

ҲАВО ШАРИДАН ФОЙДАЛАНИШ ХИЗМАТИ



Тошкент – 2024 йил

Лойиҳанинг мақсади:

Хизматлар кўрсатиш соҳасида Ҳаво шаридан фойдаланиш бизнесини ташкил этиш орқали аҳолига янги замонавий хизмат турларини кўрсатиш ҳамдаи туризм хизмати ривожлантириш.

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 (об ҳаво кескин ўзгариши натижасида бошқарувни йўқотиб турли кўнгилсиз ҳолатлар юзага келиши);

Ушбу турдаги хизмат ривожланган мамлакатларида оммалашган бўлиб, у мамлакатнинг туризм соҳасини ривожлантиришнинг бир омили сифатида эътироф этилади. Шунингдек, у мамлакатнинг сайёҳлик жойларига ички ва ташқи туристларни жалб қила олади.



Ҳаво шарлари хизмат тури Ўзбекистон Республикасида ривожланаётган соҳалардан бири ҳисобланади. Бунга асосий сабаблардан

2017 йилда Адлия вазирлигидан Аэроавтика Федерациясини ташкил этиш мақсадида рўйхатдан ўтказилди.

Ушбу турдаги бизнесни бошлаш ва ташкил этишда тадбиркор ишни қуйидаги кетма-кетликда амалга оширишни маслаҳат берамиз.

1. Аҳолига кучли ҳис ҳаяжон бахш этиш, табиат гўзалликларини кўрсатиб бериш;

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

3. Ҳужжатлар билан боғлиқ масалаларни ҳаммасини хал қилиш;

4. Танлаб олинган туристик масканларга ҳаво шарларини ўрнатиш, олиб бориш;

5. Сифатли, кўп юк кўтара оладиган ҳаво шарларини сотиб олиш учун ишончли таъминотчини олдиндан топиб қўйиш;

6. Реклама қилиш учун маркетинг тизимини ишлаб чиқиш ва инсонларга ўзгача кайфият берувчи хизмат турларини жорий қилишни режалаштириш ва амалга ошириш (масалан, Ҳаво шарида расмга тушиш, турли тадбир ва маросимлар ўтказиш ва эсдалик учун видеога олиш хизматларини жорий қилиш);

7. Ҳаво шарини бошқара оладиган ҳамда тузата оладиган малакали ходимларни бизнесни бошлашдан олдин тайёрлаб қўйиш ёки ишончли кадрлар топиб бера оладиган рекруитер корхоналари билан гаплашиш;

8. Туризм ва маданият вазирлиги ва Аэроавтика федерациясидан инчонларни учуриш учун рухсатнома, лицензиялар олиш;

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.

- туристик ҳудудларнинг барчасини таҳлил қилиш, ўрганиш ишларини олиб бориш;

- ҳудудларда ҳаво шари билан боғлиқ хизмат кўрсатиш соҳалари бўйича таклиф қилинаётган хизмат турлари ва нархлари бўйича ўрганиш ишларини амалга ошириш;

- ижтимоий сиёсат — ижтимоий ҳимоянинг 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.

Бугунги кунда Россия давлатининг Аеростат илмий техник марказида ушбу турдаги шарларни ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш, тузатиш ва бошқа эҳтиёт қисмлари сотилади.



Россия давлатида ушбу турдаги ҳаво шарлари тавсифларига қараб турларга бўлинади.

Уларнинг ўртача нархи 1,1 млн рублдан 3,5 млн рублгача боради. 20.07.2023 йилда Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг расмий курси бўйича 1 рубл 126,7 сўмни ташкил қилади.

Бу ўзбек сўмида битта Ҳаво шари балони 140,0 млн.сўмдан 445,0 млн. сўмгача туради. Ушбу турдаги маҳсулотларнинг ўртача нархини 250 млн.сўм деб ҳисоблаб оладиган бўлсак, олиб келиш, расмийлаштириш ва

бошлаш билан боғлиқ харажатларни 40 млн.сўм деб оладиган бўлсак жами 1 та ҳаво шари 290 млн.сўмга тушади.

Ушбу ускунани 4 дона харид қилиш ва ишга тушириш лозим. Шунда, 290 млн сўм бир донаси учун десак, жами 4 та учун 1 160 млн.сўм маблағ керак бўлади.

ИШЛАБ ЧИҚАРИШ РЕСУРСЛАРИГА ЭҲТИЁЖ

Ушбу лойиҳанинг ишга тушириш орқали аввало ҳудудларда туризм соҳасини ривожлантириш ва бу орқали янги туризм жойларни кашф қилишга сабаб бўлади.

Бугунги кунда, Ўзбекистон Республикасида airballoon компанияси томонидан аҳолига хизмат кўрсатиб келинмоқда. Ушбу компания томонидан 2 000 дан зиёд 1 200 соатлик парвозлар, 10 000 дан ортиқ инсонлар шундан 500 таси ёш болалар осмонда учирилди. Мазкур Ҳаво шарларида 400-900 метргача бўлган тепаликда учиш имконияти ва рухсати мавжуддир.



ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТУРИНИ РЎЙХАТДАН ЎТКАЗИШ

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

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ТУРЛАРИ

Ушбу ммосламанинг хизмат кўрсатиш ўртача нархи қуйидагича белгиланади:

сўмда

| № | Хизмат тури | 1 киши учун | 2 киши учун | 3 киши учун | 4 киши учун |
|----|--|---|----------------|----------------|----------------|
| 1. | Гуруҳ бўлиб учиш | | | | |
| 2. | Шундан, ёши катталар учун | 1 250 000 | 2 500 000 | 3 750 000 | 5 000 000 |
| 3. | Ёш болалар учун (7-12 ёш) | 600 000 | 1 200 000 | 1 800 000 | 2 400 000 |
| 4. | Индивидуал парвоз | | 3 500 000 | | |
| 5. | Эсдалик кунлари (турмуш қуриш таклифи ва бошқа) видео ва фотолар билан | | 9 000 000 | | |
| 6. | Фото сёмка (ҳаво шари учмаган ҳолда) | 1 500 000 | | | |
| 7. | Ҳаво шарида реклама қилиш | 1 кунга 700 000 2 кунга 1 200 000 3 кунга 1 800 000 | | | |

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ОБЪЕКТНИНГ ЙИЛЛИК ХИЗМАТ КЎРСАТИШ РЕЖАСИ

сўмда

| № | Хизмат кўрсатиш номи | Ўл. бир. | 1 кунда кўрсатил адиган хизмат миқдори | 1 ойда кўрсатилад иган хизмат миқдори | 1 йилда кўрсатиладига н хизмат миқдори (8 ой ишлаган тақдирда) |
|---------------------------------------|--|------------------|--|---------------------------------------|--|
| 1 | Гуруҳ бўлиб учиш (3 кишилик) | Дона | 3 | 90 | 720 |
| 2 | Индивидуал парвоз | Дона | 2 | 60 | 480 |
| 3 | Фотосёмка | Дона | | 5 | 40 |
| 4 | Реклама | Дона | | 5 | 40 |
| 5 | Эсдалик кунлари (турмуш қуриш таклифи ва бошқа) видео ва фотолар билан | Дона | | 3 | 24 |
| Кўрсатилган хизматлардан ўртача тушум | | | | | |
| № | Хизмат номи | Бир ойдаги тушум | | Бир йилдаги тушум | |
| 1 | Гуруҳ бўлиб учиш (2 кишилик) | 90*2 500 000 | 225 000 000 | 720*2 500 000 | 1 800 000 000 |
| 2 | Индивидуал парвоз | 60*3 500 000 | 210 000 000 | 480*3 500 000 | 1 680 000 000 |
| 3 | Фотосёмка | 5*1 500 000 | 7 500 000 | 40*1 500 000 | 60 000 000 |
| 4 | Реклама | 5*1 800 000 | 9 000 000 | 40*1800000 | 72 000 000 |
| | Эсдалик кунлари (турмуш қуриш таклифи ва бошқа) видео ва фотолар билан | 3*9 000 000 | 27 000 000 | 24*9000000 | 216 000 000 |
| Жами тушум | | Бир ойда | | Бир йилда | |
| | | 478 500 000 | | 3 828 000 0000 | |

4 та ҳаво шаридан кунига 3 таси хизмат кўрсатсин. Бунга асосий сабаб бир ойда ўртача 30 кун бўладиган бўлса, барчаси 25 кун хизмат кўрсатди деб, йиллик ҳисоб китобни чиқаришда қийинчилик туғдирмаслиги учун бир донасини йил давомида қисқарган яъни миждоз келмаган кунлари учун ишламаган деб ҳисоблаймиз.

ХИЗМАТ КЎРСАТИШ ОБЪЕКТНИНИНГ ХАРАЖАТЛАРИ

Бир йиллик харажатлари

сўмда

| № | Харажат номи | 1 ойлик | йиллик | Ускуна сони | Жами суммаси |
|---|---------------------------|------------|-------------|-------------|----------------------|
| 1 | Ижара (сўм) | 4 000 000 | 48 000 000 | 4 | 192 000 000 |
| 2 | Ёқилғи сарфи пропан бутан | 8 000 000 | 96 000 000 | 5 | 480 000 000 |
| 3 | Бошқа харажатлар | 15 000 000 | 180 000 000 | | 900 000 000 |
| | ЖАМИ: | | | | 1 572 000 000 |

Штат жадвали

сўмда

| № | Лавозими | Сони | Битта штат ойлик маоши | Жами 1 ойлик маош | Жами бир йилли иш ҳақи |
|---|------------------|----------|------------------------|-------------------|------------------------|
| 1 | Парвозчи | 4 | 15 000 000 | 60 000 000 | 720 000 000 |
| | Назоратчи-кассир | 1 | 10 000 000 | 10 000 000 | 120 000 000 |
| | Мутахассис уста | 2 | 8 000 000 | 16 000 000 | 192 000 000 |
| | Директор | 1 | 6 000 000 | 6 000 000 | 72 000 000 |
| | ЖАМИ | 1 | 4 000 000 | 92 000 000 | 1 104 000 000 |

МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ

сўмда

| ЛОЙИҲАНИНГ ДАСТЛАБКИ ҚИЙМАТИ | | | |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|-------------|
| | Ўз маблағи | Кредит маблағи | Жами (Сўм) |
| Мослама хариди 4 та | 1 160 000 000 | 0 | 0 |
| Лойиҳанинг умумий қиймати | 100% | 0 | 100% |
| Молиялаштириш объектлари | | | |
| Мослама хариди 4 та | 1 160 000 000 | 1 160 000 000 | |

СОФ ТУШУМ ВА СОФ ФОЙДА

сўмда

| Номланиши | 1- йил |
|-----------------------------------|-----------------------|
| Хизматдан тушум | 3 828 000 0000 |
| Маош харажатлари | 1 104 000 000 |
| Реклама харажатлари | 200 000 000 |
| Кўзда тутилмаган бошқа харажатлар | 1 200 000 000 |
| Ижара харажатлари | 192 000 000 |
| Ёқилғи харажати | 480 000 000 |
| Солиққа қадар тушган даромад | 652 000 000 |
| Фойда солиғи 12% | 78 240 000 |
| Сой фойда | 573 760 000 |