

**Бизнес – план**

Создание диспетчерской службы грузовых автоперевозок

«Автолёт24.рф»

Подготовил: Барышев А.С.

телефон: +7 (383) 227-97-76

e-mail: info@автолёт24.рф

Новосибирск – 2018

**ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дата | Редакция | Описание | Автор |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**СОДЕРЖАНИЕ**

[РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 3](#_Toc509545725)

[МАРКЕТИНГ И КОНКУРЕНЦИЯ 4](#_Toc509545726)

[Описание продукта (услуги) 4](#_Toc509545727)

[Анализ ситуации в отрасли 7](#_Toc509545728)

[Анализ конкурентов 10](#_Toc509545729)

[Анализ потребителей, выявление целевых сегментов 13](#_Toc509545730)

[ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРОЕКТА 16](#_Toc509545731)

[Структура собственности 16](#_Toc509545732)

[Менеджмент и организационная структура 16](#_Toc509545733)

[ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН 20](#_Toc509545734)

[ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 21](#_Toc509545735)

[План продаж 21](#_Toc509545736)

[План затрат 22](#_Toc509545737)

[План налогам 23](#_Toc509545738)

[Прогноз прибылей и убытков 24](#_Toc509545739)

[План инвестиций 25](#_Toc509545740)

[План возврата инвестиций 26](#_Toc509545741)

[Основные финансовые коэффициенты 27](#_Toc509545742)

[ВЫВОДЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ 27](#_Toc509545743)

# РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

 Предлагаемый проект предусматривает создание диспетчерской службы оказания услуг по перевозке грузов при помощи мобильного приложения для смартфонов, а также через сайт компании <http://автолёт24.рф> Проект успешно функционирует в Новосибирске с 1 марта 2018 года. За прошедшее время было выполнено 175 заказов по перевозке грузов по городу и области, привлечено 188 перевозчиков, выручка от оказанных услуг составляет 35800. руб. в месяц.

 В целях масштабирования проекта предлагается создать диспетчерские службы в следующих городах: Москва, Санкт-Петербург, Казань.

 Для реализации проекта необходимы инвестиции в размере 8,8 млн. руб., которые будут направлены на создание региональной инфраструктуры в городах присутствия и маркетинговое продвижение.

 Период возврата инвестиций составляет 19 месяцев, начиная с 20-го месяца проекта (октябрь 2019 года) проект начинает приносить прибыль инвестору и инициатору.

|  |  |
| --- | --- |
| NPV за 5 лет | 151 434  |
| IRR за 5 лет | 300% |
| ROI | 2353% |

 Это очень хорошие показатели, проект имеет высокую степень финансовой устойчивости и может быть рекомендован к финансированию, при условии разработки плана мероприятий управления рисками проекта.

# МАРКЕТИНГ И КОНКУРЕНЦИЯ

Описание продукта (услуги)

 Услуги диспетчерской службы заказа грузовой техники или грузчиков оказываются при помощи онлайн сервиса с использованием приложения в смартфоне либо веб-формы на нашем сайте <http://автолёт24.рф> Приложение и сайт были официально запущены 1 марта 2018 года и в настоящее время успешно работают в Новосибирске.

 Уникальность коммерческого предложения диспетчерской службы Автолёт24.рф является: мгновенный заказ любой грузовой техники через приложение или онлайн форму не требующий дозвона до оператора. Назначение любой машины от 3 минут так как программа выбирает сама близ стоящую машину по ГЕО данным смартфона водителя и направляет ее заказчику чем экономит время заказчику, а время необходимое диспетчеру обычной диспетчерской службы для поиска машины может составить до 30-45минут.

Клиент, желающий воспользоваться услугами сервиса «Автолёт24.рф», делает заказ на сайте или с помощью приложения в своём смартфоне, указывает адрес отправления и адрес доставки, а также объем груза. По этим данным происходит расчёт суммы заказа, которую заказчик должен подтвердить. После этого, в соответствии с заданными параметрами, заказ передаётся водителю, находящемуся рядом с местом погрузки. Местоположение автомобиля определяется по ГЕО данным смартфона водителя, на котором установлено приложение. При подборе перевозчика учитывается тип груза, класс машины и рейтинг водителя, указанные клиентом при оформлении заказа.

Для того, чтобы получать заказы водитель должен авторизоваться в системе «Автолёт24.рф» и пополнить свой баланс через приложение на своём смартфоне с помощью банковской карты или электронного кошелька. После получения заказа в приложении водителя отображается сумма, которую клиент должен оплатить. Водитель подтверждает принятие заказа в работу и приступает к его выполнению.

Оплата выполненного заказа осуществляется заказчиком непосредственно водителю. Расчёты между заказчиком и диспетчерской отсутствуют, так как диспетчерская служба предоставляет информационные услуги водителям (перевозчикам).

После выполнения заказа, водитель получает денежные средства от заказчика и закрывает заказ в приложении на своём смартфоне. При закрытии заказа водителем с его баланса списывается комиссия за услуги «Автолёт24.рф», которая составляет 10% от стоимости заказа.

