

Лойиҳа номи: Ветеринария дорихонаси сифатида тўлиқ
жихозланган контейнер бўйича

БИЗНЕС-РЕЖА

Лойиҳанинг умумий қиймати:	47 163,64 минг сўм
Қарз (кредит) маблағлари:	33 000,00 минг сўм
Корхонанинг ўз маблағлари:	14 163,64 минг сўм
Кредит манбаси:	Банк кредити
Кредит муддати:	36 ой
Имтиёзли муддат:	6 ой йиллик
Фоиз ставкаси:	15%



"Биз иқтисодиётимизни янада эркинлаштириш, тадбиркорларга кенг йўл очиб бериш сиёсатини бундан кейин ҳам қатъий давом эттирамиз. Ҳал қилувчи аҳамиятга эга бу соҳани ҳар томонлама қўллаб-қувватлаш, унинг олдида пайдо бўладиган тўсиқларни бутунлай олиб ташлаш масаласи давлат раҳбари сифатида менинг доимий эътиборим ва назоратимда бўлади."

Ш. Мирзиёев.

"Тадбиркорлик яхши самара берадиган бизнес ғоядан бошланади"

Мундарижа:

«Тижорат банк»-Сизнинг ишончли бизнес ҳамкорингиз!

1. Лойиҳанинг асосий мақсади (резюме).	3
2. Лойиҳа буюртмачиси	4
3. Лойиҳа стратегияси (лойиҳани яратиш тарихи ва асослари).	5
4. Бозор ва маркетинг концепцияси.	6
5. Объект жойлашуви	11
6. Меҳнат ресурслари ва менежмент:	12
7. Таваккални баҳолаш.	13
8. Молиявий режа.	15
Хулоса	15

Молиявий ҳисоб-китоблар (ИЛОВАЛАР № 1-10)

1. Кириш.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисида сўзлаган нутқида иқтисодий соҳадаги устувор вазифаларга тўхталиб, бозор ислохотларини янада эркинлаштириш, хусусий тармоқнинг жадал ривожланишини, унинг зарурлигини таъкидлайди. Чунки, бозор иқтисодиётига асосланган дунёдаги барча мамлакатларда тадбиркорлик ва ишбилармонлик ишлаб чиқариш кучларини ривожлантиришда ҳамда илмий – техника тараққиётини тезлаштиришда муҳим рол ўйнайди.

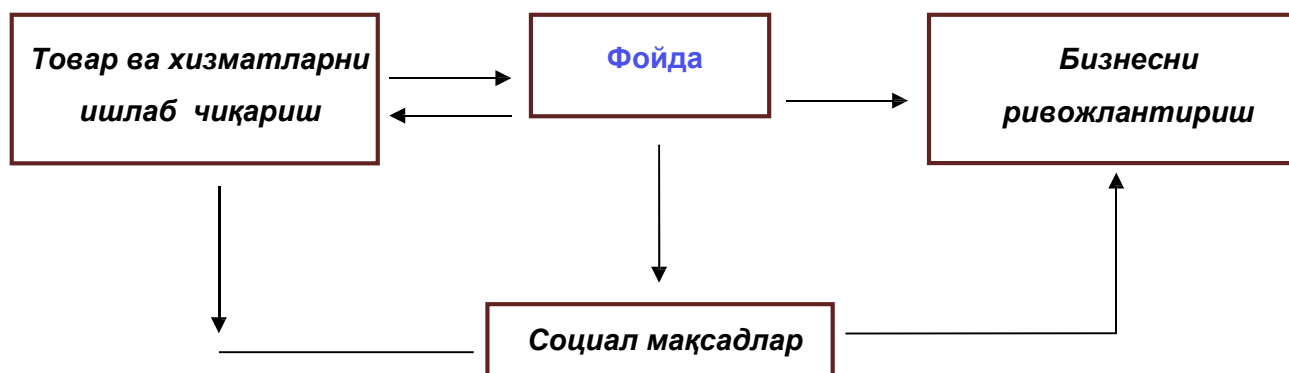
Сўнги йилларда мамлакатимизда тадбиркорликка кенг йўл берилиши туфайли мулкчиликнинг турли шаклига асосланган корхоналар сони ортиб бормоқда.

Тадбиркорлик ривожлантиришга қаратилган Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармонлари ва Ҳукумат томонидан қарорлар қабул қилинмоқда. Албатта, бу Фармон ва қарорлар мамлакатимизда тадбиркорликни ривожлантиришга муҳим асос бўлмоқда. Лекин, “қарс икки қўлдан чиқади” деганларидек, тадбиркорлар ҳам доимий равишда ўз билимларини ошириб боришлари зарур. Чунки, бизнес оламида улар турли ҳолатларга дуч келишлари мумкин. Бундай ҳолатлардан чиқиш учун эса тадбиркорлар, ўзлари тўғри қарор қабул қилишлари лозим бўлади.

Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, ҳар бир тадбиркор ўз фаолиятини бошлашдан олдин Бизнес-Режа тузиб олиши шартдир. Тадбиркорлар бизнес ғояни қанчалик тўғри танласалар, бу ғоя ўз ишларида улкан муваффақиятлар келтиради.

Бизнеснинг мақсади-одатда, фойдани барқарор ҳолга келтириш ва уни мутаъсил ошириб боришдир. Тадбиркорнинг ҳамма ўй-фикрлари, ҳаракатлари ва сарф-харажатлари айнан фойда олишга қаратилган бўлади.

Бу фойда бизнеснинг кейинги ривожланиши ва социал эҳтиёжларини қондиришга қаратилганидир. Яъни:



Ҳар қандай ишда бўлганидек, бизнесда ҳам мувоффақият ўз-ўзидан келмайди. Унинг заминида ҳар доим оғир меҳнат, уддабуронлик, мохирлик, билимдонлик ва ташаббус ётади. Ваҳоланки, ташаббус билан бирга бу фазилатлару хислатларни тўхтовсиз камол топтириб бориш лозим бўлади. Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, “Бизнес”га иборали қилиб қуйидагича таъриф бериш мумкин: “Бизнес, маълум маънода, бировларнинг чўнтагидаги пулни зўрлик ишлатмай олиш санъатидир”. Бизнеснинг мақсадлари, вазифалари ва пировард натижалари нечоғлик аниқ белгилаб олинган бўлса, унингхатарихам шунга яраша кам бўлади.

Бизнес билан шуғулланишдан асосий мақсад фойда олишдир. Шу мақсадга эришиш учун тадбиркор ўз фаолиятини бозор талабларига мослаштириб режага солади, харидорлар учун зарур ва керакли бўлган маҳсулотларни ишлаб чиқаришга, маҳсулотлар кўрсатишга, харид қилишга, сотишга, рақобатлашувда фаол қатнашишга ҳаракат қилади.

Республика иқтисодиётини барқарор юксалтириш учун қишлоқ хўжалигини ривожлантириш объектив зарурият ҳисобланади. Ҳозирги даврда тадбиркорликни талаб даражасида барқарор ривожлантириш учун унда бозор иқтисодиёти муносабатлари талаблари тўлиқ жавоб бера оладиган ташкилий, иқтисодий, ижтимоий муносабатлар тизимини шакллантириш талаб этилади.

