

Бизнес-план Пассажирских перевозок

1. Резюме
2. Сроки реализации проекта
3. Характеристика объекта
4. План маркетинга
5. Финансовый план
6. Оценка риска
7. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
8. Выводы

1. Резюме

Настоящий проект представляет собой план создания Пассажирских перевозок с денежным оборотом в 20 месяцев. Идея проекта пассажирских перевозок преследует три цели:

1. Создание на начальном этапе небольшого коммерческого проекта, направленного на дальнейшее его развитие и охват других сфер сопутствующих видов услуг .
2. Получение высокого уровня доходности.
3. Удовлетворение потребительского рынка пассажирских перевозок.

Финансирование осуществляется за счет привлечения частных инвестиций.

Стоимость проекта: 2000000 руб.

Сроки окупаемости: 20 месяцев.

Доход инвестора составит 1000000 рублей.

Возврат заемных средств начинается со второго месяца реализации проекта.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 50%.

Общая сумма начисленных процентов составит 1000000 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 20 месяцев.

2. Сроки реализации проекта

Начало реализации проекта начинается после получения займа.

Окончание через 12 месяцев.

3. Характеристика объекта

Пассажирские междугородние перевозки предназначены для оказания услуг населению и организациям по перевозке пассажиров и рабочих коллективов на микроавтобусах.

Основные критерии предприятий, действующих на рынке пассажирских перевозок:

1. возможность оформить заказ микроавтобуса недорого;
2. обслуживание исключительно профессиональными водителями;
3. доступность тарифов пассажирских перевозок;
4. соблюдение сроков;
5. выбор комфортных транспортных маршрутов;
6. уникальный подход;
7. надежный транспорт.

Микроавтобусы обязательно должны соответствовать требованиям безопасности.

В планах организации предполагается:

1. располагать собственной ремонтной и технической базой;
2. зарегистрировать частное предприятие (ИП);
3. получить лицензию;
4. заключить с Комитетом по транспорту договор на право обслуживания маршрута;
5. приобрести парк автомобилей;
6. нанять персонал;
7. провести маркетинговую кампанию;
8. начать осуществлять перевозки.

Для обслуживания одного маршрута на данном этапе развития проекта будет достаточно 2х микроавтобусов.

Прибыль предприятия по Пассажирам перевозкам складывается из длины маршрута, пассажиропотока на нем, вместимости транспортного средства и условий, на которых работает владелец микроавтобуса.

На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний, которые занимаются пассажирскими перевозками, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще очень свободен.

4. План маркетинга

Прежде чем начать рассматривать конкурентную среду рассмотрим текущее состояние потребительского рынка. В настоящее время международный кризис диктует свои условия жизнедеятельности, как граждан, так и предприятий в целом.

Современное состояние экономики обусловлено международным кризисом. Деятельность тех предприятий, которые изжили себя по экономическим и моральным признакам, прекращается. Все более прозрачными становятся все схемы бизнеса. Упрощаются схемы товарообмена и зачисления денежных средств на счета, как предприятий, так и граждан. Потребители становятся избирательными в своих расходах, мотивируя это ограничениями в денежных средствах.

Общее состояние российского рынка автобусных перевозок, которым постоянно пользуются 60% россиян, проживающих в 1120 городах и поселках, а также 73541 сельских населенных пунктах, обеспечивается около 85% потребностей населения в городском и пригородном сообщении. За 2011 год по 8646 городским, 14577 пригородным и 5867 междугородным автобусным маршрутам общей протяженностью 1765 тыс. км перевезены 23,8 млрд. пассажиров (86% к 2006 г.). В сегменте действуют около 20 тыс. предприятий, для 3,8 тыс. из которых этот вид деятельности является основным, и 75 тысяч индивидуальных предпринимателей. Среднесуточный пробег автобусов - 250 - 300 км, их парк - порядка 792 тыс., в т.ч. у физических лиц - 342 тыс. автобусов.

В последние годы весьма заметен процесс концентрации наиболее успешных частных перевозчиков мелких (1-2 автобусов) собственников. На «государственных» остро, как правило, стоит проблема обновления подвижного состава, износ которого нередко превышает 70 - 80%. В целом же по стране около 53% эксплуатируемых маршрутных автобусов амортизированы, а более 29% из них подлежат безотлагательной выбраковке по критериям обеспечения безопасности дорожного движения.