В зависимости от перевозимого груза заказчики могут самостоятельно выбирать тип и грузоподъёмность арендуемой техники. В настоящее время доступна к заказу грузовые автомобили грузоподъёмностью от 1,5 до 20 тонн. Часть автомобилей оснащена устройствами (манипуляторами) для самостоятельной погрузки/разгрузки. Также доступна различная специализированная техника: эвакуаторы, рефрижераторы, длинномеры.

По желанию заказчика могут быть предоставлены дополнительные услуги: грузчики, экспедирование, вывоз мусора и др.

Пользователям сервиса доступен для просмотра рейтинг каждого водителя в системе, а также отзывы других заказчиков.

Таблица 1 – Комиссионное вознаграждение ООО «Автолёт24»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Виды транспорта | Средний чек, руб. | Комиссия |
| 10% |
| Грузовик 1,5 т. | 600 | 60 |
| Удлинённая "Газель" (4 м.) | 1 100 | 110 |
| Грузовик 3 т. | 2 500 | 250 |
| Грузовик 5 т. | 3 000 | 300 |
| Грузовик 10 т. | 6 000 | 600 |
| Грузовик 20 т. | 8 000 | 800 |

Размер среднего чека на услуги грузчиков составляет 600 руб.

Анализ ситуации в отрасли

Россия имеет самую большую территорию в мире, а расстояния между городами и регионами страны определяют большую важность перевозок грузов для экономики страны. В Российской Федерации доля грузооборота автомобильного транспорта крайне низка по сравнению с другими видами транспорта. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2016 году общий грузооборот по всем видам транспорта составил 5184 млрд. тонно-километров, при этом на долю автомобильного транспорта пришлось лишь 234 млрд. тонно-километров, что составляет менее 5% от общего грузооборота.[[1]](#footnote-1)

Кроме обеспеченности автомобильными дорогами, состояние рынка автомобильных грузоперевозок зависит ряда ключевых факторов, наиболее важными из которых являются: объёмы торговли, развитие промышленного производства и степень интеграции с соседними странами.

Рынок автомобильных грузоперевозок, включает деятельность специализированных транспортных организаций и предпринимателей, работающих по контракту и осуществляющих различные перевозки грузов автомобильным транспортом. В статистических отчётах Российской Федерации коммерческие грузовые перевозки, осуществляемые организациями и индивидуальными предпринимателями, включены в общую статистику. Таким образом, они представляют собой сегмент коммерческих грузовых перевозок по дорогам всех секторов экономики.

На рисунке 1 представлена динамика грузооборота для автомобильного транспорта за период с 1992 по 2016 годы.

Рисунок 1 - Динамика грузооборота для автомобильного транспорта за период с 1992 по 2016 годы [[2]](#footnote-2)

Видно, что в последние три года грузооборот автомобильного транспорта в РФ постепенное снижается. Главной причиной отрицательной динамики является замедление темпов роста экономики и сокращение промышленного производства, которое происходит в России в последние несколько лет. В настоящее время ситуация на российском рынке автомобильных грузоперевозок остаётся напряжённой из-за усиления негативных тенденций в российской экономике, основными из которых являются:

* сокращение объёмов промышленного производства;
* снижение объёмов импорта вследствие сокращения внутреннего спроса и введения взаимных санкций Россией и ЕС.

Структура грузов, перевозимых автомобильным транспортом в 2017 году для всех отраслей экономики Российской Федерации представлена на рисунке 2.

Рисунок 2 – Структура грузов, перевозимых автомобильным транспортом

в 2017 году [[3]](#footnote-3)

В общем объёме грузов, перевезённых в 2017 году автомобильным транспортом преобладают непродовольственные грузы. Их доля в общем объёме составляет 73,2% Перевозки непродовольственных грузов в основном выполняется в строительной отрасли и при добыче полезных ископаемых. На долю продовольственных грузов приходится около 17% от общего объёма перевозок. Наибольшую долю в общем объёме имеют зерно и картофель. Объёмы перевозки негабаритных грузов составляет около 7% от общего объёма. К негабаритным грузам относятся различные виды специального оборудования, строительная техника, механизмы для подъёма и перемещения (автопогрузчики). Опасные грузы составляют около 3% от общего объёма, половина из которых (1,5%) приходится на перевозку нефтепродуктов.

