

Проект:

**Инвестиции в предприятие по сдаче автомобилей в аренду
на базе информационной платформы «Яндекс.Такси»**

2019г.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Сведения о проекте и компании-инициаторе

Основной вид деятельности (текущий): Инвестиции в предприятие по сдаче автомобилей в аренду на базе информационной платформы «Яндекс.Такси»

Налоговая форма: Специальный налоговый режим, не является плательщиком НДС

Согласно проекту инициатор проекта закупит автомобили, будет заниматься их техническим обслуживанием и сдавать в аренду водителям, отвечающим необходимым профессиональным стандартам. Работа службы такси будет осуществляться на базе информационной платформы «Яндекс.Такси».

В рамках проекта предполагается приобретение 10 автомобилей марки Volkswagen Polo на общую сумму 61 600,0 тыс.тг. у официального дилера - Volkswagen Center Алматы. Реализовать свой проект инициатор планирует за счет заемного капитала в размере 16 000,0 тыс. тг. в рамках государственной программы «Енбек» и собственного капитала в размере 45 600,0 тыс.тг.

Как видно из приведенной таблицы – при ставке дисконтирования 14% проект является прибыльным и окупается за 17 мес. Чистый приведенный доход (NPV) за период реализации проекта составляет 41 414,8 тыс. тг. Внутренняя норма рентабельности составила 89,66%. Потребность в финансировании проекта составляет 61 600,0 тыс. тг., из них за счет заемных средств – 16 000,0 тыс.тг, собственного капитала - 45 600,0тыс.тг.

Показатели Проекта

Концепция проекта	Инвестиции в предприятие по сдаче автомобилей в аренду на базе информационной платформы «Яндекс Такси»	
Месторасположение цеха	г.Алматы	
График реализации проекта мес.	Проектный период	60 месяцев
	Период необходимый для запуска проекта	1 месяц
Бюджет проекта тыс.тг.		61 600,0
Собственные средства		45 600,0
Привлеченные средства, тыс. тг.		16 000,0
Основной капитал, тыс. тг.		61 600,0
Оборотный капитал, тыс. тг.		0,0
Эффективность проекта	Чистый приведенный доход NPV тыс. тг.	41 414,8
	Внутренняя норма прибыли IRR,%	89,66%
	Период окупаемости PP, мес.	17
	Индекс доходности PI	2,59

ВВЕДЕНИЕ

Рост числа местных таксопарков и вход на казахстанский рынок международных платформ по заказу такси делают этот вид транспорта более доступным.

Очевидная тенденция последних лет на казахстанском рынке пассажирских перевозок – все больше соотечественников используют такси для повседневных поездок. Такое поведение клиентов обусловлено в первую очередь стоимостью услуги, которая снизилась из-за конкуренции на рынке.

Еще один восходящий тренд отметили представители международного информационного сервиса «Максим» (работает в РК с 2014 года). Речь идет об увеличении числа заказов через мобильные приложения, без разговора с оператором. Так, по данным компании, в Алматы в текущем году доля таких заказов превышает 55% от всех заявок. Сотрудники инфосервиса «Максим» считают, что пользователей привлекают не только скорость и простота создания заказа, но и наличие различных полезных функций. Например, можно смотреть на карте, где едет такси, делиться треком поездки с друзьями, общаться с водителем в чате, искать акции и скидки от партнерских компаний.

Сейчас в республике такси можно заказать через несколько приложений, самыми крупными и популярными считаются **Яндекс.Такси**, **Максим**, **Uber**, **InDriver**. В этом году на рынок Казахстана зашел еще один международный игрок – эстонский сервис такси Bolt (ранее – Taxify), который пока работает только в Нур-Султане. Упомянутые сервисы не являются перевозчиками – это платформы, которые связывают пользователей, заказывающих поездки, с локальными таксопарками и водителями, которые могут выполнить поездку.

Пассажирам сервисы позволяют заказывать автомобиль удобным способом, водителям – оптимизировать перевозки, сокращать холостые пробеги и простои. А фирмы такси, в свою очередь, могут использовать технологии сервиса и увеличивать свой заработок.

InDriver, в отличие от «Яндекс.Такси» и «Максим», работает немного иначе. В данном сервисе все условия поездки заранее оговариваются между пассажиром и водителем. Пассажир называет адрес, куда ему надо поехать, и назначает свою цену в приложении. Увидев заявку от разных клиентов, водитель решает, соглашаться ему или нет ехать в данном направлении за предложенную сумму. Цена поездки получается значительно ниже, чем на других платформах. Услуги водителя на InDriver может предложить любой желающий.

В большинстве других приложений для вызова такси стоимость поездки определяется самой платформой. Водители же должны быть официально зарегистрированы в базе сервиса. В «Яндекс.Такси» существует бесплатное страхование жизни и здоровья водителя и пассажиров, на время поездки каждый из них застрахован на 2,5 млн тенге.

Представители платформы «Яндекс.Такси» (работает в РК с 2016 года) отмечают, что жители Алматы и Нур-Султана начали реже пользоваться личным автомобилем или даже отказываться от него в пользу такси. По словам экспертов сервиса, многие крупные организации раньше имели свои собственные автопарки, но теперь они пересаживаются на такси, так как это значительно сокращает затраты на обслуживание парка, оплату труда водителей и т. д.

1. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Концепция проекта предусматривает приобретение 10 автомобилей Volkswagen Polo на общую сумму 61 600,0 тыс.тг. У инициатора проекта имеется договоренность с поставщиком автомобилей, Volkswagen Center Алматы, на их покупку и регулярное техническое обслуживание.

Приобретение, брендинг, автострахование, установка GPS навигации автотранспорта планируется завершить в течение 2 недель. Продажи (оказание услуг) запланированы с марта 2020 года.

Инициатор проекта планирует создать небольшой таксопарк из 10 автомобилей в г.Алматы с населением около двух миллионов человек. В качестве диспетчерской службы выбран агрегатор Яндекс.Такси. Водители будут работать посменно, и сдавать план по 12 000 тенге в сутки, в месяц – по 312 000 тенге. Водители будут сдавать выручку наличным расчетом.

