

УЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА УРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

Андижон муҳандислик- иктисодиёт институти

Транспорт воситаларидан фойдаланиш
кафедраси

Т.О.АЛМАТАЕВ, Н.КАРИМХОДЖАЕВ

5А 521208-Автомобил сервиси магистратура мутахассислиги
талабалари учун «Автосервис корхоналарини куриш ва
лойихалаш асослари» фанидан курс ишни бажариш буйича
амалий машгулотлардан

УСЛУБИЙ КУРСАТМА

Андижон - 2005

Ушбу услубий курсатма 5А 521208-”Автомобил сервис” магистирлари учун мулжалланган бўлиб унда “Автосервис корхоналарини куриш ва лойихалаш асослари” фанидан курс лойихасини бажариш буйича амалий курсатмалар берилган.

Тузувчилар: т.ф.н., доцент Алматаев Тожибой Орзикулович
т.ф.н., доцент Каримходжаев Назиржон

Такризчилар: Ё.П.Назаркулов- , ТАЙИ «Автомобиллар техник эксплуатацияси» кафедраси доценти, т.ф.н., доцент
Косимов Ш. - ”Технологик машиналар ва жихозлар” кафедраси мудири, доцент, т.ф.н.

Андижон мухандислик-иктисодиёт институти ТВФ кафедрасининг «__»____200__йил «__» - сонли йигилишида муҳокама килинган ва чоп этишга тавсия этилган.

Андижон Мухандислик-иктисодиёт институти Мухандислик факултети кенгашида «__»____200__йил «__» - сонли йигилишида муҳокама килинган ва чоп этишга тавсия этилган.

Андижон Мухандислик-иктисодиёт институти илмий-услубий кенгашида «__»____200__йил «__» - сонли йигилишида муҳокама килинган ва чоп этишга тавсия этилган.

Мундарижа

Кириш	
1. Курс ишнинг хажми ва таркиби.....	
2. Курс ишинг тушунтириш хати булими.....	
3. Ишнинг чизма- график кисми.....	
4. Автосервис корхонасини технологик хисоблаш.....	
5. Корхона фаолиятини бошлаш ва кредит олиш буйича «Бизнес режа» тузиш.....	
6. Адабиётлар.....	
7. Иловалар.....	

Кириш

Давлатимиз рахбарияти ва шахсан президентимиз И.А.Каримов автомобилсозликни ривожлантириш ва транспортдан самарали фойдаланиш масалаларига катта эътибор бермокдалар.

1996 йилда Жанубий Кореянинг “DAEWOO” фирмаси билан ҳамкорликда Андижон вилоятининг Асака шаҳрида “Uz DAEWOO avto” Со кушма корхонасида автомобиллар ишлаб чиқара бошлаши Ўзбекистони дунёнинг бу соҳасидаги 28-мамлакати сифатида тан олинишини таъминлади. “Uz DAEWOO avto” Со ишга тушиши билан Ўзбекистон ички бозорни енгил автомобиль ва микроавтобуслар билан тулдирилибгина қолмай, Россия Федерацияси, МДХ ва бошқа давлатларга ҳам автомобиль экспорт қила бошлади. “Uz DAEWOO avto” Со ва унга алоқадор кушма корхоналарнинг барпо этилиши мамлакатимиз халқ хужалигининг автотранспортга бўлган эҳтиёжларини қондирибгина қолмай, минглаб замонавий иш уринлар бунёд этилишига сабаб бўлди. Республика халқ хужалигининг бир меъёрга ишлаши учун яхши йулга қуйилган ички ва ташқи транспорт алоқаларига эга бўлиши керак.

И.А.Каримов. “Ўзбекистон XXI аср бусогасида хавфсизликка таҳдид ва барқарорлик шартлари, таракқиёт қафолатлари” асарида транспорт соҳасига муносабатида шундай дейди: — “Ўзбекистон республикаси қонунчилиқ асосининг транспорт муносабатларини тартибга солувчи қисмини умуман қабул этилган халқаро норма ва қоидаларига яқинлаштириш бўйича қаол иш олиб бормокдалар. Масалан, автомобилда юк ташиш борасида МДП гувоҳномасини қўллаган ҳолда халқаро юк ташиш тугрисидаги баённома қонвенцияси, халқаро юк ташиш шартномаси тугрисидаги қонвенция, йул белгилари ва сигналлари тугрисидаги қонвенция ва йул ҳаракати тугрисидаги қонвенция ратификация қилинди”

Мамлакатимиз автомобилсозлигининг жадал ривожланиши ва “Буюқ ипақ йули” нинг қайта тикланиши Республикамиз автотранспорти ривожининг асосини ташқил этиб, автотранспорт воситалари техник ҳолатини юқори даражада таъминлашда замонавий автосервис хизматлари ташқил этиш ва уларни амалга ошириш учун халқаро стандартлар талабларига жавоб берадиган автомобилларга техник хизмат қўрсатувчи қорхоналарни барпо этишни тақозо этади.

1. Курс ишнинг хажми ва таркиби.

Курс ишга топширик сифатида шаҳар ҳудудида жойлашган, автомагистрал бўйидаги жойлашган автомобилларга хизмат курсатувчи корхоналар, автосалон, диллерлик пункти, ватокемпинг, мотель ва уларда кулланиши мумкин бўлган жихозлар конструкцияси ёки кафедра томонидан тавсия этилган илмий йуналишдаги мавзу берилиши мумкин.

Агарда курс ишга топширик сифатида автосервис корхоналарида кулланиши мумкин бўлган жихозлар конструкцияси ёки кафедра томонидан тавсия этилган илмий йуналишдаги мавзу берилганда унинг хажми раҳбар томонидан белгиланади.

Курс ишни бажариш учун кафедра томонидан берилган топширик асос бўлиб хизмат килади, унда қуйидагилар келтирилган бўлади:

- лойиҳалаш учун дастлабки маълумотлар;
- лойиҳанинг чизма қисмининг таркиби ва хажми.

Курс ишни бажаришда талаба қуйидаги жараёнларга амал қилиши шарт:

- курс иш мавзусини раҳбар билан келишган ҳолда диссертация мавзусига мос ҳолда танлаш;
- курс иши учун раҳбаридан ёзма топширик (1-иловага қаранг) олиш;
- кафедра белгилаган муддатларда раҳбар ва кафедра мудирига малакавий ишнинг бажарилиши ҳақида ҳисобот бериб бориш;
- амалдаги стандартлар талабларига қатъий мувофиқ келган ҳолда қўлёзма тарзида расмийлаштирилган курс ишни ўз вақтида ҳимоя қилиш.

2. Курс ишинг тушунтириш хати бўлими.

Ишнинг тушунтириш хати 3 қисмдан иборат бўлади ва қуйидагиларни ўз ичига олади:

Биринчи қисм бўйича:

- ҳисоблаш учун бошланғич маълумотлар;
- автосервис(автосалон, автокемпинг ва бошқ.) корхонасида АВТОСЕРВИС ишлаб чиқариш дастурини ҳисоблаш;
- барча ишлар тури бўйича ишчилар сонини аниқлаш;
- ишчи, ёрдамчи ва қутиш автомобил постларини ҳисоблаш;
- ТХК ва ЖТ зона (минтақа) ва устахоналарининг майдонини ҳисоблаш;
- корхона майдонини ҳисоблаш.

Иккинчи қисм бўйича:

- автосервис корхонаси устахоналари ва постларини замонавий жихозлар билан таъминлаш (**интернет маълумотлари асосида**)

Учинчи қисм буйича:

- Корхонага бирор янги технология еки жихоз сотиб олиш учун банкдан кредит олиш буйича ҳужжатлар тупламини тайерлаш
- Лойихаланган корхонанинг бизнес режасини ишлаб чиқиш .

Хулосалар.

3.Ишнинг чизма- график қисми.

Ишнинг чизма-график қисми 2-4 А1 форматли (шаклли) варакада бажарилади (841 X 564мм) ва КХЯТ (ЕСКД) талабларига тула жавоб бериши шарт.

1. Корхонанинг ишлаб чиқариш биноси - 1 варақ (масштаб 1:200,1:100 ва 1:50)(қундаланг кесими билан).

2. Устахона ёки технологик зонага жихозлар танлаш - 1 варақ (масштаб 1:200, 1:100, 1:50 ва 1: 25) (қундаланг кесими билан).

3. Бизнес режа жадвали.

Чизма ва графиклар каламда А1 форматли ок ватманда керакли улчам ва ёзувлардан иборат булган холда бажарилиши шарт (ЕСКД талабларига тула жавоб берган холда).

Автосервис корхонасининг технологик ҳисоби.

АВТОСЕРВИСнинг тури ва қувватини асослаш.

Автосервисларда ҳам бошқа саноат ишлаб чиқариш корхоналари каби икки асосий курсаткич белгиланган: ишлаб чиқариш қуввати ва станция ҳажми.

АВТОСЕРВИС ишлаб чиқариш қуввати - бир йилда комплекс хизмат курсатилган автомобиллар сони билан аникланади. АВТОСЕРВИСларнинг ҳажми - бир вақтда автомобилларга ТХК, таъмирлаш, кутиш ва саклаш учун ажратилган автомобил жойлар билан ҳисобланади.

