

БИЗНЕС-РЕЖА

Сартарошхона сифатида тўлиқ
жихозланган контейнер бўйича

« ____ ». ____ .2021 йил

Лойиҳанинг умумий қиймати:	136 528,8 минг сўм
Қарз (кредит) маблағлари:	50 000,0 минг сўм
Корхонанинг ўз маблағлари:	86 528,8 минг сўм
Кредит манбаси:	Банк кредити
Кредит муддати:	36 ой
Имтиёзли муддати:	6 ой
Фоиз ставкаси:	йиллик 14%



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	15
9. Хулоса	16
10. Молиявий ҳисоб-китоблар (ИЛОВАЛАР№ 1-7)	



Ушбу лойиҳа хўжалик 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.

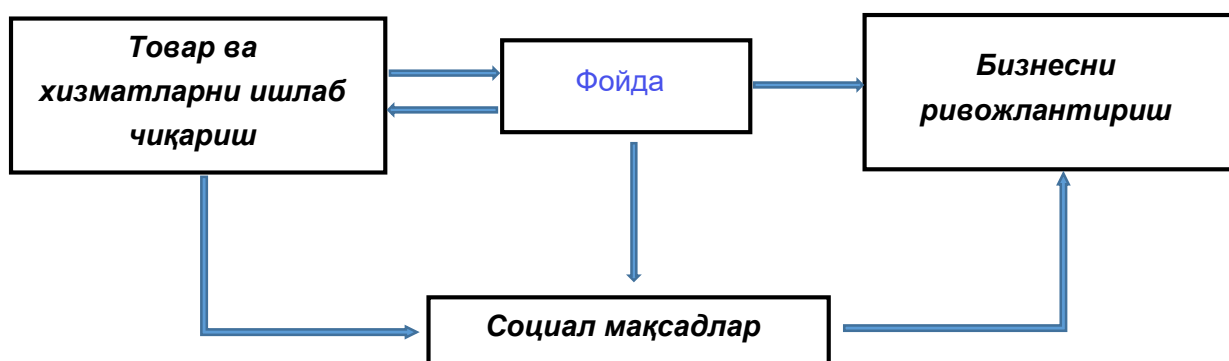
Сўнги йилларда мамлакатимизда тадбиркорликка кенг йўл берилиши туфайли мулкчиликнинг турли шаклига асосланган корхоналар сони ортиб бормоқда.

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 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 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 амхсулотларни 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 ўтқозишда тармоқдаги мулк ва мулкӣ муносабатлар, тадбиркорликни шакллари, уларни ривожлантириш ер, сув ислохотлари уларни амалга ошириш мавжуд бўлган ишлаб чиқариш ресурслари улардан самарали фойдаланиш, маҳсулотлар ҳажми ҳамда иқтисодий самарадорлик, инвестиция лойхалари, тармоқларни жойлаштириш, интеграциялашни ва бошқа иқтисодий муносабатлар тизимини назарий асосларини ҳал этиш, уларни амалиётга тадбиқ этиш йўллариини 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 факат 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. ЛОЙИҲАНИНГ 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 ҳукуқий 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 молиқдир.

Олиб борилган ислохотларнинг мевалари сифатида жумладан, мамлакатимизда тадбиркорлик фаолиятининг самарали қонуний ҳуқуқий меъёрлари тизими ҳамда инфратузилмаси шакллانганлиги, 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 кўчма сартарошхонага бўлган талабининг ошаётганлигини кўриш мумкин. Бу ҳолат эса ўз навбатида муайян кўчма сартарошхонага 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 шаҳар аҳолисининг кўчма сартарошхонага бўлган талабини қондириш бўйича ихтисослашган бизнес фаолиятини ташкил этган ва ушбу бизнесни ривожлантириш мақсадида сартарошхона фаолиятини йўлга қўйиш учун тўлиқ жихозланган контейнер сотиб олишни кўзламоқда. Ҳозирда мазкур ҳудудда бу турдаги хизматларга талаби мавжуд истеъмолчилар сонининг барқарор ўсиб бориши муносабати билан уларга рақобатбардош маҳсулотларни тақдиф этиш корхонанинги молиявий қудратини янада юксалтиришга имкон беради. Бунинг учун эса корхонани мазкур фаолиятни ривожлантириб кенгайтириш учун жихозлаш зарурати вужудга келмоқда.