Шунинг билан биргаликда табиий ҳамда биологик қонунлар талабларини ҳам эътиборга олиш зарур. Қишлоқ хўжалигини бозор иқтисодиётига ўтказишда тармоқдаги мулк ва мулкый муносабатлар, тадбиркорлик шакллари, уларни ривожлантириш учун ер ва сув ислохотлари, уларни амалга ошириш, мавжуд бўлган ишлаб чиқариш ресурсларидан самарали фойдаланиш, маҳсулотлар ҳажми ҳамда иқтисодий самарадорлик, инвестиция лойҳалари, тармоқларни жойлаштириш, интеграциялашни

ва бошқа иқтисодий муносабатлар тизимини назарий асосларини хал этиш, уларни амалиётга тадбиқ этиш йўллари йўрганиш вужудга келмоқда.

Тадбиркор - ишлаб чиқаришни ташкил этишни, ҳамда маҳсулотни сотишни билиши керак. У бозор муносабатлари шароитида юзага келадиган аниқ шароитларни баҳолашни ва тўғри йўл танлашни билиши керак. Ҳар бир тадбиркор фақат ўз кучига, билимига ва заковатига ишониши ва суяниши лозим.

Тадбиркорлик фаолиятини акциядорлик мулк шаклида ҳам, жамоа мулк шаклида ҳам, хусусий якка мулк шаклида ҳам амалга ошириши мумкин.

1. ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАДИ (РЕЗЮМЕ).

Мамлакатимизда чуқур ўзгаришлар, сиёсий ва ижтимоий-иқтисодий ҳаётнинг барча томонларини изчил ислоҳ этиш ва либераллаштириш, жамиятимизни демократик янгилаш ва модернизация қилиш жараёнлари жадал суръатлар билан ривожланиб бормоқда. Бунда кучли фуқаролик жамиятини шакллантириш йўлида белгилаб олинган ва изчил равишда амалга оширилаётган улкан вазифалар мустаҳкам замин яратмоқда.

Ўзбекистан мустақилликка эришганидан сўнг, мамлакат ва жамият ҳаётида туб ислохотлар амалга оширилди. Бугун, Ўзбекистон, авваломбор ўзининг куч ва имкониятларига таянган ҳолда, ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётига асосланган ҳуқуқий демократик давлат барпо этиш йўлидан оғишмай қатъият билан бормоқда. Мустақил тараққиётимизнинг ўтган даври мобайнида амалга оширилган кенг кўламли ишлар, ҳаётимизнинг барча соҳаларида, шу жумладан тадбиркорлик ва хусусий сектор соҳасидаги ислохотлар бугунги кунда ўзининг ижобий натижаларини бермоқда.

Мамлакат миқёсида тадбиркорлик синфининг аҳамияти барқарор ошиб бормоқда, чунки мазкур соҳа мамлакат иқтисодиётининг тараққиёти учун кенг имкониятлар очиб беради. Тадбиркорлик мамлакат учун валюта тушумлари манбаи, бандликни таъминлаш воситаси, иқтисодиётни диверсификацияси, янги хизмат кўрсатувчи соҳаларни яратилиши каби бир қатор муҳим вазифаларни бажариши билан эътиборга моликдир.

Олиб борилган ислохотларнинг мевалари сифатида жумладан, мамлакатимизда тадбиркорлик фаолиятининг самарали қонуний ҳуқуқий меъёрлари тизими ҳамда инфратузилмаси шаклланганлиги, ички ва ташқи бозор эҳтиёжлари учун маҳсулот ва маҳсулотларни тақдим этаётган янгидан янги тадбиркорлик субъектларининг ўз фаолиятини эркин равишда олиб бориши, аҳоли турмуш даражаси ва сифатининг ошаётганлигини кўриш мумкин.

Шунинг баробарида бугунги кунда аҳоли даромадларининг ва тўлов қобилиятининг ривожланаётганлиги яққол кўзга ташланмоқда. Бунга мос равишда аҳолининг турли маҳсулот ва маҳсулотларга нисбатан талаб кўрсаткичлари ўзгариб, янги истеъмол эҳтиёжлари вужудга келмоқда.

Шунинг баробарида бугунги кунда аҳоли ва ташкилотлар орасида Озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган талабининг ошаётганлигини кўриш мумкин. Бу ҳолат эса ўз навбатида муайян Озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган талабнинг юқори суръатларда ошишига олиб келиб, ушбу маҳсулотларни кўрсатувчи корхоналар учун фойдали имкониятга айланмоқда.

Корхонамиз тадбиркорлик соҳасида ўз тажрибасига ва мижозларига эга ҳисобланиб, бугунги кунда _____ туманида Дори-дармон савдосига ихтисослашган бизнес фаолиятини ташкил этган ва ушбу бизнесни ривожлантиришни кўзлаб контейнер сотиб олишни кўзламоқда. Ҳозирда мазкур ҳудудда бу турдаги савдога талаб мавжуд истеъмолчилар сонининг барқарор ўсиб бориши муносабати билан уларга рақобатбардош маҳсулотларни тақпиф этиш корхонанинг молиявий қудратини янада юксалтиришга имкон беради. Бунинг учун эса корхонамиз мазкур фаолият билан шуғулланиш, сифатли маҳсулотларни олиб келиб сотишни тақозо қилмоқда.

Шу мақсадда Оилавий корхона « _____ » кредит билан таъминлашингизни сўраб махсус таҳлиллар асосида мазкур бизнес режасини ишлаб чиққан ва уни эътиборингизга ҳавола этмоқда.

2. ЛОЙИХА БУЮРТМАЧИСИ 2.1. Реквизитлар

Оилавий корхона « _____ » _____ туман давлат хизматлари марказининг 20__ йил _____ даги реестр рақами _____ -сонли гувоҳномасига асосан фаолият кўрсатади.

Корхона манзилгоҳи:	_____ тумани.
Ҳисоб рақам:	_____
ИНН:	_____
МФО:	_____
Банк	“ _____ банк” _____ филиали

2.2. Мавжуд ҳамда истиқболдаги салоҳият

Корхонада асосий штатда 2 та ходим фаолият кўрсатади. Мўлжалланаётган фаолият турини амалга оширишда ходимлар сони етарли. 2020 - 2023 йилларда Оилавий корхона « _____ » ўз савдо фаолиятини рақобатбардош қилиш мақсадида контейнерни харид қилиш ҳисобига корхонани истиқболда янада ривожлантиришни кўзламоқда.

Бу борада корхона қуйидаги салоҳият ва шароитларга эга:

- Малакали мутахассислар;
- Зарурий асосий воситалар ва коммуникациялар;
- Дори-дармон бозоридаги талабнинг барқарор ўсиши тенденцияси;

- _ туманида дори-дармон олди-сотди қиладиган корхоналарнинг камлиги.

3. ЛОЙИХА СТРАТЕГИЯСИ (ЛОЙИХАНИ ЯРАТИШ ТАРИХИ ВА АСОСЛАРИ).

