Бизнес-план компании по прокату автомобилей

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: https://investanalitika.ru
Электронная почта: info@ investanalitika.ru

2026

БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Готовый бизнес-план компании по прокату автомобилей может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса,
- для понимания технологии и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив,
- для представления в банк или инвестору,
- для предоставления в государственные органы для получения одобрения или государственного финансирования.

В базовом варианте бизнес-плана автопарк компании состоит из 15 автомобилей – 10 автомобилей эконом класса (Lada Granta, Lada Vesta), 3 автомобиля бизнес класса (Toyota Camry, Mercedes-Benz E200) и 2 внедорожника (Haval Jolion, Chery Tiggo 4). Обслуживание клиентов будет производиться на одной станции проката.

Варианты бизнес-плана приведены ниже.

№	Количество станций проката	Количество автомобилей	Используемые автомобили
1.	1	15	Lada Granta, Lada Vesta, Toyota Camry, Mercedes-Benz E 200, Haval Jolion, Chery Tiggo 4
2.	4	72	Renault Sandero, Skoda Fabia, Kia Rio, Volkswagen Polo, Volkswagen Jetta, Ford Mondeo, Mercedes-Benz E 200, Volkswagen Tiguan

Бизнес-план кроме базового варианта предлагается в варианте с 4 станциями проката на 72 автомобиля - 62 автомобиля эконом класса (Renault Sandero, Skoda Fabia, Kia Rio, Volkswagen Polo, Volkswagen Jetta), 9 автомобилей бизнес класса (Ford Mondeo, Mercedes-Benz E 200) и 1 внедорожник (Volkswagen Tiguan).

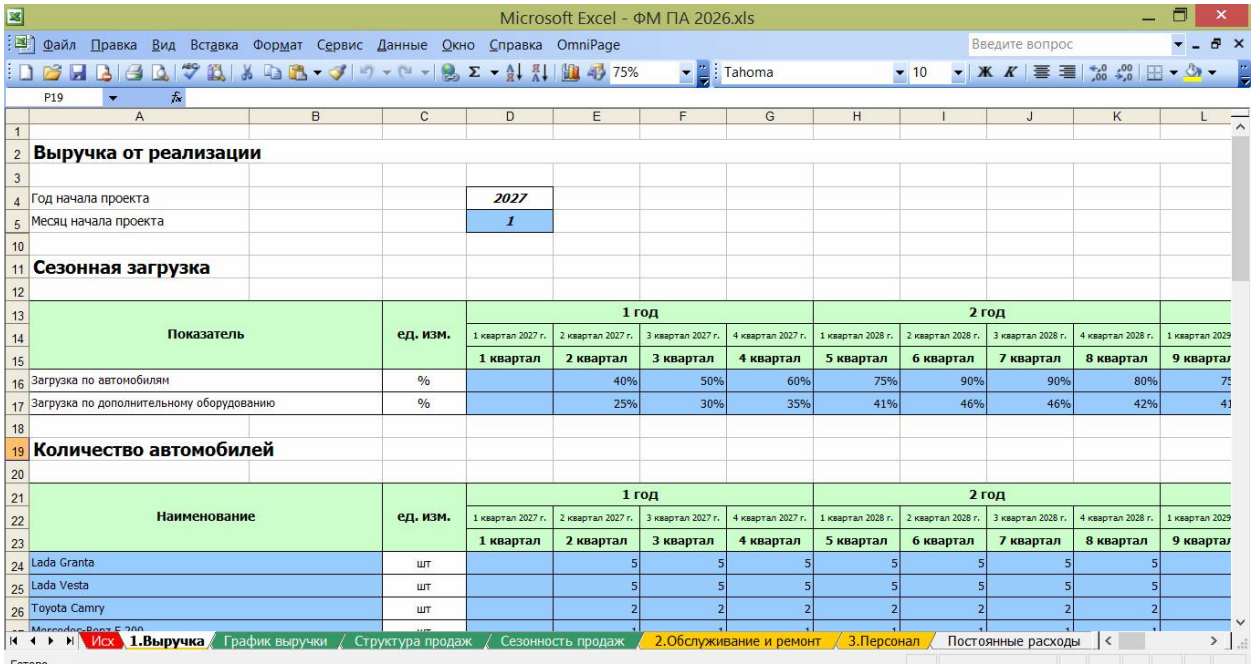
В то же время, бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона. Бизнес-план может быть адаптирован под необходимое количество и марки автомобилей, необходимое количество дополнительного оборудования и необходимое количество станций проката.

