# IT ЁШ МУТАХАССИСЛАРИ УЧУН “IT-МАЖМУА” МАРКАЗИНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ

**Тошкент - 2024 йил**

**Лойиҳанинг мақсади:**

Хизматлар кўрсатиш соҳасида **IT** ёш мутахассислари учун давлат кўмаги асосида уларни доимий қўллаб қувватлаб, янги замонавий касбларга ўргатиб, доимий даромад манбаига эга бўлиши учун марказлар ташкил қилиб бериш.

**Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари:**

- Ушбу хизмат тури ўз бозорида бугунги кунда бошқа соҳаларга қараганда анча тез ривожланаётган соҳа бўлиб, харажатларни камайтириш даромадни ошириш мақсадида бизнес жараёнларни оптималлаштириш асосий мақсади ҳисобланади;

- барқарор ривожланмоқда ҳамда юқори даромадли ҳисобланади.

**Бизнеснинг қуйидаги хатарлари мавжуд:**

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

2) мижоз билан тузилган шартнома бўйича лойиҳани ўз вақтида бажара олмаслик ҳолатларини олдинини олиш;

3) Рақобат кучайганлиги сабабли нарх навони камайтириш ҳамда хизмат сифатини ошириш.

**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. Мижозга барчаси бўйича дастлабки маълумотларни тақдим этиш ҳамда у билан турли ҳолатлар хусусан, тадбиркорга боғлиқ бўлмаган ҳолатлар тўғрисида шартнома имзолашдан олдин огоҳлантириш ёки иш жараёни секинлашган вақтда мижозга бунинг асосли сабаблари тўғрисида ёзма равишда маълумот бериш, бироқ асосли сабаблар мавжуд бўлмаган ҳолатда шартнома шартларида кўрсатиб ўтилган молиявий жарималарни тўлаш.

3. Рақобат кучайган вақтда мижозларга қўшимча хизмат бонусларни ва турли хилдаги совринли ўйинларни ташкил қилиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

## ЛОЙИҲА ТУРЛАРИ

**Лойиҳани амалга ошириш**

Лойиҳани амалга ошириш учун давлат томонидан турли имтиёз ва бонуслар бериш. Хусусан, нол қийматда давлат мулки бўлган бўш бинони қайта реконструкция қилиб давлат шерикчилик асосида бирор бир тадбиркорга бериш.

Ёш мутахассислар маркази хизмати кейинги ўринларда марказ деб юритилади.

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

1. Марказни қуриш учун давлат билан шерикчилик ишларини амалга ошириш;

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

3. Ўзбекистон Республикаси **IT** паркдан ёш кадрларни ўқитиб чиқаргани учун уларни доимий иш билан таъминлаш мақсадида келишувлар амалга ошириш;

4. Ускуналарни сотиб олиш учун ишончли таъминотчи топиш;

5. Марказни реклама қилиш учун маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш;

6. 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 оқими даражаси – яъни мижозларнинг оқимининг ошиб бориши хизмат харидини ошириб, потенциал талабнинг ошишига ва аксинча камайиши потенциал талабнинг камайишига сабаб бўлади.

- ижтимоий сиёсат – ижтимоий химоянинг яхшиланиши ва ижтимоий

муҳитнинг барқарорлиги потенциал талабга тўғри мутаносиб равишда таъсир килади.

- рақобатбардошликни таҳлил қилиш ва рақобат сиёсатини аниқлаш.

- ташкил қилинаётган ҳудуддаги аҳоли сони (45 ёшдан юқорилар), 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).

Ушбу марказда талабга қараб 6 та турли дастурлаш тилларини биладиган ўқитувчилар, 2 та дастурчи, 1 нафар ресепш ҳамда 1 та тозаловчи ходим жами . 10 та янги иш ўрни яратилади.

Мазкур бизнесни бошлаш учун давлат томонидан давлат шерикчилик асосида бино таъмирлаб берилганлиги боис уни таъмирлаш ишлари тадбиркор томонидан амалга оширилади.

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;

## ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ

Ушбу лойиҳанинг ишчи кучига ва ходимларга бўлган талаби 10 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

Ёш мутахассислар марказида дастлаб давлат кўмагида ташкил қилингани учун ўтиладиган дарслар нархи бозор қийматидан анча паст бўлиб, ўқишни битирган яхши ходимлар учун давлатнинг ўзи буюртма асосида ташкилотларга ишга қабул қилиш билан бир қаторда давлат улуши юқори бўлган ташкилотларнинг дастурларини янгилашда ёрдамчи ташкилот сифатида иштирок этади. Шу сабабли қуйидаги тартибда ҳисоб-китоб ишлари амалга оширилади.

