



## UZINVEST.UZ

### ПОИСК ПРОЕКТОВ И ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

#### Проект №390

#### Создание нового билетного агентства в г. Ташкенте.

Потребность в привлечение инвестиционных средств в размере: **50 000 \$.**

Чистая прибыль в месяц: **27 600 \$.**

Срок реализации проекта после привлечения финансирования: **6 мес.**

Срок окупаемости инвестиций: **9 месяцев.**

Рентабельность инвестированного капитала: **55%**

#### Цель проекта:

Компания будет заниматься продажей авиабилетов для пассажиров. Это означает, что наша компания считается субагентом одной конкретной агентской компании по продаже авиабилетов и действует в соответствии с Субагентским договором. Целью нашей компании является обеспечение клиентов удобными процессами покупки билетов, получения необходимой информации для их поездки.

Главным образом, компания торгует на бронирование авиабилетов и международных авиакомпаний. Правление Компании заключает договор с агентскими компаниями, чтобы позволить нам функционировать в их системе резервирования. Ко времени основания компании мы планируем расширить нашу сотрудничающую инфраструктуру, чтобы добиться хороших результатов. В настоящее время мы планируем работать со следующими авиакомпаниями: "Uzbekistan Airways" Airline;

"Aeroflot" Airlines;

"S7 Sibir" Airline;

"Air Baltic" Airline;

"Turkish" Airlines;

"AirAstana" Airline;

"Lufthansa" Airline;

"Ural" Airline;

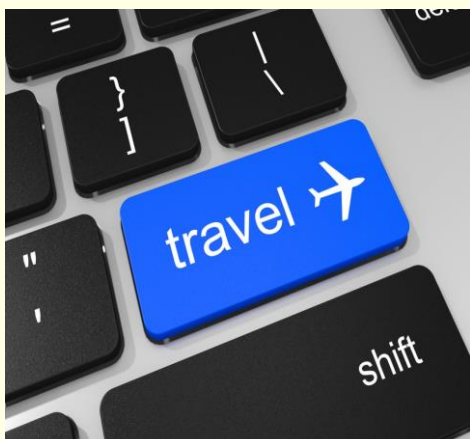
"UtAir" Airline;

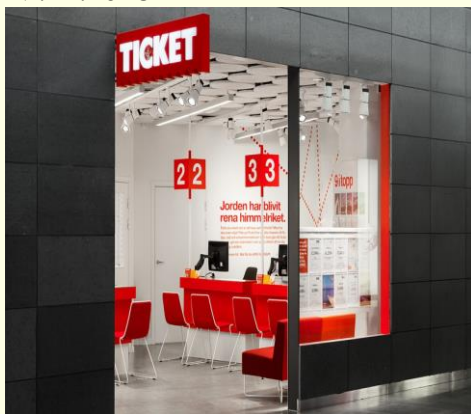
"Ukraine International Airlines";

"Kyrgyzstan Airline";

"China Southern" Airline.

Этот бизнес не требует сезонных деловых условий. Клиенты покупают билеты постоянно изо дня в день в соответствии со своими планами поездки.





[www.uzinvest.uz](http://www.uzinvest.uz)  
[info@uzinvest.uz](mailto:info@uzinvest.uz)

Контактные данные:

**UZINVEST.UZ**



г.Ташкент, Мирабадский район, ул. Ойбек 22,  
 Бизнес центр "NEW WORLD"  
 2 этаж  
[info@uzinvest.uz](mailto:info@uzinvest.uz)

Для получения  
 дополнительной информации  
 по проекту:

+99898 338 93 33  
 +99890 925 96 81



Несмотря на все достижения, есть риски. Риски: повышение цен на рынке авиаперевозок, повышение уровня глобальной инфляции, большое количество конкурентов, новые требования законодательства в данной области.

**Потребность в привлечение инвестиционных средств в размере: 50 000 \$.**

**Инвестиция будет направлена:**

Использование денег будет разделено следующим образом:

- Аренда офиса;
- Покупка офисных оборудования;
- Выплата заработной платы, налогов и других расходов;
- Улучшение возможностей компании.

Ориентировочный годовой объем продаж: 22320 билетов / год. Месячный объем: 1860 билетов, если рассчитать ее по средней ставке: 1860 (количество билетов) x 400 \$ (с 5% комиссионных субагента) = 744 000 USD.

Наименование	Цена (USD)
Ежемесячный доход	<b>744 000</b>
Общая реальная цена билетов за месяц	706 800
Налоги (20%)	7 440
Офисные расходы	200
Коммунальный услуги	160
Аренда	300
Зарплата	1000
Непереведённые расходы	500
Итого расходы	<b>716 400</b>
Чистая прибыль в месяц	<b>27 600</b>

**Распределение прибыли:** Инвестор получает **80%** от чистой прибыли до полного возврата инвестиций. После полного возврата инвестиций Инвестор сохраняет **40%** доли в бизнесе.

**Срок начала возврата инвестиций: 6 месяцев;**

**Срок окупаемости инвестиций: 9 месяцев.**

**Рентабельность инвестиционного капитала - 55%.**

