

Содержание

<i>1. Концепция и существо бизнеса</i>	<i>2</i>
<i>2. Уровень технологической готовности, финансовое обеспечение и потребности проекта</i>	<i>2</i>
<i>3. Маркетинговый план</i>	<i>3</i>
<i>4. Финансовый план</i>	<i>4</i>
4.1. Себестоимость одного рейса и ее структура	4
4.2. Отчет о прибылях и убытках и отчет о движении капитала (поток наличности) проекта	7
4.3. Показатели эффективности проекта	10
<i>5. Резюме по бизнес-плану проекта и перспективы развития бизнеа</i>	<i>11</i>

1. Концепция и существо бизнеса (Резюме бизнес- плана)

Организатор бизнеса гр. РФ, Погорелов Игорь Викторович, прож: г. Иваново, ул. Красных зорь 61.

Бизнес-идея представляет собой транспортную услугу в виде организации товарных перевозок (по «встречной» схеме). Между Ивановской областью и соседними регионами (на первом этапе в направлении – Нижний Новгород, Ярославль-Волгда, в дальнейшем с расширением за счет направлений Рязань, Тула, Московская обл.).

Бизнес организуется в правовой форме ИП Погорелов. По месту жительства ИП (офис не снимается).

Предположительная система налогообложения ЕНВД – базовая ставка налогообложения = 6000р. на одну машину.

Сущность бизнеса по доставке товара состоит в том, что на своем личном автотранспорте ИП Погорелов (далее в тексте «ИП») сначала один, а после 3-го месяца от начала работы с привлечением одного наемного водителя перевозит в соседние регионы «под заказ» принадлежащий ивановскому заказчику-производителю товар на территорию соседнего региона, а на обратном пути ввозит (также «под заказ»), товар (продукцию), производимый в соседнем регионе на территорию Ивановской области. Такой режим встречных перевозок вдвойне выгоден ввиду на первом этапе бизнеса ввиду двойной оплаты рейса двумя поставщиками. В дальнейшем (как будет показано в разделе «перспективы развития бизнеса»), при переходе ИП к работе с товаром данным ему на консигнацию или в режиме покупки-продажи товара режим встречных перевозок за счет двойной продажи в ходе рейса практически удваивает его маржинальность.

2. Уровень технологической готовности, финансовое обеспечение и потребности проекта

Осуществлять перевозки ИП будет на автомобиле «Газель» (Модель ГАЗ 33-02 – «Еврофура» - кузов «воронка» с тентовым навесом, высотой 2,2м. Общая емкость кузова 17 м³.) Стоимость нового автомобиля 430 т.р. В настоящее время в распоряжении

находится пассажирская «Газель» на 15 мест (пробег около 300 000.км.), продажная (остаточная) стоимость которой составляет порядка 130 т.р.

Оставшуюся стоимость приобретения новой «Газели» ($430 - 130 = 300$ т.р.) Погорелов предполагает покрыть «стартовые расходы» проекта (300т.р.) из следующих источников:

Собственные ср-ва – 250 т.р.

Кредит ЦЗН – 50 т.р.

ИТОГО: = 300 т.р.

Хранение «Газели» предполагается осуществлять «на дружеских началах» (практически б/пл.) на одной из открытых (охраняемых) автостоянок г. Иваново.

3. Маркетинговый план

ИП Погорелов собирается осуществлять транспортировку в областные центры ближайших регионов (на первом этапе в основном г. Нижний Новгород – рейс туда рассматривается в дальнейших расчетах в качестве базового) текстильной продукции (готовые ткани – в основном бязь) непосредственно от ивановских производителей (предварительные переговоры проведены им на ОАО «Шуйские ситцы и ОАО «Тейковский ХБК»). Получателями ткани в Н-Новгороде (и Ярославле) выступают крупные оптовые торговые фирмы как «Стафф», «Альтаир», «Гармония» и т.п.).

