

Павлодар облысы  
Павлодар ауданы  
Ефремовка а.

## **БИЗНЕС-ЖОСПАР ЖҮК ТАСЫМАЛДАУ ҚЫЗМЕТТЕРІН ҰСЫНУ**



**2020 жыл**

**Мазмұны**

<b>Түйіндеме</b>	3
<b>Кіріспе</b>	3
<b>1. Жоба тұжырымдамасы</b>	5
<b>2. Жобаның сипаттамасы</b>	6
<b>2.1 Жобаның мақсаттары мен міндеттері</b>	6
<b>3. Кәсіпорынның сипаттамасы</b>	7
<b>3.1 жобаның бастамашысы</b>	7
<b>4. Маркетинг жоспары</b>	8
<b>4.1 нарықты талдау</b>	8
<b>5. Ситуациялық талдау (SWOT)</b>	10
<b>6. Ұйымдастыру жоспары</b>	13
<b>6.1 персонал бойынша жоспар</b>	13
<b>7. Қаржылық жоспар</b>	17
<b>8. Пайда мен залал туралы есептің болжамы</b>	19
<b>9. Ақша қаражатының жоспарлы қозғалысы</b>	23
<b>9.1 Cash-flow проекциясы</b>	23

## **Түйіндеме**

Жоба Қазақстан Республикасының Павлодар облысында автомобиль көлігімен жүк тасымалдау бойынша қызмет көрсетуді көздейді.

Кәсіпорынның мақсаты-қатысушының материалдық әл-ауқатын жақсарту үшін кіріс алу.

Міндет ағымдағы қызметте кейіннен пайдалану үшін DAF жүк автокөлігін сатып алу болып табылады.

Жоспарланған кәсіпорынның мақсатты тобы қызметтерді тұтынушылар, атап айтқанда:

- ірі тауар өндірушілер
- жүктерді автомобиль көлігімен тасымалдауды қажет ететін сауда компаниялары
- жеке тұлғалар

Басқа түрлермен салыстырғанда автокөлік қызметтері нарығы барынша ырықтандырылған-тек халықаралық жолаушылар тасымалы мен қауіпті жүктерді тасымалдау лицензиялауға жатады, ал тұрақты тасымалдарды орындауға арналған сертификаттау және техникалық талаптардың көлемі іс жүзінде барынша азайтылған.

## **Кіріспе**

Жүк тасымалы кез-келген мемлекет үшін өте маңызды қызмет саласы болып табылады, өйткені жүк тасымалдау қызметтерінсіз қандай мәміле жасау сирек кездеседі.

Жүктерді тасымалдау кезінде қолданылатын көлік түріне сүйене отырып, жүк тасымалын төрт негізгі түрге бөлуге болады:

- темір жол тасымалы;
- жүктерді автомобильмен тасымалдау
- теңіз жүк тасымалы
- авиатасымалдар.

Қазіргі уақытта жүк тасымалдаудың ең танымал түрі-бұл бірқатар артықшылықтарға ие автомобиль жүк тасымалы. Сондықтан жүктерді тасымалдаудың бұл түрін қарапайым адамдар да, ірі компаниялар да пайдаланады, олар үшін тауарларды тез және сапалы жеткізу олардың бизнесіндегі жетістікпен тікелей байланысты.

## **Жүк тасымалы: артықшылықтары мен кемшіліктері**

Бүгінгі таңда автотасымалдау жеке тапсырыс берушілер де, компаниялар да белсенді пайдаланатын жүктерді тасымалдаудың ең танымал түрлерінің бірі болып табылады. Қазіргі нарықтық қатынастарды жүк тасымалынсыз елестету қиын. Қалалар мен елдер арасында үнемі тауар алмасу жүреді, сондықтан барлық ірі және шағын фирмалар жүк тасымалы қызметтеріне мұқтаж.

Автотасымалдаудың негізгі артықшылықтарының бірі, мысалы, жүктерді теміржол көлігімен жеткізумен салыстырғанда, теміржол тасымалына тән аралық операциялардың болмауына байланысты жеткізудің жоғары жылдамдығы болып табылады, мысалы, вагондар мен контейнерлерді

сұрыптау, жылжымалы құрамның қалыптасуын күту, егер транзит болжанса, жылжымалы құрамдардың түйісуі.

Жеткізу жылдамдығы әр түрлі жүктерді (тез бұзылатын өнімдер) тасымалдауға арналған субъективті ғана емес, сонымен қатар объективті талаптардың бірі болып табылады. Теміржол, әуе немесе теңіз тасымалы туралы сөз болғанда, жүкті шоғырландыру қажеттілігі туындайды. Бұл Жүк вагон, ұшақ немесе кеме жабдықталғанға дейін жіберілмейтінін білдіреді. Егер автомобиль көлігі таңдалса, онда жүкті клиент сол жерге барған күні жіберуге болады. Көлік компаниясы өлшемі бойынша ең оңтайлы автомобильді таңдайды, барлық қажетті жүктерді ресімдейді және Клиент көрсеткен жерге жеткізуді жүзеге асырады.

Сондай-ақ, жүктерді теміржол көлігімен жеткізуден бұрын автотасымалдаудың артықшылығы маршруттарды жоспарлаудың неғұрлым икемді және ыңғайлы жүйесі болып табылады, бұл, біріншіден, жеткізу жылдамдығына әсер етеді, екіншіден, маршрут жүк жөнелтуші клиенттің тілектерін ескеруі мүмкін, үшіншіден, көбінесе, көлік түрлерін біріктіруді және біріктіруді талап ететін мультимодальды жеткізу схемаларынан аулақ болуға мүмкіндік береді. Теңіз, әуе немесе теміржол тасымалы болсын, жөнелту пунктiнен/межелi пунктке дейiн көлiк түрлерiнiң бiрiн жүзеге асыру мүмкiн емес маршруттарда, әрине, автокөлiк әрқашан көмекке келедi.

Салыстырмалы түрде қысқа қашықтыққа тасымалдау жүктерді тасымалдаудың кез-келген басқа түріне балама бола алады. 2000 км-ден аспайтын қашықтыққа автотасымалдарды пайдалану кезінде түйісу пункттерінің болмауы, қосымша тиеу (түсіру), қоймалық сақтау сияқты нюанстар есебінен жүкті тасымалдауға арналған шығыстар едәуір қысқарады. Сонымен қатар, автотасымалдаудың артықшылықтарының бірі — жүктің орналасқан жерін үнемі бақылау мүмкіндігін атап өткен жөн.

Автомобильдер-бұл қосымша делдалдарсыз "қолмен қолға" қағидаты бойынша тасымалдауды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін жалғыз көлік түрі. Шынында да, егер жеткізуді тасымалдаушы компания жүзеге асырса да, ол тауарды жөнелту нүктесінде алып, оларды қайта тиеу мен көлікті өзгертпестен межелі жерге жеткізе алады, бұл қосымша кепілдік. Бұл жүктерді тасымалдау түрі, оны бақылау оңай. Мысалы, проблемаларды әрдайым жоюға болады, тіпті егер олар жүкті тасымалдау кезінде пайда болса да, жүкті ұзақ уақыт ұстамаңыз, сонымен қатар жолдағы өте нақты жүктің максималды қауіпсіздігін қамтамасыз етіңіз. Жүк жүру кезінде сіз жүргізушімен телефон арқылы байланысып, көліктің жүру кестесін бақылай аласыз.

Әдетте кез-келген жүк тасымалдаушыда "Газельдерден" бастап қуатты ұзын монстрларға дейін кең көлік паркі бар, сондықтан сіз көліктің қолайлы түрін таңдай аласыз. Сондықтан компаниялар клиентке көліктің ең үнемді және оңтайлы түрін ұсынуға дайын. Жүкті тасымалдаудың көптеген жолдары бар: ашық денеде, контейнерде, тент фургонында немесе тоңазытқышта, қажетті температура режиміне сәйкес. Жүктердің мамандандырылған түрлері үшін Сіз әрқашан қажетті тасымалдау жағдайларын жасай аласыз, мысалы, тоңазытқышты немесе қауіпті жүктерді бекітуге арналған арнайы

жағдайларды жабдықтай аласыз. Жүзеге асырылатын тасымалдар көлеміне байланысты компаниялардың автопаркі техника бірлігінің әртүрлі санын қамтуы мүмкін. Ірі компаниялар бірден ондаған клиенттерге қызмет көрсете отырып, үлкен көлемдегі жүктерді бір уақытта жеткізуді жүзеге асырады.

Қолданыстағы кемшіліктер жүктерді автомобильмен тасымалдауды аз танымал етпейді және жеткізу жылдамдығын, осындай тасымалдаудың ыңғайлылығын және Тапсырыс берушінің өзі үшін жайлылықты бағалайтын компаниялардың басым көпшілігі оларды қолдануды жалғастыруда.

Соңғы онжылдықта Қазақстанда автокөлік тасымалы дамуға жаңа серпін алды. Бұл үшін осындай тасымалдарға қажеттіліктің артуы, жол шаруашылығының инфрақұрылымын дамыту, сондай-ақ әртүрлі мақсаттағы көлік құралдарының импорты негіз болды.

Қазақстан бойынша жүктерді автокөлікпен тасымалдау көлемі бойынша бірінші орында. Біздің елімізде автомобиль көлігімен жүк тасымалдау көлемінің өсуі ауылшаруашылық өнімдерінің, құрылыс индустриясының, сондай-ақ бөлшек сауда айналымының өсуіне байланысты.

