

**«ТАСДИҚЛАЙМАН»**  
Ташаббускор тадбиркор

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 й

**ТАШАББУСКОР ТАДБИРКОР ТОМОНИДАН  
ТУЯКУШ ПАРРАНДА МАХСУЛОТЛАРИ  
ЕТИШТИРИШ УЧУН ИНВЕСТИЦИЯ  
ЖАЛБ ЭТИШ БУЙИЧА ТУЗИЛГАН**

# **БИЗНЕС РЕЖА**

**Манзил:** \_\_\_\_\_



**Лойиҳа қиймати**

**100 000 минг сўм**

**Шундан ўз маблағи**

**40 000 минг сўм**

**Кредит маблағи**

**60 000 минг сўм**

**Наманган – 2019 йил**

➤ Тижорат сирини ошкор этмаслик келишуви .....	3
➤ Лойиханинг кискача шархи .....	4
➤ Бизнес лойиханинг тавсифи .....	8
➤ Кириш .....	9
➤ Лойиханинг умумий шархи .....	10
➤ Лоиханинг стратегик мазмуни ва максоди.....	12
➤ Лойиха асосига куйилган асосий параметрлар.....	14
➤ Лойиха ташаббускори хакида кискача маълумот .....	16
➤ Лойиханинг амалга ошириш графиги .....	18
➤ Маҳсулот ишлаб чиқариш жараёни тавсифи.....	19
➤ Маҳсулот ишлаб чиқариш кувватлари .....	21
➤ Ишчи кучи ресурлари ва уларга булган талаб.....	22
➤ Ишчиларга куйиладиган талаб ва кадрлар дастури .....	24
➤ Энергия ресурлари сарфи .....	25
➤ Фаолиятнинг маркетинг тахлили .....	27
➤ Бозор шароитининг тахлили.....	29
➤ Талаб ва таклиф, нарх шаклланиш омиллари тахлили .....	30
➤ SWOT (АЗИТ) тахлили .....	31
➤ Маркетинг стратегияси ва дастури .....	33
➤ Лойиханинг молиявий асослари .....	34
➤ Умуминвестицион харажатлар ва молиялаш манбаалари.....	35
➤ Маҳсулот ишлаб чиқариш режаси .....	36
➤ Озиқ-овқат маҳсулотлари сарф – харажатлари .....	37
➤ Ишчи кучи сарф харажатлари .....	39
➤ Энергия ресурслари сарф харажатлари .....	42
➤ Амортизация ажратмалари .....	45
➤ Ялпи харажатлар ҳисоби.....	46
➤ Даромадлар, харажатлар ва фойда ҳисоби.....	48
➤ Пул окими ва дисконтланган пул окими.....	49
➤ Хулоса.....	50
➤ Фойдаланилган адабиётлар .....	51

## ТИЖОРАТ СИРИНИ ОШКОР ЭТМАСЛИК КЕЛИШУВИ



Ушбу бизнес режа **ташаббускор тадбиркор** буюртмаси асосида тайёрланган бўлиб, йулга куйилиши режалаштирилаётган лойиханинг молиявий–иқтисодий, ташкилий ва маркетинг таҳлилларини ўз ичига олади.

Ушбу хужжатда келтирилган маълумотлар ташаббускор тадбиркор ва унинг келгусидаги иш фаолиятини акс эттириб махфий характерга эга. Ушбу хужжат **ташаббускор тадбиркорнинг** мулки ҳисобланади ва уни тасарруф этиш ундаги маълумотларни бошқа шахсларга ошкор этиш муассаса раҳбари ихтиёридадир.

Ушбу хужжатда келтирилган маълумотларни ташаббускор раҳбарининг ёзма розилигисиз тасарруф этиш, бошқа шахсларга сотиш ёки такдим этиш, нусха кучириш ёки ошкор этиш катъиян маън этилади.

Қуйида имзо чекувчилар юкоридаги талабларга розилик билдириб, ушбу хужжат ва унинг таркибини сир саклаш, таркатмаслик ва маълумот эгаси – **ташаббускор тадбиркорнинг** илк талаби билан уни эгасига қайтаришни ўз зиммасига олади.

Ф.И.Ш \_\_\_\_\_ ИМЗО \_\_\_\_\_

м. у.

Ф.И.Ш \_\_\_\_\_ ИМЗО \_\_\_\_\_

м. у.

## ЛОЙИХАНИНГ КИСКАЧА ШАРХИ

**ЛОЙИХА ТАШАББУСКОРИ:** \_\_\_\_\_

**ЛОЙИХАНИ МОЛИЯЛАШТИРИШ МАНБААСИ:** Молиявий тизимида ташаббускор тадбиркорнинг ўз маблағлари ва тижорат банклари жалб этилиши мумкин бўлган кредит маблағлари

**ЛОЙИХА ИЖРОЧИСИНИНГ ЮРИДИК МАКОМИ:** Ташаббускор тадбиркор

**РЎЙХАТДАН ЎТГАН САНАСИ ВА ГУВОХНОМА РАКАМИ:**  
 \_\_\_\_\_ 2019 йил, Реестрдаги тартиб раками № \_\_\_\_\_,  
 Гувоҳнома № \_\_\_\_\_ Асос: Намаган шаҳри, \_\_\_\_\_

**ТАШКИЛ ЭТИЛИШИ РЕЖАЛАШТИРИЛГАН КОРХОНАНИНГ ЮРИДИК МАНЗИЛИ:** Наманган шаҳар ҳокимлиги балансидаги фойдаланилмай турган бўш ер майдонлари

**БАНК РЕКВИЗИТЛАРИ:** АТБ “\_\_\_\_\_” Наманган филиали х.р  
 20208000  
 МФО \_\_\_\_\_, СТИР (ИНН): \_\_\_\_\_, Тармок коди (ОКОНХ): \_\_\_\_\_

### ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ МОЛИЯВИЙ КЎРСАТКИЧЛАРИ:

- ✓ Лойиха киймати: **100 000** минг сўм
- ✓ Ўртача йиллик ялпи тушум: **288 967** минг сум
- ✓ Ўртача йиллик даромад: **160 600** минг сум
- ✓ Йиллик уртача соф фойда микдори – **85 346** минг сўм
- ✓ Лойиханинг соф фойда ҳисобидан реал оқланиш муддати= **36 ой**
- ✓ Лойиханинг уртача рентабеллик даражаси = **42 %**
- ✓ Лойиханинг уртача соф рентабеллик даражаси = **22 %**
- ✓ Яратиладиган ишчи уринлари сони: **8 та**

## БИЗНЕС ЛОЙХАНИНГ ТАВСИФИ



Бугунги кунда шиддат билан ривожланаётган замонамизда инсонлар сони ҳам шунга қараб ўсмоқда бундан келиб чиқиб айтиш мумкинки, одамлар сони ўсгани сайин инсонларда кўп нарсаларга ҳам эҳтиёжлар ўсиб боради.

Масалан, кийим кечак ишлаб чиқариш, техника технология, маиший хизмат, озиқ овқат ва шунга ўхшаш барча саноатларда ҳам ўсиш, юқорилашиш коэффициенти кузатилади.

Хар сохада рақобат юзага келади ва албатта биламизки рақобат бор жойда ўсиш бўлади, ўсиш бўлган жойда ривожланиш, юксалиш ўз кучини кўрсатади. Бугунги кунда юртимизда ҳам бундай ривожланишларнинг кўпига кундалик ҳаётимизда дуч келмоқдамиз. Мисол қилиб айтсак, озиқ овқат, маиший техника, хизмат кўрсатишлар кишлоқ хўжалиги ва шунга ўхшаш сохаларда юксалиш юқорилашиш ўсиб бормоқда. Бундай ривожланишлардан сўнг чет эл инвесторларининг ҳам юртимизга қизиқиши тобора ошмоқда.

Юртимизда хар сохада ялпи ички маҳсулот қаноатлантирилиб экспорт фоизи ҳам ўсганлигини гувоҳи бўлсак бўлади. Straus Hause компанияси ёш тадбиркорларини мисол келтирсак бўлади. Бу компания тадбиркорлари юртимизда парандачилик соҳасида илғор қадамлар билан юртимиз ривожланишига халқимизнинг фаровон турмуш шароитига ўз хиссаларини қўшишмоқда.

Яъни ушбу компания тадбиркорлари 2019-йил учун мўлжалланган илғор инновацион ғоя билан ташаббус кўрсатиб Республикамизга Жанубий Африка давлатидан 2000 бош туяқушларни (STRAUS) импорт йўли билан келтирилиш ишларини ҳамда ҳозирги кунда Жиззах вилояти Дўстлик тумани “МАНАС” ҚФЙ да Туяқушлар учун ферма қурилиш монтаж ишларини бошлаб юборишган. Биз компания тадбиркорларига туяқуш борасида бир қанча саволлар билан юзланганимизда улар қуйидагича жавоб беришди, яъни туяқушлар келтирилгач уларнинг юртимиз иқлим шароитига кўникиши, озиқланиши ва ветенария хизматида доимий назоратда бўлиши тўғрисида маълумот беришди.

Сўз ўрнида айтиш жоизки ҳозирги вақтда юртимизда айнан туяқуш парандасининг махсус ветеренари йўқ, бўлса ҳам етралича эмас. Компания тадбиркорларининг айтишича Жанубий Африка мамлакатидан 2000 бош туяқушлар билан бирга уларнинг махсус ветеренари ҳам Ўзбекистонга келиб қушларнинг саломатлиги борасида ҳамда иқлим шароитимизга кўникиб стресс ҳолатидан чиқиб тезроқ ривожланишига ёрдам берадиган барча омилларни қўллашади.

Компания томонидан бу паррандачилик турини янада кенгайтириш мақсадида республикамизда махсус ветеринар ҳамда ишбилармонлар томонидан бепул ўқув курслари ҳам йўлга қўйилиши ваъда берилган.

Маълумот тариқасида туяқушнинг афзалликлари тўғрисида айтадиган бўлсак, бу паррандани хар бир оила уй шароитида ҳам парваришласа бўлади.

Бундан ташқари туякушнинг сердаромад ва камхаражатлигини инобатга олсак унинг териси жахонда тимсох терисидан иккинчи ўринда турувчи ҳисобланади. Гўшт маҳсулоти юз фоиз халестиринсиз ҳисоблангани боис соғлиқ учун жудаям фойдали, унинг тухуми оддий парранда тухумидан фарқли ўлароқ турли хил касалликларга даъво ҳисобланади. Айниқса туякушнинг пати, қиприги ва тирноғи қимматбаҳо хом ашёлардан ҳисобланиб улардан жахонда кенг аснода фойдаланилади.

Туякушлар инсон томонидан хонакилаштирилган йирик парранда кушларидир. Иссиқ африка саваннасида пайдо бўлган туякушлар узоқ Европа ҳудудларигача етиб борган. Туякуш боқиш ва кўпайтириш даромадли бизнес ҳисобланади. Парранданинг гўшти, тухумлари, ёғи ва ҳаттоки тирноқ, патларига ҳам бозорларда талаб катта.

