> <hr/> <p style="text-align: center;">O > T</p> <hr/> <p style="text-align: center;">++ O 2та</p> <p style="text-align: center;">++ T 1та</p> <hr/> <p style="text-align: center;">++O > ++T</p> |

Мчж томонидан ички бозор эҳтиёжи ўрганилди. Натижада ички бозорда хизматга бўлган талабнинг юқорилиги аниқланди. Лойиҳанинг бошланғич 100% ички бозорга қаратилганлиги сабабли лойиҳа тўлалигича ўзини қоплаши қутилмоқда. Лойиҳанинг кучли томонлари 4 тани кучсиз томони эса 3тани, Имкониятлари 4 тани, тўсиқлари эса 3 тани ташкил қилиши лойиҳа долзарб эканлигини исботлайди.

Шунингдек, Мчж ушбу лойиҳани амалга оширишига эришгач 2018-2019 йил учун бир қатор босқичма-босқич қўшимча фаолият тўлиқ амалга оширишни режалаштирилган ва бу 2018 йил 3-чоракда қурилиш якунланиб 2018 йил 4-чоракда фаолиятни 1-босқичини бошлаш режалаштирилган. (белгиланган ер майдони ажратилиши ва тегишли хужжатлар расмийлаштирилиши муддатига асосан фаолиятни бошлаш режалаштирилган.юкорида курсатиб утилган муддатлар узгариши мумкин.)

**МЧЖ томонидан
(Пахта титиш) хизмат кўрсатиш
РЕЖАСИ.
ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ҚУВВАТИ.**

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда и/ч миқдори. (1тн харажати **500 000 сўм**)

10-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача миқдори тн/сўм | 1 ойда ўртача миқдори тн/сўм | 1 йилда ўртача миқдори тн/сўм (12ой) |
|---|---------------------|---------------|-------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| 1 | Пахта титиш хизмати | тн | 1 | 24 | 288 |
| | | сўм | 500 000 | 12 000 000 | 144 000 000 |
| | жами | кг | 1 | 24 | 288 |
| | | сўм | 500 000 | 12 000 000 | 144 000 000 |

Изоҳ: 1 кг пахта титиш харажаи ўртача 500-600 сўмга тўғри келиши режалаштирилган. Бунда коммунал, иш хақи ва бошқа харажатлар.

ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.

Кутилаётган ўртача хизматдан тушум (1 тннасининг нархи ўртача **1 350 000 сўм**)

11-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача тушум. сўмда | 1 ойда ўртача тушум. Сўмда (24 иш куни) | 1 йилда ўртача тушум. сўмда |
|---|---------------|---------------|-----------------------------|---|-----------------------------|
| 1 | Хизмат тушуми | тн | 1 | 24 | 288 |
| | | сўм | 1 350 000 | 32 400 000 | 388 800 000 |
| | Жами | тн | 1 | 24 | 288 |
| | | сўм | 1 350 000 | 32 400 000 | 388 800 000 |

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

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 | сўм | 500 000 | 12 000 000 | 144 000 000 |
| | Жами | сўм | 500 000 | 12 000 000 | 144 000 000 |

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 | Тушум | сўм | 1 350 000 | 32 400 000 | 388 800 000 |
| 2 | Харажати | сўм | 500 000 | 12 000 000 | 144 000 000 |
| | Кутилаётган ялпи даромад | сўм | 850 000 | 20 400 000 | 244 800 000 |

УМУМИЙ ХАРАЖАТ ВА ТУШУМ ҚУЙИДАГИЧА БЎЛИШИ КУТИЛМОҚДА.