Таблица 1 - Потребность в финансировании

	Сумма, тыс.тг.	Доля, %
Инвестиции, тг, из них:	61 600,0	100%
Собственные вложения	45 600,0	74%
Заёмные средства	16 000,0	26%

Общие инвестиционные затраты по проекту включают в себя:

Таблица 2 - Инвестиционные расходы

	Сумма, тыс.тг.	Доля, %
Инвестиции, тг, из них:	61 600,0	100%
Основные средства	61 600,0	78%
Оборотный капитал	0,0	22%

а. Задачи проекта:

Проектом предусматривается:

- Приобретение 10-и автомобилей марки Volkswagen Polo;
- Обязательное страхование и оформление автомобилей;
- Установка прочего необходимого оборудования и комплектующих (GPS навигация, комплект зимних шин).

б. Цели бизнеса:

- закрепить на рынке пассажирских перевозок;
- обеспечить стабильный уровень входящих денежных потоков.
- обеспечить предоставление потребителям доступных, качественных услуг.

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГИ

Яндекс.Такси — сервис онлайн-заказа такси через мобильное приложение, веб-сайт или по телефону. Сервис передаёт заказ тому водителю, который сможет приехать быстрее всего с учётом местоположения пользователя и дорожной обстановки.

По состоянию на январь 2019 года сервис работает более чем в 300 крупных городах России, Белоруссии, Молдавии, Украины, Армении, Грузии, Киргизии, Литвы, Казахстана, Латвии, Сербии, Эстонии, Узбекистана, Израиля, Финляндии, Ганы, Кот-д'Ивуара, и Румынии.

Доступные тарифы в разных городах отличаются. Полная линейка включает Эконом, Комфорт, Комфорт+, Business, Premier, Élite, Cruise, Минивэн, Детский, Грузовой и Доставка. В комментариях к заказу можно указать несколько опций: жёлтые регистрационные номера, некурящий водитель, кондиционер, перевозка животного или спортивного инвентаря, квитанция об оплате и детские кресла (одно или два) трёх видов: для детей от 9 мес. до 3 лет, от 4 до 6-7 лет и бустер для детей старше 7 лет.

Удобство онлайн-платформ – это, конечно, не единственный фактор. Основным конкурентом сервиса называют личный автотранспорт, который становится всё менее эффективным для частных поездок в городах. В последние годы в крупных городах расширяются пешеходные зоны, уменьшается количество парковочных мест, а те, что остаются, становятся платными. Теперь быстрее и выгоднее передвигаться на такси, чем на машине.

Услуги включают:

Прямая услуга:

- Сдача автомобилей в аренду водителям-таксистам на базе информационной платформы «Яндекс.Такси».

Услуги наемных водителей-таксистов:

- пассажирские поездки в черте города;
- пассажирские поездки за пределы города;
- ожидание пассажиров. По регламенту определённое количество времени ожидания бесплатно (5-15 минут). В случае, если время ожидания превышает, услуга оплачивается клиентом;
- перевозка животных; транспортировка грузов в пределах города и в ближайший пригород;
- курьерские услуги – то есть доставка покупок, еды, подарков;
- встреча или доставка клиентов на вокзалы и в аэропорты;
- услуга “трезвый водитель”;
- проведение обзорных экскурсий по городу и ближайшему пригороду, возможно составление собственных маршрутов;
- перевозка пассажиров с маленькими детьми – в этом случае обязательно наличие детского кресла; предварительный заказ такси к какому-то определенному времени. В этом случае машина приезжает заранее.

Конкурентные преимущества Инициатора проекта:

- ✓ официально зарегистрированные автомобили;
- ✓ возможность получения заработка для наемных водителей, посредством работы в службе такси;
- ✓ возможность отслеживания местоположения водителя.

Конкурентные преимущества Яндекс.Такси:

- Гарантированно ежедневные выплаты;
- Оплата на карту водителя заработанную сумму за прошлые сутки в автоматическом режиме;
- Круглосуточная техподдержка 24/7;
- Яндекс.Такси - международная компания, которая обслуживает больше 30 000 водителей. Возможность всегда дозвонится и задать любой вопрос;
- Самое большое количество заказов;
- Получение заказов напрямую от Яндекс Такси минуя посредников по принципу «Сначала нам потом другим»;
- Свободный график;
- Водители сами планируют свое рабочее время и время отдыха;
- Трудоустройство за 10 мин;
- С помощью отлаженной автоматизированной системы уже через 10 минут имеется возможность стать партнёром Яндекс такси и зарабатываете деньги;

ЭКСПРЕСС- АНАЛИЗ РЫНКА

3.1. Тенденции развития рынка

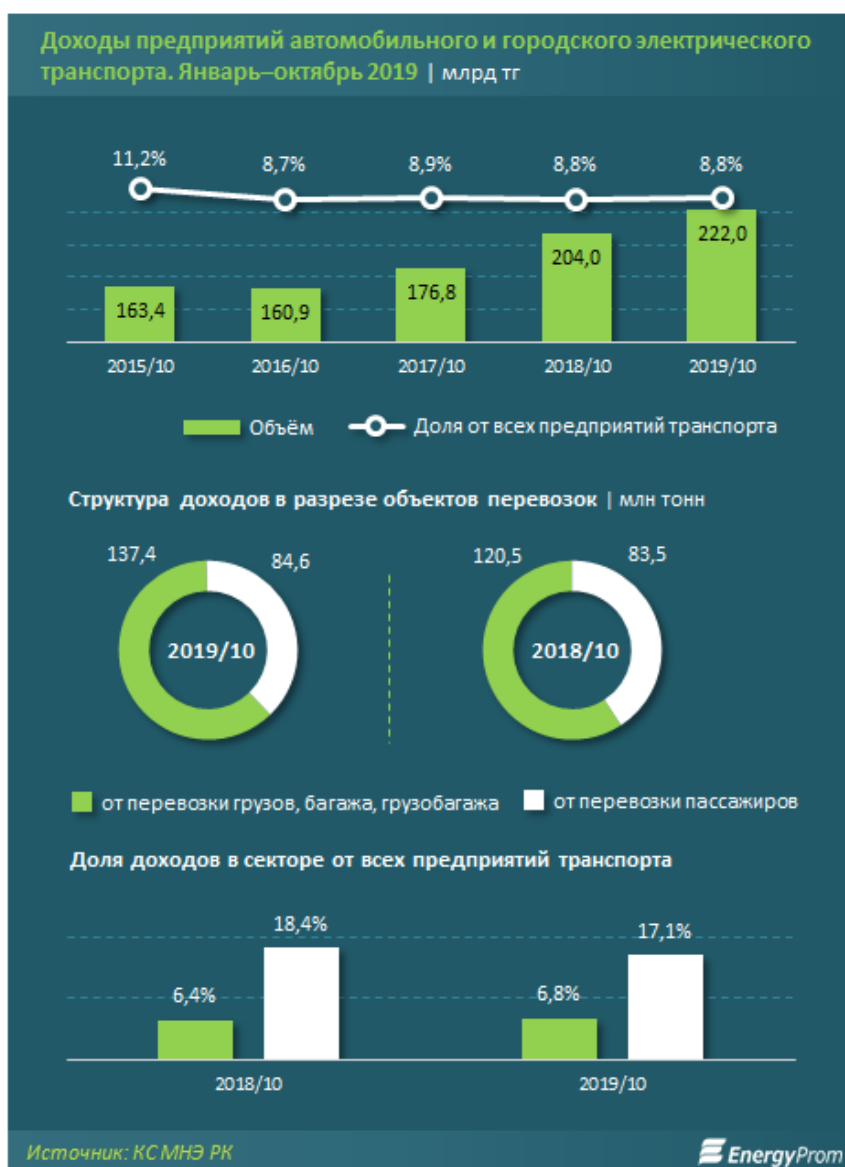
Доходы предприятий автомобильного и городского электрического транспорта за год выросли с 204 млрд до 222 млрд тг за январь–октябрь 2019 года. Доля от доходов всех предприятий транспорта второй год подряд составляет 8,8%.

