ЮК ТАШИШ ОНЛАЙН ПЛАТФОРМАСИ ХИЗМАТИ

Тошкент – 2024 йил

Лойиҳанинг мақсади:

Хизматлар кўрсатиш соҳасида автоматлаштирилган платформа бир қанча қулайликлар яратиб беради. Хусусан юк юборувчилар учун ҳайдовчи, ҳайдовчилар учун эса мижоз топиб берувчи онлайн платформа ҳисобланади.

Савдо бозорининг мақсади ва баҳосининг хусусиятлари:

- ушбу бизнес Ўзбекистон бозори ҳудудида ривожланмаган бизнес тури ҳисобланиб, платформа орқали онлайн тарзда исталган жойингиздан ҳайдовчи чақира олиш имкониятига эга бўласиз.

- мижозлар траспорт воситалари турган манзилга бориб, ҳайдовчилар билан келишувни амалга оширишади.

Бизнеснинг қуйидаги хатарлари мавжуд:

1) форс-мажор ҳолатлари (мижоз ва ҳайдовчи ўртасидаги келишувга платформа жавобгар эмас);

2) Рақобат кучайганлиги сабабли сотишнинг пасайиши;

Хавфли вазиятларни ҳал қилиш ва олдини олиш:

1. Мижоз ва ҳайдовчи ўртасида тузиладиган шартномада келишувдаги нархга платформа аралашмайди. Мижоз ва ҳайдовчи ўзи келишади.

2. Рақобат ортган вақтда шартнома тузган мижоз ва ҳайдовчи ўртасида комиссия суммасини камайтириш.

Ушбу турдаги хизмат бугунги кунда ривожланган мамлакатларнинг товар айланмасида ўз ижобий кўрсаткичлари билан ажралиб туради. Хусусан, логистика тизимида яъни юк ташиш хизмати бўйича дунёда энг

кучли 10 та онлайн платформа мавжуд ва улар қуйидагилардир (Яндекс, Завгар Онлайн, Мегалогист, Maxoptra, ЯКурьер, TMS Логистика, Умная Логистика, Axelot TMS X4, Grotem/Drive, Relog).

Уларнинг бир қанча қулайликлари мавжуд. Буюртмачи ва қабул қилувчи ўртасида тўғри тақсимлаш, энг яхши таклифлар бўйича таҳлилий маълумотларни бериш, етказиб берилган товарлар ва буюмлар бўйича ҳисоботлар бериш, мижозга етказиб берувчи тўғрисида маршрут маълумотини бериш ва бошқалар.

Онлайн платформа хизматини жорий қилиш учун тадбиркор бизнесни бошлаш учун қуйидаги кетма-кетликда амалга оширилади:

1. Хизмат кўрсатиш соҳасини жорий қилиш учун ўз офисини очиш, бунинг учун бирор бир бинони ижарага олиш бўйича ижара берувчи билан келишиш ёки e-auksion.uz сайтида давлат мулкларидан бўш турган бинони узоқ муддатга ижарага олиш;

2. Ҳаражатлар ва даромадлар режасини тузиб олиш;

3. Ҳужжатлар билан боғлиқ масалаларни хал қилиш;

4. Дастурлаш ишлари билан боғлиқ бўлган асбоб ускуна ва бошқа зарурий анжомлар бўйича уларни сотиб олиш учун ишончли таъминотчи топиш;

5. Реклама учун маркетинг тизими ва стратегиясини ишлаб чиқиш;

6. Дастурни тўлиқ ишлаб кетиши ва доимий ишчан ҳолатида бўлиши, келгусида янги вазифа ва функциялар қўшиш учун малакали ходимларни топиш;

Шунингдек, қуйидаги потенциал талабга таъсир этувчи омилларни кўзда тутиш.

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

- автомашиналар оқими даражаси – яъни йирик савдо ва дам олиш объектларига ташриф буюрувчиларнинг оқимининг ошиб бориши, ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳаларининг ҳудудда ривожланганлиги 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.

