

LOGISTIKA XIZMATINI TASHKIL ETISH LOYIHASI





Logistika xizmatini 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 etirildi.

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. va Kichik biznesni rivojlantirish jamg'armasi xodimlari.

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 tuhfası hisoblanadi.**

© "Biznesni Rivojlantirish Banki" ATB -2024

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

Mazkur o'quv qo'llanma kichik biznes tad birkorlari 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.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "O'zbekiston Respublikasi Prezidentining tadbirkorlar bilan 2023-yildagi ochiq muloqotida belgilangan vazifalarni amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risida" 2023-yil 4-sentabrdagi PQ-292-son, "Kichik biznesni rivojlantirishni moliyaviy va institutsional qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida" 2023-yil 14-sentabrdagi PQ-306-son, "Aholini kichik va o'rta biznesga keng jalb qilishning qo'shimcha chora-tadbirlari to'g'risida" 2023-yil 15-noyabrdagi PQ-366-son, "2024-yilda yangi ish o'rinlarini tashkil etish va aholi bandligiga ko'maklashish dasturi to'g'risida" 2024-yil 9-yanvardagi PQ-7-son Qarorlari va O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining "Kichik biznesni uzluksiz qo'llab-quvvatlash" kompleks dasturini amalga oshirish chora-tadbirlari to'g'risida" 2024-yil 20-yanvardagi 37-sonli Qarori ijrosini ta'minlash maqsadida ushbu o'quv qo'llanma ishlab chiqilgan.

Ushbu o'quv qo'llanma Birlashgan Millatlar Tashkilotining Sanoat Rivojlanishi Tashkilot (UNIDO) talablari asosida tuzilgan bo'lib, 60411300-"Biznesni boshqarish" (Bakalav riat), 70411301-"Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni tashkil etish" (Magistratura) hamda 08.00.15-"Tadbirkorlik va kichik biznes iqtiso diyeti" (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.



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 loyihalari bilan kooperatsiya aloqalari o'rnatiladi. Bunda yangi loyihalarda zamonaviy texnologiyalarni joriy qilish, xodimlar malakasini oshirish va mahsulotini realizatsiya qilishga Markazlar yordam beradi.

Shu bilan birga, ushbu loyihalarga 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 loyihalarga 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
uchrashuvidagi nutqidan**

18.08.2023



MUNDARIJA

Moliyaviy termin va atamalarning glossariyasi.....	8
1. Loyiha maqsadi.....	10
2. Loyiha tashabbuskori.....	12
3. Loyiha strategiyasi.....	14
4. Logistika xizmatini tashkil etish.....	16
4.1. Logistika haqida.....	17
4.2. Logistika tamoyillari.....	26
4.3. Logistika prinsiplari.....	27
4.4. Logistika turlari.....	28

5. Infrastruktura.....	34
6. Marketing konsepsiyasi.....	36
7. Xizmat ko'rsatish rejasi.....	38
8. HR rejasi.....	40
9. Moliyaviy reja.....	42
9.1. Loyihani amalga oshirish uchun olinadigan kredit shartlari.....	44
9.2. Loyihani moliyalashtirish.....	45
10. Xulosalar.....	47
11. Loyihasining hisob-kitob qismi.....	48

MOLIYAVIY TERMIN VA ATAMALARNING GLOSSARIYASI

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 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 hisoblaganda 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 logistika xizmatini tashkil etishdan iborat. Bundan tashqari, loyihani ishga tushirish orqali respublika aholisining ushbu xizmatga bo'lgan ehtiyojini qondirish, hamda yangi ish o'rinlari tashkil etish, mamlakatimizning eksport salohiyatini oshirish uchun imkoniyatlar yaratish maqsad qilingan.

Ushbu loyihani amalga oshirish uchun, logistika xizmatini tashkil etish va investitsion davrda **xizmat ko'rsatishni** yo'lga qo'yish maqsadida, umumiy qiymati 2,2 mlrd. so'm miqdorida investitsiya (bundan 1,5 mlrd. so'mi bank krediti) mablag'larini jalb qilish rejalashtirilgan.

(ming so'mda)

Nomi	Summa	Loyihada ishtirok etish			
		Kredit	%	O'z mablag'lari	%
Yuk mashinasi	1 100 000	1 100 000	100%	-	0%
Muzlatgichli tirkama	400 000	400 000	100%	-	0%
Jami asosiy vositalar	1 500 000	1 500 000	100%	-	0%
Aylanma mablag'lar	587 500		0%	587 500	100%
Investitsion davrdagi kredit foizlari	112 500		0%	112 500	100%
Jami	2 200 000	1 500 000	68%	700 000	32%

Loyiha tashabbuskoriga ushbu loyihani amalga oshirish xalqaro standartlarga javob beradigan **logistika** xizmatini ko'rsatish imkonini beradi.

2. LOYIHA TASHABBUSKORI



2. LOYIHA TASHABBUSKORI

Loyiha tashabbuskorining asosiy faoliyat turiga – logistika xizmatini 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 subyekti 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 yuk tashish sohasida tajribaga ega bo'lgan direktor tomonidan amalga oshirilishi maqsadga muvofiq.



3. LOYIHA STRATEGIYASI



3. 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 logistika xizmatini tashkil etishdir.



4.LOGISTIKA XIZMATINI TASHKIL ETISH



4.1. LOGISTIKA HAQIDA

Zamonaviy xalqaro iqtisodiy munosabatlarning asosida joylashgan globalizatsiya va kuchli integratsiya iqtisodiyotni yanada tez va keskin tarzda shakllanishiga sabab bo'lmoqda. Ko'pchilik ekspertlarning ta'kidlashicha, hozirgi keskin iqtisodiy tizimning kuchli globalizatsiyalashgan asosini o'zgartirish mumkin emas. Faqat ana shu jarayonlarga moslashgan holda uning tashkil qiluvchi elementlari hisoblangan asos sohalarni rivojlantirish bilan hozirgi vaziyatda raqobatbardoshlikni saqlab qolish mumkin. Hozirda ixtisoslashgan ishlab chiqarishni va jahon miqyosida hamkorlik aloqalarini chuqurlashishini shakllantiruvchi multimodal logistika markazlari va logistika sohasi muhim rol o'ynaydi.

Ushbu asos sohalardan biri sifatida tobora keskinlashib borayotgan jahon iqtisodiyoti mamlakatlar oldiga amalda iqtisodiy o'sishni ta'minlovchi omil va manbalarni guruhlash, hamda iqtisodiy salohiyatni belgilab beruvchi sohalarni rivojlantirish kabi vazifalarni qo'ymoqda. Ushbu jarayonlar ochiq dengizga chiqish imkoniyati bo'lmagan Markaziy Osiyo davlatlari oldiga transport korridorlarini rivojlantirishdek muhim masalani qo'ymoqda.

Iqtisodiy rivojlanish va ijtimoiy farovonlikni ta'minlovchi kalit vosita hisoblangan tranzit korridorlar, logistika markazlari tashkil qilish borasida O'zbekiston, Qozog'iston, hamda Turkmaniston yetakchilik qilmoqda. Xususan, O'zbekistonning Navoiy viloyati hududida, Qozog'istonning Olma-ota va Ostona hududlarida, Turkmanistonning Ashxobod hududida logistika markazlari tashkil qilingan. O'zbekiston va Qozog'istonda joylashgan logistika markazlari multimodal xarakterga ega.



Multimodal logistika markazlari transport tizimini rivojlantirish bilan birga yangi ixtisoslashgan ishlab chiqarishni shakllantiradi, yirik transmilliy korporatsiyalar ishlab chiqarishni va zamonaviy texnologiyalarning hududga ko'chishini ta'minlaydi. Barcha qo'shni sohalar: moliya sektori, sanoat, qishloq xo'jaligi va ijtimoiy ta'minot sohalarida foyda olishga qaratilgan, raqobatli va innovatsion taraqqiyot natijasida tez rivojlanadi. Bu esa o'z navbatida hududda kapital, sifatli mahsulotlar va xom-ashyo, to'planishiga va kompleks sanoat markaziga aylanishiga sabab bo'ladi.

Qozog'iston hududida tashkil qilingan multimodal logistika markazlari dengiz portlari asosiga qurilgan bo'lsa, O'zbekistonda tashkil qilingan ushbu markazlar "quruq portlar" asosiga tashkil qilingan. Logistika markazi O'zbekistonni va mintaqani jahon bilan bog'lash vositasi hisoblanadi. Uni qay tarzda rivojlantirish va unga qanday yondashish bizni bevosita jahon amaliyotini o'rganishga undaydi. Shu sababli xalqaro multimodal logistika markazlari tashkil qilish jahon tajribasiga biroz to'xtalib o'tamiz.

Jahonda logistika markazlari intermodal ravishda XX asr 80-90-yillarida Yevropaning eng yirik portlari Antverpen va Rotterdam (Gollandiya), Gamburg (Germaniya), London, Manchester (Buyuk Briyaniya), Lissabon (Portugaliya), Valensiya (Ispaniya), Rim (Italiya), Nant (Fransiya) kabi yirik port shaharlarda tashkil qilingan. 15-20 yil vaqt o'tib multimodal logistika markazlari butun dunyo bo'ylab rivojlanib qamrovi oshdi.

Hozirda dunyoda 4500 ga yaqin logistika markazlari bo'lib, unda jahon YaIM ining 15 % ini (6,5 trln.\$) tashkil qiluvchi qiymat yaratiladi. Logistika markazlarining asosini tashkil qiluvchi xususiy logistika kompaniyalari soni 3 000 dan ortiq bo'lib, ularning yillik daromadi 6 % yillik o'sish bilan 2008-yilda 3,6 trln. \$ ni tashkil qilgan.

Hisob-kitoblarga ko'ra ushbu ko'rsatkich 2013-yilga kelib, 3,9 trln.\$ ga yetadi. Bundan ko'rinib turibdiki, logistika sohasi inqirozdan keyin muhim rivojlanish vositasi bo'lib qoladi. Yevropada logistika tizimining yadrosini Buyuk Britaniya, Fransiya, Italiya, Germaniya va Ispaniya beshburchagida joylashgan portlar tashkil qiladi. Yevropada logistika markazlari tashkil qilish tajribasi xususiy logistika firmalari asosida yaratilgan. Faqat Italiya va Ispaniyada logistika sohasi davlat korxonalari tomonidan boshqariladi. Umuman olganda, Yevropadagi yillik logistika xizmatlari € 800 mlrd. ni tashkil qiladi va yiliga 4-8 % o'sish bilan YaIM dan yuqori o'sishni ko'rsatmoqda.

