

Продолжение титульного листа ВКР по теме: «Организация услуг каршеринга в г. Абакан» .

Консультанты по разделам:

<u>Маркетинговые исследования</u> наименование раздела	_____	<u>А.В. Добрынина</u> инициалы, фамилия
-----------------------------------------------------------	-------	--------------------------------------------

подпись, дата

<u>Выбор подвижного состава</u> наименование раздела	_____	<u>А.В. Добрынина</u> инициалы, фамилия
---------------------------------------------------------	-------	--------------------------------------------

подпись, дата

<u>Экономическая часть</u> наименование раздела	_____	<u>А.В. Добрынина</u> инициалы, фамилия
----------------------------------------------------	-------	--------------------------------------------

подпись, дата

<u>Организационная часть</u> наименование раздела	_____	<u>А.В. Добрынина</u> инициалы, фамилия
------------------------------------------------------	-------	--------------------------------------------

подпись, дата

<u>Заключение на иностранном языке</u> наименование раздела	_____	_____ инициалы, фамилия
----------------------------------------------------------------	-------	----------------------------

подпись, дата

Нормоконтролер	_____	<u>А.В. Добрынина</u> инициалы, фамилия
----------------	-------	--------------------------------------------

подпись, дата

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт -
филиал федерального государственного автономного образовательного
учреждения высшего образования
«Сибирский федеральный университет»

Кафедра «Электроэнергетика, машиностроение и автомобильный транспорт»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ А.С. Торопов
подпись инициалы, фамилия

« _____ » _____ 2024 г.

ЗАДАНИЕ

НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ

в форме бакалаврской работы

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме " Организация услуг каршеринга в г. Абакан" содержит расчетно-пояснительную записку 54 страниц текстового документа, 56 использованных источников, 7 листов графического материала.

СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ, КАЛЬКУЛЯЦИЯ ЗАТРАТ, ВЫБОР ПОДВИЖНОГО СОСТАВА, КАРШЕРИНГ, БИЗНЕСПЛАН.

Целью работы является - разработка экономического обоснования целесообразности открытия предприятия, оказывающего услуги краткосрочной аренды автомобилей - каршеринг.

Актуальность данного исследования заключается в том, что рынок каршеринга стремительно растет как в крупных городах России - Москве и Санкт-Петербурге, так и в городах с относительно небольшим населением. Концепция каршеринга позволяет совместить удобство личного автомобиля с низкими затратами и уровнем ответственности за транспортное средство. Абакан является быстро развивающимся городом с активно растущим населением. Как следствие - в городе происходит увеличение нагрузки на дороги.

Написание бизнес-плана позволит оценить собственные возможности, сформировать пошаговый план реализации проекта и программу рекламных мероприятий, оценить сумму требуемых вложения и срок окупаемости проекта.

В результате работы выявлено: перспективы развития отрасли по оказанию автоуслуг, уровень предложения на рынке, потенциал роста предприятия, выявлены возможности по увеличению загрузки мощностей предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	7
1 Маркетинговые исследования	8
1.1 Исторический обзор каршеринга.....	8
1.2 Будущее каршеринга в РФ	9
1.3 Описание услуги.....	10
1.4 Обзор рынка каршеринга на территории России.....	13
1.5 Конкуренция с такси	17
1.6 Анализ сторон каршеринга	18
2 Выбор подвижного состава	20
2.1 Условия выбора типа подвижного состава.....	20
2.2 Обзор легковых электромобилей.....	21
2.3 Анализ стоимости владения электротранспортом.....	27
3 Организационная часть.....	31
3.1 Маркетинговая и операционная стратегия	31
3.2 Управление качеством услуги транспортного обслуживания.....	34
3.3 Особенности правового регулирования перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом.....	35
3.4 Организационный план.....	40
4 Экономическая часть	44
4.1 Расчет капитальных вложений.....	44
4.2 Смета затрат на производство работ	45
4.2 Расчет показателей экономической эффективности проекта	47
Заключение	49
CONCLUSION	50
Список использованных источников	51

ВВЕДЕНИЕ

Ускоренное технологическое развитие в контексте четвертой промышленной революции изменило характер конкуренции на мировых рынках, увеличив значение технологических возможностей как источника конкурентных преимуществ и определив технологии в качестве ключевого фактора развития экономики. С каждым годом цифровые технологии меняют повседневную жизнь, создавая основы для устойчивого социальноэкономического развития. В современном обществе отношение к индивидуальному автомобилю стало уже утилитарным. На данный момент пользование персональным авто является не привилегией, а необходимым, удобным и быстрым инструментом передвижения. Ежегодно количество автомобилей в мире возрастает, по последним подсчетам независимых аналитиков в мире насчитывается около 1,3 млрд. автомобилей. При этом 95% от общего числа зарегистрированных единиц техники являются легковыми авто, которые простаивают большую часть времени [Дианин, URL]. Подход к повышению эффективности использования автотранспорта заключается в трансформации и солидаризации автотранспортных систем перевозки и развития предпринимательской деятельности на основе каршеринговых систем.

Написание выпускной квалификационной работы позволит оценить собственные возможности, сформировать пошаговый план реализации проекта и программу рекламных мероприятий, оценить сумму требуемых вложений и срок окупаемости проекта.

Объектом исследования является бизнес-идея по открытию каршеринг-сервиса в г. Абакане.

Предметом исследования является методика разработки бизнес-плана.

Целью данного исследования является разработка бизнес-проекта по внедрению услуг каршеринга в г. Абакан.

Достижение данной цели предполагает решение следующих задач:

- исследовать теоретические аспекты бизнес-планирования;
- разработать резюме бизнес-плана;
- проанализировать рынок каршеринга в России;
- проанализировать деятельность конкурентов в г. Белгород;
- определить основные инструменты для достижения целей предприятия;
- оценить финансовую эффективность проекта.

Теоретико-методологическую основу исследования составляют труды отечественных и зарубежных ученых по разработке и внедрению бизнес-планов.

Практическая значимость исследования состоит в том, что внедрение новой услуги позволит улучшить транспортную инфраструктуру города Абакана.

1 Маркетинговые исследования

1.1 Исторический обзор каршеринга

Первыми попытались предложить данную услугу автоклубы (car clubs) в г. Цюрих в 1948 г. Просуществовали они недолго около 2-х лет. На протяжении пятидесяти лет попытки открыть локальные автоклубы осуществлялись как в Северной Америке, так и в западной части Европы, но организации не приносили существенного дохода. На сегодняшний день каршеринг–сервисы в Великобритании сохранили свое название «Car Clubs».

Новейшая история каршеринга берет начало в 2000-х годах. Тогда были открыты две компании, которые, и в настоящий момент, расширяют сеть своей деятельности (ZipCar в США и City Car Club в Великобритании). В РФ первые каршеринг–сервисы появились в 2013 году (Any Time в Москве и Street Car в Санкт-Петербурге). Преимущества и недостатки каршеринга. Если говорить о преимуществах этой программы, то среди них следует выделить:

- 1) Экономия расходов на содержание транспортного средства.
- 2) Благотворное влияние на транспортную обстановку в крупных городах (столичные специалисты выявили, что один каршеринговый автомобиль может заменить 10–15 автомобилей личного пользования).
- 3) Удобство заказа автомобиля.
- 4) Доступность (выполнение данного условия возможно только при развитой инфраструктуре).