Туякуш кўпайтириш бизнесининг ривожланишига бир неча сабаблар бор: туякуш гўшти нафақат тўйимли балки пархез (диетический) ҳамдир. Бу эса унинг машхур ошпазлар таомномасида оммалашувига сабаб бўлган;

юқори иммунитет ҳисобига туякушлар кўп касал бўлишмайди ва оғир ҳаво шароитларида ҳам яшай олишади; бу турдаги кушларнинг патлари декоратив безаклар ясашда ишлатилади.

Туякушлар ўзларининг юқори маҳсулдорлиги билан ажралиб туришади. Бир урғочи туякуш йилига 40 дан зиёд жўда очади, уларнинг айримлари 10 ойлик ёшида 100 кг тирик тана вазнига эга бўлади. Бир йилда 1 жуфт туякушдан ўртача 1800 кг гўшт, 50 м<sup>2</sup> тери ва 36 кг пат олиш мумкин.

Туякушнинг кўп тарқалган турлари:

**Африка туякуши.** Баланд бўйли, оқ-қора тусдаги куш. Бу тур жанубий ва шимолий африка туякушлари ўзаро чатишиши натижасида пайдо бўлган. Мазкур тур вакиллари кучлилиги ва об-ҳаво инжиқликларига чидамлилиги билан ажралиб туради. Африка туякушлари —22°C дан +36°C ҳароратгача бемалол яшай олишади. Инсон қўлига ўрганса анча мулойим ва итоаткор бўлиб қолади.

**Австралия эмуси.** У туякушлар орасида бўй жиҳатдан 2-ўринни эгаллайди. Патлари кулранг ёки оч-қўнғир тусга эга бўлади. Парранда скелети яхши ривожланмаганлиги сабабли бу турдаги кушлар катта силкитиш қанотларига эга эмас. Кушлар овқат танлашда инжиқлик қилишмайди ва инсонга дўстона муносабатда бўлади.

**Америка нандуси.** Ташқи кўриши Африка туякушига ўхшаб кетади. Бу турдаги кушларнинг бўйи 130 см дан ошмайди, ўртача вазни эса 30 кг ни ташкил қилади.

Боқиш ва кўпайтириш учун африка туякуши энг оптимал танлов ҳисобланади. Унинг ўртача маҳсулдорлик кўрсаткичлари куйидагича бўлади: улғайган эркек кушнинг бўйи - 2,7 м, тирик тана вазни - 150 кг гача, улғайган урғочисининг бўйи- 2 м, тирик вазни эса 120 кг атрофида бўлади.

Табиатан туякушлар босиқ ва итоаткор бўлади, бу эса уларни боқишда кўп қийинчиликлар келтириб чиқармайди. Фақатгина эркек туякушлар кўпайиш палласида нотинчлик келтириб чиқаришлари мумкин.

Урғочи туякушлар табиий шароитларда 4 ёшлигидан тухум кўя бошлашади. Махсус фермер хўжаликларида кўпайтириладиган туякушлар эса 2 ёшдан бошлаб тухум кўйиб жўжа очишади. Урғочи туякушлар етилиш даври 2 ва 3 ёш оралиғига тўғри келади, эркак туякушлар эса уларлан 1 ёшга ортда қолишади. Урғочи кушлар йилига 2 марта тухум кўйишади: куз ва қишда. Одатда тухум кўйиш жараёни 2 ойгача давом этади.

Биринчи даврда урғочи туякуш 10 тадан 30 тагача тухум кўяди. Вақт ўтгани сайин бу натижа ошиб боради. Туякушни хонаки сақлаш шароитлари биринчи навбатда туякуш сақлашга катта майдон ажратиш зарур. Туякуш катта ва серҳаракат куш бўлганлиги учун унга каттагина очиқ майдон талаб этилади. Ферма учун текис майсали ерни танлаш мақсадга мувофиқ. Шахар шовқини ва автомагистрал машиналари овози кушлар яшаш фермасидан узоқ бўлиши керак.

Туякушлар кўп юришни ёқтиришади, шунинг учун майдоннинг минимал узунлиги 40 метрни ташкил этиши керак. Яна кушлар сақланадиган майдон 2 метрли симли ёки бетон тўсиқ билан ўраб чиқилиши зарур.

Сеткали симли тўсиқ танланаётганда кичик катаклисидан олиш керак. Бу қизиқкон кушларни сеткалик тўсиқ катакларига бошларини тикиб жароҳатланишдан асрайди.

Туякушлар сақлаш хонасини баландлигини камида 3 метр бўлиши керак. Хона ўлчамлари 12х16 метр бўлади. Хона эшикларини ҳам катта ва баланд куриш талаб этилади. Агар хона бетондан курилган бўлса, хонага қалин похол тўшаб чиқиш керак бўлади. Акс холда бетон хона ичида сақланадиган кушлар совуққотиб қолади. Туякуш оилаларини бир-биридан алоҳида сақлаш мақсадга мувофиқ. Бунинг учун хона ичига ажратувчи деворлар ўрнатиб чиқилади.

Паррандахонага туташган майдонга майин қум тушаб чиқилади. Туякушлар ўзларини қумли ванна билан сийлашни яхши кўрадилар. Эркак туякушлар курадиган уяларни устига майда дарё тошлари ётқизилади ва устидан тоза тупроқ тушаб кўйилади. Ем охурлари ва сувдонларни кириш эшиги олдида жойлайтириш керак. Ем охурининг ўлчамлари узунлиги 1,2 метр ва чуқурлиги 15 см гача бўлади. Кушларга муздай совуқ сув бериш тавсия этилмайди.



## ЛОЙИХАНИНГ УМУМИЙ ШАРХИ

Лойихани амалга ошириш уч боскичдан иборат:

1 боскич: Тайёргарлик ишларини ташкил этилиши;

**Вакт оралиги:** 1 – 2 ойлар.

**Қилинадиган ишлар:** Лойихани амалга ошириш учун зарурий маблағ ва капитал ресурс манбаларини аниклаш, лойиханинг иктисодий ҳисоб китоблари, техник иктисодий асоси ва бизнес режасини ишлаб чиқиш. Лойиха сметасини аниклаш. Озука маҳсулотлари сотиб олиш учун маҳсулот етказиб берувчи ташкилотлар билан шартномалар ва келишув баёнлари тузиш, ундан ташқари маҳаллий ташаббускорлар ва бошқа ташкилотлар билан фаолият йулга қуйилгандан кейин зарур бўлган озука маҳсулотлар ва буюмлар етказиб бериш бўйича келишувлар олиб бориш. Банк молия муассасаларига ушбу лойихани амалга ошириш учун зарурий маблағ суммаси ва лойиха самарадорлигини асословчи ҳужжатлар билан белгиланган тартибда мурожаат этиш ва зарурий ҳолатда кредитни узлаштириш.

2–боскич: Таъмирлаш ишлари ва инвестицияни узлаштириш:  
**Вакт оралиги:** 3 – 4 – ойлар

**Қилинадиган ишлар:** Лойихада ажратилган маблағни узлаштириб кузда тутилган барча ишларни амалга ошириш, таъмирлаш қурилишини якунлаш, асосий воситалар, ускуналар, моддий ресурслар ва шартнома асосида ишлайдиган ишчиларни топиш.

3–боскич: Нормал иш фаолиятининг йулга қуйилиши.

**Қилинадиган ишлар:** Туяқуш боқиш ва туяқуш маҳсулотлари ишларини ташкил этиш, маҳсулот сотишда тушган тушумлар, даромад ва харажатларни ҳисобини юритиш ва самарали иш фаолиятини ташкил этиб олдиндан кузда тутилган техник иктисодий асослов бўйича хужалик фаолиятини самарали юритиш ва ривожлантириш.

Ушбу лойихани ишлаб чиқиш 2019 йилнинг биринчи чорагида бошланганлигини ҳисобга олиб ой якунига қадар барча таъмирлаш ва жихозлаш ишларини якунлаш.

Фаолиятида энг катта эътибор маҳсулот етиштиришда сифат ва табиийликка эришиш.





## ЛОЙИХАНИНГ СТРАТЕГИК МАЗМУНИ ВА МАКСАДИ



Лойиханинг асосий мазмуни озиқ-овқат хусусан парранда гушти маҳсулотлари бозорида ўз мавқеига ва рақобат афзалликларига эга бўлиш, ўзини молиявий салоҳияти ва фойдасини оширишни ўз олдига мақсад қилиб қўйган. Лойиҳа Наманган вилояти, Чуст туманида ҳудудида фаолиятини ташкил этиш ва ривожлантириш фаолиятини иқтисодий самарадорлигини изохлаб бериш ҳамда ушбу фаолиятни амалга ошириш учун кредит ва ўз маблағларини жалб этиш учун ишлаб чиқилди.

Ушбу бизнесни бошлаш учун асослар.

Биринчидан, ушбу турдаги фаолиятни ташкил этишда ҳудудда аҳоли ва хўжаликлар томонидан етиштириладиган маҳсулотларни етарли эканлиги. Иккинчидан, ушбу маҳсулотларга қўшни давлатларда юқори талаб ва эҳтиёж мавжуд эканлиги сабабли жаҳон бозорида барқарор ўсиб боровчи юқори талабни мавжуд эканлиги сабабли юқори фойда олишга эришиш мумкинлиги аниқланди.

Лойиҳа асосан жамиятнинг чет давлатлар аҳолиси ва мамлакатимизда туякуш маҳсулотларини қайта ишловчи ташаббускор ларнинг талабини қондириш орқали фойда олиш, ташаббускор маҳсулот сифатини жаҳон меъёрлари ва стандартлари даражасига етказиш, уни давр талаби ва истеъмолчилар эҳтиёжи даражасида айланма маблағлар фондини ташкил этишни кўзлайди.

Стратегик жихатдан муассаса уз олдига юқорида айтиб утилган барча мақсадларга эришишни, ва лойиҳа даврида (5 йил) тулаконли тухтовсиз ишловчи комплексни яратиш, ишчилар учун энг қулай ва ижтимоий жихатдан энг маъқул муҳитни яратишни ва ҳудуд аҳолиси учун юқори сифатли, туякуш гушти ва бошқа маҳсулотлари тайёрлаш базасини яратишни мақсад қилиб қўяди. Ташаббускор ушбу мақсадларга эришиш орқали мамлакатимизда пархезбоп туякуш гушти маҳсулотлари тайёрлаш фаолиятини ривожлантиришга ўз хиссасини қўшиш ва шу муддат ичида вилоятимизда етакчи уринлардан бирини эгаллашни, истикболда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини қўпайтириб соҳанинг етакчиларидан бирига айланишни ва соҳага қўшимча инвестициялар олиб киришни режа қилган.

