

2014

Бизнес-план предоставления услуг такси минивэн



Ноябрь 2014 г.

Оглавление

1.	Резюме бизнес-плана такси минивэнов	3
1.1.	Сущность предполагаемого проекта и место реализации.....	3
1.2.	Эффективность реализации проекта.....	3
1.3.	Предполагаемая форма и условия участия инвестора	3
2.	Инициатор проекта.....	5
3.	Определение основной идеи и целей проекта	5
4.	Анализ рынка	6
4.1.	Структура и характеристика рынка	6
4.2.	Клиентская целевая группа	8
4.3.	Оценка существующего спроса	9
4.4.	Ожидаемая конкуренция	9
5.	Маркетинг	11
5.1.	Концепция маркетинга	11
5.2.	Маркетинговые цели.....	11
5.3.	Целевая группа	11
5.4.	Позиционирование.....	11
5.5.	Конкурентные преимущества	12
5.6.	Развитие продукта	12
5.7.	Каналы продаж	12
5.8.	Ценообразование.....	12
5.9.	Программа продвижения	12
5.10.	План продаж	13
6.	Организация	16
6.1.	Организационная структура.....	16
6.2.	Штатное расписание	16
6.3.	Календарное осуществление проекта.....	16
7.	Материальные ресурсы	17
7.1.	Помещение.....	17
7.2.	Транспортные средства, оборудование	17
7.3.	Текущие расходы периода эксплуатации	17
7.3.1.	Прямые расходы.....	17
7.3.2.	Косвенные расходы	17
7.3.3.	Текущие расходы.....	17
7.4.	Инвестиционные расходы	18
8.	Налоговое окружение	19
9.	Финансовый план.....	20
9.1.	Отчет о движении денежных средств.....	20
9.2.	Отчет о прибылях и убытках	20
9.3.	Баланс	20
10.	Эффективность проекта	20
10.1.	Финансовые показатели.....	20
10.2.	Анализ безубыточности	20
10.3.	Показатели экономической эффективности	21
11.	Анализ рисков	22
11.1.	Технологические риски.....	22
11.2.	Организационные и управленческие риски	22
11.3.	Риски материально-технического обеспечения	22
11.4.	Финансовые риски	23
11.5.	Экономические риски	23
11.6.	Экологические риски	23
12.	Приложение. Мониторинг вакансий диспетчеров.....	23
13.	Приложение. Характеристики приобретаемых ТС	24
14.	Приложение. Условия лизинга приобретаемых ТС	24
15.	Приложение. Калькуляция ОСАГО.....	24
16.	Приложение. Калькуляция КАСКО	24

1. Резюме бизнес-плана такси минивэнов

1.1. Сущность предполагаемого проекта и место реализации

Миссией рассматриваемого проекта является удовлетворение потребности населения Санкт-Петербурга и Ленинградской области услугах такси минивэнов, а также рост финансового состояния инициаторов проекта посредством организации продаж услуг такси.

Основная цель рассматриваемого проекта заключается в выходе на рынок такси Санкт-Петербурга и Ленинградской области нового участника.

Реализация проекта должна обеспечивать заданные параметры экономической эффективности и генерировать свободные денежные потоки, достаточные для прибыльного функционирования создаваемого предприятия.

Основные задачи рассматриваемого проекта:

-

Концепция маркетинга рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

-

Проект ставит перед собой ряд экономических и коммуникативных целей.

Экономические цели:

-

Коммуникативные цели:

-

Объем инвестиций по направлениям вложений приведен в следующей таблице.

.....

Таблица 1. Объем инвестиций по направлениям вложений

Инвестиционные расходы проекта составляют

.....

Диаграмма 1. Структура инвестиций по направлениям вложений

Инвестиционный период проекта составляет ** мес. После окончания инвестиционного периода дополнительные вложения проекту не требуются, он финансирует себя сам.

