

БИЗНЕС-РЕЖА

Туникасозли цехи ташкил этиш учун
жихозланган контейнер сотиб олиш
бўйича

« ____ ». ____ .2021 йил

Лойиҳанинг умумий қиймати:	47 295,5 минг сўм
Қарз (кредит) маблағлари:	31 000,0 минг сўм
Корхонанинг ўз маблағлари:	16 295,0 минг сўм
Кредит манбаси:	Банк кредити
Кредит муддати:	36 ой
Имтиёзли муддати:	6 ой
Фоиз ставкаси:	йиллик 15%



шаҳри.

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 эътиборимда ва назоратимда бўлади.

Ш.Мирзиёев

“Тадбиркорлик яхши самара берадиган бизнес ғоядан бошланади”

Мундарижа:

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	7
6. Меҳнат ресурслари ва менежмент	8
7. Таваккални баҳолаш	11
8. Молиявий режа	14
9. Хулоса	15
10. Молиявий ҳисоб-китоблар (ИЛОВАЛАР№ 1-10)	



Ушбу лойиҳа ҳўжалик юритувчи субъектнинг шахсий мулки ҳисобланади.

1.Кириш.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Олий Мажлис Қонунчилик палатаси ва Сенатининг қўшма мажлисида сўзлаган нутқида иқтисодий соҳадаги устивор 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.

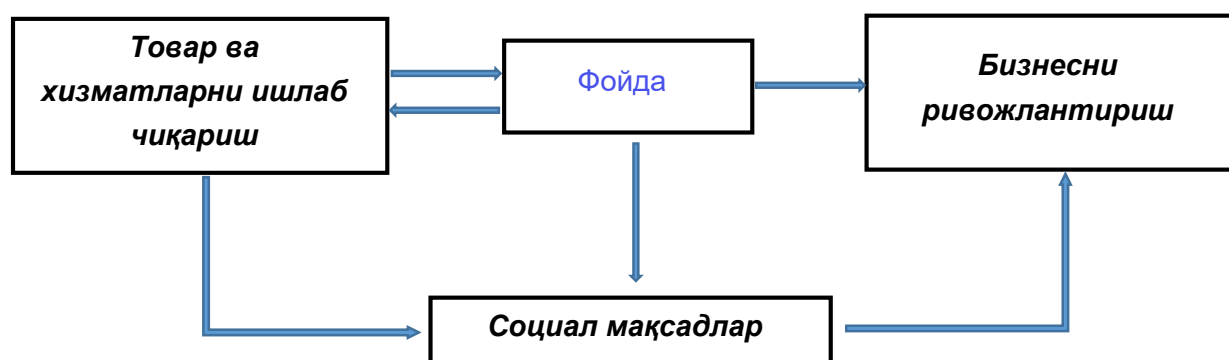
Сўнги йилларда мамлакатимизда тадбиркорликка кенг йўл берилиши туфайли мулкчиликнинг турли шаклига асосланган корхоналар сони ортиб бормоқда.

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 мувоффақиятлар келтиради.

Бизнеснинг мақсади-одатда, фойдани барқарор ҳолга келтириш ва уни мутааъсил ошириб боришдир. Тадбиркорнинг ҳамма ўй-фикрлари, ҳаракатлари ва сарф-ҳаражатлари 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 заминиде ҳар доим оғир меҳнат, уддабуронлик, мохирлик, билимдонлик ва ташаббус ётади. Ваҳоланки, ташаббус билан бирга бу фазилатлари хислатларни тўхтовсиз камол топтириб бориш лозим бўлади.

Хулоса қилиб айтиган 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 амхулотларни 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 ташқилий, иқтисодий, ижтимоий муносабатлар тизимини шакллантириш талаб этилади.

Шунинг билан биргаликда табиий ҳамда биологик қонунлар талабларини ҳам эътиборга олиш зарур. Қишлоқ хўжалиги бозор иқтисодиётига ўтқазилган тармоқдаги мулк ва мулк муносабатлар, тадбиркорликни шакллари, уларни ривожлантириш ер, сув ислохотлари уларни амалга ошириш мавжуд бўлган ишлаб чиқариш ресурслари улардан самарали фойдаланиш, маҳсулотлар хажми ҳамда иқтисодий самарадорлик, инвестиция лойihalари, тармоқларни жойлаштириш, интеграциялашни ва бошқа иқтисодий муносабатлар тизимини назарий асосларини хал этиш, уларни амалиётга тадбиқ этиш йўллари йўлларини ўрганиш вужудга келмоқда.

