



БИЗНЕС-РЕЖА

Қора металлургия маҳсулотлари (металл прокати: арматура, швеллер, бурчак, қувур, металл варақлари ва бошқалар) билан чакана савдо фаолиятини ташкил этиш лойиҳаси

Ишлаб чиқилган:

Кичик ва ўрта бизнес вакиллари учун

Ишлаб чиқарувчи ташкилот:

Лойиҳа офислари фаолиятини ташкиллаштириш бўлими

Ҳужжат тайёрланган сана:

2025 йил июнь

МУНДАРИЖА

1. ЛОЙИҲА РЕЗЮМЕСИ
2. ЛОЙИҲА ТАВСИФИ
 - 2.1. Лойиҳа мақсади
 - 2.2. Бизнеснинг формати ва моҳияти
 - 2.3. Жойлашув ва бозор
3. БОЗОР ТАҲЛИЛИ
 - 3.1. Мақсадли аудитория
 - 3.2. Рақобат муҳити
 - 3.3. Металл прокати бозоридаги тенденциялар
4. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕЖАСИ
 - 4.1. Маҳсулот ассортименти
 - 4.2. Товар етказиб бериш ва харид қилиш
 - 4.3. Логистика ташкил этилиши
 - 4.4. Омборлаш ва ҳисоб-китоб
5. БИЗНЕСНИ ТАШКИЛ ЭТИШ
 - 5.1. Юридик шакли
 - 5.2. Бошқарув тузилмаси ва ходимлар
 - 5.3. Назорат органлари билан ўзаро ҳамкорлик
6. МОЛИЯВИЙ БЛОК
 - 6.1. Металл прокатига улгуржи нархлар таҳлили (солиштирма)
 - 6.2. Лойиҳанинг ялпи маржиналлигини ҳисоблаш
 - 6.3. Маҳсулотлар кесимида режавий тушумни ҳисоблаш
 - 6.4. Инвестицион харажатлар (CAPEX)
 - 6.5. Операцион харажатлар (OPEX)
 - 6.6. Пул оқими прогнози (Cash Flow)
 - 6.7. Сценарийли таҳлил
 - 6.8. Бемуайянлик нуқтаси (Break-even point)
 - 6.9. Асосий самарадорлик кўрсаткичлари (IRR, ROI, NPV)
 - 6.10. Хусусий инвесторлар ва банклар учун инвестициявий жозибадорлик
7. МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯСИ
 - 7.1. Илгари суриш каналлари
 - 7.2. Рақамли инструментлар (Telegram, OLX, чат-ботлар)
 - 7.3. Доимий мижозлар билан ишлаш
8. ЮРИДИК ВА НОРМАТИВ ЖИҲАТЛАР
 - 8.1. Рухсатномалар ва ҳужжатлар
 - 8.2. Солиққа тортиш тизими
9. SWOT-ТАҲЛИЛ: ХАВФЛАР ВА УЛАРНИ КАМАЙТИРИШ СТРАТЕГИЯЛАРИ
 - 9.1. Бозор хавфлари
 - 9.2. Операцион хавфлар
 - 9.3. Молиявий хавфлар
 - 9.4. Реакция стратегиялари
10. ХУЛОСА ВА ИНВЕСТИЦИЯВИЙ ТАВСИЯЛАР
 - 10.1. Инвестициявий жозибадорлик
 - 10.2. Лойиҳага қўшилиш бўйича тавсиялар
 - 10.3. Умумий хулоса

1. ЛОЙИҲА БОЮНЧА ҚИСҚАЧА МАЪЛУМОТ

• Лойиҳа номи:

«SAMMETAL TRADE» — Самарқанд шаҳридаги қора металллар савдо маркази

• Жойлашуви:

Ўзбекистон Республикаси, Самарқанд шаҳри, саноат зонаси/қурилиш материаллари бозори худуди (аниқланмоқда)

• Лойиҳанинг мақсади ва моҳияти:

Қора металллар прокати (швеллер, арматура, бурчак, қувур ва бошқалар) савдоси, логистика, омборда сақлаш ва кесиш хизматларини ўз ичига олган тижорат савдо-омбор нуқтасини ташкил этиш.

Лойиҳа қурилиш ташкилотлари, пудратчи корхоналар, кичик қурилиш компаниялари ва хусусий мижозларга хизмат кўрсатишга йўналтирилган. Бизнес “комбинациялашган модель” форматида амалга оширилади — омбор + савдо павильони + шаҳар ва туман бўйлаб етказиб бериш.

• Инвестициялар ҳажми / Лойиҳа амалга ошириш муддати / Ўзини-ўзи қоплаш даври:

- Инвестицияларнинг умумий ҳажми: 390 000 000 сўм (эквиваленти \$30 000, 1 АҚШ доллари = 13 000 сўм)
- Лойиҳа ишга тушириш муддати: 1 ой (бюджет тасдиқлангандан сўнг)
- Ўзини-ўзи қоплаш муддати: 12–14 ой (ўртача айланма маблағ 120–150 млн сўм/ой бўлганда)

• Қисқача молиявий кўрсаткичлар (1–2 йил учун прогноз):

- IRR (ички даромад меъёри): ~55%
- ROI (инвестицияларни қоплаш даражаси): ~80–95% (2-йилда)
- NPV (ҳозирги қиймат): 20% дисконт ставкасида ижобий
- EBITDA: барқарор маржиналлик ва айланма маблағда ойига ~14–18 млн сўм

① Эслатма:

Ушбу бизнес-режада қўлланган «**SAMMETAL TRADE**» номи фақат намунавий хусусиятга эга бўлиб, лойиҳа ишлаб чиқувчилари томонидан шартли тарзда танланган. Бунда келтирилган тижорат номи ҳақиқий юридик шахсни англатмайди ва унинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари билан боғлиқ эмас. Лойиҳани амалга оширишида реал компания номи буюртмачи ёки инвестор қарорига мувофиқ белгиланади.

Лойиҳа муаллифлари мазкур номдан фойдаланиш билан боғлиқ ҳар қандай ҳуқуқий, молиявий ёки тижорат оқибатлари учун жавобгар эмас.

2. ЛОЙИҲА ТАВСИФИ

• Тармоқ / фаолият тури:

Лойиҳа қурилишда қўлланиладиган металл маҳсулотлари (қора металллар: швеллер, бурчак темир, арматура, труба, лист ва ҳ.к.) савдоси билан боғлиқ бўлиб, улгуржи ва чакана форматда амалга оширилади. Шунингдек, логистика ва маслаҳат хизматлари кўрсатилиши назарда тутилган.

Тармоқ: қурилиш материаллари ва металл буюмлар савдоси.

Иқтисодий фаолият тури кодлари бўйича: 52.46.7 – Металл ва металл буюмлар савдоси.

