

NAM SALFETKALAR ISHLAB CHIQRARISH LOYIHASI





Nam salfetkalar ishlab chiqarish 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.

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 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 foydalanishlari mumkin.

O'quv qo'llanmada loyihani tashkil etish, biznes yuritish, loyihani boshqarish, loyiha menejmenti va marketingi, loyihaning texnik jihatları, 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.



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 ulgurmas, 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. Mahsulot ishlab chiqarishni tashkil etish.....	16
4.1. Mahsulot haqida.....	17
4.1. Ishlab chiqarish uchun xom-ashyo tanlash.....	26
4.2. Texnologiya va rejalashtirish.....	28

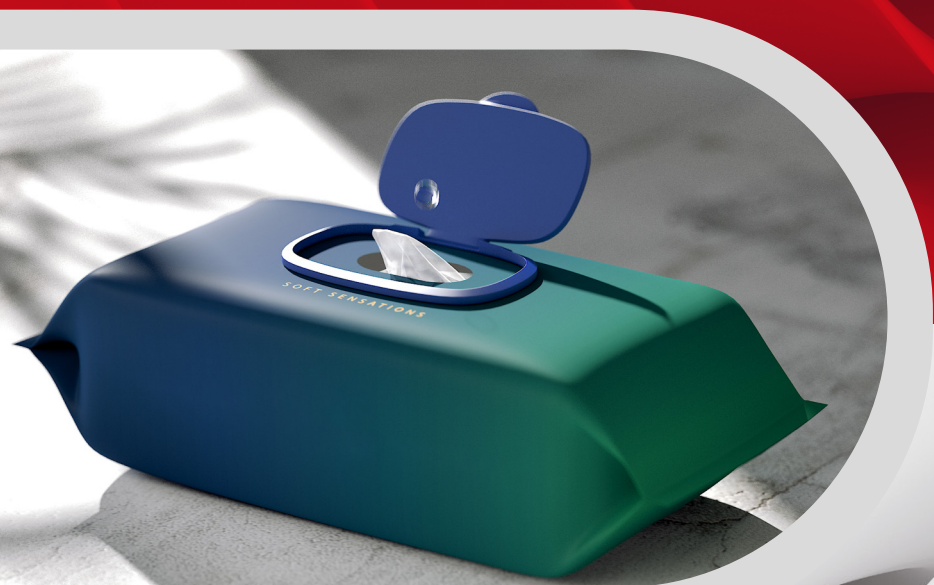
5. Infrastruktura.....	34
6. Marketing konsepsiyasi.....	38
7. Ishlab chiqarish rejasi.....	40
8. HR rejasi.....	42
9. Moliyaviy reja.....	44
9.1. Loyihani amalga oshirish uchun olinadigan kredit shartlari.....	46
10. Xulosalar.....	48
11. Loyihasining hisob-kitob qismi.....	50

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. LOYIHA MAQSADI

Ushbu loyihaning asosiy maqsadi nam salftkalar ishlab chiqarishni tashkil etishdan iborat. Bundan tashqari, loyihani ishga tushirish orqali respublika aholisining ushbu mahsulotlarga 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, investitsion davrda nam salftkalar ishlab chiqarishni yo'lga qo'yish maqsadida, umumiy qiymati 900 mln. so'm miqdorida investitsiya (bundan 600 mln. so'm bank krediti) mablag'larini jalb qilish rejalashtirilgan.

(ming so'mda)

Nomi	Summa	Loyihada ishtirok etish			
		Kredit	%	O'z mablag'lari	%
Nam salftka ishlab chiqarish uskunalar to'plami	650 000	600 000	92%	50 000	8%
Qadoqlash uchun rang qoliplari	1 000	-	0%	1 000	100%
Ishlab chiqarish binosini qurilish montaj ishlari	19 000		0%	19 000	100%
Jami asosiy vositalar	670 000	600 000	90%	70 000	10%
Aylanma mablag'lar	122 000		0%	122 000	100%
Investitsion davrdagi kredit foizlari	108 000		0%	108 000	100%
Jami	900 000	600 000	67%	300 000	33%

Loyiha tashabbuskoriga ushbu loyihani amalga oshirish xalqaro standartlarga javob beradigan eksportbop mahsulotlar ishlab chiqarishga imkon beradi.

2. LOYIHA TASHABBUSKORI



2. LOYIHA TASHABBUSKORI

Loyiha tashabbuskorining asosiy faoliyat turiga – nam salftkalar ishlab chiqarishni tashkil etish, shuningdek, O'zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlarida taqiqlanmagan va tashkilot ustaviga muvofiq boshqa faoliyat turlari kiradi.

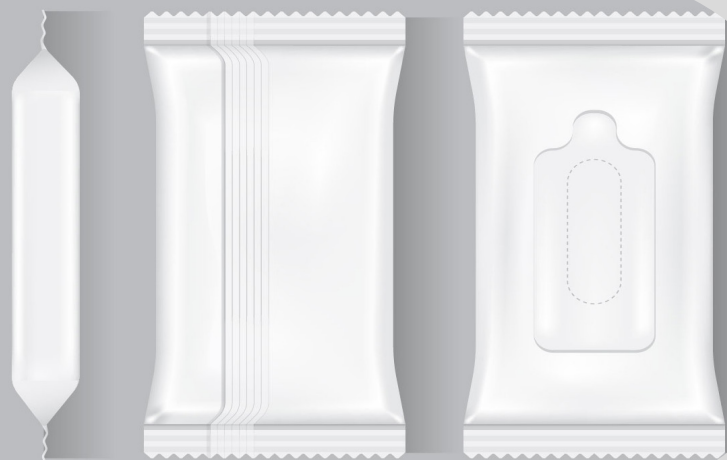
Loyiha tashabbuskori O'zbekiston Respublikasi qonunchilik hujjatlarida belgilangan tartibda davlat ro'yxatidan o'tkazilgan kundan boshlab tadbirkorlik subyekti hisoblanadi.

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 ishlab chiqarish 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 ushbu biznes loyiha uchun qulay hududda nam salfetaklar ishlab chiqarishni tashkil etishdir.



4. MAHSULOT ISHLAB CHIQARISHNI TASHKIL QILISH



4.1. MAHSULOT HAQIDA

Nam salftkalar hayotimizga qanday kirib kelgan va qanday qulayliklar olib kelgan? Nam salftkalar gigiyena va tozalikni ta'minlashda katta rol o'ynaydi. Ular bilan tozalash tez va qulay bo'lganligi uchun, kasalliklarning tarqalishini kamaytirishga ham yordam beradi. Ayniqsa, kichik bolalarni parvarish qilishda va qo'llarni tozalashda qulayligi muhim ahamiyatga ega bo'ldi. Nam salftkalar bakteriyalar va mikroblarni yo'q qilishda samarali bo'lgani uchun infeksiyalarni kamaytirishga ham yordam berdi.

Qanday qilib nam salftkalar epidemiyaga qarshi kurashda yordam berdi?

Nam salftkalar epidemiyaga qarshi kurashda bir necha yo'llar bilan yordam berdi. Ularning gigiyenani ta'minlashdagi roli epidemiyalarni oldini olishda va tarqalishini cheklashda muhim ahamiyatga ega bo'ldi. Quyida ularning qanday yordam berganiga ba'zi misollar keltirilgan.



Qo'l gigiyenasini ta'minlash

• Nam salftkalar qo'llarni tez va samarali tozalash uchun juda qulay. Ko'plab epidemiyalar qo'l orqali yuqadigan mikroblar tufayli tarqaladi. Nam salftkalar bilan qo'llarni tozalash mikroblarni yo'q qilishda va kasallik tarqalishini kamaytirishda yordam berdi.

• Sayohat va tashqi muhitda gigiyena: jamoat joylari, sayohat va boshqa tashqi muhitlarda qo'llarni tozalash imkoniyatini yaratib, mikroblarni yoyilishiga to'sqinlik qildi.

Yuzalarni tozalash

• Dezinfeksiya qilish: ko'plab nam salftkalar antibakterial va antiseptik xususiyatlarga ega bo'lib, mikroblarni samarali yo'q qiladi. Bu kasalxonalarda, maktablarda va jamoat joylarida yuzalarni tozalashda yaxshi samara beradi.

Bolalar va immuniteti past odamlar parvarishi

• Nam salftkalar bolalar parvarishida juda muhim rol o'ynaydi. Bolalarning immuniteti hali to'liq rivojlanmagan bo'lib, ularni mikroblardan himoya qilish darkor. Nam salftkalar bolalar parvarishida gigiyenani saqlashda yordam beradi.

• Immuniteti past odamlar, masalan, keksa yoshdagilar yoki kasal bo'lgan odamlar, nam salftkalar orqali gigiyenani saqlash orqali infeksiyalardan himoyalanihlari mumkin.

Kasalxonalar va tibbiy muassasalarda qo'llanilishi

• Kasalxonalar va tibbiy muassasalarda nam salftkalar gigiyena va tozalikni saqlashda keng qo'llaniladi. Ular shifokorlar, hamshiralar, bemorlar uchun tez va samarali tozalash vositasi bo'lib xizmat qiladi.

