Сизнинг инвестицион лойиҳангизга Инвесторни жалб қилиш учун бизга минимал маълумотлар керак.
«» Тулдириш учун мажбурий* *Тулдириш учун намуна*

Сиз билан боғланишимиз учун маълумотлар:

*Исм Фамиля:** Александров Андрей Андреевич
Лавозими: Ишюритувчи/ ишчи/ тадбиркор ва хоказо.
*Боғланиш учун телефон:** + 998 99 999 99 99
E-mail: AndreyAvtor@mail.ru*

Лойиха хақида:

*1.Қисқача тавсифини кўрсатинг (Лойиҳа моҳияти, фолият доираси, маҳсулот, ишлашининг ёки хизмат кўрсатишнинг ишлаб чиқариш ҳажми):**
Тошкент шахри салфетка ишлаб чиқариш режалаштирилган.
(Тулиқроқ ьулдиришингиз мумкин)
2.Бизнес режа орқали талаб қилинадиган сумма (Ускуналарнинг нархи, ишга тушириш харажатлари, офис ёки бино ижараси, курилиш ва тамирлаш илари, ва бошкалар.): 43 050$*
(Указывайте все подсчеты в $)
Заполните одну из нижеследующих таблиц (не нужно заполнять обе таблицы!) Делайте более точные подсчеты!

№	*Номланиши*	*Сумма, $*
1	Ишлаб чиқариш учун ускуналар сотиб олиш	20 000
2	Ускуналарни божи ва транспорт харажатлари	6 000
3	Ишлаб чиқаришни бошлаш учун	10 000
4	1 ойлик иш хақи	2 500
5	1 ойлик транспорт харажатлари	1 000
6	Бино ижараси 1 ой учун	1 800
7	Маркетинг	500
8	Солиқ 1 ой учун	1 250

Буерда бирламчи харажатларни ва инвестиционн сумма нима учун ишлатилишини курсатиш зарур, мисол учун биз 1 ойлик харажатларни олдик, 1 ойдан сунг лойиханинг ўзи харажатларни қоплашни бошлайди.

ёки

Агарда тепадаги жадвлани тулдирган булсангиз, пастдагисини тулдириш шарт эмас.
Агарда сиз олинадиган махсулотларни нархини ва сонини билсангиз, пастдаги жадвални тулдиришингиз мумкин.

№	*Номланиши*	*Сони, шт.*	*1 дона учун нархи, $*	*Сумма, $*
1	Салфетка ишлаб чиқариш учун	2	10 000	20 0000

	ускуналар			
2	Ишчиларнинг бир ойлик ойлик иш хақи	10	250	2 500
3				

*3.Лойиҳанинг ҳозирги ҳолати: (иш ҳажми, қилинган харажатлар):**

Хозирги кунда лойиха муаллифи томонидан бозорни ургани ш ва ишлаб чиқариш учун бино топиш ишлари бажарилган.

Буерда сиз томонда хозирги пайтгачам қилинган ишларни курсатасиз.

4.Лойиҳа амалга ошириладиган бозорнинг тавсифи:

Махсулот Тошкент шахар ва Узбекистоннинг бошқа вилоятлари дуконларида сотилади.

Агарда сиз махсулотни аниқ бир худудда ёки чет елга сотмоқчи булсангиз, шуерда курсатинг.

5.Лойиҳангизнинг рақобат жиҳатдан афзаллигини тушунтиринг. Бозорда мавжуд бўлган ўхшаш лойиҳалардан қандай фарқ қилади:

Хозирда Узбекистон бозорида куплаб салфетка ишлаб чиқарувчилари мажвуд, лекин бизнинг махсулот ўз сифатининг баландлиги ва нархининг арзонлиги хисобига рақобатчилардан устнлик қилади.

Балким сиз бозорнин ургани б узингизнинг махсулотингизни харидорлари кимлигини биларсиз, ва сизнинг махсулотингизни рақобатчилардан устунлик тарафлари бордур, шуларни курсатинг.

