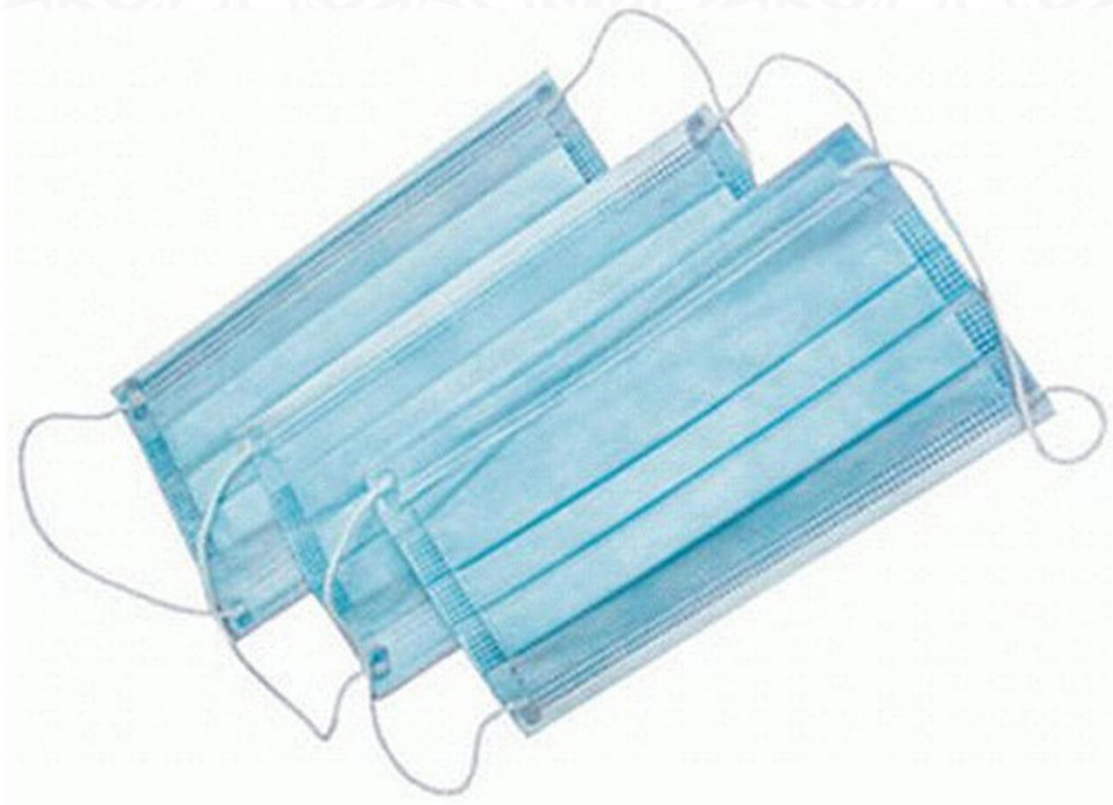


# **“ТИББИЁТ НИҚОБЛАРИНИ ИШЛАБ ЧИКАРИШ”**

**лойиҳаси бўйича**



**БИЗНЕС РЕЖА**

**ТИББИЁТ НИҚОБЛАРИНИ ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ ТАШКИЛ ҚИЛИБ БИР  
ЙИЛДА 151,5 МЛН.СЎМГАЧА СОФ ФОЙДА ОЛИШ ТЎҒРИСИДА  
ТАВСИЯВИЙ БИЗНЕС-РЕЖА**

Лойиҳанинг тахминий суммаси	160 000 000,0 млн.сўм
Керак бўладиган анжом, асбоб-ускуналар ва жихозлар	Ишлаб чиқарадиган ускуналар ва хом-ашёлар
Кредит муддати	36 ой
Имтиёзли даври	6 ой
Яратиладиган иш ўрни сони	5 та

**ЛОЙИҲАНИНГ ҚИЙМАТИ**

№	Керакли анжомлар ва хом-ашёлар	Банк кредити (сўмда)
1	Ишлаб чиқарадиган ускуналар	120 000 000,0
2	Хом-ашё	20 000 000,0
<b>Жами</b>		<b>50 000 000,0</b>

**ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕЖАСИ**

Ишлаб чиқариш режаси ва ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар номенклатураси, кредит ҳисобидан сотиб олинладиган маҳсулотларларнинг ишлаб чиқариш қуввати ва техник имкониятидан келиб чиққан ҳолда тузилди.

Кўзда тутилган маҳсулот ҳажми, лойиҳа бўйича тўлиқ қувватда ишлаганда, йил давомида умумий 405 600 дона маҳсулотни ташкил этади.

