

БИЗНЕС-ПЛАН

«Такси»

Толордова Ираклии Владимирович 25.09.1963г., г. Лесосибирск

Организация бизнеса в сфере пассажирских перевозок.

Форма собственности: Индивидуальный Предприниматель;

Стоимость проекта 213 300 руб.,
Размер субсидии 76440 руб.
Собственные средства 136 860 руб.
Чистая прибыль в месяц 42814 руб.
Т.89029774344



г. Лесосибирск 2010г.

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов /
г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по
телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через
страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>



(с) Марьясов Владислав Валерьевич /
Разработка и написание бизнес-планов /
г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 /

Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по
телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96
или через сайт: www.maryasov.ru
или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по
телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через
страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

Оглавление

1.Резюме.....	4
2. Описание услуги (товара, работ).....	5
3. Исследование и анализ рынка	6
4. План маркетинга.....	7
5.Производственный план	8
6. Организационный план.....	9
7. Финансовый план	10
8. Анализ рисков	16

1.Резюме

Цель проекта:

Организовать бизнес в сфере услуг по пассажирским перевозкам (такси).

Руководство деятельностью предприятия будет вести Толордова Ираклии Владимирович 25.09.1963г. Т.89029774344 прописка: г.Лесосибирск ул.Абалаковская 22-2

Для создания проекта планируется воспользоваться субсидией в размере 76 440 руб.

Бизнес в сфере пассажирских перевозок привлекает серьёзное внимание со стороны тех, кто хочет начать своё дело и кому нравятся автомобили и всё что с ними связано. Одним из самых популярных видов бизнеса в сфере пассажирских перевозок, безусловно, является организация службы такси.

Предполагается открыть службу такси на 10 машин и двух работающих диспетчеров. Планируется организовать свой парк машин (примерно 50% от общего числа машин) и парк водителей со своими автомобилями. В дальнейшем планируется расширение собственного парка за счёт приобретения дополнительных автомобилей.

Служба такси будет оказывать услуги по перевозке пассажиров. Схема взаимодействия с потенциальными клиентами следующая:

- клиент звонит диспетчеру
- диспетчер записывает координаты и контакты клиента
- диспетчер передаёт заказ ближайшему к адресу заказчика водителю
- водитель доставляет клиента до места назначения и получает деньги

Правильно организованные пассажирские перевозки не только необходимы для нормальной жизни любого общества, но и являются важнейшим элементом его экономической безопасности.

Оборудование для связи с водителями, офисную мебель для диспетчерской и провести масштабную рекламную кампанию.

Основные потребители данного вида услуг — жители г. Лесосибирск.

Форма участия государства в финансовом обеспечении проекта:

Предоставление субсидии со стороны Центра Занятости.

Финансирование проекта:

- стоимость проекта 213300 руб.
- субсидия 76440 руб.
- собственные средства в виде дополнительных затрат 136860 руб.

Срок окупаемости проекта 0,41 года.

Объём спроса на данный вид услуг определяет объём производства, так как объём производства зависит от количества поступающих заказов.

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

Планируемая прибыль за первый год работы 513770 руб.

2. Описание услуги (товара, работ)

Организовать фирму по предоставлению услуг по пассажирским перевозкам.
«Такси»

Компания будет предлагать услуги по пассажирским перевозкам. Прежде всего, данная услуга бесспорно принесет положительный эффект и отклик со стороны потребителей, потому что это удобно. Компания постарается удовлетворить потребности каждого клиента. Для этого необходимо будет привлекать людей с личным автотранспортным средством к сотрудничеству. И максимально быстро и качественно выполнять заказы.

Такси не роскошь, такси норма.

Прошли времена, когда такси считалось роскошью и популярной была фраза из фильма - "Наши люди, в булочную на такси не ездят". С каждым годом всё больше людей отдают предпочтение такси. Какая может быть роскошь в том, что человек с комфортом и быстро, доедет до работы, в гости к друзьям или на вокзал? Слава Богу, что норма перестала считаться роскошью и такси стало обычным средством передвижения для огромного числа людей.