• Маҳсулот / хизматлар:

Асосий маҳсулот турлари:

- Арматура (А500С, А400) – турли диаметрида
- Швеллер (№6–№14 ўлчамларда)
- Тенг томонли бурчак темир (уголок)
- Металл калава (круг)
- Профилли труба (20×20 мм дан 60×60 мм гача)
- Лист металл – совук ва иссиқ қалинлаштирилган (х/қ ва г/қ)

Қўшимча хизматлар:

- Керакли ўлчамда кесиш (ускуна мавжуд бўлганда)
- Шаҳар ва туман бўйлаб етказиб бериш
- Мижозга маслаҳат ва буюртмани юритиш
- Олдиндан буюртма бериш ва партияларни брон қилиш

• Технология хусусиятлари / инновацион ёндашув:

- Комбинацияланган савдо формати: очик омбор худуди + ёпиқ савдо модул + мессенжер орқали масофавий савдо (Telegram, WhatsApp)
- Тезкор етказиб бериш: шахсий ёки ижара автотранспорти орқали — “мурожаат қилган куни” етказиш хизмати
- Захираларни оптималлаштириш: мавсумий харид ва қайта тўлдириш модели орқали айланма маблағларни музлатишни камайтириш
- Келажакда масштаблаштириш мақсадида электрон CRM / ҳисоб-китоб тизимини жорий этиш имконияти
- Telegram-канал ёки оддий веб-сайт орқали реал вақтда қолдиқ ва нархлар кўрсатилган визуал витрина

• Жамоа ва ижрочилар тажрибаси:

- Лойиҳа асосчиси – қурилиш материалларини харид қилиш ва логистика соҳасида 3 йилдан зиёд тажрибага эга бўлган яқка тартибдаги тадбиркор
- Бошланғич босқичда жамоа: 2 нафар сотувчи (омбор+савдо), 1 нафар ҳайдовчи-йўриқчи; зарурат бўлса – аутсорс бухгалтер
- Барча асосий функциялар (харид, ҳисоб-китоб, молия) лойиҳа асосчиси назоратида

- Бухгалтерия — махсус аутсорс хизматлари орқали ёки маҳаллий бухгалтер жалб этилиши орқали юритилади

• **Ташкилий-ҳуқуқий шакл:**

- Шакл: масъулияти чекланган жамият (МЧЖ)
- Рўйхатдан ўтиш жойи: Самарқанд шаҳри, Ўзбекистон Республикаси
- Солиқ тўлаш тизими:
Лойиҳа йилига 1 млрд сўмдан ортиқ айланмага мўлжалланган бўлгани сабабли умумий солиқ тўлаш тизими қўлланилади:
 - Фойда солиғи — 12%
 - Қўшилган қиймат солиғи (ҚҚС) — 12% (сотув нархига киритилади)
 - Меҳнат ҳақи жамғармаси — ижтимоий солиқ (12%) ва ходим томонидан тўланадиган пенсия ҳиссаси (1%) билан
 - Тўлиқ бухгалтерия юритилиши, солиқ ва статистик ҳисоботларни топшириш
 - Электрон ҳисоб-фактура (ЭХФ) тизимида рўйхатдан ўтиш — my.soliq.uz орқали

3. ИҚТИСОДИЙ ТАҲЛИЛ

3.1. Бозорнинг умумий тавсифи

Самарқанд шаҳрида қурилиш учун қўлланиладиган металлопрокат бозори фаол ва барқарор ривожланаётган сегмент ҳисобланади. Бу ҳолат қуйидаги омиллар билан боғлиқ:

- Якка тартибдаги ва кўп қаватли уй-жой ҳамда тижорат биноларини қуриш ҳажмининг ортиши;
- Якка тартибдаги пудрат ташкилотлари ва қурувчилар фаоллигининг ўсиши;
- Хусусий сектор фаоллашуви — ҳовли тўсиқлари, ёпинди қурилмалар, маиший иншоотлар қурилиши;
- Давлат инфратузилмасини ривожлантириш ва капитал таъмирлаш дастурларининг амалга оширилиши.

Металлопрокат, хусусан қора сортли маҳсулотлар (арматура, швеллер, бурчак темир) — бу ҳар қандай қурилиш объектида деярли 90% ҳолатда талаб қилинадиган асосий қурилиш материалidir.

3.2. Нишонли аудитория

Сегмент	Характеристика ва эҳтиёжлар
 Қурилиш компаниялари	Йирик ва ўрта ҳажмдаги қурилиш ташкилотлари, кўп миқдорда сотиб олади
 Хусусий пудратчилар	Аниқ объектлар ва қурилиш участкалари учун металл маҳсулотлари харид қилади
 Якка тартибдаги фуқаролар	Маиший эҳтиёжлар учун (тўсиқлар, гаражлар, томлар, ёнғоқлар ва ҳ.к.)
 Ишлаб чиқариш цехлари	Металл конструкциялар тайёрловчи кичик корхоналар ва устaxonалар
 Оптовиклар/сотувчи ортиқчилар	Каттакўрғон, Ургут каби ҳудудларга қайта сотиш учун маҳсулот йиғувчилар

3.3. Талаб ҳажми ва динамикаси (тахминий)

Самарқанд шаҳридаги маҳаллий қурилиш бозорлари (қурилиш материаллари бозорлари) таҳлилига кўра, фаол мавсум (март – октябрь) давомида металл маҳсулотлари савдосининг тахминий кўрсаткичлари қуйидагича:

- Якка савдо нуқтаси ойига ўртача **100–180 тонна** маҳсулот айланмасини таъминлайди;
- 1 та савдо нуқтаси учун ўртача тушум: **120 млн сўмдан 250 млн сўмгача**;
- Самарқанд шаҳридаги умумий бозор ҳажми (қора металллар бўйича) тахминий **7–8 млрд сўм/ой** ни ташкил қилади (опт ва чакана савдони ўз ичига олган ҳолда).

3.5. Рақобат муҳити

Самарқанд шаҳрида **10–15 та фаол савдо нуқталари** мавжуд, улар қаторида:

- Захирага эга йирик етказиб берувчилар (саноат ҳудудларида);
- «Сиёб», «Шарк», «Строймаркет» бозорларидаги ўртача нуқталар, йўллар ва турар жой массивлари бўйлаб жойлашган;
- Кўпчилиги етказиб бериш хизматисиз ишлайди — бу эса логистика ташкил этишда устунлик беради;
- Кам сонли нуқталар рақамли ҳисоб ёки онлайн-савдо моделини жорий этган.

☒ Янгича савдо нуқтасининг афзалликлари:

- **Буюртма берилган кунда мобил етказиб бериш;**
- **Чўзилувчан чегирмалар ва брон қилиш тизими;**
- **Шахсий ёндашув ва майда-оптови шартларни таклиф қилиш имконияти.**

4. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕЖАСИ

4.1. Жараён / технология тавсифи

Лойиҳа қора металл прокати омбор савдоси ва логистика элементларини назарда тутди. Асосий босқичлар:

- Катта етказиб берувчилардан металл прокатини харид қилиш
- Қабул қилиш, сақлаш ва қолдиқларни ҳисобга олиш
- Омбордан чакана ва майда улгуржи савдо
- Кесиш ва қўшимча қадоқлаш (жихоз мавжуд бўлса)
- Мижозларга буюртмаларни етказиб бериш

4.2. Объект жойлашуви / ер талаблари

Параметр	Тавсиф
Шаҳар	Самарқанд
Жойлашув туман	Саноат зонаси / қурилиш материаллари бозори
Участка майдони	200–300 м²
Инфратузилма	Кириш йўллари, электр таъминоти, муҳофаза
Майдон қопламаси	Шебен, бетон, асфальт
Қўшимча	Соябон ва контейнерлар ўрнатиш имконияти

4.3. Жихозлар жадвали

Позиция	Нархи (сўм)	Изоҳ
Bosch GWS 17-125 CIE X электр болгаркаси		

4.4. Хом ашё етказиб берувчилари ва логистика

Категория	Тафсилотлар
Асосий етказиб берувчилар	Тошкент, Бекобод, Чирчиқ, Навоий (металломарказлар ва заводлар)
Харид шакли	Қисман олдиндан тўлов ёки шартнома асосида муддатли тўлов
Етказиб бериш ҳажми	10–20 тонна / рейс, ўртача 2–3 рейс ойига
Логистика	Ижарага олинган транспорт (5–10 т), буюртма асосида ҳаракат

