



Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi

AVTOMOBILLARNI YUVISH O'Z-O'ZIGA XIZMAT KO'RSATISH SHOXOBCHASINI TASHKIL ETISH LOYIHASI



TOSHKENT – 2024-YIL



UO'K _____
KBK _____
Q _____

O'quv qo'llanma "Biznesni Rivojlantirish Banki" ATB va "Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi" MChJ muassisligida tayyorlandi hamda nashr ettirildi.

Muallif

Rashidov F.I. - Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi O'qitish ishlarini tashkil qilish boshqarmasi boshlig'i, iqtisodiyot fanlari bo'yicha falsafa doktori (PhD).

Loyiha ishtirokchilari:

Otamurodov J.Y., Babamuhamedov A.A. – Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi xodimlari

Taqrizchi:

Rizaev N.K. - O'zbekiston Respublikasi Bank-Moliya Akademiyasi, "Buxgalteriya hisobi" kafedrası professori, iqtisod fanlari doktori

Tahrirchi:

Dilfuza Narxujayeva – Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi xodimi

Ushbu o'quv qo'llanma Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi ijro organi majlisida muhokama qilingan va nashrga tavsiya qilingan.

**O'quv qo'llanma Biznesni Rivojlantirish Banki va
Kichik Biznesni Rivojlantirish Jamg'armasi tuhfasi hisoblanadi.**

ISBN _____

Mazkur o'quv qo'llanma kichik biznes tadbirkorlari uchun asosiy o'quv adabiyoti sifatida xorijiy tajriba asosida tayyorlangan bo'lib, undan kichik biznes tadbirkorlari o'z biznes loyihalarini tashkil etish uchun dastur sifatida foydalanishlari mumkin.

Ushbu o'quv qo'llanma Birlashgan Millatlar Tashkilotining Sanoat Rivojlanishi Tashkilot (UNIDO) talablari asosida tuzilgan bo'lib, 60411300-"Biznesni boshqarish" (Bakalavriat), 70411301-"Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni tashkil etish" (Magistratura) hamda 08.00.15-"Tadbirkorlik va kichik biznes iqtisodiyoti" (Doktorantura) ta'lim yo'nalishlari bo'yicha ta'lim olayotgan talabalar va ilmiy tadqiqotlar olib borayotgan mustaqil izlanuvchilar ham o'quv qo'llanma sifatida foydalanishlari mumkin.

O'quv qo'llanmada loyihani tashkil etish, biznes yuritish, loyihani boshqarish, loyihani menejmenti va marketingi, loyihani texnik jihatları, texnologik jihozlar va texnologik jarayonlar, ishlab chiqarish rejasi, ta'minot rejasi, HR-rejasi, moliyaviy rejasi, loyihaning zararsiz ishlash nuqtasi, loyihani rentabelligi, NPV va IRR koeffitsiyentlari, loyihani o'zini-o'zi qoplash muddati masalalari yoritib berilgan.

© "Biznesni Rivojlantirish Banki" ATB -2024

© "Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi" MChJ - 2024



HURMATLI BIZNES VAKILLARI!

Ma'lumki, kichik biznes – bu mahallaga, tumanga yangi muhit olib kiradigan, odamlarimizga shijoat beradigan katta kuchdir.

Iqtisodiyoti jadal rivojlanayotgan ko'plab davlatlarda ish o'rinlarining 70-80 foizi shu soha vakillari tomonidan yaratilmoqda. Barcha nufuzli kompaniyalar tarixi ham aynan kichik va o'rta biznesdan boshlangan.

So'nggi yillarda mamlakatimizda mikro-biznes va oilaviy tadbirkorlikni rivojlantirish bo'yicha katta amaliy ishlar qilindi. Dasturlar orqali mikro-biznesni moliyaviy qo'llab-quvvatlashga har yili 1 milliard dollardan ziyod mablag' yo'naltiryapmiz. Natijada bugun har bir mahallada kamida 40-50 nafar yangi tadbirkor paydo bo'lib, minglab doimiy ish o'rinlari yaratilmoqda. Lekin kichik biznesni manzilli qo'llab-quvvatlash, ularga zarur shart-sharoitlar yaratish borasida bunday muhit hali to'liq shakllanib ulgurmaydi, desak, adolatdan bo'ladi.

Biz yil boshida kichik biznes toifasiga kimlar kirishini aniq belgilab oldik. Endi kichik tadbirkorlarning "oyoqqa turib olishi" va faoliyatini kengaytirishi uchun mutlaqo yangi yondashuvlarni joriy etamiz. Bunda ushbu soha vakillarini tadbirkorlikka o'qitish, ularga loyiha tayyorlab berish, faoliyatini moliyalashtirish, mahsulotlariga bozor, biznesiga sheriklar topish bo'yicha yaxlit eko-tizim yaratiladi.

Buning uchun, eng avvalo, "Qishloq qurilish bank"ni "Biznesni rivojlantirish banki"ga aylantiramiz. Ushbu yangi bankning faoliyati ham, ishlash uslubi va moliyalashtirish mexanizmlari ham yangicha bo'ladi. Jumladan, bank huzurida har bir hududda jami 14 ta kichik biznes markazi tashkil etiladi.

Markazlar esa tashabbuskorlarning biznes loyihalarini ishlab chiqishga ko'maklashadi, o'z hisobidan yangi loyiha qilmoqchi bo'lgan

tadbirkorlarni o'qitadi, yangi loyihalarga zarur mutaxassislarni jalb qiladi, tadbirkorlar uchun buxgalteriya, soliq, audit, marketing, huquqiy va boshqa konsalting xizmatlarini ko'rsatadi.

Ikkinchidan, hududlardagi Kichik biznes markazlarida o'qigan tadbirkorlarning loyihalarini eng qulay shartlar asosida moliyalashtirish yo'lga qo'yiladi.

Uchinchidan, Kichik biznes markazlari ko'magida loyiha tashabbuskori va yirik davlat korxonalari bilan kooperatsiya aloqalari o'rnatiladi. Bunda yangi korxonalarda zamonaviy texnologiyalarni joriy qilish, xodimlar malakasini oshirish va mahsulotini realizatsiya qilishga Markazlar yordam beradi.

Shu bilan birga, ushbu korxonalarga davlat xaridlari tizimida o'zi ishlab chiqargan mahsulotlarni 2 yil davomida to'g'ridan-to'g'ri shartnoma bilan sotishga ruxsat beriladi.

To'rtinchidan, Kichik biznes markazlarini boshqarishga xususiy sheriklar jalb qilinadi. Ushbu tadbirkorlarga "Biznesni rivojlantirish banki"ga hissador bo'lib kirish huquqi beriladi.

Beshinchidan, yangi tizimni joriy etish bo'yicha alohida qonun ham qabul qilamiz. Bunda markaz bilan hamkorlikda kichik biznes loyihalarini amalga oshirish bilan bog'liq barcha jarayonlar soddalashgan tartibda belgilanadi.

Maqsadimiz – bir yil ichida kamida 150 mingta kichik biznes subyektini "oyoqqa turg'izish", kamida 25 mingtasini o'rta korxonalarga aylantirish, sohada 250 mingta yangi doimiy ish o'rni yaratishdan iborat.

**O'zbekiston Respublikasi Prezidenti
Shavkat Mirziyoyevning mamlakatimiz
tadbirkorlari bilan ochiq muloqot shaklida o'tkazilgan
uchrashuvdagi nutqidan**

18.08.2023



MUNDARIJA

Moliyaviy termin va atamalarining glossariysi	8
1. Loyiha maqsadi	10
1.1. Loyiha maqsadi	11
2. Loyiha tashabbuskori	12
2.1. Loyiha tashabbuskori	13
3. Loyiha strategiyasi	14
3.1. Loyiha strategiyasi (loyihani yaratish tarixi va shartlari)	15
4. Ko'rsatilayotgan xizmatning texnik tavsifi	16
4.1. Ko'rsatilayotgan xizmatning texnik tavsifi	17
5. Bozor va marketing konsepsiyasi	22
5.1. Marketing konsepsiyasi, sotuvlar prognozi	23
5.2. Mavjud salohiyatli mahalliy va xorijiy xizmat ko'rsatuvchi tashkilotlar tomonidan kutilayotgan raqobat	25
6. Moddiy resurslar	26
6.1. Xom-ashyo, materiallar, tarkibiy qismlarning tasnifi	27
6.2. Energiya resurslari bilan ta'minlash	28

7. Obyektning joylashuvi	30
7.1. Tanlangan hududning xususiyatlari	31
7.2. Texnologiya va uskunalar	32
7.3. Qurilish-montaj ishlari	33
7.4. Xizmat ko'rsatish quvvati va yillar bo'yicha o'zlashtirish	36
8. Mehnat resurslari	38
8.1. Mehnat resurslari	39
9. Loyihani amalga oshirish	40
9.1. Loyihani amalga oshirish bosqichlari	41
9.2. Loyihani moliyalashtirish	42
9.3. Loyihani amalga oshirish uchun olinadigan kredit shartlari	43
9.4. Loyihani moliyalashtirish: moliyalashtirish mexanizmi va manbalari	44
9.5. Kredit mablag'larining (ulardan foydalanilgan taqdirda) o'zini o'zi qoplashi va o'z vaqtida qaytarilishini hisobga olgan holda iqtisodiy samaradorlikni baholash	45
10. Xulosalar	46
11. Biznes loyihaning hisob-kitob qismi	50



