

# IT ХИЗМАТЛАРИНИ КЎРСАТУВЧИ ТАЪЛИМ МАРКАЗИ



Тошкент - 2024 йил



### **Лойиҳанинг мақсади:**

Хизматлар кўрсатиш соҳасида IT хизматларини кўрсатувчи таълим марказини ташкил этиш орқали аҳолини янги замонавий касб турларига ўқитиш, бизнесларни автоматлаштириш, хориждан инвестиция жалб қилиш учун муҳим соҳалардан бири ҳисобланади.

### **Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари:**

- ушбу бизнес йўналишини танлаш, ушбу бозор сегментини бизнинг минтақамизда нисбатан кам рақобатга эга бозор сифатида тавсифлаш мумкинлиги билан боғлиқ;

- барқарор ривожланмоқда ҳамда юқори даромадли ҳисобланади.

### **Бизнеснинг қуйидаги хатарлари мавжуд:**

1) форс-мажор ҳолатлари (турли хилдаги бахтсиз, техноген фалокатлар ва бошқалар);

2) Интернет тармоғини узилиши;

3) Ёзда мактаб ва талабаларга дам олиш вақтида ўқиш курсларига талаб камайиши;

4) Асбоб-ускуналарга турли хилдаги вирусларнинг тушиши оқибатида керакли дастурларнинг маълумотлар базасидан йўқолиши;

5) Рақобат кучайганлиги сабабли сотишнинг пасайиши.

### **Хавфли вазиятларни ҳал қилиш ва олдини олиш:**

1. Ҳар қандай сабабга кўра форс-мажор ҳолатлари юзага келганда, ускунани нархининг тахминан 30% йўқотиш билан сотиш мумкин.

2. Интернет тармоғи билан шартнома тузишда интернет тармоғини ўчиб қолиши юзага келганда олдини олиш ва зарарни камайтириш бўйича бандлар киритиб ўтиш лозим.

3. Ёзги даврда (июнь-август) умумий курс сотувлар сони камаяди. Ушбу даврга келиб, ўқув курслари бўйича катта чегирмалар бериш лозим.

## **ЛОЙИҲА ТУРЛАРИ**

**Лойиҳани амалга ошириш учун икки хил усулда иш бошлаш таклиф этилади:**

1. Бино иншоот сотиб олиш, қуриш.

2. Бино иншоот ижара асосида

1. Юқорида кўрсатиб ўтилган усулдан 1- йўналиш (**бино иншоот сотиб олиш, қуриш**) бўйича дастлабки ишларни амалга ошириш зарур ҳисобланади. ИТ хизматларини кўрсатувчи таълим марказини ташкил этиш учун бино иншоотлар тадбиркор томонидан қурилади ҳамда жиҳозланади. “ИТ хизматларини кўрсатувчи таълим маркази” кейинги ўринларда марказ деб юритилади.



Мазкур марказни ташкил этишда тадбиркор ишни қуйидаги кетма-кетликда амалга оширишни маслаҳат берамиз.

1. Марказни қуриш учун мақбул жой танлаш;

2. Ерни сотиб олиш ёки ҳудудий ҳокимликдан узоқ муддатга ижара асосида олиш бўйича келишувларни амалга ошириш;

3. Харажатлар ва даромадлар режаси бўйича бизнес стратегиясини ишлаб чиқиш;

4. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги “Таълим сифатини назорат қилиш инспекцияси”нинг тегишли хулоса ва лицензиясини олиш ҳамда “Рақамли технологиялар вазирлиги”нинг тавсияларини олиш;

5. Курилиш билан боғлиқ ҳужжатларни тайёрлаш;
6. Ускуналарни сотиб олиш учун ишончли таъминотчи топиш;
7. Марказни реклама қилиш учун маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш;
8. Қабул квоталарини режалаштириш;
9. Ўқув дастурини ишлаб чиқиш;
10. Ҳодимларни олдиндан тайёрлаб қўйиш ёки ишончли ҳодим топиб берадиган рекруитер ташкилотларига мурожаат қилиш;

**Шунингдек, қуйида кўрсатилган Потенциал талабларга таъсир этувчи омилларни кўзда тутиш бизнесни ривожланишига сабаб бўлади.**

- ҳудудда таклифнинг талабдан кам бўлиши (хизмат кўрсатиш дефицити) – яъни таклифнинг ҳаддан зиёд камайиб кетиши талабнинг кескин кўтарилишига, мижозларнинг дефицитга айланган хизматга эътибори ва харид қилишга интилиши ошишига олиб келади;

- мижозлар (жисмоний ва юридик шахслар) оқими даражаси – яъни мижозларнинг оқимининг ошиб бориши хизмат харидини ошириб, потенциал талабнинг ошишига ва аксинча камайиши потенциал талабнинг камайишига сабаб бўлади;

