

ЯТТ «_____»
“___” _____ 20__ йил

Вулканизация ташкил этиш

БИЗНЕС РЕЖАСИ



Лойиҳанинг умумий қиймати:	40 млн.сўм
Қарз (кредит) маблағлари:	25 млн.сўм
Корхонанинг ўз маблағлари:	15 млн.сўм
Кредит муддати:	36 ой
Имтиёзли давр:	6 ой
Фоиз ставкаси:	14 %

_____ - 20__ йил

“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:

1. Лойиҳанинг асосий мақсади
 2. Лойиҳа буюртмачиси
 3. Лойиҳа стратегияси (лойиҳани яратиш тарихи ва асослари)
 4. Бозор ва маркетинг концепцияси.
 5. Объект жойлашуви
 6. Меҳнат ресурслари ва менежмент
 7. Таваккални баҳолаш
 8. Молиявий режа
 9. Хулоса
- Молиявий ҳисоб-китоблар (ИЛОВАЛАР № 1-8)

КИРИШ

Ўзбекистон Республикаси Президенти Олий Мажлис Сенати ва Қонунчилик палатасининг 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.

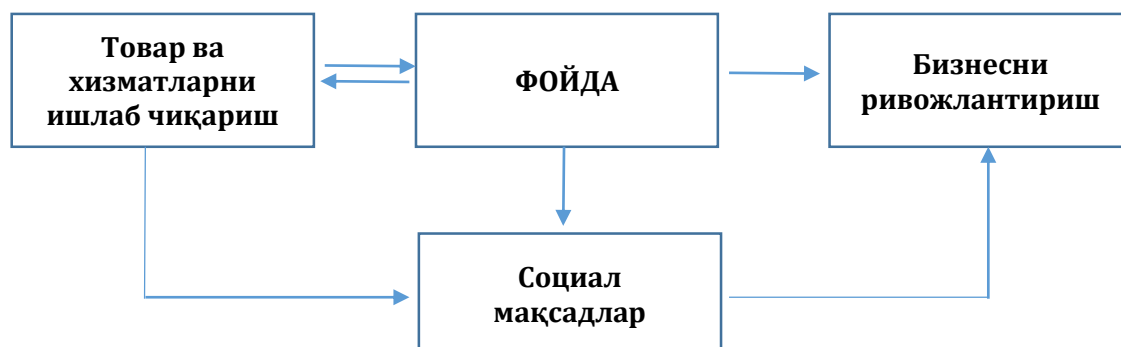
Сўнги йилларда мамлакатимизда тадбиркорликка кенг йўл берилиши туфайли мулкчиликнинг турли шаклига асосланган корхоналар сони ортиб бормоқда.

Тадбиркорликни 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 мувафаққиятлар келтиради.

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

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



Ҳар қандай ишда бўлганидек, бизнесда ҳам мувоффақият ўз-ўзидан келмайди. Унинг заминида ҳар доим оғир меҳнат, уддабуронлик, моҳирлик, билимдонлик ва ташаббус ётади. Ваҳоланки, ташаббус билан бирга бу фазилатлару ҳислатларни 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, унинг хатари ҳам 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 лойиҳалари, тармоқларни жойлаштириш, интеграциялашни ва бошқа иқтисодий муносабатлар тизимини назарий асосларини ҳал этиш, уларни амалиётга тадбиқ этиш йўллариини ўрганиш 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 мулки шаклида ҳам, жамоа мулки шаклида ҳам, хусусий якка мулк шаклида ҳам амалга ошириши мумкин.

1. ЛОЙИҲАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАДИ

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.

Ўзбекистон мустақилликка эришганидан сўнг, мамлакат ва жамият ҳаётида туб ислоҳотлар 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 ислоҳотлар 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 ислоҳотларнинг мевалари сифатида жумладан, мамлакатимизда тадбиркорлик фаолиятининг самарали қонуний ҳуқуқий меъёрлари тизими ҳамда инфратузилмаси шаклланганлиги, ички ва ташқи бозор эҳтиёжлари учун хизматлар 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 хизмат ва маҳсулотларга нисбатан талаб кўрсаткичлари ўзгариб, янги истеъмол эҳтиёжлари вужудга келмоқда.

