

БИЗНЕС ПЛАН

Предоставление услуги по перевозке пассажиров



Кызылорда 2019 год.

РЕЗЮМЕ

Концепция проекта предусматривает создание предприятия по предоставлению диспетчерскую службу такси по перевозкам пассажиров на автотранспортом транспорте в Шиелинском районе.

Задачей предприятия на данный момент является приобретение автотранспорта для последующего использования в текущей деятельности.

Основными потребителями услуги планируется быть жители Шиелинского района, включая рабочий класс, семейные люди, люди пожилого возраста, студенты и другие слоя населения.

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Расходы, тенге	2017
Инвестиции в основной капитал	20 000 000
Всего	20 000 000

Финансирование проекта в начале этапа планируется осуществить за счет заемного капитала.

Источник финансирования, тенге	Сумма	Доля
Заемные средства	20 000 000	100%
Всего	20 000 000	100%

С экономической точки зрения проект будет способствовать:

- созданию новых рабочих мест в Шиелинском районе;
- поступлению дополнительных доходов в бюджет Кызылординской области и Шиелинского района;

Среди социальных воздействий проекта можно выделить

- удовлетворение потребностей населения в услугах по перевозке пассажиров.

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы рынок пассажирских перевозок показывает устойчивый рост. Именно этот фактор (и ещё, пожалуй, небольшие стартовые вложения) привлекают в эту нишу всё новых и новых предпринимателей.

Услуги такси пользуются во всех странах мира. Он предназначен для перевозки пассажиров в город, а так же за его пределами. Это важная отрасль городского хозяйства, от которой во много зависит комфортное проживание жителей и благоустройство города. Большое количество транспорта дает возможность выбрать самый оптимальный вариант для вас.

ПЕЧАТНЫЕ

«МИНО ОБРАЗОВАНИЯ»
Казанский институт повышения квалификации
и профессионального образования

КАЗАНЬ



КАЗАНЬ

КАЗАНЬ



1. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Концепция проекта предусматривает создание предприятия по предоставлению диспетчерскую службу такси по перевозкам пассажиров на автотрожном транспорте.

Задачей предприятия на данный момент является приобретение автотранспорта для последующего использования в текущей деятельности.

То есть потребитель услуг – это та часть населения, которая способна оплатить минимальный тариф за комфорт и сэкономленное время.

Учитывая запланированные в настоящем бизнес-плане обороты предприятия, рекомендуется осуществлять деятельность в рамках индивидуального предпринимателя с использованием специального налогового режима на основе упрощенной декларации.

Данный бизнес-план не является окончательным вариантом руководства к действию, а показывает лишь потенциальную возможность развития такой бизнес-идеи. Поэтому при реализации настоящего проекта возможно изменение, как программы продаж, так и видов предоставляемых услуг. Следует более подробно раскрыть конкурентные преимущества планируемых к оказанию услуг, а также отличительные особенности приобретаемого автотранспорта.

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГИ

Основная задача диспетчерской службы заключается в предоставлении информационных услуг водителям, оказывающим населению транспортные услуги. Пассажирское перевозки представляет собой доставку из одной точки в другую пассажира и его багажа.

Пассажирское перевозки давно стало неотъемлемой частью нашей жизни. Сложно найти человека, который не пользовался услугами такси хоть раз в жизни. Чтобы не тратить время на езду по городу в общественном транспорте, чувствуя дискомфорт, или оказаться срочно в отдаленной от вас точке района, можно просто вызвать такси. Многие владельцы автомобилей нередко пользуются услугами машин с «шашечками», когда после долгого празднования, в нетрезвом состоянии не хочется садиться за руль или просто нужно доехать в одну сторону и свое авто становится лишь помехой.

Современный мир сильно привык к такси и многие уже не знают, как обойтись без данного сервиса. Мало кто знает, что история такси насчитывает не один век.

Развитие не стоит на месте и в каждом городе появляются новые фирмы, которые предлагают свои услуги по доставке различных товаров и перевозке пассажиров.

Таксометры уже давно вышли из моды, а сумма оплаты за услуги вычисляется в офисе фирмы и информирует клиента по телефону. Конкуренция заставляет сдерживать и понижать цены, но начавшийся рост бензина все-таки повлиял на рост цен таксомоторных служб. Сейчас такси можно заказать и с помощью мобильного телефона, что значительно упрощает задачу для клиента, и где бы он не находился, всегда может рассчитывать на помощь такси.

