

# Бизнес-план:



PARASAT  
consulting



ҚР ҰҚП НПП РК  
АТМЕКЕН

## РАСШИРЕНИЕ БИЗНЕСА ПО ГРУЗОВЫМ АВТОПЕРЕВОЗКАМ



## СОДЕРЖАНИЕ

№№ разде лов	Наименование разделов	№№ стр.
	<b>Резюме проекта</b>	4-5
<b>I.</b>	<b>Описание проекта</b>	
1.1.	<i>Цели и задачи проекта</i>	6
1.2.	<i>Место реализации проекта</i>	6
1.3.	<i>Стоимость проекта и источники финансирования</i>	6-7
<b>II.</b>	<b>Описание предприятия</b>	
2.1.	<i>Инициатор проекта</i>	7
<b>III.</b>	<b>Маркетинговый раздел</b>	
3.1.	<i>Анализ рынка</i>	8-10
3.2.	<i>Ситуационный анализ (SWOT)</i>	10-11
3.3.	<i>Стратегия маркетинга</i>	11-12
3.4.	<i>Исследование конкурентной среды</i>	12-13
3.5.	<i>Стратегия ценообразования</i>	13
3.6.	<i>План реализации</i>	13-14
<b>IV.</b>	<b>Организационный раздел</b>	
4.1.	<i>План по персоналу</i>	15
4.2.	<i>Организационная структура</i>	15
<b>V.</b>	<b>Производственный раздел</b>	
5.1.	<i>Описание услуги</i>	16
5.2.	<i>Технология грузоперевозок</i>	17
5.3.	<i>Описание техники</i>	17-19
5.4.	<i>Производственная программа</i>	20
<b>VI.</b>	<b>Финансовый раздел</b>	
6.1.	<i>Расчет стоимости единицы продукции и плана затрат</i>	20
6.2.	<i>Расшифровка статей доходов от продаж</i>	21
6.3.	<i>Прогноз отчета о прибылях и убытках</i>	21-22
6.4.	<i>Прогноз отчета движения денежных средств</i>	22-23
6.5.	<i>Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки</i>	23
6.6.	<i>Анализ проекта с помощью динамических методов финансовой оценки</i>	23
6.7.	<i>Анализ эффективности проекта в условиях неопределенности</i>	24
<b>VII.</b>	<b>Риски и факторы, снижающие риск</b>	24-27
<b>VIII.</b>	<b>Социальный раздел</b>	27-28
<b>IX.</b>	<b>Экологический раздел</b>	28
№№	<b>Приложения на 15 листах</b>	К-во листов

1	Производственная программа	1
2	Прогнозный баланс	2
3	Прогноз доходов и расходов	1
3.1.	<i>Штатное расписание</i>	1
3.2.	<i>Расчет административных расходов</i>	2
3.3.	<i>Расчет расходов по основному производству</i>	1
3.4.	<i>График погашения кредита</i>	2
4	Прогноз отчета о движении денежных средств	2
5	Расчет ставки дисконтирования	1
6	Расчет показателей эффективности проекта	1
7	Расчет точки безубыточности	1

## Резюме

За последние 5-7 лет быстрый экономический рост в Республике Казахстан сильно повлиял на рынок грузовой техники. Этот сектор экономики стал расширяться, и мы можем наблюдать рост этого сегмента.

Обеспеченность территории хорошо развитой транспортной системой является одним из факторов привлечения населения и производства, служит важным преимуществом для размещения производительных сил и дает интеграционный эффект. Хотя транспорт и не производит продукции, а только участвует в создании, транспортные издержки включаются в ее себестоимость. По некоторым отраслям промышленности транспортные издержки очень значительны, как, например, в лесной, нефтяной промышленности, где они могут достигать 50%. Транспортный фактор имеет особое значение в нашей республике с ее огромной территорией и неравномерным размещением ресурсов, населения и основных производственных фондов. Транспорт создает условия для формирования местного и общегосударственного рынков. В условиях перехода к рыночным отношениям роль транспорта существенно возрастает.