MOLIYAVIY TERMIN VA ATAMALARNING GLOSSARIYSI

Atama nomi	Kengaytmasi	O'zbek tilidagi ma'nosi
PV	Present Value	Kelajakdagi pul oqimlarining joriy qiymatini aniqlash imkonini beruvchi moliyaviy ko'rsatkich.
NPV	Net Present Value	Investitsiya loyihalari samaradorligini baholash uchun foydalaniladigan ko'rsatkich. Bu ko'rsatkich yillar davomidagi pul oqimlarini joriy qiymati va biznesga kiritilgan sarmoyaninig farqi sifatida aniqlanadi.
IRR	Internal Rate of Return	Investitsiyalarning ichki daromadlilik darajasi (IIDD) yoki ichki rentabellik darajasi potentsial investitsiyalar rentabelligini baholash uchun moliyaviy tahlilda qo'llaniladigan ko'rsatkichdir. IRR diskontlangan pul oqimlarini tahlil qilishda barcha pul oqimlarining sof joriy qiymatini (NPV) nolga tenglashtiradigan diskont stavkasi.
Diskontsiz kummulyativ saldo		Pul oqimini boshqarish va moliyaviy rejalashtirishda qo'llaniladigan o'lchovdir. Bu ko'rsatkich pul oqimlarini ma'lum bir muddatga qoldig'ini ko'rsatadi.
Diskontli kummulyativ saldo		Diskontni hisobga olgan holda jamlangan qoldiq - bu diskont stavkasini hisobga olgan holda har bir kichik davr oxirida to'plangan pulning umumiy miqdorini baholash imkonini beruvchi moliyaviy ko'rsatkich.





1. LOYIHA MAQSADI



1. 1. LOYIHA MAQSADI

Ushbu loyihaning asosiy maqsadi avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasini tashkil etishdan iborat. Avtomobillarga xizmat ko'rsatish daromadli sohalardan biri bo'lib kelmoqda.

Ushbu loyihani 177 mln.so'm miqdorida investitsiya (bundan 120 mln. so'm bank krediti) mablag'larini jalb qilish yo'li bilan amalga oshirish rejalashtirilgan.

Loyihaning boshlang'ich qiymati 1-jadvalda ko'rsatilgan.

Jadval 1.1. (ming so'mda)

Nomi	Summa	Loyihada ishtirok etish			
		Kredit	%	O'z mablag'lari	%
Avtomashina yuvish uskunalar to'plami (Sammoy)	155 173	120 000	77%	35 173	23%
Qurilish montaj ishlari	9 000		0%	9 000	100%
Jami asosiy vositalar	164 173	120 000	73%	44 173	27%
Aylanma mablag'	2 027		0%	2 027	100%
Investitsion davrdagi kredit foizlari	10 800		0%	10 800	100%
Jami	177 000	120 000	68%	57 000	32%

Loyiha tashabbuskorining asosiy maqsadi - avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasini tashkil etish orqali O'zbekistonda avtomobil yuvish bozorida o'z o'rniga ega bo'lish va yuqori daromad olishdan iborat.



2. LOYIHA TASHABBUSKORI



2.1. LOYIHA TASHABBUSKORI

Loyiha tashabbuskorining asosiy faoliyati - yuridik va jismoniy shaxslar uchun avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi tashkil etish, shuningdek, O'zbekiston Respublikasi qonunchiligi bilan taqiqlanmagan va tashkilot ustaviga muvofiq boshqa faoliyat turlari hisoblanadi.

Loyihaning asosiy xususiyati texnologik yechimning soddaligi va ishonchliligi hisoblanadi.

Loyiha tashabbuskori O'zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlarida belgilangan tartibda davlat ro'yxatidan o'tkazilgan kundan boshlab yuridik shaxs hisoblanadi.

Loyiha tashabbuskori xo'jalik faoliyatini o'zini-o'zi ta'minlash va o'zini-o'zi moliyalashtirish tamoyillari asosida amalga oshiradi. O'zbekiston Respublikasi bank muassasalarida milliy va chet el valyutasidagi hisobvaraqlariga ega bo'ladi.

Loyihaning joriy faoliyatini boshqarish nafaqat menejment sohasida, balki avtomobillarga xizmat ko'rsatish sohasida tajribaga ega bo'lgan direktor tomonidan amalga oshirilishi maqsadga muvofiq.





3. LOYIHA STRATEGIYASI



3.1. LOYIHA STRATEGIYASI (LOYIHANI YARATISH TARIXI VA SHARTLARI)

O'zbekiston Respublikasi iqtisodiyotining ustuvor tarmoqlarida tarkibiy o'zgarishlarning asosiy vositalaridan biri iqtisodiyotga investitsiyalarni jalb qilish bo'yicha davlat siyosati hisoblanadi.

So'nggi yillarda O'zbekistonda juda qulay investitsiya muhiti yaratildi, bu birinchi navbatda, har qanday strategik investor uchun muhim bo'lgan siyosiy va iqtisodiy barqarorlik bilan tavsiflanadi.

Kichik biznesni rag'batlantirishning mavjud choralari va kichik biznes loyihalariga imtiyozlar berilishi loyihani yaratishning asosiy sabablari sifatida ko'rsatilishi mumkin.

Ushbu loyiha doirasida loyiha tashabbuskorining strategik maqsadi ushbu biznes loyiha uchun qulay hududda avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasini tashkil etish orqali yuqori daromad olishdir.





4. KO'RSATILAYOTGAN XIZMATNING TEXNIK TAVSIFI



4.1. KO'RSATILAYOTGAN XIZMATNING TEXNIK TAVSIFI

Keyingi vaqtlarda butun dunyo va O'zbekiston respublikasida avtomobillar soni keskin oshmoqda. Bu o'z navbatida shaharlar va aholi gavjum joylarda avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasiga bo'lgan talabni keskin oshishiga olib keldi. Loyiha tashabbuskori mana shu jihatlarni hisobga olgan holda mintaqaviy iste'molchilar ehtiyojlari uchun avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasini tashkil etishni maqsad qiladi.

Ushbu biznes daromadli va rivojlanish uchun yaxshi istiqbollarga ega. Statistik ma'lumotlarga ko'ra, O'zbekistonda har bir oilaga bitta avtomobil to'g'ri keladi.

Avtomobil egalari o'z mashinalari toza va yaxshi saqlanishini xohlashadi. Bugungi kunda, qimmatbaho import qilingan avtomobillarga egalik qilish ulushi ham ortib bormoqda. Mijozlar endi chelak va latta kutargan oddiy yigitlarga mulklarini yuvishni ishonib topshirmaydilar. Ular sifatli uskunalar va maxsus tozalash vositalaridan foydalangan holda yuqori darajadagi xizmatlarni olishni xohlashadi. Shuning uchun avtomobillarni yuvish xizmatlari mijozlari oqimi o'sib bormoqda.

Avtomobillarni yuvish sohasida 2012 yildan beri ko'rsatkichlarning o'sishi kuzatilmoqda. Hozirgi vaqtda avtomobil egalarining 2/3 qismi avtomobillarini yuvishda avtomobillarni yuvish shoxobchalariga murojaat qilmoqda. Bu ko'plab yangi avtomobil yuvish shoxobchalarining ochilishiga olib kelmoqda. Shu bilan birga, bu soha hali ham daromadli soha ekanligi saqlanib qolinmoqda.



Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi tashkil etish - bu jadal rivojlanayotgan istiqbolli biznes: so'nggi ikki yil ichida ularning soni sezilarli darajada oshdi va bu barqaror tendensiya bo'lib qolmoqda.

Avtomashina egalari ushbu formatdagi avtomobil yuvish shoxobchalarini tobora ko'proq afzal ko'rishmoqda.

Birinchidan, vaqt tejaladi: Bunday yuvish navbat bo'lmaganda 5-20 daqiqa davom etishi mumkin.

Ikkinchidan, xizmat narxi bir necha baravar past: 50-60 ming so'm o'rniga 20-30 mingga yaqin pul to'lanadi.

Uchinchidan, 24 soatlik rejimdagi ish vaqti.

Iste'molchiga muqobil to'lov usullarini taklif etish (plastik, naqd, ilovalar orqali to'lov).

O'rtacha, bu loyiha 2 yarim yil ichida o'zini qoplaydi. Ammo ba'zi hollarda to'qqiz oydan keyin o'zini qoplaydigan holatlar bo'lishi mumkin.



Pulni tiqasiz, tugmani bosasiz

Zamonaviy avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasini tashkil qilishda klassik avtomobil yuvish shoxobchasidan farqli ravishda kimyoviy nasoslar, klapanlar va idishlar yashiringan bo'ladi. Mijoz uchun to'lovlarni amalga oshirish va xizmatlarni tanlash uchun avtomatik mashina, shuningdek, o'zi yuvishi uchun uskunalar mavjud.

Yuvish funksiyalari soni turlicha, ko'proq yoki kamroq bo'lishi mumkin, hammasi mijozlarning xohishi va to'lov qobiliyatidan kelib chiqadi.