Финансовая модель бизнес-плана выполнена в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO.

В бизнес-плане компании по прокату автомобилей содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные о рыночных перспективах бизнеса в общероссийском масштабе и на локальных рынках;
- Данные об инвестиционных затратах – сколько нужно потратить, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о технологии производства и производственной инфраструктуре бизнеса;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации бизнеса.

Бизнес-план рассчитан на основании поквартального графика продаж с учетом количества суток проката и сезонной загрузки.

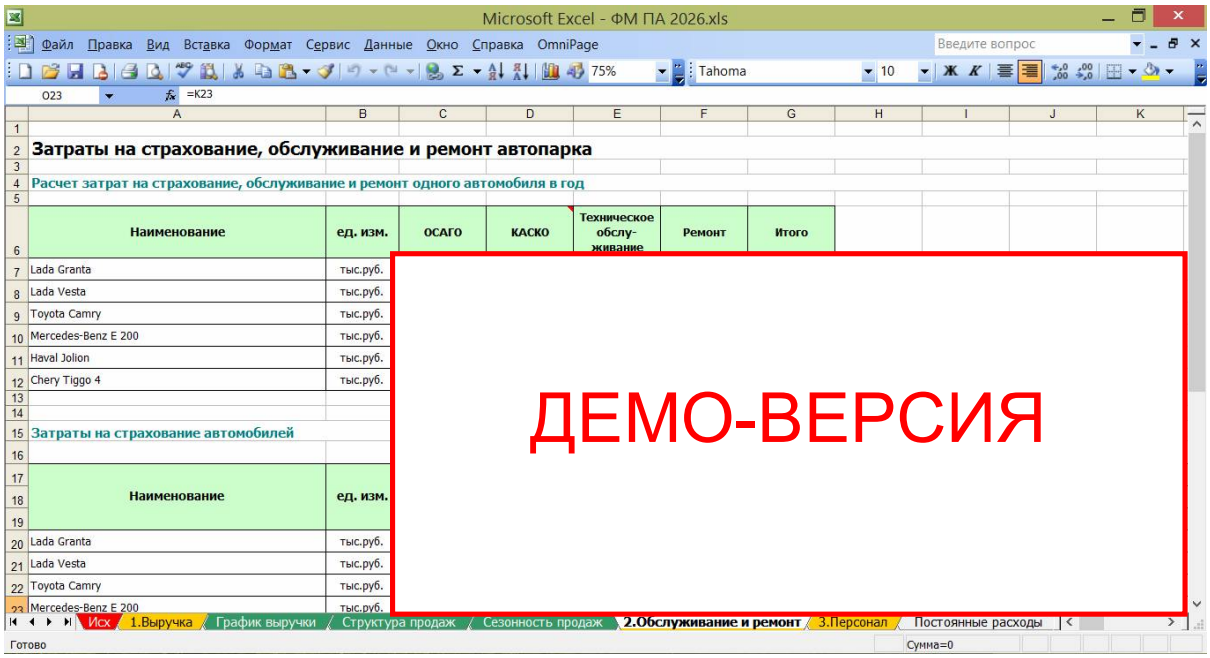


К бизнес-плану компании по прокату автомобилей прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