AQSHda logistika markazlari asosini 2000 dan ortiq xususiy kompaniyalar tashkil qiladi. Dunyoda eng ko'p xususiy logistika kompaniyalar joylashishi bilan birga logistika sohasi boshqa sohalar bilan uzviy bog'langan va shaxsiy biznesni rivojlantirishning asosiy ozuqasi hisoblanadi. Ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish sektorining har bir bo'g'ini logistika bilan o'zaro chambarchasdir. Multimodal logistika markazlarida tovar va xom-ashyo eltib berish, yuklash, qadoqlash, qayta ishlash, saqlash, bozorlashtirish ishlaridan to ularni bojxonadan o'tkazish, yig'ish va reklama qilishgacha logistika markazlari xizmatiga kiradi.

Xalqaro multimodal logistika markazlari tashkil qilish borasida Osiyo o'ziga xos yo'nalishga ega. Osiyo logistika tizimini ishlab chiqarish va transportni o'z ichiga olgan Yaponiya (Tokio), Xitoy (Guanjou, Shanxay, Gong-Kong, Pyanjin), Hindiston (Bangalor, Dehli), BAA (Dubay), Singapur (Singapur), Malayziya (Kuala-Lumpur) kabi yirik logistika markazlari yadrosi joylashgan davlatlar tashkil qiladi. Hozirda eng yirik logistika markazlari joylashgan xalqaro portlar transport logistikasi asosida yangicha ixtisoslashgan ishlab chiqarishni yo'lga qo'yimoqda.

Bu esa logistika markazlari joylashgan yirik portlar atrofida, qo'shimcha qiymatga ega bo'lgan yangi tovar va xizmatlar tashkil qilish imkonini bermoqda. Buning natijasida multimodal logistika markazi kompleks holga keladi va samaradorligi yanada ortadi. Shu sababli Gong-Kong, Xitoy va Singapurdagi yirik markazlar ko'plab xalqaro korporatsiyalar va investorlarning e'tiborini tortmoqda. Quyidagi raqamlar va faktlar buning isboti bo'la oladi. Xususan, Singapurda logistika sohasida aholining 6 % xizmat qiladi va YaIM 10% dan ortiq qismi shu sohaga to'g'ri keladi[6]. Bundan tashqari, Hindiston logistika salohiyati juda yuqori bo'lgan davlat hisoblanadi.

So'nggi yillarda Hindiston logistika bozori qiymati \$ 14 mlrddan \$ 82,1mlrdga ko'paydi va yiliga 7-8 % o'sishni ko'rsatmoqda. Logistika sektori YaIMning 6,2 % ni tashkil qiladi. Ushbu ko'rsatkich 2010-yilga kelib, 190-\$ 200 mlrdni tashkil qilishi mumkin. Logistika sohasi eng yuqori darajada rivojlangan Singapurda 2009-yilda ushbu sohaga \$ 346,8 mln. investitsiya kiritilgan bo'lib, shundan \$ 149,2 mln. faqat qo'shimcha qiymat hosil qiluvchi tovar va xizmatlarga ajratilgan[7]. Bu sohasida raqobatni rivojlantirish maqsadida har yili Frost and Sullivan kompaniyasi tomonidan Osiyo logistika kompaniyalari uchun turli yo'nalishlar bo'yicha mukofotlar e'lon qilinadi. Logistika sohasida yangicha yo'nalishga asos solgan Xitoy, bu borada ko'plab ijobiy natijalarga erishgan. Multimodal logistika markazlari atrofida va ichki tumanlarda ishlab chiqarishni yo'lga qo'yish transport logistikasini komplekslashishiga olib keldi. Xususan, Gong-Kong, Tyanjin va Shanxay portlari bunga misol bo'la oladi.

Xitoyda 3 PL logistikasi, taklif zanjiri boshqaruvi, bojxona boshqaruvi, tashqi hamkorlik, texnologiyali logistika, o'quv va qayta tayyorlash kabi logistikaning muhim yo'nalishlari shakllangan [8].

Osiyo logistika sanoati ishlab chiqarishni o'zida mujassamlashtirishi va tez o'sishi bilan Yevropa tizimidan tubdan farq qiladi. Davlat va boshqaruv organlari ushbu sohani doimiy qo'llab-quvvatlaydi. Singapur, Koreya va Xitoyda logistika tadqiqot institutlari tashkil qilingan bo'lib, bu doimiy innovatsion rivojlanish masalalarini hal qilishda ko'mak beradi.

Yuqoridagi Yevropa va Osiyo tajribasidan kelib chiqqan holda, O'zbekiston hududida tashkil qilingan intermodal logistika markazining istiqbollarini ham ko'rsatib berish mumkin. Yurtimizda ko'p jihatdan Osiyo tajribasini mahalliy sharoitlarga moslashtirilib foydalanishga harakat qilinmoqda. Navoiy viloyatida tashkil qilingan xalqaro multimodal logistika markazi o'zida innovatsion-industrial, transport logistika va ijtimoiy rekreatsion tizimlarni mujassamlashtiradi. Ushbu kompleksda yuk tashish, yuklash va bo'shatish, qayta ishlash, yig'ish, turlarga ajratish, qadoqlash, markirovka, tanlab olish, ishlab chiqarish, mahsulot tekshirish, innovatsion texnologiyalar ishlab chiqarish, bozorlashtirish, marketing, ilmiy-tadqiqot ishlari, taqsimlash, eksport-import, yarmarka, reklama, yuzma-yuz savdo, moliyaviy operatsiyalar, o'quv va amaliyot, ishlab chiqarishni qo'llab-quvvatlash, shuningdek, bir qator xizmatlar amalga oshiriladi.



Bu hozirda mamlakatimizda ustuvor vazifalardan biri bo'lib turgan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantiradi. Moliyaviy, industrial-innovatsion va rekreatsion tizim konsentratsiyalashuvi natijasida kichik biznes va xususiy tadbirkorlikni rivojlantirish muhitining 3 omili vujudga keladi:

1-omil: mahalliy tadbirkorlar va ishlab chiqaruvchilar uchun kam xarajat sarf qilib, o'z mahsulotlari bilan ichki bozorni to'ldirish imkoniyati tug'iladi. Sababi kichik biznes unchalik katta kapital talab qilmaydi va arzon transport bilan respublikaning istalgan joyiga tez va sifatli yetkazib berishni yo'lga qo'yish mumkin.

Bundan tashqari, innovatsion texnologiyalardan foydalanish, kapitalning ko'payishi va ichki bozorning to'yinishi natijasida keyinchalik tashqi bozorga chiqish, hamda global miqyosda faoliyat yuritish imkoniyati yuzaga keladi. XX asrning 50-70-yillarida Yaponiyada aynan shunday strategik usul "yapon mo'jizasi"ning yaratilishiga sabab bo'lgan.

2-omil: logistika markazlari asosida yuqoridagi xizmatlarni amalga oshirish kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishiga turtki bo'ladi. Bundan davlat har tomonlama foyda ko'radi. Chunki ushbu soha har qanday iqtisodiy sharoitga 9 oyda moslasha oladi va bu inqiroz davrida eng kuchli rivojlanish instrumenti hisoblanadi. Bundan tashqari, aholi bandlik darajasi yuqorilab yashash darajasi yaxshilanishi bilan mamlakatning ijtimoiy-iqtisodiy salohiyati ortadi. Hatto iqtisodiyot butkul to'yinib, o'sish deyarli nolga teng bo'lganda ham transport-logistika sohasi hisobiga qo'shimcha iqtisodiy o'sishni yuzaga keltirish mumkin. Hozirda Yevropada shunga o'xshash holat ro'y bermoqda.

3-omil: hab (tizim)larning konsentratsiyalashuvi va raqobat natijasida yurtimizdagi xususiy logistika kompaniyalari rivojlanadi. Har qanday material oqimi tez va sifatli yetkazib berilishi hisobiga sohalar mobilizatsiyasi kuchayadi.

Xulosa o'rnida shuni aytish mumkinki, yuqoridagi omillar asosida multimodal logistika markazlarining istiqbollarini ko'rishimiz mumkin bo'ladi. Ushbu istiqbollar zamirida inqirozga qarshi muhim vositalardan biri bo'lgan logistika sohasi hozirda yurtimizda dolzarb masala hisoblangan kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishiga bevosita ijobiy ta'sir qiladi. Globalizatsiya jarayonlari avj olgan bir davrda, rivojlangan yoki rivojlanayotgan davlatlar uchun ham multimodal logistika markazlarini rivojlantirish o'z ahamiyatini yo'qotmaydi.

Logistika – shunchaki tovarni zavoddan do'konga tashib berish emas. Masalan, logistika menejeri hisob-kitob qilib, tovarni mashinada yoki poyezdda yetkazib berishning qaysi biri foydaliroq ekanligini ayta olishi kerak. Yoki qaysi mahsulotni birinchi bo'lib ombordan jo'natish kerakligini aytishi mumkin. Yoki xom-ashyo kerakli kunda yetib borishini ta'minlashi va buyurtmachi uni saqlash haqida tashvishlanmasligi kerak.

Logistika – yuklarni tashkiliy ravishda A nuqtadan B nuqtaga yetkazib berish. Bu soddalashtirilgan ta'rif va uni eslab qolish unchalik qiyin emas.



Agar biz logistika tushunchasini biznes tilida tushuntirmoqchi bo'lsak, u kengroq bo'ladi – mahsulot va xizmatlarning kelib chiqish joyi, hamda mijozlar bilan uchrashish joyi orasidagi oqimini rejalashtirish, amalga oshirish shu bilan birga nazorat qilish jarayoni.

Logistikaga shunchaki yuk tashish sifatida ham qarash mumkin, ammo u bilan bog'liq bo'lgan barcha masalalarni hisobga olgan holda, masalan, to'g'ri saqlash, yetkazib berish muddati va narxi. Bularning ham hammasi logistikaga kiradi.