С одной стороны от транспортного фактора зависит эффективность работы предприятия, что в условиях рынка напрямую связано с его жизнеспособностью, а с другой стороны, сам рынок подразумевает обмен товарами и услугами, что без транспорта невозможно, а следовательно, невозможен и сам рынок. Поэтому транспорт является важнейшей составной частью рыночной инфраструктуры. Выступая составляющей общей системы инфраструктуры рынка, транспорт представляет собой комплекс институтов, обеспечивающих нормальное, непрерывное решение задач товарооборота между основными субъектами рынка.

Автомобильный транспорт играет исключительно важную роль в развитии экономики Казахстана, расширении внутреннего и внешнего товарооборота, формировании и укреплении межгосударственных связей.

Этому виду транспорта присущи мобильность, маневренность, возможность осуществления перевозок «от двери до двери», без проведения каких-либо промежуточных операций, с хорошим обеспечением сохранности грузов.

Автомобильный транспорт первым в отрасли перешел на рыночные отношения и является стабильным и конкурентоспособным на рынке транспортных услуг. На долю автомобильного транспорта в 2013 году пришлось 78,5% перевезенных грузов, 15,5% общего грузооборота, 98,3% перевезенных пассажиров и 85% пассажирооборота транспорта страны. Для многих пунктов назначения в регионах – это единственный вид транспортировки грузов. В сравнении с другими видами, рынок автотранспортных услуг в наибольшей степени либерализован – лицензированию подлежат только международные перевозки пассажиров и

грузов 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 увеличения предоставления услуги в соседние города.
- ✓ Создание новых рабочих мест.

### *Финансовая эффективность проекта*

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

*Таблица 1*

<b>Финансово-экономические показатели проекта</b>	<b>Значения</b>
Чистый приведенный доход <b>NPV</b> , тыс.тнг	32927,2
Коэффициент внутренней нормы доходности, <b>IRR</b>	3,99
Индекс рентабельности инвестиций, <b>PI</b> %	87,9
Простой срок окупаемости инвестиций, <b>PP</b> , лет	1,1
Дисконтированный срок окупаемости, <b>DPP</b> , лет	1,3

Расчет по проекту произведен на 5 лет. Ставка дисконтирования, рассчитана по средневзвешенной стоимости капитала(WACC) и составляет 4,7 %.

## I. Описание проекта

### 1.1. Цели и задачи проекта

Реализация данного проекта подразумевает привлечение финансовых ресурсов для приобретения автомобиля - Камаз 5511 (грузовой) для осуществления грузовых перевозок, как в Восточно-Казахстанской области, так и за ее пределами.

*Основной целью данного проекта является:* расширение предприятия по оказанию услуг грузовых перевозок.

*Основные задачи проекта:*

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

### 1.2. Место реализации проекта

Местом реализации проекта предполагается Восточно-Казахстанская область, г. Семей.

### 1.3. Стоимость проекта, источники финансирования

Общая стоимость проекта по предоставлению грузовых перевозок 11 000 тыс. тенге.

*Инвестиционный план*

*Таблица 2*

<b>Структура инвестиционных вложений</b>	<b>Сумма, тыс. тнг</b>
<b><i>Собственные средства:</i></b>	<b>2000</b>
<b><i>Заемные средства:</i></b>	<b>9000</b>
Камаз 5511 грузовая	11 000

В качестве заемных средств, планируется привлечение кредитных ресурсов по Программе «Дорожная карта бизнеса 2020».

## Условия кредитования

Таблица 3

Валюта кредита	тенге
Ставка вознаграждения, в год (%)	7
Срок погашения, лет	5
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	12
Собственное участие 22 % от суммы кредита	2 000
Тип погашения основного долга	равными долями

Источником погашения кредита будут являться доходы от реализации услуг грузоперевозок. В качестве обеспечения займа и собственного участия в проекте будут предложены основные средства.

