

«ТАСДИҚЛАЙМАН»

«_____» МЧЖ

«__» _____ 2021й.

Гўзаллик салонини ташкил этиш бўйича

БИЗНЕС-РЕЖА

_____ - 2021 йил

1. КИРИШ

ЯТТ «_____» лойиҳасининг бизнес-режаси, _____ тумани (шаҳри)да гўзаллик салонини кичик ҳажмда, _____ туман (шаҳар) ҳокимлиги ҳузуридаги «Давлат хизматлари маркази» дан 2021 йил _____ги № ___ сонли реестр рақами билан рўйхатдан ўтказилган.

Тижорат банки томонидан бошланғич капиталга бериладиган кредит ресурслари орқали молиялаштириш натижасида хизмат кўрсатишни ташкиллаштиришни асослаш мақсадида тақдим этилмоқда.

Лойиҳа ташаббускори томонидан _____ тумани (шаҳри)да гўзаллик салони бозорини ўрганиб, таҳлил қилиш натижасида гўзаллик салони кичик ҳажмда хизмат кўрсатишни ташкиллаштириш тўғрисида қарор қабул қилинди. Шаҳар гўзаллик салони бозорида вужудга келган шароит, яъни арзон нархдаги, хизмат кўрсатишга талабнинг катталиги, бундай қарорни қабул қилишга асос бўлди.

Лойиҳани амалга ошириш учун, кредит ҳисобидан сотиб олинган гўзаллик салони учун керак бўладиган асбоб ускуналар, лойиҳа ташаббускори мулки бўлган, хизмат кўрсатиш майдонига жойлаштириш кўзда тутилмоқда.

Ушбу лойиҳани амалга ошириш, туман (шаҳар)нинг ички хизмат кўрсатиш бозорини, юқори сифатли, нархи арзон, маҳаллий хизмат кўрсатиш билан тўлдириш, лойиҳани ижобий амалга оширилиши натижасида олинган фойдани эса хизмат кўрсатишни кенгайтиришга йуналтиришга ички имконият яратиб беради.

2. ҚАРЗ ОЛУВЧИНИНГ ҚИСКАЧА ТАЪРИФИ.

Лойиҳанинг асосий мақсади гўзаллик салонини ривожлантириш ва салон хизматларини бозорга таклиф қилиш орқали рақобатни ривожлантириш ҳисобланади.

ТАДБИРКОР ҲАҚИДА МАЪЛУМОТ	
Тадбиркор номи:	ЯТТ «_____»
Ташкилотчининг-ҳуқуқий формаси	<input checked="" type="checkbox"/> якка тадбиркор <input type="checkbox"/> агрофирма <input type="checkbox"/> хусусий тадбиркор <input type="checkbox"/> масъуляти чекланган жамият <input type="checkbox"/> фермер хўжалиги <input type="checkbox"/> дехқон хўжалиғи <input type="checkbox"/> оилавий Тадбиркор
Рўйхатдан ўтган сана:	___.___._____ йил

Юридик манзили:	_____
Банк реквизитлари:	«_____» _____ филиали х/р: _____ ИНН: _____ МФО: _____ ОКОНХ: _____
Корхона раҳбари	_____
Телефон:	+998 _____

3. ЛОЙИҲАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАДИ ВА ЙЎНАЛИШИ.

ЯТТ «_____» ўзининг тасдиқланган Низоми асосида маиший хизмат кўрсатиш яъни гўзаллик салони хизматлари кўрсатиш эвазига замонавий сервис соҳасини амалиётда қўллаш орқали ўз фаолиятини амалга оширишни режалаштирган.

Бугунги кунда ўзининг белгиланган фаолият турига асосланиб, ушбу кўрсатилаётган хизмат сифатини янада оширишни ўз олдига мақсад қилиб қўйган. Бу ишни амалга ошириш учун йилига **14 фоиз** бўлган **27 000,0 минг.сўм** кредит маблағини олиб иш бошлашни режалаштирилган.

минг сўмда

Молиялашнинг таркиби	Ўлчам бирлиги	Нархи	Миқдори	Ўзининг ҳисобидан	Кредит ҳисобидан	Жами
Мебеллар сотиб олиш	Комплект	3 000,0	6	-	18 000,0	18 000,0
Зарур анжомлар (фен, дазмол ва бошқалар)	Комплект	1 500,0	6	-	9 000,0	9 000,0
Асосий капиталга жами инвестиция			12	-	27 000,0	27 000,0
Хом ашё сотиб олиш	Дона	50,	20	1 000,0	-	1 000,0
Шампунь, совун	Дона	100,0	12	1 200,0	-	1 200,0
Сочиқ	Дона	50,0	30	1 500,0	-	1 500,0
Инвентарьлар (лак, прелесть в.б.)	Комплект	400,0	6	2 400,0	-	2 400,0
Жами айланма капитал				6 100,0	-	6 100,0
Хужжатларни расмийлаштириш				-	-	-
Суғурталаш ва гаровни расмийлаштириш				400,0	-	400,0
Жами молиявий харажатлар				400,0	-	400,0