Келгусида ҳужалик олдига қўйган барча мақсадларга эришиб, келгуси беш йилликда йирик муассаса сифатида маҳсулотлар бозорида қўзғалғин муассасалардан бирига айланиб, бозорнинг 20-25 % ортиқроқ улушини эгаллашни. Ун йилдан сўнг эса бу қўзғалғин қўшимча инвестициялар жалб қилиш; етук ва малакали кадрлар тайёрлаб, улар тажрибасига ва инновацион технологияларни қўллаш, истеъмолчилар ва бозор талабларини мунтазам ўрганиб бориб 40 % гача етказишни уз олдигаги истикболли режалардан бири қилиб белгилайди.

## ЛОЙИХА АСОСИГА КУЙИЛГАН АСОСИЙ ПАРАМЕТРЛАР

Кредитга сотиб олинishi режалаштирилган туякуш жўжалари ва айланма маблағлар киймати – **100 000 минг сўм**. Лойиха муддати – 3 йил.

Махсулот сотишдан тушган йиллик тушум (урта ҳисобда) – **288 967 минг сум** Солиқ туловлари амалга оширилгунга қадар булган фойда (урта ҳисобда) – **128 512 минг сўм**

Урта ҳисобдаги йиллик соф фойда – **85 346 минг сўм**

Лойиханинг тула копланиш муддати – **36 ой**

<b>Лойиха самарадорлигининг интеграл курсаткичлари</b>	
<b>Курсаткич</b>	<b>Мазмуни</b>
Лойиханинг ялпи даромаддан узини оқлаш муддати	17 ой
Лойиханинг солиқлар тулангунга қадар олинган фойдадан оқланиш муддати	20 ой
Кредит қайтарилгандан кейинги соф фойдадан оқланиш муддати	30 ой
Уртача рентабеллик даражаси (соф фойданинг харажатларга нисбати)	22
Лойиха даври (бир цикклик давр назарда тутилмоқда)	1 йил=12 ой
Тула оқланиш даври	3 йил

Лойиханинг умумлашган «Монте – Карло» усулидаги таҳлили шунинг курсатадики, ҳатто фаолият ривожининг пессемистик сценарийси барқарор курсаткичларга эга ва ижобий прогнозларга эга. Яъни лойиханинг уз узини оқлаш муддатининг лойиха давомийлиги билан тенглиги, соф фойда даражасининг пессемистик прогнозларда (паст нархлардаги савдони назарда тутиб) юқорилиги, яъни ялпи харажатга нисбатан 50 % ортиқроқ эканлиги, нормал рентабеллик лойихани барқарор ва даромадли эканлиги асослайди. Бундан ташқари лойиханинг доимий хизмат кўрсатиш характерга эга эканлиги ҳисобга олсак, бу ишловчиларни доимий иш билан таъминлаш имкониятлари мавжудлиги ва лойихадаги инвестиция маблағидан бир эмас бир неча маротаба самарали фойдаланиш имконияти мавжудлиги, инвестициянинг тула қайтарилишининг рисклардан ҳоли равишда қафолатланганлиги ва фаолиятни бир марталик махсулот сотилишида ўзини оқлаб, фойда келтирилишини лойиханинг муваффақиятли бизнес фаолият эканлигини асослайди. Бу эса уз навбатида унинг самарали ва фойдали бизнес фаолият сифатида жозибадорлигини оширади.

## ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ ТАЪСИСЧИЛАРИ



Наманган вилояти, Наманган шаҳар, \_\_\_\_\_  
 истикомат килувчи Ўзбекистон Республикаси фукароси  
 \_\_\_\_\_ (Паспорт серияси: АА №  
 0165829, 20 июль 2019 йилда Наманган шаҳар ИИБ  
 томонидан берилган)- 100 %

Ташаббускор тадбиркорнинг устав фонди 100 000,0 минг сўмдан иборат бўлиб, таъсисчилар ўртасида тенг миқдорда тақсимланган.

Асосий инвесторлар: Ўз маблағлари

Бугунг кунда парранда маҳсулотларига бўлган талаб айниқса яқин чет Давлатларда ушбу маҳсулотларга катта талаб мавжуд бўлиб, ушбу талаб ва эҳтиёжларни инобатга олиб, ташаббускор томонидан 100,0 млн.сўм миқдорида инвестицияни ушлаштиришни уз олдига мақсад қилиб қуяди.

### Ташаббускор нинг 2018 йил якуни курсаткичлари

минг сум

АКТИВЛАР		2017 йил	2018 йил	Ўзгариш (+.-)
1	Узок муддатли активлар	0,0	0,0	0,0
2	Жорий активлар	0,0	0,0	0,0
<b>ЖАМИ</b>		0,0	0,0	0,0
ПАССИВЛАР				
1	Ўз маблағлари манбаалари	0,0	0,0	0,0
2	Узок муддатли мажбуриятлар	0,0	0,0	0,0
3	Жорий мажбуриятлар	0,0	0,0	0,0
<b>ЖАМИ</b>		0,0	0,0	0,0

### Молиявий курсаткичлари

№	Курсаткич номи	2017 йил	2018 йил
1	Маҳсулотларни сотишдан соф тушум	0,0	0,0
2	Сотилган маҳсулот таннари	0,0	0,0
3	Маҳсулотларни сотишнинг ялпи фойдаси	0,0	0,0
4	Давр харажатлари	0,0	0,0
5	Асосий фаолиятнинг фойдаси	0,0	0,0
6	Молиявий фаолиятнинг бошқа даромадлари	0,0	0,0
7	Молиявий харажатлар	0,0	0,0
8	Молиявий фаолиятнинг бошқа харажатлари	0,0	0,0
9	Даромад солиги тулагангунга қадар фойда	0,0	0,0
10	Солик туловлари	0,0	0,0
11	Хисобот даврининг соф фойдаси	0,0	0,0

## МАХСУЛОТ ИШЛАБ ЧИКARIШ ЖАРАЁНИ ТАВСИФИ

Ташаббускор фаолияти узлуксиз давом этувчи фаолият бўлиб, молиявий ҳисоб-китоблар алоҳида тарзда олиб борилади. Ташаббускор томонидан ишлаб чиқариш фаолияти давомида моддий ресурслар ва товар хом ашё материаллардан фойдаланилади.

### Жадвал № 1. Бажариладиган ишларни тармок жадвали

№	Амалга ошириладиган тадбирлар	2019 йил		
		Февраль	Март	Апрель
1	Бизнес режа ишлаб чиқиш			
2	Туякуш жўжаларини парваришлар учун бўш ерларни аниқлаш ва ҳужжатларни тайёрлаш			
3	Амалга ошириладиган қурилиш учун смета ишлаб чиқиш ва тасдиқлаш			
4	Кредит олиш учун банкка ҳужжатларни тақдим этиш			
5	Банк томонидан молиялаштиришни очилиши			
6	Туякуш парранда жўжаларини сотиб олиш ва ер майдонларини тайёрлаш			
7	Лойиҳани синовдан ўтказиш			

## МАХСУЛОТ ЕТИШТИРИШ ҚУВВАТЛАРИ



Юкорида айтиб ўтилганидек туякуш махсулотлари етиштириш технологияси тизимли равишдада олиб борилади. Хозирда ташаббускор эҳтиёжлари учун 0,5-1 гектар ер майдони талаб этилиб, ушбу майдонда 30 бош туякуш жўжалари сотиб олиб келиб устирилади. Кейинчалик туякушлар сонини ўсиб бориши натижасида кушимча ер майдонлари қўшилиб борилади.

Туякушлар кўп юришни ёктиришади, шунинг учун майдоннинг минимал узунлиги 40 метрни ташкил этиши керак. Яна кушлар сакланадиган майдон 2 метрли симли ёки битон тўсик билан ўраб чиқилиши зарур. Сеткалик симли тўсик танланаётганда кичик катаклисидан олиш керак. Бу кизиккон кушларни сеткалик тўсик катакларига бошларини тикиб жароҳатланишидан асрайди. Туякушлар саклаш хонасини баландлигини камида 3 метр бўлиши керак. Хона ўлчамлари 10×15 метр бўлади. Хона эшикларини ҳам катта ва баланд қуриш талаб этилади. Агар хона бетондан қурилган бўлса, хонага калин похол тўшаб чиқилади. Акс ҳолда бетон хона

ичида сакланадиган кушлар совуккотиб колади. Туякуш оилаларини бири-биридан алохида саклаш мақсадга мувофиқ. Бунинг учун хона ичига ажратувчи деворлар ўрнатиб чикилади. Паррандахонага туташган майдонга майин кум тўшаб чикилади. Туякушлар ўзларини кумли ванна билан сийлашни яхши кўрадилар.

Ем охурининг ўлчамлари узунлиги 1,2 метр ва чуқурлиги 15 см гача бўлади. Кушларга муздай совук сув бериш тавсия этилмайди.

## ОЗУКА – ЕМ МАХСУЛОТЛАРИ ВА УЛАРГА БУЛГАН ТАЛАБ



Мазкур фаолият тури учун хом – ашё ресурси сифати аҳоли ва деҳқон фермер хўжаликлари ер майжонларида етиштирилган қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари, пахта толасидан тайёрланган ярим тайёр маҳсулот ип, тикувчилик материаллари ва бевосита ишлаб чиқаришда иштирок этувчи мавсумий ишчиларнинг ишчи кучини айтиш мумкин.

Туякушларнинг асосий емишларига ўсимлик илдизлари ва уруғлари киради. Ширинлик сифатида туякушлар хашоратларни тутиб ейишади. Бу турдаги кушларнинг кўриш қобилияти яхши ривожланганлиги учун улар хашоратларни узоқдан пайкай олишади. Узун бўйни эса ердаги куртларни топиб ушлашга жуда қулай. Туякушларнинг озикланиш миқдори уларнинг ёши, ҳаракатчанлиги ва озуканинг тўйимлилиги асосида белгиланади.

Ёш кушлар ҳар куни ўз вазнининг 3 – 4 % га тенг миқдордаги озука ейишади. Катталари эса вазнининг 2,5% тенг миқдорда емиш ейди.

Туякушларнинг асосий емишларига ўсимлик илдизлари ва уруғлари киради. Ширинлик сифатида туякушлар хашоратларни тутиб ейишади. Бу турдаги кушларнинг кўриш қобилияти яхши ривожланганлиги учун улар хашоратларни узоқдан пайкай олишади. Узун бўйни эса ердаги куртларни топиб ушлашга жуда қулай.

Туякушларнинг озикланиш миқдори уларнинг ёши, ҳаракатчанлиги ва озуканинг тўйимлилиги асосида белгиланади. Ёш кушлар ҳар куни ўз вазнининг 3 – 4 % га тенг миқдордаги озука ейишади. Катталари эса вазнининг 2,5% тенг миқдорда емиш ейишади.

Туякушларга бериладиган озука турлари:

**Яшил озука:** беда, карам барглари, қичитқи ўт, ошқовоқ барглари, шўра, сабзи пояси ва бошқалар;

**Қаттиқ озука:** пичан, похол;

**Сувли илдизлар:** сабзи илдизлари, шолғом илдизлари, пиёз илдизлари, бодринг илдизлари, олма илдизлари ва бошқалар;

**Донли уруғлар:** ошқовоқ уруғлари, буғдой уруғлари, маккажўхори уруғлари, кунгабоқар уруғлари, сули уруғлари ва арпа уруғлари;

Ҳайвонлардан олинадиган унсурлар: балиқ уни, шағал, оҳактош, тухум пўчоғи, чиғаноқтош.