Бугунги кунда аҳоли орасида вулканизация хизматига бўлган талабининг ошаётганлигини кўриш мумкин. Бу ҳолат эса ўз навбатида муайян вулканизация хизматига бўлган талабнинг юқори суръатларда ошишига олиб келиб, ушбу хизматларни кўрсатувчи корхоналар учун фойдали имкониятга айланмоқда.

Корхонамиз тадбиркорлик соҳасида ўз тажрибасига ва мижозларига эга ҳисобланиб, бугунги кунда _____ шаҳрида вулканизация хизматига ихтисослашган бизнес фаолиятини ташкил этган ва ушбу бизнесни ривожлантиришни кўзлаб контейнер сотиб олишни кўзламоқда. Ҳозирда мазкур ҳудудда бу турдаги хизматга талаб мавжуд истеъмолчилар сонининг барқарор ўсиб бориши муносабати билан уларга рақобатбардош хизматларни тақлиф этиш корхонанинг молиявий қудратини янада юксалтиришга имкон беради. Бунинг учун эса корхонани мазкур фаолият билан шуғулланиш, сифатли хизматларни 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. ЛОЙИҲА БУЮРТМАЧИСИ

2.1. Реквизитлар

ЯТТ «_____» _____ шаҳар давлат хизматлари марказининг 20__ йилдаги реестр рақами _____-сонли гувоҳномасига асосан фаолият кўрсатади.

Корхона манзилгоҳи:	_____шаҳар.
Ҳисоб рақам:	
ИНН:	
МФО:	
Банк	"_____банк" _____филиали

2.2. Мавжуд ҳамда истиқболдаги салоҳият

Корхонада асосий штатда 1 та ходим фаолият кўрсатади. Мўлжалланаётган фаолият турини амалга оширишда ходимлар сони етарли. 20__ - 20__ йилларда ЯТТ «_____» ўз хизмат кўрсатиш 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;
- Вулканизация хизмати бозоридаги талабнинг барқарор ўсиши тенденцияси;
- _____ шаҳрида вулканизация хизмати олди-сотди қиладиган корхоналарнинг камлиги.

3. ЛОЙИҲА СТРАТЕГИЯСИ (ЛОЙИҲАНИ ЯРАТИШ ТАРИХИ ВА АСОСЛАРИ).

ЯТТ «_____» ҳозирги кунда вилоятимиз аҳолиси моддий турмуш даражасини яхшилаш, иш билан бандлигига кўмаклашишда ўзининг муносиб ҳиссасини қўшиш, вулканизация хизмати 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. ЯТТ «_____» аҳолининг вулканизация хизматини кўрсатиш бўйича ихтисослашган фаолиятини ташкил этиш ва ривожлантириш мақсадида ушбу лойиҳани ишлаб чиқди.

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

Лойиҳа асосан, истеъмолчиларга сифатли маҳсулот етказиб бериш орқали талабни муносиб қондириш, фойда кўриш, корхона томонидан кўрсатиладиган хизматлар сифатини жаҳон меъёрлари ва стандартлари даражасига етказиш, уни давр талабига ва истеъмолчилар эҳтиёжларига мос равишда кўрсатиш учун зарур асосий воситаларни кенгайтиришни кўзлайди.

Бизнеснинг асосий концепцияси _____ шаҳри ва қўшни туманлар аҳолисига вулканизация хизматини кўрсатиш орқали фойда кўриш ҳисобланади.

Асосий мақсадлар:

- Вилоятда вулканизация хизмати бозорида етакчи ҳиссага эга бўлиш;
- Аҳолининг вулканизация хизматига бўлган талабини сифатли қондириш;
- Вилоятда вулканизация хизмати тараққиётига ҳисса қўшиш;
- Вилоятда аҳолига вулканизация хизматини кўрсатишни такомиллаштириш ва аҳоли турмуш сифатини яхшилаш.

Лойиҳанинг истиқболдаги имкониятлари:

Мазкур фаолият билан шуғулланиш орқали _____ шаҳрида муайян муваффақиятли натижаларга эришилгандан сўнг, кейинчалик туманларда ушбу турдаги фаолиятни ташкил этиш ҳамда хизмат турларини кенгайтириш.