Keling, tadbirkorlar logistika yordamida qanday muammolarni hal qilishlarini ko'rib chiqaylik:

- tovar yoki xom-ashyoni yetkazib beradi;
- yetkazib berish muddatlarini nazorat qiladi;
- yetkazib berishning maqbul yo'nalishini hisoblaydi;
- tashish xarajatlarini minimallashtiradi;
- tovarlar uchun omborlar va ularni saqlashni tashkil etadi;
- zaxiralar va xaridlarni boshqaradi;
- mahsulotlarni o'rash va qaytarish uchun javob beradi;
- taqsimlash markazini boshqaradi;
- tegishli hujjat aylanishi bilan shug'ullanadilar.

Bu vazifalarning umumiy ro'yxati, aniq ro'yxat biznesning o'ziga xos xususiyatlariga bog'liq.



Misol uchun, agar buyurtmachi bozorlarda savdo qilsa va o'z omborlaridan tovarlarni yetkazib bersa, logistlar, ehtimol, turli mintaqalarda binolarni qidiradilar. Shu bilan birga, ular yangi omborlardan mijozlarga yetkazib berish buyurtmachi uchun qulay va foydali bo'lishini hisobga olishlari kerak bo'ladi.

Logistikaning maqsadi minimal xarajatlar bilan maksimal samaradorlikka erishishdir.

Misol uchun, kompaniya Hindistondagi yetkazib beruvchidan Xitoydagi hamkorga o'tishi mumkin, chunki Xitoy xom-ashyosi arzonroq, tezroq yetkazib beriladi va yetkazib berish hajmi katta. Logistika aynan mana shu – kompaniyalarga jarayonlarni optimallashtirish, xarajatlarni kamaytirish va foydani oshirishga yordam beradi.

Bundan tashqari, logistika bilan to'g'ri shug'ullanilsa, savdo aylanmasini oshirish mumkin, bu esa buyurtmachida qo'shimcha pul va daromadni oshirishga yordam beradi. Masalan, buyurtmachi qurilish materiallarini sotadi va ularni uzoqdan yetkazib beriladi. Yetkazib berish muddatini qisqartirsak, buyurtmachi tezroq sotishi mumkin, bu esa sof daromadga ta'sir qiladi. Bundan tashqari, to'langan, lekin hali yetkazib berilmagan tovarlar uchun muzlab turgan pul kamroq bo'ladi.

4.2. LOGISTIKA TAMOYILLARI

Logistikaning o'ziga xos tamoyillari va tushunchalari mavjud bo'lib, ular ishni rejalashtirish va ustuvorliklarni belgilashga yordam beradi. Quyida, to'rtta asosiylarini ko'rib chiqamiz:

Just-in-Time yoki JIT - aniq o'z vaqtida bajarish. Bu tamoyil logistikaga tejamkor ishlab chiqarish g'oyalaridan kelib chiqqan. Ushbu tamoyilga ko'ra, logistika bo'limi yuklab jo'natishni yoki xaridni aniq hajmda va aniq belgilangan muddatlarda tashkil etadi, oldin ham keyin ham emas. Bo'lim katta zaxiralarni yaratmaydi va o'z vaqtida sotishni ta'minlaydi.

RP yoki Requirements - rejalashtirish. Ushbu tamoyil ishlab chiqarish uchun materiallar va tayyor mahsulotlarni mijozlarga yetkazib berishni rejalashtirish asosiga qurilgan. Logistika bo'limi mijozlarning talab darajasiga mos keladigan qanday xom-ashyoni qancha miqdorda va qanday yetkazib berish kerakligini hisoblab chiqadi. Shunday qilib, ortiqcha ishlab chiqarishni va omborlarni ortiqcha tovar bilan to'ldirishning oldini olish mumkin.

Lean Production - ortiqcha narsalarni chiqarib tashlang. Bu tamoyil ham tejamkor ishlab chiqarish bilan bog'liq. Ushbu tamoyil doirasida xom-ashyo va mahsulotlar zaxiralarni kamaytirish, mahsulot sifatini oshirish va nuqsonli (bрак) mahsulotlar sonini kamaytirish kerak. Bularning barchasi avtomatlashtirish va xodimlarni o'qitish orqali amalga oshirilishi mumkin.

Quick response - tezda javob berish. Ushbu tamoyil turli bo'limlar o'rtasida tezkor muvofiqlashtirishga asoslanadi, bu bizga talabning har qanday o'zgarishlariga javob berishga imkon beradi.



4.3. LOGISTIKA PRINSIPLARI

Logistikaning asosiy printsipi – kerakli sifatdagi mahsulotni, kerakli miqdorda, kerakli vaqtda, kerakli joyga va albatta eng kam xarajatlar bilan yetkazishni ta'minlashning maqbul variantini tanlashdir. Buni biz o'ylab topganimiz yo'q, bu MDU-ning "Logistika asoslari" darsligidan keltirilgan, imperator Nikolay II yo'llari va xabarlari.



Agar biz ushbu prinsipga kengroq qarasak, logistika javobgar bo'lgan oltita punktni ko'rishimiz mumkin bo'ladi:

1. Kerakli tovarlarni jo'natish
2. Kerakli sifatda jo'natish
3. Kerakli miqdorda jo'natish
4. Aniq muddatda jo'natish
5. Kerakli joyga jo'natish
6. Minimal xarajatlar bilan jo'natish.

Har bir punkt rejalashtirilgan va boshqalar bilan kelishilgan holda amalga oshiriladi: masalan, mahsulot kerakli vaqtda kerakli joyda bo'lishi uchun uni ishlab chiqarishni rejalashtirish kerak.

O'z navbatida ishlab chiqarish kerakli darajada ishlashi uchun xom-ashyoni kerakli vaqtda olib kelish kerak. Shu bilan birga, tovarlarni o'z vaqtida, yetarli darajada sifatli va zaxiralarni yaratmasdan ishlab chiqarish ham muhimdir, chunki ombor bu xarajatdir.

4.4. LOGISTIKA TURLARI

Logistika vazifalariga juda ko'p narsalar kiradi – yetkazib berish, xaridlar va omborlarni nazorat qilish, tashish, shuning uchun logistika har xil turlarga bo'linishni boshladi. Quyida ba'zi logistika turlari, ularning biznesdagi roli va vazifalari haqida ma'lumotlar keltiriladi.

Transport logistikasi – kompaniya yuklarini tashish uchun zarur bo'lgan transport xizmatlarini rejalashtirish, tashkil etish va to'lash.

Transport logistikasi menejeri tashuvchini tanlaydi, unga hamrohlik qiluvchi hujjatlarni tuzadi, yuklarni kuzatib turadi, turib qolish va kechikishlar bilan shug'ullanadi. Shuningdek, u yuklarni birlashtiradi – kichik yuklarni yirik yuklarga birlashtiradi. Bularning barchasi tovarlarni o'z vaqtida maqbul narxda yetkazib berishga yordam beradi.

Shuningdek, transport logistikasida yuklarni yetkazib berishning turli xil variantlari baholanadi: ular suv yo'li, havo yo'li, temir yo'l va avtomobil transporti turlarini tanlashadi. Ular nima foydaliroq va nima tezroq ekanligini ko'rib chiqadilar, ma'lumotlarni solishtiradilar va qaror qabul qiladilar.



Zaxiralar logistikasi – omborda saqlanadigan xom-ashyo yoki mahsulot. Zaxiralarni saqlash xarajatlar bilan bog'liq: bu muzlatilgan aylanma mablag'lar, saqlash xarajatlari, sifatning yomonlashishi va eskirishi xavfi. Masalan, mahsulotlar urfdan chiqib ketishi mumkin va o'tgan yilgi texnika xaridorlarning nazarida eskiga o'xshab ko'rinadi.

Logistika bo'limi inventarizatsiyani boshqaradi: birinchi navbatda eski tovarlarni yetkazib beradi. Bunday aylanish FIFO usuli deb ataladi: birinchi keldi, birinchi ketdi. Bu, masalan, yaroqlilik muddati bo'lgan oziq-ovqat sanoatida yoki mavsumiylik mavjud bo'lgan tikuvchilik sanoatida muhimdir.

Xarid logistikasi – xaridlar bilan bog'liq, chunki tovarlarni ishlab chiqarish uchun yetkazib beruvchilardan olinadigan xom-ashyo kerak. Logistika bo'limi menejerlari ushbu xom-ashyoni qanday yetkazib berish, jarayonni kuzatish va hamma narsani o'z vaqtida yetkazib berishga yordam berish to'g'risida kelishib olishadi. Va yana menejerlar transport xarajatlarini kamaytirish uchun turli xil materiallarni yetkazib berishni birlashtiradilar.

Tarqatish logistikasi – kompaniyaning tovarlari va materiallari saqlanadigan joylarni boshqarish. Xo'sh, ya'ni omborlar va tarqatish markazlari – tushunchalar o'xshash, ammo bir-biridan farq qiladi:

- ombor tovarlarni uzoqroq saqlash uchun ishlatiladi;
- tarqatish markazlarida esa mahsulotlar qisqa vaqt saqlab turiladi.

Logistika xarajatlarini qanday kamaytirish mumkin?

Shunday qilib, logistika xarajatlarini kamaytirish uchun nima qilish kerak:

1-usul. Jarayonlarni tahlil qilish. Bu yerda ikki turdagi tahlil yordam beradi:

ABC tahlili - kompaniya qaysi mahsulotlardan ko'proq daromad olishini aniqlash uchun foydalaniladi, buning natijasida, biz omborni ushbu aniq mahsulotlar bilan to'ldirishimiz va boshqalardan qutulishimiz mumkin bo'ladi;

XYZ tahlili - qaysi mahsulotlarga barqaror talab borligini, ya'ni ular turli vaqtlarda taxminan bir xil miqdorda sotib olinishini aniqlash uchun foydalaniladi va qaysi biriga talab o'zgarib turadi, ya'ni ular bugun beshta, ertaga esa besh yuzta tovar sotib olishlari mumkinligini aniqlab beradi.