Бериладиган сув миқдори иқлим шароитлари, озуқа хусусиятлари ва миқдоридан келиб чиқиб белгиланади. Мисол учун, юқори ҳарорат пайтида, ҳамда сувли озуқа кам миқдорда берилганда балоғатга етган туякуш кунига 10 литргача сув истеъмол қилади.

### **ИШЧИ КУЧИ РЕСУРЛАРИ ВА УЛАРГА БЎЛГАН ТАЛАБ**



Ушбу лойиха бўйича ишчи кучи ва ходимларга булган талаби дастлаб 4 тадан 10 тагачани ташкил килади. Шундан маъмурият ходимларининг сони 2 тани ташкил килиб, колган 8 киши махсулот етиштиришда иштирок этади. Маъмурий ходимлар таркибига ташаббускор, бош ҳисобчи ҳисобланади. Ишчиларнинг иш вақти 8 соатлик иш куни тартибида ташкил этилиб, эрталаб соат 9:00 дан кеч соат 17:00 гача

### **ИШЧИЛАРГА КУЙИЛАДИГАН ТАЛАБ ВА КАДРЛАР ДАСТУРИ**

Ташаббускор да ишловчи ходимлар малакали ишчи кучи ва билим талаб килади. Шу сабабли, ишга олинадиган ходимларга талаблар кўйилган.

Жумладан: Маъмурият ходимларига кўйиладиган талаблар: олий маълумот, мутахассисликнинг иш лавозими ва мажбуриятларига мослиги, айнан шу ёки шунга ўхшаш соҳада маълум бир тажриба эга бўлиши, виждонийлик ва одамийлик сифатлари талабга жавоб бериши керак.

Ишчи-хизматчи ходимларга кўйиладиган талаблар: энг камида ўрта-махсус маълумотнинг мавжудлиги, соҳа ишини тушунган бўлиши ва шунга ўхшаш соҳада камида бир йил фаолият кўрсатган бўлиши керак.

Булардан ташкари тартиб – интизом, ростгўйлик, инсоф ва ҳакконийлик, маҳаллий халқ анъаналари ва удумлари билан танишлик, 1 тадан ортиқ тилни билиш каби ҳолатларига ҳам алоҳида эътибор қаратилади.

Ташаббускор томонидан кадрларни ўқитиш ва малакасини ошириш, уларнинг ижтимоий сиёсий фаровонлигини оширишга ҳам катта эътибор бериш режалаштирилган. Бунинг учун ўқув-малака амалиётлари, айни ёки ўхшаш фаолият турида амалиёт ўташ (Ўзбекистон ҳудудида ва чет-элда), малакали мутахассислар кўмагида тушунтириш ва ўқитиш ишларини ташкил қилиш, ўз соҳаси бўйича малака ошириш ишларини ташкиллаштириш, ходимларни муносиб рағбатлантириб туриш каби ишлар режалаштирилган.



## ЭНЕРГИЯ РЕСУРЛАРИ САРФИ



Юкорида таъкидлаб утилганидек ташкил этилиши мулжалланаётган ишлаб чиқаришда барча энерготашминот тизимларига уланиш имконияти мавжуд. Таъмирлаш смета лойихасида уларга тўлиқ уланиш кўзда тутилган. Ўрта ҳисобда ичимлик сув сарфи асосан туякуш жўжаларини ва ишчи ходимларни ичимлик таъминоти учун сарфланади. Бошқа мақсадларда ишлатиш учун эса сув оқова муассасалари томонидан етказиб ериладиган сувдан фойдаланиш кўзда тутилган.

Электрэнергия сарфи асосан электр жиҳозларни ишлатиш ва маъмурий бинони ёритиш учун сарфланади. Шу сабабдан ташаббускорнинг кунлик электрэнергия ресурсларига булган талаби 10 кВт ва йиллик сарф миқдори 360 кВт.ни ташкил этади.

Электрэнергия ва бошқа ресурслар таъминотининг зарурий миқдори йилдан йилга ишлаб чиқариш қувватларининг ошиши ёки ускуналарни жисмонан ва маънавий эскириши ҳисобидан ошиб бориши тахмин қилиниб, ошиб бориш кўрсаткичи 0,5 га тенг (яъни 5 %) деб олинди.

Электрэнергия таъминоти учун тўловларни амалга ошириш ойма-ой олиб борилади ва №14 жадвалда ойлик ва йиллик тўловлари кўрсатиб ўтилган.

## ФАОЛИЯТНИНГ МАРКЕТИНГ ТАХЛИЛИ

### БОЗОР ШАРОИТИНИНГ ТАХЛИЛИ

Ўзбекистон Республикасида олиб борилаётган барча ислохотлар туб негизи аҳолини ижтимоий – иқтисодий манфаатларини ҳимоя қилиш, уларни турмуш тарзини яхшилашга қаратилган. Ҳозирги вақтда ҳар бир соҳа ривожланиши ва аҳолини озиқ-овқат маҳсулотларига булган талабини қондириш ва бозор иқтисодини асосий талабидир. Жамият ўз имкониятларидан ва бозор талабларидан келиб чиққан ҳолда маҳсулот етиштириш фаолиятини ривожлантиришни режалаштирган. Бунинг учун айрим изланишлар ва талабларни ўрганиш орқали амалга оширилиши кўзланган. Шунинг учун бозор шароитини ўрганишда паррандачилик маҳсулотлари ишлаб чиқариш бўлган талабни мавжудлигини аниқлашда бир қатор изланишлар олиб боради.





Маблагини ўзлаштириш орқали жамият ишлаб чиқариш фаолиятини ташкил этиш билан қуйидаги талабларни қондириш режалаштирилмоқда:

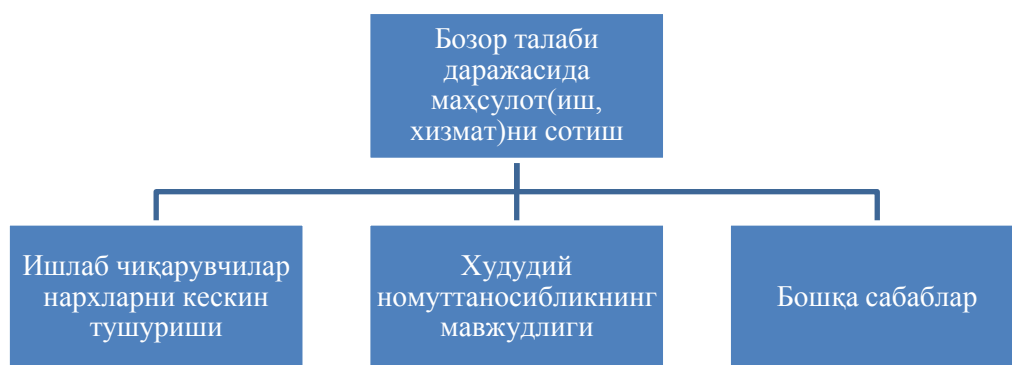
-Кўпчиликка манзур бўладиган арзон, сифатли ва парhezбop махсулотлар ишлаб чиқариш;

-Реклама асосида аҳоли, бюджет ташкилотлари ва турли муассасаларга таклиф қилиш ва буюртмачи талабини тўлақонли қондириш;

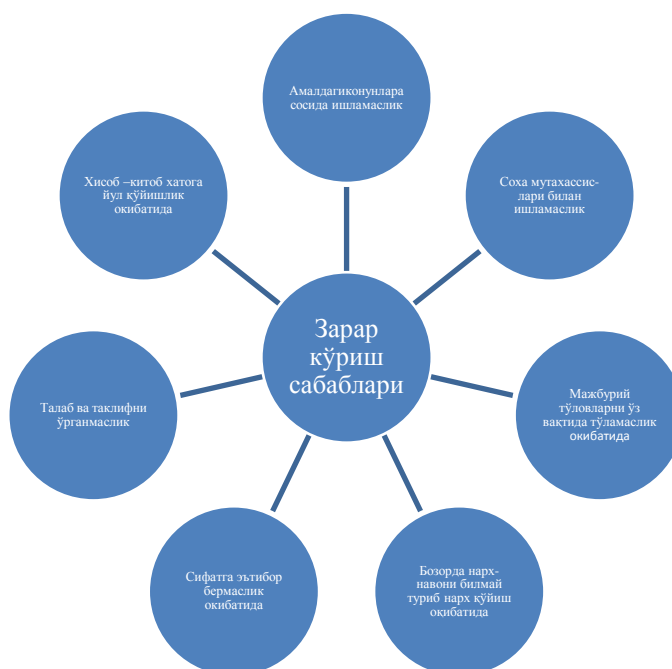
-Мижозларни талабини қондиришда имтиёзлар ва уларни рағбатлантиришни режалаштириш.

### Жамият томонидан олиб бoриладиган фаолиятни зарарли таъсири тушунчаси.

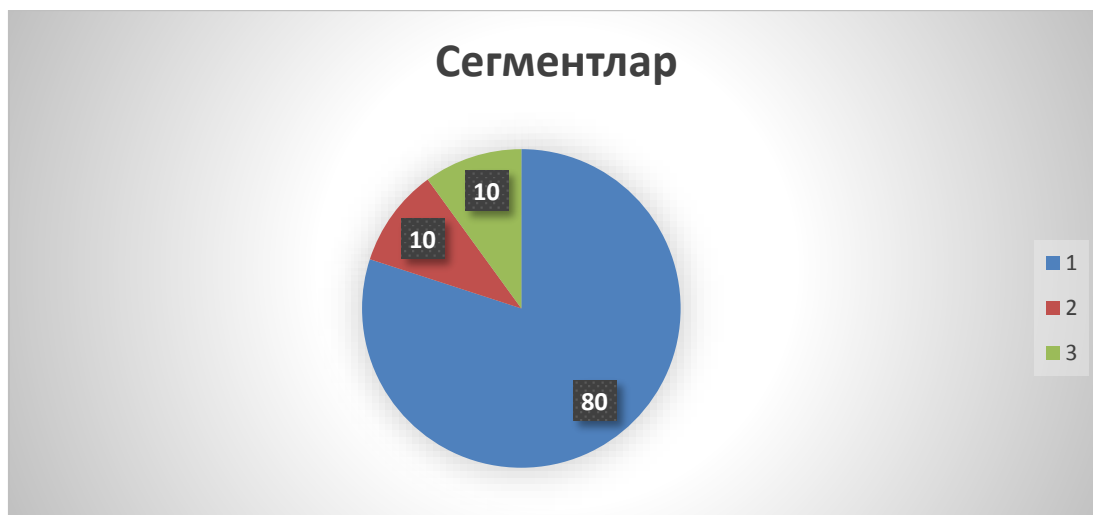
- 1). ➤ Махсулот ишлаб чиқариш жараёнида юзага келиши мумкин бўлган хавф-хатарлар.