4.5. Лойиҳани амалга ошириш тақвими (босқичма-босқич)

Босқич	Амалга ошириш муддати	Жавобгар шахс
Майдон танлаш / ижара	1-ҳафта	Лойиҳа ташаббускори
Жихозларни харид қилиш	1–2-ҳафта	Ташаббускор + сотувчи
Ўрнатиш ва жойни жиҳозлаш	2-ҳафта	Ижарадаги персонал

Босқич	Амалга ошириш муддати	Жавобгар шахс
Металлнинг биринчи партиясини харид қилиш	2–3-ҳафта	Лойиҳа ташаббускори
Савдо фаолиятини бошлаш	3-ҳафтанинг охири	Бутун жамоа

4.6. Экологик ва санитария талаблари

Параметр	Тавсифи
Экологик юклама	Паст (эритиш, қайта ишлаш ёки чиқиндилар мавжуд эмас)
Чанг ва шовқиндан ҳимоя	Кесиш жараёнида техник ва вақт меъёрларига риоя қилиш
Санитария шароитлари	Битовка, сувга кириш имконияти, зарурат бўлса – ҳожатхона
Электр таъминоти	Стандарт 1-фазали ёки 3-фазали (жойидан келиб чиққан ҳолда)
Меҳнат муҳофазаси	Инструкция бериш, хавфсизлик қоидаларига қатъий риоя этиш

5. ТАШКИЛОТ ТУЗИЛМАСИ ВА БОШҚАРУВ

5.1. Ходимлар таркиби

Лавозим	Ходимлар сони	Асосий функциялар
Директор (лойиха ташаббускори)	1 нафар	Бошқарув, харидлар, молия, етказиб берувчилар билан иш
Маслаҳатчи / сотувчи	1 нафар	Мижозлар билан иш, буюртма қабул қилиш, узунликни ҳисоблаш, кесишда ёрдам
Юкловчи / кесувчи	1 нафар	Юклаш/тушириш, болгаркада кесиш, юкка тайёрлаш
Бухгалтер (аутсорс)	0,25 ставка	Ҳисоб, ҳисобот, солиқлар (шу жумладан ҚҚС) — аутсорс хизматлари орқали

Жами: 3 нафар ходим (2 доимий + шартнома асосида бухгалтер)

5.2. Вазирлик ва вазифалар тақсимооти

Категория	Масъул шахс	Изоҳ
Металл хариди	Директор	Шартномалар, тўловлар, етказиб бериш жадвали
Қабул қилиш ва сақлаш	Юкловчи + сотувчи	Накладной бўйича қабул, тушириш, кўз билан текшириш
Савдо ва мижозлар билан иш	Сотувчи (маслаҳатчи)	Мижоз билан иш, ариза расмийлаштириш, узунлик ҳисоблаш
Металл кесиш	Юкловчи + сотувчи	Биргаликда, стандарт ва хавфсизлик қоидаларига риоя қилган ҳолда
Мижозга етказиб бериш	Водитель (ёлланма)	Қўнғироқ бўйича жалб этилади, ҳақ тўлови мижоздан ёки компаниядан
Молиявий ва солиқ ҳисоби	Бухгалтер (аутсорс)	ЭСФ, солиқ ҳисоботи, декларация топшириш — my.soliq.uz орқали

5.3. Сифат назорати тизими

Параметр	Назорат механизми
Харид қилинадиган металл сифати	Синовдан ўтган етказиб берувчилар, накладной бўйича тўлов
Тўғри узунлик ва кесиш	Юклашдан олдин метраж текшируви, такрорий назорат
Савдо ва қолдиқларни ҳисоблаш	Excel-жадвалда ҳаракат ва қолдиқларни қайд этиш
Етказиб бериш муддати	Сотувчи жадвални кузатади, ҳайдовчи билан ҳамкорлик қилиб мувофиқлаштиради
Меҳнат техникаси хавфсизлиги	Болгаркада ишлаш — фақат қўлқоп ва ҳимоя кўзойнакларида

6. МОЛИЯВИЙ БЎЛИМ

- 6.1. Металл маҳсулотларининг улгуржи нархлари бўйича таққослама таҳлил
- 6.2. Лойиҳанинг ялпи маржа кўрсаткичини ҳисоблаш
- 6.3. Маҳсулот турлари бўйича режавий тушумни ҳисоблаш
- 6.4. Капитал харажатлари (CAPEX) ҳисоб-китоби
- 6.5. Операцион харажатлар (OPEX) таҳлили
- 6.6. Нақд пул оқими (Cash Flow) бўйича прогноз
- 6.7. Сценарий таҳлили (пессимистик / асосий / оптимистик)
- 6.8. Бефойдалик нуқтасини аниқлаш (Break-even point)
- 6.9. Молиявий кўрсаткичлар: IRR, ROI, NPV ҳисоб-китоблари
- 6.10. Хусусий инвесторлар ва банклар учун инвестициявий жозибадорлик

6.1. Қора метал маҳсулотларининг улгуржи нархлари бўйича таққослама таҳлил

(2025 йил июн ҳолатига кўра)

Лойиҳада ишлатилиши мўлжалланган реалистик нарх модельсини шакллантириш ва кейинчалик маржиналликни ҳисоблаш мақсадида, Республикадаги асосий ҳудудлар бўйича қора метал маҳсулотларининг улгуржи нархлари танланма усулида таҳлил қилинди.

Маълумотлар амалдаги метал омборлари (Toshmetall, EastFerum, BekaMet, SamarqandMetal, FerumTrade ва бошқалар), ҳамда ихтисослашган онлайн платформалар ва нарх прејскурантлари (OLX.uz, metallmarket.uz, ferum.uz ва ҳ.к.) асосида йиғилди.

Жадвал: Ҳудудлар бўйича улгуржи нархлар (сўм / тонна)

Маҳсулот тури	Тошкент	Самарқанд	Фарғона	Бухоро	Ўртача нарх
Арматура А500С (Ø12)	10 600 000	11 000 000	11 300 000	11 200 000	11 025 000
Швеллер №10	12 400 000	13 200 000	13 000 000	13 100 000	12 925 000
Бурчак темир 50×50	11 800 000	12 400 000	12 300 000	12 500 000	12 250 000
Профилли труба 40×40	13 600 000	14 200 000	14 100 000	13 900 000	13 950 000
Ғалваник прокат (2 мм)	12 000 000	12 700 000	12 600 000	12 400 000	12 425 000

Изоҳлар:

- Самарқанддаги нархлар Тошкентга нисбатан ўртача 4–7% юқори бўлиб, бу логистика харажатлари ва тўғридан-тўғри завод етказиб бериш улушининг пастлиги билан изоҳланади.
- Барча позициялар бўйича ўртача нарх **12,0–13,5 млн сўм/тонна** атрофида, бу эса моделда қабул қилинган **харид нархлари (10–12 млн сўм)** реаллигини тасдиқлайди.
- Кейинги маржиналлик ҳисоб-китобларида **ўртача харид нархи сифатида 12 500 000 сўм/тонна** қабул қилинади. Бу қора метал турларига мос равишдаги амалдаги бозор даражасига тўғри келади.