Ҳозирги вақтда АВТОСЕРВИСнинг ишлаб чиқариш қуввати ва ҳажм курсаткичлари учун, бизнинг давлатимизда бир курсаткич қабул қилинган - автомобилларга ТХК ва ЖТ ишлари буйича автомобил ишчи пости.

Шаҳарда жойлашган АВТОСЕРВИС тури ва қувватини аниқлашда асосий омиллардан лойихаланилаётган станция атрофидаги автомобилларнинг сони ва хиллари ҳисобланади.

АВТОСЕРВИС (универсал ёки махсуслигини) билиш учун тахминий ТХК ва ЖТ автомобил ишчи постларини аниқлаш керак.

ТХ ва ЖТ нинг постлардаги йиллик меҳнат сарфи ҳар 1000 км юрилган йулга тугри келувчи меъёрий меҳнат сарфи оркали топилади:

$$T_T = N_{\phi} * L_{\text{й}} * t / 1000 \quad (T_T = N_{\phi 1} * L_{\text{й}1} * t_1 / 1000 + N_{\phi 2} * L_{\text{й}2} * t_2 / 1000 + \dots + N_{\phi n} * L_{\text{й}n} * t_n / 1000) \text{ ишчи соат};$$

бунда, $L_{\text{й}}$ - бир автомобилнинг йиллик уртача юрган йули, км
 N_{ϕ} - станциядан йил давомида фойдаланувчи автомобиллар сони;
 t - ТХ ва ЖТ нинг ҳар 1000 км юрилган йулга тугри келувчи меъёрий меҳнат сарфи, ишчи-соат.

Агар станцияда автомобиллар сотилиши, кафиллик техник хизмати ва ремонти кузда тутилса, у ҳолда умумий йиллик ТХ ва ремонт ишларининг ҳажми:

$$T_{\text{ум}} = T + T_{\text{сот}} + T_{\text{кфТХ}} + T_{\text{кфр}} \dots\dots$$

$$T_{\text{сот}} = N_{\text{сот}} * t_{\text{сот}}$$

$$T_{\text{кфТХ}} = N_{\text{сот}} * t_{\text{кфТХ}}$$

$$T_{\text{кфр}} = N_{\text{кфр}} * t_{\text{кфр}}$$

$N_{\text{сот}}$ - йиллик сотиладиган автомобиллар сони;

$N_{\text{кфр}}$ - кафиллик ремонтга кирувчи автомобиллар сони, ($N_{\text{сот}}$ -дан 10-15 % ҳисобида олинади).

$t_{\text{сот}}$, $t_{\text{кфТХ}}$ ва $t_{\text{кфр}}$ бир автомобилга сарф буладиган сотиш олди, кафиллик ТХ ва ремонт ишлари ҳажми.

Кабул килинган коидалар ва тажрибаларга кура $t_{\text{сот}}$ ва $t_{\text{кфр}}$ енгил, кичик классдаги автомобиллар учун 3.5, $t_{\text{кфТХ}}$ эса 2.0 ишчи соат микдорида белгиланади, юк автомобиллари ва автобуслар учун 3.5 ёки 4.0 ишчи соат микдорида белгиланади.

Йиллик ювиш йиғиштириш ишлари ҳажми йилда автомобилларни станцияга кирадиган сони $d = (3,5 - 5 \text{ марта})$ ва ишларни уртача ҳажми $t_{\text{юй}}$ билан белгиланади.

$$T_{\text{юй}} = N_{\phi} * d * t_{\text{юй}}$$

Ювиш-йиғиштириш ишларининг уртача ҳажми механизациялашган бўлса $t_{\text{юй}} = 0.1 - 0.25$, агар кулда шланга билан ювилса 0.5 ишчи соат кабул қилинади.

Ҳисобланган ремонт ишларининг умумий йиллик ҳажми бажариладиган жойларга қараб бўлинади. (1-жадвал)

1-жадвал

Автосервисларда ТХ ва ремонт ишларини участкаларга бўлиниши

№	Ишлар номи	Иш хажмини постлар сонига қараб бўлиниши %					Бажариш жойи			
		Постлар					постларда		устахонада	
		5та	6-10	11-15	16-25	25-50	%	и/с	%	и/с
1.	Диагностика	6	5	4	4	4	100		-	
2.	Тула ТХ	35	25	15	10	8	100		-	
3.	Мойлаш	5	5	3	2	2	100		-	
4.	Олдинги гилдиракларни созлаш	10	7	4	4	3	100		-	
5.	Тормозларни созлаш	10	5	3	3	3	100		-	
6.	Озуклантириш системасини ТХ ва ремонти, электротехника ишлари	7 ¹	6	5	4	4	75		25	
7.	Шиномонтаж ишлари	7	6	2	1	1	30		70	
8.	Автомобил агрегатлари ва узелларининг ремонти	20	20	15	12	10	45		55	
9.	Кузов ишлари (тунукасозлик, пайвандлаш, калайлаш)	-	10	25	30	35	75		25	
10.	Буёкчилик	-	10	20	25	25	100		-	
11.	Обой ва арматура ишлари	-	2	4	5	5	50		50	
12.	Ювиш-йигиштириш	-					100		-	
	Жами	100 фоиз								

Йул ёкасидаги АВТОСЕРВИС

Йулдаги АВТОСЕРВИС қуввати йулдан автомобилларни станцияга киришнинг тез-тез такрорланиши, йул ҳаракатининг жадаллиги ва станциялар жойлашиш оралигидаги масофага боғлиқдир.

Сутка давомида йулдан станцияга (ТХ, ЖТ, ёнилғи қуйиш, дам олиш, овкатланиш ва бошқалар қирадиган улушини автомобиллар сони:

$$N_C = U_X \cdot P / 100$$

бунда: U_X - йулдаги автомобил ҳаракатининг жадаллиги.

P - автомобилларнинг станцияга киришининг тез-тез такрорланиш эҳтимоли, йул ҳаракатининг жадаллигига боғлиқ (енгил автомобиллар

2...3%, юк ташиш ва автобуслар 0,4...0,5%, йулдаги автомобил харакатининг жадаллигига нисбатан).

ТХ ва ЖТ ишларига кирган автомобиллардан, автомобил турлари буйича куйидагича таксимланади:

енгил автомобиллар - 70%

юк автомобиллари - 25%

автобуслар - 5%

Йулдаги АВТОСЕРВИС учун тозалаш-ювиш ишларининг йиллик меҳнат сарфи куйидагича аникланади:

$$T_{\text{тjо}} = N_{\text{с}} * D_{\text{ик}} * t_{\text{ю.й.}} \quad (12)$$

Йул буйида жойлашган станцияларнинг йиллик иш хажми

$$T_{\text{йб}} = N_{\text{с}} * D_{\text{ик}} * t_{\text{ур}}$$

ифодаси билан ҳисобланади.

$N_{\text{с}}$ -станцияга сутка давомида кирадиган бир типдаги автомобиллар сони;

$D_{\text{ик}}$ -станциянинг йил давомида ишлаш кунлари (365 кун).

$t_{\text{ур}}$ - хар бир кирган автомобил учун сарфланадиган уртача иш хажми, ишчи соат.

Таҷрибалар асосида яратилган меъёрларга асосан енгил автомобиллар учун 3.6 , юк автомобиллари ва автобуслар учун 2.5 ишчи соат ҳисобга олинади.

Ёрдамчи ишлар хажми автомобиль ТХК ва ремонт килиш, ювиш-йигиштириш ишларининг йиллик хажмида 15-20 % ҳисобида олинади.

$$T_{\text{ёрд}} = (T_{\text{ум}} + T_{\text{юй}}) * K_{\text{ёрд}} / 100 = (T + T_{\text{сот}} + T_{\text{кфтх}} + T_{\text{кфр}} + T_{\text{юй}}) * K_{\text{ёрд}} / 100$$

$K_{\text{ёрд}}$ -ёрдамчи ишлар фоизи, 15-20 %.

Ёрдамчи ишлар хажми ($T_{\text{ёрд}}$) тахминан куйидагича таксимланади (2-жадвал).

№	Ишлар номи	Ишлар хажми% ҳисобида		
		Постлар сони		
		10 гача	10-25	25-50
1.	Уз-узиға хизмат ишлари($T_{\text{уз}}$) $K_{\text{уз}}$ қисми	70-80	60-70	40-50
2.	Транспорт ишлари	8-10	10-12	8-10
3.	Автомобилларни силжитиш	--	-	14-26
4.	Моддий-техника материалларини қабул қилиш, сақлаш ва тарқатиш	8-10	8-10	8-10
5.	Ҳоналар ва майдонларни тозалаш	10-15	10-15	14-20
	Ҳами	100	100	100

Корхонанинг узиға узи хизмат курсатиш ишлари йиллик хажми

$T_{\text{уз}}$ - ёрдамчи ишлар йиллик хажмидан фоиз ҳисобида топилади.

$$T_{уз} = [(T_{ум} + T_{юй}) * K_{ёрд} * K_{уз}] / 10000$$

АВТОСЕРВИС ишчилари сонини аниклаш.