- 2). ➤ Махсулот етиштириш давомида жамият томонидан йўл қўйиладиган хатолар ва камчиликлар ҳисобига зарар кўриши сабаблари.



## БОЗОР СЕГМЕНТАЦИЯСИ



- ✓ Виложтимиз ахолиси, ташаббускор ва ташкилотлар
- ✓ Қўшни вилоятлар ахолиси ва ташкилотлар
- ✓ Қўшни Давлатлардаги харидорлар

### 4. Худуддаги рақобатчилар тахлили

Ташаббускор томонидан ишлаб чиқариш режалаштирилаётган лойиҳада рақобатчилар ўрганилганда Наманган вилояти, Мингбулок туманида ушбу фаолият билан шуғулланаётган йирик тадбиркорлик субъектлари мавжуд эканлиги аникланди.

### Маркетинг мажмуи «4р»

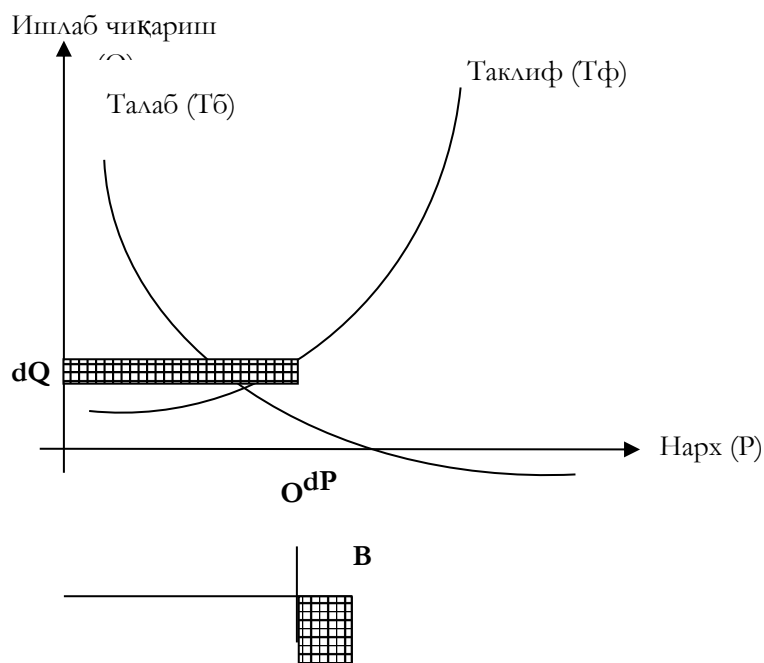
<p style="text-align: center;"><b>Produkt-Маҳсулот</b></p> <p>Сифатли ва қулай нархдаги пархезбоп туякуш гушти ва маҳсулотлари</p>	<p style="text-align: center;"><b>Price-нарх</b></p> <p>Нарх қўйиш тамойили мижозларнинг талаб ва эҳтиёжидан келиб чиқиб белгиланади.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Place-Жой</b></p> <p>Бизнес худуд – ташаббускор Наманган шаҳар худудида ўз фаолиятини амалга оширади. Ушбу манзилдан қўшни вилоят ва туманлар ҳамда Фарғона водийси вилоятлари бўйлаб маҳсулот етказиб бериш ва хизматлар кўрсатиш имконияти мавжуд.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Promotion- Харакатланиш</b></p> <p>Ўз пештахта, афишалар, телевидения оркали реклама ва Ўзбекистон савдо саноат палатасининг расмий веб сайтидан ва «Yellow pegas» каталогли журналларидан ҳамда <a href="http://www.alibaba.com">www.alibaba.com</a> глобал тармоги оркали харидорларни жалб этади.</p>

## Маркетинг матрицаси

№	Мазмуни	Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
1	Мижозлар тавсифи	Виоятимиз аҳолиси ва ташаббускор ва ташкилотлар	Кушни виоятлар аҳолиси ва ташкилотлар	Чет Давлатлардаги ташаббускор ва ташкилотлар
2	Истеъмол хажми	10 %	10 %	80 %
3	Истеъмолчиларнинг географик жойлашуви	Наманган вилояти аҳолиси	Андижон ва Фарғона вилоятлари	Осиё ва Европа Давлатлари
4	Махсулотга талабнинг камайиши, купайиши ёки баркарорлиги	Кўпаяди	Кўпаяди	Кўпаяди
5	Махсулотни харид қилиш қобилияти	Юкори	Ўрта	Юкори
6	Махсулотни истеъмолчиларга жалб этиш	Мақбул нарх ва сифат	Қулай нарх ва сифат	Қулай нарх ва сифат

## ТАЛАБ ВА ТАКЛИФ, НАРХ ШАКЛЛАНИШ ОМИЛЛАРИ ТАҲЛИЛИ

### 2- График. Талаб ва таклиф мутаносиблиги.



## Шартли белгилар:

$Q$  – Бозорга олиб чиқилган маҳсулот

$P$  – Сотилган маҳсулот нархи

$T_b$  – маҳсулотга бўлган потенциал талаб

$T_f$  – маҳсулотнинг потенциал таклифи

$O$  – Талаб ва таклифнинг оптимал ҳолати (нарх ва маҳсулот миқдорининг оптимал қесшишув нуқтаси)

## ПОТЕНЦИАЛ ТАЛАБ ВА УНГА ТАЪСИР ЭТУВЧИ ОМИЛЛАР

Потенциал талаб сифатида маҳсулот сотиб олувчилар тўлов қобилияти билан таъминланган талабга айтилади. Ушбу маҳсулотлар эҳтиёж ва талабнинг юқори бўлишига қарамадан чет Давлатларда катта потенциал талаб мавжуд.

### SWOT ТАХЛИЛ

<p><b>S Кучли томонлар</b></p> <p>Илгари шу фаолият билан шугулланилган++          Бизнес учун жуда қулай ҳудудда жойлашган+          Маҳсулотга бўлган талабнинг мавжудлиги ++          Қисман зарурий техникаларнинг мавжудлиги+</p>	<p><b>W –Кучсиз томонлар</b></p> <p>-Кучли брендга эга эмаслиги++</p>	<p>Кучли томонлар 6 та          Кучси томонлар 2 та  <b>S&gt;W</b></p>
<p><b>Q Имкониятлар</b></p> <p>Чиқарилаётган Қарор ва Фармонларда хизмат кўрсатишга эътиборнинг ортиб бориши++          Хизмат турини кенгайтириш+          Муассаса ЎзССП аъзоси эканлиги++</p>	<p><b>T-Тусиклар</b></p> <p>-Кучли рақобатчиларнинг пайдо бўлиши+          -Тўлов қобилиятини номуайянлиги++</p>	<p>Имкониятлар 5 та          Тусиклар 3 та  <b>Q&gt;T</b></p>
		<p>++<b>O</b> 2 та          ++<b>T</b> 1 та  <b>++O&gt;++T</b></p>

Жамият томонидан аҳолии, ташаббускор ва ташкилотлар талаб ва эҳтиёжлари урганилди. Натижада вилоятимиз ва қўшни вилоят ва туманларда ушбу маҳсулотга бўлган талабнинг юқори эканлиги аниқланди. Лойиҳанинг 80 % дан юқори қисми вилоятимиз фуқаролари учун кўрсатилганлиги сабабли лойиҳа тулалигича ўзини ўзи қоплаши юқоридаги жадвал асосида кўрсатиб берилган. Лойиҳанинг кучли томонлари 6 тани кучсиз томонлари 2 тани, Имкониятлари 5 тани, тусиклари эса 3 тани ташкил қилиши лойиҳа долзарб эканлигини тасдиқлайди.

### МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯСИ ВА ДАСТУРИ

Ушбу бўлимда масъуляти чекланган жамияти томонидан етиштирилаётган маҳсулотларни сотиш бўйича харидор ва буюртмачиларни жалб қилишни ташкил этиш масалалари қуриб чиқилади. Ишлаб чиқарилган маҳсулотларни сотилишида маркетингни муваффақиятли ташкил этиш учун ташаббускор фойдасига салбий таъсир кўрсатмасдан имкон қадар дисконт нархлар ва чегирмалар таклиф этиш (агар тўлов миқдори юқори бўлмаса)

режалаштирилган. Ундан ташкари Наманган шаҳар ва яқин туманларда турли реклама акциялар ўтказиш ва харидорлар диққатини жалб этиш ҳам кўзда тутилган. Бунинг асосий сабаби бу ишлар ташаббускор фойдаси ҳисобидан амалга оширилади. Ҳамкорлик асосида ташаббускорнинг фойдаланилмаётган қувватларидан тўлиқ фойдаланиш ётади.

Рекламар уюштириш дастурида **5000 дон** таркатма материаллар ишлаб чиқиш ва таркатиш ҳам кўзда тутилган бўлиб, булардан ташкари яна **5 000 000 сўм** маблағ самарали ва қулай реклама турларига сарфланиши мумкин.

## ЛОЙИХАНИНГ МОЛИЯВИЙ АСОСЛАРИ

### 4-жадвал. Лойиха тугрисида қисқача маълумот

Лойиҳанинг номланиши	Туякуш маҳулоти етиштириш фаолиятини ташкил этиш
Лойиҳа мақсади	Туякуш жўжалари сотиб олиш, зарур бино ва иншоотларни қуриш ва айланма маблағларни шакиллантириш
Лойиҳа қувватлари (100%)	
Лойиҳа суммаси (сум)	100 000 минг сўм
Лойиҳа иштирок этадиган шахсий инвестиция	40 000 минг сўм
Лойиҳа қатнашадиган кредит миқдори (сўм)	60 000 минг сўм
Лойиҳада режалаштириладиган ўртача йиллик соф фойда	85 346 минг сум
Лойиҳа муддати	3 йил
Лойиҳани режалаштириш санаси	2019 йилнинг I-чораги
Лойиҳа ташаббускори	Ташаббускор таъсисчилари ва ижрочилар
Лойиҳа ташаббускорининг манзили:	Наманган шаҳар, Янгиобод кўчаси, 3-берк кўча 4-а уй
Лойиҳа ташаббускорининг телефон рақами	_____

## УМУМИНВЕСТИЦИОН ХАРАЖАТЛАР ВА МОЛИЯЛАШ МАНБААЛАРИ

### Жадвал № 5. Маблагларининг сарфланиши ва молиявий харажатлар

№	Технологиялар номи	Сони	Жами	Шу жумладан	
				Ўз маблаг	Кредит ҳисоби (миллий валютада)
1	Туякуш жўжалари сотиб олиш	30	60 000	0,0	60 000
2	Бино ва иншоотлар куриш		20 000	20 000	0,0
6	Жўжаларни олиб келиш харажатлари		1500	1500	0,0
7	Озука ва зарур дори воситалари учун		18 500	18 500	0,0
	<b>ЖАМИ</b>		<b>100 000</b>	<b>40 000</b>	<b>60 000</b>

Туякушнинг хонаки саклаш шароитлари биринчи навбатда туякуш саклашга катта майдон ажратиш керак. Туякуш катта ва серхаракат куш бўлгани учун унга каттагина очик майдон талаб этилади. Ферма учун текис майсали ерни танлаш мақсадга мувофиқ. Шахар шовкини ва автомагистрал машиналари овози кушлар яшаш фермасидан узок бўлиши керак.

