

УЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ

ВИЛОЯТИ

ШАХРИ

«ТАСДИҚЛАЙМАН»

«_____»

Ф.Х рахбари:

“___” _____ 2021 йил

Асосий мақсади: ФУҚАРО МАМАДЖАНОВ ЖАМОЛ КЕЛГУСИДА Ф.Х ТАШКИЛ ЭТГАН ХОЛДА _____ ВИЛОЯТИ, (ПАРРАНДАЧИЛИК КИЧИК ИҚТИСОДИЙ ЗОНАСИ) 2 ГА БЎШ ЕР МАЙДОНИГА ПАРРАНЧИЛИК ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ ЭТИБ, МИЖОЗЛАРГА СИФАТЛИ ВА ҚУЛАЙ НАРХЛАРДА ТОВУҚ ГЎШТИ ЕТИШТИРИБ ЕТКАЗИБ БЕРИШ ВА МАХСУЛОТЛАРНИ ЭКСПОРТГА ЙЎНАЛТИРИШ, 30 НАФАРГАЧА ЯНГИ ИШ ЎРИНЛАРИ ЯРАТИШ МАҚСАДИДА РЕЖАЛАШТИРИЛГАН ЛОЙИХАНИНГ

БИЗНЕС-РЕЖАСИ



Мазкур бизнес-режа эгаси:	«_____» Ф.Х
Мулкчилик шакли:	ФЕРМЕР ХЎЖАЛИГИ
Фаолият тури:	ПАРРАНДАЧИЛИК
Банк номи:	“_____ БАНК” _____ филиали.
ЛОЙИХА МУДДАТИ:	3 йил.
Лойиха киймати:	2 350 000 000сўм.
Шундан ўз маблағи:	1 000 000 000сўм.
Кредит маблағи:	1 350 000 000сўм.
Кредит муддати:	3 йил.
Кредит фоизи:	Йиллик 14%
Кредит имтиёзли даври:	1 йил (12ой)

_____ -2021й.

ЛОЙИХАНИ ЯРАТИЛИШ ТАРИХИ

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

Шу билан бирга миҳозларни ушбу парҳез таом парранда маҳсулотига (парранда гўшти) бўлган талабларини юқорилигини эътиборга олган ҳолда (белигланган тартибда ер майдони ажратилгандан сўнг) фермер хўжалиги ташкил этиб, босқичма-босқич фаолиятини кенгайтиришни мақсад қилдик.

Бизнинг ушбу фаолият турини ташкил этишга қизиқишларимиз бор куч ғайратларимиз билан ушбу соҳани сир-асрорларини тўлиқ тушунишга ҳаракат қилдик. Ҳозирда биз ўз иш фаолиятимизни берилган имтиёз ва имкониятлардан унумли фойдаланиб жамоа бўлиб амалга оширмоқчимиз. Бунинг учун тегишли бўлган бирма-бир амалиётда фаолиятнинг босқичларини амалга оширдик ва оширмоқдамиз.

Жумладан: 2019 йилда ушбу лойихани амалга ошириш фаолиятни бошлаш, сифатли ва қулай нарҳларда Парҳезбоб маҳсулот парранда гўшти етиштиришни ташкил этиш ва келгусида босқичма-босқич фаолиятни кенгайтириш мақсадида соҳа мутахассислари билан маслаҳат қилган ҳолда 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 Ф.Х ички ва ташқи бозорларда ўз ўрнига эга бўлишига ҳамда белгиланган имконият ва имтиёзлардан унумли фойдаланган ҳолда ўз ер майдони ва биноси (хусусий мулк) эга бўлиши зарурлини англаб етдик ва тақлиф лойихасини ишлаб чиқдик. Бошланишида товуқ гўшти етиштиришни келгусида босқичма-босқич, товуқ тухуми, патидан пар ёстик, парранда озуқа-еми ва парранда (товуқ, ўрдак, ғоз, индук жўжалари) етиштиришда инкубаторларни ташкил этиш режалаштирилган.

Мундарижа.

- 1. Махфийлигини таъминлаш меморандуми*
- 2. Кириш*
- 3. Ф.Х 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, фойдалиқ 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 «_____» **Ф.Х рахбари** нинг тижорат сири хисобланади.

Унинг мазмуни билан танишиш «_____» **Ф.Х рахбари** нинг иштирокида амалга оширилиши мумкин.

«Бизнес-режа» билан танишган шахс ундаги маълумотларни «_____» **Ф.Х рахбари** нинг розилигисиз ёки вакилисиз 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.

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

«_____»

Ф.Х рахбари

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 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.

_____ 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, 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, Ф.Х томонидан мижозларга парранда маҳсулотлари етиштириб, сифатли ва қулай нархларда етказиб бериш орқали ушбу маҳсулотларга бўлган талабларини оз бўлсада имкониятлардан келиб чиққан ҳолда қондиришни, ўзимиз туғилиб ўсган мамлакатимиз иқтисодига янада гуллаб-яшнашига равнақиға хисса қўшишликни олдимизга аниқ мақсад ва вазифа қилиб қўйганмиз.

2.1.КИРИШ

Ушбу лойихани амалга ошириш орқали вилоятимиз(туманда) қуйидаги натижаларга эришилиши кутилмоқда. (МЧЖ фикри)

1.Республикамизда (туманда) Парранда махсулоти (*гўшт*) **етиштириш** фаолияти билан шуғулланувчи тадбиркорлик субъектлари сони ортади. Соғлом рақабат вужудга келади ва махсулот 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 махсулотга бўлган эҳтиёжи маълум даражада қондирилади.

4.Иқтисодиётни ўсишига хисса қўшилади.

5.Аҳолини турмиш (яшаш) тарзи яънада яхшиланади.

6.Махсулотни келгусида экспортга йўналтириш орқали МЧЖ даромади 2-5 бараварга ошади.

7. Махсулот етиштиришдаги хом-ашёлари (озуқа-ем) маҳаллий аҳоли ва тадбиркорлардан сотиб олиниши хисобига, ўша аҳолини ва тадбиркорлик субъектини фаолиятини ривожланишига ёрдам берилишига. (агарда махсулот хом-ашёларини (озуқа-ем) чет мамлакатлардан олиб кирилса, маблағ чет давлатлари корхоналарига чиқиб кетишига сабаб бўлади.) (баъзи холлар бундан мустасно)

8. Бошқа яхши, самарали натижаларга эришиш кутилмоқда.

