

Костанайская область
Костанай Г.А.
город Костанай

БИЗНЕС-ПЛАН ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ ФРОНТАЛЬНОГО ПОГРУЗЧИКА



2020 год

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме.....	3
Введение.....	3
1. Концепция проекта.....	4
2. Описание продукта (услуги).....	4
3. Производственный план.....	5
4. Маркетинговый план.....	5
5. Техническое планирование.....	8
6. Реализация проекта.....	8
7. Потребность в финансировании.....	8
8. Эффективность проекта.....	10
9. Социально-экономическое воздействие.....	12

Резюме

Бизнес-план предусматривает приобретение фронтального погрузчика и оказание услуг по погрузке и разгрузке грузов, используя приобретенную технику.

Целью деятельности предприятия является извлечение дохода для улучшения материального благосостояния инициатора проекта.

Инициатор проекта планирует оказывать услуги по фронтальным погрузкам. Разместить бизнес планируется в г. Костанай.

Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг – население Костанайской области г. Костаная и близлежащих районов.

Планируется приобретение фронтального погрузчика.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы	2020
Инвестиции в основной капитал	15 000 000
Оборотный капитал	0
Всего	15 000 000

Финансирование проекта планируется осуществить и за счет заемного капитала.

Источник финансирования, тыс.тг.	Сумма	Период	Доля
Собственные средства	0	2020	0%
Заемные средства	15 000 000	2020	100%
Всего	15 000 000		100%

Приняты следующие условия кредитования:

Валюта кредита	тенге
Процентная ставка, годовых	6%
Срок погашения, лет	5,0
Выплата процентов и основного долга	ежемесячно
Льготный период погашения процентов, мес.	0
Льготный период погашения основного долга, мес.	60
Тип погашения основного долга	равными долями

Показатели эффективности деятельности предприятия на 6 год проекта.

Годовая прибыль (7 год), тыс. тг.	8 172 117
Рентабельность активов	83%

Введение

Спецтехника сегодня является чрезвычайно востребованным товаром. Но, к тому же, и недешевым. Именно поэтому многие компании стремятся брать подобную технику в аренду, не покупая целый парк дорогостоящих машин. Это отличный вариант для работ, которые требуется проводить несколько раз в год, или для конкретного проекта. Ведь купить погрузчик фронтальный – еще половина дела. Его еще нужно где-то содержать,

ремонттировать и терпеть убытки за время простоя. Так что, если организовывать бизнес по оказанию услуг спецтехники, очевидным становится выбор оказания услуг на фронтальном погрузчике, так как это популярная техника, которая не будет простаивать.

В современных реалиях практически ни одна дорожно-строительная работа не может обойтись без фронтальных. Более того, рынок аренды фронтальных погрузчиков демонстрирует стойкую тенденцию к развитию и значительному росту продаж.

1. Концепция проекта

Концепция проекта предусматривает приобретение фронтального погрузчика и оказание услуг по погрузке и разгрузке грузов, используя приобретённую технику.

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

Целевой группой планируемого предприятия будут являться потребители услуг – население Костанайской области и близлежащих районов.

На конкурентоспособность услуги напрямую влияют следующие факторы:

- цена услуги;
- быстрота выполнения заказов;
- качество услуги;
- качество сервиса.

2. Описание продукта (услуги)

Фронтальный погрузчик – разновидность спецтехники для выполнения погрузочно-разгрузочных и других видов работ. Эти машины отличаются компактными размерами, маневренностью, высокой мощностью и универсальностью применения. В конструктивном плане фронтальный погрузчик представляет собой тяжелый агрегат с вместительным и широким ковшом. Двигаясь, он забирает сыпучие материалы и мелкоштучные грузы, а затем перемещает их с одного места на другое, не используя при этом толкание (как в случае с бульдозерами или грейдерами).

Фронтальные погрузчики востребованы в ходе строительных и дорожно-ремонтных работ, на производстве, для организации перевозок, в складской деятельности. Машины этого типа часто присутствуют на балансе коммунальных служб и других хозяйств. Чаще всего фронтальные погрузчики используют для перемещения грунта, глины, песка, щебня. На строительных площадках транспортировке таким способом подвергается кирпич, металлические балки, трубная продукция. Нередко машины используют для уборки снега на городских улицах и тротуарах.

