

# ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВИЛОЯТИ

## ШАХРИ

« \_\_\_\_\_ »  
«Якка тартибдаги тадбиркор»

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ йил

ВИЛОЯТИ, ТУМАНИ МҲЙ ХУДУДИДАГИ 3 (УЧ) СОТИХ БЎШ ЕР  
МАЙДОНИДА, ТИРИК БАЛИҚ ВА БАЛИҚ МАХСУЛОТЛАРИНИ ЧАКАНА САВДОНИ  
ТАШКИЛ ЭТИШ, ЯНГИ 8 НАФАРГАЧА ИШ ҲРИНЛАРИ ЯРАТИШ МАҚСАДИДА  
ИШЛАБ ЧИҚИЛГАН ЛОЙИХАНИНГ

# БИЗНЕС-РЕЖАСИ



Мазкур бизнес-режа эгаси:	ЯТТ _____
Мулкчилик шакли:	ЯТТ
Фаолият тури:	ОЗИК-ОВҚАТ МАХСУЛОТЛАРИ ЧАКАНА САВДОСИ
Банк номи:	“ _____ БАНК” _____ БЎЛИМИ.
<b>ЛОЙИХА МУДДАТИ:</b>	3 йил.
Лойиха киймати:	310 000 000сўм.
Шундан ўз маблағи:	310 000 000сўм.
Кредит маблағи:	0,0сум.

\_\_\_\_\_ -20\_\_ й.

« \_\_\_\_\_ »  
 « Якка тартибдаги тадбиркор »

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ йил



Лойихадаги махсулот турлари	<b>Асосий махсулот</b>
	Сифатли ва қулай нархларда тирик балик ва балик махсулотлари чакана савдоси

1-жадвал

Лойихани амалга ошириш жойи:	_____ вилояти, _____ тумани, _____ МФЙ худудида.			
Лойиха қиймати:	310 000 000сўм	<b>Шундан</b>		
		<b>Ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>	
		310 000 000 сўм	0,0 сўм	
<b>Маблағ тақсимоти</b>			<b>Сарфланиш муддати</b>	
Енгил типда бинолар куриш хамда кичик ховузлар тайёрлаш	210 000 000сўм	<b>Шундан</b>		2020 йил 4-чорак
		<b>Ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>	
		210 000 000с	0,0 сўм	
Дастгоҳ, ускуна, жихозларни сотиб олиш учун	35 000 000 сўм	<b>Шундан</b>		2020 й
		<b>Ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>	
		35 000 000сўм	0,0.сўм	
Айланма маблағ учун	54 000 000сўм	<b>Шундан</b>		2020 й
		<b>Ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>	
		54 000 000сўм	0,0.сўм	
Қўшимча ва бошқа кўзда тутилмаган харажатлар учун	11 000 000сўм	<b>Шундан</b>		2020 й
		<b>Ўз маблағи</b>	<b>Кредит маблағи</b>	
		11 000 000сўм	0,0.сўм	

**ФАОЛИЯТНИ ТАШКИЛ ЭТИШ РЕЖАСИ.**

2-жадвал

<b>Тирик балик</b>	
	

**ЯТТ ТОМОНИДАН 3 ЙИЛ ДАВОМИДА АМАЛГА ОШИРИЛИШИ  
РЕЖАЛАШТИРИЛАЁТГАН  
ИШ-РЕЖАСИ.**

**3-жадвал**

№	НОМИ	1-йилда	2- йилда	3- йилда	3 йилда
1	Тегишли хужжатларни расмийлаштириш, Ерга ишлов бериш ишлари, ховуз колватиш ва бошқа шу билан боғлиқ харажатларга режалаштирилаётган маблағ.сўмда	20 000 000	0,0	0,0	20 000 000
2	Енгил (конструкция)типта бино қуриш ишлари сўмда	100 000 000	90 000 000	00,	190 000 000
3	Дастгоҳ, ускуна ва жихозлар учун.сўмда (Холоделник, маразелник, мув насос ва бошқалар)	35 000 000	0,0	Фаолиятдан келиб чиккан холда	Фаолиятдан келиб чиккан холда
4	Айланма маблағ учун	54 000 000	Фаолиятдан келиб чиккан холда	Фаолиятдан келиб чиккан холда	Фаолиятдан келиб чиккан холда
5	Яратилидиган янги иш ўринлари сони. Нафар	5 нафар	3 нафар	0,0	8 нафар
6	<b>Тирик балик сотишдан тушум.сумда</b>	<b>2 551 500 000</b>	<b>2 551 500 000</b>	<b>2 551 500 000</b>	<b>7 654 500 000</b>
7	Кўшимча ва бошқа кўзда тутилмаган харажатлар.сўмда	11 000 000	Фаолиятдан келиб чиккан холда	Фаолиятдан келиб чиккан холда	Фаолиятдан келиб чиккан холда
	<b>Кутилаётган Даромади.сўмда</b>	<b>70 000 000</b>	<b>70 000 000</b>	<b>70 000 000</b>	<b>210 000 000</b>

**3йилда режалаштирилаётган  
иш режа.**

**4-жадвал**

№	Номи	Махсулот тури	Зоти	Сотиб олиш нархи. сўмда	Сотиш нархи. сўмда	1 кунда уртача сотиш миқдори режаси
1	Озиқ-овкат махсулотлари чакана савдо	Тирик балиқ	Ок амур	1 кг сотиб олиш нархи. 9000сўм	1 кг сотиш нархи. 9450сўм	<b>2000 кг (2тнгача)</b>

*Эслатма: 1 кунда 2тн тирик баликларни, жадвалда кўрсатиб ўтилган миқдорда баликчилик фермер хуналикларидан ва тадбиркорлик субъектларидан сотиб олиш ва сотиш (жойида, бозор худудида ва савдо дуконларига етказиб бериш орқали) режалаштирилмоқда. Мижозларни талаб ва таклифлари асосида балик турлари сотиб олиниб мижозларга етказиб берилади.*

## *Мундарижа.*

- 1. Махфийлигини таъминлаш меморандуми*
- 2. Кириш*
- 3. ЯТТ 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 **ЯТТ** \_\_\_\_\_ **нинг** тижорат сири хисобланади.