К недостаткам можно отнести следующее:

- 1) Нехватка подвижного состава для качественного функционирования сервиса.
- 2) Возможные ошибки и сбои в приложениях, а также зависимость от Интернет–соединения.
- 3) Штрафные санкции от лиц, предоставляющих услугу. Применение каршеринговых систем в РФ.

Первые российские компании, предоставляющие услуги поминутной аренды автомобиля, появились в 2013 году. К этому моменту рынок подобных услуг еще не сформировался, следовательно, компании несли огромные убытки. Например, компания Street Car в 2015 году прекратила свое существование. Следующим витком развития каршеринговых сервисов стало принятие постановления ПП №523 от 19.08.2015 года. В нем регламентировалась выдача льгот на оплату парковочных мест для компаний, предоставляющих услуги каршеринга.

Сейчас в Москве функционирует множество сервисов, парк автомобилей которых составляет около 5 тысяч автомобилей. В 2017 году совершено более 5 млн. поездок, с помощью кампаний, предоставляющие услуги каршеринга. Для населения, насчитывающего более 12 миллионов человек, такого количества каршеринговых автомобилей недостаточно, чтобы сервис стал массовым. Для сравнения с другими городами недостаток был ярко выраженным.

Например, в Берлине, где на тысячу человек населения приходится 0,68 транспортных средств, используемых в системе каршеринга, в Милане это число подходит к отметке 1,15, а в Москве цифра составила около 0,22. Следовательно, возможно увеличение подвижного состава каршеринга в несколько раз при дальнейшей его поддержке.

В России, за исключением столицы, сервисы каршеринга доступны в Санкт-Петербурге, Новосибирске и городах Краснодарского края. Предприятия сферы автоуслуг находятся в начале своего развития.

1.2 Будущее каршеринга в РФ

В феврале 2018 г. на Российском инвестиционном форуме в г. Сочи подписано соглашение между представителями крупных компаний о запуске сервиса каршеринга электромобилей в Краснодарском крае.

В начале 2018 г. Яндекс запустил свой сервис по предоставлению услуг каршеринга в Москве. Это показывает, что в данный сегмент рынка входят крупные игроки, и, следовательно, способствует увеличению массового пользования данным видом услуг.

К 2025 году число пользователей услугами поминутной аренды транспортных средств превысит отметку в 30 миллионов. При этом объем всемирного рынка каршеринга увеличится до 17 млрд. долларов, ежегодно увеличивая средневзвешенный рост более чем на треть. Российский рынок каршеринговых услуг будет развиваться более стремительным на фоне остальных сегментов мирового рынка.

Российский рынок каршеринга к 2028 году может занять до четверти рынка «совместной мобильности», потеснив такси. Главные драйверы роста — подорожание автомобилей, изменение культуры потребления и экологичность сервиса.

По данным исследования консалтинговой компании B1 (экс-офис EY в РФ), в 2021 году емкость российского рынка каршеринга составляла 32 млрд руб., а в 2023 году достигла уже 44 млрд руб. К концу 2024 года аналитики компании прогнозируют 50-процентный рост рынка от нынешних уровней, а к 2028 году — пятикратный.

Причина столь стремительного роста — меняющаяся ментальность поколений. Главные потребители услуги — миллениалы и зумеры, поведенческим паттернам которых в принципе свойственна культура шеринга, то есть предпочтения аренды или подписки владению: каршеринг, кикшеринг (аренда электросамокатов), коворкинг, коливинг, аренда жилья, экипировки, инструментов.

Изменяется структура рынка совместной мобильности. Наметилась тенденция к снижению использования услуг такси — с 88% в 2021 году до 84% в 2023-м, по оценке консалтинговой компании B1. Вместе с тем растет доля аренды автомобилей, включая подписную модель, с 6 до 7%. Доля каршеринга и кикшеринга в совокупности выросла с 6 до 9%, а к 2028-му, по прогнозу B1, дойдет до 22%.

Однако существуют факторы, сдерживающие развитие каршеринга в России. Во-первых, для россиян остается важным наличие собственного автомобиля. Потребители не рассматривают каршеринг как равноценную замену личному автомобилю. Кроме того, регионы активно обновляют парки общественного транспорта, в первую очередь автобусов и электробусов. Еще один конкурент каршеринга – подписка от автопроизводителей. Стоит отметить также шеринг велосипедов и самокатов, который пользуется большой популярностью в весенне-летний период. Но главным конкурентом каршеринга остается такси.

Во-вторых, риском для каршеринга является невысокая загрузка автомобилей. Большинство клиентов сервиса предпочитают пользоваться каршерингом в основном при поездках на работу или учебу и обратно. Таким образом, значительное время каршеринговые автомобили простаивают на стоянках.

В-третьих, каршеринг не выгоден для таких категорий населения, как семьи с детьми или маломобильными родственниками. Они все же предпочитают собственный автомобиль.

Наконец, негативно на развитии каршеринга в России могут сказаться ускоренный износ автомобилей, потеря ликвидности имущества и убытки операторов.

1.3 Описание услуги

Каршеринг - широко распространенный в странах Европы, США, Японии формат аренды, который предполагает оплату за фактическое пользование автомобилем. Как правило, срок составляет не более часа.

Существуют три разновидности каршеринга:

- 1) Краткосрочная аренда автомобиля, которая сопровождается повременной тарификацией, возможностью начала или окончания ездки в доступных для водителя местах.
- 2) Peer-to-peer carsharing работает по такому же принципу, что и краткосрочная аренда автомобиля. Однако отличие состоит в том, что у компаний, которые предоставляют автомобиль, арендная (прокатная) деятельность не является основной.
- 3) Совместное пользование транспортным средством — это направление каршеринга, позволяющее совместное использование транспортных средств. Группы автомобилей для такой работы могут быть сформированы по территориальному признаку или по сфере интересов представителей, вошедших в данную категорию.

Пользователь скачивает и устанавливает приложение сервиса (рисунок 1.1), привязывает карту и бронирует ближайший доступный автомобиль. После он прибывает к автомобилю, блокировка снимается, после чего клиент может им пользоваться. После окончания поездки деньги списываются с карты. Стоимость поездки рассчитывается поминутно.

