

Шығыс Қазақстан облысы Тұғыл ауылы  
Алтай ауданы  
Алтай қаласы

## **БИЗНЕС-ЖОСПАР**

### **АЗЫҚ-ТҮЛІК ДҮКЕНІН АШУ БОЙЫНША**



**2020 ЖЫЛ**

## Мазмұны

|  |    |
|--|----|
| Түйіндеме.....   | 3  |
| Кіріспе.....   | 3  |
| 1. Жоба тұжырымдамасы.....                                 | 4  |
| 1.1 Жобаның мақсаттары мен міндеттері.....                 | 4  |
| 1.2 жобаны іске асыру орны.....                            | 4  |
| 1.3 жобаның құны, қаржыландыру көздері.....                | 4  |
| 2. Кәсіпорынның сипаттамасы.....                           | 4  |
| 2.1 жобаның бастамашысы.....                               | 4  |
| 2.2 іске асыру жоспары.....                                | 5  |
| 3. Маркетинг жоспары.....                                  | 6  |
| 4. Қаржыландыру қажеттілігі.....                           | 7  |
| 5. Өндірістік бөлім.....                                   | 9  |
| 5.1 қызметтің сипаттамасы.....                             | 9  |
| 5.2 өндірістік бағдарлама.....                             | 10 |
| 6. Қаржылық жоспар.....                                    | 10 |
| 6.1 пайда мен залал туралы есептің болжамы.....            | 10 |
| 7. Жобаның тиімділігі.....                                 | 11 |
| 8. Әлеуметтік бөлім.....                                   | 13 |
| 9. Тәуекелдерді төмендететін тәуекелдер мен факторлар..... | 14 |
| 9.1 жобаның әлеуметтік-экономикалық маңызы.....            | 14 |

## Түйіндеме

Бұл жобаны іске асыру пайда табу мақсатында фермерлік тауарлар дүкенінің айналым қаражатына қаржы ресурстарын тартуды көздейді.

Қазіргі уақытта нарықта қатаң бәсекелестіктің болуына байланысты дүкендер ассортиментті кеңейтуге, баға саясаты мен логистикаға ғана емес, сонымен қатар қарапайым сатып алушының ыңғайлылығы туралы ұмытпауы керек. Жыл сайын орташа азық-түлік дүкенінің ауданы артып келеді, сондықтан сатып алушыға тауарлармен толтырылған сөрелер, сөрелер мен есептегіштер арасында қажет нәрсені табу оңай емес. Осылайша, дүкеннің орналасуы клиенттердің жанашырлығы үшін бәсекелестіктің негізгі құралдарының бірі бола алады.

## Кіріспе

Жыл басынан бері Қазақстанда бірқатар коммерциялық алаңдарды жалға алу біршама қымбаттады. Осылайша, ҚР Статистика комитетінің мәліметтеріне сәйкес, бес ай ішінде ең жоғары баға өсімі В және D сыныпты кеңселерді (+1.8 және 1.3%), d сыныпты қоймаларды (+1.6%), дәріханаларды (+1.2%), фитнес-клубтарды (+1%), сондай-ақ дүкендер мен әкімшілік-офистік үй-жайларды (+0.9%) жалға алу үшін белгіленді. Жылжымайтын мүлікті жалдаудан түскен табыс қазіргі әлемде бұрыннан таныс болды, ішінара табыстың бұл түрі үй иелерін тартады.



Бөлшек азық-түлік дүкені жол бойында орналасқан, күніне жоғары клиенттер бар. Халыққа тұтыну өнімдерін сатуға арналған, яғни қызметтерді тұтынушы – осы елді мекеннің барлық халқы.

Бөлшек сауда дүкенін ұйымдастыру жоспарлары дүкеннің форматын, оның ассортиментін, кірістер мен бір реттік шығындарды оны форматтың белгіленген талаптарына сәйкес келтіру үшін жасауды көздейді.

Бөлшек сауда дүкенінің сөрелерін толтыру үшін ассортимент саясатын әзірлеп қана қоймай, жеткізушілермен белсенді және сындарлы жұмыс жүргізу керек. Сатып алу процесі телефондармен жұмыс істеуден және іскерлік және мамандандырылған басылымдардың прайс-парақтарындағы хабарландыру бойынша жеткізушілерге қоңырау шалудан басталады. 2-3 айдан кейін тауарлар ассортиментін толық қалыптастырумен тауарларды іздеу міндеті шешілді. Осы уақытқа дейін жеткізушілердің коммерциялық агенттері өз тауарларын жеткізіп, ұсына бастайды. Дүкен директоры төлем мәселесінде жеткізушілермен ымыраға келуі керек, өйткені кез - келген жеткізуші алдын-ала төлеуге мүдделі, ал дүкен тауарды сатуға алады. Бұл диаметрлі қарама-қарсы міндеттер, сондықтан тараптар үнемі ымыралы шешімдерді іздеуі керек.