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

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

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

2.2. Маевжуд ҳамда истиқболдаги салоҳият

Корхонада асосий штатда 5 та ходим фаолият кўрсатади. Мўлжалланаётган фаолият турини амалга оширишда ходимлар сони етарли. 2020 - 2023 йилларда Оилавий корхона «_____» сартарошхона фаолиятини рақобатбардош қилиш мақсадида контейнерни ҳарид қилиш ҳисобига корхонани истиқболда янада ривожлантиришни кўзламоқда.

Бу борада корхона қуйидаги салоҳият ва шароитларга эга:

- малакали мутахассислар;
- зарурий асосий воситалар ва коммуникациялар;
- _____ туманда сифатли сартарош хизмати кўрсатувчи корхоналарнинг камлиги.

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

Оилавий корхона «_____» ҳозирги кунда вилоятимиз аҳолиси моддий турмуш даражасини яхшилаш, иш билан бандлигига кўмаклашишда ўзининг муносиб ҳиссасини қўшиш, бозорда 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 ташкилотлар ходимларининг кўчма сартарошга бўлган талабини қондириш бўйича ихтисослашган фаолиятни 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 эhtiёжларига мос равишда етиштириш учун зарур асосий воситаларни кенгайтиришни кўзлайди. Бизнеснинг асосий концепцияси шаҳар ва қўшни туманлар аҳолиси ва корхоналарига турли хилдаги сифатли таомлар, рақобат устунликларига эга маҳсулотларни бозорга (шаҳар ва яқин туманлар) тақдим этиш орқали фойда кўриш ҳисобланади.

Асосий мақсадлар:

- Аҳолини кўчма сартарошхонага бўлган талабини сифатли қондириш;
- Вилоятда хизмат кўрсатиш тараққиётига ҳисса қўшиш;

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

Лойиҳани амалга ошириш учун 76259,8 минг сўм маблағ керак бўлиб, шундан 50 000,00 минг сўм миқдоридаги маблағ банк кредити сифатида йиллик 14% дан 36 ой муддатга 6 ойлик имтиёзли муддат шarti билан банкдан сўралмоқда.

Лойиҳа бўйича киритилган инвестиция сарфи қуйидаги жадвалда акс эттирилган:

(минг сўм)

№	Кўрсаткичлар	Ўз маблағлари ҳисобидан	Кредит ҳисобидан	Жами лойиҳа баҳоси
1.	Гўзаллик салони сифатида тўлиқ жихозланган контейнер сотиб олиш бўйича	0,00	50 000,00	50 000,00
2.	Асосий капиталга жами ҳаражатлар	0,00	50 000,00	50 000,00
3.	Айланма капитал	18 926,45	0,00	18 926,45
	Асосий воситалар	11 400,00	0,00	11 400,00
4.	Ишлаб чиқариш ҳаражати	6 723,00	0,00	6 723,00
5.	Иш ҳақи ҳаражатлари	65 748,00	0,00	65 748,00
6.	Ижтимоий суғурта ажратмалари	80	0,00	80
7.	Коммунал хизматлар	54,17	0,00	54,17
8.	Молиявий ҳаражатлар	2 523,38	0,00	2 523,38
9.	Инвестиция давридаги кредит бўйича фоииз тўловлари	348,38	0,00	348,38
10.	Суғурта тўловлари	1 875,00	0,00	1 875,00
11.	Нотариус ҳаражатлари	300,00	0,00	300,00
12.	Жами хизмат кўрсатиш ҳаражатлари	86 528,00	50 000,00	136 528,83
13.	Улуши	34%	66%	100%

БОЗОР ВА МАРКЕТИНГ КОНЦЕПЦИЯСИ.

4.1. Талаб ва таклиф:

4.1.1. Бозор тавсифи. Маҳсулот ва унинг бозордаги рақобатбардошлиги

ҳарактеристикалари.

