БИЗНЕС-ПЛАН

«ПЕРЕВОЗЧИК» Услуги в сфере грузовых перевозок

Гупало Дмитрий Петрович 12.12.1981г., г. Лесосибирск

Организация бизнеса в сфере грузовых перевозок.

Форма собственности: Индивидуальный Предприниматель;

Характер строительства: Ремонтно-стояночный бокс.

Стоимость проекта 543570руб, размер субсидии 58800руб.;

Собственные средства 84770руб.

Собственные средства в виде автотранспорта 400 000руб.

Красноярский край г. Лесосибисрк 2009г.

Оглавление

1. Резюме	
2. Описание услуги (товара, работ)	
3. Исследование и анализ рынка.	7
4. План маркетинга	3
5. Производственный план	12
6. Организационный план	17
7. Финансовый план	19
8. Анализ рисков	23

1.Резюме

Цель моего проекта:

Организовать бизнес в сфере услуг по грузоперевозкам, для получения личной и общественной выгоды.

Руководство деятельностью предприятия будет вести Гупало Дмитрий Петрович. Возраст 28г. Образование высшее. Имеется большой опыт работы в различных сферах деятельности, а также в сфере грузовых перевозок.

Для создания проекта планируется воспользоваться субсидией в размере 58800руб.

Организация бизнеса в сфере грузовых перевозок под названием «ПЕРЕВОЗЧИК».

Основные виды деятельности при создании центра бытовых услуг:

1. Грузовые перевозки.

Грузоперевозки в Украине стали настолько привычными, что мы обычно вспоминаем об их существовании лишь тогда, когда требуется заказ грузового такси для квартирного переезда, который некоторые шутники традиционно сравнивают с пожаром.

На самом деле — правильно организованные транспортные грузоперевозки не только необходимы для нормальной жизни любого общества, 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 равна от 350 до 800р. За час работы в зависимости от грузоподъемности транспортного средства.

В моем случае я буду использовать для работы свое транспортное средство MITSUBISI KANTER 1996г. выпуска с грузоподъемностью 2,5 тон. с будкой в 16 куб. метров.

Основные потребители данного вида услуг — организации и предприниматели, а также обычные граждане желающие что либо перевезти.

2. Услуги грузчиков.

Собираетесь переехать в новую квартиру, решили поменять офис - услуги грузчиков вам просто необходимы.

Услуги грузчиков - это гарантия того, что любое ваше имущество будет аккуратно загружено и разгружено в транспорт при переезде, не зависимо от степени сложности (габаритов предметов, их хрупкости). Я предоставляю услуги грузчиков не только компаниям, но также и частным лицам.

Выбрав услуги грузчиков, вы значительно упрощаете переезд, ведь больше не надо думать о необходимости самостоятельно заниматься погрузочно-разгрузочными работами. Штат грузчиков моей компании - это компания людей, которые умеют работать с заказами разной степени сложности.

Моими клиентами будут являются не только частные лица и офисы, зачастую за услугами грузчиков обращаются различные компании. Как такое может быть, спросите вы, очень просто, порой возникают такие ситуации, когда собственных сил, штатных грузчиков не достаточно для выполнения погрузочно-разгрузочных работ. Тем более очевидна необходимость воспользоваться услугами грузчиков, когда организация не профильная и ей нет смысла содержать собственный штат грузчиков.

Я буду предоставлять услуги грузчиков на условиях составления договора оказания услуг согласно смете (прайс). По моим исследованиям, моему опыту и оценкам экспертов, стоимость услуги равна от 250руб. за час работы. Что и будет мною использовано.

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: https://vk.com/maryasovvladislav

Преимущества моего проекта в его социальной значимости, высокой потребности среди обычных граждан, доступности услуг для всех социальных слоев населения нашего города. В мобильности за счет приобретенного автотранспорта, большом опыте нанимаемого персонала. В высоком качестве обслуживания, и низком сроке окупаемости.

Задачи:

- 1. Приобрести в собственность земельный участок площадью 100 метров квадратных в г. Лесосибирске в гаражном кооперативе.
- 2. Закупить необходимый строительный материал для строительства ремонтно-стояночного бокса.
- 3. Нанять работников (грузчиков).
- 4. Провести рекламную кампанию.

