

PRO
CONSULTING®
MARKET ANALYSIS. FINANCIAL CONSULTING



БІЗНЕС-ПЛАН

Відкриття таксопарку на 10 автомобілів

ЗМІСТ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТУ	3
2. ОПИС ПРОЕКТУ	4
3. АНАЛІЗ РИНКУ ТАКСІ УКРАЇНИ	6
3.1 ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ ТАКСІ В УКРАЇНІ.....	6
3.2. КОНКУРЕНЦІЯ НА РИНКУ ТАКСІ УКРАЇНИ	9
4. ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН	11
4.1. МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ ОБ'ЄКТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ.....	11
4.2. ОПИС ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ.....	12
4.3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦІЇ	15
5. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН	20
5.1. СІТКОВИЙ ГРАФІК РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ	20
5.2. НЕОБХІДНИЙ ПЕРСОНАЛ ТА КАДРОВА ПОЛІТИКА ЗА ПРОЕКТОМ.....	21
6. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ	23
7. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПЛАН.....	24
7.1. ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ ПРОЕКТУ. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ.....	24
7.2. НЕОБХІДНЕ ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ.....	25
8. ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ПРОЕКТУ	26
8.1. ОСНОВНІ ПАРАМЕТРИ ДІЯЛЬНОСТІ.....	27
8.2. ВИХІДНІ ДАНІ ДЛЯ РОЗРАХУНКІВ ТА ЇХ АРГУМЕНТАЦІЯ	29
8.3. ПРОГНОЗ ПРОДАЖІВ ЗА ПРОЕКТОМ.....	32
8.4. ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ЗА ПРОЕКТОМ	33
8.5. ПРОГНОЗ РУХУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ЗА ПРОЕКТОМ	34
9. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ	38
9.1. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ПРОЕКТУ	38
9.2. ПОКАЗНИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОЕКТУ: NPV, IRR, DPP, PI.....	41
10. АНАЛІЗ РИЗИКІВ	44
10.1. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РИЗИКІВ ПРОЕКТУ	44
10.2. СТРАТЕГІЯ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ	46
10.3. SWOT-АНАЛІЗ	47
11. ВИСНОВКИ	48

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТУ

Концепція проекту	Проектом планується таксопарку з 10 автомобілів під здачу в оренду в таксі	
Місцезнаходження	м. Бровари	
Графік реалізації проекту	Проектний період	5 років
	Час, необхідний для організації роботи комплексу	3 місяці
	Дата початку роботи комплексу	2019 р.
Бюджет проекту	Вартість проекту	... ₴
	<i>Власні кошти</i>	... ₴
	<i>Інвестиційні кошти</i>	... ₴
Прибутковість проекту	Валовий дохід	... ₴
	Капіталізований чистий прибуток	... ₴
	Сукупний грошовий потік	... ₴
Інвестиційна привабливість проекту	Ставка дисконту	...%
	Період (строк) окупності проекту - PP, років	...
	Discount payback period (Дисконтований період окупності) - DPP, лет	...
	Net Present Value (Чиста теперішня вартість проекту) - NPV	... ₴
	Internal rate of return (Внутрішня ставка доходу) - IRR	...%
	Profitability index (Індекс прибутковості вкладень) - PI	...

ОПИС ПРОЕКТУ

Ринок таксі в Україні стає більш доступнішим для населення – реальні доходи зростають, а вартість поїздки на таксі знижується. Це стало можливим завдяки появі онлайн-сервісів замовлень: як українським (Uklon), так і іноземним (Uber, Bolt, Lyft).

Гнучкість законодавства України дозволяє працювати службою таксі, практично не будучи нею. Це допомагає суттєво скоротити витрати на штат та обслуговування, а отже – підвищити рентабельність підприємства, порівняно до традиційного таксопарку.

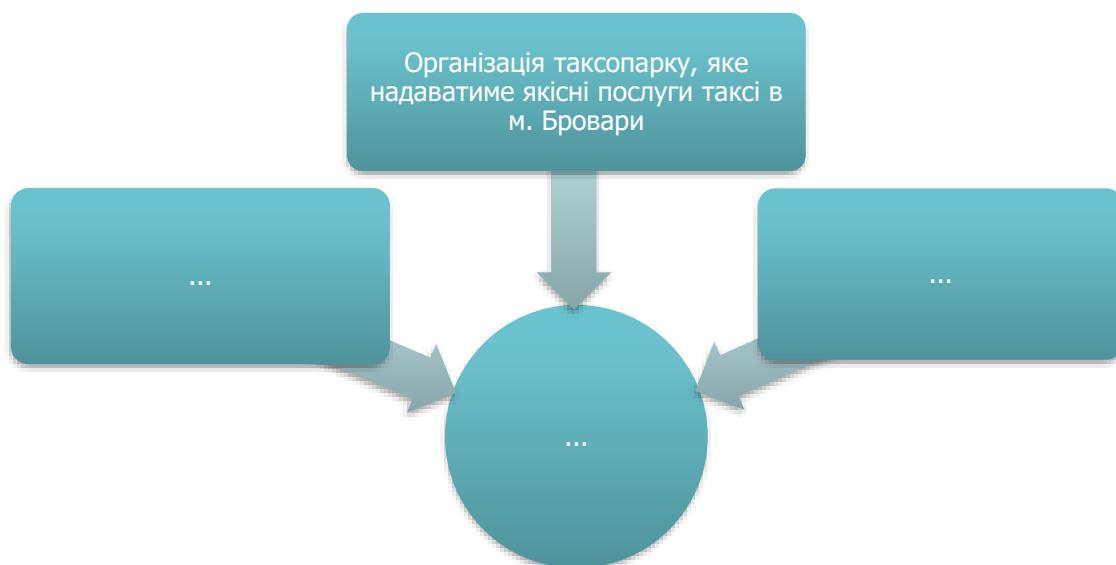
Таксопарк матиме фактично нові транспортні засоби, 50% якого становлять електромобілі – це допоможе не тільки суттєво скоротити обсяг шкідливих викидів в навколишнє середовище, але й забезпечити стабільність роботи всього підприємства, а отже задовольнити 2 сторони – підприємця-власника даного бізнесу та водіїв-таксі, які братимуть в оренду дані транспортні засоби.

Метою проекту є організація таксопарку з 10 автомобілів для їх подальшої оренди водіям-таксистам. Щомісяця водії будуть проходити медичний огляд, а автомобілі щодня проходитимуть перевірку на технічну справність. Компанія матиме ліцензію на перевезення, що дозволить їй зарекомендувати себе як надійного постачальника послуг з перевезення пасажирів.

Стратегічною метою проекту є розширення парку автомобілів з метою надання послуг оренди в інших класах авто – комфорт- та бізнес-клас насамперед.

Основні задачі проекту наступні:

Рисунок 1. Основні задачі проекту





Основні задачі, які необхідно виконати для реалізації даного проекту, включають:

- Розробку бізнес-плану, як інструменту оцінки ефективності реалізації проекту для інвестування коштів;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...

Таким чином, реалізація проекту дозволить:

- ✓ ...;
- ✓ ...;
- ✓ ...;
- ✓ ...

Загальна вартість проекту складе ... ₴, де ...

Основні параметри, взяті для розрахунку в проекті:

- розрахунковий період проекту – 5 років (60 місяців).
- ...
- ...
- валюта розрахунків показників проекту – гривня.

АНАЛІЗ РИНКУ ТАКСІ УКРАЇНИ

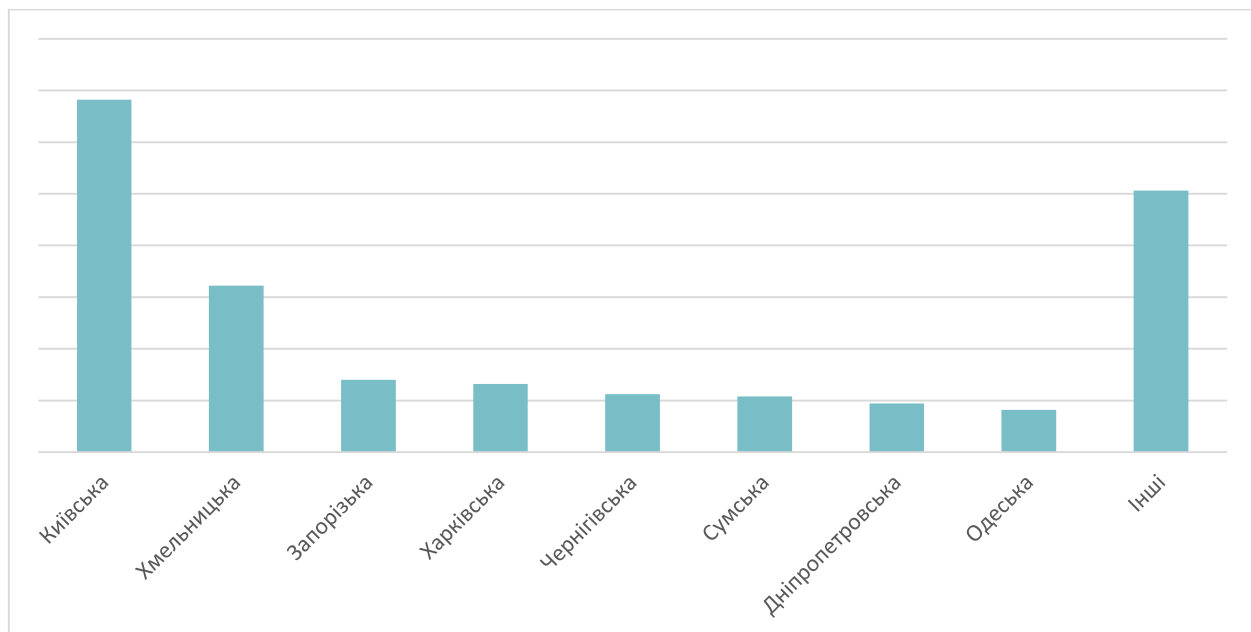
3.1 Загальні тенденції ринку таксі в Україні

Ринок таксі в Україні швидко змінюється, стрімко розвивається і, незважаючи на деяке зниження купівельної спроможності громадян та подорожчання обслуговування автомобілів, залишається дуже перспективним для роботи онлайн-сервісів за викликом автомобілів.

