

2014

**Alto
Consulting
Group**

Бизнес-план открытия маршрутного такси

(с финансовой моделью)



<http://alto-group.ru>

Alto Consulting Group

Разработка бизнес-планов, проведение
маркетинговых исследований

г. Пермь

Телефон: (342) 209-38-59

e-mail: info@alto-group.ru

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Разработка бизнес-план открытия маршрутного такси осуществлена с использованием материалов реально работающего проекта. Большинство бизнес-планов, разработанных специалистами компании Alto Consulting Group, получили успешное претворение в жизнь и приносят прибыль не одному предпринимателю.

Данный бизнес-план оснащен финансовыми расчетами, изложенными в формате Excel. Возможность быстрого изменения основных финансовых показателей, позволяет быстро и без проблем рассчитать новый, адаптированный проект, с учетом запросов клиента.

Простота подачи материала позволяет совершать все изменения проекта под свои нужды молниеносно даже людям, не имеющим финансового образования.

Все расчеты преподнесены в формате, который позволяет быстро внести новые параметры и тут же ознакомиться с финансовыми прогнозами. Изменение бизнес-плана для работы в любом другом крае России совершается просто и без применения специальных знаний.

Бизнес-план открытия маршрутного такси создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.

Наименование проекта:

Открытие маршрутного такси в г. Москва

Цели проекта:

- Оценка эффективности проекта;
- Привлечение заемных средств (лизинг);
- Открытие нового предприятия.

Стадия развития бизнеса:

Организация бизнеса «с нуля».

Инициатор проекта:

Источники финансирования:

Собственные средства: *** руб.

Заемные средства: *** руб.

Показатели эффективности проекта:

Выручка – *** руб.

Расходы по текущей деятельности –*** руб.

Объем инвестиций – 14 584 900 руб.

Чистая прибыль –*** руб.

Чистый денежный поток проекта - *** руб.

Чистая приведенная стоимость –*** руб.

Простой период окупаемости - *** года.

Дисконтированный период окупаемости – 3 года.

Внутренняя норма доходности –***%.

Рентабельность инвестиций –***

КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

Описание предприятия

Планируется открытие маршрутного такси в г. Москва. Для этого на данный момент создано предприятие с организационно-правовой формой – Общество с Ограниченной ответственностью.

Учредители ООО - ***.

Также на данный момент есть офис на правах аренды, который находится ***. Для реализации проекта требуется приобрести:

- Автомобили в количестве 10 единиц;
- Оснастить автомобили техническими средствами;
- Приобрести мебель и оргтехнику для работы офиса;
- Получить лицензию на пассажирские перевозки.

Кроме того необходимо подключить телекоммуникации.

Автомобили планируется приобрести в лизинг на 2 года в «ВЭБЛИЗИНГ» (Группа «ВнешЭкономБанка»), марка авто – «Peugeot Boxer» FgT1 40 L4H2.

Описание услуг

ООО «***» будет оказывать услуги по перевозке пассажиров по заданному маршруту и расписанию на платной основе (абонементы). Перевозка пассажиров будет осуществляться ежедневно с 7.00 до 23.00.

ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

Автопарк г. Москва

Количество пассажирских автобусов в Москве постоянно увеличивается. Среднегодовые темпы роста автопарка составляют ***%. За 2012 г. автобусный парк увеличился до *** тыс. ед., что на 7,9% больше показателя 2011 г. По итогам 9-ти месяцев этого года количество автобусов составило *** тыс. ед., что больше аналогичного периода прошлого года на ***%.

