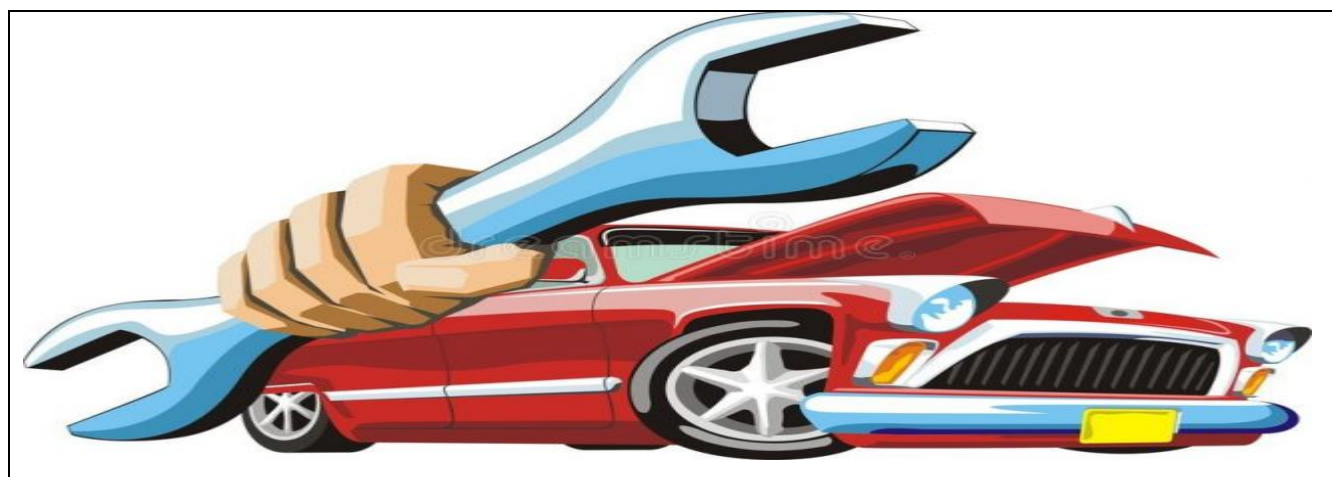


Якка тартибдаги тадбиркор

“ _____ ” _____ 2021 йил

Асосий мақсади: _____ тумани “ _____ ” МФЙ ХУДУДИДА АВТОМОБИЛЛАРНИ
ТАЪМИРЛАШ ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ БЎЙИЧА

БИЗНЕС-РЕЖА



| | |
|---------------------------|-----------------------------|
| Мазкур бизнес-режа эгаси: | « _____ » ЯТТ |
| Мулкчилик шакли: | ЯТТ |
| Фаолият тури: | АВТОМОБИЛЛАРНИ ТАЪМИРЛАШ |
| Банк номи: | « _____ БАНК» ----- ФИЛИЛАИ |
| ЛОЙИҲА МУДДАТИ: | 3 йил |
| Лойиҳа қиймати: | 40 000 000сўм |
| Шундан ўз маблағи: | 20 000 000сўм |
| Кредит маблағи: | 20 000 000сўм |
| Кредит муддати, фоизи: | 14% |
| Кредитни имтиёзли даври: | |

2021й.

ЛОЙИХАНИ ЯРАТИЛИШ ТАРИХИ

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

Шу билан бирга мижозларни ушбу хизматга бўлган талабларини эътиборга олган ҳолда ушбу фаолиятни автомобилларни таъмирлашни ташкил этишни ва келгусида босқичма-босқич кенгайтиришни мақсад қилдим.

Ушбу фаолият билан шуғулланиш учун мижозларнинг талаблари ўрганилди ва уларнинг талаблари юқорилиги сабабли фаолиятни ташкил этиш ва янги иш ўринлари яратишни кўзланди. Бизнинг қизиқишларимиз бор куч ғайратларимиз билан ушбу соҳани сирасорларини тўлиқ тушунишга ҳаракат қилдик. Ҳозирда биз ўз иш фаолиятимизни янги якка тартибдаги тадбиркорлик ташкил этган ҳолда хизмат кўрсатишни режалаштиряпмиз. Фаолиятни ташкил этиш учун берилган имтиёзлардан унумли фойдаланиб, бунинг учун тегишли бўлган амалиётда фаолиятнинг босқичларини амалга оширишни кўзладик.

Янгилиги: Вилоятда, шаҳримизда борган сари автомобиллар сони кўпайиб бормоқда ва кўплаб автомобилларга хизмат кўрсатувчи тадбиркорлик субъектлари ташкил этилмоқда. Бунда ўз –ўзидан автомобилларни таъмирлаш хизматига талаб ортиб боради. Келгусида мен автомобилларни таъмирлаш учун зарур бўлган замонавий дастгоҳлар асосида хизмат кўрсатишни янгича усулдагисини мижозларга таклиф этишни режалаштирмоқдаман.

Фаолиятни ҳозирда ўзимизнинг МФЙ ҳудудидаги бинони таъмирлашни режалаштирмоқдаман. Ушбу лойиҳани амалга ошириш, аҳолига сифатли хизматлар кўрсатиш мақсадида соҳа мутахассислари билан маслаҳат қилган ҳолда бизнес-режани ишлаб чиқиш зарурлигини ва мутасадди ташкилотларга тақдим этиш лозимлигидир. Бу орқали мен халқимизга ва давлатимизга оз бўлсада ўз хиссамизни қўшиш ҳамда аҳолимиз турмуш тарзини яхшилашга ва буюджетимиз даромади кўпайишига эришилишини кўзда тутганмиз.

Шу билан бирга мижозларга тезкор ва сифатли хизмат кўрсатиш орқали ички бозорларда ўз ўрнига эга бўлишига ҳамда белгиланган имконият ва имтиёзлардан унумли фойдаланган ҳолда тадбиркорлик фаолиятини бошлаш даври келганлиги, зарурлигини англаб етдик ва таклиф лойиҳасини ишлаб чиқдим.

Мундарижа.

1. *Махфийлигини таъминлаш меморандуми*
2. *Кириш*
3. *ЯТТ хақида маълумот.*
4. *Лойиҳа раҳбари хақида маълумот.*
5. *Лойиҳанинг асосий мақсади.*
6. *Фаолият режаси.*
7. *Лойиҳа қиймати.*
8. *Молиялаштириш режаси.*
9. *Иш режаси.*
10. *Иқтисодий кўрсаткичлар.*
11. *Пул оқимининг ҳаракати.*
12. *Хулоса.*

ШАРҲ

1. Тадбиркорлик субъектларини тижорат сирини таъминлаш.
2. Фаолият ташкил этиш ёки кенгайтиришда асосли ҳужжатлар тўғрисида.
3. Ташкил этилиши, раҳбари, малакаси, фаолият турлари тўғрисида.
4. Ғоя, фикр, муносабат, таклифларни жамлаб амалга оширувчи ҳаракатдаги шахс.
5. Ишлаб чиқилган лойиҳани мақсади, вазифасини, фойдалилик тарафлари йўналиши.
6. Лойиҳани амалга оширишда, ҳар бир йўналишни режалаштириш.
7. Лойиҳани амалга оширишда барча харажатларни жамламаси.
8. Режалаштирилаётган фаолият йўналишининг харажатларига пул маблағларини тақсимлаш.
Лойиҳани амалга оширишда
9. бажариладиган ишларни аниқлаш, режалаштириш.
10. Лойиҳа амалга оширилгандан сўнг, ундан олинадиган иқтисодий натижалар.
Амалга оширилган фаолият
11. натижасида харажат ва тушумларни йиллик кўрсаткичи.
Хулосада ушбу фаолият турини
12. амалга ошириш натижаларини, кўрсатиб ўтиш, таърифлаш

Махфийлигини таъминлаш Меморандуми.