• Tez tibbiy yordam ko'rsatuvchi joylarda nam salftkalar tez tozalash va dezinfeksiya qilish uchun ishlatiladi, bu esa kasalliklarning tarqalishini oldini olishda yordam beradi.

Nam salftkalar gigiyena va tozalikni ta'minlashda samarali bo'lgani uchun, ular epidemiyalar paytida kasalliklarning tarqalishini kamaytirishga yordam berdi. Bu ularni nafaqat uy sharoitida, balki jamoat joylari va tibbiy muassasalarda ham muhim vosita sifatida qabul qilinishiga olib keldi.

Doimiy talabga ega bo'lgan va yozda ham, qishda ham mashhurligini yo'qotmaydigan ushbu mahsulot har doim boshlovchi tadbirkor uchun bitta kamchilikka ega. Gap mavjud raqobatchilarning ko'pligi va bozorga kirish qiyinligi haqida bormoqda. Sotish narxlarini o'zingizning imkoniyatlaringizga moslashtirishning iloji yo'q, siz doimo



o'rtacha bozor ko'rsatkichlariga e'tibor qaratishingiz, sifat va narx bo'yicha raqobatchilardan kam bo'lmasligingiz kerak, shuningdek, har doim xarajatlarni kamaytirishning turli usullarini va yangi tarqatish kanallarini doimiy ravishda izlashingiz kerak.

Boshqa tomondan, bu qanchalik qiyin bo'lmasin, bunday sohalar ko'plab ishbilarmonlar, shu jumladan daromadli biznesga

o'z kuchlari va mablag'larini sarflashga tayyor bo'lgan yangi boshlovchi tadbirkorlar uchun jozibador soha bo'lib qolmoqda. Bir qarashda, nam salftkalar kuchli qiymatga ega emasdek tuyulishi mumkin. Ammo statistik ma'lumotlarga ko'ra, aholining juda katta qismi ushbu gigiyena vositasidan foydalanadi. Bundan tashqari, salftkalar nafaqat odamlar uchun, balki, masalan, avtomobillar uchun ham turli maqsadlarda ishlab chiqariladi.

Ayni paytda mahsulotning asosiy qismi xorijdan keltiriladi, demak, agar ish jarayonlari to'g'ri tuzilgan bo'lsa, yangi ish boshlagan tadbirkor ham mo'may daromad qilish imkoniyatiga ega bo'ladi.



Hozirgi kunda ushbu biznesning mashhurligi sabablari orasida bir nechta omillarni aytib o'tish mumkin:

shaxsiy gigiyena mahsulotlarini ishlab chiqarishning o'zi mamlakatimiz hududida hali shakllanish bosqichida. Va shunga ko'ra, bozor uni shakllantirishda ishtirok etishga va bozordagi ish sharoitlariga moslashuvchan yondashishga tayyor bo'lgan yangi ishbilarmonlarni qabul qilishi mumkin.

Sanoatning o'zi juda xilma-xil bo'lib, nafaqat gigiyena salftkalarini, balki boshqa ko'plab turdagi mahsulotlarni, masalan, hojatxona qog'ozi yoki ayollar gigienik mahsulotlarini ishlab chiqarish qobiliyatiga ega.

Mutaxassislarning prognozlariga ko'ra, beqaror iqtisodiy vaziyatga qaramay, nam salftkalar bozori yildan-yilga jadal rivojlanib bormoqda va mahsulotning o'zi oxirgi iste'molchilar sonini ko'paytirmoqda. Ushbu mahsulotni sanoat miqyosida ishlab chiqarish mavjud bo'lmagan alohida mintaqalarni olsak, unda biz talabning oshishi haqida gapirishimiz mumkin.



Nam salftkalarining turlari

Ishlab chiqarishni boshlash uchun siz ma'lum bir mahsulot turini tanlashingiz mumkin, chunki foydalanish maqsadi va shunga mos ravishda nam salftkalarining turlari ko'p. Qaysi turni ishlab chiqarishingizni hal qilish kerak, chunki ko'plab tarkibiy qismlar bunga bog'liq bo'ladi. Masalan, tarqatish kanallari yoki narxning raqobatbardoshligi.

Gigienik salftkalar maqsadiga ko'ra quyidagilarga bo'linadi:

- tibbiy nam salftkalari;
- bolalar nam salftkalari;
- kosmetik nam salftkalari;
- tozalash nam salftkalari.

Bu turlarning barchasi, oz navbatida, kichik turlarga bo'linadi. Masalan, kosmetik nam salftkalar parfyumeriyali (makiyajni tozalash uchun, dezodorantlash uchun, tetiklantiruvchi, soqol olgandan keyin ishlatish uchun yumshatuvchi) va gigienik (antibakterial, qo'llarni tozalash uchun, intim joylar gigiyenasi uchun) bo'lishi mumkin.

Tozalovchi salftkalar ham maishiy (mebel uchun, plastik yuzalar uchun, ko'zgu va oynalar uchun, poyabzal uchun), avtomobil uchun (charm salonlar uchun, plastik qismlar uchun, yoki juda ifloslangan tutqichlar uchun), ixtisoslashgan (uy hayvonlari uchun, optika uchun) bo'lishi mumkin.



Nam salfetaklarning tarkiblari

Gigiyenik nam salfetaklar:

- Qo'llanish sohalari: bu salfetaklar odatda sayohat, piknik yoki ish joylarida foydalaniladi. Ular qo'llarni tezda tozalash uchun juda qulay.
- Tarkibi: ko'pincha suv, glitserin, aloe vera, va ba'zida yengil xushbo'y moddalarni o'z ichiga oladi. Ular terini quritmaydi va yumshoq qiladi.
- Foydali xususiyatlari: terini namlaydi va tozalaydi, xushbo'y hid bilan ta'minlaydi.

Bolalar uchun nam salfetaklar:

- Qo'llanish sohalari: chaqaloqlarning terisini tozalash va parvarish qilish uchun mo'ljallangan. Sayohatlarda va uyda kundalik parvarish paytida ishlatiladi.
- Tarkibi: terini tinchlantiruvchi va himoya qiluvchi ingredientlar, masalan, moychechak, vitamin E va o'simlik moylarini o'z ichiga oladi. Spirtsiz va gipoallergen bo'ladi.
- Foydali xususiyatlari: teri tirnashiga olib kelmaydi, yumshoq va sezgir teri uchun mos.

Antibakterial nam salfetaklar:

- Qo'llanish sohalari: ko'proq jamoat joylarida, ish joylarida, supermarketlarda va boshqa joylarda mikroblardan himoya qilish uchun ishlatiladi.
- Tarkibi: antibakterial moddalar, masalan, benzalkonium xlorid yoki etil spirtini o'z ichiga oladi. Spirtli va spirtsiz variantlari mavjud.
- Foydali xususiyatlari: qo'llarni va yuzalarni tezda dezinfeksiya qiladi, mikroblarni yo'q qiladi.

Kosmetik nam salfetaklar:

- Qo'llanish sohalari: makijajni olib tashlash, yuzni tozalash va terini parvarishlash uchun ishlatiladi.
- Tarkibi: yengil tozalovchi moddalar, vitaminlar (A, C, E), aloe vera, va ba'zida kollagen yoki antioksidantlar.
- Foydali xususiyatlari: yuzni tozalaydi, terini namlaydi va oziqlantiradi, ko'pincha yumshoq va xushbo'y hidga ega.

Avtomobil uchun nam salfetaklar:

- Qo'llanish sohalari: avtomobil ichki qismini, shu jumladan, rul, o'rindiqlar, panel va oynalarni tozalash uchun ishlatiladi.
- Tarkibi: tozalovchi va himoya qiluvchi moddalar, ba'zida antiseptik moddalarni o'z ichiga oladi.
- Foydali xususiyatlari: chang va kirlarni osonlik bilan tozalaydi, avtomobil ichki qismini yorqin va yangi holatda saqlaydi.

Ko'p maqsadli nam salfetaklar:

- Qo'llanish sohalari: uy-joy yoki ofisdagi yuzalarni, shu jumladan, mebel, eshik tutqichlari, va oshxona yuzalarini tozalash uchun ishlatiladi.
- Tarkibi: tozalovchi va dezinfeksiyalovchi moddalar, yengil xushbo'y moddalar.
- Foydali xususiyatlari: yuzalarni tozalaydi va dezinfeksiya qiladi, yomon hidlarni yo'q qiladi, uy-joy yoki ofisni toza va xushbo'y saqlaydi.

Har bir turdagi nam salfetaklar o'ziga xos xususiyatlari va qo'llanish sohalari bilan ajralib turadi, bu esa ularni turli maqsadlarda qo'llashni osonlashtiradi.



ISHLAB CHIQARISH UCHUN XOM-ASHYO TANLASH

1. Xom-ashyo materiallari:

eng qimmat salfetka turlari odatda ikki turdagi xom-ashyodan tayyorlanadi:

- **Spilence:** bu material to'qilmagan mato (non-woven) bo'lib, yumshoq va hajmli materialdir. Sellyuloza va poliestertolalaridan ishlab chiqariladi. Bunday tolalar ishlab chiqarishda kuchli suv bosimi yordamida bir-biriga bog'lanadi. Va uning o'ziga xos xususiyati shundaki, material ishlab chiqarishda teriga va atrof-muhitga ta'sir ko'rsatuvchi yelim yoki boshqa kimyoviy zararli komponentlar ishlatilmaydi.