Из чего состоит качественный такси-сервис?

Состоит он из четырех пунктов. Если принять их к сведению, успех будет сопутствовать.

Итак, первое — аккуратная машина. Такси должно быть чистым снаружи, внутри, приятно пахнуть, чтобы в нем было комфортно. Кажется, простая задача, но это не так, на поддержание ее чистоты уходит очень много сил.

Второе — опрятный, культурный, знающий город водитель. Он не должен курить в салоне, не имеет права сквернословить — вроде бы банальные, но не всегда исполняемые требования.

Третье — время подачи машины по заказу. Тут главным девизом должно стать: «Точность и скорость». Бывает что в диспетчерское такси невозможно дозвониться.

Четвертое — предсказуемый тариф. Такси не может и не должно быть дешевле частного извоза, потому что компаниям приходится тратить большие средства на обучение водителей, поддержание машины в хорошем состоянии. Частник может позволить себе обойтись без всего этого. Но вы не знаете, что за человек вас везет. Сядя же в такси, клиент должен быть уверен, что соблюдены минимальные требования: водитель трезв, прошел медицинское освидетельствование, машина технически исправна.

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов /
г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

Компания «Такси» будет использовать для работы транспортные средства иномарки марок:

Тойота карина 1991г. битая

Тойота карина Е 1997г.

Хонда степваген 1998г.

Тойота спринтер 1992г.

Водитель должен не просто кататься по городу, его передвижения должны приносить прибыль. В любом городе есть «беспроектные» точки: вокзалы, развлекательные клубы, крупные торговые центры. Необходимо собрать все сведения воедино, нанести их на карту, обсудить, где лучше «ловить» клиентов.

Не стоит забывать о диспетчерской службе, которая будет координировать действия водителей.

Звонки, поступающие в диспетчерское такси, должны быть приняты и обработаны. Не малую роль тут играет программное решение для диспетчерского такси.

3. Исследование и анализ рынка

Исследуя рынок в данных сферах деятельности, и исходя из оценок экспертов, можно сделать вывод, что клиентами будут либо обычные граждане в возрасте от 20 до 70 лет, находящиеся во всех социальных слоях населения, либо организации и предприниматели.

Услуги такси в современных городах пользуются неизменным спросом. Желая добираться общественным транспортом до места назначения в лютый холод, становится всё меньше, особенно, учитывая состояние отечественного автобусного парка. Недостаток парковочных мест у большинства офисных и развлекательных заведений вынуждает автовладельцев и жителей города также зачастую пользоваться услугами такси. Но, тем, кто решил начать свой бизнес на оказании подобного рода услуг, необходимо учитывать, что и конкуренция здесь достаточно высока.

Предполагается открыть диспетчерскую службу такси из 4 машин и двух работающих диспетчеров, а также автопарк водителей со своими автомобилями. В дальнейшем планируется расширение собственного парка за счёт приобретения дополнительных автомобилей.

Диспетчерская служба такси в своей деятельности сталкивается с множеством проблем. Одной из главных является, пожалуй, неэффективная организация деятельности сотрудников фирмы. Иногда, случаются проблемы с транспортом из-за чрезмерной загруженности дорог города. Это, так или иначе, отражается на репутации фирмы, даже если сотрудники делают все возможное и невозможное. Чтобы избежать этой ситуации необходимо не только учитывать множество факторов (прогноз погоды, особенности времени суток, возможность подмены водителями друг друга), но и

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов /

г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через

страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

свободно управлять ими, или, по крайней мере, постараться минимизировать негативные последствия тех или иных явлений. Таким образом, координация деятельности диспетчерской службы должна осуществляться на должном уровне людьми, имеющими опыт в подобной работе.