Ковшовые фронтальные погрузчики можно условно разделить на две большие группы: колесные и гусеничные. Рассмотрим их детально.

Колесные фронтальные погрузчики – самая крупная категория машин данного типа. Модели на таком шасси широко применяются в землеройных работах, в ходе планировки площадок, для перемещения сыпучих материалов. Колесные фронтальные погрузчики являются универсальными, отличаются хорошей маневренностью, легко перемещаются по дорожному покрытию на любые расстояния. Они хотя и имеют небольшой вес, но способны поднимать тяжелые грузы, а также работать в относительно стесненных условиях.

Гусеничные фронтальные погрузчики используются преимущественно на больших строительных площадках. Они актуальны там, где есть риск прокола шины в колесных моделях. Такую машину необходимо дополнительно транспортировать к месту ее последующего применения, используя грузовой тягач с платформой. Сама она отличается низкой маневренностью и соответствующей скоростью передвижения.

По классу грузоподъемности погрузчики можно разделить на четыре категории:

- минимашины,
- малые,
- средние,
- большие.

По количеству навесного оборудования:

- одноковшовые,
- многоковшовые.

Еще один способ классификации фронтальных погрузчиков зависит от их оснащения. Это могут быть вилы или ковш. Первый вариант используется для подъема и перемещения унифицированных поддонов, широко используемых в складской деятельности и торговле. Второй вариант – универсальный, подходит для сыпучих и мелкоштучных грузов.

3. Производственный план

Производимая продукция

Наименование продукции, работы, услуги	Цена реализации, тенге	Годовой объем производства
услуги фронтального погрузчика	8500	1990

Годовой объем производства

Наименование продукции, работы, услуги	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	Итого
услуги фронтального погрузчика	82	199	199	199	199	116	9950
	9	0	0	0	0	1	

При расчете программы продаж инфляция во внимание не принималась, поскольку связанное с инфляцией повышение цен пропорционально отразится на увеличении цен продаж.

4. Маркетинговый план

Оценка потенциальных групп клиентов, которые могут быть заинтересованы в услугах фирмы, предоставляющей спецтехнику в аренду, во многом зависит от специфики конкретного региона или города. Тем не менее, исходя из российской практики, основными клиентами аренды спецтехники могут быть:

● небольшие строительные компании, у которых нет своей спецтехники, и они используют ее периодически, например, услуги кранов для ремонта крыши дома или экскаватора для рытья котлована под фундамент. В эту же группу могут входить корпоративные клиенты, которым необходимо произвести разовый ремонт зданий, сооружений и прочих инженерных коммуникаций. Доля заказов со стороны этой группы клиентов в общем объеме услуг фирмы составляет примерно 30-50%;

● во вторую по значимости группу клиентов входят садовые, дачные и коттеджные кооперативы, которым нужна спецтехника для периодических работ по благоустройству общей территории, а также для ремонтных и строительных работ. В эту группу можно включить многочисленные ТСЖ и прочие общественные объединения собственников жилья (многоквартирных домов), которым нужна спецтехника для проведения каких — либо работ. Доля клиентов этой группы в общем портфеле заказов может составлять до 40%.

● заказы со стороны частных лиц, в том числе и индивидуальных предпринимателей, которым требуется спецтехника для строительных или ремонтных работ своих частных домов, зданий, офисов или сооружений. Доля таких клиентов может составлять примерно 10%.

Кроме этих трех основных сегментов потенциальных клиентов аренды спецтехники также следует рассмотреть работу с государственными или муниципальными заказчиками, которым требуется спецтехника. Работа с такими клиентами строится через участие в аукционах и тендерах на поставку товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд. В некоторых случаях (особенно в небольших муниципалитетах) доля заказов со стороны таких клиентов может достигать до 50% в общей структуре заказов компании, сдающей в аренду спецтехнику.