Практически во всех местах проживания есть такси – в городах, деревнях и селах. Спектр услуг служб стал более обширным: автомобиль можно заказать не только для того, чтобы доехать из одного пункта в другой или поехать за город, можно использовать такси для доставки продуктов, цветов или подарков. Если Вы не можете встретить на вокзале своих друзей или близких, то можно просто оплатить поездку в своем офисе и такси подъедет в указанное место, в нужное время и забрав пассажиров, довезет их до места назначения. Многим требовались услуги для переноса или доставки товара крупных габаритов – и это привело к появлению грузового такси.

Услугами такси являются:

- перевозка граждан;
- доставка продуктов, покупок, малогабаритных вещей;
- курьерские услуги;
- услуги няни – доставка детей в школу и детский сад.

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

3.1 Описание рынка продукции (услуг)

В настоящее время мы не можем представить ни один город, ни одну страну, без курсирующих по ним такси.

Кризисные явления в экономике оказали негативное влияние на структуру мирового рынка. Однако именно в кризисные годы частный извоз помогал многим семейным бюджетам пережить тяжелые времена. Рынок услуг перевозок населения, как и прочие смежные рынки, стал демонстрировать постепенный возврат на докризисный уровень. В ближайшие годы спрос на услуги Такси в Казахстане будет только расти.

В 2006-2019 гг. внешнеторговый оборот Казахстана увеличился с \$19,4 млрд. до \$98,8 млрд. Это позитивно повлияло на все составляющие логистических услуг: от перевозок и экспедирования, до услуг по обработке и управлению поставками.

3.2 Прогнозные оценки развития рынка, ожидаемые изменения

В Транспортной стратегии Республики Казахстан до 2020 года одной из первоочередных задач развития рынка автотранспортных услуг является:

- повышение качества предоставляемых транспортных услуг за счет внедрения новых передовых технологий перевозок пассажиров.
- рынок услуг по перевозкам при передвижении стремительно развивается, так как увеличивается численность населения, увеличивается число предпринимателей (субъектов малого и среднего бизнеса), в результате растет потребность населения в услугах автоперевозок на общественных транспортах.

3.3 Стратегия маркетинга

Будет использоваться «прямой маркетинг», заключение прямых договоров на предоставление услуг.

Организацию реализации услуг на предприятии предполагается осуществлять с учетом следующих принципов:

1. Постоянный мониторинг конкурентоспособности и работа над ее совершенствованием;
2. Использование комплекса мер по формированию спроса и стимулированию сбыта, формированию имиджа и закреплению постоянных клиентов.

Формирование спроса и стимулирование сбыта планируется исходя из следующих моментов:

- Гибкие цены;
- Индивидуальный подход;
- Реализация программ по стимулированию спроса.

Таблица 1 - SWOT-анализ проекта

Внешняя среда	Возможности	Создание дополнительных видов предоставляемых услуг.
	Угрозы	Организация крупных предприятий по предоставлению аналогичных услуг.
Внутренняя среда	Преимущества	Использование современных автомобилей. Профессиональные водители со стажем.
	Недостатки	Неузнаваемость предприятия.

4. ПЛАН ПРОИЗВОДСТВ

В таблице 2 представлена планируемая программа предоставления услуг.

Наименование услуги	Ед. измерения	январь		февраль		март		апрель		май		июнь		июль		август		сентябрь		октябрь		ноябрь		декабрь		Итого за месяц/за год
		частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	частные	служебные	
Кол-во машин		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	1
Средний доход от услуг в день от каждой автомашины		8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	9
Средний доход от 10 автомашин в день		80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	80000	96000
Внутри поселка																										80000
Услуги диспетчерской службы 15%		12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	144000
Использованное рац. время работы 15 дней		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	12000
Доход		181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	181500	2178000
Итого Доход		1 381 500		1 381 500		1 381 500		1 381 500		1 381 500		1 381 500		1 381 500		1 381 500		1 381 500		1 381 500		1 381 500		16 578 000		

Прибыль складывается из отчислений от заработка водителей, устанавливаемая в процентном соотношении от суммы заказа (10%), в некоторых случаях фиксированный размер зарплаты прописывается в договоре. Зарплата водителя в первом случае зависит целиком от количества заказов.

Программа продаж будет осуществляться на основе результатов проведенных маркетинговых исследований (с целью определения предпочтений потребителей в услугах при переезде), а также посредством рекламных акций.

При формировании цен была учтена покупательная способность потребителей, определяемая средним уровнем их доходов.

Формирование цен основано на рыночных ценах и полной себестоимости услуг.