**Ушбу марказда хизмат кўрсатиш ўртача нархи қуйидагича белгиланади (Давлат буюртмаси асосидаги):**

*сўм*

| № | Дастур ишлаб чиқиш | Бир йиллик қабул дастурлар | Бир дастур учун ўртача нарх | Жами |
|---|---|---|---|---|
| **1** | Мобил илова ишлаб чиқариш | 10 | 20 000 000 | 200 000 000 |
| **2** | Сайт ишлаб чиқиш | 10 | 15 000 000 | 150 000 000 |
| **3** | Ёрдамчи дастурлаш ишларини бажариш | 10 | 5 000 000 | 50 000 000 |
| **4** | Логотип ясаб бериш | 20 | 2 000 000 | 40 000 000 |
| **5** | Сайт дизайн яратиш | 10 | 3 000 000 | 30 000 000 |
| **6** | Реклама маҳсулотларини яратиш | 20 | 2 000 000 | 40 000 000 |
| **Жами** | | **80** | | **510 000 000** |

**Ушбу марказда хизмат кўрсатиш ўртача нархи қуйидагича белгиланади (ўқитиш асосида):**

| № | Дастур ишлаб чиқиш | Бир йиллик қабул дастурлар | Бир дастур учун ўртача нарх (сўм) | Жами |
|---|---|---|---|---|
| **1** | Жава, Скрипт Питон тиллари | 60 та | 3 000 000 | 180 000 000 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | дастури | | | |
| **2** | Дизайн, смм, маркетолог мобилография | 60 | 3 000 000 | 180 000 000 |
| **3** | Дастурлаш ва ахборот хавфсизлиги | 80 | 4 000 000 | 320 000 000 |
| **4** | Фронтенд | 60 | 3 000 000 | 180 000 000 |
| **5** | Бекренд | 50 | 4 000 000 | 200 000 000 |
| **6** | Андроид АИОС, | 50 | 4 000 000 | 200 000 000 |
| **Жами** | | **360** | | **1 260 000 000** |

## МАРКАЗ ХАРАЖАТЛАРИ

**Штат жадвали**

*сўм*

| | **Лавозими** | **Сони** | **Битта штат ойлик маоши (оклад+KPI)** | **Жами 1-йил ойлик маош** |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Ўқитувчилар | 6 | 5 000 000+ **KPI** | 360 000 000+ **KPI** |
| 2 | Дастурчи | 2 | 12 000 000+ **KPI** | 288 000 000+ **KPI** |
| 3 | Ресепш | 1 | 3 000 000 + **KPI** | 36 000 000+ **KPI** |
| 4 | Тозаловчи | 1 | 3 000 000+ **KPI** | 36 000 000+ **KPI** |
| | **ЖАМИ** | | | **720 000 000**+ **KPI** |

## МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ

*сўм*

| ЛОЙИҲАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ | | | |
|---|---|---|---|
| **Номи** | **Ўз маблағи** | **Кредит маблағи** | **Жами** |
| Марказни ташкил этиш | 100 000 000 | 350 000 000 | 450 000 000 |
| **Лойиҳанинг умумий қиймати** | **22,2%** | **77,8%** | **100%** |
| **Молиялаштириш объектлари** | | | |
| **Бино қурилиши учун** | | **Давлат томонидан** | **450 000 000** |
| **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 | 1 770 000 000 | 1 770 000 000 | 1 770 000 000 | 1 770 000 000 | 1 770 000 000 |
| Коммуникация харажатлари (вайфай, электр, сув ва бошқа) | 50 000 000 | 50 000 000 | 50 000 000 | 50 000 000 | 50 000 000 |
| Маош ҳаражатлари | 720 000 000 | 720 000 000 | 720 000 000 | 720 000 000 | 720 000 000 |
| Реклама ҳаражатлари | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 | 100 000 000 |
| Кўзда тутилмаган бошқа ҳаражатлар | 20 000 000 | 20 000 000 | 20 000 000 | 20 000 000 | 20 000 000 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Кредит тўловлари | 49 000 000 | 132 500 000 | 124 250 000 | 112 000 000 | 99 750 000 |
| Солиқга қадар тушган даромад | 831 000 000 | 747 500 000 | 755 750 000 | 768 000 000 | 780 250 000 |
| Фойда солиғи 12% | 99 720 000 | 89 700 000 | 90 690 000 | 92 160 000 | 93 630 000 |
| **Сой фойда** | **731 280 000** | **657 800 000** | **665 060 000** | **675 840 000** | **686 620 000** |

Мазкур лойиҳани амалга оширилишида давлат кўмаги асосида ташкил этилганлиги сабабли ўқитиш курсларининг бозор нархи бугунги кунда энг камида бир ойлик нархи 800-900 минг сўмни ташкил қилган вақтда кўмак бўлганлиги боис мазкур лойиҳада курс нархининг ўртача ойлик нархи 250-300 минг сўмни ташкил қилмоқда.

Шунингдек, давлат дастурий маҳсулотларга ариза берган вақтда ёш мутахассисларни янада қўллаб қувватлаш мақсадида ушбу турдаги марказлардан ёрдамчи дастурчилар сифатида фойдаланиб пул маблағларини ўтказиб беради.

Ушбу лойиҳани ривожлантириш учун давлат томонидан қонун ҳужжатлари билан мустаҳкамлаш тавсия этилади.