Тауарға сұраныс неғұрлым жоғары болса, оны сату үшін алу соғұрлым қиын болады. Жеткізушілер үшін дүкеннің несиелік тарихы маңызды, өйткені егер дүкен үнемі есептелсе, онда ол тауарды кейінге қалдырылған төлеммен жібере алады. Қазіргі уақытта дүкенге азық-түлік жеткізу жолға қойылған.

## **1. Жоба тұжырымдамасы**

### **1.1 Жобаның мақсаттары мен міндеттері**

Бұл жобаны іске асыру Азық-түлік дүкенінің айналым капиталы үшін қаржы ресурстарын тартуды қамтиды.

*Осы жобаның негізгі мақсаты болып табылады:*

● Азық-түлік тауарларын сату бойынша кәсіпорынның қуатын кеңейту.

*Осы мақсатқа сәйкес жұмыста келесі міндеттер қойылып, шешілді:*

● Қаржыландыру алу;

● Жабдықтарды сатып алу;

● Айналым капиталын толықтыру;

● Бизнестің күтілетін қаржылық нәтижелерін бағалау және кәсіпорынның қаржылық стратегиясын құру.

*Мақсатты топ:*

● Алтай қаласының тұрғындары.

### **1.2 жобаны іске асыру орны**

● Жобаны іске асыру орны ШҚО Алтай ауданы. ж. Алтай.

### **1.3 жобаның құны, қаржыландыру көздері**

Дүкен ашу бойынша жобаның жалпы құны 13 870 мың теңгені құрайды.

#### **Инвестициялық жоспар мың теңге**

| <b>Атауы</b>                 | <b>Сомасы,</b>    | <b>Үлесі, %</b> |
|------------------------------|-------------------|-----------------|
| <b>Инвестициялар барлығы</b> | <b>13 857 000</b> | <b>100%</b>     |
| Меншікті капитал             | 3 000 000         | 21,6%           |
| Заемный капитал:             | 10 857 000        | 78,4%           |

Қарыз қаражаты ретінде кредиттік ресурстарды тарту жоспарланып отыр.

Бұл жобаны қаржыландыру қарыз қаражаты есебінен көзделеді. Несие алу 6% мөлшерінде сыйақы мөлшерлемесі бойынша жоспарланады.

## **2. Кәсіпорынның сипаттамасы**

### **2.1 жобаның бастамашысы**

Ұсынылған жобаның бастамашысы ЖК болып табылады  
" \_\_\_\_\_ ", Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңдары мен



|  |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|  | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 | 3450<br>00 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|

### 3. Маркетинг жоспары

Статистика мынаны көрсетеді: егер гипермаркетке 10 минуттан артық жету керек болса, сатып алушылар үйдің жанында сатып алуды жөн көреді. Сондықтан "бұрышта дүкен" ашу әрқашан пайда әкеледі. Дүкеннің жанынан жолдар, тротуарлар, автобус аялдамасынан ең жақын тұрғын үйге дейінгі жаяу жүргіншілер жолы өтуі керек. Дүкеннің кіреберісі байқалуы керек, жақын маңдағы автомобильдер үшін тұрақ және жақсы жолдар, балаларға арналған арбалары бар дүкенге кіру және оның бөлмесі ыңғайлы. Ең бастысы-дұрыс бөлмені таңдау және дүкеннің өмірін қамтамасыз ететін бизнес-процестерді дұрыс құру.

Қазақстанда, бүкіл әлемдегі сияқты, жаһандық экономикалық құлдырау аясында, FMCG-Индустрия кәсіпорындарының басымдығы байқалды (ағылш. - Fast Moving Consumer Goods-күнделікті сұраныс өнімдері) нарықтың әлеуетін шынайы бағалауға және бизнесті басқару мәселелерінде тәртіпті болуға мәжбүр. Қазіргі жағдайда әртүрлі азық-түлік дүкендерінің арасында өз орнын ала отырып, осы секторға қаражат салудың бірнеше жолы бар.