Ammo bu yerda har doim purkagich bor. Qulaylik uchun avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchalarida bitta boksda ikkita purkagich bo'ladi: biri suv uchun, ikkinchisi kimyoviy vositalar uchun. Har bir funksiyadan foydalanish miqdorini mijoz o'zi tanlaydi. Yuvishni boshlash uchun avval qurilmaga pul kiritilishi kerak.





To'lovni 3 xil usulda amalga oshirish mumkin:

- ilova yordamida;
- mijoz kartasi bilan;
- naqd pul bilan.

Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi sutka mobaynida ishlashi maqsadga muvofiq. Bu, ayniqsa, quyosh hech kimni ayamaydigan yoz faslida, O'zbekiston sharoitiga juda mos keladi.

Bu vaqtda, mijozlarning asosiy oqimi qorong'i va salqinlashgan vaqtga to'g'ri keladi. Shuning uchun, avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchalarini yaxshi yoritish juda muhim.



5. BOZOR VA MARKETING KONSEPSIYASI



5.1. MARKETING KONSEPSIYASI, SOTUVLAR PROGNOZI

Zamonaviy dunyoda loyiha faqat iste'molchilarning talablarini e'tiborsiz qoldirmasa, muvaffaqiyatga erishishi mumkin. Talablarni tadqiq qilish va mijozlarning maksimal talablarini qondirish samaradorligini oshirish uchun yangi mijozlarni qo'lga kiritishni hamda mavjud mijozlarga sifatli xizmat ko'rsatishni, mahsulot etkazib berishni davom ettirmoqchi bo'lgan tadbirkor, ular haqiqatan ham nimani xohlashlarini va ularga nima kerakligini bilishi kerak.

Bozorni segmentatsiya qilish turli xil obyektlar bo'yicha amalga oshiriladi, ammo marketingda eng katta e'tibor iste'molchilarning xohishlariga qaratiladi. Shu bilan iste'molchilar tashkilotning marketing harakatlariga turli xil qarashlari bo'yicha bozorni segmentatsiya qilishi kerak bo'ladi.

Bozor segmenti - bu o'xshash afzalliklarga ega bo'lgan, bir qator bir xil xususiyatlarga xos va marketing takliflariga bir xil javob beradigan iste'molchilar majmuidir.

Bu loyihada iste'mol bozori segmenti respublikaning turli ko'rinishdagi avtomashina egalari hisoblanadi.

Iste'mol bozorining bu segmenti hozirgi kunda respublikamiz aholisining asosiy qatlami shaxsiy avtomobillarga ega bo'lishi bilan oshib bormoqda.

O'zbekiston Respublikasi Makroiqtisodiyot va statistika vazirligining Davlat statistika departamenti ma'lumotlariga ko'ra, aholi daromadlari o'sishda davom etmoqda.

O'zbekiston bozorida raqobatchi bo'lgan ko'plab mahalliy avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchalari

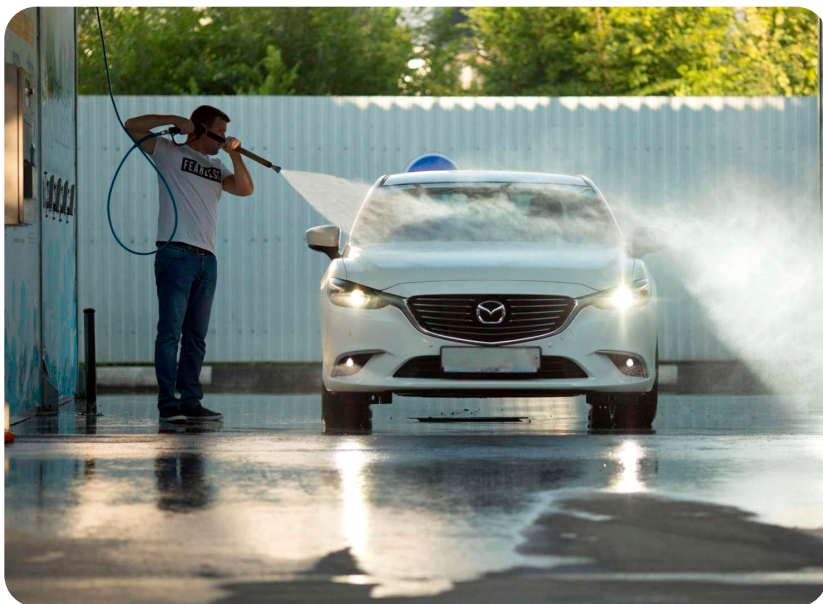


faoliyat ko'rsatmoqda. Ammo ushbu xizmat turiga yetarlicha talab mavjud va keskin raqobat kuzatilmaydi.

Loyiha tashabbuskorini ushbu xizmat ko'rsatishni tashkil etishda asosiy rag'batlantiruvchi omillari quyidagilardan iborat bo'lishi zarur:

- narx;
- sifat.

Loyihaning marketing strategiyasi ko'rsatilayotgan xizmat sifatiga bo'lgan talabni doimiy ravishda o'rganishga, bozordagi vaziyatga moslashuvchan javob berishga asoslanadi. Shuningdek, loyihaning mablag'larini loyihani kengaytirishga qayta yo'naltirish va shundan kelib chiqib, narxlar siyosati va taktikasining moslashuvchanligiga erishish orqali marketing strategiyasini takomillashtirib borishi kerak.



5.2. MAVJUD SALOHİYATLI MAHALLIY VA XORIJIY XIZMAT KO'RSATUVCHI TASHKILOTLAR TOMONIDAN KUTILAYOTGAN RAQOBAT

Nomlanishi	Manzili
"Urgench Avtomoyka" MCHJ	Urgench shahri
"Zarafshan Golden wash" MCHJ	Navoiy shahri
"Easy wash" MCHJ	Ohangaron tumani
"Buxoro Sam Moy" MCHJ	G'ijduvon tumani
"Ecoton sharq" MCHJ	Angren shahri
"Zomin Car Wash" MCHJ	Zomin tumani
"CAR WASH 007" MCHJ	Toshkent shahri
"BIG CAR WASH" MCHJ	Andijon viloyati
"TEZ YUV" MCHJ	Toshkent shahri
"MG. SAM MOY" MCHJ	Buxoro viloyati
"Green Daale wash" MCHJ	Farg'ona viloyati
"Smart Plyus" MCHJ	Andijon viloyati
"Anvar Sam Moy" MChJ	Samarqand viloyati
"Elegant car wash" QK	Toshkent viloyati

Ko'rib turganimizdek, O'zbekiston bozorida raqobatchi bo'lgan mahalliy avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchalarining soni kam. Ammo avtomobilni o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish orqali yuvishga bo'lgan talab kuchli va keskin raqobat kuzatilmaydi.



6. MODDIY RESURLAR



6.1. XOM-ASHYO, MATERIALLAR, TARKIBIY QISMLARNING TASNIFI

Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasining uzluksiz va barqaror ishlashini ta'minlaydigan eng mas'uliyatli jihatlardan biri – bu, uskunalariga texnik xizmat ko'rsatish va zarur xom-ashyo bazasi bilan uzluksiz ta'minlashdir.

Yuqorida aytib o'tilganidek, avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi bir qator xom-ashyolarni talab qiladi.

Uskunalarining to'liq quvvatda loyihadagi talabi:

Nomlanishi	O'lchov birligi	Narxi (ming so'm)	Yillik talab	Yillik qiymati (ming so'm)
Kristall vosk	kg	9	5 760	50 285
Shampun	litr	35	1 440	50 400
Suv	m ³	2,2	14 000	30 800
Jami	X	X	X	131 485

3 ta o'rinli avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasini ochish eng foydali bo'ladi, bu avtomobillarning to'planib, navbat kutib qolishini kamaytiradi. Ushbu biznesning afzalligi shundaki, ushbu faoliyatning keyingi rivojlanishi egasining minimal ishtiroki bilan amalga oshiriladi.

6.2. ENERGIYA RESURSLARI BILAN TA'MINLASH

Ushbu loyihani amalga oshirish uchun ishonchli energiya ta'minoti manbai talab qilinadi.

Tanlangan maydonning barcha kommunal xizmatlari shahar kommunal xizmatlariga ulangan bo'lishi kerak.

Yillik o'rtacha iste'mol asosida elektr energiyasining zarur miqdori hisoblab chiqilgan.

Jadval 5.2.

Nomlanishi	O'lchov birligi	Yillik talab	Narxi (ming so'm)	Yillik xarajat (ming so'm)
Elektr energiyasi	kVt*Soat	28 800	0.9	25 920
Jami	X	X	X	25 920





7. OBYEKTNING JOYLASHUVI



7.1. TANLANGAN HUDUDNING XUSUSIYATLARI

Avvalambor, kerakli joyni topish kerak. U yerni ijaraga olish yoki sotib olish mumkin. Tanlangan joy loyihada talab qilinadigan zarur muhandislik tarmoqlari va kommunikatsiyalari bilan jihozlangan bo'lishi zarur.

3 o'rinli avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi eng yaxshi tanlov hisoblanadi.