Оилавий корхона « _____ » ҳозирги кунда шахаримиз аҳолиси моддий турмуш даражасини яхшилаш, иш билан бандлигига кўмаклашишда ўзининг муносиб ҳиссасини қўшиш, дори-дармон бозорида ўз мавқеига ва рақобат афзалликларига эга бўлиш, ўзининг молиявий салоҳиятини ва фойдасини оширишни ўз олдига мақсад қилиб қўйган ҳамда жамият аъзоларининг турмуш шароитини кундан-кунга яхшилаб боришни мўлжалламоқда. Оилавий корхона « _____ » аҳоли ва ташкилотларнинг дори-дармонни сотиб олиб, сотиш бўйича ихтисослашган фаолиятини ташкил этиш ва ривожлантириш мақсадида ушбу лойиҳани ишлаб чиқди.

Мазкур фаолиятни ташкил этишнинг яна бир сабаби шундаки, корхона фаолияти учун керакли жиҳозларни топишда муайян қийинчиликлар мавжуд эмас.

Лойиҳа асосан, истеъмолчиларга сифатли маҳсулот етказиб бериш орқали талабини муносиб қондириш орқали фойда кўриш, корхона маҳсулотлари ва кўрсатиладиган маҳсулотлари сифатини жаҳон меъёрлари ва стандартлари даражасига етказиш, уни давр талабига ва истеъмолчилар эҳтиёжларига мос равишда етиштириш учун зарур асосий воситаларни кенгайтиришни кўзлайди. Бизнеснинг асосий концепцияси _ _____ тумани ва қўшни шаҳарлар аҳолиси ва корхоналарига озик-овқат маҳсулотларини улгуржи сотиш орқали фойда кўриш ҳисобланади.

Асосий мақсадлар:

- Шаҳарда дори маҳсулотлари бозорида етакчи ҳиссага эга бўлиш;
- Аҳоли ва ташкилотларнинг дори-дармонга бўлган талабини сифатли қондириш;
- Шаҳарда дори маҳсулотлари тараққиётига ҳисса қўшиш;
- Шаҳарда аҳолига дори маҳсулотларини сотишни такомиллаштириш ва аҳоли турмуш сифатини яхшилаш.

Лойиҳанинг истиқболдаги имкониятлари: Мазкур фаолият билан шуғулланиш орқали _____ туманида муайян муваффақиятли натижаларга эришилгандан сўнг, кейинчалик шаҳарларда ушбу турдаги фаолиятни ташкил этиш ҳамда хизмат турларини кенгайтириш.

Лойиҳани амалга ошириш учун 47 163,64 минг сўм маблағ керак бўлиб, шундан 33 000,00 минг сўм миқдоридаги маблағ банк кредити сифатида йиллик 15% дан 36 ой муддатга 6 ойлик имтиёзли давр шарти билан банкдан сўралмоқда.

Лойиҳа бўйича киритиладиган инвестиция сарфи қуйидаги жадвалда акс эттирилган:

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар	Ўз маблағлари	Кредит ҳисобидан	Жами лойиҳа
	Ветеринария дорихонаси сифатида жихозланган контейнер сотиб олиш учун	ҳисобидан		баҳоси
		0,00	33 000,00	33 000,00
1	Асосий капиталга жами харажатлар	0,00	33 000,00	33 000,00
2	Айланма капитал	13 098,53	0,00	13 098,53
	ТМЗ	10 300,00	0,00	10 300,00
	Иш ҳақи харажатлари	2 498	0,00	2 497,60
	Ижтимоий суғурта ажратмалари	268	0,00	267,60

	Коммунал хизматлар	33,33	0,00	33,33
3	Наличный харажатлар	1 065,10	0,00	1 065,10
	Инвестициялар кредит буйича фоиз тулопарлари	246,3	0,00	246,3
	Суғурта тулопарлари	618,7	0,00	618,7
	аҳола ва нотариус харажатлари	200,00	0,00	200,00
4	Ами ишлаб чиқариш харажатлари	14 163,64	33 000,00	47 163,64
	луши	30%	70%	100%

4. ОЗОР ВА МАРКЕТИНГ КОНЦЕПЦИЯСИ.

4.1. Малаба ва таклиф:

4.1.1. *Бозор тавсифи. Маҳсулот ва унинг бозордаги рақобатбардошлиги характеристикалари. Дори маҳсулотлари савдо тавсифи:*

№	Таснифланиш белгиси	Бозор хусусияти
1	Ижтимоий ишлаб чиқариш соҳаси буйича	Маҳсулотлар бозори
2	Охирги истеъмол хусусияти буйича	Фойдаланишга мўлжалланган маҳсулотлар
3	Ишлатилиш муддати буйича	Кўп марталик фойдаланадиган товарлар ва маҳсулотлар бозори
4	Худудий қамрови буйича	Ички бозор ва ташқи бозор
5	Сотувчи ва мижозлар нисбати буйича	Эркин рақобат бозори
6	Реализация ҳажми буйича	Корхона маҳсулотлари ва маҳсулотларнинг асосий қисми сотиладиган асосий бозор

Туманида дори маҳсулотлари бозори ривожланиб бормоқда ва истиқболда ривожланиш буйича катта салоҳиятга эга. Бунинг учун қуйидаги сабаблар мавжуд:

- Ўзбекистонда аҳоли ва корхоналарнинг даромади ўсиб бориши;
- - туманида дори маҳсулотларига талабнинг қорилиги;
- - туманида фойдали буюртмалар олиш имконияти.

Маҳсулотларнинг асосий турлари

Корхонанинг бозорга тақдим этадиган маҳсулот бу - сифатли дори маҳсулотлари ҳисобланади.

Маҳсулот ва хизматнинг бозордаги рақобатбардошлиги характеристикалари

1. Корхона эгалари ва ходимлар потенциали. Корхона узоқ йиллар ўз касбида ишлаб келган юқори малакали мутахассислар хизматидан фойдаланади. Уларнинг кўпчилиги маҳсул тайёрларликдан ўтган малакали кадрлардир.

2. Маҳсулот ва маҳсулотларнинг ўзига хослиги ва афзаллиги

Юқори сифат - мижозлар билан ишлаш қоидаларига жиддий эътибор;
тезлик ва юқори дори маҳсулотлари қуввати - тезкор замонавий дори маҳсулотлари;
Ўртача нархлар - турли тоифа аҳоли қатламлари ва ташкилотларининг даромадларига мос равишда харид имкониятлари.

Миллий иқтисодийнинг ривожланиши, мамлакат миқёсида олиб борилаётган кенг қўламли курилиш ва бунёдкорлик саъй-ҳаракатлари шаҳардаги электр бозорига ҳам ўз таъсирини ўтказмоқда. Бугунги кунда мазкур фаолият тармоғида талабнинг ривожланишини кузатишимиз мумкин. Бунга мос равишда кўплаб корхоналар ҳам бозорга ўз маҳсулотларини таклиф этишмоқда. Бироқ, уларнинг аксарият қисми асосий воситаларининг жисмоний ва маънавий эскирганлиги, дори маҳсулотлари қуввати пастлиги билан фарқланади. Замонавий билимларга эга ва қори малакали мутахассислар ёрдамида ва асосий воситаларни узлуксиз янгилаш ва кенгайтириб бориш орқали мазкур тармоқдаги рақобат курашида олдинда бориш имконияти мавжуд.

