РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ г. АКТОБЕ

ИП «»

БИЗНЕС ПЛАН

ПО ИНВЕСТИЦИОННОМУ ПРОЕКТУ, НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ГРУЗОВОГО АВТОТРАНСПОРТА (DAF XF) ПО

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

В рамках Программы Развития Продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Еңбек».

г. Актобе – 2020

**Содержание**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ раздела** | **Наименование раздела** | **№ стр.** |
|  | **Резюме проекта**  | **3** |
|  |  |  |
| **1.** | **Описание проекта** | **4** |
| *1.1.* | *Цели и задачи проекта* | *4* |
| *1.2.* | *Место реализации проекта* | *5* |
| *1.3.* | *Стоимость проекта, источники финансирования* | *5* |
|  |  |  |
| **2.** | **Описание предприятия**  | **6** |
| *2.1.* | *Инициатор проекта* | *6* |
|  |  |  |
| **3.** | **Маркетинговый раздел** | **7** |
| *3.1.* | *Анализ рынка* | *7* |
| *3.2.* | *Ситуационный анализ SWOT* | *9* |
| *3.3.* | *Стратегия маркетинга* | *10* |
| *3.4.* | *Конкуренция* | *11* |
| *3.5.* | *Стратегия ценообразования* | *11* |
| *3.6.* | *План реализации* | *11* |
|  |  |  |
| **4.** | **Организационный план** | **12** |
| *4.1.* | *План по персоналу* | *12* |
| *4.2.* | *Организационная структура предприятия* | *13* |
|  |  |  |
| **5.** | **Производственный раздел** | **13** |
| *5.1.* | *Здания и сооружения* | *13* |
| *5.2.* | *Коммуникационная инфраструктура* | *13* |
| *5.3.* | *Описание услуг* | *13* |
| *5.4.* | *Технология грузоперевозок* | *14* |
| *5.5.* | *Описание техники* | *15* |
| *5.6.* | *Производственная программа* | *16* |
|  |  |  |
| **6.** | **Финансовый план** | **16** |
| *6.1.* | *Расчет себестоимости услуг и операционные затраты* | *17* |
| *6.2.* | *Прогноз отчета о прибылях и убытках* | *23* |
| *6.3.* | *Прогноз движения денежных средств* | *26* |
|  |  |  |
| **7** | **Основные показатели экономической эффективности проекта** | **30** |
|  |  |  |
| **8** | **Социальный раздел** | **32** |
|  |  |  |
| **9** | **Риски и факторы, снижающие риск** | **33** |

**Резюме проекта**

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования финансово-экономической эффективности и технической реализуемости инвестиционного проекта

Концепция проекта предусматривает предоставление услуги по грузовым перевозкам автомобильным транспортом в Актюбинской области Республики Казахстан.

Целью деятельности предприятия является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния его участника.

Задачей ИП « » на данный момент является приобретение грузового автотранспорта (DAF XF 105.460) для последующего использования в текущей деятельности.

Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг, а именно:

- крупные товаропроизводители,

-торговые компании, которым необходима перевозка грузов автомобильным транспортом;

- частные лица.

В сравнении с другими видами, рынок автотранспортных услуг в наибольшей степени либерализован – лицензированию подлежат только международные перевозки пассажиров и перевозки опасных грузов, а объем аттестационных и технических требований на выполнение регулярных перевозок, по существу, сведен к минимуму.

У автоперевозок имеется ряд преимуществ, это:

* Экономное потребление энергии и небольшой объем работ по ремонту и обслуживанию техники.
* Высокое качество предоставления грузовых перевозок. Целостность и сохранность перевозимого имущества.
* Значительная экономия производственных площадей. Небольшая потребность в персонале.
* Возможность увеличение предоставления услуги в соседние города.
* Создание новых рабочих мест.

В рамках реализации проекта планируется приобретение грузового автотранспорта (DAF XF 105.460)

Данный проект возможен лишь при поддержке государственной ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТИВНОЙ занятости и массового предпринимательства на 2017 - 2021 годы на финансирование проекта, т.к. привлечение коммерческих кредитов БВУ под высокий процент 17-25% годовых делает проект малодоходным.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

|  |  |
| --- | --- |
| **Расходы** | **2019** |
| Инвестиции в основной капитал | 18 000 000 |
| Оборотный капитал | 0 |
| **Всего** | **18 000 000** |

Финансирование проекта планируется осуществить за счет заемного капитала.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Источник финансирования,**  | **Сумма** | **Период** | **Доля** |
| Заемные средства | 16 400 000 | 03.2019 | 91,11 % |
| Собственные средства | 1 600 000 | 03.2019 | 8,89 % |
| **Всего** | **18 000 000** |  | **100%** |

Источником окупаемости инвестиций является чистый доход от реализации услуг по грузоперевозкам..

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ` | **Единица измерения** | **Значение** |
| Ставка дисконтирования (D) | % | 10% |
| Период окупаемости (PB) | мес. | 40 |
| Дисконтированный период окупаемости (DPB) | мес. | 45 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | KZT | 6 242 |
| Индекс прибыльности (PI) | коэфф. | 0,3 |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR) | % | 23% |

Таким образом, представленный проект имеет достаточно высокий уровень доходности и способен в кратчайшие сроки развиваться за счет собственных средств. Расчет по проекту произведен на 5 лет. Ставка дисконтирования, рассчитана по средневзвешенной стоимости капитала(WACC) и составляет 13%

 Данный бизнес – план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес – идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение первоначальных допущений.

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

* созданию новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
* создание нового предприятия по предоставлению услуги по грузовым перевозкам автомобильным транспортом;
* поступлению в бюджет Актюбинской области налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

* удовлетворение спроса населения, товаропроизводителей и торговых компаний в услугах грузовых перевозок автомобильным транспортом.

**1. Описание проекта**

***1.1. Цели и задачи проекта***

Реализация данного проекта подразумевает привлечение финансовых ресурсов для приобретения грузового автотранспорта (DAF XF 105.460) для осуществления грузовых перевозок, как в Актюбинской области, так и за ее пределами.

Основные задачи проекта:

* Получение заемных средств для реализации проекта;
* Приобретение необходимого автомобиля;
* Увеличение объемов предоставления грузовых перевозок;
* Определение доли рынка и ее увеличение;

Учитывая запланированные в настоящем бизнес – плане обороты предприятия рекомендуется осуществлять деятельность в рамках упрощенного режима налогообложения.

Цели бизнеса:

• закрепиться на рынке авто-услуг города Актобе.

• обеспечить стабильный уровень входящих денежных потоков.;

• достичь безубыточного уровня реализации услуг и обеспечить прирост прибыли.;

• обеспечить окупаемость и доходность вложенных инвестиций.

***1.2. Место реализации проекта***

Местом реализации проекта предполагается Актюбинская область, г. Актобе

|  |
| --- |
| **Маршруты** |
| Актобе - Алматы |
| Актобе - Караганда |
| Актобе - Уральск |
| Актобе - Тенгиз |
| Другие направления  |

***1.3. Стоимость проекта, источники финансирования***

Общая стоимость проекта по предоставлению грузовых перевозок 13 млн. тенге.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

|  |  |
| --- | --- |
| **Расходы** | **2019** |
| Инвестиции в основной капитал | 18 000 000 |
| Оборотный капитал | 0 |
| **Всего** | **16 400 000** |

Финансирование проекта планируется осуществить за счет заемного капитала.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Источник финансирования,**  | **Сумма** | **Период** | **Доля** |
| Заемные средства | 16 400 000 | 03.2019 | 91,11 % |
| Собственные средства | 1 600 000 | 03.2019 | 8,89 % |
| **Всего** | **18 000 000** |  | **100%** |

Приняты следующие условия кредитования:

|  |  |
| --- | --- |
| Валюта кредита | тенге |
| Срок кредита | 60 мес. |
| Процентная ставка, годовых | 6 % |
| Выплата процентов и основного долга | ежемесячно |
| Льготный период погашения процентов, мес. | 0 |
| Льготный период погашения основного долга, мес. | 0 |
| Тип погашения основного долга | аннуитетные платежи |

Источником погашения кредита будут являться доходы от реализации услуг грузоперевозок.

В качестве обеспечения займа и собственного участия в проекте будут предложены основные средства жилой дом общей площадью кв.м. с з.у. га Расположенный по адресу Актюбинская область, г. Актобе, Вся информация по залогу будет предоставлена в финансовую организацию согласно требуемому перечню документов.

***2. Описание предприятия***

***2.1. Инициатор проекта***

Инициатором представленного проекта является ИП «». Индивидуальный предприниматель, в рамках существующих законов Республики Казахстан и принятых на себя обязательств, несет ответственность за успешную реализацию настоящего проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование предприятия** | **ИП «»** |
| Адрес |  |
| Дата регистрации |  |
| Свидетельство |  |
| ИНН |  |
| Контактное лицо |  |
| Контактный телефон |  |

Преимуществами компании являются:

 1. Надежные водители. От того, каков водитель, зависит успех выполнения операции. Предприятие выбирает в команду только настоящих профессионалов, надежных и проверенных людей, которые никогда не оставят груз без внимания;

 2. Страхование автомобильного Приобретаемый автотранспорт, выполняющий грузоперевозку товаров, будет застрахован;

 3. Простота заказа автотранспортной перевозки;

 4. Удобство передачи грузов;

 5. Знание, где находится груз клиента в настоящее время;

 6. Удобство при расчете. Цены, установленные предприятием на автотранспортные грузоперевозки, приемлемы;

 7. Минимальное количество используемых документов. Для того чтобы грузоперевозка автотранспортом была осуществлена, необходимо лишь заполнить заявку.