Ушбу «Бизнес-режа»да тақдим этилаётган барча маълумотлар «_____» **ЯТТ**нинг тижорат сири ҳисобланади.

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 лойиҳани 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.

Бизнес-режанинг навбатдаги қисмларида хизмат кўрсатиши ва унга сарфланадиган хом-ашёлар ва бошқа харажатлар (умумий олинган) батафсил ёритиб берилмаган. Агарда баъзи ҳолларда маҳсулотни харажатлари (калькуляцияси) ва хизмат кўрсатишидаги тушум ҳолатлар юзасидан тақдим этиши ёки кўрсатиб ўтиши зарурияти туғилса ЯТТ томонидан тақдим этилади.



ЯТТ

ИМЗО



2. Кириш

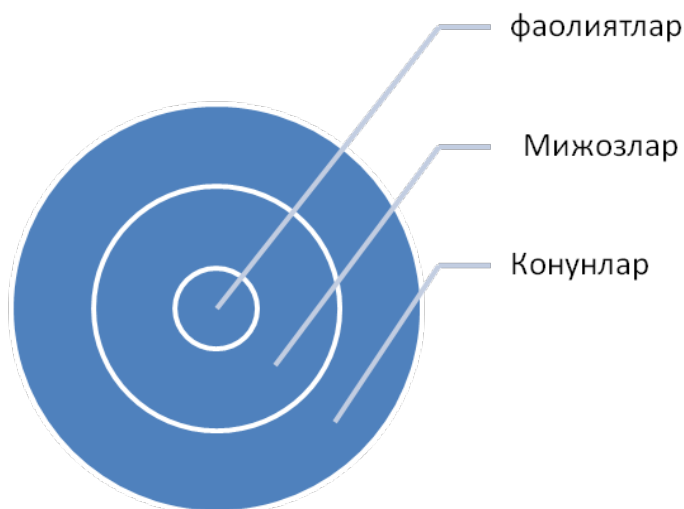
Ўзбекистон Республикасида иқтисодиётнинг бугунги ривожланиш босқичида бўлаётган ўзгаришлар, иқтисодиётнинг моддий базасини яратиш бўйича ҳукумат олиб бораётган сиёсат, тадбиркорлик соҳасини ривожлантириш, имтиёзли кредитларни ажратиш бўйича Президентимиз ва ҳукуматимиз томонидан бир қатор Фармон ва қарорлар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

2018 йил “Фаол тадбиркорлик инновацион ғоялар ва технологияларни қўллаб қувватлаш йили” муносабати билан биз тадбиркорларга йилдан-йилга кенг имкониятлар ва имтиёзлар берилиб борилиши, улардан унумли фойдаланиш ҳамда ҳукуматимиз томонидан бизга билдирилган ишончни тўла оқлашга ҳаракат қилишимиз зарурлигини янада чуқур англашимиз лозим.

Ушбу Фармон ва қарорларни ижросини таъминлаш юзасидан ----- вилояти, ----- шаҳар иқтисодиётининг бугунги ривожланиш босқичида бўлаётган ўзгаришлар, ҳар бир тадбиркорлик соҳасида фаолият олиб бораётган тадбиркорлик субъектлари сони ортиб бораётганлиги, янги замонавий типдаги қурилган ва қурилаётган турар жойлар, савдо ва маиший хизмат кўрсатиш бино ва иншоотлари, ободонлаштириш ва кўкаламзорлаштириш ишлари олиб борилаётганлиги бунинг исботи деб айта оламиз.

«_____» **ЯТТ** ҳукуматимиз томонидан белгиланган бир қатор имтиёзлардан унумли фойдаланиш мақсадида ишлаб чиқариш орқали янги иш ўринлари яратиш аҳолига қулай шароитлар яратиш, ушбу хизматга бўлган талабларини маълум даражада бўлсада имкониятлардан келиб чиққан ҳолда сифатли қондиришни олдига аниқ мақсад ва вазифа қилиб қўйган.

Лойиҳани амалга ошириш орқали вилоятимиз, шаҳримиз иқтисодиётини ривожланишига, аҳолига ва тадбиркорлик субъектларига қулай нархларда, сифатли хизмат кўрсатишни ташкил этиш ва таъминлашга ўз хиссамизни қўшиш, келгусида ушбуларни амалга ошириш билан тадбиркорлик фаолиятини янада кенгайтириш ва ривожлантириш режалаштирилмоқда.



Ҳар бир фаолият туридан қатъий назар амалдаги қонунлар доирасида фаолият олиб бориш, тадбиркорлик субъектлари үчүн ривожланиш демакдир.

3. ЯТТ ҲАҚИДА МАЪЛУМОТ.

«_____» ЯТТ ----- вилояти, ----- шаҳар,
давлат хизматлари маркази томонидан 20__ йил
«__» _____даги №_____-сонли реестр рақами билан давлат
рўйхатидан ўтган.

Манзили: ----- вилояти, ----- шаҳар, _____

Лойиҳани амалга ошириш жойи: ----- вилояти, ----- шаҳар,

Асосий фаолият тури: Автомобилларни таъмирлаш

Қўшимча фаолият тури: _____

Банк реквизитлари: “ _____ банк” ----- филиали

Х/Р миллий валюта сўмда: _____

МФО: _____

ИНН: _____

Лойиҳа қиймати: 20 000 000сўм

Кредит ҳисобидан: 20 000 000 сўм

Кредит фоизи: 14%

Кредит муддати: 3 йил

Кредит имтиёзли даври: 6 ой

4. Лойиха раҳбари тўғрисида қисқача маълумот.

Лойиха раҳбари: «_____» ЯТТ

ФИШ:

Туғилган йили: _____ йил

Туғилган жойи: ----- шаҳар

Миллати: Ўзбек _

Жинси: Аёл (Эркак)

Паспорт ҳақида маълумот: ----- вилояти, ----- шаҳри,
ИИБ томонидан _____ йилда
берилган «__» _____

Партиявийлиги:

Маълумоти: _____

тел:

Кайси чет тилларини билади:

МЕҲНАТ ФАОЛИЯТИ

201 й х/в. «_____» ЯТТ раҳбари

1-жадвал

| № | Ф.И.О | Лавозими | Маълумоти | Иш стажи | |
|---|-------|-------------|-----------|----------|-----------|
| | | | | умумий | шу соҳада |
| 1 | | ЯТТ раҳбари | | | |

Молиявий муҳит _____ Банк , ҳисоб системаси.