Ежемесячные расходы диспетчерской службы такси складываются из следующих затрат: расходы на заработную плату штата, оплата телефонной связи, аренда помещения, ну и конечно же налоги. Окупаемость бизнеса напрямую зависит от количества привлекаемых водителей такси. Также не стоит забывать о дополнительных услугах как источнике дохода. К примеру, обслуживание корпоративных клиентов или же предоставление автомобилей представительского класса.

В заключении можно сделать вывод о том, что грамотно организованный бизнес по предоставлению услуг диспетчерской службы такси будет не только приносить стабильный доход, но и иметь перспективы дальнейшего развития.

4. План маркетинга

Характер спроса на данные виды услуг говорит, что в зимнее время спрос будет немного больше, нежели в летнее время года.

Эксперты говорят, что масштабная рекламная кампания для данного вида услуг с большим количеством конкурентов просто необходима. Но реклама должна расти вместе с масштабами бизнеса. Для небольшой кампании нужна небольшая реклама, но бьющая точно в цель. Т.е. основная маркетинговая задача выбрать способ оповещения, определить ценовую политику, рекламу и продвижение услуги на рынок, методы стимулирования, формирования спроса и организацию сервиса.

Месторасположение будущего офиса – немаловажная деталь в механизме работы диспетчерской службы такси. Дело в том, что для обеспечения лучшей радиосвязи есть смысл выбирать помещение в более «высокой» части города. Но размещать офис фирмы в жилом доме нежелательно, так как недовольство жильцов может повлечь массу всевозможных проверок.

Таблица расходов на рекламу на первый год.

№	Наименование	В месяц/В год
1	СМИ «Вовремя»	800/9600
3	Визитки	1500/6000
4	Справочное	250/3000
5	Баннера	6000/72000
	Итого	8550/90600

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

Данные затраты будут учитываться по статье «прочие».

Проект такси должен учитывать особенности бизнеса и четко определить местоположение офиса - диспетчерской. Для улучшения радиосвязи диспетчерскую зачастую располагают в наиболее "высокой" части города. Обязательно следует позаботиться о выделении в офисе места для отдыха диспетчеров, ведь работа у них напряженная. Понадобится большая подробная карта города. Определенных усилий и затрат потребует подготовка коммуникаций для подключения компьютеров, телефонов, радиостанции и т.д.

Кстати, всегда оправдывает себя приобретение «красивого» легко запоминающегося номера – на сегодняшний день эту услугу предоставляют многие операторы. Такой номер будет своеобразным рекламным ходом, наряду с цветными визитками, календарями. Их стоит пристраивать на видном месте в гостиницах, офисных центрах, магазинах. И не забывайте про Интернет. Ведь люди все чаще ищут нужную им информацию в сети. Информация о вашей фирме с номером телефона, размещенная на виртуальных досках объявлений, будет служить дополнительной рекламой. Ну и конечно мобильной рекламой будут являться сами автомобили, украшенные телефонами службы.

5.Производственный план

Диспетчерская служба такси играет роль посредника между пассажиром и таксистом. Принимаемый по телефону заказ передается по радио и сотовой связи водителю. При этом службы работают в разных условиях: начиная с договоренности с частными водителями, работающими на своем или арендованном транспорте и заканчивая обслуживанием целых автопарков. В свою очередь, водитель, согласно договору с диспетчерской фирмой, платит ей заранее оговоренную сумму или же процент от каждого заказа. Это и есть основная и единственная статья дохода диспетчерской службы такси. В условиях же достаточно развитого рынка борьба за клиента с каждым днем ужесточается. И решающую роль здесь играют: в первую очередь – качественная связь, реклама и сами колеса.