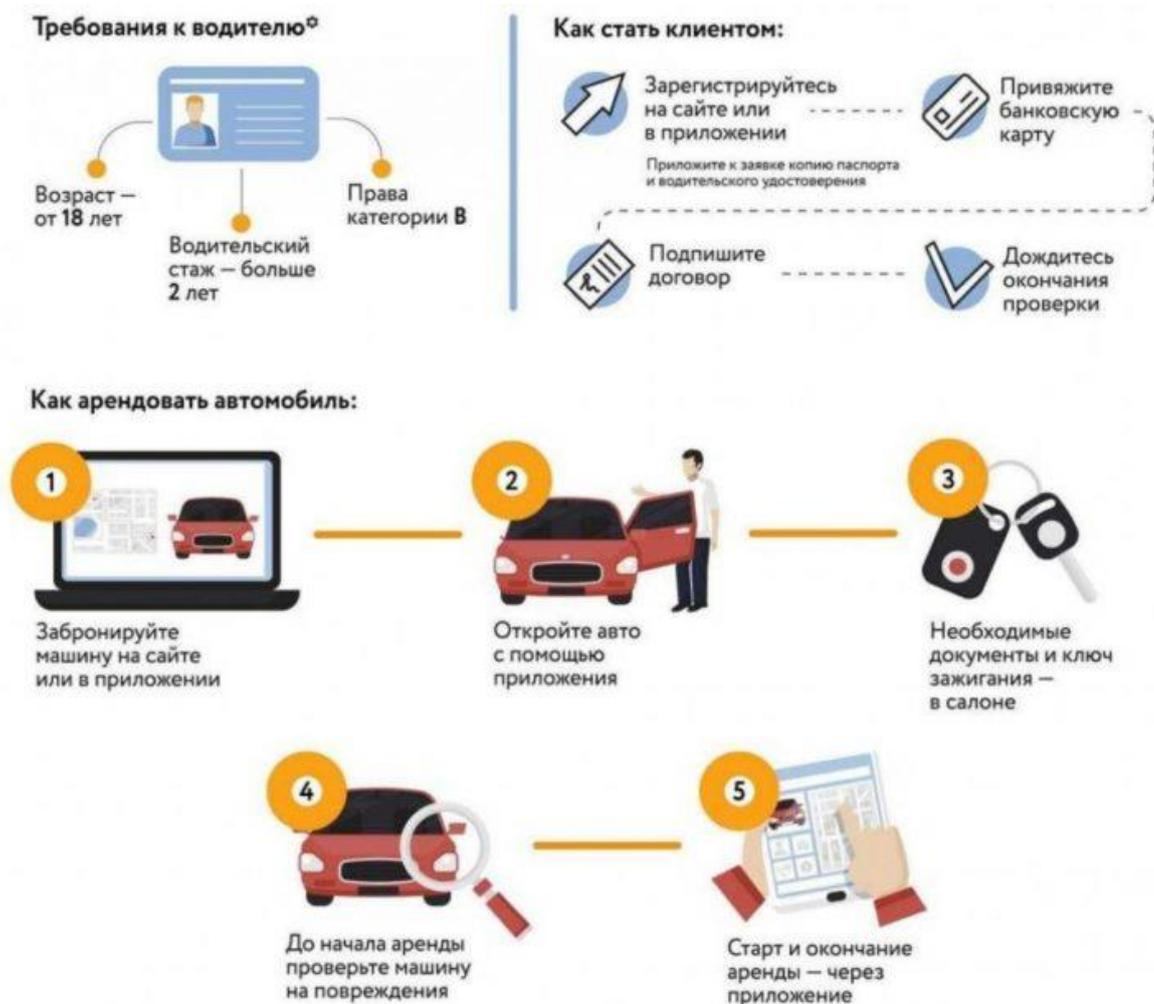


Рисунок 1.1 – Схема работы каршеринга

Пользователю, который еще не пользовался услугами каршеринг-сервиса, необходимо подтвердить свои документы очно или дистанционно, и разово подписать договор с предприятием. Как правило, требуется скан паспорта и водительских прав. Набор требуемых документов может отличаться в зависимости от выбранного оператора каршеринга. Документы проверяются в течение часа, после чего приходит уведомление об одобрении заявки. Одобрение заявки не является фактическим подтверждением заключения договора со стороны сервиса - для этого необходимо через курьера или посредством электронной подписи подтвердить свое согласие с условиями сервиса.

Прежде всего, приложение автоматически определяет местоположение клиента, после чего отображает на карте ближайшие доступные автомобили. Наибольшее скопление машин - у торговых центров, станций метро, бизнес-центров, аэропортов и железнодорожных вокзалов. На начальном этапе, при выборе машины, возможно посмотреть уровень топлива в автомобиле. После выбора автомобиля у пользователя есть 20 минут, прежде чем бронь снимется.

Добравшись до автомобиля, необходимо проверить его на наличие повреждений (рисунок 1.2): сколов, видимых царапин, вмятин, дефектов на колесах. При обнаружении повреждений следует обратиться в службу

технической поддержки сервиса, где полученную информацию зафиксируют. После этого ответственность за повреждение автомобиля снимается с клиента - претензии будут предъявлены предыдущему водителю. Как только будет подтвержден прием автомобиля в аренду, ответственность за все повреждения, о которых не было сообщено, будет лежать на клиенте.

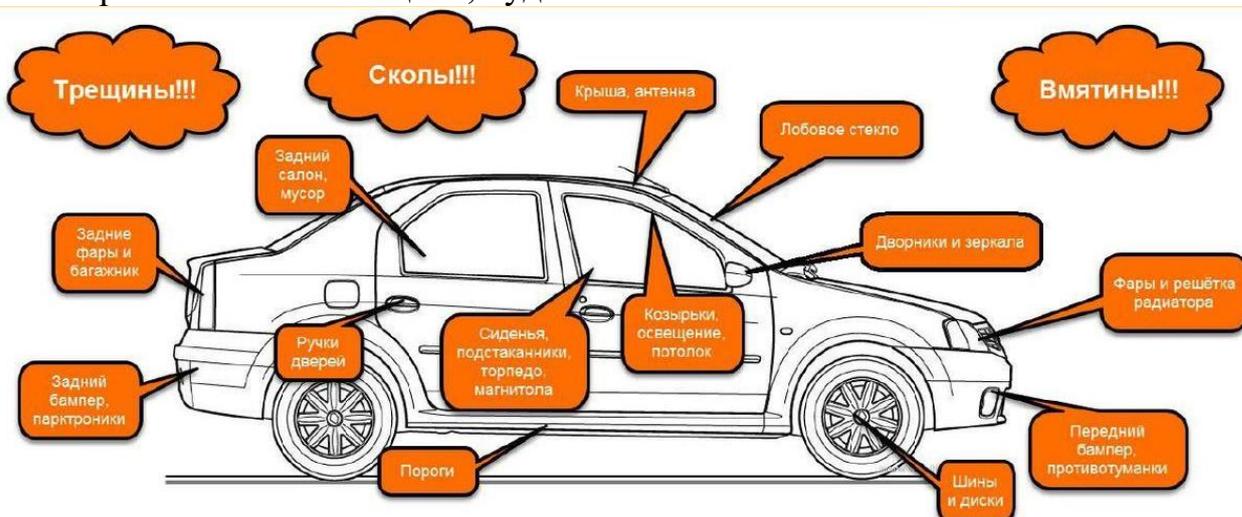


Рисунок 1.2 – Схема осмотра автомобиля

Пользуясь услугами каршеринга, необходимо соблюдать следующие правила:

- не нарушать ПДД;
- не курить в автомобиле;
- не завершать сессию аренды за пределами зоны покрытия;
- во время завершения сессии аренды не оставлять автомобиль в подземном автопаркинге или парковке торгового центра;
- следить за сохранностью транспортного средства;
- во время завершения сессии аренды не оставлять автомобиль с топливным баком, заполненным ниже допустимой сервисом нормы.

Вся ответственность (в т.ч. штраф) за нарушение правил дорожного движения лежит на водителе - при назначении штрафа, указанная сумма списывается с карты водителя, которым были нарушены ПДД. Кроме того, сервис начисляет внутренний штраф водителю - он также списывается с привязанной карты. При отсутствии на карте денежных средств, сумма блокируется, а за каждый день просрочки платежа начисляется пеня. При участии в ДТП, сумма, не покрываемая страховкой, также списывается с водителя. Также фирмой начисляется штраф за участие в ДТП. В исключительных случаях за ДТП клиент может быть заблокирован в системе.