Сартарошлик хизмати тавсифи:

(минг.сўм)

№	Таснифланиш белгиси	Бозор хусусияти
1.	Хизмат кўрсатиш соҳаси бўйича	Маҳсулотлар бозори
2.	Охирги истеъмол хусусияти бўйича	Фойдаланишга мўлжалланган маҳсулотлар
3.	Ишлатилиш муддати бўйича	Кўп марталик фойдаланиладиган товарлар ва маҳсулотлар бозори
4.	Хизмат кўрсатиш ва мижозлар нисбати бўйича	Эркин рақобат бозори
5.	Реализация ҳажми бўйича	Корхона маҳсулотлари ва маҳсулотларининг асосий қисми сотиладиган асосий бозор

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

- Ўзбекистонда аҳоли ва корхоналарнинг даромади ўсиб бориши;
- _____ туманда кўчма сартарошлик хизматига талабнинг юқорилиги;
- _____ туманда фойдали буюртмалар олиш имконияти.

Маҳсулотларнинг асосий турлари:

Корхонанинг бозорга тақдим этадиган маҳсулот бу – сифатли турли хилдаги таомлар 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 хилдаги хизматлар қуввати - замонавий сифатли хизматлар;

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

Миллий иқтисодиётнинг ривожланиши, мамлакат миқёсида олиб борилаётган кенг кўламли қурилиш ва бунёдкорлик саъй-ҳаракатлари тумандаги хизмат кўрсатиш бозорига 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, 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.

Хизмат кўрсатиш бозори 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 ташкилот ходимларига турли хилдаги сифатли таомлардир. Туманда сартарошлик фаолияти билан шуғулланувчи тадбиркорлар кам ва жихозлари эскиришга юз тутганлиги, уларни янгиси билан алмаштириб боришни, шунингдек, янгисини сотиб олишни талаб қилади. Маҳсулотга талабнинг ўсишини таъминловчи асосий кўрсаткичлар:

- Туман миқёсида ташкилотлар ва аҳолига орасида даромадларнинг ўсиб бораётганлиги;
- Аҳоли турмуш даражасининг ошиши баробарида сартарошлик хизмати га бўлган талабнинг ривожланиши;
- Туманда сифатли маҳсулот етиштирувчи корхоналарнинг камлиги.

4.2. Маркетинг концепцияси, сотувлар истиқболи

4.2.1. Бозор жойлашуви, бозор сегментлари

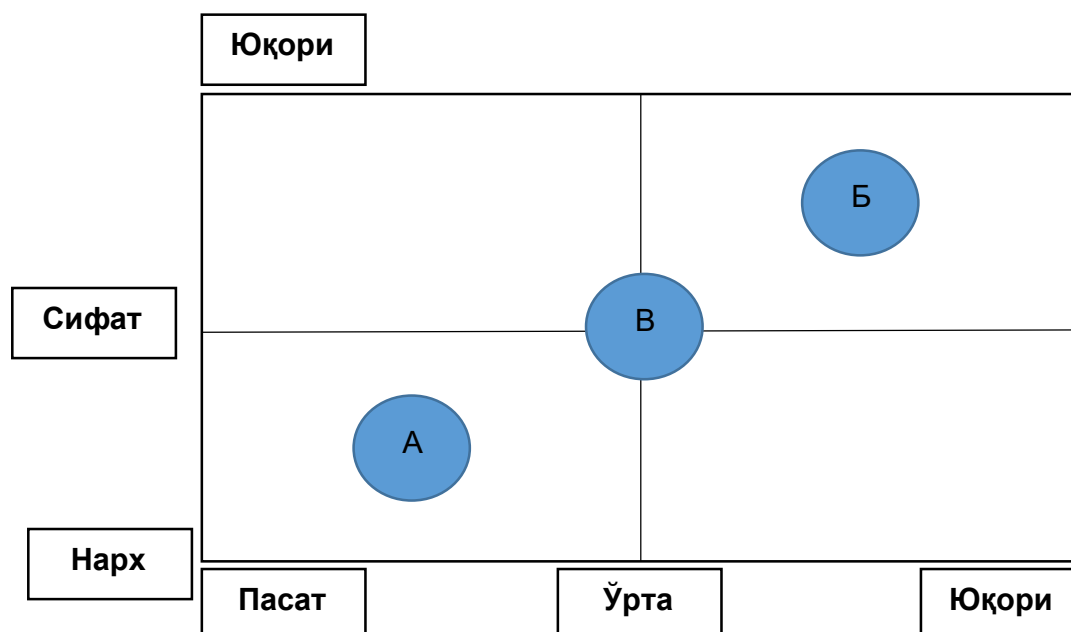
Бозор жойлашуви: Корхона фаолият олиб борувчи маҳсулот ва маҳсулотлар бозори _____ туманида жойлашган бўлиб, етарли масштабга эга ва корхона фаолиятини тўла таъминлай олади.