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

Тадбиркорлик фаолиятини акциядорлик мулки шаклида, жамоа мулки шаклида ва 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, аввалам бор ўзининг куч ва имкониятларига таянган холда, 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 туника буюмларига бўлган талабининг ошаётганлигини кўриш мумкин. Бу ҳолат эса ўз навбатида муайян туника буюмларига 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 _____туманда туника буюмлар тайёрлаш бўйича ихтисослашган бизнес фаолиятини ташқил этган ва ушбу бизнесни ривожлантиришни кўзлаб контейнерни сотиб олишни кузламоқда. Ҳозирда мазкур ҳудудда бу турдаги хизматга талаб мавжуд истеъмолчилар сонининг барқарор ўсиб бориши муносабати билан уларга ракобатбардош маҳсулотларни тақдир этиш корхонанинг молиявий қудратини янада юксалтиришга имкон беради. Бунинг учун эса корхонани мазкур фаолият билан шуғулланиш, сифатли маҳсулотларни ясаб сотиш зарурати вужудга келмоқда.

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

2. ЛОЙИҲА БУЮРТМАЧИСИ

2.1. Реквизитлар

Яқка тартибдаги тадбиркор «_____» тадбиркорлик фаолиятини 2020 йил 07 июлда Давлат хизматлари маркази тақдим этган _____-сонли гувоҳнома асосида юритади.

Корхона манзилгоҳи:	_____тумани, _____МФЙ.
Банк ҳисоб рақами:	
ИНН:	
МФО:	
Банк номи:	«_____банк» _____ филиали

2.2. Мавжуд ҳамда истиқболдаги салоҳият

Корхонада асосий штатда 1 та ва ёлланма 3 та ходим фаолият кўрсатади. Мўлжалланаётган фаолият турини амалга оширишда ходимлар сони етарли. 2020-2023 йилларда ЯТТ " _____ " туника буюмлар тайёрлаш фаолиятини ривожлантириш мақсадида контейнерни сотиб олиш ҳисобига корхонани истиқболда янада ривожлантиришни кўзламоқда.

Бу борада корхона қуйидаги салоҳият ва шароитларга эга:

- Малакали мутахассислар;
- Зарурий асосий воситалар ва коммуникациялар;
- Туника буюмлари бозоридаги талабнинг барқарор ўсиши тенденцияси;
- _____ туманида туника буюмлари олди-сотди киладиган корхоналарнинг камлиги.

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

Якка тартибдаги тадбиркор « _____ » ҳозирги кунда вилоятимиз аҳолиси моддий турмуш даражасини яхшилаш, иш билан бандлигига кўмаклашишда ўзининг муносиб ҳиссасини қўшиш, туника буюмлари 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. Якка тартибдаги тадбиркор « _____ » аҳоли ва ташкилотларнинг туника буюмларини сотиб олиб сотиш бўйича ихтисослашган фаолиятини ташқил этиш ва ривожлантириш мақсадида ушбу лойиҳани ишлаб чиқди.

Мазкур фаолиятни ташқил 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 _____ туман ва қўшни туманлар аҳолиси ва корхоналарига туника буюмларини сотиш орқали фойда кўриш ҳисобланади.

Асосий мақсадлар:

- Туманда туника буюмлари бозорида етакчи ҳиссага эга бўлиш;
- Аҳоли ва ташкилотларнинг туника буюмларига бўлган талабини сифатли қондириш;
- Туманда туника буюмлари бозори тараққиётига ҳисса қўшиш;
- Туманда аҳолига туника буюмларини сотишни такомиллаштириш ва аҳоли турмуш сифатини яхшилаш.

Лойиҳанинг истиқболдаги имкониятлари: Мазкур фаолият билан шуғулланиш орқали _____ туманда муайян муваффақиятли натижаларга эришилгандан сўнг, кейинчалик вилоятнинг бошқа туманларида ушбу турдаги фаолиятни ташқил этиш, ҳамда хизмат турларини кенгайтириш.

Лойиҳани амалга ошириш учун 44 295,48 минг сўм маблағ керак бўлиб, шундан 31 000,00 минг сўм миқдоридаги маблағ банк кредити сифатида йиллик 15%дан 36 ой муддатга 6 ойлик имтиёзли даври билан _____ банкдан сўралмоқда.