Ишлаб чиқариш жараёнини ўрганиш ва маҳсулотни истеъмолчиларга етказиб беришда, Ўзбекистон ва жаҳон бозорлари ўрганилди. Натижалар шуни кўрсатмоқдаки мамлакатимиз ҳудудида очик турдаги 50 дан ортик, ёпиқ- замонавий турдаги умумий ҳисобда 500 га яқин савдо расталари мавжуд. Уларнинг хар бирида мазкур турдаги маҳсулотларга бўлган талаб жуда юқори. Бундан ташқари дорихоналар, косметология нуқталари, тиш шифохоналари, давлат ва хусусий шифохоналарнинг барчасида тиббиёт ниқобларига доимо эҳтиёж мавжутдир.

### 100% қувват билан ишлаганда 1 йилда тушадиган тушум

№	Сотиладиган маҳсулот номи	Ўл. бир.	Сони	Нархи	Суммаси
1	Тиббиёт оқ ниқоблари	дона	93 600	1 500,0	140 400 000,0
2	Тиббиёт рангли ниқоблари	дона	187 200	2 000,0	374 400 000,0
3	Тиббиёт нақ, расм туширилган ниқоблари	дона	62 400	2 500,0	156 000 000,0
4	Болалар ниқоблари	дона	62 400	1 000,0	62 400 000,0
<b>ЖАМИ:</b>			<b>405 600</b>	<b>7 000</b>	<b>733 200 000</b>

100 % қувват билан ишлаганда 1 йил давомида тушиши кутиладиган тушум миқдори 733 200 000 сўмни ташкил этади.

Номи	1 йил	2 йил	3 йил
Ўзлаштириш кўрсаткичи (%)	50%	65%	80%
Маҳсулотлар/ Хизматлар	366 600 000	476 580 000	586 560 000
<b>Жами</b>	<b>366 600 000,0</b>	<b>476 580 000,0</b>	<b>586 560 000,0</b>

### МОЛИЯВИЙ РЕЖА СХЕМАСИ

Номи	1 йил	2 йил	3 йил
Сотишдан тушган ялпи даромад	366 600 000,0	476 580 000,0	586 560 000,0
Сотиладиган маҳсулот тан нархи	118 272 000,0	136 012 800,0	156 414 720,0
<b>Ялпи даромад</b>	<b>248 328 000,0</b>	<b>340 567 200,0</b>	<b>430 145 280,0</b>
Давр харажатлари	25 662 000,0	33 360 600,0	41 059 200,0
Кредитнинг фоизи	24 533 333,3	15 786 666,7	5 546 666,7
Ягона солиқ 4%	14 664 000,0	19 063 200,0	23 462 400,0
Кайтариладиган кредит суммаси	32 000 000,0	64 000 000,0	64 000 000,0
<b>Соф фойда</b>	<b>151 468 666,7</b>	<b>208 356 733,3</b>	<b>296 077 013,3</b>
Ялпи даромад/Сотишдан тушган даромад	67,74%	71,46%	73,33%
Соф фойда/Сотувдан тушган даромад	41,32%	43,72%	50,48%

Ҳар қандай бизнесни ривожлантириш ва кутилган даромадлиққа эришиш борасида маркетинг алоҳида ўрин эгаллайди. Маркетингнинг мақсади - янги миқозларни маҳсулот, товар ёки хизмат учун жалб қилиш, уларга юқори истеъмол сифатини таклиф қилиб, эски миқозларни сақлаб қолган ҳолда, уларнинг тинимсиз ўзгариб турувчи эҳтиёжларини қондиришдан иборат.

Маркетинг асосида бозорни ҳар тарафлама ўрганиш йўналишларининг асосийларидан қуйидагиларни кўрсатиб ўтиш зарур:

- талабни ўрганиш;
- бозор таркибини аниқлаш;
- товарни ўрганиш;
- рақобат шароитларини тадқиқ қилиш;
- сотиш шакли ва услубларини таҳлил этиш.

Ҳар бир фирма ўз реклама фаолиятини реклама агентларини ёллаш ёки реклама хизматини тузиш ёки махсус реклама агентликлари хизматларидан фойдаланиш асосида амалга оширади. Рекламанинг самарадорлиги кўп жиҳатдан талабни ўрганишни ташкил қилишга боғлиқ бўлиб, харидорлар доирасини аниқлаш ва уларга таъсир ўтказиш усулларига ёрдам беради. Ҳозирги даврда реклама матбуот, радио, телевидения ва албаттаки интернет орқали олиб борилади, махсус реклама филмлари намойиш этилади.

Реклама қилиш, сотиш шакли ва услуби ҳар бир корхона фаолияти, кўрсатилувчи хизматига асосан турличадир. Шу ўринда мазкур бизнесда маҳсулотлар ҳақида истеъмолчиларга маълумот беришнинг энг оптимал йўлларида бири бу “флаер” яъни маҳсулот ҳақидаги қисқа ва аниқ маълумотлар келтирилган, ўзгача дизайн асосида тайёрланган тарқатма қоғозлар, мижозларга барча маълумотларни тезкор, ишончли ва доимий равишда етказиши кўпгина муваффақиятли корхоналар томонидан ҳам синалгандир.