Перевозки грузов в общем объеме доходов предприятий автомобильного и городского электрического транспорта достигли уже 61,9% против 59,1% годом ранее; это 137,4 млрд тг, что составило 110,6% к соответствующему периоду прошлого года.

Соответственно, доля пассажирских перевозок в общем объеме доходов сократилась до 38,1% и составила 84,6 млрд тг — 98,7% к январю–октябрю 2018 года.

Доля авто- и городского электротранспорта во всех сообщениях от перевозки пассажиров всеми видами транспорта в целом выросла с 6,4% до 6,8%, в то время как доля грузоперевозок сократилась с 18,4% до 17,1%.

Диаграмма 1 – Доходы предприятий автомобильного и городского электрического транспорта

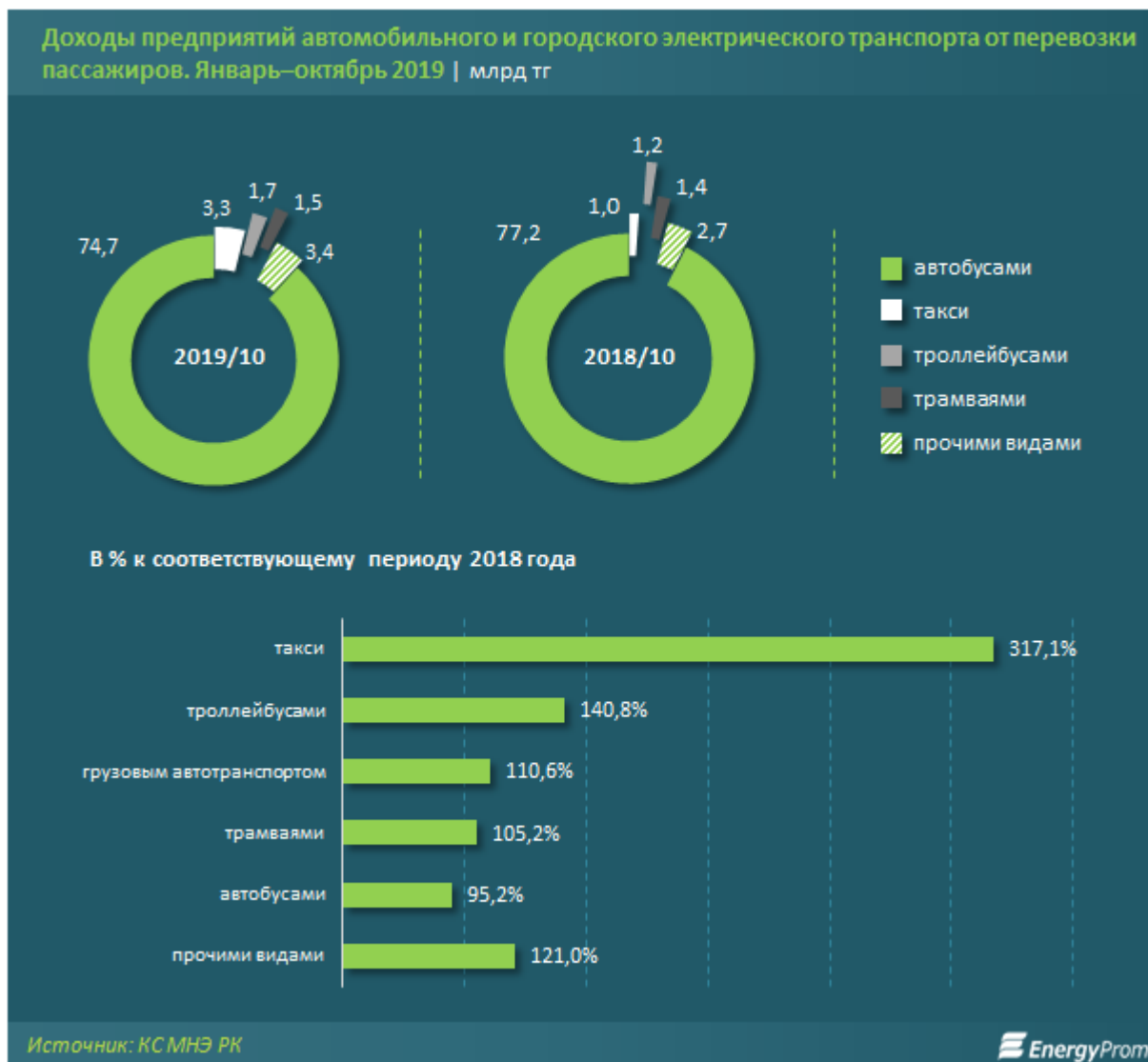


Существенную долю в пассажирских перевозках в секторе занимают автобусы: 74,7 млрд тг. В то же время доля автобусов сократилась с 92,4% до 88,3%.

Услуги такси, напротив, стали весомее — доля выросла с 1,2% до 3,9%. Это уже 3,3 млрд тг за январь–октябрь 2019 года.