Маҳсулотнинг асосий истеъмолчилари: Корхона маҳсулотлари ва 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



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 қобилиятлиликнинг 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 ташқил 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
Сартарошлик хизмати	Аҳоли, қурувчи корхоналар	Юқори	Рағбатлангивувчи	Ётуқлик	Ҳаражатларни қисқартириш	Ўрта даража стратегияси	Манзилли	Ёриб кирувчи

Омиллар	Оилавий корхона	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	Оилавий корхона	Рақобатчилар	
		“_____” МЧЖ	“_____” ЯТТ
Бозор улуши (%)	2	1	2
Маҳсулот рентабеллиги (%)	1	2	1
Маҳсулотлар сифати	1	2	1
Корхона маҳсулотларининг машҳурлик даражаси	2	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	Оилавий корхона	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 ойлик иш ҳақи ҳаражати
	Директор	1	892	107	999,0
	Ишчи	4	4000 (4*1000)	480	4480,0
	Жами	5	4892	587	5 479,0

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 қуйидаги 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	

S7	Кўзда тутилмаган ҳаражатлар, 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	
S10	Ижтимоий инфратузилма	Ноишлаб чиқариш ҳаражатларининг ортиши	Q3
S11	Ускуналарнинг ишдан чиқиши	Таъмирлаш ҳаражатларининг 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 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 бўлмади;

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	
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 тутати 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

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

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	Солиштира огирлиги, W_i	Эхтимоли, 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-мулк суғуртаси

Кредит бўйича 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 виватурлари	Ўлчов бирлиги	Миқдори	Жами (минг сўм)
1.	Сартарош хизмати фаолиятини ривожлантириш мақсадида			
	Гузалик салони сифатида тулик жихозланган контейнер сотиб олиш бўйича	дона	1	50 000,00
	Жами		1	50 000,00
Ўз маблағлари ҳисобидан				
2.	Хизмат кўрсатиш ва молиявий ҳаражатлар			86 528,00
	Жами:			136 528,83

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 сартарошлик хизматига бўлган талабини сифатли қондирилишига олиб келади. Тайёрлаб сотиладиган турли хилдаги сифатли таомларнинг асосий қисми аҳоли ва корхоналарга сотилади. Бу бўйича барқарор талаб мавжуд.

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

- Корхона мазкур соҳада етарли тажрибага эга.

- Корхона сартарошлик фаолиятини ўрганиб чиққан ва керакли етказиб берувчилар билан шартномалар тузган.

- Таваккалчиликнинг пастлиги, хизмат кўрсатиш нархининг аҳоли ва ташкилотлар учун мақбул нархларда бўлишини таъминлайди. Корхона хом-ашё етказиб берувчилар билан доимий шартнома имзолаган.

Молиявий режа ҳисоб-китобларига таянган ҳолда, хулоса қилиб айтиш мумкинки, мазкур фаолият билан шуғулланиш Оилавий корхона «_____» 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
	Гўзаллик салони сифатида тўлиқ жихозланган контейнер сотиб олиш бўйича	0,00	50 000,00	50 000,00
1.	Асосий капиталга жами ҳаражатлар	0,00	50 000,00	50 000,00
2.	Айланма капитал	18 926,45	0,00	18 926,45
	Асосий воситалар	11 400,00	0,00	11 400,00
	Ишлаб чиқариш ҳаражати	6 723,00	0,00	6 723,00
	Иш ҳақи ҳаражатлари	65 748,0	0,00	65 748,0
	Ижтимоий суғурта ажратмалари	80	0,00	80
	Коммунал хизматлар	54,17	0,00	54,17
	Молиявий ҳаражатлар	2 523,38	0,00	2 523,38
	Инвестиция давридаги кредит бўйича фоиз тўловлари	348,38	0,00	348,38
	Суғурта тўловлари	1 875,00	0,00	1 875,00
	Нотариус ҳаражатлари	300,00	0,00	300,00
4.	Жами ишлаб чиқариш ҳаражатлари	86 528,00	50 000,00	136 528,83
	Улуши	58%	42%	100%