## **1. Жоба тұжырымдамасы**

Жоба тұжырымдамасы Павлодар облысы мен Қазақстан бойынша жүк тасымалын ұйымдастыруды қарастырады. Жобаны іске асыру шеңберінде DAF 1-ші жүк автокөлігін сатып алу жоспарлануда.

Кәсіпорынның мақсаты-қатысушының материалдық әл-ауқатын жақсарту үшін кіріс алу.

Қазіргі уақытта кәсіпорынның міндеті-кейіннен ағымдағы қызметте пайдалану үшін 1 DAF жүк көлігін сатып алу.

Жоспарланған кәсіпорынның мақсатты тобы қызметтерді тұтынушылар, атап айтқанда:

- жүктерді автомобиль көлігімен тасымалдауды қажет ететін сауда компаниялары;
- жеке адамдар.

Бұл бизнес-жоспар 6% пайыздық мөлшерлемеден 5 жылға 18 000 000 теңге сомасында несие алу мақсатында қарауға арналған.

Жоба бойынша жалпы инвестициялық шығындар мыналарды қамтиды:

**Жобаны қаржыландыруды қарыз капиталы есебінен жүзеге асыру жоспарланып отыр.**

<b>Қаржыландыру көзі</b>	<b>Сомасы</b>	<b>Үлесі</b>
Қарыз қаражаты	6 000 000	60 %
Меншікті қаражат	4 000 000	40 %
<b>Барлығы</b>	<b>10 000 000</b>	<b>100%</b>

Инвестициялардың өтелу көзі жүк тасымалы бойынша қызметтерді сатудан түскен таза кіріс болып табылады.

	<b>Өлшем бірлігі</b>	<b>Мәні</b>
--	----------------------	-------------

Дисконттау мөлшерлемесі (D)	%	10%
Өтелу кезеңі (PB)	ай.	40
Дисконтталған өтелу кезеңі (DPB)	ай.	45
Таза табыс (NPV)	KZT	6 242
Пайдалылық индексі (PI)	коэф.	0,3
Ішкі рентабельділік нормасы (IRR)	%	23%

Осылайша, ұсынылған жоба кірістіліктің жеткілікті жоғары деңгейіне ие және қысқа мерзімде өз қаражаты есебінен дами алады. Жоба бойынша есептеу 5 жылға жүргізілді. Дисконттау мөлшерлемесі капиталдың орташа өлшенген құны (WACC) бойынша есептелген және 13% құрайды.

Бұл бизнес-жоспар іс – әрекетті басқарудың соңғы нұсқасы емес, тек осындай бизнес-идеяны дамытудың әлеуетті мүмкіндігін көрсетеді. Сондықтан осы жобаны іске асыру кезінде бастапқы жорамалдарды өзгертуге болады.

Экономикалық тұрғыдан алғанда, жоба:

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

- автомобиль көлігімен жүк тасымалдау бойынша қызмет көрсету бойынша жаңа кәсіпорын құру;

- 216 мың теңге салық және басқа да аударымдар.

Әлеуметтік әсерлердің арасында:

- автомобиль көлігімен жүк тасымалдау қызметтеріне халықтың, тауар өндірушілердің және сауда компанияларының сұранысын қанағаттандыру.

## **2. Жобаның сипаттамасы**

### **2.1 Жобаның мақсаттары мен міндеттері**

Осы жобаны іске асыру Ақтөбе облысында да, одан тыс жерлерде де жүк тасымалдарын жүзеге асыру үшін жүк автокөлігін (DAF XF 105.460) сатып алу үшін қаржы ресурстарын тартуды көздейді.

Жобаның негізгі міндеттері:

- Жобаны іске асыру үшін қарыз қаражатын алу;

- Қажетті автокөлік сатып алу;

- Жүк тасымалдарын ұсыну көлемін ұлғайту;

- Нарық үлесін анықтау және оның ұлғаюы;

Осы бизнес-жоспарда жоспарланған кәсіпорын айналымын ескере отырып, жеңілдетілген салық салу режимі аясында қызметті жүзеге асыру ұсынылады.

Бизнес мақсаттары:

- қаланың авто-қызмет көрсету нарығында орнығу.

- кіріс ақша ағындарының тұрақты деңгейін қамтамасыз етіңіз.;

- қызметтерді сатудың шығынсыз деңгейіне қол жеткізу және пайданың өсуін қамтамасыз ету.

- салынған инвестициялардың өтелімділігі мен кірістілігін қамтамасыз ету.

Жобаны іске асыру орны Павлодар облысы мен Қазақстан Республикасы болып табылады.

Жүк тасымалдарын ұсыну бойынша жобаның жалпы құны 10 млн. теңге.

Жоба бойынша жалпы инвестициялық шығындар мыналарды қамтиды:

Қаржыландыру көзі,	Сомасы	Кезең	Үлесі
Қарыз қаражаты	6 000 000	09.2020	60 %
Меншікті қаражат	4 000 000	09.2020	40 %
<b>Барлығы</b>	<b>10 000 000</b>		<b>100%</b>

Несиелеудің келесі шарттары қабылданды:

Кредит валютасы	теңге
Дисконттау мөлшерлемесі	6,25%
Кредит мерзімі	60 ай
Жылдық пайыздық мөлшерлеме	6 %
Пайыздарды және негізгі борышты төлеу	ай сайын
Пайыздарды өтеудің жеңілдікті кезеңі, ай	6
Негізгі қарызды өтеудің жеңілдікті кезеңі, ай	6
Негізгі борышты өтеу түрі	аннуитеттік төлемдер

### 3. Кәсіпорынның сипаттамасы

#### 3.1 жобаның бастамашысы

Ұсынылған жобаның бастамашысы " \_ \_ \_ \_ \_ " ЖК болып табылады. Жеке кәсіпкер Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңдары мен өзіне қабылданған міндеттемелер шеңберінде осы жобаның табысты іске асырылуы үшін жауапты болады.

Кәсіпорын атауы	ЖК «_____»
Заңды мекен-жайы	Павлодар облысы, Павлодар қаласы, Павлодар ауданы, Ефремовка ауылы
Нақты мекенжайы	Павлодар облысы, Павлодар қаласы, Павлодар ауданы, Ефремовка ауылы
Жұмыс тәжірибесі	1 жылдан астам
ССН	123456789012
Байланысатын тұлға	Аты-жөні

Компанияның артықшылықтары:

1. Сенімді жүргізушілер. Операцияның сәттілігі жүргізушінің қандай екеніне байланысты. Компания командаға жүкті ешқашан назардан тыс қалдырмайтын нағыз кәсіпқойларды, сенімді және сенімді адамдарды таңдайды;

2. Тауарларды жүк тасымалдауды орындайтын сатып алынатын автокөлік сақтандырылған болады;

3. Автокөлікке тапсырыс берудің қарапайымдылығы;

4. Жүктерді беру ыңғайлылығы;

5. Қазіргі уақытта клиенттің жүк қайда екенін білу;

6. Есептеу кезінде ыңғайлылық. Автокөлік тасымалдарына кәсіпорын белгілеген бағалар қолайлы;

7. Пайдаланылатын құжаттардың ең аз саны. Автокөлікпен жүк тасымалдау үшін тек өтінімді толтыру қажет.

#### **4. Маркетинг жоспары**

##### **4.1 нарықты талдау**

Жүк тасымалы-бұл біздің планетамыздың кез-келген мемлекеті үшін өте маңызды қызмет саласы, өйткені жүк тасымалдау қызметтерінсіз қандай мәміле жасау сирек кездеседі.

Жүктерді тасымалдау кезінде қолданылатын көлік түріне сүйене отырып, жүк тасымалын төрт негізгі түрге бөлуге болады:

- темір жол тасымалы;
- жүктерді автомобильмен тасымалдау;
- теңіз жүк тасымалы;
- авиатасымалдар.

Қазіргі уақытта жүк тасымалдаудың ең танымал түрі-бұл бірқатар, күмән тудырмайтын, артықшылықтары бар автомобиль жүк тасымалы. Сондықтан жүктерді тасымалдаудың бұл түрін қарапайым адамдар да, ірі компаниялар да пайдаланады, олар үшін тауарларды тез және сапалы жеткізу олардың бизнесіндегі жетістікпен тікелей байланысты.

Жүк тасымалы: артықшылықтары мен кемшіліктері

Бүгінгі таңда автотасымалдау жеке тапсырыс берушілер де, компаниялар да белсенді пайдаланатын жүктерді тасымалдаудың ең танымал түрлерінің бірі болып табылады. Қазіргі нарықтық қатынастарды жүк тасымалынсыз елестету қиын. Қалалар мен елдер арасында үнемі тауар алмасу жүреді, сондықтан барлық ірі және шағын фирмалар жүк тасымалы қызметтеріне мұқтаж.

Автотасымалдаудың негізгі артықшылықтарының бірі, мысалы, жүктерді теміржол көлігімен жеткізумен салыстырғанда, теміржол тасымалына тән аралық операциялардың болмауына байланысты жеткізудің жоғары жылдамдығы болып табылады, мысалы, вагондар мен контейнерлерді сұрыптау, жылжымалы құрамның қалыптасуын күту, егер транзит болжанса, жылжымалы құрамдардың түйісуі.

Жеткізу жылдамдығы әр түрлі жүктерді (тез бұзылатын өнімдер) тасымалдауға арналған субъективті ғана емес, сонымен қатар объективті талаптардың бірі болып табылады. Теміржол, әуе немесе теңіз тасымалы туралы сөз болғанда, жүкті шоғырландыру қажеттілігі туындайды. Бұл Жүк вагон, ұшақ немесе кеме жабдықталғанға дейін жіберілмейтінін білдіреді. Егер автомобиль көлігі таңдалса, онда жүкті клиент сол жерге барған күні жіберуге болады. Көлік компаниясы өлшемі бойынша ең оңтайлы автомобильді таңдайды, барлық қажетті жүктерді ресімдейді және Клиент көрсеткен жерге жеткізуді жүзеге асырады.