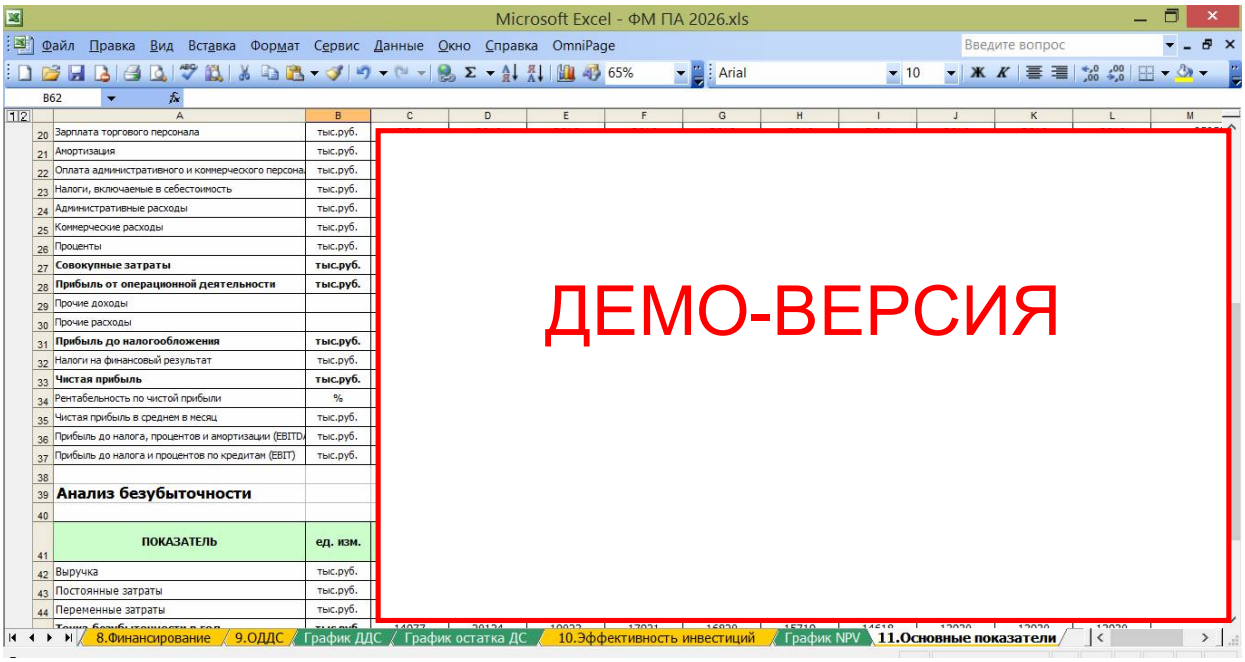
- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.

В финансовой модели компании по прокату автомобилей можно самостоятельно изменить:

- Валюту проекта;
- Год и квартал начала проекта;
- Количество и марки сдаваемых в аренду автомобилей;
- Количество и виды сдаваемого в аренду дополнительного оборудования;
- Количество суток проката по каждому виду автомобилей и каждому виду дополнительного оборудования;
- Затраты на страхование автомобилей;
- Затраты на ремонт и обслуживание автомобилей;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- При работе по франчайзингу размеры франчайзинговых платежей (роялти, паушальный взнос);
- Размер текущих затрат (аренда офиса, услуги автостоянки, коммунальные услуги, амортизация, интернет и связь, инкассация, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по привлекаемым заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.



Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры индивидуального проекта и мы внесем изменения в финансовую модель и пересчитаем все параметры бизнес-плана.



После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все возникшие вопросы и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

Дополнительными услугами являются:

- Разработка схем участия инвесторов в проекте;
- Переделка бизнес-плана под индивидуальные требования Заказчика;
- Привлечение финансирования под инвестиционный проект.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА КОМПАНИИ ПО ПРОКАТУ АВТОМОБИЛЕЙ

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5
Цель проекта 5
Ситуация на рынке 5
Маркетинговая концепция 5
Инвестиционные расходы 5
Источники финансирования 6
Срок реализации проекта 6
Основные показатели проекта 6
2. АНАЛИЗ РЫНКА 8
2.1. Потребление услуг по прокату автомобилей 8
2.2. Конкуренция на рынке услуг по прокату автомобилей 10
2.3. Характеристика использования автомобильного парка на рынке услуг по прокату автомобилей 15
2.4. Характеристика потребителей на рынке по прокату автомобилей 16
2.5. Перспективы рынка услуг по прокату автомобилей 19
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА 23
3.1. Маркетинговая стратегия 23
3.2. Ценовая политика 25
3.3. Рекламная политика 27
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 30
4.1. Характеристика автомобильного парка компании 30
4.2. Описание бизнес-процесса сдачи автомобиля в прокат и приемки автомобиля из проката 34
4.3. Дополнительное оборудование и оснащение офиса 38
4.4. Компьютерная техника и программное обеспечение 40
4.5. Расчет расходов на страхование, обслуживание и ремонт 41
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН 45
5.1. Нормативно-правовое регулирование деятельности по прокату автомобилей 45
5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения 48