**3. Маркетинговый раздел**

***3.1. Анализ рынка***

Грузовые перевозки - это очень важная сфера услуг для любого государства нашей планеты, поскольку редко, какая сделка сможет обойтись без услуг грузоперевозки.

Исходя из вида транспорта, который используется при перевозке грузов, грузовые перевозки можно подразделить на четыре основных вида:

− железнодорожные перевозки;

− автомобильные перевозки грузов;

− морские грузовые перевозки;

− авиаперевозки.

В наше время самым популярным видом грузоперевозки являются автомобильные грузовые перевозки, которые обладают целым рядом, неподвергающихся сомнению, преимуществ. Поэтому данным видом перевозки грузов пользуются как обычные люди, так и крупные компании, для которых быстрая и качественная доставка груза напрямую связана с успехом в их бизнесе.

Автоперевозки грузов: преимущества и недостатки

На сегодняшний день автоперевозки являются одним из самых популярных видов транспортировки грузов, которым активно пользуются как частные заказчики, так и компании. Современные рыночные отношения сложно себе представить без грузоперевозок. Между городами и странами происходит постоянный товарообмен, поэтому в услугах автоперевозок грузов нуждаются практически все крупные и небольшие фирмы.

Одним из основных плюсов автоперевозок в сравнении, например, с доставкой грузов железнодорожным транспортом, является большая скорость доставки, в силу отсутствия характерных для железнодорожных перевозок промежуточных операций, таких как, например, сортировка вагонов и контейнеров, ожидание формирования подвижного состава, стыковка подвижных составов, если предполагается транзит.

Скорость же доставки, является одним из основных не только субъективных, но и вполне объективных требований для транспортировки различного рода грузов (скоропортящиеся продукты). Когда речь идет о железнодорожных, авиа или морских перевозках, то возникает необходимость консолидации груза. Это значит, что груз не будет отправлен, пока не будет укомплектован вагон, борт самолета или корабля. Если же выбирается автомобильная перевозка, то груз можно отправить уже в тот день, когда клиент туда обратился. Транспортная компания подберет наиболее оптимальный по габаритам автомобиль, оформит все необходимые грузы и выполнит доставку в указанное клиентом место.

Также преимуществом автоперевозок перед доставкой грузов железнодорожным транспортом является более гибкая и удобная система планирования маршрутов, что, во-первых, сказывается на скорости доставки, во-вторых, маршрут может учитывать пожелания клиентагрузоотправителя, в-третьих, чаще всего, позволяет избежать мультимодальных схем доставки, требующих комбинировать и стыковать виды транспорта. В маршрутах, которые все-таки невозможно осуществить одним из видов транспорта, будь то морские, авиа или железнодорожные перевозки, с пункта отправки/до пункта назначения, на помощь, конечно, всегда приходит автотранспорт.

Автоперевозки на сравнительно небольшие расстояния могут составить альтернативу любому другому виду транспортировки грузов. При использовании автоперевозок на расстояния, не превышающие 2000 км., значительно сокращаются расходы на транспортировку груза за счет таких нюансов, как отсутствие стыковочных пунктов, дополнительных погрузок (разгрузок), складского хранения. Кроме того, следует также отметить в качестве одного из преимуществ автоперевозок — возможность постоянного отслеживания местонахождения груза.

Автомобили – это единственный вид транспорта, который позволяет осуществить перевозку по принципу «из рук в руки», без дополнительных посредников. Ведь даже если доставку осуществляет компания-перевозчик, она способна забрать товар в точке отправления и доставить их в пункт назначения без перегрузки и смены транспорта, а это – дополнительная гарантия. Это тот вид транспортировки грузов, который легче всего проконтролировать. Например, всегда можно устранить проблемы, даже если они возникли уже в процессе перевозки груза, и не задерживать груз надолго, а также обеспечить максимальную безопасность даже очень специфическому грузу в пути. Во время следования груза можно связаться с водителем по телефону и отследить график движения автомобиля.

Обычно любой перевозчик грузов имеет обширный автопарк машин, от «Газелей» до мощных длинномерных монстров, поэтому можно выбрать подходящий вид транспорта. Поэтому компании готовы предложить клиенту наиболее экономичный по цене и оптимальный по габаритам вид транспорта. Существует много способов транспортировки груза: в открытом кузове, контейнере, тентовом фургоне, или рефрижераторе, с соблюдением нужного температурного режима. Для специализированных видов грузов всегда можно создать необходимые условия перевозки, например, оборудовать рефрижератор или специальные условия крепления опасных грузов. В зависимости от объема осуществляемых перевозок автопарк компаний может включать разное количество единиц техники. Крупные компании осуществляют единовременную доставку больших объемов груза, обслуживая сразу десятки клиентов.

Существующие недостатки не делают автомобильные перевозки грузов менее популярными, и ими продолжает пользоваться подавляющее большинство компаний, ценящих скорость доставки, удобство подобных перевозок и комфорт для самого заказчика.

В последнее десятилетие в Казахстане автотранспортные перевозки получили новый импульс к развитию. Основой для этого послужила возросшая потребность в таких перевозках, развитие инфраструктуры дорожного хозяйства, а также импорт транспортных средств различного назначения.

Перевозка грузов по Казахстану автотранспортом занимает первое место по объему. Рост объема перевозок грузов автомобильным транспортом в нашей стране обусловлен ростом объемов производства сельскохозяйственной продукции, строительной отрасли, а также оборота розничной торговли.

***3.2. Ситуационный анализ (SWOT)***

SWOT-анализ позволяет нам определить причины эффективной или неэффективной работы предприятия на рынке, это сжатый анализ маркетинговой информации, на основании которого можно сделать вывод о том, в каком направлении предприятие должна развивать свой хозяйственную деятельность и в конечном итоге определить полученные ресурсы по сегментам.

Результатом анализа является разработка маркетинговой стратегии. Для стратегической перспективы, созданных в ходе реализации проекта, особенно значимы сильные стороны, так как они являются основой стратегии для достижения конкурентных преимуществ. В то же время хорошая стратегия требует анализа слабых сторон, для разработки мероприятий по их укреплению или устранению.

При анализе ситуации рынка и потенциала создаваемого предприятия были определены следующие сильные и слабые стороны проекта.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны услуг** | **Благоприятные факторы ситуации** |
| - индивидуальный подход к каждому заказу и клиенту; - для каждого клиента и отдельно взятого груза, разрабатывается оптимальный маршрут; - разработка схемы крепления, погрузки и разгрузки негабаритных грузов; - контроль груза на всем пути следования. | − автомобильные перевозки, пользуются постоянным спросом у клиентов − возможность доставки груза автомобилем в любой уголок страны; − возможность международных перевозок − быстрая окупаемость проекта |
| **Слабые стороны услуг** | **Неблагоприятные факторы ситуации и риски** |
| − Сравнительно небольшой парк автомобилей. − Отсутствие рекламы | − конкуренция на рынке; − форс-мажор; − возможное увеличения тарифов на ГСМ. |

Анализируя данные, полученные SWOT-анализе можно сделать вывод. Проект имеет больше сильных сторон и возможностей, чем угроз и слабых сторон. Использование возможностей сильных сторон и благоприятных факторов, индивидуальный предприниматель имеет возможность повысить привлекательность проекта среди потребителей, активная маркетинговая стратегия компании, позволит увеличить круг потенциальных потребителей.

***3.3. Стратегия маркетинга***

Старт предприятия (включая детальную проработку) и дальнейшие стадии развития проекта составляют в автотранспортном бизнесе 2 – 4 года. Помимо этого, что чрезвычайно важно для успешной реализации проекта, осуществление мониторинга маркетинговых перспектив и рисков по ходу дальнейшей его реализации.

В ходе реализации проекта, проблема управленческого выбора для менеджера современного автотранспортного предприятия (АТП) будет выглядеть как процесс формирования и развития портфеля заказов, который будет строиться на основе анализа следующих групп факторов:

* география перевозок;
* экономический и маркетинговый потенциал географических направлений;
* типы клиентских контрактов и потенциальные объемы перевозок;
* характер, интенсивность и ритм перевозок;
* полнота и качество оказания транспортной услуги клиентам;
* возможность оказания сопутствующих и дополнительных логистических услуг.

Общую стратегию маркетинга создаваемого предприятия можно сформулировать как внедрение на рынок с целью удовлетворения потребностей населения по оказанию услуг по грузовым перевозкам. Маркетинговая стратегия на данном этапе заключается в долгосрочном согласовании возможностей предприятия, с ситуацией на рынке.

В основе стратегии маркетинга лежат пять стратегических концепций:

* выбор целевых рынков;
* сегментация рынка, т. е. выделение конкурентных целевых рынков в рамках совокупного;
* выбор методов выхода на них;
* выбор методов и средств маркетинга;
* определение времени выхода на рынок.