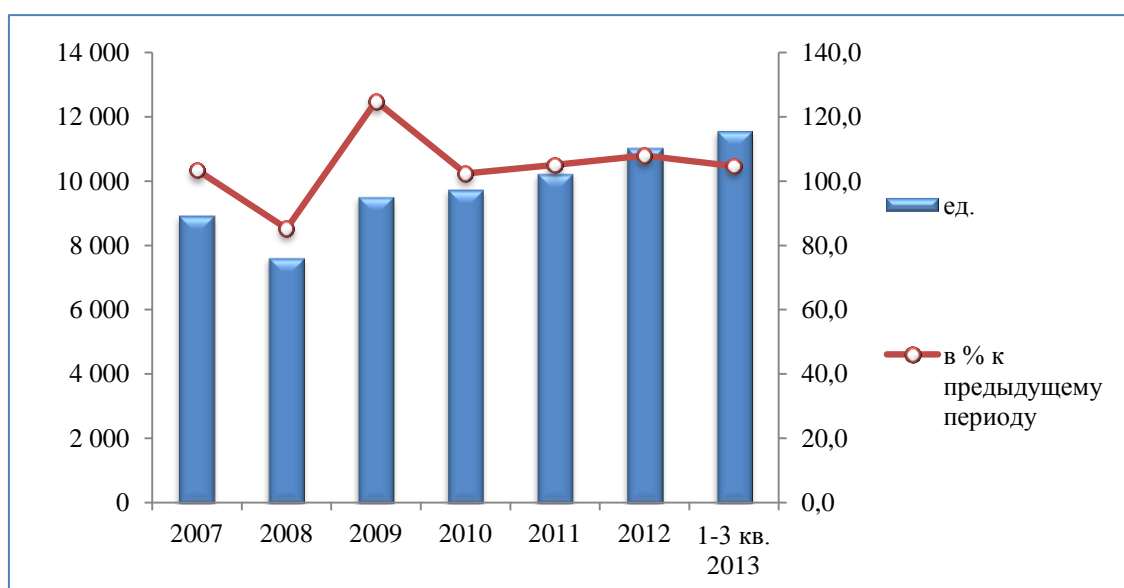


График 1 – Количество пассажирских автобусов в г. Москва

Перевозки пассажиров и пассажирооборот

При увеличении автопарка столицы надо отметить, что количество перевозимых пассажиров сокращается в среднем на 1,7% в год. За 2012 г. количество перевезенных пассажиров составило *** млрд. чел., что меньше показателя 2011 г. на 0,5%. По итогам 9-ти месяцев этого года перевозки составили *** млрд. чел., что меньше показателя аналогичного периода прошлого года на 4,6%.

На общественный наземный транспорт приходится порядка 35% всех пассажирских перевозок.