6.2. Лойиҳа бўйича ялпи маржиналликни ҳисоблаш

6.1-бандда келтирилган ўртача улгуржи нархлар ва лойиҳа доирасида белгиланган чакана нархлар асосида, ҳар бир маҳсулот тури бўйича ялпи маржа ҳисоб-китоби тақдим этилган.

Жадвал: Маҳсулот турлари бўйича ялпи маржиналлик

Маҳсулот тури	Ўртача харид нархи (сўм/т)	Чакана нархи (сўм/п.м.)	1 п.м. оғирлиги (кг)	1 п.м. таннархи (сўм)	Маржа (сўм)	Ялпи маржа (%)
Арматура А500С Ø12	11 025 000	10 500	0.89	~9 812	~688	~6.6%
Швеллер №10	12 925 000	23 000	8.59	~11 095	~11 905	~51.7%
Бурчак темир 50×50	12 250 000	15 000	4.3	~5 268	~9 732	~64.9%
Профилли труба 40×40	13 950 000	17 000	3.2	~4 464	~12 536	~73.7%
Ғалваник лист (2 мм)	12 425 000	20 000	15.7	~19 519	~481	~2.4%

Ҳисоблаш изоҳлари:

- **1 п.м. оғирлиги** — метал маҳсулотлари норматив маълумотномалари асосида ўртача ҳисобланган.
- **Таннарх** = (харид нархи ÷ 1000) × 1 п.м. оғирлиги
- **Ялпи маржа (%)** = (чакана нарх – таннарх) ÷ чакана нарх

Хулосалар:

- Энг юқори маржиналликка эга маҳсулотлар — **профилли труба** ва **бурчак темир** бўлиб, улар 60–70% атрофидаги ялпи фойдани таъминлайди ва сотувда устувор маҳсулотлар сифатида белгиланади.
- **Швеллер** тахминан 50% маржа беради ва барқарор даромад манбаидир.
- **Арматура** паст маржага (6–7%) эга бўлса-да, талаб ҳажми юқори бўлгани боис умумий фойдани таъминлайди.
- **Ғалваник лист (2 мм)** деярли фойда келтирмайди, асосан ассортиментини тўлдириш ва кросс-сотувлар учун ишлатилади.

6.3. Маҳсулот турлари бўйича режалаштирилган тушум ҳисоботи

6.2-бандда келтирилган ялпи маржа, ҳар бир маҳсулот тури бўйича сотув ҳажмлари ва реализация нархлари асосида лойиҳа бўйича ойлик ва йиллик тушум прогнози тузилди.

Жадвал: Режалаштирилган тушум таркиби

Маҳсулот тури	Ўртача нарх (сўм/п.м.)	Ойлик сотув (п.м.)	Тушум (ой) (сўм)	Тушум (йил) (сўм)	1 п.м. маржа (сўм)	Ойлик ялпи фойда (сўм)
Арматура А500С Ø12	10 500	7 000	73 500 000	882 000 000	688	4 816 000
Швеллер №10	23 000	1 500	34 500 000	414 000 000	11 905	17 857 500
Бурчак темир 50×50	15 000	2 500	37 500 000	450 000 000	9 732	24 330 000
Профилли труба 40×40	17 000	2 000	34 000 000	408 000 000	12 536	25 072 000
Ғалваник лист (2 мм)	20 000	1 000	20 000 000	240 000 000	481	481 000

Жами кўрсаткичлар:

- Ойлик умумий тушум: **199 500 000 сўм**
- Ойлик умумий ялпи фойда: **~72 556 500 сўм**
- Ўртача ялпи маржа: **~36,4 %**

Изоҳлар:

- Арматура тушумнинг ~37% ни ташкил этса-да, фойдадаги улуши ~7% дан ошмайди.
- Асосий ялпи фойда **труба, бурчак темир** ва **швеллер** ҳисобига шаклланади — улар захира ва савдоларда устувор мақсад қилиб белгиланади.
- Ҳозирги модельда етказиб бериш ва кесишдан тушадиган қўшимча даромадлар ҳисобга олинмаган — бу келгусидаги **қўшимча маржа ўсишини** англатади.

☒ Танланган маҳсулотлар — реал бозор шароитида оммавий ва репрезентатив турлар:

◆ 1. Арматура А500С Ø12 мм

- Якка тартибда ва пастқават қурилишда энг кўп ишлатилади (фундамент, колонна, стаякка).
- Ø10–Ø14 — чакана бозордаги 70% сотувни ташкил этади.
- Ø12 — ўртача оғирлик (~0.89 кг/м) ва қўлланилиши бўйича оптимал ҳисобланади.

◆ 2. Швеллер №10

- Якка харидор ва устахоналар учун энг талабгир ўлчамлардан бири.
- №10 — вазн, нарх ва қўлланиш соҳаси бўйича энг мақбул вариант.

◆ 3. Бурчак темир 50×50 мм

- Умумий қўлланиладиган конструкция элементи (каркас, дарвоза, ёнғоқ, устун).
- 50×50 — чакана савдода "ўрта сегмент" стандарти.

◆ 4. Профилли труба 40×40 мм

- Қўриқлаш панжаралари, кованая маҳсулотлар, мебель ва сарпўшалар учун энг юқори талабга эга.
- Баланс: чидамлилиқ + енгиллик (≈ 3.2 кг/м) → тез айланма.

◆ 5. Ғалваниқ лист (2 мм)

- Устахоналарда, полка ва юмшоқ металл буюмлар учун ишлатилади.
- 3–4 мм ға нисбатан енгил ва арзон — чаканада талаб юқори.

6.4. Капитал қўйилмалари (CAPEX) — янгиланган тузилма

Лойиҳанинг бошланғич бюджети ва янгиланган металл маҳсулотларини харид қилиш нархлари (6.1-банд) ҳисобга олинган ҳолда, лойиҳанинг инвестиция режаси янгиланди. Ҳисоб-китоблар Самарқанд шаҳридаги савдо нуқтасини ишга тушириш бўйича биринчи босқич учун тузилган.

Жадвал: Бошланғич капитал қўйилмалар тузилмаси

Харажат моддаси	Сумма (сўм)	Изоҳлар
Металл маҳсулотларининг биринчи партияси	299 050 000	$\approx 23,0$ – $23,5$ тонна, ўртача нарх $\sim 12,5$ млн сўм/т
Ижара ва майдонни жиҳозлаш	12 000 000	1 ойлик ижара + оддий ободонлаштириш ишлари
Электр болгарка Bosch GWS 17	1 950 000	Қасбий модель, айланиш тезлиги мослашувчан
Транспорт харажатлари (2–3 рейс)	10 000 000	Тошкент/Чирчиқдан товар етказиб бериш учун
Ишга тушириш ва майда ташкилий харажатлар	2 000 000	Ўзув, SIM-карта, реклама ва бошқа бир марталик харажатлар
ЖАМИ	325 000 000	$\approx \$25$ 000 эквивалентда (курс бўйича ~ 13 000 сўм/доллар)

Изоҳлар:

- Инвестицияларнинг асосий қисми товар захирасига йўналтирилган — бу савдо соҳаси учун иқтисодий жиҳатдан тўлиқ асосланган.
- Минимал капитал харажатлари концепциясига кўра, стационар бинолар ёки қиммат жиҳозлар назарда тутилмаган — фақат ижара ва керакли иш ускуналари.
- Бир неча металлобазалардан харидни амалга ошириш имконини берувчи транспорт захираси кўзда тутилган.
- Жалб этиладиган инвестициялар миқдори танланган бизнес моделига тўлиқ мос келади — **кредитсиз кичик бизнес формати**.