Bitta boks uchun 30 m² yer kerak bo'ladi. Quritish, artish uchun va texnik xonani ham hisobga olgan holda, 3 o'rinli o'z-o'ziga xizmat ko'rsatuvchi avtomobil yuvish shoxobchasi uchun 600 m² yer kerak bo'ladi.

Ammo biznesning rentabelligini ta'minlash uchun joy tanlashga ehtiyotkorlik bilan yondashish kerak.

Yaxshi joylashuv - bu, barqaror harakatlanish kafolatlangan joy. Bu gavjum avtomagistral yoki katta yoqilg'i quyish shoxobchasi yonida, ehtimol savdo markazlari yaqinida bo'lishi mumkin.

Lekin eng muhim omil bo'lib, bu yerning markaziy suv ta'minoti, kanalizatsiya, elektr tarmog'iga ulanish imkoniyati mavjudligi hisoblanadi.

Shuningek, avtomobil yuvish shoxobchasi joylashgan joyning yer qoplamasini tanlashga to'g'ri yondashish ham juda muhimdir. Bunda teshiklar, ko'lmaklar va tepaliklar yuvilgan avtomobilning tozaligiga darhol ta'sir qilishi mumkin. Yerga tejamkor asfalt yoki beton qoplamasini yotqizishda uning sifatiga alohida e'tibor berish zarur.

Sifatsiz asfalt yoki beton qoplama juda tez, birinchi qishdayoq yaroqsiz bo'lib qolishi yoki umuman omon qolmasligi mumkin.



7.2. TEXNOLOGIYA VA USKUNALAR

Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi uchun qanday uskunar kerak?

Uskunalarni tanlash, ehtimol, yer maydoni tanlangandan keyin avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi ochishda ikkinchi eng muhim masala. Turli xil narxlar va sifatdagi uskunar ko'plab xorijiy va mahalliy ishlab chiqaruvchilar tomonidan taklif etiladi. Qoidaga ko'ra, mahalliy uskunar import qilingan uskunalaridan arzonroq, ammo barchasi sotib olingan uskunar to'plamiga bog'liq.

Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi uchun uskunalarining standart ro'yxati



Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi, birinchi navbatda, barcha agregatlar o'rnatiladigan texnik xona va payvandlangan metall ramkadan iborat bo'ladi.

Zaruriy agregatlarning ro'yxati:

- yuqori bosimli qurilmalar;
- dozalash moslamasi;
- past bosimli magistral;
- past bosimli nasoslar;
- suv filtrlari;
- suv purkagich va ko'pik purkagich;
- 300 dan 800 litrgacha bo'lgan suv idishi (joylar soniga qarab);
- boshqaruv terminali;
- aylanadigan konsollar;
- purkagich ushlagichi;
- yuqori bosimli shlang to'plami;
- ichki tozalash changyutgichlari;
- boshqaruv kabellari to'plami.

7.3. QURILISH-MONTAJ ISHLARI

Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi ochish uchun qurilish-montaj ishlari quyidagi bosqichlardan iborat:

1. Qurilish maydonchasi to'siqlarini o'rnatish.
2. Tuproq namunalarini olish.
3. Chuqur qazish va birlamchi cho'kma quduqlarini o'rnatish.
4. Qum va shag'al yotqizish.
5. Kommunikatsiya tarmoqlari va quvurlarni o'rnatish.



6. Suv tozalash inshootlarini o'rnatish.
 7. Asosiy beton (asfalt) qoplamani yotqizish va uning sirtiga ishlov berish;
 8. Bokslarning metall konstruksiyasining ramkalarini o'rnatish va texnik xonani qurish.
 9. Elektr, tom yopish va reklama inshootlarini o'rnatish.
 10. Boks uskunalari o'rnatish.
 11. Bokslar orasini to'siqlar bilan ajratish va ustini shiypon (навес) bilan yopish;
 12. Hududni obodonlashtirish (belgilar va yo'l belgilarini o'rnatish, yoritish jihozlari, video kuzatuv tizimlarini o'rnatish, maysazorlar, gulzorlarni tartibga solish).
- Bokslardagi tom ultrabinafsha nurlanishidan himoyalangan qalinligi kamida 10 millimetr bo'lgan yuqori quvvatli, polikarbonatdan tayyorlanishi mumkin. To'siq sifatida ishonchli himoyani ta'minlaydigan va asl ko'rinishini uzoq vaqt saqlab



qoladigan rangli shisha yoki xuddi shunday uyali polikarbonatdan foydalanish mumkin.

Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi dizayni

Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi yorqin va original dizayni har doim qo'shimcha e'tiborni tortadi va haydovchilar tomonidan eslab qolinadi. Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi dizaynini yaratishda qanday strategiyani tanlash kerak? Bir tomondan, shoxobchasi atrofdagi landshaftga mos kelishi va atrofdagi binolarning uslubi bilan uyg'unlashishi kerak, boshqa tomondan, u ularning fonidan bemalol ajralib turishi kerak.

E'tiborni jalb qilish uchun avtomobillarni yuvish shoxobchasi - samolyot, kosmik kema, formula 1 pitstoplari yoki boshqa unutilmas dizayn sifatida loyihalashtirilishi mumkin.

7.4. XIZMAT KO'RSATISH QUVVATI VA YILLAR BO'YICHA O'ZLASHTIRISH

Loyihaning xizmat ko'rsatish dasturi avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasining xizmat ko'rsatish quvvati va ishlash rejimidan hisoblab chiqilgan.

Shoxobchaning to'liq quvvat bilan ishlash:

Nomlanishi	O'lchov birligi	Maksimal xizmat ko'rsatishdagi soni	Sotish narxi (ming so'm)	Summasi (ming so'm)
Avtomobillarni yuvish	dona	14 400	15	216 000



Loyiha tashabbuskori loyihani amalga oshirishning birinchi yilida 85% dan ishlab chiqarish quvvatlarini bosqichma-bosqich o'zlashtirishni va loyihani amalga oshirishning 5-yiliga kelib ishlab chiqarish quvvatini 100% gacha yetkazishni rejalashtirishi zarur.

Jadval 7.2.

Quvvatni yillar bo'yicha o'zlashtirish koeffitsiyenti

	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil	5 yil
Quvvat o'zlashtirilishi %da	85%	90%	95%	100%	100%





8. MEHNAT RESURSLARI



8.1. MEHNAT RESURSLARI

Loyiha tashabbuskori har bir xodimning loyihaning muvaffaqiyatiga to'liq hissa qo'shishi va shu bilan birga o'zining professional va shaxsiy o'sishi va ijtimoiy himoyalangan bo'lishi uchun barcha zarur amallarni bajarishi lozim. Mehnat haqi adolatli bo'lishiga va xodim hamda loyiha tashabbuskori o'rtasidagi munosabatlarning sheriklik tamoyillarini aks ettirishiga intilishi kerak.

(ming so'mda)

Xodimlar	Soni	Ish haqi	Oylik mehnatga haq to'lash	YalT(12%)	Jami
1. Boshqaruv va adminstratsiya					
Bosh direktor	1	3 000	3 000	360	3 360
Jami	1		3 000	360	3 360
2. Avtomobillarni yuvish o'z o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi					
Mexanik	1	2 500	2 500	300	2 800
Jami	1		2 500	300	2 800
JAMI PERSONAL	2		5 500	660	6 160
JAMI YILIGA			66 000	7 920	73 920



9. LOYIHANI AMALGA OSHIRISH



9.1. LOYIHANI AMALGA OSHIRISH BOSQICHLARI

Loyihani samarali amalga oshirish uchun loyiha tashabbuskori quyidagi tadbirlarni amalga oshirishi lozim bo'ladi:

1. Loyiha konsepsiyasini ishlab chiqish;
2. Loyiha texnik-iqtisodiy asoslarini, moliyaviy hisob-kitoblarini va marketing strategiyalarini ishlab chiqish;
3. Loyiha tashabbuskori yuridik shaxs sifatida tashkilotini davlat ro'yxatidan o'tkazish;
4. Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasiga uskunalar yetkazib beruvchi tashkilotlar va qo'shimcha xom-ashyolar yetkazib beruvchi tashkilotlar bilan shartnomalar tuzish;
5. Kredit tashkilotlari bilan muzokaralar o'tkazish va moliyalashtirish manbalarini aniqlash;
6. Loyihani moliyalashtirish hujjatlarini ishlab chiqish va bankka taqdim etish;
7. Bank tomonidan moliyalashtirishning ochilishi;
8. Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi qurilishini yakunlash;
9. Barcha kerakli uskuna va agregatlarni o'rnatish;
10. Xizmat ko'rsatishni boshlash.





9.2. LOYIHANI MOLİYALASHTIRISH

Loyihani amalga oshirish uchun zarur bo'lgan vaqt (uni moliyalashtirishdan tortib, kredit va foizlarni to'lash bilan amalda yakunlashgacha) 5 yilni tashkil etadi.

Kredit mablag'larini jalb qilish bo'yicha tashkiliy tadbirlarni o'tkazish, shartnomalarni rasmiylashtirish uchun yana 1 oy kerak bo'ladi.

Shunday qilib, loyihaning umumiy davomiyligi 5 yilni tashkil etadi, bu yerda birinchi 6 oy investitsiya davri hisoblanadi.