На троллейбусы и трамваи приходится 1,7 млрд и 1,5 млрд тг доходов от всех пассажироперевозок. На прочие виды транспорта — 3,4 млрд тг.

Диаграмма 2 – Доходы предприятий автомобильного и городского электрического транспорта от перевозки пассажиров



Заметнее всего к соответствующему периоду 2018 года выросли доходы таксопарков — более чем в 3 раза; также показали рост троллейбусы (+40,8%), грузовой автотранспорт (+10,6%), трамваи (+5,2%) и прочие виды транспорта, такие как канатные дороги, метрополитен и другие (+21%). Доходы автобусных парков сократились на 4,8%.

Пассажирооборот автомобильным и городским электрическим транспортом за год вырос на 6% и составил 215,4 млрд пкм (годом ранее рост составлял 3,1%). Грузооборот увеличился на 7,3%, до 149,7 млрд ткм (годом ранее — плюс 7,5%).

Диаграмма 3 – Автомобильный и городской электрический транспорт



3.2. Информационные платформы

В России в 2016 году наибольшей востребованностью среди клиентов пользовался сервис “Яндекс.Такси”. На сегодняшний день данный сервис успешно функционирует в более чем 50 городах России, а также охватывает ближайшие страны СНГ.

Доли рынка основных участников распределены следующим образом:

Яндекс – 30%;

Uber – 18%;

Gett – 14%.

Все эти службы работают исключительно в пределах сетевого пространства. Отдельного внимания заслуживает статистика использования приложений. В Москве и Московской области через них осуществляется около 70% всех заказов. Какие выводы можно сделать из представленной статистики? Прежде всего, необходимо дать клиенту возможность делать заказ максимально удобным для него способом.

3.3. Ценообразование

На стоимость поездки на такси влияет в первую очередь классическое соотношение цены и спроса, которое варьируется в зависимости от многих внешних факторов.

В информационном сервисе «Максим» рассказали, что у них, как и на большинстве платформ, существуют коэффициенты для определения стоимости услуг перевозки. В период высокого спроса из-за непогоды, праздников и дорожной ситуации стоимость такси может увеличиться. «В районах города, откуда поступает много заказов, включается повышающий коэффициент. Он помогает дополнительно привлекать туда водителей и сокращать время ожидания автомобиля для пассажиров. Когда спрос стабилизируется, коэффициент выключается, и цена возвращается на прежний уровень», – отметили представители сервиса.

На платформе «Яндекс.Такси» в период пикового спроса применяется повышающий коэффициент. Это вынужденная мера, она помогает воспользоваться такси тем, кому важно уехать максимально срочно. Чтобы узнать, когда повышающий коэффициент в

приложении станет меньше, пользователи могут включить уведомления о снижении цен на сервисе.

Представители сервисов сообщили, что сезонных колебаний цен на проезд как таковых нет. Однако осенью и зимой – в плохую погоду – повышающий коэффициент может включаться чаще.

Стоимость поездки на такси может отличаться и в зависимости от региона. В учет берутся не только спрос и предложение, но и уровень жизни населения и конкуренция. По данным от информационного сервиса «Максим», в маленьких городах, таких как Кокшетау, Шымкент, Усть-Каменогорск, стоимость поездки начинается от 250–300 тенге. В Нур-Султане минимальная цена поездки составляет 470 тенге.

Стоимость проезда в разное время суток

«Курсив» сравнил цены на одном направлении, но в разное время суток в Алматы. Маршрут поездки: от жилого комплекса «Утеген» на пересечении улиц Утеген батыра и Кабдолова до редакции «Курсива». Напомним, редакция расположена в бизнес-центре «Нурлы Тау», на пересечении улиц Аль-Фараби и Козыбаева, в блоке 5А.

Дата исследования – 11 октября 2019 года.

В зависимости от города в приложении «Яндекс.Такси» доступны тарифы «Эконом» (все города), «Комфорт» (Нур-Султан, Алматы и Шымкент) и «Бизнес» (Алматы). В нашем случае выбран тариф «Эконом».

Временной период – с утра и до полуночи. В 7 часов 52 минуты утра, согласно скринам с приложения, когда люди вызывают транспорт, собираясь на работу, такси в данном направлении стоило 1530 тенге. В 8 часов 10 минут цена выросла до 1750 тенге. В 9 часов 06 минут утра, когда люди уже находятся на работе и спрос значительно снижается, до конечной точки маршрута можно доехать за 1300 тенге.

В 11 часов 02 минуты дня услуги перевозки стоили 1200 тенге. В обеденное время, в 13 часов, цена снова растет – 1470 тенге. В послеобеденное время, в 15 часов, снова наблюдалось понижение стоимости поездки до 1190 тенге.

В 17 часов 03 минуты дня цена составляла 1450 тенге по маршруту ЖК «Утеген» – редакция «Курсива» и 1820 тенге в обратном направлении в 17 часов 04 минуты – что неудивительно, поскольку вечером велико количество желающих уехать из «Нурлы Тау», где расположено большое число офисов. Почти в 18 часов (точное время – 17 часов 59 минут) в обратном направлении от бизнес-центра можно было уехать за 2070 тенге.

Ближе к 20 часам (в 19 часов 52 минуты) расклад меняется, и цена поездки от бизнес-центра «Нурлы Тау» становится меньше, чем от ЖК «Утеген». Стоимость в направлении «Нурлы Тау» – 1810 тенге, а обратно – 1640 тенге.

Самый дешевый проезд оказался в полночь (в 00 часов 02 минуты) – 850 тенге от Утеген батыра до «Нурлы Тау» и 1220 тенге в обратном направлении.

Участники рынка советуют для экономии бюджета переносить несрочные поездки на дневное время, когда потребность людей в такси меньше, и, соответственно, цена ниже.

ТАРИФЫ



СТОИМОСТЬ ТАКСИ ПО ТАРИФУ «ЭКОНОМ»

	Цена поездки	Среднее время в пути
07:52	1530 тенге	35 мин.
9:06	1300 тенге	28 мин.
11:02	1200 тенге	20 мин.
13:00	1470 тенге	20 мин.
15:00	1190 тенге	22 мин.
17:03*	1450 тенге	24 мин.
* 19:52	1810 тенге	27 мин.
00:02	850 тенге	17 мин.