Служба такси будет оказывать услуги по перевозке пассажиров. Схема взаимодействия с потенциальными клиентами следующая:

- клиент звонит диспетчеру
- диспетчер записывает координаты и контакты клиента
- диспетчер передаёт заказ ближайшему к адресу заказчика водителю

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов /
г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

- водитель доставляет клиента до места назначения и получает деньги

Оборудование для такси

К основным видам такого оборудования относятся:

- автомобили
- система радиосвязи
- рации
- таксометры

К вспомогательному оборудованию можно отнести:

- системы навигации на каждый автомобиль
- системы слежения за транспортом
- программное обеспечение на центральный компьютер

6. Организационный план

Организационная - правовая форма собственности: Индивидуальный предприниматель (единоличная собственность), Красноярский край г. Лесосибирск 9 мкр., д.9; Межрайонная инспекция ФНС России № 9 по Красноярскому краю. Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя будет произведена в 2010г.

1. Управление.

Для организации службы такси потребуются диспетчеры – 3 человека, водители 6 человек. Режим работы – круглосуточно, сутки через двое.

Для работы диспетчером особой квалификации не требуется, но человек должен быть коммуникабельным, приветливым, обладать хорошей памятью и приятным голосом.

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

Перед тем, как заключить договор с водителем, нужно обращать внимание на его опыт вождения, знание территории города и умение вежливо общаться с людьми. Изучить представленные документы и проверить техническое состояние автотранспортного средства. Помнить, что любые нарекания от клиентов будут отражаться на репутации.

Таксисты. Можно ли назвать таксистов, работающих под "маркой" компании, кадрами фирмы - вопрос непростой. С одной стороны, если речь идет о заключении договоров на информационное обслуживание, каждый водитель сам отвечает за свою работу и ее результаты. Подбирая пассажира на улице, он работает "от себя".

С другой стороны, подключившись к диспетчерской и выполняя ее заказы, таксист является представителем компании. И в случае конфликтной ситуации жалобы на плохое обслуживание поступают именно в диспетчерскую.

К вопросу о подборе кадров. С одной стороны таксист, заключивший договор с фирмой работает на себя и отвечает за свою работу, но в то же время он является в некотором роде представителем компании. Ведь в случае конфликтной ситуации все жалобы поступают непосредственно в диспетчерскую службу такси. Да и создается такая служба, имея обычно некоторую основу, состоящую из 5-10 таксистов. Увеличение числа водителей должно производиться путем тщательного отбора: проверятся должны не только техническое состояние и документы автомобиля, но и знание водителем улиц города, свободное ориентирование на городских маршрутах. Немаловажное значение имеет и умение общаться с людьми. Также это касается и потенциального диспетчера. Хорошая память, сообразительность и приветливый голос – все, что требуется от хорошего диспетчера.

7. Финансовый план

Расчет капитальных вложений.

Расчет капитальных вложений приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет капитальных вложений

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

Наименование капитальных вложений	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Тойота карина 1991г (битая)	1	20000	20000
Тойота спринтер 1992г	1	40000	40000
Стол для диспетчера	1	3000	3000
Стул офисный	1	1300	1300
Телефон (городской)	1	7000	7000
Компьютер	1	20 000	20 000
Аренда офиса	-	-	17000
Расходы на капитальный ремонт автомобилей	-	105 000	105 000
Итого			213300

По итогам приведенной таблицы можно сделать вывод о том, что для организации бизнеса необходимо 213300руб.

Таблица 3 - Источники финансирования

Наименования	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Субсидия на организацию предпринимательской деятельности	76440	35,9%
Собственные средства	136860	64,1%
Итого, стоимость проекта	213300	100%

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что удельный вес собственных средств составил 64,1 %.

Таблица 4 - Расходы по субсидии

Наименование капитальных вложений	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Тойота карина 1991г (битая)	1	20000	20000
Тойота спринтер 1992г	1	40000	40000
Аренда на офис			16440
Итого			76440

Сумма расходов по субсидии составила 76440 руб.

Первичное страхование КАСКО (12 месяцев) (6,5% от стоимости автомобиля).

Страховка ОСАГО –4078 руб.