Лойиха валютаси _____ Миллий сўм.

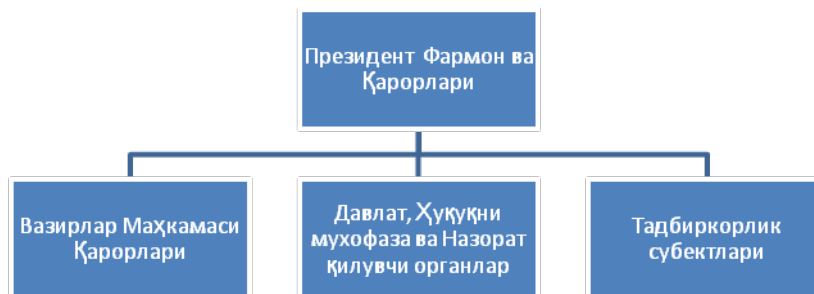
Изоҳ: ЯТТ иш фаолиятини олиб бориш давомида ишлаш давомийлигини таъминлашни, яъни узлуксиз иш фаолиятини олиб бориш борасида изланиши, амалдаги қонунлар асосида назорат қилиш ва иш олиб бориши, ўзи устида ишлаши, талаб ва таклифни ўрганиши, самарали меҳнат қилиши, қўшимча ишлаб чиқариш фаолият турларини йўлга қўйиши, ушбу фаолиятдан олинadиган фойдадан мақсадли режалаштирилган ишлар (замонавий мини-технологиялар ва ҳоказо.)га сарфлаши оқибатида соғлом рақобатни вужудга келтириши ва иш фаолиятини узлуксизлигини таъминлашга эришиш мумкин.

5. Лойиҳанинг асосий мақсади.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармон ва қарорлари, Вазирлар Маҳкамасининг қарорларида ҳар бир соҳалар савдо, маҳсулот ишлаб чиқариши, кенг турдаги хизматлар кўрсатиши ва бошқа фаолиятлар бўйича бир қатор имтиёзлар берилиб борилмоқда.

Шунингдек, бугунги куннинг долзарб вазифаларидан бири бўлган табиркорлик соҳасини аҳолига сифатли, қулай, арзон нархларда маҳсулотларини етказиб бериши, транспорт хизмати кўрсатиши, ишлаб чиқариши ва бошқа турдаги ишлаб чиқариши, кенг турдаги хизматлар кўрсатиши фаолиятларини яхшилаш борасида ҳукуматнинг ҳар йилги чора-тадбирлари, Дастурлари ва вазифалари белгилаб берилмоқда.

Шу билан бирга Ҳукуматимиз томонидан ишсизликни олдини олишга алоҳида эътибор қаратилиб, йилдан-йилга тадбиркорлик субъектларига имтиёзлар сони ошириб борилмоқда.



Изоҳ: Юртбошимиз томонидан чиқарилаётган Фармон ва қарорларда, Вазирлар Маҳкамасининг қарорларида тадбиркорлик субъектларига ишбилармонлик муҳитини яхшилаш, уларга қулай шарт-шароитларни яратиш юзасидан жойларда ижросини таъминлаш мақсадида доимий равишда амалий ва самарали ишлар олиб борилмоқда.

----- вилояти, ----- шаҳрида жойлашган «_____» **ЯТТ** томонидан автомобилларни таъмирлашни ташкил этиш ва янги иш ўринларини яратишни режалаштирилган.

5.1 Лойиҳанинг мақсади куйидагиларда ўз аксини топган:

- Танланган фаолият тури рентабилликни изоҳлаш;
- Маҳсулотлар ишлаб чиқариш талаби ва бозор талабларини ўрганиш ҳисобидан ишлаб чиқариш ҳажмини истиқболлаш;
- ЯТТнинг молиявий стратегиясини яратиш ҳамда фаолиятидан (хизмат кўрсатиш) кутилаётган натижаларни баҳолаш;
- Имконият даражасида маҳаллий хом-ашёлардан, заруриятга қараб чет эл хом ашёларидан фойдаланиб, ишлаб чиқариш ҳажмини кенгайтириш;
- Қўшимча иш ўринларини яратиш ҳисобига лицей-коллеж битирувчиларини ҳамда мутахассисларни иш билан таъминлаш;
- Ташқи ва ички иқтисодий омиллар ўзгаришига қараб жамиятнинг бошқарув тизимини ҳамда хўжалик юритиш фаолиятини иложи борича тезроқ адаптациялаштириш;

5.2. ЯТТнинг вазифалари бўлиб қуйидагилар ҳисобланади:

- ✓ замон талабига ҳамда аҳоли дидига қараб талабга жавоб берувчи, замонавий хизмат курсатиш, янгисини яратиш;
- ✓ янги сегмент миқдорларни жалб қилиш ҳамда хизматларни сотиш ҳажмини пропорционал равишда ошириб бориш;
- ✓ оптимал бошқарув стратегиясини танлаш, малакали соҳа мутахассислари масаласига диққат билан ёндашиш, қўшимча ишчи ўринларни яратиш;
- ✓ комплекс замонавий жиҳозларни ишлатиш орқали, аҳоли эҳтиёжи ва буюртмачилар буюртмасига асосан маҳсулотларни ишлаб чиқариш;
- ✓ Хизмат кўрсатиш харажатларини камайтириш ҳисобига хизматни сотиш нархини арзонлаштириш;
- ✓ Ўз мавқеини мустаҳкамлаш, даромад миқдорини пропорционал равишда ошириб бориш;

5.3. Лойиҳа фойдалигини аниқлаш:

2-жадвал

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

5.4. Мазкур лойиҳанинг бир қатор афзалликлари:

- ➔ Маҳаллий аҳолига хизматларни сифатли ва қулай нархларда сотиб олишларини тақриф этиш ва етказиб бериш;
- ➔ Хизмат кўрсатиш номенклатураси турли хилдаги ҳамда керакли пайтда бозор талабларидан келиб чиққан ҳолда маҳсулот турлари ассортиментини ўзгартириш имкониятининг мавжудлиги;
- ➔ бошқарувда илғор технология ва дизайнерларнинг янги ижод намуналари қўлланиши орқали хизмат курсатишни самарадорлигини ошириш;
- ➔ барча кўрсатиладиган хизматлар чет эл тажрибалари ва юқори технологиялар асосида сифатли олиб борилиши, юқори рентабилликни таъминлайди;

Ушбу фаолият билан вилоятимизни иқтисодий ривожланишига, оз бўлсада ўз ҳиссасини қўшишига, хизмат кўрсатиш, ушбу фаолият турларини келгусида янада кенгайтириш, хизматларга бўлган эҳтиёжларини сифатли тез фурсатларда қондиришни ўз олдига мақсад ва вазифа қилиб олган.

