## 1. Краткий инвестиционный меморандум

За последние три года россияне стали вдвое чаще пользоваться услугами такси. Об этом свидетельствуют данные Росстата, которые приводит газета «Известия».

Если в 2014 г. такси выбирали 22 млн человек, в 2015-м услугами таксомоторного транспорта воспользовались 27 млн, то в 2016-м уже 45 млн россиян передвигались на такси. В это же время, согласно статистике, количество пассажиров, перевезенных автобусами, снизилось примерно на 2%. Пассажиропоток в метро уменьшился на 3,4%, трамваями стали пользоваться реже на 10%, троллейбусами на 18%.

По мнению экспертов, сложившаяся ситуация объяснима повсеместным ростом тарифов на проезд в общественном транспорте при одновременном снижении цен на такси.

Эти данные подтверждают тот факт, что сфера перевозок пассажиров на такси находится в стадии подъема, а значит, открытие службы такси может стать прибыльным бизнесом и приносить стабильный доход.

В городах-миллионниках с населением до 4 млн. человек открыто в среднем до 25 различных служб такси.

Сумма первоначальных инвестиций составляет **448 500** рублей.

Точка безубыточности достигается **на двенадцатый** месяц работы.

Срок окупаемости: **22 месяца.**

Средняя чистая прибыль: **211 758** рублей.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Перед запуском проекта необходимо определиться, какую модель службы такси вы будете открывать. В данном случае возможно несколько вариантов:

* Создание собственного таксопарка и диспетчерской службы;
* Организация только диспетчерской службы и заключение договоров с отдельными водителями либо с существующими автопарками.

Безусловно, первый вариант организации требует больших денежных ресурсов, но норма прибыли в этом случае выше. В данной работе рассмотрим открытие службы такси с диспетчерским отделом и сотрудничеством с водителями на собственных автомобилях, которая будет предоставлять машины как эконом-, так и бизнес-класса.

Служба может предоставлять следующие услуги:

* Служба такси эконом-класса;
* Служба такси премиум-класса;
* Служба такси «трезвый водитель»;
* Такси для женщин;
* Услуги таксистов-курьеров.

Можно выбрать узкую нишу из представленных выше и осваивать именно ее. Если первоначальных инвестиций достаточно, можно открыть службу, совмещающую в себе все указанные услуги.

Время работы службы такси: круглосуточно.

Что касается сезонности бизнеса, то становится очевидным, что на такси особенно приятно передвигаться, когда на улице холодно или дождливо. Тем не менее, согласно статистике, спрос на услуги такси в Москве практически не зависит от сезона. Весь год он держится примерно на одном уровне, немного снижаясь только в разгар отпусков, а особенно, в начале августа.

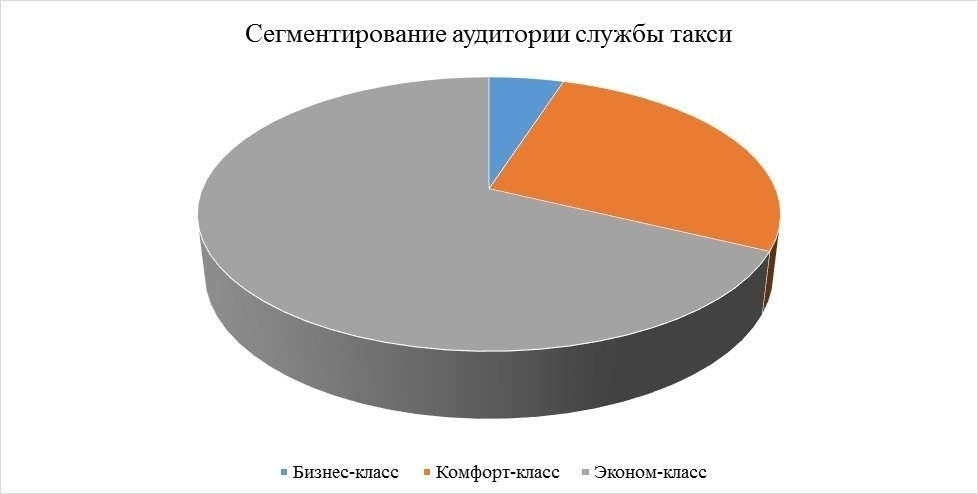
Наиболее сильные всплески и падения спроса связаны с праздниками. На майские число заказов снижается на 20%, в новогодние каникулы — на 10-13%. Самый высокий спрос наблюдается во второй половине декабря, когда заказов почти в полтора раза больше среднего. Также больше обычного ездят на такси накануне 8 марта и 14 февраля.