Ф.Х йилдан-йилга фаолиятини олиб бориш ва кенгайтириш натижасида ўз-ўзидан молиявий ҳолати яхшиланади, бунда фаолият турларини ва махсулот турларини кенгайтириш хисобига, янгидан-янги махсулотларни етиштириш, қайта ишлаш ва ишлаб чиқаришни ташкил этилиши ва янги иш ўринлари сони ортиб боришига эришилади.

Бунинг учун (самарали натижага эришиш 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 тўхтамайдиган, изланувчан, ташаббускор ва мустақил фикрлаш, 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 үчүн ривожланиш демакдир.

3.Ф.Х ХАҚИДА МАЪЛУМОТ.

«_____» **Ф.Х** _____ тумани Давлат хизматлари
маркази томонидан 2018 йил «__» _____ даги № _____-сонли
реестр рақами билан давлат рўйхатдан ўтган.

Корхона рахбари:

Корхона ҳисобчиси: _____

Корхонадаги ишчилар сони: 30 нафаргача (келгусида)

Корхона тел:(+998 90 949-88-26)

Корхона манзили: _____ вилояти, _____

Лойихани амалга ошириш жойи: _____ вилояти, _____ тумани,
худудидаги “Паррандачилик кичик саноат зонаси” да (2 га ер майдони)

Асосий фаолият тури: Паррандачилик

Қўшимча фаолият тури: Фаолиятни кенгайтириш.

Банк реквизитлари: “ _____ банк” _____ филиали.

Х/Р миллий валютада сўмда. _____

Х/Р АҚШ валютада долларда. _____

МФО: _____

ИНН: _____

Лойиха қиймати: 2 350 000 000 сўм (2 млрд. 350млн.сўм)

Шундан ўз маблағи: 1 000 000 000сўм.

Кредит маблағи: 1 350 000 000сўм.

Кредит муддати: 3 йил.

4. Лойиха раҳбари тўғрисида қисқача маълумот.

Лойиха раҳбари: «_____» Ф.Х раҳбари

ФИШ:

Туғилган йили: _____ йил
Туғилган жойи: _____ шаҳри
Миллати: _____ Ўзбек _____
Жинси: _____ Эркак
Паспорт ҳақида маълумот: _____ вилояти, ИИБ
томонидан йилда
берилган «»0

Партиявийлиги:

Маълумоти:

тел: _____

Қайси чет тилларини билади:

МЕХНАТ ФАОЛИЯТИ

2018 – х/в. «_____» Ф.Х раҳбари

1-Жадвал

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

Молия муҳит → Банк, ҳисоб системаси
Лойиха валютаси → Миллий сўмда.

Изоҳ: Ф.Х 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 маҳсулотларни сифатли етиштириб 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 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 МЧЖ раҳбари 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;
- Ф.Хнинг молиявий стратегиясини яратиш ҳамда фаолиятдан (етиштириш) кутилаётган натижаларни баҳолаш;
- Имконият даражасида маҳаллий хом-ашёлардан, заруриятга қараб чет эл хом-ашёларидан фойдаланиб етиштириш 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. Ф.Хнинг вазифалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

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

5.3. Лойиҳа фойдалигини аниқлаш:

2-ЖАДВАЛ

Иқтисодий фойдалилик	Ижтимоий фойдалилик
Даромад олиш	Маҳсулот бозорини тўлдириш
Ижтимоий ва солиқ тўловлари	Ф.Х етиштирилган маҳсулотларини реализация қилиш
Ишчи ходимларга ойлик иш ҳақи бериш	Харидорлар талабини қондириш

5.4. Мазкур лойиҳанинг бир қатор афзалликлари:

- ➔ Маҳаллий ва хорижий бозорларга етиштирилган, қайта ишланган ва ишлаб чиқарилган маҳсулотларни таклиф этиш;
- ➔ Етиштириладиган 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 етиштириш, қайта ишлаш ва ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш;
- ➔ барча ишлаб чиқариладиган ва четдан олиб келтириладиган товарлар, маҳсулотлар савдоси тизимлаштирилган бўлиб, юқори рентабилликни таъминлайли:

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.

Ф.Х ҳам ўз имкониятларидан ва иқтисодиётнинг талабларидан келиб чиққан ҳолда аҳолига парранда маҳсулотлари етиштиришни ташкил этиш ва кенгайтириш орқали фаолиятни ривожлантиришни йўлга қўйиш режалаштирган.

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

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

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

Маблағларни сарфлаш орқали қўйидаги талабларни қондириш режалаштирилмоқда:

1. Кўпчиликка манзур бўладиган қулай нархларда, сифатли маҳсулотларини етиштириб, қайта ишлаб ва ишлаб чиқариб етказиб бериш;

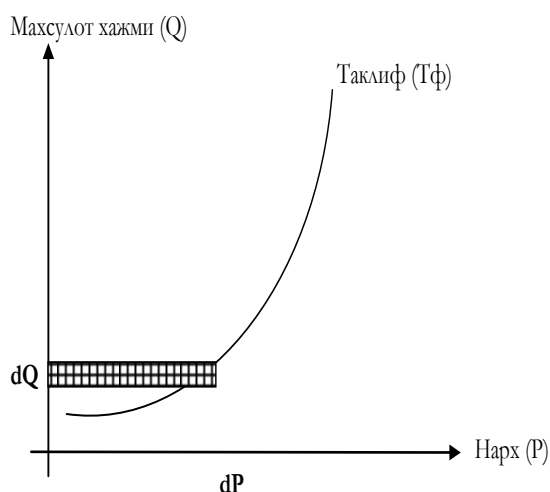
2. Реклама асосида аҳолига, фирма, ташкилот ва муассасаларга ушбу маҳсулотлар тўғрисида хабардор қилиш ҳамда маҳсулотларни сотиб олишларида ва хизматлардан фойдаланишларида шартномалар тузиш ва буюртмачиларни талабларини тўлақонли қондириш;

3. Миқдорларни талабларини қондириш уларга Ф.Х томонидан бир қатор имтиёзлар ва рағбатлантириш бериб бориш.