6. Фаолият режаси

3-жадвал

| № | Кўрсакич номи | Кўрсаткичлар маълумоти |
|---|--|---|
| 1 | Лойиҳанинг йўналиши | Автомобилларга хизмат кўрсатиш. |
| 2 | Соҳани етишмаслиги | Етишмовчилик даражаси ўртача 80-90 фоиз. (худуд бўйича) |
| 3 | Нархи | Нархи рақобатчилар нархидан ўртача 5-20% гача камайтиришни режалаштириш. |
| 4 | Сифатлилик даражаси | Давлат стандартига жавоб бериши кутилмоқда. (Тегишли идораларни талабларига мос равишда) |
| 5 | Сарфланган маблағни қоплаш | ЯТТ томонидан хизмат кўрсатиш орқали, улардан олинadиган фойда йўли билан амалга оширишни кўзлаб. |
| 6 | ЯТТ томонидан автомобилларни таъмирлашни ташкил этиш, келгусида кенгайтириш орқали, улардан олинadиган фойда йўли билан амалга ошириш қилинадиган сарф харажатларини қўйидагича режалаштирилмоқда. | <p>1. Бинони таъмирлаш ишлари учун сарфланиши режалаштирилаётган маблағ - 5 000 000 сўм (кредит ҳисобидан)</p> <p>2. Дастгоҳ сотиб олиш учун режалаштирилаётган маблағ - 10 000 000 сўм (кредит ҳисобидан)</p> <p>3. Айланма маблағ учун йуналтирилиши режалаштирилаётган маблағ - 3 000 000 сўм (кредит ҳисобидан)</p> <p>4. Қўшимча ва бошқа харажатлар учун режалаштирилаётган маблағ - 2 000 000 сўм (кредит ҳисобидан)</p> <p style="text-align: center;">Жами – 20 000 000 сўм</p> |

Асосий мажбуриятлари:

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

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

«_____» ЯТТ
томонидан маҳсулотларни ишлаб чиқариш фаолиятини
РЕЖАЛАШТИРИШ.

4-жадвал

| № | Номи | Хизмат тури | Ишлов-чилар сони | Айланма маблағ учун сўмда | Дасгоҳлар |
|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------|---------------------------|-----------------------|
| 1-босқичда (20__ йилда) | | | | | |
| 1 | Бинони таъмирлаш | Х | Х | 5.000.000 сўм | Х |
| 1-босқичда (20__ йилда) | | | | | |
| 2 | Автомобилларга хизмат кўрсатиш | Автомобилларни таъмирлаш | 2 нафаргача | 2 000 000 сўм | 5 000 000 сўм |
| 2-босқичда (20__ йилда) | | | | | |
| 3 | Автомобилларга хизмат кўрсатиш | Автомобилларни таъмирлаш | 2 нафаргача | 1 000 000 сўм | 5 000 000 сўм |
| 3-босқичда (2020 йилда) | | | | | |
| | хизмат кўрсатиш | Талаб ва таклифга қараб | 3 нафаргача | ЯТТнинг даромадидан | ЯТТнинг даромадидан |
| | Жами | | 3 нафаргача | 3 000 000 сўм | 10 000 000 сўм |

- 1) Маҳсулот тури – тадан ортиқ (босқичма-босқич ўсиб боради.)
- 2) Ишловчилар сони 0 нафар, Янги иш ўринлари 3 нафаргача
- 3) Айланма маблағ учун режалаштирилади – 3 000 000 сўм.
- 4) Дастгоҳлар, ускуналар, жиҳозлар учун – 10 000 000 сўм.
- 5) Таъмирлаш ишларига – 5 000 000 сўм.
- 6) Қўшимча ва бошқа кўзда тутилмаган харажатлар учун - 2 000 000 сўм

Изоҳ: ЯТТ томонидан режалаштирилади хизмат кўрсатишга сарфланадиган харажатлар ва қўшимча маҳсулот турлари шароитдан келиб чиққан ҳолда ўзгариши мумкин. Келгусида талаб ва таклифлардан келиб чиққан ҳолда фаолият ва хизмат турлари босқичма-босқич кўшилиб ва фаолият турлари ривожланиб бориши кўзда тутилган.

**Ўз ҳисобидан хизмат кўрсатишни босқичма-босқич ташкил этиш учун
ўртача умумий сарфланадиган қуйидаги режалаштирилаётган
харажатлар.**

5-жадвал

| № | Номи | Нархи.сўм |
|-------------|---|-------------------------------------|
| 1 | Таъмирлаш ишлари режалаштирилаётган маблағ учун | 5 000 000 сўм (ўз ҳисобидан) |
| 2 | Дастгоҳ ва асбоб ускуналар, жиҳозлар сотиб олиш учун режалаштирилган маблағ | 10 000 000 сўм (ўз ҳисобидан) |
| 3 | Айланма маблағ учун режалаштирилаётган маблағ | 3 000 000 сўм (кредит ҳисобидан) |
| 4 | Бошқа ва қўшимча харажатлар учун | 2 000 000 сўм (ўз ҳисобидан) |
| Жами | | 20 000 000 сўм |

ЯТТ томонидан бинони тўлиқ битказиб, пардозлаб, хизмат кўрсатиш дастгоҳларини ўрнатган кундан бошлаб, хизмат кўрсатишни бошлаш ва келгусида ривожлантиришни режалаштириш.

6-жадвал

| Номи | Ўлчов бирлиги | И/ч бошлаш даври |
|--|---------------|--|
| Бинони қуриш ва дастгоҳ олиб келиш ҳамда фойдаланиш даври | | __ ойда (__ кун давомида), 2021 йил |
| Хизмат кўрсатишни бошлаш даври | Дона | __ ойда (__ кун давомида), 2021 йил |

ЯТТ дастгоҳлар ва маҳсулотларини хом-ашёларини тегишли тартибда қуйидаги (чет эл корхоналари) Республикамизда тадбиркорлик субъектларидан шартнома асосида сотиб олиш режалаштирилган.

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

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

МАРКЕТИНГ ЁНДАШУВ

----- вилояти, ----- шаҳрида автомобилларга техник хизмат кўрсатиш корхона ва фирмалар мавжудлиги, ушбу хизматларга ички бозорларда бўлган талабнинг юқорилиги аниқланиши ва соғлом рақобатни вужудга келтиради ҳамда хизмат кўрсатиш нархларини пасайишини таъминлайди.

Хизмат кўрсатишда аввало дунёнинг ривожланган давлатларнинг тажрибаларини ўрганиб бориш ҳамда маҳаллий аҳолига хизматга бўлган талаб ва эҳтиёжлари доимий ўрганиб бориш, фаолиятни ривожланишига ўз сезиларли таъсирини ўтказиши.

