

КОРАКАЛПОГИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ

«ТАСДИҚЛАЙМАН»

NUKUS BROILER МЧЖ раҳбари

_____ Раджапов Б.Г.

«___» _____ 2024 йил

НУКУС ТУМАНИ, САМАНБОЙ МФЙ ХУДУДИДА
ТОВУК ГУШТИ (БРОЙЛЕР) ИШЛАБ ЧИКАРИШ
ФАОЛИЯТИНИ ЙУЛГА КУЙИШ МАКСАДИДА
ЗАРУРИЙ БРОЙЛЕР УСТИРИШ УСКУНАЛАРИ
ЛИНИЯСИ ХАРИДИ БУЙИЧА

Техник иқтисодий асослаш



Лойиханинг умумий қиймати:	14 300 750,0 минг сум
Шундан:	
Банк кредити:	10 000 000,0 минг сум
Уз маблаглари:	4 300 750,0 минг сум
Кредит муддати:	7 йил
Кредит фоизи:	14%

НУКУС 2024

МУНДАРИЖА:

Махфийлик хусусида меморандум

Лойиҳа бўйича қисқача маълумот (аннотация)

1. Лойиҳанинг асосий мақсади ва қисқача маълумот

2. Лойиҳанинг буюртмачиси

- Реквизитлар, мақоми, таркиби
- Бозордаги аҳвол, мавжуд амалий алоқалар ва амалий нуфуз
- Мавжуд ва прогноз қилинаётган салоҳият
- Лойиҳалаштириш
- Солиқлар ва амортизация

3. Лойиҳа стратегияси (лойиҳанинг яратилиш тарихи ва шарт- шароитлари)

4. Маркетинг бозори ва концепцияси

Талаб ва таклиф

- Бозор тузилмаси ва тавсифи. Маҳсулот тавсифи, унинг бозорда рақобатга бардошлилиги
- Бозорда мавжуд рақобатчи ташкилотлар
- Тармоқнинг мавжуд салоҳияти, тармоқни ривожлантириш истиқболлари ва муаммоларини баҳолаш
- Миллий иқтисодиётдаги замонавий жараёнлар ва приоритетлар таҳлили. Тармоқнинг миллий иқтисодиётда тутган ўрни
- Мавжуд талаб, унинг ривожланишини таъминловчи омиллар

Маркетинг концепцияси, сотиш прогнози

- Маркетинг тушунчаси
- Бозор жойлашуви, бозор сегментлари
- Сотиш дастури, сотишни ташкил этиш, буюртмалар портфели тизими, реклама

5. Моддий ресурслар

- Хом ашё, материаллар, компонентлар таснифи
- Мавжуд хом-ашё базаси, хом-ашё захиралари
- Лойиҳа бўйича талаб этиладиган, мавжуд хом-ашё ва материаллар ҳамда таркибий қисмлар таъминоти
- Хомашёга лойиҳавий эҳтиёж
- Энергия ресурслари билан таъминлаш

6. Объект жойлашуви

- Умумий маълумотлар
- Қурилишнинг дастлабки тахминий смета харажатлари
- Хом-ашё ва тайёр маҳсулотлар сотиш бозоригача масофа, транспорт коммуникациялари
- Ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфраструктурани баҳолаш
- Худудни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш хусусиятлари, афзалликлари ва чекланишларни ҳисобга олиш
- Экология, фаолиятнинг атроф муҳитга таъсири
- Танланган ер участкасининг асосланиши

7. Технология ва лойиҳалаштириш

- Технология ва асбоб-ускуналар
- Йиллар бўйича ўзлаштириладиган ишлаб чиқариш қуввати
- Технологияларнинг атроф-муҳитга таъсири
- Ноу-хаунинг ўтказилиш шартлари, ишчи-ходимларни ўқитиш
- Қурилиш
- Инженерлик коммуникациялари
- Маҳсулотларнинг халқаро стандартларга мувофиқлиги

8. Меҳнат ресурслари ва менежмент

- Корхона кадрлар сиёсати
- Бошқарув персонали
- Ишга қабул қилиш
- Иш турлари ва асосий ходимлар
- Корпоратив лаёқатларни ривожлантириш тадбирлари
- Корпоратив маданиятни ривожлантириш
- Ходимларнинг ишдан қониқиш даражасини ошириш
- Ходимлар мотивацияси
- Харажатлар (умумхўжалик, маъмурий)
- Иш ҳақи харажатларини баҳолаш

9. Лойиҳани амалга ошириш босқичлари

- Лойиҳани амалга ошириш босқичлари
- Лойиҳани амалга ошириш жадвали

10. Лойиҳани амалга ошириш графиги

11. Таваккални баҳолаш

12. Молиявий режа

- Умумий инвестицион харажатлар
- Лойиҳани молиялаштириш: механизми ва молиялаштириш манбалари
- Сотилган маҳсулот учун жами харажатлар
- Лойиҳанинг ўзини оқлашини ҳисобга олган ҳолда иқтисодий самарадорлигини баҳолаш
- Лойиҳанинг бошланғич қиймати, лойиҳани молиялаштириш механизми ва манбалари
- Банкнинг лойиҳадаги роли
- Гаров ва таъминот

Хулосалар

- Лойиҳанинг асосий афзалликлари (устунликлари)
- Асосий хавф-хатарлар ва ноаниқликлар
- Якуний хулосалар

Молиявий ҳисоб-китоблар (ИЛОВАЛАР №1-20)

ТИЖОРАТ СИРИ ТЎҒРИСИДА КОРХОНА БИЗНЕС РЕЖАСИ

Махфийлик хусусида меморандум

Ушбу ТИА корхона томонидан тайёрланган бўлиб, унинг иқтисодий ва молиявий тарафларини очиб берувчи маълумотларга эга.

Мазкур ТИАда келтирилган барча ахборот мутлақо махфийдир ва ошкор этилмаслик шартини намоён этади.

Бутун ҳужжат ёхуд унинг ташкил этувчи қисмлари билан танишиш фақатгина муаллиф ёки унинг вакили розилиги билан амалга оширилиши мумкин.

Ушбу ТИА билан танишувчи шахс ундаги ахборотни муаллиф розилигисиз ошкор этмаслик масъулиятини олиб, маълумотлар тарқатилмаслигини кафолатлайди.

ТИАдан, шунингдек, унинг таркибий қисмларидан (хусусан, олинган ҳисоб-китоблар ва молиявий кўрсаткичлар) нусха кўчириш, ўзгартиришлар киритиш ҳамда учинчи шахсларга тақдим этиш қатъиян ман этилади.

Лойиҳа бўйича қисқача маълумот (аннотация)

ЛОЙИҲА ВАЛЮТАСИ ВА ЭКВИВАЛЕНТЛАР		1 Акш доллари = 12 800 сўм (прогноз)	
20.09.2024 йил ҳолатида			
Лойиҳа номланиши	Нукус тумани, Саманбой МФЙ ҳудудида товук гушти ишлаб чиқаришга асосланган фаолиятни ривожлантириш		
Лойиҳа мақсади	Зарурий бройлер устириш ускуналари линияси хариди		
Лойиҳани амалга ошириш жойи	Нукус тумани, Саманбой МФЙ		
Лойиҳани амалга ошириш бошланишининг тахминий санаси	4 чорак 2024 й		
Ишлаб чиқарилиши режалаштирилаётган маҳсулотнинг номи, ҳажмлари ва тури	Ушбу бизнес режанинг иловаларида келтирилган		
Ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг мўлжалланаётган нархлари ва сотиш бозорлари, маҳсулотни ишлаб чиқариш ҳажмлари	Маҳсулот номланиши	Сотилиш нархи, минг сўм	
	Товук (бройлер) гушти ишлаб чиқариш	28,4	
Таклиф этилаётган лойиҳани амалга ошириш учун зарур бўлган инфратузилма ва муҳандислик иншоотлари	Бино-иншоот ва муҳандислик иншоотлари мавжуд		
Тайёр маҳсулот реализацияси	Маҳсулотлар реализацияси бўйича зарурий корхоналар билан шартномалар тузиш режалаштирилган		
Хомашё базасининг мавжудлиги ҳамда лойиҳани амалга ошириш даврида хомашё ва материаллар билан таъминлашнинг кафолатланган имконияти	Хом-ашё хариди бўйича зарурий корхоналар билан шартномалар тузиш режалаштирилган		
Мўлжалланаётган ишлаб чиқариш технологиясининг экологик талаблар ҳисобга олинган ҳолдаги тавсифи	Лойиҳа ишга туширилишидан олдин экология талабларига жавоб бериш юзасидан хулоса олинади.		
Фойдаланилиши мўлжалланаётган савдо маркаси тўғрисидаги маълумот	Nukus Broiler		
Иқтисодий самарадорликнинг ҳисоб-китоблари, шунингдек инвестиция лойиҳасини амалга оширишнинг энг самарали техник, ташкилий ва иқтисодий ечими	Бизнес режанинг 1-20 иловаларида келтирилган		

Молиявий-иқтисодий кўрсаткичлар ҳисоби даври, йиллар	2024-2031 йиллар
Мўлжалланаётган инвестицияларнинг ҳажми, тури ва муддатлари, молиялаштириш манбалари ва қарз маблағлари жалб этилган тақдирда мўлжалланаётган гаров таъминоти	Лойиҳанинг умумий қиймати 14 300 750,0 минг сум Корхонанинг ўз маблағлари: 4 300 750,0 минг сум
Локализация даражаси	100%
Ишлаб чиқаришда фойдаланилиши мўлжалланаётган технологик асбоб-ускуналарнинг хусусияти, уларнинг замонавий технологик талабларга мувофиқлиги, инвестиция лойиҳасида халқаро стандартларга мувофиқ бўлган менежмент тизимининг жорий этилиши	Лойиҳа ишга туширилишидан жараёнида халқаро стандартларга мувофиқ бўлган менежмент тизими жорий этилади.
Ташкил этиладиган иш ўринлари сони	35 та иш ўрни ташкил этилади.
Ташкил этиладиган ташкилотнинг штатдаги ходимларини жалб этилган ходимлар умумий сонининг камида 80 фоизи миқдорида Ўзбекистон Республикаси фуқаролари билан тўлдириш, уларга тажриба орттиришдан ва малака оширишдан ўтиш имкониятини бериш	Ишга ёлланадиган ишчи ходимлар 100% Ўзбекистон Республикаси фуқароларидан таркиб топади. Уларнинг тажриба ва малакасини ошириш имконияти яратилади.
Ушбу соҳадаги тажрибаси	Тадбиркорнинг ушбу соҳада куп йиллик тажрибага технолог билан иш фаолиятини бошлаши кўзда тутилган

NPV, IRR ҳисоби

Давр	Пул оқими	Дисконт ставкаси	NPV	IRR
0 йил	(14 300 750)	14%		
1 йил	5 489 535	14%	(9 485 368)	
2 йил	2 333 238	14%	(7 690 017)	-36%
3 йил	2 660 481	14%	(5 894 269)	-16%
4 йил	2 917 414	14%	(4 166 925)	-3%
5 йил	3 155 414	14%	(2 528 102)	6%
6 йил	3 393 414	14%	(982 108)	11%
7 йил	3 556 414	14%	439 168	15%

1.ЛОЙИҲАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАДИ ВА ҚИСҚАЧА МАЪЛУМОТ

Мазкур бизнес режани ишлаб чиқишдан кўзланган асосий мақсад Қорақалпоғистон республикаси, Нукус тумани, Саманбой МФЙ ҳудудида товук гушти ишлаб чиқаришни ривожлантиришдан иборат.

Лойиҳа доирасида замонавий ишлаб чиқариш базасидан оқилона фойдаланиш, шунингдек, таъсирчан маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш ва реализация этиш ҳамда товук гушти ишлаб чиқариш ва реализация этиш вазифаси қўйилгандир.

Ишлаб чиқариш бино-иншоотлари Нукус тумани, Саманбой МФЙда жойлашган.

Бошланғич инвестициялар:

НОМЛАНИШИ	Ўз улуши	Кредит	Жами	Таркиб (%)
	мил.валюта	мил.валюта		
ЖАМИ АСОСИЙ КАПИТАЛ	375 000	10 000 000	10 375 000	72,5%
Фаолият учун зарурий бройлер устириш ускуналари линияси хариди харажатлари	0	10 000 000	10 000 000	69,9%
Фаолият учун зарурий товукхона бино-иншоотларини жорий таъмирлаш харажатлари	375 000	0	375 000	2,6%
АЙЛАНМА КАПИТАЛ	3 860 000	0	3 860 000	27,0%
Фаолият учун зарурий озука ем (корма) хариди харажатлари	3 860 000	0	3 860 000	27,0%
МОЛИЯВИЙ ХАРАЖАТЛАР	65 750	0	0	0,0%
Кўзда тутилмаган харажатлар/Резерв	0	0	0	0,0%
ЛОЙИҲА ЖАМИ ДАСТЛАБКИ КИЙМАТИ	4 300 750	10 000 000	14 300 750	100,0%
ТАРКИБ, %	30,1%	69,9%	100,0%	

Замонавий шароитда айниқса аҳоли ва ташкилотларнинг сифатли товук гуштига бўлган талаб хусусиятлари ривожланиб бормоқда. Бу эса мазкур маҳсулот ва хизматларни ишлаб чиқаришда хом-ашё базасининг мавжудлиги, таъминотнинг узлуксизлиги ҳамда рақобатбардош нархларда бўлишини тақозо этади.

Бугунги кунда товук гушти ишлаб чиқарувчи корхоналар мавжуд талабни етарли даражада қондира олмайди.

Маҳсулотни етказиб беришда тез-тез узилишлар келиб чиқиб, мос равишда бозорда маҳсулот камчилиги ҳамда нарх ошишига олиб келади.

Корхона томонидан ишлаб чиқарилиши режалаштирилган маҳсулотларга доимий ва юқори талаби мавжуд ҳамда йилдан йилга ошиб бориши кутилмоқда.

Шу мақсадда жамият юқори сифатли товук гушти ишлаб чиқариш фаолиятини Нукус тумани, Саманбой МФЙ ҳудудида ташкил этишни ўз олдига мақсад қилиб қўйган.

Мазкур бизнес режани ишлаб чиқишдан кўзланган асосий мақсад Қорақалпоғистон республикасида рақобатбардош товук гушти ишлаб чиқаришга ихтисослашган корхона фаолиятини ташкил этишни иқтисодий самарадорлигини асослашдан иборатдир.

Бугунги кунда ҳудудда, яъни Нукус тумани ва унга қўшни бўлган туманларда шу турдаги маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи корхоналарнинг етарли бўлмаганлиги корхонамиз маҳсулотлари учун рақобат устунлигини келтириб чиқаради. Иккинчидан, товук гушти доимий ва ўсиб боровчи шу билан бир қаторда тўла қондирилмаган талабга эга. Лойиҳани амалга ошириш йиллик 14-15% иқтисодий самарадорликни беради, шу билан бир қаторда 35 та иш ўринлари яратилиши режалаштирилган.

