

«ТАСДИҚЛАЙМАН»
ЯТТ «_____»
«__» _____ 2021й.

Чакана савдо (колбаса маҳсулотлари)

БИЗНЕС-РЕЖА

_____ - 2021 йил

КИРИШ

Ўзбекистон Республикаси Президентининг ва Вазирлар Маҳкамасининг аҳолини тадбиркорликка кенг жалб қилиш, кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларини қўллаб-қувватлаш бўйича қабул қилинаётган Фармон ва қарорлари тадбиркорлик фаолиятини бошлашга туртки бўлмоқда.

Шу сабабли тадбиркорлар сафи йилдан-йилга кўпайиб, халқ хўжалигининг турли соҳаларида фаолият кўрсатмоқдалар ва бу эса мамлакатимизда катта ўзгаришларга сабаб бўлмоқда. Бундай ўзгаришларнинг ёрқин мисоли сифатида кўз ўнгимизда олиб борилаётган қурилиш ва ободонлаштириш ишлари, қишлоқ хўжалигидаги деҳқон фермер хўжаликлари томонидан етиштирилаётган пахта, буғдой, гўшт-сут, кондитер маҳсулотлари, тадбиркорлар томонидан ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлардир.

Тадбиркорлар томонидан етиштирилаётган халқ истеъмол моллари ва кондитер маҳсулотлари, колбаса маҳсулотлари ички бозорларни тўлдириш билан биргаликда аҳолининг бундай маҳсулотларга бўлган талабини қондиришга замин яратмоқда.

ТАДБИРКОР ТЎҒРИСИДА МАЪЛУМОТЛАР

Ф.И.О.	ЯТТ “ _____ ”
Ташкил топган вақти	_____ - й № _____ -сонли гувоҳнома билан _____ туман (шаҳар) ҳокимлигидан давлат рўйхатидан ўтган
Асосий фаолият тури	Колбаса маҳсулотлари савдоси билан шуғулланиш
Хизмат кўрсатувчи банк	“ _____ ” АТБ _____ филиали
МФО	
Ҳисоб-рақами	
СТИР	
Юридик манзили	_____ вилояти _____ тумани (шаҳри) _____ ҳудудида

МОЛИЯЛАШТИРИШ МАНБАЛАРИ

Ушбу лойиҳани молиялаштириш “ _____ ” АТБ _____ филиалининг Низомига асосан банк кредит маблағи ҳисобига амалга оширилади.

МОЛИЯЛАШТИРИШ СХЕМАСИ

Кредит берувчи банк - “ _____ ” АТБ _____ филиали
Кредит тизими - Банк маблағи ҳисобидан

МОЛИЯЛАШТИРИШ ШАРТЛАРИ

Кредит категорияси - микрокредит
Кредит суммаси - 20 000 000 сўм
Кредит фоизи - 14 % (йиллик)
Кредитдан фойдаланиш муддати - 3 йил

ЛОЙИҲАНИНГ МАЗМУНИ

Лойиҳа ғояси шундан иборатки, вилоятимиз ва шаҳримиз аҳолисига колбаса маҳсулотлари сотиш фаолиятлари билан шуғуланиш учун молиялаштириш манбаларидан кредит олиш орқали колбаса маҳсулотлари харид қилиш режасини ишлаб чиқди.

ЛОЙИҲАНИ АМАЛГА ОШИРИШДАГИ АСОСИЙ ОМИЛЛАР

Лойиҳани муваффақиятли амалга оширишда бир қатор муҳим омиллар мавжуд, жумладан:

1. Ҳукуматимиз томонидан тадбиркорликка кенг йўл очиб берилганлиги.
2. Тадбиркорнинг колбаса маҳсулотлари сотиш билан шуғулланишда етарли тажрибага эга эканлиги.
3. Тадбиркорнинг шу фаолият тури билан шуғулланиши учун шароитларнинг мавжудлиги.
4. Колбаса маҳсулотларига бўлган талабнинг доимий юқорилиги.
5. Кредит манбаларининг мавжудлиги.

КРЕДИТ МАБЛАҒЛАРИНИНГ ИШЛАТИЛИШИ

№	Номи	Ўлчов бирлиги	Сони	Нархи	Жами сумма
Колбаса маҳсулотларини сотиб олиш учун					
1	Колбаса маҳсулотларини сотиб олиш учун				20 000 000
	Жами:				20 000 000

ТАДБИРКОРНИНГ КОЛБАСА МАҲСУЛОТЛАРИНИ СОТИШ БИЛАН ШУҒУЛЛАНИШ ЖОЙИ

Тадбиркорнинг колбаса маҳсулотларини сотиш билан шуғулланиш жойи _____ вилояти _____ (шаҳри) Дехқон бозори ҳудудида амалга оширилади.