Мазкур Ягона онлайн платформасини яратиш учун таҳминий 150,0 млн.сўм, таъмирлаш ва жиҳозлар учун 50,0 млн.сўм пул маблағлари зарур бўлади.

Платформанинг қулайлик томонлари юк ташувчиларнинг рейтинги (ҳудудларга ташишда А нуқтадан Б нуқтага борган вақти, товарнинг олганда ва етказилгандаги ҳолати, ҳайдовчининг муомаласи ва маданияти, траспорт воситасининг яроқлилиги ва етказиб берилган товар учун олган пул миқдорлари бўйича) шакллантирилиб борилади.

Мижоз ва юк ташувчи ҳайдовчи билан тузилган шартномага асосан (онлайн тузилади) шартнома суммасида хизмат ҳақи олинади.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ

Ушбу лойиҳанинг ишга тушириш орқали хизмат 24 соат давомида мижозлар учун 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

Ушбу мосламанинг хизмат кўрсатиш ўртача нархи қуйидагича белгиланади:

минг сўмда

Хизмат тури	Хизмат ҳақи (шартнома суммасидан)	1 ойлик шартнома			
		Шартнома сони	Шартнома ўртача нархи	Жами шартнома суммаси	Бир ойлик даромад
Платформадан фойдаланиб мижоз иш топиш	5 фоиз	80	5 000,0	400 000,0	20 000,0
	1 йиллик шартнома				
	5 фоиз	Шартнома сони	Шартнома ўртача нархи	Жами шартнома суммаси	Бир ойлик даромад
		960	5 000,0	4 800 000,0	240 000,0

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ОБЪЕКТИНИНГ ХАРАЖАТЛАРИ

Бир йиллик харажатлари

минг сўмда

№	Харажат номи	1 ойлик	йиллик
	Ижара *(сўм)*	2 000,0	24 000,0
	Коммуникация харажатлари	2 000,0	24 000,0
	Бошқа харажатлар	2 000,0	24 000,0
	ЖАМИ:	**6 000,0**	**72 000,0**

Штат жадвали

минг сўмда

	Лавозими	Сони	Битта штат ойлик маоши	Жами 1-йил ойлик маош
	Дастурчи	1	4 000,0	48 000,0
	Иш юритувчи	1	3 000,0	36 000,0
	ЖАМИ	**1**	**7 000,0**	**84 000,0**

МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ

минг сўмда

ЛОЙИҲАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ			
	Ўз маблағи	**Кредит маблағи**	**Жами**
Бизнес бошлаш учун	200 000,0	0	0
Лойиҳанинг умумий қиймати	**100%**	**0**	**100%**
Молиялаштириш объектлари			
Платформа ва жиҳоз учун		200 000,0	200 000,0

Соф тушум ва соф фойда

минг сўмда

№	Номланиши	1- йил
1.	Платформадан фойдаланиш	240 000,0
2.	Маош харажатлари	84 000,0
3.	Реклама харажатлари	10 000,0
4.	Кўзда тутилмаган бошқа ҳаражатлар	24 000,0
5.	Ижараси учун	24 000,0
6.	Коммуникация харажатлари	24 000,0
7.	Солиққа қадар тушган даромад	74 000,0

8.	Фойда солиғи 12%	8 880,0
9.	**Сой фойда**	**65 120,0**

Шартнома суммаларида бугунги кундаги бозорларнинг минимал нархи олинди. Бугунги кунда ўртача 20-25 тонналик юк ташувчи транспорт воситасининг вилоят ҳудудларига юк олиб бориши ўртача 8-10 млн.сўмни ташкил қилади.

Биз даромадни кам харажатни кўп кўрсатиб ўтдик. Шу ҳолатда ҳам бизнес ўз рентабеллигини сақлаб қолмоқда.