МАРКАЗИЙ ОСИЁДА ЯГОНА БЎЛГАН КЎНГИЛОЧАР КОМПЛЕКС МАРКАЗИНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ

Тошкент - 2024 йил

Лойиҳанинг мақсади:

Хизмат кўрсатиш соҳасида Марказий Осиёда ягона бўлган кўнгилочар комплекс марказини ташкил қилиш орқали мамлакатда туристлар оқимини ошириш, иш ўринларини яратиш, савдо ҳажмини ҳамда давлат бюджетига солиқлар тушумини оширишга ёрдам беради.

Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари:

- ушбу бизнес йўналишини танлаш, бозорда савдо комплекслари кўп бўлгани билан бироқ, марказий осиё давлатлари орасида энг йириги мавжуд эмас.

- савдо комплексларини ташкил қилиш орқали иш ўринлари билан таъминлаш ҳамда тушумларни кўпайтириш орқали барқарор ривожланишга эришиш мумкин.

Бизнеснинг қуйидаги хатарлари мавжуд:

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

2) дастлабки йилларда мижозлар оқимини кам бўлганлиши боис даромаддан харажатларнинг юқори бўлиши;

3) нотўғри тузилган бизнес стратегия сабаб бозорда ўз ўрнини йўқотиш;

4) мижозларга хизмат кўрсатиш даражасини сифатли ташкил қилинмаганлиги, тозалик ва бошқа жиҳатларга эътибор берилмаслик сабабли мижозлар оқимини йўқотиш;

5) рақобат кучайганлиги сабабли нарх навонинг пасайиши.

Хавфли вазиятларни ҳал қилиш ва олдини олиш:

1. Турли техноген, ёнғин ва бошқа фавқулотда ҳолатлар юзаган келган вақтда инвесторлар ҳамда бизнес эгалари ўртасидаги келишувлар барчаси давлатнинг амалда қонун қоидалари билан тартибга солинади.

2. Дастлабки йилларда мижозлар оқими паст бўлгалини боис, инвесторлар томонидан бизнесни ривожлантириш учун биринчи 2 йилликда- реклама, турли совринли тадбирлар, қизиқарли ўйинлар ҳамда бошқа йўналишлар орқали мижозларни жалб қилиш учун харажатлар ҳажмини ошириш лозим.

3. Бизнесни ривожлантириш ҳамда тўғри йўлга қўйиш мақсадида, анализ, таҳлилларини амалга ошириш, бошқа савдо марказларидаги ижара ҳамда таклиф қилинаётган бизнес йўналишлар бўйича тўғри бизнес стратегияни ишлаб чиқиш (энг камида 3 йиллик стратегия бўлиши шарт).

4. Мижозларга хизмат кўрсатиш даражасини ушбу ҳудуддаги савдо комплексларидаги хизмат сифатини таҳлил қилиб, улардан 20-30 фоиз миқдорида юқори даражада ташкил қилиш.

5.Рақобат кучайган вақтда мижозлар оқимини ошириш учун турли совринли ўйинлар ташкил қилиш, савдо дўконларининг ижара тўловларини тушириш орқали савдо қилувчи тадбиркорлик субъектлари билан қўшимча шартнома қилиб, нарх навони тушириш бўйича келишиш, савдо объекти раҳбариятининг ташаббуси билан марказда савдо қилувчи, хизмат кўрсатувчи кичик тадбиркорлик субъектларининг электр энергия, сув ҳамда бошқа харажатларининг 10-15 фоизи миқдорини қоплаб бериш. Бу орқали нарх навонинг тушиши ҳамда қўшимча тадбиркорлик субъектларини жалб қилиш имкониятини яратади.

Бундан ташқари бугунги кунда Марказий Осиёда энг йирик савдо комплекси ADEM бўлиб, мазкур объект Қозоғистон Республикасининг Олма-ота шаҳрида жойлашган бўлиб унинг майдони 130 минг метр квадратни ташкил қилади.