Предполагаемая стоимость одной перевозки бязи (1 рейс) при полной загрузке кузова = 170 т.р. Наценка при продаже порядка 50% (85 т.р.)

На обратном пути ИП предполагает ввозит (также «под заказ»), товар производимый (например на заводах группы «ГАЗ») или продаваемый оптовиками (Н-Новгорода и Ярославля) по более низким по сравнению с Иваново ценам. Главным образом это автозапчасти и бытовая сантехника.

Автозапчасти поставляются ИП в крупные ивановские профильные магазины как то: «Автошник» (в р-не «Зубковского двора»), «Центр кузовных деталей» (Пустошь-бор), «Мост-Авто» (на въезде в Минеево) и т.п. (есть предварительные договоренности в «Автошник» и «Центр кузовных деталей»). Сантехника поставляется также в крупные рознично –оптовые и сетевые магазины г. Иваново (предварительные переговоры проведены с м-ном «Луч» и сетью «Кенгуру»)

Стоимость перевозимых автозапчастей (1 рейс) при среднезагруженном кузове порядка 200т.р. – средняя торговая наценка 25% (50 т.р.).

Плата нанимателя за рейс как услугу ИП. – 6 т.р. – «туда» и 4 т.р. «обратно» - таким образом – 10 т.р. – весь рейс.

Предполагается делать -8-10 рейсов первые 3 месяца, когда ИП работает в одиночку и до 18 рейсов в месяц (при равном их распределении по количеству между водителями) с 4-го месяца осуществления бизнес-проекта, когда ИП нанимает 2-го водителя (предполагается через ЦЗН). Оплата наемного водителя 1 000р. за 1 рейс.

4. Финансовый план

4.1. Себестоимость одного рейса и ее структура

Таблица 1.

А) Себестоимость средней услуги – водитель - ИП

N	Элементы структуры с/стоимости	руб.
1	Бензин и ГСМ из расчета 2500р. бензин + 200р. ГСМ	2 700
2	Питание водителя из расчета 1,5 суток	500
3	Ночлег из расчета 700р. на 2 рейса	350
4	Прочие расходы (личные и производственные)	250
5	Техобслуживание машины из расчета 6 000р. на 10 рейсов (из них 3 500р. - техосмотр через каждые 10 000 км), остальное - текущий ремонт	600
6	ИТОГО:	4 400

Б) Себестоимость средней услуги – водитель наемные работник

N	Элементы структуры с/стоимости	руб.
1	Бензин и ГСМ из расчета 2500р. бензин + 200р. ГСМ	2 700
2	Питание водителя из расчета 1,5 суток (в составе «командировочных»)	500
3	Ночлег из расчета 700р. на 2 рейса (в составе «командировочных»)	350
4	Прочие (производственные) расходы (в составе «командировочных»)	250
5	Техобслуживание машины	600
6	ФОТ с начислениями (из расчета 1 000 руб./рейс - все начисления = 14%)	1 140
7	ИТОГО:	5 540