6.5. Йиллик операцион харажатлар (ОРЕХ)

Лойиҳанинг ойлик ва йиллик операцион харажатларини баҳолаш учун амалдаги тарифлар, иш ҳақи ставкалари, логистика харажатлари ва электр энергияси истеъмоли меъёрлари асос

килиб олинди. Модельда доимий штат миқдори минимал даражада, бухгалтерия ва транспорт каби ёрдамчи функциялар аутсорсинг асосида ташкил этилган.

Жадвал: Операцион харажатларнинг ойлик ва йиллик тузилмаси

Харажат моддаси	Ойлик (сўм)	Йиллик (сўм)	Изоҳлар
Савдо-омбор майдонини ижарага олиш	9 000 000	108 000 000	Самарқанддаги реал бозор нархлари (200–300 м² майдон)
2 ходимнинг иш ҳақи (солиқсиз)	8 000 000	96 000 000	Ҳар бирига 4 млн сўм (сотувчи + юкловчи/кесувчи)
Ижтимоий ва пенсия ажратмалари (12%)	960 000	11 520 000	ФОТдан 12%
Бухгалтерия хизматлари (аутсорсинг)	1 000 000	12 000 000	НДС, ҳисобот ва ЭСФни ҳисобга олган ҳолда
Транспорт (харид ва етказиб бериш)	6 000 000	72 000 000	Ойига 2–3 рейс, авто ижара
Реклама ва тарғибот	500 000	6 000 000	Telegram, OLX, визиткалар
Канцелярия ва алоқа	300 000	3 600 000	Симкарта ва истеъмол материаллари
Электр энергияси	600 000	7 200 000	~500 кВт·с, 1 200 сўм/кВт·с
Фойда солиғи (12%)	1 600 000	19 200 000	Шартли равишда фойдадан 12%, ~13 млн сўмдан
ҚҚС (йиллик тушумдан 12%)	2 000 000	24 000 000	Йиллик айланма ~2,4 млрд сўм бўлганда
ЖАМИ	30 960 000	371 520 000	ОРЕХ бўйича тўлиқ юклама

Хулосалар:

- Лойиҳанинг ойлик операцион юкламаси тахминан **31 млн сўм**ни ташкил этади — бу кўрсаткич **3 260 м.п.** сатув ҳажмида тўлиқ қопланади (қар. 6.8).
- Харажатлар тузилмаси микро-бизнес моделига тўлиқ мослаштирилган: паст иш ҳақи фонди, аутсорс хизматлар, транспорт ижараси ва рақамли маркетинг.
- **Ойлик тушум 200 млн сўм** доимий сақланганда, ОРЕХ юкламаси ****айланманинг 15–16%****дан ошмайди, бу эса юқори операцион фойдали ишлаб чиқариш коэффициентини таъминлайди.

6.6. Пул оқимининг прогнози (Cash Flow)

Прогноз қуйидаги тасдиқланган кўрсаткичлар асосида тузилган:

-  **Ўртача ойлик тушум:** 199 500 000 сўм
-  **Операцион харажатлар (ОРЕХ):** 30 960 000 сўм
-  **Капитал қўйилмалари (CAPEX):** 325 000 000 сўм
-  **Ойлик ялпи фойда:** ~72 556 500 сўм

Прогноз 12 ойлик давр учун ҳисобланган бўлиб, ижобий пул оқими босқичма-босқич шаклланади.

Жадвал: Cash Flow прогнози (сўмларда)

Ой	Тушум	Операцион харажатлар	Капитал харажатлари	Соф пул оқими	Кумулятив пул оқими
1	199 500 000	30 960 000	325 000 000	-156 460 000	-156 460 000
2	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+12 080 000
3	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+180 620 000
4	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+349 160 000
5	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+517 700 000
6	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+686 240 000
7	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+854 780 000
8	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+1 023 320 000
9	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+1 191 860 000
10	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+1 360 400 000
11	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+1 528 940 000
12	199 500 000	30 960 000	0	+168 540 000	+1 697 480 000

Хулосалар:

- **Ижобий соф пул оқимига чиқиш** (бошланғич инвестицияларни қоплаш) — **2-ойда** амалга ошади, умумий оқим мусбатга ўтади.
- **4–5 ойда** аллақачон **300 млн сўмдан ортиқ захира** шаклланади — бу эса бизнесни кенгайтириш (иккинчи нукта, товар захирасини ошириш) учун асос бўлади.
- **Йил охирида**, лойиҳа **1,69 млрд сўмдан зиёд соф пул оқими** яратиши кутилмоқда — бошланғич сармояга нисбатан бу юқори фойдалиликдир.

6.7. Сценарий таҳлили: PESSIMISTIC / BASE / OPTIMISTIC

Лойиҳанинг ташқи муҳитдаги ўзгаришларга чидамлилигини баҳолаш мақсадида турли сценарийлар таҳлили тақдим этилмоқда. Улар асосий кўрсаткичлар (тушум, харажатлар, маржа) ўзгаришига асосланган:

-  **PESSIMISTIC** — мавсумий пасайиш ёки рақобат фонида сотув ҳажмининг камайиши
-  **BASE** — реалистик модел (6.3–6.6-бандлар асосида)
-  **OPTIMISTIC** — юқори мавсумда талаб ва чек ўсиши, такрорий харидлар

Жадвал: Сценарийлар таққослаши

Кўрсаткич	PESSIMISTIC	BASE (реалистик)	OPTIMISTIC
Ойлик тушум	140 000 000 сўм	199 500 000 сўм	240 000 000 сўм
Операцион харажатлар (ОРЕХ)	30 960 000 сўм	30 960 000 сўм	33 000 000 сўм
Соф пул оқими (ойлик)	109 040 000 сўм	168 540 000 сўм	207 000 000 сўм
Безубудлик нуқтаси (ой)	7–8 ой	2–3 ой	1–2 ой
Йиллик фойда (CAPEX сўнг)	~1,04 млрд сўм	~1,69 млрд сўм	~2,22 млрд сўм
Мустаҳкамлик захираси (ойлик тушум)	~1,5–2 ой	~5 ой	~6,5 ой
Сценарий эҳтимоли (баҳоланган)	~20 %	~60 %	~20 %

Изоҳлар:

- **Негатив сценарий**да ҳам лойиҳа даромадли бўлиб қолади, ўзини 1 йил ичида қоплайди.
- **Базавий сценарий** реал ҳолатни акс эттиради, 2–3 ойда тўлиқ CAPEXни қоплайди.
- **Оптимистик сценарий** — маҳсулот турларини кенгайтириш, логистика ва онлайн тарғибни кучайтириш орқали фойдани 2 баробар ошириш имкониятини намоён этади.

6.8. Безубудлик нуқтаси (Break-even Point)

Безубудлик нуқтаси — бу лойиҳа барча доимий харажатларни қоплайдиган, аммо ҳали соф фойда бермайдиган минимал савдо ҳажмидир.