Лойиҳа бўйича киритиладиган инвестиция сарфи қуйидаги жадвалда акс эттирилган:

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар	Ўз маблағлари ҳисобидан	Кредит ҳисобидан	Жами лойиҳа баҳоси
1.	Туника цеҳи сифатида тулик жихозланган контейнер сотиб олиш учун	0,00	31 000,00	31 000,00
2.	Асосий капиталга жами ҳаражатлар	0,00	31 000,00	31 000,00
3.	Айланма капитал	11 641,55	0,00	11 641,55
4.	Ишлаб чиқариш ҳаражати	9 906	0,00	9 905,66
5.	Иш ҳақи ҳаражатлари	4 494	0,00	4 494,10
6.	Ижтимоий суғурта ажратмалари	179	0,00	179,29
7.	Коммунал хизматлар	62,50	0,00	62,50
8.	Молиявий ҳаражатлар	1 653,92	0,00	1 653,92
9.	Инвестиция давридаги кредит бўйича фоиз тўловлари	231,42	0,00	231,42
10.	Суғурта тўловлари	1 162,50	0,00	1 162,50
11.	Нотариус ҳаражатлари	260,00	0,00	260,00
12.	Жами ишлаб чиқариш ҳаражатлари	16 295,48	31 000,00	47 295,48
13.	Улуши	30%	70%	100%

БОЗОР ВА МАРКЕТИНГ КОНЦЕПЦИЯСИ.

4.1. Талаб ва таклиф:

4.1.1. Бозор тавсифи. Маҳсулот ва унинг бозордаги рақобатбардошлиги
характеристикалари, туника буюмлар тавсифи:

(минг.сўм)

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

_____ туманда туника буюмлари бозори ривожланиб бормоқда ва истиқболда ривожланиш бўйича катта салоҳиятга эга. Бунинг учун қуйидаги сабаблар мавжуд:

- Ўзбекистонда аҳоли ва корхоналарнинг даромади ўсиб бориши;
- _____ туманда туника буюмларига талабнинг юқорилиги;
- _____ туманда фойдали буюртмалар олиш имконияти.

Маҳсулотларнинг асосий турлари:

Корхонанинг бозорга тақдим этадиган маҳсулот бу – сифатли туника буюмлари ҳисобланади.

Маҳсулот ва хизматнинг бозордаги рақобатбардошлиги ҳарактеристикалари:

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. Маҳсулот ва маҳсулотларнинг ўзига хослиги ва афзаллиги.

Юқори сифат – мижозлар билан ишлаш қоидаларига жиддий эътибор;

Тезлик ва юқори туника буюмлари қуввати - тезкор замонавий туника буюмлари;

Ўртача нархлар - Турли тоифа аҳоли қатламлари ва ташкилотларнинг даромадларига мос равишда ҳарид имкониятлари.

Миллий иқтисодиётнинг ривожланиши, мамлакат миқёсида олиб борилаётган кенг кўламли қурилиш ва бунёдкорлик саъй-ҳаракатлари тумандаги туника буюмлари бозори га ҳам ўз таъсирини ўтказмоқда. Бугунги кунда мазкур фаолият тармоғида талабнинг ривожланишини кузатишимиз мумкин. Бунга мос равишда кўплаб корхоналар ҳам бозорга ўз маҳсулотлари ва маҳсулотларини таклиф этишмоқда. Бироқ, уларнинг аксарият қисми асосий воситаларининг жисмоний ва маънавий эскирганлиги, туника буюмлари 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.

Туника буюмлари бозори и бугунги кунда жадал ривожланиш тенденциясига эга бўлиб, қорамол гўштини етиштириш, сақлаш, таклиф этиш ва сотиш каби фаолият турларини қамраб олади. Корхонамиз сотиши мўлжалланаётган маҳсулотларлар асосан аҳоли ва қурилиш ташкилотларга. Туманда туникачиларнинг жихозлари эскиришга юз тутганлиги, уларни янгиси билан алмаштиришни талаб қилади. Маҳсулотга талабнинг ўсишини таъминловчи асосий кўрсаткичлар:

- Туман миқёсида ташкилотлар ва аҳолига орасида даромадларнинг ўсиб бораётганлиги;

- Аҳоли турмуш даражасининг ошиши баробарида туника буюмларига бўлган талабнинг ривожланиши;

- Туманда сифатли маҳсулот етиштирувчи корхоналарнинг камлиги.