### I. Описание предприятия

#### 2.1. Инициатор проекта

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

Таблица 4

Наименование предприятия	
Адрес	
Дата регистрации	
Свидетельство	
ИНН	
Контактное лицо	
Контактный телефон	

### **III. 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 клиента-грузоотправителя, 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.

Таблица 5

Сильные стороны услуг	Благоприятные факторы ситуации
<ul style="list-style-type: none"> <li>- индивидуальный подход к каждому заказу и клиенту;</li> <li>- для каждого клиента и отдельно взятого груза, разрабатывается оптимальный маршрут;</li> <li>- разработка схемы крепления, погрузки и разгрузки негабаритных грузов;</li> <li>- контроль груза на всем пути следования.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- автомобильные перевозки, пользуются постоянным спросом у клиентов</li> <li>- возможность доставки груза автомобилем в любой уголок страны;</li> <li>- возможность международных перевозок</li> <li>- быстрая окупаемость проекта</li> </ul>

Слабые стороны услуг	Неблагоприятные факторы ситуации и риски
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Сравнительно небольшой парк автомобилей.</li> <li>– Отсутствие рекламы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– конкуренция на рынке;</li> <li>– форс-мажор;</li> <li>– возможное увеличения тарифов на ГСМ.</li> </ul>

Анализируя данные, полученные в 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, стремиться к западным стандартам.

Чтобы соответствовать заданному уровню услуг, казахстанским компаниям приходится работать сразу в нескольких направлениях. Во-первых, 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

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. На основании проведенного маркетингового анализа был определен список потенциальных конкурентов:

### *Основные конкуренты*

*Таблица 6*

<b>Наименование</b>	<b>Адрес компании</b>
<i>ТОО «Тасымал кәлігі»</i>	ВКО, г. Семей
<i>ТОО «Eurasia-Intertrans-Concept»</i>	ВКО, г. Семей
<i>ИП «Найзабек»</i>	ВКО, г. Семей
<i>ТОО «Агросила»</i>	ВКО, г. Семей
<i>ИП Бейсенов К.</i>	ВКО, г. Семей
<i>ИП Абдраимов Х.</i>	ВКО, г. Семей

### **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*

*Таблица 7*

Наименование	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
<b>Выручка, тыс. тнг</b>						
Перевозки вне города	23459,9	24926,1	26392,4	27858,6	29324,9	131962,0
<b>Итого</b>	<b>23459,9</b>	<b>24926,1</b>	<b>26392,4</b>	<b>27858,6</b>	<b>29324,9</b>	<b>131962,0</b>

## IV. 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	-	2

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 3.1.*

### 4.2. Организационная структура предприятия



## V. Производственный раздел

### 5.1. 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.

На дальние расстояния автомобильные перевозки применяются для перевозки скоропортящихся, особо ценных, требующих быстрой доставки, неудобных для перегрузки другими видами транспорта грузов. Достоинство автомобильных перевозок в маневренности 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.

## 5.2. *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. Нарботанные 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 минимальными затратами и высокой скоростью, путем подбора кратчайшего маршрута, планирование мультимодальной перевозки.

## 5.3. *Описание техники*

Предприятие планирует приобретение грузовой автомобиль Камаз 5511 в количестве 1 единицы.

