

ЛАУНДРИ, КИР ЮВИШ ХИЗМАТИ



Тошкент – 2024 йил



Лойиҳанинг мақсади:

Хизматлар кўрсатиш соҳасида кийимларни ва бошқа буюмларни кимёвий воситалар орқали тозалаб бериш ҳисобланади.

Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари

Бизнес йўналишини танлаш, ушбу бозор сегментини бизнинг мамлакатимизда нисбатан кам рақобатга эга бозор сифатида тавсифлаш мумкинлиги билан боғлиқ.

Шунингдек мазкур бизнес тури бугунги кунда мамлакатимизда босқичма-босқич барқарор ривожланаётганлиги ҳисобига унинг бизнесдан келтирадиган даромади юқори ҳисобланади.

Бизнеснинг қуйидаги хатарлари мавжуд:

- 1) Форс-мажор ҳолатлари (техноген, тури бахтсиз ҳодисалар ва бошқа);
- 2) Кийимларни ювиш жараёнида турли кимёвий воситаларнинг меъёридан ортиқча қўшиб юбориш ҳолатлари натижасида кийим ва буюмларни яроқсиз ҳолатга келиши;
- 3) Рақобат кучайганлиги сабабли сотишнинг пасайиши;

Хавфли вазиятларни ҳал қилиш ва олдини олиш:

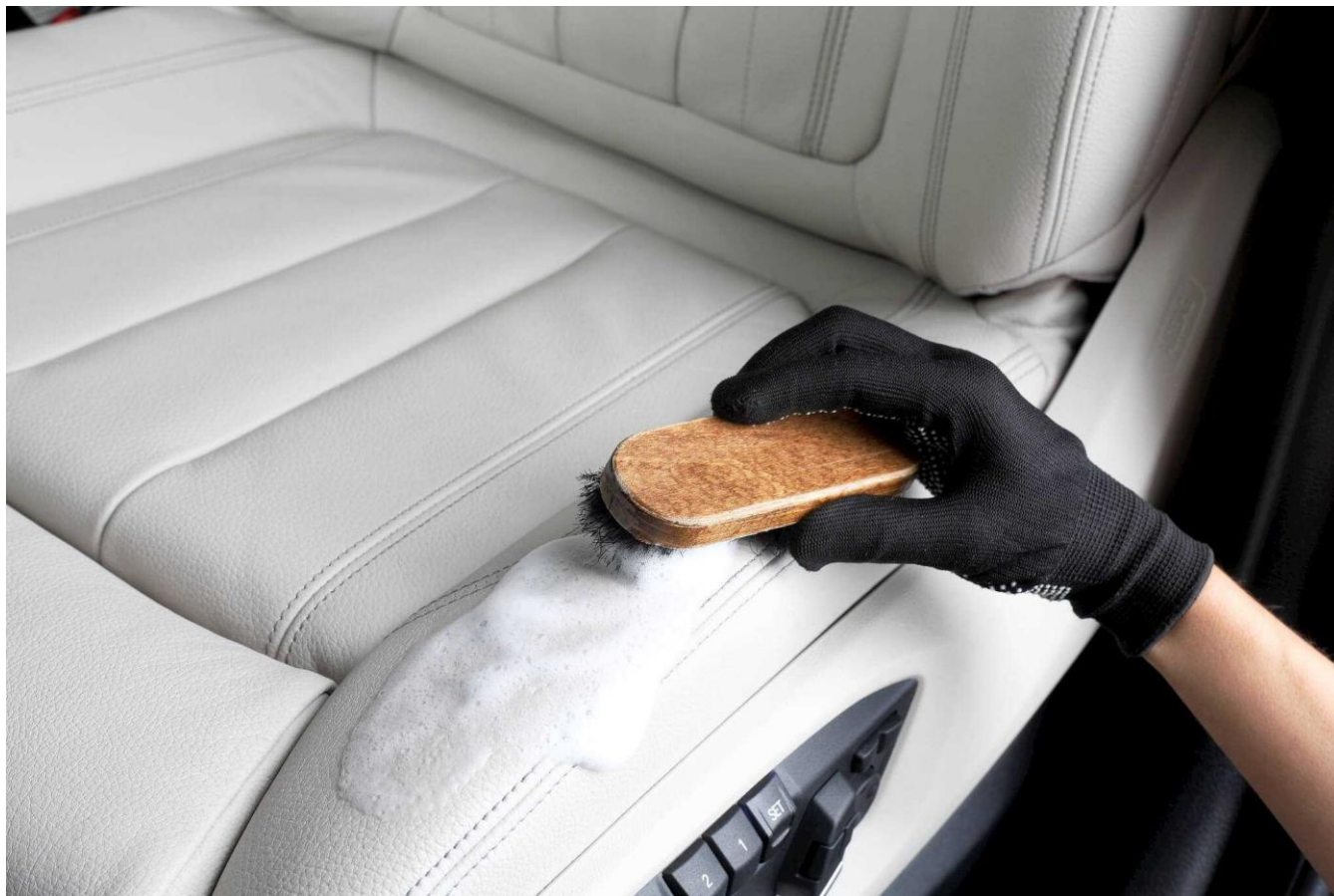
1. Форс мажор ҳолатлари юзага келган тақдирда мамлакатнинг ички қонун қоидалари ва меърий қонун ҳужжатларига мувофиқ Иқтисодий ёки Фуқаролик ишлари бўйича судларга мурожаат қилиш мумкин. Бундан ташқари асбоб ускуналарни арзонроқ сотиб юбориш мумкин.