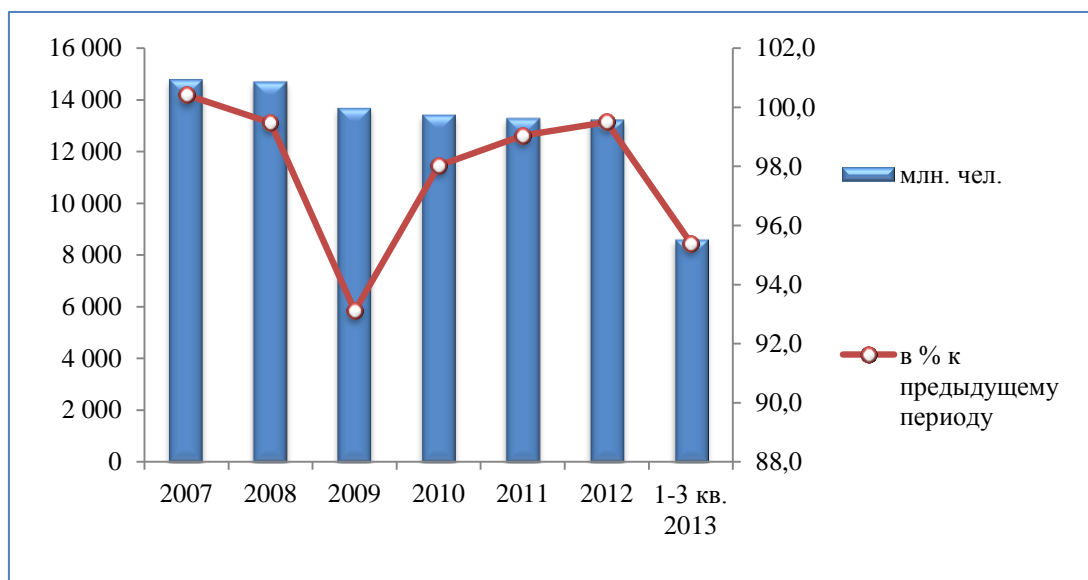


График 2 – Внутригородские перевозки пассажиров автобусами общего пользования г. Москва

Пассажиروоборот повторяет тенденцию количества перевозок, т.е. сокращается последних 4-5 лет в среднем на 2,5%. За прошлый год пассажируоборот сократился на 0,8%, а по итогам 9-ти месяцев – на 3,1% относительно аналогичного периода прошлого года.

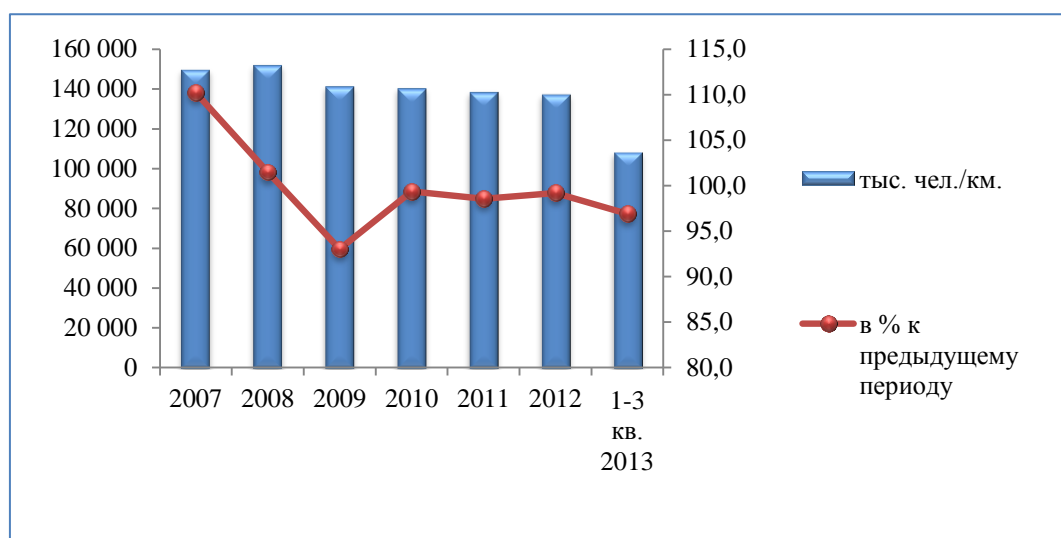


График 3 – Пассажируоборот автобусов общего пользования в г. Москва

Конкуренция

На рынке пассажирских перевозок г. Москва осуществляют свою деятельность около *** предприятий, осуществляющие около *** маршрутов. При этом конкурентным является лишь сегмент перевозок «маршрутными такси». В настоящее время количество операторов составляет около ***.



Этапы реализации проекта

Проект планируется реализовать в несколько этапов. План реализации проекта показан в таблице 1.

1 этап – организационный. На этом этапе для инициаторов проекта разработан бизнес-проект (бизнес-план). Далее они регистрируют компанию и получают статус юридического лица.

2 этап проекта – покупка автомобилей и получение лицензии на перевозку пассажиров. Срок получения лицензии – месяц. Также на этом этапе необходимо подобрать персонал.

3 этап – подготовка офиса к работе (покупка мебели и оргтехники), покупка оборотных средств и подключение телекоммуникаций (телефония и Интернет).

Инвестиционный период проекта – 3 месяца, с декабря 2013 г. по февраль 2014 г.

