Руководитель Морозов Алексей Валерьевич

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**«Аренда автомобилей бизнес класса»**



 Дата представления

 Подпись руководителя,

 Печать

\

Март 2018

**Оглавление**

[1.Конфиденциальность 3](#_Toc509170487)

[2. Резюме проекта 4](#_Toc509170488)

[3. Маркетинговая стратегия проекта 7](#_Toc509170489)

[4. Инвестиционный план. 11](#_Toc509170495)

[5. Производственный и организационные планы. 12](#_Toc509170496)

[6. Финансовый план 13](#_Toc509170497)

[7. Риски и страхование проекта. 22](#_Toc509170507)

1. Конфиденциальность

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров и получения государственной субсидии.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

2. Резюме проекта

Вашему вниманию предлагается бизнес-план по созданию компании предоставляющей в аренду автомобили бизнес класса, для работы водителей по Сервису личных водителей, с подключением автомобилей к сервисам WHEELY, Gett, Яндекс бизнес.

Бизнес-план предназначен для оценки эффективности вложений капитала, выбора варианта организации и предоставляет всю основную необходимую информацию для организации бизнеса. Данный бизнес-план содержит подробную характеристику инвестиционного проекта, план маркетинга, инвестиционный и финансовый планы. В каждом из разделов приведена соответствующая информация, а в финансовых разделах расчет эффективности проекта. Бизнес-план разработан в соответствии с требованиями, предъявляемыми финансово-кредитными организациями к инвестиционным проектам, и включает все разделы, составленные в соответствии с методикой по бизнес-планированию.

Настоящий проект представляет собой план создания предприятия с денежным оборотом в пять лет.

Руководитель проекта Морозов Алексей Валерьевич

Адрес аренды - Москва Варшавское шоссе 166 С1. Данное место выбрано исходя из стоимости аренды и возможности арендовать как помещение под офис так и помещение под склад и сервис, где планируется установка оборудования для шиномонтажа и автоматический подьемник.

Суть проекта:

* цель проекта – получение прибыли, повышение конкурентоспособности за счет оптимизации затрат, эффективной ценовой политики, повышения качества предоставляемых услуг.

Идея проекта: Идея создания Автопроката оборотом в 5 лет преследует три цели:

* Создание высокорентабельного предприятия.
* Получение прибыли.
* Удовлетворение потребительского рынка аренды автомобилей.

Автомобили будут сдаватся в прокат под бизнес-такси для работы с агрегаторами WHEELY (Сервис личных водителей) и Gett(такси бизнес класса без опознавательных знаков и шашечек) Яндекс-Бизнес. Все клиенты пользующиеся данными услугами предпочитают автомобили черного цвета без знаков такси(обезличенные) и готовы за это платить, обязательное условие для арендатора, стаж работы в такси от 3-х лет, возраст от 23 лет. Спрос на автомобили под бизнес такси постоянен, стабилен и растет с ростом заказов клиентов.  Планируется сдавать 100 – 102 автомобиля, 3-5 остаются в резерве для замены на случай аварии не по вине арендатора. Резервные автомобили выдаются после сдачи аварийного автомобиля со всеми соответствующими документами для страховой компании и последующего ремонта.

Автопрокат предназначен для сдачи в аренду на время автомобилей. Предполагаемый минимальный срок аренды 1 неделя, хотя как показывает практика, водитель сдавший тесты и подтвердивший акредитацию в компаниях WHEELY и Gett, взявший в аренду подключеный к агрегаторам автомобиль, страется его не менять. Что позволит сдавать автомобили со 100% загрузкой, то есть если в месяце 30 дней то оплата за автомобиль будет взыматься все 30 дней. В отличии от других автопрокатов, где загрузка автомобиля составляет примерно 50 – 70% в месяц.

Наличие «неограниченной» страховки по системе ОСАГО в 1-й год эксплуатации обязательны, так как именно в первый год происходит наибольшая ротация водителей-арендаторов. В следующие года в страховку будет достаточно вписывать одного водителя-арендатора. Для использования услуги “аренда авто без водителя” требуется взымание страхового депозита с арендатора на случай возмещения ущерба по вине арендатора а так же на погашение штрафов если арендатор сам их не оплатил при сдаче автомобиля или просрочке сроков оплаты. Возврат страхового депозита при сдаче автомобиля через 10 рабочих дней, после проверки автомобиля на повреждения, скрытые дефекты и наличие штрафов.

