

Мой первый бизнес

Барановский

Данил

7а

Бизнес-план транспортной компании

1. Краткий инвестиционный меморандум

Срок окупаемости
составляет **19** месяцев
Первоначальные вложения будут
равны **8 120 000** руб
Точка безубыточности достигается
на **2** месяца
Средняя прибыль
в месяц **395 000** руб

Автомобильные перевозки вносят значительный вклад в развитие экономики любой страны. Ежедневно на дорогах перевозятся тонны различного груза. Перевозки осуществляют как компании, так и частные лица. На сегодняшний день в России есть несколько крупных предприятий на данном рынке, а также множество средних, небольших и частных лиц, имеющих одну единицу техники.



2. Описание бизнеса, продукта или услуги

- Для организации транспортной компании потребуется гаражное помещение площадью около 200 м². Оно должно быть поделено для стоянки автотранспорта, а также для офисного помещения для сотрудников компании и клиентов. Площадь офиса может не превышать 40 м², но должно быть оборудовано мебелью и всей необходимой техникой.

Таким образом, на фуре можно перевозить крупногабаритный груз по всей территории России, а также в страны ближнего зарубежья. Наиболее популярными моделями фур являются: Volvo FN, Mercedes-Benz Actors, MAN-TGS и другие.



- Газель является малогабаритным грузовым автотранспортом. Производится в России, поэтому очень популярна среди российских транспортных компаний.
 - Максимальная масса груза не должна превышать 3500 кг, что позволяет управлять ей водителям с правами категории «В». Также на Газель не распространяется действие знака «проезд грузовым автомобилям запрещен», что обеспечивает проходимость по городу.
 - Таким образом, Газель чаще всего пользуется спросом при следующих действиях:
 - Переезд
 - Небольшая стройка
 - Перевозка продуктов до магазина (к примеру, хлеб)
 - Доставка
 - Стоит отметить, что перед каждым выездом все машины должны быть проверены на отсутствие технических неисправностей, также водители должны пройти предрейсовый осмотр.
 - Со временем транспортная компания может преобразоваться в транспортно-экспедиционную, что означает не только доставку груза из пункта А в пункт Б, но и обеспечение ее сохранности и привоза точно в срок.
-



3. Описание рынка сбыта

- Основным рынком сбыта транспортной компании будут организации, осуществляющие доставку своей продукции по городу или в другие регионы, но не имеющие собственного транспорта. Это могут быть региональные сети либо небольшие местные магазины. Важно настроить каждый заказ на долгосрочную перспективу, ведь торговым организациям необходимо осуществлять доставку постоянно. Заключение нескольких крупных долгосрочных договоров может загрузить машины на 70%.
 - Помимо постоянных контрактов, возможно выполнение единичных заказов как различных компаний, так и частных лиц. С учетом того, что многие товары заказываются через Интернет-магазины, доставка грузов необходима повсеместно.
-



- **Сильные стороны проекта:**

- **Слабые стороны проекта:**

- Высокий спрос

- Собственный автопарк

-

-

- Высокая конкуренция

- Высокие издержки

- **Возможности проекта:**

- **Угрозы проекта:**

- Организация транспортно- экспедиционной компании

- Возможность расчета стоимости онлайн

- Открытие филиалов с машинами в других регионах

-

- Нехватка квалифицированного персонала

- Некачественные запчасти и топливо



4. Продажи и маркетинг

- маркетинговая кампания транспортной компании должна включать в себя:
 - Наличие сайта в интернете. На сегодняшний день это необходимо практически для любой организации, в том числе и транспортной компании. Информация на сайте будет предлагать ознакомиться с видами транспорта и их характеристиками, возможно наличие калькулятора для примерного расчета стоимости проезда, возможность связаться с диспетчером или менеджером. Также можно подключить функцию отслеживания груза на карте.
 - Реклама в различных деловых СМИ. Это могут быть периодические издания как в газетах и журналах, так и в Интернет СМИ. Можно предложить напечатать полезную информацию для потребителей, тем самым сделав рекламу себе.
 - Билборды и реклама на машинах. Размещать объявления на билбордах можно возле промышленных зон с большим количеством предприятий. Реклама в таких местах значительно дешевле чем в центре города, а эффект может быть выше. На своих автомобилях можно разместить рекламу своего бренда, а также номер телефона, по которому можно обратиться. Такая реклама практически ничего не стоит, но повысит узнаваемость бренда и возможны дополнительные продажи.
-