Лойиҳа доирасида замонавий ишлаб чиқариш технологик ускуналарни харид қилиш, ўрнатиш, ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва оқилона ундан фойдаланиш, шунингдек, таъсирчан маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш ва реализация этиш асосида юқори сифатли товук гушти ишлаб чиқариш ва реализация этиш вазифаси қўйилгандир.

Лойиҳа доирасида ўзлаштирилган замонавий ускуналар ёрдамида юқори сифатли товук гушти ишлаб чиқариш имконини беради. Бу эса унинг юқори характеристикалари билан бир қаторда маҳсулотларнинг таннархининг анча пасайишига замин яратади. Такдим этилаётган ишлаб чиқариш технологиясига мувофиқ, корхонада нафақат товук гушти ишлаб чиқариш, балки тайёр маҳсулот сифатида реализация қилишни режалаштирилган. Бу ўз навбатида, биринчидан, корхона фаолияти узлуксизлигини таъминлайди, сабаби ишлаб чиқарилиши режалаштирилган маҳсулотлари хом ашёдан бошлаб, тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришгача бўлган тўлиқ ишлаб чиқариш циклининг мавжудлиги корхона томонидан ишлаб чиқариладиган маҳсулотларнинг рақобатбардошлигини оширади ҳамда тайёр маҳсулот бозорида муносиб ўрин эгаллашга имкон беради.

Лойиҳа доирасида ўзлаштирилиши режалаштирилаётган замонавий ускуналар маҳаллий шароитда ишлаб чиқарилган юқори сифатли товук гушти ишлаб чиқариш имконини беради.

Мазкур фаолиятни амалга ошириш учун керакли молиявий ресурслар корхонанинг ўз маблағлари ва банк кредити орқали шакллантирилиши режалаштирилган. Бунда зарурий бино-иншоотни таъмирлаш ва хом-ашё хариди корхонанинг ўз маблағлари ҳисобидан амалга оширилиши, ускуналар хариди банк кредити ҳисобидан амалга оширилиши режалаштирилган.

Мазкур лойиҳанинг асосий мақсади қуйидагилардан иборат:

- Танланган фаолиятнинг рентабеллигини техник-иқтисодий кўрсаткичларга асосан асослаш;
- Инвестицион даврда лойиҳани амалга оширишда бозор шароити ва сотувлар истиқболи ҳажмини аниқлаш;
- Киритилган инвестицияларнинг ўзини оқлаш даврида корхонанинг молиявий стратегиясини танлаш ҳамда фаолиятнинг режалаштирилган молиявий кўрсаткичларини баҳолаш;
- Ўзгарувчан ташқи ва ички иқтисодий омиллар таъсирида корхонанинг фаолият стратегиясини белгилаш;
- Ишлаб чиқаришни кенгайтириш ҳамда янги турдаги маҳсулот ва хом ашё ишлаб чиқариш;
- Ишлаб чиқариш ҳажмини энг юқори даражага кўтариш ҳамда лойиҳа даврида олинadиган даромад миқдорини ошириш.

Инвестицион даврда корхонанинг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

- ✓ Лойиҳа бўйича лойиҳа ҳужжатларига асосан бино-иншоот ва муҳандислик коммуникацияларнинг қурилиши бўйича ишларни ўз вақтида яқунлаб, эксплуатация киритиш;

- ✓ Ўрнатилиши режалаштирилган ишлаб чиқариш ускуналарни ўз вақтида қабул қилиб олиш, ўрнатиш ҳамда эксплуатацияга қабул қилинишини таъминлаш;
- ✓ Корхона фаолиятини ривожлантириш имконини берувчи фойда ёки даромадни жамғариш;
- ✓ Бозорда ўз ўрнига эга бўлиш ҳамда бозор ва миқдорлар сегменти ҳажмини ошириш;
- ✓ Рақобатдош корхоналари маҳсулотларидан сифатлироқ аммо арзонроқ нархларда маҳсулотларни бозорга тақдим қилиш.

2. ЛОЙИХАНИНГ БУЮРТМАЧИСИ:

2.1. Реквизитлар, мақоми, таркиби;

Корхона номи	Nukus Broiler МЧЖ
Директор ФИШ	Раджапов Б.Г.
Солиқ тўловчининг идентификация рақами	_____
Хисоб рақами	_____
Банк	_____
МФО	_____
Ишлаб чиқариш мажмуасининг жойлашуви	Коракалпогистон республикаси , Нукус тумани, Саманбой МФЙ

Корхона учинчи шахсларни ташкил этилишида иштирок этмаган. Учинчи шахслардан, банклардан ва бошқа молиявий ташкилотлардан қарзи мавжуд эмас.

2.2. Бозордаги аҳвол, мавжуд амалий алоқалар ва амалий нуфуз;

«Nukus Broiler» МЧЖ фаолият даври давомида маҳсулот сифати, ходимларнинг профессионал малакаси ва хизматлар кўрсатиш жараёнининг тезкорлиги ва илмий асосланганлиги билан миқдорларининг юксак эътирофига сазовор бўлишни кузламоқда.

Бозор ҳолати таҳлиллари шуни кўрсатмоқдаки, корхона томонидан амалга оширилиши режалаштирилган мазкур лойиҳа аҳолининг, жумладан туманда фаолият кўрсатаётган тадбиркорлик субъектларига ҳамда республикадаги бир қатор бозорларга яқин бўлганлиги истеъмолчилар талабларига мос келади.

2.3. Мавжуд ва прогноз қилинаётган салоҳият;

Корхона мазкур фаолият билан шуғулланиш учун қуйидаги салоҳиятга эгадир:

- Ишлаб чиқариш технологиясининг ўзлаштирилганлиги, зарурий ва замонавий ускуналарнинг харид қилиш учун барча имкониятларнинг мавжудлиги;
- Фаолиятга жалб қилинадиган ходимларнинг юқори малакаси мавжудлиги;
- Ишлаб чиқариладиган маҳсулотга юқори талабнинг мавжудлиги ва талабнинг ўсиш тенденцияси.
- Қўлланиладиган технологиянинг афзалликлари.

- Бозорни сифатли маҳсулот билан таъминлаш имкониятлари
- Маҳсулот нархининг бозордаги аналог маҳсулотлардан 3-5% га пастлиги;
- Режалаштирилган маҳсулот бозорининг ўрганилганлиги.

2.4. Лойихалаштириш

Лойиха корхонада қабул қилинган стратегия ва асосий мақсадларидан келиб чиқиб яратилган. Шу боисдан лойиханинг яратилиш тарихида аввало, корхона стратегияси ва миссиясини келтиришни ўринли деб ҳисоблаймиз:

Корхона стратегияси. Корхона бизнес фаолиятининг асосий мақсади - узоқ муддат давомида жиддий таваккалчиликларсиз юқори фойда даражасига эга бўлиш ва молиявий барқарорликни сақлаб қолиш. Бу муваффақиятнинг асосий мезонидир.

Корхона миссияси - Мижозларининг бизнес муаммоларини сифатли товук гушти ишлаб чиқариш асосида комплекс ҳал қилишга интилиш.

Корхонанинг асосий мақсадлари:

Мақсадлар иерархияси	Кўрсаткичлар
Бозорни эгаллаш	Бозор улуши, сотув ҳажми, хизматлар аҳамияти ва роли, янги бозорларни эгаллаш
Рентабеллик	Фойда, айланма рентабеллиги, ўз капитали рентабеллиги, умумий капитал рентабеллиги
Молиявий барқарорлик	Қарз маблағларини қайтариш, ликвидлик, ўз-ўзини молиялаштириш даражаси, капитал таркиби
Ижтимоий мақсадлар	Фаолиятдан қониқиш, даромад ва ижтимоий ҳимоя даражаси, ижтимоий интеграция, шахс тараққиёти
Бозордаги юқори ўрин ва мавқе	Мустақиллик, имидж, жамоатчилик эътирофи

Корхона раҳбарияти томонидан меҳнат жамоаси билан ҳамкорликда қуйидаги ташкилий маданият шакллантирилгандир:

- стратегик фикрлаш; фаолиятни мижозлар талабига йўналтириш;
- ижобий хусусиятларни сақлаб қолган ҳолда доимий ўзгаришларга эришиш.
- такрор ишлаб чиқариш ва ривожланиш учун етарли фойда даражасига эришиш ва шу билан бирга ўзгарувчан бозор шароитларида мақсадли бозор сегментларида юқори рақобат мавқеини сақлаб қолиш юқорида кўрсатилган корхона миссиясини бажаришнинг доимий қисқа муддатли мақсадли йўналишлари ҳисобланади. Корхона доимий равишда ўз хизматлари сотув ҳажмини ошириш, шу билан бирга активлар ва асосий воситалардан қайтимни ривожлантириш саъи-ҳаракатларини олиб боради.

Таҳлиллар кўрсатмоқдаки, бугунги кунда корхона томонидан ишлаб чиқариладиган маҳсулотларга талаб даражасининг кескин ўсиши тенденциялари кузатишмоқда. Соҳа вакиллари томонидан яқин келажакда мазкур бизнес тенденциясининг ривожланиши прогноз

қилинмоқда. Сотувлар ҳажми ва фойданинг мавжуд кўрсаткичлари корxonани ривожлантириш ҳамда унинг бозор мавқеини мустаҳкамлаш учун ресурс дефицитини яратмоқда.

Бундан келиб чиқиб корхона ўз фаолиятини бизнес йўналишлар бўйича оптималлаштиришга интиломоқда, бунда асосий эътибор лаҳзалик тижорат фойдаси келгусидаги ривожланишига салбий таъсир этмаслигига қаратилади. Корхона мазкур бизнес соҳасида тажрибага эга бўлиб, қўшимча фойда олиш ва бизнес йўналишлари рақобатбардошлигини сақлаб қолиш мақсадида уни ривожлантиришни мўлжалламоқда.

Корхона нуқтаи назаридан фаолиятни баҳолаш:

Маркетинг

Мақсадли сегментлар маркетингининг ривожланганлиги:

- Охирги истеъмолчига йўналганлик;
- Кучли таҳлил комплекс стратегик қарорларни қабул қилишга имкон яратиши;
- корxonанинг стратегик мақсадлари, бозор конъюктураси ва мавжуд ресурсларни инобатга олган ҳолда маҳсулот ассортиментининг белгиланиши;
- Маркетинг маълумотлар базасининг такомиллаштириб борилиши.

Ишлаб чиқариш

Ишлаб чиқариш бозорда корхона рақобат афзалликларини қўллаб-қувватлаши:

- Янги техника технологияни яратиш ва ўзлаштириш жараёни рақобатчиларига нисбатан тез кечиши;
- Сифат тизими ва маҳсулотнинг сертификатланганлиги;
- Ишлаб чиқаришнинг асосий технологияларининг янгиланганлиги;
- Бизнес бўйича ҳамкорликнинг яхши йўлга қўйилганлиги;
- Ишлаб чиқаришнинг экологик хавфсизлиги;
- Ишлаб чиқариш маданиятининг ривожланганлиги.

Умумий бошқарув

Корхона стратегиясини амалга оширишни ташкил этишга имкон берувчи бошқарув тизимининг амал қилиши:

- Бошқарув тизими ходимларнинг административ бошқарув усулларига таяниши;
- Корхонада бизнес-жараёнларни амалга ошириш регламентлаштирилганлиги;
- Корхона таркибий тузилмаларининг режалари корхона стратегик мақсадларига мувофиқ тузилганлиги;
- Бизнесни режалаштириш осттизимининг мавжудлиги.

Ходимлар

Корхонада ўқийдиган ташкилот тизимнинг амал қилиши:

- Ходимларнинг шахсий ривожланишга йўналганлиги;
- Ўз устида иш олиб боришга ички эҳтиёж сезиши;
- Белгиланган вазифалар мураккаблиги ва ҳажмига мувофиқлиги;
- Ўз ишини сифатли амалга ошириши.

Иқтисод ва молия

Ҳисоб асосида молиявий бошқарувнинг оператив ташкил этилганлиги:

- Халқаро стандартлардаги бухгалтерия ҳисоби тизимининг амал қилиши;
- Харажатларни бошқариш тизимининг самарали амал қилиши;
- Ижобий молиявий кўрсаткичларнинг барқарорлиги.

Мижоз қуйидагиларни инобатга танлайди:

- Корхона маҳсулот ва хизматларининг ишончилиги;
- Маҳсулотларнинг истеъмол хусусиятлари долзарблиги;
- Етказиб бериш муддатларига риоя қилиниши.

Жамият мижозларнинг сифатли товук гуштига бўлган талабини муносиб қондириш, фаолиятни ривожлантириш ва рақобат афзалликларини сақлаб қолиш мақсадида корхонани қўшимча хомашё харидини мўлжаллаб, ушбу лойиҳани ишлаб чиқди.

Ушбу бизнес қарорига келишда таянилган асосланишлар:

Биринчидан, ушбу турдаги фаолиятни ривожлантириш мутахассисларнинг юқори малакаси мавжуд. Корхонанинг узок йиллик тажрибаси сифатли маҳсулот ишлаб чиқаришга имкон беради.

Иккинчидан, товук гушти ишлаб чиқариш бозорда барқарор ва ўсувчи талабга эга. Шунинг учун ҳам талаб ўсиб борувчи ушбу соҳада юқори рақобат афзаллигига эга бўлиш ҳамда катта фойда кўриш имкониятлари аниқланди.

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

Шунингдек, товук гушти ишлаб чиқариш маблағ қўйилмаларининг юқори рентабеллигига эга маҳсулотлардир.

Лойиҳа асосан, аҳолининг товук гушти ишлаб чиқаришга бўлган талабини муносиб қондириш орқали фойда кўриш, корхона маҳсулотлари ва хизматлари сифатини жаҳон меъёрлари ва стандартлари даражасига етказиш, уни давр талабига ва истеъмолчилар эҳтиёжларига мос равишда амалга ошириш учун қўшимча хомашё харидини кўзлайди. Бизнеснинг асосий концепцияси корхонанинг ўз маблағлари ва банк кредит маблағлари ҳисобидан ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш базасини ташкил этиш асосида ишлаб чиқариш жараёнини ривожлантириш, корхона рақобат мавқеини ривожлантириш, рақобат устунликларига эга маҳсулотларни бозорга тақдим этиш орқали фойда кўриш ҳисобланади.

Корхона фаолияти Коракалпогистон республикаси Нукус тумани, Саманбой МФЙ ҳудудида ташкил этилади. Мазкур ҳудудда электрэнергия, газ, сувоқава тизими, транспорт йўли ва бошқа ижтимоий инженерлик тармоқлари шакллантирилади. Корхонанинг лойиҳани амалга ошириш билан боғлиқ асосий воситалари рўйхати илова қилинади.

2.5. Солиқлар ва амортизация.