Сондай-ақ, жүктерді теміржол көлігімен жеткізуден бұрын автотасымалдаудың артықшылығы маршруттарды жоспарлаудың неғұрлым икемді және ыңғайлы жүйесі болып табылады, бұл, біріншіден, жеткізу жылдамдығына әсер етеді, екіншіден, маршрут жүк жөнелтуші клиенттің



тілектерін ескеруі мүмкін, үшіншіден, көбінесе, көлік түрлерін біріктіруді және біріктіруді талап ететін мультимодальды жеткізу схемаларынан аулақ болуға мүмкіндік береді. Теңіз, әуе немесе теміржол тасымалы болсын, жөнелту пунктiнен/межелі пунктке дейін көлік түрлерінің бірін жүзеге асыру мүмкін емес маршруттарда, әрине, автокөлік әрқашан көмекке келеді.

Салыстырмалы түрде қысқа қашықтыққа тасымалдау жүктерді тасымалдаудың кез-келген басқа түріне балама бола алады. 2000 км-ден аспайтын қашықтыққа автотасымалдарды пайдалану кезінде түйісу пункттерінің болмауы, қосымша тиеу (түсіру), қоймалық сақтау сияқты нюанстар есебінен жүкті тасымалдауға арналған шығыстар едәуір қысқарады. Сонымен қатар, автотасымалдаудың артықшылықтарының бірі — жүктің орналасқан жерін үнемі бақылау мүмкіндігін атап өткен жөн.

Автомобильдер-бұл қосымша делдалдарсыз "қолмен қолға" қағидаты бойынша тасымалдауды жүзеге асыруға мүмкіндік беретін жалғыз көлік түрі. Шынында да, егер жеткізуді тасымалдаушы компания жүзеге асырса да, ол тауарды жөнелту нүктесінде алып, оларды қайта тиеу мен көлікті өзгертпестен межелі жерге жеткізе алады, бұл қосымша кепілдік. Бұл жүктерді тасымалдау түрі, оны бақылау оңай. Мысалы, проблемаларды әрдайым жоюға болады, тіпті егер олар жүкті тасымалдау кезінде пайда болса да, жүкті ұзақ уақыт ұстамаңыз, сонымен қатар жолдағы өте нақты жүктің максималды қауіпсіздігін қамтамасыз етіңіз. Жүк жүру кезінде сіз жүргізушімен телефон арқылы байланысып, көліктің жүру кестесін бақылай аласыз.

Әдетте кез-келген жүк тасымалдаушыда "Газельдерден" бастап қуатты ұзын монстрларға дейін кең көлік паркі бар, сондықтан сіз көліктің қолайлы түрін таңдай аласыз. Сондықтан компаниялар клиентке көліктің ең үнемді және оңтайлы түрін ұсынуға дайын. Жүкті тасымалдаудың көптеген жолдары бар: ашық денеде, контейнерде, тент фургонында немесе тоңазытқышта, қажетті температура режиміне сәйкес. Жүктердің мамандандырылған түрлері үшін Сіз әрқашан қажетті тасымалдау жағдайларын жасай аласыз, мысалы, тоңазытқышты немесе қауіпті жүктерді бекітуге арналған арнайы жағдайларды жабдықтай аласыз. Жүзеге асырылатын тасымалдар көлеміне байланысты компаниялардың автопаркі техника бірлігінің әртүрлі санын қамтуы мүмкін. Ірі компаниялар бірден ондаған клиенттерге қызмет көрсете отырып, үлкен көлемдегі жүктерді бір уақытта жеткізуді жүзеге асырады.

Қолданыстағы кемшіліктер жүктерді автомобильмен тасымалдауды аз танымал етпейді және жеткізу жылдамдығын, осындай тасымалдаудың ыңғайлылығын және Тапсырыс берушінің өзі үшін жайлылықты бағалайтын компаниялардың басым көпшілігі оларды қолдануды жалғастыруда.

Соңғы онжылдықта Қазақстанда автокөлік тасымалы дамуға жаңа серпін алды. Бұл үшін осындай тасымалдарға қажеттіліктің артуы, жол шаруашылығының инфрақұрылымын дамыту, сондай-ақ әртүрлі мақсаттағы көлік құралдарының импорты негіз болды.

Қазақстан бойынша жүктерді автокөлікпен тасымалдау көлемі бойынша бірінші орында. Біздің елімізде автомобиль көлігімен жүк тасымалдау

көлемінің өсуі ауылшаруашылық өнімдерінің, құрылыс индустриясының, сондай-ақ бөлшек сауда айналымының өсуіне байланысты.

Атауы	Жұмыс күндерінің саны, күн	Күніне рейстер саны	Айына рейстердің жалпы саны, рейс	Жүк саны, тонна	Рейстер саны	Жүктелуі, %	Рейстің құны, орташа теңге	Бір айдағы түсім, теңге
Түсім	26	2	52	260	26	80%	35 000	910 000

## 5. Ситуациялық талдау (SWOT)

SWOT талдауы бізге кәсіпорынның нарықтағы тиімді немесе тиімсіз жұмысының себептерін анықтауға мүмкіндік береді, бұл маркетингтік ақпаратты қысқаша талдау, оның негізінде компания өзінің экономикалық қызметін қай бағытта дамытуы керек және сайып келгенде алынған ресурстарды сегменттер бойынша анықтауы керек деген қорытынды жасауға болады.

Қызметтердің күшті жақтары	Қолайлы факторлар жағдай
<ul style="list-style-type: none"> <li>- әр тапсырыс пен клиентке жеке көзқарас;</li> <li>- әрбір клиент және жеке алынған жүк үшін оңтайлы маршрут әзірленеді;</li> <li>- габаритті емес жүктерді бекіту, тиеу және түсіру схемасын әзірлеу;</li> <li>- бүкіл жол бойында жүкті бақылау.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- автомобиль тасымалы, клиенттер арасында үнемі сұранысқа ие</li> <li>- елдің кез келген бұрышына автомобильмен жүкті жеткізу мүмкіндігі;</li> <li>- халықаралық тасымалдау мүмкіндігі</li> <li>- жобаның тез өтелімділігі</li> </ul>
Қызметтердің әлсіз жақтары	Қолайсыз жағдайлар мен тәуекелдер
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Салыстырмалы түрде шағын автокөлік паркі.</li> <li>- Жарнаманың болмауы</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нарықтағы бәсекелестік;</li> <li>- форс-мажор;</li> <li>- ЖЖМ тарифтерін ұлғайту мүмкіндігі.</li> </ul>

Талдаудың нәтижесі-маркетингтік стратегияны әзірлеу. Жобаны іске асыру барысында құрылған стратегиялық перспективалар үшін күшті жақтары ерекше маңызды, өйткені олар бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізу үшін Стратегияның негізі болып табылады. Сонымен бірге, жақсы стратегия оларды нығайту немесе жою жөніндегі шараларды әзірлеу үшін әлсіз жақтарды талдауды қажет етеді.

Нарықтық жағдайды және құрылатын кәсіпорынның әлеуетін талдау кезінде жобаның келесі күшті және әлсіз жақтары анықталды.

SWOT талдауынан алынған деректерді талдай отырып, қорытынды жасауға болады. Жобаның қауіп-қатерлер мен әлсіз жақтарға қарағанда күшті жақтары мен мүмкіндіктері көп. Күшті жақтары мен қолайлы факторлардың мүмкіндіктерін пайдалану, жеке кәсіпкердің тұтынушылар арасында жобаның тартымдылығын арттыруға мүмкіндігі бар, компанияның белсенді

маркетингтік стратегиясы әлеуетті тұтынушылар шеңберін ұлғайтуға мүмкіндік береді.

### **Маркетинг стратегиясы**

Кәсіпорынның басталуы (егжей – тегжейлі пысықтауды қоса алғанда) және жобаның одан әрі даму сатылары автокөлік бизнесінде 2-4 жылды құрайды. Сонымен қатар, бұл жобаны сәтті жүзеге асыру үшін, оны одан әрі іске асыру барысында маркетингтік перспективалар мен тәуекелдерге мониторинг жүргізу өте маңызды.

Жобаны іске асыру барысында қазіргі заманғы автокөлік кәсіпорнының (АТП) менеджері үшін басқарушылық таңдау мәселесі келесі факторлар топтарын талдау негізінде құрылатын тапсырыстар портфелін қалыптастыру және дамыту процесі сияқты болады:

- тасымалдау географиясы;
- географиялық бағыттардың экономикалық және маркетингтік әлеуеті;
- клиенттік келісімшарттардың түрлері және тасымалдаудың әлеуетті көлемдері;
- тасымалдау сипаты, қарқындылығы және ырғағы;
- клиенттерге Көліктік қызмет көрсетудің толықтығы мен сапасы;
- ілеспе және қосымша логистикалық қызметтерді көрсету мүмкіндігі.

Құрылған кәсіпорынның жалпы маркетингтік стратегиясын халықтың жүк тасымалы бойынша қызмет көрсету қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында нарыққа енгізу ретінде тұжырымдауға болады. Бұл кезеңдегі маркетингтік стратегия-бұл кәсіпорынның мүмкіндіктерін нарықтағы жағдаймен ұзақ мерзімді үйлестіру.