1.2. Эффективность реализации проекта

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности проекта свидетельствует о его высокой инвестиционной привлекательности, о чем говорят следующие факторы:

-

Показатели	Единица измерения	Значения
Чистый Доход (без учета дисконта)	руб.	*** **
ВНД, % в год.	%	** , %
Чистый Дисконтированный Доход	руб.	** **
Чистый Дисконтированный Доход с учетом терминальной стоимости	руб.	** **
Срок окупаемости, мес.	мес.	**
Срок окупаемости с дисконтом, мес.	мес.	**
Индекс доходности за период прогноза		** , **

Таблица 2. Показатели эффективности проекта

Совокупность приведенных показателей свидетельствует о положительных перспективах реализации данного проекта.

1.3. Предполагаемая форма и условия участия инвестора

В качестве источника финансирования инвестиций предполагается использование средств инвесторов.

В течение срока реализации проекта полученная прибыль распределяется между инвесторами в соответствии со структурой финансирования проекта.

2. Инициатор проекта

Инициатором проекта является группа специалистов, имеющих опыт в реализации аналогичных проектов.

3. Определение основной идеи и целей проекта

Миссией рассматриваемого проекта является удовлетворение потребности населения Санкт-Петербурга и Ленинградской области услугах такси, а также рост финансового состояния инициаторов проекта посредством организации продаж услуг такси.

Основная цель рассматриваемого проекта заключается в выходе на рынок такси Санкт-Петербурга и Ленинградской области нового участника.

Реализация проекта должна обеспечивать заданные параметры экономической эффективности и генерировать свободные денежные потоки, достаточные для прибыльного функционирования создаваемого предприятия.

Основные задачи рассматриваемого проекта:

-

4. Анализ рынка

4.1. Структура и характеристика рынка

На следующей диаграмме приведена динамика численности выданных разрешений на оказание таксомоторных услуг в Санкт-Петербурге.¹

.....

Диаграмма 2. Динамика численности выданных разрешений на оказание таксомоторных услуг в Санкт-Петербурге

Как видно из представленной выше диаграммы,

Одновременно растет обеспеченность жителей Санкт-Петербурга услугами такси. Приведенные на диаграмме данные показывают, что в августе **** г. на каждую тысячу жителей Санкт-Петербурга приходилось по *,* ед. такси. Это один из самых высоких показателей по стране. Для сравнения: в Москве показатель обеспеченности составляет *,* такси на тысячу жителей.

В настоящее время в Санкт-Петербурге работают как легальные перевозчики (с разрешениями), так и нелегальные (без разрешений). Численность последних учету не поддается и ее можно только оценить. По оценке численность нелегального парка такси северной столицы составляет около ** тыс. авто.²

.....

Диаграмма 3. Структура парка авто, оказывающих услуги такси в Санкт-Петербурге

Как видно из приведенной выше диаграммы,

На следующей диаграмме представлена структура легальных таксомоторных перевозчиков Санкт-Петербурга.³



Диаграмма 4. Структура легальных таксомоторных перевозчиков

1
2
3

Санкт-Петербурга

Как видно из представленной выше диаграммы,

Крупнейшие объемы перевозок таксомоторным транспортом в Санкт-Петербурге осуществляются между основными транспортными узлами, к которым относятся * вокзалов и аэропорт Пулково.

На следующих диаграммах приведены данные исследования⁴

.....

Диаграмма 5. Структура транспортных узлов в таксомоторных перевозках в Санкт-Петербурге

Как видно из представленной выше диаграммы,

На следующей диаграмме представлена структура доставки пассажиров до и от вокзалов Санкт-Петербурга.

.....

Диаграмма 6. Структура доставки пассажиров до и от вокзалов Санкт-Петербурга

На следующей диаграмме представлена структура доставки пассажиров до и от аэропортов Санкт-Петербурга.

Как видно из приведенных диаграмм,

.....