Ўзбекистон Республикаси «Солиқ Кодекси» ҳамда Республика Президентининг «2024 йилда макроиктисодий кўрсаткичлар ва Давлат бюджети параметрлари тўғрисидаги» қарорига асосан жамият қуйидаги солиқ ставкалари бўйича солиқ тўловчи ҳисобланади:

Фойда солиғи:	15%
Ижтимоий тўлов:	12%
ҚҚС:	12%
Мул солиғи:	1,5%

Амортизация ажратмалари ставкалари Ўзбекистон Республикаси «Солиқ Кодекси»га

асосан қуйидагича:

- бино-иншоот – йиллик 5%;
- асбоб-ускуналарга – йиллик 15%;
- автотранспорт воситаларга – йиллик 15-20%;
- бошқа асосий воситаларга – йиллик 15%.

3. ЛОЙИҲА СТРАТЕГИЯСИ (ЛОЙИҲАНИНГ ЯРАТИЛИШ ТАРИХИ ВАШАРТ-ШАРОИТЛАРИ).

Корхона ҳозирги кунда аҳоли турмуш сифатини яхшилаш, аҳолини иш билан таъминлаш, товук гушти и/ч саноати ривожига ўзининг муносиб ҳиссасини қўшиш, товук гушти бозорида ўз мавқеига ва рақобат афзалликларига эга бўлиш, ўзининг молиявий салоҳиятини ва фойдасини оширишни ўз олдига мақсад қилиб қўйган.

Корхона сифатли товук гуштира талабини қондириш бўйича ихтисослашган фаолиятини ташкил этиш мақсадида ушбу лойиҳани ишлаб чиқди.

Ушбу бизнес қарорига келишда таянилган асосланишлар:

Биринчидан, ушбу турдаги фаолиятнинг қўшни бўлган вилоятларда кам эканлиги.

Иккинчидан, корхона маҳсулоти - товук гушти бозорда барқарор ва ўсувчи талабга эга. Шунинг учун ҳам талаб ўсиб борувчи ушбу соҳада юқори рақобат афзаллигига эга бўлиш ҳамда катта фойда кўриш имкониятлари аниқланди.

Мазкур фаолиятни ташкил этишнинг яна бир сабаби шундаки, корхона фаолияти учун керакли хомашёни топишда муаммонинг мавжуд эмаслиги.

Бизнеснинг асосий концепцияси Нукус туманида товук гушти ишлаб чиқаришга ихтисослашган корхонани ташкил этиш ва ривожлантириш, рақобат устунликларига эга маҳсулотларни бозорга тақдим этиш орқали, экспорт қилиш ва фойда кўриш ҳисобланади.

Корхонанинг асосий мақсадлари:

<i>Мақсадлар иерархияси</i>	<i>Кўрсаткичлар</i>
<i>Бозорни эгаллаш</i>	Бозор улуши, сотув ҳажми, хизматлар аҳамияти ва роли, янги бозорларни эгаллаш
<i>Рентабеллик</i>	Фойда, айланма рентабеллиги, ўз капитали рентабеллиги, умумий капитал рентабеллиги
<i>Молиявий барқарорлик</i>	Кредитни қайтариш, ликвидлик, ўз-ўзини молиялаштириш даражаси, капитал таркиби
<i>Ижтимоий мақсадлар</i>	Фаолиятдан қониқиш, даромад ва ижтимоий ҳимоя даражаси, ижтимоий интеграция, шахс тараққиёти
<i>Бозордаги юқори ўрин ва мавқе</i>	Мустақиллик, имидж, жамоатчилик эътирофи

Лойиҳанинг истиқболдаги имкониятлари: Мазкур фаолият билан шуғулланиш орқали Қорақалпоғистон республикаси да муайян муваффақиятли натижаларга эришилгандан сўнг, кейинчалик кушимча фаолиятни ташкил этиш ҳамда маҳсулотлар ассортиментини кенгайтириш.

Лойиҳанинг афзалликлари:

1. Ишлаб чиқариш персоналининг етарли малакага эгаллиги, зарурий малака ва асосий воситаларнинг мавжудлиги;
2. Капитал харажатлар учун зарурий молиявий маблағларнинг мавжудлиги;
3. Ўз эҳтиёжлари учун ишлаб чиқарилиши режалаштирилаётган хом-ашё таннархининг пастлиги, бунинг ўз навбатида корхона томонидан ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг таннархининг пастлиги, сифати даражасининг юқорилиги ҳамда рақобатбардошлигини таъминлаши.
4. Корхона маҳсулотлари бозорининг юқори талабга эгаллиги;
5. Бозорнинг тўлиқ ўрганилганлиги ҳамда сотиш каналлари (доимий мижозлар) нинг мавжудлиги
6. Ишлаб чиқаришда қўлланилиши режалаштирилган технологиянинг ўзига хослиги;
7. Бозорни сифатли, нисбатан арзон (хом ашё арзонлиги сабабли) ҳамда рақобатбардош маҳсулотлар билан таъминлаш;
8. Ишлаб чиқарилиши режалаштирилаётган маҳсулотлар нархининг шутурдаги маҳсулотлардан 3-5%га арзонлиги;
9. Янги иш ўринларини ташкил этиш;
10. Корхона фойдасини ошириш имконини беради.

Лойиҳани амалга ошириш учун жами 14 300 750,0 минг сум маблағ керак бўлиб, бу маблағ товук гушти ишлаб чиқариш лойиҳасини амалга оширишга йўналтирилади.

4.МАРКЕТИНГ БОЗОРИ ВА КОНЦЕПЦИЯСИ:

4.1. Талаб ва таклиф:

4.1.1. Бозор тузилмаси ва тавсифи. Маҳсулот тавсифи, унинг бозорда рақобатга бардошлилиги.

Озик-овкат маҳсулотлари бозори тавсифи:

№	Таснифланиш белгиси	Бозор хусусияти
1	Ижтимоий ишлаб чиқариш соҳаси бўйича	Маҳсулотлар бозори
2	Охирги истеъмол хусусияти бўйича	Истеъмолга мўлжалланган маҳсулотлар бозори
3	Ишлатилиш муддати бўйича	Куп маргалик истеъмолга мўлжалланган маҳсулотлар бозори
4	Ҳудудий қамрови бўйича	Ички ва ташқи бозор

5	Сотувчи ва мижозлар нисбати бўйича	Эркин рақобат бозори
6	Реализация ҳажми бўйича	Корхона маҳсулотларининг асосий қисми сотиладиган асосий бозор

Дунёда бозорида товук гушти бозори ривожланиб бормоқда ва истиқболда ривожланиш бўйича катта салоҳиятга эга. Бунинг учун қуйидаги сабаблар мавжуд:

- Ўзбекистонда хом ашёнинг сероблиги
- Қайта ишлашнинг стимул юқорилиги
- Меҳнат ресурслари арзонлиги
- Энергия манбаларининг мавжудлиги
- Маҳсулотларга эҳтиёжининг ошиш тенденцияси;

Маҳсулот бозордаги рақобатбардошлиги характеристикалари:

- **Корхона эгалари ва ходимлар потенциали.** Корхона узоқ йиллар ўз касбида ишлаб келган юқори малакали мутахассислар хизматидан фойдаланади. Уларнинг кўпчилиги махсус тайёргарликдан ўтган малакали кадрлардир.
- **Маҳсулот узига хослиги ва афзаллиги.**

Юқори сифат – маҳсулот сифати ва стандарт қоидаларига жиддий эътибор
 Жозибадорлик – замонавий технология асосида маҳорат билан тайёрланган маҳсулотлар

Ўртача нархлар – турли тоифа аҳоли қатламлари даромадларига мос равишда харид имкониятлари.

4.1.2. Бозорда мавжуд рақобатчи ташкилотлар.

Республикада рақобатбардош маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва экспорт қилиш бўйича барқарор ўсиш суратларини таъминлаш, шунингдек, корхоналарни модернизация қилиш, техник ва технологик янгилашга қаратилган саноатдаги таркибий ўзгартиришларни янада чуқурлаштириш юзасидан тизимли ишлар амалга оширилмоқда.

Корхона томонидан ўрнатилиши режалаштирилган товук гушти ишлаб чиқариш технологик линияси йилига 960,0 минг бирлик маҳсулотлар ишлаб чиқариш қувватига эга бўлиб, ушбу маҳсулотлар нафақат Қорақалпоғистон республикаси ишлаб чиқариш корхоналари, балки кўшни вилоят ва республика истеъмолчиларига ҳам етказиб берилади.

Лойиха ташаббускори лойихани ишлаб чиқиш мобайнида бизнес-ҳамкорлар билан ҳамда бўлиши мумкин бўлган рақобатчилар билан ҳам алоқа ўрнатиб, потенциал рақобатчилар ва кўзда тутилган хизмат кўрсатиш бозори тўғрисида аниқ маълумотни тўплашга ҳаракат қилади.

Ишлаб чиқариш потенциалини мавжудлиги, малакали ишчи ходимларнинг етарлилиги, мижозларнинг минтақада мавжудлиги ишлаб чиқариш таннархини нисбатан арзон бўлишини таъминлайди, бу эса ўз навбатида олинадиган даромаднинг юқори бўлишига олиб келади.

Ҳозирда корхоналар жуда каттиқ рақобат асосида янги бозор талаблари шароитида ривожланмоқда. Улар ўз олдиларига мавжуд муаммоларни ечиш ва янги ғояларни амалга оширишни мақсад қилиб қўймоқдалар Бу ҳам бўлса ички ва ташқи бозорда корхонани тўғри ривожланиш стратегиясини танлаш, уни самарали ва барқарор ривожланиши учун бозорда ўзининг муҳим ўрнига эга бўлишни таъминлашдан иборат.

Бозор шароитида корхона тўғри ривожланиш йўлини танлашда маркетинг муҳим аҳамиятга эга. Ҳозирги кунда кўпчилик маҳаллий корхоналар бирон-бир хужаликни ташкил қилишдан олдин истеъмол бозорида қандай қилиб ўз ўрнини эгаллаш ҳақида фикр юритишлари лозим. Шу сабабли улар учун маркетинг усулларида самарали фойдаланиш учун ўзлари ишлаётган бозорни чуқур ўрганишлари зарур.

4.1.3. Тармоқнинг мавжуд салоҳияти, тармоқни ривожлантириш истиқболлари ва муаммоларини баҳолаш

Ишлаб чиқариш тармоғи ривожланиш хусусиятларини баҳолашда қуйидаги жадвалдан фойдаланамиз:

Омиллар гуруҳи	Экстре мал Белги	Ўта салбий	Жозиба дор эмас	Нейтрал	Бироз жозиба дор	Ўта ижобий	Экстре мал Белги
1	2	3	4	5	6	7	8
БОЗОР ОМИЛЛАРИ							
Бозор хажми	Кичик	-	-	-	-	*	Катта
Бозор ўсиш темпи васалоҳияти	Паст	-	-	-	*	-	Юқори
Талабнинг циклилиги	Юқори	-	-	-	*	-	Паст
Талаб мавсумийлиги	Юқори	-	-	-	-	*	Паст
Нарх таъсирчанлиги	Паст	-	-	-	*	-	Юқори
Ишлаб чиқариш самарадорлиги	Паст	-	-	-	*	-	Юқори
Маҳсулот дифференцияцияси	Паст	-	-	-	*	-	Юқори
РАҚОБАТ ОМИЛЛАРИ							
Тенг рақобатчиларнинг мавжудлиги	Кўп	-	-	*	-	-	Кам
Рақобат интенсификацияси	Юқори	-	-	-	*	-	Паст
Рақобатчиларнинг ихтисослашув даражаси	Паст	-	-	*	-	-	Юқори
Янги фирмаларнинг тармоққа кириш қийинчилиги	Юқори	-	*	-	-	-	Паст
Фирманинг тармоқдан чиқиш қийинчилиги	Паст	-	-	-	*	-	Юқори
Бозор улушининг ўзгарувчанлиги	Юқори	-	-	*	-	-	Паст
Интеграция даражаси	Юқори	*	-	-	-	-	Паст
Ўринбосар маҳсулотларнинг мавжудлиги	Кўп	-	*	-	-	-	Кам
Тўлиқ қувватда иш олиб бориш	Паст	-	-	-	-	*	Юқори
ТАРМОҚҚА КИРИШ БАРЬЕРЛАРИ							
Инвестицияларга эҳтиёж	Паст	-	-	-	*	-	Юқори
Масштаб самараси (доимий харажатлардан тежаш имконияти)	Паст	-	-	-	-	*	Юқори
Истеъмолчиларнинг талон-товар билан боғланганлиги	Паст	-	-	*	-	-	Юқори
Тақсимот каналларининг мавжудлиги	Кўп	-	-	*	-	-	Кам

Тақсимот каналларининг қулайлиги	Юқори	-	*	-	-	-	Паст
Хомашё билан таъминланиш	Осон	*	-	-	-	-	Қийин
Давлат протекционизми	Суст	-	-	*	-	-	Кучли
Ижтимоий, маданий, ташкилий тўсиқлар	Суст	*	-	-	-	-	Кучли
ТАРМОҚДАН ЧИҚИШ БАРЪЕРЛАРИ							
Давлат ва ижтимоий чекловлар	Кучли	-	-	-	-	*	Суст
Ижтимоий муаммолар хавфи	Юқори	-	-	-	*	-	Паст
Асбоб-ускуна ихтисослашуви	Юқори	*	-	-	-	-	Паст
Стратегик муносабатларга боғлиқлик	Юқори	-	*	-	-	-	Паст
ЕТКАЗИБ БЕРУВЧИЛАР БИЛАН УЗАРО МУНОСАБАТЛАР							
Маҳаллий етказиб берувчилар	Кам	-	-	-	*	-	Кўп
Ўринбосар материаллар	Кам	-	-	-	*	-	Кўп
Етказиб берувчилар ўртасидаги рақобат интенсивлиги	Паст	-	-	-	-	*	Юқори

Стратегик уюшмаларни шакллантириш	Қийин	*	-	-	-	-	Осон
Етказиб берувчилар билан вертикал интеграция даражаси	Паст	-	-	*	-	-	Юқори
ТЕХНОЛОГИК ОМИЛЛАР							
Техник янгилик даражаси	Юқори	-	*	-	-	-	Паст
Маҳсулот ва ишлаб чиқариш мураккаблиги	Юқори	-	*	-	-	-	Паст
Патент ва интеллектуал мулклар	Кўп	-	-	-	*	-	Кам
Маҳсулотнинг капитал ва илмталаблиги	Юқори	-	*	-	-	-	Паст
МАКРОИҚТИСОДИЙ ОМИЛЛАР							
Инфляция	Юқори	-	-	*	-	-	Паст
Валюта барқарорлиги		-	-	*	-	-	Юқори
Ижтимоий компенсация даражаси	Юқори	-	-	*	-	-	Паст
Ишчи кучи малакаси	Паст	-	-	-	-	*	Юқори
Қонунчилик хавфлари	Кўп	-	-	-	*	-	Кам
Давлат тартибга солиш даражаси	Юқори	-	-	*	-	-	Паст
Солиққа тортиш	Юқори	-	-	*	-	-	Паст
Давлат томонидан қўллаб қувватлаш ва субсидиялар	Суст	-	-	*	-	-	Кучли
Хорижий инвестициялар ва хусусий мулк	Чекланган	-	*	-	-	-	Чекланган
ИЖТИМОИЙ ОМИЛЛАР							
Ишчилар интизоми	Ёмон	-	-	-	-	*	Яхши
Демографик ўзгаришлар	Кўп	-	-	-	*	-	Кам
Касаба уюшмалари фаолият даражаси	Юқори	-	-	-	-	*	Паст
Ишчиларнинг раҳбарият билан муносабатлари	Ёмон	-	-	-	-	*	Яхши

Тармоқ ривожланиш хусусиятлари таҳлилидан хулоса қилиб айтиш мумкинки, корхонанинг ушбу фаолият билан шуғулланиши учун қатор ижобий омиллари мавжуд ва улар тармоқда корхона муваффақиятли фаолиятини кафолатлайди.