Техник хизмат ва жорий ремонт ишларини бажарувчи ишчилар сони технологик ва штатдаги (руйхатдаги) сонларга булинади. Технологик ишчилар сони P_t (кунда ишга чикувчилар сони) сутка давомидаги ишларни, штатдаги ишчилар $P_{шт}$ эса йиллик ишлар хажмини бажарихни таъминлайди.

Технологик ишлар сони

$$P_t = T_{й} / \Phi_t$$

$T_{й}$ -техник хизмат ва ремонт ишларининг зона ёки участка буйича йиллик хажми, ишчи соат ҳисобида.

Φ_t -технологик ишчининг бир йиллик бир смена ишлагандаги иш вақти фонди, соат ҳисобида.

Φ_t -сменанинг давоми $T_{см}$ ва бир йиллик иш кунлари сони Д.й.к. билан аникланади, яъни 5 иш кунлик ҳафта учун.

Лойихалаш тажрибасида Φ_t нормал иш шароитли касблар учун 2070 ва зарарли шароитли касблар учун 1830 соат қабул қилинади.

Штатдаги (руйхатдаги) ишчилар сонини эса

$$P_{шт} = T_{й} / \Phi_{шт}$$

бунда, $\Phi_{шт}$ -штатдаги ишчининг йиллик иш вақти фонди, соат ҳисобида.

Лойихаларда штатдаги ишчиларнинг йиллик иш вақти фонди мос равишда 1840 ва 1620 соат олиниши мумкин.

Ишлаб чиқариш, ёрдамчи постлар ва автомобиль жойларини аниклаш.

1. Ишчи постлар.

Ишлаб чиқариш постлари ишчи ва ёрдамчи постларга булинади. Ишчи постларида бевосита техник хизмат ёки ремонт ишлари бажарилади, ёрдамчи постларда эса автомобилларни қабул қилиб олиш, назорат қилиш, буялгандан сунг қуритиш ишлари бажарилади.

Ишчи постлари.

$$X = (T_n * \varphi) / \Phi_n * P_{ур}$$

ифодаси билан ҳисобланади, бунда,

T_n - постларда бажариладиган ишларнинг йиллик хажми, одам.соат.

φ - автомобилларни станцияга нотекис келишини ҳисобга олувчи коэффициент.

Φ_n - постнинг йиллик иш вақти фонди, соат.

$P_{ур}$ - постда бир вақтда ишловчи ишчиларни уртача сони:

Постнинг йиллик иш вакти фонди.

$\Phi = D_{ик} * T_{см} * C * \eta$, соат, бунда,

$D_{ик}$ - станциянинг йиллик иш кунлари;

$T_{см}$ - смена давоми, соат;

C - сменалар сони;

η - постнинг иш вактида фойдаланиш коэффициенти (0.9)

ТХ ва ремонт ишларида постда бир вақтда ишловчи ишчиларни уртача сони.

$P_{ур}$ 1,5-2,5 кузов ва бўёклаш ишларида 1,0-1,5 киши ҳисобида олинади.

Шаҳар станцияларининг йиллик иш кунлари 350 кун атрофида, йул бўйида жойлашган станциялар учун эса 365 кун олинади. Смена сони камида 1,5 ҳисобида олинади.

Агар ювиш-ишлари механизациялашган бўлса ишчи постлар сони

$X_{Ю} = N_c * \varphi / T_c * A_{ю} * \eta$

бунда,

N_c -сутка давомида станцияга ювиш учун кирган автомобиллар сони,

φ -автомобилларни станцияга нотекис киришини ҳисобга олувчи коэффициент 10 постгача станциялар учун

$\varphi = 1,3-1,5$, 11-35 гача постларга

1,2-1,3, 35 дан куп постларга 1,1-1,2

T_c -ювиш участкасининг сутка давомида ишлаш соати

$T_c = T_{см} * C$

$A_{ю}$ - ювиш машинасининг иш унуми, паспортига қараб 30-60 автомобиль (соат) олинади .

η -пост вақтидан фойдаланиш коэффициенти (0,90)

Сутка давомида шаҳар станциясига қирувчи автомобиллар сони:

$N_c = N_{\phi} * d / D_{ик}$ бунда,

N_{ϕ} -станциядан йил давомида фойдаланувчи автомобиллар сони;

d -бир автомобилни йил давомида станцияга кириш сони (3,5-5)

Ҳисобланган постлардан ташқари станцияларда, ташқарида уз-узига хизмат қилувчи постлар ҳам кузда тутилиши мумкин.

2.Ёрдамчи постлар.

Қабул қилиш постлари

$X_{кк} = (N_{\phi} * d * \varphi) / D_{ик} * T_c * A_{у}$

бунда, юқоридаги маълумотлардан ташқари

T_c -қабул қилиш участкасини сутка давомида ишлаш вақти давоми, соат.

$A_{у}$ -қабул қилиш постини иш унуми (3-4 автомобил/соат)

Автомобилларни эгасига топшириш учун назорат постлари қабул қилиш постлари сонига тенг деб қабул қилиш мумкин. Автомобилларни ювгандан сунг қуриштириш постлари шу постларни иш унумига боғлиқ бўлиб, уни механизациялашган ювиш постларини унумига тенг деб қабул қилиш мумкин.

Буёқдан чиққан автомобилларни қуриштириш постлари сони ҳам шу участкадаги жихозларни иш унумига ва ишлар ҳажмига боғлиқ бўлиб қуйидагича аниқланади:

- алоҳида бўяш ва алоҳида қуриштириш камераларининг иш унуми 10-12 автомобиль-смена, бирлаштирилган бўяш-қуриштириш камераларини эса 5-6 автомобиль-смена.

Ёрдамчи постларни умумий сони одатдаги нормативлар бўйича бир ишчи постига 0,25-0,50 та тугри келади.

Қутиш автомобиль-жойлари ТХ ва ремонт зоналарида бир ишчи постига 0,3-0,5 жой ҳисобига олинади.

Автомобиллар сақлаш жойлари: ТХ ва ремонтга қабул қилинган ва тайёр, эгасига топширишни қутаётган автомобилларни сақлаш учун авто-жойлар сони бир ишчи постига 4-5 та ҳисобида қабул қилинади. Агар станция автомобиллар билан савдо қилиш хизматини ҳам бажарса унда очик майдонда сотишга мулжалланган автомобиллар учун жой :

$$X_c = N_{\text{cot}} * D_3 / D_{\text{ик}}$$

N_{cot} - йил давомида сотиладиган автомобиллар сони;

D_3 - 15-20 кун - захира (запас) кунлар сони;

$D_{\text{ик}}$ -автодуқонни йиллик иш кунлари.

Йул бўйида жойлашган станциялар учун автомобилларни сақлаш жойлари бир ишчи постига 1-2 авто-жой ҳисобида қабул қилиш мумкин. Станция олдида, очик майдонда миқозлар ва ходимлар автомобилларни сақлаш учун ҳар 10 ишчи постига 20-25 авто-жой қабул қилинади.

Ишлаб чиқариш ва ёрдамчи хоналар майдонларини ҳисоблаш.

1.1. Ишлаб чиқариш хоналари майдонларини ҳисоблаш.

ТХ ва ремонт зоналарини майдонларини ҳисоблаш лойиҳалашини босқичларига қараб икки хил бўлиши мумкин. Солиштирма майдонга қараб, агар ҳисоб техник-иктисодий асослаш босқичида, ёки биноларни ҳажмий-режалаштиришни асослаш, шунингдек, дастлабки ҳисоблашда, қизма-график усулда-зоналарни режасини ишлаб чиқиш босқичида. Биринчи усул бўйича ТХ ва ремонт зоналарининг майдони :

$$F_3 = f_3 * X_{\text{п}} * K_{\text{ж}}$$

бунда,

f_3 - бир автомобиль эгаллаган жой майдон, m^2 ;

$X_{п}$ - постлар сони;

$K_{ж}$ - постлар жойлашиши жипслиги коэффиценти, бу автомобиллар эгаллаган жойлар, йулкалар, йулар, ишчи уринлари майдонлари йигиндиси автомобиллар-ни пландаги проекцияси (акси) майдонига нисбатини курсатади.

$K_{ж}$ киймати автомобиллар габаритига ва постларни жойлаштириш схемасига боғлиқ булиб бир томонлама жойлашган постлар учун $K_{ж}$ -6-7, икки томонлама жойлашганлари учун 4-5 хисобида олинади. $K_{ж}$ нинг кичик киймати катта габаритли автомобиллар учун ҳамда постлар сони 10 тадан ошмаган ҳолда қабул қилинади.

Юқорида курсатиб утилганидек ёрдамчи постлар ва кутиш жойлари майдонлари ҳисобланади.

F_3 ни график усулда топиш учун махсус адабиётларга мурожаат этилсин.