Таблица 1– Этапы проекта

Этапы проекта				
Этап	декабрь	январь	февраль	март
Консалтинговые услуги				
Покупка автомобилей				
Лицензирование				
Покупка мебели, оргтехники и прочих ОС				
Покупка оборотных средств				
Маркетинговые мероприятия				
Начало оказания услуг				

СОДЕРЖАНИЕ

- 1 РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**
- 2 КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА**
 - 2.1 Описание предприятия
 - 2.2 Описание услуг
- 3 МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА**
 - 3.1 Автопарк г. Москва
 - 3.2 Перевозки пассажиров и пассажирооборот
 - 3.3 Конкуренты
 - 3.4 Тенденции развития рынка
- 4 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**
 - 4.1 Этапы реализации проекта
 - 4.2 Организационная структура предприятия и штатное расписание
- 5 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**
 - 5.1 Инвестиционные вложения и этапы реализации проекта
 - 5.2 Финансирование проекта
- 6 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**
 - 6.1 План доходов и прогноз выручки
 - 6.1.1 Сезонность
 - 6.2 Выход на проектную мощность

- 6.2.1 Производственный календарь
- 6.3 План продаж и прогноз выручки
- 6.4 Расходы проекта
 - 6.4.1 Постоянные расходы
 - 6.4.2 Арендные платежи
 - 6.4.3 Расходы на телекоммуникации
 - 6.4.4 Абонентская плата за мониторинг автобусов
 - 6.4.5 Банковское обслуживание
 - 6.4.6 Расходы на медицинские осмотры
 - 6.4.7 Ремонтный фонд
 - 6.4.8 Общехозяйственные расходы
 - 6.4.9 Страхование
 - 6.4.10 Лицензирование
 - 6.4.11 Прочие расходы
 - 6.4.12 Амортизация
- 6.5 Переменные расходы
- 6.6 ФОТ
 - 6.6.1 Налоговый план
- 6.7 Бюджет доходов и расходов
- 6.8 Бюджет движения денежных средств

7 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8 ОЦЕНКА РИСКОВ

8.1 Качественный анализ

8.2 Количественный анализ

8.2.1 Анализ чувствительности

8.3 Безубыточный объем продаж

8.4 Рентабельность продаж

9 ВЫВОДЫ

Список графиков, диаграмм, таблиц и схем

Список графиков:

График 1 – Количество пассажирских автобусов в г. Москва

График 2 – Внутригородские перевозки пассажиров автобусами общего пользования г. Москва

График 3 – Пассажирооборот автобусов общего пользования в г. Москва

График 4 – Инвестиции, руб.

График 5 – Выручка, руб.

График 6 – Постоянные расходы, руб.

График 7 – Переменные расходы, руб.

График 8 – ФОТ, руб.

График 9 – Налоговые отчисления, руб.

График 10 – Чистая прибыль, руб.

График 11 – Соотношение выручки, расходов и чистой прибыли, руб.

График 12 - Денежный поток проекта, руб.

График 13 – Изменение внутренней доходности под влиянием параметров проекта, %

График 14 – Безубыточный объем продаж в денежном выражении, руб.

График 15 – Соотношение выручки и точки безубыточности, руб.

График 16 – Рентабельность продаж, коэф.

Список диаграмм:

Диаграмма 1 – Структура инвестиций, %

Диаграмма 2 – Структура постоянных расходов, руб.

Диаграмма 3 – Структура переменных расходов, руб.

Диаграмма 4 – Структура ФОТ, руб.

Диаграмма 5 – Структура налогов, руб.

Диаграмма 6 – Изменение чистой приведенной стоимости в зависимости от влияния параметров проекта, %

Диаграмма 7 - Изменение внутренней доходности в зависимости от влияния параметров проекта, %

Список таблиц:

Таблица 1 – Этапы проекта

Таблица 2 – Штатное расписание

Таблица 3 – Инвестиции

Таблица 4 – Инвестиционный график

Таблица 5 – Условия финансирования

Таблица 6 – График погашения кредита

Таблица 7 – График погашения кредита

Таблица 8 – Сезонность

Таблица 9 – План выхода на проектную мощность

Таблица 10 – Производственный календарь

Таблица 11 – План продаж 2014-2015 гг.