Диаграмма 7. Структура доставки пассажиров до и от аэропортов Санкт-Петербурга

Пассажиры, перемещающиеся на такси между транспортными узлами Санкт-Петербурга, могут выбрать между частным «теневым» перевозчиком, заказом такси на стойке диспетчерской службы вокзала или аэропорта или заказом такси в одной из городских диспетчерских служб. Ниже представлены результаты опроса пассажиров вокзалов и аэропорта Санкт-Петербурга об основных недостатках тех или иных способов заказа услуг такси. ⁵

.....

Диаграмма 8. Основные недостатки различных способов заказа такси в Санкт-Петербурге

Как видно из приведенной выше диаграммы,

Основным недостатком диспетчерских служб на вокзалах и в аэропорту является то, что большинству пассажиров неизвестно об их существовании.

В городских такси пассажирам не нравится то, что заказ от подачи автомобиля отделяет достаточно продолжительный промежуток времени.

⁴

⁵

В целом по всем транспортным узлам структура доставки пассажиров по видам транспорта выглядит так, как это представлено на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 9. Структура доставки пассажиров по видам транспорта

Как видно из представленной выше диаграммы,

.....

Диаграмма 10. Способы заказа такси до транспортных узлов

Как видно из представленной выше диаграммы,

Таким образом, среди всех таксомоторных перевозчиков транспортных узлов Санкт-Петербурга лидирующие позиции занимают городские службы такси.

Выбор того или иного перевозчика осуществляется потребителем в соответствии с представленными на следующей диаграмме критериями.

.....

Диаграмма 11. Критерии выбора таксомоторного перевозчика в Санкт-Петербурге

Как видно из представленной выше диаграммы,

Для большей части клиентов такси и, в особенности, для корпоративных клиентов особую важность также представляет возможность оплачивать поездку банковской картой. Вместе с тем, такая возможность в настоящее время имеется не во всех такси.

На следующей диаграмме представлена структура рынка такси Санкт-Петербурга по наличию pos-терминала.⁶

Как видно из приведенной ниже диаграммы,

В перспективе наличие терминала для приема банковских карт будет являться существенным конкурентным преимуществом.

.....

Диаграмма 12. Структура рынка такси Санкт-Петербурга по наличию pos-терминала

Приведенные в данном разделе данные позволяют сделать следующие **выводы:**

-

4.2. Клиентская целевая группа

На следующей диаграмме приведена структура потребителей услуг такси в Санкт-Петербурге по данным отчета⁷

⁶

⁷

.....

Диаграмма 13. Структура потребителей услуг такси в Санкт-Петербурге

Как видно из приведенной выше диаграммы,

Принимая во внимание, что в рамках рассматриваемого проекта планируется использовать в качестве машин минивэны, в представленные выше характеристики потребителей целесообразно внести коррективы, в частности:

-

Исходя из изложенного выше, **целевой аудиторией рассматриваемого проекта являются люди, обладающие следующими характеристиками:**

-

4.3. Оценка существующего спроса

Зная пассажиропоток транспортных узлов Санкт-Петербурга и долю пассажиров, пользующихся услугами такси,⁸ можно оценить объемы перевозок такси.

Как видно из приведенной ниже диаграммы,

.....

Диаграмма 14. Пассажиропотоки транспортных узлов Санкт-Петербурга и объемы доставки пассажиров на такси

На основании приведенных данных можно сделать **вывод, что спрос на услуги такси в Санкт-Петербурге достаточно высок:**

-

4.4. Ожидаемая конкуренция

Ранее в настоящей работе были приведены данные о том, что в августе **** г. на каждую тысячу жителей Санкт-Петербурга приходилось по *,* ед. такси.⁹ Это один из самых высоких показателей обеспеченности по стране.

Показатели обеспеченности автопарком такси по стране¹⁰ приведены на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 15. Показатели обеспеченности автопарком такси по регионам РФ

На приведенной выше диаграмме представлены данные по самым обеспеченным такси регионам, все не указанные на диаграмме регионы характеризуются более низкими показателями обеспеченности автопарков.