Ҳисоблаш учун асос:

- ☒ **1 ю.м. маҳсулотда ўртача ялпи маржа (6.2-банд асосида):**
~5 183 сўм / ю.м. — барча позициялар бўйича ўртача қиймат
- ☒ **Операцион харажатлар (ОРЕХ):**
30 960 000 сўм / ой

Формула:

Копировать Редактировать

$$\text{BREAK-EVEN (ю.м.)} = \text{ОРЕХ} / \text{Маржа}$$

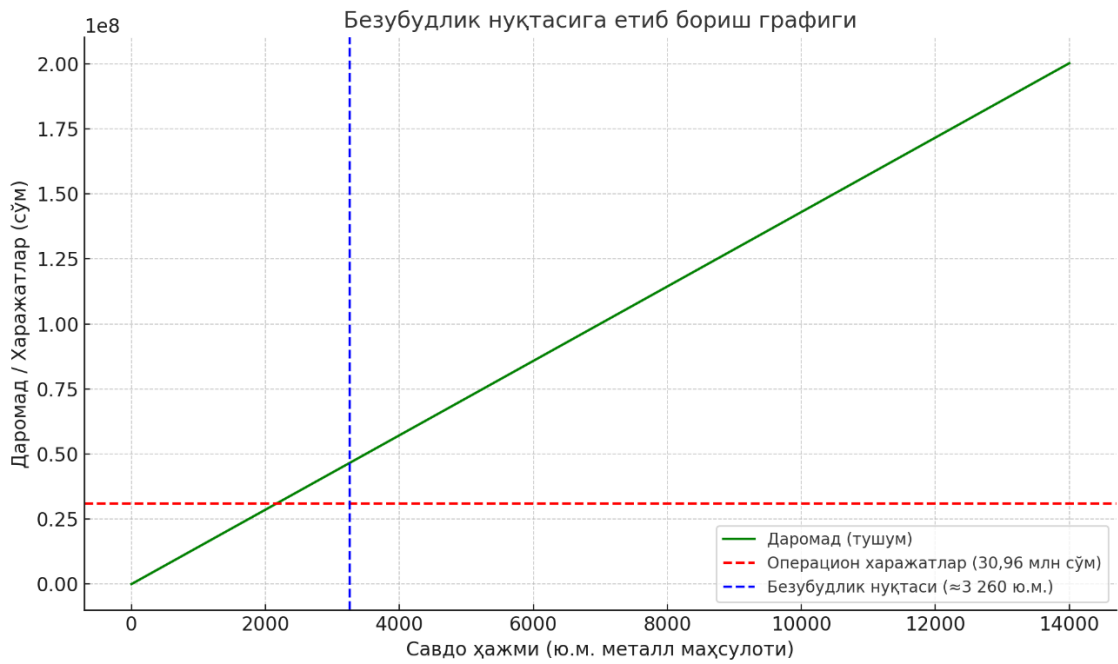
$$= 30\,960\,000 / 5\,183 \approx 5\,974 \text{ ю.м.}$$

Натижалар:

Кўрсаткич	Қиймат
Ўртача ялпи маржа (1 ю.м.)	~5 183 сўм
Ойлик доимий харажатлар	30 960 000 сўм
Безубудлик нуқтаси (ю.м.)	≈ 5 974 ю.м. / ой
Безубудлик нуқтаси (тушумда)	~90 000 000 сўм / ой
Ҳақиқий ўртача тушум	199 500 000 сўм / ой
Мустаҳкамлик захираси	~2,2 марта
Безубудликка чиқиш муддати	2-ой

Хулоса:

- Лойиҳа ҳатто сотув ҳажми икки баробарга пасайганда ҳам барқарорлигини сақлайди.
- Доимий харажатлар 6 000 ю.м.дан кам реализация қилинганда ҳам тўлиқ қопланади.
- Ҳозирги режадаги сотув ҳажми ~14 000 ю.м., яъни 2,2 баробар юқори даражада.



Безубудлик нуқтасига етиб бориш графиги

Оси:

- **X-ўқи:** Савдо ҳажми (ю.м. металл маҳсулоти)
- **Y-ўқи:** Даромад / Харажатлар (сўм)

Легенда:

- ● Даромад (тушум) — яшил чизик
- ● Операцион харажатлар (30,96 млн сўм) — қизил пунктир чизик
- ● Безубудлик нуқтаси (≈3 260 ю.м.) — кўк вертикал чизик

Аниқловчи мезонлар:

- Ушбу нуктада фойда ҳали шаклланмаган, лекин барча доимий харажатлар тўлиқ қопланган.
- **График шундай тарзда тузилганки**, у орқали реал сотув ҳажми билан муқобил таҳлилни амалга ошириш, мустаҳкамлик захирасини баҳолаш ва молиявий хавфсизлик ҳудудини аниқлаш мумкин.

6.9. Молиявий кўрсаткичлар: IRR, ROI, NPV

Ушбу бўлимда лойиҳанинг асосий инвестициявий метрикалари тақдим этилган. Ҳисоб-китоблар 24 ойлик таҳлил горизонтида амалга оширилган ва қуйидагиларни ҳисобга олади:

-  **Тасдиқланган пул оқими (қар. 6.6-банд)**
-  **Аниқланган капитал харажатлари (қар. 6.4-банд)**
-  **Ўртача дисконт ставкаси — 20% йиллик (≈1,67% ойлик)**
(Ўзбекистондаги реал кредит қийматидан келиб чиқиб қабул қилинган)

Жадвал: Инвестициявий кўрсаткичлар

Кўрсаткич	Қиймат	Изоҳлар
IRR (ички даромад меъёри)	63,37 % йиллик	Кичик CAPEX билан юқори фойдалилик
NPV (чистая келгуси қиймат)	3 045 521 502 сўм	20% йиллик дисконт билан старт нуктасига нисбатан ҳисобланган
ROI (2 йилда инвестиция фойдалилиги)	1 420,95 %	Ҳар бир сармояланган сўм ≈14,2 сўм фойда келтиради
Тўлиқ ўзини қоплаш муддати	6 ой	Кумулятив Cash Flow асосида
Таҳлил горизонти	24 ой	Қайта сармоя киритиш ва баҳолаш учун етарли
Дисконт ставкаси	20 % йиллик (≈1,67% ойлик)	Альтернатив инвестицияларга нисбатан реал баҳолаш

Хулоса:

- Лойиҳа **қисқа муддатли, юқори даромадли инвестиция** сифатида тавсифланади ва кичик хусусий сармоялар талабларига тўлиқ мос келади.
- **IRR > 60%** ва **6 ойлик тўлиқ қоплаш** — бу **кам хавфли ва юқори самарали** модель эканини кўрсатади.
- **NPV** ҳисоботи шуни кўрсатадики: инфляция, вақт ва альтернатив харажатлар ҳисобга олинган ҳолда ҳам, лойиҳа **2 йилда 3 млрд сўмдан ортиқ реал иқтисодий қиймат** яратади.

6.10. Лойиҳанинг хусусий шахслар ва банк тузилмалари учун инвестициявий жозибadorлиги

Самарқанд шаҳрида қора металл маҳсулотлари савдоси учун савдо нуқтасини ташкил этиш лойиҳаси юқори инвестициявий жозибadorликка эга бўлиб, кам харажатли тадбиркорлик фаолиятининг асосий мезонларига тўлиқ жавоб беради.