Инструментами реализации маркетинговых мероприятий выступают:

* совершенствование организационной структуры предприятия;
* увеличение и обучение персонала;
* создание сервиса и повышение эффективности предприятия;
* рекламные мероприятия;
* управление ценами.

Организацию оказания услуг на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

* Постоянный мониторинг конкурентоспособности и работа над ее совершенствованием;
* Использование комплекса мер по формированию спроса и стимулированию сбыта, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

***3.4. Конкуренция***

В настоящее время в Казахстане наблюдается увеличение объемов товарооборота, соответственно, повышается спрос на грузовые автоперевозки. Таким образом, складывается благоприятная ситуация для развития действующих компаний и выхода на рынок новых участников. Однако чтобы укрепиться и получить преимущества, необходимо повышать качество собственных услуг, стремясь к западным стандартам.

Чтобы соответствовать заданному уровню услуг, казахстанским компаниям приходится работать сразу в нескольких направлениях. Вопервых, большим минусом отечественных грузоперевозчиков является отсутствие или слабое развитие собственной сети складов, стоянок, представительств. В особенности это сказывается на работе компаний, осуществляющих грузовые автоперевозки на большие расстояния, в частности, за рубеж. Выходом для них может быть заключение соглашений 13 с иностранными логистическими компаниями, налаживание партнерских отношений. Второй важный фактор - это низкий уровень сервиса и ответственности, грузоотправители зачастую вынуждены самостоятельно отслеживать маршрут и ход перевозок.

Пока что, в условиях низкой конкуренции, у казахстанских предприятий есть стимул работать в данных направлениях.

***3.5. Стратегия ценообразования.***

При формировании ценовой политики, предприятие учитывает все основные факторы, влияющие на цену своей услуги. Исходным фактором цены являются собственные издержки плюс прибыль, учитывая при этом текущее соотношение спроса, предложения и темпы инфляции.

Кроме того, при определении цены учитываются цены конкурентов на аналогичную продукцию, принимая во внимание и то, что в основном потребитель рассматривает цену как показатель качества.

***3.6. План реализации***

Главная задача, стоящая перед предприятием - расширение рынка грузовых перевозок и укрепление завоеванных позиций посредством расширения предоставляемых услуг. В целях следования стратегии развития транспортного предприятия тактический план необходимых мероприятий выглядит следующим образом:

* Использование внутренних потенциальных возможностей для повышения качества услуг.
* В сегодняшних экономических условиях сохранение отпускных цен на услуги при стабильной рентабельности.
* Формирование потребительских предпочтений в сторону услуг предприятия.
* Расширение клиентурной базы в пределах города и региона.
* Организация четкой обратной связи с клиентами.
* Продвижение услуг предприятия всеми доступными рекламными средствами.
* Обеспечение динамики развития конкурентных преимуществ - цены, качества, стабильности на рынке.
* Диверсификация бизнеса на основе разработки новых видов услуг.

Для завоевания рынка, предполагается постоянное изменение и расширение предоставления автогрузовых перевозок, за счет разработки и внедрения новых видов грузовых автомобилей, основанного на маркетинговых исследованиях потребительского спроса и предпочтения заказчика.

Сохранение стабильного, высокого качества предоставления данной услуги позволит рассматривать возможность корректировки ценовой политики для сохранения высокой рентабельности грузоперевозок.

**План реализации услуг**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Маршруты** | Расстояние, км. | Прод-ность 1 рейса, дн. | Кол-во рейсов в 1 мес. | Цена тенге за рейс  | Пробег, км. | Перевозка, тн/км. |
| Актобе - Алматы | 2 217 | 4 | 2 | 250 000 | 3 000 | 54 000 |
| Актобе - Караганда | 1 800 | 4 | 2 | 300 000 | 3 600 | 64 800 |
| Актобе - Уральск | 500 | 2 | 2 | 120 000 | 1 000 | 18 000 |
| Актобе - Тенгиз | 1 600 | 4 | 2 | 250 000 | 3 200 | 57 600 |
| **В среднем на авто** |  |  |  |  | **10 800** | **194 400** |

Программа производства была основана на договорах намерения о предоставлении услуг грузоперевозок. При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен продаж предприятия.

**4. Организационный план**

***4.1. План по персоналу***

Одним из важнейших факторов успешной реализации проекта, считает формирование сплоченной и опытной команды профессионалов, которая обеспечит решение намеченных задач, по осуществлению планов организации и стабильного развития, создаваемого предприятия.

Поэтому, для формирования кадрового состава предприятия, будут привлекаться высококвалифицированные специалисты, опыт работы, обладающие высоким производственным и интеллектуальным потенциалом, способные обеспечить высокий уровень организации и хозяйственной деятельности предприятия.

В соответствие со штатным расписанием количество работников предприятия составит 3 человека, в том числе:

Директор - 1

Водитель – 1

***4.2. Организационная структура предприятия***

**5. Производственный раздел**

***5.1. Здания и сооружения***

 В рамках реализации данного проекта необходимость в зданиях и сооружениях отсутствует.

***5.2. Коммуникационная инфраструктура***

 Потребность данного проекта в коммуникационной инфраструктуре отсутствует.

***5.3. Описание услуг***

 Автомобильные перевозки — это перевозки грузов и пассажиров сухопутным транспортом по безрельсовым путям.

 Основные сферы целесообразного применения автомобильных перевозок — развоз и подвоз грузов к магистральным видам транспорта, доставка промышленных и сельскохозяйственных грузов на короткие расстояния, внутригородские перевозки, доставки грузов для торговли и строительства.

 дальние расстояния автомобильные перевозки применяются для перевозки скоропортящихся, особо ценных, требующих быстрой доставки, неудобных для перегрузки другими видами транспорта грузов. Достоинство автомобильных перевозок в маневренность и гибкости, недостаток — достаточно высокая стоимость перевозок.

 Автоперевозки являются одним из наиболее популярных видов доставки грузов. Как и любой другой вид грузовых перевозок, этот вид обладает своими "плюсами" и "минусами".

 К преимуществам можно отнести большую мобильность и скорость доставки за счет отсутствия промежуточных операций в пути следования груза как при железнодорожных перевозках грузов (особенно это заметно при перевозках на сравнительно небольшие расстояния).

 Также плюсами являются ритмичность перевозки грузов (т.е. нет необходимости накопления грузов в большом объеме), обеспечение высокой сохранности груза, возможность доставки грузов от грузоотправителя до получателя без перегрузки, независимость местоположения отправителя и получателя грузов от морских и речных портов, а так же крупных городов, железнодорожных путей. Это самый эффективный вид грузоперевозок на небольшие расстояния.

 Среди недостатков выделяют ограниченность использования на большие расстояния при перевозке значительных партий грузов, зависимость от дорожной сети, ограниченность по перевозке негабаритных грузов. При грузовых перевозках на большие расстояния этот вид транспорта является весьма дорогим. Кроме того, в зимний период сужается география доставки.

***5.4. Технология грузоперевозок***

 Организация перевозок грузов – сложный процесс, включающий погрузку и разгрузку, перевозку груза, оформление документов и др. Однако самой важной его составляющей является построение оптимальной цепочки, с тем чтобы организовать своевременную доставку и минимизировать затраты на нее.

Как процесс, грузоперевозка включает простейшие этапы:

* погрузка в месте отправления и доставка товара до склада;
* консолидация грузов на складе;
* погрузка в транспортное средство;
* таможенное оформление (для международных грузов);
* перевозка – одним или несколькими видами транспорта, перегрузка в местах смены транспорта;
* таможенное оформление при доставке (для международных грузов);
* разгрузка в месте назначения.

 Как можно видеть, на каждом этапе необходимо участие разных специалистов, координация действий которых является одной из важных задач в организации перевозок грузов.

 Наше предприятие, предлагающие услуги по перевозке, обеспечивает не только оптимальное построение всей цепи перемещения грузов, но и управление действиями всех участников процесса, будь то специалисты компании либо государственные или частные подрядчики. Наработанные схемы, выверенные маршруты, прочные деловые связи с подрядчиками, оказывающими услуги перемещения, хранения и обработки грузов, налаженные взаимоотношения с контролирующими органами – все это позволяет осуществлять эффективные грузоперевозки.

 Главная цель предприятия – организовать доставку с минимальным и затратами и высокой скоростью, путем подбора кратчайшего маршрута, планирование мультимодальной перевозки.

***5.5. Описание техники***

ИП планирует приобретение грузовой автомобиль (DAF XF 105.460) При этом:

-как свидетельствуют вышеприведенные данные по проектному закупу – 100 % заемных средств направляются на приобретение основных средств.

-приобретаемые основные средства являются остро необходимыми, высокопроизводительными и высоколиквидными, т.е. риск безвозвратной утери заемных средств сведен к нулю.

* ***Марка daf***
* ***Серия xf***
* ***Модификация 105.460***

***ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ DAF***

* ***Тип кабины     2 м + 2 сп/м***

***ДВИГАТЕЛЬ ТРАНСМИССИЯ XF***

* ***Двигатель дизельный***
* ***Модель двигателя paccar mx***
* ***Объём двигателя (л. или см3) 12.9***
* ***Мощность (л.с.) 460***
* ***Крутящий момент (Нм) / об. / мин. 2300***
* ***Класс выхлопа евро 5***
* ***Модель КПП as-tronic***
* ***Тип КПП автомат / механика***

***ХОДОВАЯ ЧАСТЬ ДАФ ИКСЭФ***

* ***Колесная формула 4x2 / 6x2 / 6x4***

DAF XF105 - Создан для дальних перевозок!