4.1.4. Миллий иқтисодиётдаги замонавий жараёнлар ва приоритетлар таҳлили. Тармоқнинг миллий иқтисодиётда тугган ўрни.

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.

Миллий иқтисодиётнинг рақобатбардошлиги иқтисодий фаолият жараёнлари ва унинг натижаларини акс эттирувчи кўрсаткичларда кичик бизнес улушининг юқори бўлишига ҳам боғлиқ эканлиги шубҳасиздир.

Кам харажат ҳисобига янги иш ўринлари яратиш имконияти, йирик бизнес кириб бора олмайдиган бозор сегментларини эгаллай олиш қобилияти, айниқса, ишлаб чиқариш соҳасида ва унча катта бўлмаган маҳаллий ресурс базаларини ўзлаштиришда жуда қулай ташкилий шакл эканлиги кичик бизнесни ривожлантиришнинг аҳамияти беқиёслигини кўрсатади. Шу сабабли ҳам кичик бизнесни жадал ривожлантириш масаласи маҳсулот ишлаб чиқаришни маҳаллийлаштириш, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш ва шунингдек, мамлакатнинг экспорт салоҳиятини ошириш масалалари билан чамбарчас боғланган.

Товук гушти ишлаб чиқариш бизнеси, мутахассислар фикрича, замонавий шароитда юқори даромадли ва истикболга эга соҳадир. Шубҳасиз, бугунги кунда Ўзбекистонда модернизация жараёнлари мазкур соҳада талабнинг тараққий этишига замин яратмоқда. Товук гушти бозори ҳозирги даврда жадал ривожланиш босқичида турибди. Шу сабабдан ушбу турдаги бизнес соҳасига қилинган инвестиция ва капитал қўйилмалар энг истикболлидир.

Корхона томонидан ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар жамият номидан сотилиши режалаштирилган бўлиб, бошқа савдо брендларидан фойдаланиш режалаштирилмаган, маҳсулотларни сотиш учун лицензиялар талаб этилмайди.

4.1.5. Мавжуд талаб, унинг ривожланишини таъминловчи омиллар:

Бугунги кунда Коракалпоғистон республикаси да товук гушти и/ч масаласи жуда долзарб ҳисобланади.

Кейинги йилларда ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш орқали қўшимча қиймат яратиш, ишлаб чиқаришда янги технологияларни қўллаш натижасида юқори иқтисодий самардорликка эришиш бўйича бир қатор ишлар амалга оширилмоқда.

Талабни таҳлил қилиш корхонанинг етиштирган маҳсулотларига ва хизмат турларига бозорда талаб юқори бўлади, деган хулосани келтириб чиқаради. Кўзланган ишлаб чиқариш ва хизмат курсатиш турлари бозорда мунтазам талабга эга, шу сабабдан, ишлаб чиқаришни ва хизмат курсатишни доимийлигига ҳеч қандай муаммо бўлмайди. Аҳоли ўсиш суръатлари ва умумий талабнинг ошиб боришини, айниқса тўлов қобилиятига эга бўлган талабнинг ошиб боришини ҳисобга олиб, айтиш мумкинки, кўрсатилган ишлаб чиқариш ва хизмат

курсатиш ҳажми йилдан-йилга ошиб боради.

Мақсадга эришиш стратегияси:

- Корхонага малакали ходимларни ишга ёллаш, корхона фаолияти стратегик ва жорий бизнес дастурларини тузиш;
- Корхонада самарали кадрлар сиёсати, маҳсулот сифати менежменти, ташкилот маданияти назорати ва инновацион сиёсат юритиш;
- Корхона маҳсулотларини даврий равишда реклама қилиш, PR акциялар ўтказиш асосида сотувни рағбатлантириш;
- Маҳсулотлар сифатини мунтазам ривожлантириб бориш, қўшимча рақобат афзалликларини қўлга киритиш режалаштирилган.

4.2. Маркетинг концепцияси, сотиш прогнози;

4.2.1. Маркетинг тушунчаси

Маркетингнинг асосий тушунчалари қуйидагилардан иборат:

- бозорда етарли мавқега эришиш ва ўз ўрнини топиш;
- рақобатбардош нархларга эга бўлиш;
- ишлаб чиқаришда ва хизмат курсатишда рентабилликни ошириш ва ривожланишда мавжуд ресурслардан оқилона фойдаланиш;
- барқарор бозор муносабатларининг изчиллигини таъминлаш;
- талабни таҳлил қилиш ва уни режалаштириш, ишлаб чиқаришнинг ички иқтисодий муҳитини ўсиш суратини таъминлаш.

Ички ва ташқи бозорга кириб боришда асосан маҳсулотларга бўлган талабни аниқлаш ва маҳсулотни сотишни режалаштиришда барқарор бозор муносабатларининг изчиллигини таъминлаш ҳисобланади.

Лойиҳа ташаббускори маркетинг дастурини амалга оширишда биринчи ўринда мавжуд тажрибаларга асосланиши лозим.

Нархлаш стратегияси - нарх бозор кенгайиши бўлиб, товарлар айирбошлашганда юз берадиган муносабатларни англатади. Нарх назарий жиҳатдан олганда товар қийматининг пулдаги ифодаси, қийматининг бозордаги кўринишидир.

Нарх деб - товарнинг қийматига айтилади. Меҳнат сарфи, бозор учун ишлаб чиқарилган ва истеъмол қилинатини қондириш ҳолатига эга бўлганда товар бўла олади. Товарнинг қиймати товарга сарф этилган жонли меҳнат қиймати билан кўпроқ намоён бўлади товарга қуйиладиган нарх унга кетадиган барча харажатларни ўзида акс эттиради. Нарх сиёсати маркетингга кириб боришда энг асосий инструмент ҳисобланади ҳамда маркетингнинг асосий принципларидан бири бўлиб қолади.

Бозорда нарх учта гуруҳ омил натижасида шаклланади:

1. Талаб (бозорда ўхшаш товарлар мавжудлиги ва уларга бўлган нархлар, бозорга кириш, харидорлар даромадлари, талаблар)
2. Харажат (ишлаб чиқариш харажатлари, маркетинг харажатлари, фойда).

3. Рақобат омиллари (тармоқдаги корхоналар сони, айнан ўхшаш импорт товарлар, рақобатчилар товарларига бўлган нархни билиш.

Асосий нархни белгилаш услуби қуйидагилардан иборат:

- Нархлаштириш масаласи қуйилади;
- Талаби аниқланади;
- Харажатлари баҳоланади;
- Рақобатчилар ва нарх таҳлили қилинади;
- Охирги натижавий нарх ўрнатилади;

Нарх белгилашнинг кейинги, муайян даражада маҳсулотнинг янгилиги даражасига ҳам боғлиқ.

Реклама - бозорда хизмат кўрсатиш мавқеини сақлаб қолиш ва мустаҳкамлашда жуда катта аҳамиятга эгадир. Реклама тадбирлар тизимини ўз ичига олади, уларнинг ёрдамида бозорда махсус реклама воситаларидан фойдаланиш натижасида хизмат кўрсатиш рағбатлантирилади.

4.2.2. Бозор жойлашуви, бозор сегментлари

Бозор жойлашуви: Корхона фаолият олиб боровчи маҳсулот бозори Қорақалпоғистон республикасида жойлашган бўлиб, етарли масштабга эга ва корхона фаолиятини тўла таъминлай олади.

Маҳсулотнинг асосий истеъмолчилари (ёши, жинси, касби, ижтимоий келиб чиқиши): Корхона маҳсулотининг асосий истеъмолчилари аҳоли ва корхоналар саналади.

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

Асосий сегментлар:

1. Урта ва кичик савдо корхоналари
2. Аҳоли

Маркетинг матрицаси (маҳсулотлар/хизматлар)

1- сегмент	2- сегмент
50%	50%

SWOT таҳлили

S	Замонавий жиҳозланиш, малакали мутахассислар, сифатли маҳсулот ва сервис, паст нархлар, ҳар бир миқдор эҳтиёжларига индивидуал ёндашув
W	Маблағ чегараланганлиги, шаклланмаган мавқеи.

Товук гушти	Маҳаллий аҳоли, корхоналар	Юқори	Рағбат лан тирувч	Бозорга кириш	Харажатлар қискартириш	Ўрта даража стратегияси	Манзилли	Рағбатлантирувчи
-------------	----------------------------	-------	-------------------------	---------------	------------------------	-------------------------	----------	------------------

Бирламчи лойиҳа бўйича ишлаб чиқарилиши режалаштирилган товук гушти ва уларнинг бозордаги сотув нахлари:

Номи	Улчов бирлиги	Ишлаб чиқариш 1 кунда	Иш кунлари 1 ойда	Йиллик и/ч хажми	1 бирлик маҳсулот нархи	Йиллик и/ч қиймати (минг сум)		
		1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
Товук (бройлер) гушти ишлаб чиқариш	кг	3 200,00	25,00	960 000,00	28,40	27 264 000,00		
ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАЖМИ (%)								
Товук (бройлер) гушти ишлаб чиқариш		85%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
ИШЛАБ ЧИҚАРИШ (натурал қуринишида)								
Товук (бройлер) гушти ишлаб чиқариш	кг	816 000	912 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
ИШЛАБ ЧИҚАРИШ (пул қуринишида)								
Товук (бройлер) гушти ишлаб чиқариш	минг сум	23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000
ЖАМИ		23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000

4.2.3. Сотиш дастури, сотишни ташкил этиш, буюртмалар портфели тизими, реклама.

Маркетинг режаси юқори сифат ва ҳажмда ишлаб чиқариш ҳамда хизмат курсатиш, мижозлар талабларига тўлақонли жавоб бериш ва талабга қараб динамик ўзгаришлар олиб боришдан иборат.

Лойиха бўйича сотиш қиймати шу соҳадаги бошқа корхоналарнинг худди шундай сотиш нархига қараганда етарли даражада рақобатга эга. Сотиб олувчилар билан келишув баённомалари ва шартномалар тузилади.

Лойихани иқтисод қилиш бўйича барча хавф-хатарлар минимум даражага келтирилади. Чунки харажат турлари хом-ашё ва материаллар, энергиядан фойдаланиш ва бошқа ёрдамчи воситалардан фойдаланишга бўлган технологик эҳтиёжлар ҳисобига асосланади.

Сотишдан тушадиган маблағлар ҳисоби иловада келтирилган.

Буюртмалар портфели. Корхона мазкур фаолиятни амалга оширишда зарарсизлик нуқтасини таъминлаш мақсадида бир катор мижозлар билан шартномалар имзоланишни режалаштирган.

Фойдаланиладиган савдо маркалари, реклама харажатлари. Кўргазма ва тақдимотларда иштирок этиш, ўзаро манфаатли ҳамкорлик, тўғридан-тўғри мижозлар билан мулоқот қилиш - хизмат кўрсатишнинг ривожлантириш учун реал имкониятлар барпо этишнинг ишончли йўлидир.

Маркетинг харажатлари соф даромаднинг 1%и ни ташкил этиб, харажатлар - реклама, бозорни ўрганиш, кўргазма ва тақдимотлар иш режаси амалга ошириш учун сарфланади.

Лойихада маркетинг харажатлари қисмида реклама учун тўловлар инобатга олинган.

Эътиборни жалб этувчи бозор учун маҳсулот, мижозларга ҳурмат ва эътибор, самарали чегирмалар тизими, юқори сервис тизими амалиёти орқали истеъмолчилар ишончини қозониб келгусида маркетинг стратегиясини рағбатлантирувчи маркетинг асосида олиб бориш режалаштирилган. Маркетинг стратегиясида мавжуд маҳсулот ва хизматларга қизиқишни уйғотиш ва шу қизиқишга мос эҳтиёжларни қондириш ҳам асосий ўрин эгаллайди. Бунда корхона бевосита маркетинг тадқиқотлари олиб бориб, ҳамкорлик муносабатлари маркетингини олиб бориши режалаштирилган.

Реклама ва маҳсулотни бозорга олиб чиқиш йўллари: Корхона маҳсулотини реклама қилиш мақсадида реклама варақалари чоп этилади, турли мазмундаги PR акциялар ташкил этилади. Шунингдек, реклама журналлари, ОАВга корхона ва унинг маҳсулотлари тўғрисидаги маълумотлар ва интернетда рекламалар жойлаштирилади.

5. МОДДИЙ РЕСУРСЛАР:

5.1. Хом ашё, материаллар, компонентлар таснифи

Корхона ишлаб чиқариш фаолиятининг асосий хом-ашёси озука ем ҳисобланди. Ушбу турдаги асосий хомашёни фермер хужаликлардан харид қилинади.

Лойиха бўйича тўла қувватда маҳсулот ишлаб чиқариш учун хом-ашё харажатлари қиймати 20 044 800,0 минг сумни ташкил этади.

Корхона томонидан хом-ашё ва материаллар сотиб олиш учун корхоналар билан

шартномалар имзолаш кузланган.