МУХАНДИСЛИК КОММУНИКАЦИЯЛАРИ БИЛАН ТАЪМИНЛАНГАНЛИГИ

Тадбиркорнинг колбаса маҳсулотларини сотиши учун ҳамма шароитларга эга ва инженерлик коммуникациялари билан таъминланган.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ПРОГРАММАСИ

Тадбиркорнинг йиллик ишлаб чиқариш режасини қуйидагича белгилайди:

- Бир йиллик иш кунлари - 365 кун;
- Иш режими - 1 смена

МАҲСУЛОТЛАРГА БЎЛГАН ТАЛАБ, ТАКЛИФ ВА ЭҲТИЁЖ БОЗОРИ

Бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнес субъектларининг ишлаб чиқараётган ҳамда сотадиган маҳсулотлари ҳажми йилдан-йилга ортиб бормоқда, шу жумладан, колбаса маҳсулотларига бўлган талаб доимий юқори ва барқарордир.

Асосий истеъмолчилар қуйидагилар:

- Вилоят ва туман (шаҳар) аҳолиси.

ТАДБИРКОРНИНГ МАҲСУЛОТЛАРИНИ СОТИШ РЕЖАСИ ВА ДАРОМАДИ

№	Номи	1 кунда	1 ойда	3 ойда	Жами сумма (1 йилда)
Колбаса маҳсулотларини сотиб олиш учун					
1	Фойда	400 000	12 000 000	36 000 000	144 000 000
	Жами:				144 000 000

ТАДБИРКОРНИНГ ФАОЛИЯТИ ДАВОМИДА КУТИЛАЁТГАН ХАРАЖАТЛАР

**Тадбиркорнинг колбаса маҳсулотларини сотиш
жараёнида қуйидаги харажатлар кўзда тутилган:**

- колбаса маҳсулотларини сотиб олиш харажатлари;
- коммунал тўловлари;
- маркетинг харажатлари;
- транспорт харажатлари;
- кўзда тутилмаган харажатлар.

КОММУНАЛ ТЎЛОВЛАРИ

Йил	Ресурс номи	Улчов бирлиги	Кунлик меъёрий сарф	Ойлик сарф	Йиллик сарф	Нархи	Сумма
1 йил	Электр энергия	кВт	16,1	483	5 796	91,10	528 016
Жами		х	х	х	х	х	528 016

МАРКЕТИНГ ХАРАЖАТЛАРИ

№	Номи	3-ой	3-ой	3-ой	3-ой
1	Маркетинг харажатлари	50 000	50 000	50 000	50 000
Жами (1 йилда):					200 000

ТЎЛИҚ БЎЛАДИГАН ХАРАЖАТЛАР

№	Номи	3-ой	3-ой	3-ой	3-ой
1	Колбаса маҳсулотларини сотиб олиш харажатлари	20 000 000	20 000 000	20 000 000	20 000 000
2	Коммунал тўловлари	132 004	132 004	132 004	132 004
3	Маркетинг харажатлари	50 000	50 000	50 000	50 000
4	Транспорт харажатлари	100 000	100 000	100 000	100 000
5	Бошқа тутилмаган харажатлар	100 000	100 000	100 000	100 000
Жами:		20 382 004	20 382 004	20 382 004	20 382 004

КРЕДИТНИ ҚАЙТАРИШ ЖАДВАЛИ

№	Номи	3-ой	3-ой	3-ой	3-ой
1	Кредит миқдори	20 000 000	15 000 000	10 000 000	5 000 000
2	Асосий қарз тўловлари	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
3	Фоиз тўловлари (14% йиллик)	2 800 000	2 100 000	1 400 000	700 000
4	Кредитни йил охиридаги қолдиқ миқдори	15 000 000	10 000 000	5 000 000	100%

ПУЛ ОҚИМЛАРИ ТЎҒРИСИДА ҲИСОБОТ

№	Номи	3-ой	3-ой	3-ой	3-ой
1	Савдо сотиқдан тушган маблағлар	36 000 000	36 000 000	36 000 000	36 000 000
2	Тўлиқ бўладиган харажатлар	20 382 004	20 382 004	20 382 004	20 382 004
3	Фойда	15 617 996	15 617 996	15 617 996	15 617 996
4	Солиқ тўловлари	2 160 000	2 160 000	2 160 000	2 160 000
5	Кредитни қайтариш	5 000 000	5 000 000	5 000 000	5 000 000
6	Фоиз тўловлари (14% йиллик)	2 800 000	2 100 000	1 400 000	700 000
7	Соф фойда	5 657 996	6 357 996	7 057 996	7 757 996
8	Ўсиб борувчи соф фойда	5 657 996	12 015 992	19 073 988	26 831 984

Изоҳ: ЯТТ “_____”га ажратилган 20 000 000 сўм кредит маблағи ҳисобига, колбаса маҳсулотлари савдоси билан шуғулланиб, 1 йил ичида 20 000 000 сўм кредит маблағи ва 7 000 000 сўм кредит фоизларини қайтариб, ойига 6 707 996 сўм соф фойдага эга бўлади.

Бизнес режани тузувчи:

Якка тартибдаги тадбиркор: _____