

ТУРИСТИК ДАМ ОЛИШ ХУДУДЛАРИДА ХОРИЖ МИЛЛИЙ АНЪАНАВИЙ ХИЗМАТЛАРНИ ЖОРИЙ ҚИЛИШ



Тошкент - 2024 йил

Лойиҳанинг мақсади:

Хизмат кўрсатиш Туристик дам олиш масканларида хориж анъаналарини жорий қилиш ўз навбатида нафақат хорижий туристларни ўзига жалб қилади балки маҳаллий аҳолининг ҳам хорижий мамлакатлар тарихи, анъанаси ва бошқа жиҳатларини ўрганиш учун асос бўлади.

Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари:

- ушбу бизнес йўналиши хизмат кўрсатиш соҳасида туристларни жалб қилиш учун асосий йўналишларидан бири бўлиб, бугунги кунда хориж анъанаси ва урф одатларини кўрсатиб берадиган бизнеслар камлиги ҳисобига ушбу бизнес юқори даромад олиб келиши юқори ҳисобланади.

Бизнеснинг қуйидаги хатарлари мавжуд:

- 1) форс-мажор ҳолатлари (турли хилдаги бахтсиз, техноген фалокатлар ва бошқалар);
- 2) дастлаб бизнесга инвестиция киритилган вақтда маҳаллий ҳамда хорижий туристларнинг оқими пастлиги боис, харажатларнинг бизнес бошланган йилларида 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 бўлганини боис, инвесторлар томонидан бизнесни ривожлантириш учун биринчи 2 йилликда- реклама, турли совринли тadbирлар, 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. Мазкур турдаги бизнесларнинг кўпайиши келгусида рақобатбардош бўлиши мақсадида, тадбиркор томонидан мижозларни сақлаб қолиш учун турли совринли ва бошқа тадбиркларни амалга ошириш зарур бўлади.



ЛОЙИҲА ТУРЛАРИ

Лойиҳани амалга ошириш учун қўйидаги ишлар амалга оширилади:

Мазкур бизнесни амалга ошириш учун дастлаб Ўзбекистон Республикаси ҳудудида жойлашган барча тарихий обидалар ҳамда сайёҳлар ташриф буюрадиган масканларнинг рўйхатини шакллантириб, Ўзбекистон Республикаси Туризм қўмитаси билан лойиҳани амалга ошириш учун келишувларни амалга ошириш лозим.

Бу ўз навбатида обидаларда мавжуд хизматларни ҳамда ташриф буюрувчи туристларнинг хоҳиш истакларини ўрганиш учун асос бўлади.

Шунингдек, Тадбиркор томонидан юртимизга мижозлар оқими юқори бўлган ҳудудлардан биридаги бўш ер майдонларини инвестиция киритиш орқали узоқ муддатга ижарага олиш ёки харид қилиш чораларини қўриш лозим ҳисобланади.

Ижарага олинган ер майдонидан дунёнинг барча машҳур шаҳарларининг кўчалари, бино дизайнлари, овқат ҳамда бошқа турдаги кўринишларини бапро қилиш орқали ташкил қилиш мумкиндир.

Бугунги кунда тарихий обидалар турли халқаро ташкилотлар томонидан ҳимоя қилиниши сабабли уларда ўзгартириш киритиш ҳамда турли хориж анъаналарига мос хизматлар ташкил қилиш қийин ҳисобланади.



Туристтик дам олиш ҳудудларида хориж анъаналари хизматини жорий қилиш лойиҳасини кейинги ўринларда Лойиҳа деб юритилади.

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

1. Лойиҳани 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 ҳамда Туризм қўмитаси билан лойиҳани қуриш ва амалга ошириш мақсадида тегишли хулосалар олиш лозим;
5. Лойиҳани амалга ошириш учун дастлаб лойиҳа қилувчилар билан биргаликда чизмаларни тайёрлаш;
6. Лойиҳани ишга тушириш орқали маҳаллий ва хорижий туристлар 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 шакллантириб, 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 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).



Ушбу лойиҳани амалга ошириш орқали нафақат Ўзбекистон Республикасида балки Ўрта Осиё мамлакатлари ўртасида ҳам ягона бўлиш имкониятини беради.

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 долларида 50 минг АҚШ долларигача ташкил қилади.



Ушбу лойиҳани қуриш учун ўртача 30 млн АҚШ доллари миқдоридаги инвестиция маблағи ёки ундан ортиқ пул маблағлари зарур ҳисобланади.

Лойиҳа ўз ичига қуйидагиларни олади:

1. Дам олиш маскани-машҳур дам олиш масканларининг кичик кўринишлари тартибида қурилида (Америка, Англия, Россия, Япония, Туркия давлатларининг);
2. Кинотеатр;
3. Савдо шаҳобчалари;
4. Тез пишар овқатланиш масканлари;
5. Чўмилиш ҳавзалари;

6. Автотуларгоҳда кинотеатр;
7. Кўнгилочар марказлар;
8. Авто салонлар;
9. Болалар майдончаси;
10. Суний пляжлар;
11. Меҳмонхона
12. Ресторан хизматлари;
13. Зоопарк ва аквариум хизматлари;
14. Ва бошқалар.

Юқорида кўрсатиб ўтилган барча хизмат турлари дунёнинг машҳур жойларининг макетлари каби қурилиб, туристлар учун уларни ўз ватанида ҳис қилишига ёрдам берувчи анъана ва бошқа урф одатлари билан хизмат кўрсатилади.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ

Ушбу лойиҳа ишга тушиши натижасида энг камида 500 киши доимий иш билан банд бўлади.

ЛОЙИҲАНИ РЎЙХАТДАН ЎТКАЗИШ

Лойиҳани 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	200	3 000		600 000	7 200 000

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	4 035 000	48 420 000

▪ Дўконлар сони 400 та бўлгани билан дастлабки 2 йилликда дўконлардан фақатгина 50 фоизи яъни 200 таси ижарага берилган деб ҳисоблаймиз. Шунингдек, иш ўринларининг асосий қисми ижарага берилган дўконларда савдо қилувчи шахслар ташкил қилади.

▪ Барча кўрсатиладиган хизматлар хорижий давлатларнинг урф одатлари ва анъаналарига мослашган ҳолда ташкил қилинади.

ЛОЙИХАНИНГ 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

ЛОЙИҲАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ (минг сўм)			
Номи	Ўз маблағи инвестиция	Кредит маблағи	Жами
Марказни ташкил этиш	364 500 000		364 500 000

Лойиҳанинг умумий қиймати	100%	0	100%
Молиялаштириш объектлари			
Бино қурилиши учун	364 500 000		364 500 000
Ер майдони хариди	Инвестиция киритиш орқали узорқ муддатга ижарага олиш		

СОФ ТУШУМ ВА СОФ ФОЙДА

Номланиши	1- йил (минг сўмда)
Хизматлардан тушган тушумлар	48 420 000
Коммуникация харажатлари (вайфай, электр, сув ва бошқа)	5 000 000
Маош харажатлари	8 500 000
Реклама харажатлари	1 000 000
Кўзда тутилмаганбошқа харажатлар	2 000 000
Солиққа қадар тушган даромад	31 920 000
Фойда солиғи 12%	3 830 400
Сой фойда	28 089 600