5.2. Хомашёга лойиҳавий эҳтиёж

Номланиши	Улчов бирлиги	1 бирлик маҳсулот и/ч харажати	1 бирлик нархи	Йиллик эҳтиёж	Йиллик қиймати	Улуш, %
Таннарх (товук гушти)						
12 ингредиентли озука ем (корма)	кг	3,00	6,58	2 880 000,00	18 950 400	94,5%
Вакцина	бирлик	0,10	11,40	96 000,00	1 094 400	5,5%
					20 044 800	100,0%
Жами					20 044 800	100,0%

5.3. Энергия ресурслари билан таъминлаш

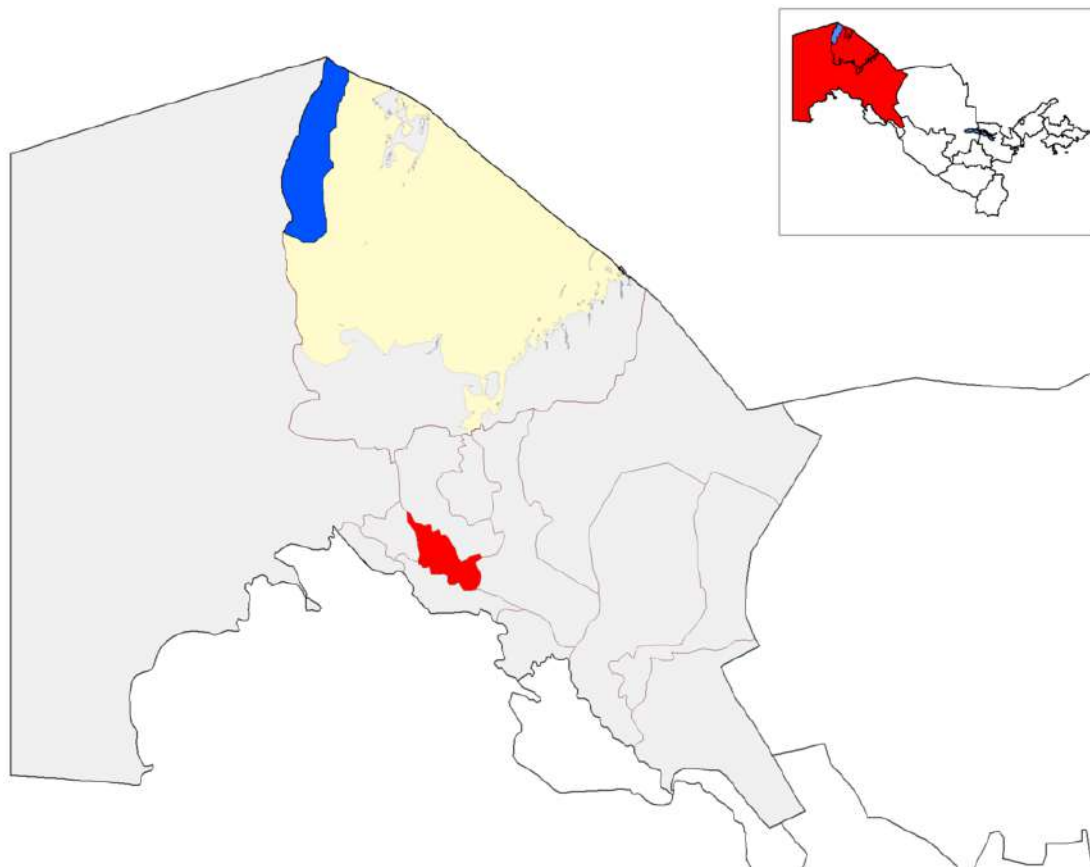
Нукус тумани, Саманбой МФЙда барча зарурий муҳандислик коммуникациялари билан таъминланган. Ишлаб чиқариш мажмуасида муҳандислик коммуникациялари корхона томонидан лойиҳалаштирилиши ва қурилиш смета харажатларига киритилиши режалаштирилган.

Коммунал харажатларнинг йиллик миқдори ва қиймати қуйидаги жадвалда келтирилган.

Номи	Улчов бирлиги	Йиллик эҳтиёж	Нархи, бирлик	Йиллик қиймат
Электр энергияси тўлови	КВт	298 450	0,90	268 605
Сув таъминоти тўлови	М3	3 448	7,48	25 791
Оқава таъминоти тўлови	М3	0	0,00	0
Тоза худуд ДУК	бирл.	-	-	18 750
Табиий газ таъминоти тўлови	М3	54 745	1,00	54 745
Жами				367 891

6.ОБЪЕКТ ЖОЙЛАШУВИ:

Нукус тумани тугрисида умумий маълумотлар



Нукус тумани — Қорақалпоғистон Республикасидаги туман. 1968-йили 25-декабрда ташкил этилган. Ғарбда Хўжайли, шимоли-ғарбда Амударё орқали Қанликўл тумани, шарқда Қораўзак, шимоли-шарқда Кегейли, шимолда эса Бўзатов туманлари, жануби-шарқда Амударё тумани билан чегарадош. Майдони 1,0 минг км². Туманда 1 та шаҳарча:

Оқманғит

6 та овул фуқаролари йиғини мавжуд:

Арбаши

Бақаншақли

Кердер

Саманбай

Тақиркўл

Қиронтов

Маркази – Оқманғит шаҳарчаси ҳисобланади.

6.1. Умумий маълумотлар

Корхона фаолияти Қорақалпоғистон республикаси Нукус тумани, Саманбой МФЙ ҳудудида амалга оширилади. Мазкур ҳудудда электрэнергия, транспорт йўли ва бошқа ижтимоий инженерлик тармоқлари шакллантирилиши қўзланган.

Ишлаб чиқариш бино-иншоотлари Нукус тумани, Саманбой МФЙ ҳудудидан ажратилган 45,0 сотих ер майдонида жойлашган ҳамда ишлаб чиқариш технологик ускуналар билан жиҳозланиши кўзда тутилган.

6.2. Хом-ашё ва тайёр маҳсулотлар сотиш бозоригача масофа, транспорт коммуникациялари.

Умуман олганда, корхонанинг ишлаб чиқариш майдони асосий алоқа йўналишларига яхши жойлаштирилган. Корхонанинг бевосита ёнида автотранспорт коммуникациялари мавжуд.

6.3. Ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфраструктурани баҳолаш.

- Ичимлик сув таъминоти.

Техник шартларга мувофиқ ташқи сув таъминоти тармоқлари ичимлик суви тармоғининг энг яқин нуқтасига уланади. Ичимлик суви тармоқларига уланиш учун корхона

томонидан “Сувоқова” туман филиали билан шартнома тузилади.

- Ёнғир хавфсизлиги.

Ёнғин хавфсизлигини таъминлаш учун ишлаб чиқариш майдончаси худудида ёнғин гидрантлари ўрнатилади. Ишлаб чиқариш бинолари ичида ёнғин ўчириш пунктлари ҳам таъминланади ва автоматик огоҳлантириш ва ёнғинга қарши тизим ўрнатилади.

- Канализация.

Корхона ишлаб чиқариш фаолияти учун зарурий канализация тизими канализация дренажи мавжуд тармоққа уланиш билан таъминланади.

- Электр-энергия таъминоти.

Техник шартларга мувофиқ ишлаб чиқариш ва ноишлаб чиқариш объектларини электр таъминоти урнатиладиган трансформатор подстанциясидан таъминланади. Корхона ишлаб чиқариш фаолиятини электр-энергияси билан таъминлаш учун “Худудий электр тармоқлари корхонаси” АЖ туман филиали билан шартнома тузилади.

- Табiiй газ таъминоти.

Жамият ишлаб чиқариш фаолиятини табiiй газ билан таъминлаш техник шартлар талабларига асосан амалга оширилади.

- Телекоммуникация.

Жамият ишлаб чиқариш фаолиятини телефон алоқаси билан таъминлаш техник шартлар талабларига асосан амалга оширилади.

Ишлаб чиқариш фаолиятини амалга ошириш жойининг инфраструктураси.

Кириш йўллари - Автомобил йўллари мавжуд

Телефон - Ўрнатиш имкониятлари мавжуд

Электр энергияси - Мавжуд

Ичимлик суви - Мавжуд

Канализация - Ўрнатиш имкониятлари мавжуд

Табiiй газ – Мавжуд

7. ТЕХНОЛОГИЯ ВА ЛОЙИХАЛАШТИРИШ.

Мижоз талабларига жавоб берувчи сифатли маҳсулотларни ишлаб чиқариш корхона фаолиятининг асосий мақсади ҳисобланади. Корхонада халқаро стандартлар талаблари асосида ишлаб чиқариш жараёнининг сифатини таъминлаш тизими модели шакллантирилган. Ишлаб чиқариш жараёни қуйидаги йўналишлардаги мақсад ва вазифалардан келиб чиқиб амалга оширилади:

- миждоз эҳтиёжларини ўз вақтида қондириш;
- янги техника-технологияларни ўзлаштириш;
- бутун меҳнат жамоасини сифатни таъминлаш ва ривожлантиришга жалб этиш, барча босқичларда сифат назорати;
- халқаро стандартлар методологияси асосида ташкилий тузилма ва ишлаб чиқаришни режалаштириш жараёнини доимий равижда ривожлантириб бориш.

7.1 Технология ва асбоб-ускуналар.

Ишлаб чиқариш замонавий ускуналар билан жиҳозланган ва 1 сменада амалга оширилиши кўзланган. Ишлаб чиқариш 1 сменада, 1 ойда 25 иш кунида амалга оширилади.

Лойиҳа бўйича 35 та ишчи ва хизматчи ходимларга мўлжалланган янги иш ўрни очилиши режалаштирилган.

Товук гушти ишлаб чиқаришда асосий хом-ашё озука ем ҳисобланади.

7.2. Йиллар бўйича ўзлаштириладиган ишлаб чиқариш қуввати.

Номи	Улчов бирлиги	Ишлаб чиқариш 1 кунда	Иш кунлари 1 ойда	Йиллик и/ч хажми	1 бирлик маҳсулот нархи	Йиллик и/ч қиймати (минг сум)		
Товук (бройлер) гушти ишлаб чиқариш	кг	3 200,00	25,00	960 000,00	28,40	27 264 000,00		
		1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
ИШЛАБ ЧИКАРИШ ХАЖМИ (%)								
Товук (бройлер) гушти ишлаб чиқариш		85%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
ИШЛАБ ЧИКАРИШ (натурал қуринишида)								
Товук (бройлер) гушти ишлаб чиқариш	кг	816 000	912 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000

ИШЛАБ ЧИКАРИШ (пул қуринишида)								
Товук (бройлер) гушти ишлаб чикариш	минг сум	23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000
ЖАМИ		23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000

8. МЕҲНАТ РЕСУРСЛАРИ ВА МЕНЕЖМЕНТ:

8.1. Корхона кадрлар сиёсати.

Режалаштирилаётган йилларда устувор вазифа бўлиб, кадрлар бўйича асосий жараёнлар самарадорлигини баҳолаш, ривожлантириш соҳаларини аниқлаш ва бу борада тегишли чора-тадбирларни амалга ошириш мақсадида уларни регламентлаштириш ҳисобланади. Фаолиятнинг асосий тамойили корxonанинг калит лаёқатларини ривожлантиришдан иборат бўлиб, бунда калит лаёқатлар деганда биринчи навбатда ички рақобат афзалликлари – корхона муваффақиятини белгиловчи асосий хусусиятлар тушунилади.

Ҳисобот давридаги асосий мақсадлардан бири бўлиб, қуйидаги уч йўналишда корхона лаёқатларини белгилаш ҳисобланади:

- 1) умумкорхона даражасида;
- 2) бизнеснинг калит йўналишлари бўйича;
- 3) индивидуал, корхона учун калит ихтисосликлар ва касблар бўйича.

8.2. Бошқарув персонали:

№	Лавозими	Асосий Вазифалари	Маоши, минг сум
1	Директор	Корхона фаолиятини назорат қилиш, қарорлар қабул қилиш, сотувни ташкил этиш, маркетинг фаолиятини юритиш, молиявий операцияларни олиб бориш, корхона ишини юритиш	5 250

8.3. Иш турлари ва асосий ходимлар:

№	Иш тури	Зарур малака	Ходимлар	Тайёрланиш Зарур
1	Маркетинг	етарли	Директор,	-
2	Ишлаб чикариш	етарли	Ишчилар	-
3	Сотувни ташкил этиш	етарли	Директор, маркетолог	-
4	Молия	етарли	Бош ҳисобчи	-

5	Иш юритиш	етарли	Директор	-
6	Информацион таъминот	етарли	Директор	-

Корпоратив лаёқатларни ривожлантириш тадбирлари.

Ходимларни баҳолаш

Ходимлар фаолияти сифати қуйидаги йўналишларда амалга оширилади:

- Лавозимга мувофиқлик даражасини аниқлаш мақсадида ходимлар фаолияти самарадорлиги ва сифатини баҳолаш;
- Иш бўйича ҳатти-ҳаракатларни ривожлантириш ва тузатишлар киритиш мақсадида ходимларнинг шахсий ва иш борасидаги хусусиятларини корпоратив маданият, ходимнинг идеал профилли ва белгиланган талабларга мувофиқлигини баҳолаш;
- ходимларнинг ишдан қониқиш даражасини баҳолаш;
- Мотивлаштириш тизимини такомиллаштириш мақсадида ишчи фаолликни стимулловчи омилларини аниқлаш.

Меҳнатни баҳолашда асосий мезон белгиланган натижаларга эришиш ҳамда уларни сифатидир. Сифат сўзсиз миқдордан устун кўрилади.

Баҳолашни ўтказишда раҳбар шахсга қўйиладиган асосий талаблар:

- Максимал объективлик. Бўлинма бўйича ҳамкасблар, ички ва ташқи мижозлар, қўл остидаги ходимлар фикрини инобатга олиш ҳисобига эришилади;
- Баҳолашнинг фақатгина ходимнинг ривожланишига йўналганлиги, шахсиятни максимал даражада ҳурмат қилиш;
- Баҳолаш натижалари реал ижобий натижаларга олиб келиши.

Ходимларни ривожлантириш ва ўқитиш.

Ҳисобот йилида ходимларни ўқитишнинг асосий мақсади бўлиб, жорий вазифалар ҳажми ва мураккаблигига ходимлар малакасининг мувофиқлигини таъминлаш, шунингдек, корхонанинг истиқболда ривожланишига эришиш ҳисобланади.

Мазкур мақсадга қуйидагиларни ўзлаштириш орқали эришилади:

- каскад ўқитиш технологияси;
- ўқитишнинг модулли технологияси;
- ўз бўлинмаларида ходимларни ривожлантириш режаларини ишлаб чиқиш ва назорат қилиш бўйича раҳбар шахслар кўникмалари ва технологиялари;

Ўқитиш натижалари бўйича бизнесни такомиллаштиришга доир амалий тадбирларни ишлаб чиқиш тизимлари, шунингдек, корхона учун ходимларнинг калит лаёқатларини белгилаш ва уларни ривожлантиришга йўналтирилган дастурлар ва курсларни ишлаб чиқиш.

Калит лаёқатларини ўтказиш қобилияти корхона муваффақиятга эришувининг бош омили ҳисобланади. Корхонада раҳбар юқори самарали профессионаллар жамоасининг мураббийси сифатида намоён бўлиб, ўзида мавжуд билимлар тўпламини қўл остидагиларига ўтказиши шартдир.

Жамоавий меҳнат кўникмаларини ва самарали коммуникацияларни ривожлантириш корхонада ўқитиш бўйича барча тадбирларнинг асосий мақсади ҳисобланади.

Корхонада барча ходимлар ўртасида устоз-шогирд муносабатларининг

ривожланганлиги ходимлар малакасини ошириш, калит лаёқатларини ривожлантириш ҳамда корпоратив маданиятни юксалтиришга имкон беради.

Иш ҳақи харажатларини баҳолаш.

Корхонанинг йиллик иш ҳақи фонди ягона ижтимоий тўлов билан бирга 1 403 136,0 минг сумни ташкил этади.