Аренда авто без водителя предполагает опись всех неисправностей и повреждений автомобиля. Осматривать машину нужно очень тщательно: некоторые недобросовестные клиенты скрывают неисправности. Потому предприятие Автопарка рискует при возврате получить скрытые повреждения. Данные риски минимизируются путем составления акта осмотра автомобиля с описанием всех дефектов как при передаче автомобиля клиенту, так и при сдаче автомобиля в компанию. Так же при обязательном осмотре автомобиля один раз в две недели составляется аналогичный акт, который сохраняется в папке клиента и сравнивается с предыдущими актами.

На сегодняшний день в Москве функционируют компании, которые предоставляют автомобили в аренду, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще очень свободен. При мониторинге рынка были сделаны звонки в порядка 10 компаний предоставляющих в аренду автомобили под бизнес такси, стоимость аренды составляет от 4000 до 5500 рублей в сутки. Ни в одной компании небыло свободных автомобилей, что показывает на то что рынок еще не достиг насыщения и спрос превышает предложения по аренде. Этот бизнес долго окупается и требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

3. Маркетинговая стратегия проекта

Несколько лет назад, когда гиганты Яндекс и Uber только захватывали рынок такси, к нему стал присматриваться и Антон Чиркунов, создатель стартапа Wheely. Forbes писал о нем около трех лет назад: сын бывшего губернатора Пермского края решил создать не мобильное приложение для вызова такси, ориентированное на массовый сегмент, а службу личных водителей — для премиальной аудитории.

Конкуренция в сегменте премиальных поездок меньше, чем в обычных, — VIP-сервис у GetTaxi, а также соперником можно считать Uber Black. «Мы скорее конкурируем все вместе против старого формата: no name-сервисов», — говорит Чиркунов. У Wheely можно заказать Mercedes-Benz W222, включая Maybach или BMW серии 7, минимальная стоимость таких поездок — от 1000 рублей (минимальная поездка на бизнес-классе (Мерседес Е-класса) — 500 рублей).

По итогам 2016 года приложение установили более 256 000 человек, говорит предприниматель. На Wheely сейчас работает более 3000 водителей, штат компании — 70 человек. С 2012 года приложение скачали около полумиллиона раз. Общий объем инвестиций составил $13 млн., в том числе личные средства основателей и грант $25 000 от Юрия Мильнера и Павла Дурова. Грант получили в рамках проекта поддержки молодых российских разработчиков. Сейчас сервис работает в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Перми, Сочи и Лондоне. Средний чек поездки Wheely (по статистике по Москве) — 1308 рублей (показатель по Москве — 478 рублей, по данным Правительства Москвы).

Среднее число предзаказа в месяц у Wheely — около 80 000. Для сравнения: в декабре 2016 года «Яндекс Такси»,по сообщению компании, обслужил 16,2 млн поездок (рост в 5,6 раз в течение 2016 года), клиенты Gett совершили 8,3 млн поездок.

В Uber Russia отказались раскрыть показатели премиального сервиса в Москве, но подтвердили, что «UberBLACK пользуется популярностью в России» и отметили быстрый рост поездок. Машины, подключаемые к UberBLACK, — это черные седаны бизнес- или представительского класса. Водители должны соблюдать дресс-код.

Модель распределения заказов тоже отличается от классических агрегаторов. Для водителей действует «обратная» балльная система: чем менее выгодна поездка, тем больше он зарабатывает баллов. В популярных агрегаторах водители видят список ближайших поездок и могут зарезервировать их – у Wheely можно вызывать машину сразу или заказывать на другой день. Поэтому водители не смогли набрать поездок, заработать баллы - и не выехать на вызов. Другой характерный пример — поездки в аэропорт. Обычно они стоят дороже обычных, поэтому пользуются спросом у водителей. Чтобы сохранить баланс, создатели Wheely установили высокие баллы за срочные и не самые выгодные поездки – в магазин или соседний дом. К тому же, Wheely сделали серьезную ставку на корпоративный сегмент — с сервисом работают Yota, Лукойл, Hilton, говорит предприниматель. Пока подобные заказы приносят около 6% выручки. Еще одно направление — услуга «трезвый водитель», которой пользуются около 5% аудитории приложения.