Натижада қуйидаги кўрсаткичларга эришиш мумкин:

СЕГМЕНТЛАРНИ АНИҚЛАШ

а) Маҳаллий аҳоли ва тадбиркорлар _____%

б) Хорижий аҳоли ва тадбиркорлар _____%

в) Бошқа вилоят аҳолиси ва тадбиркорлик субъектлари _____%

Рақобатчилар таҳлили

7-жадвал

| № | Рақобатчилар номи | Давлат номи | Нархи сўмда | Хизмат кўрсатиш қуввати |
|-----|-------------------|-------------|-------------|-------------------------|
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |
| 3. | | | | |
| 4. | | | | |
| 5. | | | | |
| 6. | | | | |
| 7. | | | | |
| 8. | | | | |
| 9. | | | | |
| 10. | | | | |

МАРКЕТИНГ МАЖМУИ “4P”

8-жадвал

| | |
|---|---|
| Product - Маҳсулот Сифатли, автомобилларни таъмирлаш хизмати | Price - Нарх Нарх қўйиш тамойили харидорларнинг талабидан келиб чиқиб белгиланади. |
| Place - Жой Бизнес ҳудуд – ЯТТ ----- вилояти, ----- шаҳар, ҳудудида фаолиятини амалга оширади. Ушбу манзилдан хизмат кўрсатиш фаолиятини олиб боришда барча шароитлар ва имкониятлари мавжуд. | Promotion - Ҳаракатланиш ЯТТ ўз пештахта, афишалар, телевидения орқали реклама ва реклама тармоғлари орқали ҳамда хизмат кўрсатишда имтиёз ва бонуслар бериш, ўз акцияларни чиқариш орқали ҳам мижозларни ўзига жалб этади. |

МАРКЕТИНГ МАТРИЦАСИ

9-жадвал

| № | Мазмуни | Сегмент 1 (Импортёрлар) | Сегмент 2 (Ҳудудий тадбиркорлар) | Сегмент 3 (Вилоятларда фаолият кўрсатувчи тадбиркорлар) |
|---|--|---|--|---|
| 1 | <i>Истеъмолчиларнинг тавсифи</i> | Хорижий савдо компаниялари ва ишлаб чиқарувчилари | Ҳудудда фаолият кўрсатаётган чакана ва улгуржи савдогарлар ва ишлаб чиқарувчилар | Вилоятларда фаолият кўрсатаётган ишлаб чиқарувчи, чакана ва улгуржи савдо фирмалари |
| 2 | Истеъмол ҳажми (Режа) | 0% | 90% | 10% |
| 3 | Истеъмолчиларнинг географик жойлашуви | Чет давлатлар | ----- вилояти | Вилоятлар |
| 4 | Маҳсулотга талабнинг камайиши, қўпайиши ёки барқарорлиги | Кўпаяди | Кўпаяди | Кўпаяди |
| 5 | Маҳсулотни харид қилиш қобилияти | Паст | Юқори | Ўрта |
| 6 | Маҳсулотни истеъмолчиларга жалб этиш | Арзон нарх, Сифатлилик | Арзон нарх, Сифатлилик | Арзон нарх, Сифатлилик |

SWOT TAҲЛИЛ

10-жадвал

| | | |
|--|---|---|
| <p>S - Кучли томонлари</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ушбу фаолият билан танишиб тажриба ортирганлиги ++ - бизнес учун жуда қулай ҳудудда жойлашган ++ - хизматга бўлган талабнинг мавжудлиги ++ - ер майдони ва маблағнинг мавжудлиги ++ | <p>W - Кучсиз томонлар</p> <ul style="list-style-type: none"> - Кучли брендга эга эмаслиги ++ - Режалаштирилган фаолиятни янги бошлаши ++ Ушбу хизматлар билан ички бозорларга кириб бормаганлиги ++ | <p>Кучли томонлар 4та</p> <p>Кучсиз томонлар 3та</p> <hr/> <p style="text-align: center;">S > W</p> <hr/> <p style="text-align: center;">++ S 2та</p> <p style="text-align: center;">++ W 1 та</p> <hr/> <p style="text-align: center;">++S > ++W</p> |
| <p>O - Имкониятлар</p> <ul style="list-style-type: none"> - Чиқарилаётган Фармон ва қарорларда тадбиркорлик фаолиятига катта эътиборнинг ортиб бориши ++ - хизмат кўрсатишни бошлаш ва кенгайтиришда махсус ер майдонлари ажратилиши ++ - Хизматларни экспорт қилишдаги энгилликлар ++ - Имтиёзли банк кредитларини олишда ҳамда солиқдаги энгилликлар ++ | <p>T – Тўсиқлар</p> <ul style="list-style-type: none"> - Кучли рақобатчиларнинг пайдо бўлиши ++ - Харид қобилиятининг номуайянлиги ++ - Коммунал соҳадаги муаммолар ва табиий офатлар юзага келганда ++ | <p>Имкониятлар 4 та</p> <p>Тўсиқлар 3 та</p> <hr/> <p style="text-align: center;">O > T</p> <hr/> <p style="text-align: center;">++ O 2та</p> <p style="text-align: center;">++ T 1та</p> <hr/> <p style="text-align: center;">++O > ++T</p> |

ЯТТ томонидан ички бозор эҳтиёжи ўрганилди. Натижада хизматларга бўлган талабнинг юқорилиги, айниқса вилоятимизда (шаҳримизда) маълум бўлди. Лойиҳанинг 0% гача (келгусида 10%) хизматларни экспортга қаратилганлиги, қолган 90% ички бозорнинг эҳтиёжи борлиги сабабли лойиҳа тўлалигича ўзини қоплаши кутилмоқда. Лойиҳанинг кучли томонлари 4 тани, кучсиз томони эса 3 тани, Имкониятлари 4 тани, тўсиқлари эса 3 тани ташкил қилиши лойиҳа зарур эканлигини исботлайди.

Шунингдек, ЯТТ ушбу лойиҳани амалга оширишига эришгач 20__-20__ йиллар учун бир қатор босқичма-босқич қўшимча автомобилларга техник хизмат кўрсатиши турларини амалга оширишни режалаштирилган ва бу 20__ йил 4-чорагидан фаолиятни 1-босқичини бошлаш кутилмоқда. (белгиланган тартибда ер майдони ажратилгандан (кредит олингандан) сўнг).

**ЯТТ томонидан автомобилларни таъмирлаш
РЕЖАСИ. (А-ВАРИАНТДА)
ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ҚУВВАТИ.**

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда миқдори. (1 та харажати ўртача **200 000 сўм**)

11-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача миқдори дона/сўм | 1 ойда ўртача миқдори дона/сўм 24 иш куни | 1 йилда ўртача миқдори дона/сўм (12 ой) |
|---|--------------------------|------------------|--|--|---|
| 1 | Автомобил (таъмирлаш) | дона | Х | 4 | 48 |
| | | сўм | 33 333 | 800 000 | 9 600 000 |
| | жами | дона | Х | 4 | 48 |
| | | сўм | 33 333 | 800 000 | 9 600 000 |

Изоҳ: 1 дона автомобилни таъмирлаш харажати (хом-ашё, иш хақи ва қўшимча харажатлар) нархи ўртача 200 000 сўм, сотиш нархи эса ўртача 400 000 сўм деб оламиз. Мижозларни талаб ва истакларига асосан ҳамда автомобилнинг ҳолатини эътиборга олган ҳолда таъмирлашда хизмат кўрсатиш нархлари ўзгариб туради ва келишилган ҳолда белгиланади.