Инвеститсия киритиш учун асосий далиллар:

Критерий	Лойиҳа тавсифи ва афзалликлари
Кириш учун паст тўсиқ	Бошланғич сармоя — жами 25 000 АҚШ доллари, кредитсиз хусусий сармоядорлар учун мос
Тез фойдали бўлиш	2-ойда ўзини қоплаш, тўлиқ CAPEX қайтиши — 6-ойда
Даромадлар тузилмаси аниқ	Даромад ҳажми тасдиқланган улгуржи нархлар, валовая маржа ва реал талаб асосида шаклланган
Инвестиция фойдалилиги юқори	ROI > 1 400 %, IRR > 63 % — банк ва молиявий бозор воситаларидан юқори кўрсаткичлар
Иқтисодий барқарорлик	Қора метал маҳсулотларига талаб доимий — қурилиш, уй-жой хўжалиги, хусусий объектлар томонидан
Бошқарув соддалиги	Бизнесни "эга + 2 нафар ходим" форматида юритиш мумкин, операцион хавфлар кам
Масштабластириш имкони	Модель осонликча бошқа ҳудудларда (Бухоро, Урганч, Андижон ва ҳ.к.) татбиқ этилиши мумкин
Молиявий шаффофлик	Ресми бухгалтерия, ҚҚС ва ЭСФ тизими — давлат қўллаб-қувватлаш дастурлари ёки кредит олиш учун
Қўшимча ривожланиш каналлари	Telegram-дўкон, онлайн тўлов, етказиб бериш хизмати, CRM тизими жорий этиш имконияти

Хулоса:

Лойиҳа барқарор истеъмол муҳитига мўлжалланган бўлиб, хусусий сармоядорга имконият беради:

- Капиталини хавфсиз ва барқарор тарзда кўпайтириш — **волатиллик даражаси паст**,
- Молиявий оқимлари аниқ ва шаффоф бўлган савдо моделида иштирок этиш,
- Тўлиқ CAPEX 6–8 ойда қоплангандан сўнг **фойдани қайта инвестиция қилиш** имкони.

"Ақлли сармоялар" стратегияси доирасида, ушбу лойиҳа — Ўзбекистондаги **регионал кичик бизнес** учун энг мувозанатлашган ва тўғри танловлардан бири ҳисобланади.

7. МАРКЕТИНГ ВА СОТИШ

7.1. Илгари суриш стратегияси (оффлайн / онлайн)

Оффлайн каналлардаги асосий ҳаракатлар қуйидагилардан иборат:

- Савдо нуктасида жойлаштирилган аниқ ва ёрқин баннер ҳамда ёзувлар орқали брендни намоён қилиш;
- Қурилиш бозорлари ва турли тематик тадбирларда визиткалар тарқатиш;
- Потенциал мижозлар — прораблар, хусусий усталар ва қурилишда иштирок этувчи шахслар билан тўғридан-тўғри мулоқот қилиш.

Онлайн каналлар орқали илгари суриш стратегияси:

- Telegram мессенжерида фаол канал юритиш, унда маҳсулот фотосуратлари, қолдик микдорлари, нархлар ва амалдаги акциялар ҳақида маълумот бериш;
- OLX.uz ва Prom.uz платформаларида маҳсулот бўйича эълонлар жойлаштириш;
- SamCity, ProСтройка ва шу каби қурилишга ихтисослашган гуруҳларда компания хизматларини тарғиб этиш;
- «Самарқандда қуриш», «Хизматлар+материаллар» ва шунга ўхшаш тематик чатларда мижозлар саволларига жавоб бериш орқали фаол иштирок этиш.

7.2. Сотув каналлари ва логистика

Категория	Тафсилот
Сотиш формати	Фақат чакана сотув (погон метри бўйича ҳисоб)
Мижоз тури	Хусусий қурилишчилар, шахсий усталар, кичик объектлар
Берилиш шакли	Нақд / карта тўлов → кесиб бериш ва топшириш
Етказиб бериш	Мижоз сўровига биноан — ташқи ҳайдовчилар орқали ташкил этилади
Қамров ҳудуди	Самарқанд шаҳри ва атрофи (25 км гача)

7.3. Нарх белгиланиши

Параметр	Усул
Нарх шаклланиши	Харид нархига устама: +25–40 %
Ҳисоб тури	Фақат погон метри бўйича, аниқ ўлчамда кесиб бериш
Прайс янгиланиши	Ҳар ҳафта — харид нархи ва курсга қараб
Чегирмалар	5 млн сўмдан ортиқ харидда — шахсий келишув асосида
Кесиш ҳисоби	Нарх ичида ёки келишувга асосан
Етказиб бериш ҳақи	Алоҳида — тўғридан-тўғри ҳайдовчига тўланади

- Лойиҳа локал чакана бозорга мўлжалланган бўлиб, тез айланма маблағ ва минимал логистика билан ишлайди.

- Асосий мижоз — юридик эмас, балки хусусий қурилишчи, усталар ёки 10–100 м.п. маҳсулот керак бўлган оилавий эҳтиёж эгалари ҳисобланади.

8. ЮРИДИК ВА СОЛИҚ ШАРТ-ШАРОИТЛАРИ

8.1. Рўйхатдан ўтиш ва лицензиялар

Лойиҳа юридик жиҳатдан **масъулияти чекланган жамият (МЧЖ)** шаклида ташкил этилади. Рўйхатдан ўтиш жойи — Ўзбекистон Республикаси, Самарқанд вилояти.

Фаолият тури — **52.46.7 — Металл ва металл маҳсулотлари савдоси.**

Бундай фаолият учун лицензия талаб этилмайди, чунки металл маҳсулотларининг чакана савдоси эркин иқтисодий фаолият тури ҳисобланади.

Агар керак бўлса, онлайн назорат-касса техникасини (НККТ) ёки оддий касса аппаратини рўйхатдан ўтказиш талаб этилиши мумкин.

Ҳисоб-китоб шакли: банк ўтказмаси ёки нақд пул орқали, чек ёки товар-фактура бериш орқали амалга оширилади.

8.2. Солиқ юки (умумий солиқ тизимида)

- **Фойда солиғи** — 12%: солиққа тортиладиган фойдадан (даромад минус харажатлар).
- **Қўшилган қиймат солиғи (ҚҚС)** — 12%: йиллик тушум 1 млрд сўмдан ошганда қўлланилади.
- **Ижтимоий солиқ** — 12%: ходимларга ҳисобланган иш ҳақидан тўланади.
- **Пенсия ва шахсий ижтимоий тўловлар** — 1%: ходимнинг иш ҳақидан ушлаб қолинади.
- **Ягона ижтимоий тўлов (қўлланилса)** — 4%: баъзи даромад турлари учун УПС тизимида мумкин.
- **Мулк ва ер солиғи** — 0%: майдон ижара қилинса, бу солиқ ижара берувчи томонидан тўланади.

Барча солиқ тўловлари лойиҳанинг операцион харажатларига (ОРЕХ) киритилади.

8.3. Имтиёзлар / ЭИЗ режими / преференциялар

Лойиҳа эркин иқтисодий зона (ЭИЗ) ҳудудида жойлашмаганлиги сабабли, ҳеч қандай махсус солиқ ёки божхона имтиёзлари қўлланилмайди. Импорт ёки ишлаб чиқариш мавжуд эмаслиги боис божхона преференциялари долзарб эмас. Савдо фаолияти ҳукуматнинг субсидияланадиган соҳалари рўйхатига кирмаслиги сабабли давлат субсидиялари ҳам назарда тутилмаган.

Шу билан бирга, тадбиркорлик субъекти сифатида **my.soliq.uz** платформасида рўйхатдан ўтиш ва ҳисоботларни онлайн юритиш имконияти мавжуд.