Не смотря на стагнацию рынка автомобильных грузоперевозок, наблюдаемую в последние три-четыре года, положительную динамику демонстрирует сегмент перевозок сборных грузов. Транспортные и логистические компании, работающие в этом сегменте, оказывают услуги по доставке небольших по объёму партий грузов, предоставляя возможность грузоотправителям сократить расходы на доставку. Настоящим драйвером этого процесса являются интернет-магазины, увеличивающие свой товарооборот ежегодно на десятки и даже сотни процентов. Сотрудничая с интернет-магазинами, транспортные компании консолидируют на складах партии грузов от разных клиентов, доводя их до экономически оправданного объёма. Объем сегмента сборных грузов в России оценивается около 90 млрд руб. в год и является самым быстрорастущим сегментом автомобильных грузоперевозок. При этом доля экспресс-доставки составляет около 25% в общем объёме сборных грузов.[[4]](#footnote-4)

Анализ конкурентов

Характерной особенностью российского рынка автомобильных грузоперевозок является стремление российских производственных и торговых предприятий самостоятельно перевозить грузы, используя имеющийся у них транспорт. Многие производственные компании, дистрибьюторы и розничные сети стараются обладать собственным парком грузовых автомобилей, предпочитая не отдавать перевозку грузов на аутсорсинг специализированным транспортным компаниям. По данным Министерства транспорта РФ, в 2016 году более 70% грузовых перевозок и около 51% объема товаров были перевезены автомобилями компаний, не являющимися специализированными транспортными организациями. [[5]](#footnote-5)

На рынке автомобильных грузоперевозок РФ представлено большое количество компаний – от глобальных транспортно-логистических холдингов до локальных автотранспортных предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Среди крупных и средних транспортно-логистических компаний значительную часть занимают универсальные транспортно-экспедиторские компании. При этом доля узкоспециализированных компаний, оказывающих услуги только по перевозке грузов незначительна. В большинстве случаев, участники рынка совмещают в себе функции перевозчика и экспедитора.

По набору заявленных услуг на официальных сайтах компаний к группе полноценных 3PL-операторов на российском рынке можно отнести около 100 компаний, половину из которых представляют российские логистические компании, а половину – компании с иностранным участием. При этом, большую долю рынка автомобильных грузоперевозок занимают российские 3PL-операторы. Данный факт можно объяснить доверием со стороны российских грузоотправителей, которое они выражают отечественным грузоперевозчикам, отдавая им предпочтение перед иностранными логистическими компаниями. Доверие грузоперевозчиков можно считать вполне заслуженным, так как качество логистического сервиса, который предоставляют российские логистические компании стал сравним с сервисом иностранных 3PL-операторов, а стоимость услуг у отечественных компаний, как правило, ниже западных конкурентов.

На рисунке 3 приведена диаграмма долей рынка десяти крупнейших компаний на российском рынке автомобильных грузоперевозок. Совокупный объем выручки компаний, входящих в top-10, за 2017 год составил 78,9 млрд. руб., а их доля в объёме российского рынка грузовых автоперевозок составила 17,1%.

Из представленных цифр видно, что российский рынок грузовых автоперевозок близок к чистой конкуренции. На рынке действует большое количество компаний, каждая из которых занимает менее 1% рынка. Исключением являются три компании, занимающие лидирующие позиции в отрасли.

На первом месте находится холдинг «Деловые Линии» (4,2% рынка), обладающая крупнейшим парком грузовых автомобилей. Компания работает в сегментах внутренних перевозок сборных и комплектных грузов.

На втором месте находится компания «ПЭК», осуществляющая тентованные перевозки сборных грузов по России.

Тройку лидеров замыкает «ЖелДорЭкспедиция», оказывающая услуги по перевозке сборных грузов тентованным, рефрижераторным и изотермическим автомобильным транспортом, а также осуществляет перевозку негабаритных грузов.



Рисунок 3 – ТОП-10 компаний на российском рынке автомобильных грузоперевозок [[6]](#footnote-6)

Как видно из перечня услуг, оказываемых компаниями-лидерами рынка, набор оказываемы услуг не является уникальным. Следовательно, конкуренция ведётся по срокам и стоимости доставки. Характерной особенностью российского рынка грузовых автомобильных перевозок является неэластичность спроса по срокам перевозки, и эластичность к ценам на оказываемые услуги.

Анализ потребителей, выявление целевых сегментов

По итогам 2017 года стало заметно, что спад на рынке автомобильных грузоперевозок замедлится. Грузооборот коммерческих грузоперевозок незначительно вырос, наблюдается положительная динамика в сегменте сборных грузов, обусловленная ростом товарооборота интернет-магазинов. Темпы роста стоимостного объёма рынка автомобильных грузоперевозок за последние три года совпадали с инфляцией. Главным образом, это было связано с умеренным повышением тарифов всеми компаниями, присутствующими на рынке.

В сегменте автомобильных грузоперевозок непродовольственных грузов, имеющих наибольший удельный вес в общем объёме перевозок, в ближайшие годы не предвидится существенного улучшения ситуации. Имеющаяся положительной динамики в сегменте сборных грузов явно недостаточно для обеспечения роста всего рынка. Кроме того, рынок автомобильных грузоперевозок может продолжать терять в объёме из-за сокращения импорта, ввиду действующих санкций со стороны ЕС и США. Действующие санкции вынуждают производственные и торговые предприятия, действующие на российских рынках переориентировать свои внешнеторговые грузовые потоки из Европы на азиатское направление, где доставка грузов осуществляется из портов Дальнего Востока преимущественно по железнодорожным дорогам. Сокращение импортного грузопотока из Европы, который обеспечивался главным образом автомобильным транспортом, стимулируют массовый переход автоперевозчиков с обслуживания международных перевозок на внутренние маршруты, что приводит усилению конкуренции на внутреннем рынке.