### *Самосвал Камаз – 5511*

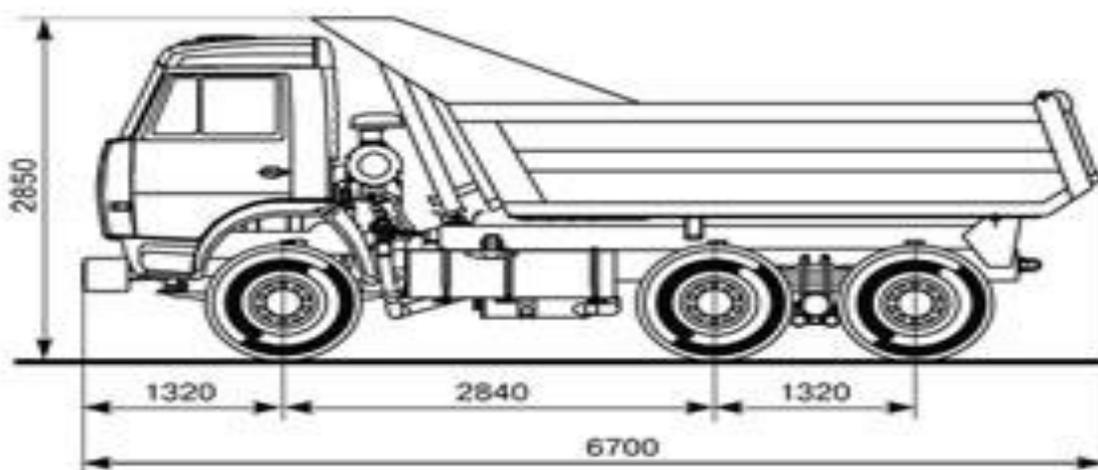


Первый самосвал КАМАЗ 5511 грузоподъемностью 10 тонн был одним из первых самосвалов марки КАМАЗ. За несколько десятков лет модель КАМАЗ 5511 была значительно модернизирована, благодаря чему

грузовик устойчиво сохраняет высокий спрос на рынке трехосных самосвалов.

В результате модернизации грузоподъемность КАМАЗ 5511 возросла с 10 до 13 тонн.

Самосвал КАМАЗ 5511 оснащен двигателем мощностью 240 л.с., имеет сварную цельнометаллическую платформу с системой подогрева, прокидывающуюся назад. Подъемно-опрокидывающееся устройство управляется дистанционно.



**Весовые параметры и нагрузки КамАЗ 55111:**

Снаряженная масса а/м, кг.....	9250
Нагрузка на передний ось, кг.....	3980
Нагрузка на заднюю тележку, кг.....	5270
Грузоподъемность а/м, кг.....	13000
Полная масса автомобиля, кг.....	22400
Нагрузка на переднюю ось, кг.....	5550
Нагрузка на заднюю тележку, кг.....	16850
Полная масса полуприцепа, кг	12800

**Двигатель КамАЗ 5511:**

Модель двигателя КамАЗ 5511.....	740.51-240 (Евро-2)
Тип двигателя КамАЗ 5511 .....	Дизельный с турбонаддувом, с промежуточным охлаждением наддувочного воздуха
Номинальная мощность, нетто, кВт(л.с.) .....	165(225)
При частоте вращения коленчатого вала, об/мин.....	2200
Номинальная мощность, брутто, кВт(л.с.) .....	176(240)
При частоте вращения коленчатого вала, об/мин.....	2200
Максимальный крутящий момент, нетто, Нм (кгсм).....	912(93)
При частоте вращения коленвала, об/мин .....	1100-1500
Расположение и число цилиндров .....	V-образное, 8

Рабочий объем, л ..... 10,85  
Диаметр цилиндра и ход поршня, мм ..... 120/120  
Степень сжатия ..... 16,5

*Система питания КамАЗ 5511:*

Вместимость топливного бака, л ..... 350

*Коробка передач КамАЗ 5511:*

Тип ..... Механическая, десятиступенчатая

Управление ..... Механическое, дистанционное

*Электрооборудование КамАЗ 5511:*

Напряжение, В ..... 24

Аккумуляторы, В/Ачас ..... 2x12/190

Генератор, В/Вт ..... 28/2000

*Сцепление КамАЗ КамАЗ 5511:*

Тип сцепления ..... Диафрагменное, сухое, двухдисковое

Привод ..... Гидравлический с пневмоусилителем

*Главная передача КамАЗ 5511:*

Передаточное отношение ..... 5,43 или 5,94

*Тормоза КамАЗ 5511:*

Привод ..... пневматический

Размеры: диаметр барабана, мм ..... 400

Ширина тормозных накладок, мм ..... 140

Суммарная площадь тормозных накладок, см<sup>2</sup> ..... 6300

*Колеса и шины КамАЗ 5511:*

Тип колес ..... дисковые

Тип шин ..... пневматические, камерные

Размер обода ..... 7,5-20 (190-508)