Маркетингтік талдау жүргізу және дүкен ашу туралы шешім қабылдау кезінде қатаң бәсекелестік жағдай бар екенін, ірі желілік дүкендер жұмыс істейтінін ескеру қажет. Жобаның жұмыс істеу процесінде басшылыққа алу туралы шешім қабылданған тар және жоғары табысты топтар үшін тауарларды анықтау бойынша талдау жүргізу үшін консалтингтік топқа жүгінуге болады. Мамандар қазіргі уақытқа дейін Бизнестің басталу аймағындағы бос тауашаларды анықтай алады, неғұрлым мамандану жақсы, клиенттердің қай тобы ірі желілердің назарын аудармайды, ассортиментті қалай құруға болады, маркетинг және жылжыту тұжырымдамасын жасай алады. Тағы бір нұсқа бар-осы тармақтардың барлығын өзіңіз жасаңыз, бұл, тиісінше, уақыт пен қосымша қаражатты қажет етеді.

#### Әлеуетті өткізуді талдау

| №                                    | Тауардың атауы                        | Сатылатын тауардың құны теңгемен | Ықтимал тарату арналары  | Тауарды беру орны               | Қызметтің әлеуетті тұтынушыларының саны (мақсатты аудитория)                                   |
|--------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|--|---------------------------------|--|
| 1                                    | Фермерлік өнімдер, құюға арналған сүт | 1 литр үшін 150 теңге            | Тухватуллина Расима Шаукатовна   | ШҚО, Алтай ауданы, Алтай қаласы | Әлеуетті тұтынушылар-бұл барлық жастағы қала тұрғындары, қала халқы 36000 адамды құрайды.      |
| 2                                    | Нан-тоқаш өнімдері                    | Айына 200000 теңге               | Аубакирова Лаура Батырбекқызы  | ШҚО, Алтай ауданы, Алтай қаласы | Әлеуетті тұтынушылар — бұл 6 жастан бастап қала тұрғындары, олардың саны 28000 адамды құрайды. |
| <b>Өткізу туралы қосымша ақпарат</b> |                                       |                                  | Нарықтағы бір литр сүттің орташа бағасы 200 теңгені құрайды. Дүкенде 1 литр сүттің бағасы 150 теңге болады. Дүкен қаланың жатын ауданында орналасқан, біреуі 4 бес қабатты көп пәтерлі |                                 |  |

|  |                      |
|--|----------------------|
|  | үйде. Автотұрақ бар. |
|--|----------------------|

### Тұтынушылардың сатып алу қабілеті

|  |   |
|--|---|
| <b>1 әлеуетті сатып алушының орташа айлық табысы</b>             | Әлеуетті сатып алушының орташа табысы 156000 теңге.   |
| <b>Қызметті әлеуетті сатып алушының жылына пайдалану жиілігі</b> | Әлеуетті сатып алушы өнімді жылына орта есеппен 360 рет сатып алады   |
| <b>Клиенттердің сатып алу қабілеті туралы қосымша ақпарат</b>    | Әлеуетті тұтынушы күн сайын азық-түлік дүкеніне барады. Орташа есеппен күн сайын 1500-2000 теңгеге сатып алады. |

### Әлеуетті бәсекелестерді талдау

| №  | Әлеуетті бәсекелестер | Бәсекелестердің сатылатын өнімінің түрі | Бәсекелестің орналасқан жері  | Сату бағасы өнім/қызмет бірлігі үшін теңге |
|--|-----------------------|---|---|--|
| 1  | "Байкал" дүкені       | азық-түлік өнімдері                     | ШҚО, Алтай ауданы, Алтай қаласы, Солнечная к-сі, 2                                      | көтерме бағалар                            |
| 2  | "әлеуметтік" дүкені   | құюға арналған сүт                      | ШҚО, Алтай ауданы, Алтай қаласы, Советская көшесі, 38                                   | 1 литр үшін 160 теңге                      |
| 3  | "ЖК" Архипов          | азық-түлік өнімдері                     | ШҚО, Алтай ауданы, Алтай қаласы, Советская көшесі, 6                                    | көтерме бағалар                            |
| <b>Бәсекелестер туралы қосымша ақпарат</b> |                       |   | Аталған бәсекелестер тауарды Әлеуметтік және көтерме бағамен өткізушілер болып табылады |  |

### Бәсекелестік артықшылық және жылжыту жолдары

|   |  |
|---|--|
| <b>Бәсекелестік артықшылық және жылжыту жолдары</b> | Сүтті ең төмен бағамен құю үшін сату. Әлеуметтік және көтерме дүкендерде жоқ нан мен нан-тоқаш өнімдерінің болуы. Дүкеннің тәулік бойы жұмыс істеуі. Қолма-қол ақшасыз төлемдерді қабылдау. Үйге азық-түлік жеткізу. Дүкенде сіріңке, Дәретхана қағазы, тұрмыстық химия, кеңсе сияқты азық-түлік емес тауарлардың болуы. |
|---|--|