Загальний об'єм ринку таксі в Україні становить Він характеризується формуванням нових бізнес-моделі: тепер він розподіляється між індивідуальними перевізниками, які працюють за допомогою онлайн-сервісів (... грн) та диспетчерськими службами (ІДС) – агрегаторами замовлень (... грн).

Найбільший попит на послуги таксистів відчувається в ... та ... областях, де кількість відкритих вакансій, складає ... та ... відповідно.

Рисунок 2. Кількість вільних вакансій водіїв таксі на ринку праці України за областями в 2019 році



За даними ua.trud.com

Один з плюсів онлайн-таксі в порівнянні з традиційними службами - оперативність подачі машини. Це пов'язано з відсутністю операторів, які координують поїздку, і численних дзвінків водієві і пасажирові. Середній час подачі онлайн-таксі складає 3-7 хвилин.

Зовні всі програми для виклику онлайн-таксі дуже схожі: карта з місцем розташування користувача, поле для введення пункту призначення, додаткові послуги та налаштування (дані користувача, спосіб оплати, зворотний зв'язок). Основні відмінності у

функціях. Більшість операторів онлайн-таксі надають можливість викликати автомобілі різних класів: стандарт, комфорт, авто більшої місткості, VIP.

Рисунок 3. Найбільш популярні додаткові послуги сервісів таксі




Більшість опцій коштує від 5 до 20 грн. Виняток становлять послуги драйвера - при виклику «тверезого водія» вартість поїздки збільшиться вдвічі. Однак останнім часом, деякі сервіси відмовляються від екстра-опцій в додатках, адже це

Всі служби онлайн-таксі дозволяють користувачеві зв'язатися зі службою підтримки, щоб вирішити виниклі при поїздки проблеми або залишити відгук про роботу сервісу. У більшості додатків ця опція реалізована за рахунок зв'язку по електронній пошті. В екстрених випадках співробітник служби підтримки передзвонює клієнту. Також залишити відгук можна на сайтах онлайн-таксі.

В основному, зворотній зв'язок являє собою стандартний бланк з даними користувача і полем для опису проблемного питання. Сильно відрізняється від стандарту хіба що Uber - щоб зв'язатися безпосередньо зі співробітником служби підтримки, користувачеві необхідно знайти своє питання в випадковому списку і деталізувати його згідно вимог компанії.

Всі великі онлайн-оператори таксі ведуть сторінки в соціальних мережах, де є можливість написати про проблему в загальній стрічці або особистому повідомленні. Час



відгуку коливається від декількох хвилин до доби. На сторінках деяких таксі в Facebook можна оцінити роботу служби таксі, поставивши власний рейтинг і написавши коментар в «книзі відгуків».

Найбільші онлайн-сервісів таксі в Україні останнім часом ретельно підійшли до питання безпеки пасажирів – страхування життя пасажирів: ...

Однією з суттєвих проблем ринку є нерівні умови ведення бізнесу для легальних та нелегальних операторів. Частка «білого» сегменту складає ... грн. Решта – ... ринку – знаходиться «в тіні», а його учасники повністю або частково приховують свою фактичну діяльність, працюючи без передбаченої законодавством ліцензії.

Так, з ... водіїв таксі лише ... тис. є ліцензованими перевізниками. Відтак, ринку притаманні ... При цьому в перевезеннях задіяні ...

«Таксисти-нелегали» не несуть витрат за отримання ліцензій, не сплачують податків – отже, мають значні конкурентні переваги за ціновим фактором. Так, через ухиляння від сплати податків, нелегальні диспетчерські служби можуть пропонувати перевізникам комісію за свої послуги до 20% нижче, ніж легальні.

Відсутність контролю забезпечує існування на ринку недобросовісних перевізників, які конкурують за рахунок найнижчої ціни ігноруючи стандарти якості та безпеки. Такі перевізники працюють на шкоду безпеці пасажирів і якості обслуговування, процвітає місцева мафія в таксі, яка контролює «хлібні місця» (вокзали, аеропорти, інші місця скупчення людей).

Таким чином, на відміну від Європи, практично всі водії в Україні замість протестів природним чином інтегрувалися в роботу нових служб. Вони всіляко уникають ліцензування через занадто велике податкове навантаження, або недовіру до влади та юридичні ризики, пов'язані з веденням підприємницької діяльності.

Незадоволеною в цій ситуації виявилася «агресивна меншість»: близько 5% перевізників преміум сегменту, які в силу великої вартості поїздки можуть дозволити собі витрати на податки, а також чиновники, зацікавлені взяти галузь під контроль.

Через тіньовий ринок таксі, державний бюджет щороку отримує ...% від мінімально прогнозованих податків та зборів у сфері, а недоотриманий ЄСВ складає ...% від загального обсягу надходжень до Пенсійного фонду.

Виходячи з перерахованих проблем, а також груп інтересів, можна припустити 2 сценарії, розвитку подій.

- 1) План агресивної меншості, передбачає покладання відповідальності за діяльність таксі на інформаційно-диспетчерські служби – ІДС та оподаткування водіїв за ставками, закріпленим в податковому кодексі - ПКУ. У таких умовах, єдиним "постраждалим" виявиться ІДС яка легально працює в Україні. Адже на



практиці притягнути до відповідальності водія дуже складно. Не передбачено ніяких реальних дій для боротьби з нелегальними ІДС, а також тими, чиї офіси розташовані за кордоном. Тиск на українські ІДС призведе до згорання великих легальних компаній і зростання ноунейм проєктів, які регулярно змінюють назви і збирають клієнтів по SMS. Незначно виросте преміум сегмент таксі, якісний, але недоступний більшості через велику ціну і малу кількість автомобілів. На місцевому рівні, буде ще більше можливостей для розвитку корупції, адже нелегали все одно платять, хоч і не в бюджет, будуть розвиватися повністю нелегальні компанії, наприклад заборонене Яндекс таксі.

- 2) Галузеве рішення полягає у тому, щоб спростити вимоги законодавства для водіїв, які співпрацюють з онлайн-сервісами. Таке спрощення, передбачає виділення непрофесійних перевізників в окрему категорію. Для цієї категорії передбачена реєстрація за заявним принципом і відсутність звітів/штрафів (тобто без рішень чиновників, а значить без корупції) плюс невеликий фіксований податок близько 1-2 МЗП на рік. Такий підхід в разі реалізації, вирішить основну проблему, а саме несплату податків більшістю водіїв.

Введення нової категорії водіїв і їх регулювання не торкнеться діючого ліцензованого таксі, і дозволить ефективно боротися з рештою недобросовісних перевізників. Нова категорія водіїв необхідна ще й тому, що більшість сучасних "нелегалів", мають основне місце роботи крім таксі (чого раніше не було), і не можуть використовувати існуючі податкові системи.

Невеликий, але масовий податок, дозволить зберегти роботу і підробіток для водіїв, доступні ціни для пасажирів і забезпечить близько 1 млрд гривень на рік для бюджету. Безсумнівно такий крок це істотне податкове послаблення для громадян, але воно необхідне в умовах розвитку економіки України, адже працюючий громадянин, який платить мізерний податок, набагато корисніший для держави, ніж безробітний, який знаходиться на утриманні.

3.2. Конкуренція на ринку таксі України

Нагадаємо, першим онлайн-сервісом виклику таксі в Києві став ресурс ...



... на кілька років випередила прихід іноземних онлайн-сервісів таксі, що дало їм можливість закріпитися на столичному ринку і згодом відкрити філії практично у всіх найбільших містах України.

Однак, в 2016 році на горизонті замаячили конкуренти. І це були ..., а

Слідом за ... на український ринок послуг таксі прийшли компанії ... Принцип роботи більшості цих компаній є схожим і ґрунтується на зборі замовлень від пасажирів через власні програмні ресурси і надання цієї інформації перевізнику.

Прибуток компанії отримують у вигляді відсотка від кожного виконаного замовлення. Але, як це часто буває, методи конкурентів не завжди вкладаються в поняття чесного суперництва, а гонитва за клієнтами переростає у відвертий демпінг, переманювання водіїв та ін.