Анализ потенциального сбыта

№	Наименование услуги	Стоимость оказываемой услуги за единицу в тенге	Возможные каналы сбыта	Местоположение предоставления услуг	Количество потенциальных потребителей услуги (целевая аудитория)
1	Услуги фронтального погрузчика	8000 тенге/ час	Возможное оказание услуг ТОО "Bi Group"	г. Нур Султан, ул. Мамбетова, 24	Потенциальные потребители услуги крупные

					предприятия, функционирующие в горнодобывающей, строительной отраслях, в количестве 4 предприятий
2	Услуги фронтального погрузчика	8000 тенге/ час	Возможное оказание услуг ИП"Карбаев Н.М."	Костанайская область, г. Костанай, ул Летунова, 17	В качестве потенциальных клиентов можно рассматривать строительные компании, пользующиеся услугами погрузчика, в количестве 4 предприятий
3	Услуги фронтального погрузчика	8000 тенге/ час	Возможное оказание услуг ТОО "ЖитикараАстыкТрейд"	Костанайская область, г Житикара, 2 км Денисовской трассы. Жаманкулова Г.С.	В качестве потенциальных клиентов можно рассматривать зерновые элеваторы, пользующиеся услугами погрузчика, в количестве 4 предприятий: ТОО "Компания Саламат", ТОО "Романа", АО "Костанайский мелькомбинат", ТОО "Бест Костанай"
Дополнительная информация о сбыте		Имеется возможность заключить договор на оказание услуг с предприятиями находящимися в Костанайской области: АО "ССГПО", АО "Костанайские Минералы", ТОО "Полиметалл", ТОО "Житикара астык трейд".			

Покупательская способность потребителей

Среднемесячный доход 1 потенциального покупателя	153600000 тенге
Частота пользования услугой потенциальным покупателем в год	Потенциальный потребитель будет пользоваться услугами фронтального погрузчика от 6-12 раз в год
Дополнительная информация о покупательской способности клиентов	"Vi Group" является генеральным подрядчиком строительства республиканской трассы "Рудный Денисовка" и "Денисовка – граница РФ". Генеральный подряд на 3 года.

Локация точки предоставления услуг

Местоположение точки предоставления услуг	Местоположение точки предоставления услуг республиканская трасса "Рудный Денисовка", находящийся от Костаная в 40 км.
Преимущество локации	Преимущество локации бизнеса заключается в его мобильности, отсутствия географической привязки, что позволяет оказывать услуги в любой точке Казахстана и ближнего зарубежья.
Дополнительную информацию о локации	Крупные предприятия берут автотранспортные средства в аренду, т.к. это намного дешевле, чем содержать собственный автопарк. При наличии генерального подряда на строительство автотрассы республиканского значения, Инициатор проекта, при заключении договора будет задействован в работе на 2 года

Анализ потенциальных конкурентов

№	Потенциальные конкурента	Вид предоставляемых услуг конкурентов	Местоположение конкурента	Цена реализации тенге за ед. продукции/услуги
1	ИП "Каирбаева А."	Услуги фронтального погрузчика	Костанайская область, г. Костанай, ул. Бородина, 66	9000 тенге /час
2	ИП "Курманов В."	Услуги фронтального погрузчика	Костанайская область, г. Костанай, ул. Гоголя, 6	9000 тенге/час
3	ИП "Куанышев М."	Услуги фронтального погрузчика	Костанайская область, г. Костанай, ул. Майлина, 8/1	9000 тенге/час
Дополнительная информация о конкурентах		На постоянной основе проводится мониторинг деятельности конкурентов через посещения их личной страницы в Instagram, сайтов в Google.		

Конкурентное преимущество и способы продвижения

Конкурентное преимущество бизнеса и способ продвижения услуг	Стоимость оказываемых услуг ниже на 11%, фронтальный погрузчик совершенно новый, что позволит осуществлять услугу без простоев на ремонт, тогда как у конкурентов техника б/у. Планируется соблюдение и качественное исполнение условий контракта для формирования положительного резюме предприятия. Продвигать услугу планируется путем ведения переговоров с потенциальными клиентами, используя рекомендации и наработанный положительный имидж предприятия.
---	--

5. Техническое планирование

Себестоимость услуги фронтального погрузчика

Наименование	Ед. изм.	Кол- во	Цена за единицу	Сумма
дизельное топливо	литров	6	194	1164
Цена реализации	8500			