Маркетинг стратегиясы бес стратегиялық тұжырымдамаға негізделген:

- мақсатты нарықтарды таңдау;
- нарықты сегментациялау, яғни жиынтық нарық шеңберінде бәсекелі мақсатты нарықтарды бөлу;
- оларға шығу әдістерін таңдау;
- маркетинг әдістері мен құралдарын таңдау;
- нарыққа шығу уақытын анықтау.

Маркетингтік қызметті жүзеге асыру құралдары:

- кәсіпорынның ұйымдық құрылымын жетілдіру;
- қызметкерлерді көбейту және оқыту;
- қызмет құру және кәсіпорынның тиімділігін арттыру;
- жарнамалық іс-шаралар;
- бағаны басқару.

Кәсіпорында қызмет көрсетуді ұйымдастыру келесі қағидаттарды ескере отырып жүзеге асырылады:

- Бәсекеге қабілеттіліктің тұрақты мониторингі және оны жетілдіру бойынша жұмыс;

- Сұранысты қалыптастыру және сатуды жылжыту, имиджді қалыптастыру және тұрақты клиенттерді шоғырландыру бойынша шаралар кешенін қолдану.

### **Бәсекелестік**

Қазіргі уақытта Қазақстанда тауар айналымы көлемінің ұлғаюы байқалады, тиісінше жүк автотасымалдарына сұраныс артуда. Осылайша, жұмыс істеп тұрған компанияларды дамыту және нарыққа жаңа қатысушылардың шығуы үшін қолайлы жағдай қалыптасуда. Алайда, күшейту және артықшылықтар алу үшін батыс стандарттарына ұмтыла отырып, өз қызметтерінің сапасын арттыру қажет.

Қызметтердің берілген деңгейіне сәйкес болу үшін қазақстандық компаниялар бірден бірнеше бағытта жұмыс істеуге мәжбүр. Біріншіден, отандық жүк тасымалдаушылардың үлкен кемшілігі-қоймалардың, тұрақтардың, өкілдіктердің жеке желісінің болмауы немесе әлсіз дамуы. Бұл, әсіресе, алыс қашықтыққа, атап айтқанда шетелге жүк тасымалдауды жүзеге асыратын компаниялардың жұмысына әсер етеді. Олар үшін жол шетелдік логистикалық компаниялармен ІЗ келісім жасасу, серіктестік орнату болуы мүмкін. Екінші маңызды фактор — бұл сервис пен жауапкершіліктің төмен деңгейі, жүк жөнелтушілер көбінесе тасымалдардың бағыты мен барысын өз бетінше қадағалауға мәжбүр болады.

Әзірге, төмен бәсекелестік жағдайында қазақстандық кәсіпорындардың осы бағыттарда жұмыс істеуге ынтасы бар.

### **Баға стратегиясы**

Баға саясатын қалыптастыру кезінде компания өз қызметінің бағасына әсер ететін барлық негізгі факторларды ескереді. Бағаның бастапқы факторы сұраныстың, ұсыныстың және инфляцияның ағымдағы арақатынасын ескере отырып, меншікті шығындар мен пайда болып табылады.

Сонымен қатар, бағаны анықтау кезінде бәсекелестердің ұқсас өнімдерге бағасы ескеріледі, ал тұтынушы бағаны сапа көрсеткіші ретінде қарастыратындығын ескереді.

### **Іске асыру жоспары**

Кәсіпорынның басты міндеті-жүк тасымалы нарығын кеңейту және көрсетілетін қызметтерді кеңейту арқылы алынған позицияларды нығайту. Көлік компаниясын дамыту Стратегиясын орындау үшін қажетті іс-шаралардың тактикалық жоспары келесідей:

- Қызметтердің сапасын жақсарту үшін ішкі әлеуетті мүмкіндіктерді пайдалану.

- Бүгінгі экономикалық жағдайда тұрақты рентабельділікпен қызметтерге сату бағаларын сақтау.

- Кәсіпорын қызметтеріне тұтынушылардың қалауын қалыптастыру.

- Қала мен аймақ шегінде клиенттік базаны кеңейту.

- Клиенттермен нақты кері байланысты ұйымдастыру.

- Кәсіпорынның қызметтерін барлық қол жетімді жарнамалармен жылжыту.

- Бәсекелестік артықшылықтардың даму динамикасын қамтамасыз ету-баға, сапа, нарықтағы тұрақтылық.

- Жаңа қызмет түрлерін дамыту негізінде бизнесті әртараптандыру.

Нарықты жаулап алу үшін тұтынушылық сұраныс пен Тапсырыс берушінің қалауын маркетингтік зерттеуге негізделген жүк автомобильдерінің жаңа түрлерін әзірлеу және енгізу арқылы жүк тасымалын ұсынуды үнемі өзгерту және кеңейту болжанады.

Осы қызметті ұсынудың тұрақты, жоғары сапасын сақтау жүк тасымалдарының жоғары рентабельділігін сақтау үшін баға саясатын түзету мүмкіндігін қарастыруға мүмкіндік береді.

### Қызметтерді іске асыру жоспары

Бағыттар	Қашықтық, км.	1 рейстің өтімділігі, күн.	1 айдағы рейстер саны	Рейс үшін теңге бағасы	Жүгіріс, км.	Тасымалдау, тн/км.
Павлодар-Алматы	1 502	6	2	250 000	3 000	54 000
Павлодар-Қарағанды	442	1	2	300 000	3 600	64 800
Павлодар-Орал	2 375	4	2	120 000	1 000	18 000
Павлодар-Теңіз	2 566	4	2	250 000	3 200	57 600
<b>Орташа АВТО</b>					10 800	194 400

Өндіріс бағдарламасы Жүк тасымалдау қызметтерін ұсыну туралы ниет шарттарына негізделген. Сату бағдарламасын есептеу кезінде инфляция ескерілмеді, өйткені инфляцияға байланысты бағаның өсуі кәсіпорынның сату бағасының өсуіне пропорционалды түрде әсер етеді.

## 6. Ұйымдастыру жоспары

### 6.1 персонал бойынша жоспар

Жобаны сәтті жүзеге асырудың маңызды факторларының бірі-ұйым жоспарларын жүзеге асыру және құрылған кәсіпорынның тұрақты дамуы үшін белгіленген міндеттерді шешуді қамтамасыз ететін мамандардың бірлескен және тәжірибелі тобын құру.

Сондықтан кәсіпорынның кадрлық құрамын қалыптастыру үшін жоғары білікті мамандар, жоғары өндірістік және зияткерлік әлеуеті бар, кәсіпорынның ұйымдастырылуы мен шаруашылық қызметінің жоғары деңгейін қамтамасыз етуге қабілетті жұмыс тәжірибесі тартылатын болады.

Штат кестесіне сәйкес кәсіпорын қызметкерлерінің саны 2 адамды құрайды:

Директор-1

Жүргізуші – 1

### Кәсіпорынның ұйымдық құрылымы

№	Персоналдың атауы	Кол-во	Оклад	Сомасы
---	-------------------	--------	-------	--------

		<b>бірлік</b>		
1	Директоры	1	150 000	150 000
2	Жүргізуші	1	100 000	150 000
	<b>Жиыны</b>	<b>2</b>		<b>250 000</b>

## **Өндірістік бөлім**

### **Ғимараттар мен құрылыстар**

Осы жобаны іске асыру шеңберінде ғимараттар мен құрылыстарға қажеттілік жоқ.

### **Коммуникациялық инфрақұрылым**

Бұл жобаның коммуникациялық инфрақұрылымға қажеттілігі жоқ.

### **Қызметтердің сипаттамасы**

Автомобиль тасымалы-бұл рельссіз жолдармен құрлық көлігімен жүктер мен жолаушыларды тасымалдау.

Автомобиль тасымалдарын мақсатты қолданудың негізгі бағыттары-жүктерді көліктің негізгі түрлеріне тасымалдау және жеткізу, қысқа қашықтыққа өнеркәсіптік және ауылшаруашылық жүктерді жеткізу, қала ішіндегі тасымалдау, сауда мен құрылысқа жүктерді жеткізу.

Алыс қашықтықтар автомобиль тасымалдары тез бұзылатын, аса құнды, тез жеткізуді талап ететін, көліктің басқа түрлерімен жүк тиеуге ыңғайсыз жүктерді тасымалдау үшін қолданылады. Маневрлік пен икемділіктегі автомобиль көлігінің артықшылығы, кемшілігі - тасымалдау құны өте жоғары.

Автотасымалдау жүктерді жеткізудің ең танымал түрлерінің бірі болып табылады. Жүк тасымалының кез-келген басқа түрі сияқты, бұл түрдің де "артықшылықтары" мен "кемшіліктері" бар.

Артықшылықтарға жүктерді теміржол арқылы тасымалдау кезіндегі сияқты (әсіресе бұл салыстырмалы түрде қысқа қашықтыққа тасымалдау кезінде байқалады) жүктің жүру жолында аралық операциялардың болмауына байланысты үлкен ұтқырлық пен жеткізу жылдамдығын жатқызуға болады.

Сондай-ақ, жүктерді тасымалдаудың ырғақтылығы (яғни, жүктерді үлкен көлемде жинаудың қажеті жоқ), жүктің жоғары сақталуын қамтамасыз ету, жүктерді жүк жөнелтушіден алушыға қайта тиеусіз жеткізу мүмкіндігі, жүк жөнелтуші мен алушының орналасқан жерінің теңіз және өзен порттарынан, сондай-ақ ірі қалалардан, теміржолдардан тәуелсіздігі плюс болып табылады. Бұл қысқа қашықтыққа тасымалдаудың ең тиімді түрі.

