



БИЗНЕС-ПЛАН

«ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ»

Услуги в сфере грузовых перевозок

Дом адрес: пер.Крутой, дом 8

Организация бизнеса в сфере грузовых перевозок.

Форма собственности: Индивидуальный Предприниматель;

Стоимость проекта 100 000 руб., размер субсидии 76440руб.;

Собственные средства 23 560 руб.

Собственные средства в виде автотранспорта Маз 64229 24тонны тягач.

Красноярский край г. Лесосибирск 2010г.

Оглавление

1. Резюме.....	11
2. Описание услуги (товара, работ).....	12
3. Исследование и анализ рынка	12
4. План маркетинга.....	12
6. Организационный план.....	15
7. Финансовый план.....	15
8. Анализ рисков	18

1.Резюме

Цель проекта:

Организовать бизнес в сфере услуг по грузоперевозкам на автотранспорте Маз 64229 грузоподъемностью 24тонны (тягач).

Руководство деятельностью предприятия будет вести _____. Имеется большой опыт работы в сфере услуг по грузоперевозкам.

Дом адрес: пер.Крутой, дом 8

С 2003г занимается перевозками.

Для создания проекта планируется воспользоваться субсидией в размере **76440руб.**

Основные виды деятельности при создании центра бытовых услуг:

1. Грузовые перевозки.

Правильно организованные транспортные грузоперевозки не только необходимы для нормальной жизни любого общества или организации, но и являются важнейшим элементом его экономической безопасности.

Я буду предоставлять услуги грузоперевозчика на условиях составления договора оказания услуг согласно смете (прайс). По моим исследованиям, моему опыту и оценкам экспертов, стоимость услуги по грузоперевозкам с грузоподъемностью 24 тонны, равна 1100руб час по городу.

В моем случае я буду использовать для работы свое транспортное средство Маз 64229 грузоподъемностью 24тонны (тягач) бортовой.

Основные потребители данного вида услуг — организации такие как ЛДК 2, НЛХК а также другие частные организации занимающиеся лесной промышленностью.

Преимущества проекта в высокой потребности среди организаций и предприятий. В мобильности за счет автотранспорта. В высоком качестве обслуживания, и низком сроке окупаемости.

Задачи:

1. Приобретение телеги для МАЗА
2. Заключение договоров с предприятиями и организациями

Форма участия государства в финансовом обеспечении проекта: Предоставление субсидии со стороны Центра Занятости.

Финансирование проекта:

- стоимость проекта **100 000руб.**
- субсидия **76440руб.**
- собственные средства в виде автотранспорта.
- собственные средства в виде дополнительных затрат **23560руб.**

Срок окупаемости проекта 0,03 года.

Объем спроса на данный вид услуг определяет объем производства, так как объем производства зависит от количества поступающих заказов.

Планируемая чистая прибыль за первый год работы **412037 руб.**

Полученные деньги будут использованы для образования оборотного капитала, создания фонда расширения и резервного фонда.

2. Описание услуги (товара, работ)

Организовать фирму по предоставлению услуг по грузоперевозкам.

«Грузоперевозки»

Мною будут проводиться услуги по грузоперевозкам. На данный вид услуг заключается договор в письменной форме либо в устной. Я постараюсь удовлетворять потребности каждого клиента.

Большинство мелких предприятий не имеет свое транспортное в собственности с соответствующей грузоподъемностью. Поэтому они вынуждены искать подходящий транспорт для перевозки чаще всего леса.

В моем случае я буду использовать для работы свое транспортное средство Маз 64229 грузоподъемностью 24тонны (тягач) бортовой.

Стоимость услуг по перевозки по городу будет равна **1100 руб. за час.**

3. Исследование и анализ рынка

Исследуя рынок в данных сферах деятельности, и исходя из оценок экспертов, можно сделать вывод, что клиентами будут либо крупные деревоперерабатывающие предприятия (ЛДК 2. НЛХК), либо мелкие организации и предприниматели занимающиеся переработкой леса.

График работы я планирую вести ненормированный (без перерывов и выходных).