Бир страус оиласи учун уртача 500-800 м<sup>2</sup> очик ва уралган жой талаб этилади. Демак 30 бош страус жўжасидан 10 та оила ташкил этилса (1 оила 3 та жужжа, 1 нар ва 2 та макёндан иборат) ҳар бир оилага дастлаб 500 м.кв жой ажратса жами  $10 \cdot 500 = 5000$  м.кв майдонни талаб этади. Яъни 0,5 гектар ер очик майдонидан иборат булади.





**Туякуш бокиш учун ташкил этиладиган бино ва иншоларни  
намунавий лойихаси**

Рис 2





### В. Кредитнинг гаров таъминоти

Жадвал № 6

Гаров характеристикаси		%	Жами киймати (минг сум)	Гаровга куйилаётган киймат (минг сум)
Мулк тури	Мулк эгаси		100 000	100 000
Ташаббускор ихтиёридаги асосий воситалар	Ташаббускор таъсисчилари	100 %	100 000	100 000

### С. Кредит гаров таъминотини сугурталаш

Харажатлар номи	Тўлов миқдори	Жами тўлов миқдори
<b>Д. Инвестицион фаолият олди молиявий харажатлари</b>		
<b>Молиявий харажат тури</b>	<b>%</b>	<b>минг сум</b>
Руйхатга олиш тулови (нотариус)	0,15%	150,0
Сугурта мукофоти	0,3 %	300,0
Бизнес-режа ишлаб чиқиш харажатлари	1,5 минимал	304,0
Кузда тугилмаган бошка харажатлар	0,1%	100,0
<b>ЖАМИ</b>	<b>х</b>	<b>854,0</b>

**Жадвал № 7. Умуминвестицион харажатлар ва молиялаштириш манбаалари**

№	Курсаткичларнинг номланиши	Маҳаллий валюта (минг сум)	Хиссаси (%)
1	Бино ва иншооталар қиймати	20 000	20,0
2	Туякуш жўжалари сотиб олиш	60 000	60,0
3	Озука ва зарур дори воситалари учун	17 646	17,6
4	Жўжаларни олиб келиш харажатлари	1500	1,5
5	Сотиб олинadиган туякуш жўжаси сугуртаси	300	0,3
6	Руйхатга олиш тулови (нотариус)	150	0,15
7	Кузда тугилмаган бошка харажатлар	100	0,1
8	Бизнес-режа ишлаб чиқиш харажатлари	304	0,3
	<b>Жами лойиҳанинг бошлангич қиймати</b>	<b>100 000</b>	<b>100</b>

### В. Молиялаштириш манбаалари

№	Курсаткичлар номи	Шахсий маблаг иштироки (минг сум)	Банк кредити (минг сум)	Жами киймати (минг сум)
1	Бино ва иншооталар қиймати	20 000,0	0,0	20 000,0
2	Туякуш жўжалари сотиб олиш	0,0	60 000,0	60 000,0
3	Озука ва зарур дори воситалари учун	17 646	0,0	17 646
7	Жўжаларни олиб келиш харажатлари	1500	0,0	1500
8	Сотиб олинadиган туякуш жўжалари сугуртаси	300	0,0	300
9	Руйхатга олиш тулови (нотариус)	150	0,0	150
10	Кузда тутилмаган бошка харажатлар	100,0	0,0	100
11	Бизнес-режа ишлаб чиқиш харажатлари	304,0	0,0	304,0
<b>Жами</b>		<b>40 000</b>	<b>60 000</b>	<b>100 000</b>
<b>Фойзда</b>		<b>40,0</b>	<b>60,0</b>	<b>100</b>

### С. Жами молиялаштириш ва манбаалар

№	Номланиши	Миллий валютада (сум)	Чет эл валюта (USD)	Структура %
1	Шахсий маблаг иштироки	40 000	4 700	<b>40,0</b>
2	Тижорат банкларини кредит ресурси	60 000	7 060	<b>60,0</b>
<b>ЖАМИ МОЛИЯЛАШТИРИШ</b>		<b>100 000</b>	<b>11 760</b>	<b>100,0</b>



### МАҲСУЛОТ ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАЖМИ

**Жадвал № 9. Бир бош макён (ургочи) туякуш жўжасини ўстириш,  
ундан маҳсулот олиш хажми**

№	Номи	1- йил	2- йил	3- йил	Жами
1	Туякуш гушти (кг)	40,0	30,0	10,0	<b>80,0</b>
2	Истеъмол учун тухуми (дона)	0,0	20,0	40,0	<b>60,0</b>
3	Очириш учун тухум (дона)	0,0	10,0	20,0	<b>30,0</b>
4	Туякуш териси (м.кв)	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Туякуш пати ва тирноги (кг)	0,0	0,0	0,0	0,0

**Жадвал № 10. Бир бош нар (эркак) туякуш жўжасини ўстириш,  
ундан маҳсулот олиш хажми**

№	Номи	1- йил	2- йил	3- йил	Жами
1	Туякуш гушти (кг)	50	40	20	110
2	Истеъмол учун тухуми (дона)	0	0	0	0
3	Очириш учун тухум (дона)	0	0	0	0
4	Туякуш териси (м.кв)	0	0	1,5	15
5	Туякуш пати тирноги (кг)	0	0	2	0

**Жадвал № 11. Жами макён (ургочи) туякуш жўжасини ўстириш,  
ундан маҳсулот олиш хажми**

№	Номи	Макён туякуш- лар сони	1- йил	2- йил	3- йил	Жами
1	Туякуш гушти (кг)	20 бош	800	600	200	<b>1600</b>
2	Истеъмол учун тухуми (дона)		0	400	800	<b>1200</b>
3	Очириш учун тухум (дона)		0	200	400	<b>600</b>
4	Туякуш териси (м.кв)		0	0	0	<b>0</b>
5	Туякуш пати ва тирноги (кг)		0	0	0	<b>0</b>

**Жадвал № 12. Жами нар (эркак) туякуш жўжасини ўстириш,  
ундан маҳсулот олиш хажми**

№	Номи	Нар туякуш- лар сони	1- йил	2- йил	3- йил	Жами
1	Туякуш гушти (кг)	10 бош	500	400	200	<b>1100</b>
2	Истеъмол учун тухуми (дона)		0	0	0	<b>0</b>
3	Очириш учун тухум (дона)		0	0	0	<b>0</b>
4	Туякуш териси (м.кв)		0	0	15	<b>15</b>
5	Туякуш пати ва тирноги (кг)		0	0	20	<b>20</b>

### ИШЛАБ ЧИҚАРИЛГАН МАХСУЛОТ КИЙМАТИ

**Жадвал № 13. Жами макён (ургочи) туякуш жўжасини ўстириш,  
ундан олинган маҳсулот киймати**

(минг сўм)

№	Номи	Нархи (сум)	1- йил	2- йил	3- йил	<b>Жами</b>
1	Туякуш гушти (кг)	90 000	80 000	60 000	20 000	160 000
2	Истеъмол учун тухуми (дона)	50 000	0	20 000	40 000	60 000
3	Очириш учун тухум (дона)	850 000	0	170 000	340 000	510 000
4	Туякуш териси (м.кв)	1 500 000	0	0	0	0
5	Туякуш пати ва тирноги (кг)	50 000	0	0	0	0
	<b>ЖАМИ</b>		<b>80 000</b>	<b>250 000</b>	<b>400 000</b>	<b>730 000</b>

**Жадвал № 14. Жами нар (эркак) туякуш жўжасини ўстириш,  
ундан олинган маҳсулот киймати**

(минг сўм)

№	Номи	Нархи (сум)	1- йил	2- йил	3- йил	<b>Жами</b>
1	Туякуш гушти (кг)	100 000	50 000	40 000	20 000	110 000
2	Истеъмол учун тухуми (дона)	-	0	0	0	0
3	Очириш учун тухум (дона)	-	0	0	0	0
4	Туякуш териси (м.кв)	1 700 000	0	0	25 500	25 500
5	Туякуш пати ва тирноги (кг)	70 000	0	0	1 400	1 400
	<b>ЖАМИ</b>		<b>50 000</b>	<b>40 000</b>	<b>46 900</b>	<b>136 900</b>

**Жадвал № 15 Туякуш маҳсулотлари етиштириш ва маҳсулотларини сотишдан тушадиган жами**  
**ТУШУМ**

минг сўм

№	Номи	Нархи (сум)	1- йил	2- йил	3- йил	<b>Жами</b>
1	Туякуш гушти (кг)	90 000	130 000	100 000	40 000	<b>270 000</b>
2	Истеъмол учун тухуми (дона)	50 000	0	20 000	40 000	<b>60 000</b>
3	Очириш учун тухум (дона)	850 000	0	170 000	340 000	<b>510 000</b>
4	Туякуш териси (м.кв)	1 500 000	0	0	25 500	<b>25 500</b>
5	Туякуш пати ва тирноги (кг)	50 000	0	0	1 400	<b>1 400</b>
	<b>ЖАМИ</b>		<b>130 000</b>	<b>290 000</b>	<b>446 900</b>	<b>866 900</b>



### ОЗУҚА ЕМ ВА МАТЕРИАЛ САРФ – ХАРАЖАТЛАРИ

**Жадвал № 16. Бир бош туяқуш жўжасини парваришлар ва озиқлантириш харажатлари таркиби**

№	Хом ашё ва материаллар номи	Шу жумладан йиллар бўйича					Жами харажатлар
		1-кунда	1-ойда	1-йил	2-йил	3-йил	
1	Омухта ем	1,0	30,0	468,0	540,0	612,0	1620
2	Яшил озуқа	0,2	6,0	144,0	216,0	288,0	648
3	Қаттиқ озуқа	0,2	6,0	108,0	180,0	252,0	540
4	Сувли илдизлар	0,1	3,0	180,0	288,0	360,0	828
5	Донли уруғлар	0,1	3,0	108,0	180,0	288,0	576
6	Балиқ уни, шағал, оҳактош, тухум пўчоғи, чиғаноқтош.	0,1	3,0	108,0	216,0	324,0	648
7	Сув	0,5	15,0	360,0	1080,0	1440,0	2880
	<b>ЖАМИ</b>	<b>2,2</b>	<b>66,0</b>	<b>1 476</b>	<b>2 700</b>	<b>3 564</b>	<b>7 740</b>

**Изоҳ:** Туяқуш жўжаслари дастлабки йилда озуқаларни кам ейиши ва кейинчалик ўсиши хисобига озуқа миқдорини йилдан – йилга кўпроқ истеъмол қилиш ҳисобига озуқа сарфи кўпайиб боришини кузатиш мумкин. Истеъмол қилинадиган сув сарфи ҳам жўжасларни ёшига қараб кўпайиб боради.