Невеликі міста, особливо в регіонах, крім популярних онлайн-сервісів замовлення таксі, мають і невеликі таксопарки, водії яких працюють «традиційно» – з диспетчерами. Є тут і таксисти, які працюють без мобільних додатків, знаходячи клієнтів у «злакових місцях» – на вокзалах, біля аеропортів або ж туристичних місць.

Розглянемо найбільш популярні сервіси таксі, які користуються попитом серед населення міста Бровари.

Таблиця 1. Діючі тарифи конкурентів в м. Бровари на 1 липня 2019 року

Найпопулярніші служби таксі	Тарифи, грн/км	Подача, грн.
...
...
...
...
...
...

За даними служб таксі в м. Бровари

ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

4.1. Місцезнаходження об'єкта реалізації проекту

Проект передбачає створення таксопарку з метою здачі оренди автомобілів фізичним або юридичним особам під здійснення таксомоторних перевезень.

Рисунок 4. Місце розташування проекту



Таксопарк буде розміщуватися в м. Бровари.

Бровари – місто обласного підпорядкування в Україні, адміністративний центр Броварського району Київської області, найбільше місто Київської агломерації після Києва. Станом на 1 січня 2019 року населення складає 107 тис. жителів.



4.2. Опис виробничого процесу

Даним проектом передбачено наданням послуг з оренди автомобілів як на ДВС (двигуни внутрішнього згорання), так і електромобілів.

Планується придбати ... автомобілів на ДВС (на них будуть встановлені газові установки) та ... електромобілів.

Переваги електромобілів:

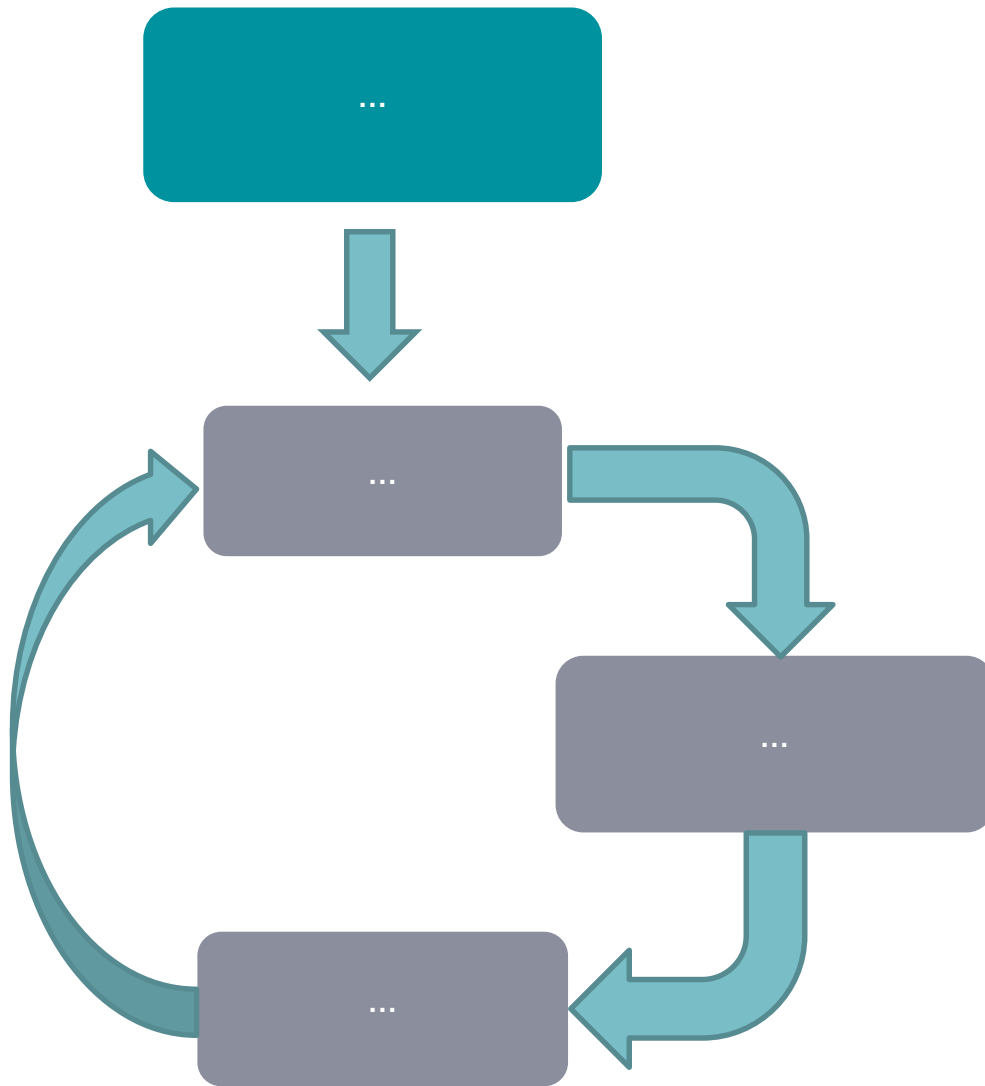
- ціна на електричну енергію у багато разів нижче, ніж на нафтопродукти. Заправка електромобіля для пробігу 100 км в рази дешевше, ніж для бензинового двигуна;
- ...;
- ...;
- ...

Переваги використання авто з ГБО:

- більш низька ціна, в порівнянні з електромобілями, і тенденція до зменшення вартості неактуальних і застарілих моделей;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...

Таксопарк працюватиме за наступною схемою:

Рисунок 5. Схема роботи таксопарку

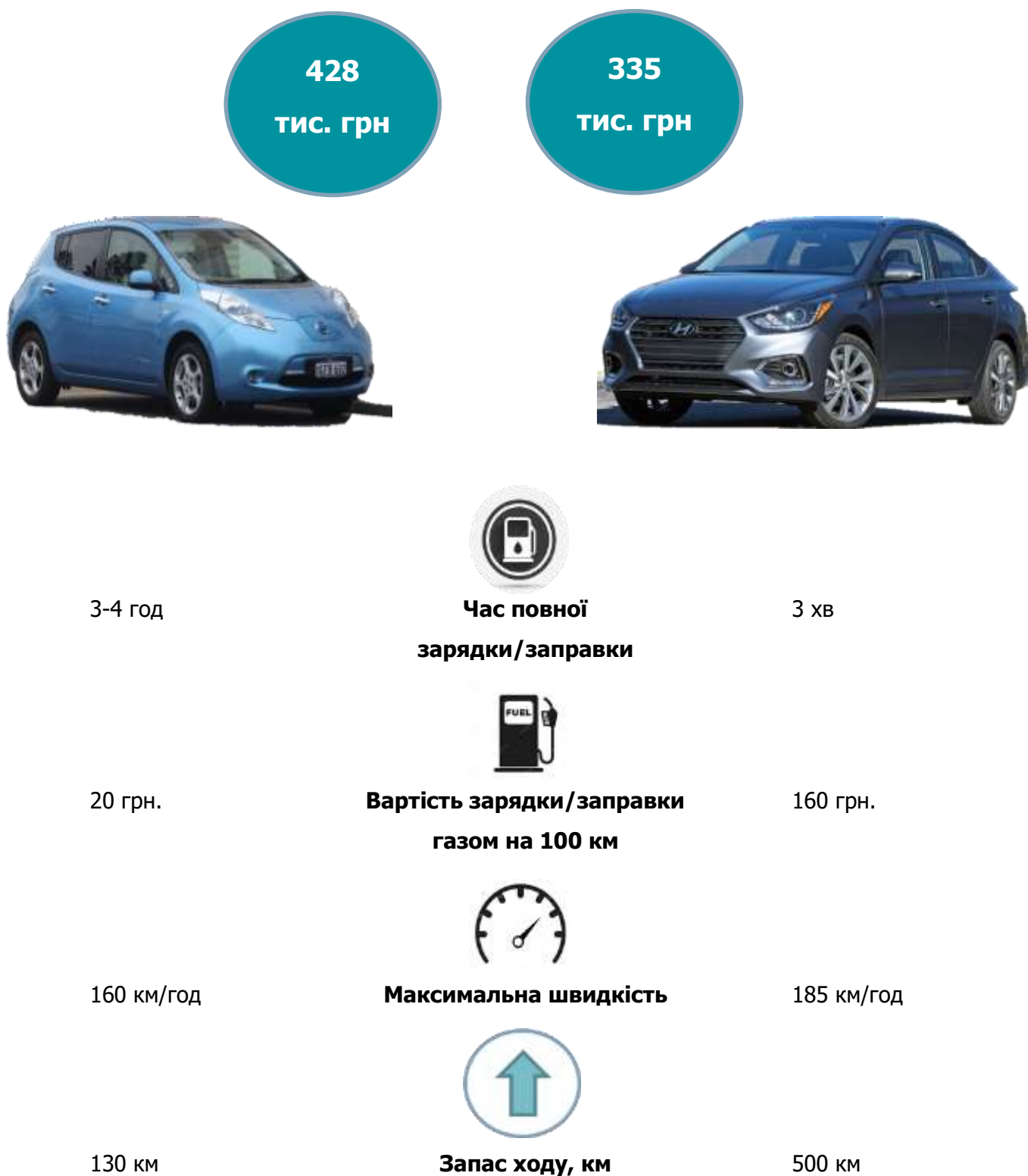


Як можна побачити проект здійснюватиметься за наступними етапами:

1. ...
2. ...
3. ...
4. ...