Молиялашнинг таркиби	Ўлчам бирлиги	Нархи	Миқдори	Ўзининг ҳисобидан	Кредит ҳисобидан	Жами
Бино ижараси				1 500,0	-	1 500,0
Жами ишлаб чиқариш харажатлари				1 500,0	-	1 500,0
Жами лойҳанинг баҳоси				8 000,0	27 000,0	35 000,0

3. БОЗОР ҲОЛАТИ ТАҲЛИЛИ.

Маълумки, ҳозирги бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида Республикамизда аҳолининг турмуш даражасини яхшилаш, уларга кенг имкониятлар яратиш давр талаби бўлиб бормоқда. Тадбиркор ҳам айнан давр талабига мос ва бозор шароитини ўрганган ҳолда истеъмолчиларга қулайлик яратиш мақсадида гўзаллик салони хизмат кўрсатиш фаолиятида хизмат кўрсатишни ўз зиммасига олган. Тадбиркор бу борада кўпгина ишларини амалга оширишни режалаштирмоқда. Ишсиз ёшларни иш билан таъминлаш, истеъмолчиларни юқори сифатли хизмат кўрсатишга бўлган талабини қондириш, замонавий сервис соҳасини ривожлантириш, замонавий технологиялар билан жиҳозланган ҳолда намунали хизмат кўрсатиш асосий мақсад қилиб олинган.

Тадбиркор юқорида кўрсатиб ўтилганидек, кредит маблағига гўзаллик салони хизматлари кўрсатиш фаолиятини ривожлантириш ва замонавий сервис хизматлари кўрсатишни мақсад қилган.

Маркетинг стратегияси

Ҳозирда гўзаллик салони хизмат кўрсатиш соҳаси тадбиркорлари жуда қаттиқ рақобат асосида янги бозор талаблари шароитида ривожланмоқдалар. Улар ўз олдиларига янги муаммолар ва вазифалар қўймоқдалар, бу ҳам бўлса ички ва ташқи бозорда Тадбиркорни тўғри ривожланиш стратегиясини топиш ва танлаш, уни самарали ва барқарор ривожланиши учун бозорда ўзининг муҳим ўрнига эга бўлишни таъминлашдан иборат.

Бозор шароитида Тадбиркорни тўғри ривожланиш йўлини танлашда маркетинг муҳим аҳамиятга эга. Ҳозирги кунда кўпчилик маҳаллий Тадбиркорлар бирон-бир маҳсулот ишлаб чиқаришдан олдин истеъмол бозорида қандай қилиб ўз ўрнини эгаллаш ҳақида ўйлашлари лозим. Шу сабабли улар учун маркетинг усуллардан самарали фойдаланиш учун ўзлари ишлаётган бозорни чуқур ўрганишлари зарур.

Ҳозирги кунда иқтисодиётнинг жадал суръатлар билан ривожланаётганлиги, аҳоли турмуш фаровонлигини ошганлиги, янги замонавий мулкдорларнинг асосий бўғини ҳисобланган тадбиркорлик субъектларининг кўпайиши ушбу маҳсулотлар ва хизматларга бўлган талабни янада оширмоқда. Шу сабабли Тадбиркор ушбу эҳтиёжлардан келиб чиққан

ҳолда юқоридаги хизматларни арзон нархларда ва сифатли тарзда кўрсатишни ва ундан даромад олишни режалаштирмоқда.

4. ТАШКИЛИЙ РЕЖА

Иш вақти 8 соат бўлиб, иш кунлари ойида 24 кун ва бир йилда 288 кунни ташкил қилади. Лойиҳа амалга оширилгандан сўнг 6 та ишчи ўринлар яратилади ва қуйидагича иш ҳақи олишади.

Ходимлар даражаси	Сони	Ўртача бир ойлик иш ҳақи, сўм	Йиллик иш ҳақи, сўм
Ходимлар	6	1 500 000	108 000 000,0
Жами:	6		108 000 000,0
Ижтимоий ажратмалар		12%	12 960 000,0
БОШҚАРУВЧИ ХОДИМЛАРНИНГ ИШ ҲАҚИСИ			
Ходимлар даражаси	Сони	Ўртача бир ойлик иш ҳақи, сум	Йиллик иш ҳақи, сум
Директор	1	1 500 000	18 000 000,0
Жами:	1		18 000 000,0
Ижтимоий ажратмалар		12%	2 160 000,0

5. ХИЗМАТ КўРСАТИШ РЕЖАСИ

_____ вилояти _____ тумани (шаҳри) ЯТТ «_____» ўз имкониятларидан келиб чиқиб, хизмат кўрсатиш ҳажмини қуйидагича белгилайди:

№	Кўрсатиладиган хизмат тури	Ўлчов бирлиги	1 кунда	1 ойда
1	Маникюр	дона	10	240
2	Педикюр	дона	10	240
3	Қош териш	Дона	5	120
4	Соч турмаги	дона	18	432

Маҳаллий хизматлар

Маҳаллий хизматлар	Ўлчов бирлиги	Кутилган ҳажм (1 ойда)	Кутилган ҳажм (1 йилда)	Ўлчов бирлик баҳоси (сўм)	1-йил (минг сўм)	2-йил (минг сўм)	3-йил (минг сўм)
Маникюр	дона	240	2 880	30 000,0	86 400,0	100 800,0	115 200,0
Педикюр	дона	240	2 880	30 000,0	86 400,0	100 800,0	115 200,0
Қош териш	дона	120	1 440	30 000,0	43 200,0	50 400,0	57 600,0
Аёллар соч турмаги	дона	420	5 040	50 000,0	252 000,0	277 200,0	302 500,0
Жами:		1 020	12 240		468 000,0	529 200,0	590 500,0

Хом ашё харажатлари

Сочни турмаклаш хом ашё харажати

№	Харажатлар	ўл.бир	сони	суммаси	Жами
1	Шампунь	литр	0,01	15 000	150
2	Прелесть	литр	0,01	21 000	210
3	Мусс	литр	0,01	20 000	200
4	Нивидимка	дона	20	50	1000
5	Шпилька	дона	30	60	1800
6	Бошқа харажат				40
	Жами харажат				3 400

Маникюр хизмати учун сарфланадиган хом ашё харажати

№	Харажатлар	ўл.бир	сони	суммаси	Жами
1	Лак	шиша	0,25	1 800	450
2	Ацетон	шиша	0,25	600	150
3	Бошқа харажат				400
	Жами харажат				1 000

9. ТАВАККАЛЧИЛИК ВА ЛОЙИХАНИНГ САМАРАДОРЛИГИ

9.1. Техник таваккалчилик:

Таваккалчиликнинг асосий белгилари асосан хизмат кўрсатиш биносини таъмирталаб булиб қолиши, хом-ашёлар етказиб беришдаги узилишлар ҳамда маҳсулот сифатини бузилишида кузатилади.

Кутилаётган техник таваккалчилик инвентар ва жихозларни ишдан чиқиши, сифатсиз маҳсулотдан сақланиш ва бошқалар.

Кутилаётган техник таваккалчиликни олдини олиш чора тадбирлари. Хизмат кўрсатишни бир маромда кетиши учун маҳсулот етказиб берувчилар билан узоқ муддатли шартномавий ҳамкорликни йўлга қўйиш, малакали савдо ходимларининг мавжудлиги, маҳсулот сифати ва нархига алоҳида эътибор қилиниши. Шунингдек хом-ашёлардан узилишлар булмаслиги учун зарур бўлган материалларнинг омборхонада етарли миқдорда булиши ҳамда минтақадаги талаб ва таклифни қўллаган ҳамда маркетинг изланишлари олиб борган холда савдо хизмати кўрсатишни бир маромда бўлишини таъминлаш.

9.2. Молиявий таваккалчилик.

Таваккалчиликнинг асосий белгилари тадбиркор ҳисоб рақамида маблағ бўлмайд қолиши ва хом-ашё етказиб бериш ҳамда хизматлар кўрсатишда узилишлар бўлиши.

Кутилаётган молиявий таваккалчиликни олдини олиш чора тадбирлари. Тадбиркор ҳар ойги даромадидан 10% маблағини кутилаётган молиявий таваккалчиликка захиралаб қўйиши кўзланган.

9.3. Хизмат кўрсатишдаги таваккалчилик.

Таваккалчиликнинг асосий белгилари мижозларнинг йўқлиги ёки камлигида, шунингдек маҳсулотларни омборхоналарда туриб қолиши.

Кўрсатилган хизматни таваккалчилигини олдини олиш чора тадбирлари. Бошқа хизмат курсатувчилардан фарқли хизмат нархларини минтақадаги талаб ва таклифдан келиб чиққан ҳолда маркетинг изланишлари орқали кескин камайтирилганлиги ва кўрсатилаётган хизмат сифатини ошириш ҳамда яхшилаш орқали мижозларга эга бўлиш.

Лойиҳанинг самарадорлиги шундаки, лизинг маблағи эвазига сотиб олинган автотранспорт воситаси бевосита хизмат кўрсатишга йуналтирилиб ушбу жараёнга жалб килинганлиги боис юқоридаги кўрсаткичларга кура ижобий натижаларни беради.