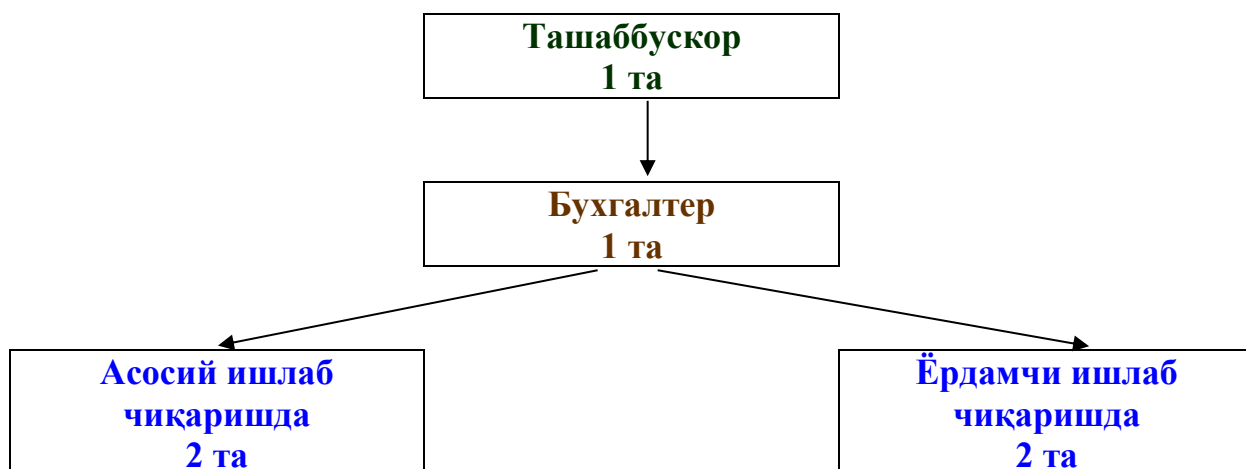
**Жадвал № 16. Жами туяқуш жўжаларини парваришлар ва озиқлантириш харажатлари  
ТАРКИБИ**

минг сўм

№	Хом ашё ва материаллар номи	Шу жумладан йиллар бўйича					Жами харажатлар
		1-кунда	1-ойда	1-йил	2-йил	3-йил	
1	Омухта ем	30,0	900,0	14 040,0	16 200,0	18 360,0	48 600
2	Яшил озуқа	6,0	180,0	4 320,0	6 480,0	8 640,0	19 440
3	Қаттиқ озуқа	6,0	180,0	3 240,0	5 400,0	7 560,0	16 200
4	Сувли илдизлар	3,0	90,0	5 400,0	8 640,0	10 800,0	24 840
5	Донли уруғлар	3,0	90,0	3 240,0	5 400,0	8 640,0	17 280
6	Балиқ уни, шағал, оҳактош, тухум пўчоғи, чиғаноктош.	3,0	90,0	3 240,0	6 480,0	9 720,0	19 440
7	Сув	15,0	450,0	10 800,0	32 400,0	43 200,0	86 400
	<b>ЖАМИ</b>	<b>66,0</b>	<b>1 980,0</b>	<b>44 280,0</b>	<b>81 000,0</b>	<b>106 920,0</b>	<b>232 200</b>

## ИШЧИ КУЧИ САРФ ХАРАЖАТЛАРИ

**Жадвал № 24. Штатлар жадвали ва йиллик иш хаки фонди**



минг сўм						
№	Штат номи	Штат бир-лиги	Ойлик иш хаки	Ижтимоий сугурта ажратмалари 15 %	Жами ойлик иш хаки	Жами йиллик иш хаки
<b>Бошқарув персоналии</b>						
1	Раҳбар	1	1156	204	1360	16 320
2	Бухгалтер	1	1063	188	1250	15 000
	<b>Жами</b>	<b>2</b>	<b>2219</b>	<b>392</b>	<b>2610</b>	<b>31 320</b>
<b>Маҳсулот етиштириш ва туяқуш парваришда</b>						
3	Ишчилар	2	1600	240	1840	22 080
	<b>Жами</b>	<b>2</b>	<b>1600</b>	<b>240</b>	<b>1840</b>	<b>22 080</b>
<b>Ёрдамчи ишлаб чиқаришда</b>						
4	Вет врач	1	800	120	920	11 040
5	Коровул	1	600	90	690	8280
	<b>Жами</b>	<b>2</b>	<b>1 400</b>	<b>210</b>	<b>1710</b>	<b>19 320</b>
	<b>Умумий</b>	<b>6</b>	<b>5219</b>	<b>842</b>	<b>6 160</b>	<b>72 720</b>

## Жадвал № 24а. Иш хаки фондининг йилдан йилга ўсиб бориши

МИНГ СУМ

№	Номланиши	1 йил	2 йил	3 йил	Жами
1	Бошқарув аппарати ходимлари иш хаки	26 628	27 427	27 959	82 014
	<i>Бошқарув ходимлари иш хакидан ажратма 15 %</i>	<i>4 704</i>	<i>4 845</i>	<i>4 939</i>	<i>14 488</i>
2	Асосий ва ёрдамчи ишлаб чиқаришда банд бўлган ходимлар	36 000	37 080	37 800	110 880
	<i>Асосий ва ёрдамчи ишлаб чиқаришда банд бўлган ходимлар иш хакидан 15 % ажратма</i>	<i>5 400</i>	<i>5 562</i>	<i>5 670</i>	<i>16 632</i>
3	<b>Жами иш хаки учун амалга оширилган харажатлар</b>	62 628	64 507	65 759	192 894
	<i>Иш хакидан жами ажратмалар 15 %</i>	<i>10 104</i>	<i>10 407</i>	<i>10 609</i>	<i>31 120</i>
	<b>ЖАМИ ИШ ХАКИ ХАРАЖАТЛАРИ</b>	<b>72 720</b>	<b>74 914</b>	<b>76 369</b>	<b>224 015</b>

## ЭНЕРГИЯ РЕСУРСЛАРИ САРФ ХАРАЖАТЛАРИ

## Жадвал № 25. Коммунал харажатлар

минг сўм

№	Харажат тури	Кунлик сарфи	Нархи (сўм)	Кунлик харажат	Шу жумладан йиллар бўйича				Жами
					1 – ойда	1 – йил	2 – йил	3 – йил	
1	Электр энергияси (кВт)	10	260,0	2 600	78,0	936,0	1 008,0	1 080,0	3 024,0
2	Табиий газ (м.куб)	5	300,0	1500	45,0	540,0	594,0	630,0	1 764,0
3	Ичимлик суви (м.куб)	0,5	1 760	880	26,4	316,8	333,0	360,0	1 009,8
	<b>Жами</b>			<b>4 980</b>	<b>149,4</b>	<b>1 792,8</b>	<b>1 935,0</b>	<b>2 070,0</b>	<b>5 797,8</b>

**АМОРТИЗАЦИЯ АЖРАТМАЛАРИ**  
**Жадвал № 26. Амортизация ажратмалари хисоби**

минг сум

№	Амортизация объекти	Асосий воситалар қиймати	Аморти- зация став-каси	1 йил	2 йил	3 йил	<b>Жами</b>
	<b>Асосий воситалар қиймати</b>						
1	Бино ва иншоотлар	20 000	10 %	2000	1800	1620	<b>5420,0</b>
	<b>Жами</b>			<b>2000</b>	<b>1800</b>	<b>1620</b>	<b>5420,0</b>

### ЯЛПИ ХАРАЖАТЛАР ХИСОБИ

**Жадвал № 27. Ялпи хизмат кўрсатиш харажатлари (таннарх калькуляцияси)**

минг сўм

№	Харажат турлари	1 йил	2 йил	3 йил	Жами
1	Ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлган озуқа ем ва материал харажатлар	44 280,0	81 000,0	106 920,0	232 200
2	Коммунал харажатлар (электр энергияси, газ ва сув)	1 792,8	1 935,0	2 070,0	5 797,8
3	Асосий ишлаб чиқаришдаги ишловчилар иш хаки харажатлари	36 000	37 080	37 800	110 880
4	Иш хакидан ижтимоий тулов ажратмалари 15%	5 400	5 562	5 670	16 632
5	Амортизация ажратмалари	2000	1800	1620	5420,0
6	Транспорт харажатлари	2656,8	4860	6415,2	13932
	<b>Жами хизмат кўрсатиш таннархи</b>	<b>92 130</b>	<b>132 237</b>	<b>160 495</b>	<b>384 862</b>

### Жадвал № 28. Кредитнинг кайтарилиш графиги

Ойлар	Ой бошига кредит қолдиғи	Кредитни асосий қисмидан	Фоиизи тўлови	Жами тўлов	Ой охирига кредит қолдиғи
1	60 000,0	0,0	1 000,0	1 000,0	60 000,0
2	60 000,0	0,0	1 000,0	1 000,0	60 000,0
3	60 000,0	0,0	1 000,0	1 000,0	60 000,0
4	60 000,0	0,0	1 000,0	1 000,0	60 000,0
5	60 000,0	0,0	1 000,0	1 000,0	60 000,0
6	60 000,0	0,0	1 000,0	1 000,0	60 000,0
7	60 000,0	2 000,0	1 000,0	3 000,0	58 000,0
8	58 000,0	2 000,0	966,7	2 966,7	56 000,0
9	56 000,0	2 000,0	933,3	2 933,3	54 000,0
10	54 000,0	2 000,0	900,0	2 900,0	52 000,0
11	52 000,0	2 000,0	866,7	2 866,7	50 000,0
12	50 000,0	2 000,0	833,3	2 833,3	48 000,0
	<b>Жами</b>	<b>12 000,0</b>	<b>11 500,0</b>	<b>23 500,0</b>	
13	48 000,0	2 000,0	800,0	2 800,0	46 000,0
14	46 000,0	2 000,0	766,7	2 766,7	44 000,0
15	44 000,0	2 000,0	733,3	2 733,3	42 000,0
16	42 000,0	2 000,0	700,0	2 700,0	40 000,0
17	40 000,0	2 000,0	666,7	2 666,7	38 000,0
18	38 000,0	2 000,0	633,3	2 633,3	36 000,0
19	36 000,0	2 000,0	600,0	2 600,0	34 000,0
20	34 000,0	2 000,0	566,7	2 566,7	32 000,0
21	32 000,0	2 000,0	533,3	2 533,3	30 000,0
22	30 000,0	2 000,0	500,0	2 500,0	28 000,0
23	28 000,0	2 000,0	466,7	2 466,7	26 000,0
24	26 000,0	2 000,0	433,3	2 433,3	24 000,0
	<b>Жами</b>	<b>24 000,0</b>	<b>7 400,0</b>	<b>31 400,0</b>	
25	24 000,0	2 000,0	400,0	2 400,0	22 000,0
26	22 000,0	2 000,0	366,7	2 366,7	20 000,0
27	20 000,0	2 000,0	333,3	2 333,3	18 000,0
28	18 000,0	2 000,0	300,0	2 300,0	16 000,0
29	16 000,0	2 000,0	266,7	2 266,7	14 000,0
30	14 000,0	2 000,0	233,3	2 233,3	12 000,0
31	12 000,0	2 000,0	200,0	2 200,0	10 000,0
32	10 000,0	2 000,0	166,7	2 166,7	8 000,0
33	8 000,0	2 000,0	133,3	2 133,3	6 000,0
34	6 000,0	2 000,0	100,0	2 100,0	4 000,0
35	4 000,0	2 000,0	66,7	2 066,7	2 000,0
36	2 000,0	2 000,0	33,3	2 033,3	0,0
	<b>Жами</b>	<b>24 000,0</b>	<b>2 600,0</b>	<b>26 600,0</b>	
	<b>Умумийси</b>	<b>60 000,0</b>	<b>21 500,0</b>	<b>81 500,0</b>	