2. Иш ташкил қилиб, бизнесни бошлашдан олдин ишчи ходимларни малакали ходимлар томонидан ташкил қилинадиган ўқув семинар тренингларда қатнаштириб ўқитиш лозим. Бу келгусида турли

харажатларни олдинишни олишга ёрдам беради.

3. Рақобат кучайгани сари янги турдаги хизмат турлари хусусан, хизмат сифатини юқори қилиш, чегирмалар бериш, мижозлар ушбу хизматдан фойдаланиш учун танишлари ва яқинларини таклиф қилган тақдирда мижозлар учун турли хилдаги бошқа хизматлар ҳам бонус сифатида берилади..

Ҳозирги кунда кимёвий тозалаш бизнеси ривожланаётган бизнеслардан биридир. Чунки одамлар вақтларини ва кучларини тежаш мақсадида кимёвий тозалаш хизматидан фойдаланмоқдалар. Шу сабабли ҳам кимёвий тозалаш яхши даромад келтирадиган бизнеслардан бири бўлиб келмоқда. Бизнес режада биз 2 миллиондан ортиқ аҳолиси бўлган шаҳарларда лойиҳани кўриб чиқилади ва энг йирик савдо марказларидан бирида ташкил қилиш режалаштирилган.



Лаундри, яъни кир ювиш хизматини ташкил этиш лойиҳаси бўйича бизнес режанинг афзалликлари:

- барқарор юқори талаб;
- рақобатбардош нархлар;
- хизмат кўрсатишнинг юқори сифати.

Лаундри, яъни кир ювиш хизматини ташкил этиш бизнеси кийим ва бошқа тўқимачилик буюмларини махсус тозалаш воситалари орқали тозалаш хизматларини кўрсатади. Ушбу хизмат йирик савдо марказида ташкил этилади. Бу мижозларнинг яхши оқимини таъминлайди ва тезда даромад келтиради. Кимёвий тозалаш ташкил қилиш учун тахминан 100 м² майдон этарли бўлади ҳамда, 7 та киши иш билан таъминлайди:

- 1 та бошқарувчи,
- 1 та ҳисобчи,
- 1 та технолог,
- 1 та администратор,
- 3 та ишчи.

Лойиҳанинг мақсади – мижозларга сифатли, тезкор хизмат кўрсатиб, юқори даромад олиш.

Лойиҳа қиймати	307.0 млн сўм
Шундан ўз маблағи	110.5 млн сўм
Кредит маблағи	196.5 млн сўм
Кредит муддати	60 ой
Шундан имтиёзли давр	12 ой

ИНВЕСТИЦИЯ МИҚДОРИ

Мазкур лойиҳани амалга ошириш учун тахминан 100 кв.м майдонига эга бўлган, 380 кВт қувватли электр тармоғига уланган бинони ижарага олиш ва 7 та ходимни ёллаш керак бўлади.

