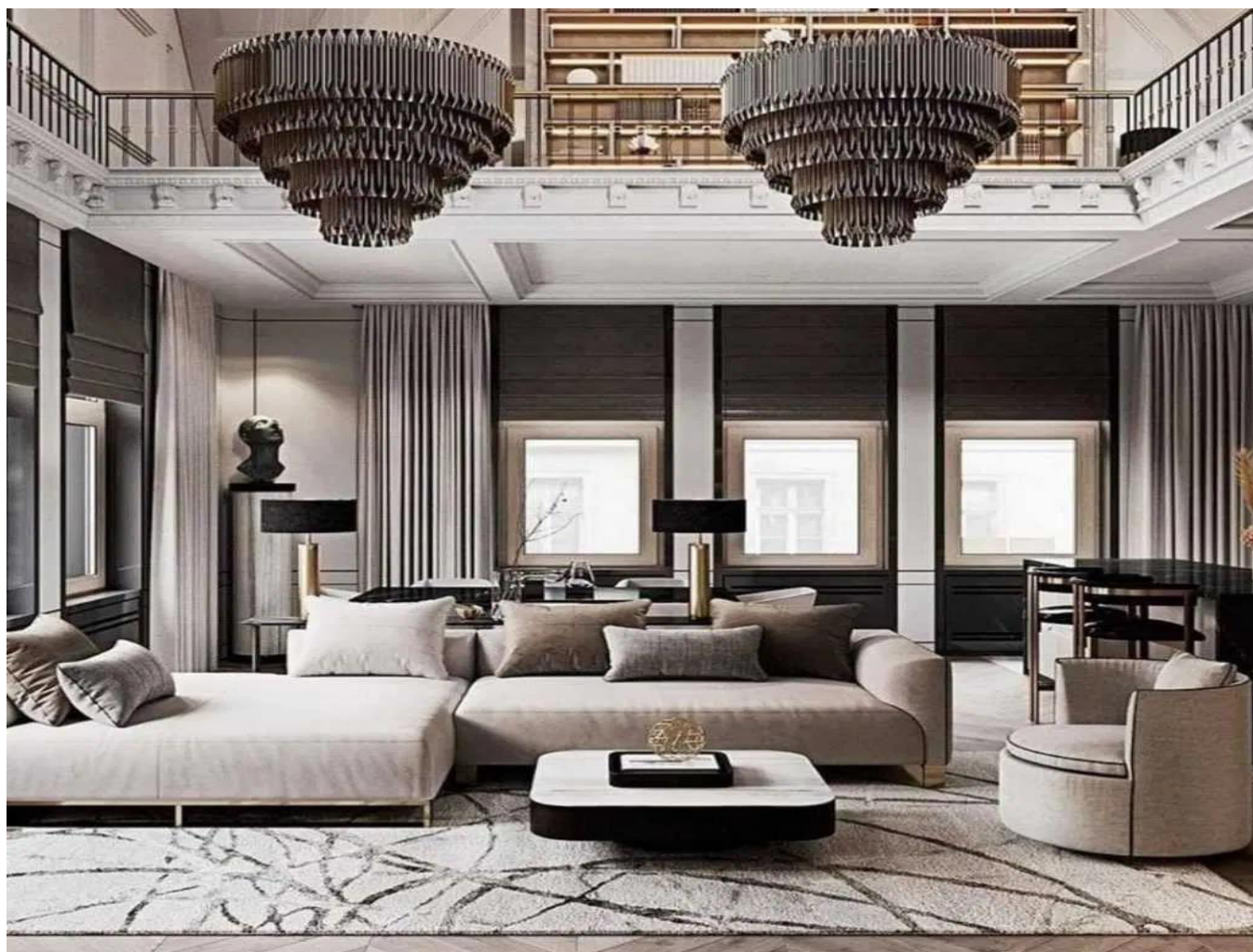


Тасдиқлайман

«___» _____ 2025 й.

_____ томонидан Интерер
дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий
восита сотиб олиш учун кредит маблағидан самарали
фойдаланиш бўйича тузилган

БИЗНЕС РЕЖА



МУНДАРИЖА

- 1. Лойиҳа мақсади**
- 2. Лойиҳа ташкилотчиси**
- 3. Лойиҳа стратегияси (лойиҳани яратиш тарихи)**
- 4. Бозор ва маркетинг концепсияси**
- 5. Моддий ресурслар**
- 6. Объектнинг жойлашуви**
- 7. Лойиҳалаш ва технологиялар**
- 8. Хизматлар кўрсатишни ташкил қилиш ва умумий харажатлар**
- 9. Меҳнат ресурслари**
- 10. Лойиҳани амалга ошириш схемаси**
- 11. Молиявий баҳолаш**
- 12. Суғурталаш**
- 13. Банк муассасасининг лойиҳадаги ўрни**
- 14. Кафолатлар**
- 15. Хулосалар**
- 16. Иловалар**

Бизнес режанинг ишлаб чиқилиши.

Бизнес режа мақсади сифатида Хизмат кўрсатиш фаолиятини ташкил қилиш учун хизмат қилиши мумкин.

Ушбу бизнес режа мулк ҳуқуқи _____ га тегишлидир.

Ушбу лойиҳани амалга ошириш учун _____ томонидан

Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун 800 000 000 сўм кредит маблағлари олиниши мақсадида тайёрланди.