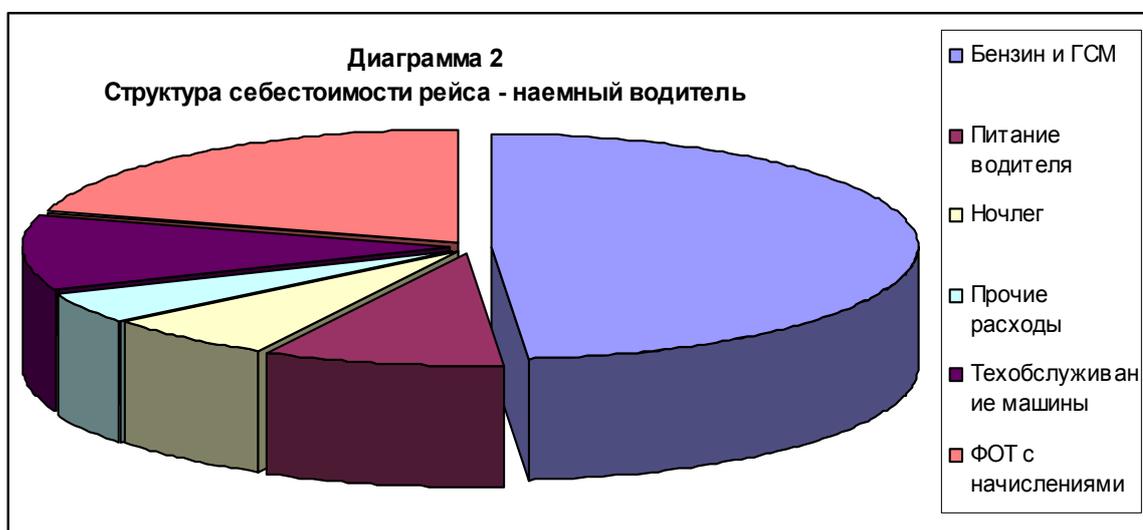
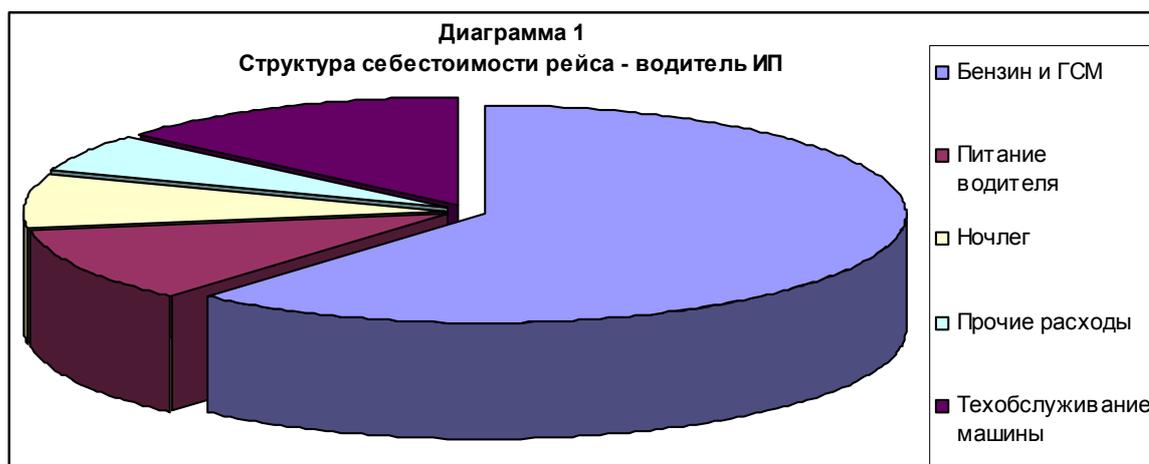
Соответственно чистый доход от 1 рейса ИП будет равен:

1. Водитель ИП = $10\,000 - 4\,400 = 5\,600$ р.
2. Наемный водитель = $10\,000 - 5\,540 = 4\,460$ р.

Соответственно весь доход от производственной деятельности ИП за месяц будет :

1. Водитель ИП = $5\,600 \text{ р} \times 10 \text{ рейсов} = 56\,000$ р.
2. Наемный водитель + ИП = $(5\,600 \text{ р} \times 9 \text{ рейсов} = 50\,400\text{р.}) + (4\,460 \times 9 \text{ рейсов} = 40\,140\text{р.}) = 90\,540$ р.

×



Расчет налогообложения ИП (ЕНВД + взносы в ПФ РФ и фонды ОМС) :

А.) ЕНВД

Базовая ставка доходности бизнеса (БСД) = 6 000 руб.