⁸ См. 4.1 Структура и характеристика рынка

⁹ См. Диаграмма 2. Динамика численности выданных разрешений на оказание таксомоторных услуг в Санкт-Петербурге

¹⁰

В целом по РФ средняя обеспеченность составляет *,* разрешений на * тыс. жителей, таким образом, представленные на диаграмме в конце списка Москва и Якутия характеризуются средней обеспеченностью, а находящийся существенно выше в списке Санкт-Петербург характеризуется сравнительно высокой обеспеченностью.

В связи с изложенным выше,

Городские власти намерены предпринять шаги по ограничению численности такси в Санкт-Петербурге.

Комитет по транспорту Санкт-Петербурга рекомендует

В случае, если указанные ограничения будут приняты, конкуренция на рынке такси Санкт-Петербурга

На следующей диаграмме приведена структура рынка легковых перевозок Санкт-Петербурга, предлагаемая¹¹

.....

Диаграмма 16. Структура рынка легковых перевозок Санкт-Петербурга, предлагаемая фондом «Белый город»

Как видно из приведенной выше диаграммы,

К «белому рынку» относятся следующие компании.

.....

Таблица 3. Компании «белого рынка»

К серому рынку относятся компании «Такси везет» с автопарком * *** транспортных средств и «Новое желтое такси», автопарк которой оценивается в *** транспортных средств.

Все прочие таксомоторы, включая те, на которые оформлены лицензии, специалисты фонда «Белый город» относят у «черному рынку».

Применительно к рассматриваемому проекту в качестве прямых конкурентов рассматриваются компании «белого рынка». Среди компаний «белого рынка» предоставлением услуг такси на минивэнах занимаются три компании: «*****», «Такси ***» и новый участник рынка – «Таксовичкоф».

В этой связи **уровень конкуренции**

¹¹

5. Маркетинг

5.1. Концепция маркетинга

Миссией рассматриваемого проекта является удовлетворение потребности населения Санкт-Петербурга и Ленинградской области услугах такси, а также рост финансового состояния инициаторов проекта посредством организации продаж услуг такси.

Основная цель рассматриваемого проекта заключается в выходе на рынок такси Санкт-Петербурга и Ленинградской области нового участника.

Реализация проекта должна обеспечивать заданные параметры экономической эффективности и генерировать свободные денежные потоки, достаточные для прибыльного функционирования создаваемого предприятия.

Основные задачи рассматриваемого проекта:

-

Концепция маркетинга рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

-

5.2. Маркетинговые цели

Экономические цели:

-

Коммуникативные цели:

-

5.3. Целевая группа

Целевой аудиторией рассматриваемого проекта являются люди, обладающие следующими характеристиками:

-

Подробнее см. *4.2. Клиентская целевая группа.*

5.4. Позиционирование

Предприятие и ассоциируемый с ним бренд позиционирует свои услуги как качественную и безопасную продукцию, предназначенную для физических лиц и корпоративного сектора.

При позиционировании услуг особое внимание потребителей обращается на следующие факторы:

-

При позиционировании рекламное послание может апеллировать к следующим ценностям:

-

5.5. Конкурентные преимущества

Для услуг такси, оказываемых в рамках рассматриваемого проекта характерны следующие конкурентные преимущества:

-

5.6. Развитие продукта

Развитие продукта предполагается осуществлять в два этапа:

-

5.7. Каналы продаж

В рамках проекта предполагаются

5.8. Ценообразование

При ценообразовании применяется метод

5.9. Программа продвижения

Для продвижения проекта планируется использование следующих видов рекламы:

-

Для целей продвижения создается бренд, в рамках которого будут реализовываться товары и услуги. Товарный знак проекта регистрируется в установленном порядке.

Для более эффективного продвижения к существующему сайту компании создается два дополнительных сайта.

.....

Таблица 4. Единовременные затраты на продвижение

.....