Лойиҳани амалга ошириш учун 40 000,0 минг сўм маблағ керак бўлиб, шундан 25 000,0 минг сўм миқдоридаги маблағ банк кредити сифатида йиллик 14% дан 36 ой муддатга 6 ойлик имтиёзли давр шарти билан банкдан сўралмоқда.

Лойиҳа бўйича киритиладиган инвестиция сарфи қуйидаги жадвалда акс эттирилган:

<i>Минг сўм</i>				
№	Кўрсаткичлар	Ўз маблағлари ҳисобидан	Кредит ҳисобидан	Жами лойиҳа баҳоси
	Вулканизация сифатида жихозланган контейнер сотиб олиш учун	-	25 000,0	25 000,0
1	Асосий капиталга жами харажатлар	10 000,0	25 000,0	35 000,0
2	Айланма капитал	5 000,0	-	5 000,0
4	Жами ишлаб чиқариш харажатлари	15 000,0	25 000,0	40 000,0
	Улуши	37,5%	62,5%	100%

4. БОЗОР ВА МАРКЕТИНГ КОНЦЕПЦИЯСИ

4.1. Талаб ва таклиф:

4.1.1. Бозор тавсифи. Хизмат ва унинг бозордаги рақобатбардошлиги характеристикалари. Вулканизация хизмати тавсифи:

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

_____ шаҳрида вулканизация хизмати бозори ривожланиб бормоқда ва истиқболда ривожланиш бўйича катта салоҳиятга эга. Бунинг учун қуйидаги сабаблар мавжуд:

- Ўзбекистонда аҳолининг даромади ўсиб бориши;
- _____ шаҳрида вулканизация хизматига талабнинг юқорилиги;
- _____ шаҳрида фойдали буюртмалар олиш имконияти.

Маҳсулотларнинг асосий турлари

Корхонанинг бозорга тақдим этадиган хизмати бу - сифатли вулканизация хизмати ҳисобланади.

Хизматнинг бозордаги рақобатбардошлиги характеристикалари

1. Корхона эгалари ва ходимлар потенциали.

Корхона узоқ йиллар ўз касбида ишлаб келган юқори малакали мутахассислар хизматидан фойдаланади. Уларнинг кўпчилиги махсус тайёргарликдан ўтган малакали кадрлардир.

2. Хизматларнинг ўзига хослиги ва афзаллиги

Юқори сифат - мижозлар билан ишлаш қоидаларига жиддий эътибор; тезлик ва юқори вулканизация хизмати қуввати - тезкор замонавий вулканизация хизмати;

Ўртача нархлар - турли тоифа аҳоли қатламларининг даромадларига мос равишда харид имкониятлари.

Миллий иқтисодиётнинг ривожланиши, мамлакат миқёсида олиб борилаётган кенг кўламли қурилиш ва бунёдкорлик саъй-ҳаракатлари вилоятдаги хизмат кўрсатиш соҳасига ҳам ўз таъсирини ўтказмоқда. Бугунги кунда мазкур фаолият тармоғида талабнинг ривожланишини кузатишимиз мумкин. Бунга мос равишда кўплаб корхоналар ҳам бозорга ўз хизматларини таклиф этишмоқда. Бироқ, уларнинг аксарият қисми асосий воситаларининг

жисмоний ва маънавий эскирганлиги, вулканизация хизмати қуввати пастлиги билан фарқланади. Замонавий билимларга эга ва юқори 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.

Вулканизация хизмати бозори бугунги кунда жадал ривожланиш тенденциясига эга бўлиб, вулканизация хизматини таклиф этиш ва сотиш каби фаолият турларини қамраб олади. Корхонамиз сотиши мўлжалланаётган хизматлар асосан аҳолига вулканизация хизматидир. Вилоятда вулканизация хизмати кўрсатувчиларнинг хизматлари эскиришига юз тутганлиги, уларни янгиси билан алмаштириб боришни, шунингдек, доимо янгиланишни талаб қилади. Хизматга талабнинг ўсишини таъминловчи асосий кўрсаткичлар:

- Вилоят миқёсида аҳоли орасида даромадларнинг ўсиб бораётганлиги;
- Аҳолининг автомобилларга бўлган талабнинг ортиши борасида вулканизация хизматига бўлган талабнинг ривожланиши;
- Вилоятда сифатли хизмат сотувчи корхоналарнинг камлиги.

