

ҒИЛДИРАК УСТИДАГИ УЙ ХИЗМАТИ ЛОЙИҲАСИ



Тошкент – 2024 йил

Лойиҳанинг мақсади:

Хизматлар кўрсатиш соҳасида ғилдирак устидаги уй, авто-уй орқали хизмат кўрсатишни ташкил этиш лойиҳаси орқали янги замонавий бизнес турини ривожлантириш бўлиб, бу юртимизда туризм соҳасини янада қўллаб-қувватлашга хизмат қилади.

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 авто ҳалоқат, бузилиб қолиш ва бошқа);
- 2) ГПС навигаторини ишламай қолиши;
- 3) Белгиланмаган ҳудудларга кириши;
- 4) Рақобат кучайганлиги сабабли сотишнинг пасайиши.

Хавфли вазиятларни ҳал қилиш ва олдини олиш:

1. Форс мажор бўлишини олдинини олиш мақсадида ҳар бир вилоятнинг марказларида автотраспорт воситасини техник созлигини текшириш учун шартнома қилинган сервис марказларига кўрсатиш.

2. ГПС навигатори ишламай қолиши натижасида ортиқча км юриш бунини олдинини олиш мақсадида транспорт воситасини доимий назорат қилиб боровчи дастурларга улаб олиш.

3. Белгиланмаган ҳудудларга кирган вақтда огоҳлантириш сигналлари келиши учун транспорт воситасига тизим улаш ва мижозларни белгиланмаган жойларга кирган вақтда жавобгарлик ўз бўйнида эканлиги бўйича огоҳлантириш хати бери шва имзолатиш лозим.

Ушбу турдаги хизмат Россия ва Европа мамлакатларида оммалашган бўлиб, оилавий дам олиш, саёҳатларга чиқиш ва меҳмонхона излашга ҳожат қолмайдиган бизнес тури ҳисобланади.

Ғилдирак устидаги уй лойиҳасини ташкил қилиш учун тадбиркор ишни қуйидаги кетма-кетликда амалга оширишни маслаҳат берамиз.

1. Автотранспорт воситаларини доимий кўриқдан ўтказиш, сақлаш мақсадида йирик автотураргоҳлардан ижарага жой олиш учун шартномалар имзолаш, келишиш;

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

3. Хужжатлар билан боғлиқ масалаларни ҳаммасини хал қилиш;

4. Транспорт воситаларидан фойдаланиш билан боғлиқ лицензия ва бошқа хужжатларни расмийлаштириш;

5. Транспорт воситаларини сотиб олиш бўйича таъминотчи топиш;

6. Реклама қилиш учун маркетинг тизимини ишлаб чиқиш;

7. Ижарага берилган транспорт воситаларидан саёҳатдан қайтганларини тўлиқ текшириш, тузатиш мақсадида мутахассис топиш;



Шунингдек, қуйидаги Потенциал талабга таъсир етувчи омилларни кўзда тутиш.

- худудда 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;

- ҳудуднинг ижтимоий иқтисодий ҳолатини тўлиқ таҳлил қилиш, хусусан, ҳудудда йирик ишлаб чиқариш корхона ва ташкилотларнинг мавжудлиги бу ўз навбатида доимий иш ўрни ва даромад манбаи мавжудлигини аниқлайди;

- ҳудуднинг туризм соҳасига мослашганлиги, тарихий ва кўргазмали жойларнинг мавжудлигини таҳлил қилиш;

- ижтимоий сиёсат – ижтимоий ҳимоянинг яхшиланиши ва ижтимоий муҳитнинг барқарорлиги потенциал талабга тўғри муносабат равишда таъсир қилади;

- рақобатбардошликни таҳлил қилиш ва рақобат сиёсатини аниқлаш;

- ҳудудда мазкур турдаги хизмат мавжуд ёки мавжуд эмаслиги аниқлаш.