## 4. Қаржыландыру қажеттілігі

### Кредит беру шарттары

|   |                           |
|---|---------------------------|
| Кредит валютасы                               | теңге                     |
| Сыйақы мөлшерлемесі, жылына (%)               | 6                         |
| Өтеу мерзімі, ай                              | 5                         |
| Пайыздарды және негізгі борышты төлеу         | ай сайын                  |
| Пайыздарды өтеудің жеңілдікті кезеңі, ай      | 0                         |
| Негізгі қарызды өтеудің жеңілдікті кезеңі, ай | 9                         |
| Негізгі борышты өтеу түрі                     | тең үлестермен / аннуитет |

### Қарыздар түріндегі түсімдер (KZT)

| Кезең | Кредит     | Пайыздар  | Комиссия | Қалдығы       | Айына      |
|-------|------------|-----------|----------|---------------|------------|
| 1     | 198 609.63 | 69 285.00 | 0.00     | 13 857 000.00 | 267 894.63 |
| 2     | 199 602.68 | 68 291.95 | 0.00     | 13 658 390.37 | 267 894.63 |
| 3     | 200 600.69 | 67 293.94 | 0.00     | 13 458 787.69 | 267 894.63 |
| 4     | 201 603.70 | 66 290.93 | 0.00     | 13 258 187.00 | 267 894.63 |

|    |            |           |      |               |            |
|----|------------|-----------|------|---------------|------------|
| 5  | 202 611.71 | 65 282.92 | 0.00 | 13 056 583.30 | 267 894.63 |
| 6  | 203 624.77 | 64 269.86 | 0.00 | 12 853 971.59 | 267 894.63 |
| 7  | 204 642.90 | 63 251.73 | 0.00 | 12 650 346.81 | 267 894.63 |
| 8  | 205 666.11 | 62 228.52 | 0.00 | 12 445 703.92 | 267 894.63 |
| 9  | 206 694.44 | 61 200.19 | 0.00 | 12 240 037.81 | 267 894.63 |
| 10 | 207 727.91 | 60 166.72 | 0.00 | 12 033 343.37 | 267 894.63 |
| 11 | 208 766.55 | 59 128.08 | 0.00 | 11 825 615.45 | 267 894.63 |
| 12 | 209 810.39 | 58 084.24 | 0.00 | 11 616 848.90 | 267 894.63 |
| 13 | 210 859.44 | 57 035.19 | 0.00 | 11 407 038.51 | 267 894.63 |
| 14 | 211 913.74 | 55 980.90 | 0.00 | 11 196 179.07 | 267 894.63 |
| 15 | 212 973.30 | 54 921.33 | 0.00 | 10 984 265.34 | 267 894.63 |
| 16 | 214 038.17 | 53 856.46 | 0.00 | 10 771 292.03 | 267 894.63 |
| 17 | 215 108.36 | 52 786.27 | 0.00 | 10 557 253.86 | 267 894.63 |
| 18 | 216 183.90 | 51 710.73 | 0.00 | 10 342 145.50 | 267 894.63 |
| 19 | 217 264.82 | 50 629.81 | 0.00 | 10 125 961.60 | 267 894.63 |
| 20 | 218 351.15 | 49 543.48 | 0.00 | 9 908 696.78  | 267 894.63 |
| 21 | 219 442.90 | 48 451.73 | 0.00 | 9 690 345.63  | 267 894.63 |
| 22 | 220 540.12 | 47 354.51 | 0.00 | 9 470 902.73  | 267 894.63 |
| 23 | 221 642.82 | 46 251.81 | 0.00 | 9 250 362.61  | 267 894.63 |
| 24 | 222 751.03 | 45 143.60 | 0.00 | 9 028 719.79  | 267 894.63 |
| 25 | 223 864.79 | 44 029.84 | 0.00 | 8 805 968.76  | 267 894.63 |
| 26 | 224 984.11 | 42 910.52 | 0.00 | 8 582 103.97  | 267 894.63 |
| 27 | 226 109.03 | 41 785.60 | 0.00 | 8 357 119.86  | 267 894.63 |
| 28 | 227 239.58 | 40 655.05 | 0.00 | 8 131 010.83  | 267 894.63 |
| 29 | 228 375.77 | 39 518.86 | 0.00 | 7 903 771.25  | 267 894.63 |
| 30 | 229 517.65 | 38 376.98 | 0.00 | 7 675 395.48  | 267 894.63 |
| 31 | 230 665.24 | 37 229.39 | 0.00 | 7 445 877.83  | 267 894.63 |
| 32 | 231 818.57 | 36 076.06 | 0.00 | 7 215 212.58  | 267 894.63 |
| 33 | 232 977.66 | 34 916.97 | 0.00 | 6 983 394.02  | 267 894.63 |
| 34 | 234 142.55 | 33 752.08 | 0.00 | 6 750 416.35  | 267 894.63 |
| 35 | 235 313.26 | 32 581.37 | 0.00 | 6 516 273.81  | 267 894.63 |
| 36 | 236 489.83 | 31 404.80 | 0.00 | 6 280 960.54  | 267 894.63 |
| 37 | 237 672.28 | 30 222.35 | 0.00 | 6 044 470.72  | 267 894.63 |
| 38 | 238 860.64 | 29 033.99 | 0.00 | 5 806 798.44  | 267 894.63 |
| 39 | 240 054.94 | 27 839.69 | 0.00 | 5 567 937.80  | 267 894.63 |
| 40 | 241 255.22 | 26 639.41 | 0.00 | 5 327 882.86  | 267 894.63 |
| 41 | 242 461.49 | 25 433.14 | 0.00 | 5 086 627.64  | 267 894.63 |
| 42 | 243 673.80 | 24 220.83 | 0.00 | 4 844 166.15  | 267 894.63 |
| 43 | 244 892.17 | 23 002.46 | 0.00 | 4 600 492.35  | 267 894.63 |
| 44 | 246 116.63 | 21 778.00 | 0.00 | 4 355 600.18  | 267 894.63 |
| 45 | 247 347.21 | 20 547.42 | 0.00 | 4 109 483.55  | 267 894.63 |
| 46 | 248 583.95 | 19 310.68 | 0.00 | 3 862 136.34  | 267 894.63 |
| 47 | 249 826.87 | 18 067.76 | 0.00 | 3 613 552.39  | 267 894.63 |
| 48 | 251 076.00 | 16 818.63 | 0.00 | 3 363 725.52  | 267 894.63 |
| 49 | 252 331.38 | 15 563.25 | 0.00 | 3 112 649.52  | 267 894.63 |
| 50 | 253 593.04 | 14 301.59 | 0.00 | 2 860 318.13  | 267 894.63 |
| 51 | 254 861.01 | 13 033.63 | 0.00 | 2 606 725.09  | 267 894.63 |
| 52 | 256 135.31 | 11 759.32 | 0.00 | 2 351 864.09  | 267 894.63 |