4.2. Маркетинг концепцияси, сотувлар истиқболи

4.2.1. Бозор жойлашуви, бозор сегментлари

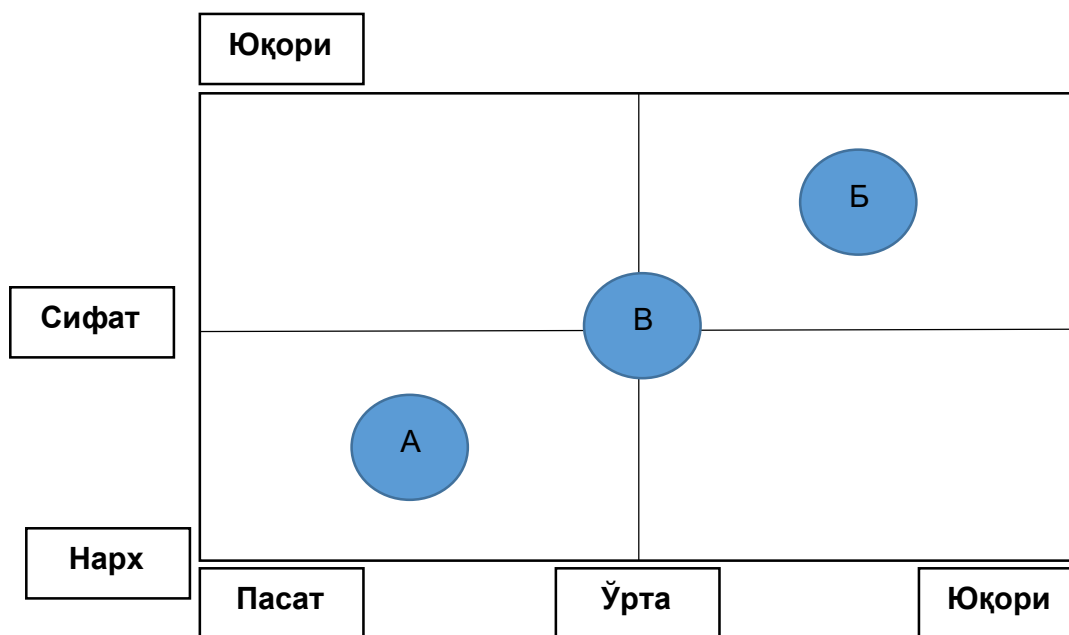
Бозор жойлашуви: Корхона фаолият олиб борувчи маҳсулот ва маҳсулотлар бозори _____ туманида жойлашган бўлиб, етарли масштабга эга ва корхона фаолиятини тўла таъминлай олади.

Маҳсулотнинг асосий истеъмолчилари: Корхона маҳсулотлари ва маҳсулотнинг 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



Бунда:

А – «Метал сервис» МЧЖ;

Б – Бизнинг корхона;

В – «Ботиров Носир» 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, тендерларда иштирок этиш
T	Ноқулай демографик ўзгаришлар, инфляциянинг ўсиши, ўртача тўловга қобилиятлилигининг пасайиши, ҳукумат қарорлари

Бозор катталиги ва жойлашуви: Корхона фаолият юритадиган маҳсулотлар бозори _____ туманда 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	Манзилли сиёсати	Сифатли маҳсулот сиёсати
Паст	Тунаш сиёсати	Усти ялтироқ сиёсати	Паст қиймат сиёсати

Маркетинг концепцияси

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. Мавжуд маҳаллий ва хорижий ишлаб чиқарувчилар томонидан кутилаётган рақобат.

Маҳсулот номи	Бозор сегментлари	Талаб ҳолати	Маркетинг тури	Ҳаётийлик даври босқичи	Маҳсулот	Маркетинг сиёсати		
						Нарх	Сотув	Коммуникация
Туника буюмлари	Аҳоли, курувчи корхоналар	Юқори	Рағбатлантирувчи	Етуқлик	Ҳаражатларни қисқартириш	Ўрта даража стратегияси	Манзилли	Ёриб кирувчи

Омиллар	Якка тартибдаги тадбиркор	Рақобатчилар	
		“_____” МЧЖ	“_____” ЯТТ
Бозор улуши (%)	40	45	30

Маҳсулот рентабеллиги	25	20	25
-----------------------	----	----	----

Маҳсулот сифати	Юқори	Ўртача	Ўртача
Бозор улуши (%)	Машҳур эмас	Жуда машҳур	Машҳур эмас 30
Маҳсулот рентабеллиги	Ўртача	Ўртача	Чет

Ўринлар сўммаси усулида рақобатчиларни баҳолаш

Омиллар	Якка тартибдаги тадбиркор	Рақобатчилар	
		“_____” МЧЖ	“_____” ЯТТ
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 «_____» МЧЖ ҳисобланади (ўринлар сўммаси 9).