Унинг мазмуни билан танишиш **ЯТТ** \_\_\_\_\_ **нинг** иштирокида амалга оширилиши мумкин.

«Бизнес-режа» билан танишган шахс ундаги маълумотларни **ЯТТ** \_\_\_\_\_ **нинг** розилигисиз ёки вакилисиз бошқа шахсларга бу лойихани ўрганиш, кўчирма қилиш, ўзгартириш, ошкор қилиш ва бошқа шахсларга тарқатиши таъқиқланади.

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

Шунинг хисобига бизнес-режани навбатдаги қисмларида махсулот сотиш жараёнлари ва унга сарфланадиган харажатлар миқдори ва суммалари ҳамда жараёнидаги баъзи бир ҳолатлар тўлиқ ёритилмаган нархлар ҳам ўртача нархларда кўрсатиб ўтилган. Агар зарур ҳолларда сотиш харажатлари (канкуляцияси) тақдим этиш ЯТТ томонидан тақдим этилади.

**ЯТТ**

\_\_\_\_\_  
ИМЗО

## ***2.КИРИШ.***

Ўзбекистон Республикаси 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 мухитини яхшилаш, хусусий мулкни ҳар томонлама ҳимоя қилиш, тадбиркорлик кенг имкониятлар бериш, махсулот 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, \_\_\_\_\_ тумани 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, махсулотларни 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, ЯТТ томонидан миқдорларга сифатли балиқ ва балиқ махсулотларини етказиб бериш орқали ушбу махсулотларга бўлган талабларини оз бўлсада имкониятлардан келиб чиққан ҳолда қондиришни, ўзимиз туғилиб ўсган мамлакатимиз, шаҳримиз иқтисодига, унинг янада гуллаб-яшнашига, равнақиға хисса қўшишликни олдимизга аниқ мақсад ва вазифа қилиб қўйганмиз.

## 2.1.КИРИШ

Ушбу лойихани амалга ошириш орқали вилоятимиз (шахарда) куйидаги натижаларга эришилиши кутилмоқда.

1.Республикамизда (туманда) балиқ ва балиқ махсулотлари чакана савдо фаолияти билан шуғулланувчи тадбиркорлик субъекти фаолияти ташкил этилади ва фаолият тури босқичма-босқич кенгаяда. Ушбу сохада соғлом рақобат вужудга келади ва махсулот сифати кўтарилиб нархларини орзонлаштиришга яъни кулай нархларда сотиш белгиланади.

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

3.Махаллий аҳолини ушбу махсулот/хизматга бўлган эҳтиёжи маълум даражада қондирилади.

4.Иқтисодиётни ўсишига хисса қўшилади.

5.Аҳолини турмиш (соғлом турмиш) тарзи яънада яхшиланади.

6.Махсулотни келгусида қайта ишлаш орқали ЯТТ даромади йилдан-йилга ошиб бораверади.

7. Махсулот сотишда мижозларни талаб ва таклифларига асосан балиқ турларини етиштирувчи тадбиркор ва фермерлардан олиб келиб мижозларга етказиб бериш натижасида ЯТТ фаолиятини ривожланишига олиб келади.

8. Бошқа яхши, самарали натижаларга эришиш кутилмоқда.

*ЯТТ келгусида МЧЖ ташкил этиши ва фаолиятни кенгайтириши хисобига йилдан-йилга фаолиятини олиб бориш, самарали ҳаракати натижасида ўз-ўзидан молиявий ҳолати яхшиланади, бунда фаолият турларини ва махсулот/хизмат турларини кенгайтириши хисобига, янгидан-янги махсулот/хизматларни яратилиб, фаолият кўрсатишини ташкил этилиши ва янги иш ўринлари сони ортиб боришига эришилади.*

*Бунинг учун (самарали натижага эришиши учун) ҳар бир тадбиркор ўз устида ишлаши, тадбиркорлик билим ва кўникмаларга эга бўлиши, доимий махсулот ва хизматларга бўлган талаб ва таклифларни ўрганиб бориши, сабрли ва ҳаракатдан тўхтамайдиған, изланувчан, ташаббускор ва мустақил фикрлаш, тезкор қарор қабул қилиши, янгиликка доимо интилувчан бўлиши зарур деб биламан.*

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

## Лойиха раҳбари тўғрисида қисқача маълумот.

Лойиха раҳбари: ЯТТ нинг

ФИШ: \_\_\_\_\_ нинг

Туғилган йили: \_\_\_\_\_ йил

Туғилган жойи: \_\_\_\_\_

Миллати: Ўзбек \_

Жинси: Аёл

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

Партиявийлиги:

Маълумоти:

тел: \_\_\_\_\_

Қайси чет тилларини билади:

### МЕХНАТ ФАОЛИЯТИ

2018й – х.в Яққа тартибдаги тадбиркор

5-Жадвал

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

Молия муҳит → Банк, ҳисоб системаси

Лойиха валютаси → Миллий сўмда.

**Изоҳ:** ЯТТ 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 узлуксизлигини таъминлашга ва махсулотларни сифатли етиштириб етказиб беришга 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. қўллаб-қувватлаш ва уларга қулай ишбилармонлик муҳитини шарт-шароитларни яратиш борасида ҳукуматнинг Дастурлари ва вазифалари белгиланмоқда.*

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

Ушбу лойиҳани амалга ошириш орқали тадбиркорлик субъектларига берилган қулай шарт-шароитлар ва имтиёзлардан ЯТТ унумли фойдаланиши, амалдаги қонунлар асосида иш фаолиятини ташкил этиш, бошлаш, ривожлантириши учун асосли омил бўлиб хизмат қилмоқда.