Masalan, kompaniya ABC tahlilini o'tkazdi va kompaniyaning asosiy mahsuloti – maktab formasi eng kam daromad keltirishini, mavzuli liboslar ishlab chiqarishdan esa eng ko'p daromad olishini aniqladi. Bu sotib olish va saqlash logistikasiga ta'sir qildi: kompaniya maktab formasi uchun mato sotib olishni, ularni tikishni va omborni maktab formasi zaxiralari bilan to'ldirishni to'xtatdi buning o'rniga turli bayramlar uchun kostyumlar ishlab chiqarishga o'tdi.

Bundan tashqari, kompaniya XYZ tahlilini o'tkazdi. Shunday qilib, u xalq raqslari liboslari yaxshi, ammo notekis sotilayotganini ko'rdi: ba'zida hech narsa sotilmaydi, ba'zida esa bir vaqtning o'zida 50 talab kostyum sotiladi. Kompaniya ushbu mahsulotni sotishni ta'minlash uchun omborda uning yetarli miqdorda zaxirasini saqlash kerak, deb qaror qildi.

2-usul. Logistikani raqamlashtirish. Bu yerda ma'lumotlarni avtomatlashtirilgan tarzda yig'ish va qayta ishlashni yo'lga qo'yish muhimdir.

Masalan, siz:

- ✓ logistikani samarali boshqarish uchun dasturiy ta'minotni tanlash va joriy etish;
- ✓ kompaniya ichidagi bo'limlar o'rtasidagi ishlarni yo'lga qo'yish;
- ✓ tovarlarni yetkazib berish yoki jo'natish bo'yicha so'rovlar bilan ishlash jarayonini yo'lga qo'yish;
- ✓ optimal etkazib berish usullari va yo'nalishlarini hisoblash va tahlil qilish;
- ✓ transport yo'nalishini kuzatishingiz mumkin.



Logistika hisob-kitoblari biznesga qarab juda katta farq qiladi. Umuman olganda, logistika xarajatlariga quyidagilar kiradi:

- transport xarajatlari;
- saqlash xarajatlari;
- qadoqlash xarajatlari;
- ekspeditorlik xarajatlari - qo'llab-quvvatlash;
- logistika bo'limi xodimlarining ish haqi;
- bojxona to'lovlari;
- QQS va sug'urta.

Loyihaning xizmat ko'rsatish dasturi quvvati va loyihaning ishlash rejimidan hisoblab chiqilgan.

To'liq quvvat bilan ishlash:

(ming so'mda)

Nomlanishi	O'lchov birligi	Maksimal qatnovlar soni	Sotish narxi (ming so'm)	Summasi (ming so'm)
Xalqaro yuk tashish xizmati	dona	24	55 000,0	1 320 000
Ichki yuk tashish xizmati	dona	144	6 350,0	914 400

Ortiqcha xarajatlarga olib kelishi mumkin bo'lgan logistikada tez-tez uchraydigan xatolar.

Logistika ko'pincha butun kompaniyaga ta'sir qiladigan boshqaruv qarorlarini o'z ichiga oladi. Savdo bozoriga yaqin joyda zavod qurish kabi aqlli logistika qarorlari raqobatdosh ustunliklarni ta'minlaydi. Noto'g'ri qarorlar esa pul yo'qotishga olib keladi.

Quyida kompaniyalar tez-tez yo'l qo'yadigan bir nechta logistika xatolari keltirilgan:

✗ Ular logistika bilan bog'liq xarajatlarni hisoblamaydilar - masalan, ular mashina sotib olishadi, unda yuk tashishadi va hamma narsa yaxshi deb o'ylashadi. Ular o'z transportiga ega bo'lish foydali deb hisoblaydilar, biroq boshlanishida bu foydasiz bo'lib chiqishi mumkin. Natijada esa ular zarar ko'radilar.

✗ Logistikani avtomatlashtirishmaydi – agar kompaniya kichik bo'lsa, unda avtomatizatsiyasiz ham ishlasa bo'ladi. Ammo tovar aylanmasi o'sishi va jarayonlarning murakkablashishi bilan, agar qo'lda ishlashni davom ettirilsa, kompaniya yetkazib berishning qaysi variantlari foydaliroq ekanligini, xaridlar va omborlarda pul yo'qotilishini yoki pulni iqtisod qilish uchun yuklarni tartibda qanday qilib birlashtirishni aniqlay olmaydilar.

✗ Ular standart tarzda o'ylashadi – logistika nafaqat standart yuklarni yetkazib berish vazifalari bilan bog'liq, balki bozorda afzalliklarga ega bo'lishga yordam beradi. Misol uchun, oqartiruvchi ishlab chiqaruvchi kompaniya yirik tarmoqlarning tarqatish markazlarini xaridga tushirdi, kesishish nuqtalarini topdi va u yerda o'z ishlab chiqarishini tashkil etdi.

✗ Nazorat qilmaydilar. Agar kompaniya logistikani outsorsingga bergan bo'lsa, unda pudratchilarni nazorat qilmaslik xato bo'ladi. Va agar logistika kompaniyaning turli bo'limlari tomonidan amalga oshirilsa, unda siz, albatta, qo'shma aloqalarni o'rnatish haqida o'ylashingiz kerak.

Bir so'z bilan aytganda

Logistika – yuklarning uyushgan usulda tashish.

Agar biz biznesda logistikani tavsiflashga harakat qilsak, ta'rif yanada kengroq bo'ladi – tovarlar va xizmatlarning kelib chiqish joyidan mijozlar bilan uchrashish nuqtasigacha bo'lgan oqimini rejalashtirish, amalga oshirish va nazorat qilish jarayoni.

Logistikaning maqsadi minimal pul bilan maksimal samaradorlikka erishishdir.

Logistikani oddiy yuk tashish deb hisoblash mumkin, ammo tegishli saqlash, yetkazib berish muddati va transport xarajatlari kabi barcha tegishli masalalarni hisobga olgan holda.

Logistikaning asosiy prinsipi kerakli sifatdagi mahsulotlarni, kerakli miqdorda, kerakli vaqtda, kerakli joyda va albatta minimal xarajatlar bilan ta'minlashning eng yaxshi variantini tanlashdir.

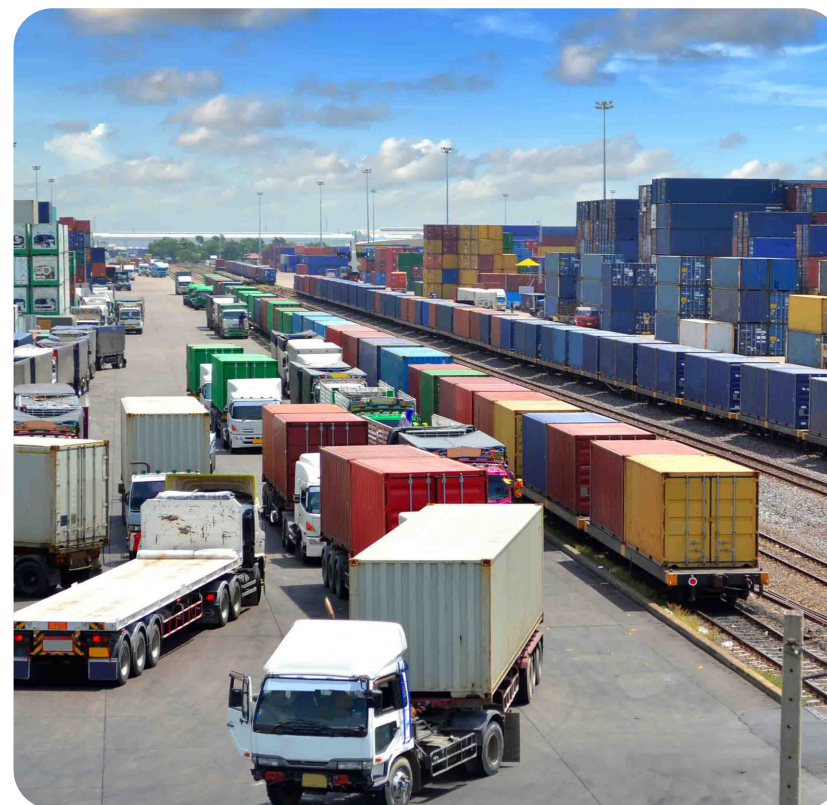
5. INFRASTRUKTURA



5. INFRASTRUKTURA

Ushbu loyihada qurilish montaj ishlari amalga oshirilmaydi. Loyihani amalga oshirish uchun maqbul joydan, ofis uchun xona ijaraga olinadi.

Ushbu loyihani amalga oshirish uchun joy tanlash alohida e'tibor talab qilmaydi. Logistika xizmatini tashkil etish uchun uzluksiz internet tarmog'i va elektr energiyasi ta'minoti bo'lsa shuning o'zi yetarli bo'ladi.



6. MARKETING KONSEPSIYASI



6. 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 shuningdek, qo'shni davlatlar bo'lishi mumkin.

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 xizmat turiga talab yuqori. Shuning uchun keskin raqobat kuzatilmaydi.

7. XIZMAT KO'RSATISH REJASI



7. 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. Transport vositalari va tirkamalar sotuvchi, ularni 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'rsatishni boshlash;
9. Sotishni tashkil qilish.

Loyiha tashabbuskori loyihani amalga oshirishning birinchi yilidan 75% dan ishlab chiqarish quvvatlarini bosqichma-bosqich o'zlashtirishni va loyihani amalga oshirishning oltinchi yilidan xizmat ko'rsatish quvvatlarini 100% ga yetkazishni rejalashtirishi zarur.

Yillar bo'yicha quvvatlarni o'zlashtirish koeffitsiyenti:

(ming so'mda)

	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil	5 yil	6 yil	7 yil
Quvvat o'zlashtirilishi, %da	75%	80%	85%	90%	95%	100%	100%

8. HR REJASI



8. 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 - 6 kishini, shu jumladan, ma'muriy va boshqaruv xodimlari - 1 kishini, ishchi xodimlar - 5 kishini tashkil qiladi.