## 3. Описание рынка сбыта

Целевая аудитория служб такси — люди со средним достатком и выше. Условно можно поделить целевую аудиторию на несколько групп:

* Клиенты, желающие продвигаться на автомобилях эконом-класса;
* Клиенты, которые хотят ездить на машинах класса комфорт;
* Клиенты, которые заказывают машины бизнес-класса.

По данным компании Яндекс, среди москвичей немало постоянных пользователей такси. Однако их заметно меньше, чем тех, кто заказывает машину лишь изредка. Около 54% пассажиров ездят на такси раз в месяц, преимущественно поздно вечером, ночью или по выходным. И только 3% пассажиров вызывают такси более десяти раз в месяц. Чаще всего они ездят по будням, особенно часто в утренние часы. По всей видимости, в этой группе много людей, которые используют такси для поездок на работу или с другими деловыми целями. Эта немногочисленная группа делает 20% всех заказов.



Статистически, поездки на машинах эконом-классом предпочитает 68,5% пассажиров, комфорт-класс заказывает 27,5% пассажиров и бизнес-класс предпочитает 5% клиентов.

## 4. Продажи и маркетинг

Безусловно, перед запуском проекта нужно иметь четкое представление о том, как продвигать услуги такси на рынке. Один из важнейших каналов продаж — реклама на радио, следует выделить уникальное торговое предложение и дать рекламное объявление в крупную радиостанцию. Бюджет рекламы на радио в среднем составляет 95 000 руб. за 84 трансляции в месяц.

Не следует забывать о присутствии вашей компании в Интернете: рекомендуется завести страницы в ведущих соц. сетях (ВКонтакте, Инстаграм) и, как минимум, одностраничный сайт. Предоставляя подписчикам скидку, можно завоевать лояльность аудитории уже в первый месяц работы. Также одной из идей привлечения аудитории является флэшмоб среди подписчиков, когда они должны выполнить какое-либо действие во время поездки в вашем такси. Отличным примером такого хода служит маркетинговая кампания службы «СелфиТакси» в г. Челябинск, которая предложила клиентам делать селфи в машинах и выкладывать фото со специальным хештегом. Для реализации идей в интернете необходимо выделить соответствующий бюджет: соц. сети — 20 000 руб./мес, создание сайта — 15 000 руб., бюджет контекстной рекламы — 15 000 руб./мес. По мере повышения узнаваемости бренда расходы на рекламу начнут снижаться.

Для большего охвата аудитории рекомендуется сотрудничать с различными компаниями вашего города (доставка еды, магазины). Например, можно предлагать скидки при предъявлении купона, который выдается вашим партнером — так вы привлечете дополнительных клиентов. Для этого необходимо приобрести флаеры и листовки (2 000 руб./мес).

Акции, которые стоит внедрить:

* Скидки постоянным клиентам;
* Скидки пенсионерам и инвалидам.

## 5. План производства

Рассмотрим основные этапы открытия службы такси.

**Регистрация в государственных органах**

Деятельность такси регулируется Федеральным Законом № 69, именуемым как «Закон о такси». Документ вступил в силу 1 сентября 2011 года, в соответствии с ним любой индивидуальный предприниматель (таксист либо специализированная фирма) должны иметь разрешение на перевозку пассажиров и грузов — лицензию.

Служба такси, рассматриваемая в данном бизнес-плане, является посредником между клиентом и таксистом, поэтому достаточно регистрации в качестве ИП. При регистрации можно указать следующие виды ОКВЭД:

* 52.61.2 — Розничная торговля, осуществляемая через телемагазины и компьютерные сети;
* 63.2 — Прочая вспомогательная транспортная деятельность
* 72.6 — Прочая деятельность по использованию вычислительной техники и информационных технологий;
* 74.83 — Предоставление секретарских, редакторских и услуг, связанных с переводом;
* 92.4 — Деятельность информационных агентств.