Размер шин ..... 10.00 R20(280 R508)

*Кабина КамАЗ 5511:*

Тип ..... Расположенная над двигателем, с высокой крышей

Исполнение ..... Без спального места

*Самосвальная платформа:*

Объем платформы, куб. м ..... 6,6

Угол подъема платформы, град ..... 60

Направление разгрузки ..... назад

#### 5.4. Производственная программа

В соответствии с расчетами в первый год работы предоставление услуги будет составлять в среднем 50 рейса в месяц. В последующие годы планируется увеличить объем грузоперевозок. Работа грузовых перевозок в месяц составляет 16900 ткм.

#### План производства продукции

Таблица 8

Наименование	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Загрузка автомобиля %	80	85	90	95	100	
Перевозки вне города, ткм	162240,0	172380,0	182520,0	192660,0	202800,0	912600,0
<b>Итого</b>	162240,0	172380,0	182520,0	192660,0	202800,0	912600,0

В дальнейшем планируется увеличить объем реализации услуг, а также расширить предоставляемых услуг.

### VI. Финансовый план

#### 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.).

## 6.2. *Расшифровка статей доходов от продаж*

В соответствии с перспективным планом производственной программы разработан прогноз объемов грузоперевозок по годам в пределах периода реализации проекта. Доходами является выручка от реализации услуг по грузовым перевозкам.

Получение дохода предприятия по периодам представлено в нижеследующей диаграмме:

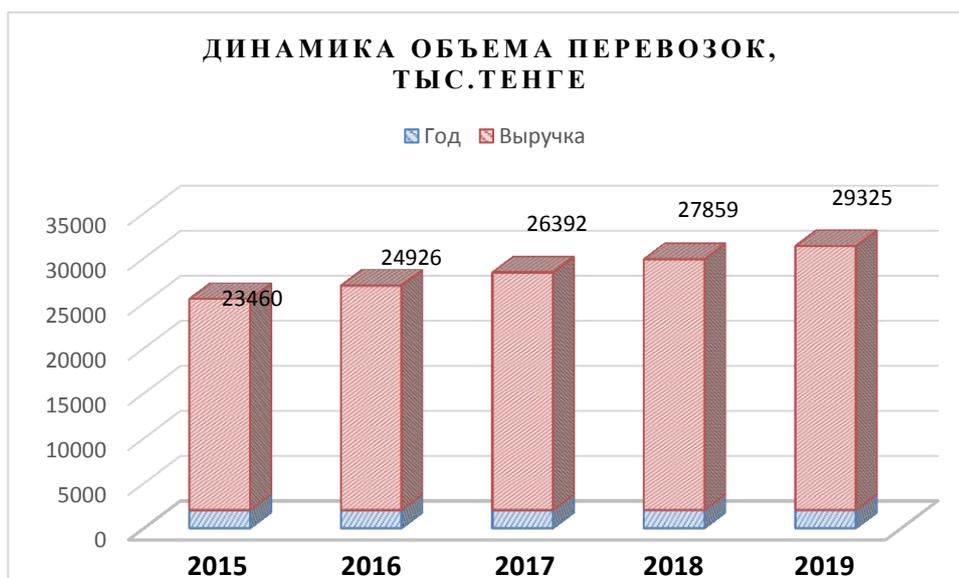


Диаграмма 1 – Динамика объема перевозок

Итоговая выручка за весь планируемый период составит 131 962 тыс.тенге.