5.3. Календарный график проекта и инвестиционный план 51
5.4. План по персоналу 53
6. ПЛАН ПРОДАЖ 55
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 58
7.1.Основные допущения 58
7.2. Доходы проекта 58
7.3. Операционные расходы 59
7.4. Инвестиционные издержки 62
7.5. Источники финансирования 63
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА 65
8.1. Прибыль и рентабельность 65
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости 67
8.3. Точка безубыточности 68
8.4. Финансовая состоятельность 69
9. ОЦЕНКА РИСКОВ 72
Приложения 80
Приложение 1. Выручка от реализации 80
Приложение 2. Затраты на страхование автомобилей, затраты на обслуживание и ремонт автомобилей 81
Приложение 3. Персонал и заработная плата 82
Приложение 4. Текущие затраты 83
Приложение 5. Инвестиции проекта 84
Приложение 6. Расчет выплаты налогов 85
Приложение 7. Отчет о прибылях и убытках 86
Приложение 8. График финансирования проекта, сводная ведомость выплат по источникам финансирования 87
Приложение 9. Отчет о движении денежных средств 88
Приложение 10. Расчет эффективности инвестиций 89
Приложение 11. Основные показатели проекта, анализ безубыточности 90
Приложение 12. Договор аренды транспортного средства, акт приема-передачи транспортного средства 91

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия компании по прокату автомобилей

Таблица 2. Крупнейшие игроки российского рынка проката автомобилей

Таблица 3. Сегментация участников российского рынка проката автомобилей по формату работы

Таблица 4. Сегментация рынка автопроката по классу автомобилей

Таблица 5. Сегментация рынка автопроката по типу клиентов

Таблица 6. Прогноз российского рынка по прокату автомобилей на 2026-2030 гг.

Таблица 7. Основные параметры маркетинговой стратегии компании по прокату автомобилей

Таблица 8. Прайс-лист на услуги аренды автомобилей

Таблица 9. Прайс-лист на услуги аренды дополнительного оборудования

Таблица 10. Системы скидок компании по прокату автомобилей

Таблица 11. Затраты на стартовую рекламную кампанию

Таблица 12. План затрат на рекламу и продвижение компании по прокату автомобилей, тыс. руб.

Таблица 13. Состав автопарка компании и расчет затрат на его приобретение

Таблица 14. Расчет затрат на приобретение дополнительного оборудования

Таблица 15. Расчет затрат на мебель для оснащения офиса компании по прокату автомобилей

Таблица 16. Расчет затрат на внедрение системы автоматизации и бухгалтерского учета компании по прокату автомобилей

Таблица 17. Расчет затрат на страхование автомобилей, тыс. руб.

Таблица 18. Расчет затрат на техническое обслуживание и ремонт автомобилей, тыс. руб.

Таблица 19. Затраты на разрешительную документацию для открытия компании по прокату автомобилей

Таблица 20. Налоговое окружение проекта

Таблица 21. Расчет транспортного налога

Таблица 22. План-график открытия компании по прокату автомобилей

Таблица 23. Квалификационные требования к персоналу компании по прокату автомобилей
Таблица 24. Штатное расписание компании по прокату автомобилей
Таблица 25. Динамика выручки компании по прокату автомобилей после открытия
Таблица 26. Выручка от продаж компании по прокату автомобилей с НДС, тыс. руб.
Таблица 27. Расчет постоянных затрат на функционирование компании по прокату автомобилей
Таблица 28. Текущие затраты на функционирование компании по прокату автомобилей по годам проекта
Таблица 29. Структура инвестиционных затрат на открытие компании по прокату автомобилей
Таблица 30. Структура источников финансирования проекта открытия компании по прокату автомобилей
Таблица 31. Выручка, чистая прибыль и рентабельность компании по прокату автомобилей
Таблица 32. Расчет точки безубыточности для компании по прокату автомобилей
Таблица 33. Оценка рисков инвестиционного проекта открытия компании по прокату автомобилей
Таблица 34. Мероприятия по противодействию рискам влияющим на проект открытия компании по прокату автомобилей