- **Airlaid:** "Spilence"dan farqli o'laroq, ular ignabargli daraxtlarning sellulozasidan tayyorlanadi. Ishlab chiqarish sellulozani 180 daraja haroratda issiq havo bilan puflanadigan biokomponent material bilan aralashtirishni o'z ichiga oladi. "Airlaid" materialining tuzilishi qalinroq va ko'proq namlikni ushlab turishga qodir. Yumshoqlik va namlikni uzoq vaqt ushlab turish kabi fazilatlarni oshirish uchun salfetkalariga paxta qo'shiladi.

- **Spunbond, chemicalbond va thermobond:** salfetkalarining arzon variantlarini ishlab chiqarish uchun ingichka to'qilgan tolalardan tayyorlangan ushbu materiallar ishlatiladi. Bular suyuqlikni kamroq ushlab turadi. Bunday materiallarning arzonligi tabiiy ravishda nafaqat yakuniy mahsulot narxiga, balki uning sifatiga ham ta'sir qiladi, bu esa nam salfetkalarining qimmatroq variantlaridan ancha past bo'ladi.

2. Suv:

- **Deionizatsiyalangan suv:** nam salfetkalarda ishlatiladigan suv deionizatsiyalangan yoki distillangan bo'lishi kerak. Bu suv toza bo'lib, unda mineral tuzlar, bakteriyalar yoki boshqa ifloslantiruvchi moddalar yo'q.

3. Namlikni saqlovchi moddalar:

- Glitserin: bu moddalar namlikni saqlash va terini yumshatish uchun ishlatiladi. Glitserin teriga foydali va gipoallergen hisoblanadi.

- Propilen glikol: namlikni saqlash uchun yana bir keng tarqalgan moddadir. U namlikni saqlash va salfetkalarining uzoq muddat nam bo'lib qolishiga yordam beradi.

4. Tozalovchi va parvarishlovchi moddalar:

- Aloe vera: aloe vera ekstrakti terini tinchlantirish va namlantirish uchun qo'shiladi. Bu moddalar gigiyenik va kosmetik salfetkalarda keng qo'llaniladi.

- Vitamin E: teri uchun antioksidant va himoya vositasi sifatida ishlatiladi.

- Moychechak ekstrakti: terini tinchlantiruvchi va yallig'lanishga qarshi xususiyatlarga ega.

5. Antibakterial va konservantlar:

- Benzalkonium xlorid: antibakterial xususiyatlarga ega bo'lib, mikroblarni yo'q qiladi.

- Metilzotiazolinon va metilxlorizotiazolinon: bu konservantlar bakteriyalar va mikroblarning o'sishini oldini olish uchun ishlatiladi.

6. Xushbo'y moddalar:

- Tabiiy xushbo'y moddalar: tabiiy ekstraktlar va efir moylari, masalan, lavanda, limon va gul ekstraktlari.

- Sintetik xushbo'y moddalar: kimyoviy yo'l bilan ishlab chiqarilgan va mahsulotga xushbo'y hid beruvchi moddalar.

7. pH darajasini muvozanatlovchi moddalar:

- Sitrik kislota: bu modda pH darajasini saqlash uchun qo'shiladi. U teriga zarar qilmaslik uchun pH darajasini neytral yoki teriga mos qilib ushlab turadi.

Bu xom-ashyolar nam salfetkalarni sifatli va xavfsiz qilish uchun tanlanadi. Har bir xom-ashyo o'ziga xos xususiyatlari va foydalari bilan nam salfetkalarni tayyorlashda muhim rol o'ynaydi.

Bir dona nam salfetka uchun kerakli xom-ashyo miqdorlari:

xom-ashyo materiallari:

- Spilence: 1.5 - 2 gramm
- Deionizatsiyalangan suv: 4 - 5 gramm

Namlikni saqllovchi moddalar:

- Glitserin: 0.2 - 0.3 gramm
- Propilen glikol: 0.1 - 0.2 gramm

Tozalovchi va parvarishlovchi moddalar:

- Aloe vera: 0.05 - 0.1 gramm
- Vitamin E: 0.02 - 0.05 gramm
- Moychechak ekstrakti: 0.01 - 0.03 gramm

Antibakterial va konservantlar:

- Benzalkonium xlorid: 0.01 - 0.03 gramm
- Metilzotiazolinon va metilxlorizotiazolinon: 0.005 - 0.01 gramm

Xushbo'y moddalar:

- Tabiiy yoki sintetik xushbo'y moddalar: 0.02 - 0.05 gramm
- pH muvozanatlovchi moddalar:
- Sitrik kislota: 0.005 - 0.01 gramm

Bu miqdorlar taxminiy bo'lib, mahsulot turiga va loyiha tashabbuskorining retsepturasiga qarab o'zgarishi mumkin. Nam salfetka tarkibi loyiha tashabbuskori tomonidan aniqlanadi va ularning talablariga muvofiq ravishda sozlanadi.



4.2. TEXNOLOGIYA VA REJALASHTIRISH

Nam salfetka ishlab chiqarish jarayoni bir nechta asosiy bosqichlarni o'z ichiga oladi, jumladan xom-ashyolarni tayyorlash, aralashtirish, salfetkalarni tayyorlash va qadoqlash. Quyida texnologiya va rejalashtirish bosqichlari haqida batafsil ma'lumot berilgan:

1. Xom-ashyolarni tayyorlash:

- Xom-ashyo materiallari (spilance, airlaid, spunbond) rulonlari kerakli o'lchamlarda kesiladi.
- Suv va boshqa suyuq komponentlar (glitserin, propilen glikol, aloe vera, vitamin E va boshqalar) tayyorlanadi va zaruriy holatda saqlanadi.

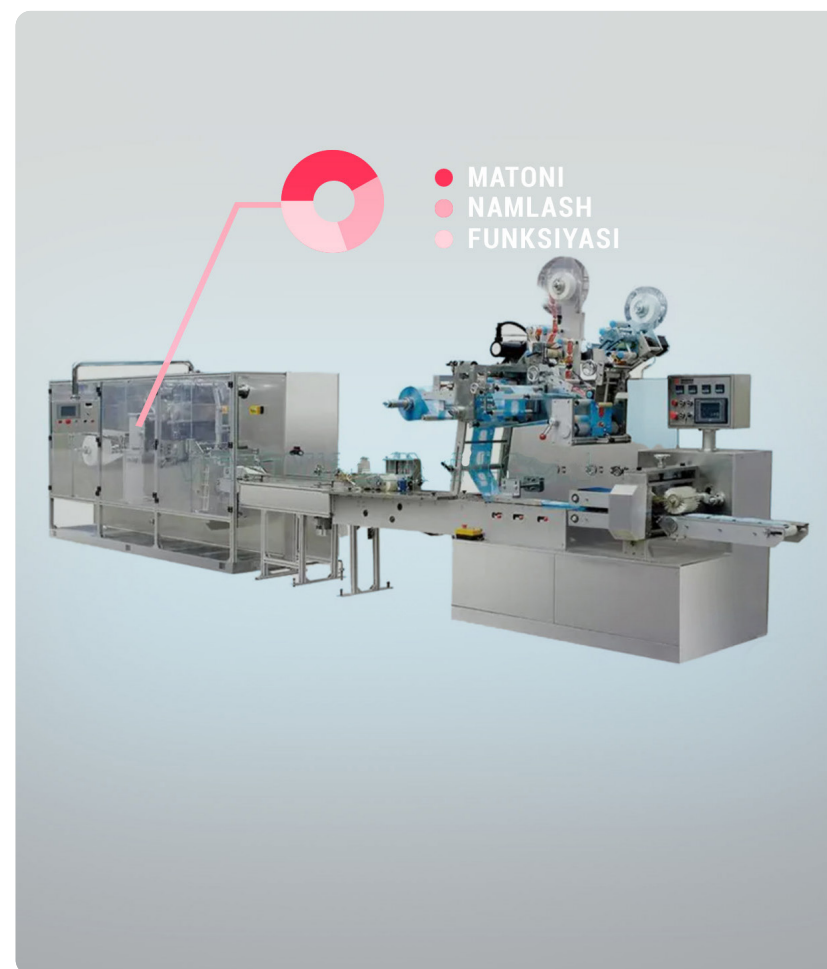
2. Eritma tayyorlash:

- Aralashtirish idishlarida suv va suyuq komponentlar (namlikni saqlovchi moddalar, tozalovchi va parvarishlovchi moddalar, antibakterial moddalar, xushbo'y moddalar, pH darajasini muvozanatlovchi moddalar) birlashtiriladi.



3. Matoni namlash:

- Kesilgan mato rulonlari maxsus mashinaga joylashtiriladi.
- Avtomatik tarzda mato aralashma bilan namlanadi. Bu jarayonda mato eritma bilan to'yinadi va kerakli namlik darajasiga yetkaziladi.



4. Kesish va qatlash:

- Namlangan mato keyingi bosqichga o'tib, kerakli o'lchamlarda kesiladi.
- Kesilgan salftkalar avtomatik mashinalar yordamida kerakli shaklda qatlanadi.