5. План производства

- Прежде всего необходимо зарегистрировать бизнес в налоговых органах. Видом деятельности по ОКВЭД-2 стоит выбрать 49.41.1 «Перевозка грузов специализированными автотранспортными средствами». Такой вид деятельности разрешает применение налога на вмененный доход, физическим показателем будет количество машин. Соответственно, чем больше машин в транспортной компании, тем выше налог.
 - Далее необходимо подобрать гаражное помещение и произвести ремонт. Помещение должно пройти проверки МЧС и СанПин.
 - Следующими этапами будет покупка Газелей и фур с их последующей регистрацией в ГИБДД. Необходимо также получить страховые полисы (такие как КАСКО и ОСАГО) и техпаспорт на каждый автомобиль.
-



6. Организационная структура

- Для начала работы транспортной компании необходимо составить штатное расписание в количестве четырех должностей и 15 сотрудников.
 - Перечень должностей и заработанных плат представлен в Таблице:
 - **Постоянные расходы**
 - **Оклад**
 - **Количество сотрудников**
 - **Сумма**
 - Директор
 - 50 000
 - 1
 - 50 000
 - Водитель
 - 20 000
 - 10
 - 200 000
 - Диспетчер
 - 30 000
 - 2
 - 60 000
 - Техник
 - 35 000
 - 2
 - 70 000
-



- Десять из них будут работать водителями, они должны иметь права категории «В» и «С» (водителям Газели необязательно иметь права категории «С»), а также стаж вождения от двух лет. Водитель обязан выполнять рейсы четко в срок, хорошо знать логистические маршруты, уметь произвести небольшой ремонт. Работа между водителями будет по графику, за одной машиной будет числиться два водителя.
 - В обязанности диспетчера входит организация и контроль работы водителя на рейсе, инструктаж, разработка логистических маршрутов. При выборе кандидатов желательно наличие высшего специализированного образования и опыта работы. График работы диспетчеров два на два посменно.
 - Техник должен проверять автомобиль перед рейсами, а также все необходимое документы. Если у автомобиля имеются технические неисправности, технику необходимо разобраться с данной проблемой и отправить машину на ремонт.
 - Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.
-



7. Финансовый план

- Инвестиционные затраты на открытие данного бизнеса составляют 8 102 000 рублей.
 - Полный перечень инвестиций на открытие птицефермы представлен в таблице:
 - **Инвестиции на открытие**
 - Регистрация, включая получение всех разрешений
 - 30 000
 - Ремонт
 - 30 000
 - Рекламные материалы
 - 10 000
 - Аренда на время ремонта
 - 52 500
 - Закупка оборудования
 - 7 970 000
 - Прочее
 - 10 000
 - **Итого**
 - **8 102 500**
-



-
- Стоимость аренды помещения будет зависеть от региона, места размещения (загород, промышленная зона, удаленность от центра города) и его состояния (ремонт, тепло).
 - Полный перечень ежемесячных расходов представлен в Таблице:
 - **Ежемесячные затраты**
 - ФОТ (включая отчисления)
 - 642 321
 - Аренда (200 кв.м.)
 - 70 000
 - Амортизация
 - 106 944
 - Коммунальные услуги
 - 15 000
 - Реклама
 - 10 000
 - Бухгалтерия (удаленная)
 - 15 000
 - Топливо
 - 433 770
 - Ремонт машин
 - 150 000
 - Непредвиденные расходы
 - 10 000
 - **Итого**
 - **1 453 036**

□ План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

8. Факторы риска

- У данного проекта имеется несколько основных факторов риска.
- Первый из них — это нехватка квалифицированного персонала, а именно водителей, которые могут безопасно осуществлять управление транспортом и быть пунктуальными. Данный риск уменьшается благодаря конкурентному уровню заработной платы и обучению персонала.
- Второй фактор риска — это безопасность перевозок, то есть риск попадания транспорта в ДТП. Для минимизации этого риска груз и автотранспорт будет застрахован чтобы исключить финансовые потери.
- Ещё один риск — это некачественные запчасти для автомобилей. Для исключения данного риска запчасти будут закупаться только у официальных дилеров. Высокая конкуренция на рынке также является фактором риска. Планируется провести рекламную кампанию на нескольких разных рекламных площадках с использованием различных маркетинговых инструментов для привлечения клиентов и исключения данного риска.