Клиентам нравится, что водитель учитывает их предпочтения: устанавливает определенную температуру в салоне, включает любимую музыку. С другой стороны, сервис стандартизирован: черный Mercedes, водитель открывает дверь, встречает с зонтом у подъезда. За 2017 год компания планирует увеличить оборот в два раза за счет выхода на международный рынок.

Насколько ставка на премиальную аудиторию оправдана? Маржинальность поездок (комиссия агрегатора, gross margin) в бизнес-классе в последние полтора - два года упала с 35% до около 20-22%, а в классе «комфорт» она составляет — 10-15%, знает один из представителей российских венчурных фондов. Более активный рост поездок в бизнес-классе и премиальном классе (в сравнении с масс-маркетом) инвестор связывает с двумя причинами. Во-первых, агрегаторами такси все активнее пользуются компании, во-вторых, и обычные пользователи все чаще выбирают не «комфорт», а «бизнес», стремясь к более качественному сервису.

Построить бизнес-процессы и контролировать водителей в премиальном сегменте сложнее, чем в обычном, но зато доходность выше. Качество можно дать только за счет фокуса. Водитель в Wheely может быть только с профессиональным фото, а не с любительской, со смартфона, приводит он пример. Другое «измерение» сфокусированности — мегаполисы: поездки бизнес-классом актуальны только в столицах и центрах деловой активности. Чиркунов хочет вывезти Wheely в Европу – в крупные города, по запросам аудитории очень похожие на Москву. Предприниматель и дальше рассчитывает сосредоточиться на премиальных услугах — вырастет уровень персонализации сервиса. В приложении можно будет задать, например, музыкальные предпочтения. Сервис также может дать возможность каждому вести свой «черный список» водителей, список «любимых водителей» или, скажем, а также дополнительные услуги (встреча в аэропорту с цветами) или постоянные поручения (забирать каждое утро из дома). Следующий шаг — обсуждение технологических продуктов на базе Wheely, интегрированных непосредственно с автомобилями (за счет контрактов с автопроизводитлями). Там и недалеко до поглощения премиальным автопроизводителем или крупной технологической компанией, оптимистичен Чиркунов.

 Подводя итог. Согласно оценкам экспертов, деление в долях по сегментам распределяется примерно так:

25% - «бюджет»,

25% - «эконом»,

20% - «средний»,

20% - «бизнес»,

10% - «представительский» и «люкс».

В ближайшее время, "бизнес" в Москве займет 25% рынка забрав часть процентов у (эконом около 1, средний около 3 и представительский 1-2%)

Итак, не секрет что в условиях мегаполиса, поездки по городу на собственном автомобиле удовольствие не дешевое. Постоянные пробки и проблемы с поиском места для парковки а так же связаные с этим расходы, все чаще ориентируют жителей мегаполисов посмотреть в сторону Сервиса Личных Водителей. Предприятие по аренде автомобилей бизнес класса, как бизнес является высокодоходным и перспективным при грамотной организации производства, несмотря на ужесточившиеся условия деятельности на рынке. Число водителей, желающих воспользоваться услугами Аренды автомобилей и перейти из категории комфорт и эконом в бизнес класс, постоянно растет. Следовательно, количество заказов на аренду автомобилей бизнес класса (Мерседес Бенц Е класс) также будет расти. Актуальности данной тенденции в настоящее время придает выход экономики России из экономического кризиса и постепенное увеличение количества граждан пользующихся услугами Сервисом Личных Водителей.

4. Инвестиционный план.

