

ТУРИСТЛАРНИ АЭРОПОРТ ВА АВТОБЕКАТЛАРДАН КУТИБ ОЛИШ ҲАМДА МАНЗИЛГА ЕТКАЗИШ ХИЗМАТИ



Тошкент - 2024 йил

Лойиҳанинг мақсади:

Хизмат кўрсатиш соҳасида Туристларни кутиб олиш, манзилига элтиб қўйиш, виза хизматларини кўрсатиш, чипталарни мижознинг таклифига биноан банд қилиш ҳамда бошқа хизматларни кўрсатувчи марказнинг асосий мақсади ички ва ташқи саёҳат ҳамда бошқа турдаги хизмат сафарларини олдиндан режалаштириш ниятидаги инсонларнинг мушкулини осон қилиб уларга юқори хизматларни таклиф қилиш.

Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари:

- ушбу бизнес йўналишини танлаш, ушбу бозор сегментини бизнинг минтақамизда нисбатан энди ривожланаётган соҳа бўлиб ;
- барқарор ривожланмоқда ҳамда юқори даромадли ҳисобланади.

Бизнеснинг қуйидаги хатарлари мавжуд:

- 1) форс-мажор ҳолатлари (турли хилдаги бахтсиз, техноген фалокатлар ва бошқалар);
- 2) Ўз вақтида мижозларни кутиб олиш. Элтиб қўйиш, билетларни брон ққилишда хатоликларга йўл қўйиш;
- 3) Рақобат кучайганлиги сабабли хизматдан фойдаланиш камайиши..

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. Мижоз томонидан билдирилган таклифларни ўз вақтида бажариш учун марказ ходимлари барча чораларни кўриши шарт ҳисобланиб, кутиб олиш ёки олиб бориб қўйиш вақтида қандайдир муаммо юзага келишидан мижозга хабар бериш лозим.

Рақобат кучайган вақтда мижозларни ушлаб қолиш учун нарх навони арзонлаштириш, хизмат сифатини янада ошириш, бажарилган ишлар тўғрисида доимий янгиланган маълумотларни сайт ёки мобил иловаларда мижозларга етказиш мақсадида эълон қилиб бориш.

ЛОЙИҲА ТУРЛАРИ

Лойиҳани амалга ошириш бино иншоот ижара асосида ташкил қилиб кам харажат асосида иш бошланади (Бино агар тадбиркорнинг ўзида мавжуд бўлса у ҳолда фақатгина ушбу бинони қайта таъмирлаб, жиҳозлаши лозим бўлади).

1. Мижозларни кутиб олиш, манзилига элтиб қўйиш ҳамда бошқа хизматларни кўрсатувчи марказини ташкил этиш учун бино иншотлар тадбиркор томонидан жиҳозланади шунингдек, кейинги ўринларда марказ деб юритилади.



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

1. Марказни ижарага олиш учун мақбул жой танлаш;
2. Харажатлар ва даромадлар режаси бўйича бизнес стратегиясини ишлаб чиқиш;
3. Ўзбекистон Республикаси Туризм қўмитасидан керакли тавсиялар олиш;
4. Таъмирлаш билан боғлиқ харажатларни олдиндар режалаштириш;
5. Ўзбекистон ҳамда бошқа ҳаво йўллар, темир йўллар ҳамда бошқа транспорт воситалари томонидан хизмат кўрсатувчи ташкилотлар билан шартномалар имзолаш ёки келишувларни амалга ошириш зарур;
6. Ускуналарни сотиб олиш учун ишончли таъминотчи топиш;
7. Марказни реклама қилиш учун маркетинг стратегиясини ишлаб чиқиш;

8. Йиллик миқозларга хизмат кўрсатиш кўрсаткичлари бўйича бизнес стратегия тузиш;

9. Меҳмонхона, аэропорт ва бошқа манзиллар билан келишувни амалга ошириш (транспорт билан киришга рухсат олиш ва ҳк);

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, миқозларнинг дефицитга айланган хизматга эътибори ва харид қилишга интилиши ошишига олиб келади;

- миқозлар (жисмоний ва юридик шахслар) оқими даражаси – яъни миқозларнинг 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).

Марказини ташкил этиш учун ижарага олинган жойдан камида 3 та хона ташкил қилиш имконини бериши лозим. 1 хона миқозларни қабул қилувчи, 2 хона миқозлар билан ўз хизматлари бўйича тушунтириш ишларини амалга ошириш, 3 хона алоҳида хона ҳисобланиб ташриф буюрувчи ВИП миқозларга тушунтириш ишларини амалга ошириш хоналаридан иборат бўлиши лозимдир.

Ушбу марказда талабга қараб ўқимлар сони ошиши мумкин. Дастлаб ишга ишга олинувчилар сони ўртача 6 тани ташкил қилади. Марказни қайта

таъмирлаш учун тадбиркор томонидан 150 млн сўм, жиҳозлаш учун ҳам 150 млн сўм шунингдек, мобил илова алоқа ҳамда сайт тизимларини ишга тушириш учун ўртача 75 млн сўм харажат қилади.