4.1.3. Мавжуд талаб таҳлили, унинг ўсишини таъминловчи асосий омил ва кўрсаткичлар.

Дори маҳсулотлари бозори бугунги кунда жадал ривожланиш тенденциясига эга бўлиб, дори маҳсулотларини сақлаш, таклиф этиш ва сотиш каби фаолият турларини қамраб олади. Корхонамиз сотиши мўлжалланаётган маҳсулотларлар асосан аҳоли ва ташкилотларга Дори маҳсулотларидир. Шаҳарда дори маҳсулотлари сотувчиларнинг жихозлари эскиришга юз тутганлиги, уларни янгиси билан алмаштириб боришни, шунингдек, доимо янгиланишни талаб қилади. Маҳсулотга талабнинг ўсишини таъминловчи асосий кўрсаткичлар:

- Шаҳар миқёсида ташкилотлар ва аҳолига орасида даромадларнинг ўсиб бораётганлиги;
- Аҳоли турмуш даражасининг ошиши баробарида дори маҳсулотларига бўлган талабнинг ривожланиши;
- Шаҳарда сифатли маҳсулот етиштирувчи корхоналарнинг камлиги.

4.2. Маркетинг концепцияси, сотувлар истиқболи

4.2.1. Бозор жойлашуви, бозор сегментлари

Бозор жойлашуви: Корхона фаолият олиб борувчи маҳсулот ва маҳсулотлар бозори _____ туманида жойлашган бўлиб, етарли масштабга эга ва корхона фаолиятини тўла таъминлай олади.

Маҳсулотнинг асосий истеъмолчилари: Корхона маҳсулотлари ва маҳсулотининг асосий истеъмолчилари мазкур маҳсулот ва маҳсулотларга талаби мавжуд аҳоли ва ташкилотлардир.

Бозордаги ҳисса: Дастлаб корхонанинг бозордаги улуши 10% бўлиши кутилмоқда, кейинчалик бу улуш катталашиб бориши кўзланган.

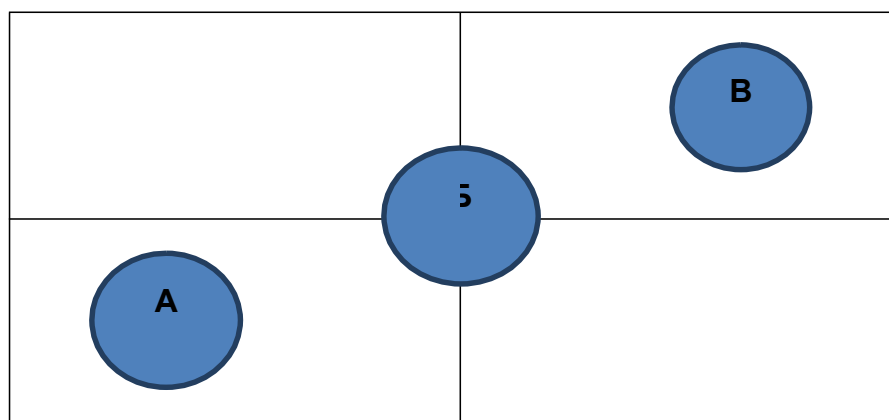
Асосий сегментлар:

1. Аҳоли
2. Корхоналар
3. Хусусий фирмалар

Маҳсулотни бозор сегментларида позициялаштириш харитаси:

Юқори

Сифат



Паст

Нарх

Юқори

Бунда:

А – «_____» ХК

Б - Бизнинг корхона

В – «_____» ХК

SWOT таҳлили

S	Замонавий транспорт, малакали мутахассислар, сифатли сервис, паст нархлар, ҳар бир мижоз эҳтиёжларига индивидуал ёндашув
----------	--

W	Маблағ чегараланганлиги, шаклланмаган мавқеи
O	Доимий мижозларга эга бўлиш, тендерларда иштирок этиш
T	Ноқулай демографик ўзгаришлар, инфляциянинг ўсиши, ўртача тўловга қобилиятлилигининг пасайиши, ҳукумат қарорлари

Бозор катталиги ва жойлашуви: Корхона фаолият юритадиган маҳсулотлар бозори _____ туманида жойлашган. Бозор етарлича катта масштабга эга бўлиб, корхона фаолиятини тўла таъминлай олади.

Нарх белгилаш тартиби: Дастлаб бозорга нисбатан паст нархлар билан кириб бориш, маҳсулот бозорида корхона мавқеининг кўтарилиб боришига мос равишда нархларни оз-оздан ошириб бориш, мижоз хусусиятларини ўрганган ҳамда таннархни инобатга олган ҳолда нархни шакллантириш режалаштирилган.

Нархни шакллантириш сиёсати

Сифат	Нарх		
	Юқори	Ўрта	Паст
Юқори	Мукофотли юқори нархлар сиёсати	Бозорга чуқур кириш сиёсати	Қиймат аҳамиятини ошириш сиёсати
Ўрта	Баланд нарх сиёсати		Сифатли маҳсулот сиёсати
Паст	Тунаш сиёсати	Усти ялтироқлик сиёсати	Паст қиймат сиёсати

Маркетинг концепцияси

Маҳсулот номи	Бозор сегментлари	Талаб ҳолати	Маркетинг тури	Ҳаётийлик даври босқичи	Маҳсулот	Маркетинг сиёсати		
						Нарх	Сотув	Коммуникация
Дори маҳсулотлари	Аҳоли, Дори маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналари	Юқори	Рағбатлантирувчи	Етуқлик	Ҳаражатлар қисқартириш	Ўрта даража стратегияси	Манзилли	Ёриб кириш

Маркетинг стратегиясида эски бозор эски хизмат асосий ўрин эгаллайди. Бунда корхона бевосита маркетинг тадқиқотлари олиб бориб, бозорга паст нархлар билан кириб боришни режалаштирган.

Реклама ва маҳсулотни бозорга олиб чиқиш йўллари: Корхона маҳсулотини реклама қилиш мақсадида аҳоли гавжум жойларида реклама варақаларини ёпиштириш ташкил этилади.

4.2.2. Маъжуд маҳаллий ва хорижий ишлаб чиқарувчилар томонидан қўллаётган рақобат.

