

Введение

Бизнес-план предприятия является одним из основных инструментов управления предприятием, определяющих эффективность его деятельности. Разработка бизнес-плана позволяет эффективно использовать планирование бизнеса для грамотного управления предприятием.

В условиях рынка и жесткой конкурентной борьбы предприятие должно уметь быстро и адекватно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде и внутри самого предприятия. Это становится возможным, когда выполняется несколько условий: администрация и инвестор правильно оценивают реальное финансовое положение предприятия и его место на рынке; существуют конкретные цели к достижению которых должно стремиться предприятие; при постановке целей предприятия менеджмент активно использует планирование, строго контролируется и выполняется каждый шаг плана для их достижения; администрация предприятия и инвестор понимают суть процессов происходящих на рынке, во внешней среде и внутри самой фирмы.

Цель выполнения курсовой работы - закрепление и расширение теоретических и практических навыков студентов по широкому спектру хозяйственной деятельности предприятия.

Задача определить показатели производственной программы по перевозке грузов, произвести расчет эксплуатационных показателей деятельности АТП, определить программу перевозок, производственное планирование, организационный план, финансовый план, и найти себестоимость перевозок АТП.

1. Резюме

ИП Васильев В.А. – это проект предприятия, занимающегося приемом металлолома у населения с целью последующего сбыта на оптовую базу. В данном предприятии планируется один рабочий - учредитель компании. Работы планируется выполнять на одном автомобиле. Предприятие осуществляет работы по приему металлолома. Предприятие будет работать каждый день. Основными направлениями деятельности предприятия будет являться прием металлолома у населения.

Бизнес-план составлен сроком на 4 года, цель составления - обоснование коммерческой и бюджетной эффективности проекта. Расчеты в бизнес-плане производились с учетом сегодняшней ситуации на рынке.

2. Анализ рынка услуг и конкурентов

Современный рынок услуг характеризуется не только тенденцией его роста более высокими темпами по сравнению с товарами, но и нарастающей тенденцией диверсификации услуг. Многообразие услуг, которые способны обеспечивать индивидуальные и коллективные потребности участников гражданского оборота, не вызывает сомнений. И каждая из них имеет свои особенности. В отдельных случаях услугой может являться не только операция, но и деятельность. Поэтому пункт приема металлолома – оптимальный вариант для ведения прибыльного бизнеса с малыми первоначальными вложениями.

А т.к. на территории микрорайона Утяк и в ближайших населенных пунктах существует только проектируемый пункт приема металлолома, следовательно конкурентов на рынке оказываемых услуг рассматриваемым предприятием нет.

3. Государственная регистрация и постановка на учет

Государственная регистрация юридического лица или физического лица в качестве индивидуального предпринимателя необходима для законного оформления права заниматься предпринимательской деятельностью.

В целях проведения налогового контроля все организации и индивидуальные предприниматели подлежат постановке на учет в территориальном налоговом органе по месту нахождения организации или месту жительства индивидуального предпринимателя.

Порядок государственной регистрации регулируется Федеральным законом от 08.08.01 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»

Порядок постановки на учет и снятия с учета регулируется статьями 83 и 84 Налогового кодекса.

Предпринимательская деятельность, осуществляемая без государственной регистрации или с нарушением правил регистрации, является незаконной и предусматривает ответственность в соответствии со статьями 14.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее - КоАП) и 171 Уголовного кодекса.

Выбираем организационно-правовую форму – индивидуальный предприниматель.

Индивидуальный предприниматель – физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Для предприятия по приему металлолома в основном используют такой вид собственности, как ИП. Поэтому и я для своего бизнеса оформляю ИП. Индивидуальные предприниматели освобождаются от обязанности по уплате налога на доходы физических лиц с доходов, полученных от предпринимательской деятельности и от налога на имущество физических лиц, используемое для осуществления предпринимательской деятельности. С

налогом на добавленную стоимость ситуация аналогичная -предприниматель освобожден от обязанности уплаты этого налога, кроме случаев ввоза товаров через таможенную границу РФ.

4. Выбор системы налогообложения

Для того чтобы работать на законных основаниях, нужно официально оформить свой вид деятельности и выбрать систему налогообложения. Из возможных вариантов (УСН, ЕСХН, патент) выбираем наиболее простую форму налогообложения - Упрощенную систему налогообложения (УСН). В связи с тем, что деятельность по приему металлолома не подпадает под ЕНВД, и патент.

УСН – специальный налоговый режим. Упрощенка – самый выгодный режим для предпринимательской деятельности (не сдают баланс, отчет о прибылях и убытках, не платят НДС, налог на имущество и НДФЛ).
 $УСН=1642500 \times 0,06=98550$ руб.

5. Оценка степени риска

В процессе реализации бизнес-плана предприятие может столкнуться с определенными видами риска:

- Снижение цены на прием металлолома, что влечет за собой снижение прибыли при предоставлении услуги:

- повышение стоимости ГСМ, что повлечет за собой рост цен оказываемых услуг.

- наличие конкурентов наиболее актуальное для приема металлолома , так как цена приема металлолома по сравнению с расценками конкурентов ниже в несколько раз, в связи с чем люди будут сдавать не нам а в другую компанию.

6. Техническое обеспечение проекта

Для открытия предприятия нам потребуется.

Т.к. я открываю свое предприятие на дому то арендовать территорию мне не нужно.

1. Автомобиль Газ 3302 для перевозки груза стоимостью 600 000 р.

Рис. 1



2. Весы тонники стоимостью 5000 руб

Рис. 2



3. Средство для резки металла Makita 9069SF цена 3000 руб.

Рис. 3



Следовательно, для открытия Пункта приема металлолома потребуется денежная сумма в размере 700000 руб.