6. Реализация проекта

План выручки

Наименование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	1	1
	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	0	1	2
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %
Услуги и фронтального погрузчика	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83
	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2
	3	4	5	6	7	8	9	0	1	2	3	4
	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц	месяц
	ц	ц	ц	ц	ц	ц	ц	ц	ц	ц	ц	ц
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %	00 %
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83	4095 83

7. Потребность в финансировании

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Наименование статей инвестиций	Сумма	Удельный вес	Источники финансирования			
			Собственные средства		Средства займа	
			Сумма	Удельный вес	Сумма	Удельный вес
Основные средства	150000 00	100 %	0	0 %	150000 00	100 %
Оборотные средства	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Итого	150000 00	100 %	0	0 %	150000 00	100 %
Удельный вес		100 %		0 %		100 %

Поступления в виде займов (KZT)

Название	Дата	Сумма (KZT)	Срок	Ставка %
Кредит	07.2020	15000000	60 мес.	6

Сумма кредита	15000000
Процентная ставка	6,00%
Срок кредита (кол-во месяцев)	60
Льготный период по ОД	-
Дата выдачи кредита	01.07.2020
Дата погашения кредита	01.06.2025

Выплаты на погашение займов (KZT)

№ платежа	Дата погашения	Сумма кредита на начало периода	Основной долг	Проценты	Платеж за период	Сумма кредита на конец периода
1	01.07.2020	15000000	289 992	75 000	214 992	14785007
2	01.08.2020	14785007	289 992	73 925	216 066	14568940
3	01.09.2020	14568940	289 992	72 844	217 147	14351793
4	01.10.2020	14351793	289 992	71 758	218 233	14133560
5	01.11.2020	14133560	289 992	70 667	219 324	13914236
6	01.12.2020	13914236	289 992	69 571	220 420	13693815
7	01.01.2021	13693815	289 992	68 469	221 522	13472292
8	01.02.2021	13472292	289 992	67 361	222 630	13249662
9	01.03.2021	13249662	289 992	66 248	223 743	13025918
10	01.04.2021	13025918	289 992	65 129	224 862	12801055
11	01.05.2021	12801055	289 992	64 005	225 986	12575069
12	01.06.2021	12575069	289 992	62 875	227 116	12347952
13	01.07.2021	12347952	289 992	61 739	228 252	12119700
14	01.08.2021	12119700	289 992	60 598	229 393	11890306
15	01.09.2021	11890306	289 992	59 451	230 540	11659766
16	01.10.2021	11659766	289 992	58 298	231 693	11428073
17	01.11.2021	11428073	289 992	57 140	232 851	11195221
18	01.12.2021	11195221	289 992	55 976	234 015	10961205
19	01.01.2022	10961205	289 992	54 806	235 186	10726019
20	01.02.2022	10726019	289 992	53 630	236 361	10489657
21	01.03.2022	10489657	289 992	52 448	237 543	10252113
22	01.04.2022	10252113	289 992	51 260	238 731	10013382
23	01.05.2022	10013382	289 992	50 066	239 925	9773457
24	01.06.2022	9773457	289 992	48 867	241 124	9532332
25	01.07.2022	9532332	289 992	47 661	242 330	9290002
26	01.08.2022	9290002	289 992	46 450	243 542	9046460
27	01.09.2022	9046460	289 992	45 232	244 759	8801700
28	01.10.2022	8801700	289 992	44 008	245 983	8555716
29	01.11.2022	8555716	289 992	42 778	247 213	8308503
30	01.12.2022	8308503	289 992	41 542	248 449	8060053
31	01.01.2023	8060053	289 992	40 300	249 691	7810362
32	01.02.2023	7810362	289 992	39 051	250 940	7559421
33	01.03.2023	7559421	289 992	37 797	252 194	7307227
34	01.04.2023	7307227	289 992	36 536	253 455	7053771
35	01.05.2023	7053771	289 992	35 268	254 723	6799048