Величина налога (ВН) ежемесячно рассчитывается по формуле:

$$\mathbf{ВН = БСД * ФП * К1 * К2 * 0,15}$$

где (исходя из данных за 2010г.):

ФП – физический показатель = 1 машине (= 1,0)

К1 =1,295 (федеральный коэффициент)

К2 (местный понижающий коэффициент) = П1*П2*П3*П4(не применяется)*П5, где:

При этом показатель П3 -вид товара в торговле - в данном случае не применяется, а П5 – размер з/платы наемного работника ниже 8900р. =1,0

П1=0,8 (ведение предпринимательской деятельности на территории «промышленного района» г. Иваново)

П2=1,0 (вид осуществляемой деятельности)

т.е. К2 = 0,8*1,0 *1,0= 0,8

тогда:

$$\mathbf{ВН = 6000 * 1,0 * 1,295 * 0,8 * 0,15 = 932,4р.}$$

Тогда $\mathbf{ВН_{кв.}}$ уплачиваемый за квартал (1 налоговый период) = $\mathbf{ВН * 3 = 2797,2р.}$

При этом если ИП будет пользоваться предоставленной ему по закону скидкой (за счет взносов в ПФ РФ) в размере не более 50%, то скорректированный таким образом ВН (далее именно он используется в расчетах) составит 466р./мес. или 1398р./кв.

Б.) ПФ РФ и Федеральный + Территориальный фонды ОМС (с 2010г.)

Сумма ежемесячных взносов в указанные фонды для ИП составит:

- ПФ = 866р.;
- Федеральный фонд ОМС = 47,63р.;
- Территориальный фонд ОМС = 86,60р.

Тогда вся сумма налогообложения (ЕНВД + взнос в ПФ и фонд ОМС (из расчета 2010г.) составит тогда за месяц: $466 + 1001 = \mathbf{1467р./мес.}$ (или 4401р./кв.)

NB. Далее именно эта конечная цифра (1467р./мес.) участвует в расчетах в качестве налоговой составляющей (строка «Налоги и взносы» в табл. №2 и №3) расходов ИП.

4.2. Отчет о прибылях и убытках и отчет о движении капитала (поток наличности) проекта

Таблица 2.

Отчет о прибылях и убытках проекта

		Месяцы												Итого
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Нетто- доход от основной деятельности	56 000	56 000	56 000	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	
2	Прибыль до налогов	56 000	56 000	56 000	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	982 860
3	Налоги и взносы	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	17 604
4	Чистая прибыль	54 533	54 533	54 533	89 073	89 073	89 073	89 073	89 073	89 073	89 073	89 073	89 073	965 256
5	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	54 533	109 066	163 599	252 672	341 745	430 818	519 891	608 964	698 037	787 110	876 183	965 256	

Срок окупаемости проекта как видим равен 5 месяцам когда суммарная накопленная прибыль (= **341 745р.**) – уверенно превышает сумму стартовых расходов (300 т.р.)

Отчет о движении капитала проекта (движение «кассового потока наличности» - Cash Flow)

№	Содержание операции	Месяцы											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Поступления												
1	Поступления от продаж	56 000	56 000	56 000	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540
2	Кредиты и займы	58 500											
3	Всего поступлений	114 500	56 000	56 000	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540	90 540
	Платежи												
4	Операционные расходы		5 600	5 600	9 054	9 054	9 054	9 054	9 054	9 054	9 054	9 054	9 054
5	Капитальные затраты	300 000											
6	Возврат основного долга	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	Возврат процентов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8	Налоги и взносы	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467	1 467
10	Всего платежей	301 467	7 067	7 067	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521
11	Сальдо за текущий период	-186 967	48 933	48 933	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521	10 521
12	Входное сальдо	0	-186 967	-138 034	-89 101	-78 580	-68 059	-57 538	-47 017	-36 496	-25 975	-15 454	-4 933
13	Выходное сальдо	-186 967	-138 034	-89 101	-78 580	-68 059	-57 538	-47 017	-36 496	-25 975	-15 454	-4 933	5 588

Диаграмма 3
Продажи и динамика движения чистой и накапливаемой прибыли
"нарастающим итогом"