ЛОЙИҲА ТУРЛАРИ

Лойиҳани амалга ошириш учун учун қуйидаги ишлар амалга оширилади:

1. Ўрта Осиё мамлакатларида ягона бўлган савдо комплексини қуриш учун авваллом бор, йирик инвестиция ҳамда бўш ер майдони зарур бўлади. Бугунги кунда Тошкент шаҳри савдо комплекслари жуд тех суръатларда ривожланаётганлиги боис, ушбу марказни (худди Қозоғистон Республикаси каби Олма-ота шаҳри) Самарқанд вилоятида бапро этиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Бунинг асосий сабабларидан бири бугунги кунда Самарқанд вилоятида янги йирик аеропорт, янги массив ва шаҳарчалар қурилганлиги ҳамда Самарқанд дунё мамлакатлари орасида ўзининг тарихий обидалари билан туристлар энг .ташриф буюрувчи ҳудуд ҳисобланади. Шунингдек, Ҳурматли Президентимиз томонларидан Самарқанд вилоятини янада ривожлантириш мақсадида турли давлатларнинг раҳбарлари иштирокидаги саммит ва йиғилишлар ташкил қилиниши ушбу ҳудудга бўлган эътибор ҳисобланади. Шу сабабли мазкур

ҳудуд энг яхши деб ҳисоблаш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

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 Қурилиш ва уй жой коммунал хўжалиги вазирлиги, Савдо саноат палатаси, тижорат банклари билан лойиҳани қуриш ва амалга ошириш мақсадида тегишли хулосалар олиш лозим;

5. Лойиҳани амалга ошириш учун дастлаб лойиҳа қилувчилар билан биргаликда чизмаларни тайёрлаш;

6. Савдо марказнинг савдо оқимини ошириш мақсадида реклама қилиш учун маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш;

7. Яратиладиган иш ўрни, йиллик савдо айланмаси, хориж тажрибаси ва бошқа йўналишлар бўйича аниқ мақсадли кўрсаткичлар бўйича маълумотларни шакллантириш ;

8. Ҳодимларни олдиндан тайёрлаб қўйиш ёки ишончли ҳодим топиб берадиган рекруитер ташкилотларига мурожаат қилиш;

9. Зарурий асбоб ускун ва техникаларни сотиб олиш учун сифатли товарларни реализация қиландиган тадбиркорларни олдиндан рўйхатини шалкллантириб, улар билан келишувларни амалга ошириш;

10. Қурилиш материалларини йирик миқдорда сотиб олиш мақсадида давлатдан имтиёзли кредит ёки солиқ тўловлари бўйича чегирмалар беришини сўраб 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;