Участка (устахона) майдонларини тахминий ҳисоблаш учун энг куп ишчилар ишлаётган сменадаги ишчилар билан ҳам аниқлаш мумкин (3-жадвал

3-жадвал

Техник хизмат ва ремонт устахоналарининг ишчилар сонига қараб майдони, m^2

№	Устахоналар	Майдони, m^2				
		Ишчилар сони				
		1.	2.	3.	4.	5.
1.	Агрегатлар ремонт	36	45	54	63	126
2.	Чилангар-механик	36	45	54	63	81
3.	Электромеханик	14	18	27	36	54
4.	Ёнилги билан таъминлаш асбоблари ремонт	14	18	27	36	-
5.	Аккумулятор (зарядкаси билан)	36	34	-	-	-
6.	Шиномонтаж	18	36	45	54	84
7.	Вулканизация	18	27	36	-	-
8.	Туникасозлик	27	36	45	72	-
9.	Пайвандлаш	18	27	36	-	-
10.	Уриндиклар ремонт (обой)	27	36	54	-	-

1.2.Омборлар майдонини ҳисоблаш.

Шахар станциялари учун омборлар майдони хар 1000 та хизматдан фойдаланувчи автомобилларга берилган солиштирма майдон хисоби буйича аникланади:

(ОНТП-АТП-СТО-80) эхтиёт кисмлари-32 м²

- * агрегатлар-12,
- * материаллар-6,
- * лак ва буёклар, химикатлар-4,
- * мойлар-6.

Автомобиллардан олинган кисмлар, анжомларни саклаш учун бир ишчи постига 1,6 м² майдон ажратилади.

Майдонда эхтиёт кисмлар ва материаллар билан савдо килувчи дукон омбори учун эхтиёт кисмлар омборидан 10 фоиз микдор жой ажратилади. Ёул станциялари эхтиёт кисмлари омбори учун майдон 5-7 м² бир ишчи постига хисобида белгиланади.

1.3. Ёрдамчи хоналар майдонини аниклаш.

Бундай хоналарга маъмурий-маиший, савдо дуконлари ва техник вазифадаги: компрессор насос, трансформатор, венткамера типдаги жойлар киради.

Маъмурий-маиший хоналар таркиби станциянинг кувватига боғлиқдир. Кичик ва урта кувватли шаҳар станцияларида идора, станция бошлиғи учун хона, миждозлар хонаси, буфет ёки чойхона кабилар етарлидир. Ёирик станцияларда, курсатилганлардан ташкари, техник бошлик ва техник хизмат ходимлари учун хоналар, диспетчер хонаси, кафе, техник консультация хонаси, автосалон булиши зарур.

Ёул станциялари учун кушимча ошхона ёки ресторан, дам олиш жойи-мехмонхона ҳам булиши мумкин.

Маъмурий-маиший хоналар махсус архитектура лойихаси булганлиги учун СНИП П-92-76 “Саноат корхоналари ёрдамчи бинолари ва хоналари” талабига жавоб бериши керак.

Мижозлар хонаси майдони шаҳар станциялари учун хар бир ишчи постига:

- 15 постгача 8-9 м²
- 16-25 постгача 7-8 м²
- 25 дан куп постлар учун 6-7 м² хисобида олинади.

Техник хоналар майдони махсус нормативлар, улардаги технологик жараёнлар схемаси ва жихозлар сони ва габаритига караб топилади.

Эхтиёт кисмлар ва автоанжомлар дукони майдони хар бир 1000 хизматдан фойдаланувчи автомобилларга 20-30 м² олинishi мумкин.

Ёул станциялари учун мижозлар хонаси бир постга 6-8 м² олинади.

Савдо дуконларида эхтиёт кисмлар ва автоматериаллар билан савдо килувчи хона ва сотиладиган автомобилларни намоиш килувчи хона ва сотиладиган автомобилларни намоиш килувчиси махсус зал-автосалон

булиши мумкин. Савдо хонаси хар бир 1000 та хизматдан фойдаланувчи автомобиллар учун.

Кичик станцияларда 40-50 м²

Урта станцияларда 35-40 м²

Йирик станцияларда 25-35 м² хисобида олинади.

АВТОСЕРВИС Корхоналарини технологик режалаштириш.

Ишлаб чикариш биносини жойлаштириш режасини станциянинг функционал тизимига биноан тузиш керак, яъни автомобилларни ишлаб чикариш минтака ва устахоналарига кириш кетма-кетлиги, ТХ ва ЖТ минтакаси ва устахоналарининг жойлаштириш режаси курилиш меъёрлари ва коидалари талаблари асосида бажарилади.

Станция биноларининг таркибига автомобилларни кабул килиш ва топшириш булими, ишлаб чикариш, омборхоналар, маъмурий ва маиший бинолар, миждозлар хонаси, автомобиль ва эхтиёт кисмлар сотиш дукони, буфет ёки кахвахоналар киради. Станциянинг ишлаб чикариш биносини куришда темир бетон конструкциядан ташкари метал конструкцияни модулардан фойдаланилади.

Модулнинг юк кутарувчи элементи булиб 4та устун, улар орасидаги масофа 18X18 м, 24 X 24 м, 30 X 30 м ва 36 X 36 м булиши мумкин. Ишлаб чикариш биносининг асосий баландлиги 4,8 м килиб олинади. Агарда АВТОСЕРВИС икки бинода жойлаштирилса, улардан бирида маъмурий, савдо, маиший ва миждозлар учун хоналар, иккинчисига ишлаб чикариш вазифасини бажарадиган биноларни жойлаштириш тавсия этилади.

АВТОСЕРВИС бир бинода (хонада, зонада) ТХ ва ЖТ постлари билан бирга мотор, агрегат, электротехник ва ёкилги тизим асбоблари устахоналарини жойлаштириш мумкин. Тозалаш-ювиш ишларининг постлари ва оким чизиклари алохида бинода жойлаштирилади.

Буяш устахонаси (станциянинг ишчи постлари 10дан ортик булса) икки онада жойлашиши керак, биринчи хона буяш ишлари, иккинчи хонада буёкларни тайёрлаш ишлари бажарилади. Автомобилларни кабул килиш ва тозалаш булимини шундай жойлаштириш керакки, бунда харакатсиз ТХ ва ЖТ минтакаси ва устахоналарига бориши, ҳамда чикиб кета олиши керак.

Йулдаги станциялар учун асосан боши берк универсал постлар кабул килинади.

АВТОСЕРВИСда ТХ ва ЖТ минтакаси асосий хисобланади, шунинг учун ёрдамчи ишлаб чикариш устахоналари унинг атрофида ёки якинида жойлашиши керак. Миждозлар хонасини жойлаштириш режаси тузилаётганда куйидагилар эътиборга олиниши керак:

- диспетчер хонаси, автомобиллар қабул қилиш ва топшириши бўлимлари яқинида диагностика минтақаси, ҳамда буюртма наряди ва миқдор билан ҳисоб-китоб қилинадиган идора ва касса жойлаштириш керак.

Устахоналарини режалаштириш ечимини ишлаб чиқиш бажариладиган ишлар технологиясига, ҳамда меҳнатни илмий асосда ташкил этиш, қурилиш меъёри ва қоидаларига асосланиб тузилади.

Устахоналарнинг технологик режалаштириш-бу технологик жиҳозларни, ишлаб чиқаришда қулланиладиган асбоб-ускуналарни, қутариш элтиш ва бошқа жиҳозларни жойлаштириш режасидир .

Бундан ташқари устахона режасида ишчининг иш жойи қурсатилади, эшик ва деразаларнинг улчами, ҳамда устахонанинг режадаги улчамлари қурсатилади.

Устахонада жиҳозлар устахонада бажариладиган ишлар технологик қетма-қетлигига асосланиб жойлаштирилади.

БИЗНЕС РЕЖА

ТУЗИШ БУЙИЧА

Н А М У Н А

	«ТАСДИКЛАЙМАН»
	«ХОН-01» ФИРМАСИ ДИРЕКТОРИИ
	«_____» _____ 2004 йил

**АВТОСЕРВИС
(АВТОМОБИЛЛАРГА ЕКИЛГИ КУЙИШ ШАХОБЧАСИ
МИСОЛИДА) ФАОЛИЯТИНИ БОШЛАШ БУЙИЧА**

БИЗНЕС РЕЖА

АНДИЖОН – 2004 ЙИЛ

БИЗНЕС РЕЖА

Бизнес режанинг ахамияти, зарурлиги ва унинг назарий асослари.

Бизнес режа нима?

Бизнес режа - кенг, ҳар томонлама аниқ тизимга туширилган ва чуқур уйлаб тайёрланган ҳужжат бўлиб, у фирмани қай мақсадда ҳаракат қилаётганлиги, қўзланган мақсадга қайси йўллар билан эришиш ва қўзланган мақсадга эришгандан сўнг натижа қандай бўлади деган саволларга жавоб топилади. Бизнес режа корхона (фирма)нинг стратегик истикболларини белгилаб берадиган асосий ҳужжат ҳисобланади ва у уни 3-5 йилга тузишни тавсия этилади. Бизнес режанинг биринчи ва иккинчи йилларига курсаткичларни (топшириқларни) кварталларга тахсимланган ҳолда берилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади ва фақат учинчи йилдан бошлаб йиллик курсаткич (топшириқ)лар билан чегараланиш мумкин.