5. Qadoqlash:

- Tayyor salftkalar qadoqlash liniyasiga o'tkaziladi.
- Qadoqlash mashinalari yordamida salftkalar individual qadoqlarga joylashtiriladi.
- Qadoqlangan salftkalar keyinchalik to'plam yoki paketlarga joylashtiriladi.



Nam salftkalarini qadoqlash uskunasi

Ishlab chiqarilgan: Xitoy
 Shahar: Dongguan
 Kuchlanish: 220v 50hz
 Quvvat sarfi: 3,5kw/soat
 Xomashyo: BOP, OPP, PE, HDPE LDPE
 Qadoq material kengligi MAX: 430mm
 Tayyor qadoq o'lchami MAX: Kengligi 170mm Uzunligi 280mm
 balandligi 80mm
 Mahsulot bukish usuli: N Cross
 Qadoqlash tezligi: 20-70 dona/daqqa
 Funktsiyalari: Qadoqlash sanasini qo'yadi, salftka qadog'iga olish uchun teshik ochadi, Yopishqoq yorliq yopishtiradi

Qadoqlash uskunasi

6. Yakuniy tekshiruv va nazorat:

- Qadoqlangan mahsulot sifat nazorati bo'limi tomonidan tekshiriladi.
- Mahsulotlar tekshiruvdan o'tgandan so'ng, omborlarga joylashtiriladi va yetkazib berishga tayyorlanadi.

Nam salftka ishlab chiqarish murakkab jarayon bo'lib, texnologiya va rejalashtirish bosqichlarini aniq va samarali amalga oshirishni talab etadi. Bu bosqichlar mahsulot sifatini va iste'molchilar talablarini qondirish uchun muhimdir.



Loyihaning ishlab chiqarish dasturi uskunaning ishlab chiqarish quvvati va loyihaning ishlash rejimidan hisoblab chiqilgan.

To'liq quvvat bilan ishlash uskunalari.

Nomlanishi	O'lchov birligi	Maksimal ishlab chiqarishdagi soni	Sotish narxi (ming so'm)	Summasi (ming so'm)
Nam salfetka 15 talik	dona	5 440 000	1,45	7 888 000

Liniyani boshqarish va optimallashtirish:

ishchilarning malakasini oshirish: ishchilarga mashinalar va texnologik jarayonlar bo'yicha treninglar o'tkazish.

sifat nazorati: har bir bosqichda mahsulot sifatini tekshirish va kamchiliklarni bartaraf etish.

texnik xizmat ko'rsatish: uskunalariga muntazam texnik xizmat ko'rsatish orqali uskunalarining uzoq muddat ishlashini ta'minlash.

Nam salfetkalar ishlab chiqarish liniyasi:

yuqori samarali va sifatli mahsulot ishlab chiqarishni ta'minlash uchun yaxshi rejalashtirilgan va avtomatlashtirilgan bo'lishi kerak. Bu jarayonlar va uskunalar orqali kompaniya yuqori sifatli nam salfetkalar ishlab chiqarishi mumkin.



5. INFRASTRUKTURA



5. INFRASTRUKTURA

Ushbu loyihada qurilish montaj ishlari amalga oshirilmaydi. Loyihani amalga oshirish uchun maqbul joydan, bino ijaraga olinadi va bu binoni uskunalarni joylashtirish uchun moslashtirish kerak bo'ladi.

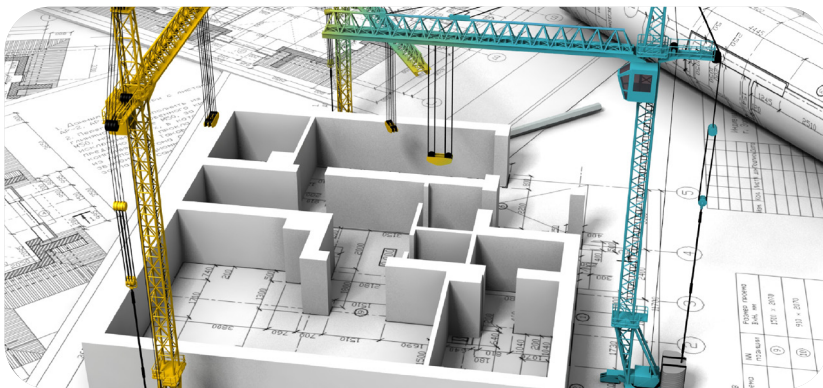
Ushbu loyihani amalga oshirish uchun joy tanlash alohida e'tibor talab qilmaydi. Nam salfetskalar ishlab chiqarish atrof-muhitga salbiy ta'sir ko'rsatmaydi, shuningdek, uskunalarining shovqini past bo'lganligi uchun ishlab chiqarishni aholi yashash joylaridan chetqda yoki alohida sanoat zonolari hududida joylashtirish talab etilmaydi. Ishlab chiqarishni tashkil etishni barcha havfsizlik talablari bajarilgan taqdirda amalga oshirish mumkin.

Bundan tashqari, ushbu hudud 380V li elektr energiyasi va suv ta'minoti bilan ta'minlangan bo'lishi zarur.

Nam salfetskalar ishlab chiqarish loyihasining infrastrukturasini rejalashtirishda bir nechta asosiy elementlarni ko'rib chiqish kerak. Quyida ishlab chiqarish jarayonini samarali va sifatli bajarish uchun zarur bo'lgan infratuzilma komponentlari haqida batafsil ma'lumot berilgan:

1. Bino va imoratlar:

- Ishlab chiqarish sexi: ishlab chiqarish jarayonlari amalga oshiriladigan asosiy joy. Bu yerda nam salfetkalarini tayyorlash, kesish, qatlash va qadoqlash uchun zarur bo'lgan uskunalar joylashtiriladi.
- Omborxona: xom-ashyo va tayyor mahsulotlarni saqlash uchun mo'ljallangan. Omborxona harorat va namlik nazorati ostida bo'lishi kerak.
- Laboratoriya: sifat nazorati va mahsulotni sinovdan o'tkazish uchun zarur. Bu yerda mahsulotlarning sifatini tekshirish va yangi formulalarni sinovdan o'tkazish mumkin.
- Ofis joylari: ma'muriy ishlar uchun ofis joylari. Bu yerda menejment, marketing, sotuvlar va boshqa idoralar joylashgan bo'ladi.



2. Kommunikatsiya va texnik xizmatlar:

- Elektr ta'minoti: ishlab chiqarish jarayonlari uchun zarur bo'lgan elektr energiyasi bilan uzluksiz ta'minlanishi kerak.
- Suv ta'minoti: eritma tayyorlash va boshqa ishlab chiqarish jarayonlari uchun toza suv ta'minoti.
- Ventilyatsiya va konditsioner tizimlari: ishlab chiqarish sexi va omborxonalarda optimal harorat va namlik darajasini ta'minlash.
- Kanalizatsiya va chiqindi boshqaruvi: ishlab chiqarish jarayonida hosil bo'ladigan chiqindilarni to'g'ri boshqarish va utilizatsiya qilish tizimi.



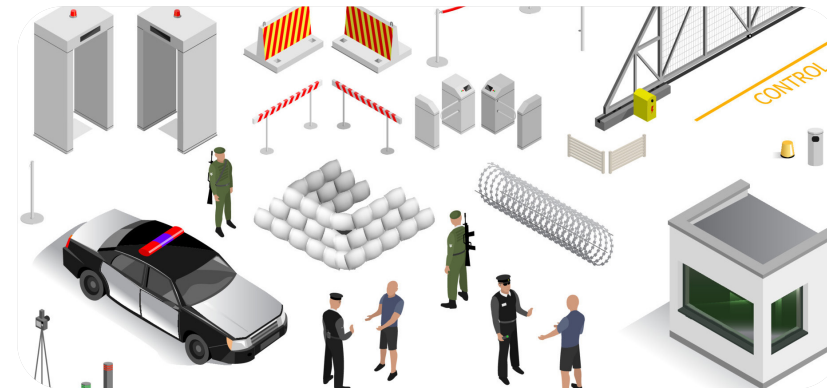
3. Logistika va transport:

- Transport vositalari: xom-ashyo va tayyor mahsulotlarni tashish uchun yuk mashinalari va boshqa transport vositalari zarur bo'lishi mumkin.
- Yuk tushirish va yuklash joylari: omborxona va ishlab chiqarish sexida yuk tushirish va yuklash joylari.



4. Kadrlar va xavfsizlik:

- Transport vositalari: xom-ashyo va tayyor mahsulotlarni tashish uchun yuk mashinalari va boshqa transport vositalari zarur bo'lishi mumkin.
- Yuk tushirish va yuklash joylari: omborxona va ishlab chiqarish sexida yuk tushirish va yuklash joylari.



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.

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.

7. ISHLAB CHIQARISH REJASI



7. ISHLAB CHIQARISH 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. Ishlab chiqarish binosi ta'mirini yakunlash, uskunalarni o'rnatish, xom-ashyolarni qabul qilib olish;
9. Ishlab chiqarishni boshlash;
10. Sotishni tashkil qilish.