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

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

## 5.1.ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАД ВА ВАЗИФАСИ.

### 5.2. ЯТТнинг вазифалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- Замон талабига ҳамда аҳоли дидига қараб талабга жавоб берувчи, экспортбоп маҳсулотларни чакана савдосини ташкил этиш, яратиш ва келтириб сотиш;
- Янги сегмент харидорларини жалб қилиш ҳамда маҳсулот/хизматлар 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 сотиш, ишлаб чиқариш/хизмат кўрсатиш, қайта ишлаш ва ишлаб чиқариш;
- Савдо, етиштириш/хизмат кўрсатиш, қайта ишлаш, етиштириш ва четдан товарлар келтириш ҳаражатларини камайтириш ҳисобига маҳсулот сотиш нархини арзонлаштириш;
- ЯТТ.мавқейини мустаҳкамлаш, даромад миқдорини пропорционал равишда ошириб бориш;

### 5.3. Лойиҳа фойдалигини аниқлаш:

#### 6-ЖАДВАЛ

Иқтисодий фойдалилик	Ижтимоий фойдалилик
Даромад олиш	Маҳсулот/хизмат бозорини тўлдириш
Ижтимоий ва солиқ тўловлари	ЯТТ маҳсулотлари/хизмат кўрсатишни реализация қилиш
Ишчи ходимларга ойлик иш ҳақи бериш	Харидорлар талабини қондириш

### 5.4. Мазкур лойиҳанинг бир қатор афзалликлари:

- Маҳаллий ва хорижий бозорларга етиштирилган, ишлаб чиқарилган ва кадокланган маҳсулотларни, хизматларни таклиф этиш;
- Етиштириладиган маҳсулотларнинг/хизматларнинг наменклатураси турли хилдаги ҳамда керакли пайтда бозор талабларидан келиб чиққан ҳолда маҳсулот/хизмат асартиментини ўзгартириш имкониятининг мавжудлиги;
- бошқарувда илғор технология ва дизайнерларнинг янги ижод намуналари қўлланиши орқали етиштириш/хизмат кўрсатиш самарадорлигини ошириш;
- барча етиштириладиган, 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, хизматлар кўрсатиш, маҳсулотларни қайта ишлаш, маҳсулот етиштириш ва кенг турдаги хизматлар кўрсатиш бозор талабини асосини ташкил қилади.

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

ЯТТ ҳам ўз имкониятларидан ва иқтисодиётнинг талабларидан келиб чиққан ҳолда мижозларга тирик балиқ ва балиқ маҳсулотларини чакана савдоси орқали етказиб беришни ташкил этиш ва босқичма-босқич кенгайтириш орқали фаолиятни ривожлантиришни йўлга қўйишни режалаштирган.

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

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

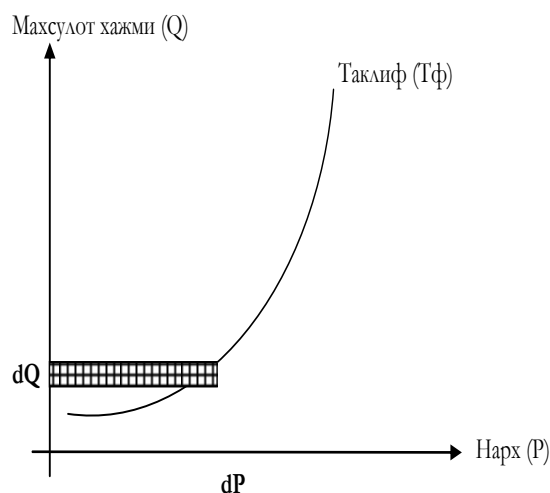
1. Бозор конъюктурасини системали тахлили;
2. Рақобатчиларни ахволи ва уларнинг қувватларини ўрганиш;
3. Фаолиятни ҳаракат йўналишлари сиёсатини ўрганиш.

Режалаштирилган маблағларни сарфлаш орқали қўйидаги талабларни қондириш режалаштирилмоқда:

1. Кўпчиликка манзур бўладиган қулай нархларда, сифатли маҳсулотларини етиштириш, етказиб бериш, хизматлар кўрсатиш;
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 ЯТТ томонидан бир қатор имтиёзлар ва рағбатлантириш бериб бориш.
4. ЯТТ маҳсулот ва хизматлари брендлари, белгилари ва буклатлар тайёрлатиб мижозларга етказиш.

ЯТТ томонидан бозордаги талаб ва таклифларни ўрганиш, мижозларни сифатли маҳсулотларга бўлган эҳтиёжларини аниқлаш, тахлил 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

$T_b$  – махсулотга бўлган потенциал талаб

$T_f$  – 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 бўлган харид қобилияти билан таъминланган талабга айтилади. Ушбу махсулотлар эҳтиёж ва талабнинг юқори бўлишига қарамадан республика миқёсида йиллик қатта потенциал талаб мавжуд эмаслиги.

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

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

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

- Ўринбосар махсулотлар таклифининг ортиши ва нархининг пасайиши – бу омилнинг таъсири айти махсулотни ўринбосар товарларнинг қамлиги сабабидан унчалик сезиларли эмас.

- Айти ёки турдош махсулотлар импортининг ортиши – таъсири сезиларли эмас ва Ўзбекистондаги олиб борилаётган сиёсат импорт тайёр махсулотлар сони ва миқдорини камайтиришга йуналтирилган