Бизнес режа қуйидаги асосий масаларани ҳал этади:

- тадбиркорларга корхона (фирма)лар стратегиясини ишлаб чиқиш учун асос бўлибгина қолмай, уни муваффақиятли амалга оширишга қўлдош ҳам беради;

- бўзор иқтисодиёти шароитида тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш, тартибга солиш ва бажарилишини назорат қилишнинг асосий қўлдош бўлиб хизмат қилади;

- тадбиркорлик фаолияти юзасидан банклар, инвесторлар ва қарз берувчиларга тегишли маълумотлар олишга имкон беради.

Бизнес режа тузиб чиқишнинг иккита асосий сабаби мавжуд:

- ташқаридаги сармоядорларни сизнинг бизнесингизни мақсадга мувофиқлиги ҳақида ёки ссуда беришга ишонч ҳосил қилиш;

- қўзланган мақсадни сақлаб қолишга йўл қўйиб бериш, тўғридан тўғри қўзланган ҳолатларда танланган мақсаддан воз кечмасликни таъминлаш.

Бизнес режа у бошқарувчига танглик ҳолатларини тўғри баҳолаш имконини беради ва ундан олиб чиқиб кетиш йўлларини курсатади. Бу ўз навбатида бошқарув самарадорлигини ортиришни ҳаракат қилдирилади. Қўшимча маълумот қилиб қўйиш ва маълум тажрибага эга бўлиш билан мақсад ва вазифа мосланиб олинади.

Бизнес режанинг бош мақсади-фирманинг қўзланган мақсадга эришини, режа-иқтисод бўлими ходимларига ва сармоядорларга танланган йўлнинг мақсадга мувофиқлигини курсатиб беришдир.

Бундан ташқари бизнес режа тадбиркорларнинг қуйидаги саволарига жавоб ҳам беради:

- бизнеснинг жорий ҳолати (биз қаерда турибмиз),

- қўзланган мақсад (Қайси томонга ҳаракат қилмоқдамиз),

- ёқ қўлай йўл (мақсадга қандай эришамиз).

Хулоса килиб шуни айтишимиз мумкинки, бизнес режа тадбиркорларнинг иш куроли булиб, ривожланаётган кичик-урта бизнес, фирмалар фаолиятида катта ахамиятга эга. Бизнес режа бизнесни баҳолаш бош ролини уйнайди. Бу ерда биз бизнесни таҳлил этишимиз лозим.

Бизнес таҳлил -бу корхоналарда самарали режа ишлаб чиқишнинг зарурий шартларидан бири ҳисобланиб, уларнинг ташки ва ички муҳит ҳолатлари ҳақида тула маълумот беради. У ташкилотнинг ички ва ташки (1-жадвал) талабларига мувофиқлигини аниқ маълумотлар асосида баҳолайди.

1-жадвал

Бизнесга таъсир этувчи муҳитлар таркиби

Ташки муҳит	Ички муҳит
1. Махсулот ва тармок ривожланиши истикболлари	1. Маркетинг
2. Ракобат ҳолати	2. Молия
3. Махсулот истеъмолчилари	3. Ишлаб чиқариш фаолияти
4. Сотиш фаолияти	4. Инсон омили (одам манбалари)
5. Макромуҳит ривожланиши тенденцияси	5. Административ фаолият

Ташки муҳит таҳлил жараёни-бу бошқарувчи ёки тадбиркорнинг ташки хавфнинг имкониятини баҳолаш, кузланган мақсадга эришишдаги тусик ва муаммоларни олдиндан билиш имконини беради. Ташки муҳит омилларига қуйидагилар киради: махсулот ишлаб чиқариш ва тармок ривожланиши истикболлари; Ракобат ҳолати; Махсулотнинг истеъмолчилари (харидорлар); Сотиш фаолияти; Макромуҳит ривожланиши тенденцияси киради. Улар асосан корхонанинг мавжуд имкониятларига боғлиқ бўлмайди.

Ички муҳит таҳлили бу корхонанинг барча фаолиятига услубий жиҳатдан баҳо беришдир. Унинг омилларига қуйидагилар киради: маркетинг; молия; ишлаб чиқариш фаолияти; инсон омили административ (маъмурий фаолият).

Ички муҳитни ташкил этиш ёрдамида корхонанинг кучли (ижобий) ва кучсиз (салбий) томонлари аникланади ва келгусида улардан оқилона фойдаланиш тадбирлари белгиланади. Бундан ташқари мувофаккиятсизлик сабабларини урганиш имконияти тугилади. Ички муҳит таҳлили ёки уз-узини таҳлил этиш корхонанинг барча фаолиятига услубий баҳо беришир. Унинг ёрдамида: корхонанинг кучли ва кучсиз томонлари аникланади, унга ёрдам бериш йули белгиланади, жорий йилда турли вазифаларни баробарига ҳал этиш мувофаккиятсизлик сабабларини урганиш имкони тугилади.

Одатда уз-узини тахлил этишда бошкарувчининг бешта асосий функциясини урганишни тавсия этилади: маркетинг, молия, ишлаб чиқариш, ходимларни бошқариш ва маъмурий фаолият. Шунинг ҳам таъкидлаш лозимки, бизнесни тахлили натижалари бизнес режа тузиб чиқишдагина керак бўлмай, балки у жорий фаолиятга баҳо беришда ҳам фойдалидир. Бизнес тахлилнинг асоси корхона (фирма) фаолиятини урганиш ҳисобланади.

Бизнес режанинг тузилиши

Бизнес режанинг тузилиши дейилганда биз унда ёритиладиган материаллар қисқача тавсифга эътибор берамиз. Агар корхона уз фаолиятига четдан сармоя (капитал) жалб қилиниши назарда тутса, банклар ва инвестицион компаниялар учун бизнес режа визит карточкаси вазифасини утайди. Унинг Яна бир вазифаси имкониятли (потенциал) инвесторни корхона билан яқиндан таништириш ва ҳамкорликда ушбу лойиҳани жорий этишга ундаш ҳисобланади.

Хар бир корхона уз-узига «Бизнес режа» тузади, уларнинг режа тузишдаги тутган йуллари, режанинг тузилиши бизнес характеридан, аниқ мақсаддан ва қарз берувчининг алоҳида талабларидан келиб чиқади. Масалан, саноат маҳсулоти ишлаб чиқарувчилар бизнес режаси билан аҳолига сервис хизмат курсатувчилар режаси бир-биридан тубдан фарқ қилади. Бизнес режага қуйилган талаблар узғариб туради: биринчидан, у инвестиция жалб этилишга қаратилганми; иккинчидан, корхонага раҳбарлик қилишдаги ички ҳужжат вазифасини утайдими? Аммо бизнес режа тузиш шаклидан қатъий назар, шундай асосий саволлар борки уни тузатишда улар хар томонлама уйланиши, баҳоланиши ва акс эттирилиши даркор. **Биринчиси:** Корхона нима фаолият билан шугулланади? **Иккинчиси:** Унинг мақсади нима?

Учинчидан: Олдига қуйилган мақсадга эришишдаги тутаётган стратегияси ва тактикаси қандай? **Туртинчидан:** Қанча молиявий маблағлар талаб этилади, қайси муддатга ва Ушбу ресерслардан қандай фойдаланилади? **Бешинчидан:** Қачон ва қандай тартибда ссуда қайтариб берилади?

Бундан ташқари бизнес режада ишлаб чиқишнинг умумий талабларига риоя қилиниши ҳам керак. Талаблар: режани қисқа бўлиши, бизнес ҳақидаги барча асосий маълумотлар қамраб олиниши ва ҳажми 7-10 бетдан ортимаслиги. Айрим ҳолатларда кенгрок бизнес режа тизими талаб этилади, унинг ҳажми 50 бетгача бўлиши мумкин. Хар қандай ҳолатларда бизнес режага иккинчи даражали масалалар киритилиши мумкин эмас. Жараён (технология) ва маҳсулотларни факат техник ҳолатларини ёритиб беришга йул қуймаслик зарур. Умукулланишда бўлган терминлардан фойдаланиш тавсия этилади. Бизнес режа содда ва тула бўлиши. Режалар аниқ тахлилга асосланиши лозим. Тахлилда аниқ

ракамлардан ва таклифлардан фойдаланиш зарур. Такилфлар ва олдиндан берилган фикрларга асосланган ва мустахкамланган булиши шарт. Масалан, бозорни урганишда тугри статистик, демографик тадқиқотлар натижалари ва бизнес олиб боровчи шахслар хулосаларидан фойдаланиш. Бизнес режа инвесторлар ва қарз берувчиларга қорхонани асосий позициясини ва ҳолатларини қурсатиб беради. Қорхона раҳбарларини қўзланган мақсадга эришишдаги қобилиятларини ҳам билдиради. Бу омиллардан инвесторлар тула ҳулоса чиқариб олишиш мумкинки, маблағни ушбу қорхонага жалб этилиши қелгусида ижобий натижалар беради.