Кемшіліктердің ішінде жүктердің едәуір партияларын тасымалдау кезінде ұзақ қашықтыққа шектеулі пайдалану, жол желісіне тәуелділік және Үлкен емес жүктерді тасымалдау шектеулері бар. Ұзақ қашықтыққа жүк тасымалдау кезінде көліктің бұл түрі өте қымбат. Сонымен қатар, қыста жеткізу географиясы тарылуда.

### **Жүк тасымалдау технологиясы**

Жүк тасымалын ұйымдастыру-бұл тиеу-түсіру, жүк тасымалдау, құжаттарды рәсімдеу және т. б. кіретін күрделі процесс. Алайда, оның

маңызды құрамдас бөлігі-уақтылы жеткізуді ұйымдастыру және оның шығындарын азайту үшін оңтайлы тізбекті құру.

Процесс ретінде жүк тасымалдау қарапайым кезеңдерді қамтиды:

- тауарды жөнелту орнында тиеу және қоймаға дейін жеткізу;
- қоймадағы жүктерді шоғырландыру;
- көлік құралына тиеу;
- кедендік ресімдеу (халықаралық жүктер үшін);
- тасымалдау – көліктің бір немесе бірнеше түрімен тасымалдау, көлікті ауыстыру орындарында қайта тиеу;
- жеткізу кезіндегі кедендік ресімдеу (халықаралық жүктер үшін);
- белгіленген орында түсіру.

Көріп отырғаныңыздай, әр кезеңде әртүрлі мамандардың қатысуы қажет, олардың іс-әрекеттерін үйлестіру жүктерді тасымалдауды ұйымдастырудағы маңызды міндеттердің бірі болып табылады.

Тасымалдау қызметтерін ұсынатын біздің компания жүк қозғалысының барлық тізбегінің оңтайлы құрылысын ғана емес, сонымен қатар компанияның мамандары немесе мемлекеттік немесе жеке мердігерлер болсын, процестің барлық қатысушыларының іс-әрекеттерін басқаруды қамтамасыз етеді. Жасалған схемалар, тексерілген маршруттар, жүктерді тасымалдау, сақтау және өңдеу қызметтерін көрсететін мердігерлермен берік іскерлік байланыстар, реттеуші органдармен жақсы қарым – қатынас-мұның бәрі тиімді жүк тасымалдауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның негізгі мақсаты-ең қысқа маршрутты таңдау, мультимодальды тасымалдауды жоспарлау арқылы жеткізуді минималды және жоғары жылдамдықпен ұйымдастыру.

#### **Техниканың сипаттамасы**

ЖК DAF жүк автокөлігін сатып алуды жоспарлап отыр. Бұл ретте: жобалық сатып алу бойынша жоғарыда келтірілген деректер көрсеткендей, қарыз қаражатының 100% – ы негізгі құралдарды сатып алуға бағытталады. Сатып алынатын негізгі құралдар өте қажетті, өнімділігі жоғары және өтімділігі жоғары болып табылады, яғни қарыз қаражатын қайтарымсыз жоғалту тәуекелі нөлге дейін азаяды.

Марка	daf
Серия	xf
Модификация	105.460
<b>ТЕХНИКАЛЫҚ СИПАТТАМАЛАРЫ</b>	<b>DAF</b>
Кабинаның түрі	2 м + 2 сп / м
<b>ҚОЗҒАЛТҚЫШ ТРАНСМИССИЯСЫ</b>	<b>XF</b>
Қозғалтқыш	дизель
Қозғалтқыш моделі	passar mx
Қозғалтқыш көлемі (л. немесе см3)	12.9
Қуаты (л. с.)	460
Момент (Нм) / айн. / мин.	2300
Шығару класы	Еуро 5
БӨП моделі	as-tronic

БӨП түрі	автомат / механика
ЖҮРІС БӨЛІГІ	ДАФ ИКСЭФ
Доңғалақ формуласы	4x2 / 6x2 / 6x4

DAF XF105 - алыс қашықтыққа тасымалдау үшін жасалған.

Төмен техникалық қызмет көрсету, жүргізуші үшін максималды ыңғайлылық және жоғары сенімділік: ұзақ қашықтыққа DAF жүк машиналарын жасау кезінде ескерілетін негізгі критерийлер. XF105 бүгінгі таңда нарықтағы ең жақсы ұсыныс.

Ол өз класындағы автомобильдер арасында ең кең кабинамен жабдықталған, жүргізуші үшін максималды жайлылықты және бір шақырымға жоғары пайда әкеледі. Кабиналардың екі түрін орнатуға болады: Space Cab, Super Space Cab.

12,9 литрлік PACCAR MX қозғалтқышы керемет өнімділікті қамтамасыз етеді: 410 А. К. - ден 510 А. К. - ге дейін және 2.000 және 2.500 Нм моменті, максималды моменті 1000 және 1410 айн / мин аралығында болады. Сонымен қатар, DAF SCR технологиясымен ол Euro 5 және EEV сәйкес келеді.

Беріліс әр түрлі жұмыс жағдайларында максималды өнімділікті қамтамасыз ету және отын тұтынуды оңтайландыру үшін мұқият теңдестірілген. Таңдау бар: 16 жылдамдықты қолмен немесе AS-Tronic автоматтандырылған беріліс қорабы.

XF105 сіздің қажеттіліктеріңізге өте ыңғайлы болуы үшін оны екі, үш немесе төрт осьпен алуға болады. Орнатылған осьтердің нұсқалары: FT 4 \* 2; FTG 6 \* 2; FTR 6\*2; FTR 6\*2 (бір mounted trailing axle); FTS 6\*2 (Қос mounted trailing axle); FTT 6\*4; FTM 8\*4. 2-осьтік тартқыштардың Доңғалақ базасы – 3,6 м, 3-осьтік – 3-тен 4,5 м – ге дейін, 4-осьтік-4,5 м.

### Өндірістік бағдарлама

Өндіріс бағдарламасы Жүк тасымалдау қызметтерін ұсыну туралы ниет шарттарына негізделген. Сату бағдарламасын есептеу кезінде инфляция ескерілмеді, өйткені инфляцияға байланысты бағаның өсуі кәсіпорынның сату бағасының өсуіне пропорционалды түрде әсер етеді.

Жұмыстың бірінші жылындағы есептеулерге сәйкес қызмет көрсету айына орта есеппен 8 рейсті құрайтын болады. Келесі жылдары жүк тасымалдау көлемін ұлғайту жоспарлануда. Жүк тасымалы айына 10 800 км құрайды. Рейстің орташа бағасы 120 000-нан 300 000 теңгеге дейін.

Бағыттар	Қашықтық, км.	1 рейстің өтімділігі, күн.	1 айдағы рейстер саны	Рейс үшін теңге бағасы	Жүгіріс, км.	Тасымалдау, тн/км.
Павлодар-Алматы	1 501	4	2	250 000	3 000	54 000
Павлодар-Қарағанды	442	4	2	300 000	3 600	64 800
Павлодар-Орал	2 375	2	2	120 000	1 000	18 000
Павлодар-Теңіз	2 566	4	2	250 000	3 200	57 600



Орташа АВТО	1 700				10 800	194 400
-------------	-------	--	--	--	--------	---------

### Қызмет көрсету көлемі, айына теңге

Көрсеткіші	апр.19	мамыр.19	қаз.19	қаз.19	авг.19	сен.19	қаз.19
Түсім	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000
Көрсеткіші	Нұх.19	дек.19	январь.20	фев.20	мар.20	апр.20	мамыр.20
Түсім	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000
Көрсеткіші	қаз.20	қаз.20	авг.20	сен.20	қаз.20	Нұх.20	дек.20
Түсім	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000
Көрсеткіші	1 ш. 2021	2 ш. 2021	3 ш. 2021	4 ш. 2021	2022 ж.	2023 ж.	2024 ж.
Түсім	5 520 000	5 520 000	5 520 000	5 520 000	22 080 000	22 080 001	22 080 002

Кәсіпорын қызметтерін іске асыру бағдарламасын жасау кезінде жүк тасымалдау қызметтерін сатып алу рентабельділігінің ең төменгі шегі қаралатын болады.

### 7. Қаржылық жоспар

Жобаның негізгі валютасы-қазақстандық теңге (KZT)

Іске асыру болжанып отырған жоба инвестициялар сомасы бойынша өте ірі емес және өзін-өзі ақтаудың қысқа кезеңі болғандықтан, барлық есептеулер теңгемен жүргізілді.

Қаржыландыру қажеттілігі жобаның басына келеді.

Барлық осы төлемдер мүмкіндігінше қысқа мерзімде, дереу кәсіпорынның шотына қаражат түскеннен кейін жүзеге асырылуы керек.

Негізгі шығындар жүк автокөлігін сатып алуға келеді (DAF XF 105.460) барлық осы төлемдерді мүмкіндігінше қысқа мерзімде, жеке кәсіпкердің шотына ақша қаражатының түсуі бойынша дереу жүзеге асыру қажет.

### Өндіріс бірлігінің өзіндік құнын және шығындар жоспарын есептеу

Жүк тасымалының өзіндік құнын есептеу экономикалық элементтер мен шығын баптары бойынша топтастырылған негізгі шығындар бойынша жүзеге асырылады:

- материалдық шығындар (ЖЖМ құны, техникалық қызмет көрсету және жөндеу);
- еңбекке ақы төлеу шығындары;
- соц. аударымдар;
- амортизация;
- үстеме шығыстар (әкімшілік-шаруашылық шығыстар, сату бойынша шығыстар, банк кредиттері бойынша проценттерді төлеу бойынша шығыстар және т.б.).