Для создания автопроката нам понадобятся следующие инвестиции:

Таблица 1. Инвестиции, руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена | Количество | Итого |
| Покупка автомобилей Мерседес Е200d  | 3 030 000,00 | 105 | 318 150 000,00 |
| Компьютеры  | 30 000,00 | 5 | 150 000,00 |
| МФУ  | 25 000,00 | 2 | 50 000,00 |
| Комплект зимней резины для автомобилей  | 28 000,00 | 105 | 2 940 000,00 |
| Мебель для офиса, подъемник, оборудование для шиномонтажа, диагностическое и компьютерное оборудование  | 3 115 000,00 | 1 | 3 115 000,00 |
| ИТОГО |   |   | 324 405 000,00 |

5. Производственный и организационные планы.

**Организационно-правовая форма** – Индивидуальный предприниматель.

**Организационная структура управления** – линейная

 Персонал будет набран двумя этапами: 1-й этап Запуск проекта: Директор, Главный бухгалтер, Начальник СБ, Сервис менеджер, администратор, 2-й этап после запуска проекта: Управляющий, Сотрудник СБ, Бухгалтер, Сервис менеджер, Администратор .

Таблица 2. Фонд оплаты труда., руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Оклад, руб.** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| 1 | Генеральный Директор  | 150000 | 1 | 150000 |
| 2 | Управляющий  | 150000 | 1 | 150000 |
| 3 | Главный бухгалтер  | 80000 | 1 | 80000 |
| 4 | Начальник службы безопасности  | 80000 | 1 | 80000 |
| 5 | Сервис менеджер  | 80000 | 2 | 160000 |
| 6 | Бухгалтер  | 60000 | 1 | 60000 |
| 7 | Администратор  | 60000 | 2 | 120000 |
| **Итого:** | **800 000** |

6. Финансовый план

**6.1. Условия и допущения, принятые для расчета**

Финансово-экономическая оценка проекта выполнена с учетом следующих допущений:

* Расчет выполняется в постоянных ценах на момент подачи заявки без учета инфляции;
* Расчеты производятся с квартальной периодичностью для упрощения расчёта налогов;
* Ставкой дисконтирования примем ставку рефинансирования ЦБ РФ (7,25%);
* Ставкой налогообложения выбираем УСН. Налогооблагаемая база доходы-расходы.
* Значения всех исходных и расчетных данных приводятся в валюте платежа и пересчитываются в рубли по единому курсу ЦБ РФ на момент выполнения расчетов;
* В составе притока денежных средств отражается существующая и прогнозируемая выручка от реализации проекта без учета НДС;
* Остаточная стоимость активов проекта на конец расчетного периода не учитывается при анализе показателей его эффективности (не предполагается их продажа и закрытие предприятия).

**6.2. Исходные данные**

Формы исходных данных предназначены для сбора и структуризации информации, необходимой для выполнения финансово-экономической оценки проекта и его коммерческой состоятельности. К исходным данным по проекту относятся: налоги, уплачиваемые предпринимателем; номенклатура и цены услуг.

6.2.1. Налоговое окружение

Таблица 3. Налоговое окружение

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование налогов, уплачиваемых предприятием, осуществляющим инвестиционный проект | Ставка (или сумма) | Налогооблагаемая база | Период начисления | Льготы (основание) |
| Социальные налоги | 30% | Зарплата | Квартал | Нет |
| Налог на прибыль. Патент по ОКВЭД 77.11  | 54000 руб. | Патент  | Год | Нет |

**6.2.2. План доходов.**

Таблица 4. План доходов, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2018 год** | **2019 год** | **2020 год** | **2021 год** | **2022 год** |
| **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** |
| **Прокат автомобиля** |
| Средний чек, тыс. руб. | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 | 4,5 |
| Количество продаж, шт. | 3600,0 | 5760,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 | 6480,0 |
| **Выручка, тыс. руб.** | **16200,0** | **25920,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** | **29160,0** |
| **Прокат автомобиля с выкупом на 36 месяцев** |
| Средний чек, тыс. руб. | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 | 5,5 |
| Количество продаж, шт. | 900,0 | 1260,0 | 1440,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 |
| **Выручка, тыс. руб.** | **4950,0** | **6930,0** | **7920,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** | **9900,0** |
| **Общая выручка, тыс. руб.** | **21150,0** | **32850,0** | **37080,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** |