|       |            |           |      |              |               |
|-------|------------|-----------|------|--------------|---------------|
| 53    | 257 415.99 | 10 478.64 | 0.00 | 2 095 728.78 | 267 894.63    |
| 54    | 258 703.07 | 9 191.56  | 0.00 | 1 838 312.79 | 267 894.63    |
| 55    | 259 996.58 | 7 898.05  | 0.00 | 1 579 609.72 | 267 894.63    |
| 56    | 261 296.57 | 6 598.07  | 0.00 | 1 319 613.14 | 267 894.63    |
| 57    | 262 603.05 | 5 291.58  | 0.00 | 1 058 316.58 | 267 894.63    |
| 58    | 263 916.06 | 3 978.57  | 0.00 | 795 713.53   | 267 894.63    |
| 59    | 265 235.64 | 2 658.99  | 0.00 | 531 797.47   | 267 894.63    |
| 60    | 266 561.82 | 1 332.81  | 0.00 | 266 561.82   | 267 894.63    |
| Жиыны |            |           |      |              | 16 073 667,85 |

Несиені өтеу көзі тауарды сатудан түскен табыс болып табылады.

## **5. Өндірістік бөлім**

### **5.1 қызметтің сипаттамасы**

Азық-түлік саудасы жыл сайын отандастарымыздың саны артып келе жатқан Қазақстандағы кәсіпкерлік қызметтің ең тұрақты және сенімді түрлерінің бірі болып табылады. Азық — түлік қажеттілігі адамда әрқашан пайда болады, сондықтан өнімді сату өте тиімді бизнес. Қазіргі уақытта заманауи сауда жабдықтарынсыз жұмыс істей алатын дүкенді елестету мүмкін емес. Кез-келген нәрсені сататын дүкен. Әсіресе азық-түлік сататын дүкен.