Loyiha tashabbuskori loyihani amalga oshirishning birinchi yilidan 60% dan ishlab chiqarish quvvatlarini bosqichma-bosqich o'zlashtirishni va loyihani amalga oshirishning yettinchi yiliga kelib ishlab chiqarish quvvatini kamida 95% gacha yetkazishni rejalashtirishi zarur.

Yillar bo'yicha quvvatlarni o'zlashtirish koeffitsiyenti:

	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil	5 yil	6 yil	7 yil
Quvvat o'zlashtirilishi, %da	60%	65%	70%	80%	85%	90%	95%

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 – 5 kishini, shu jumladan, ma'muriy va boshqaruv xodimlari - 1 kishini, ishchi xodimlar - 4 kishini tashkil qiladi.

Xodimlar	Soni	Ish haqi	Oylik mehnatga haq to'lash	Ijtimoiy to'lov (12%)	Jami
1. Boshqaruv va adminstratsiya					
Bosh direktor	1	4 000	4 000	480	4 480
Jami	1		4 000	480	4 480
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	3 000	3 000	360	3 360
Jami	1		3 000	360	3 360
4. Ishlab chiqarish					
Bosh injener	1	3 000	3 000	360	3 360
Ishchi	1	2 000	2 000	240	2 240
Jami	2		5 000	600	5 600
Jami xodimlar	5		14 000	1 680	15 680
Yillik jami			168 000	20 160	188 160

9. MOLIYAVIY REJA



9. MOLIYAVIY 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 2 oy investitsion davr hisoblanadi.

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

Loyiha qiymati (byudjet) 900 mln. so'mni (shundan 600 mln. 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		
Asosiy vositalar	70 000	8%
Moliyaviy xarajatlar	108 000	12%
Aylanma mablag	122 000	14%
Jami o'z mablag'lari	300 000	33%
Bank krediti		
Kredit summasi	600 000	67%
Jami moliyalashtirish manbalari	900 000	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 **nam salfetkalar** ishlab chiqarishni tashkil etish uchun moliyalashtiriladi.

Asosiy vositalar va TMZ larning nomi	O'lchov birligi	Soni	Narxi	Summasi	Ishlab chiqaruvchi	Pul mablag'lari manbaasi	
						Bank krediti	O'z malag'lari
Ishlab chiqarish jihozlari							
Nam salfetka ishlab chiqarish uskunalar to'plami	liniya	1	650 000	650 000	XXR	600 000	50 000
Qadoqlash uchun rang qoliplari	dona	5	200	1 000	XXR		1 000
Ishlab chiqarish binosini qurilish montaj ishlari	m ²	120	158	19 000	Mahalliy pudratchi		19 000
Jami				670 000	0	600 000	70 000
Jami investitsiyalar				670 000			

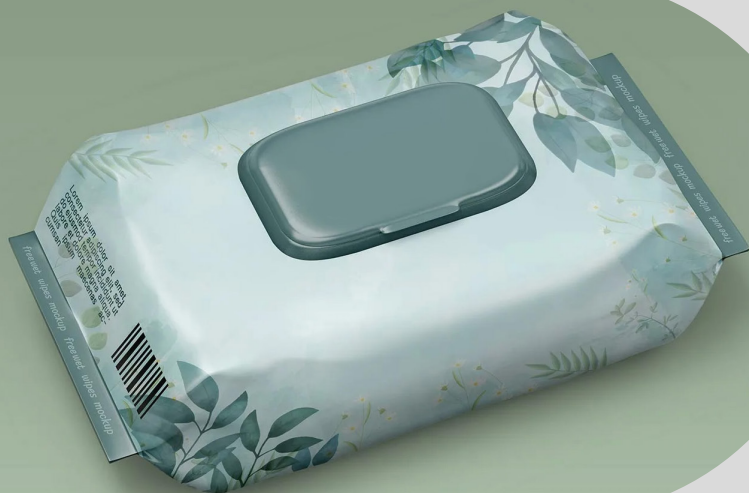
Kredit mablag'larining (ulardan foydalanilgan taqdirda) o'zini-o'zi qoplashi va o'z vaqtida qaytarilishini hisobga olgan holda iqtisodiy samaradorlikni baholashda:

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. **188 mln.** so'mlik mehnatga haq to'lash fondi bilan 5 ta ish o'rni tashkil etiladi.

2. Mahsulot ishlab chiqarish hajmi o'rtacha **5,5 mlrd.** so'mga yetkaziladi.

3. Investitsiya davrining oxirida barcha majburiyatlar qaytarilgandan so'ng korxona ixtiyorida **3,5 mlrd. 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. 7 yildan so'ng tashkilot **38,6 mlrd. so'm**dan yuqori daromad ko'radi.

5. Mutlaq likvidlik koeffitsiyenti (to'lov qobiliyati) faoliyatning 1-yilida **1,0** ni, 7-yilda esa **4,2** ni tashkil etadi.

6. O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanganlik koeffitsiyenti 1-yil faoliyat uchun 0,003 ni tashkil qiladi, 7-yil esa bu ko'rsatkich 0,8 ga teng bo'ladi. Bu 7-yil faoliyat uchun xo'jalik o'zini o'z aylanma mablag'lari bilan **80%** 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 **19%**, 7-yilda **26%** ni tashkil qilsa, sotish rentabelligi 1-yilda **6%** ni, 7-yilda esa **11%** ni tashkil qiladi.

8. Faoliyatning 1-yilida xarajatlar ulushi **90%** ni, 7-yilida esa **87%** ni tashkil etadi. Bu shuni anglatadiki, faoliyatning 1-yilida har bir ishlab topilgan 100 so'm uchun xarajatlar 90 so'mni, daromadlar 10 so'mni, 7-yilda esa xarajatlar 87 so'mni, daromadlar esa 13 so'mni tashkil etadi.

9. IRR (ichki daromadlik normasi) **63,06%** ni tashkil qiladi.

10. NPV (toza diskontlangan daromad) **2,5 mlrd. so'm**ni tashkil etadi.

11. O'z-o'zini qoplash muddati, diskontsiz, **1 yil 9 oy**, 10% diskontni hisobga olgan holda **2 yil 1 oy**.

12. Zararsiz ishlash nuqtasi **7,00%**.

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	Nam salfetkalar ishlab chiqarish loyihasi
Loyiha ma'lumotlari	
Mahsulot	Bir martalik nam salfetkalar
Loyihaning umumiy qiymati	900 000
O'z mablag'lari	300 000
Bank krediti	600 000
Loyiha ishlab chiqilgan sana	15.07.2024 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	%
Nam salftetka ishlab chiqarish uskunalar to'plami	650 000	600 000	92%	50 000	8%
Qadoqlash uchun rang qoliplari	1 000	-	0%	1 000	100%
Ishlab chiqarish binosini qurilish montaj ishlari	19 000		0%	19 000	100%
Jami asosiy vositalar	670 000	600 000	90%	70 000	10%
Aylanma mablag'lar	122 000		0%	122 000	100%
Investitsion davrdagi kredit foizlari	108 000		0%	108 000	100%
Jami	900 000	600 000	67%	300 000	33%

3-jadval

Moliyaviy reja

(ming so'mda)

Tarkibiy qismlar	Summa	Tarkibi
O'z mablag'lari		
Asosiy vositalar	70 000	8%
Moliyaviy xarajatlar	108 000	12%
Aylanma mablag'	122 000	14%
Jami o'z mablag'lari	300 000	33%
Bank krediti		
Kredit summasi	600 000	67%
Jami moliyalashtirish manbalari	900 000	100%

4-jadval

Asosiy vositalar va inventarlarni sotib olish uchun

mablag'larni taqsimlash

(ming so'mda)

Asosiy vositalar va TMZ larning nomi	O'Ichov birligi	Soni	Narxi	Summasi	Ishlab chiqaruvchi	Pul mablag'lari manbaasi	
						Bank krediti	O'z mablag'lari
Ishlab chiqarish jihozlari							
Nam salfetka ishlab chiqarish uskunalar to'plami	liniya	1	650 000	650 000	XXR	600 000	50 000
Qadoqlash uchun rang qoliplari	dona	5	200	1 000	XXR		1 000
Bino							
Ishlab chiqarish binosini qurilish montaj ishlari	m ²	120	158	19 000	Mahalliy pudratchi		19 000
Jami				670 000	0	600 000	70 000
Jami investitsiyalar				670 000			

5-jadval

Ta'sischiylar ulushi

(ming so'mda)

Tarkibiy qismlar	O'z mablag'laridan	Ulush, %da	Bank krediti hisobidan	Ulush, % da	Jami
Loyihaning umumiy qiymati	300 000	33%	600 000	67%	900 000
Uskunalar	70 000		600 000		
Moliyaviy xarajatlar	230 000				

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	4 000	4 000	480	4 480
Jami	1		4 000	480	4 480
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	3 000	3 000	360	3 360
Jami	1		3 000	360	3 600
4. Ishlab chiqarish					
Bosh injener	1	3 000	3 000	360	3 360
Ishchi	1	2 000	2 000	240	2 240
Jami	2		5 000	600	5 600
Jami xodimlar	5		14 000	1 680	15 680
Yillik jami			168 000	20 160	188 160