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

Финансирование проекта:

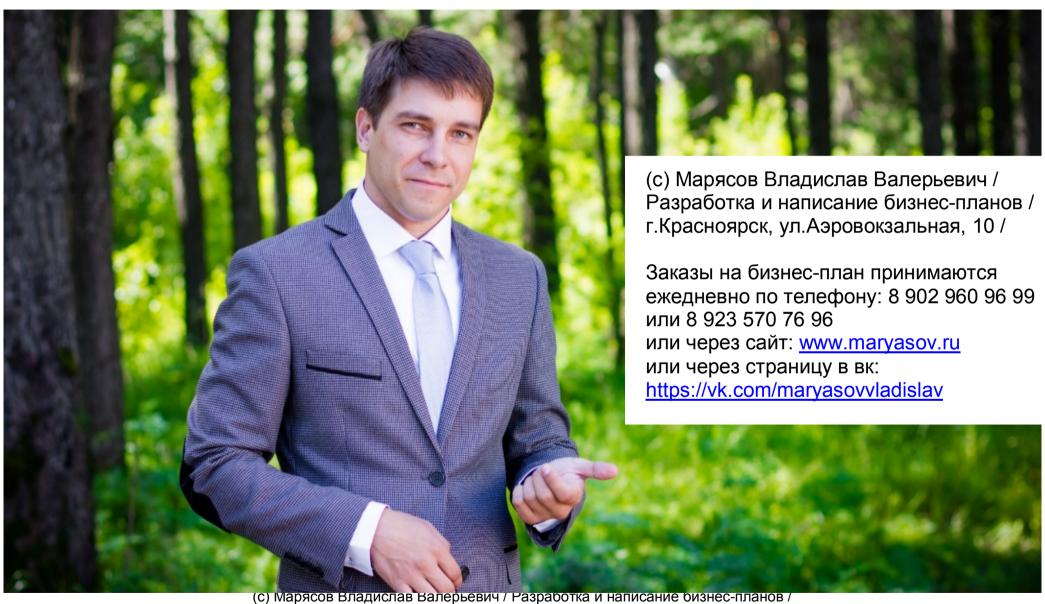
- стоимость проекта 543570руб.
- субсидия 58800руб.
- собственные средства в виде автотранспорта стоимостью в 400 000руб.
- собственные средства в виде дополнительных затрат 84770руб.

Срок окупаемости проекта 9 месяцев.

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

Планируемая прибыль за первый год работы 739463,2руб.

Полученные деньги будут использованы для образования оборотного капитала, финансирования маркетинга, создания фонда расширения и резервного фонда, а также для строительства бокса.



г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: https://vk.com/maryasovvladislav

2. Описание услуги (товара, работ)

Организовать фирму по предоставлению услуг по грузоперевозкам и грузчикам.

«Грузоперевозки»

Мною будут проводиться услуги по грузоперевозкам. На данный вид услуг заключается договор в письменной форме либо в устной. Прежде всего, данная услуга бесспорно принесет положительный эффект и отклик со стороны потребителей, потому что это удобно, выгодно и профессионально. Я постараюсь удовлетворять потребности каждого клиента.

Уникальность свойств данной услуги в том, что клиент сможет получить профессиональную услугу в любое время за сравнительно небольшую плату.

Большинство людей просто не имеют в собственности транспортное средство с соответствующей грузоподъемностью. Поэтому они вынуждены искать подходящий транспорт для перевозки своих вещей.

По моим исследованиям, моему опыту и оценкам экспертов, стоимость услуги равна **от 350 до 800р**. За час работы в зависимости от грузоподъемности транспортного средства.

В моем случае я буду использовать для работы свое транспортное средство MITSUBISI KANTER 1996г. выпуска с грузоподъемностью 2,5 тон. с будкой в 16 куб. метров. Стоимость моих услуг по перевозки по г. Лесосибирску будет равна **350 руб. за час**.

«Услуги грузчиков»

Мною будут проводиться услуги по предоставлению услуг профессиональных грузчиков.

Если Вам необходимо осуществить перевозку грузов, мебели, доставку грузов, перевозку личных вещей или оборудования, переезд квартиры, переезд офиса или дачный переезд, прибегнуть к услугам грузчиков, или просто перевезти что-либо из одного места в другое, то без грузового транспорта и профессиональных грузчиков просто не обойтись.

Прежде всего, данная услуга бесспорно принесет положительный эффект и отклик со стороны потребителей, потому что это удобно, выгодно и профессионально. Я постараюсь удовлетворять потребности каждого клиента.

Потребность у людей в использовании данного вида услуг **(грузоперевозки и услуги грузчиков)** всегда была и всегда будет, поэтому мои услуги будут удовлетворят потребности клиентов в удобстве и экономии за счет низкой стоимости.