4.2. Маркетинг концепцияси, сотувлар истиқболи

4.2.1. Бозор жойлашуви, бозор сегментлари

Бозор жойлашуви: Корхона фаолият олиб боровчи хизматлар бозори _____ шаҳрида жойлашган бўлиб, етарли масштабга эга ва корхона фаолиятини тўла таъминлай олади.

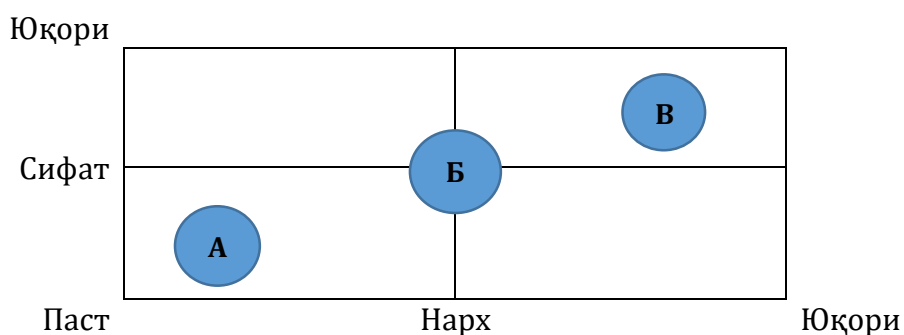
Маҳсулотнинг асосий истеъмолчилари: Корхона хизмат кўрсатишининг асосий истеъмолчилари мазкур хизмат кўрсатишга талаби мавжуд аҳолидир.

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:



Бунда:

А - «_____» ЯТТ

Б - Бизнинг корхона

В - «_____» ЯТТ

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
T	Ноқулай демографик ўзгаришлар, инфляциянинг ўсиши, ўртача тўловга қобилиятлиликнинг пасайиши, ҳукумат қарорлари

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

Нарх белгилаш тартиби: Дастлаб бозорга нисбатан паст нархлар билан кириб бориш, хизмат кўрсатиш 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 хизмат кўрсатиш сиёсати
Паст	Тунаш сиёсати	Усти ялтироқлик сиёсати	Паст қиймат сиёсати

Маркетинг концепцияси

Хизмат номи	Бозор сегментлари	Талаб ҳолати	Маркетинг тури	Ҳаётийлик даври босқичи	Хизмат	Маркетинг сиёсати		
						Нарх	Сотув	Коммуникация
Вулканизация хизмати	Аҳоли, Тадбиркорлар	Юқори	Рағбатлантирувчи	Етуклик	Ҳаражатларни 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 хизматни бозорга олиб чиқиш йўллари: Корхона хизматини реклама қилиш мақсадида автовокзалларда реклама баннерларини ўрнатиш ташкил этилади.

4.2.2. Мавжуд маҳаллий ва хорижий ишлаб чиқарувчилар томонидан кутилаётган рақобат.

Омиллар	ЯТТ “ _____ ”	Рақобатчилар	
		ЯТТ “ _____ ”	ЯТТ “ _____ ”
Бозор улуши%	40	45	30
Хизмат рентабеллиги%	25	20	25
Хизматлар сифати	юқори	ўртача	ўртача
Корхона хизматларининг машхурлик даражаси	машхур эмас	жуда машхур	машхур эмас
Корхона жойлашуви	ўртача	ўртача	чет

Ўринлар суммаси усулида рақобатчиларни баҳолаш

Омиллар	ЯТТ “ _____ ”	Рақобатчилар	
		ЯТТ “ _____ ”	ЯТТ “ _____ ”
Бозор улуши%	2	1	2
Хизмат рентабеллиги%	1	2	1
Хизматлар сифати	1	2	1
Корхона хизматларининг машхурлик даражаси	3	2	4
Корхона жойлашуви	1	2	2
ЖАМИ:	8	9	8

Таҳлил этилаётган корхона учун энг асосий ва кучли рақобатчи ЯТТ “ _____ ” ҳисобланади (ўринлар суммаси 9).

