

KO'CHMA QAHVAXONA TASHKIL ETISH LOYIHASI





Ko'chma qahvaxona tashkil etish loyihasi / F.Rashidov

– Toshkent, 2024.

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

Mualliflar:

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:

Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi xodimlari Otamurodov J.Y, Babamuhamedov A.A, Ermatov F.G.

Taqrizchi:

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

Tahrirchi:

Narxujayeva D.B - 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.**

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 Tashkiloti (UNIDO) talablari asosida tuzilgan bo'lib, undan 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 foydalanishlarim mumkin.

O'quv qo'llanmada loyihani tashkil etish, biznes yuritish, loyihani boshqarish, loyiha menejmenti va marketingi, loyihaning texnik jihatlar, texnologik jihozlar va texnologik jarayonlar, ishlab chiqarish rejasi, ta'minot rejasi, HR-rejasi, moliyaviy rejasi, loyihaning zararsiz ishlash nuqtasi, loyiha 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 ulgurmadi, 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 soddalashtirilgan 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'rne yaratishdan iborat.

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

18.08.2023



MUNDARIJA

Moliyaviy termin va atamalarning glossariysi.....	5	5. Marketing konsepsiyasi.....	21
1. Loyihaning maqsadi.....	6	6. Xizmat ko'rsatish rejasi.....	22
2. Loyiha tashabbuskori.....	6	7. HR rejasi.....	22
3. Loyiha strategiyasi.....	6	8. Moliyaviy reja.....	23
4. Xizmat ko'rsatishni tashkil qilish.....	7	9. Loyihani amalga oshirish uchun	
4.1. Mahsulot haqida.....	7	olinadigan kredit shartlari.....	23
4.2. Xom-ashyo haqida.	10	10. Xulosalar.....	24
4.3. Texnologiya va rejalashtirish.....	14	11. Ko'chma qahvaxona tashkil	
		qilish loyihasining hisob-kitob qismi.....	26

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 sarmoyaning farqi sifatida aniqlanadi.
IRR	Internal Rate of Return	Investitsiyalarning ichki daromadlilik darajasi (IIDD) yoki ichki rentabellik darajasi potensial investitsiyalar rentabelligini baholash uchun moliyaviy tahlilda q'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 q'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 hisoblaganda har bir kichik davr oxirida to'plangan pulning umumiy miqdorini baholash imkonini beruvchi moliyaviy ko'rsatkich.



1. LOYIHANING MAQSADI



1.1. LOYIHANING MAQSADI

Ushbu loyihaning asosiy maqsadi ko'chma qahvaxona tashkil etishdan iborat. Bundan tashqari, loyihani ishga tushirish orqali respublika aholisining ushbu ichimlikka bo'lgan ehtiyojini qondirish, hamda yangi ish o'rinlari tashkil etish maqsad qilingan.

Ushbu loyihani amalga oshirish uchun, ko'chma qahvaxona tashkil etish maqsadida, umumiy qiymati 150 mln. so'm miqdorida investitsiya (bundan 100 mln. so'm bank krediti) mablag'larini jalb qilish rejalashtirilgan.

Loyiha tashabbuskoriga ushbu loyihani amalga oshirish xalqaro standartlarga javob beradigan ichimlik tayyorlashga imkon beradi.

№	Nomi	Summa	Loyihada ishtirok etish			
			Kredit	%	O'z mablag'lari	%
1	Qahva tayyorlash mashinasi	90 000	90 000	100%	-	0%
2	Savdo muzlatkichlari	20 000	10 000	50%	10 000	50%
	Jami asosiy vositalar	110 000	100 000	91%	10 000	9%
3	Aylanma kapital	31 000		0%	31 000	100%
4	Investitsion davrda kredit foizlari to'lovi	9 000		0%	9 000	100%
	Jami	150 000	100 000	67%	50 000	33%

2. LOYIHA TASHABBUSKORI



2.1. LOYIHA TASHABBUSKORI

Loyiha tashabbuskorining asosiy faoliyat turiga–ko'chma qahvaxona tashkil etish, shuningdek, O'zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlarida taqiqlanmagan va tashkilot ustaviga muvofiq boshqa faoliyat turlari kiradi.

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

Loyiha tashabbuskori xo'jalik faoliyatini o'zini-o'zi ta'minlash va 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 xizmat ko'rsatish sohasida tajribaga ega bo'lgan direktor tomonidan amalga oshirilishi maqsadga muvofiq.



3. LOYIHA STRATEGIYASI



3.1. LOYIHA STRATEGIYASI

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 investitsion muhit 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 ko'chma qahvaxona tashkil etishdir.



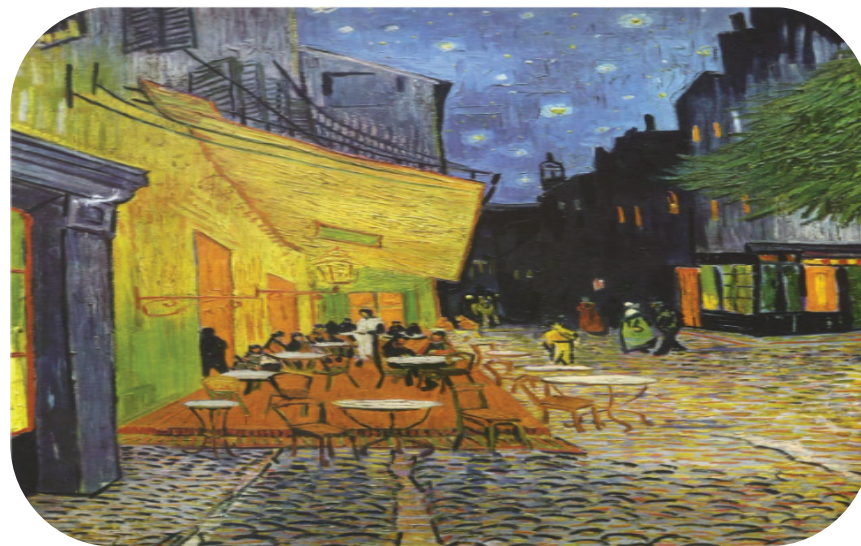
4. XIZMAT KO'RSATISHNI TASHKIL QILISH



4.1. MAHSULOT HAQIDA

Qahvaxona kafe yoki restorandan kichik va cheklangan assortimentli jamoat taomxonasidir. Asosiy ichimligi qahva bo'lgani uchun shunday nomlanadi. Odatda qahvaxonalarda spirtli ichimliklar sotilmaydi. Ba'zan kichikroq kafelar kafeteriy ham deyiladi.

Islom olamidagi birinchi qahvaxonalar Damashqda (qahveh khaneh - forsha "qahvaxona") paydo bo'lgan. Bu Usmonli qahvaxonalari 15-asrda Arabiston yarim orolida Makkada ham paydo bo'lgan, so'ngra 16-asrda Usmonlilar imperiyasining poytaxti Istanbulga tarqalgan. Qahvaxonalar odamlar qahva ichish, suhbatlashish, shaxmat va shashka kabi stol o'yinlarini o'ynash, hikoyalar va musiqa tinglash, yangiliklar va siyosatni muhokama qilish uchun yig'iladigan mashhur uchrashuv joylariga aylandi. Ular o'zlari jalb qilgan mijozlar turi, erkin va ochiq nutqlari uchun "donolik maktablari" nomini oldilar.



Ko'chma qahvaxona tashkil etish—O'zbekistonda qahva iste'moli to'liqida o'sib borayotgan biznes.

Qahva mashhur ichimlik bo'lib, uni iste'mol qilish har yili ortib bormoqda. Hozirgi vaqtda O'zbekistonda qahva iste'mol qilish madaniyati rivojlanmoqda. Ko'proq odamlar uydan tashqarida qahva ichishni afzal ko'rishmoqda. Xalqaro statistika qo'mitasi ma'lumotlariga ko'ra, qahva iste'moli har yili 30-50% ga oshib bormoqda. 2023 yilda qahva bozori hajmi 5,5 mln. tonnani tashkil etdi.

Bugungi kunda qahvaning mashhur ekanligining yana bir isboti – aholi jon boshiga iste'mol qilinadigan kofe miqdorining ko'payishi. Yevropa mamlakatlarida har bir kishiga yiliga 6 dan 12 kg gacha kofe to'g'ri keladi.

Qahva iste'moli bozorida hayotning zamonaviy ritmi bilan “o'zingiz bilan qahva” (Собой) formati eng dolzarb yo'nalishlaridan biridir. 2016 yildan boshlab qahva ichimligini o'zi bilan olib ketish uchun xizmat ko'rsatish katta shaharlarga jadal ravishda kirib bordi va hozirgi vaqtda butun dunyoga keng tarqaldi.