Таблица 12 – План продаж

Таблица 13 – Постоянные расходы 2014-2015 гг.

Таблица 14 – Амортизация

Таблица 15 – Переменные расходы 2014-2015 гг.

Таблица 16 – Переменные расходы

Таблица 17 – ФОТ 2014-2015 гг.

Таблица 18 – ФОТ

Таблица 19 – Условия расчета налогов

Таблица 20 – Налоговый план 2014-2015 гг.

Таблица 21 – Налоговый план

Таблица 22 – Бюджет доходов и расходов 2014-2015 гг.

Таблица 23 – Бюджет доходов и расходов

Таблица 24 – Бюджет движения денежных средств 2014-2015 гг.

Таблица 25 – Бюджет движения денежных средств

Таблица 26 – Качественный анализ рисков

Таблица 27 – Изменение чистой дисконтированной стоимости под влиянием различных параметров проекта, руб.

Таблица 28 – Изменение денежного потока в зависимости от влияния параметров проекта, руб.

Таблица 29 – Изменение внутренней доходности проекта под влиянием параметров проекта. %

Таблица 30 – Безубыточный объем продаж, руб.

Таблица 31 – Рентабельность продаж

Список рисунков:

Рисунок 1 – Организационная структура предприятия

Рисунок 2 – Бизнес-процессы предприятия

О КОМПАНИИ ALTO CONSULTING GROUP

Компания **ALTO CONSULTING GROUP** является независимой аналитической компанией. Приоритетным направлением ее деятельности является разработка качественных маркетинговых исследований рынков, а также разработка бизнес-планов отраслям и регионам, как России, так и других государств.

Мы предлагаем нашим клиентам только достоверную информацию, актуальную на текущий период времени, выдаем персональные рекомендации, как и где лучше начинать, развивать бизнес, и при каких условиях.

В процессе проведения маркетинговых исследований и при разработке бизнес-планов компания **ALTO CONSULTING GROUP** опирается на принятые в мировой практике методы, используемые для оценки эффективности привлечения и вложения инвестиционных средств. При этом соблюдаются как межрегиональные, общероссийские, так и международные стандарты.

Аналитики, работающие в компании **ALTO CONSULTING GROUP**, имеют огромный опыт и глубокие знания в маркетинге, знают и умеют применять методологию построения исследований в области маркетинга, оценивают эффективность инвестиционных проектов, составляют аналитические отчеты, на основе полученных данных прогнозируют варианты развития бизнеса в ближайшее время.

Профессиональный подход к выполняемым задачам, бесплатные консультации и сервис, содействие высококвалифицированных специалистов, их глубокие познания в структуре различных рынков, их динамике, опыт в выполнении проектных работ, постоянное совершенствование профессионального мастерства позволяют компании предоставлять услуги только высокого качества всем клиентам.

Этот отчет был подготовлен Alto Consulting Group исключительно в целях информации. Содержащаяся в настоящем отчете информация была получена из источников, которые, по мнению Alto Consulting Group, являются надежными, однако Alto Consulting Group не гарантирует точности и полноты всех сведений для любых целей. Информация, представленная в этом отчете, не должна быть истолкована, прямо или косвенно, как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнеса. Все мнения и оценки, содержащиеся в данном отчете, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения. Alto Consulting Group не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном отчете, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Информация, представленная в настоящем отчете, получена из открытых источников либо предоставлена упомянутыми в отчете компаниями. Дополнительная информация может быть представлена по запросу. Этот документ или любая его часть не может распространяться без письменного разрешения Alto Consulting Group либо тиражироваться любыми способами.

Copyright © Alto Consulting Group