*Цена в обратном направлении в 17 часов 04 минуты – 1820 тенге, в 17 часов 59 минут – 2070 тенге, в 19 часов 51 минуту – 1640 тенге, в 00 часов 03 минуты – 1 220 тенге.

Источники: фактические цены с приложения «Яндекс.Такси» с учетом округления в разное время суток.

3.4. «Детский» тренд

Еще один новый тренд казахстанского рынка такси – увеличение числа фирм, специализирующихся на развозке детей в дошкольные и школьные учреждения. Как правило, к водителям таких служб такси предъявляется больше требований, причем как со стороны родителей, так и со стороны работодателей. На эту работу обычно берут людей без вредных привычек, семейных, среднего возраста. На сегодняшний день на рынке работают несколько компаний по перевозке. Среди них Baby Taxi, Kinder Taxi, School Bus, Safe Baby Taxi т. д.

Крупные сервисы по заказу такси тоже оснащены дополнительной функцией в своих приложениях, с помощью которой можно заказать машину с детским креслом.

Источник: *Kursiv.kz*.

4. ПЛАН ПРОДАЖ

4.1. Портрет потребителей

Клиентами компаний становятся потребители в возрасте от 18 до 65 лет с разным уровнем достатка. Наиболее частыми клиентами такси являются люди в возрастной категории от 25 до 45 лет.

В зависимости от концепции проекта целевой аудиторией, на которую направлена работа компании могут быть:

- только женщины;
- люди с высоким уровнем достатка – такси бизнес и премиум-класса;
- люди с уровнем достатка ниже среднего – такси эконом-класса.

В одной службе такси могут быть представлены автомобили разных категорий – как эконом, так и элитные. Это позволяет охватить рынок максимально широко. Наиболее часто пользуются услугами такси следующие категории граждан:

- люди, которые не располагают собственным транспортом;
- люди, которые имеют в собственности личный автомобиль, но не имеют возможности использовать его;
- люди, опаздывающие куда-либо и не рискующие воспользоваться общественным транспортом;
- люди с маленькими детьми; с тяжелыми сумками или другим крупногабаритным грузом или багажом;
- клиенты, нуждающиеся в транспорте в ночное время суток; клиенты, находящиеся в состоянии алкогольного опьянения.

4.2. Программа продаж

Инициатор проекта планирует создать небольшой таксопарк из 10 автомобилей в городе Алматы с населением около двух миллионов человек. В качестве диспетчерской службы выбран агрегатор Яндекс.Такси. Водители будут **работать посменно**, и сдавать план по 12 000 тенге в сутки, в месяц – по 312 000 тенге. **Водители будут оплачивать наличным расчетом один раз в день или за одну неделю вперед.**

Таблица 3 – Ежемесячная выручка

Наименование	Средняя выручка в день с 1 авто, тенге	Кол-во автомобилей в день	Количество раб.дней в месяце	Сумма в месяц, тенге	Наценка / Себестоимость, тенге
Выручка	12 000	10	26	3 120 000	870 000
ИТОГО:		10	26	3 120 000	870 000

В расчетах учитывалась 80% загруженность. Увеличение количества автомобилей не учитывалось. С 2022г. в расчет принималась ежегодная инфляция в размере 6,7%.

Таблица 4 - Планируемая программа реализации услуг по годам, 2020-2025гг.

	Ед.изм.	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Количество автотр.средств	ед.	10	10	10	10	10	10
Объем продаж,	тг.	24 960 000	29 952 000	31 958 784	34 100 023	36 384 724	6 470 417
Эксплуатационные расходы	тг.	6 960 000	8 352 000	8 911 584	9 508 660	10 145 740	1 804 251

5. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОЕКТА

5.1. Помещение

Для реализации проекта инициатор планирует арендовать помещение на сумму не более 100,0 тыс.тг.

Таблица 5 – Постоянные расходы (административные)

№	Расходы	Сумма в месяц, тенге
1	Аренда	100 000
2	Услуги банка	30 000
3	Услуги связи	10 000
	ИТОГО:	140 000

5.2. Капитальные затраты CAPEX

При выборе марки автомобилей инициатор проекта руководствовался практикой существующих таксопарков, которые уже не только просчитали эффективность приобретения той или иной марки, но и годами на практике проверили правильность своих расчётов. Очевидно, что, чем дешевле приобретается автомобиль, тем быстрее он окупится и начнет приносить деньги. Однако, дешевые автомобили, как правило, имеют меньший ресурс, что очень важно для такси, в связи с тем, что стоимость запасных частей постоянно растёт. Агрегаторы также выдают лучшие заказы, учитывая класс автомобиля и его пробег или возраст.

В России в 2017 году компаниями для использования в качестве такси было приобретено более 29 тысяч автомобилей.

На первом месте по количеству приобретенных для такси автомобилей находятся **Volkswagen Polo** и Hyundai Solaris, их доля составляет примерно по 13% от всех приобретенных автомобилей для использования в такси.

Третье и четвертое место занимают Skoda Rapid и KIA Rio с 11% и 10,7% соответственно. В десятку самых популярных автомобилей, приобретенных юридическими лицами для использования в качестве такси, также вошли: Skoda Octavia (6,4%), Ford Focus (6,1%), Renault Logan (5,6%), Volkswagen Jetta (2,8%), Renault Kaptur (2,5%) и Nissan Almera (2,3%).

Основными критериями выбора автомобиля для использования в такси являются его первоначальная стоимость, расход топлива, стоимость обслуживания, удобство для водителя и клиента. Можно рассмотреть вариант приобретения и подержанного автомобиля, но стоимость его обслуживания, как правило, гораздо выше, особенно учитывая значительные пробеги при работе в такси.

Согласно законодательству требования к авто следующие:

- Прохождение технического осмотра и диагностики авто каждый год для автомобилей старше 7 лет.
- Полностью исправное техническое состояние.
- Наличие разрешения на провозку пассажиров.
- Наличие таксометра.
- Маркировка транспортного средства отличительными символами. Это шашка, специальный фонарь и отличительные графические знаки.