## 6.3. *Прогноз отчета о прибылях и убытках*

В данном разделе в сводном виде приведены прогнозы объемов услуг, состав и структура затрат, включая выплаты процентов по кредитам банка. Величина дохода от реализации услуг и как финансовый результат величина прибыли. Учитывая востребованность услуг на рынке, в течение прогнозируемого периода резких сезонных колебаний не наблюдается.

Таблица составлена с разбивкой на каждый год за весь период реализации проекта.

Прогноз доходов и расходов

Таблица 9

Показатели	Годы реализации проекта					Итого
	I	II	III	IV	V	
Выручка от реализации, тыс.тнг, без НДС	23460	24926	26392	27859	29325	<b>131962</b>
Производственные затраты	11116	11963	12896	13922	15050	<b>64947</b>
Операционные издержки	3327	3340	3353	3366	3380	<b>16766</b>
Погашение % по кредиту банка	630	558	400	243	85	<b>1916</b>
Прибыль до уплаты налогов	8388	9065	9743	10328	10810	<b>48333</b>
Налог от дохода (3%)	704	748	792	836	880	<b>3959</b>
Чистая прибыль	7684	8317	8951	9492	9930	<b>44374</b>
Уровень рентабельности %	55,6	57,2	58,5	58,9	58,4	<b>57,8</b>

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, Приложение 3.

В нижеследующей диаграмме наглядно представлено соотношение выручки и затрат в целом за весь период реализации проекта.



Диаграмма 2 – Соотношение объема затрат и выручки

#### 6.4. Прогноз движения денежных средств

Основной задачей прогнозирования движения денежных средств, является поддержание ликвидности проекта, т.е. возможность вовремя рассчитаться по своим обязательствам.

Таблица демонстрирует обеспеченность денежными ресурсами данного проекта по каждому периоду. Исходные данные расчета денежных потоков корреспондируются с прогнозом отчета о прибылях и убытках.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 4*.

Схематично, по годам, движение денежных средств можно представить следующим образом:

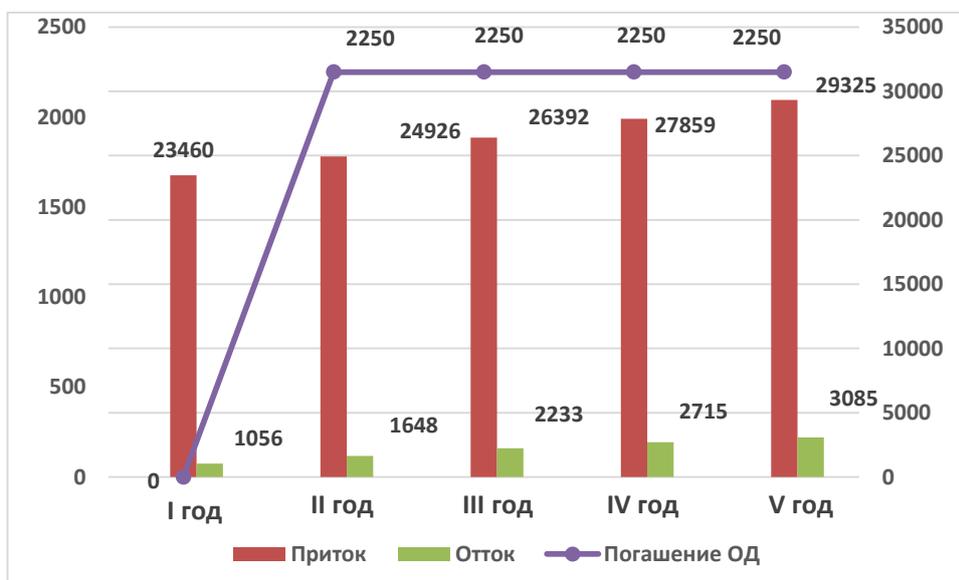


Диаграмма 3 – Прогноз движения денежных средств

В конце периода реализации по представленному проекту чистый накопленный поток денежных средств составит 3 737 тыс.тг.