ТУШУМ ВА ХАРАЖАТ

Кутилаётган ўртача хизматдан тушум. (1 та хизмат нархи ўртача **400 000сўм**)

12-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача тушум. сўмда | 1 ойда ўртача тушум. сўмда (24 иш куни) | 1 йилда ўртача тушум. сўмда |
|---|-----------------|------------------|-----------------------------------|---|--------------------------------|
| 1 | Хизматдан тушум | дона | Х | 4 | 48 |
| | | сўм | 66 667 | 1 600 000 | 19 200 000 |
| | Жами | сўм | 66 667 | 1 600 000 | 19 200 000 |

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

13-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача харажат. сўмда | 1 ойда ўртача харажат. Сўмда (24 иш куни) | 1 йилда ўртача харажат. сўмда |
|---|-------------|------------------|--|---|----------------------------------|
| 1 | Харажати | сўм | 33 333 | 800 000 | 9 600 000 |
| | Жами | сўм | 33 333 | 800 000 | 9 600 000 |

Кутилаётган тушум ва харажат .сўмда

14-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача тушум/харажат сўмда | 1 ойда ўртача тушум/харажат сўмда (24 иш куни) | 1 йилда ўртача тушум/харажат сўмда |
|---|-------------------------------------|------------------|--|---|--|
| 1 | Тушум | сўм | 66 666 | 1 600 000 | 19 200 000 |
| 2 | Харажати | сўм | 33 333 | 800 000 | 9 600 000 |
| | Кутилаётган ялпи даромад | сўм | 33 333 | 800 000 | 9 600 000 |

1 та автомобилни тўлиқ таъмирлаш учун кетадиган материаллар ўртача харажатлари. 15-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | Сони | Нархи (сўм) | Суммаси (сўм) |
|----|-----------------------------|---------------|------|-------------|----------------|
| 1. | Кислород баллон | дона | 1 | 30 000 | 30 000 |
| 2. | Карбид | кг | 15 | 7 000 | 105 000 |
| 3. | Қум қоғозлар | дона | 10 | 1500 | 15000 |
| 4. | Қўшимча ва бошқа харажатлар | сўм | X | X | 50 000 |
| | ЖАМИ | | | | 200 000 |

Автомобилларни тўлиқ таъмирлашга кетадиган материалларнинг харажатларини, мижозлар сотиб олиниш нархида тўлайдилар ёки ўзлари олиб келадилар. Лойиҳа ташаббускори, кўрсатилган хизмат учун ҳақ олади.

Изоҳ: *Асосий мижозларнинг талаб ва истакларига қараб автомобилларни таъмирлаш ишлари олиб борилади. 1 дона автомобилга сарфланадиган харажатларни эътиборга олган ҳолда хизмат нархлари белгилаб борилади. Мисол учун, автогенда хизмат кўрсатиши, қайсидир жойини улаш, жилверлаш ва шунга ўхшаш алоҳида хизмат турлари ҳам кўрсатилади. Хизмат кўрсатишида 1 та автомобилга 10 000 сўмдан - 500 000сўмгача хизмат кўрсатиши нархи бўлиши ҳам мумкин. Бунда бозор талаблари ва хизмат кўрсатиши учун сарфланадиган хом-ашёсини ҳамда хизмат кўрсатиши муддатларини инобатга олган ҳолда хизмат нархлари эътиборга олинади.*

ХИЗМАТ КўРСАТИШНИ РИВОЖЛАНТИРИШ

- Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёзлардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш ҳамда тадбиркорлик мажбуриятларини ҳам билиш зарур;
- Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, ҳамкорликни йўлга қўйиш ва маҳсулотларини экспортга йўналтириш;
- Малакали мутахассисларни жалб этиш, доимий тадбиркорлик билим ва кўникмаларни шакллантириб бориш, семинар ва ўқув курсларда иштирок этиш;
 - Замонавий дастгоҳ ва усқунлардан фойдаланиб, хизмат кўрсатишни ташкил этиш ва белгиланган муддатларда янгисига алмаштириб бориш;
- Талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, сифатли хизмат кўрсатиш турларини кўпайтириш, янги хизмат турларини яратиш ва ҳаётга тадбиқ этиш;
- Бошқалар;

**ЯТТ томонидан автомобилларни таъмирлаш
РЕЖАСИ**

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ҚУВВАТИ

Ўртача 1 кунда, 1 ойда, 1 йилда миқдори. (1 дона харажати ўртача **300 000 сўм**)

16-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача миқдори дона/сўм | 1 ойда ўртача миқдори дона/сўм 24 иш кун | 1 йилда ўртача миқдори дона/сўм (12 ой) |
|---|--------------------------|------------------|--|---|---|
| 1 | Автомобил (таъмирлаш) | дона | X | 4 | 48 |
| | | сўм | 50 000 | 1 200 000 | 14 400 000 |
| | Жами | дона | X | 4 | 48 |
| | | сўм | 50 000 | 1 200 000 | 14 400 000 |

Изоҳ: 1 дона автомобилни таъмирлаш харажати (хом-ашё, иш хақи ва қўшимча харажатлар) нархи ўртача 300 000 сўм, сотиш нархи эса ўртача 700 000 сўм деб оламиз. Мижозларни талаб ва истакларига асосан ҳамда автомобилнинг ҳолатини эътиборга олган ҳолда таъмирлашда хизмат кўрсатиш нархлари ўзгариб туради ва келишилган ҳолда белгиланади.

ТУШУМ ВА ХАРАЖАТИ

Кутилаётган ўртача сотишдан тушум. (1 дона хизмат нархи ўртача **700 000сўм**)

17-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача тушум. сўмда | 1 ойда ўртача тушум. сўмда (24 иш куни) | 1 йилда ўртача тушум. сўмда |
|---|-----------------|------------------|-----------------------------------|---|--------------------------------|
| 1 | Хизматдан тушум | дона | X | 4 | 48 |
| | | сўм | 166 667 | 2 800 000 | 33 600 000 |
| | Жами | сўм | 166 667 | 2 800 000 | 33 600 000 |

Кутилаётган ўртача харажат.сўмда

18-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача харажат. сўмда | 1 ойда ўртача харажат. Сўмда (24 иш куни) | 1 йилда ўртача харажат. сўмда |
|---|-------------|------------------|--|---|----------------------------------|
| 1 | Харажати | сўм | 50 000 | 1 200 000 | 14 400 000 |
| | Жами | сўм | 50 000 | 1 200 000 | 14 400 000 |