7-jadval

Amortizatsiya hisobi (ming so'mda)

Asosiy vositalarning nomi	Bank krediti hisobidan	O'z mablag'lari hisobidan	Amortizatsiya stavkasi
Nam salfetka ishlab chiqarish uskunalari to'plami	600 000	50 000,0	15%
Qadoqlash uchun rang qoliplari	-	1 000,0	15%
Ishlab chiqarish binosini qurilish montaj ishlari	-	19 000,0	5%
Jami	600 000	70 000	
Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil
Amortizatsiya xarajatlari	98 600	98 600	98 600
4 - yil	5 - yil	6 - yil	7 - yil
98 600	98 600	98 600	78 400
			670 000

8-jadval

Kredit qaytarish rejasi

(ming so'mda)

Investitsion davr				4	oy
Kredit foizi				18	%
So'ndirish muddati				7	yil
Imtiyozli davr				24	oy
Investitsiya summasi				300 000	ming som
Qaytarish davri		Kredit qoldig'i	Asosiy qarz qaytarilishi	Hisoblangan foizlar	Jami to'lov
1-yil	1- oy	600 000		9 000	9 000
	2- oy	600 000		9 000	9 000
	3- oy	600 000		9 000	9 000
	4- oy	600 000		9 000	9 000
	5- oy	600 000		9 000	9 000
	6- oy	600 000		9 000	9 000
	7- oy	600 000		9 000	9 000
	8- oy	600 000		9 000	9 000
	9- oy	600 000		9 000	9 000
	10- oy	600 000		9 000	9 000
	11- oy	600 000		9 000	9 000
	12- oy	600 000		9 000	9 000
2-yil	1- oy	600 000		9 000	9 000
	2- oy	600 000		9 000	9 000
	3- oy	600 000		9 000	9 000
	4- oy	600 000		9 000	9 000
	5- oy	600 000		9 000	9 000
	6- oy	600 000		9 000	9 000
	7- oy	600 000		9 000	9 000
	8- oy	600 000		9 000	9 000
	9- oy	600 000		9 000	9 000
	10- oy	600 000		9 000	9 000
	11- oy	600 000		9 000	9 000
	12- oy	600 000		9 000	9 000
3-yil	1- oy	600 000	10 000	9 000	19 000
	2- oy	590 000	10 000	8 850	18 850
	3- oy	580 000	10 000	8 700	18 700
	4- oy	570 000	10 000	8 550	18 550
	5- oy	560 000	10 000	8 400	18 400
	6- oy	550 000	10 000	8 250	18 250
	7- oy	540 000	10 000	8 100	18 100
	8- oy	530 000	10 000	7 950	17 950
	9- oy	520 000	10 000	7 800	17 800
	10- oy	510 000	10 000	7 650	17 650
	11- oy	500 000	10 000	7 500	17 500
	12- oy	490 000	10 000	7 350	17 350

4-YIL	1- oy	480 000	10 000	7 200	17 200
	2- oy	470 000	10 000	7 050	17 050
	3- oy	460 000	10 000	6 900	16 900
	4- oy	450 000	10 000	6 750	16 750
	5- oy	440 000	10 000	6 600	16 600
	6- oy	430 000	10 000	6 450	16 450
	7- oy	420 000	10 000	6 300	16 300
	8- oy	410 000	10 000	6 150	16 150
	9- oy	400 000	10 000	6 000	16 000
	10- oy	390 000	10 000	5 850	15 850
	11- oy	380 000	10 000	5 700	15 700
	12- oy	370 000	10 000	5 550	15 550
5-yil	1- oy	360 000	10 000	5 400	15 400
	2- oy	350 000	10 000	5 250	15 250
	3- oy	340 000	10 000	5 100	15 100
	4- oy	330 000	10 000	4 950	14 950
	5- oy	320 000	10 000	4 800	14 800
	6- oy	310 000	10 000	4 650	14 650
	7- oy	300 000	10 000	4 500	14 500
	8- oy	290 000	10 000	4 350	14 350
	9- oy	280 000	10 000	4 200	14 200
	10- oy	270 000	10 000	4 050	14 050
	11- oy	260 000	10 000	3 900	13 900
	12- oy	250 000	10 000	3 750	13 750
6-yil	1- oy	240 000	10 000	3 600	13 600
	2- oy	230 000	10 000	3 450	13 450
	3- oy	220 000	10 000	3 300	13 300
	4- oy	210 000	10 000	3 150	13 150
	5- oy	200 000	10 000	3 000	13 000
	6- oy	190 000	10 000	2 850	12 850
	7- oy	180 000	10 000	2 700	12 700
	8- oy	170 000	10 000	2 550	12 550
	9- oy	160 000	10 000	2 400	12 400
	10- oy	150 000	10 000	2 250	12 250
	11- oy	140 000	10 000	2 100	12 100
	12- oy	130 000	10 000	1 950	11 950
7-yil	1- oy	120 000	10 000	1 800	11 800
	2- oy	110 000	10 000	1 650	11 650
	3- oy	100 000	10 000	1 500	11 500
	4- oy	90 000	10 000	1 350	11 350
	5- oy	80 000	10 000	1 200	11 200
	6- oy	70 000	10 000	1 050	11 050
	7- oy	60 000	10 000	900	10 900
	8- oy	50 000	10 000	750	10 750
	9- oy	40 000	10 000	600	10 600
	10- oy	30 000	10 000	450	10 450
	11- oy	20 000	10 000	300	10 300
	12- oy	10 000	10 000	150	10 150
Jami			600 000	490 500	1 090 500

9-jadval

Shartli-doimiy xarajatlar

(ming so'mda)

Nomlanishi	O'lchov birligi	Soni (Yillik talab)	Narxi	Yillik xarajatlar
Tashkilot bo'yicha jami				388 760,0
Boshqaruv xarajatlari			7 020,3	84 240,0
Mobil aloqa va internet	ming so'm	12,0	100,0	1 200
Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	12,0	6 720,0	80 640
Boshqa xarajatlar	ming so'm	12,0	200,0	2 400
Ishlab chiqarishga xarajatlar	ming so'm		21 116,7	253 400,0
Asboblari, buyumlar va boshqa mehnat vositalari	ming so'm	12,0	500,0	6 000
Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	12,0	5 600,0	67 200
Asosiy vositalar amortizatsiyasi	ming so'm	12,0	8 216,7	98 600
Bino ijarasi	ming so'm	12,0	6 000,0	72 000
Ishlab chiqarish jarayonida buyumlarning yoqolishi va shikastlanishi (ishlab chiqarishdagi nuqsonlar bilan bogliq xarajatlar)	ming so'm	12,0	500,0	6 000
Boshqa xarajatlar	ming so'm	12,0	300,0	3 600
Marketing xarajatlari	ming so'm		4 260,0	51 120,0
Korporativ veb sayt qo'llab-quvvatlanishi	ming so'm	12,0	300,0	3 600
Reklama	ming so'm	12,0	300,0	3 600
Xodimlarning ish haqi ajratmalari bilan	ming so'm	12,0	3 360,0	40 320
Boshqa xarajatlar	ming so'm	12,0	300,0	3 600



10-jadval

Ishlab chiqarilgan mahsulot tannarxini hisoblash

(ming so'mda)

Xom-ashyo nomi	O'lchov birligi	Narxi	Nam salfetka 15 talik		Jami	
			Soni	Summasi	Soni	Summasi
Spunlace (Noto'qima mato)	kg	80	0,01	0,720	48 960	3 916 800
Qadoqlash sellofani	kg	80,0	0,00	0,176	11 968	957 440
Hid beruvchi suyuqlik	litr			0,038		206 720
Yopishtirgich	kg			0,013		69 088
Elektr toki	kVt*soat	0,90		0,107	647 700	582 930
Boshqa ishlab chiqarish xarajatlari	ming so'm			0,047		253 400
Umumiy tannarx	ming so'm			1,100		5 986 378
Boshqa adminstrativ xarajatlar	ming so'm			0,025		135 360
Jami tannarx	ming so'm			1,125		6 121 738
Kredit foizi	ming so'm			0,020		108 000
Soliq to'lashdan oldingi foyda	ming so'm			0,305		1 658 262
Foyda solig'i	ming so'm	15%	-	0,046		248 739
Sof foyda	ming so'm		-	0,259		1 409 523
Mahsulot narxi	ming so'm			1,45	-	7 888 000
Kunlik ishlab chiqarish hajmi	qadoq			16 000		
Bir yilda ish kuni soni	kun			340		
Maksimal quvvatda ishlab chiqarish	dona			5 440 000		
Sotish hajmi	ming so'm			7 888 000		
Umumiy savdodagi ulush	%			100%		18%

11-jadval

Ishlab chiqarish prognozi parametrlari

(ming so'mda)

Ishlab chiqarish hajmi																
Xizmat turi	O'lchov birligi	1 - yil			2 - yil		3 - yil		4 - yil		5 - yil		6-yil		7-yil	
		60%	Quvvatda		65%	Quvvatda	70%	Quvvatda	80%	Quvvatda	85%	Quvvatda	90%	Quvvatda	95%	Quvvatda
		Soni	Narxi	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi	Soni	Summasi
Nam salfetka				4 732 800		5 127 200		5 521 600		6 310 400		6 704 800		7 099 200		7 493 600
Jumladan																
Nam salfetka 15 talik	dona	3 264 000	1,45	4 732 800	3 536 000	5 127 200	3 808 000	5 521 600	4 352 000	6 310 400	4 624 000	6 704 800	4 896 000	7 099 200	5 168 000	7 493 600