Лаундри, яъни кир ювиш хизматини ташкил этиш учун корхона томонидан **307,0 млн. сўм** миқдорида инвестиция киритилиши режалаштирилмоқда.

Жумладан:

минг сўм

Дастлабки инвестиция	Молиялаштириш манбаи		Сумма
	Ўз маблағи ҳисобидан	Кредит ҳисобидан	
Рўйхатдан ўтиш, шу жумладан барча рухсатномалар олиш	1 500	0	1 500
Бинони таъмирлаш	20 000	0	20 000

Реклама	3 500	0	3 500
Асбоб-ускуна сотиб олиш, шу жумладан ускуналарни етказиб бериш ва ўрнатиш	80 000	186 500	266 500
Хом-ашё сотиб олиш	0	10 000	10 000
Молиявий харажатлар	3 500	0	3 500
Бошқа харажатлар	2 000	0	2 000
Жами	110 500	196 500	307 000

Корхонани давлат реестридан ўтказиш, шу жумладан (ёнғин хавфсизлиги, экология ва бошқалар), бинони таъмирлаш, реклама қилиш асбоб ускуналарни ўрнатиш ва транспорт, кредит олиш билан боғлиқ молиявий ва бошқа харажатлар ўз маблағлари ҳисобидан амалга оширилади.

Ўз навбатида, асбоб-ускуналар ва хом-ашё сотиб олиш кредит ҳисобидан молиялаштирилади.

ЛОЙИҲАНИ АМАЛГА ОШИРИШ МУДДАТИ

Корхона фаолиятини 7 ҳафта муддатда замонавий, сифатли ва интенсив равишда ташкил қилишни режалаштирмоқдамиз.

Амалга ошириладиган ишлар/давомийлиги, ҳафта	1	2	3	4	5	6	7
Корхонани рўйхатдан ўтказиш, рухсатномалар олиш							
Бинони таъмирлаш							
Ускуналар сотиб олиш							
Ускуналар ўрнатиш							
Ходимларни ёллаш							
Ҳамкорларни қидириш							
Мижозларга хизмат кўрсатиш							

БОЗОР ТАҲЛИЛИ ВА МАРКЕТИНГ РЕЖАСИ

Хар қандай бизнесни ривожлантириш ва қутилган даромадлиққа эришиш борасида маркетинг алоҳида ўрин эгаллайди. Маркетингнинг мақсади - янги миждозларни маҳсулот, товар ёки хизмат учун жалб қилиш, уларга юқори истеъмол сифатини таклиф қилиб, эски миждозларни 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 қандай бизнесни ривожлантириш ва кутилган даромадликка эришиш борасида маркетинг алоҳида ўрин эгаллайди.

Маркетингнинг мақсади - янги мижозларни маҳсулот, товар ёки хизмат учун жалб қилиш, уларга юқори истеъмол сифатини таклиф қилиб, эски мижозларни 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.

МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЯСИ

Маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш, тақдим этилаётган хизмат, нархлар ва рағбатлантириш йўналишидаги стратегияларни ишлаб чиқишни ўз ичига олади. Ишлаб чиқилган стратегиялар қуйида келтирилган.

Кўрсатиладиган хизмат тури:

Хизмат тури	Ўлчов бирлиги (1 ўлчов бирлиги)	Кўрсатиладиган хизмат нархи (сўмда)
Кўйлақларни ювиш	дона	30 000

Кожа, замиш, мехла кийимларни ювиш	дона	100 000
Тўқимачилик маҳсулотларини ювиш	дона	43 000
Костюм-шимларни ювиш	дона	65 000
Қишки кийимларни ювиш	дона	90 000
Ранг бериш	дона	30 000
Махсус кийимларни ювиш	дона	100 000
Чойшабларни ювиш	кг	25 000
Пардаларни ювиш	кг	20 000

НАРХ СТРАТЕГИЯСИ

Нархлар стратегияси қуйидаги тартибда амалга оширилади:

1. Рақобатчиларнинг нарх сиёсатини ўрганиш;
2. Чегирмалар қўллаш;
3. Харажатларни қоплашни ва амалдаги қонунчиликни ҳисобга олган ҳолда нархларни шакллантириш.