Ушбу марказ жиҳозлари учун қуйидагиларни харид қилиш лозим ва юқорида кўрсатилган **150 млн.сўм** маблағ ушбу мақсадлар учун ишлатилади:

1. Компьютер 5 дона-ҳар бирининг нархи ўртача 6 млн.сўм, жами 30 млн.сўм;

2. Принтер 2 та шундан 1 та 3*1 ва 1 та ранглик принтер-ўртача нархи 5 млн.сўм атрофида. Жами кетадиган маблағ миқдори 10 млн.сўм;

3. Стол стул, шкаф, юмшоқ мебел ва бошқа жиҳозлар учун 70 млн.сўм;

4. Кондиционер 3 дона ҳар бирининг ўртача нархи 6.7 млн.сўмдан жами 20 млн.сўм;

5. Йиллик канцелария маҳсулотлари, интернет, маиший буюмлар, гул, бошқа маҳсулотлар учун 20 млн.сўм;

Бундан ташқари йиллик ижара харажатлар(ўртача бир ойлик учун 5 млн.сўм атрофида) 60 млн.сўм пул маблағлари талаб этилади.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ

Ушбу лойиҳанинг ишчи кучига ва ходимларга бўлган талаби 6 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

Туристларни кутиб олиш, манзилига элтиб қўйиш, меҳмонхона ва чипталарни банд қилиш ҳамда бошқа хизматларни кўрсатувчи марказ қуйидаги нархларда миждозлар ўз хизматларини таклиф қилади:

Кутиб олиш хизмат нархлар
(вокзал ва аэропортлардан)

минг.сўм

Худудлар кесимида	Траспорт турлари (класслар бўйича)	
	Седан	Минивен
Тошкент	300	450
Самарқанд	250	300
Бухара	250	300
Хива	250	300
Урганч	250	300
Фарғона	250	300
Термиз	250	300
Андижон ш	250	300
Қарши	250	300
Қўқон	250	300
Навоий	250	300

Мижозни кутиб олиб манзилига етказиб қўйишда фақатгина аэропорт ёки вокзаллардан шаҳар ичидаги манзилига етказиб қўйилади (нарх таркибига бошқа ҳудуд туманларга етказиш қирмайди).

Манзилдан аэропорт ва вокзалларга етказиб қўйиш

минг.сўм

Худудлар кесимида	Траспорт турлари (класслар бўйича)
-------------------	------------------------------------

	Седан	Минивен
Тошкент	250	400
Самарқанд	200	250
Бухара	200	250
Хива	200	250
Урганч	200	250
Фарғона	200	250
Термиз	200	250
Андижон ш	200	250
Қарши	200	250
Қўқон	200	250
Навоий	200	250

Мижозни шаҳар ичидан олиб аэропорт ёки вокзалларга етказиб қўйиш (нарх таркибига бошқа ҳудуд туманларга кирмайди. Бунинг учун алоҳида км учун ҳисоб китоб ишлари амалга оширилади).

Бошқа турдаги хизматлар

минг.сўм

№	Хизмат тури	Хизмат кўрсатиш нархи
	Ички рейслар учун чипта банд қилиш	Чипта нархининг 6 фоизи
	Ташқи рейслар учун чипта банд қилиш	Чипта нархининг 3 фоизи
	Ички темир йўллар учун чипта банд қилиш	Чипта нархининг 6 фоизи

	Ташқи темир йўллар учун	Чипта нархининг 5 фоизи
	Хизмат кўрсатувчи транспорт воситаларини банд қилиш	Умумий нархининг 7 фоизи
	Меҳмонхона банд қилиш	Нархнинг 5 фоизи
	Ресторан ва кафелар учун жой банд қилиш	Бонус

Мижозга умумий нарх айтилади. Унга комиссия ва бошқа тўловлар хақида маълумот берилмайди.

Кўрсатиладиган хизматлар орқали мижозлардан олинадиган даромад миқдори йилига 450 млн сўм ташкил қилади деб ҳисоблаймиз (барча хизматлардан келадиган даромад).

МАРКАЗ ХАРАЖАТЛАРИ

Штат жадвали

сўм

№	Лавозими	Сони	Битта штат ойлик маоши (оклад+KPI)	Жами 1-йил ойлик маош
1	Иш бошқарувчи (юрист)	1	5 000 000+KPI	60 000 000+KPI
2	Бухгалтерия, маркетинг, бўйича ходим	1	5 000 000+KPI	60 000 000+KPI
3	Мижозларга қўнғироқ қилувчи, жойларни банд қилувчи	3	3 000 000+KPI	108 000 000+KPI
4	Шартнома тузувчи худудлар билан	1	5 000 000+KPI	60 000 000+KPI
	ЖАМИ	6	18 000 000+KPI	288 000 000+KPI

МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ I ШАКЛИ УЧУН

сўм

ЛОЙИХАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ			
Номи	Ўз маблағи	Кредит маблағи	Жами
Марказни ташкил этиш	375 000 000	0	375 000000
Лойиҳанинг умумий қиймати	100%	0	100%
Молиялаштириш объектлари			
Бино таъмирлашга	150 000 000	375 000 000	
Жиҳозлашга ва харидга	150 000 000		
Сайт ва мобил иловага	75 000 000		

СОФ ТУШУМ ВА СОФ ФОЙДА

сўм

Номланиши	1- йил
Хизматлардан тушган тушумлар	450 000 000
Коммуникация харажатлари (вайфай, электр, сув ва бошқа)	35 000 000
Маош харажатлари	288 000 000
Реклама харажатлари	20 000 000
Кўзда тутилмаган бошқа харажатлар	25 000 000
Солиққа қадар тушган даромад	82 000 000
Фойда солиғи 12%	9 840 000
Сой фойда	72 160 000