36	01.06.2023	6799048	289 992	33 995	255 996	6543051
37	01.07.2023	6543051	289 992	32 715	257 276	6285774
38	01.08.2023	6285774	289 992	31 428	258 563	6027211
39	01.09.2023	6027211	289 992	30 136	259 855	5767355
40	01.10.2023	5767355	289 992	28 836	261 155	5506200
41	01.11.2023	5506200	289 992	27 531	262 461	5243739
42	01.12.2023	5243739	289 992	26 218	263 773	4979965
43	01.01.2024	4979965	289 992	24 899	265 092	4714873
44	01.02.2024	4714873	289 992	23 574	266 417	4448455
45	01.03.2024	4448455	289 992	22 242	267 749	4180706
46	01.04.2024	4180706	289 992	20 903	269 088	3911617
47	01.05.2024	3911617	289 992	19 558	270 433	3641183
48	01.06.2024	3641183	289 992	18 205	271 786	3369397
49	01.07.2024	3369397	289 992	16 846	273 145	3096252
50	01.08.2024	3096252	289 992	15 481	274 510	2821741
51	01.09.2024	2821741	289 992	14 108	275 883	2545858
52	01.10.2024	2545858	289 992	12 729	277 262	2268595
53	01.11.2024	2268595	289 992	6 179	278 649	1989946
54	01.12.2024	1989946	289 992	5 420	280 042	1709904
55	01.01.2025	1709904	289 992	4 657	281 442	1428461
56	01.02.2025	1428461	289 992	3 891	282 849	1145612
57	01.03.2025	1145612	289 992	3 120	284 263	861348
58	01.04.2025	861348	289 992	2 346	285 685	575662
59	01.05.2025	575662	289 992	1 568	287 113	288549
60	01.06.2025	288549	289 992	786	288 549	0
Итого						17 399 521

8. Эффективность проекта

Основные экономические, финансовые параметры реализации бизнес-плана:

Чистый дисконтированный доход (NPV) и индекс прибыльности (PI)

Чистый дисконтированный доход (NPV)	1420314
Индекс прибыльности (PI)	0,2%

Прогнозыний ОПиУ

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
Выручка	70479 17	169150 00	169150 00	169150 00	169150 00	98670 83
Услуги	70479 17	169150 00	169150 00	169150 00	169150 00	98670 83
Себестоимость	10118 94	241084 8	241084 8	241084 8	241084 8	13989 54
Административно-хозяйственные расходы	2500	6000	6000	6000	6000	3500
Себестоимость	96515 0	231636 0	231636 0	231636 0	231636 0	13512 10
Фонд оплаты труда	33000 0	330000	330000	330000	330000	33000 0
Валовая прибыль	60360 23	145041 52	145041 52	145041 52	145041 52	84681 29

Налоги	63954 2	639542	639542	115502 4	115502 4	11550 24
Прибыль после налогов	60360 23	145041 52	145041 52	139967 02	139967 02	81721 17
Оплата вознаграждения	43125 0	727500	547500	367500	187500	26250
Чистая прибыль	56047 73	137766 52	139566 52	136292 02	138092 02	81458 67
Рентабельность	80%	81%	83%	81%	82%	83%

Налоги

Виды налогов и платежей	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год
ИПН	0	0	0	305400	305400	305400
Социальный налог	0	0	0	210084	210084	210084
ОПВ	396000	396000	396000	396000	396000	396000
СО	124740	124740	124740	124740	124740	124740
ВОСМС	39600	39600	39600	39600	39600	39600
ООСМС	79200	79200	79200	79200	79200	79200
ИТОГО	639542	639542	639542	1155024	1155024	1155024

План по персоналу

Должность	Кол-во	Зарплата	Платежи
Водитель	1	180000 тенге	Ежемесячно, весь проект
Механик	1	150 000 тенге	Ежемесячно, весь проект
Итого	2	330000 тенге	

Общие затраты по проекту

Показатель	Кол. - во	Ед. измерение	Значение
1. Грузовая техника	1	шт	15000000
Итого			15000000

9. Социально-экономическое воздействие

Социально-экономическое значение проекта

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию 2 рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;

- поступлению в местный бюджет 2 млн тенге налогов и других отчислений в год.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение спроса населения/потребителей, через предоставление широкого спектра услуг количество потребителей будет составлять около 1900 человек в год.