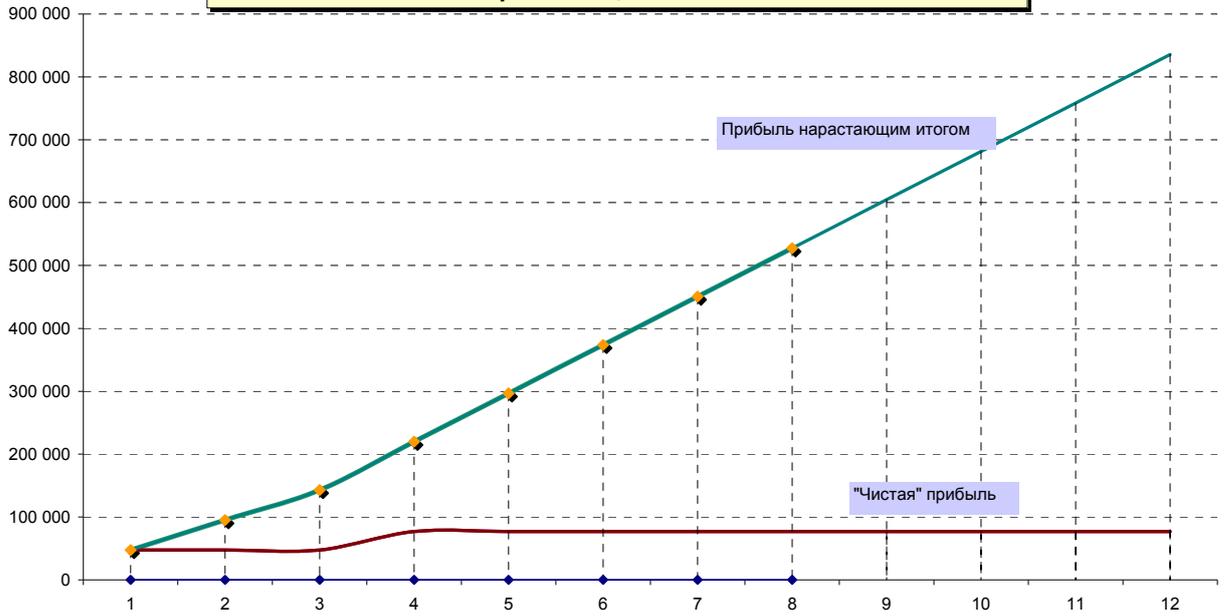
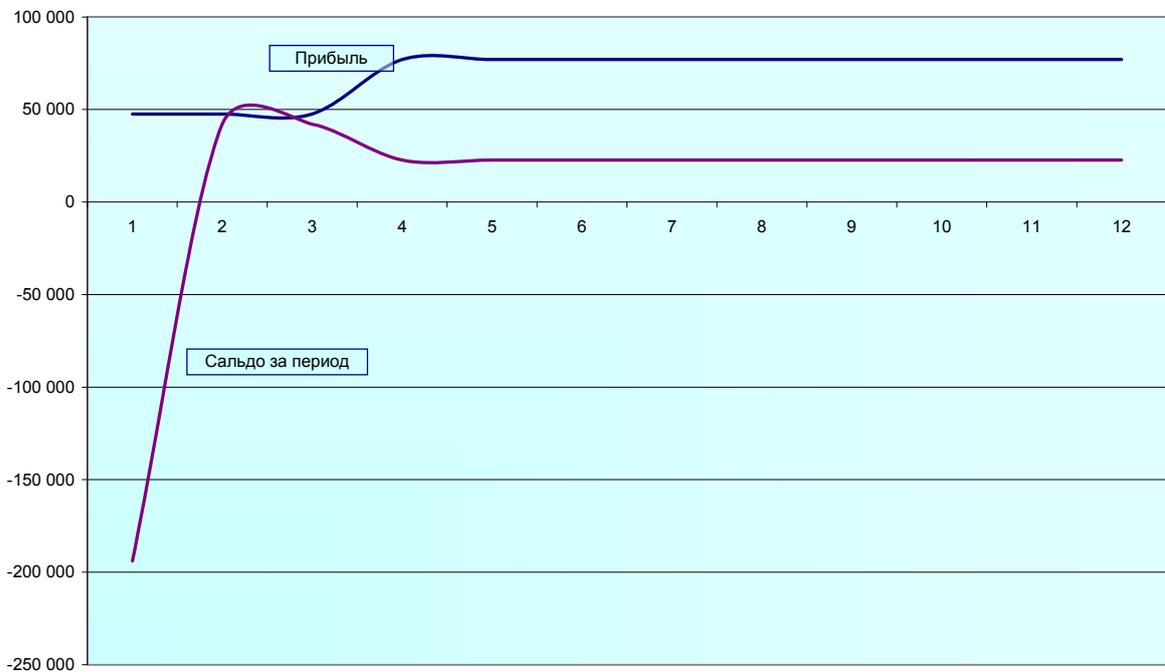