1. Лойиҳа мақсади

Лойиҳанинг асосий мақсади _____ томонидан

Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун 800 000 000 сўм кредит маблағлари олиниши ҳисобланади.

2. Лойиҳа ташкилотчиси

2.1. Реквизитлар, статус, структура

Лойиҳа ташкилотчиси

_____ хўжалик юритувчи субъект сифатида Хоразм вилояти Хива шаҳар Давлат хизматлари маркази томонидан 2025 йил -ноябрьдаги № _____ -ракам билан ройхатдан отказилган.

2.2. Таълим ҳолати, корхона обрўси

Юртимизда иқтисодиёт тармоқларининг жадал ривожланиши учун яхши шароит яратмоқда.

_____ бугунги кунда ўз соҳасида юқори даражага эришишга ҳаракат қиладиган тадбиркорлик субъектларидан биридир.

2.3. Жорий ва келажакдаги прогноз қилинадиган салоҳият

_____ томонидан Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун 800 000 000 сўм кредит маблағлари олишга қарор қилинган.

3. Лойиҳа стратегияси (лойиҳани яратиш тарихи)

Ушбу лойиҳанинг амалга ошириш учун Ўзбекистон Республикаси ҳукумати томонидан эркин мулкдорлар синфини шакллантириш ва ривожлантириш бўйича олиб борилаётган самарали юналтирилган сиёсат, давлат томонидан кичик тадбиркорликни ривожлантириш, иқтисодиёт соҳаларининг ривожланишини қўллаб-қувватлаш, бюджетга соликлар ва тўловлар сифатида қўшимча тушумларнинг тушиши туртки бўлган.

Ушбу _____ кредит _____ га кредит ажратувчи банкнинг кредит сиёсати юналишларига асосан кредит ажратилиши кўзда тутилган.

Ҳозирги маҳсулотларига бўлган талаб жуда юқори ва бу талабни қондириш учун _____ ўзида барча шарт-шароитга эга.

4. Бозор ва маркетинг концепсияси

4.1. Талаб ва таклиф

Лойиҳа бизнес идеяси – Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун .

асосий мижозлари Хоразм вилоятидаги тадбиркорлар ва аҳоли кенг қатламлари ҳисобланади. Иқтисодиёт турли соҳаларининг юртимизда жадал ривожланиши, аҳоли сонининг ўсиши томонидан

Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун га келажак прогнозларида ҳам талаб мавжуд бўлишини кўрсатмоқда.

Дунё аҳолиси демографияси

БМТ маълумотида кўра, 1990 йилда 5,3 миллиард, 2015 йилда эса 7,3 миллиард бўлган дунё аҳолиси сони айтилган пайтга келиб 7,8 миллиардга етган. Бу рақам 2050 йилда 9,7 миллиардга, 2100 йилда эса 11,2 миллиардга етиши кутилмоқда.

Ҳозирда дунё аҳолисининг энг катта қисми – 60 фоизи (4,7 миллиарди) Осиё қитъасида истиқомат қилмоқда. Африкада 17 фоиз (1,3 миллиард), Европада 10 фоиз (750 миллион), Лотин Америкаси ва Кариб ҳавзасида 8 фоиз (650 миллион), Шимолий Америка ва Океанияда 5 фоиз (тегишли равишда 370 ва 43 миллион) аҳоли истиқомат қилади.

Дунё аҳолиси йилига 82 млн кишига кўпаймоқда ва ҳар сонияда ўртача 2,6 0 дунёга келади.

Аҳоли сони бўйича Осиё қитъасининг биринчи ўринда экани, шубҳасиз, [Хитой](#) ва Ҳиндистон билан боғлиқ: [Хитойда](#) 1,4 миллиард, Ҳиндистонда эса 1,3 миллиард аҳоли яшайди. Ҳиндистон 2027 йилда аҳоли сони бўйича [Хитойни](#) қувиб ўтиши ва дунёнинг аҳолиси энг кўп мамлакатига айланиши кутилмоқда.

Тахминларга кўра, яқин ўн йилликларда Европа аҳолиси тобора камаяди, Африка аҳолиси эса аксинча ортади.

4.1.1. Бозор тузилмаси ва тавсифи. Хизматлар тавсифи, унинг бозордаги рақобатбардошлиги

Ушбу лойиҳа бўйича ички ва ташқи бозорда махсулотларига бўлган узоқ муддатли талаб тайёр Хизмат кўрсатиш фаолияти истеъмолчиларининг асосий тармоқларини технологик ривожлантиришнинг умумий тенденциялари билан боғлиқ.

Ҳар қандай саноат тармоқларида асосий рағбатлантирувчи омил бу соғлом рақобатдир. Бундай рақобатда бозорда ўз ўрнини эгаллаб уни шу даражасида сақлаб қола оладиган корхона муваффақиятга эришади.

Лойиҳанинг рақобатбардошлиги.

Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун рақобат бардошлиги, худди шундай фаолиятилардан бошқа корхоналардан афзалликлари билан фарқ қилувчи қуйидаги кўрсаткичлари билан боғлиқ:

- янги ва замонавий технологик ускуна ва қурилмалардан фойдаланиш;
- Таълим тарбия харажатларининг пастлиги;

- юқори сифат;
- гигиена талабларига тўлиқ риоя қилиш;
- Етказиб бериш хизматлари.

4.1.2. Корхонанинг жорий потенциали

Хизмат кўрсатиш фаолиятини ривожлантириш учун иқтисодий шароитлар яратилиши, истиқболда уни ривожлантиришнинг кенг потенциали мавжудлигини билдиради.