14- жадвал

| № | Номи | Бирлиги | Бир ойда ўртача сўм | 1-йилда ўртача сўм (12 ой) |
|---|--|---------|------------------------|-------------------------------|
| | Тушум, харажат ва ялпи даромадларни ўртача умумий суммаси | | | |
| 1 | МЧЖ томонидан (Пахта титиш) хизмат кўрсатиш РЕЖАСИ. (12 ой) | | | |
| | Савдодан тушум | сўм | 32 400 000 | 388 800 000 |
| | Харажати | сўм | 12 000 000 | 144 000 000 |
| | Ялпи даромад | сўм | 20 400 000 | 244 800 000 |
| 2 | Умумий тушум ва харажатлар | | | |
| | Савдодан тушум | сўм | 32 400 000 | 388 800 000 |
| | Харажати | сўм | 12 000 000 | 144 000 000 |
| | Ялпи даромад | сўм | 20 400 000 | 244 800 000 |

8. ЛОЙИХА ҚИЙМАТИ

15-жадвал

| Харажат моддалар | Лойихалаштириш манбалари | | | | Жами |
|---|--------------------------|--------------------|-------------------------|------|--------------------|
| | Ўз маблағлари | | Жалб қилинган маблағлар | | |
| | МЧЖ | Жами | Инвестор | Жами | |
| Ер | | | | | |
| <i>Бино ва иншоотлар</i> Бино ва иншоотлар Курилиш ишларига ва пардозлашга | 250.000.000 | 250.000.000 | | | 250.000.000 |
| <i>Материаллар ва жихозлар</i> Дастгохлар ва керакли асбоб ускуналар сотиб олиш учун | 150.000.000 | 150.000.000 | | | 150.000.000 |
| <i>Йул кира харажатлари учун</i> | | | | | |
| <i>Айланма капитал</i> | | | | | |
| <i>Қўшимча ва Бошка харажларга</i> | 50.000.000 | 50.000.000 | | | 50.000.000 |
| Инвестор томонидан жами | | | | | |
| ХАММАСИ | | 450.000.000 | | | 450.000.000 |

9. МОЛИЯЛАШТИРИШ РЕЖАСИ.

16-жадвал

| Моддалар | Махаллий валюта | Жами | Структура (%) | Улуши (%) |
|---|--------------------|------------------------|---------------|-------------|
| Уз айланма капитали | | | | |
| <i>Уз айланма капиталидан уммумий харажатларга</i> | 450.000.000 | 450.000.000 | 100% | |
| Жами | 450.000.000 | 450.000.000 | 100% | 100% |
| <i>Инвестор томонидан Замановий дастгоҳ сотиб учун йуналтирилиши режаслаштирган маблағлар</i> | | | | |
| <i>Бошқа ва қўшимча харажатларга</i> | | | | |
| ЖАМИ | | | | |
| ХАММАСИ | | 450.000.000 сўм | 100% | 100% |

10. Молиявий режаси.

17-жадвал

| Харажат турлари | Умумий қиймати (сўмда) | Инвестор хисобидан (АҚШ долл) | Ўз хисобидан (сўмда) |
|--|------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Бино-иншоотларни куриш, ишлари учун режаслаштирилаётган | 250.000.000 | - | 250.000.000 |
| Дастгоҳлар сотиб олиб келиб ўрнатиш учун режаслаштирилаётган | 150.000.000 | - | 150.000.000 |
| Айланма маблағ учун режаслаштирилаётган маблағ | 0 | - | 0 |
| Бошқа ва қўшимча харажатлар учун | 50 000 000 | - | 50 000 000 |
| Жами | 450.000.000 | - | 450.000.000 |

Соф пул оқимлари тўғрисида маълумот
(сўм хисобида)

18-жадвал

| № | Кўрсаткичлар номи | 1 ойда | 1 йилда (12 ой) | 2 йилда (12 ой) |
|---|--|--|--------------------|--------------------|
| 1 | Тушум | 32 400 000 | 388 800 000 | 388 800 000 |
| 2 | Умумий харажатлар | 12 000 000 | 144 000 000 | 144 000 000 |
| 3 | Ялпи даромад | 20 400 000 | 244 800 000 | 244 800 000 |
| 4 | Даромад солиқ тўлови 5% | 1 620 000 | 19 440 000 | 19 440 000 |
| 5 | Иш хақи | Маҳсулот таннархига (канкуляцияси) хисобига киритилган | | |
| 6 | Комунал харажатлар | 2 000 000 | 48 000 000 | 48 000 000 |
| 7 | Қўшимча ва кўзда тутилмаган харажатлар | 1 780 000 | 27 360 000 | 27 360 000 |
| | Кутилаётган соф фойда | 15 000 000 | 150 000 000 | 150 000 000 |

Изох: Қўшимча ва кўзда тутилмаган харажатларга, банк хизмати, бозор нарх-наво ўзгарувчанлиги, қўшимча тўловлар, табиий офатлардан зарар кўриш ва бошқа асосли сабаблар учун ажратиладиган жадвалдаги миқдорини режаслаштирилган.