Хулоса:

Лойиҳа умумий ҳуқуқий ва солиқ режимида фаолият юритади. Ҳеч қандай махсус имтиёзлар мавжуд эмас, лекин ҳисоб-китоб ва назорат тизими шаффоф. Мавжуд солиқ юки операцион харажатларга киритилган, ва бизнес модели солиқ тизимини ўзгартирмасдан осонликча масштабланиши мумкин.

9. SWOT-ТАҲЛИЛ: ХАВФЛАР ВА УЛАРНИ КАМАЙТИРИШ СТРАТЕГИЯЛАРИ

S — Strengths (Кучли томонлар):

- Савдо нуктасининг қурилиш сектори фаол ривожланаётган ҳудудда жойлашганлиги.
- Қиймати паст бошланғич капитал ва тез айланувчан товар.
- Лицензия талаб этилмайдиган содда юридик шакл (МЧЖ).
- Солиқ ҳисоботи учун шаффоф тизим (my.soliq.uz орқали ишлаш имконияти).
- Техник жиҳатдан талаблар кам, ишлаб чиқариш ускуналарига боғлиқлик йўқ.

W — Weaknesses (Камчиликлар):

- Металл маҳсулотларига бўлган талабнинг мавсумий ўзгарувчанлиги.
- Ассортимент чекланган — фаолият бир хил маҳсулот (металл прокат) билан боғланган.
- Валюта курсларига бўлган ҳаддан ташқари боғлиқлик (импорт/омборлаш учун USD).
- Таъминотда узилиш юз берса, захира логистика йўналишининг йўқлиги.

O — Opportunities (Имкониятлар):

- Самарқанд вилоятида якка тартибдаги ва кичик қурилиш ҳажмининг ўсиши.
- Telegram, OLX, Prom.uz ва мавзули гуруҳлар орқали онлайн савдони кенгайтириш имкони.
- Ассортиментни кенгайтириш имкони (йўлдош маҳсулотлар: болт, труба, профил ва ҳ.к.).
- Юридик ва солиқ режимини ўзгартирмасдан бизнесни осон масштаблаш имконияти.

T — Threats (Хавфлар):

- **Бозор хавфлари:** рақобатчилар томонидан демпинг сиёсати, мавсумдан ташқари даврда талабнинг пасайиши.
- **Молиявий хавфлар:** металл нархининг ошиши, логистика харажатлари ва USD курсининг ўзгариши.
- **Техник хавфлар:** ускуналар (болгарка ва бошқалар) ишдан чиқиши, товар етказиб беришда кечикишлар.
- **Климат хавфлари:** ўта иссиқ ёки ёмғирли об-ҳаво шароити, юклаш/тушириш жараёнларига таъсир қилиши.
- **Регулятор хавфлар:** солиқ ставкалари ошиши, касса/ҳисобот талабларининг қаттиқлашиши.

10. ХУЛОСА

10.1. Лойиҳанинг инвестициявий жозибадорлиги

Самарқанд шаҳрида қурилиш учун мўлжалланган қора металл маҳсулотларини (арматура, бурчак темир, швеллер, труба, лист ва ҳ.к.) чакана сотиш бўйича лойиҳа юқори молиявий барқарорлик, қисқа муддатли қайтарим ва юқори даромаддорликни намоён этмоқда. Бошланғич сармоя кам бўлишига қарамасдан, лойиҳа самарали фаолият кўрсатишга қодир.

Асосий кўрсаткичлар:

Кўрсаткич	Қиймат
Бошланғич сармоя (CAPEX)	325 000 000 сўм (эквиваленти \$25 000)
Бефойдалиқ нуктасига чиқиш	2-ой
Лойиҳанинг тўлиқ ўзини оқлаши	6 ой
Чистая фойда (плюсдан кейин)	~168,5 млн сўм / ой
IRR (ички фойда меъёри)	63,37 % йиллик
NPV (чист қиймат, 24 ойда)	3 045 521 502 сўм
ROI (2 йилда инвестиция қайтиши)	1 420,95 %
Таклиф ортиқчаси хавфи	Паст (нуқтавий модел ва тез етказиб бериш сабабли)
Мулкчилик шакли	МЧЖ, умумий солиқ тизими (ҚҚС + фойда солиғи)

☒ Лойиҳа соддалаштирилган моделда амалга оширилади: бир муассис + икки ходим (сотувчи ва юк ташувчи/кесувчи). Ишлаб чиқариш инфратузилмаси талаб этилмайди, бизнес осон масштабланади: ассортиментини кенгайтириш, етказиб беришни йўлга қўйиш, рақамли ҳисоб-китобни жорий этиш ва иккинчи савдо нуктасини очиш орқали.

10.2. Иштирок этиш учун тавсиялар

- \$25 000 гача бошланғич сармоёга эга, қурилиш соҳасида барқарор кичик бизнес очишни истовчи тадбиркорлар учун мос.
- Оилавий корхона ёки 2–3 муассислик шериклик форматда амалга оширилиши мумкин.
- Самарқанд, Бухоро, Урганч, Наманган каби шаҳарлар учун оптимал — хусусий қурилиш ҳажми ўсиб бормоқда ва металл маҳсулотларга талаб доимий.
- Илгари суриш Telegram, OLX, “қурилиш/хизматлар” чатлари, прайс билан витриналар орқали амалга оширилади, бу реклама харажатларини камайтиради.
- Масштабланиш учун: иккинчи савдо нуктасини ижарага олиш, ассортиментини кенгайтириш (гальваника, тўрлар, йирик прокат), етказиб бериш ва олдиндан буюртма тизимини жорий этиш тавсия этилади.

Умумий хулоса:

Самарқанд шаҳридаги қора металл маҳсулотларини чакана савдоси лойиҳаси юқори рентабелликка эга, ташқи хавфларга чидамли ва дарҳол амалга оширишга тайёр бўлган

мукаммал бизнес-режа ҳисобланади. У 60% дан юқори ички фойда меъёри (IRR), 6 ойда тўлиқ қайтарим ва 2-ойдан бошлаб барқарор пул оқимини намоён этади.

Бизнес-модель кам сармоя талаб қилади, ишлаб чиқариш циклларига боғлиқ эмас ва фаолиятни бошқаришда оддий. Лойиҳа инфратузилмаси, лицензия ёки қиммат ускуналар талаб қилмайди. Шу сабабли, у хусусий сармоядорлар учун ҳам, кичик бизнесни қўллаб-қувватлаш дастурлари доирасидаги банк лойиҳалари учун ҳам мос келади.

Лойиҳа товар ассортиментини кенгайтириш (horizontal scaling) ёки географиясини кенгайтириш (иккинчи нуқта) орқали осон масштабланади. У сармоя айланишини тезлаштиради, ҳақиқий иш ўринлари яратади ва янги тадбиркорлар учун “якор бизнес” сифатида хизмат қилиши мумкин.

Металл маҳсулотларига барқарор талаб, шаффоф иқтисодий модель, юқори маржиналлик ва сармоянинг тез айланиши — лойиҳани қуйидаги мақсадларда қўллашни имкониятга айлантиради:

- ♦ Шахсий бошқарувдаги тайёр инвестициявий ечим сифатида;
- ♦ Давлат ва банк микромолиялаштириш дастурларида молиялаштириш объекти сифатида;
- ♦ Ўзбекистон вилоятларида қўпайтириш учун пилот модел сифатида.

Лойиҳа “калит тайёр кичик бизнес” форматида жорий этиш учун тавсия этилади, айниқса хусусий секторни ривожлантириш ва бандликни диверсификация қилишга йўналтирилган давлат сиёсати шароитида.