Таблица 5. Регулярные затраты на продвижение

После создания бренда стартует рекламная кампания в Интернете, продолжительность которой составляет * мес. Рекламная кампания идет по двум направлениям:

- **Вывод трех сайтов проекта в ТОП-**.**Общая стоимость кампании с учетом скидки на * мес. составляет **, * тыс. руб.¹²
- **Продвижение трех сайтов проекта в социальных сетях, SMM-маркетинг.** Общая стоимость кампании на * мес. с учетом скидки составляет ** тыс. руб.¹³

Вывод трех корпоративных сайтов в ТОП-** позволит охватить всю аудиторию пользователей Интернета, ищущих информацию по услугам такси-минивэнов.

¹²

¹³

Реклама в соцсетях трех корпоративных сайтов позволит ознакомить с предлагаемыми услугами аудиторию, которая может заинтересоваться предложением и расширить численность потребителей в рамках рассматриваемого проекта.

После завершения рекламной кампании, когда все три корпоративных сайта займут прочные позиции в выдаче поисковых систем и в социальных сетях, планируется постоянное применение контекстной рекламы в Интернете.

В рамках продвижения услуг планируется также проводить регулярные рассылки по электронной почте и с помощью СМС.

Наружная реклама осуществляется по нескольким направлениям:

-

Кроме рекламы в Интернете, наружной рекламы и рекламы на транспорте применяется также аудиальная реклама на радио «Рекорд», которая может быть оказана по бартеру в обмен на перевозки.

Для продвижения услуг предприятия в корпоративной среде и для координации деятельности по размещению рекламы в штатном расписании проекта предусмотрена должность менеджера по продажам.

План расходов в рамках продвижения проекта представлен в следующей таблице.

.....

Таблица 6. План расходов по продвижению проекта, руб.

В последующие прогнозные годы, приведенные в таблице показатели второго прогнозного года (**-** мес.) циклически повторяются.

5.10. План продаж

План продаж в рамках проекта сформирован, исходя из следующих исходных допущений.

.....

Таблица 7. Фактор сезонности

Допущения по фактору сезонности рассчитаны на основании показателей выручки за * лет существующего бизнеса по предоставлению услуг такси организаторов проекта.

.....

Таблица 8. Допущения по числу заказов по годам

По данным легальный «белый» рынок такси Санкт-Петербурга составляет в настоящее время ** тыс. заказов в день.¹⁴ Для расчетов принято допущение, что

Доля рынка проекта в первый и последующие годы рассчитана, исходя из численности приобретаемого автопарка и программы продвижения. В первый год она составляет *,**% от всего объема рынка, т.к. объем автопарка не велик, продвижение проекта только началось и требуется время, чтобы вывести его на более высокие показатели.

Во втором прогнозном году в проект приобретаются дополнительные транспортные средства, которые позволяют справиться с повышенной нагрузкой, вызванной привлечением клиентов, соответственно, доля рынка увеличивается.

В третьем прогнозном году доля рынка остается на уровне второго прогнозного года, но объем оказываемых услуг увеличивается, т.к. объем рынка растет. Для последующих прогнозных лет принято допущение, что годовой объем услуг остается неизменным.

.....

Таблица 9. Допущения по структуре предоставляемых услуг и ценам

Данные по структуре, времени и километражу перевозок приведены по данным статистики аналогичных проектов такси.

Ставка почасовой оплаты принята на уровне *** руб. в час, что меньше расценок конкурентов.¹⁵ Расценки по перевозкам по видам заказов рассчитываются путем вычисления произведения ставки почасовой оплаты на значение допущения по времени перевозок.

В рамках проекта предполагается, что после окончания лизинга (* года) задействованные в проекте транспортные средства реализуются на вторичном рынке, а им на смену берутся в лизинг новые транспортные средства – аналоги выведенным из эксплуатации. Цена реализации выводимых из эксплуатации транспортных средств составляет **% от их первоначальной стоимости.

В следующей таблице приведены годовые объемы продаж.

.....

Таблица 10. Годовые объемы продаж, руб.

На следующей диаграмме представлен график доходов проекта.

Как видно из представленной ниже диаграммы,

.....

Диаграмма 17. График доходов проекта

¹⁴ См. 4.4 Ожидаемая конкуренция

¹⁵

На следующей диаграмме представлена структура доходов по источникам.