#### **6.5. Анализ проекта с помощью простых методов финансовой оценки**

Простая окупаемость проекта 1,1 года  
 Прибыль по проекту 48332,7 т.тнг  
 Текущая стоимость проекта 43927,2 т.тнг

#### **6.6. Анализ с помощью методов дисконтирования**

Чистая текущая стоимость проекта 32927,2 т.тнг  
 Внутренняя норма рентабельности 3,99, при сопоставлении IRR с нормой дисконта(E) имеем положительный результат, т.е.  $IRR > E$ .

Дисконтированный срок окупаемости составляет 1,3  
Индекс рентабельности вложенного капитала 87,9 %.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложения 6*.

### **6.7. Анализ безубыточности**

Анализ безубыточности демонстрирует предельно допустимый объем грузоперевозок, который позволит работать предприятию без прибыли и убытка, то есть покрывать постоянные расходы.

Точка безубыточности - это стадия, на которой АТП может начать получать прибыль. Разница между безубыточным и прогнозируемым объемом продаж, называется зоной финансовой безопасности, чем выше этот показатель, тем прочнее финансовое состояние предприятия. На протяжении всего проекта прогнозируемые объемы перевозок значительно выше величины в критической точке. Это служит подтверждением о наличии необходимого запаса финансовой прочности. И служит подтверждением того, что предприятие в состоянии погасить кредит, даже в неблагоприятных для него экономических условиях.

В соответствии с проектом, инициатор проекта планирует приобрести грузовой автомобиль Камаз 5511. Пополнить оборотные средства, увеличить объемы реализации услуг грузоперевозок. Благоприятные условия и более долгие сроки кредитования позволят снизить себестоимость продукции, оптовые цены на продукцию и увеличить рентабельность предприятия.

Для подробного ознакомления смотрите, пожалуйста, *Приложение 7*.

## **VII. Риски и факторы, снижающие риск.**

Риск на рынке обусловлен неопределенностью достижения результатов, как следствие множества не всегда предсказуемых действий контрдействий, комплексного влияния совокупности факторов. Полностью избежать риска практически не возможно. Маркетинговая стратегия предприятия позволяет в целом ряде случаев управлять рисками, путем целенаправленных действий снижать их до допустимого уровня.

Общий инвестиционный риск подразделяется на два фактора:

- объективный фактор риска (не диверсифицируемый), который возникает из-за внешних событий, таких как война, инфляция, стагнация и т.д. Его действие не ограничивается рамками одного проекта и его невозможно устранить путем диверсификации. По поводу этого риска можно только отметить, что он составляет от 25 до 50% по любым инвестиционным проектам.

- субъективный фактор риска (подлежащий диверсификации), который можно устранить или сократить посредством диверсификации.

Риск, связанный с реализацией данного проекта, можно поделить на следующие, основные группы:

- маркетинговый риск
- рыночный риск (отсутствие рынка сбыта)
- конкуренция
- риск потери имущества. (Форс-мажорные обстоятельства по перечню ТПП, катастрофы, землетрясения, неблагоприятная экономическая социально-политическая обстановка, пожар, наводнение и т.д.)
- риск потери времени (риск ресурсов)
- риск неисполнения обязательств

В таблице представлены виды, величины рисков и мероприятия по их снижению, относительно данного проекта.