4. Ф.Х маҳсулот ва хизматлари брендлари, белгилари ва буклатлар тайёрлатиб миқдорларга етказиш:

Ф.Х томонидан бозордаги талаб ва таклифларни ўрганиш, миқдорларни 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 маҳсулот

P – Сотилган маҳсулот нархи

T_b – маҳсулотга бўлган потенциал талаб

T_f – маҳсулотнинг потенциал таклифи

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

ПОТЕНЦИАЛ ТАЛАБ ВА УНГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР

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

Потенциал талабга қуйдаги омиллар ўз таъсирини ўтказди:

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

- Аҳоли турмуш даражаси – яъни аҳоли турмуш даражасининг яхшиланиб бориши 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 айти маҳсулотни уринбосар товарларнинг қамлиги сабабидан унчалик сезиларли эмас.

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

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

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

- Юқоридаги омилларга ўхшаш яна кўплаб сиевий 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

№	Кўрсаткич номи	Кўрсаткичлар маълумоти
1	Лойиханинг йуналиши	Жавоб бериши кутилмоқда.
2	Сохани етишмаслиги	Етишмовчилик даражаси ўртача 70-85 фоиз. (худуд бўйича)
3	Нархи	Нархи Рақобатчилар нархидан ўртача 10-30%га камайтиришни режалаштириш.
4	Сифатлилик даражаси	Давлат стандартига жавоб беради. (O`z DST)
5	Сарфланган маблағни қоплаш	Мижозларга сифатли парранда махсулотларини етиштириб етказиб бериш, сотиш орқали улардан олинадиган фойда йўли билан амалга оширишни кўзлаб.
6	Мижозларга сифатли ва қулай нархларда парранда махсулотлари (товуқ гўшти) етиштириб етказиб бериш орқали улардан олинадиган фойдани фаолиятни ривожлантиришга йўналтириш мақсадида қилинадиган сарфлар харажатларини қўйидагича режалаштирилган.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бино қуриш учун қурилиш ишларига режалаштирилаётган маблағ - 1 500 000 000сўм (1 млрд. сўм кредит, 500млн.сўм ўз хисобидан) 2. Дастгохлар, асбоб ускуналар ва жихозлар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун йўналтирилиши режалаштирилаётган маблағ - 250 000 000сўм (ўз хисобидан) 3. Айланма маблағ учун йўналтирилиши режалаштирилаётган маблағ - 350 000 000сўм (кредит хисобидан) (240млн.сўм жўжалар сотиб олишга, 110млн.сўм озуқа-ем сотиб олиш учун) 4. Қўшимча ва бошқа кўзда тутилмаган харажатлар учун режалаштирилаётган маблағ - 250 000 000 сўм (ўз хисобидан) <p>Жами – 2 350 000 000 сўм</p>

Асосий мажбуриятлари:

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

Ушбу лойиханинг амалга оширилишини доимий назоратини олиб бориш, фаолиятини режалаштириш ва тартибга солиш.

7.1. ФАОЛИЯТ РЕЖАСИ.

4-жадвал

№	Номи	Нархи.сўм
1	Бино қуриш, пардозлаш ва жихозлаш ишларига режалаштирилаётган маблағ	1 500 000 000сўм (1 млрд. сўм кредит, 500млн.сўм ўз хисобидан)
2	Дастгоҳ, ускуна ва жихозлар сотиб олиш, олиб келиш, ўрнатиш учун режалаштирилган маблағ	250 000 000сўм. (ўз хисобидан)
3	Айланма маблағ учун режалаштирилаётган маблағ (240млн.сўм жўжалар сотиб олишга, 110млн.сўм озуқа-ем учун)	350 000 000сўм (кредит хисобидан)
4	Бошқа ва қўшимча кўзда тutilмаган харажатларга учун	250 000 000сўм (ўз маблағидан)
Жами		2 350 000 000сўм

Ф.Хга белгиланган тартибда 2га ер майдони ажратилгандан сўнг, 2019 йилдан бошлаб, биноларни қуриб, паррандалар (жўжалар)ни сотиб олиб, дастгоҳларни, ускуналарни олиб келиб, ўрнатиб, парранда махсулотларини етиштиришни амалга оширишни режалаштирилган.

5-жадвал

Номи	Ўлчов бирлиги	И/ч бошлаш даври
Бино ва бошқа қурилиш ишларини бошлаш ва яқунлаш даври		__ ойда (__ кун давомида), 2019 йил
Парранда(жўжа)лар, дастгоҳлар, ускуналарни сотиб олиш, ўрнатиш даври	дона	__ ойда (__ кун давомида), 2019 йил
Махсулот етиштириш ва хизматлар кўрсатиш даври	кг	_ ойда (__ кун давомида), 20 __ йил

Ф.Х махсулот хом-ашёларни ва дастгоҳ, асбоб ускуналарни тегишли тартибда қуйидаги корхона ва ташкилотлардан белгиланган тартибда шартнома асосида сотиб олишни режалаштирган.(Махаллий ва Хорижий корхоналар)