12-jadval

Ishlab chiqarish rejasi

(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	O'lchov birligi	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
Nam salfetka 15 talik	dona	3 264 000	3 536 000	3 808 000	4 352 000	4 624 000	4 896 000	5 168 000	29 648 000
Jami		3 264 000	3 536 000	3 808 000	4 352 000	4 624 000	4 896 000	5 168 000	29 648 000

13-jadval

Mahsulot sotilishi rejasi

(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
Nam salfetka 15 talik	4 259 520	4 614 480	4 969 440	5 679 360	6 034 320	6 389 280	6 744 240	38 690 640
Jami	4 259 520	4 614 480	4 969 440	5 679 360	6 034 320	6 389 280	6 744 240	38 690 640

14-jadval

Ombordagi zaxiralar

(ming so'mda)

			Sotish narxi				
Nam salfetka 15 talik				1,45		ming so'm	
Ombordagi zaxiralar							
Nam salfetka 15 talik				10%			
Yil oxiridagi ombor zaxiralari							
Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil
Nam salfetka 15 talik	473 280	512 720	552 160	631 040	670 480	709 920	749 360
Jami	473 280	512 720	552 160	631 040	670 480	709 920	749 360



15-jadval

Sotilgan mahsulot xarajatlari

(ming so'mda)

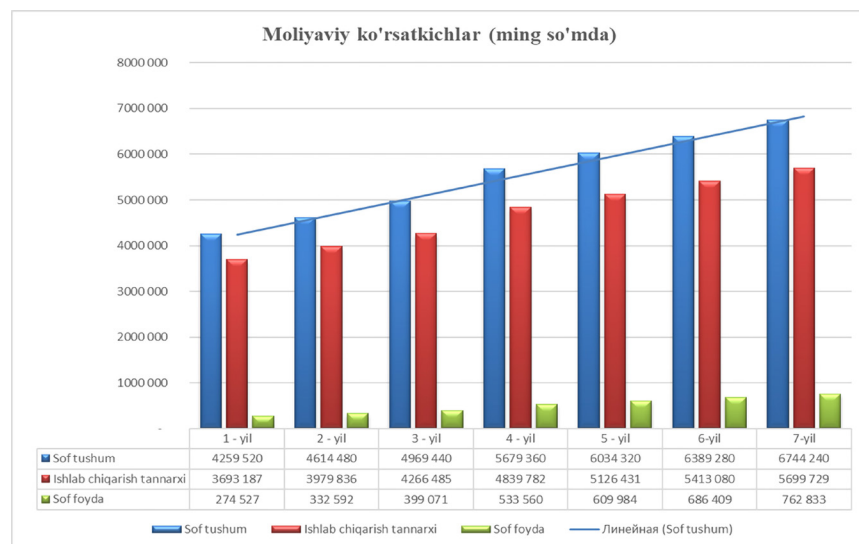
Xarajatlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
	60%	65%	70%	80%	85%	90%	95%	
Ishlab chiqarish tannarxi	3 693 187	3 979 836	4 266 485	4 839 782	5 126 431	5 413 080	5 699 729	33 018 530
Jumladan								
Xom-ashyo va materiallar	3 090 029	3 347 531	3 605 034	4 120 038	4 377 541	4 635 043	4 892 546	28 067 762
Elektr energiya, tabiiy gaz va suv	349 758	378 905	408 051	466 344	495 491	524 637	553 784	3 176 969
Ishlab chiqarish xarajatlari	253 400	253 400	253 400	253 400	253 400	253 400	253 400	1 773 800
Shu jumladan amortizatsiya	98 600	98 600	98 600	98 600	98 600	98 600	78 400	670 000
Davr xarajatlari	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	947 520
Boshqaruv xarajatlari	84 240	84 240	84 240	84 240	84 240	84 240	84 240	589 680
Shu jumladan amortizatsiya	-	-	-	-	-	-	-	-
Marketing xarajatlari	51 120	51 120	51 120	51 120	51 120	51 120	51 120	357 840
Moliyaviy xarajatlar								
Kredit foizlari	108 000	108 000	98 100	76 500	54 900	33 300	11 700	490 500
Jami xarajatlar	3 936 547	4 223 196	4 499 945	5 051 642	5 316 691	5 581 740	5 846 789	34 456 550

16-jadval

Moliyaviy natijalar to'g'risida hisobot

(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6-yil	7-yil	Jami
Sof tushum	4 259 520	4 614 480	4 969 440	5 679 360	6 034 320	6 389 280	6 744 240	38 690 640
Ishlab chiqarish tannarxi	3 693 187	3 979 836	4 266 485	4 839 782	5 126 431	5 413 080	5 699 729	33 018 530
Yalpi foyda	566 333	634 644	702 955	839 578	907 889	976 200	1 044 511	5 672 110
Davr xarajatlari								
Boshqaruv xarajatlari	84 240	84 240	84 240	84 240	84 240	84 240	84 240	589 680
Marketing xarajatlari	51 120	51 120	51 120	51 120	51 120	51 120	51 120	357 840
Operatsion foyda	430 973	499 284	567 595	704 218	772 529	840 840	909 151	4 724 590
Moliyaviy xarajatlar								
Foizlar	108 000	108 000	98 100	76 500	54 900	33 300	11 700	490 500
Soliqlar to'langunga qadar foyda	322 973	391 284	469 495	627 718	717 629	807 540	897 451	4 234 090
Foyda solig'i	48 446	58 693	70 424	94 158	107 644	121 131	134 618	635 113
Sof foyda	274 527	332 592	399 071	533 560	609 984	686 409	762 833	3 598 976



17-jadval

Dividendlar chiqarish (ming so'mda)

Komponentlar	Summasi			Ustav fondidagi ulush				
O'z mablag'lari	300 000			100%				
Ta'sischi								
Loyiha tashabbuskori	300 000			100%				
Ko'rsatkichlar	1 - yil	2 - yil	3 - yil	4 - yil	5 - yil	6 - yil	7 - yil	Jami
Sof foyda	274 527	332 592	399 071	533 560	609 984	686 409	762 833	3 598 976
Dividend ajratmalari		137 264	166 296	199 536	266 780	304 992	343 204	1 799 488
Ulushning foydaliligi % da	0%	46%	55%	67%	89%	102%	114%	600%

18-jadval

Aylanma mablag'lar rejasi

(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		4 259 520	4 614 480	4 969 440	5 679 360	6 034 320	6 389 280	6 744 240
Ishlab chiqarish tannarxi		3 693 187	3 979 836	4 266 485	4 839 782	5 126 431	5 413 080	5 699 729
Jumladan								
Xom-ashyo va materiallar	-	257 502	278 961	300 419	343 337	364 795	386 254	407 712
Pul mablagʻlari	230 000							
Debitor qarzdorlik		354 960	384 540	414 120	473 280	502 860	532 440	562 020
Kreditor qarzdorlik		307 766	331 653	355 540	403 315	427 203	451 090	474 977
Sof aylanma mablaglar	230 000	304 697	331 848	358 999	413 301	440 452	467 604	494 755
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		74 697	27 151	27 151	54 302	27 151	27 151	27 151

19-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		4 259 520	4 614 480	4 969 440	5 679 360	6 034 320	6 389 280	6 744 240	38 690 640
Aylanma mablag'lardagi o'zgarish		74 697	27 151	27 151	54 302	27 151	27 151	27 151	264 755
Sotishdan tushgan pul		4 184 823	4 587 329	4 942 289	5 625 058	6 007 169	6 362 129	6 717 089	38 425 885
Ishlab chiqarish tannarxi		3 594 587	3 881 236	4 167 885	4 741 182	5 027 831	5 314 480	5 621 329	32 348 530
Yalpi tushum		590 236	706 093	774 404	883 875	979 338	1 047 649	1 095 760	6 077 355
Davr xarajatlari		135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	947 520
Operatsion pul oqimi (A)		454 876	570 733	639 044	748 515	843 978	912 289	960 400	5 129 835
O'z mablag'lari	300 000								300 000
Investitsiya	600 000								600 000
Investitsiyaning qo'shilishi		900 000							900 000
Asosiy qarz (C)		-	-	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	600 000
Foizlar (B)		108 000	108 000	98 100	76 500	54 900	33 300	11 700	490 500
Foyda solig'i (D)		48 446	58 693	70 424	94 158	107 644	121 131	134 618	635 113
Sof pul tushumi	900 000	298 430	404 041	350 520	457 858	561 433	637 858	694 082	3 404 222
Divident chiqarish		-	137 264	166 296	199 536	266 780	304 992	343 204	1 418 072
Kummulyativ pul tushumi	900 000	298 430	565 207	749 431	1 007 754	1 302 407	1 635 272	1 986 150	1 986 150
Qarzni qoplash koeffitsiyenti (A-D)/(B+C)		3,8	4,7	2,6	3,3	4,2	5,2	6,3	4,1