Порівняємо основні технічні характеристики електромобілів та автомобілів ДВЗ

Рисунок 6. Порівняльна характеристика електроавтомобілів та автомобілів ДВЗ



4.3. Характеристика продукції

В даний час в населених пунктах з істотною кількістю жителів, постійним приростом числа нових транспортних засобів, будівництвом трас і зростанням пасажиропотоків, послуги таксі затребувані як ніколи. Щодня величезна кількість пасажирів користується послугами таксі, переїжджаючи з місця на місце і заощаджуючи при цьому час. Багато хто користується таксі по кілька разів на день.

Проектом передбачається, що після оформлення заявки автомобіль прибуде за адресою виклику протягом 5 хвилин. За надані послуги можна буде розрахуватися готівкою або картою, а також отримати чек.

Ще однією важливою складовою нової служби стане підхід до сервісу. Одночасно з формуванням нових підходів, з точки зору екологічності, будуть задані високі стандарти з обслуговування пасажирів: чистий і комфортний автомобіль, охайний і ввічливий водій, наявність безкоштовного wi-fi і планшета.

За проектом планується придбати 5 автомобілів зі встановленим ГБО та 5 електромобілів

Таблиця 2. Структура автомобілів для таксопарку

Автомобілі таксопарку	Ціна придбання, грн.	Кількість	Ціна оренди, грн/добу
<i>Hyundai Accent</i>	... ₴ ₴
<i>Renault Logan</i>	... ₴ ₴
<i>Nissan Leaf</i>	... ₴ ₴

Hyundai Accent

Hyundai Accent їде по-європейськи класно і добротно: в характері автомобіля відчувається легкість. Він легко й чітко повертає, нейтральний на дузі віражу; на кермі зусиль варто докласти достатню для розуміння крутизни повороту, але при цьому воно не напружує своєю вагою. Підвіска комфортно відпрацьовує нерівності абсолютно різного характеру - будь-то ями або горби, великі чи маленькі. А ще в салоні тихо - і при розгоні (мотор чути лише в зоні вище середніх оборотів), і при роботі підвіски.

Автомобілю нового покоління все так же не завадила б додаткова шумоізоляція - надто вже настирливо «звуки природи» проникають в салон. В іншому на якість їзди поскаржаться хіба що ті, для кого скаржитися - базова реакція.

Система підвіски залишилася колишньою: спереду - McPherson, ззаду - напівзалежна балка. Балку запозичили у Elantra (у неї інші профіль і структура), змінили кут нахилу задніх амортизаторів - тепер всього 8,4° замість колишніх 25°, колію розширили. Тепер на будь-якій дорозі Hyundai Accent їде приємно, докучаючи лише ледве помітним «тремором» в колесах на частих дрібних нерівностях.



Приємніше стало і за кермом. Конструкція кузова помітно жорсткіше, адже тепер більше ніж наполовину автомобіль складається зі сталі надвисокої міцності, а значить, веде він себе зібраніше. Хоча рульове управління з безальтернативним електропідсилювачем позбавляє водія будь-якої зворотного зв'язку. По суті, це – асистент, який в разі занесення автомобіля не дозволить водієві повернути кермо в неправильну сторону і погіршити ситуацію. Сама система стабілізації, до слова, не відключається, працює пунктуально, без різкості, властивої «корейцям» раніше.

Досвід використання таксопарками та водіями таксі:

Думка водіїв: Accent в основному повністю влаштовує водіїв, але є і нарікання. Багато хто відзначає, що автомобіль нестійкий на дорозі при маневрах на швидкості вище 100 км / ч, причина - особливості налаштувань задньої підвіски (з цим була просто біда у дорестайлінгових машин). Іншим хотілося б більш м'якого водійського сидіння. При цьому багато хто готовий викупити відходили в таксі автомобілі в особисту власність.

Думка механіків: «Accent дуже вдалий автомобіль. З його обслуговуванням і ремонтом не виникає проблем. При відновленні кузова підводних каменів немає. Конструктивно автомобіль простий, і майже до всього можна вільно дістатися. Тренування потрібна лише для заміни ламп у фарах, які розташовані в обмеженому просторі».

Renault Logan

Перший Logan (спочатку як Dacia, пізніше як Renault) з'явився в 2004 році. Друге покоління моделі дебютувало на протязі 2012-2014 рр. в залежності від бренду і країни продажів. Якщо говорити про Renault, то автомобіль Renault Logan отримав останні «оновки» в 2017 році: новий передній бампер і решітку радіатора, інші ліхтарі і бампер ззаду, красивий кермо з сріблястими вставками. Влітку 2018 го додався і новий мотор.

В рамках тих можливостей, які є у автомобіля - він дуже навіть непогано їде. Так, слабкий мотор, тому розгін не поспішаючи. Так, високий кузов, тому є крен. Так, «порожнє» кермо, ну так адже і не спорткар. Але в цілому картина виходить гідною.



Наприклад, мотор починає добре тягнути вже з 1,5 тис. Об/хв і далі не боїться «розкрутки» до 5-6 тис. Об / хв. Його потужність наростає лінійно і прогнозовано. Тут варто відзначити і коробку передач: ряд передавальних чисел збудований настільки логічно, що вони буквально «чіпляються» одна за іншу. Звичайно, хід важеля і точність його попадання в передачу заслуговують лише оцінки «нормально» - але це міцне і

впевнене «нормально». Так само як і ситуація з зусиллями при перемиканні: трохи важче інших включається лише перша передача (що характерно для багатьох МКПП), а інші входять легко і чітко.

Та й підвіска хороша: вона досить м'яка і енергоємна, але рівно настільки, щоб не допустити заколисування пасажирів. В результаті разновеликіє нерівності - як маленькі, так і побільше - можна проскакувати «ходом». Ще й для того, щоб уникнути необхідності подальшого прискорення і роботи мотора "в дзвін". В результаті Renault Logan вчить траєкторної їзди з мінімальними втратами швидкості: чи не спорткар, але відмінний автомобіль-учитель - причому, саме завдяки слабкому мотору. До слова, підвіска не дуже просаживається, навіть коли в салоні 4-5 людей. У підсумку: «народний лімузин»? Якщо говорити про підвіску, то «так». Та й запас місця в салоні хороший: просторо над головою, широко в плечах, досить в колінах. Але якщо говорити про облаштування салону - то починаються численні зауваження.

В основі Logan лежить звичайний несучий кузов, спереду встановлена звична незалежна підвіска Макферсон і дискові гальма, ззаду використовується поперечна балка і барабанні гальма. Спочатку під капотом встановлювалися тільки бензинові атмосферні мотори або турбодизель. Лише останнє оновлення принесло в Україну 3-циліндровий турбо-мотор 0,9 TCE потужністю 90 к.с., який був в Європі ще з моменту дебюту другого покоління моделі. А з літа 2018 роки для українських покупців запропонований ще один 3-циліндровий мотор - атмосферний 1-літровий бензиновий ДВС сімейства SCe (Smart Control efficiency), який замінив минулий 1,25-літровий двигун.

Мотор SCe простий, але не примітивний: звичайний уприскування палива і ланцюговий привід ГРМ; в той же час, масляний насос змінної продуктивності і антифрикційне покриття DLC дозволяють зменшити внутрішні втрати двигуна. Компанія Renault обіцяє для нового мотора поліпшення паливної економічності на 10% щодо попередника. Про що ще розповісти? Потенційно Renault Logan пропонує фірмову систему мультимедіа з 7-дюймовим дисплеєм (див. Приклад Duster першого покоління), можна замовити камеру заднього виду. Але тестовий автомобіль був зі звичайною магнітолою: помаранчевий ЖК-дисплей, нелогічне кнопкове управління гучністю, радіо і Bluetooth, благо є пульт управління під кермом.

Якщо зіставити ключові якості автомобіля - зовнішні розміри, простір салону, надійність, оснащення, і все це поділити на запитувану ціну, то позиції Renault Logan виявляються сильні.

Nissan Leaf



У 2016 році в серійне виробництво вийшли модифікації Nissan Leaf SL і SV. Ці «Ліфи» вигідно виділяються на тлі своїх "молодших братів", і не тільки параметрами акумулятора.

Батарею ємністю 30-кВт * год отримали моделі SL і SV в базовій комплектації. Виробникові вдалося збільшити кількість елементів акумулятора, зберігши його розміри в порівнянні з 24-кіловатним АКБ, і тільки незначно збільшивши масу - на 21 кг. Nissan надає гарантію на батарею 8 років або 160 000 км пробігу.