Таблица 6 - Капитальные затраты

№	Наименование	Кол-во, ед.	Стоимость, тыс.тг.	Сумма, тыс.тг.	Поставщик
1	Автомобиль марки Volkswagen Polo	10	6 160,0	61 600,0	Volkswagen Centre Almaty, официальный дилер Volkswagen. г. Алматы, пр. Майлина 79
	ИТОГО:			61 600,0	

Характеристики приобретаемых автомобилей

Марка, модель: Volkswagen Polo

Год выпуска: **2019 года**

Технические Характеристики:

Город: Алматы

Кузов: седан

Объем двигателя, л: 1.6 (бензин)

Коробка передач: **автомат**

Руль: слева

Привод: **передний привод.**



Двигатель. Volkswagen Polo оснащается современными двигателями объемом 1,6 л, которые производятся на заводе в Калуге и соответствуют экологическому стандарту Евро-5. Мощность моторов составляет 90 л.с. и 110 л.с. Также для Volkswagen Polo доступен динамичный двигатель 1.4 л мощностью 125 л.с., который идет в паре с 6-ступенчатой механической или 7-ступенчатой автоматической коробкой передач.

Габаритные размеры

Длина, мм: 4390

Ширина, мм: 1699

Высота, мм: 1467

Дорожный просвет (клиренс), мм: 163

Прочие размеры

Объем багажного отделения, л: 460

Объем топливного бака, л: 55



MPI

90 л.с. / 110 л.с.

Крутящий момент
155 Нм / 3800-4000 об/м

Трансмиссия
6-АКП, 5-МКП

Разгон до 100 км/ч
10,4-11,7 секунд

Расход на 100 км
5,7-5,9 литров*

* в смешанном цикле

5.3. Логистика проекта

Приобретение, брэндирование, автострахование, установка GPS навигации автотранспорта планируется завершить в течение 2 недель.

Планируется осуществление КАСКО страхования автомобилей от любых неприятностей, которые могут возникнуть на дороге и во время стоянки. Стоимость страховки одного автомобиля составляет 45 000 тенге на 1 год, на 10 автомобилей стоимость расходов в год

на страховку составит 450 000 тенге. Единоразово будет установлена GPS навигация на каждый автомобиль на общую сумму 600,0 тыс.тг.

Таблица 7 – Перечень эксплуатационных расходов

№	Наименование	Кол-во ед.	Стоимость 1 ед.	Сумма, тенге
1	Страховка	10	45 000	450 000
2	GPS навигация (установка)	10	60 000	600 000

Ремонт автомобилей осуществляться у поставщика - Volkswagen Centre 2 раза в квартал (Расчет ТО исходит из расчета на 1 месяц).

Таблица 8 – Перечень ежемесячных эксплуатационных расходов

№	Наименование	Кол-во ед.	Стоимость 1 ед.	Сумма, тенге
1	ТО	10	20 000	200 000
2	Автомойка	10	10 000	100 000
3	GPS навигация (абон.плата)	10	5 000	50 000
4	ГСМ	10	52 000	520 000
	ИТОГО:			870 000

5.4. Функциональность сервиса и технологии

Вызов такси осуществляется при помощи приложения «Яндекс.Такси» через приложение (iOS или Android), по телефону или через сайт.

Для заказа через приложение или сайт пользователь указывает номер телефона, адрес подачи такси и места назначения, при необходимости промежуточные точки маршрута, форму оплаты; выбирает тариф и дополнительные опции.

Пользователю предоставляется возможность оценки совершенной поездки по пятибалльной шкале. Оценки влияют на рейтинг водителей и служб такси. Водитель может видеть только свой усреднённый рейтинг, но не оценки от конкретных клиентов. Если водитель получает низкие оценки, его могут отключить от заказов Яндекс.Такси.

Для оценки времени подачи машины и расчёта маршрутов Яндекс.Такси использует технологии Яндекс.Карт и Яндекс.Навигатора. Маршрут строится с учётом как текущих пробок, так и прогнозируемых. Сервис может порекомендовать точку для подачи такси поблизости от текущего местоположения пользователя с указанием пути и возможной экономии. Например, переход на другую сторону дороги может сэкономить несколько минут поездки и сделать её дешевле.

С апреля 2017 года в сервисе Яндекс.Такси окончательная стоимость поездки стала известна заранее: цена не увеличивается, даже если в пути образовались пробки или водитель отклонился от маршрута.

В мае 2017 года появилась возможность включить в маршрут до трёх промежуточных точек. Стоимость ожидания во время поездки рассчитывается в соответствии с тарифами региона. Система распределяет заказы между водителями автоматически, основываясь на нескольких факторах:

1. Водитель сможет приехать быстрее остальных
2. У водителя самый высокий рейтинг среди коллег, претендующих на тот же заказ
3. Машина отвечает всем дополнительным запросам (тариф, опции)

В случае дефицита свободных машин цена рассчитывается с учётом повышающего коэффициента, который регулируется автоматически.

С помощью технологии машинного обучения Яндекс.Такси определяет и рекомендует удобные места для посадки. Такие места на карте обозначены кружками и пользователю предоставляется возможность самостоятельно их выбрать.

В октябре 2018 года у пользователей сервиса появилась возможность поделиться с водителем геолокацией (точным местонахождением).

С ноября 2018 года в Яндекс.Такси добавили возможность вызвать несколько машин сразу. Чтобы сделать заказ дополнительных машин, надо нажать кнопку «Ещё такси» в приложении.

Также появилась функция отслеживания цен на заказ. Если заказ станет дешевле, Яндекс.Такси пришлёт уведомление об этом.

В мае 2019 года сервис добавил возможность поиска автомобилей в соседнем районе при отсутствии свободных машин рядом. Услуга даёт возможность уехать из пригорода или района с малым количеством автомобилей.

В июне 2019 года появилась возможность создания «семейного аккаунта». Он позволяет оплачивать поездки до четырёх членов семьи с одной привязанной карты.

6. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

В получении всех разрешительных документов для осуществления коммерческой деятельности у инициатора проекта препятствий нет. Для реализации продукции потребуется ее сертифицировать.

Сделки с поставщиками и потребителями будут оформляться при помощи договоров, если речь идет о клиентах-компаниях, и при помощи расчётно-кассового обслуживания. Трудовые отношения с персоналом будут регулироваться Трудовым законодательством РК – все условия работы, а также оплаты труда будут зафиксированы в трудовых договорах с каждым из работников.

На предприятии будет установлена односменная работа, расчет производится на основе 26 рабочих дней в месяц. В управлении проекта будет задействован 1 человек – директор ТОО.

