

Ўзбекистон Республикаси

Асаларичилик фаолиятини ривожлантириш мақсадида шакар
сотиб олиш учун

Банк томонидан бериладиган кредитни қоплаш мақсадида тузилган

БИЗНЕС ЛОЙИХАСИ



Наманган – 2018 йил

МУНДАРИЖА

1. Тадбиркор тўғрисида қисқача маълумот.....	3
2. Махфийлик меморандуми.....	4
3. Лойиханинг асосий мақсади ва йўнилишлари.....	4-5
4. Бозор иқтисодиётининг таҳлили.....	6
5. Кредит маблағларини мақсадли сарфланиши.....	6-7
6. Ишлаб чиқариш режаси.....	7
7. Молиявий режалар.....	8
8. Хулоса, кредит қайтариш графиги.....	8

1.ХЎЖАЛИК ТЎҒРИСИДА ҚИСҚАЧА МАЪЛУМОТ.

Корхонанинг фаолият кўрсатиш манзили:

_____ вилояти, _____ тумани.

Корхона раҳбари	
Уй манзили	
Туғилган йили	
Маълумоти	
Иш стажи	
Оилавий ахволи	
Паспорт маълумотлари	

2.МАХФИЙЛИКНИ ТАЪМИНЛАШ МЕМОРАНДУМИ

Ушбу бизнес-режада тақдим этилаётган барча маълумотлар корхонанинг тижорат сири ҳисобланади.

Унинг мазмуни билан танишиш корхона раҳбарининг иштирокида амалга оширилиши мумкин.

“Бизнес-Режа” билан танишган шахс ундаги маълумотларни корхона раҳбарининг розилигисиз ёки вакилисиз бошқа шахсларга бу лоихани ўрганиш, кўчирма қилиш, ўзгартириш, ошкор қилиш ва бошқа шахсларга тарқатиш таъқиқланади.

3.ЛОЙИҲАНИНГ АСОСИЙ МАҚСАДИ ВА ЙУНАЛИШИ

Корхона асаларичилик йўналишида тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланади.

Асал маҳсулотлари маҳалли бозорга асосан қўшни туманлардан келтириладиганлиги сабабли тадбиркор маҳалли бозорни ушбу турдаги маҳсулотлар билан таъминлашни ўз олдига мақсад қилиб қўйди..

Шунинг учун **корхона** “_____банк” _____ шаҳар филиалининг узоқ муддатли қарз маблағларидан фойдаланган ҳолда асал маҳсулотини етиштириш учун керакли маҳсулотларни сотиб олиб, маҳаллий бозордаги маҳсулотлар таннарини камайтириш, бу орқали маҳсулот сотиш циклини тезлаштириш ҳисобига маҳсулот бозор нархини камайтириш эвазига ҳудудда соғлом рақобатни вужудга келтириш орқали ўз тадбиркорлик фаолиятини кенгайтиришни ўз олдига мақсад қилиб қўйди ва ушбу лойиҳани ишлаб чиқди. Лойиҳани амалга ошириш учун корхонага 36 ой муддатга 5 000 000 (беш миллион) сўм миқдорда кредит зарур **корхона** ўз мақсадларига эришиш учун сотиб олиниши лозим бўлган учинчи шахс кафилиги эвазига қарз маблағларидан фойдаланиши мумкин.

4. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИНИНГ ТАҲЛИЛИ

Ўзбекистон Республикасида олиб бориладиган барча ислохотлар туб негизи аҳолини ижтимоий-иқтисодий манфаатларини ҳимоя қилиш, уларнинг турмуш тарзини яхшилашга қаратилган. Республикамиз ҳукуматининг фаолият кўрсатаётган ва янги ташкил қилинадиган тадбиркорлик субъектлари фаолиятини ҳар томонлама қўллаб-қувватлаш сиёсати ҳозирги вақтда айниқса республикамизнинг чекка ҳудудларида иқтисодий инфраструктуранинг ишбилармон тадбиркорлар томонидан такомиллаштириш имкониятларини яратмоқда.

Юртимизда амалга ошириладиган кенг қўламли ислохотлар жараёнида қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари етиштиришни янада ривожлантиришга катта эътибор қаратилмоқда. Хусусан, маҳсулотларнинг паст нархларда сотилишини таъминлаш натижасида вужудга келадиган соғлом рақобатни вужудга келтириш, янги иш ўринлари яратиш, соҳада мулкчилик муносабатларини такомиллаштириш имкониятини берапти.

Бу борада Ўзбекистон Республикасининг “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги Қонуни, мамлакатимизда тадбиркорликнинг ривожлантиришда дастуриламал бўлиб хизмат қилмоқда.

Лойиҳада корхона асал маҳсулотини етиштириш учун керакли бўлган маҳсулотларни сотиб олиб, келтирилаётган маҳсулотлар таннархини камайтириш, бу орқали маҳсулот сотиш циклини тезлаштириш ҳисобига маҳсулот бозор нархини камайтиришга эришади. Маҳсулотлар нархининг пасайиши ушбу худудда кўпайиши рақобатни вужудга келтиради. Натижада бозорида ушбу хизматларнинг сифати яхшиланиб, рақобат натижасида нархнинг пасайишига олиб келади.