Запрет на завершение поездки на территории паркинга или парковки объясняется техническими особенностями системы - в этих зонах пропадает спутниковый сигнал. Как следствие, в приложении поездка не может быть завершена, либо после завершения автомобиль не будет отображаться на карте как доступный к аренде для других пользователей. За нарушение этого правила системой начисляется штраф.

Также штраф начисляется за оставление транспортного средства с недопустимым уровнем топлива в топливном баке. Оплата топлива происходит за счет сервиса каршеринга. В случае, если в процессе поездки необходимо заправить машину, клиент должен воспользоваться топливной картой, которую предоставляет сервис, либо, если, карта не предусмотрена, выслать фото чеков в службу технической поддержки. В последнем случае, сумма, которая была потрачена водителем на топливо, возвращается либо в виде денежных средств на карту, либо в виде оплаченных минут на аккаунт в приложении сервиса. Также, сервис возвращает деньги за минуты, потраченные на заправку автомобиля.

У каждого сервиса есть своя зона покрытия - территория, на которой возможно начать/закончить сессию аренды. Завершение сессии не будет возможно, если автомобиль находится за пределами этой зоны - в таком случае, будет продолжаться списание денежных средств за режим «ожидание», либо по условиям стандартного тарифа, если автомобиль находится в движении.

1.4 Обзор рынка каршеринга на территории России

Впервые каршеринг-сервисы появились в России в 2013 году. Тогда свою деятельность начали два сервиса - «AnyTime» в Москве и «Street Car» в Санкт-Петербурге. На тот момент возможности каршеринга не были известны широкой публике, и большая часть затрат на запуск сервисов составляли затраты на продвижение. По информации, предоставленной создателем «Street Car», на создание проекта потребовалось 5 млн долларов. Спустя два года после запуска сервис был закрыт.

С 2015 года совокупное количество машин, принадлежащих сервисам каршеринга, ежегодно увеличивается почти в 2 раза.

По данным департамента транспорта города Москвы, с 2015 по 2023 год парк каршеринга в столице увеличился с 350 до 34 тыс. единиц. Уже в 2021 году количество активных пользователей каршеринга, по словам мэра столицы Сергея Собянина, превысило 1 млн человек. Поступательное развитие рынка прервалось только в 2020 году на фоне пандемии.

В настоящее время Москва занимает первое место по темпу роста количества каршеринг-автомобилей в мире. Их количество в расчёте на 1000 жителей столицы составляет 0,22 авто. Данные по некоторым европейским городам представлены на диаграмме (рисунок 1.3)

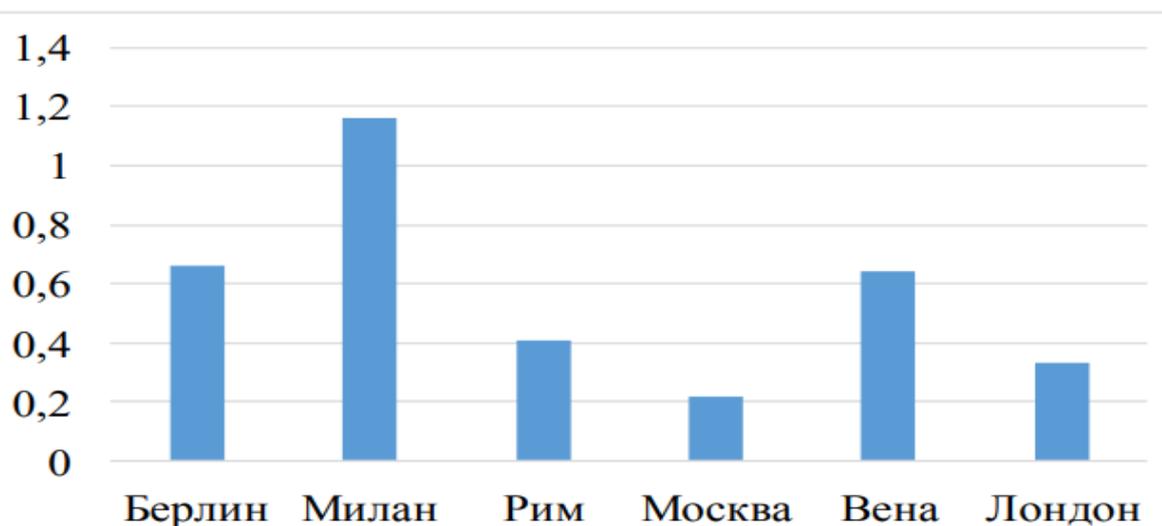


Рисунок 1.3 – Численность каршеринговых автомобилей на 1000 жителей

Столица занимает первое место в мировом рейтинге по динамике роста автопарка сервисов каршеринга. Инвестиции компаний-операторов в развитие каршеринг-сервисов Москвы составили более 1,7 миллиардов рублей.

Московский сервис «Anytime», ставший первооткрывателем на рынке, функционирует и на данный момент - за компанией числится более 800 автомобилей и 150 тысяч официально зарегистрированных пользователей.

В 2015 году на рынок вступил сервис «YouDrive», имея на тот момент лишь 10 автомобилей в наличии. В 2016 году компания начала свою работу в Санкт-Петербурге. На данный момент московский автопарк компании насчитывает 500 машин, петербургский - 100. Отличительной чертой компании является преимущественное использование Smart-автомобилей.

Компания «Делимобиль», появившаяся в столице в 2015 году, сразу выгодно отличилась от конкурентов. Представители сервиса заключили договор с московской мэрией о льготных местах, расположенных в зонах платной парковки. На 2018 год льготные места предоставлены для всех сервисов в рамках программы развития каршеринга в столице.

«Car5» и «VelkaCar» вышли на рынок столичного каршеринга в 2016 году. «Car5» делает ставку на самую низкую стоимость тарифов, а также предлагает различные пакеты услуг. На фоне конкурентов компания обладает небольшим автопарком - 200 автомобилей.

Разработка проекта «VelkaCar» заняла более года - за этот срок было разработано ПО для сервиса, получены все лицензии и найдены источники финансирования. Общий объем инвестиций в сервис составил 2,5 миллионов евро.

На данный момент в столице наблюдается выраженная конкуренция - за позицию абсолютного лидера борются несколько компаний, закрепившиеся на рынке за последние несколько лет. В 2016 году сервис каршеринга в столице представлен четырьмя компаниями: «Anytime», «VelkaCar», «Делимобиль».

В январе 2017 года московским департаментом транспорта была опубликована статистика, согласно которой в совокупности количество

автомобилей, зарегистрированных в автопаркингах ведущих компаний, составляет 1500 единиц. В 2018 году суммарное количество автомобилей составило 6500 единиц. При этом, только в январе 2018 года прибавилось 2000 автомобилей.