Ҳозирги кунда Хизмат кўрсатиш фаолияти соҳасида фаолият юритаётган фирмалар, ҳудудлар доирасида йирик аҳоли масканлари яқинида жойлашган. Хизмат кўрсатиш фаолияти бозори эса жами Хизмат кўрсатиш фаолияти ҳажмини қамраб олади.

Бизнинг фикримизча Хизмат кўрсатиш фаолияти кўрсатишнинг ривожланишини белгилловчи фактор соғлом конкуренциядир. Бундай рақобатда нафақат бозорни эгаллаган балки ўз мавқеини ушлаган корхона ютиб чиқиши мумкин.

4.2. Маркетинг концепсияси, хизматлар кўрсатиш прогнози

4.2.1. Бозорлар жойлашуви, бозор сегментатсияси (истеъмолчи талабларига мослашуви)

Буюртмачилар қишлоқ хўжалигида кийим кечак махсулотларини харид қилиш асосида сегментларга бўлинган:

Кўрсаткич	Фаолият (географик жойлашувига кўра)
Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун	Ўзбекистон (100%)

4.2.2. Потенциал рақобатчилар томонидан кутилаётган рақобат

Мавжуд малакали ишчи ходимларнинг етарлилиги, зарур техник технологик жихозларнинг мавжудлиги Хизмат кўрсатиш фаолияти таннархини нисбатан арзон булишини таъминлайди, бу эса ўз навбатида олинадиган даромаднинг юқори булишига, рақобатни енгиб ўтишни таъминлайди.

4.3. Маркетинг бўйича харажатларни баҳолаш

Бозор имкониятлари таҳлили, бозорни танлаш, реклама, Хизмат кўрсатиш фаолияти рағбатлантириш, Хизмат кўрсатиш фаолияти сифатини яхшилашга, Хизмат кўрсатиш фаолияти ҳажмининг **0,01%** миқдорида йиллик харажатлар ажратилиши ҳисобланди.

Хизматни бозорга чиқариш

Буюртмачиларнинг асосий талаблари

Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун асосий талабларни аниқлаш зарур бўлади.

Хизматни тарғиб қилиш босқичлари

Махсулотни бозорда тарғиб қилиш бир неча босқичларда амалга оширилади.

1. Эҳтимол бўлган буюртмачиларга Хизмат кўрсатиш фаолияти бўйича маълумотлар тақдим қилиш ёки талабни аниқлаш.
2. Эҳтимол бўлган буюртмачиларни корхона билан таништириш.

3. Буюртмачини _____
га бўлган мурожаатини рағбатлантириш.
4. Эҳтимол бўлган буюртмачини буюртма бўйича келишувга йўналтириш.
5. Эҳтимол бўлган буюртмачи шартнома тузишга рағбатлантириш.
6. Буюртмачини манфаатли ва доимий ҳамкорлик қилишга, рағбатлантириш ёки _____ тавсиялари билан таништириш.

5. Моддий ресурслар

5.1. Материаллар, компонентлар классификацияси

_____ мунтазам ва бир маромда фаолият кўрсатиши учун зарур бўлган энг масъулиятли жараён бу материаллар билан таъминланганлик ҳисобланади.

5.1.1. Материаллар базаси мавжудлиги, аниқланган хом-ашё захиралари

Хомашё ва материаллар бугунги кун ҳолатига етарли ҳисобланади.

5.2. Лойиҳа бўйича материаллар ва компонент(таркибий қисмлар)ларга эҳтиёжлар, уларнинг мавжудлиги, уларнинг таснифи, таъминот дастури

5.3. Энергоресурслар таъминоти

Доимий ва тўхтовсиз иш жараёни бўлиши учун ишончли энергия таъминоти зарур бўлади.

Энергия ресурслари харажати мавжуд.

5.4. Бўлимлар бўйича харажатларни баҳолаш

Тўлиқ ишлар дастури бўйича моддий, инженерлик ва транспорт билан таъминлаш харажатларининг таркиби мавжуд.

6. Объектнинг жойлашуви

6.1. Фаолият юритиш майдонига таъриф

Хизмат кўрсатиш _____ фаолияти бўйича фаолият юритиладиган ҳудуд
Хоразм _____ вилоятида _____ жойлашган.
_____ ҳудудида барча
коммуникациялар мавжуд.

6.1.1. Хом-ашёлар ва хизматлар кўрсатиш бозорлари, транспорт коммуникацияларидан узоқ ва яқинлиги

Умуман _____

олганда _____

_____ ҳудуди асосий қатнов йўллариға қулай, автомобил йўллари бўйида жойлашган.

6.1.2. Ижтимоий инфратузилмалар

Сув таъминоти

Маҳаллий _____

Ёнғин хавфсизлиги чоралари

Ҳудудда ёнғин хавфсизлиги ёнғинни ўчирувчи гидрантлар ёрдамида амалга оширилади.

Ҳудуд ичкарасида ёнғин ўчириш жойлари ташкил қилинган.

Электроэнергия

Объектлар электр таъминоти ҳудуд яқинидаги нимстанциядан амалга оширилади.

6.1.4. Экология, атроф-муҳитга таъсир (умумий ахборот)

атрофидаги экологик муҳит қулай ҳисобланади. Шунинг таъкидлаш лозимки, ушбу раёнда атроф-муҳитни булғаетган завод ва фабрикалар мавжуд эмас.

