

Бизнес план

Транспортная Компания

OOO «MIDAS LOGISTIC»

По нашим расчетам, на организацию бизнеса на внутригородских и междугородних грузоперевозках потребуется инвестировать порядка 8 600 000 рублей:

* Приобретение автомобилей MAN TGA+Полуприцеп (4 ед.) – 8 000 000 руб.
* Доп. оборудование и страховка – 200 000 руб.
* Рекламный бюджет – 100 000 руб.
* Регистрация бизнеса и прочие расходы – 50 000 руб.
* Н/З на не предвидений ремонт 250 000 руб.

## Описание услуг

Наша организация планирует оказывать услуги внутригородских и междугородних грузоперевозок. Парк организации, по данным бизнес плана, на первом этапе будет состоять из четырех автомобилей марки «MAN». Внутригородские перевозки будут оплачиваться по часовому тарифу. Один час будет стоить от 1000 рублей. Минимальный заказ 5 часов.

Междугородние перевозки будут тарифицироваться по расстоянию. Один километр будет стоить от 30 рублей.  По предварительным расчетам ежемесячно будет поступать до 20 заказов на дальние перевозки.

К примеру на данный момент, мы можем организовать постоянную работу, на перевозку грузов по маршруту Нижний Новгород-Москва-Санкт Петербург - Нижний Новгород. Цена одного круга 50-64 тыс.руб.

.- Конкретно есть договор с заводом «Сен Гобен» в Гомзово. Гипсокартон возим оттуда в Шушары (Спб). Груза  очень много, можно ставить каждый день по 2-3 машины. Есть контакты с генподрядчиком по перевозке крошки ПВХ «Русвинил» в Кстово. Тоже на Спб. маршруты. Обратно с Спб на НН у нас есть договорённости с пивом «Хайнекен» и договор с «Технониколь снабжение». Но если с НН в Спб. грузов очень много , то обратно ограничено. Поэтому что бы не застрять в Спб. с простоем нужно искать дополнительные груза, через спец площадку грузов. Привлекаем логиста , и он занимается подбором груза. Специалисты у нас есть.

## Какое оборудование выбрать для оказания услуг грузоперевозок

Для оказания услуг грузоперевозок будут приобретены четыре седельных тягача марки «MAN TGA» с бортовым, тентовым полуприцепом. Автомобиль будет оборудован, всем необходимым оборудованием, GPS, Гланас, Тахограф. Стоимость одного автомобиля составит 2 000 000руб.  Инвестиции на данном этапе, с учетом затрат на страховку, составят 8 200 000 руб.

1. «Почему надо именно купить машины?»

- Потому что сейчас мы привлекаем машины со стороны и зарабатываем как посредники. Если в нашем распоряжении будет собственный парк авто, прибыль естественно увеличиться в несколько раз. Под конкретных заказчиков покупается конкретная техника, что бы быть обеспеченным работой.

«Почему именно эти машины?»

- На старте нашей деятельности мы не можем позволить себе , покупку новой техники. Так как, стоимость довольно высока. И необходимая сумма для этого вырастает с 8 до 20 млн. рублей. Что в свою очередь значительно увеличивает сроки окупаемости. Возрастают риски. Показатель рентабельности бизнеса падает, и шанс привлечь инвестиции в подобных условиях стремится к нулю. Исходя из этого , мы планируем закупать автомобили с пробегом, но не большим. Предлагаемые автомобили марки «MAN TGA» .

Отличаются своей надёжностью, простотой в эксплуатации ,приемлемыми ценами на ремонт и ликвидностью, что очень важно. В отличии от других марок. Проведя тщательный анализ, рынка вторичных грузовых автомобилей и исходя из собственного опыта , выбор был сделан в пользу MAN. Авто данной марки отвечает всем требованиям, необходимым для бесперебойной работы, на старте (Цена, Надёжность, практичность).

## Финансовый план

Объем работ на междугородние перевозки составит 45 120 км в месяц. Расходы в данном случае составят:

* ГСМ (33л/100км, цена за литр солярки 37 руб.) – 550 560 руб.
* Первое время водители не будут включаться в штат, компании.

Из экономических соображений. Исполнять свои трудовые обязанности, водитель будет на основании договора ГПХ.