Qahva ichimligini sotish nuqtalari hatto kichik shaharlarda ham ildiz otmoqda.

Qahva bozori statistikasi shuni isbotlaydiki, biznes sifatida “o'zingiz bilan qahva” – boshlang'ich tadbirkorga mos keladigan juda foydali g'oya. Boshlash uchun loyiha tashabbuskoriga minimal sarmoya kerak bo'ladi. Biznesni boshlash uchun faol choralar ko'rishdan oldin, loyiha tashabbuskori xizmat ko'rsatishni rejalashtirayotgan bozor joylashuvini to'g'ri o'rganishi va baholashi kerak. Ushbu loyiha doirasida marketing tadqiqotini loyiha tashabbuskori mustaqil ravishda o'tkazishi mumkin. Ushbu loyiha marketing tadqiqoti o'tkazilayotganda loyiha tashabbuskori quyidagilarni o'rganishi kerak:

Ko'chma qahvaxona tashkillashtirilayotganda shahardagi raqobat darajasini o'rganish. Asosiy raqobatchilar kim va ular qayerda joylashgan?



1. 2GIS, Yandex.Maps, Google Maps kabi xizmatlardan faol foydalanish:
 - Ushbu amalni bajarib loyiha tashabbuskori raqobatchilar sonini baholaydi va savdo nuqtasini joylashtiradigan joylarni aniqlaydi;
2. Ko'chma qahvaxona tashkillashtirilayotganda shaharda so'rov o'tkazishi va maqsadli auditoriya to'plangan joylarni aniqlashi:
 - Ushbu tadqiqotni bajarib, loyiha tashabbuskori ushbu biznes g'oyani umuman amalga oshirishga arziydimi yoki yo'qligini tushunadi, potentsial iste'molchilarning ta'mga bo'lgan afzalliklarini bilib olishi va to'plangan ma'lumotlarga asoslanib, ichimliklar assortimentini shakllantirishi osonroq bo'ladi;
3. Raqobatchilarning taklifini ko'rib chiqish:
 - Ular qanday ichimliklar va qo'shimcha mahsulotlarni taklif qilishadi, qanday qahva turlaridan foydalanadilar, o'z muassasalarini qanday reklama qiladilar? Ushbu tadqiqot loyiha tashabbuskoriga boshqalarning tajribasini hisobga olishni, muvaffaqiyatli yechimlarni qabul qilishni va xatolarni tuzatishni o'rgatadi;
4. Maqsadli auditoriyani portretini yaratish (yoshi, kasbi, qiziqishlari):
 - Bu jozibali taklifni shakllantirishga yordam beradi va iste'molchilarni qayerdan izlash kerakligini ko'rsatadi;
- cheta elda "o'zingiz bilan qahva" segmentida nima bo'layotganini kuzatish:
5. Ushbu tadqiqot natijasida loyiha tashabbuskori yangi g'oyalar va biznes modellarini ko'rib chiqishi mumkin:
 - Ushbu formatdagi savdo o'z-o'zidan qahva ichimligini ko'p miqdorda sotish orqali muvaffaqiyatli bo'ladi. Qog'oz stakanidagi qahva o'rtacha 15 000 so'mni tashkil qiladi, narx



kichik, shuning uchun daromad savdo miqdori hisobiga shakllanadi. Yuqoridagidan kelib chiqib loyiha tashabbuskori piyodalar oqimi ko'p bo'lgan joyni tanlab, ular orasida ushbu ichimlikning maqsadli auditoriyasini aniqlab olishi kerak bo'ladi.

"Ko'chma qahvaxona" nuqtasi uchun eng qulay joylar:

- Jamoat transporti va metro bekatlari;
- Piyodalar o'tish joylari va katta chorrahalar;
- Istirohat bog'lari, maydonlar, piyodalar ko'chalari;
- Biznes markazlari, o'quv muassasalari, savdo markazlari
- Savdo markazlari yoni va biznes markazlarining o'zi;
- Aeroportlar, vokzallar, vokzal yonidagi maydonlar.

Yodda tutish kerak bo'lgan eng muhim narsa: piyodalar oqimi soni asosiy ko'rsatkich emas. Asosiy ko'rsatkich – ko'chma qahvaxona joylashgan joydan qahva sotib olishga tayyor bo'lgan odamlar soni.

Ushbu loyihani amalga oshirish uchun eng foydali joylardan biri universitetlar yaqinida faoliyatni amalga oshirish bo'lib, ushbu joyda faoliyat ko'rsatish loyiha tashabbuskoriga sentyabrdan maygacha bo'lgan davrda talabalar trafigini olish imkonini beradi, ammo yoz oylarida talabalarga beriladigan ta'til tufayli savdoda pasayish kuzatilishi mumkin.

Qahvaxona biznesi tashkil etish uchun birinchi eng qulay joy biznes markazlar hisoblanadi. Bu yerda trafik boshqa joylarga qaraganda ancha past bo'ishi mumkin, ammo xodimlar qahva sotib olishga juda qiziqishadi. Aytish joizki, ta'lim muassasalaridan farqli o'laroq, auditoriya to'lov qobiliyatiga ega va loyihaning o'rtacha tushumini oshiradi. Qahva nuqtasini savdo markazi yaqinida ham, ichkarida ham joylashtirish mumkin. Ikkala holatda ham ijobiy va salbiy tomonlari mavjud.

4.2. XOM-ASHYO HAQIDA

Tashkilotning uzluksiz va barqaror ishlashini ta'minlaydigan eng mas'uliyatli jihatlardan biri – zarur xom-ashyo bazasi bilan uzluksiz ta'minlash.

Qahva: Bu asosiy xom-ashyo hisoblanadi. Qahva (Coffea) jinsiga mansub 90 dan ortiq o'simlik turlari mavjud bo'lib, ammo ulardan faqat ikkitasi sanoat miqyosida qo'llaniladi: Coffea arabica-Arab qahvasi (qahva doni turi - "Arabica"); Coffea canephora Pierre Ex A. Froehner-Kongo qahvasi (don turi "Robusta").

Arabica qahvaning eng keng tarqalgan turi. Ushbu navning donalari olinadigan Arab qahvasi kofe daraxtining turi dengiz sathidan 700 dan 2000 metrgacha bo'gan hududlarda o'sadi. Donalari odatda cho'zinchoq shaklga ega, silliq yuzaga ega, "S" shaklida bir oz qavsli chiziqqa ega bo'lib, unda odatda yengil qovurilganidan keyin qahva rezavorlarining kuymagan zarralari qoladi (yuvilganda).

Robusta odatda kamroq tozalangan qahva doni navlari hisoblanadi. Shu bilan birga, u ko'proq kofeinni o'z ichiga oladi va ko'pincha espresso aralashmalarida ishlatiladi, bu esa aralashmaning narxini pasaytiradi. Qahva daraxti turi Kongo qahvasi, bu don olinadigan, Arab qahvasiga qaraganda tez o'sadigan va zararkunandalarga chidamli bo'lib, dengiz sathidan taxminan 0 dan 600 m gacha bo'lgan, birinchi navbatda Afrika, Hindiston, Shri-Lanka va Indoneziyaning tropik mintaqalarida o'sadi. Donalar yumaloq shaklga ega, rangi och jigarrangdan kulrang – yashil ranggacha bo'ladi.

Bugungi kunda butun dunyo bo'ylab qahva ishlab chiqarish keng miqyosda amalga oshirilmoqda. Butun dunyo bo'yicha qahva ishlab chiqarish hajmi 2017 yilda 9,56 million tonnani tashkil etgan bo'lib, shundan 3,16 million tonna Braziliya, 1,77 million tonna Vetnam, 840 ming tonna Kolumbiya, 654 ming tonna Indoneziya, 459 ming tonna Efiopiya, 462 ming tonna Gonduras, 350 ming tonna Hindiston hissasiga to'g'ri keladi

Qahva bozorida reeksportyorlar, ishlab chiqaruvchi mamlakatlardan xom-ashyo sotib oladigan va keyinchalik eksport qilish uchun qayta ishlaydigan (qovurish, maydalash, eriydigan qahvaga qayta ishlash, chakana savdo uchun qadoqlash) mamlakatlar katta ahamiyatga ega. Reeksportning uchdan ikki qismidan ko'prog'i Yevropa Ittifoqi hissasiga, birinchi navbatda Germaniya (720 ming tonna), Belgiya (255 ming tonna), Italiya (190 ming tonna), Niderlandiya (107 ming tonna), Ispaniya (98 ming tonna), Polsha (97 ming tonna) ga to'g'ri keladi. Boshqa yirik reeksportyorlar: AQSh (176 ming tonna), Shveytsariya (112 ming tonna), Malayziya (94 ming tonna), Xitoy (85 ming tonna), Kanada (75 ming tonna), Rossiya (57 ming tonna) hissasiga to'g'ri keladi.