Омиллар	Оилавий корхона «_____»	Рақобатчилар	
		«_____» ХК	«_____» ХК
Бозор улуши%	40	45	30
Маҳсулот рентабеллиги%	25	20	25

Маҳсулотлар сифати	юқори	ўртача	Ўртача
Корхона маҳсулотларининг машҳурлик даражаси	Машҳур эмас	Жуда машҳур	Машҳур эмас
Корхона жойлашуви	ўртача	ўртача	Чет

Ўринлар суммаси усулида рақобатчиларни баҳолаш

Омиллар	Оилавий корхона « _____ »	Рақобатчилар	
		« _____ » ХК	« _____ » ХК
Бозор улуши %	2	1	2
Маҳсулот рентабеллиги %	1	2	1
Маҳсулотлар сифати	1	2	1
Корхона маҳсулотларининг машҳурлик даражаси	3	2	4
Корхона жойлашуви	1	2	2
Жами	8	9	10

Таҳлил этилаётган корхона учун энг асосий ва кучли рақобатчи « _____ » ХК ҳисобланади (ўринлар суммаси 9).

Рақобатчиларни балл асосида баҳолаш (5 балли шкала бўйича)

Омиллар	Оилавий корхона « _____ »	Рақобатчилар	
		« _____ » ХК	« _____ » ХК
Бозор улуши %	3	5	2
Маҳсулот рентабеллиги %	5	3	4
Маҳсулотлар сифати	5	4	4
Корхона маҳсулотларининг машҳурлик даражаси	4	5	3
Корхона жойлашуви	5	4	2
Жами	22	21	15

Таҳлиллар кўрсатмоқдаки, корхонамиз маҳсулотлар рентабеллиги, уларнинг сифати ва корхона жойлашуви кўрсаткичлари бўйича етакчи бўлиб, бозор улуши, машҳурлик даражаси бўйича рақобатчисидан орқададир.

5. ОБЪЕКТ ЖОЙЛАШУВИ:

Тадбиркор фаолиятини _____ туманида юритмоқчи. Мазкур ҳудудда электрэнергия, газ линияси, сув-окова тизими, транспорт йўли ва бошқа ижтимоий инженерлик тармоқлари шакллантирилган.

Объект жойлашган ҳудуд хом-ашё бозори ва сотув бозорларига чиқишда муаммони юзага келтирмайди. Ҳудудда транспорт коммуникациялари мавжуд ҳамда хом-ашё етказиб берувчиларга яқин ҳисобланади.

Тадбиркорнинг асосий воситалари экология ва атроф муҳитга таъсири меъёрдан ортик эмас.

6. МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИ ВА МЕНЕДЖМЕНТ:

6.1. Бошқарув ва ишлаб чиқариш персонали:

№	Штат номи	Штат бирлиги	Ойлик иш ҳақи	Ижтимоий сўғурта ажратмалари, 12 %	1 ойлик иш ҳақи фонди
1	Якка тадбиркор	1	1 338	161	1 499
2	Сотувчи	1	892	107	999
	Жами	2	2 230	268	2 498

6.2. Иш турлари ва асосий ходимлар:

№	Иш тури	Зарур малака	Ходимлар	Тайёрланиш зарур
1	Маркетинг	Етарли	рахбари	-
2	Махсулот сотиш	Етарли	ишчиси	-
3	Сотувни ташкил этиш	Етарли	ишчиси	-
4	Молия	Етарли	рахбари	-
5	Иш юритиш	Етарли	рахбари	-
6	Информацион таъминот	Етарли	рахбари	-

7. ТАВАККАЛНИ БАХОЛАШ.

Таваккал таҳлили лойиҳани амалга оширишнинг мақсадга мувофиқлиги хусусида қарор қабул қилиш ва натижаларни баҳолаш учун зарурий маълумотлар олишга мўлжалланган бўлиб, бизнес режада акс эттириладиган лойиҳа билан боғлиқ, таваккалчилик қуйидаги жадвалда кўрсатилган:

Бизнес-лойиҳани амалга ошириш таваккалчиликлари

Таваккаллар, $S_i, i=1, n$		Фойдага зарарли таъсири	Устуворлик гуруҳи $Q_{i,j=1,k}$
1		2	3
S ₁ -	Талаб сезувчанлиги	Нарх кўтарилиши билан талаб пасайиши	Q ₁
S ₂ -	Муқобил маҳсулотнинг пайдо бўлиши	Талаб пасайиши	
S ₃ -	Рақобатчилар томонидан нархларнинг туширилиши	Нархларнинг пасайиши	
S ₄ -	Рақобатчилар маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ошиши	Сотувлар ҳажмининг камайиши ёки нархларнинг пасайиши	
S ₅ -	Солиқларнинг ошиши	Соф фойданинг камайиши	Q ₂
S ₆ -	Истеъмолчиларнинг тўлов қобилияти	Сотувларнинг тушиши	
S ₇ -	Кўзда тутилмаган харажатлар, жумладан инфляция сабабли	Қарз маблағлари ҳажмининг ошиши	
S ₈ -	Хом-ашё етказиб берувчиларга боғлиқлик, муқобилларнинг мавжуд эмаслиги	Нархлар ошиши эвазига фойданинг камайиши	
S ₉ -	Айланма маблағлар етишмовчилиги	Кредитларнинг ошиши	

S ₁₀ -	Ижтимоий инфратузилма	Ноишлаб чиқариш харажатларининг ортиши	Q ₃
S ₁₁ -	Ускуналарнинг ишдан чиқиши	Таъмирлаш харажатларининг ошиши	
S ₁₂ -	Кадрлар малакаси	Брак маҳсулотнинг кўпайиши, авариялар сонининг ортиши	Q ₄
S ₁₃ -	Иш ҳақининг нисбатан паст даражаси	Кадрлар кўнимсизлиги	

Изоҳ: Таваккаллар сони-13 яъни $n=13$. Устуворлик гуруҳлари сони-3, яъни $k=3$. Биринчи устуворлик гуруҳи учинчи гуруҳдан 4 марта аҳамиятли деб қаралмоқда, яъни $f=4$.

Юқорида кўриб ўтилган таваккалларнинг амалга ошиш эҳтимолини аниқлаш учун уч нафар соҳа экспертларининг нуқтаи назаридан фойдаланилди. Ҳар бири алоҳида иш олиб бораётган экспертларга таваккаллар рўйхати тақдим этилиб, қуйидаги баҳолаш тизими асосида уларнинг амалга ошиш эҳтимолини аниқлаш топширилди:

0- таваккал аҳамиятсиз;

25- таваккалнинг амалга ошиш эҳтимоли жуда паст;

50- таваккал ҳолатининг содир бўлиши ҳақида аниқ бир нарса деб бўлмайди;

75- таваккалнинг амалга ошиш эҳтимоли юқори;

100- таваккал ҳолати содир бўлиши мумкин.