Клиент сам может выбирать какое количество грузчиков ему необходимо, что позволяет клиенту самостоятельно принимать участие в проведении работ в соответствии с потребностями и размером кошелька.

По моим исследованиям, моему опыту и оценкам экспертов, стоимость услуги равна **от 250руб. за час работы.** Что и будет мною использовано.

3. Исследование и анализ рынка

Исследуя рынок в данных сферах деятельности, и исходя из оценок экспертов, можно сделать вывод, что клиентами будут либо обычные граждане в возрасте от 20 до 70 лет, находящиеся во всех социальных слоях населения, либо организации и предприниматели.

По моим исследованиям каждый из предложенных мною видов деятельности, имеет свою социальную значимость.

Люди нуждаются в услугах по грузоперевозкам и услугах грузчиков до тех пор пока будут покупать габаритные и тяжелые вещи, переезжать с места на место, покупать или продавать жилье.

Кроме физических лиц, услугами по грузоперевозки и услугами грузчиков будут пользоваться организации и индивидуальные предприниматели.

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

Планируемое количество клиентов и прибыль с каждого вида деятельности:

«Грузоперевозки»

Проведя дистанционный анализ рынка по грузоперевозкам, можем определить примерное количество клиентов за месяц, на которое можно рассчитывать. Оно составляет 90 человек. Если брать в расчет 90 человек в месяц, каждый из которых воспользуется услугой по грузоперевозкам в среднем на один час, стоимостью 350руб. в час, следовательно, планируемый средний объем продаж в месяц 31 500руб.

Кроме этого я планирую заключить договора с двумя организациями на предоставление услуг по грузоперевозкам. Это ООО «Балтика» и Альянс.

ООО «Балтика» планирует пользоваться моими услугами по грузоперевозке три раза в неделю. За каждый вызов платят 1500руб., что в месяц будет составлять **18000руб.**

Альянс будет заказывать услугу по грузоперевозке в среднем два раза в неделю. За каждый вызов платят 1000руб., что в месяц будет составлять **8000руб.**

Планируется также совершать грузовые перевозки по маршруту Лесосибирск – Красноярск, в среднем 3 раза в месяц со стоимостью 6000руб за рейс, что в месяц принесет мне дополнительные **18000руб**.

«Услуги грузчиков»

Проведя дистанционный анализ рынка по услугам грузчиков, можем определить примерное количество клиентов за месяц, на которое можно рассчитывать. Оно составляет также 60 человек. Если брать в расчет 60 человек в месяц, каждый из которых воспользуется услугой грузчиков в среднем на один час с двумя грузчиками, стоимостью в 250 руб. за один час, один грузчик, следовательно, планируемый средний объем выручки в месяц будет составлять 30 000 руб.

4. План маркетинга

Данные виды услуг (грузоперевозки и услуги грузчиков) имеют достаточно большую популярность в г. Лесосибирск среди владельцев автотранспортных средств грузоподъемностью свыше 1,5 тон.

Характер спроса на данные виды услуг говорит, что в зимнее время спрос будет немного меньше, нежели в летнее время года. В связи с организацией данного бизнеса в г. Лесосибирск, я предполагаю повышенный интерес со стороны граждан города и предпринимателей. С увеличением прибыли я планирую увеличивать количество предлагаемых услуг и штат работников, что позволит мне увеличить объем заказов и количество новых клиентов.

Эксперты говорят, что масштабная рекламная кампания для данного вида услуг с большим количеством конкурентов просто необходима. И я с этим согласен. Но реклама должна расти вместе с масштабами бизнеса. Для небольшой кампании нужна небольшая реклама, но бьющая точно в цель. Т.е. основная маркетинговая задача выбрать оповещения, определить ценовую политику, рекламу и продвижение услуги на рынок, методы стимулирования продаж, формирования спроса и организацию послепродажного сервиса.

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 все виды услуг. Кроме этого для определенного вида населения (пенсионеры и инвалиды) у меня будут предлагаться постоянные скидки. Скидки также смогут получить те, кто часто пользуется моими услугами. Кроме этого у меня есть большое преимущество перед частными перевозчиками грузоподъемностью 2,5 тон. берущими за час работы 400 руб., когда как в моем случае я предлагаю 350 руб. в час.

2. Издержки производства.

Как известно, издержки производства распадаются на две условные категории: постоянные и переменные.

Таблица постоянных издержек.