Рақобатчиларни балл асосида баҳолаш (5 балли шкала бўйича)

Омиллар	ЯТТ “ _____ ”	Рақобатчилар	
		ЯТТ “ _____ ”	ЯТТ “ _____ ”
Бозор улуши%	3	5	2
Хизмат рентабеллиги%	5	3	4
Хизматлар сифати	5	4	4
Корхона хизматларининг машхурлик даражаси	4	5	3
Корхона жойлашуви	5	4	2

ЖАМИ:	22	21	15
--------------	-----------	-----------	-----------

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

5. ОБЪЕКТ ЖОЙЛАШУВИ

Тадбиркор фаолиятини _____ шаҳрида юритмоқчи. Мазкур ҳудудда электрэнергия, сув таъминоти, транспорт йўли ва бошқа ижтимоий инженерлик тармоқлари шакллантирилган.

Объект жойлашган ҳудуд вулканизация хизмати бозорига чиқишда муаммони юзага келтирмайди. Ҳудудда транспорт коммуникациялари мавжуд ҳамда вулканизация хизмати кўрсатувчиларга яқин ҳисобланади.

6. МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИ ВА МЕНЕЖМЕНТ

6.1. Бошқарув ва ишлаб чиқариш персонали:

№	Штат номи	Штат бирлиги	Ойлик иш ҳақи	Ижтимоий суғурта ажратмалари, 12 %	1 ойлик иш ҳақи фонди
1	Вулканизатор	1	1 500 000	180 000	1 680 000

6.2. Иш турлари ва асосий ходимлар:

№	Иш тури	Зарур малака	Ходимлар	Тайёрланиш зарур
1	Маркетинг	Етарли	раҳбари	-
2	Хизмат кўрсатиш	Етарли	ишчиси	-
3	Хизмат кўрсатишни ташкил этиш	Етарли	ишчиси	-
4	Молия	Етарли	раҳбари	-
5	Иш юритиш	Етарли	раҳбари	-
6	Информацион таъминот	Етарли	раҳбари	-

7. ТАВАККАЛНИ БАҲОЛАШ

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

Бизнес-лойиҳани амалга ошириш таваккалчиликлари:

Таваккаллар, $S1, i=1, n$		Фойдага зарарли таъсири	Устуворлик гуруҳи $Q1, j=1, k$
1		2	3
S1 -	Талаб сезувчанлиги	Нарх кўтарилиши билан талаб пасайиши	Q1
S2 -	Муқобил хизматнинг пайдо бўлиши	Талаб пасайиши	
S3 -	Рақобатчилар томонидан нархларнинг туширилиши	Нархларнинг пасайиши	
S4 -	Рақобатчилар хизмат кўрсатиш ҳажмининг ошиши	Сотувлар ҳажмининг камайиши ёки нархларнинг пасайиши	
S5 -	Солиқларнинг ошиши	Соф фойданинг камайиши	Q2
S6 -	Истеъмолчиларнинг тўлов қобилияти	Сотувларнинг тушиши	
S7 -	Кўзда тутилмаган харажатлар, жумладан инфляция сабабли	Қарз маблағлари ҳажмининг ошиши	
S8 -	Хом-ашё етказиб берувчиларга боғлиқлик, муқобилларнинг мавжуд эмаслиги	Нархлар ошиши эвазига фойданинг камайиши	
S9 -	Айланма маблағлар етишмовчилиги	Кредитларнинг ошиши	Q3
S10 -	Ижтимоий инфратузилма	Ноишлаб чиқариш харажатларининг ортиши	
S11 -	Ускуналарнинг ишдан чиқиши	Таъмирлаш харажатларининг ошиши	
S12 -	Кадрлар малакаси	Брак маҳсулотнинг кўпайиши, авариялар сонининг ортиши	Q4
S13 -	Иш ҳақининг нисбатан паст даражаси	Кадрлар қўнимсизлиги	
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, <i>P_i</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 тутуди ва биринчи қадам сифатида ҳар бир таваккалнинг солиштирама оғирлигини аниқлаш лозим. Бунинг учун аввало энг кичик устуворлик даражасига эга таваккаллар гуруҳи солиштирама оғирлиги аниқланади:

Сўнгра бошқа устуворлик гуруҳларининг солиштирама оғирлигини аниқлаймиз:

Эндиги галда устуворлик гуруҳидаги ҳар бир таваккалнинг солиштирама оғирлигини ҳисоблаймиз: Ҳисоб-китоблар натижалари қуйидаги жадвалда бирлаштирилган:

Таваккалларнинг солиштирама оғирлиги

Таваккаллар,	Устуворлик гуруҳи	Солиштирама оғирлиги
1	2	3
S1 -	Q1	0,133
S2 -		0,133
S3 -		0,133
S4 -		0,133
S5 -	Q2	0,067
S6 -		0,067
S7 -		0,067
S8 -		0,067
S9 -		0,067
S10 -	Q3	0,033
S11 -		0,033
S12 -		0,033
S13 -		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_i $	$\max A_i - B_i $
	Биринчи	Иккинчи	Учинчи		
S1 -	30	35	30	$ 35 - 30 = 5$ $ 30 - 30 = 0$ $ 35 - 30 = 5$	5
S2 -	60	60	60	$ 60 - 60 = 0$	0
S3 -	55	60	65	$ 55 - 60 = 5$ $ 60 - 65 = 5$ $ 55 - 65 = 10$	10
S4 -	50	50	50	$ 50 - 50 = 0$	0
S5 -	20	20	20	$ 50 - 45 = 5$ $ 45 - 45 = 0$ $ 50 - 45 = 5$	5
S6 -	20	20	20	$ 40 - 35 = 5$ $ 35 - 40 = 5$ $ 40 - 40 = 0$	5
S7 -	30	35	40	$ 30 - 35 = 5$ $ 35 - 40 = 5$ $ 30 - 40 = 10$	10

S8 -	10	10	15	$ 15 - 10 = 5$ $ 10 - 10 = 0$ $ 15 - 10 = 5$	5
S9 -	25	30	35	$ 25 - 30 = 5$ $ 30 - 35 = 5$ $ 35 - 35 = 0$	5
S10 -	15	15	10	$ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 10 = 0$	5
S11 -	5	5	5	$ 5 - 5 = 0$ $ 5 - 5 = 0$ $ 5 - 5 = 0$	0
S12 -	10	15	15	$ 15 - 10 = 5$ $ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 10 = 5$	5
S13 -	15	15	15	$ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 15 = 0$	0
$\frac{\sum_{i=1}^n A_i }{n}$	$\frac{55}{13} = 4,23$				
<p>Изоҳ: A_i, B_i ҳар бир I-чи экспертлар жуфтлиги баҳолари</p>					

Жадвалда берилган маълумотлар кўрсатмоқдаки, экспертлар фикрида ўзаро мувофиқлик мавжуд, чунки экспертлар фикри мувофиқлигининг қуйидаги 2 асосий шарти 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	Солиштирма огирлиги, W_i	Эхтимоли, P_i	Балл, $W_i \cdot P_i$
S1 -	0,133	31,2	4,15
S2 -	0,133	60	7,98
S3 -	0,133	60	7,98
S4 -	0,133	30	4,25
S5 -	0,067	20	3,15
S6 -	0,067	20	2,55
S7 -	0,067	35	2,35
S8 -	0,067	11,6	2,14
S9 -	0,067	30	2,01
S10 -	0,033	17,2	0,54
S11 -	0,033	8	0,45
S12 -	0,033	7,6	0,26
S13 -	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 № 1-8.

8.1. Мол-мулк суғуртаси

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

“Суғурта фаолияти тўғрисида”ги Қонуннинг 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 25 000,00 минг сўмни ташкил этади. Шундан:

№	Номланиши ва турлари	Ўлчов бирлиги	Миқдори	Бир бирлик нархи (минг сўм)	Жами (минг сўм)
Кредит берувчи ҳисобидан					
1	Вулканизация хизмати сифатида жиҳозланган контейнер сотиб олиш учун			25 000	25 000
Жами:					25 000
Ўз маблағлари ҳисобидан					
2	Вулканизация хизмати учун ускуналар ва хом ашёлар				15 000
Жами:					40 000

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 вилоят аҳолиси ва ташкилотларининг вулканизация хизматига бўлган талабини қондирилишига олиб келади.