Бизнес режада молиявий ихсоб-қитоблар ички фойдаланиш учун ташқи фойдаланувчиларга нисбатан қенроқ ёритилиши қерак. Бизнес режа тузиш қўп вақт талаб қилади. Унинг сифати менежерлар тажрибаси ва олган билимларига боғлиқ булади. У етарли даражада тулиқ булиши ва ҳар қандай инвесторга қорхона ҳақида барча маълумотларга эга булиши имконини беради. Бундан ташқари бизнес режа менежерларга қорхона фаолиятини бошқаришда ёрдам ҳам бериш қерак. Бизнес режа тузишга қиришган ҳар қандай менежер, узидан қатта қўч ва узўқ вақт талаб қилинишини ҳис эта билиши қерак. Ушбу жараёни қорхона фаолиятини таҳлили жихатидан қайта баҳолашни уз ичига олишни билиши лозим.

Бизнес режанинг титул руйҳати ва қириш.

Бизнес режанинг титулида қуйидаги маълумотлар ақс эттирилиши қерак:

- қорхонанинг номи;
- манзилгоҳи;
- мулк шакли;
- телефон ёки факс;
- ташқилотчиларнинг исми шарифи, фамилияси, манзили (қорхона ёки ташқилотчингизни);
- қорхона фаолияти ва бизнес характери;
- молиявий маблағларга эҳтиёжи ва молиялаштириш манбалари қурсатилиши;
- бизнес режа тузилган қўн;
- бизнес режани тузувчининг исми ва фамилияси.

Бизнес режани қириш қисмида бизнеснинг мазмуни қиска ва очик тасвирланган булиши қерак. Бир суз билан айтганда қириш қарз берувчи ва инвесторни бизнес режада ёритилган текст билан тула танишишини мажбур эйтиши зарур.

Агар корхона бизнес режасининг кириш кисми инвесторни жалб кила олган булса, ишнинг ярми бажарилди деб хисоблаш мумкин. Чунки бу кисм инвестор учун етарли булади, белгиланган микдорда карз бериш учун бизнес режани тула матни билан танишиши шарт эмас. Шундай килиб бизнес режада асосий ҳолатлар, молиявий маблагга эҳтиёжи, бозор имкониятлари ва бошқа ҳолатларга асосли курсатилиши керак.

Одатда кириш резюме (хулоса) шаклида ёзилиб, у 2-4 бет булиши мумкин. У бизнес режанинг барча булимлари тузиб чиқилгандан сунг ёзилади.

Кириш кисмини ёзишда тадбиркорлардан куйидагиларга алоҳида эътибор беришни таказо этади:

- корхона фаолият курсатиши учун кузда тутилган мақсад;
- технология ҳолати;
- утган фаолият даври ҳақида қисқача таҳлил маълумотлари;
- етарли даражада малакали бошқарувчилар мавжудлиги ҳақида маълумотлар;
- кузланагн мақсад ва молиявий натижаларни қисқача мазмуни ва натижалари;
- зарурий маблағнинг ҳажми, шаклланиш механизми, муддати ва кредитни қайтариш қобилияти ва ҳо казо.

Агар бизнес режада шахсий капитални қупайтириш мақсади кузда тутилган булса, унда режани кириш кисмида шахсий маблағни инвестицияси учун бошқа инвесторларнинг шахсий маблағини таъминлашдаги иштироки, юридик шахс ва аҳолии орасида аксия тарқатилишини курсатувчи зарурий фойда нормаси берилиши лозим.

Бизнес режани ҳар бир булимни қисқача алоҳида ёритиш мақсадга мувофиқдир. Булимлар мазмунида такрорланишлар булиши мумкин, чунки тугалловчи текст бизнес режа ва булимлар матнига боғлиқдир.

Булимнинг бош вазифаси шундан иборатки, менежерларнинг бизнес режани ута муҳим ҳолатларини ва уларни қисқа, аниқ тасвирлаш қобилиятини курсата билишдир. Мақсадни ута кенг ва катта ҳажмда ёзиш ҳам қутилган натижа бермайди. Ута қисқа ёритиш айрим ҳолатларни тушириб қолдиришга ва инвесторларда корхона фаолияти ҳақида нотугри тушинча юзага қилишига олиб келади. Кириш раҳбарларининг Бизнес режанинг асосий фаолиятларига булган аниқ муносабатларини ифодалайди.

Куйида автомобилларга екилги қуйиш шаҳобчаси мисолида уз фаолиятини бошлаш буйича бизнес режа тузиш билан танишамиз.

1.Фирма имкониятлари.

Фирманинг номи «Хон - 01» булиб, унинг тармокларидан бири ёилги куйиш шахобчаси саналиб. Ушбу тармок Андижон вилояти Жалакудук тумани «Чашма» регионида АЁКШга эга булиб кунига 4-8т бензин сотиш имкониятига эга.

Агар АЁКШ ни Янги жихозлар – екилги куйиш автомати Билан таъминланса Ушбу кувват 2-3 баробар ортиши мумкин. Бу билан боглик муаммоларни банкдан кредит олиш билан хал этиш мумкин. Кредит учун гаров сифатида АЁКШ бинолари, жихозларини куйиш мумкин.

Замонавий аппаратлар каталог буйича \$ 1'000-2'500 нархга эга булиб, фирма Ушбу аппаратларнинг бир нечтасини кредит хисобига сотиб олиб, урнатиш ва тулаш имкониятига эга булинади.

2.Хизмат(Товар)лар турлари.

АЁКШ регионидаги автомобилларнинг аксарият кисми карбюраторли двигательга эга булганлигини хисобга олиб, факат бензин Билан савдо килади.

3.Товарларни сотиш жойи.

АЁКШ Андижон вилояти Жалакудук тумани «Чашма» регионида Жалакудук –Андижон йули буйида жойлашган.

4. Хизмат курсатиш(Сотиш) бозорида ракобат ҳолати.

Регионда якин 30 км масофада ушбу АЁКШ хизмати сифатига тенг келадиган бошка факат «A.S. Service» шахобчасидан бошка ракобатчи мавжуд эмас.

5.Хизмат курсатиш(Ишлаб чиқариш)режаси.

АЁКШнинг фаолият услуби.

АЁКШ бензинни бир хил белгиланган нархда сотади Нефть базаси диллери сифатида сотилган хажмга караб хизмат хаки олади.(Мазкур ҳолатда 280 сум нарх билан, сотувдан тушган сумманинг 2,1%и яъни 1 т бензин сотилса 6000 сум хизмат хаки олади).Ушбу сумма АЁКШ даромадини ташкил этади.

Шу хисоб китобларга асосланган холда 1 ойлик даромади суткалик савдо хажми

8т сотилганда 1 440 000 сум

10т сотилганда 1 800 000 сумни ташкил этади.

АЁКШнинг харажатлари:

*1. Иш хаки:

- директор 1 иш урни -75 000 сум

- хисобчи 1иш урни - 70 000 сум

- оператор 1 иш урни -55 000 сум

- ёкилги куювчи 2 иш урни -25 000*2=50 000 сум

- оровул 1 иш урни -25 000 сум

- рағбатлантириш – 25 000 сум.

ЖАМИ: 300 000 сум.

*2.Ёкилги ташиш учун транспорт харажати:

АЁКШ нефть базасидан 25 км масофада жойлшган . Шунга асосан тариф буйича 1 ойда 500 000 сум (1 рейс учун 10 000 сум, 50 рейсга) харажат килинади.

*3. Электр энергия сарфи учун тулов:

Бир кунда 10 000 литр бензин сотилса, Янги аппарат 2 секундда 1 литр(бир соатда 1800 литр) тезликда куяди, демак, 10 000 л ни 1800 л/соат тезлик билан 5,5 соатда куяди. Аппаратнинг электр сарфи 3 кВт соатига ишлатса , 6 соатда 18 кВт*соат энергия сарфлайди. Бир ойда 540 кВт*соат*20 сум = 18 000 сум.

Бошка электр истеъмолчиларни хисобга олиб, умумий 20 000 сумни ташкил этади.

*4. Даромад солиги даромаддан 18% .

Суткада 8 т бензин сотилса $1\,440\,000 * 18\% = 260\,000$ сум

Суткада 10 т бензин сотилса $1\,800\,000 * 18\% = 324\,000$ сум

*5. Мол - мулк солиги. 1 йилда мулкка нисбатан 3%.

АЁКШ нинг капитал сарфи 15 000 000 + 5 000 000 кредит билан 20 000 000 сумни ташкил этади.

$20\,000\,000 * 3\% = 600\,000$ сум – 12 ойда

1 ойда 50 000 сум.

*6. Ягона йул фондига йул солиги. Даромаддан 2%.

$1\,440\,000 \text{ сум} * 2\% = 28\,800$ ва $1\,800\,000 * 2\% = 36\,000$ сум.