7. Расчет показателей бизнес плана

В день автомобиль проезжает 40 километров, следовательно, в год он будет проезжать $40 \cdot 365 = 14600$.

Затраты на топливо вычислим по формуле:

$$C = \frac{N_{\text{км}} \cdot L \cdot N_{\text{ткм}} \cdot W}{100} \cdot K_{\text{т}} \cdot C_{\text{л}}$$

где $N_{\text{км}}$ - базовая норма расхода топлива, $N_{\text{ткм}}$ - дополнительные нормы расхода топлива по 100 т/км.; W - грузооборот, L - общегодовой пробег, $K_{\text{т}}$ - коэффициент, учитывающий дополнительный расход топлива на внутригаражные нужды, надбавку на зимнее время и др., $C_{\text{л}}$ - цена за литр

$$C = \frac{17 \cdot 14600 \cdot 1,3 \cdot 1}{100} \cdot 1,1 \cdot 28 = 99379 \text{ руб.}$$

Расчёт затрат на смазочные материалы.

Затраты на смазочные и эксплуатационные материалы. Расход этих материалов нормируется в зависимости от расхода топлива, поэтому в

укрупненных расчетах их затраты можно принять в размере 10-15% от затрат на топливо.

$$C_{\text{смаз.мат.}} = C \cdot 10\% ,$$

$$C_{\text{смаз.мат.}} = 99379 \cdot 10\% = 9937,9 \text{ руб.}$$

Затраты на шины СШ определяются по формуле:

$$C_{\text{ш}} = \frac{n_{\text{ш}} \cdot L_{\text{общ}} \cdot Ц_{\text{ш}}}{A_{\text{с}} \cdot Н_{\text{пш}}} ,$$

где пш - количество шин на автомобиле (без учета запасного колеса);
 Лобщ - общий пробег автомобилей, км; Цш - средняя цена одной шины; Ас –
 списочное количество автомобилей; Нпш - норма пробега шины.

$$C_{\text{ш}} = \frac{6 \cdot 14600 \cdot 3000}{1 \cdot 60000} = 4380 \text{ руб.}$$

Затраты на запасные части и материалы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава определим по формуле:

$$C_{\text{ТОиТР}} = \frac{Н_{\text{ТОиТР}} \cdot L_{\text{общ}}}{1000} ,$$

где НТОиТР - норма затрат на ТО и ТР.

$$C_{\text{ТОиТР}} = \frac{1000 \cdot 14600}{1000} = 14600 \text{ руб.}$$

Таблица 1. Затраты на автомобиль, руб.

	Газель
Затраты на топливо	99379
Затраты на смазочные материалы	9937,9
Затраты на шины	4380
Затраты на запасные части и материалы	14600

Суммарные затраты на автомобиль	128296,9
---------------------------------	----------

8. Расчет себестоимости и прибыли

При проведении анализа выяснилось, что в среднем за месяц мы принимаем 15 000 кг. металлолома по 4 рубля за килограмм.

Таблица 2

	Цена	Сумма	
		В месяц	В год
Прием	4	60 000	720 000
Сдача	7	105 000	1 260 000
Разница	3	45 000	540 000

Затраты на прием в месяц = $15\ 000 \cdot 4 = 60\ 000$ руб.

Затраты на прием в год = $60\ 000 \cdot 12 = 720\ 000$ руб.

А продаем по 7 рублей за килограмм.

Выручка за месяц = $15\ 000 \cdot 7 = 105\ 000$ руб.

Выручка за год = $105\ 000 \cdot 365 = 1\ 260\ 000$ руб.

Выручка за год составляет 1260000 руб.

Прибыль за год без учета постоянных и переменных затрат составит:

Прибыль за год = $1\ 260\ 000 - 720\ 000 = 540\ 000$ руб.

9. Расчет показателей точки безубыточности

Таблица 3. Общие затраты

Общие	
Наименование	Сумма
ТО и Р	14600
Технический осмотр транспортных средств	1000
Страховка	2 500

Социальные отчисления	35 664
Транспортный налог	1 200
Резина	4380
Затраты на прием металлолома	
ГСМ	99 379
На прием у населения	720 000

Таблица 4. Затраты на прием металла для расчета точки безубыточности

Постоянные		Переменные	
Социальные отчисления	35 664	ГСМ	99379
Страховка	2 500		
Технический осмотр транспортных средств	1000		
Транспортный налог	1 200		
Тои Р	14600		
УСН	98550		
Резина	4380		
Все затраты на прием металла 257 273			

Чистая прибыль равна=540 000-257 273=282 727 руб.

Таблица 5

Выручка от продаж		В	540 000
Объем реализации в натуральном выражении	$R_n = B / Ц$	R_n	77 143
Переменные затраты		$Z_{пер}$	197 929
Постоянные затраты		$Z_{пост}$	59 344
Цена за единицу товара		Ц	7,0
Средние затраты (на единицу продукции)	$Z_{спер} = Ц / Z_{общ}$	$Z_{спер}$	0,027208
Точка безубыточности в денежном выражении (Руб)	$T_{бд} = B * Z_{пост} / (B - Z_{пер})$	$T_{бд}$	93682
Точка безубыточности в натуральном выражении (шт)	$T_{бн} = Z_{пост} / (Ц - Z_{спер})$	$T_{бн}$	36897
Сумма покрытия	$СП = B - Z_{пер}$	СП	342071
Коэффициент покрытия	$K_{п} = СП / B$	$K_{п}$	0,6335
Пороговая выручка (ТБ)	$T_{б} = Z_{пост} / K_{п}$		93682
Запас прочности, %	$Z_{п} = (B - T_{б}) / B * 100\%$	$Z_{п}$	82,65