КОРХОНАНИНГ ЎЗ МАБЛАҒЛАРИ ВА КРЕДИТ МАБЛАҒЛАРИ САРФИ СТРУКТУРАСИ

минг сўм

№	Номланиши ва турлари	нархи (минг сўм)	Жами (минг сўм)
	Фаолиятни ривожлантириш учун:		
1	Гўзаллик салони сифатида тўлиқ жихозланган контейнер сотиб олиш	50 000,00	50 000,00
	Жами:		50 000,00
	Ўз маблағлари ҳисобига		
2	Ишлаб чиқариш ҳаражати	6 723,00	6 723,00
3	Иш ҳақи ҳаражатлари	65 748,0	65 748,0
4	Ижтимоий суғурта ажратмалари	80,0	80
5	Коммунал хизматлар	54,17	54,17
6	Молиявий ҳаражатлар	2 523,38	2 523,38
7	Инвестиция давридаги кредит бўйича фоиз тўловлари	348,38	348,38
8	Суғурта тўловлари	1 875,00	1 875,00
9	Нотариус ҳаражатлари	300,00	300,00
	Жами:		77 651,93

САРТАРОШЛИК ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ ҲАРАЖАТЛАРИ ҲИСОБИ

Сотиб олиш ҳаражатлари 100% сотиб олиш қувватида

минг сўм

№	Номланиши	баҳоси, дон, м2, сўм	1 кунлик сарф		1 ойлик сарф		1 йиллик сарф	
			миқдори	сўммаси	миқдори	сўммаси	миқдори	сўммаси
1	Керакли маҳсулотлар	25,00	3	75,00	78	1 950,0	936	23 400,0
2	бошқа маҳсулотлар	20,00	1	20,00	26	520,0	312	6 240,0
	Жами ҳаражатлар		4	95,0	104	24 70,0	18 000,0	29 640,0

Сотиб олиш ҳаражатлари лойиҳа даврида

минг сўм

№	Номланиши	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа даврида
	Хизмат кўрсатиш қуввати	85%	95%	95%	
1	Сартарошлик фаолиятини ташкил этиш ҳаражатлари	29 640,0	32 604,0	32 604,0	94 848,0
	Жами ҳаражатлар	29 640,0	32 604,0	32 604,0	94 848,0

Корхонанинг коммунал ҳаражатлари ҳисоби

минг сўм

№	Номланиши	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа даврида
	Ишлаб чиқариш қуввати	85%	95%	95%	
1	Электр энергия тўловлари	1 200,00	1 341,18	1 341,18	3 882,35
2	Сув таъминоти тўловлари	300,00	335,29	335,29	970,59
3	Газ таъминоти тўловлари	2 000,00	2 235,29	2 235,29	6 470,59
4	Телекоммуникация тўловлари	100,00	111,76	111,76	323,53
	Жами ҳаражатлар	3 600,00	4 023,53	4 023,53	11 647,06

ШТАТ ЖАДВАЛИ ВА ОЙЛИК ИШ ҲАҚИ ҲИСОБИ

минг сўм

№	Штат номи	Штат бирлиги	Ойлик иш ҳақи	ИЯТ/Даромад солиғи	1 ойлик иш ҳақи ҳаражати
1	Директор	1	892	107	999,0
2	Ишчи	4	4000 (4*1000)	480	4480,0
	Жами	5	4892	587	5 479,0

2020-2023 ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА ХИЗМАТЛАР ҲИСОБИ

Корхона томонидан кўрсатиладиган хизматлар ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	Хизмат баҳоси, минг сўм	1 кунлик хизматлар миқдори	1 кунлик хизматлар тушум, минг сўм	1 ойлик хизматлар миқдори, минг сўм	1 йиллик маҳсулотлар ҳажми, минг сўм
1	Соч олиш	10-15	30	375,00	9750,00	117 000,00
2	Соч бўяш	20-30	3	75,00	1950,00	23 400,00
3	Соқол олиш	7-10	15	127,50	3315,0	39 780,00
	Жами		60,0	577,50	15 015,00	180 180,00