Xalqaro qahva bozori 2017-yilda 30,4 milliard AQSh dollariga baholangan. Eng yirik qahva eksportchilari Braziliya (4,86 mlrd. dollar) hisoblanadi. Vetnam (3,08 mlrd. dollar), Kolumbiya (2,7 mlrd. dollar), Germaniya (2,25 mlrd. dollar) va Shveysariya (1,74 mlrd. dollar), importchilar esa AQSh (6,03 mlrd. dollar), Germaniya (3,5 mlrd. dollar), Fransiya (1,94 mlrd. dollar) va Italiya (1,78 mlrd. dollar).

Qahvaning uchdan bir qismi ishlab chiqaruvchi mamlakatlarda, xususan Braziliyada (1,32 million tonna), Indoneziyada (282 ming tonna) iste'mol qilinadi. Qahva import qiluvchi eng yirik iste'molchilar Yevropa Ittifoqi (2,5 mln tonna, birinchi navbatda Germaniya, Italiya, Fransiya), AQSh (1,57 mln tonna), Yaponiya (465 ming tonna), Rossiya (271 ming tonna), Kanada (227 ming tonna), Koreya Respublikasi (140 ming tonna), Aljir (133 ming tonna), Avstraliya (110 ming tonna), Saudiya Arabistoni (86 ming tonna), Turkiya (83 ming tonna).



QAHVA ISHLAB CHIQRARISH BOSQICHI

Qahva qovurish

Qovurish yaxshi qahva olishning asosiy bosqichlaridan biridir. Qovurilganda yashil qahva donlari hajmi oshadi va rangi yashildan jigar ranggacha o'zgaradi. Bir kilogramm qovurilgan qahvalarda qahvaning qovurish darajasiga qarab taxminan 4-5 ming dona qahva donlari mavjud. Shunga ko'ra, har bir kilogramm uchun qahva donining qahvani qovurish darajasiga to'g'ridan-to'g'ri bog'liqligi ko'rinadi. Qahvaning ta'mi ko'plab murakkab aromatik kimyoviy birikmalar tufayli hosil bo'ladi. Qovuruvchi qaysi birikmalarning namoyon bo'lishiga qarab, optimal qovurish rejimi tanlanadi. Qoida tariqasida, qovurishning 4 nafar darajasi mavjud. Qovurishning eng oson darajasi odatda Skandinaviya, quyuqroq — Vena, hamda Fransuz qovurish deb ataladi. Qovurishning eng quyuq darajasi Italian deb ataladi. Yevropa qahva an'analari, qoida tariqasida, quyuq qovurilgan qahva espresso tayyorlash uchun ishlatiladi, yengil qovurish darajasi French pressida qahva tayyorlash uchun tez-tez ishlatiladi. Qahvani qovurish paytida akrilamid, furan va furfural hosilalari paydo bo'ladi, ular sog'liqqa salbiy ta'sir ko'rsatadi.



Qahva donlarini maydalash

Qovurilgan donalar qahva maydalagichda yoki tegirmonda maydalanadi. Qahva qanday tayyorlanishiga qarab, donalar zarrachalarning ma'lum hajmiga qadar maydalanadi.

Eriydigan qahvani qayta ishlash

Qahva hosilining bir qismi eriydigan qahva ishlab chiqarishga ketadi.

4.3 TEXNOLOGIYA VA REJALASHTIRISH

Turka (jezva) – qahva tayyorlash uchun chelak shaklidagi idish bo'lib, shu jumladan turkcha (sharqona) qahva hisoblanadi. Ushbu usul uchun eng nozik maydalangan qahva donlaridan foydalanish maqsadga muvofiq bo'ladi.

French-press filtri bilan silindrsimon idish (kolba) ko'rinishidagi press moslamasi. Maydalangan qahva kolbaga solinib, issiq suv quyiladi va 3-5 daqiqa davomida turib oladi, shundan so'ng french-pressning pistonini tushiriladi va tayyor ichimlik stakanlarga quyiladi.



Filtrli qahva har xil turdagi filtrlar yordamida tayyorlanadi. Maydalangan qahva filtrga solinib issiq suv bilan quyiladi. Gravitatsiya ta'siri ostida suv qahva kukuni orqali oqadi va tayyor ichimlik filtr ostidagi idishga quyiladi.

Filtrli qahva tayyorlash jarayonini avtomatlashtirish uchun tomchilatib kofe qaynatgich ishlatiladi.

Geyser kofe qaynatgich-suv quyiladigan qurilma, qahva maxsus bo'linmaga quyiladi va isitish yuzasiga o'rnatiladi. Ichimlik bosim ostida ko'tarilgan bug' suvini maydalangan qahva bo'linmasidan o'tkazish orqali olinadi.

Kapsula qahva qaynatgich – asosan espresso qahvasi tayyorlash uchun qo'llaniladi. Qahva qaynatgich zaryadlangandan so'ng, qahva kapsulasi teshiladi va 15 dan 19 bargacha bosim ostida qopqoqdagi teshiklarga issiq suv kiradi, shuningdek, qahva qaynatgichni doimiy tozalash zaruratini yo'q qiladi.

Kimyoviy tarkibi

20-asrning boshlarida nemis kimyogari Erdmann qahva donlar qahvaga lazzat beradigan yog'ni ajratib oldi va uni "kafeol" deb atadi. Erdmann kafeolning o'nga yaqin komponentini ajratib olishga muvaffaq bo'ldi. 1967 yilda amerikalik olimlar F.Gotshi va M. Vintergod molekulyar distillash, spektrofotometriya va gaz xromatografiyasi yordamida 220 dan ortiq komponentlarni ajratib olishdi. Qahva tarkibida 1000 dan ortiq kimyoviy birikmalar mavjud bo'lib, ularning molekulyar va fiziologik ta'siri oziq-ovqat kimyosi bo'yicha faol tadqiqot sohalaridir. Qahvalarda kimyoviy birikmalarni aniqlashning ko'plab usullari mavjud.

Kimyoviy birikmalar o'rtasidagi o'zaro ta'sirlar organik kimyoning asosiy toifalari (oqsillar, uglevodlar, lipidlar va boshqalar) kabi taksonomiyaning tez-tez uchraydigan sohasidir. Qahvaga lazzat va ta'm beradigan birikmalar orasida yashil qahvalarda mavjud bo'lgan 300 ga yaqin kimyoviy moddalar va qovurilganidan keyin qahvalarda mavjud bo'lgan 850 dan ortiq moddalar topilgan. Qahvaning kimyoviy murakkabligi turli xil sharoitlarda yuzaga keladigan o'zaro reaksiyalarning ko'pligi bilan bog'liq. Bundan tashqari, qahvalarda xlorogen kislotalar, gidrosiklik kislotalar, kofein va melanoidinlar kabi antioksidantlar mavjud.

Alkaloidlar va kofeilxin kislotalari kabi kimyoviy guruhlar keng tarqalgan insektitsidlardir; ularning kofe sifati va ta'miga ta'siri ko'pgina tadqiqotlarda o'rganilgan.

Arabika qahvasining tarkibiy qismlari sonining o'rtacha qiymatlari quruq moddaga nisbatan quyidagi jadvalda keltirilgan.

Moddalar	Yashil qahva (%da)	Qovurilgan qahva (%da)
Saxaroza	8	0
Polisaxaridlar	46	35
Lignin	3	3
Yoglar	16	17
Oqsillar	11	7,5
Xlorogen kislota	6,5	2,5
Kofein	1,2	1,3
Trigonellin	1	1
Kul	4,2	4,5
Karamelizatsiya, kondensatsiya mahsulotlari	-	28,5

Yaxshi jihozlangan qahvaxona muvaffaqiyatli ishlash ning kalitidir

Qahva mashinasi – qahva va boshqa issiq ichimliklar tayyorlaydigan avtomatik mashina. Bunday mashina odatda bir necha navli qahva, choy (eruvchan konsentratlardan ham, tabiiy barglardan ham), sut va kakaoni eruvchan konsentratlardan tayyorlashi mumkin.