### Қарыздарды өтеу төлемдері (KZT)

<b>№</b>	<b>Шығу күні</b>	<b>Кезең басындағы кредит сомасы</b>	<b>Негізгі борыш</b>	<b>Пайыздар</b>	<b>Төлем кезеңі</b>	<b>Кезең соңындағы кредит сомасы</b>
----------	------------------	--	--------------------------	-----------------	-------------------------	--

1	01.07.2020	6 000 000.00	85 996.81	30 000.00	115 996.81	5 914 004
2	01.08.2020	5 914 003.19	86 426.79	29 570.02	115 996.81	5 827 577
3	01.09.2020	5 827 576.40	86 858.93	29 137.88	115 996.81	5 740 718
4	01.10.2020	5 740 717.47	87 293.22	28 703.59	115 996.81	5 653 424
5	01.11.2020	5 653 424.25	87 729.69	28 267.12	115 996.81	5 565 694
6	01.12.2020	5 565 694.56	88 168.34	27 828.47	115 996.81	5 477 526
7	01.01.2021	5 477 526.22	88 609.18	27 387.63	115 996.81	5 388 918
8	01.02.2021	5 388 917.05	89 052.22	26 944.59	115 996.81	5 299 864
9	01.03.2021	5 299 864.82	89 497.49	26 499.32	115 996.81	5 210 368
10	01.04.2021	5 210 367.34	89 944.97	26 051.84	115 996.81	5 120 422
11	01.05.2021	5 120 422.36	90 394.70	25 602.11	115 996.81	5 030 028
12	01.06.2021	5 030 027.67	90 846.67	25 150.14	115 996.81	4 939 181
13	01.07.2021	4 939 181.00	91 300.90	24 695.90	115 996.81	4 847 880
14	01.08.2021	4 847 880.09	91 757.41	24 239.40	115 996.81	4 756 122
15	01.09.2021	4 756 122.68	92 216.20	23 780.61	115 996.81	4 663 907
16	01.10.2021	4 663 906.49	92 677.28	23 319.53	115 996.81	4 571 230
17	01.11.2021	4 571 229.21	93 140.66	22 856.15	115 996.81	4 478 089
18	01.12.2021	4 478 088.55	93 606.37	22 390.44	115 996.81	4 384 482
19	01.01.2022	4 384 482.18	94 074.40	21 922.41	115 996.81	4 290 408
20	01.02.2022	4 290 407.78	94 544.77	21 452.04	115 996.81	4 195 863
21	01.03.2022	4 195 863.01	95 017.49	20 979.32	115 996.81	4 100 846
22	01.04.2022	4 100 845.52	95 492.58	20 504.23	115 996.81	4 005 352
23	01.05.2022	4 005 352.94	95 970.04	20 026.76	115 996.81	3 909 382
24	01.06.2022	3 909 382.89	96 449.89	19 546.91	115 996.81	3 812 933
25	01.07.2022	3 812 933.00	96 932.14	19 064.66	115 996.81	3 716 000
26	01.08.2022	3 716 000.85	97 416.80	18 580.00	115 996.81	3 618 584
27	01.09.2022	3 618 584.05	97 903.89	18 092.92	115 996.81	3 520 680
28	01.10.2022	3 520 680.16	98 393.41	17 603.40	115 996.81	3 422 286
29	01.11.2022	3 422 286.75	98 885.38	17 111.43	115 996.81	3 323 401
30	01.12.2022	3 323 401.38	99 379.80	16 617.01	115 996.81	3 224 021
31	01.01.2023	3 224 021.57	99 876.70	16 120.11	115 996.81	3 124 144
32	01.02.2023	3 124 144.87	100 376.08	15 620.72	115 996.81	3 023 768
33	01.03.2023	3 023 768.79	100 877.97	15 118.84	115 996.81	2 922 890
34	01.04.2023	2 922 890.82	101 382.36	14 614.45	115 996.81	2 821 508
35	01.05.2023	2 821 508.47	101 889.27	14 107.54	115 996.81	2 719 619
36	01.06.2023	2 719 619.20	102 398.71	13 598.10	115 996.81	2 617 220
37	01.07.2023	2 617 220.49	102 910.71	13 086.10	115 996.81	2 514 309
38	01.08.2023	2 514 309.78	103 425.26	12 571.55	115 996.81	2 410 884
39	01.09.2023	2 410 884.52	103 942.39	12 054.42	115 996.81	2 306 942
40	01.10.2023	2 306 942.13	104 462.10	11 534.71	115 996.81	2 202 480
41	01.11.2023	2 202 480.04	104 984.41	11 012.40	115 996.81	2 097 495
42	01.12.2023	2 097 495.63	105 509.33	10 487.48	115 996.81	1 991 986
43	01.01.2024	1 991 986.30	106 036.88	9 959.93	115 996.81	1 885 949
44	01.02.2024	1 885 949.42	106 567.06	9 429.75	115 996.81	1 779 382
45	01.03.2024	1 779 382.36	107 099.90	8 896.91	115 996.81	1 672 282
46	01.04.2024	1 672 282.46	107 635.40	8 361.41	115 996.81	1 564 647
47	01.05.2024	1 564 647.06	108 173.57	7 823.24	115 996.81	1 456 473





<b>түскен салықтар</b>							
<b>Тікелей шығындар</b>	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152
<b>Сдельная зарплата</b>	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
<b>Жалпы пайда</b>	957 648	957 648	957 648	957 648	957 648	957 648	957 648
<b>Жалпы шығындар</b>	160 000	160 000	160 000	160 000	175 000	660 000	180 000
<b>Амортизация</b>	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833	95 833
<b>Зп-дан аударымдар</b>	35 986	35 986	35 986	35 986	35 986	35 986	35 986
<b>Жиынтық тіркелген шығындар</b>	291 819	291 819	291 819	291 819	306 819	791 819	311 819
<b>Негізгі қарызды төлеу</b>	252 058	253 318	254 584	255 857	257 137	258 422	259 714
<b>Кредиттер бойынша пайыздар</b>	65 000	63 740	62 473	61 201	59 921	58 636	57 343
<b>Өндірістік емес жиынтық шығындар</b>	317 058	317 058	317 058	317 058	317 058	317 058	317 058
<b>Таза пайда</b>	348 771	348 771	348 771	348 771	333 771	-151 229	328 771

<b>Жол</b>	<b>1 ш. 2022</b>	<b>2 ш. 2022</b>	<b>3 ш. 2022</b>	<b>4 ш. 2022</b>	<b>2023 ж.</b>	<b>2024 ж.</b>	<b>2025 ж.</b>
<b>Жалпы сату көлемі</b>	5 520 000	5 520 000	5 520 000	5 520 000	22 080 000	22 080 000	22 080 000
<b>Сатудан түскен салықтар</b>	165 600	165 600	165 600	165 600	662 400	662 400	662 400
<b>Тікелей шығындар</b>	1 731 456	1 731 456	1 731 456	1 731 456	6 925 824	6 925 824	6 925 824
<b>Сдельная зарплата</b>	750 000	750 000	750 000	750 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
<b>Жалпы пайда</b>	2 872 944	2 872 944	2 872 944	2 872 944	11 491 776	11 491 776	11 491 776
<b>Жалпы шығындар</b>	980 000	500 000	480 000	495 000	1 955 000	2 455 000	1 955 000
<b>Амортизация</b>	287 500	287 500	287 500	287 500	1 150 000	1 150 000	1 150 000
<b>Зп-дан аударымдар</b>	107 959	107 959	107 959	107 959	431 837	431 837	431 837
<b>Жиынтық</b>	1 375	895 459	875 459	890 459	3 536	4 036	3 536 837

<b>тіркелген шығындар</b>	459				837	837	
<b>Негізгі қарызды төлеу</b>	786 961	798 824	810 867	823 091	3 418 330	3 629 165	941 741
<b>Кредиттер бойынша пайыздар</b>	164 213	152 349	140 307	128 083	386 366	175 531	9 433
<b>Өндірістік емес жиынтық шығындар</b>	951 174	951 174	951 174	951 174	3 804 695	3 804 695	951 174
<b>Таза пайда</b>	546 311	1 026 311	1 046 311	1 031 311	4 150 244	3 650 244	7 003 765

### Салықтар

<b>Салықтар мен төлемдердің түрлері</b>	<b>1 жыл</b>	<b>2 жыл</b>	<b>3 жыл</b>	<b>4 жыл</b>	<b>5 жыл</b>	<b>6 жыл</b>	<b>7 жыл</b>	<b>8 жыл</b>
<b>ЖТС</b>	0	0	0	219 000	219 000	219 000	219 000	219 000
<b>Әлеуметтік салық</b>	0	0	0	159 156	159 156	159 156	159 156	159 156
<b>МЗЖ</b>	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
<b>СО</b>	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500	94 500
<b>ВОСМС</b>	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000
<b>МӘМС</b>	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
<b>Жиыны</b>	484 500	484 500	484 500	665 556	665 556	665 556	665 556	665 556

### Қызметкерлер жоспары

<b>Лауазымы</b>	<b>Кол-во</b>	<b>Зарплата</b>	<b>Төлемдер</b>
<b>Директоры</b>	1	100 000 теңге	Ай сайын, барлық жоба
<b>Жүргізуші</b>	1	150 000 теңге	Ай сайын, барлық жоба
<b>Жиыны</b>	<b>2</b>	<b>250 000 теңге</b>	