Азық-түлік дүкеніне арналған арнайы сауда жабдықтары бір уақытта өнімді сатып алушыға көрсетуге және оны тауар түрін жоғалтудан сақтауға мүмкіндік береді. Дүкенге арналған сапалы сауда жабдықтары-бұл үйдің жанындағы шағын павильон немесе супермаркет болсын, заманауи азық-түлік дүкенінің ажырамас атрибуты. Әрине, мамандандырылған сенімді сауда жабдықтары жоқ сауда нүктесіне баруға батылдық танытатындар аз. Кем дегенде, олар дұрыс емес жағдайда сақталатынын біле отырып, өнімді сатып алу өте таңқаларлық болар еді. Кондитерлік дүкендер, кассалық терминалдар, Тоңазытқыш және мұздатқыш шкафтар, арнайы суару жүйесі бар көкөністер мен жемістерге арналған сөрелер, Тоңазытқыш және мұздатқыш сөрелер кез – келген заманауи азық-түлік дүкеніне арналған сауда жабдықтарының толық тізімі емес, оның иесі клиенттерге қамқорлық жасайды және өз беделін және, әрине, пайда табады.

Сонымен, кез – келген, тіпті ең кішкентай, азық-түлік дүкенінің өркендеуі мен танымалдылығының маңызды құрамдас бөлігі-дұрыс сауда жабдықтарын таңдау. Сауда нүктесінің орналасуы сатып алушы үшін де, сатушы үшін де ыңғайлы болуы үшін сауда жабдықтарының әр элементін орналастырудың ең жақсы нұсқасын кәсіби тұрғыдан қарастыру маңызды. Дүкендерге арналған кез-келген сауда жабдықтары тек практикалық функцияларды ғана емес, сонымен қатар супермаркеттегі азық-түлік дүкенінің немесе бөлімнің сауда алаңының бірыңғай дизайнының ажырамас элементі болып табылады. Кез-келген сауда нүктесіне арналған жабдық функционалды сипаттамалары бойынша да, сыртқы түрі бойынша да дүкен

үшін ұқсас жабдыққа қойылатын заманауи талаптар мен стандарттарға сәйкес келуі керек. Мұздатылған өнімдер мен ерекше сақтау шарттары бар өнімдерді сақтауға арналған сенімді және кең Тоңазытқыш және мұздатқыш шкафтар, кондитерлік өнімдердің шашырауы бар жарқыраған сауда терезелері, тәбетті жемістер мен көкөністерге толы сөрелер – дүкенге барудың, оның пайдалылығы мен сатып алу белсенділігінің КЕПІЛІ.

## 5.2 өндірістік бағдарлама

Есептерге сәйкес Азық-түлік дүкені жұмысының бірінші жылында 43 216 мың теңге сомасына тауарлар сатылатын болады. Кейінгі жылдары қызмет көрсетуді іске асыру кезеңінде сатылған өнімнің жыл сайынғы көлемі 10% - ға ұлғаятын болады.

## 6. Қаржылық жоспар

### 6.1 пайда мен залал туралы есептің болжамы

Бұл бөлімде жиынтық түрде сату көлемінің болжамдары, шығындардың құрамы мен құрылымы, оның ішінде банк несиелері бойынша сыйақы төлеу көрсетілген.

Осы қызметті сатудан түскен кіріс мөлшері және қаржылық нәтиже ретінде пайда мөлшері.

Кесте жобаны іске асырудың барлық кезеңінде әр жылға бөлінген.

#### Кірістер мен шығыстар болжамы

|   | 1 ЖЫЛ           | 2 ЖЫЛ           | 3 ЖЫЛ           | 4 ЖЫЛ           | 5 ЖЫЛ           | 6 ЖЫЛ           |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Түсім</b>  | <b>23620000</b> | <b>70860000</b> | <b>70860000</b> | <b>70860000</b> | <b>70860000</b> | <b>53145000</b> |
| нан-тоқаш өнімдері бөлімі                                 | 1680000         | 5040000         | 5040000         | 5040000         | 5040000         | 3780000         |
| бакалея бөлімі  | 14400000        | 43200000        | 43200000        | 43200000        | 43200000        | 32400000        |
| алкогольді ішімдіктерді және темекі өнімдерін сату бөлімі | 5200000         | 15600000        | 15600000        | 15600000        | 15600000        | 11700000        |
| фермерлік өнімдер   | 1380000         | 4140000         | 4140000         | 4140000         | 4140000         | 3105000         |
| бірінші қажеттіліктегі өнеркәсіп тауарлары                | 960000          | 2880000         | 2880000         | 2880000         | 2880000         | 2160000         |
| <b>Өзіндік құны</b>                                       | <b>242900</b>   | <b>728700</b>   | <b>728700</b>   | <b>728700</b>   | <b>728700</b>   | <b>485800</b>   |
| Еңбекақы төлеу қоры                                       | 242900          | 728700          | 728700          | 728700          | 728700          | 485800          |
| <b>Жалпы пайда</b>  | <b>23377100</b> | <b>70131300</b> | <b>70131300</b> | <b>70131300</b> | <b>70131300</b> | <b>52659200</b> |
| Салықтар  | 156 000         | 156 000         | 156 000         | 250 800         | 250 800         | 250 800         |
| <b>Салықтан кейінгі пайда</b>                             | <b>23377100</b> | <b>70131300</b> | <b>70131300</b> | <b>68005500</b> | <b>68005500</b> | <b>51064850</b> |
| Сыйақы төлеу  | 0               | 772979          | 439743          | 311514          | 175377          | 37160           |
| <b>Таза пайда</b>   | <b>23377100</b> | <b>69358321</b> | <b>69691557</b> | <b>67693986</b> | <b>67830123</b> | <b>51027690</b> |