- ижтимоий сиёсат – ижтимоий ҳимоянинг яхшиланиши ва ижтимоий муҳитнинг барқарорлиги потенциал талабга тўғри мутаносиб равишда таъсир килади;

- рақобатбардошликни таҳлил қилиш ва рақобат сиёсатини аниқлаш;

- ташкил қилинаётган ҳудуддаги аҳоли сони (улардан 18-40 ёшгача бўлганини), тадбиркорлик субъектлари сони, йирик корхона ва ташкилотлари сони, давлат ташкилотлари, банк, микромолия ва ломбардлар ҳамда ташкил қилинаётган хизмат тури бўйича фаолият юритаётган корхона ва ташкилотлар бўйича ўрганиб чиқиш тавсия этилади (маълумотлар stat.uz, cbu.uz, edu.uz сайтларида мавжуд).

Таълим марказини ташкил этиш учун бино энг камида 2 қаватдан ва унинг майдони 320 м<sup>2</sup> майдон зарур бўлади. Бунда 6 та иш хонасидан, 1 та регистрация ҳамда мижозлар кутиш хонасидан, 1 та кичик алоҳида суҳбатлашадиган хонадан иборат бўлади.

Ушбу марказда талабга қараб ўқитувчилар ишга олинади. Ўртача 15 та



янги иш ўрни яратилади. Лойиҳанинг қурилишига 750 млн.сўм ҳамда жиҳозлашга 450 млн.сўм жами 1 200 млн.сўм пул маблағи зарур бўлади.



Тадбиркорда ўзининг ери мавжуд бўлмаса акс ҳолда тадбиркорликни бошлаш учун аукционда ёки у бу жисмоний ва юридик шахсдан сотиб олиш учун туман ва шаҳарнинг жойлашган жойига қараб (вилоят, туман шаҳар маркази) ҳар бир сотихи 2 минг АҚШ долларидан 50 минг АҚШ долларигача бўлиб, энг камида 6 сотих ер майдони олиш зарур ва бунга камида 12 000 – 300 000 минг АҚШ доллари миқдоридаги пул маблағлар талаб қилинади.

Шу билан бир қаторда, тайёр офис сотиб олиш нархи маълумот учун Тошкент шаҳрида ўртача **300 – 350 минг АҚШ** долларини (жиҳозларсиз) ташкил қилади.

Ушбу марказ жиҳозлари учун қуйидагиларни харид қилиш лозим ва юқорида кўрсатилган **450,0 млн.сўм** маблағ ушбу мақсадлар учун ишлатилади:

1. Компьютер 30 дона-ҳар бирининг нархи ўртача 6 млн.сўм, жами 180 млн.сўм;

2. Принтер 6 та шундан 4 та 3\*1 ва 2 та ранглик принтер-ўртача нархи 5 млн.сўм атрофида. Жами кетадиган маблағ миқдори 30 млн.сўм;

3. Стол стул, шкаф, юмшоқ мебел ва бошқа жиҳозлар учун 120 млн.сўм;

4. Кондиционер 6 дона ҳар бирининг ўртача нархи 6 млн.сўмдан 2 та 24 талик 14 млн.сўмдан 28 млн.сўм, жами 64 млн.сўм;

5. Йиллик канцелария маҳсулотлари, интернет, маиший буюмлар, гул, бошқа маҳсулотлар учун 56 млн.сўм;

6. Йиллик ижара харажатлар(ўртача бир ойлик учун 22 млн.сўм атрофида) 264 млн.сўм пул маблағлари талаб этилади.

## **ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ**

Ушбу лойиҳанинг ишчи кучига ва ходимларга бўлган талаби 16 кишини ташкил қилади. Ишчиларининг иш вақти режимлик тартибда ташкил этилади.

## **МАРКАЗНИ РЎЙХАТДАН ЎТКАЗИШ**

Марказни рўйхатдан ўтказиш учун сиз ҳуқуқий шаклни, тартибга солувчи меъёрий ҳужжатлар ва қонунлар билан танишишингиз керак. Ҳужжатларни расмийлаштириш “Давлат Хизматлари Маркази” томонидан расмийлаштирилади.

## **ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТУРЛАРИ**

Онлайн таълим марказ (институти) мактаб битирувчилари ва Олий таълимда ўқишни истаган инсонлар учун қуйидаги хизматлар амалга оширилади:



**Таълим икки сменада ташкил этилади:**

- **Эрталабки** бу ўз навбатида соат 8:30 дан бошланиб 13:30 гача;
- **Пешин** вақтдаги бу ўз навбатидан 14:00 дан бошланиб, 19:00 гача давом этади.