Акумулятора Leaf ємністю 24 кВт * год вистачає на пробіг до 138 км по американському вимірювальному циклу EPA або навіть на 200 км - за європейською системою NEDC. У версіях на 30 кВт * год запас ходу, відповідно, збільшився на чверть: до 172 км з більш суворого американського циклу, і до 250 км - за європейським.

Перша поїздка на Ніссан Ліф може бути вельми неоднозначною. При відсутності шуму двигуна автомобіль просто попереджає Вас про готовність до їзди і в який момент за допомогою простого натискання педалі газу він попливе по дорозі. Тільки слабкий свист електродвигуна і ледь вловиме дзижчання шин свідчать про рух автомобіля, а при збільшенні швидкості, Ви будете чути аеродинамічний шум.

Завдяки електродвигунові, Leaf, перекладений в автономний режим, здатний на якісні маневри при низькій швидкості. Однак, щоб досягти обіцяних 172,2 км відстані, варто уникати різких прискорень. Активація Есо-режиму дозволить підвищити ефективність за рахунок рекуперативного гальмування.

Автомобілі 2016 року включають в себе додаток для смартфонів, що дозволяє перевіряти власникам поточний стан заряду автомобіля і оповіщає почати або припинити процес зарядки, а також відрегулювати клімат-контроль.

Одним з вирішальних факторів у розвитку компанії відіграє людський фактор, а саме водії електротаксі. Для формування позитивного іміджу та довіри з боку споживача водіям для роботи в компанії буде необхідно:

- ідеально знати місто. Особливе значення приділяти об'їзними шляхами на традиційно «стоять» (постійні затори) напрямках. Оперативна доставка клієнта в обхід пробок дуже швидко набиває постійну клієнтуру;



- тримати машину завжди чистою і доглянутою всередині і зовні. У салоні обов'язково - запах ароматизатора, а не тютюнового диму та інші сторонні запахи;
- в автомобілі обов'язково має бути присутня музика на будь-який смак і вік, адже це додатковий комфорт для клієнта;
- керуватися правилом, що клієнт майже завжди правий. До клієнта треба ставитися дбайливо і чуйно, намагатися по можливості по максимуму виконувати всі його прохання.
- мати креативні і яскраві візитки. Психологи вважають, що саме такі візитки народ не закидає відразу в урну, а дбайливо ховає в сумочку або портмоне.

Все це дозволить розширювати і утримувати клієнтську базу.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН

5.1. Сітковий графік реалізації проекту

Проектний період за бізнес-планом складає 5 років.

Час, необхідний для ..., складе 3 місяці.

Таблиця 3. Графік вкладення коштів за проектом

Статті				1 рік	...	Всього
	1 міс.	2 міс.	3 міс.			
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Всього капіталовкладень	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴

5.2. Необхідний персонал та кадрова політика за проектом

Загальне керівництво підприємством, починаючи з проектного періоду і безпосередньо запуску бізнесу буде здійснюватися Фінансовою діяльністю буде управляти ...

Оскільки за проектом персонал, який буде складатися з Вони працюватимуть позмінно – ...

Основна кількість персоналу, який планується задіяти в реалізації даного проекту, складе ... осіб. Штатний розклад по проекту має такий вигляд:

Таблиця 4. Штатний розпис за проектом

№ п/п	Посада	К-сть працівників	Місячний оклад на 1 чоловіка, \$	Фонд оплати праці	Єдиний соціальний внесок	Загальні витрати на оплату праці
...						
1 ₴	... ₴	... ₴	... ₴
2 ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...				... ₴	... ₴	... ₴
... персонал						
1 ₴	... ₴	... ₴	... ₴
2 ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...				... ₴	... ₴	... ₴
Всього	 ₴	... ₴	... ₴

Загальні витрати на оплату праці працівників даного підприємства складуть ... ₴ щомісяця, де витрати на утримання ... становитимуть ... ₴, а витрати на утримання ... – ... ₴.

Загальний розмір сплати ЄСВ власником підприємства складе ... ₴ щомісяця.

Кадрова політика підприємства повинна бути спрямована на оптимальне делегування повноважень і створення відповідальності за прийняті рішення. Компанія повинна також підтримувати збалансовану систему винагород кадрів.

Мета менеджменту в галузі управління персоналом та кадрової політики - досягнення ефективності в наступних функціональних областях:

- кадрове забезпечення (визначення навичок, знань і компетенцій, необхідних для виконання трудових функцій; планування, підбір і відбір персоналу);
- регулювання трудових відносин та взаємин між працівниками;
- вдосконалення системи винагороди за працю (включаючи нематеріальне винагороду за добре виконану роботу);



- забезпечення безпеки праці і здоров'я працівників (система охорони праці та виробничої безпеки, обов'язковий медичний контроль при прийомі на роботу і періодичний в процесі трудової діяльності).



МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ

Маркетингова стратегія компанії буде направлена на ... Щоб привабити потенційних клієнтів, в компанії можуть використовуватися ...

Крім того, можна проводити ...

Схема просування послуг оренди автомобілів під таксі виглядатиме наступним чином:

Рисунок 7. Схема просування послуг оренди авто під таксі

ИНВЕСТИЦІЙНИЙ ПЛАН

7.1. Загальна вартість проекту. Джерела фінансування

Інвестиційний розділ бізнес-плану відображає інвестиційні витрати компанії (довгострокові капіталовкладення), спрямовані на придбання матеріальних і нематеріальних активів.

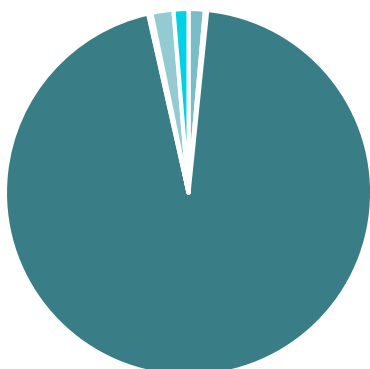
Загальна вартість проекту становить ... ₴, А фінансування проекту буде відбуватися за рахунок

Напрямки капіталовкладень в проект виглядають наступним чином:

Таблиця 5. Напрямки інвестування

Статті витрат	Джерела фінансування		ВСЬОГО
	
...	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴
Співвідношення вкладень капіталу	...%	...%	

Рисунок 8. Структура інвестиційних витрат за проектом



Як ми бачимо, найбільшу частку інвестиційних витрат за проектом складають ... – ...%. Інші витрати: ... складають всього ...%.



7.2. Необхідне обладнання для реалізації проекту

Реалізація сервісу оренди автомобілів для таксі неможлива без придбання транспортних засобів та відповідного обладнання, яке забезпечуватиме стабільну роботу підприємства..

...

Для облаштування приміщення варто придбати ...

... Щоб сформувати конкурентний попит на ринку оренди автомобілів, підприємство планує закупити вживані транспортні засоби з невеликим пробігом (до 50 тис. км) марок Hyundai та Renault. Крім того, компанія придбає і електромобілі – на них нині високий попит серед таксистів, адже вони практично не мають витрат на обслуговування, а вартість зарядки акумуляторів в рази дешевша від традиційних моделей на двигунах внутрішнього згорання. Всього планується придбати ... транспортних засобів.

Таксі будуть укомплектовані ... Встановлення ... буде здійснюватися згідно з вимогами чинного законодавства.

...

Повноцінне функціонування таксопарку неможливе без ...

Таким чином, для придбання автомобілів таксопарку, а також необхідного обладнання знадобиться ... €

Таблиця 6. Транспорт та обладнання за проектом

	Стаття	Кількість	Вартість од., грн.	Вартість, грн
 ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
 ₴	... ₴
	Всього ₴

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН ПРОЕКТУ

8.1. Основні параметри діяльності

Для організації розрахунків по проекту, були прийняті наступні параметри бізнесу, які можна розділити на групи:

- Загальні параметри.
- Параметри роботи підприємства.
- Оподаткування.

Загальні параметри використовуються для опису основних припущень в процесі розрахунків, які впливають на фінансову частину проекту.

Таблиця 7. Загальні параметри за проектом

1.	Загальні параметри	
	Валютний курс (EUR/UAH)	30,1
	Валютний курс (USD/UAH)	26,1
	Відсоткова ставка за кредитом в гривнях, % річних	... %
	Відсоткова ставка за депозитом в гривнях, % річних	... %
	Ставка дисконтування % річних	... %

Параметри роботи закладу включають параметри по роботі підприємства, які в подальшому будуть необхідні для формування основних статей доходів і витрат за проектом.

Таблиця 8. Параметри роботи закладу

2.	Параметри роботи таксопарку	

 є
 є

 є
 є
 %
 %
 є
 є
 %
 %

Параметри оподаткування прийняті за проектом, відповідно до українського законодавства про оподаткування.

Таблиця 9. Оподаткування за проектом

3.	Оподаткування	
	Податок на прибуток	18,00%
	ПДВ	20,00%
	Єдиний соціальний внесок	22%

8.2. Вихідні дані для розрахунків та їх аргументація

Вихідні дані для розрахунків умовно поділяються на такі групи:

1) Передумови для формування плану продажів

План продажів по підприємству був сформований виходячи з аналізу ситуації, що склалася на ринку оренди таксі, умов оренди та середньоринкових цін реалізації таких послуг.