атроф-муҳитни ҳимоялаш, ҳудуд экологиясини яхшилаш бўйича талабларга риоя қилиш, доимо раён экологик муҳитини тоза сақлаш режалаштирилган.

6.2. Бўлимлар бўйича харажатлар

Бўлимлар бўйича харажатларнинг йиллик кўлами ва тизими **Иловада** берилди.

7. Лойиҳалаш ва технологиялар

7.1. Хизмат кўрсатиш қуввати ва йиллар давомида Хизмат кўрсатиш фаолияти тўла қувватига эришиш

олиб _____ да ишларни бориш _____ дастури
техник
тавсифидан, Ўзбекистон Республикаси ҳудудида амалда бўлган меҳнат бўйича норматив ва қонун ҳужжатлари доирасида амалга оширилади.

Хизмат кўрсатиш фаолияти қувватларига эришиш ва йиллар бўйича тақсимлаш ишчи дастури **Иловада** берилди.

8. Хизмат кўрсатиш ташкил қилиш ва умумий харажатлар

8.1. _____ ташкилий тизими

_____ барча
хўжалик ишларига раҳбарликни тубандаги йўналишлар бўйича олиб боради:

- экономика ва молиялаштириш;
- технология ва техник тайёргарлик;
- ишларни ташкил қилиш;
- таъминот, маркетинг ва хизматлар кўрсатиш;
- ижтимоий ривожланиш;
- мол-мулклар даҳлсизлиги ва хизматлар кўрсатиш хавфсизлиги.

8.2. Умумий харажатлар

Тўла қувватлардаги умумий харажатлар қуйидаги асосий харажатлар бандларидан иборат:

- тўғридан-тўғри хизматлар кўрсатишда қатнашмайдиган ходимлар ойлик маошлари;
- таннархга кирмайдиган солиқлар ва бошқа ажратмалар;
- ускуна ва қурилмаларга режали техник хизмат кўрсатиш ва таъмирлаш харажатлари;
- меҳнатни муҳофаза қилиш ва техника хавфсизлиги харажатлари ва бошқалар.

8.3. Бўлимлар бўйича харажатларни баҳолаш

Харажатлар тузилмаси ва уларнинг қиймати Иловада берилди.

9. Меҳнат ресурслари

9.1. Меҳнат ресурсларига бўлган талаблар

кадрлар билан таъминланган.

Бўлимлар бўйича харажатларни баҳолаш

Тўла иш дастурида ишчи ва хизматчиларга қилинадиган харажатлар **Иловада** берилди.

10. Лойиҳани амалга ошириш схемаси

10.1. Лойиҳани амалга ошириш босқичлари

Лойиҳани самарали равишда олиб бориш учун қуйидаги тадбирларни амалга ошириш режалаштирилган:

- a. Мўлжалланаётган Хизмат кўрсатиш фаолияти бозорларда маркетинг тадқиқотларини олиб боришни талаб қилади, шунингдек бунда харидорлар сегментлари (талаблари бўйича гуруҳларга бўлиниш) бўйича таклиф қилинадиган хизматлар кўрсатиш турларини аниқлаш;
- b. Бозорнинг маркетинг изланишлари
- c. Ички имкониятларни ҳисобга олиш асносида жалб қилинадиган кредит маблағлари миқдори бўйича маълумотларни умумлаштириш ва таҳлил қилиш;
- d. Кредит маблағларини жалб қилиш бўйича ташкилий тадбирларни белгилаш;
- e. Мавжуд объектни ишга тушириш ташкилий тадбирларни белгилаш;
- f. Ишчи ва хизматчиларни жалб қилиш ва қайта тайёрлаш бўйича ташкилий тадбирларни белгилаш;
- g. Инвестицион давр;
- h. Лойиҳани амалга ошириш босқичлари.

10.1. Лойиҳани амалга ошириш графиги

Лойиҳани амалга ошириш даври (молиялаштиришдан бошлаб Кредит ва фоизларини тўлалигича сўндиришгача бўлган муддат), **72 ойни** ташкил қилади.

маъмурияти томонидан лойиҳа бўйича ишлар (Хизмат кўрсатиш фаолияти бозорларининг маркетинг тадқиқотлари ва бошқа тадбирлар) амалга оширилган.

10.2. Лойиҳани амалга ошириш бюджети

Лойиҳани молиялаштириш жалб қилинадиган Кредит маблағлари орқали амалга ошириш мўлжалланган.

Лойиҳа қиймати (бюджет) **1 150 000 000 сўмни ташкил қилади, шу жумладан** Кредит миқдори – **800 000 000 сўмни ташкил қилади.**

Лойиҳа қиймати, шунингдек жами лойиҳа бўйича харажатлар тизими **Иловада** берилди.

11. Молиявий баҳолаш

11.1. Тўла инвестицион харажатлар

Олинадиган кредит миқдори **800 000 000 сўмни ташкил қилади.**

11.2. Лойиҳани молиялаштириш: лойиҳа механизми ва молиялаштириш манбалари

Кредит маблағлари миллий валютада олинади. Ушбу лойиҳани молиялаштиришни Банк айланма кредит орқали тубандаги шартларда амалга оширишни мўлжалламоқдамиз:

- Кредит миқдори – **800 000 000 сўм;**

- Кредитни сўндириш муддати – 72 ой;
- Йиллик фоиз ставкаси – 20 %;
- Имтиёз даври – 24 ой;
- Кредит бўйича асосий қарз тўлови – мунтазам ҳар ойда.