**Ушбу марказда хизмат кўрсатиш ўртача нархи қуйидагича белгиланади:**

сўм

№	Таълим йўналиши	Қабул квота сони-йиллик	Бир йиллик контракт нархи-бир талаба учун	Жами
1	Жава, Скрипт Питон тиллари дастури	50 та	6 000 000	300 000 000
2	Дизайн, смм, маркетолог мобилография	50	7 000 000	350 000 000
3	Дастурлаш ва ахборот хавфсизлиги	70	7 000 000	490 000 000
4	Фронтенд	60	6 000 000	360 000 000
5	Бекренд	50	7 000 000	350 000 000
6	Андроид АИОС,	50	7 000 000	350 000 000
Жами		330		2 200 000 000

## МАРКАЗ ХАРАЖАТЛАРИ

### Штат жадвали

сўм

	Лавозими	Сони	Битта штат ойлик маоши	Жами 1-йил
--	----------	------	------------------------	------------



			<b>(оклад+КРІ)</b>	<b>ойлик маош</b>
	Юрист	1	4 000 000+КРІ	48 000 000+КРІ
	Бухгалтерия, маркетинг, бўйича ходим	1	5 000 000+КРІ	60 000 000+КРІ
	Ўқитувчи	12	5 000 000+КРІ	720 000 000+КРІ
	Директор	1	5 000 000+КРІ	60 000 000+КРІ
	Дастурчи	2	8 000 000+КРІ	192 000 000+КРІ
	Ресепш	1	3 000 000+КРІ	36 000 000+КРІ
	Тозаловчи	1	3 000 000+КРІ	36 000 000+КРІ
	<b>ЖАМИ</b>	<b>19</b>	<b>34 000 000+КРІ</b>	<b>1 152 000 000+КРІ</b>

### **МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ I ШАКЛИ УЧУН**

*сўм*

ЛОЙИХАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ			
Номи	Ўз маблағи	Кредит маблағи	Жами
Марказни ташкил этиш	850 000 000	350 000 000	1 200 000 000
Лойиҳанинг умумий қиймати	70,8%	29,2%	100%
Молиялаштириш объектлари			
Бино қурилиши учун		750 000 000	1 200 000 000
Жиҳозлашга ва харидга		450 000 000	

## СОФ ТУШУМ ВА СОФ ФОЙДА

сўм

Номланиши	1- йил	2- йил	3-йил	4-йил	5-йил
Хизматлардан тушган тушумлар	2 200 000 000	2 200 000 000	2 200 000 000	2 200 000 000	2 200 000 000
Коммуникация харажатлари (вайфай, электр, сув ва бошқа)	60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000
Маош харажатлари	1 152 000 000	1 152 000 000	1 152 000 000	1 152 000 000	1 152 000 000
Реклама харажатлари	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000
Кўзда тутилмаган бошқа харажатлар	150 000 000	150 000 000	150 000 000	150 000 000	150 000 000
Кредит тўловлари	49 000 000	132 500 000	124 250 000	112 000 000	99 750 000
Солиққа қадар тушган даромад	739 000 000	652 500 000	663 500 000	676 000 000	688 250 000
Фойда солиғи 12%	88 680 000	78 300 000	79 620 000	81 120 000	82 590 000
<b>Сой фойда</b>	<b>650 320 000</b>	<b>574 200 000</b>	<b>583 880 000</b>	<b>594 880 000</b>	<b>605 660 000</b>

## МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ II ТУР УЧУН

сўм

ЛОЙИҲАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ			
	Ўз маблағи	Кредит маблағи	Жами
Марказни ташкил этиш	425 000 000	175 000 000	600 000 000

<b>Лойиҳанинг умумий қиймати</b>	<b>70,8%</b>	<b>29,2%</b>	<b>100%</b>
<b>Молиялаштириш объектлари</b>			
<b>Бинони марказга мослаштириш</b>	<b>150 000 000</b>	<b>600 000 000</b>	
<b>Жиҳозлаш ва Мобил илова учун</b>	<b>450 000 000</b>		

## СОФ ТУШУМ ВА СОФ ФОЙДА

сўм

<b>Номланиши</b>	<b>1- йил</b>	<b>2- йил</b>	<b>3-йил</b>	<b>4-йил</b>	<b>5-йил</b>
Хизматлардан тушган тушумлар	2 200 000 000	2 200 000 000	2 200 000 000	2 200 000 000	2 200 000 000
Коммуникация харажатлари (вайфай, электр, сув ва бошқа)	60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000
Ижара харажатлари	264 000 000	264 000 000	264 000 000	264 000 000	264 000 000
Маош харажатлари	1 152 000 000	1 152 000 000	1 152 000 000	1 152 000 000	1 152 000 000
Реклама харажатлари	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000	50 000 000
Бошқа харажатлар	150 000 000	150 000 000	150 000 000	150 000 000	150 000 000
Кредит тўловлари	60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000	60 000 000
Солиқга қадар тушган даромад	464 000 000	464 000 000	464 000 000	464 000 000	464 000 000
Фойда солиғи 12%	55 680 000	55 680 000	55 680 000	55 680 000	55 680 000
<b>Сой фойда</b>	<b>408 320 000</b>	<b>408 320 000</b>	<b>408 320 000</b>	<b>408 320 000</b>	<b>408 320 000</b>