Ушбу турдаги бизнесни ривожлантириш мақсадида ташкил қилинаётган хизмат турини тизимли ташкил қилиш лозим..Хусусан, энг камида 4-5 та авто транспортни сақлаш учун ер майдони зарур. Буни пуллик тураржойларга жойлаштира бўлади. Бу ўз навбатида харажатларни камайтиришга ҳам сабаб бўлади.Мазкур турдаги транспорт воситасининг ўртача бозор нархи 40-45 минг АҚШ долларини ташкил қилади.





Ушбу бизнесни бошлаш учун харид қилиш лозим бўлган буюмлар:

1. Автотранспорт воситаси 4 дона-45 минг АҚШ долларидан жами 180 минг АҚШ доллари;
2. 2 дона компьютер-16 млн сўм;
3. Транспорт воситаларини назорат қилувчи GPS тизимини ўрнатиш 4 дона ҳар бири ўртача 1 млн сўм-жами 4 млн сўмни ташкил қилади.
4. Принтер 1 та 3*1-5 млн сўм;
5. Шкаф,. Стол стул, юмшоқ мебел, кондиционер, хонага камера, телевизор, алоқа аппарати, Вайфай ва бошқа ускуналар учун ўртача 35 млн сўм;
6. Канцелария ва маиший маҳсулотлар ҳамда бошқа зарурий буюмлар учун бир йиллик ўртача 20 млн сўм;
7. Онлайн тарзда машинани банд қилиш мобил илова жорий қилиш-ўртача нархи 30 млн.сўмни ташкил этади.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ

Ушбу лойиҳанинг ишга тушириш орқали хизмат кўрсатиш мижозларнинг хоҳиш истакларига қараб 24/7 иш режимида ташкил қилинади. Хусусан, хориж мамлакатларидан ташриф буюрувчилар ва маҳаллий аҳоли томонидан саёҳат қилувчиларни куннинг исталган вақтида ташриф буйуриш учун шароит яратилади.

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТУРИНИ РЎЙХАТДАН ЎТКАЗИШ

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

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТУРЛАРИ

Ушбу транспорт воситаси бошланишида фақатгина Ўзбекистон бўйлаб саёҳатларни амалга ошириш учун ташкил қилинади.

минг. сўмда

Хизмат турлари	Кунлик (мах 400 км)	Кмга (1 км)	Тариф бўйича			
			1 ҳафталик Мах-3 000 км	2 ҳафталик Мах-5 000 км	3 ҳафталик Мах-8 000 км	1 Ойлик Мах-10 000 км
Автотранспорт ижараси	1 600	5 000	7 500	11 000	16 000	20 000

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ОБЪЕКТНИНГ ЙИЛЛИК ХИЗМАТ КЎРСАТИШ РЕЖАСИ

Кунлик даромадни ҳисобласак, мавжуд 4 та транспорт воситасидан кунига 3 таси хизмат кўрсатсин. Кунлик тариф бўйича миқдор ижарага олса 1 кунлик нархи 1,6 млн.сўм шунда 3 таси 4,8 млн.сўм даромад олиб келади.

Километр бўйича ҳисоблаб чиқадиган бўлса, ўртача кунига 200 км масофадан 3 та транспорт воситаси ижарага берилган бўлсин. Шунда жами 600 км учун (ҳар бир км нархи 5 000 сўм) жами 3 млн.сўм даромад олади.

Миқдор тариф бўйича автотранспорт воситасини ижарага оладиган бўлса бир ҳафтаси учун битта транспорт воситасига 7,5 млн.сўм тўлаши лозим. Шунда 3 та транспорт воситаси ўртача 22,5 млн.сўм даромад олиб келади.

Энди шу учта ҳисоб китобдан ўртача кунлигини чиқарадиган бўлсак бунда ҳафталик бўлган 22,5 млн.сўмни 7 га яъни ҳафта кунлари сонига бўлсак 3,2 млн.сўмдан тўғри келади.