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

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

- Юқоридаги омилларга ўхшаш яна қўлаб сиёсий аҳвол, иқтисодий танглик ва мафқуравий 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 50-70 фоиз. (худуд бўйича)
3	Нархи	Нархи Рақобатчилар нархидан ўртача 10-50%га камайтиришни режалаштириш.
4	Сифатлилик даражаси	Давлат стандартига жавоб беради. (O`z DST)
5	Сарфланган маблағни қоплаш	Мижозларга сифатли тирик балиқ ва балиқ махсулотларини чакана савдоси орқали етказиб бериш, сотиш, хизматлар кўрсатиш орқали улардан олинadиган фойда йўли билан амалга оширишни кўзлаб.
6	Мижозларга сифатли ва қулай нархларда тирик балиқ ва балиқ махсулотларини (сотиш) етказиб бериш орқали улардан олинadиган фойдани фаолиятни ривожлантиришга йўналтириш мақсадида қилинадиган сарфлар харажатларини қўйидагича режалаштирилган.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Енгил констуркция асосида бинони қуриш ва қурилиш ишлари учун режалаштирилаётган маблағ.</li> <li>- <b>210 000 000сўм (ўз хисобидан)</b></li> <li>1. Дастгоҳлар, асбоб ускуналар ва жихозлар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун йўналтирилиши режалаштирилаётган маблағ</li> <li>- <b>35 000 000сўм (ўз хисобидан)</b></li> <li>2. Айланма маблағ учун йўналтирилиши режалаштирилаётган маблағ</li> <li>- <b>54 000 000сўм (уз хисобидан)</b></li> <li>3. Қўшимча ва бошқа кўзда тутилмаган харажатлар учун режалаштирилаётган маблағ</li> <li>- <b>11 000 000сўм ( ўз хисобидан)</b></li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Жами – 310 000 000 сўм (ўз хисобидан)</b></p>

### Асосий мажбуриятлари:

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

Ушбу лойиханинг амалга оширилишини доимий назоратини олиб бориш, фаолиятини режалаштириши ва тартибга солиши.



## 7.1. ФАОЛИЯТ РЕЖАСИ.

8-жадвал

№	Номи	Нархи.сўм
1	Енгил конструкция асосида бинони қуриш, ховуз қовлатиш ва қурилиш ишлари учун режалаштирилаётган маблағ	<b>210 000 000сўм</b> (ўз хисобидан)
2	Дастгоҳ, ускуна ва жихозлар сотиб олиш, олиб келиш, ўрнатиш учун режалаштирилган маблағ	35 000 000сўм (ўз хисобидан)
3	Айланма маблағ учун режалаштирилаётган маблағ	54 000 000сўм (ўз хисобидан)
4	Бошқа ва қўшимча кўзда тутилмаган харажатларга учун	11 000 000сўм (ўз хисобидан)
<b>Жами</b>		<b>310 000 000сўм</b> (ўз хисобидан)

ЯТТга белгиланган тартибда тумандан 3 сотих ер майдони лойиха учун ажратилгандан сўнг, 2020 йилнинг 4-чорагида, қиска муддатда қурилиш қилиб, фаолиятни амалга оширилиши режалаштирилган.

9-жадвал

Номи	Ўлчов бирлиги	И/ч бошлаш даври
Бинони қуриш ва қурилиш, жихозлаш ишларини бошлаш ва яқунлаш даври		__ ойда (__ кун давомида), 2020 йил
Дастгоҳлар, ускуналарни сотиб олиш, ўрнатиш даври	Дона.комлект	__ ойда (__ кун давомида), 2020 йил
Махсулотлар сотишни бошлаш даври	Тн, кг, сўм	_ ойда ( __ кун давомида), 2020йил

ЯТТ тайёр тирик балиқ махсулотларни ва дастгоҳ, асбоб ускуналарни тегишли тартибда қуйидаги корхона ва ташкилотлардан белгиланган тартибда шартнома асосида сотиб олишни режалаштирган (махаллий корхоналар)

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

## 7.2.МАРКЕТИНГ ЁНДАШУВ

\_\_\_\_\_ вилояти, \_\_\_\_\_ тумани, \_\_\_\_\_ МФЙ худудида, тирик балиқ ва балиқ махсулотларини чакана савдосини ташкил этиш имконият ва шароитлар яхшилиги, бу эса режалаштириладиган тирик балиқ ва балиқ махсулотларни сифатли мижозларга етказиб бериш имкониятини бериб, мижозларнинг ушбу махсулотларга бўлган талабларининг ортиради.

Бу эса борган сари мижозлар сони юқори ва доимий бўладиганлиги ҳамда худудда ушбу фаолият билан шуғулланувчи тадбиркорлар етарли даражада кўп бўлмаганлиги ёки камлиги сабабли ушбу фаолиятини ташкил этишни тақозо этмоқда.

Режалаштириладиган ушбу парhezбоб тирик балиқ ва балиқ махсулотларининг **100% маҳаллий аҳолига**, йўналтириш мақсадида, ушбу худуддаги мижозларни ўрганиш билан бирга уларни махсулотга бўлган талаб ва эҳтиёжлари доимий аниқланди.. Бу эса лойиҳадаги фаолиятни ривожланишига ўз сезиларли таъсирини ўтказди.

Натижада қуйидаги кўрсаткичларга эришиш мумкин:

### СЕГМЕНТЛАРНИ АНИҚЛАШ (экспорт бўйича)

#### *Режа. Парранда махсулоти*

*а) Маҳаллий аҳоли ва тадбиркорлар 80%*

*б) Хорижий тадбиркорлар 0%*

*в) Бошқа вилоят аҳолиси ва тадбиркорлик субъектлари 20%*

#### *Рақобатчилар таҳлили.*

10-жадвал

№	Рақобатчилар номи	Давлат номи	Нархи. сўм	Ишлаб чиқариш қуввати
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

## 7.3.МАРКЕТИНГ МАЖМУИ“4P”

11-жадвал

<b>Product- Маҳсулот</b> Сифатли, тирик балиқ ва балик маҳсулотлари (балик гўшти)	<b>Price- Нарх</b> Нарх кўйиш тамойили харидорларнинг талабидан келиб чиқиб белгиланади.
<b>Place- Жой</b> Бизнес худуд–ЯТТ _____ вилояти, _____ тумани, _____ МФЙ худудида фаолиятни амалга оширади. Ушбу манзилда, маҳсулот сотиш учун шароитлар ва имконияти мавжуд	<b>Promotion-Харакатланиш</b> ЯТТ ўз пештахта, афишалар, ОАВ орқали реклама, расмий веб сайтлар, кўргазма, ярмаркаларда иштирок этиш ва реклама тармоғлари орқали ҳамда маҳсулотларни сотишда имтиёз ва бонислар бериш орқали ҳам мижозларни ўзига жалб этади.