Диаграмма 4 Cash Flow - сальдо за период и "чистая" прибыль



4.3. Показатели эффективности проекта

Таблица 4.

Основные показатели эффективности проекта

N	Показатель	Сумма (руб.)
1	Вся сумма продаж (совокупный валовой доход)	982860
3	Чистая прибыль нарастающим итогом (накопленная)	965256
4	Срок окупаемости	5 мес.

Таблица 5.

Прогноз рентабельности

7	Рентабельность инвестиций (вся валовая прибыль / вложенный капитал x100%)	328,30%
9	ROI (Return on investment = чистая прибыль / инвестиции)	321,07%

Анализ безубыточности проекта в данном случае не поведется ввиду незначительности постоянных расходов бизнеса (ЕНВД составляет даже в первые 3 мес. менее 4% от объема продаж и нет ни расходов на содержания офиса, ни постоянной составляющей в стоимости техосмотра машины, поскольку этот последний зависит исключительно от пройденного километража, ни постоянной платы за автостоянку).

5. Резюме по бизнес-плану проекта и перспективы развития бизнеса

Приводимые показатели эффективности и рентабельности рассматриваемого проекта, выведенные на основе представляемого в бизнес - плане «Отчета о прибылях и убытках» (сумма накапливаемой прибыли – диаграмма. 3) и «Отчета о движении капитала» (положительное значение итогового сальдо на конец рассматриваемого периода осуществления проекта, показывающее достижение положительного финансового потока с размере, достаточном для самофинансирования бизнеса – диаграмма. 4), доказывают его абсолютную ликвидность с точки зрения рентабельности продукции, продаж и инвестиций, а также исходя из стабильного наличия текущих объемов прибыли и структуры себестоимости базовой услуги проекта (диаграммы 1 и 2).

Вывод об абсолютной ликвидности проекта убедительно подтверждается, в числе прочего, цифрой «Совокупного валового дохода» проекта (таблица 4), демонстрирующей абсолютное итоговое значение финансовых результатов проекта, и определяющей его инвестиционную привлекательность, выраженную значением ROI проекта (таблица 5).

Данные значения тем более показательны ввиду того, что расчеты представленного бизнес-плана строились исходя из консервативных прогнозов в отношении формата развертывания бизнеса, (не показана возможность гораздо более высокого уровня маржинальности проекта в случае работы не на уровне чисто авто-сервиса, а на уровне – в формате купли-продажи перевозимого товара) и, соответственно, результатов движения потока наличности.

Социальная значимость проекта обусловлена общим размером налоговых платежей и отчислений ИП в социальные фонды (17 604р. за 1-й год осуществления проекта) и созданием 2-х рабочих мест.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

В случае перехода бизнеса на работу в формате купли-продажи товара – промежуточным этапом является – консигнационная форма работы с товаром на условиях отсрочки платежа собственнику, рентабельность бизнеса многократно увеличивается. Поскольку как видно из Маркетингового плана данного проекта, совокупная наценка за товар в ходе встречного рейса (доход от оборота) может составлять 135 т.р. (85+50) а совокупные расходы (себестоимость) рейса остается прежней.