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

- Корхона мазкур соҳада етарли тажрибага эга.
- Корхона вулканизация хизмати бозорини яхши ўрганиб чиққан ва таксичилик хизматини кўрсатувчи корхоналар билан шартномалар тузган.
- Таваккалчиликнинг пастлиги, чунки хизмат таннархининг пастлиги унинг бозордаги нархининг аҳоли учун мақбул нархларда бўлишини таъминлайди. Тадбиркор таксичилик хизматини кўрсатувчи корхоналар билан доимий шартнома имзолаган.

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

ЯТТ «_____» _____

Илова № 1

Лойиҳа бўйича киритилаётган инвестиция сарфи

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар	Ўз маблағлари ҳисобидан	Кредит ҳисобидан	Жами лойиҳа баҳоси
1	Асосий капиталга жами харажатлар	10 000	25 000	35 000
2	Айланма капитал	5 000	-	5 000
4	Жами харажатлар	15 000	25 000	40 000
	Улуши	37,5%	62,5%	100%

Илова № 2

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					
1	Вулканизация сифатида жихозланган контейнер сотиб олиш учун		1	25 000	25 000
	Жами:				25 000
Ўз маблағлари ҳисобидан инвестиция					
1	Вулканизация хизмати ускуналари ваҳом ашё		-	15 000	15 000
	Жами				15 000
Жами лойиҳа баҳоси 40 000					

Илова № 3

ВУЛКАНИЗАЦИЯ УЧУН ХОМ АШЁ СОТИБ ОЛИШ ХАРАЖАТЛАРИ ҲИСОБИ

сотиб олиш харажатлари 100% сотиб олиш қувватида

минг сўм

№	Номланиши	Маҳсулот сотиб олиш баҳоси	1 кунлик сарф	1 ойлик сарф	1 йиллик сарф
1	Вулканизация хом ашёлари учун харажат	5	50	1 300	15 600
	Жами харажатлар	5	50	1 300	15 600

Сотиб олиш харажатлари лойиҳа даврида

минг сўм

№	Номланиши	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа даврида
	Маҳсулот сотиб олиш қуввати	80%	90%	90%	
1	Хом ашё сотиб олишга сарф	15 600	17 160	18 876	51 636
	Жами харажатлар	15 600	17 160	18 876	51 636

Корхонанинг коммунал харажатлари ҳисоби

минг сўм

№	Номланиши	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа даврида
	савдо қуввати	80%	90%	90%	
1	Электр энергия тўловлари	5 000	5 500	6 050	16 550
	Жами харажатлар	5 000	5 500	6 050	16 550

Илова № 4

ШТАТ ЖАДВАЛИ ВА ОЙЛИК ИШ ҲАҚИ ҲИСОБИ

минг сўм

№	Штат номи	Штат бирлиги	Ойлик иш ҳақи	Ижтимоий суғурта ажратмалари, 12 %	1 ойлик иш ҳақи фонди	1 йиллик иш ҳақи фонди
1	Ишчи	1	1 500	180	1 680	20 160

Илова № 5

20__-20__ ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА КЎРСАТИЛАДИГАН ХИЗМАТЛАР ҲИСОБИ

Корхона томонидан сотиладиган маҳсулотлар ҳажми

минг сўм

№	Маҳсулотлар номи	1 кунлик миқдори, минг сўм	1 ойлик маҳсулотлар миқдори, минг сўм	1 йиллик маҳсулотлар ҳажми, минг сўм
1	Вулканизация хизматлари	300	7 800	93 600
	Жами хизматлар ҳажми	300	7 800	93 600

Корхона томонидан маҳсулот сотув ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	100 % етиштириб сотув қувватида йиллик тушум ҳажми, минг сўм
1	Вулканизация хизматлари	93 600
	Жами хизматлар ҳажми	93 600

**Корхона томонидан сотишдан тушадиган тушуми
(накд ва терминал орқали)**

№	Маҳсулотлар номи	Сотиш баҳоси, (минг сўм)	1 кунлик тушум накд пулда (минг сўм)	1 кунлик тушум пластик терминал орқали (минг сўм)	1 ойлик, минг сўм
1	Вулканизация хизмати	30	300	-	7 800
	Жами маҳсулотлар	30	300	-	7 800