Кутилаётган тушум ва харажат .сўмда

19-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | 1 кунда ўртача тушум/харажат сўмда | 1 ойда ўртача тушум/харажат сўмда (24 иш куни) | 1 йилда ўртача тушум/харажат сўмда |
|---|------------------------------------|------------------|--|---|--|
| 1 | Тушум | сўм | 166 667 | 2 800 000 | 33 600 000 |
| 2 | Харажати | сўм | 50 000 | 1 200 000 | 14 400 000 |
| | Кутилаётган ялпи даромд | сўм | 116 667 | 1 600 000 | 19 200 000 |

1 та автомобилни тўлиқ таъмирлаш учун кетадиган материаллар ўртача харажатлари. 20-жадвал

| № | Номи | Ўлчов бирлиги | Сони | Нархи (сўм) | Суммаси (сўм) |
|----|-----------------------------|---------------|------|-------------|----------------|
| 1. | Кислород баллон | дона | 1 | 30 000 | 30 000 |
| 2. | Карбид | кг | 15 | 7 000 | 105 000 |
| 3. | Қум қоғозлар | дона | 10 | 1500 | 15000 |
| 4. | Қўшимча ва бошқа харажатлар | сўм | X | X | 150 000 |
| | ЖАМИ | | | | 300 000 |

Автомобилларни тўлиқ таъмирлашга кетадиган материалларнинг харажатларини, мижозлар сотиб олиниш нархида тўлайдилар ёки ўзлари олиб келадилар. Лойиҳа ташаббускори, кўрсатилган хизмат учун ҳақ олади.

Изоҳ: *Асосий мижозларнинг талаб ва истакларига қараб автомобилларни таъмирлаш ишлари олиб борилади. 1 дона автомобилга сарфланадиган харажатларни эътиборга олган ҳолда хизмат нархлари белгилаб борилади. Мисол учун, автогенда хизмат кўрсатиши, қайсидир жойини улаш, жилверлаш ва шунга ўхшаш алоҳида хизмат турлари ҳам кўрсатилади. Хизмат кўрсатишида 1 та автомобилга 10 000 сўмдан - 1 000 000 сўмгача хизмат кўрсатиши нархи бўлиши ҳам мумкин. Бунда бозор талаблари ва хизмат кўрсатиши учун сарфланадиган хом-ашёсини ҳамда хизмат кўрсатиши муддатларини инобатга олган ҳолда хизмат нархлари эътиборга олинади.*

ХИЗМАТ КўРСАТИШНИ РИВОЖЛАНТИРИШ

- Белгиланган тартибдаги қонун ҳужжатларига риоя қилиш, берилган имтиёзлардан тўлиқ оқилона ва унумли фойдаланиш ҳамда тадбиркорлик мажбуриятларини ҳам билиш зарур;
- Чет давлатлари тажрибаларини ўрганиб бориш, ҳамкорликни йўлга қуйиш ва маҳсулотларини экспортга йўналтириш;
- Малакали мутахассисларни жалб этиш, доимий тадбиркорлик билим ва кўникмаларни шаклантириб бориш, семинар ва ўқув курсларда иштирок этиш;
 - Замонавий дастгоҳ ва ускунлардан фойдаланиб, хизмат кўрсатишни ташкил этиш ва белгиланган муддатларда янгисига алмаштириб бориш;
- Талаб ва таклифларни доимий ўрганиб бориш, сифатли хизмат кўрсатиш турларини кўпайтириш, янги хизмат турларини яратиш ва ҳаётга тадбиқ этиш;
 - Бошқалар;

УМУМИЙ ХАРАЖАТ ВА ТУШУМ ҚУЙИДАГИЧА БЎЛИШИ КУТИЛМОҚДА

21- жадвал

| № | Номи | Бирлиги | Бир ойда ўртача сўм | 1-йилда ўртача сўм (12 ой) |
|----------|--|---------|---------------------|----------------------------|
| | Тушум, харажат ва ялпи даромадларни ўртача умумий суммаси | | | |
| 1 | Автомобилларни таъмирлаш РЕЖАСИ. (А-ВАРИАНТДА) | | | |
| | Хизматдан тушум | сўм | 12 000 000 | 144 000 000 |
| | харажати | сўм | 9 600 000 | 115 200 000 |
| | Ялпи даромад | сўм | 2 400 000 | 28 800 000 |
| 2 | Автомобилларни таъмирлаш РЕЖАСИ. (Б-ВАРИАНТДА) | | | |
| | Хизматдан тушум | сўм | 36 000 000 | 432 000 000 |
| | харажати | сўм | 31 200 000 | 374 400 000 |
| | Ялпи даромад | сўм | 4 800 000 | 57 600 000 |
| | Умумий тушум ва харажатлар.сўмда | | | |
| | Хизматдан тушум | сўм | 12 000 000 | 144 000 000 |
| | Харажати | сўм | 9 600 000 | 115 200 000 |
| | Ялпи даромад | сўм | 2 400 000 | 28 800 000 |

Қўшимча: _____

8. ЛОЙИҲА ҚИЙМАТИ

22-жадвал

| Харажат моддалар | Лойиҳалаштириш манбалари | | | | Жами |
|--|--------------------------|-------------------|-------------------------|------|-------------------|
| | Ўз маблағлари | | Жалб қилинган маблағлар | | |
| | ЯТТ | Жами | Инвестор ёки банк | Жами | |
| Ер | | | | | |
| Бино ва иншоотлар | | | | | |
| Бино ва иншоотлар Таъмирлаш ишларига | 5 000 000 | 5 000 000 | | | 5 000 000 |
| Материаллар ва жиҳозлар | | | | | |
| Жиҳозлар ва керакли асбоб ускуналар сотиб олиш учун | 10 000 000 | 10 000 000 | | | 10 000 000 |
| Йўл кира харажатлари учун | | | | | |
| Айланма капитал | 3 000 000 | 3 000 000 | | | 3 000 000 |
| Қўшимча ва бошқа харажларга | 2 000 000 | 2 000 000 | | | 2 000 000 |
| Инвестор томонидан жами | | | | | |
| ҲАММАСИ | | 20 000 000 | | | 20 000 000 |

9. МОЛИЯЛАШТИРИШ РЕЖАСИ

23-жадвал

| Моддалар | Маҳаллий валюта. сўмда | Жами.сўмда | Струк тура (%) | Улуши (%) |
|-------------------------------|------------------------------|-----------------------|----------------------|--------------|
| Ўз айланма капитали | | | | |
| <i>Ўз айланма капиталидан</i> | 20 000 000 | 20 000 000 | 100% | |
| <i>умумий харажатларга</i> | | | | |
| Жами | 20 000 000 | 20 000 000 | 100% | 100% |
| Банк томонидан | | | | |
| <i>Таъмирлаш ишлари,</i> | | | | |
| <i>замонавий дастгоҳ</i> | | | | |
| <i>сотиб олиш,</i> | | | 0% | 0% |
| <i>айланма маблағ учун</i> | | | | |
| <i>йуналтирилиши</i> | | | | |
| <i>режалаштирган</i> | | | | |
| <i>маблағлар</i> | | | | |
| <i>Бошқа ва кўшимча</i> | | | | |
| <i>харажатларга</i> | | | 0% | 0% |
| ҲАММАСИ | | 20 000 000 сўм | 100% | 100% |