|                   |            |              |              |              |              |            |
|-------------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|
| <b>Пайдалылық</b> | <b>99%</b> | <b>97.9%</b> | <b>98.4%</b> | <b>95.5%</b> | <b>95.7%</b> | <b>96%</b> |
|-------------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|

## 7. Жобаның тиімділігі

### Ақша ағымының болжамы (Cash flow)

|   | <b>1 ЖЫЛ</b> | <b>2 ЖЫЛ</b> | <b>3 ЖЫЛ</b> | <b>4 ЖЫЛ</b> | <b>5 ЖЫЛ</b> | <b>6 ЖЫЛ</b> |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 1   | -            | 17934100     | 27107060     | 37119606     | 44862352     | 52605097     |
| нан-тоқаш өнімдері бөлімі                                 | 1680000      | 5040000      | 5040000      | 5040000      | 5040000      | 3780000      |
| бакалея бөлімі  | 14400000     | 43200000     | 43200000     | 43200000     | 43200000     | 32400000     |
| алкогольді ішімдіктерді және темекі өнімдерін сату бөлімі | 5200000      | 15600000     | 15600000     | 15600000     | 15600000     | 11700000     |
| фермерлік өнімдер   | 1380000      | 4140000      | 4140000      | 4140000      | 4140000      | 3105000      |
| бірінші қажеттіліктегі өнеркәсіп тауарлары                | 960000       | 2880000      | 2880000      | 2880000      | 2880000      | 2160000      |
| Отбасылық табыс   | 1200000      | 4800000      | 4800000      | 4800000      | 4800000      | 3600000      |
| Фин-дан жалпы ағын. қызмет                                | 120000       | 120000       | 120000       | 120000       | 120000       | 120000       |
| Еңбекақы төлеу қоры                                       | 1 200 000    | 1 200 000    | 1 200 000    | 1 200 000    | 1 200 000    | 1 200 000    |
| нан-тоқаш өнімдері бөлімі                                 | 1600000      | 4800000      | 4800000      | 4800000      | 4800000      | 3600000      |
| бакалея бөлімі  | 12000000     | 36000000     | 36000000     | 36000000     | 36000000     | 27000000     |
| алкогольді ішімдіктерді және темекі өнімдерін сату бөлімі | 4000000      | 12000000     | 12000000     | 12000000     | 12000000     | 9000000      |
| фермерлік өнімдер   | 1200000      | 3600000      | 3600000      | 3600000      | 3600000      | 2700000      |
| бірінші қажеттіліктегі өнеркәсіп тауарлары                | 800000       | 400000       | 2400000      | 2400000      | 2400000      | 1800000      |
| Отбасылық шығындар  | 900000       | 3600000      | 3600000      | 3600000      | 3600000      | 2700000      |
| Фин-дан жалпы ағын. қызмет                                | 20742900     | 63128700     | 63128700     | 63128700     | 63128700     | 47285800     |
| Операциялық қызметтен таза ағын                           | 4077100      | 12531300     | 12531300     | 12531300     | 12531300     | 9459200      |
| Қарыз қаражаты  | 10857000     | -            | -            | -            | -            | -            |