## МОЛИЯВИЙ НАТИЖАЛАР ХИСОБ-КИТОБИ

### Жадвал № 29. Даромадлар хисоби

(минг сўм)

№	Номланиши	1 йил	2 йил	3 йил	Жами
1	Маҳсулот ишлаб чиқаришдан жами тушум	130 000	290 000	446 900	866 900
2	Маҳсулот ишлаб чиқариш таннари	92 130	132 237	160 495	384 862
<b>3</b>	<b>Ялпи даромад</b>	<b>37 870</b>	<b>157 763</b>	<b>286 405</b>	<b>482 038</b>
4	Бошқарувда ходимлари иш хаки	26 628	27 427	27 959	82 014
<i>5</i>	<i>Бошқарув ходимлари иш хаки ажратма 15%</i>	<i>4 704</i>	<i>4 845</i>	<i>4 939</i>	<i>14 488</i>
<b>7</b>	<b>Соликлар тулангунга кадар олинган фойда</b>	<b>6 538</b>	<b>125 491</b>	<b>253 507</b>	<b>385 536</b>
8	Солик туловлари (12%)	785	15 059	30 421	46 264
9	Банк хизмати туловлари (0,2 % тушумдан)	260	580	894	1734
10	Кредит туловлари	5 000	49900	26600	81500
<b>11</b>	<b>Соф фойда</b>	<b>493,8</b>	<b>59 952,1</b>	<b>195 592,2</b>	<b>256 038,1</b>
13	Рентабеллик % (7/2)	41,1	119,3	178,5	125,2
14	Соф рентабеллик % (11/2)	0,5	45,3	121,9	66,5

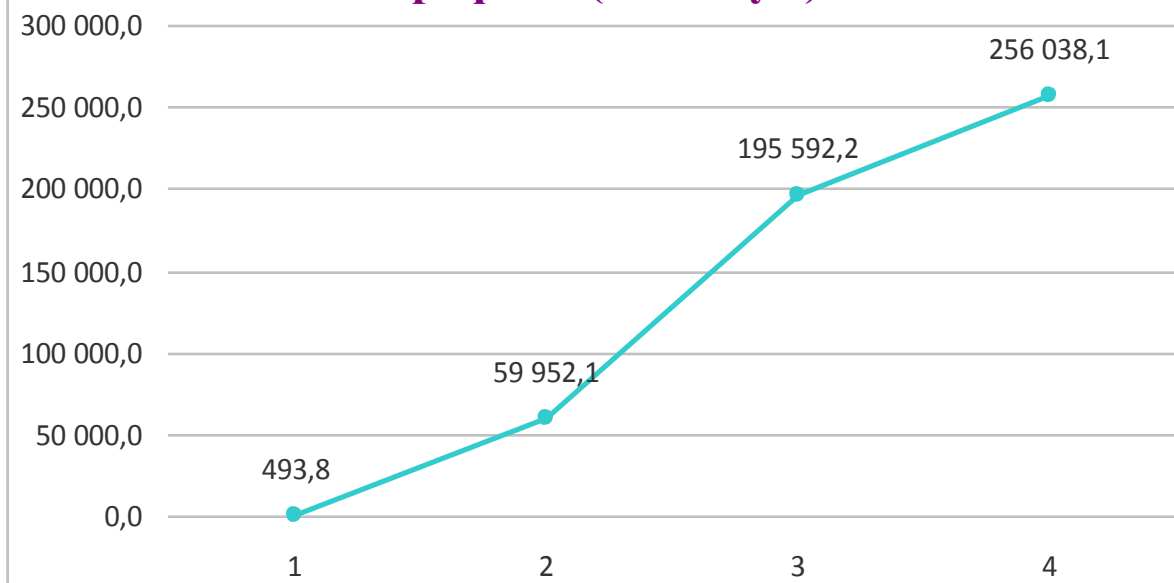
**ПУЛ ОКИМИ ВА ДИСКОНТЛАНГАН ПУЛ ОКИМИ**

**Жадвал № 30**

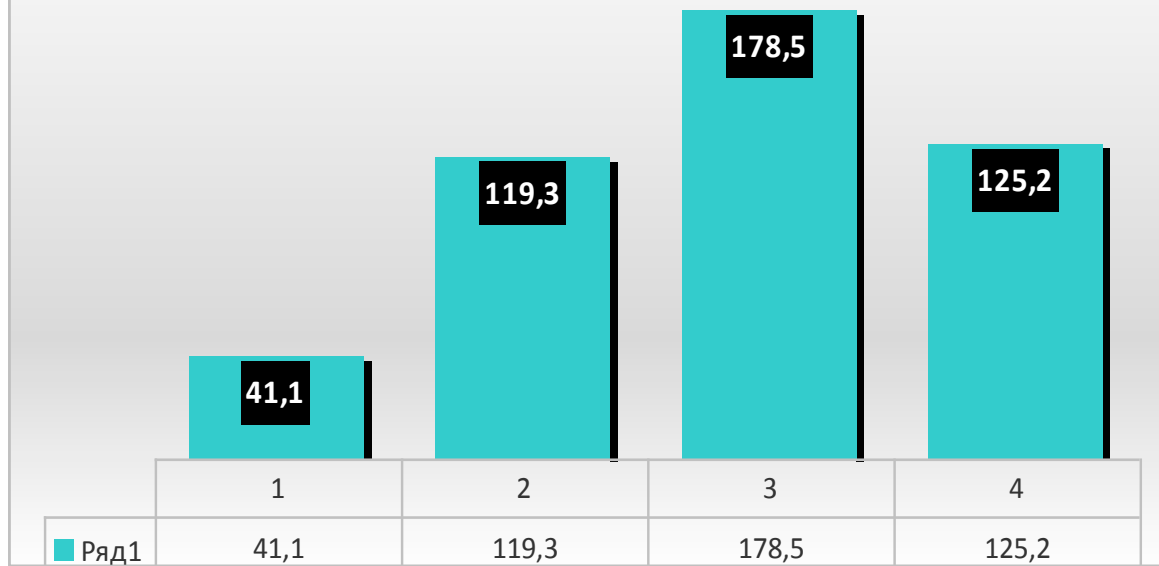
**минг сум**

<b>№</b>	<b>КЎРСАТГИЧЛАР</b>	<b>Шу жумладан йиллар бўйича</b>			<b>Жами</b>
		<b>1-йил</b>	<b>2-йил</b>	<b>3-йил</b>	
<b>I</b>	<b>Хисоб ракамига жами тушум</b>	<b>130 000</b>	<b>290 000</b>	<b>446 900</b>	<b>866 900</b>
<b>II</b>	<b>Хисоб ракамидан харажат</b>				
1	Хом ашё ва материал харажатлар	92 130	132 237	160 495	384 862
2	Иш ҳақи тўловлари	72 720	74 914	76 369	224 015
3	Коммунал тўловлари учун	1 792,8	1 935,0	2 070,0	5 797,8
5	Амортизация 10 %	2000	1800	1620	5420,0
6	Солиқ тўловлари -12%	785	15 059	30 421	46 264
7	Банк хизматлари учун	260	580	894	1734
8	Кредит тўловлари	5 000	49900	26600	81500

### Соф фойдани йиллар бўйича ўсиш графиги (минг сўм)



### Рентабеллик кўрсаткичи узгариш графиги %



## ХУЛОСА

---



Даромадлилик ва самарадорлик таҳлили шуни кўрсатмоқдаги лойиҳа рентабеллик даражаси ялпи ҳисобда 125,2 % ни ташкил қилмоқда. Шу ўринда ялпи харажатларга нисбатан соф рентабеллик ўрта ҳисобда 66,5 % ни ташкил қилмоқда. Бундан ташқари лойиҳанинг реал қопланиш муддати ялпи фойда ҳисобидан 17 ойни ташкил қилади. Реал қопланиш муддатининг лойиҳа давомийлик давридан камлиги лойиҳанинг молиявий–иқтисодий жозибадорлигидан хабар бериб турибди.

Таъкидлаб ўтилганидек юқори фойда нормалари лойиҳанинг барча турдаги инқирозлар ва рискларга чидамли эканлигини кўрсатмоқда. Ундан ташқари лойиҳанинг дастлабки даврида **8 та янги иш** ўринлари яратилиши кўзда тутилган бўлиб, кейинчалик янги иш ўринлари сони **10 тадан** ортиқ кўпайтирилади. Лойиҳа даврида олиниши мумкин бўлган **256 038 минг сўм** фойда ташаббускор мақсадлари ва режаларини тўла амалга оширишга ва даромадни соҳани кенгайтириш ва бошқа фаолият турларини жорий этишга инвестиция қилиш имконини яратади.

Хулоса қилиб айтганда, юқоридаги маълумотларни ҳисобга олиб лойиҳа тижорий самарадор ва барқарор деб баҳоланади ва жалб килинган маблағларини ўз вақтида қайтарилиши ва мўлжалланган мақсадлар ва стратегик режаларга эришиш имконини яратишга қодирлиги билан бу соҳага инвестиция киритиш лозимлигини кўрсатиб турибди.

Бу турдаги бизнес фаолиятини жорий этиш Ўзбекистон Республикасининг бугунги кундаги сиёсатига тўла мос келади ва ривожланиш, тараққий этиш учун кенг имкониятлар яратиб бериб, озиқовқат маҳсулотларини талаб даражасида етиштирилишига ўз хиссасини қўшади.

Барча келтирилган маълумотлар ва ҳисоб–китобларни ўрганиб чиқиб ишлаб чиқариш ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш учун **100 000 минг сўм** миқдорида инвестиция киритишга қарор қилинди ва бу инвестицияни мақсадли сарфланиши учун хар бир туякуш оиласи учун талаб этиладиган ер майдонларидан келиб чиқиб, фойдаланилмай бўш ётган майдонларидан **50-80 сотихгача ер майдони** ажратилишини сўраймиз.

**Ташаббускор тадбиркор**

---

## Фойдаланилган адабиётлар

---

1. Ўзбекистон Республикасининг “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида” Қонуни
  2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришни қўллаб-қувватлаш давлат жамғармасини ташиқил этиш тўғрисида” 2017 йил 17 августдаги қарори
  - 3.
-