### Жоба бойынша жалпы шығындар мыналарды қамтиды

<b>Қаражатты пайдалану бағыты</b>	<b>Кол-во</b>	<b>Сомасы барлығы (теңге)</b>	<b>Оның ішінде (теңге): қарыз есебінен/ өз есебінен. қаражат</b>
Жүк автокөлігі DAF XF105	1	9 864 000	Ішінара
Толық техникалық қызмет көрсету	1	136 000	Меншікті қаражат есебінен
<b>Жиыны</b>		<b>10 000 000</b>	

## 9. Ақша қаражатының жоспарлы қозғалысы

### 9.1 Cash-flow проекциясы

Cash-flow проекциясы (ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп) нақты ақша ағындарын, яғни қолма-қол ақша ағындарын (нақты ақшаның ағыны) және төлемдерді (нақты ақшаның шығуы) көрсетеді. Есеп 3 бөлімнен тұрады:

- операциялық қызмет-негізгі қызмет түрі, сондай-ақ компанияның ақша қаражатының түсуі мен жұмсалуын тудыратын өзге де қызмет

- инвестициялық қызмет-ұзақ мерзімді активтерді (негізгі құралдарды, материалдық емес активтерді) және өзге де инвестицияларды сатып алуға, құруға және сатуға байланысты қызмет түрі

- қаржылық қызмет-бұл компанияның капиталы мен қарыз қаражаттарының мөлшері мен құрамындағы өзгерістерге әкелетін қызмет түрі. Әдетте, мұндай қызмет несиелер мен қарыздарды тартумен және қайтарумен байланысты, ақша ағындарын талдау оның жоба жылдарындағы оң динамикасын көрсетеді.

#### Ақша қаражаты ағынының жиынтық есебі

##### Кэш-фло (тенге)

Атауы	мар.20	апр.20	мамыр.20	қаз.20	қаз.20	авг.20	сен.20	қаз.20
Операциялық қызметтен ДС қозғалысы		741 662	761 662	761 662	761 662	761 662	761 662	746 662
Кірістер		1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000
Қызметтерден түскен кірістер		1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000
Шығыстар		1 098 338	1 078 338	1 078 338	1 078 338	1 078 338	1 078 338	1 093 338
Материалдар мен жинақтауыштарға арналған шығындар		577 152	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152
Кесімді жалақыға арналған шығындар		250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Жалпы шығындар		180 000	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000	175 000
Салықтарды төлеу		91 186	91 186	91 186	91 186	91 186	91 186	91 186
Инвестициялық қызметтен түскен ақша ағыны	-18 000							
Негізгі құралдарды	18 000							



сатып алу	000							
Қаржылық қызметтен түскен ақша ағыны	18 000 000	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058
ЭК. кредиттің түсуі	16 400 000							
Меншікті қаражат	1 600 000							
ЭК. кредитті өтеу		235 058	236 233	237 414	238 601	239 794	240 993	242 198
Қарыздар бойынша пайыздарды төлеу		82 000	80 825	79 644	78 456	77 263	76 064	74 860
Ақша қаражатының жиыны	0	424 604	444 604	444 604	444 604	444 604	444 604	429 604
Кезең басындағы қолма-қол ақша балансы	0	0	424 604	869 208	1 313 812	1 758 416	2 203 020	2 647 624
Кезең соңындағы қолма-қол ақша балансы	0	424 604	869 208	1 313 812	1 758 416	2 203 020	2 647 624	3 077 228

Атауы	Нұх.20	дек.20	январь.21	февраль.21	март.21	апрель.21	мамыр.21
Операциялық қызметтен ДС қозғалысы	761 662	761 662	761 662	761 662	761 662	741 662	761 662
Кірістер	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000
Қызметтерден түскен кірістер	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000
Шығыстар	1 078 338	1 078 338	1 078 338	1 078 338	1 078 338	1 098 338	1 078 338
Материалдар мен жинақтауыштарға арналған шығындар	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152
Кесімді жалақыға арналған шығындар	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
Жалпы шығындар	160 000	160 000	160 000	160 000	160 000	180 000	160 000
Салықтарды төлеу	91 186	91 186	91 186	91 186	91 186	91 186	91 186
Инвестициялық қызметтен түскен							

<b>ақша ағыны</b>							
<b>Негізгі құралдарды сатып алу</b>							
<b>Қаржылық қызметтен түскен ақша ағыны</b>	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058
<b>ЭК. кредиттің түсуі</b>							
<b>Меншікті қаражат</b>							
<b>ЭК. кредитті өтеу</b>	243 409	244 626	245 850	247 079	248 314	249 556	250 804
<b>Қарыздар бойынша пайыздарды төлеу</b>	73 649	72 431	71 208	69 979	68 744	67 502	66 254
<b>Ақша қаражатының жиыны</b>	444 604	444 604	444 604	444 604	444 604	424 604	444 604
<b>Кезең басындағы қолма-қол ақша балансы</b>	3 077 228	3 521 832	3 966 436	4 411 041	4 855 645	5 300 249	5 724 853
<b>Кезең соңындағы қолма-қол ақша балансы</b>	3 521 832	3 966 436	4 411 041	4 855 645	5 300 249	5 724 853	6 169 457

<b>Атауы</b>	<b>қаз.21</b>	<b>қаз.21</b>	<b>авг.21</b>	<b>сен.21</b>	<b>қаз.21</b>	<b>Нұх.21</b>	<b>дек.21</b>
<b>Операциялық қызметтен ДС қозғалысы</b>	761 662	761 662	761 662	761 662	746 662	261 662	741 662
<b>Кірістер</b>	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000
<b>Қызметтерден түскен кірістер</b>	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000	1 840 000
<b>Шығыстар</b>	1 078 338	1 078 338	1 078 338	1 078 338	1 093 338	1 578 338	1 098 338
<b>Материалдар мен жинақтауыштарға арналған шығындар</b>	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152	577 152
<b>Кесімді жалақыға арналған шығындар</b>	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000	250 000
<b>Жалпы шығындар</b>	160 000	160 000	160 000	160 000	175 000	660 000	180 000
<b>Салықтарды төлеу</b>	91 186	91 186	91 186	91 186	91 186	91 186	91 186
<b>Инвестициялық қызметтен түскен ақша ағыны</b>							
<b>Негізгі құралдарды сатып</b>							

алу							
<b>Қаржылық қызметтен түскен ақша ағыны</b>	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058	-317 058
<b>ЭК. кредиттің түсуі</b>							
<b>ЭК. кредитті өтеу</b>	252 058	253 318	254 584	255 857	257 137	258 422	259 714
<b>Қарыздар бойынша пайыздарды төлеу</b>	65 000	63 740	62 473	61 201	59 921	58 636	57 343
<b>Ақша қаражатының жиыны</b>	444 604	444 604	444 604	444 604	429 604	-55 396	424 604
<b>Кезең басындағы қолма-қол ақша балансы</b>	6 169 457	6 614 061	7 058 665	7 503 269	7 947 873	8 377 477	8 322 081
<b>Кезең соңындағы қолма-қол ақша балансы</b>	6 614 061	7 058 665	7 503 269	7 947 873	8 377 477	8 322 081	8 746 685

Атауы	1 ш. 22	2 ш. 22	3 ш. 22	4 ш. 22	2023 ж.	2024 ж.	2025 ж.
<b>Операциялық қызметтен ДС қозғалысы</b>	1 784 985	2 264 985	2 284 985	2 269 985	9 104 939	8 604 939	9 104 939
<b>Кірістер</b>	5 520 000	5 520 000	5 520 000	5 520 000	22 080 000	22 080 000	22 080 000
<b>Қызметтерден түскен кірістер</b>	5 520 000	5 520 000	5 520 000	5 520 000	22 080 000	22 080 000	22 080 000
<b>Шығыстар</b>	3 735 015	3 255 015	3 235 015	3 250 015	12 975 061	13 475 061	12 975 061
<b>Материалдар мен жинақтауыштарға арналған шығындар</b>	1 731 456	1 731 456	1 731 456	1 731 456	6 925 824	6 925 824	6 925 824
<b>Кесімді жалақыға арналған шығындар</b>	750 000	750 000	750 000	750 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000
<b>Жалпы шығындар</b>	980 000	500 000	480 000	495 000	1 955 000	2 455 000	1 955 000
<b>Салықтарды төлеу</b>	273 559	273 559	273 559	273 559	1 094 237	1 094 237	1 094 237
<b>Инвестициялық қызметтен түскен ақша ағыны</b>							
<b>Негізгі құралдарды сатып алу</b>							
<b>Қаржылық қызметтен түскен</b>	-951 174	-951 174	-951 174	-951 174	-3 804 695	-3 804 695	-951 174

<b>ақша ағыны</b>							
<b>ЭК. кредиттің түсуі</b>							
<b>Меншікті қаражат</b>							
<b>ЭК. кредитті өтеу</b>	786 961	798 824	810 867	823 091	3 418 330	3 629 165	941 741
<b>Қарыздар бойынша пайыздарды төлеу</b>	164 213	152 349	140 307	128 083	386 36 6	175 53 1	9 433
<b>Ақша қаражатының жиыны</b>	833 811	1 313 811	1 333 811	1 318 811	5 300 244	4 800 244	8 153 765
<b>Кезең басындағы қолма-қол ақша балансы</b>	8 746 685	9 580 496	10 894 307	12 228 119	13 546 930	18 847 173	23 647 417
<b>Кезең соңындағы қолма-қол ақша балансы</b>	9 580 496	10 894 307	12 228 119	13 546 930	18 847 173	23 647 417	31 801 182

## **10. Жобаның экономикалық тиімділігінің негізгі көрсеткіштері**

Инвестициялық жобаны талдаудың негізгі құралдарының бірі тиімділік көрсеткіштері болып табылады.