«Грузоперевозки»

Проведя дистанционный анализ рынка по грузоперевозкам, можем определить примерное количество рейсов за месяц, на которое можно рассчитывать. Оно составляет 22 рейса. Если брать в расчет 22 рейса в месяц, каждый из которых в среднем стоимостью **1100руб. следовательно, планируемый средний объем продаж в месяц 24200руб.**

Кроме этого я планирую заключить договора с двумя организациями на предоставление услуг по грузоперевозкам. Это ЛДК 2 и НЛХК.

ЛДК 2 планирует пользоваться моими услугами по грузоперевозке 15 раз в месяц. За каждый рейс платят **24000руб.**, что в месяц будет составлять **360000руб.**

НЛХК будет заказывать услугу по грузоперевозке в среднем 10 раз неделю. За каждый рейс платят **20 000руб.**, что в месяц будет составлять **200 000руб.**

4. План маркетинга

Данные виды услуг (грузоперевозки и услуги грузчиков) имеют достаточно большую популярность в городке среди владельцев автотранспортных средств грузоподъемностью свыше 24 тонны.

Характер спроса на данные виды услуг говорит, что в зимнее время спрос будет немного меньше, нежели в летнее время года.

1. Ценообразование.

Ценообразование - один из главнейших вопросов, на которые нужно ответить при организации бизнеса. Для определения цен на все предлагаемые мною услуги я провел исследования рынка, выяснил оценки экспертов и сравнил цены на данные услуги различных фирм. Поэтому в организации моего проекта на начальном этапе я буду использовать минимальные цены на свои услуги.

2. Стимулирование сбыта

Приоритеты в работе - оперативность, аккуратность, ответственность. Для того чтобы выстоять в условиях жесткой конкуренции в борьбе за постоянных клиентов, нужно предоставлять услуги на самом высоком качественном и современном уровне. Я сделаю все, чтобы воспользовавшись нашими услугами однажды, клиенту захотелось бы обратиться к нам снова, порекомендовать нас своим друзьям.

3. Производственный план

Заключении договоров перевозки груза

1. Заключение договора перевозки груза подтверждается транспортной накладной. Транспортная накладная, если иное не предусмотрено договором перевозки груза, составляется грузоотправителем.

2. Форма и порядок заполнения транспортной накладной устанавливаются правилами перевозок грузов.

3. Договор перевозки груза может заключаться посредством принятия перевозчиком к исполнению заказа, а при наличии договора об организации перевозок грузов - заявки грузоотправителя.

4. Обязательные реквизиты заказа, заявки и порядок их оформления устанавливаются правилами перевозок грузов.

Сроки доставки груза

1. Перевозчики обязаны осуществлять доставку грузов в сроки, установленные договором перевозки груза, а в случае, если указанные сроки в договоре перевозки груза не установлены, в сроки, установленные правилами перевозок грузов.

2. О задержке доставки груза перевозчик обязан проинформировать грузоотправителя и грузополучателя.

3. Если иное не установлено договором перевозки груза, грузоотправитель и грузополучатель вправе считать груз утраченным и потребовать возмещения ущерба за утраченный груз, если он не был выдан грузополучателю по его требованию:

1) в течение десяти дней со дня приема груза для перевозки при перевозках в городском и пригородном сообщениях;

2) в течение тридцати дней со дня, когда груз должен был быть доставлен грузополучателю, при перевозке в междугородном сообщении.

Прием груза для перевозки

1. При приеме груза для перевозки водитель транспортного средства предъявляет грузоотправителю документ, удостоверяющий личность, и путевой лист.

2. Грузоотправитель обязан подготовить груз к перевозке таким образом, чтобы обеспечить безопасность его перевозки и сохранность груза, а также не допустить повреждение транспортного средства, контейнера.

3. При предъявлении для перевозки груза в таре или упаковке грузоотправитель обязан маркировать каждое грузовое место в соответствии с правилами перевозок грузов.

4. Груз считается не предъявленным для перевозки грузоотправителем в следующих случаях:

1) предъявление груза для перевозки с опозданием;

2) предъявление для перевозки груза, направляемого в иной пункт назначения, чем установлено договором перевозки груза;

3) предъявление для перевозки груза, не предусмотренного договором перевозки груза;

4) несоответствие состояния предъявленного для перевозки груза требованиям, установленным правилами перевозок грузов, и не приведение груза грузоотправителем в соответствие с указанными требованиями в срок, установленный договором перевозки груза.