**Поиск помещения и ремонт**

Помещение для диспетчерской службы должно быть площадью от 30 кв. м., иметь санузел и соответствующие коммуникации, которые обеспечат работоспособность ПО (быстрый и бесперебойный интернет). Место расположения диспетчерской в данном случае никакого значения не имеет, можно арендовать помещение на окраине города, чтобы снизить арендную ставку. Желательно, чтобы оно находилось в высокой точке города для лучшей связи. В среднем подобное помещение будет обходиться в 20 000 руб./мес. Следует помнить, что при ситуации, когда пассажир забывает в такси свои вещи, таксисты привозят пропажу именно в диспетчерские, а клиент приезжает туда, чтобы забрать забытую вещь. Поэтому озаботьтесь тем, чтобы диспетчерская выглядела презентабельно.

**Покупка необходимого ПО и инвентаря**

На рынке большой выбор программ для диспетчерских служб, которые позволяют поддерживать связь с водителем, имеют телефонию и СМС-информирование клиентов, ведут запись разговоров диспетчеров, идентифицируют входящие звонки, имеют техническую поддержку разработчика, ведут отчетность, автоматически назначают свободного водителя, имеют таксометр для расчета стоимости поездки. Их стоимость зависит от количества диспетчеров, при этом цена может быть фиксированной или в виде процента от заказа (в среднем 5-10%). В нашем варианте стоимость полного пакета с одним рабочим местом диспетчера составляет 125 000 руб., по мере увеличения рабочих мест планируется покупать дополнительный пакет стоимостью 10 000 руб./за 1 рабочее место оператора.

Что касается мебели, то достаточно обеспечить диспетчеров удобными рабочими местами, качественным интернетом и телефонией.

Полный список и цены можно рассмотреть в таблице ниже:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| **Мебель и инвентарь для персонала** | | | |
| Стол диспетчера | 3 | 7 000 | 21 000 |
| Стул | 6 | 2 000 | 12 000 |
| Компьютер | 3 | 45 000 | 135 000 |
| Телефон | 3 | 7 000 | 21 000 |
| Шкаф для одежды | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Канцтовары | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Микроволновая печь | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Электрический чайник | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Принтер | 1 | 10 000 | 10 000 |
| **Программное обеспечение** | | | |
| ПО «Такси мастер» | 1 | 125 000 | 125 000 |
| **Итого** |  |  | **334 000** |

**Поиск штатных сотрудников и таксистов**

Это направление в реализации данной бизнес-идеи является одним из ключевых. От него зависит репутация предприятия на рынке услуг, а, следовательно, и его востребованность со стороны клиентов. Работник диспетчерской службы должен обладать грамотной речью, быть вежливым и стрессоустойчивым, хорошо знать город. Следует учитывать, что на этих работников возлагается и нагрузка по решению сложных ситуаций. Таксисты также должны быть вежливыми, пунктуальными и профессиональными. На поиск сотрудников выделите бюджет в 5 000 руб. Можно воспользоваться Авито и группами в соц. сетях.

**Запуск рекламной кампании**

Чем раньше вы начнете запуск рекламной кампании, тем лучше, так как конкуренция в сфере высока. Об открытии новой службы такси в вашем городе можно оповещать заранее, начать собирать подписчиков в группы в соц. сетях. Необходимо заранее заказать визитки и буклеты, они также могут стать отличными рекламными продуктами. Для компании такси важно выбрать запоминающееся название и подобрать легкий номер телефона, на это заложите примерно 2 500 в месяц, телефон должен быть многоканальным.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/длительность исполнения, нед.** | 1 нед. | 2 нед. | 3 нед. | 4 нед. | 5 нед. | 6 нед. |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |
| Поиск помещения |  |  |  |  |  |  |
| Покупка инвентаря и ПО |  |  |  |  |  |  |
| Поиск таксистов |  |  |  |  |  |  |
| Поиск и найм штатных сотрудников |  |  |  |  |  |  |
| Запуск рекламной кампании |  |  |  |  |  |  |

## 6. Организационная структура

Ключевые сотрудники Вашей компании — это таксисты на собственных либо на арендованных машинах. От их профессиональных качеств зависит, вернется ли клиент именно к Вам. Искать лучше через доски объявлений, соц.сети, объявления в печатных изданиях. Требования к таксистам: наличие автомобиля возрастом не старше 6 лет, наличие лицензии на перевозку, наличие детских автокресел и бустеров (необязательное, но желательное условие), стаж вождения не менее 3 лет, наличие смартфона для установки ПО, желательно без ДТП в истории вождения, наличие рации и навигатора. Кроме того, если водитель будет работать на собственном автомобиле, ему понадобится оформление ИП. Заработная плата водителя складывается из процента от стоимости поездки, у крупных агрегаторов он варьируется от 75-88% от стоимости заказа. В данном бизнес-плане будет рассмотрен вариант с отчислениями водителю в размере 80% от суммы поездки. В день водитель выполняет в среднем 8-10 заказов. Таксисты не имеют четкого графика работы, они берут поездки, когда им удобно, поэтому чем больше сотрудников Вы найдете, тем лучше, главное, бесперебойно обеспечивать их заказами.