Таблица 5 - Стоимость страхового полиса «МАКС»

Наименование страховки	Тойота карина 1991г	Нисан видгроуд 2002 г.
КАСКО	13000	26000
ОСАГО	4078	4078
ИТОГО :	17078	30078
Итого за две машины		47156

Расчет выручки от продажи услуг ТАКСИ

Исходя из графика работы автомобилей за сутки на линии будут постоянно находиться 2 автомобиля. Каждый автомобиль за смену (8 часов) в среднем выполняет 12 заказов, то есть 36 заказов в сутки. При этом каждый автомобиль работает 22 дня в месяц. По установленному тарифному плану, за каждый заказ клиент в среднем платит по 160 руб. (5,33 руб. за один километр) средняя протяженность маршрута составит 30 км, время на выполнение заказа составляет 35 минут.

Расчет выручки исходя из наиболее вероятного прогноза оказываемого количества услуг приведен в таблице.

Таблица 6 - Расчет выручки от продажи услуг ТАКСИ

Показатель	Количество услуг	Протяженность пути, км	Выручка, руб.
В смену (на 2 машин)	24	720	3840
В день (3 смены)	72	2160	11520
В месяц (22 раб. дня)	1584	47520	253440
В квартал (на 2 машины)	4752	142560	760320
В год	19008	570240	3041280

Расчет текущих затрат

Основные затраты фирмы такси это затраты на топливо.

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

Из расчета, что расход топлива составляет 10л./100км. по городу и стоимости топлива 20 руб. за литр, произведем расчет затрат на топливо на месяц

$$47520 \text{ км} \times 10/100 \times 20 \text{ руб.} = 95040 \text{ руб./ месяц}$$

$$95040 \text{ тыс. руб./ месяц} \times 3 = 285120 \text{ руб. в квартал}$$

Затраты на аренду (офисное помещение)

Арендуемое офисное помещение 3000 руб../мес. или 9000 руб. в квартал

Затраты на ремонт автомобилей составляют 105 тыс.

Заработная плата диспетчерам 15 руб. $\times$ 1584 заказа = 23760 руб. на троих диспетчеров, по 7920 руб. на каждого.

$$\text{Заработная плата водителям } 8000 \text{ руб.} \times 6 \text{ чел.} = 48000 \text{ руб.}$$

Пополнение симкарт, ежемесячно по 100 руб. на одну симкарту

150 руб. $\times$ 9 = 1350 руб. Прочие затраты условно принимаем в размере 5% от всей суммы затрат, здесь же и затраты на рекламу. Более наглядно текущие затраты приведены в таблице 7.

Таблица 7 - Текущие затраты

Показатель	В месяц, руб.	В квартал, руб.	В год, руб.
Топливо	95040	285120	1140480
Затраты на масло	4752	14256	57024
Заработная плата диспетчерам (15 руб. с заказа)	23760	71280	285120
Заработная плата водителям	48000	144000	576000
Отчисления от заработной платы (14%)	10046,4	30139,2	120556,8
Аренда офиса	3000	9000	36000
Содержание и ремонт автомобилей	8750	26250	105000
Пополнение симкарт	1350	4050	16200
Страхование автомобилей	3930	11789	47156
Прочие (включая рекламу)	9931	29794	119177
Итого текущие затраты	208559	625678	2502714

Отчисления и налоги

Налоговая база, представляющая собой показатель вмененного дохода за налоговый период, рассчитывается по формуле

$$\text{ВД} = \text{БД} \times (\text{N1} + \text{N2} + \text{N3}) \times \text{K1} \times \text{K2},$$

где ВД - величина вмененного дохода;

БД - значение базовой доходности в месяц по определенному виду предпринимательской деятельности (пункт 3 статьи 346.29 НК РФ);

N1, N2, N3 - физические показатели, характеризующие данный вид деятельности (количество автомобилей) в каждом месяце налогового периода (показатель за первый месяц квартала, второй месяц и третий месяц квартала);

K1, K2 - корректирующие коэффициенты базовой доходности.

$$\text{ВД} = 6000 \times (2 + 2 + 2) \times 1,148 \times 1 = 6199,2 \text{ руб. в квартал}$$

Расчет экономической эффективности

Экономическая эффективность – это показатель, определяемый соотношением экономического эффекта и затрат, породивших этот эффект, т.е. сопоставляются либо размер полученной прибыли, либо снижение издержек (на уровне предприятия), либо прирост национального дохода или валового внутреннего продукта (на уровне страны) с капитальными вложениями на осуществление данного мероприятия.