Умумий харажатлар:

1	Иш хаки	300 000 сум
2	Транспорт	500 000 сум
3	Коммунал тулов	20 000 сум
4	Даромад солиги	260 000 сум
5	Мол – мулк солиги	50 000 сум
6	Йул солиги	28 000 сум
	Жами	958 000 сум

УМУМИЙ ХОЛАТ

Даромад	1 440 000 сум
Харажатлар	958 000 сум
Фойда	482 000 сум
Кредит тулов кисми	360 000 сум
Колдик фойда	122 000 сум

6.Молия булими.

Бахоси 2 500 000 сум булган замонавий аппаратдан 2 донасини олий учун

5 000 000 сум сармоя керак булади.АЁКШ мулкларини гаровга куйиб банкдан йилига 24 % устама Билан имтиёзли кредит олинади.

Фирманинг тулов кобилияти 360 000 сумни ташкил этади.

Бунга кура куйидагича кредитнинг кайтарилиш жадвали тузилди.

Ойлар	2%устама (сум)	Тулов кобилият(сум)	Танидан тулов (сум)	Колдик(сум)
1	100 000	360 000	260 000	4 740 000
2	94 800	360 800	266 000	4 474 000
3	89 480	360 480	271 000	4 203 000
4	84 060	360 060	276 000	3 927 000
5	78 540	360 540	282 000	3 645 000
6	72 900	360 900	288 000	3 357 000
7	67 140	360 140	293 000	3 064 000
8	61 280	360 280	299 000	2 765 000
9	55 300	360 300	305 000	2 460 000

10	49 200	360 200	311 000	2 149 000
11	42 900	360 900	318 000	1 831 000
12	36 620	360 620	324 000	1 507 000
13	30 140	360 140	330 000	1 177 000
14	23 540	360 540	337 000	840 000
15	16 800	360 800	344 000	496 000
16	9920	360 920	351 000	145 000
17	2900	147 900	00,00	00,00

Фойдаланилган адабиётлар.

- 1.Каримов И.А. Узбекистон буюк келажак сари.Т.: Узбекистон, 998, 685 б.
- 2.Каримов И.А. Узбекистон XX1 аср бусогасида:хавфсизликка таҳдид, бар-карорлик шартлари ва тараккиёт кафолатлари. Т.:Узбекистон,1997,328 б.
- 3.Напольский М. Технологическое проектирование автотранспортных предприятий и станций технического обслуживания. М.:Транспорт,1985.
- 4.Фастовцев Г.Ф. Организация технического обслуживания и ремонта легковых автомобилей. М.: Транспорт, 1989, 239 с.
- 5.Бабусенко С.М. Проектирование ремонтно-обслуживающих предприятий. М.: Агропромиздат. 1990.
- 6.К.Ф.Баранов. ехническое обслуживаие и ремот машин. Минск,2001,230 с.
- 7.К.Херцег Станции обслуживания легковых автомобилей. М.: Транспорт, 1978.
- 8.www.amdkds.freesevers.com, www.barclay.ru, www.inmart.ru, www.grad.ru, www.auromaster.msk.ru, www.mehanika.ru
9. Назаркулов Я.П., Жураев Н.И. Чорнев М.Х Автосервис ишлаб чиқариш техник базаси курси бўйича курс ва диплом иши лойиҳалари бажари учун услубий кулланма. Тошкент, 1996 - 53 б.
- 10.Узбекистон Республикаси Автомобиль транспорти ҳаракат таркибига хизмат курсатиш ва таъмирлаш тугрисида НИЗОМ. Тошкент. Узавтотранстехника, 1999, 195 б.
- 11.Давидович Л.И. Проектирование предприятий автомобильного транспорта. - М: Транспорт, 1975. - 392 с.
- 12.Хлявич А.И. Обслживание автомобилей населения. М.:Транспорт,1990 - 238с.
- 13.Афанасьев.Л.А и др. Гаражи и станции технического обслуживание автомобилей. М.: Транспорт 1982-238с.

14. Кузнецов Е.С., Курников И.П, Производственная база автомобильного транспорта. М., Транспорт. 1988г.
15. Развитие автосервиса М.1990 (ежегодная обзорная информация)
16. Руководство по организации работ на СТО УзДЕУавто КО. Андижан, 1999 - 128с.
17. Крамаренко Г.В ва бошкалар. автомобиллар техник эксплуатацияси Тошкент, Укитувчи, 1994,220 б
18. Баранов Л.Ф. Техническое обслуживание и ремонт машин. Минск, 2001.
19. Дынко А.В. Диагностика неисправностей автомобилей. Справочное пособие. М.: Континент –ПРЕСС,2001.
20. Бирюков Б.М. Интернет-справочник автомобилиста. М.,2001
21. А.Абдуллаев,Айбешов Х. Бизнес режа (укув кулланма). Андижон,Хаёт,2000.
22. А.Абдуллаев,Айбешов Х. Бизнес режа –амалий масалалар туплами. Тошкент, Укитувчи, 2003 йил.

ИЛОВАЛАР

Бизнес режа тузишда ҳисобга олиниши зарур булган асосий курсаткичлар ва жадваллар.

1. Бизнес режа титули

Буюртмачи корхона номи _____

Манзилгоҳи _____

Тел _____ Факс _____

Корхона раҳбари фамилияси, исми, отсининг исми _____

Корхона юридик статус _____

Мул шакли _____

Эгаси _____

Сухбат олиб бориш ҳуқуқига эга булганлар:

Лойиха тури _____

Лойиха сарфи: улчов бирлиги сумма

-республика доирасида минг Сум

-республикадан ташкари - // -

Лойихани молиялаштиришманбаи

Шахсий маблағлар

Давлат маблағларибошка

Суралган ссуда

-миллий валютада

-валютада

илгари корхона томонидан ишлаб чиқарилаётган маҳсулот
турлари _____

2. Корхона ҳақидаги маълумот

1. Ташкилий шартнома ва низом _____ бет

2. Устав капитали:

Ташкилотчилар	Ташкилотчилар мулк шакли (хусусий давлат ва бошқалар)	Тулов (сумма)	Ҳақиқий қуйилган
---------------	---	------------------	---------------------

3. Қайд этилган ташкилий ҳужжатлар:

(қайд этувчи ташкилот, номери, қайд этилган кун)

4. Солик кумитасида кайд этилган хужжат:

(солик туловчи кайд этилган номери, куни)

5. Инфратузилма (иктисодий-ижтимоий ҳолати)

Ер ости йули -йук

Электр таъминоти -бор

Сув -бор

Канализация -бор

6. Кучмас мулк ҳақида маълумот:

7. Ер участкаси мавжуд булиб, унда куйидаги иморат ва иншоот жойлашган:

Бино	Мавжуд ёки мавжуд эмас	Майдони м.кв	Эслатма
Ишлаб чиқариш			
Бошқарув			
Омбордаги маҳсулот			
Сотишга мулжалланган			
Бошқалар			

3. Корхона молиявий ҳолати таҳлили коэффициентлари ҳисоби

Молиявий коэффициентлар	Ҳисоблаш формуласи	Курсаткичлар	
		Ҳисобот йили бошига	Ҳисобот йили охирига
Коплаш (покрытия) коэффициентлари	Айланма маблағлар		
	Киска муддатли мажбурият		
Молиявий боғлиқлик коэффициентлари	Ёлланган маблағ		
	Шахсий маблағ		
Буйсунмаслик коэффициентлари	Шахсий маблағ		
	Актив уртача йиллик киймат		
Молиявий тургунлик коэффициентлари	Шахсий капитал +узок муддатли заёмлар		
	Активлар уртача йиллик киймати		
Узгарувчанлик коэффициентлари (маневренность)	Ишончли капитал		
	Шахсий капитал		
Асосий фойдалар янгилашиш коэффициенти	Амортизация ажратмаси		
	Асосий фондлар бошланғич киймати		
Актив самарадорлиги	Соф фойда		
	Активлар йиллик уртача киймати		
Реализация самарадорлиги	Ялпи фойда		

	Махсулот сотишдан тушган соф тушум		
Шахсий маблағ самарадорлиги	Соф фойда		
	Шахсий маблағ уртача йиллик коэффиценти		
Махсулот самарадорлиги даражаси	Соф фойда		
	Товар махсулоти нархи		
Бириктириш коэффиценти	Материал ишлаб чиқариш захираси		
	Сотишдан олинган соф тушум		
Акция фойдалилиги	Соф фойда		
	Муомаладаги акция сони		
Фонд сизими коэффиценти	Асосий фондлар уртача йиллик йиллик киймати		
	Сотишдан олинган соф тушум		
Активлар айланиши	Махсулот сотишдан тушган соф тушум		
	Активлар уртача йиллик киймати		
Дебиторлик карзлар айланиши	Махсулот сотишдан тушган соф тушум		
	Уртача йиллик дедиторлик карзлари (харидорларнинг)		
Кредиторлик карзлар айланиши	Махсулот таннари		
	Уртача йиллик кредиторлик карзлари		
Шахсий маблағ айланиши	Сотишдан олинган соф тушум		
	Шахсий маблағ уртача йиллик киймати		

4. Сотиб олинаётган хом ашё ва материаллар тури ва мол етказиб берувчилар ҳақида маълумотлар