Hayotning zamonaviy sur'ati shunday tuzilganki, ko'p odamlar o'z hayotlarini kuniga bir necha finjon qahvasiz tasavvur qila olmaydilar. Ushbu tetiklantiruvchi ichimlik odamni kunning boshida ish holatiga keltirishi mumkin. Qahva ichimligi butun dunyo bo'ylab millionlab muxlislarni jalb qildi, ammo bu ichimlikni hamma joyda sotib olish mumkin emas.



Boshlash uchun loyiha tashabbuskoriga tabiiy qahva donlaridan qahva ichimligi tayyorlaydigan qahva mashinalari kerak bo'ladi. Bunday qurilmalar sut, qaymoq, sirop, shakar va boshqa tarkibiy qismlar uchun idishlar bilan jihozlangan bo'lib, ular loyiha tashabbuskoriga turli xil ichimliklar tayyorlashga imkon beradi. Ushbu qahva mashinalari quyidagi qahvalarni tayyorlashga qodir:



Amerikano



Kapuchino



Espresso



Latte



Oq va qora
shokoladli mokka



Issiq shokolad



Kakao

5. MARKETING KONSEPSIYASI



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 yetkazib 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 – o'xshash afzalliklarga ega bo'lgan, bir xil xususiyatlarga xos va marketing takliflariga bir xil javob beradigan iste'molchilar majmui.

Taklif tuzilmasidan kelib chiqib, bozorning quyidagi makrosegmentlarini ajratish kerak:

- iste'mol bozori
- sanoat bozori.

Iste'mol bozori. Bizning ushbu segmentdagi iste'molchilarimiz respublikaning turli yoshdagi, har xil daromad darajasi va oilaviy ahvoli turlicha bulgan barcha aholisidir.

O'zbekiston aholisi soni bo'yicha MDH mamlakatlari orasida Rossiyadan keyin ikkinchi o'rinda turadi. BMT Aholishunoslik jamg'armasining jahon reytingida respublika 41-o'rinni egallaydi. O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining ma'lumotlariga ko'ra, O'zbekiston Respublikasining doimiy aholisi 2024-yil 22-aprel holatiga 37 milliondan ortiq kishini tashkil etdi.

O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasining ma'lumotlariga ko'ra, aholi daromadlari o'sishda davom etmoqda.

O'zbekiston bozorida raqobatchi bo'lgan ko'p sonli mahalliy korxonalar faoliyat ko'rsatmoqda, biroq ichki va tashqi bozorda ushbu mahsulotga talab yuqori. Shuning uchun keskin raqobat kuzatilmaydi.

6.XIZMAT KO'RSATISH REJASI



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. Uskunalar yetkazib beruvchi, uskunalarni o'rnatuvchi, xom-ashyo va boshqa mol 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. Xizmat ko'rsatish joyi ta'mirini yakunlash, uskunalarni o'rnatish, xom-ashyolarni qabul qilib olish;
9. Xizmat ko'rsatishni boshlash;
10. Sotishni tashkil qilish.

Loyiha tashabbuskori loyihani amalga oshirishning birinchi yildan 75% dan ishlab chiqarish quvvatlarini bosqichma-bosqich o'zlashtirishni va loyihani amalga oshirishning beshinch yiliga kelib ishlab chiqarish quvvatini kamida 100% gacha yetkazishni rejalashtirishi zarur.

Yillar bo'yicha quvvatlarni o'zlashtirish koeffitsiyenti:

	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil	5 yil
Quvvat o'zlashtirilishi, %da	75%	80%	85%	90%	100%

7.HR REJASI



Loyiha tashabbuskori har bir xodim loyihaning muvaffaqiyatiga to'liq hissa qo'shishi va shu bilan birga o'zining professional, 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.

Ushbu loyihada xodimlarning soni-4 kishini, shu jumladan, ma'muriy va boshqaruv xodimlari-1 kishini, ishchi xodimlar - 3 kishini tashkil qiladi.

Xodimlar	Soni	Ish haqi	Oylik ish haqi	Ijtimoiy to'lov (12%)	Jami
1. Boshqaruv va adminstratsiya					
Direktor	1	4 000	4 000	480	4 480
Jami	1		4 000	480	4 480
2. Marketing va sotuv bo'limi					
Sotish bo'yicha menedjer	1	3 000	3 000	360	3 360
Jami	1		3 000	360	3 360
3. Qahva xona					
Barrista	1	3 000	3 000	360	3 360
Ishchi	1	2 000	2 000	240	2 240
Jami xodimlar	4		12 000	1 440	13 440
Yilda jami			144 000	17 280	161 280

8.MOLIYAVIY REJA



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 2 oy investitsion davr hisoblanadi.

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

Loyiha qiymati (byudjet) 150 mln. so'mni (shundan 100 mln. so'mi kredit mablag'lari hisobidan) tashkil etadi.

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

Tarkibiy qismlar	Summa	Tarkibi
O'z mablag'lari		
Asosiy vositalar	10 000	7%
Moliyaviy xarajatlar	40 000	27%
Jami o'z mablag'lari	50 000	33%
Bank krediti	100 000	
Kredit summasi	100 000	67%
Jami moliyalashtirish manbalari	150 000	100%

9. LOYIHANI AMALGA OSHIRISH UCHUN OLINADIGAN KREDIT SHARTLARI



Ushbu loyihani moliyalashtirish uchun kredit olish, 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.

9.1. LOYIHANI MOLİYALASHTIRISH: MOLIYALASHTIRISH MEXANIZMI VA MANBALAR

Oyiga kredit mablag'lari va o'z mablag'lari hisobidan ko'chma qahvaxona tashkil qilish uchun moliyalashtiriladi.

Kredit mablag'larining (ulardan fo ydalanilgan taqdirda) o'zini-o'zi qoplashi va o'z vaqtida qaytarilishini hisobga olgan holda iqtisodiy samaradorlikni baholashda:

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

Loyihani amalga oshirishdan kutilayotgan foydani, 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.



№	Asosiy vositalar va TMZ larning nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Summa	Pul mablag'lari manbaasi	
						Bank krediti	Shaxsiy mablag'
1. Uskunalar							
1	Kofe tayyorlash uskunasi	dona	2	17 500	35 000	35 000	
2	Savdo muzlatkichi	dona	2	10 000	20 000	10 000	10 000
2. Ko'chma qaxvaxona							
3	Konteyner	dona	1	20 000	20 000	20 000	
3. Ko'chma qaxvaxona qurilish montaj ishlari							
4	Qurilish montaj ishlari	m ²	35	1 000	35 000	35 000	
	Jami				110 000	100 000	10 000



10.XULOSA



1. 161mln. so'mlik mehnatga haq to'lash fondi bilan 4 ta ish o'ri tashkil etiladi.

2. Mahsulot sotilish hajmi yiliga o'rtacha **445 mln.**so'mga yetkaziladi.

3. Investitsiya davrining oxirida barcha majburiyatlar qaytarilgandan so'ng korxona ixtiyorida **358,7mln.** so'm ekvivalentidagi pul mablag'lari qoladi, bu esa ishlab chiqarishni yanada modernizatsiya qilish va mahsulot turini kengaytirish imkonini beradi.

4. Yillik rentabellik ko'rsatkichlari ijobiy va yuqori. 5 yildan so'ng tashkilot **2,2 mlrd.** so'mdan yuqori daromad ko'radi.

5. Mutlaq likvidlik koeffitsiyenti (to'lov qobiliyati) faoliyatning 1-yilida **3,8 ni**, 5-yilda esa **17,4 ni** tashkil etadi.

6. O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanganlik koeffitsiyenti 1-yil faoliyat uchun **-0,1 ni** tashkil qiladi, 5-yil esa bu ko'rsatkich **1,0** ga teng bo'ladi. Bu 5-yil faoliyat uchun xo'jalik o'zini o'z aylanma mablag'lari bilan **100%** ta'minlaydi degan ma'noni anglatadi.

7. Loyihaning rentabelligi foyda bilan bir xil tendensiyaga ega. Mahalliy sharoitlar uchun loyiha rentabelligi juda yuqori. Agar aktivlarning rentabelligi faoliyatning 1-yilida **13%**, 5-yilda **31% ni** tashkil qilsa, sotish rentabelligi 1-yilda **6% ni**, 5-yilda esa **25% ni** tashkil qiladi.

8. Faoliyatning 1-yilida xarajatlar ulushi **85% ni**, 5-yilda esa **70% ni** tashkil etadi. Bu shuni anglatadiki, faoliyatning 1-yilida har bir ishlab topilgan **100 so'm** uchun xarajatlar **85 so'mni**, daromadlar **15 so'mni**, 5-yilda esa xarajatlar **70 so'mni**, daromadlar esa **30 so'mni** tashkil etadi.