5. В случае не предъявления грузоотправителем груза для перевозки перевозчик вправе отказаться от исполнения договора перевозки груза и взыскать с грузоотправителя штраф, предусмотренный частью 1 статьи 35 настоящего Федерального закона.

6. Грузоотправитель при предъявлении груза для перевозки имеет право объявить его ценность. Прием для перевозки груза с объявленной ценностью осуществляется в порядке, установленном правилами перевозок грузов.

По соглашению сторон в договор могут быть включены условия, расширяющие права каждого. Организация, заключающая договор услуг, обязана в присутствии гражданина проверить груз, удостовериться в том, что его состояние отвечает условиям договора и назначению имущества, а также ознакомить заказчика с правилами оказания данного вида услуг. Договор заключается только с совершеннолетними гражданами проживающими в г.Лесосибирске.

Заказчик в любое время вправе расторгнуть договор. По истечении срока действия договора или при его досрочном расторжении заказчик обязан возместить ущерб в полном объеме, понесенный организацией. При отказе или уклонении выплат по факту оказания услуг, а также взыскание понесенных организацией убытков производится в судебном порядке. Могут быть взысканы и другие убытки (например, наёмная плата). Чтобы клиент не волновался по поводу поломки или кражи оборудования и своих вещей, ему предлагается возможность на добровольной основе застраховать данное оборудование, что будет составлять около 2% от розничной стоимости данного оборудования.

Организации с которыми планируется заключить договора:

1. ЛДК 2

2. НЛХК

Таблица «Программа реализации услуги по грузоперевозкам и грузчикам».

№	Наименование услуги	Цена услуги
1	Грузовые перевозки по г.Лесосибирску	1100руб. час
2	Грузоперевозки по маршруту Лесосибирск – Брянка	10000руб. рейс
3	Грузоперевозки по маршруту Лесосибирск – Красноярск	24000р. рейс
4	Грузоперевозки по маршруту Лесосибирск - Пировск	10000руб. рейс

6. Организационный план

Организационная - правовая форма собственности: Индивидуальный предприниматель (единоличная собственность). Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя будет произведена в 2009г.

Руководство деятельностью предприятия будет вести _____
С 2003г занимается перевозками.

7. Финансовый план

Для начала определим уровень капитальных вложений

Таблица «Расчет капитальных вложений»

Показатель	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.
Телега для Маз 64229	1	100 000	100 000
Итого капитальные вложения			100 000

Стоимость проекта составила 100 000 руб.

Таблица «Источники денежных поступлений»

Наименование источника	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Собственные средства	23 560	23,56
Субсидия на организацию предпринимательской деятельности	76 440	76,44
Итого источники денежных поступлений	100 000	100

Сумма собственных средств составляет 23 560 руб., что составляет 23,56 % от стоимости проекта.

Таблица «Расходы по субсидии»

Наименование расходов	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб.
Телега для Маз 64229	1	100 000	100 000
Итого расходы по субсидии			76 440

Субсидия на организацию бизнеса по оказанию услуг грузоперевозки составляет 76 440 руб.

Остальная сумма (23 560 руб.) на организацию бизнеса будет вложена за счет собственных средств.

Расчет выручки

Далее проведем расчет выручки, в расчете, что Индивидуальный предприниматель в месяц может осуществить:

22 рейса по городу \times 1100 руб. = 24200 руб.

5 рейсов по договору с МЛДК \times 24 000 = 120 000 руб.

6 рейсов по договору с НЛХК \times 20 000 = 120 000 руб.

Итого выручка в месяц составит 264 000 руб.

Выручка в год 264000×12 мес. = 3 170 400 руб.

Расчет текущих затрат

Расход топлива: 35 литров на 100 км.

Стоимость топлива 20,5 руб. за литр

Таблица «Расходы на топливо»

Показатель	Примерное расстояние, км.	Количество рейсов в месяц	Расход топлива		Стоимость в месяц, руб.
			на один рейс	за месяц	
Перевозка груза	400	33	140	4620	94710
Итого					94710

Заработная плата водителя составляет 30000 руб. плюс отчисления в размере 650 руб.