В 2016 году наблюдался резкий рост спроса на каршеринг-услуги. Ниже приведена динамика основных показателей за 2016 год (рисунки 1.4 – 1.6.):



Рисунок 1.4 – Количество поездок за месяц в г. Москва

Количество поездок в г. Москва за месяц увеличилось в 6 раз за период с января 2016 года по июнь 2016 года. Каждый последующий месяц количество поездок увеличивается почти на 20 тыс. Рост количества ежедневных аренд одного автомобиля в г. Москва отображен на графике (рисунок 1.5):

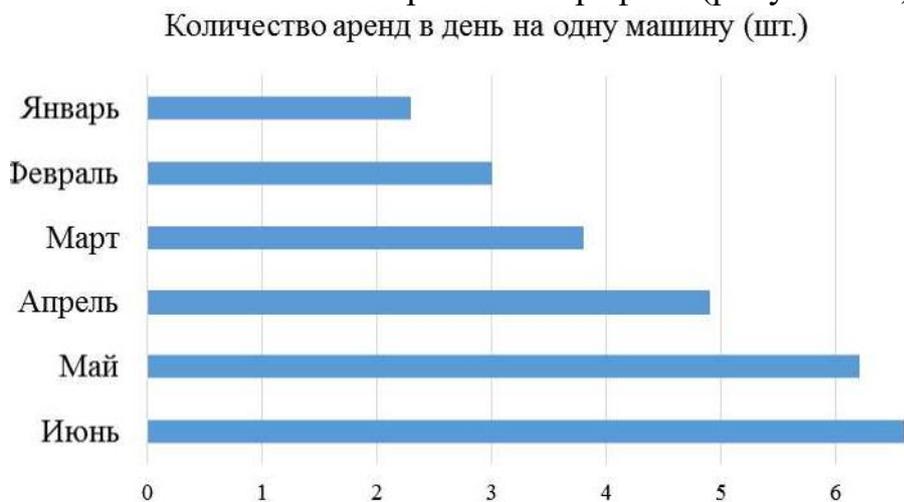


Рисунок 1.5 - Количество аренд в день на одну машину

Количество зарегистрированных пользователей в г. Москва представлено на рисунке 1.6.

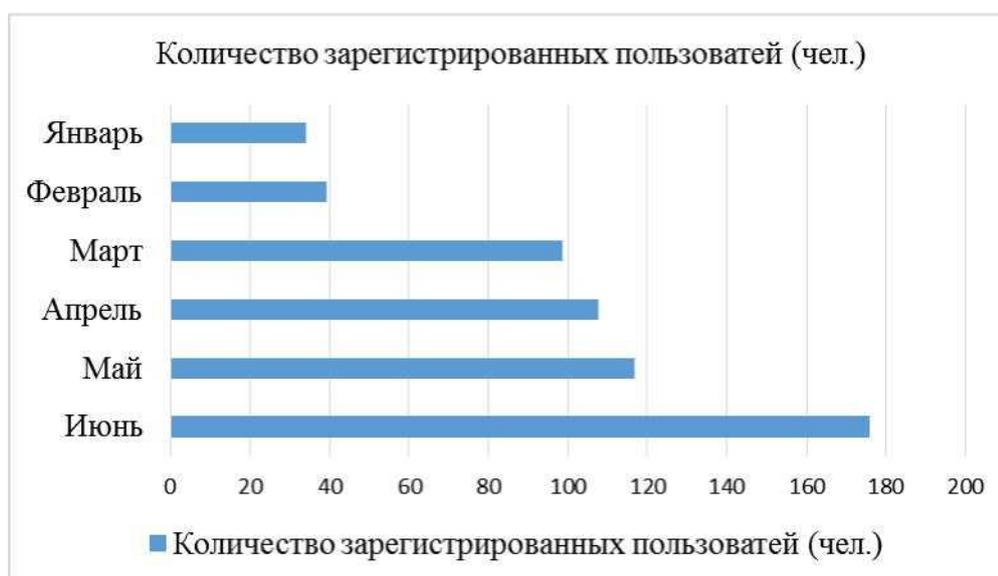


Рисунок 1.6 - Количество зарегистрированных пользователей

Проанализировав данные графиков, можно наблюдать рост спроса на услугу более, чем на 300% за 6 месяцев. Увеличился спрос в расчете на один автомобиль, что говорит о росте популярности услуги среди населения. Рост числа поездок в месяц связан, в первую очередь, с увеличением автопарков операторов, и говорит о возможностях для роста рынка.

По данным департамента транспорта города Москвы, сейчас в столице краткосрочной арендой автомашин пользуются в среднем 141 тыс. раз в день. Это дает снижение трафика и улучшение экологической обстановки. Поэтому отрасль имеет поддержку городских властей, с 2018 года операторы получают субсидии на компенсацию части затрат при покупке автомобилей. «За последние шесть лет выдано уже 1,2 млрд руб., на которые сервисы закупили 54 тыс. новых машин. Кроме того, в 2023 году город предоставил операторам каршеринга скидку в 50% на получение льготных парковочных разрешений — поэтому для непосредственных пользователей парковка бесплатная», — сообщили в пресс-службе департамента.

В компании «Ситидрайв» «РБК Отрасли» рассказали, что благодаря содействию московских властей все каршеринговые сервисы интегрированы в MAAS-систему, которая объединяет все виды транспорта Москвы в одном приложении, и что такой опыт единственный в мире.

Московским департаментом автотранспорта были перечислены следующие стандарты для автомобилей, зарегистрированных в системах столичного каршеринга :

- экологический класс - «Евро4» или выше;
- оборудование транспортного средства системой GPS/ГЛОНАСС;
- наличие полиса ОСАГО;
- возраст автомобиля - не более 1 года на момент подачи заявления о предоставлении льготы;
- наличие отличительных знаков на автомобиле в соответствии с установленным брендингом;

- предоставление услуги в круглосуточном режиме;
- call-центр, работающий в круглосуточном режиме;
- наличие программного обеспечения для брони авто в свободном доступе.

Также, властями предоставляются субсидии для операторов такси и каршеринга. Требование для получения субсидий: стоимость автомобиля не более 1,5 млн.руб. и сборка на территории России.

Помимо Москвы и Санкт-Петербурга, каршеринговые сервисы функционируют в Нижнем Новгороде, Уфе, Екатеринбурге, Новосибирске, Грозном, Сочи, Адлере, Красной поляне, Анапе и Туапсе и многих других городах.

Согласно прогнозам аналитиков НТИ «Автонет», средневзвешенный рост рынка каршеринга составит 34,8% в год. В России этот процент будет выше, так как формат еще не стал массовым в стране. Также имеется тенденция к развитию электрокаршеринга - сервисов, предоставляющих для поминутной аренды электромобили.

В 2018 году ведущие операторы начали выходить в регионы - планируется рост автопарка в Санкт-Петербурге, Уфе и Нижнем Новгороде. Большое внимание уделяется направлению Краснодар-Сочи. Крупнейший оператор «Делимобиль» заявил о планах запуска сервиса в Екатеринбурге, Новосибирске, Самаре и Грозном. «Саг5» заявил об открытии в Ростове-На-Дону и Красноярске. Большая часть операторов заявила о пополнении автопарков новыми моделями автомобилей - в т.ч. с механической коробкой передач.

Также в перспективе - развитие сотрудничества между каршеринг-сервисами и автопроизводителями. В западных странах, Японии и Сингапуре сотрудничество развивается в нескольких направлениях:

- инвестирование в каршеринг-сервисы;
- выгодные условия на лизинг автомобилей от производителей;
- создание моделей автомобилей специально для формата каршеринга.