Ushbu loyihani o'z mablag'lari va jalb qilinadigan kredit mablag'lari hisobidan moliyalashtirish zarur.

Loyiha qiymati (byudjet) 177 mln. so'mni (shundan 120 mln. so'mi kredit mablag'lari hisobidan) tashkil etadi.

Loyiha qiymati, shuningdek, butun loyiha bo'yicha xarajatlar tarkibi ilovalarda keltirilgan.

Tarkibiy qismlar	Summa (ming so'm)	Tuzulishi
O'z mablag'i		
Asosiy vositalar	44 173	25%
Moliyaviy xarajatlar	10 800	6%
Aylanma kapital	2 027	1%
Jami o'z mablag'lari	57 000	32%
KREDIT RESURSLARI		
Kredit summasi	120 000	68%
Jami moliyalashtirish manbalari	177 000	100%

9.3. LOYIHANI AMALGA OSHIRISH UCHUN OLINADIGAN KREDIT SHARTLARI

Ushbu loyihani moliyalashtirish uchun kredit olish, kredit olgani – bank orqali quyidagi shartlar asosida amalga oshiriladi:

- kreditning qaytarish muddati - 5 yil;
- yillik foiz stavkasi - 18%;
- imtiyozli davr - 12 oy;
- kredit bo'yicha asosiy qarzni to'lash davriyligi - qaytarish jadvaliga muvofiq.



9.4. LOYIHANI MOLİYALASHTIRISH: MOLIYALASHTIRISH MEXANIZMI VA MANBALARI

Loyiha kredit mablag'lari va o'z mablag'lari hisobidan issiqxona qurilishi uchun moliyalashtiriladi.

(ming so'mda)

Asosiy vositalar va TMZ larning nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Summa	Ishlab chiqaruvchi	Pul mablag'lari manbaasi	
						Bank krediti	O'z mablag'lari
Ishlab chiqarish jihozlari							
Avtomashina yuvish uskunasi (Sammoy)	dona	3	33000	99 000	Xitoy Xalq Respublikasi	72 827	26 173
Yuqori bosimda yuvish uchun uskuna (EPA EMVD-165, 1400 Vt)	dona	3	1610	4 830		4 830	-
Avtomobil ichki qismi uchun vakuum tozalash uskunasi (Texa changyutgich)	dona	1	1459	1 459		1 459	-
Pena sepih uchun maxsus purkovchi uskunasi	dona	3	2000	6 000		6 000	-
Pena sepihda ishlatish uchun maxsus kompressor (Texa-500L)	dona	1	1884	1 884		1 884	-
Aktiv pena uchun maxsus purkash yordamchi jihozi (Texa-wtr)	dona	3	500	1 500		1 500	-
Suvni tozalash uchun maxsus filtr (Vollarda-200)	dona	1	25000	25 000	Mahalliy ishlab chiqaruvchi	25 000	-
Plastik kartalar uchun terminal	dona	1	2500	2 500		2 500	-
Suv uchun hisoblagichlar	dona	1	1000	1 000		1 000	-
Elektr toki uchun hisoblagichlar	dona	1	1000	1 000		1 000	-
Elektr uchun maxsus shit	dona	1	2000	2 000		2 000	-
Bino							
Qurilish montaj ishlari	m²	36	250	9 000			9 000
Jami				155 173	0	120 000	35 173
Jami investitsiyalar				155 173			



9.5. KREDIT MABLAG'LARINING (ULARDAN FOYDALANILGAN TAQDIRDA) O'ZINI O'ZI QOPLASHI VA O'Z VAQTIDA QAYTARILISHINI HISOBGA OLGAN HOLDA IQTISODIY SAMARADORLIKNI BAHOLASH

Loyiha tashabbuskori daromadlarni va zararlarni hisoblashda soliqlar va boshqa ajratmalarni ularni qo'llash bo'limlari bo'yicha hisobga olishi;

Loyihani amalga oshirishdan kutilayotgan foydani, naqd pul oqimini ishlab chiqarish va sotish rejasiga muvofiq hisoblashi;

Foyda va zararlar to'g'risidagi hisobotni tuzishda loyiha tashabbuskori qanday soliq to'lovchisi ekanligini hisobga olishi zarur.



10. XULOSALAR



Moliyaviy tahlil natijalariga ko'ra quyidagi xulosalar chiqarildi:

1. **73 920 ming so'mlik** mehnatga haq to'lash fondi bilan 2 ta ish o'rni tashkil etiladi.
2. Loyiha ishchilari, xizmatchilari va xodimlarini moddiy rag'batlantirish.
3. Respublika aholisining ekologik xavfsizligini ta'minlaydigan ekologik toza xizmat ko'rsatish.
4. Yangi texnologiyalarni joriy etish.
5. Ekologik toza xizmat ko'rsatish va atrof-muhitni muhofaza qilish.
6. Respublikaning YIM (yalpi ichki mahsuloti)ni oshirishda ishtirok etish.
7. Xizmat ko'rsatish hajmi o'rtacha **203 040 ming so'mga** yetkaziladi.
8. Investitsiya davrining oxirida barcha majburiyatlar, shu jumladan investitsiyalar to'langandan so'ng xo'jalik ixtiyorida **105 531 ming so'm** ekvivalentidagi pul mablag'lari qoladi, bu esa xizmat ko'rsatish turlarini kengaytirish va shoxobchani modernizatsiya qilish imkonini beradi.
9. Yillik rentabellik ko'rsatkichlari ijobiy va yuqori. 5 yildan so'ng tashkilot 1 mlrd so'mdan yuqori daromad ko'radi.
10. Mutlaq likvidlik koeffitsiyenti (to'lov qobiliyati) xizmat ko'rsatishning 1-yilida 2,6 ni, 5-yilda esa 4,3 ni tashkil etadi.
11. O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanganlik koeffitsiyenti 1-yil xizmat ko'rsatish uchun -1,4 ni tashkil qiladi, 5-yil esa bu ko'rsatkich 0,8 ga teng bo'ladi. Bu 5-yil xizmat ko'rsatish uchun xo'jalik o'zini o'z aylanma mablag'lari bilan 80% ta'minlaydi degan ma'noni anglatadi.



12. Loyihaning rentabelligi foyda bilan bir xil tendensiyaga ega. Mahalliy sharoitlar uchun loyiha rentabelligi juda yuqori. Agar aktivlarning rentabelligi xizmat ko'rsatishning birinchi yilida 4%, 5-yilda 24% ni tashkil qilsa, sotish rentabelligi xizmat ko'rsatishning 1- yilida 4% ni, 5-yilda esa 16% ni tashkil qiladi.

13. Xizmat ko'rsatishning 1- yilida xarajatlar ulushi 84% ni, 5-yilida esa 80% ni tashkil etadi. Bu shuni anglatadiki, har bir ishlab topilgan 100 so'm uchun xarajatlar 84 so'mni, daromadlar esa 16 so'mni tashkil etadi.

14. IRR (ichki daromadlik normasi) **19,81%** ni tashkil qiladi.

15. NPV (toza diskontlangan daromad) **225 389 ming so'mni**, 10 % lik diskontni hisobga olgan holda **48 389 ming so'mni** tashkil etadi

16. O'z-o'zini qoplash muddati, diskontsiz, 3 yilu 3 oy, 10% diskontni hisobga olgan holda 3 yilu 10 oy.

17. Zararsiz ishlash nuqtasi **12,00%**.

Umuman olganda, tahlil loyiha tashabbuskorining mukammal moliyaviy holatini va ijobiy tendensiyalarni ko'rsatdi.

Ushbu xulosalar ishlab chiqilgan loyihaning investitsion jozibadorligini ko'rsatadi.





11. BIZNES LOYIHANING HISOB-KITOB QISMI



1-jadval

Loyihaning boshlang'ich va yakuniy ko'rsatkichlari (ming so'mda)

Loyiha nomi	Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasini tashkil etish
Loyiha ma'lumotlari	
Xizmat ko'rsatish	Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi
Loyihaning umumiy qiymati	177 000
O'z mablag'lari	57 000
Bank krediti	120 000
Biznes reja tuzilgan sana	01.04.2024
Kredit oluvchi	" _____ " MChJ
Kredit oluvchi manzili	O'zbekiston Respublikasi, _____ viloyati, _____ tumani
Biznes reja uchun mas'ul shaxs	
Telefon	+998 93 183 22 88
Dollar kursi	12 600

2-jadval

Loyihaning boshlang'ich qiymati (ming so'mda)

Nomi	Summa	Loyihada ishtirok etish			
		Kredit	%	O'z mablag'lari	%
Avtomashina yuvish uskunalar to'plami (Sammoy)	155 173	120 000	77%	35 173	23%
QMI	9 000		0%	9 000	100%
Jami belgilangan aktivlar	164 173	120 000	73%	44 173	27%
Aylanma mablag'	2 027		0%	2 027	100%
Investitsion davrdagi kredit foizlari	10 800			10 800	100%
Jami	177 000	120 000	68%	57 000	32%

**3-jadval****Moliyaviy reja** (ming so'mda)

Tarkibiy qismlar	Summa	Trakibi
O'z mablag'lari		
Asosiy vositalar	44 173	25%
Moliyaviy xarajatlar	10 800	6%
Aylanma mablag'	2 027	1%
Jami o'z mablag'lari	57 000	32%
Bank krediti		
Kredit summasi	120 000	68%
Jami moliyalashtirish manbalari	177 000	100%