Также нужно позаботиться о найме диспетчеров. В первые месяцы будет достаточно трех сотрудников, работающих посуточно графиком сутки через двое. Заработная плата диспетчеров складывается из фиксированной части (800 руб./смену) и оплаты в 3 руб. за каждый заказ. Со второго месяца, когда заказов станет больше, необходимо увеличить количество сотрудников до 2 человек в смену. В среднем диспетчер обрабатывает 400-1000 входящих звонков, но в первое время такого количества заказов, скорее всего, не будет. При увеличении количества поездок можно снизить окладную часть до 500 руб. за выход. Диспетчер обрабатывает входящие заказы клиентов, распределяет заказы между таксистами, заполняет отчетность по поездкам, выбирает верный маршрут, оперативно решает проблемы, возникающие с клиентами.

Кроме того, в Ваш штат необходимо нанять бухгалтера и маркетолога. Чтобы не платить страховые взносы, данных специалистов можно нанять на условиях аутсорсинга, заработная плата бухгалтера — 10 тыс. руб., заработная плата маркетолога — 15 тыс оклад+1% от выручки предприятия для стимулирования работы и достижения показателей.

**Заработная плата персонала в первый месяц работы**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Общий фонд заработной платы** | | | |
| Персонал | Количество сотрудников | З/п на 1 сотрудника (руб.) | Зарплата итого (руб.) |
| Руководитель (оклад+премии) | 1 | 22 009 | 22 009 |
| Диспетчер | 3 | 9 200 | 27 600 |
| Маркетолог | 1 | 17 009 | 17 009 |
| Бухгалтер | 1 | 10 000 | 10 000 |
| **Общий фонд з/п** |  |  | 76 618 |

## 7. Финансовый план

Инвестиции в открытие службы такси выглядят следующим образом:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество, штук** | **Стоимость 1 штуки, руб.** | **Общая сумма, руб.** |
| Оборудование и инвентарь |  |  | 209 000 |
| Ремонт косметический | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Регистрация ИП | 1 | 4 500 | 4 500 |
| Создание сайта | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Промо-материалы | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Аренда (+гарантийный взнос) |  | 40 000 | 40 000 |
| Приобретение ПО | 1 | 125 000 | 125 000 |
| **Итого** |  |  | **448 500** |

Текущие расходы в первый месяц работы представлены ниже:

|  |  |
| --- | --- |
| **Планируемые затраты в первый месяц работы** | |
| **Переменные расходы** | **257 323** |
| Заработная плата | 76 618 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | 19 985 |
| Отчисления водителям | 160 720 |
| **Постоянные расходы** | **170 804** |
| Аренда (30 кв.м.) | 20 000 |
| Реклама, маркетинг, печатные материалы | 130 000 |
| Амортизация\* | 3 750 |
| Непредвиденные расходы | 5 000 |
| Налоги УСН | 12 054 |
| Итого расходы | **428 127** |