6.Инвестиция жалб қилингандан сўнг лойиҳани амалга ошириш муддати:

Инвестиция киритилгандан сунг 1 ой утиб ишлаб чиқаришни юлга қуйиш режалаштирилган.

Буерда сиз сизга инвестиция киритилгандан сунг ишни юлга қуйиш учун қанча муддат кераклиги курсатасиз.

*7.Лойиҳани амалга оширишдан келадиган даромад (Сотиш режаси, сотиш баҳоси, ассортимент ва бошқаларни ҳисобга олган ҳолда):**

№	Номланиши	Сумма, $
1		
2		

ёки

Бир йил ёки бир ой учун тахминий сотиш хажмини курсатинг. Курсатгичларни максимал ишлаб чиқариш хажмида курсатиш керак эмас, сиз сотаоладиган уртажа хажимни курсатиш керак.

№	Номланиши	Сони, шт.	1 дона учун нархи, $	Сумма, $
1	Салфетки	140 000	0,15	21 000

2				

Агарда сизда доимий булмаган даромад тури булса унихам шу ерда курсатинг, лекин доимий эмаслигини курсатиб утинг, бу курсатгични хам уртача хажмда курсатинг.

*8.Лойиҳани амалга оширишда кетадиган харажатлар (ойлик иш хақи, хом ашё ва материалларга харажатлар, ишлаб чикариш харажатлари, административ, маркетинг, солиқ, транспорт, ижара ва бошқа харажатлар):**

№	*Номланиши*	*Сумма, $*
1		
2		

ёки

Бир йил ёки бир ой учун харажатларни курсатинг.

№	*Номланиши*	*Сони, шт.*	*1 дона учун нархи, $*	*Сумма, $*
1	Ишлаб чиқариш учун хом ашё	66 500 кг	0 ,15	9 975
2	Ойлик иш хақи	10 одам	250	2 500
	Транспор харажатлари	2 автомобиль	500	1 000
	Бино ижараси	1	1 800	1 800
	Маркетинг	1	500	500
	Солиқлар		1 250	1 250

*9.Йиллик тахминий соф фойда:**

Соф фойда даромад-харажатлар формуласи орқалик аникланади. Бизнинг холда:

Бир ой учун соф фойда 21 000(ойлик даромад) – 17 025(ойлик харажат) = 3 975$

*10.Лойиҳада таклиф қилинаётган Инвесторнинг улуши(Инвестор киритган сармояси тўлиқ қоплангунига қадар ва тўлиқ қоплангандан сунг):**

Инвестор киритган инвестиция тулиқ қайтарилгунча қадар, инвесторнинг улуши 90%, тулиқ қайтаргандан сунг 50% ташкил этади.

Агарда сиз томонда киритилган сармоя булмаса, асосан инвесторга пулини тулиқ қайтаргунга қадар бизнесдан 90-80% улуш таклиф қилинади, инвестор киритган сармоясини қайтариб олгандан сунг бизнеснинг 50% улушини сақлаб колиши таклиф қилинади.

Сиз томондан сармоя киритилмаган булса, инвестор инвестиция киритаётган даврда инвесторга бошланиш учун 50% улушни такилиф этиш маъқул эмас. Агарда сиз лойихага уз шахсий хиссангизги қушган булсангиз ёки лойиха ишга тушиш даврида

қушадиган булсангиз сиз инвесторга камроқ улуш таклиф қилишингиз мумкин.

*11.Хозирги пайтда лойиҳага қанча харажат сарфланган (ерни сотиб олиш, қуриш мантаж ишларини бажариш, операцион харажатлар ва бошқа харажатлар...): **

Маркетинг ва бино таъмирлаг ишлари учун хозирги кунгачам 2 000$ сарфланган.

Сиз томондан киритилган маблағ ва харажатларни курсатинг.

Мен лойихамни UZINVEST.UZ сахифаларида жойлаштирилишига уз розилигинмни бераман.

Агар сизда бизнес-режа ёки лойиханинг тақдимоти мавжуд булса, файлни илова қилинг.