(ming so'mda)

Xodimlar	Soni	Ish haqi	Oylik mehnatga haq to'lash	Ijtimoiy to'lov (12%)	Jami
1. Boshqaruv va adminstratsiya					
Bosh direktor	1	5 000	5 000	600	5 600
Jami	1		5 000	600	5 600
2. Moliyaviy bo'lim					
Buxgalter	1	2 000	2 000	240	2 240
Jami	1		2 000	240	2 240
3. Mahsulot sotish va marketing bo'limi					
Sotuv bo'yicha menedjer	1	4 000	4 000	480	4 480
Jami	1		4 000	480	4 480
4. Yuk tashish bo'limi					
Haydovchi mexanik xalqaro qatnovlar uchun	2	5 000	10 000	1 200	11 200
Haydovchi mexanik ichki qatnovlar uchun	1	4 000	4 000	480	4 480
Jami	3		14 000	1 680	15 680
Jami xodimlar	6		25 000	3 000	28 000
Yillik jami			300 000	36 000	336 000

9. MOLIVAVIY REJA



9. MOLIVAVIY REJA

Loyihani amalga oshirish uchun zarur bo'lgan vaqt (uni moliyalashtirishdan tortib, kredit va foizlarni to'lash bilan amalda yakunlashgacha) 7 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 7 yilni tashkil etadi, bu yerda birinchi 12 oy investitsion davr hisoblanadi.

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

Loyiha qiymati (byudjet) 2,2 mlrd. so'mni (shundan 1,5 mlrd. so'mi kredit mablag'lari hisobidan) tashkil etadi.

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

(ming so'mda)

Tarkibiy qismlar	Summa	Tarkibi
O'z mablag'lari		
Moliyaviy xarajatlar	112 500	5%
Aylanma mablag'	587 500	27%
Jami o'z mablag'lari	700 000	32%
Bank krediti		
Kredit summasi	1 500 000	68%
Jami moliyalashtirish manbalari	2 200 000	100%

9.1. LOYIHANI AMALGA OSHIRISH UCHUN OLINADIGAN KREDIT SHARTLARI

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

- kreditning qaytarish muddati - 7 yil;
- yillik foiz stavkasi - 18%;
- imtiyozli davr - 24 oy;
- kredit bo'yicha asosiy qarzni to'lash davriyligi – qaytarish jadvaliga muvofiq.



9.2. LOYIHANI MOLIYALASHTIRISH: MOLIYALASHTIRISH MEXANIZMI VA MANBALARI

Loyiha kredit mablag'lari va o'z mablag'lari hisobidan logistika xizmatini tashkil etish uchun moliyalashtiriladi.

Tarkibiy qismlar	Summa	Tarkibi
O'z mablag'lari		
Moliyaviy xarajatlar	112 500	5%
Aylanma mablag'	587 500	27%
Jami o'z mablag'lari	700 000	32%
Bank krediti		
Kredit summasi	1 500 000	68%
Jami moliyalashtirish manbalari	2 200 000	100%

Kredit mablag'larining (ulardan foydalanilgan 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.

10. XULOSALAR



10. XULOSALAR

1. **336 mln. so'm**lik mehnatga haq to'lash fondi bilan 6 ta ish o'rni tashkil etiladi.

2. Xizmat ko'rsatish hajmi o'rtacha **1,9 mlrd. so'm**ga yetkaziladi.

3. Investitsiya davrining oxirida barcha majburiyatlar qaytarilgandan so'ng korxona ixtiyorida **2,7 mlrd. so'm** ekvivalentidagi pul mablag'lari qoladi, bu esa xizmat ko'rsatishni yanada modernizatsiya qilish va mahsulot turini kengaytirish imkonini beradi.

4. Yillik rentabellik ko'rsatkichlari ijobiy va yuqori. 7 yildan so'ng tashkilot **13,9 mlrd. so'm**dan yuqori daromad ko'radi.

5. Mutlaq likvidlik koeffitsiyenti (to'lov qobiliyati) faoliyatning 1-yilida **11,3** ni, 7-yilda esa **20,9** ni tashkil etadi.

6. O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanganlik koeffitsiyenti 1-yil faoliyat uchun **-0,31** ni tashkil qiladi, 7-yil esa bu ko'rsatkich **1,0** ga teng bo'ladi. Bu 7-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 **5%**, 7-yilda **26%** ni tashkil qilsa, sotish rentabelligi 1-yilda **8%** ni, 7-yilda esa **29%** ni tashkil qiladi.

8. Faoliyatning 1-yilida xarajatlar ulushi **75%** ni, 7-yilida esa **65%** ni tashkil etadi. Bu shuni anglatadiki, faoliyatning 1-yilida har bir ishlab topilgan 100 so'm uchun xarajatlar 75 so'mni, daromadlar 25 so'mni, 7-yilda esa xarajatlar 65 so'mni, daromadlar esa 35 so'mni tashkil etadi.

9. IRR (ichki daromadlik normasi) **41,67%** ni tashkil qiladi.

10. NPV (toza diskontlangan daromad) **2,4 mlrd. so'm**ni tashkil etadi.

11. O'z-o'zini qoplash muddati, diskontsiz, **2 yil 2 oy, 10%** diskontni hisobga olgan holda 2 yil 7 oy.

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

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. LOYIHANING HISOB-KITOB QISMI



1-jadval

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

Loyiha nomi	Logistika xizmatini tashkil etish loyihasi
Loyiha ma'lumotlari	
Mahsulot	Logistika xizmati
Loyihaning umumiy qiymati	2 200 000
O'z mablag'lari	700 000
Bank krediti	1 500 000
Loyiha ishlab chiqilgan sana	08.07.2024 yil
Kredit oluvchi	Loyiha tashabbuskori
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'mda)

Nomi	Summa	Loyihada ishtirok etish			
		Kredit	%	O'z mablag'lari	%
Yuk mashinasi	1 100 000	1 100 000	100%	-	0%
Muzlatgichli tirkama	400 000	400 000	100%	-	0%
Jami asosiy vositalar	1 500 000	1 500 000	100%	-	0%
Aylanma mablag'lar	587 500		0%	587 500	100%
Investitsion davrdagi kredit foizlari	112 500		0%	112 500	100%
Jami	2 200 000	1 500 000	68%	700 000	32%

3-jadval

Moliyaviy reja
(ming so'mda)

Tarkibiy qismlar	Summa	Tarkibi
O'z mablag'lari		
Moliyaviy xarajatlar	112 500	5%
Aylanma mablag'	587 500	27%
Jami o'z mablag'lari	700 000	32%
Bank krediti		
Kredit summasi	1 500 000	68%
Jami moliyalashtirish manbalari	2 200 000	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	Summasi	Ishlab chiqaruvchi	Pul mablag'lari manbaasi	
						Bank krediti	O'z mablag'lari
Yuk mashinasi	dona	2	550 000	1 100 000	XXR	1 100 000	
Muzlatgichli tirkama	dona	2	200 000	400 000		400 000	
Jami				1 500 000	0	1 500 000	0
Jami investitsiyalar				1 500 000			

5-jadval

Ta'sisichilar ulushi
(ming so'mda)

Tarkibiy qismlar	O'z mablag'laridan	Ulush, %da	Bank krediti hisobidan	Ulush, %da	Jami
Loyihaning umumiy qiymati	700 000	32%	1 500 000	68%	2 200 000
Avtoulavlar	-		1 500 000		
Moliyaviy xarajatlar	700 000				

6-jadval

Shtat jadvali (ming so'mda)

Xodimlar	Soni	Ish haqi	Oylik mehnatga haq to'lash	Ijtimoiy to'lov (12%)	Jami
1. Boshqaruv va adminstratsiya					
Bosh direktor	1	5 000	5 000	600	5 600
Jami	1		5 000	600	5 600
2. Moliyaviy bo'lim					
Buxgalter	1	2 000	2 000	240	2 240
Jami	1		2 000	240	2 240
3. Mahsulot sotish va marketing bo'limi					
Sotuv bo'yicha menedjer	1	4 000	4 000	480	4 480
Jami	1		4 000	480	4 480
4. Yuk tashish bo'limi					
Haydovchi mexanik xalqaro qatnovlar uchun	2	5 000	10 000	1 200	11 200
Haydovchi mexanik ichki qatnovlar uchun	1	4 000	4 000	480	4 480
Jami	3		14 000	1 680	15 680
Jami xodimlar	6		25 000	3 000	28 000
Yillik jami			300 000	36 000	336 000

7-jadval

Amortizatsiya hisobi (ming so'mda)

Asosiy vositalarning nomi	Bank krediti hisobidan	O'z mablag'lari hisobidan	Amortizatsiya stavkasi			
Yuk mashinasi	1 100 000	-	20%			
Muzlatgichli tirkama	400 000	-	20%			
Jami	1 500 000	-				
Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	Jami
Amortizatsiya xarajatlari	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	1 500 000



8-jadval

Kredit qaytarish rejasi

(ming so'mda)

Investitsion davr			12	oy	
Kredit foizi			18	%	
So'ndirish muddati			7	yil	
Imtiyozli davr			24	oy	
Investitsiya summasi			1 500 000	ming so'm	
Qaytarish davri		Kredit qoldig'i	Asosiy qarz qaytarilishi	Hisoblangan foizlar	Jami to'lov
1-yil	1- oy	1 500 000		22 500	22 500
	2- oy	1 500 000		22 500	22 500
	3- oy	1 500 000		22 500	22 500
	4- oy	1 500 000		22 500	22 500
	5- oy	1 500 000		22 500	22 500
	6- oy	1 500 000		22 500	22 500
	7- oy	1 500 000		22 500	22 500
	8- oy	1 500 000		22 500	22 500
	9- oy	1 500 000		22 500	22 500
	10- oy	1 500 000		22 500	22 500
	11- oy	1 500 000		22 500	22 500
	12- oy	1 500 000		22 500	22 500
2-yil	1- oy	1 500 000		22 500	22 500
	2- oy	1 500 000		22 500	22 500
	3- oy	1 500 000		22 500	22 500
	4- oy	1 500 000		22 500	22 500
	5- oy	1 500 000		22 500	22 500
	6- oy	1 500 000		22 500	22 500
	7- oy	1 500 000		22 500	22 500
	8- oy	1 500 000		22 500	22 500
	9- oy	1 500 000		22 500	22 500
	10- oy	1 500 000		22 500	22 500
	11- oy	1 500 000		22 500	22 500
	12- oy	1 500 000		22 500	22 500
3-yil	1- oy	1 500 000	25 000	22 500	47 500
	2- oy	1 475 000	25 000	22 125	47 125
	3- oy	1 450 000	25 000	21 750	46 750
	4- oy	1 425 000	25 000	21 375	46 375
	5- oy	1 400 000	25 000	21 000	46 000
	6- oy	1 375 000	25 000	20 625	45 625
	7- oy	1 350 000	25 000	20 250	45 250
	8- oy	1 325 000	25 000	19 875	44 875
	9- oy	1 300 000	25 000	19 500	44 500
	10- oy	1 275 000	25 000	19 125	44 125
	11- oy	1 250 000	25 000	18 750	43 750
	12- oy	1 225 000	25 000	18 375	43 375