В сложившейся ситуации на внутреннем и внешнем рынках в ближайшие годы высока вероятность снижения объёмов коммерческих грузоперевозок автомобильным транспортом. При этом цены на услуги грузоперевозчиков будут продолжать расти в пределах ежегодной инфляции.

Совокупный грузооборот предприятий автомобильного транспорта, включающий как коммерческие грузоперевозки, так и грузоперевозки с использованием собственного автопарка в ближайшие годы если и будет расти, то незначительно, так как в обслуживаемых отраслях (строительство, добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство и торговля) нет точек роста.

 Таким образом, главным целевым сегментом диспетчерской службы «Автолёт24.рф» являются клиенты интернет-магазинов так как это единственный сегмент показывающий значительный рост товарооборота в последние годы, физические лица для перевозки бытовых вещей, строительных материалов, бригады строителей ремонтников, квартирные офисные переезды. Однако, следует учитывать, специализированные автотранспортные предприятия, имеющие долгосрочные контракты на обслуживание крупных грузоотправителей будут демонстрировать более высокие темпы роста, опережая рынок. Так же устойчивый рост сохранится в сегменте сборных грузов, однако конкуренция в данном сегменте будет усиливаться, так как сокращение рынка автомобильных грузоперевозок привлечёт в данный сегмент дополнительных участников. Учитывая высокую эластичность спроса по цене на доставку сборных грузов, в сегменте следует ожидать снижения тарифов на перевозку.

В долгосрочной перспективе российский рынок автомобильных грузоперевозок, вероятно, получит преимущество, предлагая полный пакет услуг, включая подключение интегрированных транспортных логистических услуг и склада, способных присоединиться к системе доставки получателей в режиме онлайн, инвестируя в системы управления. Благодаря этому грузоперевозчики смогут использовать эффект экономии за счёт масштаба, когда более крупные компании справятся лучше с оптимизацией издержек. В этих условиях появление сервиса «Автолёт24.рф» предоставляет дополнительные преимущества в конкурентной борьбе небольшим автоперевозчикам и индивидуальным предпринимателям.

# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ПРОЕКТА

Структура собственности

Для достижения целей проекта создано ООО «Автолёт» расположенное по адресу: г. Новосибирск, ул. Богаткова д.182-22.

 Уставной капитал ООО «Автолёт» составляет 180 000 руб.

Таблица 2 – Распределение долей в создаваемом ООО «Автолёт»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Участник** | **Доля** | **Роль в проекте** |
| Участник 1 | 70% | Инициатор проекта |
| Участник 2 | 30% | Инвестор проекта |
| **Итого** | **100%** | **-** |

Менеджмент и организационная структура

Организационная структура ООО «Автолёт» представлена на рисунке 4



Рисунок 4 – Организационная структура ООО «Автолёт»

Таблица 3 – Требования к персоналу ООО «Автолёт»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Количество человек | Требования |
| Директор | 1 | 1. Высшее образование2. Успешный опыт руководства компанией от 3 лет.3. Умение формировать стратегию развития компании и контролировать её реализацию.4. Умение контролировать финансовую отчётность.5. Умение руководить коллективом от 10 человек.6. Умение взаимодействовать с партнёрами. |
| Главный бухгалтер | 1 | 1. Высшее образование2. Опыт работы главным бухгалтером от 3х лет3. Надёжная репутация |
| Коммерческий директор | 1 | 1. Высшее образование2. Успешный опыт продвижения услуг компании на рынке;3. Умение формировать и контролировать каналы дистрибуции.4. Умение контролировать отчётность по продажам.5. Умение разрабатывать и проводить рекламные компании.6. Умение осуществлять маркетинговую поддержку продукта.7. Коммуникабельность. |
| IT-директор | 1 | 1. Высшее образование2. Успешный опыт работы разработкой программных продуктов 5 лет3. Умение организовывать работу команды разработчиков.4. Умение разрабатывать приложения для Android и iOS |
| Разработчики | 3 | Опыт разработки приложений для мобильных устройств, средств навигации, обеспечивающих компиляцию в нативные приложения. |
| Менеджеры по работе с клиентами | 2 | 1. Коммуникабельность2. Знание теории продаж3. Целеустремлённость4. Организованность5. Знание рынка автоперевозок6. Наличие собственной клиентской базы (не обязательно) |
| Менеджеры по продажам | 1 |
| Операторы Call-центра | 4 | 1. Аккуратность.2. Пунктуальность.3. Дисциплинированность |

Таблица 4 – Штатное расписание ООО «Автолёт»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество сотрудников | Ежемесячная зарплата | Итого затрат на персонал в месяц |
| человек | руб. | руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 = 2 × 3 |
| Генеральный директор | 1 | 120 000,00 | 120 000,00 |
| Главный бухгалтер | 1 | 35 000,00 | 35 000,00 |
| Коммерческий директор | 1 | 80 000,00 | 80 000,00 |
| IT-директор | 1 | 80 000,00 | 80 000,00 |
| Разработчики | 3 | 65 000,00 | 195 000,00 |
| Менеджеры по работе с клиентами | 2 | 35 000,00 | 70 000,00 |
| Менеджер по продажам | 1 | 35 000,00 | 35 000,00 |
| Операторы Call-центра | 4 | 25 000,00 | 100 000,00 |
| **Итого:** | **14 чел.** | **-** | **715 000,00** |

Затраты на персонал составляют 715 000 руб. в месяц, в том числе НДФЛ 13%.