1.5 Конкуренция с такси

Каршеринг традиционно сравнивают с такси, называя таксопарки главными конкурентами каршерингу. Однако с точки зрения Александра Старовойтова, эти отрасли не конкурентные, а взаимодополняющие. «Каждый выбирает, что актуальнее и дешевле на текущий момент. Если предстоит дальняя поездка, то каршеринг может обойтись в два раза дешевле такси. А если нужно срочно добраться до места и по дороге изучить документы, такси — более подходящий способ», — говорит он. При этом уточняет, что такая логика скорее применима к крупным городам, в регионах же, где стоимость такси относительно невысокая, каршерингу будет тяжелее завоевывать рынок.

К сходным выводам приходят и в службе такси «Максим»: по их данным, развитие каршеринга не привело к уменьшению количества заказов на поездки в такси: «Это разные услуги, предназначенные для разных целевых групп».

Каршеринг предполагает больше самостоятельности в принятии решений, но и большую ответственность, отмечают в компании. У пользователя обязательно должно быть водительское удостоверение, а некоторые операторы предъявляют дополнительные требования к стажу вождения. В поездках клиенты должны быть готовы к тому, что придется управлять незнакомым автомобилем, самостоятельно прокладывать маршрут, искать парковки, в случае ДТП они несут полную финансовую ответственность за взятый автомобиль.

Среди драйверов роста рынка каршеринга опрошенные «РБК Отрасли» аналитики авторынка называют снижение покупательной способности россиян на фоне роста цен на автомобили, высокую стоимость владения машиной, низкий средний чек одной поездки по сравнению с арендой или собственным авто, очень дорогие парковочные места. Также в числе стимулов — развитие технологий, включая онлайн-банкинг, возможность экстенсивного развития бизнеса (в городах от 0,5 млн человек), развитие шеринговой культуры и общий курс на экологичное потребление.

Положительную динамику рынка каршеринга обеспечивает рост цен на легковые автомобили, считает эксперт группы корпоративных рейтингов АКРА Татьяна Хансуварова: по данным «Автостата», средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в 2023 году выросла на 24%, подержанного — на 17%. Дорожает и обслуживание личных автомобилей, отмечает эксперт.

1.6 Анализ сторон каршеринга

В таблице 1.1 представлены рассмотренные преимущества и недостатки каршеринга.

Таблица 1.1 - Преимущества и недостатки каршеринга

Преимущества	Недостатки
онлайн-регистрация и оформление услуги позволяет воспользоваться ею практически в любое время суток (оформление классической аренды возможно только в часы прокатной компании)	невозможно оплатить штрафы ГИБДД со скидкой
отсутствие необходимости посещения офиса и документального оформления услуги. Все решается в режиме он-лайн и оплачивается в строгом соответствии с временем, в течение которого используется автомобиль	серьезные штрафы за различные нарушения, о которых пользователь может не подозревать (если внимательно не прочитает договор)
возможность ранжируемой оплаты за услугу в соответствии с выбранным тарифом	в случае ДТП придется оплачивать каршеринговой компании не только ремонт автомобиля, но и штраф, судебные издержки (в случае, если взыскание штрафа будет происходить через суд), упущенную выгоду, т.к. во время ремонта автомобиля он не мог сдаваться в аренду, и компания понесла убытки
стоимость каршеринга может быть ниже, чем аналогичные услуги такси за счет поминутного счета времени	иногда наблюдаются сбои в работе сервисов, то есть полная зависимость каршеринга от работы интернета и смартфона (например, если произойдет сбой в работе системы или закончится заряд телефона - не будет возможности завершить аренду пока все не наладится)
не нужно платить за техническое обслуживание автомобиля, мойку и т.д., как в случае владения личным автомобилем	

Преимущества и недостатки каршеринга, представленные в таблице 1.1, не являются собой полный перечень, как в первом, так и во втором случае на практике можно выявить еще раз моменты, которые могут быть отнесены в ту или иную категорию характеристик данного вида аренды транспортного средства. Однако, по мнению автора, весомым преимуществом каршеринга выступает мобильность и оперативность, то есть возможность арендовать автомобиль с поминутной арендой, с оформлением процесса и подачей машины в кратчайшие сроки. Но можно выделить и существенный недостаток: полная зависимость от технологий, при сбое в работе которых, для завершения процессов придется ждать нормализации функционирования.

2 Выбор подвижного состава

2.1 Условия выбора типа подвижного состава

Рентабельность перевозок в большой степени зависит от выбора подвижного состава применительно к конкретным эксплуатационным условиям.

Выбор рациональной модели автомобиля, которая, прежде всего, влияет на удобства для пассажиров и прибыль компании, определяется:

- мощностью пассажиропотока в одном направлении по наиболее напряженному участку;
- неравномерностью распределения пассажиропотоков по часам суток и участкам маршрута;
- целесообразным наличием подвижного состава на линии;
- условиями движения и пропускной способностью улицы (дороги);
- себестоимостью перевозок.

Подвижной состав транспорта должен соответствовать эксплуатационным требованиям, прежде всего в отношении общей вместимости, числа мест и расположения сидений, ширины дверей и удобства посадки, динамических качеств и проходимости.

Для работы на линии выбираются такие автомобили, которые по своей вместимости соответствуют пассажиропотокам и обеспечивают пассажирам необходимые удобства.

Из числа экономических факторов необходимо ориентироваться на себестоимость перевозок и стоимость владения автомобилем.

Содержание автомобиля всегда требует серьезных затрат, однако сумма на его обслуживание, конечно, будет различаться в зависимости от манеры эксплуатации, бренда и модели.

Зачастую перед приобретением новой машины клиенты интересуются относительно размера транспортного налога, примерной стоимости обслуживания. Также при расчете учитывается процент по кредиту, если автомобиль приобретается на заемные средства у банка. При эксплуатации автомобиля владельцу предстоят следующие расходы: страхование по КАСКО и ОСАГО, и если первое приобретается по желанию, то второе является обязательным. Стоимость ОСАГО может составлять от 3,5 тыс. до 17 тыс. рублей в зависимости от марки, модели, мощности мотора, стажа вождения и т.д.

Кроме того, водителю нужно приобрести зимние шины (расходы могут составить от 2,5 тыс. до 25 тыс. рублей за одно колесо), ежегодно или каждые 20 км проходить плановое техническое обслуживание и ежедневно или до нескольких раз в неделю заправлять автомобиль. При этом расход у всех моделей разный – в среднем автомобиль расходует порядка 10 литров бензина на 100 км, а это больше 500 рублей. Также стоит учесть стоимость приобретения дополнительного оборудования, если оно требуется, и возможную оплату парковки. Таким образом, средняя сумма затрат на первый

год может составить порядка 300 тыс. рублей, в дальнейшем расходы будут меньше, так как в течение нескольких сезонов уже не будет нужды в покупке зимних шин. Стоит учитывать тот факт, что при прохождении ТО есть обязательные работы и те, которые носят рекомендательный характер. Если не проводить последние, то, конечно, можно сэкономить, главное, чтобы эта экономия впоследствии не привела к еще большим вложениям.

Сократить расходы на содержание возможно следующими способами: производить замену запасных частей в момент их крайнего износа, например, можно рассчитать, через какое количество километров колодки изнашиваются до минимальных значений, это распространяется и на другие детали автомобиля.