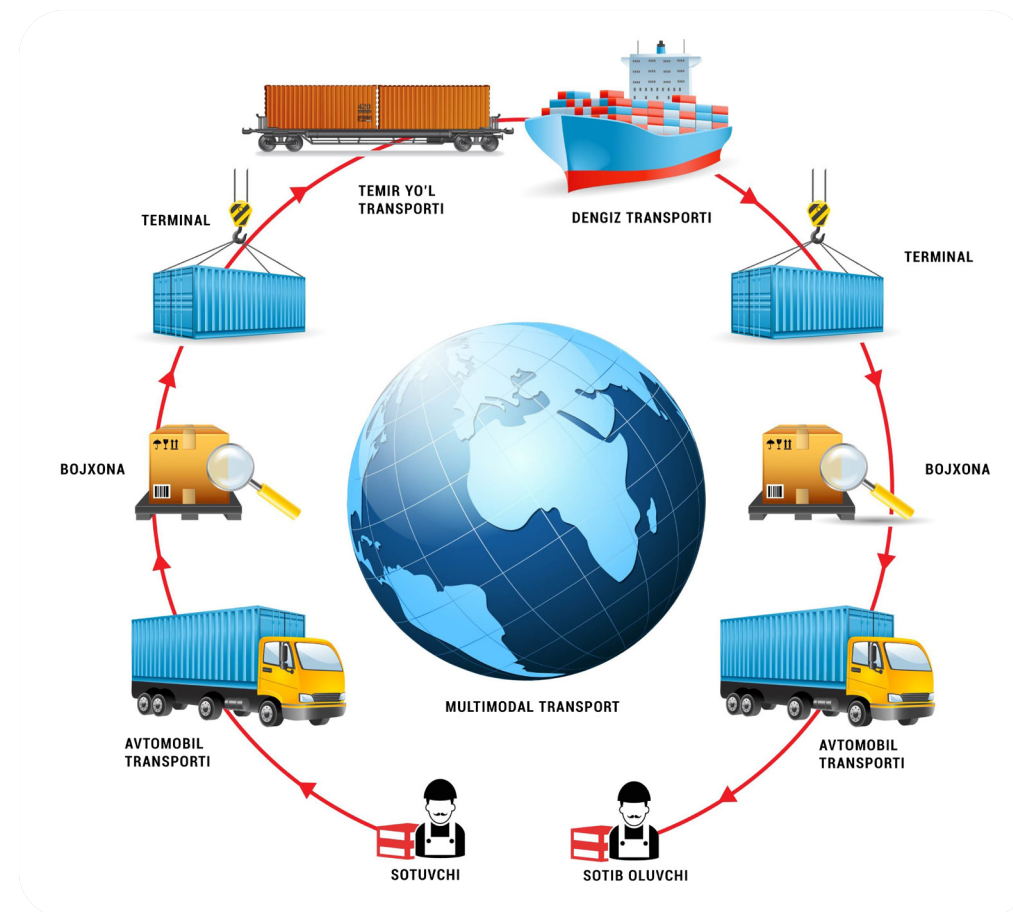
4-YIL	1- oy	1 200 000	25 000	18 000	43 000
	2- oy	1 175 000	25 000	17 625	42 625
	3- oy	1 150 000	25 000	17 250	42 250
	4- oy	1 125 000	25 000	16 875	41 875
	5- oy	1 100 000	25 000	16 500	41 500
	6- oy	1 075 000	25 000	16 125	41 125
	7- oy	1 050 000	25 000	15 750	40 750
	8- oy	1 025 000	25 000	15 375	40 375
	9- oy	1 000 000	25 000	15 000	40 000
	10- oy	975 000	25 000	14 625	39 625
	11- oy	950 000	25 000	14 250	39 250
	12- oy	925 000	25 000	13 875	38 875
5-yil	1- oy	900 000	25 000	13 500	38 500
	2- oy	875 000	25 000	13 125	38 125
	3- oy	850 000	25 000	12 750	37 750
	4- oy	825 000	25 000	12 375	37 375
	5- oy	800 000	25 000	12 000	37 000
	6- oy	775 000	25 000	11 625	36 625
	7- oy	750 000	25 000	11 250	36 250
	8- oy	725 000	25 000	10 875	35 875
	9- oy	700 000	25 000	10 500	35 500
	10- oy	675 000	25 000	10 125	35 125
	11- oy	650 000	25 000	9 750	34 750
	12- oy	625 000	25 000	9 375	34 375
6-yil	1- oy	600 000	25 000	9 000	34 000
	2- oy	575 000	25 000	8 625	33 625
	3- oy	550 000	25 000	8 250	33 250
	4- oy	525 000	25 000	7 875	32 875
	5- oy	500 000	25 000	7 500	32 500
	6- oy	475 000	25 000	7 125	32 125
	7- oy	450 000	25 000	6 750	31 750
	8- oy	425 000	25 000	6 375	31 375
	9- oy	400 000	25 000	6 000	31 000
	10- oy	375 000	25 000	5 625	30 625
	11- oy	350 000	25 000	5 250	30 250
	12- oy	325 000	25 000	4 875	29 875
7-yil	1- oy	300 000	25 000	4 500	29 500
	2- oy	275 000	25 000	4 125	29 125
	3- oy	250 000	25 000	3 750	28 750
	4- oy	225 000	25 000	3 375	28 375
	5- oy	200 000	25 000	3 000	28 000
	6- oy	175 000	25 000	2 625	27 625
	7- oy	150 000	25 000	2 250	27 250
	8- oy	125 000	25 000	1 875	26 875
	9- oy	100 000	25 000	1 500	26 500
	10- oy	75 000	25 000	1 125	26 125
	11- oy	50 000	25 000	750	25 750
	12- oy	25 000	25 000	375	25 375
Jami		1 500 000	1 226 250	2 726 250	

9-jadval

Shartli-doimiy xarajatlar

(ming so'mda)

Nomlanishi	O'lchov birligi	Soni (Yillik talab)	Narxi	Yillik xarajatlar
Tashkilot bo'yicha jami				699 600,0
Boshqaruv xarajatlari			8 040,3	96 480,0
Mobil aloqa va internet	ming so'm	12,0	200,0	2 400
Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	12,0	7 840,0	94 080
Boshqa xarajatlar	ming so'm	12,0	0,0	-
Ishlab chiqarishga xarajatlar			45 180,0	542 160,0
Asboblari, buyumlar va boshqa mehnat vositalari	ming so'm	12,0	200,0	2 400
Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	12,0	15 680,0	188 160
Asosiy vositalar amortizatsiyasi	ming so'm	12,0	25 000,0	300 000
Bino ijarasi	ming so'm	12,0	3 000,0	36 000
Avto ehtiyot qismlar (yog' - moy mahsulotlari) xarajatlari	ming so'm	12,0	1 000,0	12 000
Boshqa xarajatlar	ming so'm	12,0	300,0	3 600
Marketing xarajatlari			5 080,0	60 960,0
Reklama	ming so'm	12,0	300,0	3 600
Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	12,0	4 480,0	53 760
Boshqa xarajatlar	ming so'm	12,0	300,0	3 600



10-jadval

Xizmat ko'rsatish tannarxini hisoblash

(ming so'mda)

Xom-ashyo nomi	O'lchov birligi	Narxi	Suyuq yegulik uchun bir martalik idish		Quyuq yegulik uchun bir martalik idish		Jami	
			Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi
Polipropilen (polimer)	kg	19,5	0,011	0,207	0,012	0,234	15 621	304 612
Elektr energiyasi	kVt*soat	0,90	0,010	0,009	0,010	0,009	13 824	12 442
Boshqa ishlab chiqarish xarajatlari	ming som			0,178		0,225		278 700
Umumiy tannarx	ming som			0,394		0,468		595 753
Boshqa adminstrativ xarajatlar	ming som			0,110		0,140		173 040
Jami tannarx	ming som			0,504		0,608		768 793
Kredit foizi	ming som			0,052		0,065		81 000
Soliq tolashdan oldingi foyda	ming som			0,194		0,276		325 247
Aylanmadan soliq	ming som	4%	-	0,030		0,038		47 002
Sof foyda	ming som		-	0,164		0,238		278 245
Mahsulot narxi	ming som			0,75		0,95	-	1 175 040
Kunlik ishlab chiqarish hajmi	dona			2 160		2160		
Bir yilda ish kuni soni	kun			320		320		
Maksimal quvvatda ishlab chiqarish	m3			691 200		691 200		
Sotish hajmi	ming som			518 400		656 640		
Umumiy savdodagi ulush	%			44%		56%		24%

11-jadval

Ishlab chiqarish prognozi parametrlari

(ming so'mda)

Xizmat ko'rsatish hajmi																
Xizmat turi	O'lchov birligi	1 - yil			2 - yil		3 - yil		4 - yil		5 - yil		6-yil		7-yil	
		75%	Quvvatda		80%	Quvvatda	85%	Quvvatda	90%	Quvvatda	90%	Quvvatda	95%	Quvvatda	95%	Quvvatda
		Soni	Narxi	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi
Idishlar				881 280		940 032		998 784		1 057 536		1 057 536		1 116 288		1 116 288
Jumladan																
Suyuq yegulik uchun bir martalik idish	dona	518 400	0,75	388 800	552 960	414 720	587 520	440 640	622 080	466 560	622 080	466 560	656 640	492 480	656 640	492 480
Quyuq yegulik uchun bir martalik idish	dona	518 400	0,95	492 480	552 960	525 312	587 520	558 144	622 080	590 976	622 080	590 976	656 640	623 808	656 640	623 808

12-jadval

Xizmat ko'rsatish rejasi

(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
Suyuq yegulik uchun bir martalik idish	dona	518 400	5 52 960	587 520	622 080	622 080	656 640	656 640	4 216 320
Quyuq yegulik uchun bir martalik idish	dona	518 400	552 960	587 520	622 080	622 080	656 640	656 640	4 216 320
Jami		1 036 800	1 105 920	1 175 040	1 244 160	1 244 160	1 313 280	1 313 280	8 432 640