Интегралды көрсеткіштерді есептеу кезеңі-60 ай.

Қаржылық талдау үшін біз келесі экономикалық факторлар үшін негізгі экономикалық көрсеткіштерді есептеу арқылы жобаның сезімталдығын талдауды қолданамыз: жалпы шығындар, сату бағасы, сату көлемі, инвестициялар көлемі, салық ставкалары, қызметкерлердің жалақысы, тікелей шығындар.

Есептеу деректері кестелерде келтірілген. Талдау экономикалық тиімділік көрсеткіштері бойынша жүргізілді:

Есептеулер жоба параметрлерінің шамаларын -10% - дан +10% - ға дейін өзгерту үшін жүргізілді.

Оларды талдау түпкілікті өнімнің нарықтық бағасының төмендеуі проблема болуы мүмкін екенін көрсетеді. Сонымен қатар, өткізу бағасының шамасы 10% - ға және сату көлемінің белгіленгеннен 10% - ға төмендеуі маңызды болып табылады.

Бұл проблема біздің компания үшін қауіпті емес, өйткені қызмет бағасын есептеу кезінде қабылданған бәсекелестерге қарағанда төмен, және бағаның белгіленген бағадан төмен түсуін күту екіталай, керісінше баға біртіндеп өсуде.

Сатудың өсу көлемі біркелкі алынды, нақты көп күтілуде, сәйкесінше сатудан түсетін түсімдер де артады. Сол уақытта кәсіпорын мүмкіндігі бар тағы значительнее кірісін арттыруға көлемдерін ұлғайту жолымен қызмет көрсету және енгізе отырып, қосымша қызметтер.

Осылайша, жоба үлкен тәуекелдерге ие емес және нарықтық жағдайлардың ықтимал өзгеруіне сезімтал емес.

Үзіліссіз талдаудың мақсаты-шығындар Қызмет көрсетуден түскен кірістермен толығымен сәйкес келетін сату көлемін анықтау.

**Инвестицияның дисконтталған өтелу мерзімі (DPP)**

Дисконт мөлшерлемесі	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
Жинақталған 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
Жинақталған DCF		(10 048,5)	(6 081,3)	(2 099,2)	1 179,5	6 242,3
PBP	3,3					
DPB	3,77					

**Инвестиция тиімділігінің коэффициенті (ARR)**

Бастапқы инвестициялар,	Ақша қаражатының қозғалысы, теңге	Таза пайда, теңге	Жобаның ұзақтығы, жыл	Орташа пайда, теңге	ARR, %
18 000	24 242	6 242	5,0	1 248	7

**Таза келтірілген күн**

Дисконттау мөлшерлемесі	10%	10%
Жыл	Ақша қаражатының қозғалысы	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
Барлығы DCF:	0	24 242
Таза табыс (NPV)		6 242

**Табыстылық индексі (Profitability Index)**

Бастапқы инвестициялар, мың теңге	Таза келтірілген құны	Индексі пайдалылық
18 000	6 242	0,3

**Ішкі рентабельділік нормасы (IRR)**

Жыл	0	1	2	3	4	5
Ақша қаражатының қозғалысы	(18 000,00)	8 747	4 800	5 300	4 800	8 154

<b>Рентабельділіктің ішкі нормасы</b>	<b>23%</b>
---------------------------------------	------------

**Тиімділік пен тәуекелдерді талдау**

Баптардың атауы:	Жылғы
------------------	-------

	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

Таза келтірілген құн (NPV), мың теңге	6 242,31
Кірістіліктің ішкі нормасы (IRR), %	23%
Инвестициялардың рентабельділік индексі (PI)	0,35
Дисконттау мөлшерлемесі	10%

#### Инвестициялардың өтелу мерзімін есептеу

Баптардың атауы:	Жылғы				
	1	2	3	4	5
Жинақталған ақша ағыны	(9 253,31)	(4 453,07)	847,17	5 647,42	13 801,18
Дисконтталған ағын	7 951,53	3 967,14	3 982,15	3 278,63	5 062,85
Жинақталған дисконтталған ағын	(10 048,47)	(6 081,32)	(2 099,17)	1 179,46	6 242,31

Өтелімділік мерзімі (PP), жыл	3,3
Дисконтталған өтелу мерзімі (PP), жыл	8

#### Есептік бағалауларға негізделген тиімділік коэффициенттерін есептеу

Инвестициялардың тиімділік коэффициенті (ARR),	7
Таза табыс (NPV)	6 242
Рентабельділіктің ішкі нормасы	23%
Дисконттау мөлшерлемесі	10%
PBP	3,3
DPB	3,8

	Өлшем бірлігі	Мәні
Дисконттау мөлшерлемесі (D)	%	17%
Өтелу кезеңі (PB)	ай.	40
Дисконтталған өтелу кезеңі (DPB)	ай.	45
Таза табыс (NPV)	KZT	6 242
Пайдалылық индексі (PI)	коэф.	0,3
Ішкі рентабельділік нормасы (IRR)	%	23%

#### Әлеуметтік бөлім

Жобаны іске асыру жоба бастамашысына экономикалық пайда әкеледі, жүк тасымалы қызметтерін ұсыну көлемін, сондай-ақ олардың жоғары сапасын арттыруға мүмкіндік береді.

Көліктің басқа көлік түрлеріне қарағанда артықшылығы келесідей:

- маневрлік-қажет болған жерде көлікті шоғырландыру мүмкіндігі. Жүктерді жинау және жеткізу автомобиль жете алатын барлық пункттерге шамадан тыс тиеусіз орындалуы мүмкін. Дәл осы сипаттама ішкі тасымалдауда көліктің барлық басқа түрлерімен салыстырғанда автомобиль көлігін таңдаған кезде ескеріледі;

- жедел және тұрақты жеткізу. Жүктерді жинау және жеткізу уақыты өте дәл белгіленуі мүмкін. Бұл тиеу және түсіру үшін жұмыс күші тартылған кезде және жүктің келуі өндіріс қажеттіліктерімен синхрондалған кезде маңызды. Жеткізу "just in time" жүйесі бойынша ұйымдастырылуы мүмкін-дәл уақытында;

- тасымалданатын жүктердің үлкен сақталуы. Көліктің басқа түрлерімен тасымалдаумен салыстырғанда, жүктің жоғалуы, жоғалуы және ластануы тасымалдау жүргізушісінің тасымалданатын жүктің сақталуына жауап беретіндігіне байланысты айтарлықтай төмен. Бұл жағдайда орау аз көлемде қажет немесе тіпті қажет емес, өйткені, әдетте, жүктерді ауыстырып тиеу жоқ.

Кәсіпкер "" ЖК Тапсырыс берушінің мүддесі мен жүгі туралы ғана емес, табиғаты туралы да қамқорлықпен Ақтөбе облысы бойынша әр түрлі жүктерді клиент үшін барынша қолайлы тасымалдауды қамтамасыз етеді.

### **Тәуекелдерді төмендететін тәуекелдер мен факторлар**

Біздің компания жанар-жағармай мен қосалқы бөлшектерді жеткізуге байланысты қызмет көрсететіндіктен, біздің жобамыздағы негізгі тәуекелдер олардың құнын өзгерту мәселесін қарастырады, бірақ бұл мәселені жол жүру құнын тиісінше көтеру арқылы жоюға болады. Бізде Резерв бар.

Жоба әлеуметтік-мәдени проблемалар немесе халықтың демографиялық ерекшеліктері тұрғысынан ешқандай проблемаларға тап болмайды.

Жоба жаңа емес және адамдардың мәдени өмірінде теріс өзгерістер тудырмайды және қалыптасқан қоршаған ортаға қайшы келмейді.

Халықаралық ұйымдар қоятын шектеулер қызмет көрсететін жүк автокөліктерінің экологиялық және санитарлық қауіпсіздік нормаларын сақтауға саяды. Біздің компанияда қызмет көрсететін жаңа, Ресейде шығарылғандығына байланысты, ол жүк тасымалы мен Автомобиль көлігіне қойылатын барлық қауіпсіздік стандарттарына сәйкес келеді. Мұндай фуралар ұзақ уақыт бойы Ресей мен Қазақстан бойынша жүк тасиды, сондықтан проблемалар күтілмейді. Қазақстан Республикасының мемлекеттік органдары қоятын шектеулер жүктерді тасымалдау ережелерін, санитарлық-гигиеналық және экологиялық нормаларды сақтауға саяды.

Жергілікті билік және басқару органдары қоятын шектеулер негізінен Қазақстан Республикасының мемлекеттік органдары қоятын шектеулерді қайталайды.

Нақты шектеулер жоқ.

Жоба пайдалану ережелері мен қауіпсіздік техникасы сақталған жағдайда қоршаған ортаға теріс әсер етпейді.

### **Жобаның әлеуметтік-экономикалық маңызы**

Экономикалық тұрғыдан алғанда, жоба:

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

- автомобиль көлігімен жүк тасымалдау бойынша қызмет көрсету бойынша жаңа кәсіпорын құру;

- бюджетке 2 мың теңге салықтар мен басқа да аударымдардың түсуі.

Әлеуметтік әсерлердің арасында:

- автомобиль көлігімен жүк тасымалдау қызметтеріне халықтың, тауар өндірушілердің және сауда компанияларының сұранысын қанағаттандыру.