**6.2.3. План расходов.**

Таблица 5. План расходов, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2019 год** | **2020 год** | **2021 год** | **2022 год** | **2023 год** |
| **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** |
| Аренда офиса | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |
| Аренда стоянки и помещения под автосервис  | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 |
| Проведения технического обслуживания и страхование | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| Коммунальные платежи | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 | 45,0 |
| Реклама | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 | 240,0 |
| ФОТ, тыс. руб. | 1590,0 | 1590,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 | 2400,0 |
| Начисления на ФОТ, тыс. руб. | 477,0 | 477,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 |
| **Общие затраты:** | **6852,0** | **6852,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** | **7905,0** |

**6.2.4. Расчёт прибыли.**

Таблица 6. Расчёт прибыли, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2019 год** | **2020 год** | **2021 год** | **2022 год** | **2023 год** |
| **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** |
| Выручка | 21150,0 | 32850,0 | 37080,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 | 39060,0 |
| Расходы | 6852,0 | 6852,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 | 7905,0 |
| Прибыль | 14298,0 | 25998,0 | 29175,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 | 31155,0 |
| Патент | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 |
| Чистая прибыль | 14284,5 | 25984,5 | 29161,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 | 31141,5 |
| Чистая накопленная прибыль | 14284,5 | 40269,0 | 69430,5 | 69430,5 | 100572,0 | 131713,5 | 162855,0 | 193996,5 | 225138,0 | 256279,5 | 287421,0 | 318562,5 | 349704,0 | 380845,5 | 411987,0 | 443128,5 | 474270,0 | 505411,5 | 536553,0 | 567694,5 |

**6.2.5. Бюджет движения денежных средств.**

Таблица 7. БДДС, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **2019 год** | **2020 год** | **2021 год** | **2022 год** | **2023 год** |
| **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** |
| **Остаток на начало месяца** | **0,0** | **7796,4** | **17560,7** | **24013,8** | **35691,0** | **50612,3** | **65533,5** | **80454,8** | **95376,0** | **110297,3** | **125218,5** | **140139,8** | **155061,0** | **169982,3** | **184903,5** | **199824,8** | **214746,0** | **229667,3** | **244588,5** | **259509,8** |
| **Доходы:** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Средства инвестора | 324405,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Выручка** | **21150,0** | **32850,0** | **37080,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** |
| **Итого доходы:** | **345555,0** | **32850,0** | **37080,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** | **39060,0** |
| **Расходы:** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Первоначальные инвестиции | 324405,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Аренда офиса | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |
| Аренда стоянки и помещения под автосервис для проведения ТО и шиномантаж | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 |
| Проведения технического обслуживания и страхование | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 |
| Коммунальные платежи | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 |
| Реклама | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 |
| ФОТ, тыс. руб. | 1590 | 1590 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 |
| **Итого расходы:** | **330780,0** | **6375,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** | **7185,0** |
| **Налоги:** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Патент | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 | 13,5 |
| Страховые взносы | 477,0 | 477,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 | 720,0 |
| **Итого налогов:** | **490,5** | **490,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** | **733,5** |
| **Выплаты инвесторам** | **6488,1** | **16220,3** | **22708,4** | **19464,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** | **16220,3** |
| **Остаток на конец месяца** | **7796,4** | **17560,7** | **24013,8** | **35691,0** | **50612,3** | **65533,5** | **80454,8** | **95376,0** | **110297,3** | **125218,5** | **140139,8** | **155061,0** | **169982,3** | **184903,5** | **199824,8** | **214746,0** | **229667,3** | **244588,5** | **259509,8** | **274431,0** |