Экспертлар таҳлили натижалари қуйидаги жадвалда акс эттирилган:

Таваккалларнинг амалга ошиш эҳтимоли

Таваккаллар	Экспертлар			Ўртача эҳтимол, P_i
	биринчи	иккинчи	учинчи	
S1 -	30	35	30	31,2
S2 -	60	60	60	60
S3 -	55	60	65	60
S4 -	50	50	50	50
S5 -	20	20	20	20
S6 -	20	20	20	20
S7 -	30	35	40	35
S8 -	10	10	15	11,6
S9 -	25	30	35	30
S10 -	15	15	15	15
S11 -	5	5	5	5
S12 -	10	15	15	13,3
S13 -	15	15	15	15

Бизнес режанинг мазкур қисми лойиҳа таваккалчилигининг яхлит даражасини аниқлашни назарда тутди ва биринчи қадам сифатида ҳар бир таваккалнинг солиштирма оғирлигини аниқлаш лозим. Бунинг учун аввало энг кичик устуворлик даражасига эга таваккаллар гуруҳи солиштирма

оғирлиги аниқланади:

Сўнгра бошқа устуворлик гуруҳларининг солиштирма оғирлигини аниқлаймиз:

Эндиги галда устуворлик гуруҳидаги ҳар бир таваккалнинг солиштирма оғирлигини ҳисоблаймиз:

Ҳисоб-китоблар натижалари қуйидаги жадвалда бирлаштирилган:

Таваккалларнинг солиштирма оғирлиги

Таваккаллар,	Устуворлик гуруҳи,	Солиштирма оғирлиги,
1	2	3
S ₁ -	Q ₁	0,133
S ₂ -		0,133
S ₃ -		0,133
S ₄ -		0,133
S ₅ -	Q ₂	0,067
S ₆ -		0,067
S ₇ -		0,067
S ₈ -		0,067
S ₉ -		0,067
S ₁₀ -	Q ₃	0,033
S ₁₁ -		0,033
S ₁₂ -		0,033
S ₁₃ -		0,033

Таваккалларнинг амалга ошиш эҳтимоли таҳлили эксперт усулида олиб борилганлиги туфайли эксперт баҳоларнинг ўзаро мувофиқлигини текшириб кўрамиз:

Эксперт баҳоларнинг ўзаро мувофиқлиги таҳлили

Таваккаллар	Экспертлар			A _i -B _j	max A _i -B _j
	Биринчи	Иккинчи	Учинчи		
S ₁ -	30	35	30	35 - 30 = 5 30 - 30 = 0 35 - 30 = 5	5
S ₂ -	60	60	60	60 - 60 = 0	0
S ₃ -	55	60	65	55 - 60 = 5 60 - 65 = 5 55 - 65 = 10	10
S ₄ -	50	50	50	50 - 50 = 0	0
S ₅ -	20	20	20	50 - 45 = 5 45 - 45 = 0 50 - 45 = 5	5
S ₆ -	20	20	20	40 - 35 = 5 35 - 40 = 5 40 - 40 = 0	5
S ₇ -	30	35	40	30 - 35 = 5 35 - 40 = 5 30 - 40 = 10	10
S ₈ -	10	10	15	15 - 10 = 5 10 - 10 = 0	5

				$ 15 - 10 = 5$	
S ₉ -	25	30	35	$ 25 - 30 = 5$ $ 30 - 35 = 5$ $ 35 - 35 = 0$	5
S ₁₀ -	15	15	10	$ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 10 = 0$	5
S ₁₁ -	5	5	5	$ 5 - 5 = 0$ $ 5 - 5 = 0$ $ 5 - 5 = 0$	0
S ₁₂ -	10	15	15	$ 15 - 10 = 5$ $ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 10 = 5$	5
S ₁₃ -	15	15	15	$ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 15 = 0$	0
$\frac{\sum_{i=1}^n A_i - B_i }{n}$	$\frac{55}{13} = 4,23$				
Изоҳ: A_i, B_i ҳар бир i -чи экспертлар жуфтлиги баҳолари					

Жадвалда берилган маълумотлар кўрсатмоқдаки, экспертлар фикрида ўзаро мувофиқлик мавжуд, чунки экспертлар фикри мувофиқлигининг қуйидаги 2 асосий шarti бажарилмоқда:

1-шарт : $\max |A_i - B_i| \leq 50$

2-шарт :

$$\frac{\sum_{i=1}^n |A_i - B_i|}{N} \leq 25.$$

Бизнинг ҳолатда мазкур кўрсаткич 4,23 ни ташкил этмоқда.

Таваккални баҳолашдаги охириги қадам лойиҳа таваккалчилигининг умумий даражасини аниқлаш бўлиб ҳисобланади:

Лойиҳа таваккалчилигининг умумий даражаси

Таваккаллар, S_i	Солиштирама огирлиги, W_i	Эҳтимоли, P_i	Балл, $W_i * P_i$
S ₁ -	0,133	31,2	4,15
S ₂ -	0,133	60	7,98
S ₃ -	0,133	60	7,98
S ₄ -	0,133	30	4,25
S ₅ -	0,067	20	3,15
S ₆ -	0,067	20	2,55
S ₇ -	0,067	35	2,35
S ₈ -	0,067	11,6	2,14
S ₉ -	0,067	30	2,01

S ₁₀ -	0,033	17,2	0,54
S ₁₁ -	0,033	8	0,45
S ₁₂ -	0,033	7,6	0,26
S ₁₃ -	0,033	12	1,29
Жами:	1,1	X	40,20

Лойиҳа таваккалчилигининг ўртача даражаси **40,20** балл, мазкур кўрсаткич лойиҳанинг паст таваккалли эканлигини билдиради.

8. МОЛИЯВИЙ РЕЖА.

Корхонанинг молиявий режаси асосан корхона фаолиятининг молиявий таъминоти ва мавжуд пул маблағларидан оқилона фойдаланишга йўналтирилган.

Молиявий режа бўйича ҳисоб-китоблар илова қилинади: Илова № 1-10.

8.1. Мол-мулк суғуртаси

Кредит бўйича гаровга қўйиладиган мол-мулк суғуртаси Ўзбекистон Республикаси ҳудудида суғурта фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқига эга суғурта компанияларида амалга оширилади.

“Суғурта фаолияти тугрисида”ги конуннинг 24 - моддасига кўра носоғлом рақобатга, монопол муҳитга йўл қўйилмаслиги кўрсатиб ўтилган. Шунга кўра тадбиркор Республиканинг ўзи истаган суғурта компанияси хизматидан фойдаланишга ҳақли.

8.2. Кредит маблағлари ҳисобидан сотиб олинладиган воситалар.

Жами зарурий кредит маблағлари **33 000,00** минг сўмни ташкил этади. Шундан:

№	Номланиши ва турлари	Ўлчов бирлиги	Миқдори	Бир бирлик нархи (минг сўм)	Жами (минг сўм)
Кредит берувчи ҳисобидан					
	Савдо фаолиятини кенгайтириш мақсадида:				
1	Ветиранирия дорихонаси сифатида жихозланган контейнер сотиб олиш учун			33 000,00	33 000,00
	Жами:				33 000,00
Ўз маблағлари ҳисобидан					
2	Ишлаб чиқариш ва молиявий харажатлар				14 163,64
	Жами:				47 163,64

Сотиб олинаётган маҳсулотлар Ўзбекистон Республикаси Давлат стандартлари талабларига тўла жавоб беради.

8.3. БАНКНИНГ ЛОЙИҲАДАГИ РОЛИ.

Банк лойиҳани амалга ошириш учун кредит маблағлари ажратади ва молиялаштиради, лойиҳа бўйича маслаҳат хизматини кўрсатади, кредит маблағларидан оқилона фойдаланиш ва кредит бўйича тўловларни ўз вақтида амалга оширилиши юзасидан назорат олиб боради.