Реализацию проекта планируется начать с 1 февраля 2020 г., продажи – с 1 марта 2020г. Управленческие функции будут осуществляться инициатором проекта. Фонд оплаты труда предприятия представлен ниже.

Таблица 9 - Расходы на ФОТ

№	Должность	Начислено	Вычеты	ОПВ	ИПН	К выдаче	ОСМС	СО 3,5%
1	Директор	200 000	42 500	20 000	13 750	166 250	3 325	6 300
	ИТОГО	200 000	42 500	20 000	13 750	166 250	3 325	6 300

Параметры налогообложения

Параметры налогообложения проекта приняты в соответствии с действующим казахстанским законодательством (на дату подготовки проекта) относительно налогообложения деятельности предприятий на территории Казахстана. Для целей проекта была выбран специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации. Предприятие не является плательщиком НДС.

Требования к водителям

Требования к водителям будут следующими:

- опыт вождения как минимум в течение трёх лет;
- хорошее здоровье;
- хорошее знание местности;
- умение работать с логистикой и грамотно выстраивать маршруты;
- коммуникабельность; ответственность и вежливость.

Знание иностранных языков будет плюсом.

Таблица 10 - Налоговые ставки и прочее

Наименование	%
Корпоративный налог	3%
ОПН	10%
ИПН	10%
Социальный отчисления	3,5%
ОСМС	2%

7. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

План реализации проекта

Предполагается, что реализация настоящего проекта начнется с февраля 2020г.

Таблица 11 - Календарный план реализации проекта

Наименование работ/месяцы:	2	3
1. Получение средства займа		
2. Приобретение автомобилей		
3. Оформление страховки и установка ПО		
4. Найм персонала		
5. Начало продаж		

8. ПОТРЕБНОСТЬ ПРОЕКТА В ФИНАНСИРОВАНИИ. ОСВОЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

8.1. Структура финансирования проекта

Для старта проекта планируется привлечь сторонние инвестиции в размере 16 000,0 тыс.тг. и собственный капитал в размере 45 600,0 тыс.тг. Структура финансирования приведена в следующей таблице:

Таблица 12 - Соотношение собственного и заёмного капитала

	Сумма, тыс.тг.	Доля, %
Инвестиции, тг, из них:	61 600,0	100%
Собственные вложения	45 600,0	74%
Заёмные средства	16 000,0	26%

8.2. Направление инвестиционных средств

Заемные и собственные средства инициатор проекта направит на инвестиции в и оборотный капитал основные средства. Структура распределения инвестиционных средств представлена в следующей таблице:

Таблица 13 - Структура распределения инвестиционных средств

	Сумма, тыс.тг.	Доля, %
Инвестиции, тг, из них:	61 600,0	100%
Основные средства	61 600,0	100%
Оборотный капитал	0,0	0%

Таблица 14 - Параметры кредитования

Параметр	Параметр
Валюта кредита	KZT
Сумма кредита (тг)	16 000 000
Процентная ставка год	6%
Срок погашения мес	60
Льготный период по Од мес	0
Льготный период по %	0
Тип платежа	Аннуитет
Дата первого взноса	01.03.2020
Ежемесячный платёж от (тг)	309 325
% к выплате (тг)	2 559 489
Сумма к выплате (тг)	18 559 489

Таблица 15 – График платежей

Значение	2020г	2021г	2022	2023	2024	2025
Выплата Од	2 345 540	2 973 518	3 156 919	3 351 630	3 558 352	614 041
Выплата %	747 708	738 379	554 979	360 267	153 546	4 609
Общая сумма выплат	3 093 248	3 711 898	3 711 898	3 711 898	3 711 898	618 650
Остаток Од	13 654 460	10 680 941	7 524 023	4 172 392	614 041	0

9. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

9.1. Прогнозируемый отчёт о движении денежных средств (Cash Flow)

Отчет о движении денежных средств - это отчёт компании об источниках денежных средств и их использовании в данном временном периоде.

Анализ отчёта о движении денежных средств показывает отсутствие кассовых разрывов. С первых месяцев и на протяжении всего периода реализации проекта виден профицит от инвестиционной деятельности. Таким образом, баланс наличности денежных средств всегда остаётся положительным.

Прогнозный отчет о движении денежных средств, приведенный в приложении, показывает, что в планируемом периоде чистый денежный поток стабильно увеличивается, что является позитивной составляющей коммерческой деятельности. Указанное изменение будет происходить за счет увеличения чистого денежного от операционной деятельности. Положительный денежный поток от операционной деятельности полностью покрывает отрицательный денежный поток от инвестиционной деятельности, что также может рассматриваться как положительное явление.

Таким образом, резюмируя результаты анализа о движении денежных средств можно сказать о положительном финансовом состоянии организации.

Таблица 16 - Проекция прогнозируемого отчёта CF по годам, 2020-2025гг.

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Поступления от продаж	24 960 000	29 952 000	31 958 784	34 100 023	36 384 724	3 375 870
Эксплуатационные расходы	8 010 000	8 802 000	9 391 734	10 020 980	10 692 386	992 067
Выплаты персоналу на заработную плату	2 000 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	400 000
Административные расходы	1 400 000	1 680 000	1 764 000	1 852 200	1 944 810	340 342
Выплата налогов и отчислений	845 050	1 014 060	1 074 264	1 138 501	1 207 042	120 526
Денежный поток от операционной деятельности	12 704 950	16 055 940	17 328 786	18 688 342	20 140 486	1 522 934
Пополнение оборотного капитала	61 600 000	-				
Денежный поток от инвестиционной деятельности	- 61 600 000	-	-	-	-	-
Привлеченные средства	16 000 000					
Погашение кредитов	2 345 540	2 973 518	3 156 919	3 351 630	3 558 352	614 041
Выплаты процентов по займам	747 708	738 379	554 979	360 267	153 546	4 609
Собственный капитал	45 600 000					
Денежный поток от финансовой деятельности	58 506 752	- 3 711 898	- 3 711 898	- 3 711 898	- 3 711 898	- 618 650
Денежный поток за период	9 611 702	12 344 042	13 616 889	14 976 444	16 428 589	904 285
Баланс наличности на начало периода		9 611 702	21 955 744	35 572 632	50 549 076	66 977 665
Баланс наличности на конец периода	9 611 702	21 955 744	35 572 632	50 549 076	66 977 665	67 881 949

9.2. Прогнозируемый отчёт о прибылях и убытках

Отчёт о прибылях и убытках отражает операционную деятельность по проекту (процесс реализации продукции) за определённые периоды времени, демонстрируя ее эффективность с точки зрения покрытия затрат доходами от реализации. С второго месяца продаж присутствует положительное значение чистой прибыли. Это связано с тем, что инициатор вкладывает свой капитал на оборотные средства, и выручка поступает уже с первого месяца продаж. Исходя из показателей прогнозируемого отчёта о прибылях и убытках, можно констатировать стабильное постепенное увеличение всех ее финансовых результатов, свидетельствующим о достаточной успешности финансово-хозяйственной деятельности предполагаемого проекта.