*\*Амортизация начисляется линейным способом в течение 3 лет.*

Прогноз финансовых показателей предприятия на первый год:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Показатели** | **1 мес.** | **2 мес.** | **3 мес.** | **4 мес.** | **5 мес.** | **6 мес.** |
| **Эконом-класс** | Средняя цена | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 |
| Количество поездок/мес | 750 | 1 500 | 2 000 | 3 000 | 4 000 | 5 000 |
| Доход | **105 000** | **210 000** | **280 000** | **420 000** | **560 000** | **700 000** |
| **Комфорт-класс** | Средняя цена | 190 | 190 | 190 | 190 | 190 | 190 |
| Количество поездок/мес | 370 | 680 | 920 | 1 160 | 1 400 | 1 640 |
| Доход | **70 300** | **129 200** | **174 800** | **220 400** | **266 000** | **311 600** |
| **Бизнес-класс** | Средняя цена | 320 | 320 | 320 | 320 | 320 | 320 |
| Количество поездок/мес | 80 | 290 | 460 | 630 | 800 | 970 |
| Доход | **25 600** | **92 800** | **147 200** | **201 600** | **256 000** | **310 400** |
| **Итого поездок** | | **1 200** | **2 470** | **3 380** | **4 790** | **6 200** | **7 610** |
| **Итого выручка** | | **200 900** | **432 000** | **602 000** | **842 000** | **1 082 000** | **1 322 000** |
| **Переменные расходы** | | **257 323** | **453 165** | **597 134** | **832 073** | **1 035 812** | **1 239 551** |
| Заработная плата | | 76 618 | 85 050 | 91 180 | 124 210 | 133 240 | 142 270 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | 19 985 | 22 515 | 24 354 | 34 263 | 36 972 | 39 681 |
| Отчисления водителям | | 160 720 | 345 600 | 481 600 | 673 600 | 865 600 | 1 057 600 |
| **Постоянные расходы** | | **153 304** | **187 170** | **197 370** | **221 770** | **226 170** | **240 570** |
| Аренда (30 кв.м.) | | 0 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Реклама, печатные материалы | | 130 000 | 130 000 | 130 000 | 130 000 | 130 000 | 130 000 |
| Амортизация | | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 |
| Непредвиденные расходы | | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Покупка дополнительных мест диспетчера | | 0 | 0 | 0 | 10 000 | 0 | 0 |
| Поддержка многоканального номера | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | 12 054 | 25 920 | 36 120 | 50 520 | 64 920 | 79 320 |
| **Итого расходы** | | **410 627** | **640 335** | **794 504** | **1 053 843** | **1 261 982** | **1 480 121** |
| Чистая прибыль | | -209 727 | -208 335 | -192 504 | -211 843 | -179 982 | -158 121 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | -173 938 | -156 150 | -128 280 | -123 310 | -74 340 | -35 370 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | -177 688 | -159 900 | -132 030 | -127 060 | -78 090 | -39 120 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | -657 727 | -866 062 | -1 058 566 | -1 270 409 | -1 450 391 | -1 608 512 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | -209 727 | -418 062 | -610 566 | -822 409 | -1 002 391 | -1 160 512 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Показатели** | **7 месяц** | **8 месяц** | **9 месяц** | **10 месяц** | **11 месяц** | **12 месяц** |
| **Эконом-класс** | Средняя цена | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 | 140 |
| Количество поездок/мес | 6 450 | 7 800 | 8 300 | 9 200 | 10 700 | 12 000 |
| Доход | **903 000** | **1 092 000** | **1 162 000** | **1 288 000** | **1 498 000** | **1 680 000** |
| **Комфорт-класс** | Средняя цена | 190 | 190 | 190 | 190 | 190 | 190 |
| Количество поездок/мес | 1 880 | 2 120 | 2 360 | 2 600 | 2 840 | 3 080 |
| Доход | **357 200** | **402 800** | **448 400** | **494 000** | **539 600** | **585 200** |
| **Бизнес-класс** | Средняя цена | 320 | 320 | 320 | 320 | 320 | 350 |
| Количество поездок/мес | 1 140 | 1 310 | 1 480 | 1 650 | 1 820 | 1 990 |
| Доход | **364 800** | **419 200** | **473 600** | **528 000** | **582 400** | **696 500** |
| **Итого поездок** | | **9 470** | **11 230** | **12 140** | **13 450** | **15 360** | **17 070** |
| **Итого выручка** | | **1 625 000** | **1 914 000** | **2 084 000** | **2 310 000** | **2 620 000** | **2 961 700** |
| **Переменные расходы** | | **1 497 083** | **1 742 661** | **1 886 630** | **2 078 415** | **2 341 924** | **2 630 837** |
| Заработная плата | | 153 910 | 164 970 | 171 100 | 179 550 | 191 480 | 203 444 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | 43 173 | 46 491 | 48 330 | 50 865 | 54 444 | 58 033 |
| Отчисления водителям | | 1 300 000 | 1 531 200 | 1 667 200 | 1 848 000 | 2 096 000 | 2 369 360 |
| **Постоянные расходы** | | **258 750** | **246 090** | **256 290** | **269 850** | **288 450** | **308 952** |
| Аренда (30 кв.м.) | | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Реклама, печатные материалы | | 130 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| Амортизация | | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 |
| Непредвиденные расходы | | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Покупка дополнительных мест диспетчера | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поддержка многоканального номера | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | 97 500 | 114 840 | 125 040 | 138 600 | 157 200 | 177 702 |
| **Итого расходы** | | **1 755 833** | **1 988 751** | **2 142 920** | **2 348 265** | **2 630 374** | **2 939 789** |
| Чистая прибыль | | -130 833 | -74 751 | -58 920 | -38 265 | -10 374 | 21 911 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | 13 590 | 90 330 | 118 200 | 154 950 | 205 020 | 261 396 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | 9 840 | 86 580 | 114 450 | 151 200 | 201 270 | 257 646 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | -1 739 345 | -1 814 096 | -1 873 016 | -1 911 281 | -1 921 655 | -1 899 745 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | -1 291 345 | -1 366 096 | -1 425 016 | -1 463 281 | -1 473 655 | -1 451 745 |