Бундан ташқари Хукуматимиз томонидан аҳоли бандлигини таъминлаш ва янги иш ўринларини яратишга алоҳида эътибор қаратилиб, бир қатор имтиёзлар берилмоқда. 2016 йил “Соғлом она ва бола йили” Давлат дастурида белгилангани каби **корхона** ҳам ёш кадрларни амалиёти ва иш билан таъминлашни режалаштирган.

5. КРЕДИТ МАБЛАҒЛАРИНИ МАҚСАДЛИ САРФЛАНИШИ

Асаларичилик фаолиятини ривожлантириш ҳамда асал етиштириш учун керакли маҳсулотларни сотиб олиш учун сарф харажатлар

Дехқон хўжалиги Асаларичиликни ривожлантириш учун 7 620 000 (етти миллион олти юз йигирма минг) сўм маблағ сарфланади. Шундан 5 000 000 (беш миллион) сўмлик қисми кредит маблағлири ҳисобига, қолган 2 620 000 сўм (икки миллион олти юз йигирма минг) сўм қисми ўз маблағлари ҳисобига амалга оширилади.

Асаларичиликни ривожлантириш учун сарф харажатлар
(Кредит маблағлари ҳисобидан сўмда)

№	Харажатлар туркуми	Ўлчов бирлиги	Миқдори	Бирлик нархи (сўмда)	Умумий нархи (сўмда)
1	Шакар маҳсулотини сотиб олиш	кг	1 250	4 000	5 000 000
Жами		дона			5 000 000

Асаларичиликни ривожлантириш учун сарф харажатлар
(Ўз маблағлари ҳисобидан сўмда)

№	Харажатлар туркуми	Ўлчов бирлиги	Миқдори	Бирлик нархи (сўмда)	Умумий нархи (сўмда)
1	Асалари қутилари	дона	10	150 000	1 500 000
2	Мих	кг	10	8 000	80 000
3	Сим	кг	5	30 000	150 000
4	Маска	дона	10	10 000	100 000
5	Дисор	дона	3	30 000	90 000
6	Транспорт хизматлари				500 000
7	Асалари учун дори-дармон				200 000
Жами					2 620 000

Юқоридаги маҳсулотларни сотиб олиш учун харажатлар кредит маблағлари ҳисобидан 5 000 000 (беш миллион) сўмни ташкил қилади.

Қолган 2 620 000 сўм (икки миллион олти юз йигирма минг) сўм миқдордаги маблағ ўз маблағлари ҳисобидан амалга оширилади.

Умумий кредит суммаси 5 000 000 сум, кредит муддати 36 ой, дастлабки 6 ойи имтиёзли давр асосида, йиллик 9%

7.ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕЖАСИ.

Кредит маблағи олингач, хужалик асал маҳсулоти етиштириш учун керакли маҳсулотлар сотиб олади ҳамда маҳалли бозорга асал маҳсулоти етиштиради. Бу турдаги маҳсулотни маҳаллий бозорда кўпайиши соғлом рақобатни вужудга келтириб, бозордаги ушбу турдаги маҳсулотни нархлари пасайишига олиб келади.

Ҳозирда хўжалик ҳисобида 1 000 бош асалари ҳамда асалари улар мавжуд.

Демак, тадбиркор кредит маблағи ҳисобига олинган шакарни июнь ойига қадар асалариларни боқиш мақсадида озуку сифатида ишлатилиб, июнь ойдан сентябрь ойига қадар 4 маротаба асал маҳсулотини олинади. Хар бир маротаба олинган асал миқдори 600-700 кг ни ташкил этади. Биз ўртача хар бир олинган қутини ўртача 650 кг деб олсак, бир йилда тадбиркор томонидан ўртача 2600 кг асал олинади.

Хўжалик 1 кг асални бозорга ҳозирги бозор нархи 25 000 сўмдан сотишни режалаштирган.

Йиллик сотиш миқдори

№	Маҳсулот номи	Бир мартал ик сотиш миқдори	Йиллик сотиш миқдори	Нархи (сўм)		
				1 кг маҳсулотни нархи	Бир марталик сотиш нархи	1 йиллик сотиш нархи
1	Асал	350 кг	1400 кг	19 000	6 650 000	26 600 000
ҲАММАСИ				19 000	6 650 000	26 600 000

9.Молиявий режалар

Хўжаликнинг даромад ва харажатлари.

(минг сум ҳисобида)

Т/б №	Харажатларнинг Номланиши	1 - йил	2 – йил	3 – йил
1	Тадбиркорнинг даромади	26 600,0	27 800,0	25 300,0
2	Озуқа учун	6 000,0	6 000,0	6 000,0
3	Тадбиркор харажати	4 620,0	2 620,0	2 740,0
4	Электр энергия учун	2 000,0	2 400,0	2 600,0
5	Иш ҳаққи	4 200,0	4 200,0	4 200,0
6	Солиқлар	544,3	744,3	944,3
7	Қарзни қайтариш	1 666,0	1 666,0	1 666,0
8	Қарз фоизини қайтариш - 24 %	277,2	277,2	277,2
9	Бошқа харажатлар	2 500,00	2 500,00	2500,00
10	Соф фойда	4 853,5	7 393,5	4 373,5

Ушбу келиб чиққан ҳолда деҳқон хўжалиги уч йил давомида аҳолига қишлоқ хўжалик маҳсулотлари етиштириб беришдан 16 620 500 (ўн олти миллион олти юз йигирма минг беш юз) сўм соф фойда кўради.

Корхона раҳбари _____