9. IRR (ichki daromadlik normasi) **61,79% ni** tashkil qiladi.

10. NPV (toza diskontlangan daromad) **357,2 mln.** so'mni tashkil etadi.

11. O'z-o'zini qoplash muddati, diskontsiz, 1 yil 8 oy, **10%** diskontni hisobga olgan holda 1 yil 11 oy.

12. Zararsiz ishlash nuqtasi **53,0%.**

Umuman olganda, mazkur loyiha doirasida o'tkazilgan tadqiqotlar loyiha tashabbuskorining mukammal moliyaviy holatga va ijobiy tendensiyaga erishishini ko'rsatmoqda. Ushbu xulosa loyihaning investitsion jozibadorligini ko'rsatadi.

11.KO'CHMA QAHVAXONA TASHKIL QILISH LOYIHASINING HISOB-KITOB QISMI



1-Jadval

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

Loyiha nomi	Ko'chma qahvaxona tashkil qilish loyihasi
Loyiha ma'lumotlari	
Mahsulot	Har xil turdagi qahva
Loyihaning umumiy qiymati	150 000
O'z mablag'lari	50 000
Bank krediti	100 000
Loyiha ishlab chiqilgan sana	08.07.2024 yil
Kredit oluvchi	Loyihatashabbuskori
Kredit oluvchi manzili	O'zbekiston Respublikasi
Bisnes reja uchun mas'ul shaxs	
Telefon	+998 93 183 22 88
Dollar kursi	12700

2-Jadval

Loyihaning boshlang'ich qiymati (ming so'm)

№	Nomi	Summa	Loyihada ishtirok etish			
			Kredit	%	O'z mablag'lari	%
1	Kofe tayyorlash uskunasi	35 000	35 000	100%		
2	Konteyner	20 000	20 000	100%	-	0%
3	Savdo muzlatkichlari	20 000	10 000	50%	10 000	50%
4	Qurilish montaj ishlari	35 000	35 000	100%		
	Jami asosiy vositalar	110 000	100 000	91%	10 000	9%
5	Aylanma kapital	31 000		0%	31 000	100%
6	Investitsion davrda kredit foizlari to'lovi	9 000		0%	9 000	100%
	Jami	150 000	100 000	67%	50 000	33%

3-Jadval

Moliyaviy reja (ming so'm)

Tarkibiy qismlar	Summa	Tarkibi
O'z mablag'lari		
Asosiy vositalar	10 000	6,5%
Moliyaviy xarajatlar	40 000	26,5%
Jami o'z mablag'lari	50 000	33%
Bank krediti	100 000	
Kredit summasi	100 000	67%
Jami moliyalashtirish manbalari	150 000	100%

4-Jadval

Asosiy vositalar va inventarlarni sotib olish uchun mablag'larni taqsimlash (ming so'm)

№	Asosiy vositalar va TMZ larning nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Summasi	Pul mablag'lari manbaasi	
						Bank krediti	Shaxsiy mablag' -lar
1. Uskunalar							
1	Kofe tayyorlash uskunasi	dona	2	17 500	35 000	35 000	
2	Savdo muzlatkichi	dona	2	10 000	20 000	10 000	10 000
2. Ko'chma qaxvaxona							
3	Konteyner	dona	1	20 000	20 000	20 000	
3. Ko'chma qaxvaxona qurilish montaj ishlari							
4	Qurilish montaj ishlari	m ²	35	1 000	35 000	35 000	
	Jami				110 000	100 000	10 000

5-Jadval

Ta'sischi ulushi

Tarkibiy qismlar	O'z mablag' -laridan	Ulush, %da	Bank krediti hisobidan	Ulush, % da	Jami
Loyihaning umumiy qiymati	50 000	33%	100 000	67%	150 000
Uskunalar	-		100 000		
Moliaviy xarajatlar	50 000				



6-Jadval

Shtat jadvali (ming so'm)

Xodimlar	Soni	Ish haqi	Oylik ish haqi	Ijtimoiy to'lov (12%)	Jami
1. Boshqaruv va adminstratsiya					
Direktor	1	4 000	4 000	480	4 480
Jami	1		4 000	480	4 480
2. Marketing va sotuv bo'limi					
Sotish bo'yicha menedjer	1	3 000	3 000	360	3 360
Jami	1		3 000	360	3 360
3. Qahva xona					
Barrista	1	3 000	3 000	360	3 360
Ishchi	1	2 000	2 000	240	2 240
Jami xodimlar	4		12 000	1 440	13 440
Yilda jami			144 000	17 280	161 280

7-Jadval

Amortizatsiya hisobi (ming so'm)

Asosiy vositalarning nomi	Bank krediti hisobidan	O'z mablag'lari hisobidan	Amortizatsiya stavkasi
Kofe tayyorlash uskunasi	35 000		15%
Savdo muzlatkichi	10 000		15%
Konteyner	20 000		15%
Qurilish montaj ishlari	35 000		5%
Jami	100 000	-	

Ko'rsatkichlar	1- yil	2- yil	3- yil	5- yil	4- yil	Jami
Amortizatsiya xarajatlari	11 500	11 500	11 500	11 500	11 500	57 500



8-Jadval

Kredit qaytarish rejasi (ming so'm)

Kredit foizi So'ndirish muddati Imtiyozli davr Investitsiya summasi				18% 5 12 100 000	foiz yil oy ming so'm
Qaytarish muddti		Kredit qoldig'i	Asosiy qarzning qaytarilishi	Hisoblanga n foizlar	Jami to'lov
1- yil	1- oy	100 000		1 500	1 500
	2- oy	100 000		1 500	1 500
	3- oy	100 000		1 500	1 500
	4- oy	100 000		1 500	1 500
	5- oy	100 000		1 500	1 500
	6- oy	100 000		1 500	1 500
	7- oy	100 000		1 500	1 500
	8- oy	100 000		1 500	1 500
	9- oy	100 000		1 500	1 500
	10- oy	100 000		1 500	1 500
	11- oy	100 000		1 500	1 500
	12- oy	100 000		1 500	1 500
2- yil	1- oy	100 000	2 083	1 500	3 583
	2- oy	97 917	2 083	1 469	3 552
	3- oy	95 833	2 083	1 438	3 521
	4- oy	93 750	2 083	1 406	3 490
	5- oy	91 667	2 083	1 375	3 458
	6- oy	89 583	2 083	1 344	3 427
	7- oy	87 500	2 083	1 313	3 396
	8- oy	85 417	2 083	1 281	3 365
	9- oy	83 333	2 083	1 250	3 333
3- yil	1- oy	75 000	2 083	1 125	3 208
	2- oy	72 917	2 083	1 094	3 177
	3- oy	70 833	2 083	1 063	3 146
	4- oy	68 750	2 083	1 031	3 115
	5- oy	66 667	2 083	1 000	3 083
	6- oy	64 583	2 083	969	3 052
	7- oy	62 500	2 083	938	3 021
	8- oy	60 417	2 083	906	2 990
	9- oy	58 333	2 083	875	2 958
	10- oy	56 250	2 083	844	2 927
	11- oy	54 167	2 083	813	2 896
	12- oy	52 083	2 083	781	2 865

4- yil	1- oy	50 000	2 083	750	2 833
	2- oy	47 917	2 083	719	2 802
	3- oy	45 833	2 083	688	2 771
	4- oy	43 750	2 083	656	2 740
	5- oy	41 667	2 083	625	2 708
	6- oy	39 583	2 083	594	2 677
	7- oy	37 500	2 083	563	2 646
	8- oy	35 417	2 083	531	2 615
	9- oy	33 333	2 083	500	2 583
	10- oy	31 250	2 083	469	2 552
	11- oy	29 167	2 083	438	2 521
	12- oy	27 083	2 083	406	2 490
5- yil	1- oy	25 000	2 083	375	2 458
	2- oy	22 917	2 083	344	2 427
	3- oy	20 833	2 083	313	2 396
	4- oy	18 750	2 083	281	2 365
	5- oy	16 667	2 083	250	2 333
	6- oy	14 583	2 083	219	2 302
	7- oy	12 500	2 083	188	2 271
	8- oy	10 417	2 083	156	2 240
	9- oy	8 333	2 083	125	2 208
	10- oy	6 250	2 083	94	2 177

9-Jadval

Shartli-doimiy xarajatlar (ming so'm)