### МАРКЕТИНГ МАТРИЦАСИ

12-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	Худуддаги аҳоли фаолият кўрсатаётган чакана ва улгуржи савдогарлар ва ишлаб чиқарувчилар	Вилоятларда , аҳоли,фаолият кўрсатаётган ишлаб чиқарувчи, чакана ва улгуржи савдо фирмалари
2	Истеъмол ҳажми	0 %	80 %	20 %
3	Истеъмолчиларнинг географик жойлашуви	Чет ва кўшни давлатларига	_____ вилояти	Вилоятлар
4	Маҳсулотга талабнинг камайиши, кўпайиши ёки барқарорлиги	Кўпаяди	Кўпаяди	Кўпаяди
5	Маҳсулотни харид қилиш қобилияти		Юкори	Паст
6	Маҳсулотни истеъмолчиларга жалб этиш	Орзоннарх, Сифатлилик	Орзон нарх, Сифатлилик	Орзоннарх, Сифатлилик

## 7.4.SWOT TAҲЛИЛ

*13-жадвал*

<p><b>S- Кучли томонлари</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Шу фаолият билан танишиб чиққанлиги++</li> <li>➤ Бизнес учун жуда қулай ҳудудда жойлашган + - маҳсулотга бўлган талабнинг юқорилиги, мавжудлиги++</li> <li>➤ Зарурий маблағни 100% миқдордагиси мавжудлиги++</li> </ul>	<p><b>W- Кучсиз томонлар</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Кучли брендга эга эмаслиги++</li> <li>➤ Тадбиркор маҳсулот сотишни янги амалга оширишни бошлаши ++</li> </ul>	<p><b>Кучли томонлар</b> 4та</p> <p><b>Кучсиз томонлар</b> 2та</p> <hr/> <p><b>S&gt; W</b></p> <hr/> <p><b>++ S</b> 4та</p> <p><b>++ W</b> 2 та</p> <hr/> <p><b>++S&gt; ++W</b></p>
<p><b>O – Имкониятлар</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Чиқарилаётган Фармон ва Қарорларда тадбиркорлик фаолиятига катта эътиборнинг ортиб бориши++</li> <li>➤ фаолият турини янги бошлаш ва кенгайтиришда ҳужжатларни соддалаштирилганлиги++</li> <li>➤ Маҳсулотларни экспорт қилишдаги энгилликлар++</li> <li>➤ Имтиёзли банк кредитлари ва бўш ер майдонларини олишда энгилликлар++</li> </ul>	<p><b>T–Тўсиқлар</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Кучли рақобатчиларнинг пайдо бўлиши ++</li> <li>➤ Харид қобилиятининг номуайянлиги++</li> <li>➤ Комунал соҳадаги ва табиат ходисалари, муаммолар юзага келганда++</li> </ul>	<p><b>Имкониятлар</b> 4 та</p> <p><b>Тўсиқлар</b> 3 та</p> <hr/> <p><b>O&gt;T</b></p> <hr/> <p><b>++ O</b> 4та</p> <p><b>++ T</b> 3та</p> <hr/> <p><b>++O&gt; ++T</b></p>

*ЯТТ томонидан доимий ички ва ташқи бозор эҳтиёжи ўрганиб бориш, Натижасида маҳаллий миқозларни ушбу маҳсулотларга бўлган талаб юқорилиги сабабли, лойиҳанинг бошланғич 100%гача ўзимизнинг аҳолига 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, ЯТТ ушбу лойиҳани амалга оширишга эришгач 20\_\_ йил \_\_-чоракдан бошлаб бир қатор босқичма-босқич маҳсулот сотишни амалга оширишни учун режалаштирилган ва бу 20\_\_-20\_\_ йиллар давомида фаолиятни 1 ва 2 босқичида, бинони қуриш, жихозлаш, дастгоҳни олиб келиб ўрнатиб, маҳсулотларни сотишни бошлаш кўзда тутилган ва 20\_\_ йил \_\_ чорагидан тўлиқ қувват билан ишга тушурилиши кўзда тутилган.*

**Тирик балиқ чакана савдо  
1-йилда РЕЖАСИ.**

**САВДО ҚУВВАТИ. (А-вариант)**

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда миқдори.

14-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори тн.	1 ойда ўртача миқдори тн.	1 йилда ўртача миқдори тн. (6 ОЙ)
1	ТИРИК БАЛИК	тн	1	30	180
	<b>жами</b>	<b>тн</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>180</b>

*Изох: 1кунда ўртача 1-2тнгача тирик балиқ сотиш мумкинлиги, шунда 6-7 ойда савдоси бўлади..*

**ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.**

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда (1тн нинг нархи ўртача **9 450 000сўм**)

15-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум. сўмда	1 ойда ўртача тушум. Сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача тушум. сўмда (6 ой)
1	Савдодан тушум	тн	1	30	180
		сўм	9 450 000	283 500 000	1 701 000 000
	<b>Жами</b>	<b>тн</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>180</b>
		<b>сўм</b>	<b>9 450 000</b>	<b>283 500 000</b>	<b>1 701 000 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 тнси харажати **9 150 000сўм**)

16-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача харажат. сўмда	1 ойда ўртача харажат. Сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача харажат. Сўмда (12 ой)
1	Харажати	тн	1	30	180
		сўм	9 150 000	274 500 000	1 647 000 000
	<b>Жами</b>	<b>тн</b>	<b>1</b>	<b>30</b>	<b>180</b>
		<b>сўм</b>	<b>9 150 000</b>	<b>274 500 000</b>	<b>1 647 000 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат.сўмда.