Бизда юқорида ҳисоблаган бир кунлик кмда, бир кунлик тарифда ва бир кунлик ҳафталикда даромадларимиз келиб чиқди.

Шу учта кунликни кўшамиз (**1 кунлик тариф: 4,8+1 кунлик км: 3+1 кунлик ҳафталикда: 3,2**) бунинг жамиси 11 млн сўмни ташкил қилмоқда.

Ўртача кунлик даромадни топиш учун эса 11 млн сўмни 3 га бўламиз ва шунда кунлик ўртача бизга **3,6 млн.сўм** даромад келиб чиқишини аниқ бўлди.

1 ойда ўртача 30 кун бўлса биз эса бир ойда атиги 25 кун фойдалансин деб ҳисоблаймиз (мижоз бўлиши ёки бўлмаслиги ҳисобига). Шунда бир ойлик даромадимиз $25 \times 3.6 = 90$ **млн.сўм** ни ташкил қилмоқда.

Йиллик даромадимизни эса бир йилда 10 ой хизмат кўрсатсин деб ҳисобласака шунда $10 \text{ ой} \times 90 \text{ млн.сўм}$ жами **900 млн.сўм** келиб чиқади.

Биз энг минимал ҳисобда ҳисобладик. (Бир ойда 25 кун, йилда 10 ой ва 4 та транспорт воситасидан 3 тасига доимий мижоз бор деб).

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ОБЪЕКТНИНГ ХАРАЖАТЛАРИ

Бир йиллик харажатлари

сўмда

Харажат номи	1 ойлик	йиллик	Жами
Ижара 4 та <i>транспорт воситаси</i> учун <i>кунига ҳар бири учун 3000 сўм-4 таси</i> учун <i>12 минг сўм кунлик-30 кун бир ойда</i>	360 000	4 320 000	4 320 000
Ижара офис	2 000 000	24 000 000	24 000 000
Ишчи харажатлари (2 та-ҳар бирига 4 млндан)	6 000 000	72 000 000	72 000 000
Электр энергия	600 000	7 200 000	7 200 000
Кўзда тутилмаган харажатлар (ремонт учун)	11 000 000	132 000 000	132 000 000
Реклама харажатлари	3 000 000	15 000 000	15 000 000
Бошқа харажатлар	2 000 000	24 000 000	24 000 000
ЖАМИ:			278 520 000

Штат жадвали

сўмда

Лавозими	Сони	Битта штат ойлик маоши	Жами 1-йил ойлик маош
Умумий назоратчи	1	3 000 000	36 000 000
Мижоз билан гаплашувчи	1	3 000 000	36 000 000
ЖАМИ	1	6 000 000	72 000 000

МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ

сўмда

ЛОЙИҲАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ			
	Ўз маблағи	Кредит маблағи	Жами
Мослама хариди	1 800 000 000	0	0
Лойиҳанинг умумий қиймати	100%	0	100%
Молиялаштириш объектлари			
Мослама хариди	1 800 000 000	1 800 000 000	

СОФ ТУШУМ ВА СОФ ФОЙДА

сўмда

Номланиши	1- йил
Тушум йиллик	900 000 000
Ижара 4 та транспорт воситаси учун бир ойда	4 320 000
Ижара офис	24 000 000

Ишчи харажатлари (2 та-ҳар бирига 4 млндан)	72 000 000
Электр энергия	7 200 000
Кўзда тутилмаган харажатлар (ремонт учун)	132 000 000
Реклама харажатлари	15 000 000
Бошқа харажатлар	24 000 000
Солиққа қадар тушган даромад	621 480 000
Фойда солиғи 12%	74 577 600
Сой фойда	546 903 000

Ушбу турдаги бизнесда кўрилган фойдани ҳисоблашда кўп миқдордаги харажатлар ҳисобга олинди (кам даромад юқори харажат таркибида). Шу ҳолда ҳам бир йилга **546 млн сўм соф** фойда бермоқда.