Низкие эксплуатационные расходы, максимальное удобство для водителя и высокая надежность: ключевые критерии, учитываемые при создании грузовых автомобилей DAF для больших расстояний. XF105 сегодня лучшее предложение на рынке.

Он оборудован самой просторной кабиной среди автомобилей своего класса, обеспечивает максимальный комфорт для водителя и высокую прибыль на километр пробега. Возможна установка кабин двух типов: Space Cab,Super Space Cab.

12,9-литровый двигатель PACCAR MX обеспечивает отличную производительность: от 410 л.с. до 510 л.с. и крутящим моментом от 2.000 и 2.500 Нм, с максимальным крутящим моментом доступна между 1000 и 1410 об / мин. Кроме того, с DAF SCR Технологией он соответствует Euro 5 и EEV.

Трансмиссия тщательно сбалансирована для обеспечения максимальной производительности в различных условия эксплуатации, и оптимизации потребления топлива. Существует выбор: либо 16-ступенчатая механическая, либо AS-Tronic автоматизированная коробки передач.

Для того, чтобы XF105 подошёл идеально для ваших нужд, его можно подобрать с двумя, тремя или четырьмя осями. Варианты устанавливаемых осей: FT 4\*2; FTG 6\*2; FTP 6\*2; FTR 6\*2 (Single mounted trailing axle); FTS 6\*2 (Dual mounted trailing axle); FTT 6\*4; FTM 8\*4. Колесная база 2-осных тягачей – 3,6 м, 3-осных – от 3 до 4,5 м, 4-осных – 4,5 м.

***5.6. Производственная программа***

Программа производства была основана на договорах намерения о предоставлении услуг грузоперевозок. При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен продаж предприятия.

 В соответствие расчетам в первый год работы предоставление услуги будет составлять в среднем 8 рейса в месяц. В последующие годы планируется увеличить объем грузоперевозок. Работа грузовых перевозок в месяц составляет 10 800 км. Средняя цена за рейс от 120 000 до 300 000 тенге.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Маршруты** | Расстояние, км. | Прод-ность 1 рейса, дн. | Кол-во рейсов в 1 мес. | Цена тенге за рейс  | Пробег, км. | Перевозка, тн/км. |
| Актобе - Алматы | 2 217 | 4 | 2 | 250 000 | 3 000 | 54 000 |
| Актобе - Караганда | 1 800 | 4 | 2 | 300 000 | 3 600 | 64 800 |
| Актобе - Уральск | 500 | 2 | 2 | 120 000 | 1 000 | 18 000 |
| Актобе - Тенгиз | 1 600 | 4 | 2 | 250 000 | 3 200 | 57 600 |
| **В среднем на авто** |  |  |  |  | **10 800** | **194 400** |

***Объем оказания услуг, тенге в месяц***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | апр.19 | май.19 | июн.19 | июл.19 | авг.19 | сен.19 | окт.19 |
| Выручка  | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Показатель | ноя.19 | дек.19 | янв.20 | фев.20 | мар.20 | апр.20 | май.20 |
| Выручка  | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Показатель | июн.20 | июл.20 | авг.20 | сен.20 | окт.20 | ноя.20 | дек.20 |
| Выручка  | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Показатель | 1 кв. 2021 | 2 кв. 2021 | 3 кв. 2021 | 4 кв. 2021 | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. |
| Выручка  | 5 520 000 | 5 520 000 | 5 520 000 | 5 520 000 | 22 080 000 | 22 080 001 | 22 080 002 |

 При составлении программы реализации услуг предприятия будет рассматриваться самый низкий порог рентабельности приобретения услуг грузоперевозок.

**6. Финансовый план**

Основная валюта проекта - Казахстанский тенге (KZT)

Так как предполагаемый к реализации проект является по сумме инвестиций не очень крупным и имеет короткий период окупаемости, все расчеты проведены в тенге.

Потребность в финансировании приходится на начало проекта.

Все эти платежи необходимо осуществить в возможно короткий срок, сразу же по поступлению денежных средств на счет предприятия.

Основные затраты приходятся На приобретение грузового автотранспорта (DAF XF 105.460) Все эти платежи необходимо осуществить в возможно короткий срок сразу же, по поступлению денежных средств на счет индивидуального предпринимателя.

***Инвестиционные затраты (ТЕНГЕ)***

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| ***Строка*** | ***03.2019 г.*** |
| *Основные средства*  | *18 000 000* |
| *Оборотный капитал* |  |
| ***ИТОГО*** | ***18 000 000*** |

***6.1. Расчет себестоимости единицы продукции и плана затрат***

Расчет калькуляции себестоимости грузоперевозок, произведен по основным расходам, сгруппированным по экономическим элементам и статьям затрат:

- материальные затраты (стоимость ГСМ, техническое обслуживание и ремонт);

- затраты на оплату труда;

- соц. отчисления;

- амортизация;

- накладные расходы (административно-хозяйственные расходы, расходы по реализации, расходы по уплате процентов по кредитам банка и т.д.).

Поступления в виде займов (KZT)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Название* | *Дата* | *Сумма* | *Срок* | *Ставка* |
|  |  | *(KZT)* |  | *%* |
| *Кредит*  | *03.2019* | *16 400 000* | *60 мес.* | *6* |

|  |  |
| --- | --- |
| *Сумма кредита* | *16 400 000* |
| *Процентная ставка* | *6,00%* |
| *Срок кредита (кол-во месяцев)* | *60* |
| *Льготный период по ОД*  | *-* |
| *Дата выдачи кредита* | *01.03.2019* |
| *Дата погашения кредита* | *01.03.2024* |
| *Тип расчета графика* | *аннуитет* |