20-jadval

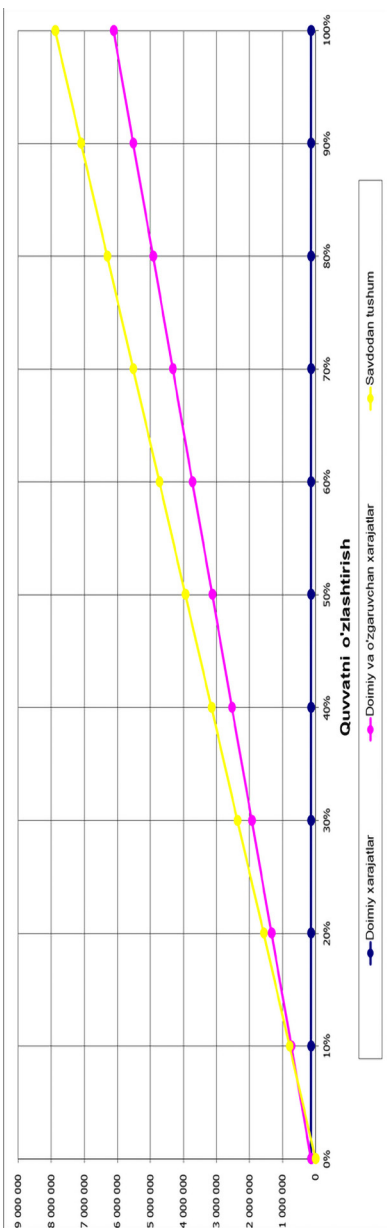
Kutilayotgan balans

(ming so'mda)

Ko'rsatkichlar	1 – yil	2 – yil	3 – yil	4 – yil	5 – yil	6-yil	7-yil
Kummulyativ pul tushumi	298 430	565 207	749 431	1 007 754	1 302 407	1 635 272	1 986 150
Debitor qarzdorlik	354 960	384 540	414 120	473 280	502 860	532 440	562 020
TMZ	257 502	278 961	300 419	343 337	364 795	386 254	407 712
Joriy aktivlar	910 893	1 228 708	1 463 971	1 824 370	2 170 062	2 553 966	2 955 882
Asosiy vositalar	670 000	670 000	670 000	670 000	670 000	670 000	670 000
Amortizatsiya	98 600	98 600	98 600	98 600	98 600	98 600	78 400
Kummulyativ amortizatsiya	98 600	197 200	295 800	394 400	493 000	591 600	670 000
Asosiy vositalar balans qiymati	571 400	472 800	374 200	275 600	177 000	78 400	-
Jami aktivlar	1 482 293	1 701 508	1 838 171	2 099 970	2 347 062	2 632 366	2 955 882
Kreditor qarzdorlik	307 766	331 653	355 540	403 315	427 203	451 090	474 977
O'z mablag'lari	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Uzoq muddatli kreditlar	600 000	600 000	480 000	360 000	240 000	120 000	-
Taqsimlanmagan foyda	274 527	469 855	702 631	1 036 655	1 379 859	1 761 276	2 180 905
Jami passivlar	1 482 293	1 701 508	1 838 171	2 099 970	2 347 062	2 632 366	2 955 882

Zararsiz ishlash nuqtasi 7% (ming so'mda)

Quvvatni o'zlashtirish	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
Doimiy xarajatlak	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360	135 360
O'zgaruvchan xarajatlak	-	598 638	1 197 276	1 795 913	2 394 551	2 993 189	3 591 827	4 190 465	4 789 102	5 387 740	5 986 378
Doimiy va o'zgaruvchan xarajatlak	135 360	733 998	1 332 636	1 931 273	2 529 911	3 128 549	3 727 187	4 325 825	4 924 462	5 523 100	6 121 738
Savdodan tushum	-	788 800	1 577 600	2 366 400	3 155 200	3 944 000	4 732 800	5 521 600	6 310 400	7 099 200	7 888 000



22-jadval

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

Investitsiya summasi			900 000	
Davr	Sof daromad	Diskontsiz kummulyativ savdo	10% diskont stavkasida sof daromad PV	10% diskontda kummulyativ saldo
1- yil	454 876	-445 124	413 524	-486 476
2- yil	570 733	125 610	471 680	-14 796
3- yil	639 044	764 654	480 123	465 328
4- yil	748 515	1 513 169	511 246	976 574
5- yil	843 978	2 357 147	524 044	1 500 617
6- yil	912 288,7	3 269 435,5	514 963,2	2 015 580,6
7- yil	960 399,8	4 229 835,2	492 836,9	2 508 417,6
	PV			NPV
10%	3 408 418			2 508 418
IRR	63,06%			
Diskontni hisobga olmagan holda oʻzini-oʻzi qoplash muddati	1 yil 9 oy			
10% diskontni hisobga olgan holda oʻzini-oʻzi qoplash muddati	2 yil 1 oy			

23-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	Yuqori likvidli aktivlar	298 430	565 207	749 431	1 007 754	1 302 407	1 635 272	1 986 150
P1	Yuqori dolzarb majburiyatlar	307 766	331 653	355 540	403 315	427 203	451 090	474 977
	Tolov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	-9 335	233 554	393 891	604 438	875 204	1 184 182	1 511 173
A2	Tez sotiladigan aktivlar	354 960	384 540	414 120	473 280	502 860	532 440	562 020
P2	Qisqa muddatli passivlar	0	0	0	0	0	0	0
	Tolov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	354 960	384 540	414 120	473 280	502 860	532 440	562 020
A3	Sekin sotiladigan aktivlar	257 502	278 961	300 419	343 337	364 795	386 254	407 712
P3	Uzoq muddatli passivlar	600 000	600 000	480 000	360 000	240 000	120 000	0
	Tolov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	-342 498	-321 039	-179 581	-16 663	124 795	266 254	407 712
A4	Qiyin sotiladigan aktivlar	571 400	472 800	374 200	275 600	177 000	78 400	0
P4	Doimiy passivlar	574 527	769 855	1 002 630	1 336 655	1 679 859	2 061 276	2 480 905
	Tolov profitsiti (+) yoki defitsiti(-)	-3 127	-297 055	-628 431	-1 061 055	-1 502 859	-1 982 876	-2 480 905

Likvidlik koeffitsiyentlari								
Nº	Koeffitsiyent	1-yil	2-yil	3-yil	4-yil	5-yil	6-yil	7-yil
1	Absolyut likvidlik (to'lov qobiliyati)	1,0	1,7	2,1	2,5	3,0	3,6	4,2
2	Vaqtinchalik qamrov (tez likvidlik)	2,1	2,9	3,3	3,7	4,2	4,8	5,4
3	Qamrov koeffitsiyenti (joriy likvidlik)	3,0	3,7	4,1	4,5	5,1	5,7	6,2
4	Debitorlik va kreditorlik qarzlarning nisbati	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8
5	O'z aylanma mablag'lari bilan ta'minlanish koeffitsiyenti K _{oc}	0,003	0,2	0,4	0,6	0,7	0,8	0,8

24-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})	2,87	125	2,71	133	2,70	133	2,70	133	2,57	140	2,43	148	2,28	158
Joriy aktivlarning aylanish koeffitsiyenti (K _{OOA})	4,68	77	3,76	96	3,39	106	3,11	116	2,78	129	2,50	144	2,28	158
Moddiy aylanma aktivlarning aylanma koeffitsiyenti (zaxira) (K _{MOA})	16,54	22	16,54	22	16,54	22	16,54	22	16,54	22	16,54	22	16,54	22
Debitorlik qarzlarning aylanish koeffitsiyenti (K _{OD3})	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 _{OK3})	13,84	26	13,91	26	13,98	26	14,08	26	14,13	25	14,16	25	14,20	25
O'z mablag'larining aylanma koeffitsiyenti (K _{OCK})	14,20	25	15,38	23	16,56	22	18,93	19	20,11	18	21,30	17	22,48	16

25-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	6%	7%	8%	9%	10%	11%	11%
Aktivlar rentabelligi	Sof tushum / Jami aktivlar	19%	20%	22%	25%	26%	26%	26%
O'z mablag'lari rentabelligi	Sof tushum / O'z mablag'lari	92%	111%	133%	178%	203%	229%	254%
Xarajatlar rentabelligi	Sof tushum / Tannarx + Davr xarajatlari	7%	8%	9%	11%	12%	12%	13%
Uzoq muddatli aktivlarning rentabelligi	Sof tushum/ Sof uzoq muddatli aktivlar	48%	70%	107%	194%	345%	876%	
Aylanma aktivlar rentabelligi	Sof tushum / Joriy aktivlar	30%	27%	27%	29%	28%	27%	26%

26-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	0,87	0,86	0,86	0,85	0,85	0,85	0,85
Davr xarajatlarning daromaddagi ulushi	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02
Jami xarajatlarning daromaddagi ulushi	0,90	0,89	0,89	0,88	0,87	0,87	0,87

27-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							
Uskunalarni yetkazib berish							
Ishga tushirish ishlari							
Ishlab chiqarishning boshlanishi							
Sotishning boshlanishi							

NAM SALFETKALAR ISHLAB CHIQRISH 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