Рақобатчиларни балл асосида баҳолаш (5 балли шкала бўйича)

Омиллар	Якка тартибдаги тадбиркор	Рақобатчилар	
		“_____” МЧЖ	“_____” ЯТТ
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 фаолияти _____ вилоятининг _____ туманида юритиб келмоқда. 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 якин 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	ИЯТ	1 йиллик иш ҳақи ҳаражати
1	ЯТТ	1	1494,0	245,0	20 868,0
2	Ишчи	3	Ишбай (ўртача 1000,0*3)	Ишбай (360,0)	40 320,0
	Жами	4	4 494,0	605,0	61188

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 кўйидаги жадвалда кўрсатилган.

Бизнес-лойиҳани амалга ошириш таваккалчиликлари

Таваккаллар, $S_1, i=1, n$		Фойдага зарарли таъсири	Устуворлик гуруҳи $Q_1, j=1, k$
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 ҳаражатлар, 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 ҳаражатларининг ортиши	Q ₃
S ₁₁	Ускуналарнинг ишдан чиқиши	Таъмирлаш ҳаражатларининг ошиши	
S ₁₂	Кадрлар малакаси	Брак маҳсулотнинг кўпайиши, авариялар сонининг ортиши	Q ₄
S ₁₃	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 нуктаи 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
	биринчи	биринчи	биринчи	
S ₁	30	35	30	31,2
S ₂	60	60	60	60
S ₃	55	60	65	60
S ₄	50	50	50	50
S ₅	20	20	20	20
S ₆	20	20	20	20
S ₇	30	35	40	35
S ₈	10	10	15	11,6
S ₉	25	30	35	30
S ₁₀	15	15	15	15
S ₁₁	5	5	5	5
S ₁₂	10	15	15	13,3
S ₁₃	15	15	15	15

Бизнес-режанинг мазкур қисми лойиҳа таваккалчилигининг яхлит даражасини аниқлашни назарда тутуди 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	Солиштирма
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 _i	max A _i -B _i
	биринчи	биринчи	биринчи		
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$ $ 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
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 шарти бажарилмоқда:

1 -шарт : $\max|A_i - B_i| \leq 50$

2 -шарт :

Бизнинг ҳолатда мазкур кўрсаткич 4,23 ни ташқил этмоқда.

Таваккални баҳолашдаги охириги қадам лойиҳа таваккалчилигининг умумий даражасини аниқлаш бўлиб ҳисобланади

Лойиҳа таваккалчилигининг умумий даражаси

Таваккаллар, S_i	Солиштирма огирлиги, W_i	Эҳтимоли, P_i	Балл, $W_i * P_i$
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	0,49
Жами:	1,1	X	38,30

Лойиҳа таваккалчилигининг ўртача даражаси **38,30** балл, мазкур кўрсаткич лойиҳанинг паст таваккаллиэканлигини 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-мулксуғуртаси

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

“Суғурта фаолияти тўғриси”даги 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 **31000,00** минг сўмни ташқил этади. Шундан:

№	Номланиш ватурлари	Ўлчов бирлиги	Миқдори	Жами (минг сўм)
1.	Фаолиятини ривожлантириш мақсадида:			
	Туника цеҳи сифатида тўлиқ жихозланган контейнер сотиб олиш учун	дона	1	31 000,00
	Жами		1	31 000,00
Ўз маблағлари ҳисобидан				
2.	Ишлаб чиқариш ва молиявий ҳаражатлар			16 295,48
	Жами:			47 295,48

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 тумани аҳолиси ва ташкилотларининг туника буюмларига бўлган талабини сифатли қондирилишига олиб келади. Туника буюмларининг асосий қисми вилоят аҳолиси ва юридик шахсларига сотилади.