Nº	Nomlanishi	O'lchov birligi	Soni (yillik talab)	Narxi	Yillik xarajatlar
Tashkilot bo'yicha jami					226 780,0
1	Boshqaruv harajatlari			7 683,0	92 160,0
1.1	Mobil aloqa va internet	ming so'm	12,0	200,0	2 400
1.2	Buxgalteriya xizmati	ming so'm	12,0	1 000,0	12 000
1.3	Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	12,0	4 480,0	53 760
1.4	Boshqa harajatlar	ming so'm	12,0	2 000,0	24 000
2	Maxsulot sotish harajatlari			7 558,3	90 700,0
2.1	Asboblari, buyumlar va boshqa mehnat vositalari	ming so 'm	12,0	500,0	6 000
2.2	Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	12,0	5 600,0	67 200
2.3	Asosiy vositalar amortizatsiyasi	ming so'm	12,0	958,3	11 500
2.4	Boshqa harajatlar	ming so'm	12,0	500,0	6 000
3	Marketing harajatlari			3 660,0	43 920,0
3.1	Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	12,0	3 360,0	40 320
3.2	Boshqa harajatlar	ming so'm	12,0	300,0	3 600

10-Jadval

Sotilgan mahsulot tannarxini hisoblash (ming so'm)

№	Xom ashyo nomi	O'lchov birligi	Narxi	Amerikano		Espresso		Latte		Cappucino		Jami	
				Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi
1	Qaxva (Зерновой)	kg	225	0,015	3,38	0,010	2,25	0,015	3,38	0,015	3,38	528	118 800
2	Quruq sut	kg	30					0,005	0,15			48	1 440
3	Shakar	kg	15					0,003	0,05		-	29	432
4	Qora shokolad	kg	50	0,005	0,25							48	2 400
5	Tuz	kg	3	0,003	0,009	0,004	0,012					67	202
6	Siroplar	litr	50							0,003	0,15	29	1 440
7	Kakao kukuni	kg	50					0,0020	0,10			19	960
8	Shokolad kukuni	kg	180							0,002	0,360	19	3 456
9	Muskat yong'og'i kukuni	kg	30							0,002	0,06	19	576
10	Mindal ekstrakti	kg	35							0,00	0,07	19	672
11	Bir martalik stakan	dona	0,20	1,00	0,20	1,00	0,20	1,00	0,20	1,00	0,20	28 800	5 760
11	Suv	m ³	1,5		0,0104		0,0104		0,0130		0,0130	300	450
12	Elektr energiyasi	kVt*soat	0,9	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	1 440	1 296
13	Boshqa sotish xarajatlari	ming so'm			2,10		2,1		2,62		2,62		90 700
14	Umumiy tannarx	ming so'm			2,61		2,37		6,55		6,90		228 584
15	Adminstrativ xarajatlar	ming so'm			3,15		3,15		3,94		3,94		136 080
16	Jami tannarx	ming so'm			5,76		5,52		10,49		10,83		364 664
17	Kredit foizi	ming so'm			0,42		0,4		0,52		0,5		18 000
18	Soliqlar to'langunga qadar foyda	ming so'm			5,82		6,1		4,0		3,6		135 736
19	Aylanmadan soliq	ming so'm	4%	-	0,48	-	0,48		0,60		0,60		20 736
20	Sof foyda	ming so'm		-	5,34	-	5,59		3,39		3,0		115 000
21	Mahsulot narxi	ming so'm			12,0		12,0		15,0		15,0	-	518 400
22	Bir kunlik sotish hajmi	dona			30		30		30		30		
23	Bir yilda ish kuni	kun			320		320		320		320		
24	Bir yillik sotish hajmi	dona			9 600		9600		9 600		9 600		
25	Sotish hajmi	ming so'm			115 200		115 200		144 000		144 000		
26	Umumiy savdo hajmidagi ulush	%			22%		22%		28%		28%		22%

11-Jadval

Mahsulot sotilish prognoz parametrlari (ming so'm)

Mahsulot turi		Oʻlchov birligi	Sotish hajmi										
			1 - yil			2 - yil		3 - yil		4 - yil		5 - yil	
			75%	quvvatda		80%	quvvatda	85%	quvvatda	90%	quvvatda	100%	quvvatda
			soni	narxi	summasi	soni	summasi	soni	summasi	soni	summasi	soni	summasi
Qahva			28 800		388 800	30 720	414 720	32 640	440 640	34 560	466 560	38 400	518 400
jumladan													
1	Cappucino	Dona	7 200	15,00	108 000	7 680	115 200	8 160	122 400	8 640	129 600	9 600	144 000
2	Amerikano	Dona	7 200	12,00	86 400	7 680	92 160	8 160	97 920	8 640	103 680	9 600	115 200
3	Espresso	Dona	7 200	12,00	86 400	7 680	92 160	8 160	97 920	8 640	103 680	9 600	115 200
4	Latte	Dona	7 200	15,00	108 000	7 680	115 200	8 160	122 400	8 640	129 600	9 600	144 000

12-Jadval

Ishlab chiqarish rejasi (dona)

Ma hsu lot	O 'lchov birligi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Cappucino	Dona	7 200	7 680	8 160	8 640	9 600	41 280
Amerikano	Dona	7 200	7 680	8 160	8 640	9 600	41 280
Espresso	Dona	7 200	7 680	8 160	8 640	9 600	41 280
Latte	Dona	7 200	7 680	8 160	8 640	9 600	41 280
Jami		28 800	30 720	32 640	34 560	38 400	165 120

13-Jadval

Mahsulot sotilishi rejasi (ming so'm)

Mahsulot nomi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Cappucino	108 000	115 200	122 400	129 600	144 000	619 200
Amerikano	86 400	92 160	97 920	103 680	115 200	495 360
Espresso	86 400	92 160	97 920	103 680	115 200	495 360
Latte	108 000	115 200	122 400	129 600	144 000	619 200
Jami	388 800	414 720	440 640	466 560	518 400	2 229 120

14-Jadval

Sotilgan mahsulot xarajatlari (ming so'm)

Xarajatlar	1-yil	2-yil	3-yil	4-yil	5-yil	Jami
Quvvatni o'zlashtirish	75%	80%	85%	90%	100%	
Sotish tannarxi	194 113	201 007	207 901	214 708	228 322	1 046 050
Xom - ashyo va materiallar	102 103	108 910	115 717	122 524	136 138	585 392
Elektr energiya, tabiiy gaz va suv	1 310	1 397	1 484	1 484	1 484	7 159
Sotish xarajatlari	90 700	90 700	90 700	90 700	90 700	453 500
Amortizatsiya	11 500	11 500	11 500	11 500	11 500	57 500
Davr xarajatlari	136 080	136 080	136 080	136 080	136 080	680 400
Boshqaruv xarajatlari	92 160	92 160	92 160	92 160	92 160	460 800
Marketing xarajatlari	43 920	43 920	43 920	43 920	43 920	219 600
Moliyaviy xarajatlar						
Kredit foizlari	18 000	15 938	11 438	6 938	2 438	54 750
Jami xarajatlar	348 193	353 024	355 419	357 725	366 839	1 781 200

