

ЧАҚИРУВДАГИ АВТОСЕРВИС

(Автомобилларга чақирув орқали техник хизмат кўрсатиш)



Тошкент – 2024 йил

Лойиҳанинг мақсади:

Хизматлар кўрсатиш соҳасида автомобилларга техник хизмат кўрсатиш ва таъмирлаш бўйича чақирув хизмати лойиҳасини ташкил этиш орқали аҳолини вақтини тежаш ва талабларини енгиллаштириш, бизнесларни автоматлаштириш, хориждан инвестиция жалб қилиш учун муҳим соҳалардан бири ҳисобланади.

Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари:

- ушбу бизнес йўналишини танлаш, ушбу бозор сегментини бизнинг минтақамизда нисбатан кам рақобатга эга бозор сифатида тавсифлаш мумкинлиги билан боғлиқ;

- барқарор ривожланмоқда ҳамда юқори даромадли ҳисобланади.

Бизнеснинг қуйидаги хатарлари мавжуд:

- 1) форс-мажор ҳолатлари (турли хилдаги бахтсиз, техноген фалокатлар ва бошқалар);
- 2) Об-ҳаво ёмонлашуви орқали талабнинг камайиши;
- 3) Рақобат кучайганлиги сабабли сотишнинг пасайиши.

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. Асбоб ускунани турли кўнгилсиз ҳолатлардан сақлаш учун уни Миллий гвардия кўриқлаш хизматига улаш, камера кузатуви мавжуд бўлган масканларга ўрнатиш зарур.
3. Рақобат кучайган вақтда чегирмалар бериш, доимий мижоз лойиҳасини ишга тушириш ва соҳани кенгайтириш керак.



Ушбу турдаги хизмат кўрсатиш Россия ва Европа мамлакатларида оммалашган бўлиб, унга катта харажат талаб қилинмайдиган бизнес турларидан бири ҳисобланади.

Автомобилларга техник хизмат кўрсатиш ва таъмирлаш бўйича чақирув хизмати ушбу турдаги бизнесни бошлаш ва ташкил этишда тадбиркор ишни қуйидаги кетма-кетликда амалга оширишни маслаҳат берамиз.

1. Харажатлар ва даромадлар режасини ўзингиз учун тахминий қилиб тузиб олиш;

2. Ҳужжатлар билан боғлиқ масалаларни ҳаммасини хал қилиш;

3. Ўрнатиш билан боғлиқ бўлган харажатларни ва ҳужжатларни тайёрлаш;

4. Ускуналарни сотиб олиш учун ишончли таъминотчи топиш;

5. Реклама қилиш учун маркетинг тизимини ишлаб чиқиш;

6. Назорат қилувчи ва тузата олувчи устани топиш ёки ходимларни топиб берадиган ташкилот билан шартнома қилиш.



Шунингдек, қуйидаги Потенциал талабга таъсир етувчи омилларни кўзда тутиш.

- ҳудудда таклифнинг талабдан кам бўлиши (хизмат кўрсатиш дефицити) – яъни таклифнинг хаддан зиёд камайиб кетиши талабнинг кескин кўтарилишига, мижозларнинг дефицитга айланган хизматга эътибори ва харид қилишга интилиши ошишига олиб келади;

- автомашиналар оқими даражаси – яъни йирик савдо ва дам олиш

объектларига ташриф буюрувчиларнинг 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 қилади;

- рақобатбардошликни таҳлил қилиш ва рақобат сиёсатини аниқлаш;

- ҳудудда мазкур турдаги хизмат мавжуд ёки мавжуд эмаслиги аниқлаш.

Ушбу ускунанинг нархи Чет давлатларда 290.0-300.0 млн сўмни ташкил қилади.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ

Ушбу лойиҳанинг ишга тушириш орқали хизмат 24 соат автомашиналарга хизмат кўрсата олади ҳамда ортиқча ишчи кучи талаб қилмайди.

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТУРИНИ РЎЙХАТДАН ЎТКАЗИШ

Ушбу хизматни ҳужжатлар ва қонунлар билан танишишингиз керак. Ҳужжатларни расмийлаштириш “Давлат Хизматлари Маркази” томонидан расмийлаштирилади.

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТУРЛАРИ

Мослама фақатгина бир хил турдаги хизмат кўрсатади.

Ушбу ммосламанинг хизмат кўрсатиш ўртача нархи қуйидагича белгиланади:

сўм

Хизмат тури	Вақти	Нархи
Автомобилларга техник хизмат кўрсатиш ва таъмирлаш бўйича чақирув хизмати	1 соатгача	100 000

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ОБЪЕКТНИНГ ЙИЛЛИК ХИЗМАТ КЎРСАТИШ РЕЖАСИ

сўм

Хизмат кўрсатиш номи	Ўл. бир.	1 кунда кўрсатилади ганхизмат миқдори	1 ойда кўрсатилади ганхизмат миқдори	1 йилда кўрсатиладиган хизмат миқдори
Автомобилларга техник хизмат кўрсатиш ва таъмирлаш бўйича чақирув хизмати	дона	8	240	2 880

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ОБЪЕКТНИНГ ХАРАЖАТЛАРИ

Бир йиллик харажатлари

сўм

	Харажат номи	1 ойлик	Йиллик	Жами суммаси
1	Ёқилғи	1 260 000	15 120 000	15 120 000
	ЖАМИ:			15 120 000

Штат жадвали

сўм

	Лавозими	Сони	Битта штат ойлик маоши	Жами 5-йил ойлик маош
1	Усталар	2	4 000 000	480 000 000
	ЖАМИ	2	8 000 000	480 000 000

Марказнинг 5-йиллик хизмат кўрсатишдан тушган тушуми

сўм

№	Хизмат кўрсатувчи мослама сони	Ҳар бири бир йилда кўрсатадиган миқдори	5 таси кўрсатадиган хизмат миқдори	Хизмат нархи	Жами суммаси
1	5	58 400 000	292 000 000	100 000	1 460 000 000

Хизмат кўрсатувчи ускуналар

сўм

№	Таъмилар ускуналари	Ўз маблағи	Кредит маблағлари	Жами суммаси
1	<p>Гидравлик прес:</p> <p>Темир кўтаргич:</p> <p>Гидравлик мой, сув, мотор мойи ва бошқа суюқликлар</p> <p>Янги деталлар</p> <p>Кузов қисмлари: (Ойна янги мотор ва унинг эҳтиёт қисмлари)</p>	90 000 000	200 000 000	290 000 000



МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ

сўм

ЛОЙИХАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ			
	Ўз маблағи	Кредит маблағи	Жами
Мослама хариди	90 000 000	200 000 000	290 000 000
Лойиҳанинг умумий қиймати	31%	69%	100%
Қопланиш даври	90 000 000	200 000 000	290 000 000
Молиялаштириш объектлари			
Мослама хариди	90 000 000	290 000 000	

СОФ ТУШУМ ВА СОФ ФОЙДА

сўм

Номланиши	5-йилда
Автошиналарга техник хизмат курсатиш	1 460 000 000
Маош ҳаражатлари	480 000 000
Реклама ҳаражатлари	25 000 000
Кўзда тутилмаган бошқа ҳаражатлар	30 000 000
Ёқилғи (йиллик нарх ўзгаришлар) ҳисобга олинган	85 000 000
Кредит фоизи	74 645 000
Кредитнинг асосий қисми	200 000 000
Ўз маблағлари ҳисобидан	90 000 000
Солиққа қадар тушган даромад	475 355 000

Фойда солиғи 12%	57 042 600
Соф фойда	418 312 400