Прогноз финансовых показателей предприятия на второй год:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Показатели** | **13 мес.** | **14 мес.** | **15 мес.** | **16 мес.** | **17 мес.** | **18 мес.** |
| **Эконом-класс** | Средняя цена | 145 | 145 | 145 | 145 | 145 | 145 |
| Количество поездок/мес | 13 900 | 15 800 | 17 700 | 19 600 | 21 500 | 23 400 |
| Доход | **2 015 500** | **2 291 000** | **2 566 500** | **2 842 000** | **3 117 500** | **3 393 000** |
| **Комфорт-класс** | Средняя цена | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Количество поездок/мес | 3 320 | 3 560 | 3 800 | 4 040 | 4 280 | 4 520 |
| Доход | **664 000** | **712 000** | **760 000** | **808 000** | **856 000** | **904 000** |
| **Бизнес-класс** | Средняя цена | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 |
| Количество поездок/мес | 2 160 | 2 330 | 2 500 | 2 670 | 2 840 | 3 010 |
| Доход | **756 000** | **815 500** | **875 000** | **934 500** | **994 000** | **1 053 500** |
| **Итого поездок** | | **19 380** | **21 690** | **24 000** | **26 310** | **28 620** | **30 930** |
| **Итого выручка** | | **3 435 500** | **3 818 500** | **4 201 500** | **4 584 500** | **4 967 500** | **5 350 500** |
| **Переменные расходы** | | **3 062 405** | **3 387 772** | **3 713 139** | **4 038 506** | **4 363 873** | **4 720 440** |
| Заработная плата | | 243 850 | 258 440 | 273 030 | 287 620 | 302 210 | 340 800 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | 70 155 | 74 532 | 78 909 | 83 286 | 87 663 | 99 240 |
| Отчисления водителям | | 2 748 400 | 3 054 800 | 3 361 200 | 3 667 600 | 3 974 000 | 4 280 400 |
| **Постоянные расходы** | | **352 380** | **365 360** | **368 340** | **391 320** | **414 300** | **447 280** |
| Аренда (30 кв.м.) | | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 |
| Реклама, печатные материалы | | 100 000 | 100 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 |
| Амортизация | | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 |
| Непредвиденные расходы | | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Покупка дополнительных мест диспетчера | | 10 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 10 000 |
| Поддержка многоканального номера | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | 206 130 | 229 110 | 252 090 | 275 070 | 298 050 | 321 030 |
| **Итого расходы** | | **3 414 785** | **3 753 132** | **4 081 479** | **4 429 826** | **4 778 173** | **5 167 720** |
| Чистая прибыль | | 20 715 | 65 368 | 120 021 | 154 674 | 189 327 | 182 780 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | 300 750 | 372 760 | 454 770 | 516 780 | 578 790 | 606 800 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | 297 000 | 369 010 | 451 020 | 513 030 | 575 040 | 603 050 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | -1 879 030 | -1 813 662 | -1 693 641 | -1 538 967 | -1 349 640 | -1 166 860 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | -1 431 030 | -1 365 662 | -1 245 641 | -1 090 967 | -901 640 | -718 860 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование группы товара** | **Показатели** | **19 мес.** | **20 мес.** | **21 мес.** | **22 мес.** | **23 мес.** | **24 мес.** |
| **Эконом-класс** | Средняя цена | 145 | 145 | 145 | 145 | 145 | 145 |
| Количество поездок/мес | 25 300 | 27 200 | 29 100 | 31 000 | 32 900 | 34 800 |
| Доход | **3 668 500** | **3 944 000** | **4 219 500** | **4 495 000** | **4 770 500** | **5 046 000** |
| **Комфорт-кдасс** | Средняя цена | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| Количество поездок/мес | 4 760 | 5 000 | 5 240 | 5 480 | 8 200 | 9 600 |
| Доход | **952 000** | **1 000 000** | **1 048 000** | **1 096 000** | **1 640 000** | **1 920 000** |
| **Бизнес-класс** | Средняя цена | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 |
| Количество поездок/мес | 3 180 | 3 350 | 3 520 | 3 690 | 3 860 | 4 030 |
| Доход | **1 113 000** | **1 172 500** | **1 232 000** | **1 291 500** | **1 351 000** | **1 410 500** |
| **Итого поездок** | | **33 240** | **35 550** | **37 860** | **40 170** | **44 960** | **48 430** |
| **Итого выручка** | | **5 733 500** | **6 116 500** | **6 499 500** | **6 882 500** | **7 761 500** | **8 376 500** |
| **Переменные расходы** | | **5 045 807** | **5 371 174** | **5 696 541** | **6 021 908** | **6 766 643** | **7 288 166** |
| Заработная плата | | 355 390 | 369 980 | 384 570 | 399 160 | 431 110 | 453 820 |
| Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников) | | 103 617 | 107 994 | 112 371 | 116 748 | 126 333 | 133 146 |
| Отчисления водителям | | 4 586 800 | 4 893 200 | 5 199 600 | 5 506 000 | 6 209 200 | 6 701 200 |
| **Постоянные расходы** | | **460 260** | **483 240** | **506 220** | **529 200** | **581 940** | **620 840** |
| Аренда (30 кв.м.) | | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 |
| Реклама, печатные материалы | | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 | 80 000 |
| Амортизация | | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 | 3 750 |
| Непредвиденные расходы | | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 7 000 |
| Покупка дополнительных мест диспетчера | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Поддержка многоканального номера | | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 | 2 500 |
| Налоги УСН (6% от выручки) | | 344 010 | 366 990 | 389 970 | 412 950 | 465 690 | 502 590 |
| **Итого расходы** | | **5 506 067** | **5 854 414** | **6 202 761** | **6 551 108** | **7 348 583** | **7 909 006** |
| Чистая прибыль | | 227 433 | 262 086 | 296 739 | 331 392 | 412 917 | 467 494 |
| EBITDA (ЧП с учетом налогов и амортизации) | | 678 810 | 740 820 | 802 830 | 864 840 | 1 008 690 | 1 106 980 |
| EBIT (ЧП с учетом налогов) | | 675 060 | 737 070 | 799 080 | 861 090 | 1 004 940 | 1 103 230 |
| Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций) | | -939 427 | -677 341 | -380 602 | -49 210 | 363 707 | 831 201 |
| Чистая прибыль нарастающим итогом | | -491 427 | -229 341 | 67 398 | 398 790 | 811 707 | 1 279 201 |