Лойиҳани молиялаштириш манбалари ва Кредитни сўндириш графиги **Иловада** берилди.

11.3. Хизматлар кўрсатишда тўлиқ харажатлар

Харажатлар ҳисоб-китоблари **Иловада** берилди.

11.4. Фойда ва зарарлар ҳисоб-китоблари

Фойдалар ва зарарлар ҳисоб-китоблари солиқлар ва бошқа ажратмалар қўлланиш бўлимларида кўрсатилган.

Хизмат кўрсатиш фаолияти режасига асосан 72 ой мобайнида лойиҳани амалга оширишдан тушадиган даромадлар ва пул оқимлари ҳисобланган.

фаолиятини режалаштириш жараёнида зарарлар кузатилмади.

Фойда ва зарарлар ҳисоб-китоблари **Иловада** берилди.

11.5. Пул оқимлари

Умуман олганда лойиҳа бўйича пул оқимлари режалаштириш даври мобайнида ижобий бўлиши кутилади. Режалаштириш даври мобайнида кумулятив пул оқимлари ижобий бўлади.

Кредит бўйича лойиҳани амалга ошириш даврида пул оқимлари, фоиз ва асосий қарз тўловлари, барча ажратмалар, солиқ тўловлари **Иловада** берилди.

11.6. Асосий рискларга лойиҳанинг сезувчанлиги

Лойиҳани амалга оширишга салбий таъсир кўрсатувчи рисклар – табиий, ижтимоий - сиёсий, иқтисодий рисклар киради.

Иқтисодий рисклар асосан нарх rischi билан боғлиқ.

13. Банк муассасасининг лойиҳадаги ўрни

Молиялаштирувчи банкга 800 000 000 сўм миқдоридаги миллий валютадаги Кредитор мақоми берилади.

14. Кафолатлар

_____ лойиҳани амалга ошириш бўйича зиммасига оладиган барча мажбуриятларни бажаришни, кредит ва фоизларни ўз вақтида тўлашни кафолатлайди.

Кредит сўндирилиши мол-мулклар билан кафолатланади.

15. Хулосалар

15.1. Лойиҳанинг асосий устунликлари ва лойиҳанинг камчиликлари

Лойиҳанинг асосий афзалликлари:

1. Доимо талаб мавжуд бўладиган хизматлар кўрсатиш;
2. Лойиҳанинг ҳақиқий ўзини қоплаши;
3. Бозор талабига асосан юқори сифатли хизматлар кўрсатиш.

Лойиҳа камчиликлари:

1. Бозор конъюнктурасининг ўзгарувчанлиги.

15.2. Рисклар ва мавҳумлик қарашлари

Рискларни камайтириш тадбирлари:

Рақобатчи фирмалардан бозорнинг бир қисмини эгаллаб олишни кўзлайдиган компаниялар учун маркетинг масалалари биринчи даражали бўлиши керак. Бунинг учун кўриладиган чора-тадбирлар қуйидагилардан иборат:

- кучли маркетинг хизмати ташкил қилиш;
- маркетинг стратегиясини яратиш;
- маркетинг тадқиқотларини олиб бориш: иш ҳажмлари, нархлар, харидор;
- ички бозор сегментатсияси (истеъмолчи талабларини ўрганиш) бўйича тадқиқотлар олиб бориш.

15.3. Лойиҳани амалга ошириш имкониятлари

_____нинг кредит маблағларидан фойдаланиш давридаги даромадлари ва харажатлари тўғрисидаги маълумотлар иловаларда келтирилган.

Лойиҳа бўйича асосий кўрсаткичлар.

Ўтказилган техник иктисодий изланишлар натижалари шуни кўрсатадики, _____

барча кредит тўловларини ўз вақтида тўлашга қодир ҳамда лойиҳа даврида рентабелли фаолият курсатишини таъминлай олади.

ХУЛОСА

Юқорида курсатилган молиявий натижаларга асосланиб шуни айтиш мумкинки, _____

томонидан рақобатчиларнинг ҳолати, ҳамда бошқа факторларга асосланиб ушбу лойиҳа самарали амалга ошади деб хулоса қилиш мумкин.

Фаолиятини амалга ошириш учун керакли асосий воситалар мавжудлиги, _____

нинг талаб даражасида жихозланганлиги, малакали кадрларнинг мавжудлиги лойиҳани оқилона тарзда амалга ошишига имконият яратади.

Ушбу замонавий Хизмат кўрсатиш фаолиятини йўлга қўйиш:

- бозор талабларига асосан Хизмат кўрсатиш фаолияти;
- янги ишчи ўринларини ташкил қилишга олиб келади

Булардан ташқари, замонавий инвентарлар ва жихозлар ёрдамида ушбу лойиҳа бўйича ишларини бажаришни ташкил қилиш киска муддатларда _____ томонидан

олинадиган даромаднинг ошишига замин ҳозирлайди.

Банк муассасидан олинган кредит маблағи тўлиқ қайтарилгандан кейин қолган фойда _____

нинг айланма маблағига келиб қўшилишини ҳисобга олсак, кейинги йилларда ташкилотнинг молиявий имконияти, яъни оладиган даромади янада салмоқли бўлишини кўришимиз мумкин.