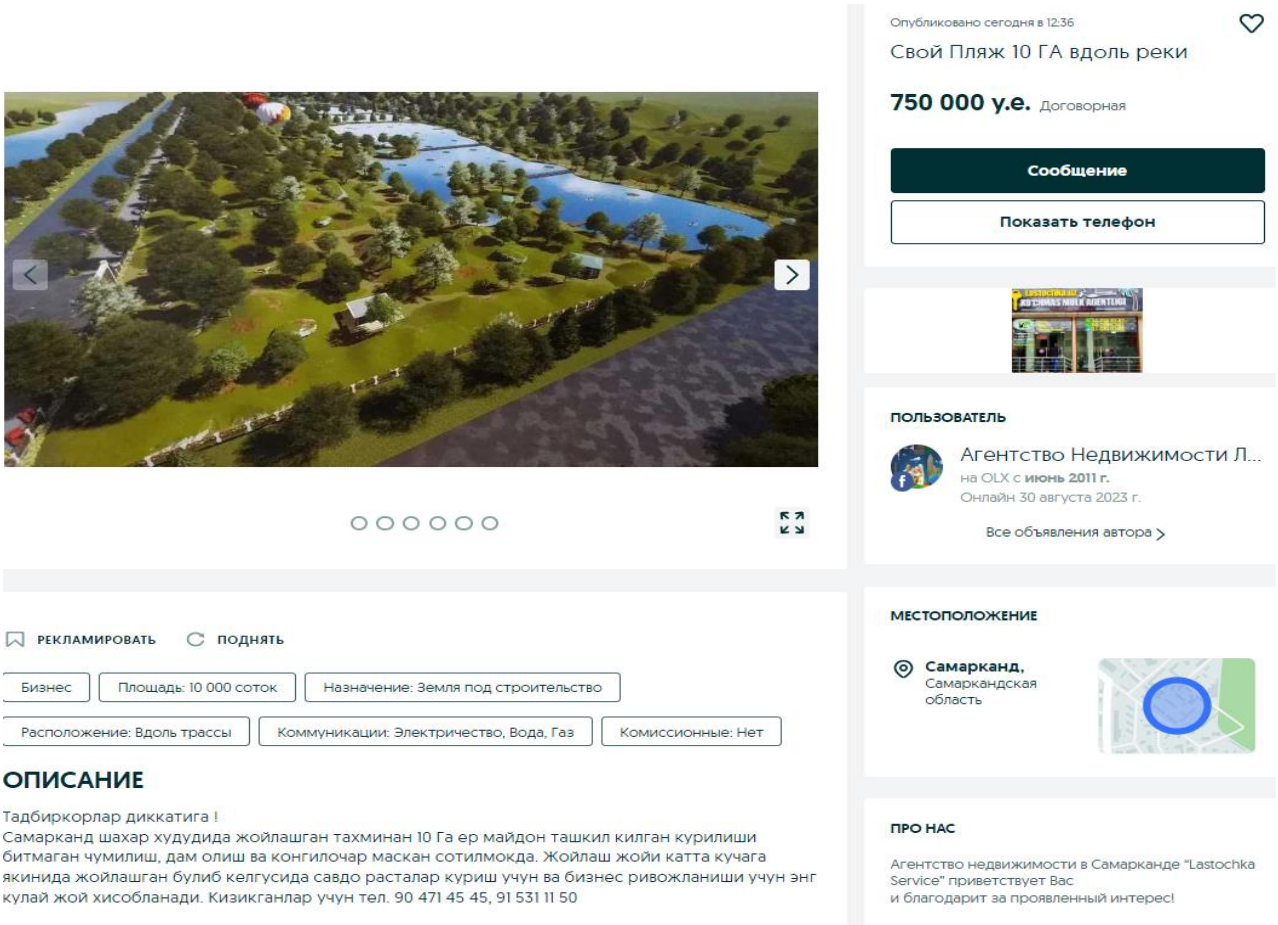
- ижтимоий сиёсат – ижтимоий химоянинг яхшиланиши ва ижтимоий муҳитнинг барқарорлиги потенциал талабга тўғри мутаносиб равишда таъсир килади;

- рақобатбардошликни таҳлил қилиш ва рақобат сиёсатини аниқлаш;

- ташкил қилинаётган ҳудуддаги аҳоли сони (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).

Ушбу марказ Ўрта Осиёда энг йириги бўлиши учун унинг майдони 130 минг метр квадратдан кўп бўлиши лозим. Бунинг асосий сабаби, Қозоғистон Республикаси Олма-ота шаҳрида жойлашган Адем савдо комплексининг майдони 130 минг метр квадратни ташкил қилади.

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 ташкил қилади.



Масалан, Самарқанд вилояти Самарқанд шаҳрида 10 000 гектар ер майдонини олиб ташкил қилиш . Бу майдонда нафақат савдо балки бошқа дам олиш масканлари қуриш имконияти мавжуд бўлади. Бунинг ўртача нархи 750 000АҚШ долларини ташкил қилади.

Бу маблағ фақатгина тадбиркорлик бошлаш учун ер майдонига қилинадиган харажат ҳисобланади.

Ушбу марказни қуриш учун ўртача 80 млн АҚШ доллари миқдоридаги инвестиция маблағи ёки ундан ортиқ пул маблағлари зарур ҳисобланади.

Лойиҳа ўз ичига қуйидагиларни олади:

1. Дам олиш маскани;
2. Кинотеатр;
3. Савдо шаҳобчалари;
4. Тез пишар овқатланиш масканлари;
5. Чўмилиш ҳавзалари;
6. Автотураргоҳда кинотеатр;
7. Кўнгилочар марказлар;
8. Авто салонлар;
9. Болалар майдончаси;
10. Суниъй пляжлар;
11. Меҳмонхона
12. Ресторан хизматлари;
13. Зоопарк ва аквариум хизматлари;
14. Ва бошқалар.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ

Ушбу лойиҳа ишга тушиши натижасида энг камида 1 000 киши доимий иш билан банд бўлади.