Послуги підприємства

За проектом планується відкрити сервіс оренди автомобілів під таксі – таксопарк з врахуванням найновіших тенденцій на ринку перевезень.

Планується помісячно здавати в оренду ... автомобілів

- ...
- ...

Вартість місячної оренди автомобілів, які працюватимуть на газу складе ... грн./добу, а от електромобілі будуть пропонуватися ... – ... грн./добу.

Передумови для формування витрат за проектом

Таксопарк бере на себе зобов'язання належним чином обслуговувати автомобілі таксі, страхувати дані транспортні засоби.

Витрати ...

Витрати по проекту базувалися на таких передумовах:


Таблиця 10. Витрати на обслуговування автомобілів таксопарку

Витрати	
...	... %
...	... %
...	... ₴

Крім того, за проектом передбачається врахування наступних видів витрат:

Таблиця 11. Інші витрати за проектом

...	... ₴
...	... ₴
...	... %
...	... %



Передумови для розрахунку амортизаційних відрахувань

Амортизаційні відрахування - це законний метод зменшення оподаткованого прибутку, а значить і виплачується підприємством податку на прибуток.

Розрахунок амортизаційних відрахувань за проектом проводився на підставі Податкового кодексу України, статті 144 за кумулятивним методом. Для цих цілей придбані за проектом основні засоби були згруповані за трьома групами:

- ...
- ...
- ...

Таблиця 12. Розрахунок амортизаційних відрахувань за проектом

Рік	Первісна вартість	Знос	Балансова вартість	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	ВСЬОГО
1	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
2	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
3	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
4	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
5	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
	... ₴	... ₴	... ₴					... ₴
<i>Залишкова вартість основних засобів, придбаних за Проектом</i>								... ₴

8.3. Прогноз продажів за проектом

Загальний обсяг продажів за проектом за 4 роки реалізації становитиме **20 460 000 ₴**

Таблиця 13. План продажів за проектом

Період	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5 рік	ВСЬОГО
Дні
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
ВСЬОГО, ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴

8.4. Формування прибутку за проектом

За весь прогнозований період показники прибутку та витрат дозволяють сформувати накопичений чистий прибуток в розмірі ... ₴

Таблиця 14. Звіт про прибутки та збитки

Період	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5 рік	ВСЬОГО
Sales (Валовий дохід)	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Чистий валовий дохід	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Витрати	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Gross Profit (Валовий прибуток/збиток)	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
EBITDA	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
EBIT	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Прибуток до оподаткування	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Net Profit / Loss (Чистий прибуток/збиток)	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴

8.5. Прогноз руху грошових коштів за проектом

В процесі реалізації даного проекту очікується збільшення грошових потоків.

Надходження

Надходження за проектом складаються з таких статей:

- Надходження власних коштів;
- Надходження від реалізації продукції.

Початок надходжень від реалізації продукції планується з 4 місяця (перші 3 місяці необхідні для запуску таксопарку). Таким чином, за 5 років реалізації проекту надходження від продажів за всіма видами продукції складатимуть ... ₴

Початкові інвестиції будуть надходити протягом 3 місяців в загальному обсязі ... ₴ з метою фінансування інвестиційних витрат проекту за наступним графіком:

Платежі

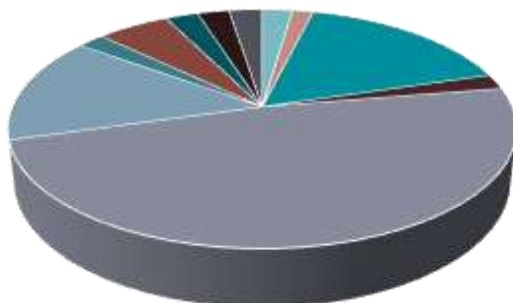
Платежі за проектом надані операційними витратами, податковими платежами та відрахуваннями, а також витратами CAPEX (інвестиційні витрати).

Сукупна величина операційних витрат підприємства за 5 років реалізації проекту плануються на рівні ... ₴

Таблиця 15. Операційні витрати за проектом

Витрати	Всього	Питома вага в загальних витратах	Питома вага у чистому валовому доході
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
...	... ₴	...%	...%
ВСЬОГО	... ₴	... %	... %

Рисунок 9. Структура операційних витрат



Сумарна величина інвестиційних витрат (CAPEX) складе: ... ₴, з них:

Таблиця 16. Сумарна величина інвестиційних витрат за CAPEX

Інвестиції	... ₴
...	... ₴
...	... ₴
...	... ₴
...	... ₴
...	... ₴
...	... ₴
...	... ₴
...	... ₴
...	55 000 ₴

Платежі до бюджету включають:

- Податок на прибуток компанії, величина якого за 5 років реалізації проекту складе ... ₴
- Єдиний соціальний внесок на фонд оплати праці співробітників в розмірі ... ₴.
- Сплата ПДВ в розмірі ... ₴ за 5 років реалізації проекту.

Таблиця 17. Звіт про рух грошових коштів

Період Проекту	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5 рік	ВСЬОГО
Рух грошових коштів від операційної діяльності	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
НАДХОДЖЕННЯ	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Sales (Валовий дохід)	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
ВИПЛАТИ	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Операційні витрати	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Податкові платежі	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Рух коштів від фінансової діяльності	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
НАДХОДЖЕННЯ	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
ВИПЛАТИ	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Рух грошових коштів від інвестиційної діяльності	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
НАДХОДЖЕННЯ	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴

ВИПЛАТИ	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Сарех	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
...	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Грошові кошти						
На початок періоду	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
На кінець періоду	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴

. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ

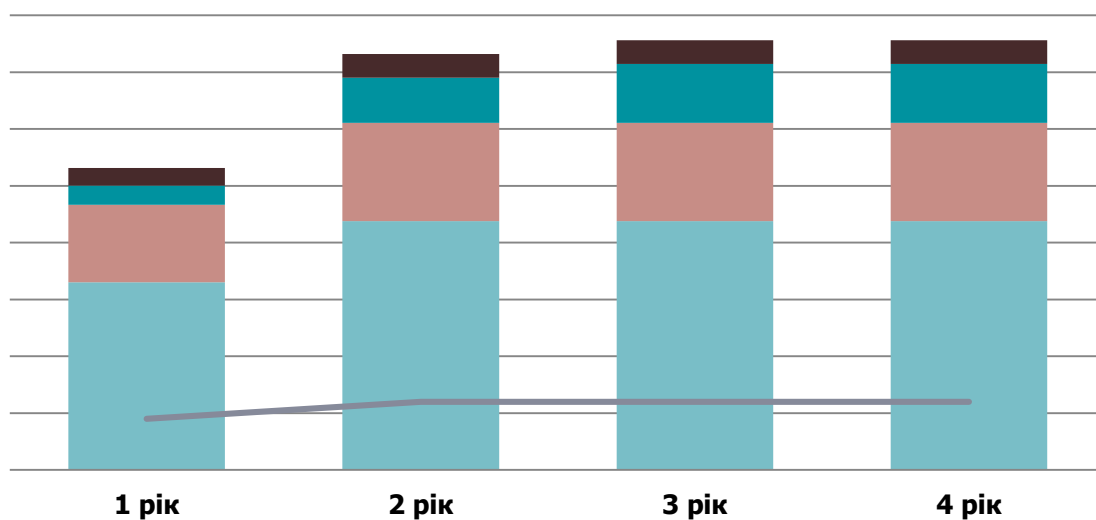
9.1. Аналіз прибутковості проекту

Згідно з прогнозними розрахунками, формування прибутку за проектом в цілому представлено в таблиці, а також графічно.

Таблиця 18. Формування прибутку за проектом

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Валовий дохід	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Операційні витрати	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Податки	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Амортизація	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Чистий прибуток	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴

Рисунок 10. Формування прибутку за проектом



У таблиці, а також на малюнках показано поетапне формування рентабельності діяльності комплексу з урахуванням різних факторів:

- **Gross profit Margin (%)** - валова рентабельність - показує рентабельність діяльності підприємства з урахуванням собівартості реалізованої продукції.
- **EBITDA Margin (%)** – показує рентабельність діяльності підприємства з урахуванням всіх операційних витрат до нарахування амортизації і виплати податків.
- **Ordinary Income Margin (%)**- показує рентабельність діяльності підприємства з урахуванням операційних витрат і амортизаційних відрахувань до виплати податків.

- **Return on sales (%)**- рентабельність продажів - рентабельність діяльності підприємства (реалізація продукції) з урахуванням всіх понесених витрат.

Згідно з прогностичними розрахунками, формування прибутку за проектом в цілому представлено в таблиці, а також графічно.

