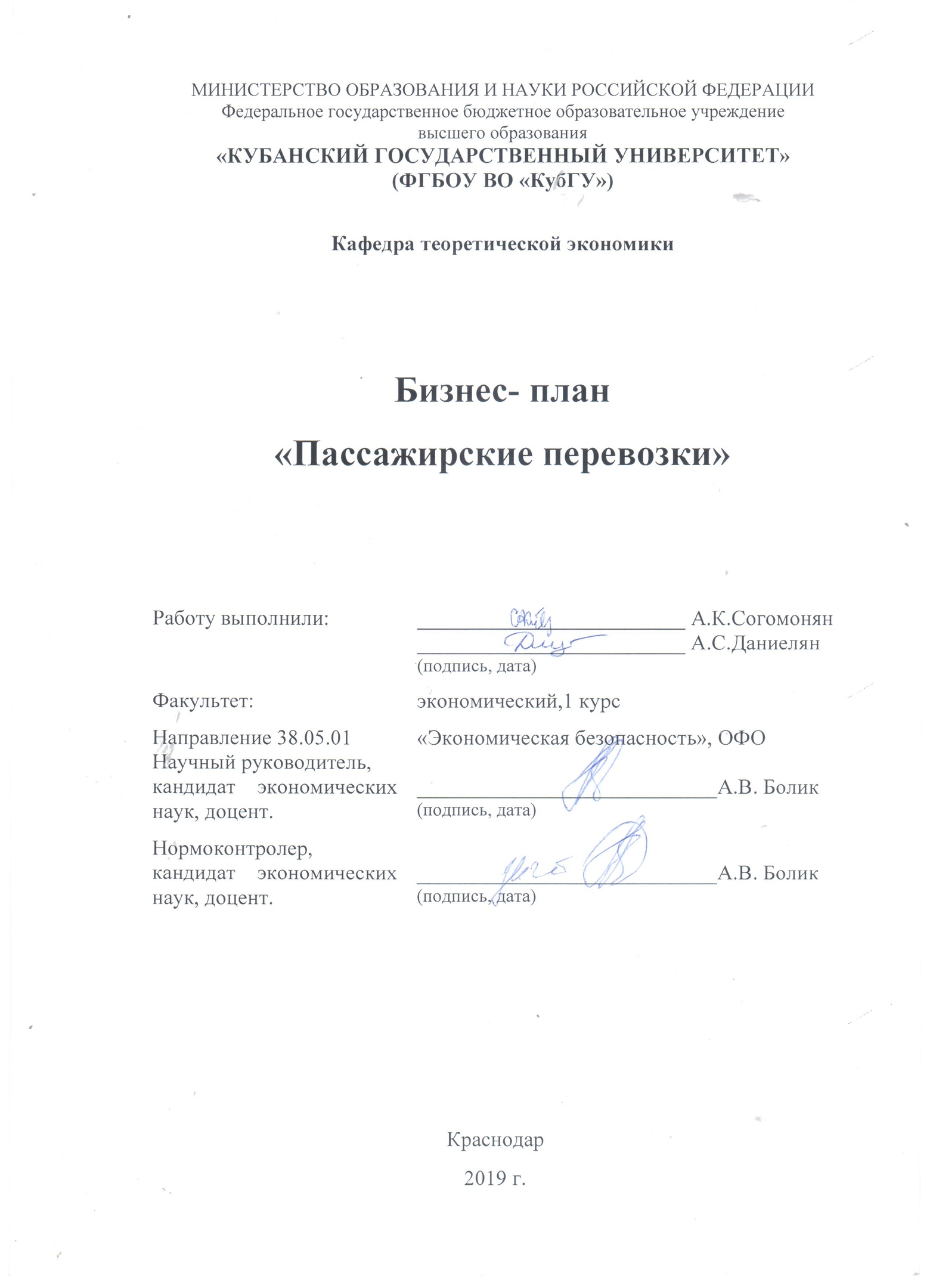
**Актуальность.**

Предлагаемый вашему вниманию бизнес-план маршрутных перевозок пассажиров. Развитая сеть пассажирского транспорта является актуальной потребностью современного мира. Однако в нашей стране эта область развита пока недостаточно, поэтому открытие собственного бизнеса пассажирских перевозок является очень перспективным делом, которое может принести владельцу высокий доход. И в самом деле, в настоящее время каждый из нас уже с трудом представляет свою жизнь без различных технических изобретений, в частности без автомобиля. Данный вид транспорта занимает особое место в быту. Даже если собственного нет в наличии в любой момент можно воспользоваться услугами общественного транспорта и отправится куда угодно.

**Преимущества.**

К его преимуществам можно отнести высокий уровень доходности и минимальные первоначальные затраты. При грамотном построении бизнеса затраты можно окупить в срок до 1-2 лет.

**Задачи.**

При перевозке пассажиров в качестве клиентов могут выступать частные или юридические лица, компании. Основные задачи – перемещение людей в различных направлениях (в черте города и за город), проводы на вокзал, аэропорт, обеспечение транспортном различных мероприятий и так далее.

В таком виде бизнеса крайне важно:

* обеспечить доступные цены на услуги;
* нанять профессиональных водителей с большим стажем вождения;
* быть пунктуальным (четко соблюдать сроки заказов);
* выбирать наиболее удобные маршруты;
* обеспечить индивидуальный подход к клиентам;
* содержать качественный транспорт и своевременно проводить его техническое обслуживание.