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

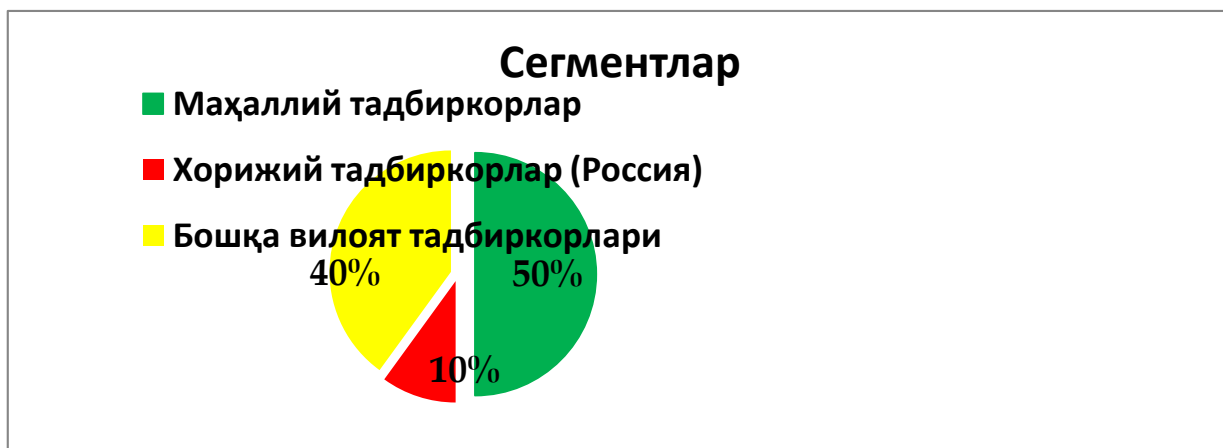
7.2.МАРКЕТИНГ ЁНДАШУВ

_____ туманидаги “Паррандачилик кичик саноат зонаси”да, парранда боқиш ва парранда махсулотларига етиштиришда имконият ва шароитлар яхшилиги, бу эса парранда махсулотларини сифатли етиштириш имкониятини бериб, мижозларнинг махсулотган бўлган талабнинг юқорилигини ҳамда худудда ушбу фаолият билан шуғулланувчи корхоналар етарли даражада кўп бўлсада, экспортбоп махсулотлар етиштирувчилар камлиги янги паррандачилик фаолиятини ташкил этишни тақозо этмоқда.

Етиштирилиши режалаштирилаётган ушбу махсулотларнинг аввало маҳаллий аҳолига, келгусида экспортга йўналтириш мақсадида, дунёнинг бир қатор давлатларининг тажрибаларини ўрганиш билан бирга уларни махсулотга бўлган талаб ва эҳтиёжлари доимий ўрганиб бориш фаолиятни ривожланишига ўз сезиларли таъсирини ўтказди.

Натижада қуйидаги кўрсаткичларга эришиш мумкин:

СЕГМЕНТЛАРНИ АНИҚЛАШ



Режа.

а) Маҳаллий аҳоли ва тадбиркорлар 50%

б) Хорижий тадбиркорлар 10% (Россия, Қозағистон ва бошқа давлатлар)

в) Бошқа вилоят аҳолиси ва тадбиркорлик субъектлари 40%

Рақобатчилар таҳлили

6-жадвал

№	Рақобатчилар номи	Давлат номи	Нархи	Етиштириш қуввати
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

7.3.МАРКЕТИНГ МАЖМУИ“4P”

7-жадвал

Product- Маҳсулот Сифатли, арзон, сифатли товук гўшти	Price- Нарх Нарх қўйиш тамойили харидорларнинг талабидан келиб чиқиб белгиланади.
Place- Жой Бизнес худуд–Ф.Х _____ вилояти, Косонсой тумани, Қўқимбой худудида “Паррандачилик кичик иқтисодий зонаси”да фаолиятни амалга оширади. Ушбу манзилда, маҳсулот етиштириш ҳамда Қўшни давлатларга ва Чет эл давлатларга ҳамда Ўзбекистон бўйлаб етказиб бериш учун шароитлар ва имконияти мавжуд	Promotion-Харакатланиш Ф.Х 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

8-жадвал

№	Мазмуни	Сегмент 1 (Импортёрлар)	Сегмент 2 (Худудий тадбиркорлар)	Сегмент 3 (Вилоятларда фаолият кўрсатувчи тадбиркорлар)
1	<i>Истеъмолчиларнинг тавсифи</i>	Хорижий савдо компаниялари ва ишлаб чиқарувчилари	Худудда фаолият кўрсатаётган чакана ва улгуржи савдогарлар ва ишлаб чиқарувчилар	Вилоятларда фаолият кўрсатаётган ишлаб чиқарувчи, чакана ва улгуржи савдо фирмалари
2	Истеъмол ҳажми (келгусида 30%гача)	10%	50%	40%
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	Паст	Юқори	Ўрта
6	Маҳсулотни истеъмолчиларга жалб этиш	Орзоннарх, Сифатлилик	Орзон нарх, Сифатлилик	Орзоннарх, Сифатлилик

7.4.SWOT ТАҲЛИЛ

9-жадвал

<p>S- Кучли томонлари</p> <ul style="list-style-type: none"> - Шу фаолият билан танишиб чиққанлиги++ - бизнес учун жуда қулай ҳудудда жойлашган + - маҳсулотга бўлган талабнинг юқорилиги, мавжудлиги++ - Зарурий маблағнинг 42.6% микдордагиси мавжудлиги++ 	<p>W- Кучсиз томонлар</p> <ul style="list-style-type: none"> - Кучли брендга эга эмаслиги++ - Корхона маҳсулот етиштиришни янги бошлаши ++ 	<p>Кучли томонлар 4та</p> <p>Кучсиз томонлар 2та</p>
		<p>S> W</p>
		<p>++ S 4та</p> <p>++ W 2 та</p>
		<p>++S> ++W</p>
<p>O - Имкониятлар</p> <ul style="list-style-type: none"> - Чиқарилаётган Фармон ва Қарорларда тадбиркорлик фаолиятига катта эътиборнинг ортиб бориши++ - фаолият турини янги бошлаш ва кенгайтиришда хужжатларни соддалаштирилганлиги++ - Маҳсулотларни экспорт қилишдаги енгилликлар++ - Банк кредитлари ва бўш ер майдонларини олишда енгилликлар++ 	<p>T-Тўсиқлар</p> <ul style="list-style-type: none"> - Кучли рақобатчиларнинг пайдо бўлиши ++ - Харид қобилятининг номуайянлиги++ - Комунал соҳадаги ва табиат ходисалари, муаммолар юзага келганда++ 	<p>Имкониятлар 4 та</p> <p>Тўсиқлар 3 та</p>
		<p>O>T</p>
		<p>++ O 4та</p> <p>++ T 3та</p>
		<p>++O> ++T</p>

Ф.Х томонидан доимий ички ва ташқи бозор эҳтиёжи ўрганиб бориш, Натижасида маҳаллий аҳолини ушбу маҳсулотларга бўлган талаб юқорилиги сабабли, лойиҳанинг бошланғич 50%гача ўзимизнинг аҳолига, 40% бошқа вилоятларга ва 10% 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, Ф.Х ушбу лойиҳани амалга оширишга эришгач 2018 йилдан бошлаб бир қатор босқичма-босқич маҳсулот етиштириш турини кўпайтиришни ҳам амалга оширишни режалаштирилган ва бу 2018 йил давомида фаолиятни 1-босқичида, бинони қуриш, дастгоҳни олиб келиб ўрнатиб, бошлаш кўзда тутилган ва 2019йил 2 чорагидан тўлиқ қувват билан ишга тушурилиши кўзда тутилган.