Хизмат тури	Ўлчов бирлиги	1 кунда кўрсатиладиган хизмат хажми	1 ойда кўрсатиладиган хизмат хажми	1 йилда кўрсатиладиган хизмат хажми
Кўйлақларни ювиш	дона	10	300	3600
Кожа, замиш, мехла кийимларни ювиш	дона	5	150	1800
Тўқимачилик маҳсулотларини ювиш	дона	6	180	2160
Костюм-шимларни ювиш	дона	2	60	720
Қишки кийимларни ювиш	дона	5	150	1800
Ранг бериш	дона	2	60	720

Махсус кийимларни ювиш	дона	3	90	1080
Чойшабларни ювиш	дона	10	300	3600
Парда, гиамларни ювиш	дона	15	450	5400
Жами		58	1 740	20 880

минг сум

Хизмат тури	1 кунда кўрсатиладиган хизмат тушуми	1 ойда кўрсатиладиган хизмат тушуми	1 йилда кўрсатиладиган хизмат тушуми
Кўйлақларни ювиш	300	9000	108 000
Кожа, замиш, мехла кийимларни ювиш	500	15000	180 000
,Тўқимачилик маҳсулотларини ювиш	258	7740	92 880
Костюм-шимларни ювиш	130	3900	46 800
Қишки кийимларни ювиш	450	13500	162 000
Ранг бериш	60	1800	21 600
Махсус кийимларни ювиш	300	9000	108 000
Чойшабларни ювиш	250	7500	90 000
Парда, гиамларни ювиш	300	9000	108 000
Жами:	2 548	76 440	917 280

Белгиланган маркетинг мақсадларига эришиш компаниядан жойлашишни аниқлашнинг танланган хусусиятини амалга оширишга қаратилган бир қатор чора-тадбирларни ишлаб чиқишни ва амалга оширишни талаб қилади.

Тарғибот ишларига реклама фаолиятини қушиш талаб этилади.

Реклама воситалари сифатида қуйидагилар фойдаланилади:

1. Махсус босма ташкилотлар
2. ТВ ва Радио махсус дастурлари
3. Ўз веб саҳифа

SWOT – ТАҲЛИЛ

Хизмат кўрсатиш бозорида фаол равишда илгари суриш имкониятлари ва хавфларини аниқлаш учун биз SWOT таҳлилини ўтказамиз, натижалари жадвалда келтирилган:

Кучли томони 1. Рақобатбардош стратегия ишлаб чиқилди. 2. Барча тўлов турлари мавжудлиги 3. Кимёвий тозалаш хизматида бўлган талабнинг ортиши	Заифлик томони 1. Лойихани амалга ошириш учун кредит маблағига эҳтиёж мавжуд. 2. Ходимларнинг малакасини ошириш учун вақт талаб этилади
Имкониятлар 1. Қўшимча жойлар яратиш орқали ташриф буюрувчилар сонини ошириш. 2. Қўшимча хизматлар сони кўпайтириш.	Хавфлар 1. Шаҳарда янги кимёвий тозалашларнинг сони ортиши. 2. Рақобатчиларнинг нарх тушириши. 3. Молиявий ҳолатнинг ташқи омилларга сезиларли боғлиқлиги

Бу хизматдан юридик шахслар ҳам, жисмоний шахслар ҳам бирдек фойдаланадилар.

Харидорлар орасида асосий мақсадли аудитория - ўрта ва юқори даромадли аёллар ва эркеклар ҳисобланади. Даромадлари юқори бўлган одамлар қимматбаҳо кийимларни сотиб олишади ва уни фақат профессионаллар тозалашлари керак деб ўйлашади. Ўртача даромадга эга бўлган одамлар ҳам бу хизматдан доимий фойдаланишади.

Юридик шахслар қуйидаги тоифалар қўлланилади:

- Аҳолига хизмат кўрсатувчи компаниялар. Бу турли хил меҳмонхоналар, гўзаллик салонлари бўлиши мумкин.
- кийим -кечак ёки тўқимачилик, замш, мўйнадан маҳсулотлар сотадиган фирмалар.
- Якка тартибдаги тадбиркорлар.