**МЧЖ 2 йил давомида ишлаб чиқариш орқали
кутилаётган фойдани 50% ва 100%
РЕЖАСИ.**

19-жадвал

| | |
|--|---|
| МЧЖ 2 йил давомида режага асосан ишлаб чиқариш давомида 100% қувват билан ишлангандаги кутилаётган фойда | МЧЖ 2 йил давомида режага асосан ишлаб чиқариш давомида 75% қувват билан ишлангандаги кутилаётган фойда |
| 300 000 000 сўм | 225 000 000 сўм |

Изох: МЧЖ томонидан Пахта титиш хизматини ташиқил этиши, бунда ушбу кўрсатиладиган хизматлар кўрсатиши миқозлар томонидан таклиф этиладиган хизмат турларини эътиборга олиши ўта муҳим ҳисобланади, шунинг учун фаолият давомида доимий талаб ва таклифларни (бозорни ўрганиши) мақсадга мувофиқ бўлади ҳамда келгусида босқичма-босқич бошқа турдаги хизмат турларини йўлга қўйиши зарурияти тўғилиб боради.

20-жадвал

| | |
|---|---|
| МЧЖ 2 йил давомида режага асосан ишлаб чиқариш давомида 50% қувват билан ишлангандаги кутилаётган фойда | МЧЖ 2 йил давомида режага асосан ишлаб чиқариш давомида 25% қувват билан ишлангандаги кутилаётган фойда |
| 150 000 000 сўм | 75 000 000 сўм |

Изох: МЧЖ томонидан Пахта титиш хизматини ташиқил этиши, бунда ушбу кўрсатиладиган хизматлар кўрсатиши миқозлар томонидан таклиф этиладиган хизмат турларини эътиборга олиши ўта муҳим ҳисобланади, шунинг учун фаолият давомида доимий талаб ва таклифларни (бозорни ўрганиши) мақсадга мувофиқ бўлади ҳамда келгусида босқичма-босқич бошқа турдаги хизмат турларини йўлга қўйиши зарурияти тўғилиб боради.

ХУЛОСА.

Хар бир тадбиркорлик субъектлари фаолиятни бошлашидан 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 имтиёزلардан унумли ва оқилона фойдаланиш асосий вазифадир.

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

Юқоридагилардан келиб чиққан холда, МЧЖ фаолиятини янада кенгайтириши, иш режаларини ишлаб чиққан холда режалаштириши.

1. Келгусида янги лойихалар устида иш олиб бориш ва аҳолига кўшимча замонавий мини технологиялар асосида янги турдаги хизмат кўрсатишни ташкил этиш, бошлаш ривожлантириш;
2. Шахардаги ишсиз ёш йигитларни (коллеж битирувчиларини) иш билан таъминлаш мақсадида кенг турдаги хизматлар кўрсатиш фаолиятларини режалаштириш ва ривожлантиришни йўлга қўйиш;

Вилоятимизда, _____ шаҳрида янги иш ўринлари яратиш ва шу билан бир қаторда аҳолига имкониятидан келиб чиққан холда, МЧЖ томонидан келгусида янада сифатли ва қулай нархларда хизмат кўрсатиш мақсадида халқимизга оз бўлсада ўз хиссасини қўшиш кўзда тутилган.

МЧЖ _____ шаҳри “_____ саноат зонаси” худуди жойлашган бўш ер майдонига бино қуриб юқоридаги фаолият турини бошлаш натижасида аҳоли, тадбиркорлик субъектларини талаб ва таклифларини инобатга олган холда кўшимча хизматлар кўрсатишни ташкил этишни режалаштириш.

МЧЖ директори

имзо

_____ **ОВ**