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



№	Наименование	Единица измерения	Количество	Цена	Сумма
01	Услуги по переезду	шт.	100	1000	100000

5. ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

5.1. Технологический процесс

Под технологией процесса перевозки пассажиров понимается способ реализации людьми конкретного перевозочного процесса путем расчленения его на систему последовательных взаимосвязанных этапов и операций, которые выполняются более или менее однозначно и имеют целью достижение высокой эффективности перевозок.

Технологию любого процесса перевозки характеризуют три признака: расчленение процесса перевозки, координация и этапность, однозначность действий.

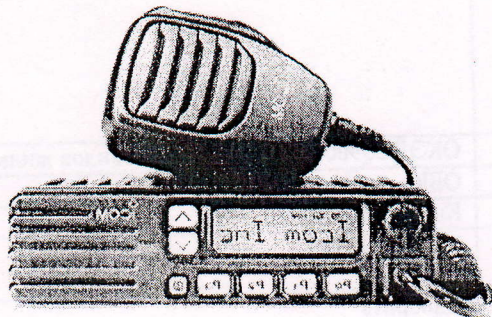
Технология пассажирской перевозки предусматривает выполнение операций:

- определение времени поездки (введения расписания и публикация);
- поездка (поездка по определенному маршруту).

Использование системного подхода к перевозочному процессу таксистов, обслуживающих конкретную сеть пригородных такси, позволяет выделить следующую последовательность работ: изучение временных и пространственных характеристик распределения пассажиропотоков, а также определение фактического спроса на перевозки; выбор рациональных типов подвижного состава и расчет их числа по такси; установление структуры парка такси для обслуживания пригородной зоны; перераспределение такси между маршрутами в случае дефицита провозных возможностей; выбор рациональных форм организации движения, систем организации труда водительских бригад и оплаты проезда пассажирам.

5.2. Оборудование и инвентарь (техника)

Предприятие имеет радиостанцию.

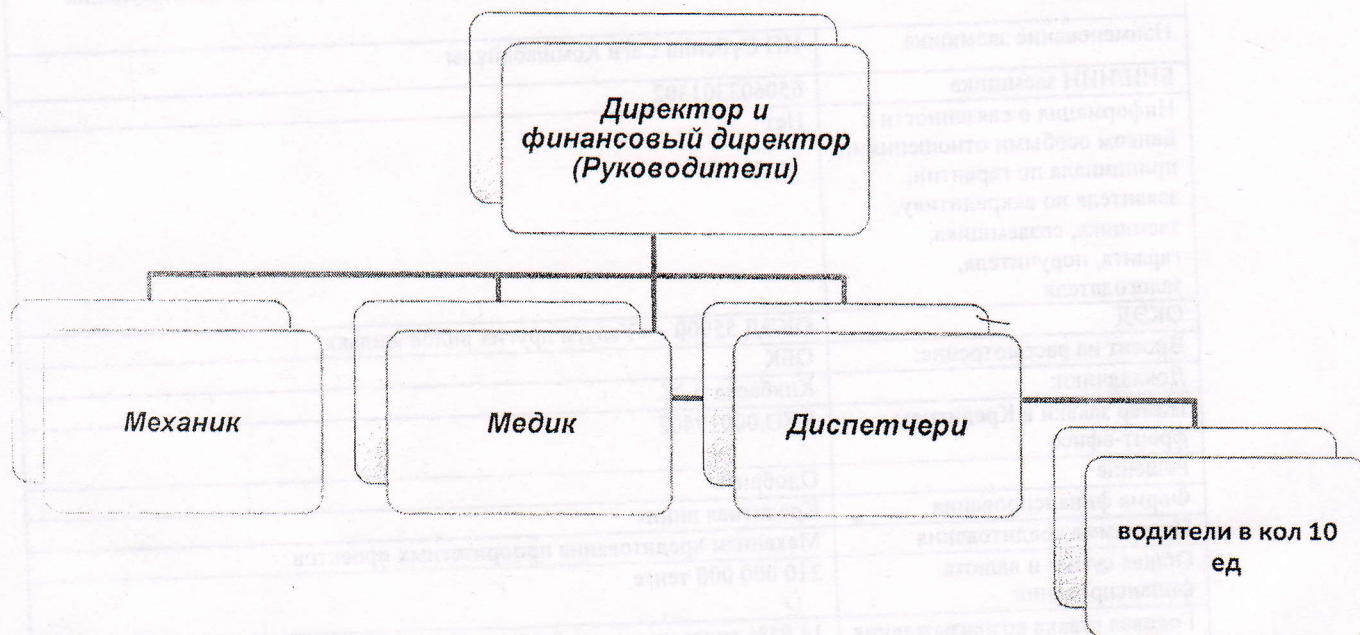


6. ОРГАНИЗАЦИЯ, УПРАВЛЕНИЕ И ПЕРСОНАЛ

Общее руководство предприятием осуществляет директор, в лице Руководителя.