.....

Диаграмма 18. Структура доходов по источникам

6. Организация

6.1. Организационная структура

Организационная структура представлена на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 19. Организационная структура

6.2. Штатное расписание

В штатном расписании имеются две должности: должность генерального директора с окладом ** тыс. руб. в мес. и должность менеджера по продажам с окладом ** тыс. руб. в мес. Все прочие функции выносятся на аутсорсинг.¹⁶

Водители транспортных средств находятся за штатом компании и привлекаются к работе по договорам. Сами водители являются зарегистрированными должным образом индивидуальными предпринимателями.

6.3. Календарное осуществление проекта

График осуществления проекта приведен в следующей таблице.

.....

Таблица 11. График осуществления проекта

¹⁶ См. Диаграмма 19. Организационная структура

7. Материальные ресурсы

7.1. Помещение

Для целей проекта планируется использование помещения, находящегося в распоряжении организаторов проекта. Для целей расчета принято допущение об отнесении части расходов по указанному помещению на рассматриваемый проект: в объеме ** тыс. руб. в мес.

7.2. Транспортные средства, оборудование

Планируется приобретение транспортных средств марки¹⁷

Дополнительно к штатному и дополнительному оснащению транспортных средств на каждое транспортное средство приобретаются смартфоны для водителей (по средней цене *,* тыс. руб. за * ед.) и видеорегистраторы (по средней цене * тыс. руб. за * ед.).

7.3. Текущие расходы периода эксплуатации

7.3.1. Прямые расходы

Прямые расходы – это текущие издержки, которые непосредственным образом относятся к производимой продукции или услугам.

Ставки прямых расходов приведены в следующей таблице.

.....

Таблица 12. Ставки прямых расходов

7.3.2. Косвенные расходы

Косвенные расходы - это текущие издержки, которые относятся ко всему предприятию.

.....

Таблица 13. Ставки косвенных расходов

7.3.3. Текущие расходы

В следующей таблице приведены текущие расходы проекта по годам.

.....

Таблица 14. Годовые объемы текущих расходов, руб.

На следующей диаграмме представлен график текущих расходов проекта.

.....

Диаграмма 20. График текущих расходов проекта

Как видно из представленной выше диаграммы, в течение пятнадцатилетнего прогнозного периода наблюдаются регулярные колебания объемов расходов, что связано с приобретением новых транспортных средств в связи с продажей выводимых из эксплуатации транспортных средств на вторичном рынке.

¹⁷ См. 13 Приложение. Характеристики приобретаемых ТС

На следующей диаграмме представлена структура расходов.

.....

Диаграмма 21. Структура расходов

7.4. Инвестиционные расходы

Инвестиционные расходы проекта составляют средства, необходимые для финансирования оборотного капитала компании в период, когда доходов у проекта еще нет или их недостаточно для покрытия текущих расходов.

Объем инвестиций по направлениям приведен в следующей таблице.

.....

Таблица 15. Объем инвестиций по направлениям

Общая потребность в финансировании оборотного капитала составляет *,* млн. руб.

В следующей таблице приведен расчет денежных потоков по основной деятельности создаваемой компании в течение первых месяцев реализации рассматриваемого проекта.

.....

Таблица 16. Денежные потоки по основной деятельности

Как видно из представленной выше таблицы,

Для покрытия отрицательного сальдо

В последующие прогнозные месяцы инвестиционные расходы в рамках проекта отсутствуют.

.....

Таблица 17. График инвестиционных расходов

В качестве источника средств при реализации проекта планируется использование средств одного или нескольких инвесторов.

8. Налоговое окружение

Расчет налоговых выплат в рамках рассматриваемого проекта выполнен в соответствии с текущими условиями налогообложения в Санкт-Петербурге.

Ставки налогов приведены в следующей таблице.

Виды налогов	Ставка	База/Частота начисления
Страховые отчисления с ФОТ	**%	Объем ФОТ/ежемесячно
УСН	**%	От разницы между доходами и расходами, ежеквартально. *% от выручки, если налоговые выплаты по ставке УСН **% меньше выплат по ставке +% от выручки.