Отчисления во внебюджетные фонды с заработной платы сотрудников осуществляются на общих основаниях:

* пенсионный фонд – 22% от фонда оплаты труда;
* фонд социального страхования – 2,9% от фонда оплаты труда;
* фонд обязательного медицинского страхования – 5,1% от фонда оплаты труда;

Итого отчислений во внебюджетные фонды – 30% от фонда оплаты труда.

715 000 руб. × 30% = 214 500 руб. в месяц

Затраты на персонал с учётом НДФЛ и отчислений во внебюджетные фонды составляют:

715 000 руб. + 214 500 руб. = 929 500 руб. в месяц

По мере масштабирования проекта затраты на персонал будут увеличиваться.

#

# ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

Таблица 5 – Этапы реализации проекта

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Содержание задачи | Начало | Окончание | Длительность (раб. дн.) | Предшественники | Ответственный за выполнение | Предварительная стоимость, руб. |
| **1** | **0 этап (подготовительный)** | **01.03.2018** | **31.08.2018** | **132** |  |  | **350 000**  |
| 2 | Тестирование программного обеспечения | 01.03.2018 | 30.04.2018 | 43 | - | IT-директор |   |
| 3 | Регистрация программного продукта | 30.04.2018 | 31.08.2018 | 90 | 2 | Генеральный директор | 250 000  |
| 4 | Поиск инвестора | 01.03.2018 | 31.08.2018 | 132 | - | Инициатор проекта | 100 000  |
| **5** | **1 этап - масштабирование проекта в городах: Москва, Санкт-Петербург, Казань** | **31.08.2018** | **30.09.2018** | **21** |  |  | **1 650 000**  |
| 6 | Регистрация (постановка на налоговый учёт) обособленного структурного подразделения (представительства) в Москве | 31.08.2018 | 15.09.2018 | 11 | 4 | Генеральный директор | 50 000  |
| 7 | Организация и проведение маркетинговой компании в Москве | 31.08.2018 | 30.09.2018 | 21 | 6 | Генеральный директор | 500 000  |
| 8 | Регистрация (постановка на налоговый учёт) обособленного структурного подразделения (представительства) в Санкт-Петербурге | 31.08.2018 | 15.09.2018 | 11 | 4 | Генеральный директор | 50 000  |
| 9 | Организация и проведение маркетинговой компании в Санкт-Петербурге | 31.08.2018 | 30.09.2018 | 21 | 6 | Генеральный директор | 500 000  |
| 10 | Регистрация (постановка на налоговый учёт) обособленного структурного подразделения (представительства) в Казани | 31.08.2018 | 15.09.2018 | 11 | 4 | Генеральный директор | 50 000  |
| 11 | Организация и проведение маркетинговой компании в Казани | 31.08.2018 | 30.09.2018 | 21 | 6 | Генеральный директор | 500 000  |
|  | **Итого по проекту:** | **01.03.2018** | **30.09.2018** | **152** | **-** | **-** | **2 000 000**  |

# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

План продаж

Таблица 6 – План продаж по годам

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы проекта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Календарные годы | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| **Услуги по видам** **транспорта** | Комиссия 10%, тыс. руб. |  |  |  |  |  |
| **Новосибирск** | **-** | **2 752** | **16 086** | **28 888** | **51 879** | **93 167** |
| Грузовик 1,5 т. | 0,06 | 189 | 1 106 | 1 985 | 3 566 | 6 403 |
| Удлинённая "Газель" (4 м.) | 0,11 | 173 | 1 013 | 1 820 | 3 268 | 5 870 |
| Грузовик 3 т. | 0,25 | 315 | 1 843 | 3 309 | 5 943 | 10 672 |
| Грузовик 5 т. | 0,30 | 378 | 2 211 | 3 971 | 7 131 | 12 806 |
| Грузовик 10 т. | 0,60 | 378 | 2 211 | 3 971 | 7 131 | 12 806 |
| Грузовик 20 т. | 0,80 | 1 261 | 7 370 | 13 236 | 23 770 | 42 688 |
| Грузчики | 0,06 | 57 | 332 | 596 | 1 070 | 1 921 |
| **Москва** | **-** | **2 752** | **16 086** | **28 888** | **51 879** | **93 167** |
| Грузовик 1,5 т. | 0,06 | 189 | 1 106 | 1 985 | 3 566 | 6 403 |
| Удлинённая "Газель" (4 м.) | 0,11 | 173 | 1 013 | 1 820 | 3 268 | 5 870 |
| Грузовик 3 т. | 0,25 | 315 | 1 843 | 3 309 | 5 943 | 10 672 |
| Грузовик 5 т. | 0,30 | 378 | 2 211 | 3 971 | 7 131 | 12 806 |
| Грузовик 10 т. | 0,60 | 378 | 2 211 | 3 971 | 7 131 | 12 806 |
| Грузовик 20 т. | 0,80 | 1 261 | 7 370 | 13 236 | 23 770 | 42 688 |
| Грузчики | 0,06 | 57 | 332 | 596 | 1 070 | 1 921 |
| **Санкт-Петербург** | **-** | **2 752** | **16 086** | **28 888** | **51 879** | **93 167** |
| Грузовик 1,5 т. | 0,06 | 189 | 1 106 | 1 985 | 3 566 | 6 403 |
| Удлинённая "Газель" (4 м.) | 0,11 | 173 | 1 013 | 1 820 | 3 268 | 5 870 |
| Грузовик 3 т. | 0,25 | 315 | 1 843 | 3 309 | 5 943 | 10 672 |
| Грузовик 5 т. | 0,30 | 378 | 2 211 | 3 971 | 7 131 | 12 806 |
| Грузовик 10 т. | 0,60 | 378 | 2 211 | 3 971 | 7 131 | 12 806 |
| Грузовик 20 т. | 0,80 | 1 261 | 7 370 | 13 236 | 23 770 | 42 688 |
| Грузчики | 0,06 | 57 | 332 | 596 | 1 070 | 1 921 |
| **Казань** | **-** | **2 695** | **15 754** | **28 292** | **50 809** | **91 246** |
| Грузовик 1,5 т. | 0,06 | 189 | 1 106 | 1 985 | 3 566 | 6 403 |
| Удлинённая "Газель" (4 м.) | 0,11 | 173 | 1 013 | 1 820 | 3 268 | 5 870 |
| Грузовик 3 т. | 0,25 | 315 | 1 843 | 3 309 | 5 943 | 10 672 |
| Грузовик 5 т. | 0,30 | 378 | 2 211 | 3 971 | 7 131 | 12 806 |
| Грузовик 10 т. | 0,60 | 378 | 2 211 | 3 971 | 7 131 | 12 806 |
| Грузовик 20 т. | 0,80 | 1 261 | 7 370 | 13 236 | 23 770 | 42 688 |
| Грузчики | 0,06 | 57 | 332 | 596 | 1 070 | 1 921 |
| **Выручка за год, тыс. руб.** | **-** | **10 952** | **64 012** | **114 957** | **206 446** | **370 747** |

План затрат

Таблица 7.1 – План ежемесячных затрат

|  |  |
| --- | --- |
| Виды затрат | Сумма ежемесячных затрат, тыс. руб. |
| **Переменные затраты** |  | **170** |
| Комиссия банков и платёжных систем 2,50% | 170 |
| **Постоянные затраты** | **1 947** |
| Затраты на персонал | 715 |
| Проценты по заёмным средствам |   |
| Аренда офисов |   | 50 |
| Маркетинг и реклама |   | 1 000 |
| Командировочные и представительские | 100 |
| Связь и Интернет |   | 10 |
| Информационные услуги и IT |   |   |
| Юридическое сопровождение |   |   |
| Страхование имущества |   |   |
| Прочие расходы |   | 72 |
| **Всего затрат, тыс. руб.** | **2 117** |

Таблица 7.2 – План затрат по годам

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы проекта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Календарные годы | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| **Переменные затраты** | **539** | **3 151** | **5 658** | **10 162** | **18 249** |
| Комиссия банков и платёжных систем 2,5% | 539 | 3 151 | 5 658 | 10 162 | 18 249 |
| **Постоянные затраты** | **19 439** | **70 603** | **121 420** | **208 783** | **368 711** |
| Затраты на персонал | 11 250 | 33 180 | 54 295 | 90 580 | 157 000 |
| Проценты по заёмным средствам | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Аренда офисов | 887 | 2 421 | 3 955 | 6 621 | 11 509 |
| Маркетинг и реклама | 5 000 | 30 000 | 55 750 | 100 000 | 181 000 |
| Командировочные и представительские | 1 000 | 1 200 | 1 200 | 1 200 | 1 200 |
| Связь и Интернет | 177 | 484 | 791 | 1 324 | 2 302 |
| Информационные услуги и IT | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Юридическое сопровождение | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Страхование имущества | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прочие расходы | 1 125 | 3 318 | 5 430 | 9 058 | 15 700 |
| **Всего затрат, тыс. руб.** | **19 979** | **73 754** | **127 078** | **218 945** | **386 961** |

План налогам

 ООО «Автолёт» использует упрощённый режим налогообложения:

* УСН – 15% от разницы доход-расход;
* НДФЛ – 13% от фонда оплаты труда;
* пенсионный фонд – 22% от фонда оплаты труда;
* фонд социального страхования – 2,9% от фонда оплаты труда;
* фонд обязательного медицинского страхования – 5,1% от фонда оплаты труда;

Таблица 8 – План по налогам

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование налога | Ставка | База налогообложения | Периодичность выплат |
| УСН | 15% | Доходы - Расходы |  Начисляется ежеквартально, уплачивается не позднее 25 календарных дней со дня окончания отчётного периода. |
| НДФЛ | 13% | Доход сотрудников, уменьшенный на сумму налоговых вычетов | Ежемесячно |
| Отчисления во внебюджетные фонды | 30% |
|  - ПФР | 22% |
|  - ФСС | 2,90% |
|  - ФОМС | 5,10% |

Начиная с третьего года проекта (2020 год) доходы ООО «Автолёт» превысят пороговое значение 150 млн. руб. в год, а количество сотрудников превысит 100 человек. Для того, чтобы оставаться на упрощённом режиме налогообложения планируется провести реорганизацию предприятия, путём создания новых обществ с ограниченной ответственностью и передачи им ведения операционной деятельности.

Прогноз прибылей и убытков

Таблица 9 – Прогноз прибылей и убытков по годам

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы проекта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Календарные годы | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| **Выручка от реализации** | **11 009**  | **64 344**  | **115 552**  | **207 515**  | **372 668**  |
| Новосибирск | 2 752  | 16 086  | 28 888  | 51 879  | 93 167  |
| Москва | 2 752  | 16 086  | 28 888  | 51 879  | 93 167  |
| Санкт-Петербург | 2 752  | 16 086  | 28 888  | 51 879  | 93 167  |
| Казань | 2 752  | 16 086  | 28 888  | 51 879  | 93 167  |
| **Переменные затраты** | **275**  | **1 609**  | **2 889**  | **5 188**  | **9 317**  |
| Комиссия банков и платёжных систем 2,5% | 275  | 1 609  | 2 889  | 5 188  | 9 317  |
| **Валовая прибыль** | **10 733**  | **62 735**  | **112 663**  | **202 327**  | **363 351**  |
| **Постоянные затраты** | **13 968**  | **39 986**  | **65 659**  | **111 549**  | **192 507**  |
| Затраты на персонал | 8 995  | 20 470  | 31 130  | 50 195  | 83 815  |
| Проценты по заёмным средствам |  |  |  |  |  |
| Аренда офисов | 686  | 1 474  | 2 263  | 3 653  | 6 134  |
| Маркетинг и реклама | 2 250  | 14 500  | 27 500  | 50 750  | 91 750  |
| Командировочные и представительские | 1 000  | 1 200  | 1 200  | 1 200  | 1 200  |
| Связь и Интернет | 137  | 295  | 453  | 731  | 1 227  |
| Информационные услуги и IT |  |  |  |  |  |
| Юридическое сопровождение |  |  |  |  |  |
| Страхование имущества |  |  |  |  |  |
| Прочие расходы | 900  | 2 047  | 3 113  | 5 020  | 8 382  |
| **Налоги с ФОТ** | **3 868**  | **8 802**  | **13 386**  | **21 584**  | **36 040**  |
| НДФЛ | 1 169  | 2 661  | 4 047  | 6 525  | 10 896  |
| Отчисления во внебюджетные фонды | 2 699  | 6 141  | 9 339  | 15 059  | 25 145  |
| **Прибыль до налога на прибыль** | **-7 103**  | **13 947**  | **33 619**  | **69 195**  | **134 804**  |
| УСН (доход-расход) | 259  | 2 092  | 5 043  | 10 379  | 20 221  |
| **Чистая прибыль** | **-7 362**  | **11 855**  | **28 576**  | **58 816**  | **114 583**  |
| Чистая прибыль нар. итогом | -7 362  | 4 493  | 33 069  | 91 885  | 206 468  |

План инвестиций

Таблица 10.1 – Инвестиционный план (первый год проекта по месяцам)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы проекта | -6 | -5 | -4 | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Календарные месяцы | Март 2018 | Апрель 2018 | Май 2018 | Июнь 2018 | Июль 2018 | Август 2018 | Сентябрь 2018 | Октябрь 2018 | Ноябрь 2018 | Декабрь 2018 | Январь 2019 | Февраль 2019 |
| **Инвестиции** | **1 254** | **1 254** | **1 254** | **1 254** | **1 254** | **1 254** | **1 306** |  |  |  |  |  |
| Инвестиции в основные средства |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |
| Пополнение оборотных средств | 1 254 | 1 254 | 1 254 | 1 254 | 1 254 | 1 254 | 1 306 |  |  |  |  |  |

Таблица 10.2 – Инвестиционный план (по годам)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы проекта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Календарные годы | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| **Инвестиции** | **8 829** |  |  |  |  |
| Инвестиции в основные средства | 0 |  |  |  |  |
| Пополнение оборотных средств | 8 829 |  |  |  |  |