Статистика маълумотларидан келиб чиқиб, аҳоли даромадлари ўсишда давом этса ва хизмат кўрсатиш соҳаси кенгайишда давом этади.

ТАРКИБИЙ ТУЗИЛМА

Лаундри, яъни кир ювиш хизматини узлуксиз амалга ошириш мақсадида бир суткада 8 соатдан иш ташкил қилиниши керак. Корхона ишга тушгач 7 та янги иш ўринлари яратилади, таркибий тузилмаси ва иш ҳақи режаси қуйидагича:

Лавозими	Оклад (сўм)	Сони	1 ойлик иш ҳақи миқдори (сўм)
Бошқарувчи	4 000 000	1	4 000 000
Ҳисобчи	3 000 000	1	3 000 000
Технолог	2 500 000	1	2 500 000
Администратор	2 500 000	1	2 500 000
Ишчи	2 000 000	3	6 000 000
Жами	14 000 000	7	18 000 000

Фойда ва зарарлар ҳисоби

минг сўм

Қувват билан ишлаганда								
	50%	60%	70%	80%	90%	95%	95%	95%
	I ой	I йил	II йил	III йил	IV йил	V йил	VI йил	VII йил
Маҳсулот сотишдан тушган тушум	76 440	917 280	963 144	972 775	1 070 053	1 177 058	1 188 829	1 248 270
Маҳсулот таннархи	20 000	240 000	252 000	254 520	279 972	307 969	311 049	326 601
Шу жумладан, амортизация	3 172	38 071	38 071	38 071	38 071	38 071	38 071	38 071
Ялпи фойда	56 440	677 280	711 144	718 255	790 081	869 089	877 780	921 669
Давр харажатлари:	37 000	444 000	460 200	463 602	497 962	535 758	539 916	560 912
Иш ҳақи	18 000	216 000	226 800	229 068	251 975	277 172	279 944	293 941
Коммунал тўловлар	5 000	60 000	63 000	63 630	69 993	76 992	77 762	81 650
Ижара тўлови	10 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000	120 000
Бошқа харажатлар	4 000	48 000	50 400	50 904	55 994	61 594	62 210	65 320
Оператив фойда	19 440	233 280	250 944	254 653	292 119	333 331	337 864	360 757
Солиқлар	2 000	24 000	25 200	25 452	27 997	30 797	31 105	32 660
Кредит фоизи	2 395	38 570	38 570	38 570	34 169	26 867	17 388	6 493
Соф фойда	15 045	170 710	187 174	190 631	229 953	275 667	289 371	321 604

ПУЛ ОЎҚИМЛАРИ ҲИСОБИ

минг сўм

	I ой	I йил	II йил	III йил	IV йил	V йил	VI йил	VII йил
Маҳсулот сотишдан тушган тушум	76440	917280	963144	972775	1070053	1177058	1188829	1248270
Маҳсулот таннарихи	20000	240000	252000	254520	279972	307969	311049	326601
Фойда	56440	677280	711144	718255	790081	869089	877780	921669
Давр харажатлари:	37000	444000	460200	463602	497962	535758	539916	560912
Солиқ тўлови	2000	24000	25200	25452	27997	30797	31105	32660
Кредит фоизи	2395	38570	38570	38570	34169	26867	17388	6493
Соф фойда	15045	170710	187174	190631	435795	478094	491423	521758
Кредит асосий қарзи	0	0	0	0	68875	68875	68875	68875
Соф пул оқими	11873	132639	149103	152560	191882	237596	251300	283533

ХУЛОСА

Келтирилган молиявий кўрсаткичлар натижалари ҳамда умумий кимёвий тозалаш хизмат кўрсатиш фаолиятини ташкиллаштиришнинг бутун программасини таҳлил қилиш, аҳоли ўртасидаги талабни, биринчи навбатда хизмат сифатини яхшилаш, худди шундай фаолият билан шуғулланувчилар томонидан бўладиган рақобатни, умумий кимёвий тозалаш фаолиятини амалга оширилиши лойиҳа ташаббусқори фикрини ҳаётга тадбиқ этиш Республикамизда олиб борилаётган иқтисодий ислохотларга ўз ҳиссасини қўшишга имкон яратади.