**6.2.6. Точка безубыточности.**

Таблица 8. Точка безубыточности руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продано, шт | Средний чек | Выручка | Постоянные затраты | Постоянные + переменные издержки | Прибыль |
| 5 | 4500,0 | 22500,0 | 87833,3 | 87833,3 | -65333,3 |
| 10 | 4500,0 | 45000,0 | 87833,3 | 87833,3 | -42833,3 |
| 15 | 4500,0 | 67500,0 | 87833,3 | 87833,3 | -20333,3 |
| 20 | 4500,0 | 90000,0 | 87833,3 | 87833,3 | 2166,7 |
| 25 | 4500,0 | 112500,0 | 87833,3 | 87833,3 | 24666,7 |
| 30 | 4500,0 | 135000,0 | 87833,3 | 87833,3 | 47166,7 |
| 35 | 4500,0 | 157500,0 | 87833,3 | 87833,3 | 69666,7 |
| 40 | 4500,0 | 180000,0 | 87833,3 | 87833,3 | 92166,7 |
| 45 | 4500,0 | 202500,0 | 87833,3 | 87833,3 | 114666,7 |
| 50 | 4500,0 | 225000,0 | 87833,3 | 87833,3 | 137166,7 |

График точки безубыточности

**6.2.7. Финансовые показатели.**

Таблица 9. Финансовые результаты проекта. Тыс. руб.

|  |
| --- |
| **Финансовые показатели по годам** |
| **Показатель** | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023** |
| Выручка | 130140,0 | 156240,0 | 156240,0 | 156240,0 | 156240,0 |
| Затраты | 29514,0 | 31620,0 | 31620,0 | 31620,0 | 31620,0 |
| Прибыль | 100626,0 | 124620,0 | 124620,0 | 124620,0 | 124620,0 |
| Патент | 54,0 | 54,0 | 54,0 | 54,0 | 54,0 |
| **Чистая прибыль** | **100572,0** | **124566,0** | **124566,0** | **124566,0** | **124566,0** |
| **Накопленная ЧП** | **100572,0** | **225138,0** | **349704,0** | **474270,0** | **598836,0** |
| **Рентабельность по годам** | **340,1%** | **393,3%** | **393,3%** | **393,3%** | **393,3%** |
| **Рентабельность за 5 лет** | **383,2%** |  |  |  |  |
| **NPV, тыс. руб.** | **160567,5** |  |  |  |  |
| **IRR, %** | **23,7%** |  |  |  |  |
| **PI, %** | **49,5%** |  |  |  |  |
| **Точка безубыточности в клиентах в день** | **20** |  |  |  |  |
| **Точка безубыточности в выручке в день** | **38900,0** |  |  |  |  |
| **Окупаемость, мес.** | **34,0** |  |  |  |  |

**Основные экономические показатели:**

Выручка по проекту 755 100,0 тыс. рублей за 5 лет;

Прибыль по проекту 598 836,0 тыс. рублей;

Рентабельность =383,2%.

**Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта:**

 Общая стоимость проекта – 324 405 000 рублей;

**Оценка экономической эффективности проекта:**

 Срок окупаемости - 34 месяца;

 Чистая приведенная стоимость (NPV) – 160 567,4594 тысяч рублей.

Внутренняя норма доходности 23,7%

Индекс доходности 49,5%

**7. Риски и страхование проекта.**

В нашем бизнесе, как и в любом другом, имеются различные риски, которые могут привести к негативным последствиям. Для того, чтобы компания смогла полностью, либо частично избежать эти риски, мы планируем создать предупредительные меры.

Таблица 10. Риски и страхование.

|  |  |
| --- | --- |
| Риски | Меры по предупреждению и уменьшению рисков |
| Риск недофинансирования проекта | Дополнительные источники финансирования и возможность получения займов. |
| Риск недостаточности клиентов (риск недополучения плановой выручки) | Проведение успешной рекламной кампании. Введение скидок и организация промо-акций. Предоставление клиентам автомобилей аттестованых в компаниях Wheely, Gett, Яндекс Такси, Uber Black.Помощь в подготовке и направление на аттестацию водителей (если не аттестован) в Wheely и Gett, в остальных компаниях аттестация водителя не нужна. |
| Риск оттока клиентов из-за некачественного продукции и услуг | Работа по увеличению лояльности клиентов:1. Работа над внедрением новых услуг.
2. Контроль качества предоставляемых услуг
3. Создание удобного сервиса
 |
| Риск порчи имущества (пожар, кража) | Соблюдение противопожарных правил, страхование имущества от пожара |