Также можно использовать всесезонные шины, только при условии, что автомобиль постоянно эксплуатируется в пределах города, где регулярно чистят дороги. В таком случае, конечно, износ шин будет значительно выше, чем у разных комплектов, менять их придется чаще.

Техническое обслуживание – статья, на которой точно экономить не рекомендуется, даже если автовладелец решит сэкономить, главное делать это разумно. В качестве примера можно привести экономию на запчастях, расходных материалах: владелец покупает материалы низкого качества, которые не отработывают своего ресурса в полном объеме и даже могут навредить автомобилю, после чего ему потребуются еще больший ремонт. Итог – затраты будут гораздо выше. При самостоятельном ремонте владелец может не заметить другие неисправности, тогда автомобиль будет считаться аварийным и будет представлять опасность для других участников движения и для самого водителя.

2.2 Обзор легковых электромобилей

По итогам четырех месяцев нынешнего года в нашей стране было реализовано 587 новых электромобилей отечественных марок. Как сообщают эксперты агентства «АВТОСТАТ», это составляет 23,7% от общего количества проданных электрокаров. Таким образом, каждый четвертый продаваемый в России электромобиль – отечественный.

Объем реализации российских электрокаров образуют три модели – Evolute i-PRO (379 шт.), Evolute i-JOY (173 шт.) и «Москвич 3e» (35 шт.). Причем Evolute i-PRO является бестселлером среди всех электромобилей на нашем рынке. Впрочем, по совокупному объему продаж отечественные электромобили уступают немецким (834 шт.) и китайским (616 шт.), на долю которых пришлось 33,7% и 24,9% соответственно. При этом они опережают «американцев» (389 шт.), доля которых составила 15,7%. Также стоит отметить, что среди немецких электрокаров самыми популярными являются модели Volkswagen, среди китайских – Voyah, BYD и Zeekr, а из американских – Tesla.

Данные взяты по состоянию на май 2024 года. В перечень попали как модели, продаваемые официально (имеют рекомендованные розничные цены), так и поставляемые по параллельному импорту (используется рыночная цена).

В настоящее время самым «дешевым» электромобилем в нашей стране является отечественный седан Evolute i-PRO (рисунок 2.1, таблица 2.1), минимальная цена которого составляет 2 990 000 рублей. Электрокары этой марки продаются официально.



Рисунок 2.1 – Электромобиль Evolute i-PRO

Таблица 2.1 – Технические характеристики Evolute i-PRO

Параметр	Значение
Тип привода	Передний
Количество дверей	4
Количество мест	5
Тормозная система передняя задняя	Дисковые Дисковые
Модель/тип электродвигателя	Синхронный двигатель с постоянными магнитами
Пиковая мощность, кВт	110
Максимальный крутящий момент, Нм	210
Тип охлаждения	Жидкостное
Тип батареи	Жидкостная Li-NMC
Емкость батареи, кВт/ч	53
Время медленной зарядки (Type2: от 5% до 100%), ч	8,5
Время быстрой зарядки (CCS2: 20%–80%), мин.	36
Запас хода, км	433

А вот занимающий второе место электрокроссовер Volkswagen ID.4 (рисунок 2.2, таблица 2.2) похвастать этим не может – в Россию он завозится

альтернативным путем и потом появляется у дилеров. В мае его рыночная цена начинается с отметки 3 200 000 рублей.



Рисунок 2.2 – Электромобиль Volkswagen ID.4

Таблица 2.2 – Технические характеристики

Модификация	Ёмкость батареи, полная / полезная кВт·ч	Мощность, кВт	Крутящий момент, Н·м	Запас хода, км	Зарядка постоянным током, кВт	Бортовая зарядка переменным током, кВт
Pure	55 / 52	109 (148 л. с.)	220	345	50 (опц. 100)	7,2
Pure Performance	55 / 52	125 (170 л. с.)	310	343-346	125	7,2
Pro	82 / 77	128 (174 л. с.)	235	520	125	11
Pro Performance	82 / 77	150 (204 л. с.)	310	508-522	125	11
GTX	82 / 77	220 (299 л. с.)	460	482	125	11

Машина создана на модульной платформе Volkswagen Group MEB (на ней же уже производится Škoda Enyaq iV). Компоновка этой платформы такова, что большая аккумуляторная батарея расположена под полом салона, за счёт чего на днище отсутствует массивный центральный тоннель. Это позволило немного увеличить пространство в салоне.

Дизайн кроссовера ID.4 был стилистически унифицирован с моделью ID.3, хотя ID.4 имеет более объёмную компоновку кузова. Рельефность ей придаёт оригинальное оформление переднего бампера. Характерной особенностью дизайна является отсутствие традиционной радиаторной решётки. Вместо неё установлена тонкая декоративная полоска, соединяющая между собой узкие светодиодные фары.

Под передним бампером расположен воздухозаборник, за которым находится радиатор и система кондиционирования воздуха. Короткие свесы кузова и колёсная база в 2765 мм в сумме составляют длину в 4584 мм. Колёсные диски предлагаются в размерах от 18 до 21 дюйма.

Цветовая гамма кузова ID.4 имеет 6 вариантов цвета. Помимо стандартных цветов, доступны окраски с контрастной чёрной или панорамной крышей, а также серебристыми рейлингами.

Далее в рейтинге располагаются две отечественные модели, которые, конечно, продаются через официальных дилеров – кроссоверы Evolute i-JOY (рисунок 2.3, таблица 2.3) и «Москвич 3е» (рисунок 2.4, таблица 2.4). Они имеют практически одинаковую минимальную стоимость – 3 490 000 и 3 500 000 рублей соответственно.



Рисунок 2.3 – Evolute i-JOY

Dongfeng Fengon E3— компактный кроссовер, выпускаемый с 2019 года суббрендом Dongfeng Fengguang/Fengon китайской компании DFSK Motor. В России с ноября 2022 года электроверсия собирается компанией «Моторинвест» как Evolute i-Joy.

Таблица 2.3 – Технические характеристики

Параметр	Значение
Тип привода	Передний
Количество дверей	4
Количество мест	5
Тормозная система передняя задняя	Дисковые Дисковые
Модель/тип электродвигателя	Синхронный двигатель с постоянными магнитами
Пиковая мощность, кВт	120
Максимальный крутящий момент, Нм	225
Тип охлаждения	Жидкостное
Тип батареи	Жидкостная Li-NMC
Емкость батареи, кВт/ч	53
Время медленной зарядки (Type2: от 5% до 100%), ч	8,0
Время быстрой зарядки (CCS2: 20%-80%), мин.	30
Запас хода, км	405



Рисунок 2.4 – Москвич Зе

Переднеприводный паркетник компактного сегмента, отличающийся электрической силовой установкой, который может похвастаться привлекательным дизайном, современным салоном и солидным набором опций.

Его основная целевая аудитория – жители крупных городов, следующие всем актуальным тенденциям моды, которые редко покидают пределы «каменных джунглей» (особенно «своим ходом»).