13-jadval

Xizmat sotilishi rejasi

(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
Suyuq yegulik uchun bir martalik idish	369 360	393 984	418 608	443 232	443 232	467 856	467 856	467 856	3 004 128
Quyuq yegulik uchun bir martalik idish	467 856	499 046	530 237	561 427	561 427	592 618	592 618	592 618	3 805 229
Jami	837 216	893 030	948 845	1 004 659	1 004 659	1 060 474	1 060 474	1 060 474	6 809 357

14-jadval

Jami xarajatlar

(ming so'mda)

Xarajatlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
	75%	80%	85%	90%	95%	100%	100%	
Xizmat ko'rsatish tannarxi	1 100 160	1 137 360	1 174 560	1 211 760	1 248 960	1 286 160	1 286 160	8 445 120
Jumladan								
Xom-ashyo va materiallar	558 000	595 200	632 400	669 600	706 800	744 000	744 000	4 650 000
Elektr energiya, tabiiy gaz va suv	-	-	-	-	-	-	-	-
Xizmat ko'rsatish xarajatlari	542 160	542 160	542 160	542 160	542 160	542 160	542 160	3 795 120
Shu jumladan amortizatsiya	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	-	-	1 500 000
Davr xarajatlari	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	1 102 080
Boshqaruv xarajatlari	96 480	96 480	96 480	96 480	96 480	96 480	96 480	675 360
Shu jumladan amortizatsiya	-	-	-	-	-	-	-	-
Marketing xarajatlari	60 960	60 960	60 960	60 960	60 960	60 960	60 960	426 720
Moliyaviy xarajatlar								
Kredit foizlari	270 000	270 000	245 250	191 250	137 250	83 250	29 250	1 226 250
Jami xarajatlar	1 527 600	1 564 800	1 577 250	1 560 450	1 543 650	1 526 850	1 472 850	10 773 450

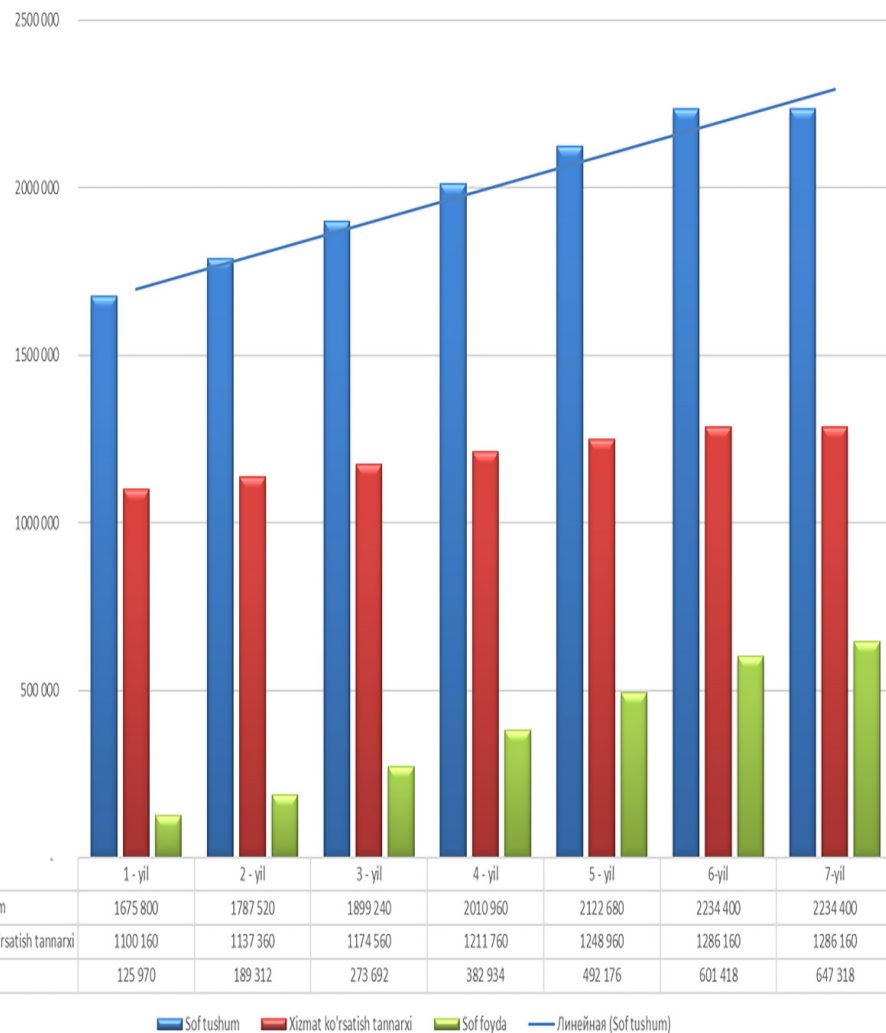
15-jadval

Moliyaviy natijalar to'g'risida hisobot

(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	s 4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
Sof tushum	1 675 800	1 787 520	1 899 240	2 010 960	2 122 680	2 234 400	2 234 400	13 965 000
Xizmat ko'rsatish tannarxi	1 100 160	1 137 360	1 174 560	1 211 760	1 248 960	1 286 160	1 286 160	8 445 120
Yalpi foyda	575 640	650 160	724 680	799 200	873 720	948 240	948 240	5 519 880
Davr xarajatlari								
Boshqaruv xarajatlari	96 480	96 480	96 480	96 480	96 480	96 480	96 480	675 360
Marketing xarajatlari	60 960	60 960	60 960	60 960	60 960	60 960	60 960	426 720
Operatsion foyda	418 200	492 720	567 240	641 760	716 280	790 800	790 800	4 417 800
Moliyaviy xarajatlar								
Foizlar	270 000	270 000	245 250	191 250	137 250	83 250	29 250	1 226 250
Soliqlar to'langunga qadar foyda	148 200	222 720	321 990	450 510	579 030	707 550	761 550	3 191 550
Foyda solig'i	22 230	33 408	48 299	67 577	86 854	106 133	114 233	478 733
Sof foyda	125 970	189 312	273 692	382 934	492 176	601 418	647 318	2 712 818

Moliyaviy ko'rsatkichlar, ming so'mda



16-jadval

Dividend ajratish

(ming so'mda)

Komponentlar	Summasi	Ustav fondidagi ulush						
O'z mablag'lari	700 000	100%						
Ta'sischi								
Loyiha tashabbuskori	700 000	100%						
Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
Sof foyda	125 970	189 312	273 692	382 934	492 176	601 418	647 318	2 712 818
Dividend ajratmalari		62 985	94 656	136 846	191 467	246 088	300 709	1 356 409
Ulushning foydaliligi % da	0%	9%	14%	20%	27%	35%	43%	194%

17-jadval

Ishchi kapital

(ming so'mda)

Kirim davri				Aylanish 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	6-yil	7-yil
Sof foyda		1 675 800	1 787 520	1 899 240	2 010 960	2 122 680	2 234 400	2 234 400
Xizmat ko'rsatish tannarxi		1 100 160	1 137 360	1 174 560	1 211 760	1 248 960	1 286 160	1 286 160
Jumladan								
Xom-ashyo va materiallar	-	46 500	49 600	52 700	55 800	58 900	62 000	62 000
Pul mablag'lari	700 000							
Debitor qarzdorlik		139 650	148 960	158 270	167 580	176 890	186 200	186 200
Kreditor qarzdorlik		91 680	94 780	97 880	100 980	104 080	107 180	107 180
Sof aylanma mablaglar	700 000	94 470	103 780	113 090	122 400	131 710	141 020	141 020
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		-605 530	9 310	9 310	9 310	9 310	9 310	-

18-jadval

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

Ko'rsatkichlar	0- davr	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
Sof tushum		1 675 800	1 787 520	1 899 240	2 010 960	2 122 680	2 234 400	2 234 400	13 965 000
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		-605 530	9 310	9 310	9 310	9 310	9 310	-	-558 980
Sotishdan tushgan pul		2 281 330	1 778 210	1 889 930	2 001 650	2 113 370	2 225 090	2 234 400	14 523 980
Xizmat ko'rsatish tannarxi		800 160	837 360	874 560	911 760	948 960	1 286 160	1 286 160	6 945 120
Yalpi tushum		1 481 170	940 850	1 015 370	1 089 890	1 164 410	938 930	948 240	7 578 860
Davr xarajatlari		157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	1 102 080
Operatsion pul oqimi (A)		1 323 730	783 410	857 930	932 450	1 006 970	781 490	790 800	6 476 780
O'z mablag'lari	700 000								700 000
Investitsiya	1 500 000								1 500 000
Investitsiyaning qo'shilishi		2 200 000							2 200 000
Asosiy qarzi (C)		-	-	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	1 500 000
Foizlar (B)		270 000	270 000	245 250	191 250	137 250	83 250	29 250	1 226 250
Foyda solig'i (D)		22 230	33 408	48 299	67 577	86 854	106 133	114 233	478 733
Sof pul tushumi	2 200 000	1 031 500	480 002	264 382	373 624	482 866	292 108	347 318	3 271 798
Divident chiqarish		-	62 985	94 656	136 846	191 467	246 088	300 709	1 032 750
Kummulyativ pul tushumi	2 200 000	1 031 500	1 448 517	1 618 243	1 855 020	2 146 419	2 192 439	2 239 048	2 239 048
Qarzni qoplash koeffitsiyenti (A-D)/(B+C)		4,8	2,8	1,5	1,8	2,1	1,8	2,1	2,2