План возврата инвестиций

Таблица 11.1 – План возврата инвестиций (по месяцам)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы проекта | -6 | -5 | -4 | -3 | -2 | -1 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Календарные месяцы | Март 2018 | Апрель 2018 | Май 2018 | Июнь 2018 | Июль 2018 | Август 2018 | Сентябрь 2018 | Октябрь 2018 | Ноябрь 2018 | Декабрь 2018 | Январь 2019 | Февраль 2019 | Март 2019 | Апрель 2019 | Май 2019 | Июнь 2019 | Июль 2019 | Август 2019 | Сентябрь 2019 |
| **Чистая прибыль проекта** |  | **-1 254**  | **-1 254**  | **-1 254**  | **-1 254**  | **-1 254**  | **-1 306**  | **347**  | **492**  | **629**  | **309**  | **477**  | **653**  | **837**  | **1 017**  | **741**  | **955**  | **1 180**  | **1 401**  |
| **Инвестиции** | **1 254**  | **1 254**  | **1 254**  | **1 254**  | **1 254**  | **1 254**  | **1 306**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  |
| Инвестиции в основные средства | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  |
| Пополнение оборотных средств | 1 254  | 1 254  | 1 254  | 1 254  | 1 254  | 1 254  | 1 306  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  |
| **Возврат инвестиций** | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **0**  | **347**  | **492**  | **629**  | **309**  | **477**  | **653**  | **837**  | **1 017**  | **741**  | **955**  | **1 180**  | **1 192**  |
| **Задолженность перед инвестором** | **1 254**  | **2 508**  | **3 762**  | **5 016**  | **6 270**  | **7 524**  | **8 829**  | **8 482**  | **7 991**  | **7 362**  | **7 052**  | **6 575**  | **5 923**  | **5 085**  | **4 068**  | **3 327**  | **2 372**  | **1 192**  | **0**  |

Таблица 11.2 – План возврата инвестиций (по годам)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы проекта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Календарные годы | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| **Чистая прибыль проекта** | **-6 108**  | **11 855**  | **28 576**  | **58 816**  | **114 583**  |
| **Инвестиции** | **8 829**  | **0**  |  |  |  |
| Инвестиции в основные средства |  |  |  |  |  |
| Пополнение оборотных средств | 8 829  | 0  |  |  |  |
| **Возврат инвестиций** | **1 468**  | **7 362**  |  |  |  |
| **Задолженность перед инвестором** | **7 362**  | **0**  |  |  |  |
| **Распределение прибыли** | **0**  | **4 285**  | **28 576**  | **58 816**  | **114 583**  |
| Доля инициатора проекта 70% | 0  | 2 999  | 20 003  | 41 171  | 80 208  |
| Доля инвестора проекта 30% | 0  | 1 285  | 8 573  | 17 645  | 34 375  |

Основные финансовые коэффициенты

|  |  |
| --- | --- |
| Коэффициент | Значение |
| NPV за 5 лет | 151 434  |
| IRR за 5 лет | 300% |
| ROI | 2 353% |

# ВЫВОДЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все расчёты были выполнены исходя из горизонта планирования 5 лет, по окончании указанного срока проект может продолжать функционировать без дополнительных инвестиций. Для осуществления проекта необходимы инвестиции в размере 8,8 млн. руб., которые будут направлены на масштабирование бизнеса ООО «Автолёт» в городах: Москва, Санкт-Петербург и Казань.

 Период возврата инвестиций составляет 19 месяцев, начиная с 20-го месяца проекта (октябрь 2019 года) проект начинает приносить прибыль инвестору и инициатору.

|  |  |
| --- | --- |
| NPV за 5 лет | 334 939  |
| IRR за 5 лет | 1235% |
| ROI | 5117% |

 Это очень хорошие показатели, проект имеет высокую степень финансовой устойчивости и может быть рекомендован к финансированию, при условии разработки плана мероприятий управления рисками проекта.

1. Россия в цифрах 2017: Крат. стат. сб./Росстат- M., Р76, 2017 - 511 с. Стр. 287 <http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf> [↑](#footnote-ref-1)
2. Подготовлено по материалам статистического справочника «Россия в цифрах 2017»: Крат. стат. сб./Росстат- M., Р76, 2017 - 511 с. Стр. 287 <http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf> [↑](#footnote-ref-2)
3. Подготовлено по материалам статистического справочника «Россия в цифрах 2017»: Крат. стат. сб./Росстат- M., Р76, 2017 - 511 с. Стр. 287 <http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf> [↑](#footnote-ref-3)
4. По оценке РБК Исследования рынков, <https://marketing.rbc.ru> [↑](#footnote-ref-4)
5. Официальный сайт Министерства транспорта Российской Федерации. Отчеты. <https://www.mintrans.ru/documents/2984/> [↑](#footnote-ref-5)
6. Источник: РБК Исследования рынков, <https://marketing.rbc.ru> [↑](#footnote-ref-6)