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

Йирик савдо комплекси қуйидаги кўринишда мижозларга ўз хизматларини кўрсатади:

минг.сўм

№	Хизмат турлари	Ўлчов бирлиги	Миқдори	Ўртача нархи	Жами даромад		
					Кунлик	Ойлик	Йиллик
1	Дўконлар ижараси	дона	400	4 000		1 600 000	19 200 000
2	Зоопарк кириш	киши боши	500	50	25 000	750 000	9 000 000
3	Аквариум кириш	киши боши	500	50	25 000	750 000	9 000 000
4	Сунъий пляж	киши боши	100	100	10 000	300 000	3 600 000
5	Болалар майдончасига кириш	киши боши	300	20	6 000	180 000	2 160 000
6	Чўмилиш	киши боши	100	80	8 000	240 000	2 880 000
7	Кинотеатр	киши боши	50	50	2 500	75 000	900 000
8	Автотураргоҳда кинотеатр	Мошина боши	100	80	8 000	240 000	2 880 000
9	Кўнгилочар маркази (атракционлар)	киши боши	250	30	7 500	225 000	2 700 000
10	Меҳмонхона хизмати	Киши бошига	50	300	15 000	450 000	5 400 000
11	Ва бошқалар				7 500	225 000	2 700 000
Жами					114 500	5 035 000	60 420 000

▪ Дўконлар сони 800 та бўлгани билан дастлабки 2 йилликда дўконлардан фақатгина 50 фоизи яъни 400 таси ижарага берилган деб ҳисоблаймиз. Шунингдек, иш ўринларининг асосий қисми ижарага берилган дўконларда савдо қилувчи шахслар ташкил қилади.

САВДО МАРКАЗИНИНГ ХАРАЖАТЛАРИ

Штат жадвали

минг.сўм

	Лавозими	Сони	Битта штат ойлик маоши (оклад+KPI)	Жами 1-йил ойлик маош
	Юрист	5	5 000 +KPI	300 000+KPI
	Бухгалтер	5	5 000 +KPI	300 000+KPI
	Финансист	5	5 000 +KPI	300 000+KPI
	Директор	1	15 000 +KPI	180 000+KPI
	Директор ўринбосари	3	10 000+ KPI	360 000+KPI
	Дастурчи	5	8 000 +KPI	480 000+KPI
	Алоқа маркази	5	3 000 +KPI	180 000+KPI
	Тозаловчи	30	3 000 +KPI	1 080 000+KPI
	Электрик	20	4 000+ KPI	960 000+KPI
	Боғбон	10	3 000 +KPI	360 000+KPI
	Охрана	30	4 000+KPI	1 440 000+KPI
	Савдо агенти	10	4 000+KPI	480 000+KPI
	Меҳмонхона хизматчилари	10	4 000+KPI	400 000+KPI
	Болалар билан ишловчи ходимлар	5	4 000+KPI	240 000+KPI
	Бошқа ходимлар	30	4 000+KPI	1 440 000+KPI
	ЖАМИ	**174**		**8 500 000+KPI**

МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ I ШАКЛ УЧУН

минг.сўм

ЛОЙИҲАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ			
Номи	**Ўз маблағи инвестиция**	**Кредит маблағи**	**Жами**
Марказни ташкил этиш	972 000 000		972 000 000
Лойиҳанинг умумий қиймати	**100%**	**0**	**100%**
Молиялаштириш объектлари			
Бино қурилиши учун		**972 000 000**	**981 112 500**
Ер майдони хариди		**9 112 500**	

СОФ ТУШУМ ВА СОФ ФОЙДА

Номланиши	**1- йил (минг сўмда)**
Хизматлардан тушган тушумлар	60 420 000
Коммуникация харажатлари (вайфай, электр, сув ва бошқа)	5 000 000
Маош ҳаражатлари	8 500 000
Реклама ҳаражатлари	1 000 000
Кўзда тутилмаганбошқа ҳаражатлар	2 000 000
Солиққа қадар тушган даромад	43 920 000
Фойда солиғи 12%	5 270 400
Сой фойда	**39 649 600**