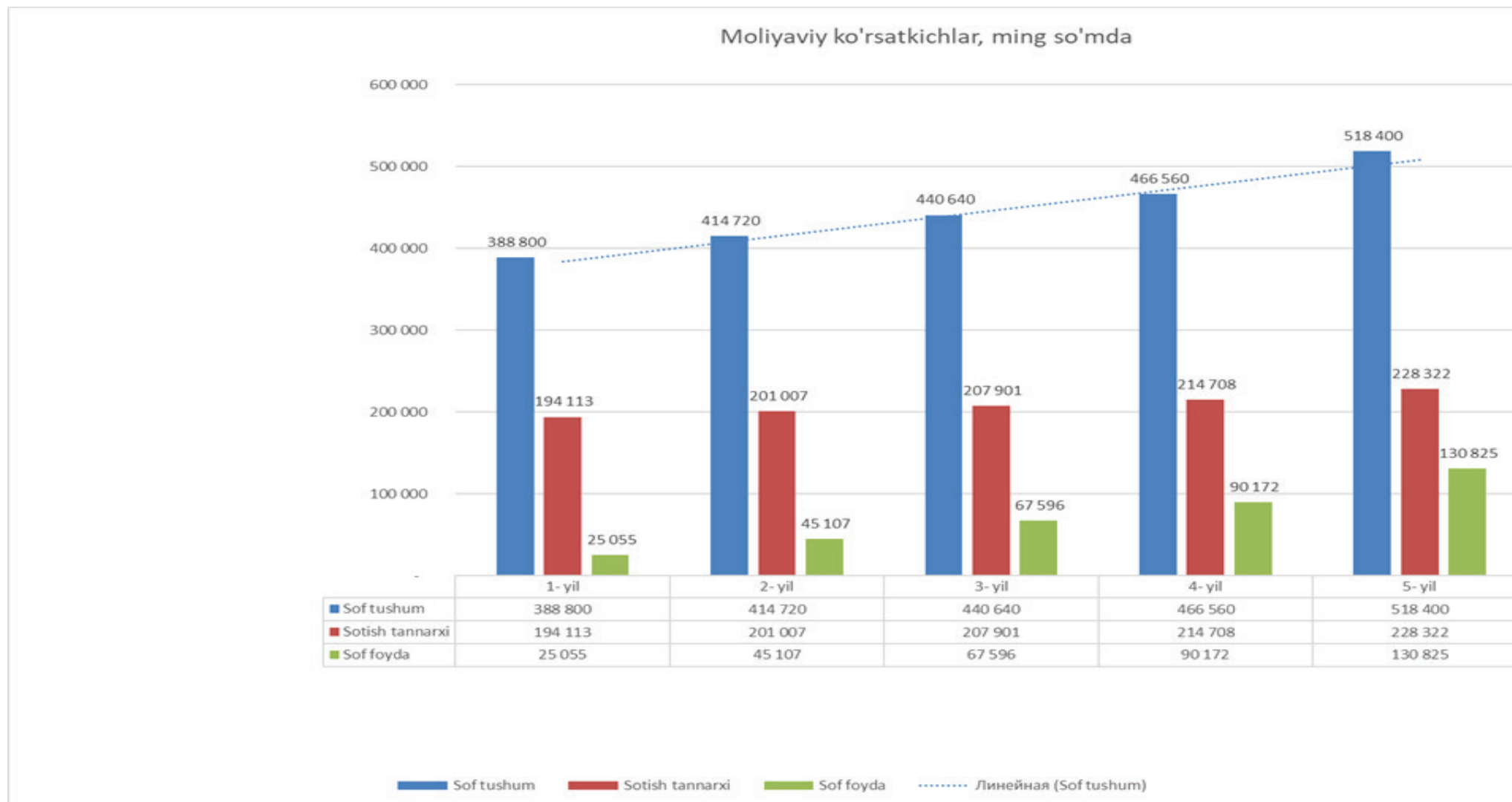
15-Jadval

Moliyaviy natijalar to'g'risida hisobot (ming so'm)

Ko'rsatkichlar	1- yil	2- yil	3- yil	4- yil	5- yil	Jami
Sof tushum	388 800	414 720	440 640	466 560	518 400	2 229 120
Sotish tannarxi	194 113	201 007	207 901	214 708	228 322	1 046 050
Yalpi foyda	194 687	213 713	232 739	251 852	290 078	1 183 070
Davr xarajatlari						
Boshqaruv xarajatlari	92 160	92 160	92 160	92 160	92 160	460 800
Marketing xarajatlari	43 920	43 920	43 920	43 920	43 920	219 600
Operatsion foyda	58 607	77 633	96 659	115 772	153 998	502 670
Moliyaviy xarajatlar						
Foizlar	18 000	15 938	11 438	6 938	2 438	54 750
Soliqlar to'langunga qadar foyda	40 607	61 696	85 221	108 835	151 561	447 920
Aylanmadan soliq	15 552	16 589	17 626	18 662	20 736	89 165
Sof foyda	25 055	45 107	67 596	90 172	130 825	358 755

16-Jadval

Moliyaviy ko'rsatkichlar (ming so'm)



17-Jadval

Aylanma mablag'lar rejasi (ming so'm)

Kirim davri	aylanma	koeffitsienti
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
Tushum		388 800	414 720	440 640	466 560	518 400	2 229 120
Sotish tannarxi		194 113	201 007	207 901	214 708	228 322	1 046 050
Jumladan							
Xom -ashyo va materiallar		8 509	9 076	9 643	10 210	11 345	48 783
Pul mablag'lari	50 000						
Debitor qarzдорlik		32 400	34 560	36 720	38 880	43 200	185 760
Kreditor qarzдорlik		16 176	16 751	17 325	17 892	19 027	87 171
Sof aylanma mablag'lar	50 000	24 733	26 885	29 038	31 198	35 518	147 372
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		25 267	2 153	2 153	2 160	4 320	

18-Jadval

Pul oqimlari to'g'risida hisobot (ming so'm)

Ko'rsatkichlar	0 davr	1- yil	2- yil	3- yil	4- yil	5- yil	Jami
Sof tushum		388 800	414 720	440 640	466 560	518 400	2 229 120
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		- 25 267	2 153	2 153	2 160	4 320	- 14 482
Sotishdan tushgan pul		414 067	412 567	438 487	464 400	514 080	2 243 602
Sotish tannarxi		182 613	189 507	196 401	203 208	216 822	988 550
Yalpi tushum		231 455	223 060	242 086	261 192	297 258	1 255 052
Davr xarajatlari		136 080	136 080	136 080	136 080	136 080	680 400
Operatsion pul oqimi (A)		95 375	86 980	106 006	125 112	161 178	574 652
O'z mablag'lari	50 000						-
Investitsiya	100 000						-
Investitsiyaning qo'shilishi		150 000					150 000
Asosiy qarz (C)		-	25 000	25 000	25 000	25 000	100 000
Foizlar (B)		18 000	15 938	11 438	6 938	2 438	54 750
Aylanmadan soliq (D)		15 552	16 589	17 626	18 662	20 736	89 165
Sof pul tushumi	150 000	61 823	29 454	51 943	74 512	113 005	330 737
Kummulya tiv pul tushumi	150 000	61 823	91 277	143 220	217 732	330 737	
Qarzni qoplash koefitsenti (A -D)/(B+C)		4,4	1,7	2,4	3,3	5,1	3,1

19-Jadval

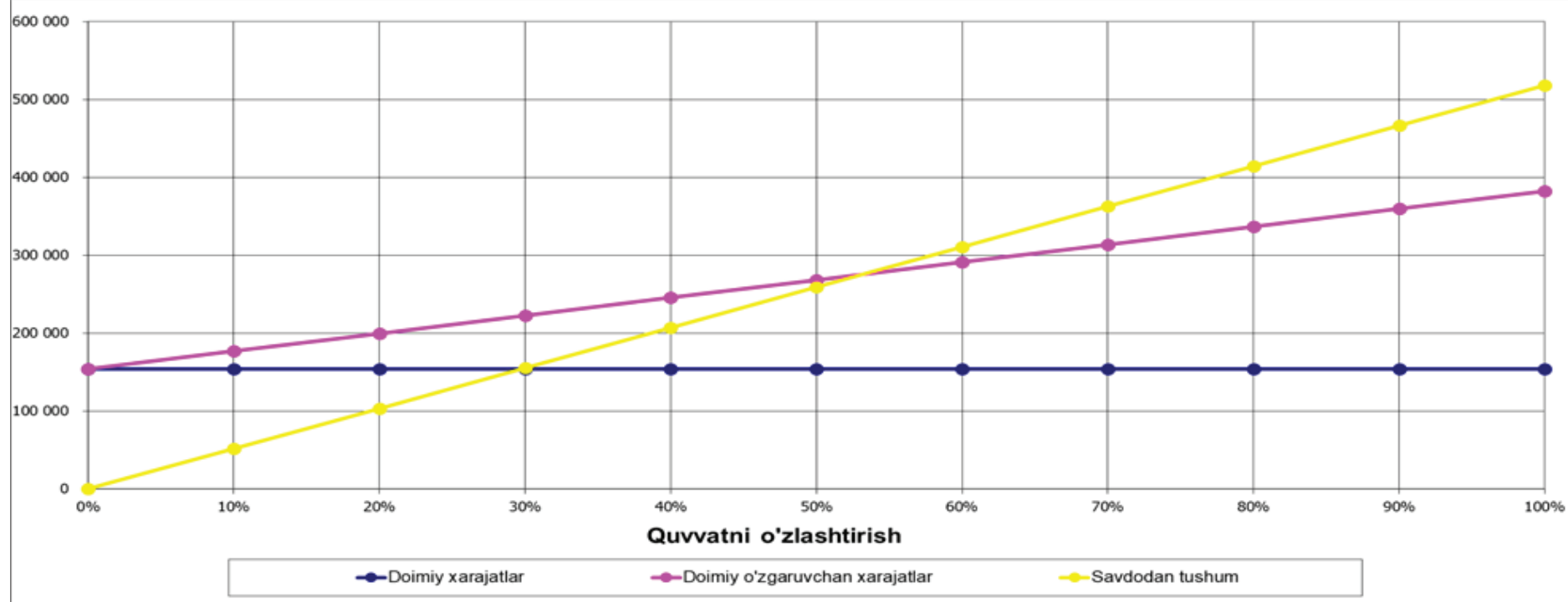
Kutilayotgan balans (ming so'm)