**4-jadval****Asosiy vositalar va inventarlarni sotib olish uchun
mablag'larni taqsimlash** (ming so'mda)

Asosiy vositalar va TMZ larning nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Summa	Ishlab chiqaruvchi	Pul mablag'lar manbaasi	
						Bank krediti	O'z mablag'lar
Ishlab chiqarish jihozlari							
Avtomashina yuvish uskunasi (Sammoy)	dona	3	33000	99 000	Xitoy Xalq Respublikasi	72 827	26 173
Yuqori bosimda yuvish uchun uskuna (EPA EMVD-165, 1400 Vt)	dona	3	1610	4 830		4 830	-
Avtomobil ichki qismi uchun vakuum tozalash uskunasi (Texa changyutgich)	dona	1	1459	1 459		1 459	-
Pena sepish uchun max- sus purkovchi uskunasi	dona	3	2000	6 000		6 000	-
Pena sepishda ishlatish uchun maxsus kompressor (Texa-500L)	dona	1	1884	1 884		1 884	-
Aktiv pena uchun maxsus purchash yordamchi jihozi (Texa-wtr)	dona	3	500	1 500		1 500	-
Suvni tozalash uchun maxsus filtr (Vollarda-200)	dona	1	25000	25 000	Mahalliy ishlab chiqaruvchi	25 000	
Plastik kartalar uchun terminal	dona	1	2500	2 500		2 500	-
Suv uchun hisoblagichlar	dona	1	1000	1 000		1 000	-
Elektr toki uchun hisoblagichlar	dona	1	1000	1 000		1 000	-
Elektr uchun maxsus shit	dona	1	2000	2 000		2 000	-
Bino							
Qurilish montaj ishlari	m²	36	250	9 000			9 000
Jami				155 173	0	120 000	35 173
Jami investitsiyalar				155 173			



5-jadval

Ishlab chiqarish rejası (ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi	Dona	12240	12960	13680	14400	14400	67680
Jami		12240	12960	13680	14400	14400	67680

6-jadval

Mahsulot sotilishi rejası (ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi	183 600	194 400	205 200	216 000	216 000	1 015 200
Jami	183 600	194 400	205 200	216 000	216 000	1 015 200

7-jadval

Ishlab chiqarish prognozi parametrlari (ming so'mda)

Xizmat turi	O'lchov birligi	Ishlab chiqarish hajmi										
		1 - yil			2 - yil		3 - yil		4 - yil		5 - yil	
		2024			2025		2026		2027		2028	
		85%	Quvvatda		90%	Quvvatda	95%	Quvvatda	100%	Quvvatda	100%	Quvvatda
		Soni	Narxi	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi
Avtoyuvish shoxob-chasi			183 600		194 400		205 200		216 000		216 000	
Jumladan												
Avtomobil-larni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxob-chasi	dona	12 240	15	183 600	12 960	194 400	13 680	205 200	14 400	216 000	14 400	216 000

8-jadval

Ko'rsatiladigan xizmat tannarxini hisoblash (ming so'mda)

№	Xom-ashyo nomi	O'lchov birligi	Narxi	Avtomobillarni yuvish o'z o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi		Jami	
				Soni	Summasi	Soni	Summasi
1	Kristall vosk	kg	9	0,40	3,49	5 760	50 285
2	Shampun	litr	35	0,1	3,50	1 440	50 400
3	Suv	m³	2,200	0,001	0,0022	14	32
4	Energiya	kVt*soat	0,900	2,0	1,80	28 800	25 920
5	Boshqa ishlab chiqarish xarajatlari	ming so'm			2,80		40 251
6	Umumiy tannarx	ming so'm			11,59		166 887
7	Boshqa ishlab chiqarish xarajatlari	ming so'm			0,401		5 780
8	Jami tannarx				11,99		172 667
9	Kredit foizi	ming so'm			1,50		21 600
10	Soliq to'lashdan oldingi foyda	ming so'm			1,5		21 733
11	Foyda solig'i	ming so'm	15%	-	0,22638		3 260
12	Sof foyda	ming so'm		-	1,2828		18 473
13	Yuvish narxi(10 minut)	ming so'm			15	-	216 000
14	Bir kunda soni	dona			45		
15	bir yilda ish kuni soni	kun			320		
16	Maksimal ishlash	dona			14 400		
17	Sotish hajmi	ming so'm			216 000		
18	Umumiy savdodagi ulush	%			100%		9%



9-jadval

Shartli-doimiy harajatlar (ming so'mda)

Nº	Nomlanishi	O'lchov birligi	Narxi	Yillik talab	Yillik xarajatlar
Tashkilot bo'yicha jami					46 031,0
1	Boshqaruv harajatlari		481,7		5 780,0
1.2	Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	oy	280,0	12,0	3 360
1.3	Boshqa xarajatlar	oy	200,0	12,0	2 400
2	Ishlab chiqarishga xarajatlar		3 354,2		40 251,0
2.1	Asboblari, buyumlar va boshqa mehnat vositalari	oy	500,0	12,0	6 000,0
2.2	Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	oy	233,3	12,0	2 800
2.3	Asosiy vositalar va nomoddiy aktivlarning eskirishi	oy	1 820,9	12,0	21 851
2.4	Texnologik jarayonda ishlatiladigan asbob-uskunalar, operatsion tizimlar va nomoddiy materiallarni ta'mirlash (shu jumladan ehtiyot qismlar va butlovchi qismlar)	oy	800,0	12,0	9 600

10-jadval

Shtat jadvali (ming so'mda)

Xodimlar	Soni	Ish haqi	Oylik mehnatga haq to'lash	YalIT(12%)	Jami
1. Boshqaruv va adminstratsiya					
Bosh direktor	1	3 000	3 000	360	3 360
Jami	1		3 000	360	3 360
2. Avtomobillarni yuvish o'z o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasi					
Mexanik	1	2 500	2 500	300	2 800
Jami	1		2 500	300	2 800
JAMI PERSONAL	2		5 500	660	6 160
JAMI YILIGA			66 000	7 920	73 920

11-jadval

Amortizatsiya hisobi (ming so'mda)

Asosiy vositalarning nomi	Bank krediti hisobidan	O'z mablag'lari hisobidan	Amortizatsiya stavkasi
Avtomashina yuvish uskunasi (Sammoy)	72 827,0	26 173	15%
Yuqori bosimda yuvish uchun uskuna (EPA EMVD-165, 1400 Vt)	4 830	-	15%
Avtomobil ichki qismi uchun vakuum tozalash uskunasi (Texa changyutgich)	1 459	-	15%
Pena sepish uchun maxsus purkovchi uskunasi	6 000	-	15%
Pena sepishda ishlatish uchun maxsus kompressor (Texa-500L)	1 884	-	15%
Aktiv pena uchun maxsus purkash yordamchi jihozi (Texa-wtr)	1 500	-	15%
Suvni tozalash uchun maxsus filtr (Vollarda-200)	25 000	-	15%
Plastik kartalar uchun terminal	2 500	-	10%
Suv uchun hisoblagichlar	1 000	-	5%
Elektr toki uchun hisoblagichlar	1 000	-	5%
Elektr uchun maxsus shit	2 000	-	5%
Qurilish montaj ishlari		9 000,0	5%
Jami	120 000	35 173	

Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Amortizatsiya xarajatlari	21 851	21 851	21 851	21 851	21 851	109 255

**12-jadval****Kredit qaytarish rejasi** (ming so'mda)

Investitsion davr	12	oy
Kredit foizi	18,0%	
So'ndirish muddati	5	yil
Imtiyozli davr	12	oy
Investitsiya summasi	120 000	ming so'm

Qaytarish davri		Kredit qoldig'i	Asosiy qarz qaytarilishi	Hisoblangan foizlar	Jami to'lov
1- yil	1- oy	120 000		1 800	1 800
	2- oy	120 000		1 800	1 800
	3- oy	120 000		1 800	1 800
	4- oy	120 000		1 800	1 800
	5- oy	120 000		1 800	1 800
	6- oy	120 000		1 800	1 800
	7- oy	120 000		1 800	1 800
	8- oy	120 000		1 800	1 800
	9- oy	120 000		1 800	1 800
	10- oy	120 000		1 800	1 800
	11- oy	120 000		1 800	1 800
	12- oy	120 000		1 800	1 800
2- yil	1- oy	120 000	2 500	1 800	4 300
	2- oy	117 500	2 500	1 763	4 263
	3- oy	115 000	2 500	1 725	4 225
	4- oy	112 500	2 500	1 688	4 188
	5- oy	110 000	2 500	1 650	4 150
	6- oy	107 500	2 500	1 613	4 113
	7- oy	105 000	2 500	1 575	4 075
	8- oy	102 500	2 500	1 538	4 038
	9- oy	100 000	2 500	1 500	4 000
	10- oy	97 500	2 500	1 463	3 963
	11- oy	95 000	2 500	1 425	3 925
	12- oy	92 500	2 500	1 388	3 888