**Парранда махсулоти (товуқ гўшти) етиштириш
1-йилда РЕЖАСИ. (20 000 бош жўжа)**

ЕТИШТИРИШ ҚУВВАТИ.

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда миқдори.

10-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори тн/сўм	1 ойда ўртача миқдори тн/сўм	1 йилда ўртача миқдори тн/сўм (7марта)
1	Товуқ гўшти	тн	0.62	18.6	224
	жами	тн	0.62	18.6	224

Изох: 1 бош жўжа, 35-40 кун боқилади. 1 бош жўжа шунда 2кг200гр (2200гр)гача семиради ва 0.6кг(600гр) атхот испитанияга чиқиб кетади. Бунда (1кг600гр)1600гр тайёр гўшт етиштирилади.

ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда (1тннинг нархи ўртача **15 000 000сўм**)

11-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум. сўмда	1 ойда ўртача тушум. Сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача тушум. сўмда
1	Савдодан тушум	тн	0.62	18.6	224
		сўм	9 333 333	280 000 000	3 360 000 000
	Жами	тн	0.62	18.6	224
		сўм	9 333 333	280 000 000	3 360 000 000

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 тнси харажати **12 000 000сўм**)

12-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	0.62	18.6	224
		сўм	7 466 667	224 000 000	2 688 000 000
	Жами	тн	0.62	18.6	224
		сўм	7 466 667	224 000 000	2 688 000 000

Кутилаётган тушум ва харажат.сўмда.

13-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 (12ой)
1	Савдодан тушум	сўм	9 333 333	280 000 000	3 360 000 000
2	Харажати	сўм	7 466 667	224 000 000	2 688 000 000
	Кутилаётган ялпи даромад	сўм	1 866 666	56 000 000	672 000 000

ЕТИШТИРИШНИ 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, етиштириш 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, махсулот етиштиришни ташкил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириш;
- Ички ва ташқи бозордаги талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, экспортбоп махсулотлар етиштириш ва махсулот етиштириш турларини кўпайтириб бориш;
- бошқалар

БРОЛЛЕР ТОВУҚЛАРИ.



**Парранда махсулоти (товуқ гўшти) етиштириш
2-йилда РЕЖАСИ. (40 000 бош жўжа)**

ЕТИШТИРИШ ҚУВВАТИ.

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда миқдори.

14-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори тн/сўм	1 ойда ўртача миқдори тн/сўм	1 йилда ўртача миқдори тн/сўм (7марта)
1	Товуқ гўшти	тн	1.24	37.3	448
	жами	тн	1.24	37.3	448

Изох: 1 бош жўжа, 35-40 кун боқилади. 1 бош жўжа шунда 2кг200гр (2200гр)гача семиради ва 0.6кг(600гр) атхот испитанияга чиқиб кетади. Бунда (1кг600гр)1600гр тайёр гўшт етиштирилади.

ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда (1тннинг нархи ўртача **15 000 000сўм**)

15-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум. сўмда	1 ойда ўртача тушум. Сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача тушум. сўмда
1	Савдодан тушум	тн	1.24	37.3	448
		сўм	18 666 666	560 000 000	6 720 000 000
	Жами	тн	1.24	37.3	448
		сўм	18 666 666	560 000 000	6 720 000 000

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 тнси харажати **12 000 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	1.24	37.3	448
		сўм	14 933 333	448 000 000	5 376 000 000
	Жами	тн	1.24	37.3	448
		сўм	14 933 333	448 000 000	5 376 000 000

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 (12ой)
1	Савдодан тушум	сўм	18 666 666	560 000 000	6 720 000 000
2	Харажати	сўм	14 933 333	448 000 000	5 376 000 000
	Кутилаётган ялпи даромад	сўм	3 733 333	112 000 000	1 344 000 000

ЕТИШТИРИШНИ 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, етиштириш 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, махсулот етиштиришни ташкил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириш;
- Ички ва ташқи бозордаги талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, экспортбоп махсулотлар етиштириш ва махсулот етиштириш турларини кўпайтириб бориш;
- бошқалар

БРОЛЛЕР ТОВУҚЛАРИ.



**Парранда махсулоти (товуқ гўшти) етиштириш
3-йилда РЕЖАСИ. (60 000 бош жўжа)**

ЕТИШТИРИШ ҚУВВАТИ.

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда миқдори.

18-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача миқдори тн/сўм	1 ойда ўртача миқдори тн/сўм	1 йилда ўртача миқдори тн/сўм (7марта)
1	Товуқ гўшти	тн	1.8	56	672
	жами	тн	1.8	56	672

Изох: 1 бош жўжа, 35-40 кун боқилади. 1 бош жўжа шунда 2кг200гр (2200гр)гача семиради ва 0.6кг(600гр) атхот испитанияга чиқиб кетади. Бунда (1кг600гр)1600гр тайёр гўшт етиштирилади.

ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ.

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум.сўмда (1тннинг нархи ўртача **15 000 000сўм**)

19-жадвал

№	Номи	Ўлчов бирлиги	1 кунда ўртача тушум. сўмда	1 ойда ўртача тушум. Сўмда (30 иш куни)	1 йилда ўртача тушум. сўмда
1	Савдодан тушум	тн	1.8	56	672
		сўм	28 000 000	840 000 000	10 080 000 000
	Жами	тн	1.8	56	672
		сўм	28 000 000	840 000 000	10 080 000 000

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

(1 тнси харажати **12 000 000сўм**)

20-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	1.8	56	672
		сўм	22 400 000	672 000 000	8 064 000 000
	Жами	тн	1.8	56	672
		сўм	22 400 000	672 000 000	8 064 000 000

Кутилаётган тушум ва харажат.сўмда.