Корхона томонидан курсатиладиган хизмат ҳажми

№	Хизматлар номи	100 % хизмат курсатиш кувватида йиллик тушум ҳажми, минг сум
1	Жами хизматлар ҳажми	180 180,00
	Жами ҳажми	180 180,00

Корхона томонидан лойиҳа даврида кўрсатиладиган хизматлар ҳажми

№	Маҳсулотлар номи	Жами сотувлар ҳажми, минг сўм			Лойиҳа даврида жами, минг сўм
		1-йил	2-йил	3-йил	
1	Хизматлар йиллик ҳажми	180 180,00	198 198,0	218 017,8	596 395,8
	Жами хизмат ҳажми	180 180,00	198 198,0	218 017,8	596 395,8

Кредит миқдори	50 000,00		
Қайтарилиш муддати	36 ой		
Тўловлар даврийлиги	ҳар ойда		
Фоиз ставкаси	14%		
Имтиёзли муддат	6 ой		
Қайтарилиш муддати	Асосий қарз тўлови	Асосий қарз колдиги	Асосий қарз ва фоиз тўловлари
1	2	3	5
1	0,00	50 000,00	583,33
2	0,00	50 000,00	583,33
3	0,00	50 000,00	583,33
4	0,00	50 000,00	583,33
5	0,00	50 000,00	583,33
6	0,00	50 000,00	583,33
7	1 666,67	48 333,33	2 222,83
8	1 666,67	46 666,66	2 221,56
9	1 666,67	44 999,99	2 201,74
10	1 666,67	43 333,32	2 148,68
11	1 666,67	41 666,65	2 162,10
12	1 666,67	39 999,98	2 126,94
1-йилда жами	10 000,02	x	16 583,85
13	1 666,67	38 333,31	2 107,77
14	1 666,67	36 666,64	2 102,65
15	1 666,67	34 999,97	2 082,83
16	1 666,67	33 333,30	2 050,23
17	1 666,67	31 666,63	2 043,20
18	1 666,67	29 999,96	2 011,88
19	1 666,67	28 333,29	2 003,56
20	1 666,67	26 666,62	1 983,75
21	1 666,67	24 999,95	1 935,16
22	1 666,67	23 333,28	1 944,11
23	1 666,67	21 666,61	1 915,98
24	1 666,67	19 999,94	1 904,48
2-йилда жами	20 000,04	x	24 085,60
25	1 666,67	18 333,27	1 884,66
26	1 666,67	16 666,60	1 864,84
27	1 666,67	14 999,93	1 839,27
28	1 666,67	13 333,26	1 825,21
29	1 666,67	11 666,59	1 800,92
30	1 666,67	9 999,92	1 785,57
31	1 666,67	8 333,25	1 765,76
32	1 666,67	6 666,58	1 738,27
33	1 666,67	4 999,91	1 726,12
34	1 666,67	3 333,24	1 705,03
35	1 666,67	1 666,67	1 686,39
36	1 666,67	0,00	1 666,67
3-йилда жами	19 999,94	x	21 288,70
Лойиҳа бўйича жами	50 00,00	x	61 958,16

2020-2023 ЛОЙИҲА ЙИЛИ ДАВОМИДА ФОЙДА ВА ҲАРАЖАТЛАР ҲИСОБИ

минг сўм

Кўрсаткичлар	1-йил	2-йил	3-йил	Жами лойиҳа бўйича
Хизмат кўрсатишдан ялпи тушум	180 180,00	198 198,0	218 017,8	596 395,8
Ишлаб чиқариш ҳаражатлари	29 640,0	32 604,0	32 604,0	94 848,0
Маъмурий ҳаражатлар	2000,0	0,0	0,0	200,0
Коммунал хизматлар	3 600,0	4 023,5	4 023,5	11 647,1
Иш хаки ҳаражатлари	65 748,0	65 748,0	65 748,0	197 244,0
Суғурта тўловлари	2668,3	0,0	0,0	266,3
Нотариус ҳаражатлари	350,0	0,0	0,0	350,0
Кредит тўловлари	16 583,85	24 085,60	21 288,70	61 958,16
Ягона солиқ тулови	7 207,2	7927,9	8 720,7	25 394,0
Соф фойда	59 589,85	71 736,90	94 353,60	229 882,24