Тадбиркор ҳозирги кунда Лойиҳанинг бажарилиши самардорлигига эришиш мақсадида истеъмолчиларга намунали хизмат кўрсатишни мақсад қилиб олган.

10. МОЛИЯВИЙ РЕЖА.

1 та мижозга хизмат кўрсатишдан олинган нарх бошқа гўзаллик салонларининг, ушбу хизмат кўрсатишларининг турига нархлар таҳлили асосида 10 000 сўмдан 800 000 сўмгача миқдорида белгиланади. Икки ўринли гўзаллик салони хизматлари мижозлар билан келишилган ҳолда амалга оширилади.

Умумий кўрсатилган хизматлар сотилгани	1-йил	2-йил	3-йил
	468 000,0	529 200,0	590 500,0
Баҳоси			
кўрсатилган хизматлар куни	59 436,0	67 208,0	74 993,0
Жами фойда	408 564,0	461 991,6	515 506,5
Адм. харажатлар	11 956,7	13 685,1	15 270,3
Амортизация	10,1	10,5	10,7
Маркетинг харажатлари	1 071,7	1 310,9	1 461,9
Операцион фойда	395 525,5	446 985,1	498 763,6
Молиявий харажатлар	52,9	50,0	-
Солиқ тўловларигача фойда	395 472,5	446 935,1	498 763,6
Солиқ ҳисобланадиган сумма (юридик шахслар учун)	468 000,0	529 200,0	590 500,0
Ягона солиқ тўлами ёки қатъий белгиланган солиқ	70 200,0	79 380,0	88 575,0
Солиқ тўламларига ажиратмалардан кейинги соф фойда	325 272,0	367 555,1	410 188,6

**ЯТТ «_____»нинг 27 000,0 минг сўм кредит маблағини
3 йил давомида қайтариш графиги**

№	Кредит суммаси	Фоиз	Асосий қарз	Ойлик тўлов
1	27 000 000	315 000		315 000
2	27 000 000	315 000		315 000
3	27 000 000	315 000		315 000
4	27 000 000	315 000		315 000
5	27 000 000	315 000		315 000
6	27 000 000	315 000		315 000
7	27 000 000	315 000	900 000	1 215 000
8	26 100 000	304 500	900 000	1 204 500
9	25 200 000	294 000	900 000	1 194 000
10	24 300 000	283 500	900 000	1 183 500
11	23 400 000	273 000	900 000	1 173 000
12	22 500 000	262 500	900 000	1 162 500
13	21 600 000	252 000	900 000	1 152 000
14	20 700 000	241 500	900 000	1 141 500
15	19 800 000	231 000	900 000	1 131 000
16	18 900 000	220 500	900 000	1 120 500
17	18 000 000	210 000	900 000	1 110 000
18	17 100 000	199 500	900 000	1 099 500
19	16 200 000	189 000	900 000	1 089 000
20	15 300 000	178 500	900 000	1 078 500
21	14 400 000	168 000	900 000	1 068 000
22	13 500 000	157 500	900 000	1 057 500
23	12 600 000	147 000	900 000	1 047 000
24	11 700 000	136 500	900 000	1 036 500
25	10 800 000	126 000	900 000	1 026 000
26	9 900 000	115 500	900 000	1 015 500
27	9 000 000	105 000	900 000	1 005 000
28	8 100 000	94 500	900 000	994 500
29	7 200 000	84 000	900 000	984 000
30	6 300 000	73 500	900 000	973 500
31	5 400 000	63 000	900 000	963 000
32	4 500 000	52 500	900 000	952 500
33	3 600 000	42 000	900 000	942 000
34	2 700 000	31 500	900 000	931 500
35	1 800 000	21 000	900 000	921 000
36	900 000	10 500	900 000	910 500

Лойиҳада ҳисоб-китоблар учун қабул қилинган кредит шартлари

1. Кредит миқдори – 27 000 00 сўм
2. Қайтариш муддати – 36 ой.
3. Имтиёзли давр – 6 ой
4. Йиллик фоиз ставкаси – 14 %
5. Кредитни ёпиш – 36-ойда кредит суммасини тўлиқ қайтариш.
6. Кредит маблағини 100% пул кўчириш йўли билан олинади.

9. ХУЛОСА

Ҳисоб китобларнинг натижалари ушбу режанинг амалга оширилишида 1,5 йил ичида катта натижаларга еришишни ва янгидан иш ўринларин яратишга эришишни кўрсатади. Келажакда кредит, ёки шерикчилик ёрдам орқали қўшимча режаларни амалга оширишга мустақкам асос яратади. Режа аниқ мақсад ва натижаларни ифодалаб амалга оширишга катта ёрдам кўрсатади.

Ушбу режанинг муаллифлари ва қатнашчилари режанинг мақсадли ва кераклигига ишонади.

ЯТТ «_____» раҳбари