|   |          |          |          |          |          |          |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Меншікті қаражат                              | 3000000  | -        | -        | -        | -        | -        |
| Фин-дан жалпы ағын. қызмет                    | 13857000 | -        | -        | -        | -        | -        |
| Барлығы инвестициялардан кету. деят-ти        | -        | -        | -        | -        | -        | -        |
| Инвестициялардан таза ағын. қызмет            | 13857000 | -        | -        | -        | -        | -        |
| Фин-дан жалпы ағын. қызмет                    | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        |
| Банктегі қолданыстағы қарыз бойынша өтеу "KZ" | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        |
| Сыйақы төлеу                                  | 0        | 772979   | 439743   | 311514   | 175377   | 37160    |
| Негізгі борыш                                 | 0        | 2585361  | 2079011  | 2207240  | 2343378  | 1642010  |
| Салықтар                                      | 156 000  | 156 000  | 156 000  | 250 800  | 250 800  | 250 800  |
| Фин-дан жалпы ағын. қызмет                    | 0        | 3358340  | 2518754  | 4788554  | 4788555  | 3381520  |
| Операциялық қызметтен таза ағын               | 0        | -3358340 | -2518754 | -4788554 | -4788555 | -3381520 |
| Кезең ішіндегі өзгерістер                     | 17934100 | 9172960  | 10012546 | 7742746  | 7742745  | 6077680  |
| Соңғы қолма-қол ақша                          | 17934100 | 27107060 | 37119606 | 44862352 | 52605097 | 58682777 |

### Салықтар

| 1                | 1 ЖЫЛ   | 2 ЖЫЛ   | 3 ЖЫЛ   | 4 ЖЫЛ   | 5 ЖЫЛ   | 6 ЖЫЛ   |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ЖТС              | 0       | 0       | 0       | 57 000  | 57 000  | 57 000  |
| Әлеуметтік салық | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       | 0       |
| МЗЖ              | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 | 120 000 |
| СО               | 0       | 0       | 0       | 37 800  | 37 800  | 37 800  |
| МӘМС төлемдері   | 12 000  | 12 000  | 12 000  | 12 000  | 12 000  | 12 000  |
| МӘМС аударымдары | 24 000  | 24 000  | 24 000  | 24 000  | 24 000  | 24 000  |
| Жиыны            | 156 000 | 156 000 | 156 000 | 250 800 | 250 800 | 250 800 |

### Қызметкерлер жоспары

| Лауазымы   | Адам саны | Жалақысы айына | Бір жылдағы жалақы |
|--|-----------|----------------|--------------------|
| <b>Қосалқы бөлшектер дүкені бойынша қызметкерлер</b> |           |                |                    |
| <b>Басшы-сатушы</b>                                  | <b>1</b>  | <b>50000</b>   | <b>60000</b>       |

|               |          |              |               |
|---------------|----------|--------------|---------------|
| <b>Сатушы</b> | <b>1</b> | <b>50000</b> | <b>60000</b>  |
| <b>Жиыны</b>  |          |              | <b>120000</b> |

#### **Таза дисконтталған кіріс (NPV) және кірістілік индексі (PI)**

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| Таза дисконтталған табыс (NPV) | 180123041 |
| Пайдалылық индексі (PI)        | 11%       |

### **8. Әлеуметтік бөлім**

Бұл өңірде осы жобаны іске асыру үшін жеткілікті еңбек ресурстары бар, осыған байланысты фермерлік тауарлар дүкенінің қызметі жергілікті жұмысшылардың кадрларымен қамтамасыз етілетін болады.

Сонымен қатар, бұл жобаны іске асыру тауарларды нарықта өткізу мен жылжытуды практикалық басқарудың перспективалық жүйелерін игеруге мүмкіндік береді.

Халықтың әлеуметтік-демографиялық сипаттамалары тұрғысынан жобаның негіздемесі-бұл дүкенде халықтың сапалы азық-түлік тауарларына қажеттілігін төмен бағамен қанағаттандыру үшін қажетті тауарлардың кең ассортименті болады.

Жобаның артықшылықтары:

- Ұсынылған ассортимент және кез-келген табыс деңгейі бар тұтынушылар үшін өнімді қол жетімді ететін икемді баға жүйесі;

- Сапасы мен балғындығы;

- Өнімнің құрамы мен экологиялық тазалығын теңестіру.

Бұл жоба ықпал етеді:

- Өңірдегі тауар айналымын ұлғайту;

- Салауатты бәсекелестікті құру;

- Жаңа жұмыс орындарын құру;

- Шығыс Қазақстан облысының қазынасын салық түсімдері есебінен толықтыру.

### **9. Тәуекелдерді төмендететін тәуекелдер мен факторлар.**

#### **9.1 жобаның әлеуметтік-экономикалық маңызы**

Экономикалық тұрғыдан алғанда, жоба:

- жаңа 2 Жұмыс орнын құру, бұл қызметкерлерге тұрақты табыс алуға мүмкіндік береді;

- жергілікті бюджетке жылына 2,8 млн. теңге салықтар мен басқа да аударымдардың түсуі.