3- yil	1- oy	90 000	2 500	1 350	3 850
	2- oy	87 500	2 500	1 313	3 813
	3- oy	85 000	2 500	1 275	3 775
	4- oy	82 500	2 500	1 238	3 738
	5- oy	80 000	2 500	1 200	3 700
	6- oy	77 500	2 500	1 163	3 663
	7- oy	75 000	2 500	1 125	3 625
	8- oy	72 500	2 500	1 088	3 588
	9- oy	70 000	2 500	1 050	3 550
	10- oy	67 500	2 500	1 013	3 513
	11- oy	65 000	2 500	975	3 475
	12- oy	62 500	2 500	938	3 438
4- yil	1- oy	60 000	2 500	900	3 400
	2- oy	57 500	2 500	863	3 363
	3- oy	55 000	2 500	825	3 325
	4- oy	52 500	2 500	788	3 288
	5- oy	50 000	2 500	750	3 250
	6- oy	47 500	2 500	713	3 213
	7- oy	45 000	2 500	675	3 175
	8- oy	42 500	2 500	638	3 138
	9- oy	40 000	2 500	600	3 100
	10- oy	37 500	2 500	563	3 063
	11- oy	35 000	2 500	525	3 025
	12- oy	32 500	2 500	488	2 988
5- yil	1- oy	30 000	2 500	450	2 950
	2- oy	27 500	2 500	413	2 913
	3- oy	25 000	2 500	375	2 875
	4- oy	22 500	2 500	338	2 838
	5- oy	20 000	2 500	300	2 800
	6- oy	17 500	2 500	263	2 763
	7- oy	15 000	2 500	225	2 725
	8- oy	12 500	2 500	188	2 688
	9- oy	10 000	2 500	150	2 650
	10- oy	7 500	2 500	113	2 613
	11- oy	5 000	2 500	75	2 575
	12- oy	2 500	2 500	38	2 538
Jami			120 000	65 700	185 700



13-jadval

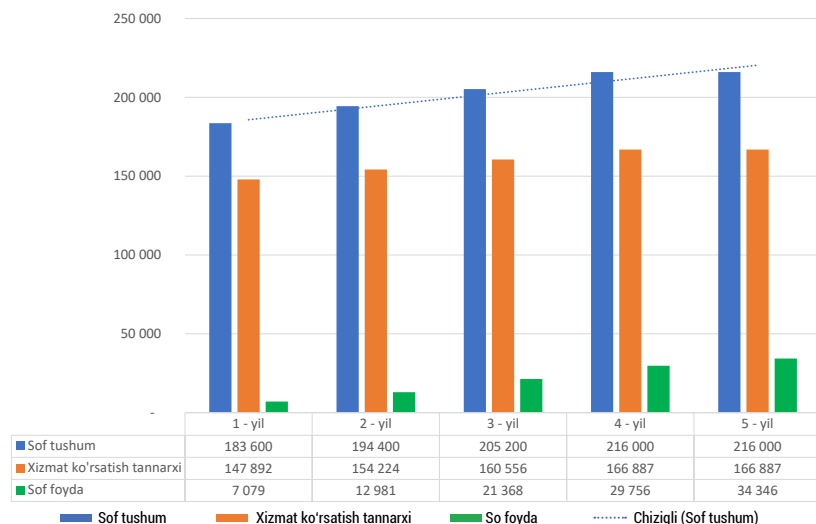
Xizmat ko'rsatish xarajatlari (ming so'mda)

Xarajatlari	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Xizmat ko'rsatish quvvati	85%	90%	95%	100%	100%	
Xizmat ko'rsatish tannarxi	147 892	154 224	160 556	166 887	166 887	796 446
Jumladan						
Xom-ashyo va materiallar	85 609	90 645	95 681	100 716	100 716	473 367
muhandislik yordami	22 032	23 328	24 624	25 920	25 920	121 824
Ishlab chiqarish xarajatlari	40 251	40 251	40 251	40 251	40 251	201 255
shu jumladan Amortizatsiya	21 851	21 851	21 851	21 851	21 851	109 255
Davr xarajatlari	5 780	5 780	5 780	5 780	5 780	28 900
Boshqaruv xarajatlari	5 780	5 780	5 780	5 780	5 780	28 900
Marketing xarajatlari	-	-	-	-	-	-
Moliyaviy xarajatlari						
Kredit foizlari	21 600	19 125	13 725	8 325	2 925	65 700
Jami xarajatlari	175 272	179 129	180 061	180 992	175 592	891 046

14 -jadval

Daromad va xarajatlari hisoboti (ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Sof tushum	183 600	194 400	205 200	216 000	216 000	1 015 200
Xizmat ko'rsatish tannarxi	147 892	154 224	160 556	166 887	166 887	796 446
Yalpi foyda	35 708	40 176	44 644	49 113	49 113	218 754
Davr xarajatlari						
Boshqaruv xarajatlari	5 780	5 780	5 780	5 780	5 780	28 900
Marketing xarajatlari	-	-	-	-	-	-
Operatsion foyda	29 928	34 396	38 864	43 333	43 333	189 854
Moliyaviy xarajatlari						
Foizlar	21 600	19 125	13 725	8 325	2 925	65 700
Soliqlar to'langunga qadar foyda	8 328	15 271	25 139	35 008	40 408	124 154
Foyda solig'i	1 249	2 291	3 771	5 251	6 061	18 623
Sof foyda	7 079	12 981	21 368	29 756	34 346	105 531

**Moliyaviy ko'rsatkichlar** (ming so'mda)**15-jadval****Dividendlar chiqarish** (ming so'mda)

Komponentlar	soni	narxi	Summasi	UK dagi ulushi
O'z mablag'lari	32 627	1,0	32 627	100%
Ta'sischi				
Jismoniy shaxs	32 627	1,0	32 627	100%

Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
Sof foyda	7 079	12 981	21 368	29 756	34 346
Dividend ajratmalari		3 539	6 490	10 684	14 878
Ulushning foydaliligi % da	0%	11%	20%	11%	20%

16-jadval**Aylanma mablag'lar rejasi** (ming so'mda)

	Aylanish koeffitsiyenti	koeffitsiyenti
Sotish	30 kun	12
Xom-ashyo va materiallarni sotib olish	30 kun	12

Ko'rsatkichlar	0- davr	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Sof foyda		183 600	194 400	205 200	216 000	216 000	1 015 200
Xizmat ko'rsatish tannarxi		147 892	154 224	160 556	166 887	166 887	796 446
Jumladan							
Xom-ashyo va materiallar	-	7 134	7 554	7 973	7 601	7 601	37 863
Pul mablag'lari	12 827						
Debitor qarzdorlik		15 300	16 200	17 100	18 000	18 000	84 600
Kreditor qarzdorlik		12 324	12 852	13 380	13 907	13 907	66 371
Sof aylanma mablag'lar	12 827	10 110	10 902	11 694	11 694	11 694	
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		- 2 717	792	792	-	-	



17-jadval

NPV, IRR va loyiha o'zini o'zi qoplashi muddati (ming so'mda)

Kredit summasi	177 000			
Davr	Sof daromad	Diskontsiz kummulyativ saldo	10% diskont stavkasida sof daromad PV	10% diskontda kummulyativ saldo
1- yil	54 496	-122 504	49 542	-127 458
2- yil	55 455	-67 049	45 831	-81 627
3- yil	59 923	-7 125	45 021	-36 606
4- yil	65 184	58 058	44 521	7 915
5- yil	65 184	123 242	40 474	48 389
	PV			NPV
10%	225 389			48 389
IRR	19,81%			
Diskontni hisobga olmaganda o'zini-o'zi qoplash muddati	3 yil 3 oy			
10% diskontni hisobga olganda o'zini-o'zi qoplash muddati	3 yil 10 oy			

18-jadval

Pul oqimi hisobi (ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	0- davr	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Sof tushum		183 600	194 400	205 200	216 000	216 000	1 015 200
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		- 2 717	792	792	-	-	- 1 133
Sotishdan tushgan pul		186 317	193 608	204 408	216 000	216 000	1 016 333
Xizmat ko'rsatish tannarxi		126 041	132 373	138 705	145 036	145 036	687 191
Yalpi pul tushumlari		60 276	61 235	65 703	70 964	70 964	329 142
Davr xarajatlari		5 780	5 780	5 780	5 780	5 780	28 900
Operatsion pul oqimi A		54 496	55 455	59 923	65 184	65 184	300 242
O'z mablag'lari	57 000						57 000
Investitsiya	120 000						120 000
Investitsiyaning qo'shilishi		177 000					177 000
Moliyaviy xarajatlari							-
Asosiy qarz C		-	30 000	30 000	30 000	30 000	120 000
Foizlar B		21 600	19 125	13 725	8 325	2 925	65 700
Yagona soliq D		1 249	2 291	3 771	5 251	6 061	18 623
Sof pul tushumi	177 000	31 647	4 039	12 427	21 607	26 197	95 919
Divident chiqarish		-	3 539	6 490	10 684	14 878	35 592
Kummulyativ pul tushumi	177 000	31 647	32 147	38 084	49 007	60 327	60 327
Qarzni qoplash koefitsenti (A-D)/(B+C)		2,5	1,1	1,3	1,6	1,8	1,5

19-jadval

Kutilayotgan balans (ming so'mda)