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

- Тадбиркор мазкур соҳада етарли тажрибага эга.

- Тадбиркор туника буюмлари бозорини яхши ўрганиб чиққан ва туника рулон хом ашёси етиштириб берувчилари 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 Якка тартибдаги тадбиркор «_____» учун жуда самарали ҳисобланиб, унинг молиявий қудратини юксалишига олиб келади.

МОЛИЯВИЙ ҲИСОБ-КИТОБЛАР(ИЛОВАЛАР № 1-10)

ЯТТ «_____»

Лойиҳа бўйича киритилаётган инвестиция сарфи

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар	Ўз маблағлари ҳисобидан	Кредит ҳисобидан	Жами лойиҳа баҳоси
	Туника цехи сифатида тулик жихозланган контейнер сотиб олиш учун	0,00	31 000,00	31 000,00
1	Асосий капиталга жами ҳаражатлар	0,00	31 000,00	31 000,00
2	Айланма капитал	11 641,55	0,00	11 641,55
	Ишлаб чиқариш ҳаражати	9 906	0,00	9 905,66
	Иш ҳақи ҳаражатлари	4 494	0,00	4 494,10
	Ижтимоий суғурта ажратмалари	179	0,00	179,29
	Коммунал хизматлар	62,50	0,00	62,50
3	Молиявий ҳаражатлар	1 653,92	0,00	1 653,92
	Инвестиция давридаги кредит бўйича фоиз тўловлари	231,42	0,00	231,42
	Суғурта тўловлари	1 162,50	0,00	1 162,50
	Нотариус ҳаражатлари	260,00	0,00	260,00
4	Жами ишлаб чиқариш ҳаражатлари	16 295,48	31 000,00	47 295,48
	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					
	Фаолиятни ривожлантириш учун:				
1	Туника цехи сифатида тулик жихозланган контейнер сотиб олиш учун		1	31 000,00	31 000,00
	Жами:				31 000,00
Ўз маблағлари ҳисобидан инвестиция					
2	Ишлаб чиқариш ҳаражати		1	9 905,66	9 905,66
3	Иш хаки ҳаражатлари		1	4 494,10	4 494,10
4	Ижтимоий суғурта ажратмалари		1	179,29	179,29
5	Коммунал тўловлар		1	62,50	62,50
6	Инвестиция давридаги кредит бўйича фоиз тўловлари		1	231,42	231,42
7	Суғурта тўловлари		1	1 162,50	1 162,50
8	Нотариус ҳаражатлари		1	260,00	260,00
	Жами				16 295,48
Жами лойиҳа бахоси					47 295,48

ТУНИКА БУЮМЛАРИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ОЛИШ ҲАРАЖАТЛАРИ ҲИСОБИ

Сотиб олиш ҳаражатлари 100% сотиб олиш қувватида

минг сўм

№	Номланиши	баҳоси, донa, м2, сўм	1 кунлик сарф		1 ойлик сарф		1 йиллик сарф	
			миқдори	сўммаси	миқдори	сўммаси	миқдори	сўммаси
1	Туника рулон	22,00	20,00	440,0	500,0	11 000,0	6 000,0	132 000,0
3	Бошка ҳаражатлар	5,00	3,00	15,0	75,0	375,0	900,0	4 500,0
	Жами ҳаражатлар		23,0000	455,0	575,0	11 375,0	6 900,0	136 500,0

Сотиб олиш ҳаражатлари лойиҳа даврида

минг сўм

№	Номланиши	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа даврида
	Маҳсулот олиб сотиш қуввати	60%	70%	70%	
1	Туника маҳсулотига материаллар сотиб олишга сарф	81 900,0	95 550,0	95 550,0	273 000,0
	Жами ҳаражатлар	81 900,0	95 550,0	95 550,0	273 000,0

Корхонанинг коммунал ҳаражатлари ҳисоби

минг сўм

№	Номланиши	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа даврида
	сотиш қуввати	60%	70%	70%	
1	Электр энергия тўловлари	300,00	350,00	350,00	1 000,00
2	Сув таъминоти тўловлари	100,00	116,67	116,67	333,33
3	Газ таъминоти тўловлари	250,00	291,67	291,67	833,33
4	Телекоммуникация тўловлари	100,00	116,67	116,67	333,33
	Жами ҳаражатлар	750,00	875,00	875,00	2 500,00