Таблица 17 - Проекция ОПиУ по годам, 2020-2025гг.

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Выручка	24 960 000	29 952 000	31 958 784	34 100 023	36 384 724	3 375 870
Эксплуатационные расходы	8 010 000	8 802 000	9 391 734	10 020 980	10 692 386	992 067
Расходы на заработную плату	2 000 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	2 400 000	400 000
Валовая прибыль	14 950 000	18 750 000	20 167 050	21 679 042	23 292 338	1 983 802
<i>Норма валовой прибыли</i>	60%	63%	63%	64%	64%	59%
Административные расходы	1 400 000	1 680 000	1 764 000	1 852 200	1 944 810	340 342
Доход/убыток от операционной деятельности	13 550 000	17 070 000	18 403 050	19 826 842	21 347 528	1 643 460
<i>Норма операционной прибыли</i>	54%	57%	58%	58%	59%	49%
Амортизация	5 133 333	6 160 000	6 160 000	6 160 000	6 160 000	1 026 667
Финансовые расходы (% по кредиту)	747 708	738 379	554 979	360 267	153 546	4 609
Прибыль до налога на прибыль	7 668 959	10 171 621	11 688 071	13 306 575	15 033 982	612 185
Налоги и отчисления	845 050	1 014 060	1 074 264	1 138 501	1 207 042	120 526
Чистая прибыль	6 823 909	9 157 561	10 613 807	12 168 074	13 826 940	491 659
<i>Норма чистой прибыли</i>	27%	31%	33%	36%	38%	15%
ЧИСТЫЙ ДОХОД/ (УБЫТОК) НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ	6 823 909	15 981 469	26 595 277	38 763 351	52 590 291	53 081 949

9.3. Прогнозируемые показатели эффективности

Дисконтированный денежный поток сохраняет положительное значение, что свидетельствует об осуществимости проекта. Значение накопленного дисконтированного денежного потока за прогнозный период достигает 41 414,8 тыс. тенге. Внутренняя норма доходности (IRR) находится на очень высоком уровне и составляет 89,66% годовых. Это обусловлено стабильной рентабельностью продаж и оборачиваемостью активов, которые позволяют генерировать достаточную величину денежного потока при невысоком уровне инвестиционных затрат. Период окупаемости проекта – 17 мес., что является оптимальным показателем эффективности проекта, учитывая долгосрочные инвестиции.

Анализ показателей эффективности инвестиций настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах реализации и вложениях проект является надежным и рентабельным. Успешная реализация настоящего проекта создает благоприятные перспективы для упрочения позиций предприятия на рынке по основным показателям, получения и увеличения в дальнейшем объемов чистой прибыли.

Проведенные финансовые расчеты по проекту, анализ полученных значений показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта позволяют охарактеризовать проект как доходный, с низким уровнем риска, высокой рентабельностью текущей деятельности и оптимальным сроком окупаемости. Таким образом, проект эффективен, рентабелен, окупается в оптимальный срок и может рассматриваться как выгодное размещение инвестиций. Проект является коммерчески привлекательным предприятием для всех его участников.

Таблица 18 - Показатели эффективности проекта

Денежные потоки:	2020	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Всего
Поступления		24 960 000	29 952 000	31 958 784	34 100 023	36 384 724	3 375 870	160 731 400
Платежи	16 000 000	12 255 050	13 896 060	14 629 998	15 411 681	16 244 238	1 852 935	74 289 961
Денежный поток	-16 000 000	12 704 950	16 055 940	17 328 786	18 688 342	20 140 486	1 522 934	86 441 439
Денежный поток нарастающим итогом	-16 000 000	-3 295 050	12 760 890	30 089 676	48 778 018	68 918 505	70 441 439	
Номер года	0	1	2	3	4	5	6	
Дисконтированный денежный поток	-16 000 000	1	0	0	0	0	0	-15 999 999
Скорректированный денежный поток	-18 240 000	14 483 643	18 303 772	19 754 817	21 304 710	22 960 155	1 736 145	
Срок окупаемости проекта, мес.	17							
Чистая приведённая стоимость (NPV), тг.	41 414 819							
Внутренняя норма доходности (IRR), %	89,66%							
Ставка дисконтирования:	14%							
Индекс доходности (PI)	2,59							

9.4. Анализ рисков предприятия

Предпринимательская деятельность, особенно на первоначальном этапе, во всех формах и видах сопряжена с риском. Перед началом любого дела следует тщательно провести анализ всех возможных рисков, которые могут возникнуть при реализации бизнес-идеи.

Инвестиционный риск - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Главные риски, присущие данному инвестиционному проекту и предупредительные мероприятия, которые необходимо сделать в ходе реализации бизнес - проекта:

1. Риск развития конкуренции – разрабатывать новые стратегии и вводить новые мероприятия по привлечению клиентов (за счет культуры обслуживания, оперативности);
2. Риск износа автомобиля – внимательно следить за состоянием автомобиля, заключить долгосрочные договора с дилером на сервисное обслуживание автомобилей;
3. Риск увеличения себестоимости оказываемых услуг - рассчитывать расходную часть деятельности предприятия, исходя из максимальных расценок.

Анализ и выявление инвестиционных рисков позволяет избежать ошибок и финансовых потерь в будущем при реализации бизнес – идеи.

10. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Потребность в трудовых ресурсах

Общий штат проекта – 1 человек и 10-20 наемных водителей.

АУП – 1 ед.

МОП (работники) – 10-20 ед.

Фонд заработной платы проекта составляет 2 400,0 тыс.тенге/год.

Проект имеет реальное социальное значение:

- возможность получения заработка для наемных водителей, посредством работы в службе такси;
- предоставление качественной продукции для населения РК;
- выплата налогов в бюджет.