(c) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: https://vk.com/maryasovvladislav

№	Наименование	1мес	2мес	3мес	4мес	5мес	6мес	7мес	8мес	9мес	10мес	11мес	12мес
2	Налог на ЕНВД	684,83	684,83	684,83	684,83	684,83	684,83	684,83	684,83	684,83	684,83	684,83	684,83
3	Пенсионные отчисления	1820.49	1820.49	1820.49	1820.49	1820.49	1820.49	1820.49	1820.49	1820.49	1820.49	1820.49	1820.49
4	Зарплата грузчика №1	4850	5300	6300	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000
5	Зарплата грузчика №2	4850	5300	6300	0008	0008	8000	0008	0008	0008	8000	8000	8000
6	Пенсионные отчисления на работников	1358	1484	1764	2240	2240	2240	2240	2240	2240	2240	2240	2240
7	Расходы на топливо	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000
8	Канцелярия	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
9	Сотовая связь	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
10	Транспортные расходы	5000	5000	2000	2000	5000	5000	5000	5000	2000	2000	2000	5000
	Итого	31742,83	32768,83	35048,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83

Таблица переменных издержек.

№	Наименование издержек	Сумма (руб.)
2	Ремонт автомобиля	10000

3	Бланочная продукция	1000
	Итого	11000

3. Стимулирование сбыта

Для этого мне понадобится провести рекламную кампанию. Я считаю, что наиболее действенный и продуктивный способ найти потенциальных заказчиков - это размещение информации в СМИ «Вовремя» (еженедельная газета). Я сделаю акцент на использовании относительно простых и дешевых способов продвижения. Кроме этого, информацию о кампании я размещу в справочной товаров и услуг. А также я не исключаю возможность использования наружной рекламы (вывески, штендеры, плакаты). Для этого лучше всего подойдет баннерная ткань. Я размещу два больших плаката на своем автомобиле, размерами 3м на 1,7м.

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 и близким.

Таблица расходов на рекламу на первый год.

№	Наименовани	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	e	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес	мес
1	СМИ	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
	«Вовремя»												
2	Спец. одежда с	3000	-	-	3000	-	-	-	-	-	-	-	-
	номером тел.												
3	Визитки	700	0	700	0	700	0	700	0	700	0	700	0
4	Справочное	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
5	Баннера	3500	2700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Итого	8170	3670	1670	3970	1670	970	1670	970	1670	970	1670	970
	Итого расходы в первый год												

Итого расходы в первый год 28040 руб.

Для работы мне не требуется снимать офисное или торговое помещение, но для автомобиля мне необходим ремонтно-стояночный бокс, который я планирую самостоятельно построить на выкупленной мною земле, в гаражном кооперативе, в южной части города.

4. Конкуренты.

Конкурентов в данном бизнесе в нашем городе достаточно много. Для того, чтобы справиться в конкурентной борьбе, мною будут предприняты следующие маркетинговые меры:

- * Скидки постоянным клиентам.
- * Скидки пенсионерам и инвалидам.
- * Высокое качество обслуживания.
- * Низкая стоимость услуг.

5. 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 неприведение груза грузоотправителем в соответствие с указанными требованиями в срок, установленный договором перевозки груза.
- 5. В случае непредъявления 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

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: https://vk.com/maryasovvladislav

понесённых 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.

Строительство:

На выкупленном участке земли площадью в 100 м.кв. я планирую построить ремонтностояночный бокс с размерами: высота 4 метра, длинна 12 метров, ширина 6 метров. В котором будут производится ремонтные работы транспортного средства, для устранения неполадок.

Расчет стройматериалов для гаража:

Строительные плиты 15 шт.

Профлист (1,25*6) 12 шт.

Объем бетона для заливки пола в гараже: 6 м/куб.

Количество кирпича (0,2*0,2*0,4) 200 шт.

Количество мешков цемента 15 шт.

Количество машин песка 1 шт.

Количество машин гравия 2 шт.

Изготовление ворот (4*4)

Пиломатериал для пола и потолка 4 м/куб.

Рельсы двутавор 24 м.

Пенопласт на ворота 16 м/кв.

Площадь гаража: 72 кв/м

Организации с которыми планируется заключить договора:

ООО «Балтика» 7мкр., КЗС – 3 База УПТК. Торговая компания.