10. Молиявий режа

24-жадвал

| Харажат турлари | Умумий қиймати (сўмда) | Банк ҳисобидан (сўмда) | Ўз ҳисобидан (сўмда) |
|--|------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| Бинони куриш ва курилиш ишлари учун режалаштирилаётган маблағ | 5 000 000 | - | 5 000 000 |
| Дастгоҳлар сотиб олиш, олиб келиш ва ўрнатиш учун режалаштирилаётган маблағ | 10 000 000 | - | 10 000 000 |
| Айланма маблағ учун режалаштирилаётган маблағ | 3 000 000 | - | 3 000 000 |
| Бошқа ва кўшимча кўзда тутилмаган харажатлар учун | 2 000 000 | - | 2 000 000 |
| Жами | 20 000 000 | 0 | 20 000 000 |

11.ПУЛ ОҚИМИНИНГ ҲАРАКАТИ.

ЯТТнинг ўртача тахминий даромадини пул маблағларинининг ҳаракатини кўриб ўтамиз:

25-жадвал

| № | Номи | 1 ойда | 1-йилда.сўм | 2-йилда.сўм | 3-йилда.сўм |
|---|---------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1 | Тушум | 12 000 000 | 144 000 000 | 144 000 000 | 144 000 000 |
| 2 | Харажати | 9 600 000 | 115 200 000 | 115 200 000 | 115 200 000 |
| | Ялпи даромад | 2 400 000 | 28 800 000 | 28 800 000 | 28 800 000 |

Эслатма: Ойдан–ойга тушум ёки харажатлар ўзгариши мумкин, негаки олдиндан қанча миқдорлар маҳсулотни 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)

26-жадвал

| № | Кўрсаткичлар номи | 1 ойда | 1-йилда (сўм) | 2-йилда (сўм) | 3-йилда (сўм) |
|---|--|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 1 | Тушум | 12 000 000 | 144 000 000 | 144 000 000 | 144 000 000 |
| 2 | Харажати | 9 600 000 | 115 200 000 | 115 200 000 | 115 200 000 |
| 3 | Ялпи даромад | 2 400 000 | 28 800 000 | 28 800 000 | 28 800 000 |
| 4 | Кўшимча ва кўзда тугилмаган бошқа харажатлар | 400 000 | 8 800 000 | 8 800 000 | 8 800 000 |
| | Соф фойда | 2 000 000 | 20 000 000 | 20 000 000 | 20 000 000 |

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

**ЯТТ 3 ЙИЛ ДАВОМИДА ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ОРҚАЛИ КУТИЛАЁТГАН
ФОЙДАНИ 50% ВА 100%
РЕЖАСИ**

27-жадвал

| | | |
|---|---|--|
| ЯТТ 3 йил давомида режага асосан хизмат кўрсатиш давомида 50% қувват билан ишлангандаги кутилаётган фойда | ЯТТ 3 йил давомида режага асосан хизмат кўрсатиш давомида 75% қувват билан ишлангандаги кутилаётган фойда | ЯТТ 3 йил давомида режага асосан хизмат кўрсатиш давомида 100% қувват билан ишлангандаги кутилаётган фойда |
| 30 000 000 сўм | 45 000 000 сўм | 60 000 000 сўм |

***Изох:** ЯТТ томонидан автомобилларни таъмирлаш режалаштирилган бўлиб, бунда ушбу хизматларга мижозлар (аҳоли) томонидан таклиф этиладиган хизмат турларини эътиборга олиш ўта муҳим ҳисобланади, шунинг учун фаолият давомида доимий талаб ва таклифларни (бозорни ўрганиши) мақсадга мувофиқ бўлади ҳамда келгусида босқичма-босқич бошқа турдаги автомобилларга хизмат кўрсатиши ҳам йўлга қўйиши зарурияти тугилиб боради.*

ХУЛОСА

Ҳар бир тадбиркорлик субъектлари фаолиятни бошлашидан олдин, яъни ўз бизнесини яхшилаб ўйлаб иш кўриши, ҳужжатларни юритилишини ўрганиши, оқ билан қорани ажрата олиши, амалдаги қонунларда белгиланган тартибда фаолиятларни амалга оширилиши, ҳукуватимиз томонидан белгиланган имтиёзлардан унумли ва оқилона фойдаланиш асосий вазифадир.

Республикамиз ҳудудида тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш ва уни қонуний манфаатларни ҳимоя қилиш юзасидан юртбошимиз томонидан чиқарилган бир қатор Фармон ва қарорларни ўрганиб бориш, ижроси бўйича оммавий ахборот воситалари томонидан ёритилаётган материаллар, чоп этилаётган қўлланма адабиётлар, газета ва журналлардан фойдаланиш, колаверса жойларда ўқув-семинарлар, махсус курслар, тренингларда иштирок этиш – бу кичик ва ўрта бизнес тизимида фаолият кўрсатаётган ҳар бир тадбиркорлик субъектлари учун муҳим омил ҳисобланади.

Юқоридагилардан келиб чиққан ҳолда, ЯТТ фаолиятини бошлаб, келгусида янада кенгайтириш, иш режаларини ишлаб чиққан ҳолда режалаштириш, янги лойиҳалар, бизнес-ғоялар устида иш олиб бориб, аҳолига замонавий мини технологиялар асосида янги турдаги автомобилларга техник хизмат кўрсатиш фаолиятини ташкил этиш, бунинг натижасида шаҳарда ишсиз ёш йигит (коллеж битирувчиларини) иш билан таъминлаш билан фаолиятни ривожлантириш йўлга қўйилади.

Вилоятимизда, ----- шаҳрида йилдан-йилга янги бино-иншоотлар, кўп қаватли турар жойлар қурилаётганлиги ҳамда мавжудлари реконструкция қилинаётганлиги шаҳримиз кўркига кундан кунга кўрк, чиройига чирой қўшилиб бормоқда ҳамда аҳолининг даромадлари ошиб, турмуш тарзи йилдан-йилга янада яхшиланмоқда. Шу билан бирга ўзимизда ишлаб чиқарилган автомобилларни сотиб олишга эҳтиёж ҳам ортиб бораётганлиги ҳамда тадбиркорликка кенг йўл очилаётганлиги боис хизмат кўрсатишга талаб ортиб боради. Бу ўз ўрнида янги автомобилларга хизмат кўрсатиш жойларини ташкил этиш ва мавжуд хизмат кўрсатишни кенгайтиришга олиб келади.

ЯТТ ----- шаҳри МФЙ ҳудудида жойлашган бўш ер майдонида юқоридаги фаолият турини бошлаб, келгусида босқичма- босқич ушбу хизматлар кўрсатишни кенгайтиришни режалаштирмоқда.

ЯТТ

ИМЗО