17-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум/харажат сўмда	1 ойда ўртача тушум/харажат сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача тушум/харажат сўмда (6ой)
1	Савдодан тушум	сўм	9 450 000	283 500 000	1 701 000 000
2	Харажати	сўм	9 150 000	274 500 000	1 647 000 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>300 000</b>	<b>9 000 000</b>	<b>54 000 000</b>



## 1тн тирик балиқларни сотиш учун ўртача харажатлар МИҚДОРИ.

18-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Суммаси
1	Тирик балиқ	бош	9 150 000
2	Комунал ва солиқ тулови	сўм	
3	Ишчилар ойлиги	сўм	
4	Қўшимча ва бошқа харажатлар	сўм	
	<b>Жами</b>	<b>бош/сўм</b>	<b>9 150 000</b>

### ЧАКАНА САВДОНИ РИВОЖЛАНТИРИШ;

- ✚ Белгиланган тартибдаги конун хужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёزلардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш ҳамда тадбиркорлик фаолиятини олиб боришда ўз мажбуриятларини ҳам билиши зарур;
- ✚ Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, савдо, махсулот етиштириш, ишлаб чиқариш амалиётига жорий қилиш ва ҳамкорликни йўлга қуйиш;
- ✚ Малакали мутахассисларни жалб этиш, ишчи ходимларни доимий билим ва кўникмаларни шакиллантириб бориш, уларни малакасини ошириш, қайта тайёрлаш;
- ✚ Замонавий дастгоҳ ва ускуналардан унимли фойдаланиб, савдо, махсулот етиштириш, қайта ишлаш ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириш;
- ✚ Ички ва ташқи бозордаги талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, экспортбоп махсулотлар сотиш, етиштириш, қайта ишлаш, ишлаб чиқариш ва махсулот турларини (асартименти) кўпайтириб бориш;
- ✚ бошқалар

### НАМУНАВИЙ ФОТОСУРАТИ.



**Тирик балиқ чакана савдо  
1-йилда РЕЖАСИ.**

**САВДО ҚУВВАТИ. (Б-вариант)**

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда миқдори.

19-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори тн.	1 ойда ўртача миқдори тн.	1 йилда ўртача миқдори тн. (6 ОЙ)
1	ТИРИК БАЛИК	тн	1,5	45	270
	<b>жами</b>	<b>тн</b>	<b>1,5</b>	<b>45</b>	<b>270</b>

*Изох: 1кунда ўртача 1-2тнгача тирик балиқ сотиш мумкинлиги, шунда 6-7 ойда савдоси бўлади..*

**ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.**

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда (1тн нинг нархи ўртача **9 450 000сўм**)

20-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум. сўмда	1 ойда ўртача тушум. Сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача тушум. сўмда (6 ой)
1	Савдодан тушум	тн	1,5	45	270
		сўм	14 175 000	425 250 000	2 551 500 000
	<b>Жами</b>	<b>тн</b>	<b>1,5</b>	<b>45</b>	<b>270</b>
		<b>сўм</b>	<b>14 175 000</b>	<b>425 250 000</b>	<b>2 551 500 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 тнси харажати **9 150 000сўм**)

21-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача харажат. сўмда	1 ойда ўртача харажат. Сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача харажат. Сўмда (12 ой)
1	Харажати	тн	1,5	45	270
		сўм	13 725 000	411 750 000	2 470 500 000
	<b>Жами</b>	<b>тн</b>	<b>1,5</b>	<b>45</b>	<b>270</b>
		<b>сўм</b>	<b>13 725 000</b>	<b>411 750 000</b>	<b>2 470 500 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат.сўмда.

22-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум/харажат сўмда	1 ойда ўртача тушум/харажат сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача тушум/харажат сўмда (6ой)
1	Савдодан тушум	сўм	14 175 000	425 250 000	2 551 500 000
2	Харажати	сўм	13 725 000	411 750 000	2 470 500 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>450 000</b>	<b>13 500 000</b>	<b>81 000 000</b>

## 1тн тирик балиқларни сотиш учун ўртача харажатлар МИҚДОРИ.

23-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Суммаси
1	Тирик балиқ	бош	9 150 000
2	Комунал ва солиқ тулови	сўм	
3	Ишчилар ойлиги	сўм	
4	Қўшимча ва бошқа харажатлар	сўм	
	<b>Жами</b>	<b>бош/сўм</b>	<b>9 150 000</b>

### ЧАКАНА САВДОНИ РИВОЖЛАНТИРИШ;

- ✚ Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёزلардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш ҳамда тадбиркорлик фаолиятини олиб боришда ўз мажбуриятларини ҳам билиши зарур;
- ✚ Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, савдо, маҳсулот етиштириш, ишлаб чиқариш амалиётига жорий қилиш ва ҳамкорликни йўлга қуйиш;
- ✚ Малакали мутахассисларни жалб этиш, ишчи ходимларни доимий билим ва кўникмаларни шакиллантириб бориш, уларни малакасини ошириш, қайта тайёрлаш;
- ✚ Замонавий дастгоҳ ва ускуналардан унумли фойдаланиб, савдо, маҳсулот етиштириш, қайта ишлаш ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириш;
- ✚ Ички ва ташқи бозордаги талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, экспортбоп маҳсулотлар сотиш, етиштириш, қайта ишлаш, ишлаб чиқариш ва маҳсулот турларини (асартименти) кўпайтириб бориш;
- ✚ бошқалар

### НАМУНАВИЙ ФОТОСУРАТИ.



**Тирик балиқ чакана савдо  
1-йилда РЕЖАСИ.**

**САВДО ҚУВВАТИ. (В-вариант)**

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда миқдори.