Таблиця 19. Прибутковість проекту

Показник	1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Net Total Revenues	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Gross Profit (Валовий прибуток)	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Gross profit Margin, %	... %	... %	... %	... %	... %
EBITDA (Прибуток до фінансових витрат, амортизації та оподаткування)	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
EBITDA Margin % (Маржа EBITDA, %)	... %	... %	... %	... %	... %
EBIT (Операційний прибуток - прибуток до фінансових витрат та оподаткування)	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Ordinary Income Margin (Маржа операційного прибутку, %)	... %	... %	... %	... %	... %
Net Profit / Loss	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴	... ₴
Return on sales ,%	... %	... %	... %	... %	... %

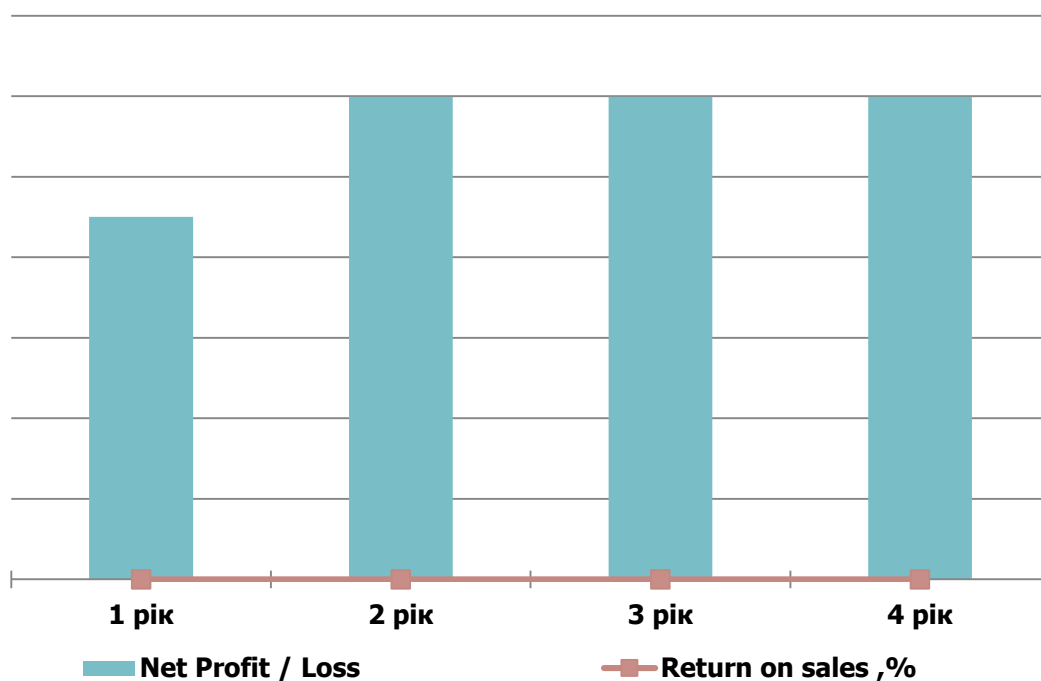
Рисунок 11. Розмір валової виручки та маржи валового прибутку за проектом



Рентабельність продажів використовується для здійснення контролю не тільки за собівартістю реалізованої продукції, але і за змінами в політиці ціноутворення підприємства і

характеризує операційну ефективність компанії. Величина цього показника становить ... %. Це говорить про те, що кожна гривня доходу принесе підприємству ... ₴ чистого прибутку.

Рисунок 12. Розмір чистого прибутку та рентабельності продажів за проектом



9.2. Показники інвестиційної привабливості та рентабельності проекту: NPV, IRR, DPP, PI

Розрахунок ставки дисконтування.

Ставка дисконтування - це ставка, яку покупець або інвестор очікує отримати від вкладення своїх коштів в проект.

У розрахунках була використана модель визначення норми дисконту методом середньозваженої вартості капіталу. Відповідно до цієї моделі, ставка дисконту (WACC - Weighted Average Cost of Capital) визначається наступним чином:

$$WACC = kd * (1 - tc) * wd + ks * ws$$

де:

Kd – ...

Tc – ...

Wd – ...

Ks – ...

Ws – ...

Таким чином, норма дисконту методом WACC в період реалізації проекту для компанії складе – ...%,

WACC=...

При даному рівні дисконту були отримані наступні показники, що характеризують ефективність реалізації проекту:

Таблиця 20. Інвестиційні показники ефективності

Показник	Величина виміру	Значення
Період окупності (Payback period)-PP	місяців	...
Дисконтований період окупності (Discount payback period)-DPP	місяців	...
Проектний період (Project period) PP	місяців	48
Чиста теперішня вартість Проекту (Net Present Value) - NPV	€	... €
Внутрішня ставка доходу (Internal rate of return)-IRR	%	... %
Індекс прибутковості вкладень (Profitability index)- PI	од.	...
Рентабельність продажів (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS	%	... %
Рентабельність інвестицій (Return on investment) - ROI	%	... %

Чиста поточна вартість проекту (NPV)

Даний показник згідно з даними Таблиці більше «0». Отримана сума в ... € підтверджує прибутковість проекту. Інакше кажучи, всі наведені до сьогоднішньої вартості грошові надходження істотно перевищують вкладені в проект кошти, що свідчить про ефективність здійснюваних інвестицій.

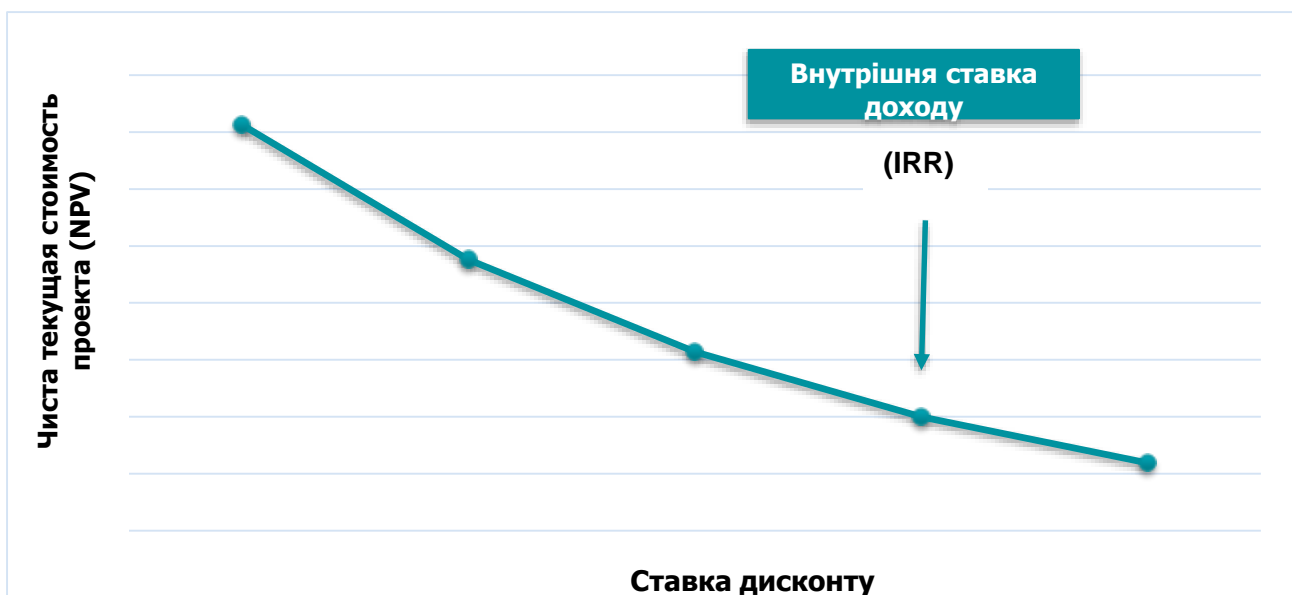
Показник NPV являє собою різницю між усіма грошовими надходженнями і виплатами, приведеними до теперішнього моменту часу (моменту оцінки інвестиційного проекту). Він показує величину грошових коштів, яку інвестор очікує отримати від проекту, після того, як грошові надходження окуплять його початкові інвестиційні витрати і періодичні грошові виплати, пов'язані із здійсненням проекту. Оскільки грошові платежі оцінюються з урахуванням їх вартості в часі та ризиків, NPV можна інтерпретувати як вартість, що додається проектом. Її також можна інтерпретувати як загальний прибуток інвестора за проектний період від вкладення інвестицій в реалізацію поточного проекту.

Внутрішня ставка дохідності проекту (IRR)

Внутрішня ставка доходу дорівнює ... % Тобто, при даній ставці теперішня вартість грошових потоків за проектом дорівнює теперішній вартості витрат за проектом.