ИЛОВАЛАР

ЛОЙИҲА ҚИЙМАТИ

ИЛОВА 1

КЎРСАТКИЧЛАР	Жами, сўм	Улуш салмоғи
Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун	800,000,000	69.57%
Жами ўзгармас активлар	800,000,000	69.57%
Ишчи капитал	350,000,000	
Айланма капитал	350,000,000	30.43%
Молиявий харажатлар	0	
0	0	0.00%
0	0	0.00%
ЛОЙИҲА ҚИЙМАТИ	1,150,000,000	100%

ИЛОВА 2

МОЛИЯВИЙ РЕЖА				
	Миллий валюта, сўм	Жами	Структура	Улуш салмоғи
Ўз маблағлари				
Ўз маблағлари, сўм	350,000,000	350,000,000	100%	
Жами ўз капитали	350,000,000	350,000,000		30%
Қарз маблағлари				
Банк кредити	800,000,000	800,000,000	100%	
Жами қарз маблағлар	800,000,000	800,000,000	100%	70%
		0		
Жами молиялаштириш	1,150,000,000	1,150,000,000		100%

ЛОЙИҲА ҚАТНАШЧИЛАРИ ХАРАЖАТЛАРИ УЛУШИ

ИЛОВА 3

<u>Кўрсаткичлар</u>	<u>ўз</u> <u>маблағлари, сўм</u>	Кредит суммаси, сўм	Жами, сўм
<u>Интерер дизайн хизматини ташкил қилиш мақсадида асосий восита сотиб олиш учун</u>		800,000,000.00	800,000,000.00
Асосий капиталга тўлиқ харажатлар	-	800,000,000.00	800,000,000.00
Ишчи капитал	350,000,000	-	350,000,000
Айланма капитал (лойиҳани ишга туширгача буладиган бошқа харажатларга сарфланадиган маблағлар, асосий восита ва бошқа харажатлар)*	350,000,000	-	350,000,000
ФАОЛИЯТ ЮРИТИШ ОЛДИ ТЎЛИҚ ХАРАЖАТЛАР	350,000,000	800,000,000	1,150,000,000
ЖАМИ БОШЛАНҒИЧ ИНВЕСТИЦИЯ ХАРАЖАТЛАРИ	350,000,000	800,000,000	1,150,000,000

ИЛОВА 4

АМОРТИЗАЦИОН АЖРАТМАЛАР

Амортизация объектлари	Қиймат (амортизация базаси)	Норма (%)	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил
Асосий воситалар	800,000,000.0	15.0%	113,600,000	114,400,000	115,200,000	116,000,000	116,800,000	117,600,000
Жами амортизация	X	X	113,600,000	114,400,000	115,200,000	116,000,000	116,800,000	117,600,000
ЧЕГИРИБ ҚОЛИНАДИГАН АМОРТИЗАЦИЯ	X	X	113,600,000	114,400,000	115,200,000	116,000,000	116,800,000	117,600,000

ТЎЛИҚ ҚУВВАТЛАРДА ХАРАЖАТЛАР

ИЛОВА 6

Кичрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Ўртача харажатлар, ойда	Йиллик эҳтиёж	Йиллик қиймат, сўм
Харажатлар				
Шакар сотиб олишга	сўм	3,000,000	36,000,000	36,000,000
Бошқа қўзда тутилмаган харажатлар	сўм	800,000	9,600,000	9,600,000
Жами:	х		х	45,600,000

ОЙЛИК МАОШ ҲИСОБ-КИТОБИ				
Кўрсаткичлар	Сони	Ойлик маош (сўм)	Бир ойлик маош (сўм)	Йиллик маош (сўм)
МАЪМУРИЯТ				
Рахбар	1	1,000,000	1,000,000	12,000,000
Жами:	1		1,000,000	12,000,000
Ижтимоий суғуртага ажратмалар	12%	йиллик ойлик маош жамғармасидан		4,464,000
Ҳаммаси:				16,464,000
Ишчи ходимлар	Сони	Ойлик маош (сўм)	Бир ойлик маош (сўм)	Йиллик маош (сўм)
Ишчи ва хизматчилар	2	1,000,000	2,000,000	2,000,000
Жами:	3		2,000,000	24,000,000
Ижтимоий суғуртага ажратмалар	12%	йиллик ойлик маош жамғармасидан		2,880,000
Ҳаммаси:				26,880,000
Жами:	3			43,344,000

ЭКСПЛУАТАЦИОН ХАРАЖАТЛАР

Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	Йиллик истеъмоли	Бирлик қиймати (сўм)	Йиллик харажатлар (сўм)
Электроэнергия	кВт/час	5,000.0	450	2,250,000.0
Бошқа коммунал харажатлар	сўм			5,000,000.0
Жами:	х	х	х	7,250,000.0

ХИЗМАТЛАРНИ СОТИШ РЕЖАСИ

ИЛОВА 8

Фаолияти кўрсаткичлари	Бир кунлик ишлаб чиқариш жами	Бир кунлик ишлаб чиқариш ўртача сотиш баҳоси	Ойлик тушумлар кўрсаткичи, сўм	Йиллик тушум, сўм
Ишлаб чиқаришдан ўртача тушум	1,000.00	2,000.00	60,000,000	720,000,000
Жами:			60,000,000	720,000,000

СОТИШ РЕЖАСИ

Кўрсаткич	Ўлчов бирлиги	Фаолияти дастури бўйича бир йилда сотиш ҳажмининг максимал кўрсаткичи
Жами:	сўм	720,000,000