-Заработная Плата

(4х45120)+(300х4)х4= 185280руб

* Амортизация (ТО) (0,7 руб./км.) – 31 548 руб.
* «ГЛАНАС» 1.90/км. 45120х1.90=85728
* Прочие расходы (страховка, штрафы и пр. – 0,5 руб./км.) – 22 560 руб.
* Сотовая связь – 4000 руб.
* Аренда стоянки – 20 000 руб. (5тыс. руб/мес. 1 автомобиль)
* Налог на прибыль ( по упрощённой системе налогообложения 15%) 68088руб
* Итого – 967 764 руб.

Ежемесячный пробег: 45 120 км.

Выручка: 1 353 600 руб.

Чистая прибыль: 385 836 руб.

Отсюда, в пользу инвестора 200 000 руб./мес.

В пользу инициатора проекта 185 836 руб./мес.

Риски

Основными рисками данного проекта могут выступать следующие факторы.

- Не квалифицированный персонал

- Автокатастрофа/не исправность техники.

-Завод (заказчики) заказчики могут обанкротиться или сменить вектор развития.

- Конкуренция

Для того что бы минимизировать риски, мы предлагаем осуществлять инвестирование поэтапно, равными частями. Иными словами, приобретаем

и запускаем в работу 2 автомобиля, после приобретаем и запускаем еще два. Это поможет плавно войти в бизнес, тщательно выбрать , приобрести и подготовить к работе автомобили, нанять порядочных, подготовленных сотрудников (водителей). Избежать простоя автомобилей , в момент открытия компании. Так же даст вам возможность , увидеть рентабельность данной отрасли бизнеса и работоспособность нашей команды.

У нас есть готовая база клиентов и заказов, с которыми мы работаем, как посредники, привлекая для работы наемный транспорт. Это поможет нам обеспечит работой собственный парк автомобилей.

Все автомобили будут застрахованы, что поможет нам избежать ,финансовых потерь в случаи дтп.

У нас есть опытная команда, готовая, к  разного рода ситуациям и форс мажорам. Наша цель создание стабильной и развивающейся компании, которая будет приносить доход. Мы полностью отдаём себе отчет о предстоящей работе и в полном объёме готовы к ней.

Развитие бизнеса

Так же нами, предусматриваются пути развития бизнеса. По истечении года, после того как удастся закрепиться на рынке, компания планирует, обновлять и расширять парк, путём приобретения техники в лизинг. Это позволит нам повысить качество, и объемы предоставляемых услуг. Тем самым увеличить и прибыль компании. Дополнительным условием развития будет, расширение и самой сферы деятельности компании. Путём того же лизинга приобретается, строительная техника и предоставлять услуги по сдачи в аренду.

Что вкладывает инициатор проекта и какова его ответственность

- Наработанную базу, заказчики, договора ( то есть конкретная работа на постоянной основе ), офис с логистом и бухгалтером, механик и водители(обеспечение бесперебойной работы) , поиск для покупки авто , работа  по обслуживание и ремонт авто. Мы обеспечиваем полный цикл работы. Инвестор вкладывает деньги и получает процент.

Возврат инвестиций

- До момента полного возврата инвестиций, 200 000 руб./мес., отходит в пользу инвестора. Оставшаяся сумма (185 836руб.) распределяется между организаторами проекта. При таких показателях возврат вложенных средств наступает через 43 месяцев работы. В дальнейшем, прибыль будет распределяться в равных частях. Это не значит, что после возврата вложенных средств, процент от прибыли уменьшиться. Напротив он будет прогрессировать. Создавая компанию мы, как и все люди занимающиеся бизнесом. В первую очередь стремимся к развитию собственного дела и увеличение прибыли. Следовательно - с развитием компании и увеличением вырученных средств, увеличиваются и доходы учредителей.

В конце хочу добавить, это не просто идея, а схема работы по которой работаем в данный момент. Но сейчас фуры привлечённые и мы зарабатываем только ,как посредники. Хотим увеличить собственную прибыль. У нас есть возможность, не только обеспечить постоянной работой свой парк, автомобилей но и создать динамично развивающиеся предприятие.

Логичный выход - покупка своей техники. Именно поэтому и хотим привлечь инвестора.