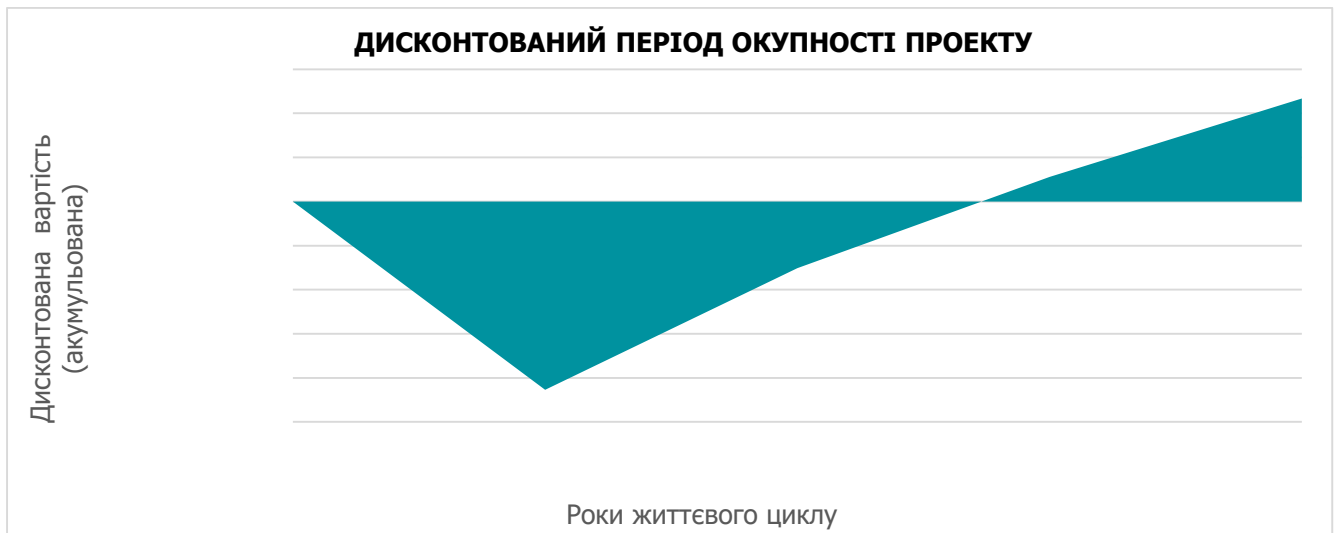
Внутрішня ставка прибутковості визначає максимальну вартість капіталу, що залучається, при якій інвестиційний проект залишається вигідним. Іншими словами - це середній дохід на вкладений капітал, що забезпечується даним інвестиційним проектом, тобто ефективність вкладень капіталу в даний проект дорівнює ефективності інвестування під IRR відсотків у будь-якої фінансовий інструмент з рівномірним доходом.

Рисунок 13. Внутрішня норма дохідності проекту



Дисконтований період окупності проекту (з початку реалізації проекту) становить ... місяців. Тобто, вкладені в реалізацію проекту кошти з урахуванням прийнятої норми дисконту повернуться ініціатору проекту протягом ... (з початку проекту).

Рисунок 14. Дисконтований період окупності проекту



Показники прибутковості вкладень

Індекс прибутковості вкладень по проекту становить ..., що позначає наступне: кожна витрачена компанією грошова одиниця принесе їй в ході реалізації проекту ... одиниць дисконтованих грошових надходжень.

Рентабельність інвестицій показує величину чистого прибутку, отриманого внаслідок вкладення інвестиційних коштів в проект і становить за проектом ...%. Тобто, при вкладенні однієї гривні, компанія отримує ... ₴ чистого прибутку.

АНАЛІЗ РИЗИКІВ

10.1. Факторний аналіз ризиків проекту

Для якісної оцінки ризиків використовують 10-бальну шкалу.

Таблиця 21. Характеристика компонентів ризику

Ступінь впливу			Ймовірність виникнення		
5-ти бальна			10-ти бальна		
5	Дуже висока	80-100% інвестицій	Завжди	Кожен день	10
			Практично неминуче	Частіше, ніж 1 раз на місяць	9
4	Висока	60-79% інвестицій	Дуже часто	Частіше, ніж 1 раз в рік, і рідше, ніж 1 раз на місяць	8
			Часто	Частіше, ніж 1 раз на 2 роки, й рідше, ніж 1 раз в рік	7
3	Середня	40-59% інвестицій	Можливо	Частіше, ніж 1 раз в 3 роки, і рідше, ніж 1 раз в рік	6
			Випадковість, частіше викликана людським фактором	1 раз в 3 роки, та частіше, ніж 1 раз в 5 років	5
2	Низька	20-39% інвестицій	Час від часу	1 раз в 5 років, і частіше, ніж 1 раз в 7 років	4
			Дуже рідко	1 раз в 7 лет, і рідше, ніж 1 раз в 5 років	3
1	Дуже низька	0-19% інвестицій	Практично неможливо	Рідше, ніж 1 раз в 7 років	2
			Неможливо	Рідше, ніж 1 раз в 10 років	1

Серед ризиків, пов'язаних із здійсненням проекту варто згадати наступні

Таблиця 22. Основні види ризиків для проекту

	Категорія ризику	Опис	Ймовірність (от 1 до 10)	Ступінь впливу (від 1 до 5)	Оцінка рівня ризику
1
2
3
4
5
6

Результати якісної оцінки ризиків представлені в таблиці нижче, де систематизовані всі ризики, які були попередньо проаналізовані відповідно до оцінки рівня ризику.

Таблиця 23. Оцінка рівня ризику

Ступінь впливу	Ймовірність				
	Дуже висока (5)

Ймовірність						
Висока (4)
Середня (3)
Низька (2)
Дуже низька (1)
	Дуже низька (1-2)	Низька (3-4)	Середня (5-6)	Дуже висока (7-8)	Дуже висока (9-10)	

Згідно проведеного аналізу серйозними ризиками є ...

10.2. Стратегія зниження ризиків

При нестабільності економічної ситуації, для зменшення ризикованості проекту, компанія може ...

Для попередження ризиків можуть бути прийняті рішення щодо застосування таких заходів:

- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...;
- ...

10.3. SWOT-аналіз

Таблиця 24. SWOT-аналіз проекту

Сильні сторони (S)	Можливості (O)
<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...; • ...
Слабкі сторони (W)	Зовнішні загрози (T)
<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • ...; • ...; • ...; • ...; • ...

11. ВИСНОВКИ

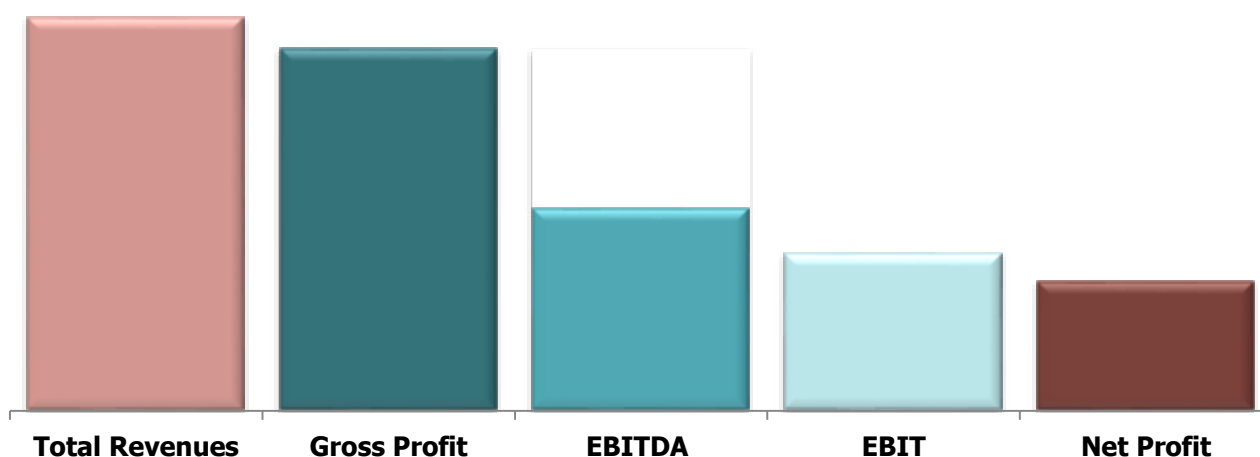
Метою проекту є створення таксопарку в м. Бровари, який надаватиме послуги оренди автомобілів для виконання таксомоторних перевезень.

Загальна вартість проекту становить ... ₴. Для здійснення початкових капіталовкладень буде потрібно залучити власні кошти. Вкладення коштів планується протягом п'яти місяців реалізації проекту, згідно з графіком придбання необхідних транспортних засобів та обладнання.

Проект є прибутковим і ефективним для впровадження, що підтверджують не тільки показники прибутковості і рентабельності, а й показники інвестиційної привабливості. Так:

- Рівень чистого прибутку за 5 років складе: ... ₴
- Сукупний грошовий потік за 5 проектних років складе ... ₴

Рисунок 15. Показники прибутковості проекту



Ставка дисконтування проекту становить ...%, при ній досягаються такі показники інвестиційної привабливості:

- Чиста поточна вартість проекту - ... ₴
- Внутрішня ставка прибутковості на рівні ...%, що вище ставки дисконтування ..., – це обґрунтовує прибутковість реалізації Проекту для інвестора.
- Дисконтований період окупності ... років.

Рентабельність продажів становить ...%. Це говорить про те, що кожна гривня доходу принесе підприємству ... гривень чистого прибутку.



Показники ефективності проекту свідчать про наявність «запасу міцності» проекту, що гарантує своєчасне повернення вкладених коштів навіть в разі негативних відхилень фактичних даних реалізації проекту від розрахункових даних.

Сумарний грошовий потік позитивний з початку виробництва сушених овочів, що демонструє збалансованість дохідних і видаткових статей проекту. Чиста приведена вартість проекту (NPV) позитивна, що вказує на доцільність реалізації даного проекту.