КОРХОНА ШТАТ ЖАДВАЛИ ВА ОЙЛИК ИШ ҲАҚИ ҲИСОБИ

	Сони	Ойлик тулов	Йиллик тулов
Ишлаб чиқариш			
Ишчилар	27	2 650	858 600
Жами	27		858 600
Ижтимоий тулов	12%		103 032
Жами			961 632
Маъмурият			
Рахбар	1	5 250	63 000
Хисобчи	1	4 450	53 400
Технолог	2	3 950	94 800
Иш бошқарувчи	2	3 950	94 800
Таъминотчи	1	3 700	44 400
Омбор мудири	1	3 650	43 800
Жами	8		394 200
Ижтимоий тулов	12%		47 304
Жами			441 504
Умумий тулов	35		1 403 136

10. ЛОЙИХАНИ АМАЛГА ОШИРИШ ГРАФИГИ

Дастлабки 3-йил учун

№	Чора тадбирлар номи	1-йил	2-йил	3-йил
1.	Лойихани ишлаб чиқиш	+		
2.	Лойихани молиялаштириш	+		
3.	Ишлаб чиқариш қуввати	85%	95%	100%

11. 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 эттириладиган лойиҳа билан боғлиқ таваккалчилик қуйидаги жадвалда кўрсатилган:

Бизнес-лойиҳани амалга ошириш таваккалчиликлари

Таваккаллар, $S_i, i = \overline{1, n}$		Фойдага зарарли таъсири	Устувор лик гурухи $Q_j, j = \overline{1, k}$
1		2	3
S_1 -	Талаб сезувчанлиги	Нарх кўтарилиши билан талаб пасайиши	Q_1
S_2 -	Муқобил маҳсулотнинг пайдо бўлиши	Талаб пасайиши	
S_3 -	Рақобатчилар томонидан нархларнинг туширилиши	Нархларнинг пасайиши	
S_4 -	Рақобатчилар маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ошиши	Сотувлар ҳажмининг камайиши ёки нархларнинг пасайиши	
S_5 -	Солиқларнинг ошиши	Соф фойданинг камайиши	Q_2
S_6 -	Истеъмолчиларнинг тўлов қобилияти	Сотувларнинг тушиши	
S_7 -	Кўзда тутилмаган харажатлар, жумладан инфляция сабабли	Қарз маблағлари ҳажмининг ошиши	
S_8 -	Хомашё етказиб берувчиларга	Нархлар ошиши эвазига фойданинг	

	боғлиқлик, муқобилларнинг мавжуд эмаслиги	камайиши	
S_9 -	Айланма маблағлар етишмовчилиги	Кредитларнинг ошиши	
S_{10} -	Ижтимоий инфратузилма	Ноишлаб чиқариш харажатларининг ортиши	Q_3
S_{11} -	Ускуналарнинг ишдан чиқиши	Таъмирлаш харажатларининг ошиши	
S_{12} -	Кадрлар малакаси	Брак маҳсулотнинг кўпайиши, авариялар сонининг ортиши	Q_3
S_{13} -	Иш ҳақининг нисбатан паст даражаси	Кадрлар қўнимсизлиги	
<p>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 $f=4$</p>			

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

- 0- таваккал аҳамиятсиз;
- 25- таваккалнинг амалга ошиш эҳтимоли жуда паст;
- 50- таваккал ҳолатининг содир бўлиши ҳақида аниқ бир нарса деб бўлмайди;
- 75- таваккалнинг амалга ошиш эҳтимоли юқори;
- 100- таваккал ҳолати содир бўлиши мумкин.

Экспертлар таҳлили натижалари қуйидаги жадвалда акс эттирилган:

Таваккалларнинг амалга ошиш эҳтимоли

Таваккаллар	Экспертлар			Ўртача эҳтимол, P_i
	биринчи	иккинчи	учинчи	
$S_1 -$	85	80	80	82
$S_2 -$	80	85	75	80
$S_3 -$	70	75	80	75
$S_4 -$	70	65	70	68
$S_5 -$	50	45	45	47
$S_6 -$	40	35	40	38
$S_7 -$	30	35	40	35
$S_8 -$	30	35	30	32
$S_9 -$	25	30	35	30
$S_{10} -$	15	15	15	15
$S_{11} -$	15	10	10	12
$S_{12} -$	10	5	10	8

S_{13}	5	10	5	7
----------	---	----	---	---

Бизнес режанинг мазкур қисми лойиха таваккалчилигининг яхлит даражасини аниқлашни назарда тутади ва биринчи кадам сифатида ҳар бир таваккалнинг солиштирама оғирлигини аниқлаш лозим. Бунинг учун аввало энг кичик устуворлик даражасига эга таваккаллар гуруҳи солиштирама оғирлиги аниқланади:

$$W_k = \frac{2}{k(f+1)}, \quad W_3 = \frac{2}{3(4+1)} = 0,133$$

Сўнгра бошқа устуворлик гуруҳларининг солиштирама оғирлигини аниқлаймиз:

$$W_j = W_k * \frac{(k-j)*f+j-1}{k-1},$$

$$W_1 = 0,133 * \frac{(3-1)*4+1-1}{3-1} = 0,532;$$

$$W_2 = 0,133 * \frac{(3-2)*4+2-1}{3-1} = 0,333.$$

Эндиги галда устуворлик гуруҳидаги ҳар бир таваккалнинг солиштирама оғирлигини ҳисоблаймиз:

$$W_i = \frac{W_j}{M_j}, \quad W_1 = W_2 = W_3 = W_4 = \frac{0,532}{4} = 0,133; \quad W_5 = W_6 = W_7 = W_8 = W_9 = \frac{0,333}{5} = 0,067;$$

$$W_{10} = W_{11} = W_{12} = W_{13} = \frac{0,133}{4} = 0,033.$$

Ҳисоб китоблар натижалари қуйидаги жадвалда бирлаштирилган:

Таваккалларнинг солиштирама оғирлиги

Таваккаллар, S_i	Устуворлик гуруҳи, Q_i	Солиштирма оғирлиги, W_i
1	2	3
S_1	Q_1	0,133
S_2		0,133
S_3		0,133
S_4		0,133
S_5	Q_2	0,067
S_6		0,067
S_7		0,067
S_8		0,067
S_9		0,067
S_{10}	Q_3	0,033
S_{11}		0,033
S_{12}		0,033
S_{13}		0,033

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

Эксперт баҳоларнинг ўзаро мувофиқлиги таҳлили

Таваккаллар	Экспертлар			$ A_i - B_i $	$\max A_i - B_i $
	биринчи	Иккинчи	учинчи		
$S_1 -$	85	80	80	$ 85 - 80 = 5$ $ 80 - 80 = 0$ $ 85 - 80 = 5$	5
$S_2 -$	80	85	75	$ 80 - 85 = 5$ $ 85 - 75 = 10$ $ 80 - 75 = 5$	10
$S_3 -$	70	75	80	$ 70 - 75 = 5$ $ 75 - 80 = 5$ $ 70 - 80 = 10$	10
$S_4 -$	70	65	70	$ 75 - 65 = 10$ $ 65 - 70 = 5$ $ 70 - 70 = 0$	10
$S_5 -$	50	45	45	$ 50 - 45 = 5$ $ 45 - 45 = 0$ $ 50 - 45 = 5$	5
$S_6 -$	40	35	40	$ 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
$S_8 -$	30	35	30	$ 30 - 35 = 5$ $ 35 - 30 = 5$ $ 30 - 30 = 0$	5
$S_9 -$	25	30	35	$ 25 - 30 = 5$ $ 30 - 35 = 5$ $ 25 - 35 = 10$	10
$S_{10} -$	15	15	15	$ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 15 = 0$ $ 15 - 15 = 0$	0
$S_{11} -$	15	10	10	$ 15 - 10 = 5$ $ 10 - 10 = 0$ $ 15 - 10 = 5$	5
$S_{12} -$	10	5	10	$ 10 - 5 = 5$ $ 5 - 10 = 5$ $ 10 - 10 = 0$	5
$S_{13} -$	5	10	5	$ 5 - 10 = 5$	5

				$ 10 - 5 = 5$	
				$ 5 - 5 = 0$	
$\frac{\sum_{i=1}^n A_i - B_i }{n}$	$\frac{160}{13} = 12,3$				
Изоҳ: A_i, B_i ҳар бир l -нчи экспертлар жуфтлиги баҳолари.					

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

$$1\text{-шарт: } \max |A_i - B_i| \leq 50 \quad 2\text{-шарт: } \frac{\sum_{i=1}^n |A_i - B_i|}{n} \leq 25.$$

Бизнинг ҳолатда мазкур кўрсаткич 12,3 ни ташкил этмоқда.

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

Лойиҳа таваккалчилигининг умумий даражаси

Таваккаллар, S_i	Солиштирма оғирлиги, W_i	Эҳтимоли, P_i	Балл, $W_i * P_i$
S_1	0,133	82	10,91
S_2	0,133	80	10,64
S_3	0,133	75	9,98
S_4	0,133	68	9,04
S_5	0,067	47	3,15
S_6	0,067	38	2,55
S_7	0,067	35	2,35

S_8	0,067	32	2,14
S_9	0,067	30	2,01
S_{10}	0,033	15	0,49
S_{11}	0,033	12	0,40
S_{12}	0,033	8	0,26
S_{13}	0,033	7	0,23
Жами:	1,0	x	54,15

Лойиҳа таваккалчилигининг ўртача даражаси 54,15 балл, мазкур кўрсаткич лойиҳанинг паст таваккалли эканлигини билдиради.

12. МОЛИЯВИЙ РЕЖА.

Лойиҳанинг бошланғич қиймати, лойиҳани молиялаштириш механизми ва манбалари

минг сумда

НОМЛАНИШИ	Уз улуши	Кредит	Жами	Таркиб (%)
	млн.валюта	млн.валюта		
ЖАМИ АСОСИЙ КАПИТАЛ	375 000	10 000 000	10 375 000	72,5%
Фаолият учун зарурий бройлер устириш ускуналари линияси хариди харажатлари	0	10 000 000	10 000 000	69,9%
Фаолият учун зарурий товукхона бино-иншоотларини жорий таъмирлаш харажатлари	375 000	0	375 000	2,6%
АЙЛАНМА КАПИТАЛ	3 860 000	0	3 860 000	27,0%
Фаолият учун зарурий озука ем (корма) хариди харажатлари	3 860 000	0	3 860 000	27,0%
МОЛИЯВИЙ ХАРАЖАТЛАР	65 750	0	0	0,0%
Кузда тугилмаган харажатлар/Резерв	0	0	0	0,0%
ЛОЙИХА ЖАМИ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ	4 300 750	10 000 000	14 300 750	100,0%
ТАРКИБ, %	30,1%	69,9%	100,0%	

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

Молиявий режа бўйича ҳисоб китоблар илова қилинади: Илова №1 - №20.

Банкнинг лойиҳадаги роли

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

Гаров ва таъминот.

Гаров суммасига тегишли мол-мулклар қўйилиши режалаштирилган.

ХУЛОСАЛАР

ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ АФЗАЛЛИКЛАРИ (УСТУНЛИКЛАРИ)

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

-Тадбиркорлик ва ишбилармонлик соҳасини қўллаб қувватлашини;

-Ишлаб чиқарилиши режалаштирилган маҳсулотга юқори ва доимий ўсувчи талабнинг мавжудлиги;

-Ишлаб чиқариш цехи жойлашган ҳудуд барча муҳандислик тармоқлари билан таъминланган зонада жойлашган.

-Корхона эгалари мазкур соҳада етарли тажрибага эга.

-Корхона маҳсулот бозорини яхши ўрганиб чиққан. Таваккалчиликнинг пастлиги ва Маҳсулотлар таннархининг пастлиги унинг бозордаги нархининг аҳоли ва корхоналар учун мақбул нархларда бўлишини таъминлайди.

Шунингдек корхона фаолияти экологик хавфсизлиги лойиҳа жозибадорлигини оширади.

-Корхона хом-ашё ва материаллар етказиб берувчилари билан доимий шартномаларни имзолаш режалаштирилган.

АСОСИЙ ХАВФ-ХАТАРЛАР ВА НОАНИҚЛИКЛАР

Ҳар қандай бизнесда лойиҳани тўлиқ амалга оширишга тўсқинлик қиладиган баъзи ташқи ва ички омиллар мавжуд.

Шунинг учун, инвестиция тўғрисида қарор қабул қилишда, лойиҳанинг барча афзалликлари ва устунликлари билан бир қаторда, маълум хавфлар ҳам ҳисобга олиниши керак. Аммо ўз ишларининг муваффақиятидан манфаатдор бўлган ҳар қандай корхона сингари, лойиҳа ташаббускорлари якка ва тажрибали жамоа бўлиб, қийин ва ностандарт вазиятларнинг олдини олиш ва бартараф этиш учун барча зарур чора-тадбирларни амалга оширадилар.

Қуйида лойиҳани амалга ошириш жараёнида юзага келиши мумкин бўлган хавфлар, шунингдек уларнинг олдини олиш ва қамраб олиш усуллари ва йўллари келтирилган.

Жисмоний ва техник носозликлар ёки ускуналарнинг эскириши сабабли режалаштирилган қувват даражасига етишмаслик билан боғлиқ хавф.

Ушбу хавфни қуйидаги омиллар асосида тўлиқ қопланган деб ҳисоблаш мумкин. Биринчидан, ускуналар ишлаб чиқарувчилар, товук гушти ускуналарини ишлаб чиқаришда етакчи ҳисобланади, бу кўплаб корхоналарнинг тажрибасига кўра камида 10-15 йил давомида узлуксиз ишлашга имкон беради.

Иккинчидан, корхона доимий равишда и/ч ускуналарига техник хизмат кўрсатиш, уларни таъмирлаш ва ҳ.к.лар буйича зарурий харажатлар лойиҳа ҳисоб-китобларида инobatга олинади.

Кредит қарздорликларини қайтара олмаслик хавфи.

Ушбу хавф тайёр маҳсулотни сотишдан тушган тушум билан қопланади. Сотиш, ўз навбатида, рақобатчиларга нисбатан нархларнинг паст даражаси, шунингдек, ишлаб чиқариладиган маҳсулотларга доимий талабнинг мавжудлиги билан таъминланади.

ЯКУНИЙ ХУЛОСАЛАР

Лойиҳа доирасида амалга оширилган ҳисоб-китоблар лойиҳанинг иқтисодий мақсадга мувофиқлигини кўрсатади.

Мазкур лойиҳани амалга ошириш сифатли товук гуштига бўлган талабнинг тўла қондирилишига олиб келади. Шу билан бир қаторда лойиҳа бўйича 35 та иш ўринлари яратилиб, маҳаллий бандликка кўмаклашади.

Молиявий режа ҳисоб-китобларига таянган ҳолда, хулоса қилиб айтиш мумкинки, мазкур фаолият билан шуғулланиш корхона учун жуда самарали ҳисобланиб, унинг молиявий қудратини юксалишига олиб келади. Корхона 7 йиллик лойиҳа даври давомида мазкур фаолиятнинг рентабеллиги даражаси ўртача 16,9%ни ташкил этиши корхонанинг барқарор фойда оқимиغا эга бўлишини кўрсатади.