**Риски бизнеса:**

* **Конкуренция между разными маршрутами за обслуживание населения.**
* **Многократные поломки транспортных средств могут привести к снижению прибыли.**
* **Подорожание запчастей и масел для обслуживания автобусов.**

**Этапы оформления.**

Реализовать бизнес на пассажирских перевозках необходимо в несколько основных этапов:

* подобрать техническую и ремонтную базу;
* зарегистрироваться в качестве ИП или ООО;
* оформить необходимые лицензии;
* заключить соглашение с Комитетом по транспорту на право работы по выбранному маршруту;
* купить транспорт;
* найти людей для работы;
* разрекламировать новый бизнес;
* начать транспортировку людей.

**Резюме проекта.**

Предприятие: транспортная компания по перевозке пассажиров ООО «САРТЕЙ».

Уставной капитал: 10 млн. рублей.

Учредители: Согомонян Артём и Даниелян Сергей.  
Маршрут: ст. Новотитаровской до ТЦ «SBS Megamall»   
Персонал 29 человек: 22 водителей, 2 диспетчера, 1 механик, 1 врач, 1 охранник, директор, бухгалтер.

**Прайс-лист на проезды.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Пункт** | **Цена проезда** |
| Новотитаровка - SBS Megamall | 120 руб. |
| Новотитаровка - Витамин | 30 руб. |
| Новотитаровка - ул.Гаврилова | 51 руб. |
| Витамин - ул. Гаврилова | 25 руб. |
| Витамин - SBS Megamall | 72 руб. |
| Ул.Гаврилова – КУБГУ. | 25 руб. |
| Ул.Гаврилова - SBS Megamall | 30 руб. |

**Общие расходы.**

1. Общие расходы на оформление ООО – 35000 рублей.
2. Расходы на подготовка документов для получения лицензии – 20000 рублей.
3. Расходы на автобусный парк:
   1. Покупка 12 автобусов марки Hyundai County(или ПАЗ – 320414 «Вектор») 2012-2013 модельного года (с 20 сидячими местами) за 500 000 рублей. *Итого 12\*500000 = 6 000 000 рублей.*
   2. Оформление страховки на жизни пассажиров для 12 автобусов.

20 мест \* 1000 руб. = 20 000 руб. – страховка одного автобуса.

*Следовательно страховка 12 автобусов равна 240 000 рублей в год.*

* 1. Оплата транспортного налога для автобуса Hyundai County (или ПАЗ – 320414 «Вектор») мощностью 130 л.с. равна 3 250 рублей в год. *Транспортный налог на 12 автобусов равен 39 000 руб. в год.*

**Итого: *общие расходы на приобретение автобусного парка – 6 279 000 рублей.***

1. Расходы на организацию базы для автобусов.
   1. Покупка земельного участка для автобусной базы площадью 30 соток стоимостью 800000 руб. в станице Новотитаровская.
   2. Постройка гаража для обслуживания 2-х автобусов – 400 000 рублей.
   3. Аренда помещения под офис компании «САРТЕЙ» – 30 000 рублей.
   4. Оплата коммунальный услуг за офис – 5000 рублей.
   5. Оплата коммунальных услуг за автобусную базу – 15 000 руб.
2. Расходы на персонал:

Количество работников нашей компании – 29 человек (1 директор, 22 водителей, 1 бухгалтер, 2 диспетчера, 1 охранник, 1 механик и 1 медицинский работник).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Персонал** | **Кол-во человек** | **Заработная плата (руб. в месяц)** |
| Директор | 1 | 50 000 руб. |
| Бухгалтер | 1 | 35 000 руб. |
| Диспетчер | 2 | 30 000 руб. |
| Механик | 1 | 25 000 руб. |
| Медицинский работник | 1 | 19 000 руб. |
| Охранник | 1 | 15 000 руб. |
| Водитель автобуса | 22 | 11 800 руб.\* |

**\*** Заработная плата водителя равна 11 800 рублям в месяц + доход дневной выручки, после сдачи денежного плана и заправки автобуса. Денежный план компании составляет 3500 руб.; заправка автобуса стоит при нынешнем уровне цен ДТ составляет примерно 2500 руб. остальное уходит водителю.

***Общие расходы на зарплату персонала: 463 600 рублей.***

1. Уплата налогов.
   1. Подоходный налог – 110 850 рублей в месяц.
   2. Страховые взносы в Пенсионный фонд – 101 992 рублей в месяц.

***Общие издержки на открытие бизнеса = 8 260 442 рублей.***

***Остаток от капитала = 10 000 000 - 8 260 442 = 1 739 558 руб. – на непредвиденные расходы.***

***Доход от 12 автобусов = 1 260 000 рублей в месяц.***

***Издержки каждый последующий месяц = 726 442 рублей.***

***Чистая прибыль = 1 260 000 - 726 442 = 533 828 рублей в месяц.***

***Окупаемость проекта.***

1. ***533 828 \* 12 = 6 405 936 рублей в год – чистая прибыль.***
2. ***10 000 000/6 405 936 = 1 год 6 месяцев – окупаемость проекта.***

**Вывод.**

Бизнес на пассажирских перевозках – перспективное направление. Но здесь важно все правильно спланировать, составить или заказать бизнес-план и четко ему следовать.