Организационная структура предприятия имеет следующий вид, представленный ниже (рисунок 5).

Рисунок 5 - Организационная структура



Приведенную структуру управления персоналом можно отнести к линейной. Она позволяет директору оперативно управлять работой предприятия и находиться в курсе событий.

7. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

7.1 План реализации

Предполагается, что реализация настоящего проекта займет период с июня 2019 по июль 2019 г.

Таблица 4 – Календарный план реализации проекта

Мероприятия\Месяц	2019		
	6	7	8
Решение вопроса финансирования	*		
Приобретение автотранспорта		*	
Поиск персонала		*	
Заключение контрактов		*	
Начало работы		*	

7.2 Затраты на реализацию проекта

Оценка инвестиционных затрат представлена в следующей таблице.

Таблица 5 - Инвестиционные затраты в 2017 г.

Наименование	Кол-во, шт	Цена, тенге	Сумма, тенге
Автотранспорт	10	2000000	20000000
Итого	10	2000000	20000000

Цена, установка газового оборудования и доставка включена в стоимость приобретаемого автотранспорта.

8. РАСХОДЫ

Таблица 8 - Общие и административные расходы предприятия, тенге

Наименование	в месяц
Зарплата персонала	696250
пенсионный отчисление	69625
Налог	18799
Прочие расходы	50 000
ИТОГО	834680

Таблица 9- Расчет расходов на оплату труда.

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА, тенге

Наименование должности	количество	месячный оклад, тенге	Сумма, тенге
Директор	1	100 000	100 000
Финансовый директор	1	100 000	100 000
Механик	1	50 000	50 000
Медик	0,5	21250	21250
Диспетчер	3	42500	127500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
водитель	1	42500	42500
Всего	6	696250	696250

Сумма расходов на оплату труда составляет 696,250 тыс.тенге в месяц. Данная сумма уменьшает сумму социального налога согласно ст.437 НК РК. Исчисление налогов на основе упрощенной декларации производится путем применения к объекту налогообложения (доход) ставки в размере 3% (ст.437 НК РК), из которого ½ составляет ИПН, ½ - социальный налог.

9. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

9.1 Социально-экономическое значение проекта

При реализации проекта предусмотрено решение следующих задач:

- создание новых рабочих мест, что позволит работникам получать стабильный доход;
- создание нового предприятия по предоставлению транспортных услуг при поездке, переезде и т.д.;
- поступление в бюджет Шиелинского района налогов и других отчислений.

Среди социальных воздействий можно выделить:

- удовлетворение потребностей физических лиц в услугах по перевозке пассажиров автодорожным транспортом.

В результате реализации проекта создадутся 11,5 рабочих мест.

10.2 Воздействие на окружающую среду

Наши приобретаемые автомашины входят под экологические стандарты Евро-4, так как они будут выше 2010года.

ПРОГНОЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ, меся

Наименование	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	Итого за 2019	Итого за 2020
Доходы									
выручка от реализации услуг	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	9 670 500,00	16 578 000,00
Итого Доходов	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	1 381 500,00	9 670 500,00	16 578 000,00
Расходы									
Зарплата персонала	696 256,00	696 256,00	696 256,00	696 256,00	696 256,00	696 256,00	696 256,00	4 873 792,00	8 355 072,00
Прочие расходы	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	350 000,00	600 000,00
Итого расходов	746 256,00	746 256,00	746 256,00	746 256,00	746 256,00	746 256,00	746 256,00	5 223 792,00	8 955 072,00
Валовая прибыль	635 244,00	635 244,00	635 244,00	635 244,00	635 244,00	635 244,00	635 244,00	4 446 708,00	7 622 928,00
Налог	88 424,00	88 424,00	88 424,00	88 424,00	88 424,00	88 424,00	88 424,00	618 968,00	1 061 088,00
Чистая прибыль	546 820,00	546 820,00	546 820,00	546 820,00	546 820,00	546 820,00	546 820,00	3 827 740,00	6 561 840,00
КОЭФФИЦИЕНТЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ									
Рентабельность	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%