Кўрсаткичлар	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил
Қувватларни ишга тушириш кўрсаткичи	61%	63%	76%	76%	78%	80%
Фаолият кўрсатиш ҳажми						
Чакана савдофаолиятдан тушумлар, шу жумладан:	439,200,000	453,600,000	547,200,000	547,200,000	561,600,000	576,000,000
Жами тушумлар	439,200,000	453,600,000	547,200,000	547,200,000	561,600,000	576,000,000

СОЛИҚ ва АЖРАТМАЛАР*ИЛОВА 7*

Солиқ ва ажратмалар тури	Ставка	Солиқ объекти	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил
Солиқ	4.0%	айланмадан	3,800	3,900	2,000	1,600	1,240	4,200
Бошқа солиқлар (Ер, сувдан фойдаланиш)			3,000	4,000	5,000	6,000	7,000	8,000
Жами солиқ ва ажратмалар			6,800	7,900	7,000	7,600	8,240	12,200

Узоқ муддатли кредит бўйича тўловлар

Кредит муддати	72 ой
Имтиёзли давр	24 ой
Фоиз ставкаси	20.0%
Тўловлар даври	ҳар ойда
Кредит суммаси (сўм)	800,000,000.0

Тўлаш даври	Асосий қарз тўлови	Кредит қолдиғи	Жамият томонидан тўланадиган фоиз	Жами тўловлар
1 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
2 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
3 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
4 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
5 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
6 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
7 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
8 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
9 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
10 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
11 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
12 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
13 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
14 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
15 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
16 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
17 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
18 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
19 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
20 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
21 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
22 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
23 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
24 ой	0.0	800,000,000.0	13,333,333.3	13,333,333.3
25 ой	16,666,666.7	783,333,333.3	13,055,555.6	29,722,222.2
26 ой	16,666,666.7	766,666,666.7	12,777,777.8	29,444,444.4
27 ой	16,666,666.7	750,000,000.0	12,500,000.0	29,166,666.7
28 ой	16,666,666.7	733,333,333.3	12,222,222.2	28,888,888.9
29 ой	16,666,666.7	716,666,666.7	11,944,444.4	28,611,111.1
30 ой	16,666,666.7	700,000,000.0	11,666,666.7	28,333,333.3
31 ой	16,666,666.7	683,333,333.3	11,388,888.9	28,055,555.6
32 ой	16,666,666.7	666,666,666.6	11,111,111.1	27,777,777.8
33 ой	16,666,666.7	650,000,000.0	10,833,333.3	27,500,000.0
34 ой	16,666,666.7	633,333,333.3	10,555,555.6	27,222,222.2
35 ой	16,666,666.7	616,666,666.6	10,277,777.8	26,944,444.4

Тўлаш даври	Асосий қарз тўлови	Кредит қолдиғи	Жамият томонидан тўланадиган фоиз	Жами тўловлар
36 ой	16,666,666.7	600,000,000.0	10,000,000.0	26,666,666.7
37 ой	16,666,666.7	583,333,333.3	9,722,222.2	26,388,888.9
38 ой	16,666,666.7	566,666,666.6	9,444,444.4	26,111,111.1
39 ой	16,666,666.7	550,000,000.0	9,166,666.7	25,833,333.3
40 ой	16,666,666.7	533,333,333.3	8,888,888.9	25,555,555.6
41 ой	16,666,666.7	516,666,666.6	8,611,111.1	25,277,777.8
42 ой	16,666,666.7	499,999,999.9	8,333,333.3	25,000,000.0
43 ой	16,666,666.7	483,333,333.3	8,055,555.6	24,722,222.2
44 ой	16,666,666.7	466,666,666.6	7,777,777.8	24,444,444.4
45 ой	16,666,666.7	449,999,999.9	7,500,000.0	24,166,666.7
46 ой	16,666,666.7	433,333,333.3	7,222,222.2	23,888,888.9
47 ой	16,666,666.7	416,666,666.6	6,944,444.4	23,611,111.1
48 ой	16,666,666.7	399,999,999.9	6,666,666.7	23,333,333.3
49 ой	16,666,666.7	383,333,333.3	6,388,888.9	23,055,555.6
50 ой	16,666,666.7	366,666,666.6	6,111,111.1	22,777,777.8
51 ой	16,666,666.7	349,999,999.9	5,833,333.3	22,500,000.0
52 ой	16,666,666.7	333,333,333.2	5,555,555.6	22,222,222.2
53 ой	16,666,666.7	316,666,666.6	5,277,777.8	21,944,444.4
54 ой	16,666,666.7	299,999,999.9	5,000,000.0	21,666,666.7
55 ой	16,666,666.7	283,333,333.2	4,722,222.2	21,388,888.9
56 ой	16,666,666.7	266,666,666.6	4,444,444.4	21,111,111.1
57 ой	16,666,666.7	249,999,999.9	4,166,666.7	20,833,333.3
58 ой	16,666,666.7	233,333,333.2	3,888,888.9	20,555,555.6
59 ой	16,666,666.7	216,666,666.6	3,611,111.1	20,277,777.8
60 ой	16,666,666.7	199,999,999.9	3,333,333.3	20,000,000.0
61 ой	16,666,666.7	183,333,333.2	3,055,555.6	19,722,222.2
62 ой	16,666,666.7	166,666,666.5	2,777,777.8	19,444,444.4
63 ой	16,666,666.7	149,999,999.9	2,500,000.0	19,166,666.7
64 ой	16,666,666.7	133,333,333.2	2,222,222.2	18,888,888.9
65 ой	16,666,666.7	116,666,666.5	1,944,444.4	18,611,111.1
66 ой	16,666,666.7	99,999,999.9	1,666,666.7	18,333,333.3
67 ой	16,666,666.7	83,333,333.2	1,388,888.9	18,055,555.6
68 ой	16,666,666.7	66,666,666.5	1,111,111.1	17,777,777.8
69 ой	16,666,666.7	49,999,999.9	833,333.3	17,500,000.0
70 ой	16,666,666.7	33,333,333.2	555,555.6	17,222,222.2
71 ой	16,666,666.7	16,666,666.5	277,777.8	16,944,444.4
72 ой	16,666,666.7	-0.2	0.0	16,666,666.7
Жами:	800,000,000.0		633,333,333.3	1,433,333,333.2