21-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 (12ой)
1	Савдодан тушум	сўм	28 000 000	840 000 000	10 080 000 000
2	Харажати	сўм	22 400 000	672 000 000	8 064 000 000
	Кутилаётган ялпи даромад	сўм	5 600 000	168 000 000	2 016 000 000

ЕТИШТИРИШНИ 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, етиштириш 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, махсулот етиштиришни ташкил этиш ва белгиланган муддатларида янгисига алмаштириш;
- Ички ва ташқи бозордаги талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, экспортбоп махсулотлар етиштириш ва махсулот етиштириш турларини кўпайтириб бориш;
- бошқалар

БРОЛЛЕР ТОВУҚЛАРИ.



УМУМИЙ ХАРАЖАТ ВА ТУШУМ ҚУЙИДАГИЧА БЎЛИШИ КУТИЛМОҚДА.

22- жадвал

№	Номи	Бирлиги	Бир ойда ўртача сўм	1-йилда ўртача сўм (12 ой)
	Тушум, харажат ва ялпи даромадларни ўртача умумий суммаси			
1	Парранда махсулоти (товуқ гўшти) етиштириш РЕЖАСИ. 1- ЙИЛ (20 000бош жўжа)			
	Савдодан тушум	сўм	280 000 000	3 360 000 000
	Харажати	сўм	224 000 000	2 688 000 000
	Ялпи даромад	сўм	56 000 000	672 000 000
2	Парранда махсулоти (товуқ гўшти) етиштириш РЕЖАСИ. 2- ЙИЛ(40 000бош жўжа)			
	Савдодан тушум	сўм	560 000 000	6 720 000 000
	Харажати	сўм	448 000 000	5 376 000 000
	Ялпи даромад	сўм	112 000 000	1 344 000 000
3	Парранда махсулоти (товуқ тухуми) етиштириш РЕЖАСИ. 3- ЙИЛ(60 000бош жўжа)			
	Савдодан тушум	сўм	840 000 000	10 080 000 000
	Харажати	сўм	672 000 000	8 064 000 000
	Ялпи даромад	сўм	168 000 000	2 016 000 000
4	Умумий тушум ва харажатлар. жами 3 йилда.			
	Савдодан тушум	сўм	1 680 000 000	20 160 000 000
	Харажати	сўм	1 344 000 000	16 128 000 000
	Ялпи даромад	сўм	336 000 000	4 032 000 000

Изох: Ф.Х фаолият олиб бориш жараёнидаги махсулотларни етиштириш сони, харажатлари ва сотиш нархлари ўртача нархларда кўрсатиб ўтилган.

1) 1-йилда 20000 бош, 2-йилда 40000бош, 3-йилда 60000 бош жўжа боқиб,гўшт махсулотларини етиштиришни режаслаштирилган.

1тн сотиш нархи – 15 000 000сўм

(1 кг товуқ гўшти сотиш –15 000сўм)(харажати-12 000сўм)

Эслатма: Ф.Х томонидан бролер жўжаларни 1донасини 4000сўмдан сотиб олиб, 35-40 кун боқиб сотишни режаслаштирилган. Жўжаларни қанча кўп боқилса, семириб, шунча гўшт миқдори кўпаяди ҳамда харажатлар ва тушум ҳам ўзгаради.

9.ЛОЙИХА ҚИЙМАТИ

23-жадвал.

Харажат моддалар	Лойихалаштириш манбалари				Жами
	Ўз маблағлари		Жалб қилинган маблағлар		
	Ф.Х	Жами	Хизмат кўрсатувчи банк	Жами	
Ер					
Бино ва иншоотлар					
Бино ва иншоотлар Бинони қурилиш ишларига учун режалаштирилаётган маблағ	500 000 000	500 000 000	1 000 000 000	1 000 000 000	1 500 000 000
Материаллар ва жихозлар					
Дастгоҳлар, жихозлар ва керакли асбоб ускуналар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун	250 000 000	250 000 000			250 000 000
<i>Йул кира харажатлари учун</i>					
<i>Айланма капитал</i>			350 000 000	350 000 000	350 000 000
<i>Қўшимча ва Бошқа харажатларга</i>	250 000 000	250 000 000			250 000 000
Кредит жами					
ХАММАСИ		1 000 000 000		1 350 000 000	2 350 000 000

Кўшимча маълумотлар:

Гаров таъминоти:

10.МОЛИЯЛАШТИРИШ РЕЖАСИ.

24-жадвал

Моддалар	Маҳаллий валюта	Жами	Структура (%)	Улуши (%)
Уз капитали хисобидан <i>Уз капитали хисобидан</i>	1 000 000 000	1 000 000 000	100%	42.6%
Жами		1 000 000 000	100%	42.6%
Кредитлар <i>Аҳолига сифатли парранда маҳсулоти (товуқ гўшти) етиштириб етказиб беришига йўналитирилган маблағлар</i> <i>Бошқа ва қўшимча харажатларга</i>	1 350 000 000	1 350 000 000	100%	57.4%
ЖАМИ КРЕДИТЛАР		1 350 000 000	100%	57.4%
ХАММАСИ		2 350 000 000	100%	100%

11.Молиявий режаси.

25-жадвал

Харажат турлари	Умумий қиймати (сўмда)	Кредит хисобидан	Ф.Х хисобидан
Бинони қуриш ва қурилиш билан боғлиқ харажатлар учун	1 500 000 000	1 000 000 000	500 000 000
Дастгоҳ, ускуна ва жихозлар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун режалаштирилаётган	250 000 000	0	250 000 000
Айланма маблағ учун режалаштирилаётган	350 000 000	350 000 000	0
Қўшимча ва бошқа кўзда тутилмаган харажатлар	250 000 000	0	250 000 000
Жами	2 350 000 000	1 350 000 000	1 000 000 000

12.ПУЛ ОҚИМИНИ ХАРАКАТИ.