МОЛИЯВИЙ ҲИСОБ-КИТОБЛАР
(ИЛОВАЛАР № 1 - 20)

Лойиха паспорти

ЛОЙИХА МАКСАДИ	Товук (бройлер) гушти ишлаб чикариш фаолиятини ривожлантириш	Сана 20.09.2024 й.
		1 Акш доллари - 12 800 сум (прогноз)
		Корхона номи
МАХСУЛОТ НОМИ	Товук (бройлер) гушти	Nukus Broiler МЧЖ
		Манзил
		Нукус тумани, Саманбой МФЙ
УМУМИЙ ЛОЙИХА КИЙМАТИ	14 300 750	КОНТАКТ
УЗ МАБЛАГИ	4 300 750	ТЕЛ.: +998 _____
КРЕДИТ МАБЛАГИ	10 000 000	ФАКС:

ЛОЙИХА ЖАМИ ДАСТЛАБКИ КИЙМАТИ (минг сум)

ИЛОВА № 1

НОМЛАНИШИ	МИЛ.ВАЛЮТА	ЖАМИ	ТАРКИБ (%)
ЖАМИ АСОСИЙ КАПИТАЛ	10 375 000	10 375 000	69,9%
Фаолият учун зарурий бройлер устириш ускуналари линияси хариди харажатлари	10 000 000	10 000 000	69,9%
Фаолият учун зарурий товукхона бино-иншоотларини жорий таъмирлаш харажатлари	375 000	375 000	2,6%
АЙЛАНМА КАПИТАЛ	3 860 000	3 860 000	27,0%
Фаолият учун зарурий озука ем (корма) хариди харажатлари	3 860 000	3 860 000	27,0%
МОЛИЯВИЙ ХАРАЖАТЛАР	65 750	65 750	0,5%
Кузда тутилмаган харажатлар/Резерв	0	0	0,0%
ЛОЙИХА ЖАМИ ДАСТЛАБКИ КИЙМАТИ	14 300 750	14 300 750	97%

УЗ МАБЛАГИ ВА КРЕДИТ МАБЛАГИ САРФЛАНИШИ ТАРКИБИ (минг сум)

ИЛОВА № 2

НОМЛАНИШИ	Уз улуши	Кредит	Жами	Таркиб (%)
	млн.валюта	млн.валюта		
ЖАМИ АСОСИЙ КАПИТАЛ	375 000	10 000 000	10 375 000	72,5%
Фаолият учун зарурий бройлер устириш ускуналари линияси хариди харажатлари	0	10 000 000	10 000 000	69,9%
Фаолият учун зарурий товукхона бино-иншоотларини жорий таъмирлаш харажатлари	375 000	0	375 000	2,6%
АЙЛАНМА КАПИТАЛ	3 860 000	0	3 860 000	27,0%
Фаолият учун зарурий озука ем (корма) хариди харажатлари	3 860 000	0	3 860 000	27,0%
МОЛИЯВИЙ ХАРАЖАТЛАР	65 750	0	0	0,0%
Кузда тугилмаган харажатлар/Резерв	0	0	0	0,0%
ЛОЙИХА ЖАМИ ДАСТЛАБКИ КИЙМАТИ	4 300 750	10 000 000	14 300 750	100,0%
ТАРКИБ, %	30,1%	69,9%	100,0%	

МОЛИЯВИЙ РЕЖА (минг сум)

ИЛОВА № 3

Номи	Киймати	Таркиб
Уз маблаг		
Фаолият учун зарурий товукхона бино-иншоотларини жорий таъмирлаш харажатлари	375 000	2,6%
Айланма капитал	3 860 000	27,0%
Пул маблаглари	65 750	0,5%
Жами уз маблаглари	4 300 750	30,1%
Кредит		
Фаолият учун зарурий бройлер устириш ускуналари линияси хариди харажатлари	10 000 000	69,9%
Жами кредит маблаглари	10 000 000	69,9%
Жами моливий харажат	14 300 750	100,0%

ИЛОВА № 4

Банк	мл.валюта	Жами
Фаолият учун зарурий бройлер устириш ускуналари линияси хариди харажатлари	10 000 000	10 000 000
Жами банк хисобидан	10 000 000	10 000 000
Уз маблаг		
	мл.валюта	Жами
Фаолият учун зарурий товукхона бино-иншоотларини жорий таъмирлаш харажатлари	375 000	375 000
Айланма капитал	3 860 000	3 860 000
Молиявий харажатлар	65 750	65 750
Жами уз маблаглари хисобидан	4 300 750	4 300 750
Жами моливий харажатлар	14 300 750	14 300 750

КОММУНАЛ ТУЛОВЛАР (минг сум)

ИЛОВА № 5

Номи	Улчов бирлиги	Йиллик эхтиёж	Нархи, бирлик	Йиллик киймат
Электр энергияси тўлови	КВт	298 450	0,90	268 605
Сув таъминоти тўлови	М3	3 448	7,48	25 791
Оқава таъминоти тўлови	М3	0	0,00	0
Тоза худуд ДУК	бирл.	-	-	18 750
Табиий газ таъминоти тўлови	М3	54 745	1,00	54 745
Жами				367 891

ШТАТ ЖАДВАЛИ (минг сум)

ИЛОВА № 6

	Сони	Ойлик тулов	Йиллик тулов
Ишлаб чиқариш			
Ишчилар	27	2 650	858 600
Жами	27		858 600
Ижтимоий тулов	12%		103 032
Жами			961 632
Маъмурият			
Рахбар	1	5 250	63 000
Хисобчи	1	4 450	53 400
Технолог	2	3 950	94 800
Иш бошқарувчи	2	3 950	94 800
Таъминотчи	1	3 700	44 400
Омбор мудир	1	3 650	43 800
Жами	8		394 200
Ижтимоий тулов	12%		47 304
Жами			441 504
Умумий тулов	35		1 403 136

КРЕДИТ МАБЛАҒЛАРИНИ ҚАЙТАРИШ ГРАФИГИ

минг сумда

Кредит миқдори	10 000 000,00
Қайтарилиш муддати	7 йил (84 ой)
Имтиёзли давр	2 йил
Кредитнинг йиллик фоиз ставкаси	14,0%
Тўловлар даврийлиги	хар ойда

Кредит даври	Ойлар бўйича асосий тўловлар	Давр бошида кредит қолдиғи	Кредит % тўловлари	Кредит бўйича умумий тўловлар
1	2	3	4	5
1-йил				
0-ой		10 000 000,0		
1-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
2-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
3-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
4-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
5-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
6-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
7-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
8-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
9-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
10-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
11-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
12-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
Жами	-	x	1 400 000,0	1 400 000,0
2-йил				
13-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
14-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
15-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
16-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
17-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
18-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
19-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
20-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
21-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
22-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
23-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
24-ой	-	10 000 000,0	116 666,7	116 666,7
Жами	-	x	1 400 000,0	1 400 000,0
3-йил				
25-ой	166 666,7	9 833 333,3	116 666,7	283 333,3
26-ой	166 666,7	9 666 666,7	114 722,2	281 388,9
27-ой	166 666,7	9 500 000,0	112 777,8	279 444,4
28-ой	166 666,7	9 333 333,3	110 833,3	277 500,0
29-ой	166 666,7	9 166 666,7	108 888,9	275 555,6
30-ой	166 666,7	9 000 000,0	106 944,4	273 611,1
31-ой	166 666,7	8 833 333,3	105 000,0	271 666,7
32-ой	166 666,7	8 666 666,7	103 055,6	269 722,2
33-ой	166 666,7	8 500 000,0	101 111,1	267 777,8
34-ой	166 666,7	8 333 333,3	99 166,7	265 833,3
35-ой	166 666,7	8 166 666,7	97 222,2	263 888,9
36-ой	166 666,7	8 000 000,0	95 277,8	261 944,4
Жами	2 000 000,0	x	1 271 666,7	3 271 666,7

4-йил				
37-ой	166 666,7	7 833 333,3	93 333,3	260 000,0
38-ой	166 666,7	7 666 666,7	91 388,9	258 055,6
39-ой	166 666,7	7 500 000,0	89 444,4	256 111,1
40-ой	166 666,7	7 333 333,3	87 500,0	254 166,7
41-ой	166 666,7	7 166 666,7	85 555,6	252 222,2
42-ой	166 666,7	7 000 000,0	83 611,1	250 277,8
43-ой	166 666,7	6 833 333,3	81 666,7	248 333,3
44-ой	166 666,7	6 666 666,7	79 722,2	246 388,9
45-ой	166 666,7	6 500 000,0	77 777,8	244 444,4
46-ой	166 666,7	6 333 333,3	75 833,3	242 500,0
47-ой	166 666,7	6 166 666,7	73 888,9	240 555,6
48-ой	166 666,7	6 000 000,0	71 944,4	238 611,1
Жами	2 000 000,0	х	991 666,7	2 991 666,7
5-йил				
49-ой	166 666,7	5 833 333,3	70 000,0	236 666,7
50-ой	166 666,7	5 666 666,7	68 055,6	234 722,2
51-ой	166 666,7	5 500 000,0	66 111,1	232 777,8
52-ой	166 666,7	5 333 333,3	64 166,7	230 833,3
53-ой	166 666,7	5 166 666,7	62 222,2	228 888,9
54-ой	166 666,7	5 000 000,0	60 277,8	226 944,4
55-ой	166 666,7	4 833 333,3	58 333,3	225 000,0
56-ой	166 666,7	4 666 666,7	56 388,9	223 055,6
57-ой	166 666,7	4 500 000,0	54 444,4	221 111,1
58-ой	166 666,7	4 333 333,3	52 500,0	219 166,7
59-ой	166 666,7	4 166 666,7	50 555,6	217 222,2
60-ой	166 666,7	4 000 000,0	48 611,1	215 277,8
Жами	2 000 000,0	х	711 666,7	2 711 666,7
6-йил				
61-ой	166 666,7	3 833 333,3	46 666,7	213 333,3
62-ой	166 666,7	3 666 666,7	44 722,2	211 388,9
63-ой	166 666,7	3 500 000,0	42 777,8	209 444,4
64-ой	166 666,7	3 333 333,3	40 833,3	207 500,0
65-ой	166 666,7	3 166 666,7	38 888,9	205 555,6
66-ой	166 666,7	3 000 000,0	36 944,4	203 611,1
67-ой	166 666,7	2 833 333,3	35 000,0	201 666,7
68-ой	166 666,7	2 666 666,7	33 055,6	199 722,2
69-ой	166 666,7	2 500 000,0	31 111,1	197 777,8
70-ой	166 666,7	2 333 333,3	29 166,7	195 833,3
71-ой	166 666,7	2 166 666,7	27 222,2	193 888,9
72-ой	166 666,7	2 000 000,0	25 277,8	191 944,4
Жами	2 000 000,0	х	431 666,7	2 431 666,7
7-йил				
73-ой	166 666,7	1 833 333,3	23 333,3	190 000,0
74-ой	166 666,7	1 666 666,7	21 388,9	188 055,6
75-ой	166 666,7	1 500 000,0	19 444,4	186 111,1
76-ой	166 666,7	1 333 333,3	17 500,0	184 166,7
77-ой	166 666,7	1 166 666,7	15 555,6	182 222,2
78-ой	166 666,7	1 000 000,0	13 611,1	180 277,8
79-ой	166 666,7	833 333,3	11 666,7	178 333,3
80-ой	166 666,7	666 666,7	9 722,2	176 388,9
81-ой	166 666,7	500 000,0	7 777,8	174 444,4
82-ой	166 666,7	333 333,3	5 833,3	172 500,0
83-ой	166 666,7	166 666,7	3 888,9	170 555,6
84-ой	166 666,7	0,0	1 944,4	168 611,1
Жами	2 000 000,0	х	151 666,7	2 151 666,7
Жами лойиха бўйича	10 000 000,0	х	6 358 333,3	16 358 333,3

АМОРТИЗАЦИЯ (минг сум)

ИЛОВА № 8

АМОРТИЗАЦИЯ	Баланс киймати	Колдик киймати	Эскириш (%)	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
Фаолият учун зарурий бройлер устириш ускуналари линияси хариди харажатлари	10 000 000	10 000 000	15%	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 000 000
Фаолият учун зарурий товукхона бино-иншоотларини жорий таъмирлаш харажатлари	375 000	375 000	5%	18 750	18 750	18 750	18 750	18 750	18 750	18 750
Жами	10 375 000	10 375 000		1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 018 750
Жамгарилган амортизация				1 518 750	3 037 500	4 556 250	6 075 000	7 593 750	9 112 500	10 131 250
Колдик киймат				8 856 250	7 337 500	5 818 750	4 300 000	2 781 250	1 262 500	243 750

СОЛИКЛАР (минг сум)

ИЛОВА № 9

Солик тури	Ставка	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
Кушилган киймат солиги	12,0%	598 422	669 111	704 456	704 456	704 456	704 456	704 456
ККС (гайёр махсулот сотувидан тушум)	12,0%	2 482 971	2 775 086	2 921 143	2 921 143	2 921 143	2 921 143	2 921 143
ККС (хом-ашё хариди, ком.тулов ва бошк.)	12,0%	1 884 550	2 105 974	2 216 687	2 216 687	2 216 687	2 216 687	2 216 687
Соликлар		61 270	61 270	61 270	61 270	61 270	61 270	61 270
Сув солиги туловлари	фикс.	18 450	18 450	18 450	18 450	18 450	18 450	18 450
Ер солиги туловлари	фикс.	42 820	42 820	42 820	42 820	42 820	42 820	42 820
Бошка соликлар		76 350	150 416	204 823	246 823	288 823	330 823	447 823
Фойда солиги туловлари	15,0%	76 350	150 416	204 823	246 823	288 823	330 823	447 823
Жами соликлар		137 620	211 686	266 093	308 093	350 093	392 093	509 093

ИШЛАБ ЧИКАРИШ ХАЖМИ (минг сум)

ИЛОВА № 10

Номи	Улчов бирлиги	Ишлаб чикариш 1 кунда	Иш кунлари 1 ойда	Йиллик и/ч хажми	1 бирлик махсулот нархи	Йиллик и/ч киймати (минг сум)		
Товук (бройлер) гушти ишлаб чикариш	кг	3 200,00	25,00	960 000,00	28,40	27 264 000,00		
		1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
ИШЛАБ ЧИКАРИШ ХАЖМИ (%)								
Товук (бройлер) гушти ишлаб чикариш		85%	95%	100%	100%	100%	100%	100%
ИШЛАБ ЧИКАРИШ (натурал куринишида)								
Товук (бройлер) гушти ишлаб чикариш	кг	816 000	912 000	960 000	960 000	960 000	960 000	960 000
ИШЛАБ ЧИКАРИШ (пул куринишида)								
Товук (бройлер) гушти ишлаб чикариш	минг сум	23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000
ЖАМИ		23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000

СОТУВЛАР ХАЖМИ (минг сум)

ИЛОВА № 11

	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
ЭКСПОРТ - 0%							
Товук (бройлер) гушти ишлаб чикариш	0	0	0	0	0	0	0
Жами	0	0	0	0	0	0	0
ИЧКИ СОТУВЛАР - 100%							
Товук (бройлер) гушти ишлаб чикариш	23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000
Жами	23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000
Жами сотувлар							
Товук (бройлер) гушти ишлаб чикариш	23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000
Жами сотувлар хажми	23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000