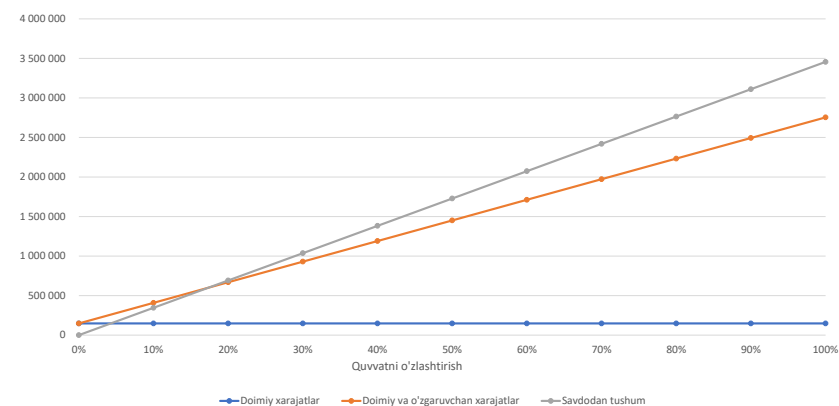
Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
Kummulyativ pul tushumi	31 647	32 147	38 084	49 007	60 327
Debitor qarzdorlik	15 300	16 200	17 100	18 000	18 000
TMZ	7 134	7 554	7 973	7 601	7 601
Joriy aktivlar	54 081	55 901	63 158	74 608	85 928
Asosiy vositalar	164 173	164 173	164 173	164 173	164 173
Amortizatsiya	21 851	21 851	21 851	21 851	21 851
Kummulyativ amortizatsiya	21 851	43 702	65 553	87 404	109 255
Asosiy vositalar balans qiymati	142 322	120 471	98 620	76 769	54 918
Jami aktivlar	196 403	176 372	161 778	151 378	140 846
Kreditor qarzdorlik	12 324	12 852	13 380	13 907	13 907
O'z mablag'lari	57 000	57 000	57 000	57 000	57 000
Uzoq muddatli kreditlar	120 000	90 000	60 000	30 000	-
Taqsimlanmagan foyda	7 079	16 520	31 398	50 470	69 939
Jami passivlar	196 403	176 372	161 778	151 378	140 846

20-jadval

Zararsizlik nuqtasini aniqlash 12% (ming so'mda)

Quvvatni o'zlashtirish	Doimiy xarajatlar	O'zgaruvchan xarajatlar	Doimiy va o'zgaruvchan xarajatlar	Savdodan tushum
0%	5 780	-	5 780	-
10%	5 780	16 689	22 469	21 600
20%	5 780	33 377	39 157	43 200
30%	5 780	50 066	55 846	64 800
40%	5 780	66 755	72 535	86 400
50%	5 780	83 444	89 224	108 000
60%	5 780	100 132	105 912	129 600
70%	5 780	116 821	122 601	151 200
80%	5 780	133 510	139 290	172 800
90%	5 780	150 199	155 979	194 400
100%	5 780	166 887	172 667	216 000

Quvvatni o'zlashtirish





21-jadval

To'lov qobiliyati va likvidlikni baholash (ming so'mda)

To'lov qobiliyatini baholash						
Agregat	Balans moddasi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
A1	Eng likvidli aktivlar	31 647	32 147	38 084	49 007	60 327
Π1	Eng dolzarb majburiyatlar	12 324	12 852	13 380	13 907	13 907
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	19 323	19 295	24 705	35 100	46 419
A2	Tez sotiladigan aktivlar	15 300	16 200	17 100	18 000	18 000
Π2	Qisqa muddatli passivlar	0	0	0	0	0
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	15 300	16 200	17 100	18 000	18 000
A3	Sekin sotiladigan aktivlar	7 134	7 554	7 973	7 601	7 601
Π3	Uzoq muddatli passivlar	120 000	90 000	60 000	30 000	0
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	-112 866	-82 446	-52 027	-22 399	7 601
A4	Qiyin sotiladigan aktivlar	142 322	120 471	98 620	76 769	54 918
Π4	Doimiy passivlar	64 079	73 520	88 398	107 470	126 939
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	78 243	46 951	10 222	-30 701	-72 020

To'lov qobiliyatini baholash						
Nº	Koeffitsiyent	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
1	Absolyut likvidlik (tolov qobiliyati)	2,6	2,5	2,8	3,5	4,3
2	Vaqtinchalik qamrov (tez likvidlik)	3,8	3,8	4,1	4,8	5,6
3	Qamrov koeffitsienti (joriy likvidlik)	4,4	4,3	4,7	5,4	6,2
4	Debitorlik va kreditorlik qarzlarning nisbati	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
5	O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanish koeffitsiyenti Koc	-1,4	-0,8	-0,2	0,4	0,8

22-jadval

Aktivlarning aylanishi ko'rsatkichlari

Aktivlarning aylanishi ko'rsatkichlari										
Nomi	1 - yil		2 - yil		3 - yil		4 - yil		5 - yil	
	Koef.	kun-larda	Koef.	kunlar-da	Koef.	kunlar-da	Koef.	kunlar-da	Koef.	kunlar-da
Jami kapital aylanma koeffitsiyenti (Kok)	0,93	385	1,10	327	1,27	284	1,43	252	1,53	235
Joriy aktivlarning aylanish koeffitsiyenti (Kooa)	3,39	106	3,48	104	3,25	111	2,90	124	2,51	143
Moddiy aylanma aktivlarning aylanma koeffitsiyenti (zaxira) (Kmoa)	25,74	14	25,74	14	25,74	14	28,42	13	28,42	13
Debitorlik qarzlarning aylanish koeffitsiyenti (Kod3)	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30
Kreditorlik qarzlarning aylanma koeffitsiyenti (Kok3)	14,90	24	15,13	24	15,34	23	15,53	23	15,53	23
O'z mablag'larining aylanma koeffitsiyenti (Kock)	3,22	112	3,41	106	3,60	100	3,79	95	3,79	95



23-jadval

Rentabellik ko'rsatkichlari

Rentabellik ko'rsatkichlari						
Ko'rsatkichlar		1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
Sotish rentabelligi	Sof foyda / Sof tushum	4%	7%	10%	14%	16%
Aktivlar rentabelligi	Sof tushum / Jami aktivlar	4%	7%	13%	20%	24%
O'z mablag'lari rentabelligi	Sof tushum / O'z mablag'lari	12%	23%	37%	52%	60%
Xarajatlar rentabelligi	Sof tushum / Tannarx + Davr xarajatlari	5%	8%	13%	17%	20%
Uzoq muddatli aktivlarning rentabelligi	Sof tushum/ sof uzoq muddatli aktivlar	5%	11%	22%	39%	63%
Aylanma aktivlar rentabelligi	Sof tushum / Joriy aktivlar	13%	23%	34%	40%	40%

24-jadval

Xarajatlar ulushi

Ko'rsatkich nomi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil
Tannarxning daromaddagi ulushi	0,81	0,79	0,78	0,77	0,77
Davr xarajatlarning daromaddagi ulushi	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Jami xarajatlarning daromaddagi ulushi	0,84	0,82	0,81	0,80	0,80

25-jadval

Loyihani amalga oshirish kalendar jadvali

Loyiha bosqichlari	2024 yil					
	Aprel	May	Iyun	Iyul	Avgust	Sentabr
Loyiha kontsepsiyasini ishlab chiqish						
Loyiha hujjatlarini ishlab chiqish: texnik-iqtisodiy asoslash, moliyaviy hisob-kitoblar, marketing tadqiqotlari						
Kredit tashkilotlari bilan muzokaralar o'tkazish						
Loyihani moliyalashtirish hujjatlarini ishlab chiqish va imzolash						
Shartnomalar tuzish						
Sug'urta shartnomalarini tayyorlash						
Investor tomonidan moliyalashtirishning ochilishi						
Uskunalarini yetkazib berish						
Ishga tushirish ishlari						
Qo'shimcha ruxsatnomalarni olish						
Xizmat ko'rsatishni boshlash						



**Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish
shoxobchasini tashkil etish loyihasi**

[illegible]



**Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish
shoxobchasini tashkil etish loyihasi**

[illegible]

40.62
Q 51

Avtomobillarni yuvish o'z-o'ziga xizmat ko'rsatish shoxobchasini tashkil qilish loyihasi / F.Rashidov, J.Otamurodov, A.Babamuhamedov – Toshkent, 2024.

ISBN _____

UO'K _____
KBK _____

Loyiha g'oyasi muallifi va tashkilotchisi
"Biznesni Rivojlantirish Banki" ATB va
"Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi" MChJ

AVTOMOBILLARNI YUVISH O'Z-O'ZIGA XIZMAT KO'RSATISH SHOXOBCHASINI TASHKIL QILISH LOYIHASI

Nashriyot tasdiqnomasi: № 7404, 02.05.2024
Bosishga 16.04.2024 da ruxsat etildi. Bichimi 60x84 1/16
Roboto garnituras. Ofset bosma usulida chop etildi.
Adadi ____ nusxa. Buyurtma raqami: ____
"_____" MCHJ bosmaxonasida chop etildi.
Toshkent shahar, _____ ko'chasi, ____.