Ф.Хнинг ўртача тахминий даромадининг пул маблағларинининг
харакатини кўриб ўтамиз:

26-жадвал

№	Номи	1-ойда	1-йилда.сўм 12 ой	2- йилда.сўм 12 ой	3- йилда.сўм 12 ой
1	Тушум	280 000 000	3 360 000 000	6 720 000 000	10 080 000 000
2	Харажати	224 000 000	2 688 000 000	5 376 000 000	8 064 000 000
	Ялпи даромад	56 000 000	672 000 000	1 344 000 000	2 016 000 000

Эслатма : Ойдан –ойга тушум ёки харажатлар ўзгариши мумкин, негаки олдиндан канча миқдорлар махсулотни 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)

27-жадвал

№	Кўрсаткичлар номи	1-ойда	1-йилда. сўм	2-йилда. сўм	3-йилда. сўм
1	Тушум	280 000 000	3 360 000 000	6 720 000 000	10 080 000 000
2	Харажати	224 000 000	2 688 000 000	5 376 000 000	8 064 000 000
3	Ялпи даромад	56 000 000	672 000 000	1 344 000 000	2 016 000 000
4	Солиқ тўловлари 5%	14 000 000	168 000 000	336 000 000	504 000 000
5	Кредит тани	График асосида	-	675 000 000	675 000 000
6	Кредит фоизи7%	График асосида	189 000 000	145 687 500	51 187 500
7	Кўшимча ва кўзда тутилмаган бошқа харажатлар	9 583 333	115 000 000	87 312 500	185 812 500
	Соф фойда	25 000 000	300 000 000	100 000 000	600 000 000

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

Ф.Х томонидан режалаштирилаётган фаолиятдан кутилаётган

даромади тахлили.

28-жадвал

Кўрсаткичлар номи	Ф.Х 25% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда	Ф.Х 50% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда	Ф.Х 75% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда	Ф.Х 100% даромад олгандаги ўртача 3 йилдаги кутилаётган даромади ҳолати сўмда
Кутилаётган Соф фойдаси	250 000 000сўм (1 350 000 000сўм бино ва айланма учун кредит)	500 000 000сўм (1 350 000 000сўм бино ва айланма учун кредит)	750 000 000сўм (1 350 000 000сўм бино ва айланма учун кредит)	1 000 000 000сўм (1 350 000 000сўм бино ва айланма учун кредит)

Изоҳ: Юқорида кўрсатиб ўтилган яъни оладиган даромадини 25%-100% ташкил этиш режаси, бу тахлилдан мақсад Ф.Х томонидан фаолиятини бошлаб олиниши, ушбу фаолиятдан тушумни пасайиши (кўтарилиши), кутилаётган режада кўрсатиб ўтилган дастгоҳ, ускуналар, озуқа-емларни сотиб олиш, олиб келиш нархлари, махсулот етиштириш билан боғлиқ жараёнлардаги харажатлар ўзгариши ва тайёр товуқ махсулотларни сотишда тушумларни доимий ўзгариб туриши ва бошқа сабабларни инобатга олган ҳолда кутиладиган фойдани 4 хил кўринишда таҳлил қилинди ва кўрсатиб ўтилди.

Изоҳ: Юқоридаги кўрсатиб ўтилган нархлар ўзгарувчан бўлиши.

- Нархлари асоссиз юқори бўлганда.
- Савдо тушуми паст ёки юқори бўлганда.
- Энг кам иш ҳақи ошганда.
- Махсулот хом-ашёлари 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 хужжатларни 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. Ф.Х томонидан режалаштирилган лойиҳадаги фаолият турини ташкил этиш, бошлаш ва кенгайтиришни амалга ошириш натижасида унинг молиявий ҳолати ва барқарорлигини таъминлаш, янги иш ўринларини яратиш ҳамда парҳезбop маҳсулотларни аввало маҳаллий миҳозларга етказиш ҳамда экспорт қилиш мақсадида ишлаб чиқилган.

Парранда маҳсулотлари етиштиришда фаолиятини яънада кенгайтириши, иш режаларини ишлаб чиққан ҳолда режалаштириши муҳум рол ўйнайди. Бунда яъна янги лойиҳалар устида, изланиш, иш олиб бориш орқали Ф.Хни мавқияни кўтариб бориш билан бирга тумандаги ишсиз ёшларни иш билан таъминлашга кўмаклашишдир.

Ф.Х келгусида босқичма-босқич янги замонавий технологиялар (дастгоҳлар, ускуналар, жихозлар)ни белгиланган муддатларда амалиётга кенг жалб этиш ва сифатли парранда маҳсулотларни (товуқ гўшти, товуқ тухуми) етиштириш, қайта ишлаш ва озуқа-ем ишлаб чиқариш, хизматлар кўрсатиш натижасида олинадиган даромадларни самарали ишларга ишлатиб, халқимизга ва давлатимизга муносиб хизмат қилиш орқали ўз хиссамизни қўшиш кўзда тутилган.