8.4. Гаров.

Гаров сифатида таъминот воситаси қўйилиши режалаштирилган.

ХУЛОСА

Мазкур лойиҳани амалга ошириш _ туман аҳолиси ва ташкилотларининг дори маҳсулотларига бўлган талабини сифатли қондирилишига олиб келади. Савдо маҳсулотларнинг асосий қисми туман юридик шахсларига сотилади.

Лойиҳани қуйидаги омиллардан келиб чиқиб, амалга оширилиши мумкин деб ҳисоблаш мумкин:

- Корхона мазкур соҳада етарли тажрибага эга.

- Корхона дори маҳсулотлари бозорини яхши ўрганиб чиққан ва дори маҳсулотлари етиштириб берувчилар билан шартномалар тузган.

- Таваккалчиликнинг пастлиги, чунки маҳсулот таннархининг пастлиги унинг бозордаги нархининг аҳоли ва ташкилотлар учун мақбул нархларда бўлишини таъминлайди. Тадбиркор маҳсулот етиштириб берувчилар билан доимий шартнома имзолаган.

Молиявий режа ҳисоб-китобларига таянган ҳолда, хулоса қилиб айтиш мумкинки, мазкур фаолият билан шуғулланиш «_» ОК учун жуда самарали ҳисобланиб, унинг молиявий қудратини юксалишига олиб келади.

МОЛИЯВИЙ ҲИСОБ-КИТОБЛАР
(ИЛОВАЛАР № 1-10)

«

» оилавий корхона

Лойиҳа бўйича киритилаётган инвестиция сарфи

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар	Ўз маблағлари ҳисобидан	Кредит ҳисобидан	Жами лойиҳа баҳоси
	Ветеринария дорихонаси сифатида жихозланган контейнер сотиб олиш учун	0,00	33 000,00	33 000,00
1	Асосий капиталга жами харажатлар	0,00	33 000,00	33 000,00
2	Айланма капитал	13 098,53	0,00	13 098,53
	ТМЗ	10 300,00	0,00	10 300,00
	Иш ҳақи харажатлари	2 498	0,00	2 497,60
	Ижтимоий суғурта ажратмалари	268	0,00	267,60
	Коммунал хизматлар	33,33	0,00	33,33
3	Молиявий харажатлар	1 065,10	0,00	1 065,10
	Инвестиция давридаги кредит бўйича фоиз тўловлари	246,35	0,00	246,35
	Суғурта тўловлари	618,75	0,00	618,75
	Баҳолаш ва нотариус харажатлари	200,00	0,00	200,00
4	Жами ишлаб чиқариш харажатлари	14 163,64	33 000,00	47 163,64
	Улуши	30%	70%	100%

КОРХОНАНИНГ ЎЗ МАБЛАҒЛАРИ ВА КРЕДИТ МАБЛАҒЛАРИ САРФИ СТРУКТУРАСИ

минг сўм

№	Номланиши ва турлари	Ўлчов бирлиги	Миқдори	нархи (минг сўм)	Жами (минг сўм)
Кредит берувчи ҳисобидан					
	Савдо фаолиятни ривожлантириш учун:				
1	Ветаптека сифатида жихозланган контейнер сотиб олиш учун		1	33 000,00	33 000,00
	Жами:				33 000,00
Ўз маблағлари ҳисобидан инвестиция					
1	ТМЗ		1	10 300,00	10 300,00
2	Иш хаки харажатлари		1	2 497,60	2 497,60
3	Ижтимоий суғурта ажратмалари		1	267,60	267,60
4	Коммунал туловлар		1	33,33	33,33
5	Инвестиция давридаги кредит бўйича фоиз тўловлари		1	246,35	246,35
6	Суғурта туловлари		1	618,75	618,75
7	Баҳолаш ва нотариус харажатлари		1	200,00	200,00
	Жами				14 163,64
Жами лойиҳа баҳоси					47 163,64

ВЕТАПТЕКА УЧУН ДОРИ-ДАРМОНЛАР СОТИБ ОЛИШ

ХАРАЖАТЛАРИ ҲИСОБИ сотиб олиш харажатлари 100% сотиб олиш қувватида

минг сўм

№	Номланиши	маҳсулот сотиб олиш баҳоси, сўм	1 кунлик сарф		1 ойлик сарф		1 йиллик сарф	
			оборот коэф	суммаси	оборот коэф	суммаси	оборот коэф	суммаси
1	Дори-дармон маҳсулотлари сотиб олиш учун харажат	15 000,00	0,05	755,00	1,3	18 875,0	15	226 500,0
	Жами харажатлар	15 000,0	0,05	755,0	1,3	18 875,0	15,1	226 500,0

Сотиб олиш харажатлари лойиҳа даврида

минг сўм

№	Номланиши	1-йил	2-йил	3-йил	Жами
					лойиҳа
	Маҳсулот олиб сотиш қуввати	80%	90%	90%	
1	Дори-дармонлар сотиб олишга сарф	181 200,0	203 850,0	203 850,0	588 900,0
	Жами харажатлар	181 200,0	203 850,0	203 850,0	588 900,0

Корхонанинг коммунал харажатлари ҳисоби

минг сўм

№	Номланиши	1-йил	2-йил	3-йил	Жами
					лойиҳа
	савдо қуввати	80%	90%	90%	
1	Электр энергия тўловлари	200,00	225,00	225,00	650,00
2	Сув таъминоти тўловлари	50,00	56,25	56,25	162,50
3	Газ таъминоти тўловлари	100,00	112,50	112,50	325,00
4	Телекоммуникация тўловлари	50,00	56,25	56,25	162,50
	Жами харажатлар	400,00	450,00	450,00	1 300,00

ШТАТ ЖАДВАЛИ ВА ОЙЛИК ИШ ҲАҚИ ҲИСОБИ

минг сўм

№	Штат номи	Штат бирлиги	Ойлик иш ҳақи	Ижтимоий сўғурта ажратмалари, 12 %	1 ойлик иш ҳақи фонди	1 йиллик иш ҳақи фонди
1	Директор	1	1 338	161	1 499	17 983
2	Сотувчи	1	892	107	999	11 988
	Жами	2	2 230	268	2 498	29 971

2020-2023 ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА ОЛИБ СОТИЛАДИГАН ДОРИ-ДАРМОНЛАРИ ҲИСОБИ

Корхона томонидан олиб сотиладиган маҳсулотлар ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	1 кунлик миқдори, минг сум	1 ойлик маҳсулотлар ҳажми оборот коэфф	1 ойлик маҳсулотлар миқдори, минг сум	1 йиллик маҳсулотлар ҳажми, минг сум
1	Дори-дармон маҳсулотлари обороти	792,8	1,3	24 939	299 263
	Жами маҳсулотлар ҳажми	792,8	1,3	24 939	299 263

Корхона томонидан маҳсулот сотув ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	100 % етиштириб сотув кувватида йиллик тушум ҳажми, минг сум
1	Турли хилдаги дори-дармон маҳсулотлари	299 263
	Жами маҳсулотлар ҳажми	299 263