24-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори тн.	1 ойда ўртача миқдори тн.	1 йилда ўртача миқдори тн. (6 ОЙ)
1	ТИРИК БАЛИК	тн	2	60	360
	<b>жами</b>	<b>тн</b>	<b>2</b>	<b>60</b>	<b>360</b>

*Изох: 1 кунда ўртача 1-2 тн гача тирик балиқ сотиш мумкинлиги, шунда 6-7 ойда савдоси бўлади..*

**ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.**

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда (1 тн нинг нархи ўртача **9 450 000 сўм**)

25-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум. сўмда	1 ойда ўртача тушум. Сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача тушум. сўмда (6 ой)
1	Савдодан тушум	тн	2	60	360
		сўм	18 900 000	567 000 000	3 402 000 000
	<b>Жами</b>	<b>тн</b>	<b>2</b>	<b>60</b>	<b>360</b>
		<b>сўм</b>	<b>18 900 000</b>	<b>567 000 000</b>	<b>3 402 000 000</b>

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 тн си харажати **9 150 000 сўм**)

26-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача харажат. сўмда	1 ойда ўртача харажат. Сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача харажат. Сўмда (6 ой)
1	Харажати	тн	2	60	360
		сўм	18 300 000	549 000 000	3 394 000 000
	<b>Жами</b>	<b>тн</b>	<b>2</b>	<b>60</b>	<b>360</b>
		<b>сўм</b>	<b>18 300 000</b>	<b>549 000 000</b>	<b>3 394 000 000</b>

Кутилаётган тушум ва харажат.сўмда.

27-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум/харажат сўмда	1 ойда ўртача тушум/харажат сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача тушум/харажат сўмда (6 ой)
1	Савдодан тушум	сўм	18 900 000	567 000 000	3 402 000 000
2	Харажати	сўм	18 300 000	549 000 000	3 394 000 000
	<b>Кутилаётган ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>600 000</b>	<b>18 000 000</b>	<b>108 000 000</b>

## 1тн тирик балиқларни сотиш учун ўртача харажатлар МИҚДОРИ.

28-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Суммаси
1	Тирик балиқ	бош	9 150 000
2	Комунал ва солиқ тулови	сўм	
3	Ишчилар ойлиги	сўм	
4	Қўшимча ва бошқа харажатлар	сўм	
	<b>Жами</b>	<b>бош/сўм</b>	<b>9 150 000</b>

### ЧАКАНА САВДОНИ РИВОЖЛАНТИРИШ;

- ✚ Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёزلардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш ҳамда тадбиркорлик фаолиятини олиб боришда ўз мажбуриятларини ҳам билиши зарур;
- ✚ Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, савдо, маҳсулот етиштириш, ишлаб чиқариш амалиётига жорий қилиш ва ҳамкорликни йўлга қуйиш;
- ✚ Малакали мутахассисларни жалб этиш, ишчи ходимларни доимий билим ва кўникмаларни шакиллантириб бориш, уларни малакасини ошириш, қайта тайёрлаш;
- ✚ Замонавий дастгоҳ ва ускуналардан унумли фойдаланиб, савдо, маҳсулот етиштириш, қайта ишлаш ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириш;
- ✚ Ички ва ташқи бозордаги талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, экспортбоп маҳсулотлар сотиш, етиштириш, қайта ишлаш, ишлаб чиқариш ва маҳсулот турларини (асартименти) кўпайтириб бориш;
- ✚ бошқалар

### НАМУНАВИЙ ФОТОСУРАТИ.





## ФАОЛИЯТИДАН УМУМИЙ ХАРАЖАТ ВА ТУШУМ ҚУЙИДАГИЧА БЎЛИШИ КУТИЛМОҚДА.

29- 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>Тирик балиқ сотиш РЕЖАСИ. 1 ЙИЛ (А-вариант, 1кунда 1тн сотиш натижасида)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	283 500 000	1 701 000 000
	Харажати	сўм	274 500 000	1 647 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>9 000 000</b>	<b>54 000 000</b>
2	<b>Тирик балиқ сотиш РЕЖАСИ. 1 ЙИЛ (А-вариант, 1кунда 1,5тн сотиш натижасида)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	425 250 000	2 551 500 000
	Харажати	сўм	411 750 000	2 470 500 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>13 500 000</b>	<b>81 000 000</b>
3	<b>Тирик балиқ сотиш РЕЖАСИ. 1 ЙИЛ (А-вариант, 1кунда 2тн сотиш натижасида)</b>			
	Савдодан тушум	сўм	567 000 000	3 402 000 000
	Харажати	сўм	549 000 000	3 394 000 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>18 000 000</b>	<b>108 000 000</b>
<b>Умумий тушум ва харажатлар. Жами 1 йилда. (Б-вариант. 1 кунда 1,5тн сотиш)</b>				
	Савдодан тушум	сўм	425 250 000	2 551 500 000
	Харажати	сўм	411 750 000	2 470 500 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>сўм</b>	<b>13 500 000</b>	<b>81 000 000</b>

**Изоҳ:** ЯТТ фаолият олиб бориш жараёнидаги тирик балиқ сотиш миқдори, харажатлари ва сотиш нархлари ўртача нархларда кўрсатиб ўтилган.



## 9.ЛОЙИХА ҚИЙМАТИ.

30-жадвал.

Харажат моддалар	Лойихалаштириш манбалари				Жами
	Ўз маблағлари		Жалб қилинган маблағлар		
	ЯТТ	Жами	Банк	Жами	
<b>Ер</b> <i>Енгил тундаги</i> <i>бинолар қуриш</i> <i>хамда ховузлар</i> <i>тайёрлаш</i> Бино қуриш ва қурилиш ишлари учун режалаштирилаётган маблағ <b>Материаллар ва</b> <b>жихозлар</b> Дастгоҳлар, жихозлар ва керакли асбоб ускуналар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун <i>Йул қира</i> <i>харажатлари учун</i> <i>Айланма капитал</i>	210 000 000	210 000 000			210 000 000
35 000 000	35 000 000			35 000 000	
54 000 000	54 000 000			54 000 000	
11 000 000	11 000 000			11 000 000	
<b>Кредит маблағи</b> <b>жами</b>					
<b>ХАММАСИ</b>		<b>310 000 000</b>			<b>310 000 000</b>

Қўшимча маълумотлар:

---



---



---



---



---

## 10.МОЛИЯЛАШТИРИШ РЕЖАСИ.

31-жадвал

Моддалар	Махаллий валюта.сўмда.	Жами. Сўмда.	Струк тура (%)	Улуши (%)
<b>Ўз капитали хисобидан</b> <i>Ўз капитали хисобидан</i>	310 000 000	310 000 000	100%	100%
<b>Жами</b>		<b>310 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Кредит маблағи</b> <i>Хорижий ва махаллий миқозларга сифатли балиқ маҳсулотларини етиштириб етказиб беришига йўналитирилган маблағлар</i> <i>Бошқа ва қўшимча харажатларга</i>	0,0	0,0	0,0%	0,0%
<b>ЖАМИ кредит маблағи</b>		0,0	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>
<b>ХАММАСИ</b>		<b>310 000 000</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## 11.Молиявий режаси.