Хом ашё материаллар, ярим фабрикат	Йил давомида сотиб олиш ҳажми (киймат ва натура қурилишида)	Мол етказиб берувчилар уларнинг манзилгоҳи	Етказиб бери шва ҳисоб китоб алоҳидалиги	Эслатма
1. Асосий хом ашё ва материаллар				
2. Ярим фабрикатлар				
3. Ёрдамчи материаллар				
4. Бошқа				

махсулотлар				
-------------	--	--	--	--

5. Корхонанинг ижобий (кучли) салбий (кучсиз) томонлари тавсифи

№	РАКОБАТ	Салбий (кучсиз)	Учтача	Ижобий (кучли)
	А. Ишлаб чиқариш			
1	Корхона ёши			
2	Машина ва қуролма ҳолати ва ёши			
3	Унумдорлиги			
4	Ишчи кучи талаб ва сифати			
5	Компьютер бошқариш тизими сифати			
6	Маҳаллий ҳом ашё билан таъминланганлиги			
7	Маҳаллий ҳом ашё билан таъминланганлиги			
8	Четдан келтириладиган материаллар билан таъминланганлиги			
9	Ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш			
10	Ишчиларга қасаба уюшмага жалб этиш			
11	Ишчиларнинг раҳбар билан муносабати			
	Б.Маркетинг			
1	Таҳсиёт каналлари			
2	Ташкил этиш сифати			
3	Бозор тадқиқоти			
4	Маҳсулот тезлиги			
5	Рақобатқойил баҳо			
6	Бизнес сир (репутация)			
	В.Илмий изланиш ва тажриба конструкторлик			
1	Ташкил этишнинг техник имкониятлари			
2	Янги маҳсулот инновацияси			
	Г.Бошқарув			
1	Раҳбариятнинг уз ишига лойиқлиги			
2	Давлат тизими билан муносабати			
3	Молиявий манбалари			

6. Оператив режа

№	Миллий валютадаги барча маблағлар	Ҳақиқий	Ҳақиқий	Прог ноз	Прог ноз	Прог ноз
1	Ялаи даромад (тушум)					
2	Товар маҳсулоти таннари					
3	Ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш даражаси %					
4	Йил охирига дебитдорлик қарзлари					
5	Йил охирига кредиторлик					

	карзлари					
6	Йил охирига товар материал бойликлар захираси					
	Тугалланмаган ишлаб чикариш					
	Тайёр махсулот					
7	Захиранинг тахминий ёши					
	Хом Аше 1 ойгача					
	1 ойдан-3 ойгача					
	3 ойдан-6 ойгача					
	бойдан-12ойгача					
	1 йилдан ортик					
8	Тайёр махсулот					
	1 ойгача					
	1 ойдан-3 ойгача					
	3 ойдан-6 ойгача					
	бойдан-12ойгача					
	1 йилдан ортик					
9	Асосий курилма уртача ёши					
	2 йилдан кам					
	2-5 йил					
	5-10 йил					
	10 йилдан ортик					
10	Йил охиригача булган кишилар сони киши					
	Жами					
	Шу жумладан:					
А	Рахбарлар					
Б	Мутахассислар					
В	Майда хизмат ходимлари					
Г	Ишчилар					

**7. Корхонанинг уз имкониятлари хисобига амалга ошириладиган
таъминлаш ишлари тахминий хажми**

Харажат моддалари	Иморатлар ва иншоотлар	Сумма (минг сум)
	Ишлаб чикариш	
	Бошкарув	
	Омбор	
	Бошкалар	
Жами харажатлар бошлангич киймати		
Кутилмаган харажатлар		
Бошка харажатлар		
Жами харажатлар		

**8. Янги лойхани амалга ошириш учун зарур булган машина-
курилмалар хакида маълумотлар**

Номи	Ишлаб чиқарган давлат	Ишлаб чиқарилган йили	Янги ёки эски	Микдори	Жами қиймати
Бино					
Иморат					
Курилма					
Транспорт					
Воситаси					
Бошка курилмалар					
ЖАМИ					

9. Корхона баланси бўйича ҳисобот маълумотлар

_____ ОЙ _____ ЙИЛ

АКТИВ МОДДАЛАРИ	200	200	200	200
1. Асосий маблағлар ва оборотдан ташқари активлар Асосий маблағлар Материал булмаган активлар Курилма Тугалланмаган Капитал сарфлар Узок муддатли молиявий маблағлар Бошка омбордан ташқари активлар I бўлим бўйича жами				
2. Захира ва харажатлар ишлаб чиқариш запаслари Тугалланмаган ишлаб чиқариш Давр харажатлари Тайёр маҳсулот Товарлар Бошка захира ва харажатлар II бўлим бўйича жами				
3. Пул маблағлари Ҳисоблар ва бошка активлар Касса Ҳисоб ракам Киска муддатли молиявий маблағ				

Вексьел тушуми Дибидиторлар билан ҳисоб-китоб Товар юзасидан берилган аванс ва бюджет хизмати Ишчилар ва хизматчилар томонидан олинган ссуда ҳисоби Бошқа активлар III бўлим бўйича жами				
---	--	--	--	--

10. Баланс

БАЛАНС ПАССИФ МОДДАЛАРИ	200	200	200	200
1. Шахсий маблағлар манбаи Устав капитали Захира капитали Куйилган капитал Тахсимланмаган фойда Капитал сарфларини молиялаш Мақсадли молиялаштириш Аренда мажбуриятлари Ташкилотчилар билан ҳисоб-китоб Фойда III бўлим бўйича жами				
2. Кредит ва бошқа заёмлар маблағи Узок муддатли кредит Узок муддатли заём маблағлари II бўлим бўйича жами				
3. Ҳисоб-китоб ва бошқа пассивлар Кредиторлар билан ҳисоб-китоблар Бюджет хизмати ва товарлар бўйича Баланс пассиф моддаси Бюджетда булмаган ташкилотлар бўйича сугурта бўйича иш хаки бўйича бошқа кредиторлар учун ссуда Бошқа пассивлар III бўлим бўйича жами				
БАЛАНС				

**11.200__ йилларда фойдаланиш ва молиявий натижалар ҳисоби бўйича
маълумотлар**

	200_ минг сум		200_ минг сум		200_ минг сум		200_ минг Сум	
	Фойда	Зарар	Фойда	Зарар	Фойда	Зарар	Фойда	Зарар
1. Молиявий натижалар: Маҳсулот сотишдан тушган тушум кушилган киймат солиги								

Акциз йигими								
Махсулот ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари								
Реализация натижаси								
Реализацияга алоқаси								
булмаган операциялар								
даромади ва харажати								
Жами фойда ва зарар								
Баланс фойда ва зарар								
2. Фойдадан фойдаланиш								
Бюджет тулови								
Захира капиталга ажратма								
Ишлаб чиқаришни								
ривлжлантиришга ажратма								
Исътёмол фонди								
Хайрия мақсадлари								
Двидент								
Жами маблаг								

12. Кузда тутилган баланс

ЙИЛЛАР	200_	200_	200_	200_
Актив				
Пул маблағлари				
Захира				
активлар				
Асосий воситалар				
Бошқа активлар				
Баланс				
Пассиф				
Кредиторлар				
Киска муддатли кредит				
Жами: жорий пассив				
Узок муддатли кредит				
Жами: мажбурият				
Тахсимланмайдиган фойда				
Устав капитали				
Баланс				

13. Кузланган фойда ҳисоби ва фойдаланиш

ЙИЛЛАР	200_	200_	200_	200_
Реализация				
Реализация килинган махсулот таннари				
Шу жумладан:				
Материаллар				
Иш хаки				
Амортизация				
Бошқа харажатлар				
Бошқа фаолият юзасидан фойда ёки				

зарар				
Солиққа қадар даромад				
Солиқ				
Соф фойда				
Фойда тахсимланиши				
Захира фондига ажратма				
Ишлаб чиқаришнинг ривожлантириш				
Истеъмол фонди				
Хайрия мақсадлари				
Дивиденд				
Тахсимланмайдиган фойда				

14. Ишлаб чиқариш кузда тутилган маҳсулот ассортиментини

Маҳсулот	Артикул модел	Улчов миқдори	Ишлаб чиқариш куввати	Йил давомида ишлаб чиқариш кузланган ҳажми	Кузланган баҳо

15. Маҳсулотни сотиш кузда тутилган бозор

Худуд (регион)	Улчов бирлиги	Маҳсулот ҳажми	Маҳсулот жами қиймати

16. Кадрлар билан таъминланганлик ҳақида маълумот

Булимлар	Режалаштирилган ходимлар сони	Маҳсулот ҳажми	Маҳсулот ҳажми қиймати
Бошқарув ходимлари			
И.Т.Х.			
Бухгалтерия			
Сифат назорати			
Таъминот булими			
Савдо булими			
ЖАМИ:			

17. Корхона молиявий куйилмаси

_____йилда

	Узок муддатли		Киска муддатли	
	Йил бошига	Йил охирига	Йил бошига	Йил охирига
Бошка корхона акциялари				
Облигация ва бошка кимматбахо когозлар				
Куйилган заёмлар				
Бошкалар				