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Объем рынка услуг по прокату автомобилей в России в 2022-2025 гг.
Диаграмма 2. Структура потребностей частных клиентов обращающихся за автомобилем в прокат
Диаграмма 3. Факторы выбора клиентом компании по прокату автомобилей
Диаграмма 4. Факторы недоверия клиентов компаниям по прокату автомобилей
Диаграмма 5. График сезонности продаж услуг компании по прокату автомобилей
Диаграмма 6. Структура выручки компании по прокату автомобилей
Диаграмма 7. Структура затрат компании по прокату автомобилей

Диаграмма 8. График выручки компании по прокату автомобилей
Диаграмма 9. График чистой прибыли компании по прокату автомобилей
Диаграмма 10. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом
Диаграмма 11. График движения денежных средств проекта открытия компании по прокату автомобилей
Диаграмма 12. Остаток денежных средств в ходе реализации проекта открытия компании по прокату

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. SWOT-анализ для российского рынка услуг по прокату автомобилей
Рисунок 2. Бизнес-процесс сдачи автомобиля в прокат и его приемки

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является описание процесса открытия компании по прокату автомобилей и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие компании по прокату автомобилей.

Бизнес-план может быть реализован в любом регионе России и мира.

Ситуация на рынке

Рынок автопроката в России переживает период стремительного роста, который к 2030 году может превратить его в один из ключевых сегментов транспортной индустрии. В условиях дефицита доступных личных автомобилей — средний возраст отечественного автопарка превысил 12 лет — аренда становится не просто альтернативой покупке, а устойчивой привычкой для широких слоёв населения.

Основным драйвером роста остаётся спрос со стороны частных клиентов — туристов и жителей регионов, которые всё чаще отказываются от общественного транспорта в пользу личного автомобиля. Внутренний туризм, который оценивается в более чем 300 миллионов поездок, стал основным источником дохода для прокатных компаний. При этом корпоративный сегмент, несмотря на пандемические потрясения, восстановился и даже укрепился: компании всё чаще отказываются от владения автопарками в пользу аутсорсинга, предпочитая гибкие условия аренды с полным обслуживанием.

Маркетинговая концепция

В компании клиенты смогут выбрать автомобиль в аренду для замены собственного автомобиля, деловой поездки, путешествия или для других целей.

Уникальное торговое предложение (УТП) – «Прокат без скрытых платежей, с бесплатной доставкой и страховкой на первый день».

- Никаких скрытых сборов - всё включено в цену.
- Бесплатная доставка авто в пределах города (до 15 км от офиса).
- Онлайн-бронирование за 2 минуты - без звонков и очередей.
- Каждый автомобиль — чистый и заправленный.

Компания будет предоставлять в прокат без водителя новые автомобили на необходимый клиенту период. Договор аренды будет оформляться на клиентов в возрасте от 21 года с водительским стажем не менее 1 года. Оплатить услуги можно будет наличными, с помощью карты или по безналичному расчету.

Для повышения комфорта передвижения клиентам будут предлагаться в аренду детские сидения, видеорегистраторы и радар-детекторы.

Инвестиционные расходы

Для осуществления проекта требуется произвести следующие затраты:

- затраты на покупку автотранспорта в размере *** тыс. руб.;
- затраты на дополнительное оборудование в размере *** тыс. руб.;
- затраты на систему операционного и бухгалтерского учета в размере *** тыс. руб.;
- затраты на мебель в размере *** тыс. руб.;
- затраты на разрешительную документацию в размере *** тыс. руб.;
- затраты на стартовую рекламную компанию в размере *** тыс. руб.;
- затраты на поддержание ликвидности проекта в размере *** тыс. руб.

Таким образом, общая стоимость проекта составляет *** тыс. руб.