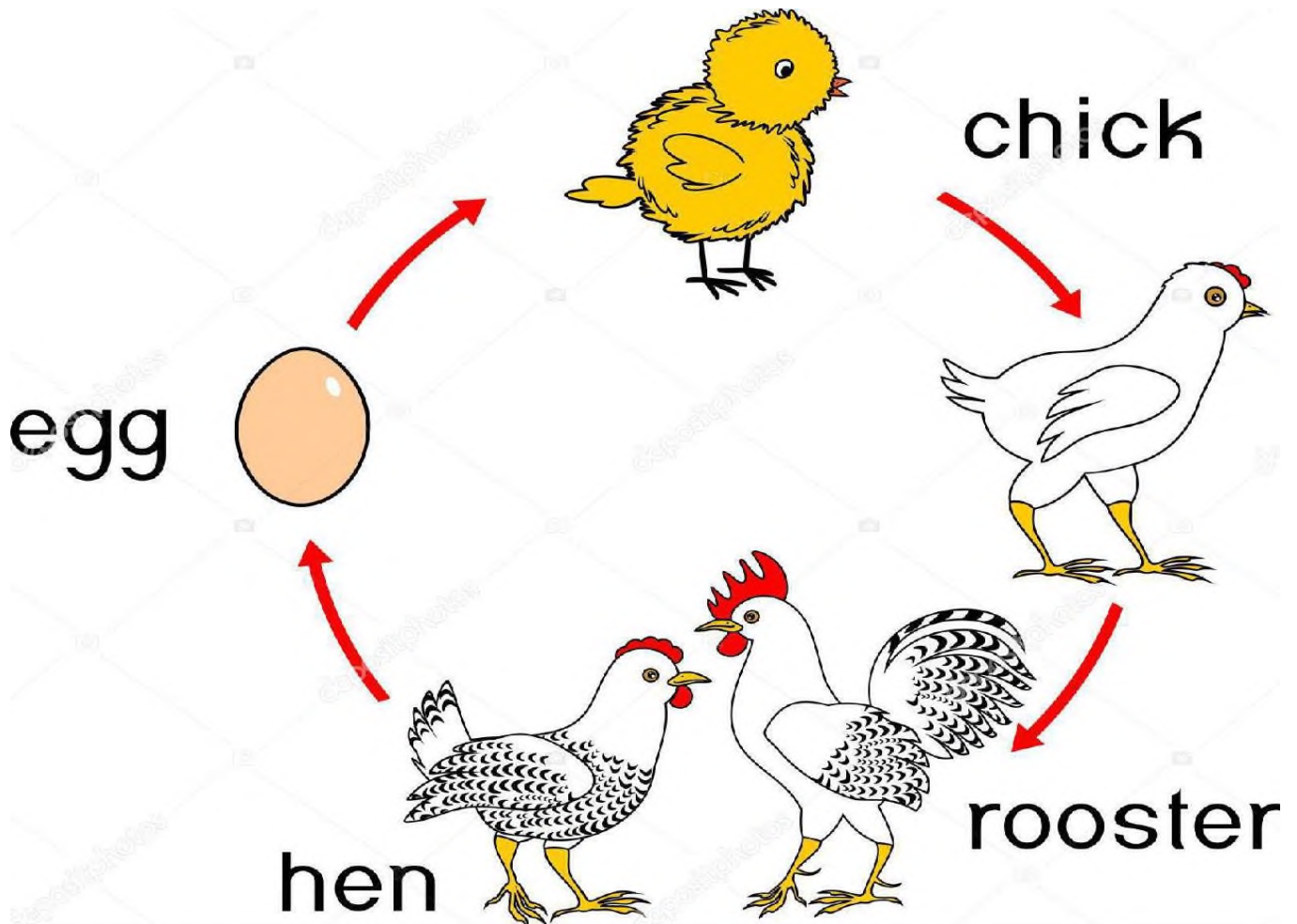
(ушбу лойиҳага тегишли хужжатлар асослантириб илова қилинади)

« _____ »Ф.Х
хисобчиси

ИМЗО

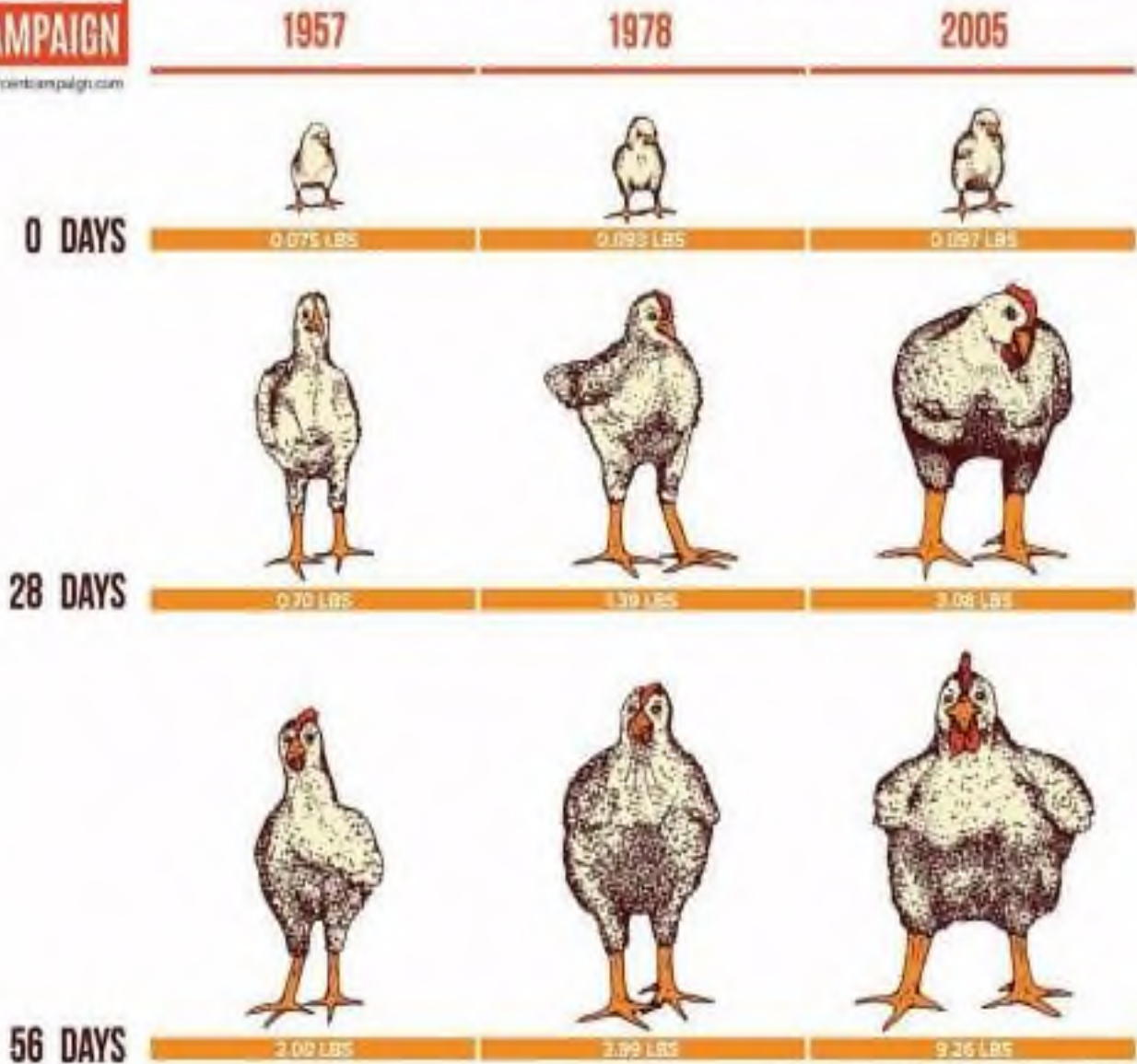


Броллер жўжалари боқиш ва гўшт етиштириш наъмунавий фотосурати.





CHANGES IN CHICKEN GROWTH



Source : University of Alberta Meat Control

Disturbing.

88PercentCampaign.com

the88percent