ШТАТ ЖАДВАЛИ ВА ОЙЛИК ИШ ҲАҚИ ҲИСОБИ

минг сўм

№	Штат номи	Штат бирлиги	Ойлик иш ҳақи	ИЯТ/Даромад солиғи	1 йиллик иш ҳақи ҳаражати
1	ЯТТ рахбари	1	1 494,0	245,0	20 868,0
2	Ишчи	3	Ишбай (ўртача 1 000,0)	Ишбай (360,0)	40 320,0
	Жами	4	1 494 ,0	605,0	61188,0

2020-2023 ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА ТУНИКА МАҲСУЛОТЛАРИ ҲИСОБИ
Корхона томонидан олиб сотиладиган туника маҳсулотлари ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	сотиш баҳоси, сўм	1 ойлик маҳсулотлар миқдори	1 ойлик маҳсулотлар миқдори, минг сўм	1 йиллик маҳсулотлар ҳажми, минг сўм
1	Туника маҳсулотлари	10-50	56,0	16 800	201 600
	Жами маҳсулотлар ҳажми		56,0	16 800	201 600

Корхона томонидан олиб сотиладиган туника маҳсулотлари тушуми (нақд ва терминал оркали)

№	Маҳсулотлар номи	сотиш баҳоси, сўм	1 кунлик тушум нақд пулда(минг сўм)	1 кунлик тушум пластик терминал оркали(минг сўм)	1 ойлик минг сўм
1	Туника маҳсулотлари	10-50	1 464,0	2 196	109 800
	Жами маҳсулотлар ҳажми		1 464,0	2 196	109 800

Корхона томонидан маҳсулот сотув ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	100 % етиштириб сотув кувватида йиллик тушум ҳажми, минг сўм
1	Туника маҳсулотлари	201 600
	Жами маҳсулотлар ҳажми	201 600

Корхона томонидан лойиҳа даврида сотиладиган маҳсулот ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	Жами сотувлар ҳажми, минг сўм			Лойиҳа даврида жами, минг сўм
		1-йил	2-йил	3-йил	
1	Туника маҳсулотлари	120 960	141 120	141 120	403 200
	Жами маҳсулотлар ҳажми	120 960	141 120	141 120	403 200

2020-2023 ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА ТУНИКА МАҲСУЛОТЛАРИ ҲИСОБИ

минг сўм

	Сотилган маҳсулот номи	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа бўйича
1	Туника маҳсулотлари	120 960	141 120	141 120	403 200
	Жами даромад	120 960	141 120	141 120	403 200

минг сўм Кредит миқдори			31 000,00	
Қайтарилиш муддати			36 ой	
Тўловлар даврийлиги			ҳар ойда	
Фоиз ставкаси			15%	
Имтиёзли муддат			6 ой	
Қайтарилиш муддати	Асосий қарз тўлови	Асосий қарз колдиги	Кредит берувчи даромади кредит % ҳисобидан	Асосий қарз ва фоиз тўловлари
1	2	3	4	5
31 000,00				
1	0,00	31 000,00	387,50	387,50
2	0,00	31 000,00	387,50	387,50
3	0,00	31 000,00	387,50	387,50
4	0,00	31 000,00	387,50	387,50
5	0,00	31 000,00	387,50	387,50
6	0,00	31 000,00	387,50	387,50
7	1 033,33	29 966,67	387,50	1 420,83
8	1 033,33	28 933,33	374,58	1 407,92
9	1 033,33	27 900,00	361,67	1 395,00
10	1 033,33	26 866,67	348,75	1 382,08
11	1 033,33	25 833,33	335,83	1 369,17
12	1 033,33	24 800,00	322,92	1 356,25
1-йилда жами	6 200,00	х	4 456,25	10 656,25
13	1 033,33	23 766,67	310,00	1 343,33
14	1 033,33	22 733,33	297,08	1 330,42
15	1 033,33	21 700,00	284,17	1 317,50
16	1 033,33	20 666,67	271,25	1 304,58
17	1 033,33	19 633,33	258,33	1 291,67
18	1 033,33	18 600,00	245,42	1 278,75
19	1 033,33	17 566,67	232,50	1 265,83
20	1 033,33	16 533,33	219,58	1 252,92
21	1 033,33	15 500,00	206,67	1 240,00
22	1 033,33	14 466,67	193,75	1 227,08
23	1 033,33	13 433,33	180,83	1 214,17
24	1 033,33	12 400,00	167,92	1 201,25
2-йилда жами	12 400,00	х	2 867,50	15 267,50
25	1 033,33	11 366,67	155,00	1 188,33
26	1 033,33	10 333,33	142,08	1 175,42
27	1 033,33	9 300,00	129,17	1 162,50
28	1 033,33	8 266,67	116,25	1 149,58
29	1 033,33	7 233,33	103,33	1 136,67
30	1 033,33	6 200,00	90,42	1 123,75
31	1 033,33	5 166,67	77,50	1 110,83
32	1 033,33	4 133,33	64,58	1 097,92
33	1 033,33	3 100,00	51,67	1 085,00
34	1 033,33	2 066,67	38,75	1 072,08
35	1 033,33	1 033,33	25,83	1 059,17
36	1 033,33	0,00	12,92	1 046,25
3-йилда жами	12 400,00	х	1 007,50	13 407,50
Лойиҳа бўйича жами	31 000,00	х	8 331,25	39 331,25