**Выплаты на погашение займов (KZT)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nплатежа** | **Датапогашения** |  **Суммакредитана началопериода**  |  **Основнойдолг**  |  **Проценты**  |  **Платежза период**  |  **Суммакредитана конецпериода**  |
| 1 | 01.04.2019 | 16 400 000 | 235 058 | 82 000 | 317 058 | 16 164 942 |
| 2 | 01.05.2019 | 16 164 942 | 236 233 | 80 825 | 317 058 | 15 928 709 |
| 3 | 01.06.2019 | 15 928 709 | 237 414 | 79 644 | 317 058 | 15 691 294 |
| 4 | 01.07.2019 | 15 691 294 | 238 601 | 78 456 | 317 058 | 15 452 693 |
| 5 | 01.08.2019 | 15 452 693 | 239 794 | 77 263 | 317 058 | 15 212 898 |
| 6 | 01.09.2019 | 15 212 898 | 240 993 | 76 064 | 317 058 | 14 971 905 |
| 7 | 01.10.2019 | 14 971 905 | 242 198 | 74 860 | 317 058 | 14 729 707 |
| 8 | 01.11.2019 | 14 729 707 | 243 409 | 73 649 | 317 058 | 14 486 297 |
| 9 | 01.12.2019 | 14 486 297 | 244 626 | 72 431 | 317 058 | 14 241 671 |
| 10 | 01.01.2020 | 14 241 671 | 245 850 | 71 208 | 317 058 | 13 995 821 |
| 11 | 01.02.2020 | 13 995 821 | 247 079 | 69 979 | 317 058 | 13 748 742 |
| 12 | 01.03.2020 | 13 748 742 | 248 314 | 68 744 | 317 058 | 13 500 428 |
| 13 | 01.04.2020 | 13 500 428 | 249 556 | 67 502 | 317 058 | 13 250 872 |
| 14 | 01.05.2020 | 13 250 872 | 250 804 | 66 254 | 317 058 | 13 000 069 |
| 15 | 01.06.2020 | 13 000 069 | 252 058 | 65 000 | 317 058 | 12 748 011 |
| 16 | 01.07.2020 | 12 748 011 | 253 318 | 63 740 | 317 058 | 12 494 693 |
| 17 | 01.08.2020 | 12 494 693 | 254 584 | 62 473 | 317 058 | 12 240 109 |
| 18 | 01.09.2020 | 12 240 109 | 255 857 | 61 201 | 317 058 | 11 984 251 |
| 19 | 01.10.2020 | 11 984 251 | 257 137 | 59 921 | 317 058 | 11 727 115 |
| 20 | 01.11.2020 | 11 727 115 | 258 422 | 58 636 | 317 058 | 11 468 692 |
| 21 | 01.12.2020 | 11 468 692 | 259 714 | 57 343 | 317 058 | 11 208 978 |
| 22 | 01.01.2021 | 11 208 978 | 261 013 | 56 045 | 317 058 | 10 947 965 |
| 23 | 01.02.2021 | 10 947 965 | 262 318 | 54 740 | 317 058 | 10 685 647 |
| 24 | 01.03.2021 | 10 685 647 | 263 630 | 53 428 | 317 058 | 10 422 017 |
| 25 | 01.04.2021 | 10 422 017 | 264 948 | 52 110 | 317 058 | 10 157 069 |
| 26 | 01.05.2021 | 10 157 069 | 266 273 | 50 785 | 317 058 | 9 890 796 |
| 27 | 01.06.2021 | 9 890 796 | 267 604 | 49 454 | 317 058 | 9 623 192 |
| 28 | 01.07.2021 | 9 623 192 | 268 942 | 48 116 | 317 058 | 9 354 250 |
| 29 | 01.08.2021 | 9 354 250 | 270 287 | 46 771 | 317 058 | 9 083 964 |
| 30 | 01.09.2021 | 9 083 964 | 271 638 | 45 420 | 317 058 | 8 812 326 |
| 31 | 01.10.2021 | 8 812 326 | 272 996 | 44 062 | 317 058 | 8 539 329 |
| 32 | 01.11.2021 | 8 539 329 | 274 361 | 42 697 | 317 058 | 8 264 968 |
| 33 | 01.12.2021 | 8 264 968 | 275 733 | 41 325 | 317 058 | 7 989 235 |
| 34 | 01.01.2022 | 7 989 235 | 277 112 | 39 946 | 317 058 | 7 712 123 |
| 35 | 01.02.2022 | 7 712 123 | 278 497 | 38 561 | 317 058 | 7 433 626 |
| 36 | 01.03.2022 | 7 433 626 | 279 890 | 37 168 | 317 058 | 7 153 736 |
| 37 | 01.04.2022 | 7 153 736 | 281 289 | 35 769 | 317 058 | 6 872 447 |
| 38 | 01.05.2022 | 6 872 447 | 282 696 | 34 362 | 317 058 | 6 589 751 |
| 39 | 01.06.2022 | 6 589 751 | 284 109 | 32 949 | 317 058 | 6 305 642 |
| 40 | 01.07.2022 | 6 305 642 | 285 530 | 31 528 | 317 058 | 6 020 112 |
| 41 | 01.08.2022 | 6 020 112 | 286 957 | 30 101 | 317 058 | 5 733 155 |
| 42 | 01.09.2022 | 5 733 155 | 288 392 | 28 666 | 317 058 | 5 444 763 |
| 43 | 01.10.2022 | 5 444 763 | 289 834 | 27 224 | 317 058 | 5 154 928 |
| 44 | 01.11.2022 | 5 154 928 | 291 283 | 25 775 | 317 058 | 4 863 645 |
| 45 | 01.12.2022 | 4 863 645 | 292 740 | 24 318 | 317 058 | 4 570 905 |
| 46 | 01.01.2023 | 4 570 905 | 294 203 | 22 855 | 317 058 | 4 276 702 |
| 47 | 01.02.2023 | 4 276 702 | 295 674 | 21 384 | 317 058 | 3 981 028 |
| 48 | 01.03.2023 | 3 981 028 | 297 153 | 19 905 | 317 058 | 3 683 875 |
| 49 | 01.04.2023 | 3 683 875 | 298 639 | 18 419 | 317 058 | 3 385 236 |
| 50 | 01.05.2023 | 3 385 236 | 300 132 | 16 926 | 317 058 | 3 085 104 |
| 51 | 01.06.2023 | 3 085 104 | 301 632 | 15 426 | 317 058 | 2 783 472 |
| 52 | 01.07.2023 | 2 783 472 | 303 141 | 13 917 | 317 058 | 2 480 331 |
| 53 | 01.08.2023 | 2 480 331 | 304 656 | 12 402 | 317 058 | 2 175 675 |
| 54 | 01.09.2023 | 2 175 675 | 306 180 | 10 878 | 317 058 | 1 869 496 |
| 55 | 01.10.2023 | 1 869 496 | 307 710 | 9 347 | 317 058 | 1 561 785 |
| 56 | 01.11.2023 | 1 561 785 | 309 249 | 7 809 | 317 058 | 1 252 536 |
| 57 | 01.12.2023 | 1 252 536 | 310 795 | 6 263 | 317 058 | 941 741 |
| 58 | 01.01.2024 | 941 741 | 312 349 | 4 709 | 317 058 | 629 392 |
| 59 | 01.02.2024 | 629 392 | 313 911 | 3 147 | 317 058 | 315 481 |
| 60 | 01.03.2024 | 315 481 | 315 481 | 1 577 | 317 058 | 0 |
|  |  | ИТОГО | 16 400 000 | 2 623 477 | 19 023 477 |  |

***Налоги***

 Налоги, принятые в расчетах соответствуют действующему законодательству по налогообложению юридических лиц в РК, льгот нет. Предполагается работа по упрощенной схеме на основании свидетельства индивидуального предпринимателя с выплатой всех видов налогов в размере 3 % от общего оборота. Кроме этого предполагается выплаты с данного предпринимателя всех налогов и расходов начисляемых на зар.плату сотрудников.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Н**азвание налога** | **База** | **Период** | **Ставка** |
| Пенсионные отчисления | ЗП | месяц | 10% |
| Соц отчисления  | ЗП-ОПВ | месяц | 3,5% |
| ОСМС  | ЗП | месяц | 1,5% |
| Налог ИПН сотрудников | ЗП-ОПВ -МЗП | месяц | 10% |
| Налог (ИПН + соц.налог + соц.отчисления) | Оборот | полугодие | 3% |

***Выплаты налогов***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **апр.19** | **май.19** | **июн.19** | **июл.19** | **авг.19** | **сен.19** | **окт.19** |
| Пенсионные отчисления | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Соц отчисления  | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 |
| ОСМС  | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| Налог ИПН сотрудников | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 |
| Налог ИПН  | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 |
| **Итого** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **ноя.19** | **дек.19** | **янв.20** | **фев.20** | **мар.20** | **апр.20** | **май.20** |
| Пенсионные отчисления | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Соц отчисления  | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 |
| ОСМС  | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| Налог ИПН сотрудников | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 |
| Налог ИПН  | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 |
| **Итого** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **июн.20** | **июл.20** | **авг.20** | **сен.20** | **окт.20** | **ноя.20** | **дек.20** |
| Пенсионные отчисления | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Соц отчисления  | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 | 6 300 |
| ОСМС  | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| Налог ИПН сотрудников | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 | 6 686 |
| Налог ИПН  | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 |
| **Итого** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** | **91 186** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **1 кв. 21** | **2 кв. 21** | **3 кв. 21** | **4 кв. 21** | **2022 г.** | **2023 г.** | **2024 г.** |
| Пенсионные отчисления | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 | 240 000 | 240 000 | 240 000 |
| Соц отчисления  | 18 900 | 18 900 | 18 900 | 18 900 | 75 600 | 75 600 | 75 600 |
| ОСМС  | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 9 000 | 36 000 | 36 000 | 36 000 |
| Налог ИПН сотрудников | 20 059 | 20 059 | 20 059 | 20 059 | 80 237 | 80 237 | 80 237 |
| Налог ИПН  | 165 600 | 165 600 | 165 600 | 165 600 | 662 400 | 662 400 | 662 400 |
| **Итого** | **273 559** | **273 559** | **1 094 237** | **1 094 237** | **1 094 237** | **1 094 237** | **1 094 237** |

***План по персоналу***

***План по персоналу***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Должность*** | ***Кол-во*** | ***Зарплата*** | ***Платежи*** |
| Директор | 1 | 100 000 тенге | Ежемесячно, весь проект |
| Водитель | 1 | 150 000 тенге | Ежемесячно, весь проект |
| ***Итого*** | ***2*** |  |  |

***Затраты на зарплату***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **апр.19** | **май.19** | **июн.19** | **июл.19** | **авг.19** | **сен.19** | **окт.19** |
| Директор | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| Водитель | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 |
| **Итого** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **ноя.19** | **дек.19** | **янв.20** | **фев.20** | **мар.20** | **апр.20** | **май.20** |
| Пенсионные отчисления | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| Соц отчисления  | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 |
| **Итого** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **июн.20** | **июл.20** | **авг.20** | **сен.20** | **окт.20** | **ноя.20** | **дек.20** |
| Пенсионные отчисления | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| Соц отчисления  | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 | 150 000 |
| **Итого** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** | **250 000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **1 кв. 21** | **2 кв. 21** | **3 кв. 21** | **4 кв. 21** | **2022 г.** | **2023 г.** | **2024 г.** |
| Пенсионные отчисления | 300 000 | 300 000 | 300 000 | 300 000 | 1 200 000 | 1 200 000 | 1 200 000 |
| Соц отчисления  | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 450 000 | 1 800 000 | 1 800 000 | 1 800 000 |
| **Итого** | **750 000** | **750 000** | **750 000** | **750 000** | **3 000 000** | **3 000 000** | **3 000 000** |

***Суммарные прямые издержки***

***Прямые издержки***

 В расчетах приведены расходные материалы (ГСМ,)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Ед. измерение** | **Значение** |
| Норма расхода ДТ, л/100 км. | литр | 15 |
| Норма для расчетов, л/100 км. | литр | 16,5 |
| Масло, л/100 км. | литр | 1,7 |
| Цена 1 литра ДТ | тенге | 160 |
| Цена 1 литра масла | тенге | 200 |
| Пробег 1 авто в мес. | км | 21 600 |
| Расход топлива составит | литр | 3 240 |
| Расход масла составит | литр | 367 |
| **Всего расходы на ГСМ в мес.** | **тенге** | **518 400** |
| **Расход масла**  | **тенге** | **58 752** |
| **Всего расходы в месяц** | **тенге** | **577 152** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | апр.19 | май.19 | июн.19 | июл.19 | авг.19 | сен.19 | окт.19 |
| Прямые  | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Показатель | ноя.19 | дек.19 | янв.20 | фев.20 | мар.20 | апр.20 | май.20 |
| Прямые  | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Показатель | июн.20 | июл.20 | авг.20 | сен.20 | окт.20 | ноя.20 | дек.20 |
| Прямые  | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Показатель | 1 кв. 2021 | 2 кв. 2021 | 3 кв. 2021 | 4 кв. 2021 | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. |
| Прямые  | 1 731 456 | 1 731 456 | 1 731 456 | 1 731 456 | 6 925 824 | 6 925 824 | 6 925 824 |