Корхона томонидан лойиҳа даврида кўрсатиладиган хизмат ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	Жами сотувлар ҳажми, минг сўм			Лойиҳа даврида жами, минг сўм
		1-йил	2-йил	3-йил	
1	Вулканизация хизматлари	93 600	102 960	113 256	309 816
	Жами хизматлар ҳажми	93 600	102 960	113 256	309 816

Илова № 6

**20__-20__ ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА КЎРСАТИЛАДИГАН
ВУЛКАНИЗАЦИЯ ХИЗМАТИ ҲИСОБИ**

минг сўм

№	Сотилган маҳсулот номи	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа бўйича
1	Вулканизация хизмати	93 600	102 960	113 256	309 816
	Жами даромад	93 600	102 960	113 256	309 816

Илова № 7

минг сўм

Кредит миқдори		25 000		
Қайтарилиш муддати		36 ой		
Тўловлар даврийлиги		ҳар ойда		
Фоиз ставкаси		14%		
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
		25 000,0		
1	-	25 000,0	291,7	291,7
2	-	25 000,0	291,7	291,7
3	-	25 000,0	291,7	291,7
4	-	25 000,0	291,7	291,7

5	-	25 000,0	291,7	291,7
6	-	25 000,0	291,7	291,7
7	833,3	25 000,0	291,7	1 125,0
8	833,3	24 166,7	281,9	1 115,3
9	833,3	23 333,3	272,2	1 105,6
10	833,3	22 500,0	262,5	1 095,8
11	833,3	21 666,7	252,8	1 086,1
12	833,3	20 833,3	243,1	1 076,4
1-йилда жами	5 000,0	x	3 354,2	8 354,2
1	833,3	20 000,0	233,3	1 066,7
2	833,3	19 166,7	223,6	1 056,9
3	833,3	18 333,3	213,9	1 047,2
4	833,3	17 500,0	204,2	1 037,5
5	833,3	16 666,7	194,4	1 027,8
6	833,3	15 833,3	184,7	1 018,1
7	833,3	15 000,0	175,0	1 008,3
8	833,3	14 166,7	165,3	998,6
9	833,3	13 333,3	155,6	988,9
10	833,3	12 500,0	145,8	979,2
11	833,3	11 666,7	136,1	969,4
12	833,3	10 833,3	126,4	959,7
2-йилда жами	10 000,0	x	2 158,3	12 158,3
1	833,3	10 000,0	116,7	950,0
2	833,3	9 166,7	106,9	940,3
3	833,3	8 333,3	97,2	930,6
4	833,3	7 500,0	87,5	920,8
5	833,3	6 666,7	77,8	911,1
6	833,3	5 833,3	68,1	901,4
7	833,3	5 000,0	58,3	891,7
8	833,3	4 166,7	48,6	881,9
9	833,3	3 333,3	38,9	872,2
10	833,3	2 500,0	29,2	862,5
11	833,3	1 666,7	19,4	852,8
12	833,3	833,3	9,7	843,1
3-йилда жами	10 000,0	x	758,3	10 758,3
Лойиҳа бўйича жами	25 000,0	x	6 270,8	31 270,8

Илова № 8

20__-20__ ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА ФОЙДА ВА ХАРАЖАТЛАР ҲИСОБИ

минг сўм

Кўрсаткичлар	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа бўйича
Хизмат кўрсатишган тушган тушум	93 600	102 960	113 256	309 816
Хизмат кўрсатиш харажатлари	15 600	17 160	18 876	51 636
Коммунал хизматлар	5 000	5 500	6 050	16 550
Кўзда тутилмаган харажатлар	1 000	1 000	1 000	3 000
Иш ҳақи харажатлари	1 500	1 650	1 815	4 965
Кредит тўловлари	5 000	10 000	10 000	25 000
Кредит % тўловлари	3 354,2	2 158,3	758,3	6 270,8
Ягона солиқ	245	245	245	735
Соф фойда	61 900,8	65 246,7	74 511,7	201 659,2