Амортизация составляет 25000 руб. в год

Расходы на содержание транспортного средства в среднем составляют 50000 руб. в месяц.

Прочие затраты 20% от производственной себестоимости.

Перечень всех текущих затрат приведен в таблице

Таблице «Текущие затраты»

Показатель	За один рейс	В месяц	В год
Заработная плата с отчислениями	928,8	30650	367800
Расходы на топливо	2870,0	94710	1136520
Амортизация	63,1	2083	24996
Расходы на содержание	1515,2	50000	600000
Затраты на рекламу	27,3	900	10800
Прочие затраты	1080,9	35669	428023
Итого себестоимость	6485,2	214012	2568139

Прибыль = Выручка – Затраты

Рентабельность = Прибыль / Себестоимость × 100

Расчет прибыли и рентабельности приведен в таблице 6

Таблице «Расчет прибыли и рентабельности»

Наименование	Рейс	Месяц	Год
Выручка, руб.	8006	264200	3170400
Затраты, руб.	6485	214012	2568139
Прибыль, руб.	1521	50188	602261
Налоги (УСН 6%)		15852	190224
Чистая прибыль, тыс. руб.		34336	412037
Рентабельность, %			16,04
срок окупаемости, год			0,03

Рентабельность нового бизнеса составит 16,04%.

8. Анализ рисков

Риск – событие, которое может случиться или не случиться. Проведя исследование фирм и частных лиц занимающихся грузоперевозками я выявил несколько наиболее значимых рисков.

1. Поломка автотранспортного средства зависит от правильного использования и от качества данного транспорта.

2. Спекулятивные риски – финансовые риски, связанные с покупательской способностью (инфляционные, валютные, дефляционные и др.).

3. Следующие риски – это риски которые не зависят от меня «чистые риски» - природоестественные (землетрясение, наводнение и т.п.), экологические, политические и т.п. данного оборудования, и низкой популярности среди потребителей.

Виды рисков	Отрицательное влияние на прибыль
Неустойчивость спроса	Падение спроса с ростом цен
Появление конкурента	Снижение спроса
Снижение цен конкурентов	Снижение цен, падение выручки
Увеличение производства конкурентов	Падение продаж или снижение цен
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли
Снижение платежеспособности потребителей	Падение продаж
Рост цен на ГСМ	Снижение прибыли
Недостаток оборотных средств	Увеличение кредитов или снижение объема производства
Зависимость от нанимателей	Неустойчивое положение
Специфика лесных грузоперевозок заключается в их сезонности, что связано с сезонностью лесозаготовок	Неравномерность работы и дохода
Бездорожье	Увеличение затрат на ремонт

По приведенным расчетам можно сделать вывод об эффективности проекта. Проект следует принять.

Как можно заказать бизнес-план с 10% скидкой?

Чтобы начать свой бизнес, Вам нужен грамотный бизнес-план, который Вы легко можете заказать в Консалтинговой компании «Frimen Book» со скидкой 10%.

Чтобы заказать бизнес-план со скидкой 10%, Вы просто заходите на наш сайт в раздел **«оформить заказ»** и заполняете заявку, указав уникальный промокод.

Почему Вам стоит заказать бизнес-план у нас?

Потому что компания «Frimen Book» специализируется на бизнес-планирование и продвижение малого бизнеса уже более 3 лет и дает 100% гарантию исполнения заказа.

Потому что компания «Frimen Book» оказывает свои услуги по всей Сибири через веб-сайт www.frimenbook.ru, который позволяет Вам общаться с нами в любое удобное для Вас время.

Потому что Вы получаете следующие выгоды:

1. Готовый бизнес-план по цене от 5900руб.
2. Срок изготовления до 5 дней.
3. Оплата проекта без комиссий и НДС
4. Режим работы: 24 часа
5. Бесплатные консультации по способам продвижения малого бизнеса
6. Просмотр бизнес-плана до его полной оплаты
7. 10% скидку на бизнес-план при предъявлении **промокода**
8. **Бесплатная доработка**
9. **100% гарантия исполнения заказа**

Сейчас Вы получили это предложение. Поэтому сегодня Вы можете связаться с нами по электронной почте frimenbook@mail.ru или по телефону: 89080143661.