Источники финансирования

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств в размере *** тыс. руб. (***% от общей стоимости проекта) и привлечения банковского кредита в размере *** тыс. руб. (***% от общей стоимости проекта).

Срок реализации проекта

Горизонт планирования проекта составляет 10 лет.
Длительность инвестиционной фазы проекта – 3 месяца.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие компании по прокату автомобилей представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия компании по прокату автомобилей

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
3.	Количество автомобилей в парке	шт	***
4.	Количество прокатных станций	шт	***
5.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
6.	Средняя годовая загрузка	%	***
7.	Число создаваемых рабочих мест	чел.	***
8.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
9.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
10.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
11.	Рентабельность по чистой прибыли	%	***
12.	Месячное значение точки безубыточности	тыс. руб.	***
13.	Дисконтированный срок окупаемости	лет	***
14.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***
15.	Внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	***
16.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA)	тыс. руб.	***
17.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT)	тыс. руб.	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- открыть компанию по прокату автомобилей приносящую чистую прибыль в среднем размере *** тыс. рублей ежемесячно;
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта;
- удовлетворить спрос на услуги аренды автомобилей в районе реализации проекта;
- обеспечить налоговые поступления в бюджеты всех уровней;
- обеспечить своевременную выплату основного долга и процентов по привлекаемым заемным средствам.

2.2. Конкуренция на рынке услуг по прокату автомобилей

Рынок автопроката в России в 2026 году представляет собой высококонкурентную, динамично развивающуюся и фрагментированную экосистему, где доминируют крупные цифровые платформы, но сохраняется значительная роль региональных игроков и корпоративных операторов. Конкуренция здесь не только за клиентов, но и за доступ к автопаркам, логистике, технологиям и доверию пользователей.

Конкуренция на рынке автопроката в 2026 году находится на высоком уровне, что обусловлено:

- Низкими барьерами входа для агрегаторов — не нужно владеть автомобилями, достаточно технологической платформы и интеграции с операторами.
- Ростом спроса — рынок растёт на 12–15% в год, что привлекает новых участников.
- Доступностью финансирования — лизинговые компании и банки активно финансируют автопарки под прокат.
- Цифровизацией — технологии (AI-оптимизация цен, мобильные приложения, автоматизированная выдача ключей) снижают издержки и повышают эффективность.

Это создаёт фазу «голубого океана», где игроки борются не только за существующих клиентов, но и за формирование новых привычек — например, за то, чтобы аренда стала нормой, а не исключением.

Крупнейшие игроки российского рынка проката автомобилей приведены в таблице ниже.

Таблица 2. Крупнейшие игроки российского рынка проката автомобилей по состоянию на начало 2026 года

Компания	Год основания	Местоположение главного офиса	Выручка, млн. руб.	Чистая прибыль, млн. руб.	Рентабельность по чистой прибыли, %
Ситидрайв	2015	Москва	***	***	***
***	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***

Компания	Год основания	Местоположение главного офиса	Выручка, млн. руб.	Чистая прибыль, млн. руб.	Рентабельность по чистой прибыли, %
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***
**********	***	***	***	***	***

Источники: данные и отчеты компаний

Как видно из таблице выше, крупнейшими операторами российского рынка прокато авто в 2025 году стали «Ситидрайв», «Делимобиль» и «Яндекс Драйв» – их выручка составила ***, *** и *** млрд. рублей соответственно.

Далее рассмотрим характеристику крупнейших игроков рынка автопроката в России.

(Полный текст в демо-версию не включен)

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Маркетинговая стратегия

Компания будет предоставлять в прокат без водителя новые автомобили на необходимый клиенту период. Договор аренды будет оформляться на клиентов в возрасте от 21 года с водительским стажем не менее 1 года. Оплатить услуги можно будет наличными, с помощью карты или по безналичному расчету.

В компании клиенты смогут выбрать автомобиль в аренду для замены собственного автомобиля, деловой поездки, путешествия или для других целей.

При планировании места расположения офиса и стоянки необходимо предусмотреть удобные подъезды и выезды со стоянки и к офису, максимально близкое расположение к потенциальным клиентам – центр города, вокзалы, аэропорты, деловые центры.