***Общие издержки (KZT)***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название** | **Сумма** | **Платежи** |
| Командировочные расходы | 100 000 | Ежемесячно, весь проект |
| Налог на транспорт | 15 000 | 1 раз в год |
| Страхование  | 15 000  | 1 раз в год |
| Тех осмотр | 5 000 | 1 раз в год |
| Ремонт в месяц | 30 000 | Ежемесячно, весь проект |
| Замена покрышек  | 500 000 | 1 раз в 2 года  |
| Телекоммуникации | 15 000 | Ежемесячно, весь проект |
| Услуги банка | 10 000 | Ежемесячно, весь проект |
| Канцелярские принадлежности | 5 000 | Ежемесячно, весь проект |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **апр.19** | **май.19** | **июн.19** | **июл.19** | **авг.19** | **сен.19** | **окт.19** |
| Командировочные расходы | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| Налог на транспорт |   |   |   |   |   |   | 15 000 |
| Страхование | 15 000 |   |   |   |   |   |   |
| Тех осмотр | 5 000 |   |   |   |   |   |   |
| Ремонт в месяц | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 |
| Замена покрышек |   |   |   |   |   |   |   |
| Телекоммуникации | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 |
| Услуги банка | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Канцелярские принадлежности | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| **Итого** | **180 000** | **160 000** | **160 000** | **160 000** | **160 000** | **160 000** | **175 000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **ноя.19** | **дек.19** | **янв.20** | **фев.20** | **мар.20** | **апр.20** | **май.20** |
| Командировочные расходы | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| Налог на транспорт |   |   |   |   |   |   |   |
| Страхование |   |   |   |   |   | 15 000 |   |
| Тех осмотр |   |   |   |   |   | 5 000 |   |
| Ремонт в месяц | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 |
| Замена покрышек |   |   |   |   |   |   |   |
| Телекоммуникации | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 |
| Услуги банка | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Канцелярские принадлежности | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| **Итого** | **160 000** | **160 000** | **160 000** | **160 000** | **160 000** | **180 000** | **160 000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **июн.20** | **июл.20** | **авг.20** | **сен.20** | **окт.20** | **ноя.20** | **дек.20** |
| Командировочные расходы | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| Налог на транспорт |   |   |   |   | 15 000 |   |   |
| Страхование |   |   |   |   |   |   | 15 000 |
| Тех осмотр |   |   |   |   |   |   | 5 000 |
| Ремонт в месяц | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 |
| Замена покрышек |   |   |   |   |   | 500 000 |   |
| Телекоммуникации | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 |
| Услуги банка | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Канцелярские принадлежности | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| **Итого** | **160 000** | **160 000** | **160 000** | **160 000** | **175 000** | **660 000** | **180 000** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **1 кв. 20** | **2 кв. 20** | **3 кв. 20** | **4 кв. 20** | **2022 г.** | **2023 г.** | **2024 г.** |
| Командировочные расходы | 300 000 | 300 000 | 300 000 | 300 000 | 1 200 000 | 1 200 000 | 1 200 000 |
| Налог на транспорт |   |   |   | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 |
| Страхование |   | 15 000 |   |   | 15 000 | 15 000 | 15 000 |
| Тех осмотр |   | 5 000 |   |   | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Ремонт в месяц | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 90 000 | 360 000 | 360 000 | 360 000 |
| Замена покрышек | 500 000 |   |   |   |   | 500 000 |   |
| Телекоммуникации | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 45 000 | 180 000 | 180 000 | 180 000 |
| Услуги банка | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 30 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 |
| Канцелярские принадлежности | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 15 000 | 60 000 | 60 000 | 60 000 |
| **Итого** | **980 000** | **500 000** | **480 000** | **495 000** | **1 955 000** | **2 455 000** | **1 955 000** |

***6.2. Прогноз отчета о прибылях и убытках***

В данном разделе приведены прогнозы объемов продаж, состав и структура затрат, включая выплаты процентов по займам, за весь период реализации проекта.

 Доход определяется величиной реализации продукции, финансовый результат величиной прибыли. Учитывая востребованность услуг на рынке в основном в летний период идет спад, в течение прогнозируемого периода наблюдаются сезонные колебания спроса.

 Однако за счет увеличения загрузки мощности оборудования, в динамике запланирован рост объема предоставления услуг. Таблица составлена с разбивкой по годам на весь период реализации

проекта.

***Расчет чистой прибыли и нераспределенной прибыли (отчет о прибыли)***

***Прибыли-убытки (ТЕНГЕ)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Строка** | **апр.19** | **май.19** | **июн.19** | **июл.19** | **авг.19** | **сен.19** | **окт.19** |
| **Валовый объем продаж** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** |
| Налоги с продаж | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 |
| Прямые издержки | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 |
| Сдельная зарплата  | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 |
| **Валовая прибыль** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** |
| Общие издержки | 180 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 175 000 |
| Амортизация | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 |
| Отчисления от зп | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 |
| **Суммарные постоянные издержки** | **311 819** | **291 819** | **291 819** | **291 819** | **291 819** | **291 819** | **306 819** |
| Оплата основнго долга | 235 058 | 236 233 | 237 414 | 238 601 | 239 794 | 240 993 | 242 198 |
| Проценты по кредитам | 82 000 | 80 825 | 79 644 | 78 456 | 77 263 | 76 064 | 74 860 |
| **Суммарные непроизводственные издержки** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** |
| **Чистая прибыль** | **328 771** | **348 771** | **348 771** | **348 771** | **348 771** | **348 771** | **333 771** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Строка** | **ноя.19** | **дек.19** | **янв.20** | **фев.20** | **мар.20** | **апр.20** | **май.20** |
| **Валовый объем продаж** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** |
| Налоги с продаж | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 |
| Прямые издержки | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 |
| Сдельная зарплата  | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 |
| **Валовая прибыль** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** |
| Общие издержки | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 180 000 | 160 000 |
| Амортизация | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 |
| Отчисления от зп | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 |
| **Суммарные постоянные издержки** | **291 819** | **291 819** | **291 819** | **291 819** | **291 819** | **311 819** | **291 819** |
| Оплата основнго долга | 243 409 | 244 626 | 245 850 | 247 079 | 248 314 | 249 556 | 250 804 |
| Проценты по кредитам | 73 649 | 72 431 | 71 208 | 69 979 | 68 744 | 67 502 | 66 254 |
| **Суммарные непроизводственные издержки** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** |
| **Чистая прибыль** | **348 771** | **348 771** | **348 771** | **348 771** | **348 771** | **328 771** | **348 771** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Строка** | **июн.20** | **июл.20** | **авг.20** | **сен.20** | **окт.20** | **ноя.20** | **дек.20** |
| **Валовый объем продаж** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** |
| Налоги с продаж | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 | 55 200 |
| Прямые издержки | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 |
| Сдельная зарплата  | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 |
| **Валовая прибыль** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** | **957 648** |
| Общие издержки | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 175 000 | 660 000 | 180 000 |
| Амортизация | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 | 95 833 |
| Отчисления от зп | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 | 35 986 |
| **Суммарные постоянные издержки** | **291 819** | **291 819** | **291 819** | **291 819** | **306 819** | **791 819** | **311 819** |
| Оплата основнго долга | 252 058 | 253 318 | 254 584 | 255 857 | 257 137 | 258 422 | 259 714 |
| Проценты по кредитам | 65 000 | 63 740 | 62 473 | 61 201 | 59 921 | 58 636 | 57 343 |
| **Суммарные непроизводственные издержки** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** | **317 058** |
| **Чистая прибыль** | **348 771** | **348 771** | **348 771** | **348 771** | **333 771** | **-151 229** | **328 771** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Строка** | **1 кв. 21** | **2 кв. 21** | **3 кв. 21** | **4 кв. 21** | **2022 г.** | **2023 г.** | **2024 г.** |
| **Валовый объем продаж** | **5 520 000** | **5 520 000** | **5 520 000** | **5 520 000** | **22 080 000** | **22 080 000** | **22 080 000** |
| Налоги с продаж | 165 600 | 165 600 | 165 600 | 165 600 | 662 400 | 662 400 | 662 400 |
| Прямые издержки | 1 731 456 | 1 731 456 | 1 731 456 | 1 731 456 | 6 925 824 | 6 925 824 | 6 925 824 |
| Сдельная зарплата  | 750 000 | 750 000 | 750 000 | 750 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 |
| **Валовая прибыль** | **2 872 944** | **2 872 944** | **2 872 944** | **2 872 944** | **11 491 776** | **11 491 776** | **11 491 776** |
| Общие издержки | 980 000 | 500 000 | 480 000 | 495 000 | 1 955 000 | 2 455 000 | 1 955 000 |
| Амортизация | 287 500 | 287 500 | 287 500 | 287 500 | 1 150 000 | 1 150 000 | 1 150 000 |
| Отчисления от зп | 107 959 | 107 959 | 107 959 | 107 959 | 431 837 | 431 837 | 431 837 |
| **Суммарные постоянные издержки** | **1 375 459** | **895 459** | **875 459** | **890 459** | **3 536 837** | **4 036 837** | **3 536 837** |
| Оплата основнго долга | 786 961 | 798 824 | 810 867 | 823 091 | 3 418 330 | 3 629 165 | 941 741 |
| Проценты по кредитам | 164 213 | 152 349 | 140 307 | 128 083 | 386 366 | 175 531 | 9 433 |
| **Суммарные непроизводственные издержки** | **951 174** | **951 174** | **951 174** | **951 174** | **3 804 695** | **3 804 695** | **951 174** |
| **Чистая прибыль** | **546 311** | **1 026 311** | **1 046 311** | **1 031 311** | **4 150 244** | **3 650 244** | **7 003 765** |