Для расчета экономического эффекта или экономической эффективности могут использоваться два следующих показателя:

Коэффициент общей эффективности капитальных вложений, $\mathcal{E}_k$, и определяется по формуле

$$\mathcal{E}_k = \frac{\Delta\Pi}{K}, \quad (1)$$

где, $\mathcal{E}_k$ – коэффициент общей эффективности,

$\Delta\Pi$ – прирост прибыли, руб.

K – величина капитальных вложений, руб.

Полученная величина сравнивается с нормативным показателем коэффициента общей эффективности (0,15). Так как в нашем проекте по всем трем предприятиям $\mathcal{E}_k > \mathcal{E}_n$, то проект реконструкции цеха считается экономически эффективным.

Срок окупаемости капиталовложений, T_k , лет, определяется по формуле

$$T_k = \frac{K}{\Delta\Pi}, \quad (2)$$

Расчет прибыли ведется с тем, что предполагается, что будет продана вся произведенная продукция.

Рентабельность продукции, R , %, рассчитываем по формуле

$$R = (\Pi - C) / C \quad (3)$$

При разовой инвестиции (капитальных вложениях) расчет чистой приведенной стоимости, NPV, тыс. руб., можно представить формулой

$$NPV = \sum_1^n \frac{P_k}{(1+i)^k} - IC = PV - IC, \quad (4)$$

где $P_1, P_2, P_k, \dots, P_n$ – годовые денежные поступления в течение n – лет;

IC – стартовые инвестиции (капитальные вложения);

i – ставка сравнения;

PV – общая накопленная величина дисконтированных поступлений.

При $NPV > 0$ проект следует принять; при $NPV < 0$ проект следует отвергнуть; при $NPV = 0$ проект не прибылен, но и не убыточен.

Коэффициент дисконтирования принимаем равным ставке рефинансирования, то есть 12 %. Все результаты расчетов сведены в таблицу 8

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов / 15
г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: www.maryasov.ru или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>

Таблица 8 - Расчет чистой прибыли

Показатель	В месяц, руб.	В квартал, тыс. руб.	В год, руб.
Выручка	253440	760320	3041280
Текущие затраты	208559	625678	2502714
Прибыль	44881	134642	538566
Налоговые отчисления ЕНВД	2066,4	6199,2	24796,8
Чистая прибыль	42814	128442	513770
Рентабельность, %			20,53
Срок окупаемости, год			0,411
Коэффициент общей эффективности			2,431
Чистая дисконтированная стоимость			269563

8. Анализ рисков

Риск – событие, которое может случиться или не случиться. Проведя исследование фирм и частных лиц занимающихся грузоперевозками я выявил несколько наиболее значимых рисков.

1. Поломка автотранспортного средства зависит от правильного использования и от качества данного транспорта.

2. Спекулятивные риски – финансовые риски, связанные с покупательской способностью (инфляционные, валютные, дефляционные и др.).

3. Следующие риски – это риски которые не зависят от меня «чистые риски» - природоестественные (землетрясение, наводнение и т.п.), экологические, политические и т.п.

данного оборудования, и низкой популярности среди потребителей.

Таблица 9 - Вероятность возникновения рисков

Вид риска	Вероятность возникновения
Поломка автотранспортного средства	25 %
Значительное повышение цен на ГСМ	15 %
Снижение спроса на услугу	10 %
Снижение покупательской способностей	25 %
Появление новых конкурентов	15 %