Уникальное торговое предложение (УТП) **– «**Прокат без скрытых платежей, с бесплатной доставкой и страховкой на первый день».

- Никаких скрытых сборов - всё включено в цену.
- Бесплатная доставка авто в пределах города (до 15 км от офиса).
- Онлайн-бронирование за 2 минуты - без звонков и очередей.
- Каждый автомобиль — чистый и заправленный.

Автопарк компании будет состоять из 15 автомобилей – Lada Granta - 5 шт, Lada Vesta - 5 шт, Toyota Camry - 2 шт, Mercedes-Benz E 200 - 1 шт, Haval Jolion - 1 шт и Chery Tiggo - 1 шт.

Основные параметры маркетинговой стратегии компании по прокату автомобилей приведены в таблице ниже.

Таблица 7. Основные параметры маркетинговой стратегии компании по прокату автомобилей

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1.	Месторасположение офиса и стоянки	**********
2.	Целевая аудитория	**********

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
3.	Автопарк	**********
4.	Уровень цен	**********
5.	Уровень сервиса	**********
6.	Техническое состояние автомобилей, возраст парка	**********
7.	Дополнительные услуги	**********

Все автомобили находящиеся в парке компании будут в хорошем техническом состоянии, а их возраст будет составлять не более трех лет. Каждый автомобиль будет застрахован на случай причинения ущерба автомашине в результате ДТП.

Предполагаемое время работы офиса компании с 9:00 до 21:00.

Работу по привлечению и обслуживанию клиентов будут проводить менеджеры. Также будет возможна доставка и возврат автомобиля по городу силами компании по предварительной договоренности с клиентом.

Основные достоинства проекта:

- Широкий ассортимент автомобилей трех классов;
- Интернет-сайт с возможностью он-лайн заказа услуг;
- Контроль нахождения и основных параметров автотранспорта с помощью аппаратуры спутниковой навигации;
- Страхование ОСАГО и КАСКО минимизирует риски использования автомобилей для компании и клиентов;

- Новые автомобили в отличном состоянии;
- Услуги по аренде дополнительного оборудования;
- Автоматизация учета бизнес-процессов автопрокатной компании (учет автомобилей, контроль сроков действия регистрационных документов, обслуживание корпоративных клиентов и физических лиц, анализ работы менеджеров, бонусные программы для клиентов, учет договоров найма и передачи автомобилей, планирование и учет планового обслуживания, оформление документов на аренду автомобилей, учет денежных средств в наличной и безналичной форме, взаиморасчеты с сотрудниками, формирование счетов на оплату и актов выполненных работ и другие бизнес-процессы) обеспечивает финансовую прозрачность и контроль ключевых показателей в реальном времени.

Для повышения комфорта передвижения клиентам будут предлагаться в аренду детские сидения, видеорегистраторы и радар-детекторы.

3.2. Ценовая политика

Автопарк компании будет состоять из 15 автомобилей – 10 машин эконом класса, 3 бизнес класса и 2 внедорожников.

Стоимость услуг компании будет зависит от срока, на который предоставляется автомобиль в аренду, его класса и марки. Кроме того, аренда автомобилей может включать ряд дополнительных услуг, влияющих на итоговую цену, таких как аэропортный сбор, предварительная оплата полного бака топлива, добавочные виды страхования, оформление дополнительных водителей и другое.

Средние цены на сдачу в аренду автомобилей без водителя представлены в таблице ниже.

Таблица 9. Прайс-лист на услуги аренды автомобилей

№ п/п	Автомобиль	Стоимость аренды, тыс. руб./сут.
1.	Lada Granta	***
2.	Lada Vesta	***
3.	Toyota Camry	***
4.	Mercedes-Benz E 200	***
5.	Haval Jolion	***
6.	Chery Tiggo 4	***

Таким образом, наибольшую среднюю стоимость аренды будет иметь автомобиль Mercedes-Benz E 200 – *** тыс. рублей в сутки, а наименьшую стоимость аренды будет иметь автомобиль Lada Granta – *** тыс. рублей в сутки.