Альянс Торговая компания (металопрофиль)

Таблица «Потребность в оборудовании и земле»

Nº	Наименование	Единицы Размеры	Цена за ед, руб.	Кол-во	Стоимость					
	Земельный участок									
1	Земельный участок	100 м.кв.	20000	1	20000					
	Строительный материал									
1	Строительные плиты	•	4000	15	6000					
2	Профлист	1,25*6	1400	12	16800					
3	Бетон	м/куб.	4000	6	24000					
4	Кирпич	0,2*0,2*0,4	57	200	11400					
5	Цемент	мешки	200	15	3000					
6	Песок	Машина	1900	1	1900					
7	Гравий	Машина	2000	2	4000					
8	Ворота	4*4	20000	1	20000					
9	Пиломатериал	м/куб.	4000	4	16000					
10	Рельсы	Метры	125	24	3000					
11	Пенопласт	м/куб.	44	16	700					

Таблица «Программа реализации услуги по грузоперевозкам и грузчикам».

№	Наименование услуги	Цена услуги
1	Грузовые перевозки по г. Лесосибирску	350руб. час
2	Грузоперевозки по маршруту Лесосибирск – Енисейск - Лесосибирск	1000руб. рейс
3	Грузоперевозки по маршруту Лесосибирск – Красноярск -	6000р. рейс
	Лесосибирск	
4	Услуги одного грузчика	250руб. час
5	Услуги двух грузчиков	500руб. час

6. Организационный план

Организационная - правовая форма собственности: Индивидуальный предприниматель (единоличная собственность), Красноярский край г. Лесосибирск 9 мкр., д.9; Межрайонная инспекция ФНС России № 9 по Красноярскому краю. Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя будет произведена в 2009г.

1.Управление.

По словам экспертов, залогом результативности бизнеса в сфере услуг являются именно люди. Если сотрудники будут явно халтурить, опаздывать на работу и т. д., то клиент договор с кампанией расторгнет обязательно. В идеале хорошо иметь две бригады рабочих в составе двух человек на каждый объект и одну запасную бригаду. Поэтому для начал я найму одну бригаду в составе двух человек на постоянной основе, а по мере увеличения заказов, я сам буду их выполнять. Водителем для развозки бригад по участкам и грузовым перевозкам, буду я сам.

Образование.

Наименование учреждения: Новоенисейский Технологический Коледж (1997-2001гг.) – перевод в Сибирский Государственный Технологический Университет (2001-2004гг.)

Специальность: Инженер – технолог.

Опыт работы.

Наименование организации: 34 Пожарная часть. $(08.02.2008 \Gamma. - 05.03.2008 \Gamma.)$

Должность: инструктор противопожарной безопасности.

Наименование организации: ИП Кувалдин А.О. (20.05.2006г. – 07.02.2008г.)

Должность: Продавец – консультант автозапчастей.

Наименование организации: ООО «Абрис» (08.08.2005г. – 28.04.2006г.)

Должность: Плотник - бетонщик

Наименование организации: ООО «СтройТранспортЛес». (14.03.2005г. – 05.08.2005г.)

Должность: Оператор станка.

Наименование организации: ЛДК № 1, Цех ДВП. (09.02.2004г. – 14.10.2004г.)

Должность: плотник, размольщик.

Наименование организации: ООО «Лесавтотранс». (02.10.2001г. – 29.01.2004г.)

Должность: Автослесарь, водитель.

(c) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: https://vk.com/maryasovvladislav

Личные качества: Предприимчивость и решительность помогают мне организационных процессах. Коммуникабельность и открытость в общении с людьми помогают мне привлекать новых людей к сотрудничеству. Стрессоустойчивость позволяет сохранять самообладание при сложных и конфликтных ситуациях.

Таблица наемных работников

Nº	Должность	Кол- во	з/п после испытательного срока	Сумма	Требования	Степень занятости
1	Грузчики	2	8 000	16 000	Коммуникабельность Исполнительность Трудоспособность Выносливость Хорошая физическая форма	Постоянная
	Итого	2		16000		

Схема управления



Должностные обязанности:

1.Грузчики №1, №2 занимаются выгрузкой и загрузкой оборудования. Выполняют работу по сборке и разборке мебели при переезде. Строительство ремонтно-стояночного бокса.

(c) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: https://vk.com/maryasovvladislav

Зарплата сотрудников моей фирмы может увеличиваться ежедневно. В зависимости от прибыли сотрудникам будет выдаваться премия. Следовательно, все будет зависеть от качества их работ.

Сотрудниками моей фирмы будут в основном молодые энергичные люди в возрасте от 20 до 30 лет.