Ko'rsatkichlar	1- yil	2- yil	3- yil	4- yil	5- yil
Kummulyativ pul tushumi	61 823	91 277	143 220	217 732	330 737
Debitor qarzdorlik	32 400	34 560	36 720	38 880	43 200
TMZ	8 509	9 076	9 643	10 210	11 345
Joriy aktivlar	102 731	134 913	189 583	266 822	385 282
Belgilangan aktivlar	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Amortizatsiya	11 500	11 500	11 500	11 500	11 500
Kummulyativ amortizatsiya	11 500	23 000	34 500	46 000	57 500
Sof belgilangan aktivlar	88 500	77 000	65 500	54 000	42 500
Jami aktivlar	191 231	211 9 13	255 083	320 822	427 782
Kreditor qarzdorlik	16 176	16 751	17 325	17 892	19 027
O'z mablag'lari	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Uzoq muddatli kreditlar	100 000	75 000	50 000	25 000	
Yig'ilgan foyda	25 055	70 162	137 758	227 930	358 755
Jami passivlar	191 231	211 913	255 083	320 8 22	427 782

20-Jadval

Zararsiz ishlash nuqtasi 53% (ming so'm)

Amalga oshirish rejasini o'zlashtirish	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Doimiy xarajatlar	154 080	154 080	154 080	154 080	154 080	154 080	154 080	154 080	154 080	154 080	154 080
O'zgaruvchan xarajatlar	-	22 858	45 717	68 575	91 433	114 292	137 150	160 009	182 867	205 725	228 584
Doimiy o'zgaruvchan xarajatlar	154 080	176 938	199 797	222 655	245 513	268 372	291 230	314 089	336 947	359 805	382 664
Savdodan tushum	-	51 840	103 680	155 520	207 360	259 200	311 040	362 880	414 720	466 560	518 400



21-Jadval

NPV, IRR va loyiha o'z o'zini qoplashi muddati (ming so'm)

Davr	Sof daromad	Diskontsiz kummulyativ savdo	10% diskont stavkasida sof daromad PV	10% diskontda kummulyativ saldo
1- yil	95 375	-54 625	86 704	-63 296
2- yil	86 980	32 355	71 885	8 589
3- yil	106 006	138 361	79 644	88 233
4- yil	125 112	263 473	85 453	173 686
5- yil	161 178	424 652	100 079	273 765
	PV			NPV
10%	423 765			273 765
IRR	61,79%			
Diskontni hisobga olmagan holda o'zini-o'zi qoplash muddati	1 yil 8 oy			
10% diskontni hisobga olgan holda o'zini-o'zi qoplash muddati	1 yil 11 oy			



22-Jadval

To'lov qobiliyatini baholash va likvidlik koeffitsiyentlari

Agregat	Balans moddasi	1-yil	2-yil	3-yil	4-yil	5-yil
A1	Yuqori likvidli aktivlar	61 823	91 277	143 220	217 732	330 737
P1	Eng dolzarb majburiyatlar	16 176	16 751	17 325	17 892	19 027
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	45 647	74 526	125 895	199 840	311 710
A2	Tez sotiladigan aktivlar	32 400	34 560	36 720	38 880	43 200
P2	Qisqa muddatli passivlar	0	0	0	0	0
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	32 400	34 560	36 720	38 880	43 200
A3	Sekin sotiladigan aktivlar	8 509	9 076	9 643	10 210	11 345
P3	Uzoq muddatli passivlar	100 000	75 000	50 000	25 000	0
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	-91 491	-65 924	-40 357	-14 790	11 345
A4	Qiyin sotiladigan aktivlar	88 500	77 000	65 500	54 000	42 500
P4	Doimiy passivlar	75 055	120 162	187 758	277 930	408 755

Likvidlik koeffitsiyentlari

Nº	Koeffitsiyent	1- yil	2- yil	3- yil	4- yil	5- yil
1	Absolyut likvidlik (tolov qobiliyati)	3,8	5,4	8,3	12,2	17,4
2	Vaqtinchalik qamrov (tez likvidlik)	5,8	7,5	10,4	14,3	19,7
3	Qamrov koefitsienti (joriy likvidlik)	6,4	8,1	10,9	14,9	20,2
4	Debitorlik va kreditorlik qarzlarning nisbati	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
5	O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanish koeffitsienti Koc	-0,1	0,3	0,6	0,8	1,0

23-Jadval

Aktivlarning aylanishi ko'rsatkichlari

№	Nomi	1 - yil		2- yil		3- yil		4- yil		5- yil	
		Koef.	kunlarda	Koef.	kunlarda	Koef.	kunlarda	Koef.	kunlarda	Koef.	kunlarda
1	Jami kapital aylanma koeffitsiyenti (<i>Kok</i>)	2,03	177	1,96	184	1,73	208	1,45	248	1,21	297
2	Joriy aktivlarning aylanish koeffitsiyenti (<i>Kooa</i>)	3,78	95	3,07	117	2,32	155	1,75	206	1,35	268
3	Moddiy aylanma aktivlarning aylanma koeffitsiyenti (zaxira) (<i>Kmoa</i>)	45,69	8	45,69	8	45,69	8	45,69	8	45,69	8
4	Debitorlik qarzlarning aylanish koeffitsiyenti (<i>Kod3</i>)	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30
5	Kreditorlik qizlarining aylanma koeffitsiyenti (<i>Kok3</i>)	24,04	15	23,21	15	22,44	14	21,73	14	20,43	13
6	O'z mablag'larining aylanma koeffitsiyenti (<i>Kock</i>)	7,78	46	8,29	43	8,81	41	9,33	39	10,37	35

24-Jadval

Rentabellik ko'rsatkichlari

Nº	Ko'rsatkichlar		1- yil	2- yil	3- yil	4- yil	5- yil
1	Sotish rentabelligi	Sof foyda / Sof tushum	6%	11%	15%	19%	25%
2	Aktivlar rentabelligi	Sof tushum / Jami aktivlar	13%	21%	26%	28%	31%
3	O'z mablag'lari rentabelligi	Sof tushum / Oz mablag'lari	50%	90%	135%	180%	262%
4	Xarajatlar rentabelligi	Sof tushum / Tannarx + Davr xarajatlari)	8%	13%	20%	26%	36%
5	Aylanma mablaglar rentabelligi	Sof tushum / Joriy aktivla	24%	33%	36%	34%	34%

25-Jadval

Xarajatlar ulushi

Ko'rsatkich nomi	1- yil	2- yil	3- yil	4- yil	5- yil
Tannarxning daromaddagi ulushi	0,50	0,48	0,47	0,46	0,44
Davr xarajatlarning daromadar ulushi	0,35	0,33	0,31	0,29	0,26
Jami xarajatlarning daromaddagi ulushi	0,85	0,81	0,78	0,75	0,70

26-Jadval

Loyihani amalga oshirish kalendar jadvali

№	Loyiha bosqichlari	1- yil					
		1-oy	2-oy	3-oy	4-oy	5-oy	6-oy
1	Loyiha konsepsiyasini ishlab chiqish						
2	Loyiha hujjatlarini ishlab chiqish: texnik-iqtisodiy asoslash, moliyaviy hisob-kitoblar, marketing tadqiqotlari						
3	Kredit tashkilotlari bilan muzokaralar o'tkazish						
4	Loyihani moliyalashtirish hujjatlarini ishlab chiqish va imzolash						
5	Shartnomalar tuzish						
6	Investor tomonidan moliyalashtirishning ochilishi						
7	Uskunalarni modernizatsiya qilish						
8	Ishga tushirish ishlari						
9	Qo'shimcha ruxsatnomalarni olish						
10	Sotishni boshlash						

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

[illegible]

KO'CHMA QAHVAXONA TASHKIL ETISH LOYIHASI



Loyiha g'oyasi muallifi va tashkilotchisi:



Biznesni Rivojlantirish Banki



100011, Toshkent shahri, Shayxontoxur tumani, Navoiy ko'chasi 18 A-uy



(78) 150-00-55



headoffice@brb.uz



www.brb.uz



@brb_uzb



Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi



100053, Toshkent shahri, Yunusobod tumani, Bog'ishamol ko'chasi 282-uy



(55) 511-40-00



info@kbrj.uz



www.kbrj.uz



@biznes_rivojlantirish