### *Анализ рисков проекта*

*Таблица 10*

№ п/п	Вид риска	Мероприятия по снижению риска	Величина риска %
1.	<i>Маркетинговый риск. Рыночный риск.</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Выявление причин риска посредством детального анализа допущенных ошибок в маркетинговой деятельности и оперативное принятие управленческих решений по результатам анализа.</li> <li>– Создание комплекса маркетинговых мероприятий по оценке возможного риска и проведению коммерческой, финансово-</li> </ul>	

		<p>кредитной, производственной, торгово-сбытовой и организационной деятельности, направленной на снижение уровня риска или на его страхование.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Постоянное улучшение качества, усиление рекламной кампании, и другие маркетинговые мероприятия, обеспечивающие снижение степени риска, увеличение рынков сбыта.</li> </ul>	1,5 %
2.	<b><i>Противодействие конкурентов. Недобросовестная конкуренция.</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Прогнозирование возможной реакции конкурентов на деловую активность предприятия.</li> <li>– Планирование контрмер в программе маркетинга.</li> <li>– Оценка положения на рынке реализации услуг, исследование факторов ее конкурентоспособности, изучение тенденций развития рынков и выработка основных направлений стратегии.</li> </ul>	1 %
3.	<b><i>Риск потери имущества</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Заключение договоров со страховыми компаниями по страхованию риска потери имущества</li> <li>– Страхование транспортных средств.</li> <li>– Прогнозирование циклических колебаний конъюнктуры рынка, их учет в производственных планах. Принятие других антикризисных мер на уровне предприятия: повышения уровня ликвидности за счет ускоренной реализации услуг,, закупа запасных частей ит.п.</li> </ul>	0,3 %
4.	<b><i>Риск потери времени или риск ресурсов</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Более тщательное прогнозирование цен в краткосрочных и среднесрочных планах.</li> <li>– Заключение долгосрочных контрактов «с условным требованием».</li> </ul>	1,0 %
5.	<b><i>Риск неисполнения обязательств</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Высокое качество услуг, систематическое изучение потребительского спроса, высокая организация оказания услуг и технологического процесса, позволит предприятию выполнить обязательства перед потребителями.</li> </ul>	0,5 %

Для оценки рисков принята следующая градация:

- низкий (1-3%)
- средний (4-6%)
- высокий (7% и более)

В соответствие с информацией приведенной в таблице, суммарный размер рисков при реализации предлагаемого проекта составляет 4,3 %. Такая величина рисков не оказывает драматического влияния на способность предприятия выполнить кредитные обязательства перед БВУ, указанные в настоящем бизнес-плане.

## **VIII. 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.

## **IX. Экологический раздел**

Межрегиональные и междугородные перевозки – большая нагрузка на экосистему. В задачах инициатора проекта, который поддерживает государственную линию по обеспечению мер снижения уровня негативного влияния на окружающую среду транспорта, - приложить все возможные усилия, чтобы уменьшить долю в общей массе выбросов.

В ходе реализации проекта, будут разработаны и внедрены мероприятия по снижению негативного влияния на экологию грузовых перевозок

Например, своевременное обновление парка, чтобы использовать автомобиль с более экологически безопасным двигателем, который наносят меньший ущерб атмосфере. Кроме того, будет практиковаться выполнение за один рейс не одного, а нескольких заказов. Следовательно, провозя «попутный груз», кратно снижается ущерб окружающей среде при автомобильных перевозках. При этом же и существенно уменьшаем тариф на перевозку для обладателей попутных грузов.

Следуя логике охраны природы, ради будущего казахстанских регионов и территорий, мероприятия по снижению негативного воздействия на окружающую среду будут направлены на снижение:

- ✓ атмосферных выбросов при сжигании топлива в автомобильных двигателях;
- ✓ загрязнение почвы и воды ГСМ в результате частого движения транспорта по автомобильной;
- ✓ попадание в окружающую среду инородной пыли и химических веществ из-за недостаточно полных мер по поддержанию в технически исправном состоянии автомобильного транспорта;
- ✓ замусоривание природы в результате недостаточных мероприятий по обеспечению безопасного движения грузов по авто магистралям.

Предприниматель Какимов К.Д. обеспечит максимально комфортную для клиента перевозку разных типов грузов по ВКО с заботой не только о грузе и интересах заказчика, но и о природе.