Таблица 18. Ставки налогов

9. Финансовый план

9.1. Отчет о движении денежных средств

Отчет о движении средств см.

Таблица 19. Отчет о движении денежных средств, руб.

Как видно из представленной таблицы,

9.2. Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках см.

Таблица 20. Отчет о прибылях и убытках, руб.

Как видно из представленной таблицы,

9.3. Баланс

Баланс см.

Таблица 21. Баланс, руб.

Как видно из представленной таблицы,

.....

Таблица 19. Отчет о движении денежных средств, руб.

.....

Таблица 20. Отчет о прибылях и убытках, руб.

.....

Таблица 21. Баланс, руб.

10. Эффективность проекта

10.1. Финансовые показатели

Показатели рентабельности проекта приведены в следующей таблице.

.....

Таблица 22. Показатели рентабельности

Как видно из приведенной выше таблицы,

10.2. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

.....

Таблица 23. Расчет уровня безубыточности, руб.

Как видно из приведенной выше таблицы,

.....

Диаграмма 22. Точка безубыточности

10.3. Показатели экономической эффективности

Основные параметры расчета параметров экономической эффективности проекта представлены в следующей таблице.

.....

Таблица 24. Параметры расчета экономической эффективности

Расчет ставки дисконта представлен в следующей таблице.

.....

Таблица 25. Расчет ставки дисконта

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

.....

Таблица 26. Показатели эффективности проекта

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности проекта свидетельствует о его достаточной инвестиционной привлекательности, о чем говорят следующие факторы:

-

.....

11. Анализ рисков

11.1. Технологические риски

Риски при транспортировке пассажиров

Риски возможны при ДТП и в процессе транспортировки пассажиров. Повышенные риски застрахованы и учтены в повышенной ставке ОСАГО.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

11.2. Организационные и управленческие риски

Риск высоких цен на реализуемые услуги

Так как допущения по ценам на реализуемые услуги сделаны на основании рыночных цен, данный вид риска может иметь место при ценовом давлении (демпинге) со стороны конкурентов.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Количественная оценка рассматриваемого риска приведена в следующей таблице.

Показатели	**%	**%	**%	***%
Чистый дисконтированный доход, руб.	_* *** **	* *** **	** *** **	** *** **
Срок окупаемости без учета дисконта, мес.	***	**	**	**

Таблица 27. Однопараметрический анализ чувствительности, уровень цен

Как видно из приведенной выше таблицы

Таким образом, устойчивость проекта к воздействию данного фактора риска можно оценить как высокую.

11.3. Риски материально-технического обеспечения

Не выявлены.

11.4. Финансовые риски

К финансовым рискам проекта относятся следующие риски:

- Риск неплатежей.
- Риск недостатка финансирования проекта.

Риск неплатежей

Негативное влияние данного вида риска проявляется в недостатке средств у предприятия, снижении прибыли.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Риск недостатка финансирования проекта

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Возможность управления риском – частичная.

11.5. Экономические риски

Риск существенного изменения в системе налогообложения

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов способны оказывать серьезное влияние на рассматриваемый проект.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – нет.

11.6. Экологические риски

Не выявлены.

12. Приложение. Мониторинг вакансий диспетчеров

.....

Таблица 28. Мониторинг вакансий диспетчеров

13. Приложение. Характеристики приобретаемых ТС

Характеристики и цена приобретаемых ТС определена при помощи сервиса ЯндексАвто,

.....

14. Приложение. Условия лизинга приобретаемых ТС

Условия лизинга приобретаемых ТС определены при помощи лизингового калькулятора

Лизинг первой партии

.....

Лизинг второй партии

.....

15. Приложение. Калькуляция ОСАГО

Стоимость ОСАГО определена при помощи страхового калькулятора

16. Приложение. Калькуляция КАСКО

Стоимость КАСКО определена при помощи страхового калькулятора компании