Тўла қувватда хизмат кўрсатиш харажатлари

ИЛОВА 10

Харажатлар кўрсаткичи	Тўла харажатлар	Доимий харажатлар		Ўзгарувчан харажатлар	
		сумма	улуш вазни, %	сумма	улуш вазни, %
Тўғридан-тўғри харажатлар	45,600,000.0	36,480,000.0	80.0%	9,120,000.0	20.0%
Эксплуатацион сарфлар	7,250,000.0	5,075,000.0	70.0%	2,175,000.0	30.0%
Амортизация	113,600,000.0	113,600,000.0	100.0%	-	0.0%
Хизматчилар ойлик тўловлари	24,000,000.0	24,000,000.0	100.0%	-	0.0%
<i>Ижтимоий суғуртага ажратмалар</i>	2,880,000.0	2,880,000.0	100.0%	-	0.0%
Меҳнатга ҳақ тўлаш	12,000,000.0	8,400,000.0	70.0%	3,600,000.0	30.0%
<i>Ижтимоий суғуртага ажратмалар</i>	4,464,000.0	3,124,800.0	70.0%	1,339,200.0	30.0%
Бошқа маъмурий харажатлар	720,000.0	360,000.0	50.0%	360,000.0	50.0%
Асосий воситаларга техник хизмат кўрсатиш ва жорий таъмирлаш	7,952,000.0	3,976,000.0	50.0%	3,976,000.0	50.0%
Маркетинг харажатлари (0,1%)	360,000.0	252,000.0	70.0%	108,000.0	30.0%
Бошқа кўзда тутилмаган харажатлар	720,000.0	360,000.0	50.0%	360,000.0	50.0%
Барча харажатлар	219,546,000.0	198,507,800.0	90.4%	21,038,200.0	9.6%
Тўла қувватда сотувлар кўрсаткичи				720,000,000	
Зарар кўриб ишламаслик нуқтаси				28.4%	

Йиллик сотилган маҳсулот харажатлари

Харажатлар сатрлари	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил	5 йил	6 йил
Кувватларни ўзлаштириш	61%	63%	76%	76%	78%	80%
Тушумлар	36,000,000	36,000,000	36,000,000	36,000,000	36,000,000	36,000,000
Ишлаб-чиқариш харажатлари	21,960,000	22,680,000	27,360,000	27,360,000	28,080,000	28,800,000
Запасы готовой продукции		-	-			
Сотилган маҳсулот харажатлари	21,960,000	22,680,000	27,360,000	27,360,000	28,080,000	28,800,000
Меҳнатга ҳақ тўлаш	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000
<i>Ижтимоий сугуртага ажратмалар</i>	<i>2,880,000</i>	<i>2,880,000</i>	<i>2,880,000</i>	<i>2,880,000</i>	<i>2,880,000</i>	<i>2,880,000</i>
Эксплуатацион сарфлар	6,401,750	6,445,250	6,728,000	6,728,000	6,771,500	6,815,000
Амортизация	113,600,000	114,400,000	115,200,000	116,000,000	116,800,000	117,600,000
Меҳнатга ҳақ тўлаш	9,480,000	9,480,000	9,480,000	9,480,000	9,480,000	9,480,000
<i>Ижтимоий сугуртага ажратмалар</i>	<i>3,941,712</i>	<i>3,968,496</i>	<i>4,142,592</i>	<i>4,142,592</i>	<i>4,169,376</i>	<i>4,196,160</i>
Бошқа қўзда тутилмаган харажатлар	579,600	586,800	633,600	633,600	640,800	648,000
Асосий воситаларга техник хизмат кўрсатиш ва жорий таъмирлаш	6,401,360	6,480,880	6,997,760	6,997,760	7,077,280	7,156,800
Маркетинг харажатлари	317,880	320,040	334,080	334,080	336,240	338,400
Бошқа маъмурий харажатлар	579,600	586,800	633,600	633,600	640,800	648,000
Давр харажатлари	168,181,902	169,148,266	171,029,632	171,829,632	172,795,996	173,762,360
Операционн харажатлар	190,141,902	191,828,266	198,389,632	199,189,632	200,875,996	202,562,360
Кредит фоизлари	160,000,000	160,000,000	138,333,333	98,333,333	76,666,667	18,333,333
Жами молиялаштириш харажатлари	160,000,000	160,000,000	138,333,333	98,333,333	76,666,667	18,333,333
Сотилган маҳсулот харажатлари	350,141,902	351,828,266	336,722,965	297,522,965	277,542,663	220,895,693