***6.3. Плановое движение денежных средств***

**Проекция Cash-flow**

Проекция Cash-flow (Отчет движения денежных средств) показывает потоки реальных денег, т.е. притоки наличности (притоки реальных денег) и платежи (оттоки реальных денег). Отчет состоит их 3 частей:

* операционная деятельность - основной вид деятельности, а также прочая деятельность, создающая поступление и расходование денежных средств компании
* инвестиционная деятельность — вид деятельности, связанной с приобретением, созданием и продажей внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов) и прочих инвестиций
* финансовая деятельность — вид деятельности, который приводит к изменениям в размере и составе капитала и заёмных средств компании. Как правило, такая деятельность связана с привлечением и возвратом кредитов и займов, Анализ денежного потока показывает его положительную динамику по годам проекта

***Сводный расчет потока денежных средств***

***Кэш-фло (ТЕНГЕ)***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наменование** | мар.19 | апр.19 | май.19 | июн.19 | июл.19 | авг.19 | сен.19 | окт.19 |
| **Движение ДС от операционной деятельности** |  | **741 662** | **761 662** | **761 662** | **761 662** | **761 662** | **761 662** | **746 662** |
| **Доходы** |  | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** |
| Доходы от услуг |   | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 |
| **Расходы** |  | **1 098 338** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 093 338** |
| Затраты на материалы и комплектующие |   | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 |
| Затраты на сдельную заработную плату |   | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 |
| Общие издержки |   | 180 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 175 000 |
| Выплата налогов |   | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 |
| **Денежный поток от инвестиционной деятельности** | **-18 000 000** |   |   |   |   |   |   |   |
| Приобретение основных средств  | 18 000 000 |   |   |   |   |   |   |   |
| **Денежный поток от финансовой деятельности** | **18 000 000** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** |
| Поступление кредита | 16 400 000 |   |   |   |   |   |   |   |
| Собственные средства  | 1 600 000 |   |   |   |   |   |   |   |
| Погашение кредита |   | 235 058 | 236 233 | 237 414 | 238 601 | 239 794 | 240 993 | 242 198 |
| Выплаты процентов по займам |   | 82 000 | 80 825 | 79 644 | 78 456 | 77 263 | 76 064 | 74 860 |
| **Итого денежных средств** | **0** | **424 604** | **444 604** | **444 604** | **444 604** | **444 604** | **444 604** | **429 604** |
| Баланс наличности на начало периода | 0 | 0 | 424 604 | 869 208 | 1 313 812 | 1 758 416 | 2 203 020 | 2 647 624 |
| Баланс наличности на конец периода | 0 | 424 604 | 869 208 | 1 313 812 | 1 758 416 | 2 203 020 | 2 647 624 | 3 077 228 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Наменование** | ноя.19 | дек.19 | янв.20 | фев.20 | мар.20 | апр.20 | май.20 |  |
| **Движение ДС от операционной деятельности** | **761 662** | **761 662** | **761 662** | **761 662** | **761 662** | **741 662** | **761 662** |  |
| **Доходы** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** |  |
| Доходы от услуг | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 |  |
| **Расходы** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 098 338** | **1 078 338** |  |
| Затраты на материалы и комплектующие | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 |  |
| Затраты на сдельную заработную плату | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 |  |
| Общие издержки | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 180 000 | 160 000 |  |
| Выплата налогов | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 |  |
| **Денежный поток от инвестиционной деятельности** |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Приобретение основных средств  |   |   |   |   |   |   |   |  |
| **Денежный поток от финансовой деятельности** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** |  |
| Поступление кредита |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Собственные средства  |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Погашение кредита | 243 409 | 244 626 | 245 850 | 247 079 | 248 314 | 249 556 | 250 804 |  |
| Выплаты процентов по займам | 73 649 | 72 431 | 71 208 | 69 979 | 68 744 | 67 502 | 66 254 |  |
| **Итого денежных средств** | **444 604** | **444 604** | **444 604** | **444 604** | **444 604** | **424 604** | **444 604** |  |
| Баланс наличности на начало периода | 3 077 228 | 3 521 832 | 3 966 436 | 4 411 041 | 4 855 645 | 5 300 249 | 5 724 853 |  |
| Баланс наличности на конец периода | 3 521 832 | 3 966 436 | 4 411 041 | 4 855 645 | 5 300 249 | 5 724 853 | 6 169 457 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Наменование** | июн.20 | июл.20 | авг.20 | сен.20 | окт.20 | ноя.20 | дек.20 |  |
| **Движение ДС от операционной деятельности** | **761 662** | **761 662** | **761 662** | **761 662** | **746 662** | **261 662** | **741 662** |  |
| **Доходы** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** | **1 840 000** |  |
| Доходы от услуг | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 | 1 840 000 |  |
| **Расходы** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 078 338** | **1 093 338** | **1 578 338** | **1 098 338** |  |
| Затраты на материалы и комплектующие | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 | 577 152 |  |
| Затраты на сдельную заработную плату | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 | 250 000 |  |
| Общие издержки | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 160 000 | 175 000 | 660 000 | 180 000 |  |
| Выплата налогов | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 | 91 186 |  |
| **Денежный поток от инвестиционной деятельности** |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Приобретение основных средств  |   |   |   |   |   |   |   |  |
| **Денежный поток от финансовой деятельности** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** | **-317 058** |  |
| Поступление кредита |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Погашение кредита | 252 058 | 253 318 | 254 584 | 255 857 | 257 137 | 258 422 | 259 714 |  |
| Выплаты процентов по займам | 65 000 | 63 740 | 62 473 | 61 201 | 59 921 | 58 636 | 57 343 |  |
| **Итого денежных средств** | **444 604** | **444 604** | **444 604** | **444 604** | **429 604** | **-55 396** | **424 604** |  |
| Баланс наличности на начало периода | 6 169 457 | 6 614 061 | 7 058 665 | 7 503 269 | 7 947 873 | 8 377 477 | 8 322 081 |  |
| Баланс наличности на конец периода | 6 614 061 | 7 058 665 | 7 503 269 | 7 947 873 | 8 377 477 | 8 322 081 | 8 746 685 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Наменование** | 1 кв. 21 | 2 кв. 21 | 3 кв. 21 | 4 кв. 21 | 2022 г. | 2023 г. | 2024 г. |  |
| **Движение ДС от операционной деятельности** | **1 784 985** | **2 264 985** | **2 284 985** | **2 269 985** | **9 104 939** | **8 604 939** | **9 104 939** |  |
| **Доходы** | **5 520 000** | **5 520 000** | **5 520 000** | **5 520 000** | **22 080 000** | **22 080 000** | **22 080 000** |  |
| Доходы от услуг | 5 520 000 | 5 520 000 | 5 520 000 | 5 520 000 | 22 080 000 | 22 080 000 | 22 080 000 |  |
| **Расходы** | **3 735 015** | **3 255 015** | **3 235 015** | **3 250 015** | **12 975 061** | **13 475 061** | **12 975 061** |  |
| Затраты на материалы и комплектующие | 1 731 456 | 1 731 456 | 1 731 456 | 1 731 456 | 6 925 824 | 6 925 824 | 6 925 824 |  |
| Затраты на сдельную заработную плату | 750 000 | 750 000 | 750 000 | 750 000 | 3 000 000 | 3 000 000 | 3 000 000 |  |
| Общие издержки | 980 000 | 500 000 | 480 000 | 495 000 | 1 955 000 | 2 455 000 | 1 955 000 |  |
| Выплата налогов | 273 559 | 273 559 | 273 559 | 273 559 | 1 094 237 | 1 094 237 | 1 094 237 |  |
| **Денежный поток от инвестиционной деятельности** |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Приобретение основных средств  |   |   |   |   |   |   |   |  |
| **Денежный поток от финансовой деятельности** | **-951 174** | **-951 174** | **-951 174** | **-951 174** | **-3 804 695** | **-3 804 695** | **-951 174** |  |
| Поступление кредита |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Собственные средства  |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Погашение кредита | 786 961 | 798 824 | 810 867 | 823 091 | 3 418 330 | 3 629 165 | 941 741 |  |
| Выплаты процентов по займам | 164 213 | 152 349 | 140 307 | 128 083 | 386 366 | 175 531 | 9 433 |  |
| **Итого денежных средств** | **833 811** | **1 313 811** | **1 333 811** | **1 318 811** | **5 300 244** | **4 800 244** | **8 153 765** |  |
| Баланс наличности на начало периода | 8 746 685 | 9 580 496 | 10 894 307 | 12 228 119 | 13 546 930 | 18 847 173 | 23 647 417 |  |
| Баланс наличности на конец периода | 9 580 496 | 10 894 307 | 12 228 119 | 13 546 930 | 18 847 173 | 23 647 417 | 31 801 182 |  |

**7. Основные показатели экономической эффективности проекта**

 Одним из главных инструментов анализа инвестиционного проекта являются показатели эффективности.