Анализируя ситуацию, сложившуюся на рынке предприятий по пассажирским перевозкам, необходимо отметить следующее. Несмотря на то, что количество участников рынка услуг пассажирских перевозок увеличилось, объем потенциальных потребителей остался на прежнем уровне. Необходимо обязательно провести комплекс мероприятий по формированию потребительского мнения, поскольку в сознании граждан в большинстве случаев приобретение услуг предприятий пассажирских перевозок связано с безопасностью и доступностью цен. Необходимы следующие мероприятия для формирования сознания о том, что приобрести данный вид продукции можно непосредственно у производителя:

1. реклама посредством распространения предложений по перевозкам;
2. реклама в газетах и журналах с целью охвата специализированной аудитории потребителей;
3. создание инфраструктуры и условий предоставления услуг и труда.
4. основным методом продвижения продукции можно считать рекламу, размещенную в самих автобусах, а также распространение информации путем личных контактов и звонков с предприятия.

5. Финансовый план

Прогнозируемая структура доходов.

Прогноз продаж 2017 года основан на:

1. анализе спроса потребителей услуг Пассажирских перевозок;
2. анализе рынка предоставления услуг предприятий «Пассажирские перевозки»;
3. на общих выводах о состоянии рынка предоставления услуг «Пассажирских перевозок».

При составлении программы реализации услуг предприятия будет рассматриваться самый низкий порог рентабельности приобретения услуг Пассажирские перевозки. Рассмотрим план объемов производства и полной реализации услуг предприятия Пассажирские перевозки.

План объемов предоставления услуг расчетного периода

Период	Наименование вида услуги	Объем реализации услуг в месяц (чел., заказов)	Цена	Выручка от реализации (тыс. руб.)
1-6 месяцев функционирования	Пассажирские перевозки маршруту Москва-Краснодар	От 480 человек в месяц	От 2100 рублей	От 1008000 рублей
7-12 месяцев функционирования	Пассажирские перевозки маршруту Москва-Краснодар	От 600 человек в месяц	От 2100 рублей	От 1260000 рублей

Также на предприятии предусматривается привлечение высококвалифицированной рабочей силы, для чего будет применена система найма.

6. Оценка риска

Риски при ведении данного вида бизнеса состоят в следующем:

1. уровень риска создания предприятия в зависимости от конкуренции.
2. высокий уровень риска на дороге;
3. высокий уровень капитализации инвестиций.
4. риски связанные с поломкой и как следствие временной приостановки маршрута.

7. Финансово-экономическое обоснование инвестиций

Для реализации проекта необходимо взять займ в размере 20000000 рублей на 20 расчетных месяцев с процентной ставкой 50%.

Затраты на проект:

1. Единоразовые затраты:
2. Покупка 2х. микроавтобусов из расчета 900000р. каждый - 1800000р.
3. Регистрация ИП и соответствующих документов (лицензия на перевозку пассажиров, страховой полис ОСГОП) - 150000р.
4. Топливо и мелкие расходы - 20000р.

Ежемесячные выплаты:

1. Найм 4 водителей по 2 в смене и диспетчера - 190000р.
2. Топливо и мелкие расходы - 300000р.
3. Налоги + пенсионный фонд - 10000р.
4. Обслуживание + ремонт - 30000р.

Ежемесячные выплаты по займу составят 158000р. что приведет к возврату денежных средств уже на 14 месяц с учетом первой выплаты на 2 месяц и составит 2054000р. и полной выплаты процентов по займу на 21 месяц что составит 3000000р.

8. Выводы

Проведенное исследование показало, что такой вид бизнеса, как создание пассажирских перевозок является сверхприбыльным, высоко-рискованным и перспективным. Одним из главных условий его функционирования является возможность вложения крупных сумм инвестиций для создания экономическо-финансового предприятия. Открытие пассажирских перевозок потребует от руководителя проекта самоотдачи, высокого напряжения волевых усилий, знаний, тактических манипуляций при оформлении лицензии и иной бюрократической документации, а также осознания того, что данный вид бизнеса требует тщательной проработки и значительных вложений.