32-жадвал

Харажат турлари	Умумий қиймати (сўмда)	Кредит хисобидан	Ўз хисобидан
Енгил типдаги биноларни қуриш, ховуз тайёрлаш ва қурилиш билан боғлиқ харажатлар учун	210 000 000	0,0	210 000 000
Дастгоҳ, ускуна ва жихозлар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун режалаштирилаётган	35 000 000	0,0	35 000 000
Айланма маблағ учун режалаштирилаётган	54 000 000	0,0	54 000 000
Қўшимча ва бошқа кўзда тутилмаган харажатлар	11 000 000	0,0	11 000 000
<b>Жами</b>	<b>310 000 000</b>	<b>0,0</b>	<b>310 000 000</b>

## 12.ПУЛ ОҚИМИНИ ХАРАКАТИ.

ЯТТнинг ўртача тахминий даромадининг пул маблағларинининг  
харакатини кўриб ўтамиз:

33-жадвал

№	Номи	1 ойда	1 йилда. сўм (12ой)
1	Тушум	425 250 000	2 551 500 000
2	Харажати	411 750 000	2 470 500 000
	<b>Ялпи даромад</b>	<b>13 500 000</b>	<b>81 000 000</b>

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

Соф пул оқимлари тўғрисида маълумот (сўм хисобиди)

34-жадвал

№	Кўрсаткичлар номи	1 ойда	1 йилда. сўм (12 ой)
1	Тушум	425 250 000	2 551 500 000
2	Харажати	411 750 000	2 470 500 000
3	Ялпи даромад	<b>13 500 000</b>	<b>81 000 000</b>
4	Даромад солиғи 4%	Харажатлар канкуляциясига киритилган	
5	Иш хақи	Харажатлар канкуляциясига киритилган	
6	Комунал тўлов	Харажатлар канкуляциясига киритилган	
7	Кредит тани	0,0	0,0
8	Кредит фоизи 15%	0,0	0,0
	Қўшимча ва бошқа харажатлар	1 500 000	11 000 000
	<b>Кутилаётган соф фойда</b>	<b>12 000 000</b>	<b>70 000 000</b>

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

# ЯТТ томонидан режалаштирилаётган фаолиятдан кутилаётган

## даромади тахлили.

35-жадвал

Кўрсаткичлар номи	ЯТТ 50% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда	ЯТТ 75% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда	ЯТТ 100% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда
Кутилаётган Соф фойдаси	105 000 000сўм	157 500 000сўм	210 000 000сўм

**Изох:** Юқорида кўрсатиб ўтилган яъни оладиган даромадини **50%-100%** ташкил этиш режаси, бу тахлилдан мақсад ЯТТ томонидан фаолиятини бошлаб олиниши, ушбу фаолиятдан тушумни пасайиши (кўтарилиши), кутилаётган режада кўрсатиб ўтилган махсулот сотиш билан боғлиқ жараёнлардаги харажатлар ўзгариши ва махсулотларни сотишда тушумларни доимий ўзгариб туриши ва бошқа сабабларни инобатга олган ҳолда кутиладиган фойдани **3 хил** кўринишда таҳлил қилинди ва кўрсатиб ўтилди.

**Изох:** Юқоридаги кўрсатиб ўтилган нархлар ўзгарувчан бўлиши.

- Нархлари асоссиз юқори бўлганда. (бозор вазияти)
- Савдо тушуми паст ёки юқори бўлганда.
- Энг кам иш ҳақи ошганда.
- Махсулот танқис бўлганда.
- Бошқалар.



Фойда олиши

Зарар куриши

## 12.ХУЛОСА.

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

Республикамиз ҳудудида тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш ва 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, тренинглар иштирок этиш – бу кичик ва ўрта бизнес тизимида фаолият кўрсатаётган хар бир тадбиркорлик субъектлари учун муҳим омил ҳисобланади. ЯТТ томонидан режалаштирилган лойихадаги тирик балиқ маҳсулот турларини сотиш самарали ташкил этиш, фаолиятни белгиланган муддатларда бошлаш ва бозор талабларидан келиб чиққан ҳолда кенгайтиришни амалга ошириш натижасида ЯТТнинг молиявий ҳолати ва барқарорлигини таъминлаш, янги иш ўринларини яратиш ва кўпайтириб бориш ҳамда маҳсулотларни маҳаллий миқозларга сифатли етказиш мақсадида ишлаб чиқилган.

Маҳсулотларни сотиш фаолиятни иш режаларини ишлаб чиққан ҳолда режалаштириши муҳум рол ўйнайди. Бунда яъни янги лойихалар устида, изланиш, иш олиб бориш орқали ЯТТни маъқияни кўтариб бориш билан бирга тумандаги ишсиз ёшларни иш билан таъминлашга кўмаклашишдир.

ЯТТ келгусида МЧЖ ташкил этган ҳолда босқичма-босқич янги замонавий технологиялар (дастгоҳлар, ускуналар, жихозлар)ни белгиланган муддатларда амалиётга кенг жалб этиш ва сифатли кенг турдаги тирик балиқ ва балиқ маҳсулотларини сотиш, етиштириш натижасида олинadиган даромадларни самарали ишларга ишлатиб, ҳалқимизга ва давлатимизга муносиб хизмат қилиш орқали ўз хиссасини қўшиш кўзда тутилган ва мақсад қилинган.

**(ўшбу лойихага тегишли ҳужжатлар асослантириб илова қилинади)**

**Якка тартибдаги тадбиркор** \_\_\_\_\_

*имзо*