2020-2023 ЛОЙИҶА ЙИЛИ ДАВОМИДА ФОЙДА ВА ҲАРАЖАТЛАР ҲИСОБИ

минг сўм

Кўрсаткичлар	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа бўйича
Сотувдан ялпи тушум	120 960,0	141 120,0	141 120,0	403 200,0
Ишлаб чиқариш ҳаражатлари	81 001,7	85 126,8	85 126,8	251 255,3
<i>Коммунал хизматлар</i>	<i>750,0</i>	<i>875,0</i>	<i>875,0</i>	<i>2 500,0</i>
<i>Иш ҳақи ҳаражатлари</i>	<i>61 188,0</i>	<i>61 188,0</i>	<i>61 188,0</i>	<i>183 564,0</i>
<i>Ижтимоий сугурта ажратмалари</i>	<i>2 151,5</i>	<i>2 151,5</i>	<i>2 151,5</i>	<i>6 454,5</i>
<i>Сугурта тўловлари</i>	<i>1 162,5</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>1 162,5</i>
<i>Баҳолаш ва нотариус ҳаражатлари</i>	<i>260,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>260,0</i>
<i>Кредит тўловлари</i>	<i>6 200,0</i>	<i>12 400,0</i>	<i>12 400,0</i>	<i>31 000,0</i>
<i>Кредит % тўловлари</i>	<i>4 456,3</i>	<i>2 867,5</i>	<i>1 007,5</i>	<i>8 331,3</i>
<i>Солиқ тўлови</i>	<i>4 838,4</i>	<i>5 644,8</i>	<i>5 644,8</i>	<i>16 128,0</i>
Соф фойда	39 958,3	55 993,2	55 993,2	151 944,7

ПУЛ ОҚИМИ ҲИСОБИ (КЭШ ФЛОУ)

минг сўм

Кўрсаткичлар	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа даврида
Сотувдан ялпи тушум	120 960,0	141 120,0	141 120,0	262 080,0
Сотувдан пул оқими	120 960,0	141 120,0	141 120,0	262 080,0
ишлаб чиқариш ҳаражатлари	81 001,7	85 126,8	85 126,8	251 255,3
Ялпи пул оқими	39 060,0	45 570,0	45 570,0	84 630,0
Маъмурий ҳаражатлар	0,0	0,0	0,0	0,0
Кўзда тутилмаган ҳаражатлар	750,0	875,0	875,0	1 625,0
Операцион пул оқими	38 310,0	44 695,0	44 695,0	83 005,0
Суғурта тўловлари	1 162,5	0,0	0,0	1 162,5
Нотариус ҳаражатлари	260,0	0,0	0,0	260,0
Кредит фоизи тўлови ҳаражатлари	4 456,3	2 867,5	1 007,5	7 323,8
Катъий белгиланган патент тўлови	4 838,4	5 644,8	5 644,8	10 483,2
Соф пул оқими	27 592,9	36 182,7	38 042,7	63 775,6
Кредит тўловлари	6 200,0	12 400,0	12 400,0	18 600,0
Кредит тўловларидан сўнг пул оқими	21 392,9	23 782,7	25 642,7	45 175,6
ПУЛ ОҚИМИ	21 392,9	23 782,7	25 642,7	45 175,6

2020-2023 ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВРИДА ПУЛ ОҶИМИ ДИАГРАММАСИ