Корхона томонидан олиб сотиладиган ноозик ва озик-овкат материаллари тушуми(нақд ва терминал оркали)

№	Маҳсулотлар номи	сотиш баҳоси, сўм	1 кунлик тушум нақд пулда(минг сум)	1 кунлик тушум пластик терминал оркали(минг сум)	1 ойлик минг сум
1	Турли хилдаги дори-дармон маҳсулотлари сотиш обороти	998	299	698	24 939
	Жами маҳсулотлар ҳажми	998	299	698	24 939

Корхона томонидан лойиҳа даврида сотиладиган маҳсулот ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	Жами сотувлар ҳажми, минг сўм			Лойиҳа даврида жами, минг сум
		1-йил	2-йил	3-йил	
1	Турли хилдаги дори-дармон маҳсулотлари	239 411	269 337	269 337	778 084
	Жами маҳсулотлар ҳажми	239 411	269 337	269 337	778 084

2020-2023 ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА ОЛИБ СОТИЛАДИГАН ДОРИ-ДАРМОНЛАРИ ҲИСОБИ

минг сўм

	Сотилган маҳсулот номи	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа бўйича
1	Чакана савдо маҳсулотлари сотиш обороти	239 411	269 337	269 337	778 084
	Жами даромад	239 411	269 337	269 337	778 084

минг сўм

Кредит миқдори			33 000,00	
Қайтарилиш муддати			36 ой	
Тўловлар даврийлиги			ҳар ойда	
Фоиз ставкаси			15%	
Имтиёзли муддат			6 ой	
Қайтарилиш муддати	Асосий қарз тулови	Асосий қарз колдиги	Кредит берувчи даромади кредит % ҳисобидан	Асосий қарз ва фоиз тўловлари
1	2	3	4	5
		33 000,00		
1	0,00	33 000,00	412,50	412,50
2	0,00	33 000,00	412,50	412,50
3	0,00	33 000,00	412,50	412,50
4	0,00	33 000,00	412,50	412,50
5	0,00	33 000,00	412,50	412,50
6	0,00	33 000,00	412,50	412,50
7	1 100,00	31 900,00	412,50	1 512,50
8	1 100,00	30 800,00	398,75	1 498,75
9	1 100,00	29 700,00	385,00	1 485,00
10	1 100,00	28 600,00	371,25	1 471,25
11	1 100,00	27 500,00	357,50	1 457,50
12	1 100,00	26 400,00	343,75	1 443,75
1-йилда жами	6 600,00	х	4 743,75	11 343,75
1	1 100,00	25 300,00	330,00	1 430,00
2	1 100,00	24 200,00	316,25	1 416,25
3	1 100,00	23 100,00	302,50	1 402,50
4	1 100,00	22 000,00	288,75	1 388,75
5	1 100,00	20 900,00	275,00	1 375,00
6	1 100,00	19 800,00	261,25	1 361,25
7	1 100,00	18 700,00	247,50	1 347,50
8	1 100,00	17 600,00	233,75	1 333,75
9	1 100,00	16 500,00	220,00	1 320,00
10	1 100,00	15 400,00	206,25	1 306,25
11	1 100,00	14 300,00	192,50	1 292,50
12	1 100,00	13 200,00	178,75	1 278,75
2-йилда жами	13 200,00	х	3 052,50	16 252,50
1	1 100,00	12 100,00	165,00	1 265,00
2	1 100,00	11 000,00	151,25	1 251,25
3	1 100,00	9 900,00	137,50	1 237,50
4	1 100,00	8 800,00	123,75	1 223,75
5	1 100,00	7 700,00	110,00	1 210,00
6	1 100,00	6 600,00	96,25	1 196,25
7	1 100,00	5 500,00	82,50	1 182,50
8	1 100,00	4 400,00	68,75	1 168,75
9	1 100,00	3 300,00	55,00	1 155,00
10	1 100,00	2 200,00	41,25	1 141,25
11	1 100,00	1 100,00	27,50	1 127,50
12	1 100,00	0,00	13,75	1 113,75
3-йилда жами	13 200,00	х	1 072,50	14 272,50
Лойиҳа бўйича жами	33 000,00	х	8 868,75	41 868,75

2020-2023 ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА ФОЙДА ВА ХАРАЖАТЛАР ҲИСОБИ

минг сўм

Кўрсаткичлар	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа бўйича
Чакана савдодан ялпи тушум	239 410,5	269 336,8	269 336,8	778 084,1
Ишлаб чиқариш харажатлари	181 200,0	203 850,0	203 850,0	588 900,0
Коммунал хизматлар	400,0	450,0	450,0	1 300,0
Маъмурий харажатлар	300,0	0,0	0,0	300,0
Иш хаки харажатлари	29 971,2	29 971,2	29 971,2	89 913,6
Ижтимоий сугурта ажратмалари	3 211,2	3 211,2	3 211,2	9 633,6
Сўғурта тўловлари	618,8	0,0	0,0	618,8
Баҳолаш ва нотариус харажатлари	200,0	0,0	0,0	200,0
Кредит тўловлари	6 600,0	13 200,0	13 200,0	33 000,0
Кредит % тўловлари	4 743,8	3 052,5	1 072,5	8 868,8
Ягона солиқ	9 576,4	10 773,5	10 773,5	31 123,4
Соф фойда	2 589,2	4 828,4	6 808,4	14 226,1

ПУЛ ОҚИМИ ҲИСОБИ (КЭШ ФЛОУ)

минг сўм

Кўрсаткичлар	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа даврида
Чакана сотувдан ялпи тушум	239 410,5	269 336,8	269 336,8	778 084,1
Сотувдан пул оқими	239 410,5	269 336,8	269 336,8	778 084,1
ишлаб чиқариш харажатлари	181 200,0	203 850,0	203 850,0	588 900,0
Ялпи пул оқими	58 210,5	65 486,8	65 486,8	189 184,1
Маъмурий харажатлар	300,0	0,0	0,0	300,0
Кўзда тутилмаган харажатлар	400,0	450,0	450,0	1 300,0
Операцион пул оқими	57 510,5	65 036,8	65 036,8	187 584,1
Суғурта тўловлари	618,8	0,0	0,0	618,8
Баҳолаш ва нотариус харажатлари	200,0	0,0	0,0	200,0
Кредит фоизи тўлови харажатлари	4 743,8	3 052,5	1 072,5	8 868,8
Ягона солиқ тўловлари	9 576,4	10 773,5	10 773,5	31 123,4
Соф пул оқими	42 371,6	51 210,8	53 190,8	146 773,3
Кредит тўловлари	6 600,0	13 200,0	13 200,0	33 000,0
Кредит тўловларидан сўнг пул оқими	35 771,6	38 010,8	39 990,8	113 773,3
ПУЛ ОҚИМИ	35 771,6	38 010,8	39 990,8	113 773,3

2020-2023 ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВРИДА НАҚД ПУЛ ОҚИМИ ДИАГРАММАСИ