ХОМ-АШЁ ХАРАЖАТЛАРИ (минг сум)

ИЛОВА № 12

Номланиши	Улчов бирлиги	1 бирлик махсулот и/ч харажати	1 бирлик нархи	Йиллик эhtiёж	Йиллик киймати	Улуш, %
Таннарх (товук гушти)						
12 ингредиентли озука ем (корма)	кг	3,00	6,58	2 880 000,00	18 950 400	94,5%
Вакцина	бирлик	0,10	11,40	96 000,00	1 094 400	5,5%
					20 044 800	100,0%
Жами					20 044 800	100,0%

Бошка харажатлар			валюта
Транспорт харажатлари	1,0%	хом-ашё кийматидан	200 448
Жорий таъмирлаш и профилактика	5,0%	амортизация кийматидан	75 938
Сугурта харажатлари	0,2%	кредит суммасидан	25 000
Сотувни ташкил этиш (маркетинг) харажатлари	0,5%	сотувлар хажмидан	136 320
Банк хизмати тўловлари	0,4%	айланмадан	86 574
Бошка ишлаб чиқариш харажатлари	0,1%	сотувлар хажмидан	27 264
Жами			551 543

ХАРАЖАТЛАР ТАРКИБИ 100% ИШЛАБ ЧИКАРИШ ХАЖМИДА (минг сум)

ИЛОВА № 13

	Жами йиллик	Доимий харажатлар улуши (%)	Узгарувчан харажатлар улуши (%)	Доимий харажатлар	Узгарувчан харажатлар
Хом-ашё ва материаллар	20 044 800	0%	100%	0	20 044 800
Коммунал туловлар	367 891	0%	100%	0	367 891
Транспорт харажатлари	200 448	0%	100%	0	200 448
Ишчилар ойлик иш хаки туловлари	961 632	0%	100%	0	961 632
Амортизация	1 518 750	100%	0%	1 518 750	0
Жорий таъмирлаш и профилактика	75 938	30%	70%	22 781	53 156
Сугурта харажатлари	25 000	100%	0%	25 000	0
Маъмурият ойлик иш хаки туловлари	441 504	100%	0%	441 504	0
Соликлар	765 726	0%	100%	0	765 726
Соғувни ташкил этиш (маркетинг) харажатла	136 320	0%	100%	0	136 320
Банк хизмати тўловлари	86 574	10%	90%	8 657	77 916
Бошка ишлаб чикариш харажатлари	27 264	0%	100%	0	27 264
Жами	24 651 846			2 016 693	22 635 154
Улуш	100,0%			8,2%	91,8%

СОТИЛГАН МАХСУЛОТ ХАРАЖАТЛАРИ (минг сум)

ИЛОВА № 14

	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
Хом-ашё ва материаллар	17 038 080	19 042 560	20 044 800	20 044 800	20 044 800	20 044 800	20 044 800
Коммунал туловлар	312 707	349 496	367 891	367 891	367 891	367 891	367 891
Транспорт харажатлари	170 381	190 426	200 448	200 448	200 448	200 448	200 448
Ишчилар ойлик иш хаки туловлари	817 387	913 550	961 632	961 632	961 632	961 632	961 632
Амортизация	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 018 750
Жорий таъмирлаш и профилактика	67 964	73 280	75 938	75 938	75 938	75 938	75 938
Сугурта харажатлари	25 000	0	0	0	0	0	0
Ялпи харажатлар	19 950 269	22 088 062	23 169 459	23 169 459	23 169 459	23 169 459	22 669 459
Маъмурият ойлик иш хаки туловлари	441 504	441 504	441 504	441 504	441 504	441 504	441 504
Солиқлар	659 692	730 381	765 726	765 726	765 726	765 726	765 726
Сотувни ташкил этиш (маркетинг) харажатлари	115 872	129 504	136 320	136 320	136 320	136 320	136 320
Банк хизмати тўловлари	74 886	82 678	86 574	86 574	86 574	86 574	86 574
Бошка ишлаб чиқариш харажатлари	23 174	25 901	27 264	27 264	27 264	27 264	27 264
Давр харажатлари	1 315 128	1 409 968	1 457 388	1 457 388	1 457 388	1 457 388	1 457 388
Операцион харажатлари	21 265 398	23 498 030	24 626 846	24 626 846	24 626 846	24 626 846	24 126 846
Молиявий харажатлар	1 400 000	1 400 000	1 271 667	991 667	711 667	431 667	151 667
кредит фоиз туловлари (ажратиладиган)	1 400 000	1 400 000	1 271 667	991 667	711 667	431 667	151 667
Сотилган махсулот харажатлари	22 665 398	24 898 030	25 898 513	25 618 513	25 338 513	25 058 513	24 278 513

Фойда ва харажатлар хисоби (минг сум)

ИЛОВА № 15

	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
Жами тушум	23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000
Ишлаб чиқариш харажатлари	19 950 269	22 088 062	23 169 459	23 169 459	23 169 459	23 169 459	22 669 459
Жами даромад	3 224 131	3 812 738	4 094 541	4 094 541	4 094 541	4 094 541	4 594 541
Давр харажатлари	1 315 128	1 409 968	1 457 388	1 457 388	1 457 388	1 457 388	1 457 388
Асосий фаолиятдан даромад	1 909 002	2 402 770	2 637 154	2 637 154	2 637 154	2 637 154	3 137 154
Молиявий харажатлар	1 400 000	1 400 000	1 271 667	991 667	711 667	431 667	151 667
Умумхужалик фаолиятдан даромад	509 002	1 002 770	1 365 487	1 645 487	1 925 487	2 205 487	2 985 487
<i>Фоиз, %</i>	<i>15%</i>	<i>15%</i>	<i>15%</i>	<i>15%</i>	<i>15%</i>	<i>15%</i>	<i>15%</i>
Фойда солиги	76 350	150 416	204 823	246 823	288 823	330 823	447 823
Соф фойда	432 652	852 355	1 160 664	1 398 664	1 636 664	1 874 664	2 537 664

Фойда коэффициенти (%)							
Соф даромад/Жами тушум	13,9%	14,7%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	16,9%
Соф фойда/Жами тушум	1,9%	3,3%	4,3%	5,1%	6,0%	6,9%	9,3%

ИШЧИ КАПИТАЛ (минг сум)

ИЛОВА № 16

	Кунлар		Айланма коэффициент	
			(360 / кунлар)	
Тушум даври	5	кун	72	
Хом-ашё захираси	10	кун	12	
Хом-ашё учун туловлар	10	кун	36	

	0 йил	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
Дебитор карздорлик		321 867	359 733	378 667	378 667	378 667	378 667	378 667
Хом-ашё захираси	3 860 000	1 419 840	1 586 880	1 670 400	1 670 400	1 670 400	1 670 400	1 670 400
Жами	3 860 000	1 741 707	1 946 613	2 049 067	2 049 067	2 049 067	2 049 067	2 049 067
Кредитор карздорлик	0	1 419 840	1 586 880	1 670 400	1 670 400	1 670 400	1 670 400	1 670 400
Соф ишчи капитал	3 860 000	321 867	359 733	378 667	378 667	378 667	378 667	378 667
Ишчи капиталдаги узгариш	3 860 000	-3 538 133	37 867	18 933	0	0	0	0

ПУЛ ОКМИ (минг сум)

ИЛОВА № 17

	0 йил	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил	7 йил
Жами тушум	0	23 174 400	25 900 800	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000
Ишчи капиталдаги узгариш	3 860 000	-3 538 133	37 867	18 933	0	0	0	0
Накд пул окими	-3 860 000	26 712 533	25 862 933	27 245 067	27 264 000	27 264 000	27 264 000	27 264 000
Ишлаб чиқариш харажатлари		19 950 269	22 088 062	23 169 459	23 169 459	23 169 459	23 169 459	22 669 459
Жами даромад	-3 860 000	6 762 264	3 774 871	4 075 608	4 094 541	4 094 541	4 094 541	4 594 541
Давр харажатлари		1 391 478	1 560 383	1 662 211	1 704 211	1 746 211	1 788 211	1 905 211
Амортизация		1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 518 750	1 018 750
Операцион пул окими	-3 860 000	6 889 535	3 733 238	3 932 147	3 909 081	3 867 081	3 825 081	3 708 081
Уз улуши	4 300 750							
Инвестициялар	10 375 000							
Фоиз туловлари		1 400 000	1 400 000	1 271 667	991 667	711 667	431 667	151 667
Бошқа харажатлар	65 750							
Асосий қарз тулагунча пул окими	-10 000 000	5 489 535	2 333 238	2 660 481	2 917 414	3 155 414	3 393 414	3 556 414
Асосий қарз тулови		0	0	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000	2 000 000
Асосий қарз тулагандан кейинги пул окими	-10 000 000	5 489 535	2 333 238	660 481	917 414	1 155 414	1 393 414	1 556 414
Молиявий эҳтиёж	10 000 000							
Соф пул окими	0	5 489 535	2 333 238	660 481	917 414	1 155 414	1 393 414	1 556 414
	резерв							
Кумулятив пул окими	0	5 489 535	7 822 773	8 483 254	9 400 668	10 556 082	11 949 496	13 505 910
Қарзни қоплаш коэффициентлари								
[(А)/(В+С)]		3,9	1,7	0,8	1,0	1,2	1,4	1,7

Давр	Пул оқими	Дисконт ставкаси	NPV	IRR
0 йил	(14 300 750)	14%		
1 йил	5 489 535	14%	(9 485 368)	
2 йил	2 333 238	14%	(7 690 017)	-36%
3 йил	2 660 481	14%	(5 894 269)	-16%
4 йил	2 917 414	14%	(4 166 925)	-3%
5 йил	3 155 414	14%	(2 528 102)	6%
6 йил	3 393 414	14%	(982 108)	11%
7 йил	3 556 414	14%	439 168	15%

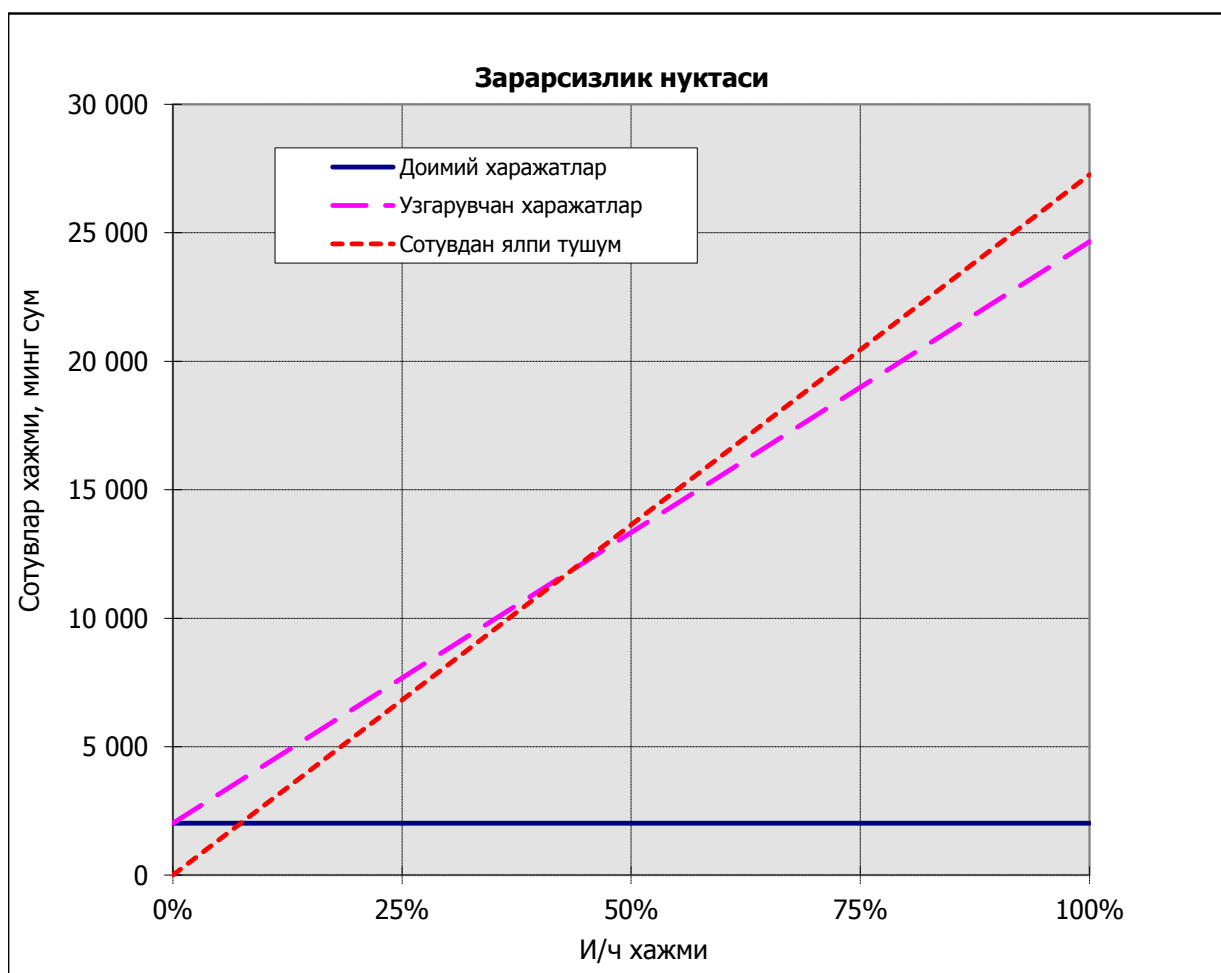
ЗАРАРСИЗЛИК НУКТАСИ ТАХЛИЛИ

ИЛОВА № 20

Номланиши	минг сум
Сотувдан ялпи тушум	27 264 000
Доимий харажатлар	2 016 693
Узгарувчан харажатлар	22 635 154
Зарарсизлик нуктаси	43,6%

Зарарсиз сотув хажми

11 878 361





«ТАСДИҚЛАЙМАН»

NUKUS BROILER МЧЖ рахбари

Раджапов Б.Г.

09 2024 йил

НУКУС ТУМАНИ, САМАНБОЙ МФЙ ХУДУДИДА
ТОВУК ГУШТИ (БРОЙЛЕР) ИШЛАБ ЧИКАРИШ
ФАОЛИЯТИНИ ЙУЛГА КУЙИШ МАКСАДИДА
ЗАРУРИЙ БРОЙЛЕР УСТИРИШ УСКУНАЛАРИ
ЛИНИЯСИ ХАРИДИ БУЙИЧА

Техник иқтисодий асослаш



Лойханинг умумий қиймати:	14 300 750,0 минг сум
Шундан:	
Банк кредити:	10 000 000,0 минг сум
Уз маблаглари:	4 300 750,0 минг сум
Кредит муддати:	7 йил
Кредит фоизи:	14%