Данные таблицы рассчитаны исходя из средних цен на поездки соответствующих классов. Количество заказов будет увеличиваться из месяца в месяц, при этом затраты на рекламу будут постепенно снижаться. Количество диспетчеров также будет увеличено с 3 до 12 человек в течение двух лет, следственно произойдет рост оплаты труда и затрат на рабочие места диспетчера. Максимальное количество заказов будет достигнуто в сегменте эконом-класса, на него же приходится наибольшая доля выручки (около 60%). Отчисления водителям составляют 80% от стоимости поездки, что вполне конкурентоспособно в нынешних реалиях. Согласно нейтральному прогнозу, положительный финансовый результат начнет генерироваться на двенадцатый месяц работы, при этом полного возврата инвестиций можно ожидать на 22-й месяц после открытия.

## 8. Факторы риска

В процессе реализации проекта вы можете столкнуться с определенными рисками, такими, как:

* высокая конкуренция на рынке со стороны других агрегаторов;
* сложность с поиском квалифицированных водителей на собственных или арендованных автомобилях;
* риск трудоустройства недобросовестных сотрудников (диспетчеров), которые могут не выполнять свои служебные обязанности;
* демпинг цен на услуги перевозок пассажиров;
* значительное повышение цен на ГСМ, что вызовет рост цен на такси и вероятное снижение спроса на услугу.

Для снижения возникновения рисков следите за вашими конкурентными преимуществами, предлагайте различные акции водителям и клиентам, ведь в данном случае, успех предприятия во многом зависит от успешного балансирования между ценой поездки для клиента, отчислением водителю и собственной прибылью.