Цены на сдачу в аренду дополнительного оборудования представлены в таблице ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

(Полный текст в демо-версию не включен)

5.3. Календарный график проекта и инвестиционный план

План-график открытия компании по прокату автомобилей представлен в таблице ниже.

Таблица 22. План-график открытия компании по прокату автомобилей

№	Этап проекта	Месяцы проекта			
		1	2	3	4
1.	********** **********				
2.	********** **********				
3.	********** **********				
4.	********** **********				
5.	********** **********				
6.	********** **********				
7.	********** **********				
8.	********** **********				
9.	********** **********				

№	Этап проекта	Месяцы проекта			
		1	2	3	4
10.	********** **********				
11.	********** **********				
12.	********** **********				
13.	********** **********				
14.	********** **********				

Как видно из таблицы выше, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составит 3 месяца с начала реализации проекта.

(Полный текст в демо-версию не включен)

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 7) отражает операционную деятельность по проекту в определенные кварталы. График выручки приведен на диаграмме ниже.

Диаграмма 8. График выручки компании по прокату автомобилей

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность компании по прокату автомобилей. Так из приложения 7 и диаграммы 9 видно, что компания получает прибыль в течение года неравномерно вследствие воздействия фактора сезонности.

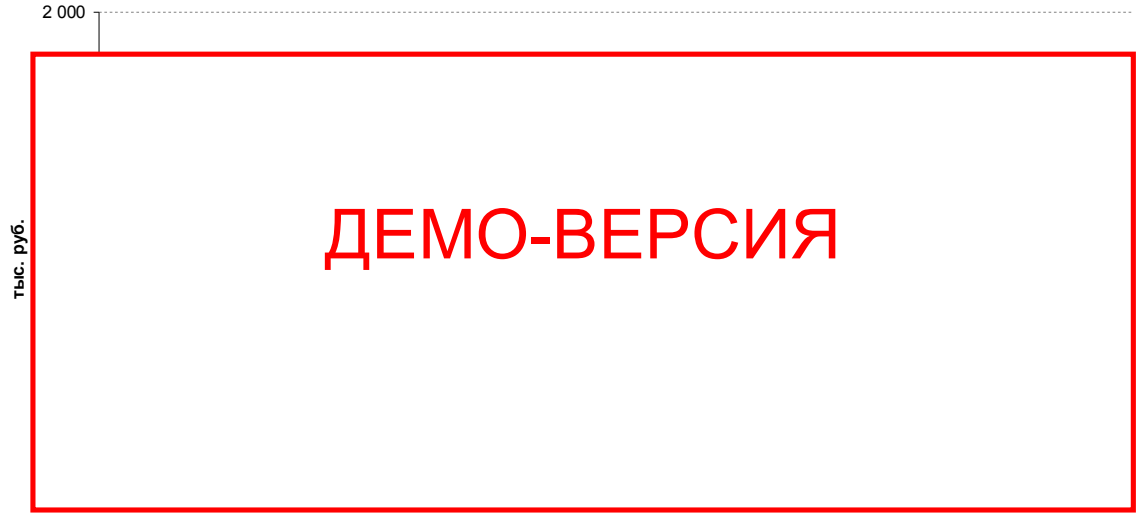


Диаграмма 9. График чистой прибыли компании по прокату автомобилей

Анализ финансовых показателей в ходе реализации проекта по годам приведен в таблице ниже.

Таблица 31. Финансовые показатели компании по прокату автомобилей по годам реализации проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль (убыток) от операционной деятельности, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прочие доходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прочие расходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Налог на прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Рентабельность, %	***	***	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц	***	***	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT), тыс. руб.	***	***	***	***	***

Показатель	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль (убыток) от операционной деятельности, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прочие доходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прочие расходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***	***

Показатель	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Налог на прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Рентабельность, %	***	***	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц	***	***	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT), тыс. руб.	***	***	***	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, на пятом году проекта чистая прибыль компании по прокату автомобилей составит *** тыс. рублей в год или в среднем *** тыс. рублей в месяц. Рентабельность по чистой прибыли составит ***% за год.

В целях увеличения доходности бизнеса планируется

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, медицина, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.

Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Германии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.