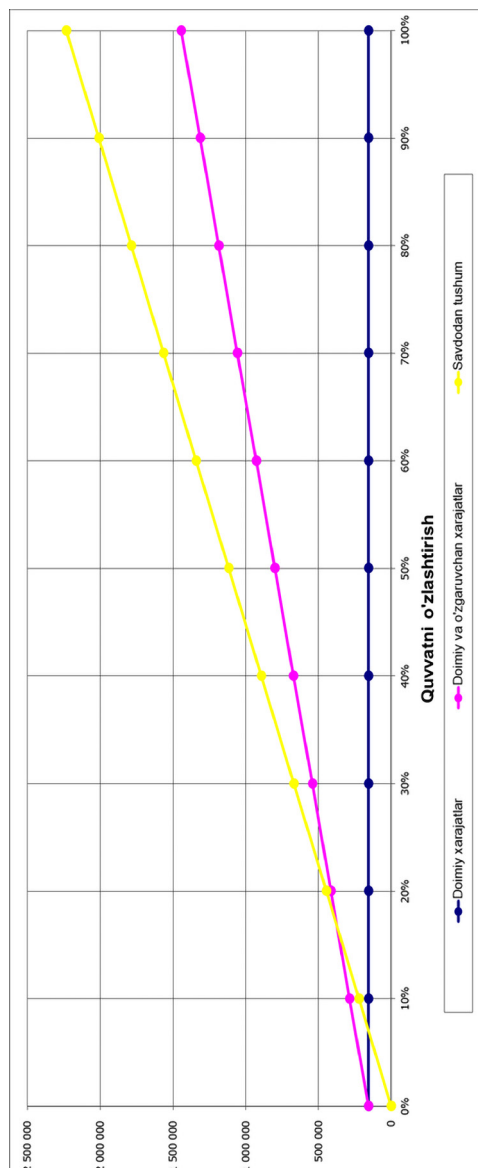
19-jadval

Kutilayotgan balans

(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1 – yil	2 – yil	3 – yil	4 – yil	5 – yil	6-yil	7-yil
Kummulyativ pul tushumi	1 031 500	1 448 517	1 618 243	1 855 020	2 146 419	2 192 439	2 239 048
Debitor qarzdorlik	139 650	148 960	158 270	167 580	176 890	186 200	186 200
TMZ	46 500	49 600	52 700	55 800	58 900	62 000	62 000
Joriy aktivlar	1 217 650	1 647 077	1 829 213	2 078 400	2 382 209	2 440 639	2 487 248
Asosiy vositalar	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Amortizatsiya	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	-	-
Kummulyativ amortizatsiya	300 000	600 000	900 000	1 200 000	1 500 000	1 500 000	1 500 000
Asosiy vositalar balans qiymati	1 200 000	900 000	600 000	300 000	-	-	-
Jami aktivlar	2 417 650	2 547 077	2 429 213	2 378 400	2 382 209	2 440 639	2 487 248
Kreditor qarzdorlik	91 680	94 780	97 880	100 980	104 080	107 180	107 180
O'z mablag'lari	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000	700 000
Uzoq muddatli kreditlar	1 500 000	1 500 000	1 200 000	900 000	600 000	300 000	-
Taqsimlanmagan foyda	125 970	252 297	431 333	677 420	978 129	1 333 459	1 680 068
Jami passivlar	2 417 650	2 547 077	2 429 213	2 378 400	2 382 209	2 440 639	2 487 248

Quvvatni o'zlashtirish	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Doimiy xarajatlak	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440	157 440
O'zgaruvchan xarajatlak	-	128 616	257 232	385 848	514 464	643 080	771 696	900 312	1 028 928	1 157 544	1 286 160
Doimiy va o'zgaruvchan xarajatlak	157 440	286 056	414 672	543 288	671 904	800 520	929 136	1 057 752	1 186 368	1 314 984	1 443 600
Savdodan tushum	-	223 440	446 880	670 320	893 760	1 117 200	1 340 640	1 564 080	1 787 520	2 010 960	2 234 400



21-jadval

NPV, IRR va loyiha o'zini o'zi qoplashi muddati

(ming so'mda)

Investitsiya summasi			2 200 000	
Davr	Sof daromad	Diskontsiz kummulyativ savdo	10% diskont stavkasida sof daromad PV	10% diskontda kummulyativ saldo
1- yil	1 323 730	-876 270	1 203 391	-996 609
2- yil	783 410	-92 860	647 446	-349 163
3- yil	857 930	765 070	644 576	295 413
4- yil	932 450	1 697 520	636 876	932 289
5- yil	1 006 970	2 704 490	625 249	1 557 538
6- yil	781 490,0	3 485 980	441 130,7	1 998 668
7- yil	790 800,0	4 276 780	405 805,4	2 404 474
	PV			NPV
10%	4 604 474			2 404 474
IRR	41,67%			
Diskontni hisobga olmagan holda oʻzini-oʻzi qoplash muddati	2 yil 2 oy			
10% diskontni hisobga olgan holda oʻzini-oʻzi qoplash muddati	2 yil 7 oy			

22-jadval

To'lov qobiliyatini baholash va likvidlik koeffitsiyentlari (ming so'mda)

To'lov qobiliyatini baholash								
Agregat	Balans moddasi	1-yil	2-yil	3-yil	4-yil	5-yil	6-yil	7-yil
A1	Eng likvidli aktivlar	1 031 500	1 448 517	1 618 243	1 855 020	2 146 419	2 192 439	2 239 048
P1	Eng dolzarb majburiyatlar	91 680	94 780	97 880	100 980	104 080	107 180	107 180
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	939 820	1 353 737	1 520 363	1 754 040	2 042 339	2 085 259	2 131 868
A2	Tez sotiladigan aktivlar	139 650	148 960	158 270	167 580	176 890	186 200	186 200
P2	Qisqa muddatli passivlar	0	0	0	0	0	0	0
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	139 650	148 960	158 270	167 580	176 890	186 200	186 200
A3	Sekin sotiladigan aktivlar	46 500	49 600	52 700	55 800	58 900	62 000	62 000
P3	Uzoq muddatli passivlar	1 500 000	1 500 000	1 200 000	900 000	600 000	300 000	0
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	-1 453 500	-1 450 400	-1 147 300	-844 200	-541 100	-238 000	62 000
A4	Qiyin sotiladigan aktivlar	1 200 000	900 000	600 000	300 000	0	0	0
P4	Doimiy passivlar	825 970	952 297	1 131 333	1 377 420	1 678 129	2 033 459	2 380 068
	To'lov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	374 030	-52 297	-531 333	-1 077 420	-1 678 129	-2 033 459	-2 380 068

Likvidlik koeffitsiyentlari								
Nº	Koeffitsiyent	1-yil	2-yil	3-yil	4-yil	5-yil	6-yil	7-yil
1	Absolyut likvidlik (to'lov qobiliyati)	11,3	15,3	16,5	18,4	20,6	20,5	20,9
2	Vaqtinchalik qamrov (tez likvidlik)	12,8	16,9	18,1	20,0	22,3	22,2	22,6
3	Qamrov koeffitsiyenti (joriy likvidlik)	13,3	17,4	18,7	20,6	22,9	22,8	23,2
4	Debitorlik va kreditorlik qarzlarning nisbati	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
5	O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanish koeffitsiyenti K_{oc}	-0,31	0,0	0,3	0,5	0,7	0,8	1,0

23-jadval

Aktivlarning aylanishi ko'rsatkichlari

(ming so'mda)

Nomi	1 - yil		2- yil		3- yil		4- yil		5- yil		6-yil		7-yil	
	Koef.	Kunlarda	Koef.	Kunlarda	Koef.	Kunlarda	Koef.	Kunlarda	Koef.	Kunlarda	Koef.	Kunlarda	Koef.	Kunlarda
Jami kapital aylanma koeffitsiyenti (K _{OK})	0,69	519	0,70	513	0,78	460	0,85	426	0,89	404	0,92	393	0,90	401
Joriy aktivlarning aylanish koeffitsiyenti (K _{OOA})	1,38	262	1,09	332	1,04	347	0,97	372	0,89	404	0,92	393	0,90	401
Moddiy aylanma aktivlarning aylanma koeffitsiyenti (zaxira) (K _{MOA})	36,04	10	36,04	10	36,04	10	36,04	10	36,04	10	36,04	10	36,04	10
Debitorlik qarzlarning aylanish koeffitsiyenti (K _{ODZ})	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30	12,00	30
Kreditorlik qarzlarning aylanma koeffitsiyenti (K _{OKZ})	18,28	20	18,86	19	19,40	19	19,91	18	20,39	18	20,85	17	20,85	17
O'z mablag'larining aylanma koeffitsiyenti (K _{OSK})	2,39	150	2,55	141	2,71	133	2,87	125	3,03	119	3,19	113	3,19	113

24-jadval

Rentabellik ko'rsatkichlari

(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar		1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil
Sotish rentabelligi	Sof foyda / Sof tushum	8%	11%	14%	19%	23%	27%	29%
Aktivlar rentabelligi	Sof tushum / Jami aktivlar	5%	7%	11%	16%	21%	25%	26%
O'z mablag'lari rentabelligi	Sof tushum / O'z mablag'lari	18%	27%	39%	55%	70%	86%	92%
Xarajatlar rentabelligi	Sof tushum / Tannarx + Davr xarajatlari	10%	15%	21%	28%	35%	42%	45%
Uzoq muddatli aktivlarning rentabelligi	Sof tushum/ Sof uzoq muddatli aktivlar	10%	21%	46%	128%			
Aylanma aktivlar rentabelligi	Sof tushum / Joriy aktivlar	10%	11%	15%	18%	21%	25%	26%

25-jadval

Xarajatlar ulushi

(ming so'mda)

Ko'rsatkich nomi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6 - yil	7 - yil
Tannarxning daromaddagi ulushi	0,66	0,64	0,62	0,60	0,59	0,58	0,58
Davr xarajatlarning daromaddagi ulushi	0,09	0,09	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07
Jami xarajatlarning daromaddagi ulushi	0,75	0,72	0,70	0,68	0,66	0,65	0,65

26-jadval

Loyihani amalga oshirish kalendar jadvali

(ming so'mda)

Loyiha bosqichlari	Yil						
	1-oy	2-oy	3-oy	4-oy	5-oy	6-oy	7-oy
Loyiha konsepsiyasini 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							
Bank tomonidan moliyalashtirishning ochilishi							
Transportlarni qabul qilib olish							
Transportlarni rasmiylashtirish							
Qo'shimcha ruxsatnomalarni olish							
Xizmat ko'rsatishning boshlanishi							

LOGISTIKA XIZMATINI TASHKIL ETISH LOYIHASI



Loyiha g'oyasi muallifi va tashkilotchisi:



Biznesni Rivojlantirish Banki



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