 Период расчета интегральных показателей - 60 мес. Для финансового анализа воспользуемся анализом чувствительности проекта путем расчета основных экономических показателей для следующих экономических факторов:

Общие издержки, Цена сбыта, Объем сбыта. Объем инвестиций, Ставки налогов, Зар.плата персонала, Прямые издержки

 Данные расчета представлены в таблицах. Анализ проводился по показателям экономической эффективности:

 Расчеты велись для изменения величин параметров проекта от -10% до +10%.

 Их анализ показывает, что проблемой может стать падение рыночной цены на конечную продукцию. Причем критической является величина цены сбыта, на 10 % и снижение объемов продаж на 10 % ниже назначенной.

 Данная проблема не опасна для нашего предприятия, так как принятые в расчете цены на услугу минимальные, ниже, чем у конкурентов, и вряд ли можно ожидать снижения цен ниже установленной цены, наоборот цена постепенно у всех повышается.

 Объем прироста реализации взят равномерно, фактический ожидается больше, соответственно увеличится и объем поступлений от продаж. В то же время предприятие имеет возможность еще значительнее увеличить прибыльность путем увеличения объемов предоставления услуг и введением дополнительных услуг.

 Таким образом, проект не обладает крупными рисками и не чувствителен к возможным изменениям рыночной конъюнктуры.

 Цель анализа безубыточности состоит в определении объема сбыта при котором затраты полностью перекрываются доходами от предоставления услуг.

**1. Дисконтированный срок окупаемости инвестиции (DPP)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ставка дисконта | 10% |  |  |  |  |  |
|   | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| **Cash Flow** | (18 000,0) | 8 746,7 | 4 800,2 | 5 300,2 | 4 800,2 | 8 153,8 |
| **Накопленный CF** | (18 000,0) | (9 253,3) | (4 453,1) | 847,2 | 5 647,4 | 13 801,2 |
| **DCF** |  | 7 951,5 | 3 967,1 | 3 982,2 | 3 278,6 | 5 062,8 |
| **Накопленный DCF** |  | (10 048,5) | (6 081,3) | (2 099,2) | 1 179,5 | 6 242,3 |
| **PBP** | **3,3**  |  |  |  |  |  |
| **DPB** | **3,77** |  |  |  |  |  |

**2. Коэффициент эффективности инвестиции (ARR)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Начальные инвестиции, | Движение денежных средств, тенге | Чистая прибыль, тенге | Продолжительность проекта, лет | Средняя прибыль, тенге | **ARR, %** |
| 18 000 | 24 242 | 6 242 | 5,0 | 1 248 | **7** |

**3. Чистая приведенная стоимость**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Ставка дисконтирования*** | 10% | 10% |
| Год | Движение денежных средств | **DCF** |
| **0** | -18 000 |   |
| **1** | 8 747 | 7 952 |
| **2** | 4 800 | 3 967 |
| **3** | 5 300 | 3 982 |
| **4** | 4 800 | 3 279 |
| **5** | 8 154 | 5 063 |
| Итого DCF: | 0 | **24 242** |
|   |   |   |
| **Чистый приведенный доход (NPV)**  |   | **6 242** |

**4. Индекс прибыльности (Profitability Index)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Начальные инвестиции, тыс. тенге | Чистая приведенная стоимость | Индекс прибыльности |
| 18 000 | 6 242 | **0,3** |

**5. Внутренняя норма рентабельности (IRR)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | 0  | 1  | 2  | 3  | 4  | 5  |
| Движение денежных средств |  (18 000,00) | 8 747 | 4 800 | 5 300 | 4 800 | 8 154 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Внутренняя норма рентабельности** |  |  | **23%** |

|  |
| --- |
| **Анализ эффективности и рисков** |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статей: | Года |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Net Cash Flow | (18 000,00) | 8 746,69 | 4 800,24 | 5 300,24 | 4 800,24 | 8 153,77 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс.тенге** |  **6 242,31**  |
| **Внутренняя норма доходности (IRR), %** | **23%** |
| **Индекс рентабельности инвестиций (PI)** |  **0,35**  |
| Ставка дисконтирования | **10%** |

**Расчет срока окупаемости инвестиций**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование статей: | Года |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Накопленный денежный поток | (9 253,31) | (4 453,07) | 847,17 | 5 647,42 | 13 801,18 |
| *Дисконтированный поток* | 7 951,53 | 3 967,14 | 3 982,15 | 3 278,63 | 5 062,85 |
| Накопленный дисконтированный поток | (10 048,47) | (6 081,32) | (2 099,17) | 1 179,46 | 6 242,31 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Срок окупаемости (PP), лет** |   | **3,3** |
| **Дисконтированный срок окупаемости (PP), лет** |   | **3,8** |

**Расчет коэффициентов эффективности, основанных на учетных оценках**

|  |  |
| --- | --- |
| **Коэффициент эффективности инвестиций (ARR),**  | **7**  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Чистый приведенный доход (NPV)**  |   | **6 242** |
| **Внутренняя норма рентабельности** |   | **23%** |
| **Ставка дисконтирования** |   | **10%** |
| **PBP** |   | **3,3**  |
| **DPB** |   | **3,8**  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ` | **Единица измерения** | **Значение** |
| Ставка дисконтирования (D) | % | 17% |
| Период окупаемости (PB) | мес. | 40 |
| Дисконтированный период окупаемости (DPB) | мес. | 45 |
| Чистый приведенный доход (NPV) | KZT | 6 242 |
| Индекс прибыльности (PI) | коэфф. | 0,3 |
| Внутренняя норма рентабельности (IRR) | % | 23% |

**8. Социальный раздел**

 Реализация проекта дает экономические выгоды инициатору проекта, позволяет увеличить объемы предоставления услуг грузовых перевозок, а также их высокое качество.

Преимущества автомобильного перед другими видами транспорта состоят в следующем:

* маневренность - возможность концентрации транспорта там, где требуется. Сбор и доставка грузов могут быть выполнены без перегрузок, во все пункты, куда может доехать автомобиль. Именно эта характеристика в большей степени, чем любая другая, принимается во внимание, когда во внутренних перевозках отдают предпочтение автомобильному транспорту по сравнению со всеми другими видами транспорта;
* срочность и регулярность доставки. Время сбора и доставки грузов может быть назначено довольно точно. Это важно, когда для погрузки и выгрузки привлекают рабочую силу и когда прибытие груза синхронизировано с потребностями производства. Доставка может быть организована по системе "just in time" -точно в срок;
* большая сохранность перевозимых грузов. По сравнению с перевозкой другими видами транспорта, потери, пропажи и загрязнение груза значительно ниже в связи с тем, что водитель, осуществляющий перевозку, несет ответственность за сохранность перевозимого груза. При этом упаковка требуется в меньших объемах или даже не требуется поскольку, как правило, отсутствует перевалка грузов.

Предприниматель ИП «» обеспечит максимально комфортную для клиента перевозку разных типов грузов по Актюбинской области с заботой не только о грузе и интересах заказчика, но и о природе.

**9. Риски и факторы, снижающие риск**

Так как наше предприятие оказывает услуги, которые зависят от поставок ГСМ и запасных частей, основными рисками в нашем проекте рассматривается вопрос изменения их стоимости, но данную проблему можно устранить за счет соответствующего повышения стоимости проезда. Резерв у нас есть.

Проект не встретит никаких проблем с точки зрения социально-культурных проблем или демографических особенностей населения.

Проект не является новым и не вызовет отрицательных изменений в культурной жизни людей и не будет конфликтовать со сложившейся окружающей средой.

Ограничения накладываемые международными организациями сводятся к соблюдению норм экологической и санитарной безопасности грузовых автотранспортов, оказывающих услуги. В связи с тем, что оказывающий услуги в нашей компании новый, выпушен в России, он соответствует всем нормам безопасности, предъявляемым к грузовым перевозкам и автомобильному транспорту. Такие фуры уже довольно продолжительное время возят грузы по России и Казахстану, так что проблем не предвидится. Ограничения, накладываемые государственными органами Республики Казахстан, сводятся к соблюдению правил перевозки грузов, санитарно-гигиенических и экологических норм.

Ограничения, накладываемые местными органами власти и управления, в основном дублируют те ограничения, которые накладывают государственные органы Республики Казахстан.

Специфических ограничений нет.

Проект не будет оказывать явно негативное влияние на окружающую среду при условиях соблюдения правил эксплуатации и техники безопасности.

**Проект представляет: ИП «»**