Качества, которыми должны обладать сотрудники моей фирмы:

- добросовестность
- чистоплотность
- дисциплинированность
- порядочность
- честность

7. Финансовый план

1. Расчет денежных поступлений

Таблица «Источники финансирования»

N	Наименование источника	Сумма, руб.
п/п		
1.	Собственные средства в виде автомобиля	400 000
2.	Финансирование из центра занятости	58800
3.	Собственные средства в виде дополнительных затрат	84770
	Итого	543570

2.Расчет расходов

Таблица «Смета единовременных затрат»

N	Статьи затрат	Сумма, руб.				
п/п						
1.	Затраты, связанные с регистрацией предпринимательской деятельности:					
1.1.	регистрационный сбор	400				
1.2.	нотариальные услуги (услуги консультантов)					
1.3.	изготовление печати и штампа					

1.4.	оплата открытия банковского счета	-					
1.5.	бланочная продукция	2500					
2.	Организационно-технические затраты:						
2.1.	Покупка земельного участка под строительство гаража	20000					
2.2.	Транспортные расходы на перевозку строительных материалов	3000					
2.3.	Реклама	8170					
2.4.	Канцелярия	1000					
2.5.	Строительные плиты 15 шт.	6000					
2.6.	Профлист (1,25*6) 12 шт.	16800					
2.7.	Объем бетона для заливки пола в гараже: 6 м/куб.	24000					
2.8.	Количество кирпича (0,2*0,2*0,4) 200 шт.	11400					
2.9.	Количество мешков цемента 15 шт.	3000					
2.10.	Количество машин песка 1 шт.	1900					
2.11.	Количество машин гравия 2 шт.	4000					
2.12.	Изготовление ворот (4*4)	20000					
2.13.	Пиломатериал для пола и потолка 4 м/куб.	16000					
2.14.	Рельсы двутавор 24 м.	3000					
2.15.	Пенопласт на ворота 16 м/кв.	700					
	ИТОГО:	143570					

3. Расходы по субсидии на организацию предпринимательской деятельности

Таблица «Расходы по субсидии»

N	Наименование расходов	Количество,	Цена за 1	Сумма, рублей
п/п		единиц	единицу, рублей	
	Субсидия на организацию предг	Указывается запрашиваемая сумма субсидии		
1	Строительные материалы			
1.1.	Строительные плиты	15	4000	6000
1.2.	Профлист (1,25*6)	12	1400	16800
1.3.	Количество кирпича (0,2*0,2*0,4)	200	57	11400
1.4.	Количество мешков цемента	15	200	3000
1.5.	Количество машин песка	1	1900	1900

1.6.	Пиломатериал для пола и потолка (м/куб)	4	4000	16000
1.7.	Рельсы двутавор (м)	24	125	3000
1.8.	Пенопласт на ворота (м/кв).	16	44	700
	Итого			58800

4.Прогноз прибыли и убытки в месяц и срок окупаемости проекта

Таблица «Прогноза доходов, расходов и чистой прибыли в первый год работы»

Показатель	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 Mac	7 мес	8 мес	9 мес	10	11	12
1. Планируемая выручка по грузоперевозк ам по Лесосибирску	31500	31500	31500	31500	31500	31500 mec	31500	31500	31500	31500 Mec	31500 mec	31500
2. Планируемая выручка по грузоперевозк ам Лесосибирск - Красноярск	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000
3. Планируемая выручка по грузоперевозк ам Лесосибирск - Енисейск	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
4. Планируемая выручка по договору с ООО «Балтика» и Альянсом	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000	26000

5. Планируемая выручка по услугам грузчиков	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000
6. Единовременн ые затраты	143570	1	1	1			1		1	1		1
8. Постоянные издержки	31742,83	32768,83	35048,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83	38924,83
9. Расходы на рекламу	1	3670	1670	3970	1670	970	1670	970	1670	970	1670	970
10. Финансирован ие проекта	58800	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11. Чистая прибыль с учетом финансирова ния	-8012,83	64048,34	71781,17	65605,17	67905,17	68605,17	67905,17	68605,17	67905,17	68605,17	67905,17	68605,17

Чистая прибыль (в первый год) = Выручка (годовая)— Затраты (годовые) — Финансовые потери + Финансирование (в первый год)

739463,2 = 1302000 - 613324 - 8012,83 + 58800

Рентабельность = Чистая прибыль/Суммарная выручка*100

56 = 739463,2/1302000

Срок окупаемости = Стоимость проекта/Прибыль

8,8 = 543570/(739463,2/12)

Срок окупаемости 9 месяцев.

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.



(c) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: https://vk.com/maryasovvladislav