Таблица 2.4 – Технические характеристики

Параметр	Значение
Тип привода	Передний
Количество дверей	4
Количество мест	5
Тормозная система передняя задняя	Дисковые Дисковые
Модель/тип электродвигателя	Синхронный двигатель с постоянными магнитами
Пиковая мощность, кВт	141
Максимальный крутящий момент, Нм	340
Тип охлаждения	Жидкостное
Тип батареи	Li
Емкость батареи, кВт/ч	65
Время медленной зарядки (Type2: от 5% до 100%), ч	8,0
Время быстрой зарядки (CCS2: 20%–80%), мин.	45
Запас хода, км	410

Замыкает пятерку электромобилей с самой низкой ценой электрокроссовер Volkswagen ID.6 - 3 990 000 рублей (рисунок 2.5, таблица 2.5).



Рисунок 2.5 – Volkswagen ID.6

Volkswagen ID.6 как и его меньший собрат Volkswagen ID.4 предлагается в двух вариантах: ID.6 Crozz (по внешним габаритам схож с Volkswagen Touareg; запас хода 565 км), производящийся на заводе FAW-Volkswagen в Фошане и немного более короткий ID.6 X — на заводе SAIC Volkswagen в Аньтине, в предместье Шанхая.

Это — наиболее крупный SUV, производящийся на платформе MEB, кроме того он обладает третьим рядом сидений.

Таблица 2.5 – Технические характеристики

ID.6 Crozz				ID.6 X		
Тип мотора	1× трёхфазный электродвигатель		2× трёхфазных электродвигателя	1× трёхфазный электродвигатель		2× трёхфазных электродвигателя
Мощность, кВт	132 (180 л. с.)	150 (204 л. с.)	230 (313 л. с.)	132 (180 л. с.)	150 (204 л. с.)	230 (313 л. с.)
Крутящий момент, Н·м	310		472	310		472
Привод	Задний привод		Полный привод	Задний привод		Полный привод
Разгон 0-100 км/ч, с	9,3	9,5	6,7	9,4	9,1	6,6
Максимальная скорость, км/ч	160					
Ёмкость батареи, полная / полезная, кВт·ч	62 / 58	82 / 77		62 / 58	82 / 77	
Запас хода, км	439	565	516	436	588	510

Кроме перечисленных моделей, в ТОП-10 также попали Skywell ET5 (4 480 000 рублей), Tesla Model 3 (5 000 000 рублей), Tesla Model Y (5 408 000 рублей), Voyah Free (8 890 000 рублей) и Tesla Model X (9 400 000 рублей).

2.3 Анализ стоимости владения электротранспортом

Совокупная стоимость владения автомобилем определяется по формуле, руб.

$$TCO = P - C_{\text{ВОЗМ}}, \quad (2.1)$$

где TCO – стоимость владения АТС, руб.;

P – расходы на владение, руб.;

$C_{\text{ВОЗМ}}$ – возмещенная стоимость АТС, руб.

Сумма всех расходов и будет представлять расходы на владение автомобилем. Это отображено формулой, руб.

$$P = P_{\text{Приоб}} + P_{\text{Экспл}} + P_{\text{Прод}}, \quad (2.2)$$

где $P_{\text{Приоб}}$ – расходы на приобретение, руб.;

$P_{\text{Экспл}}$ – расходы на эксплуатацию, руб.;

$P_{\text{Прод}}$ – расходы на перепродажу, руб.

Под расходами на приобретение понимается цена автомобиля.

Расходы на эксплуатацию состоят из нескольких основных групп и определяются по формуле

$$P_{\text{Экспл}} = P_{\text{ОД}} + P_{\text{ГСМ}} + P_{\text{КОСС}} + P_{\text{ТОиР}} + P_{\text{ДО}} + P_{\text{Пр}}, \quad (4.3)$$

где $P_{\text{ОД}}$ – затраты на оформление документов, руб.;

$P_{\text{ГСМ}}$ – затраты на ГСМ и рабочие жидкости, руб.;

$P_{\text{КОСС}}$ – затраты на компоненты с ограниченным сроком службы, руб.;

$P_{\text{ТОиР}}$ – затраты на техническое обслуживание и ремонт, руб.;

$P_{\text{ДО}}$ – дополнительные затраты, руб.;

$P_{\text{Пр}}$ – прочие затраты, руб.

Для удобства сравнения различных моделей эти затраты приводятся в рублях на 1 километр пробега. Стоимость по каждой модели рассчитана с учетом веса продаж комплектаций, принятых в расчет.

Для наиболее эффективной оценки стоимости владения автомобилем воспользуемся сервисом оценки стоимости владения, предоставляемым сайтом <https://cena-auto.ru/calculator/>. Результаты приведены на рисунках 2.6 – 2.8 и таблице 2.6

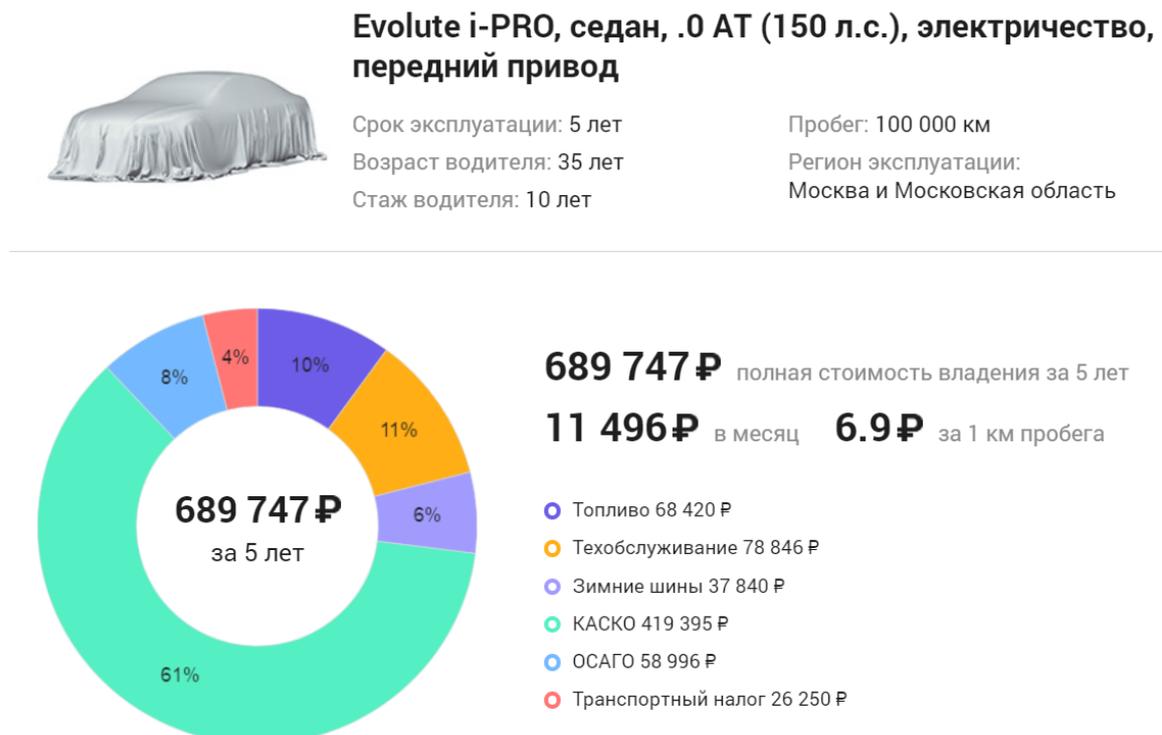


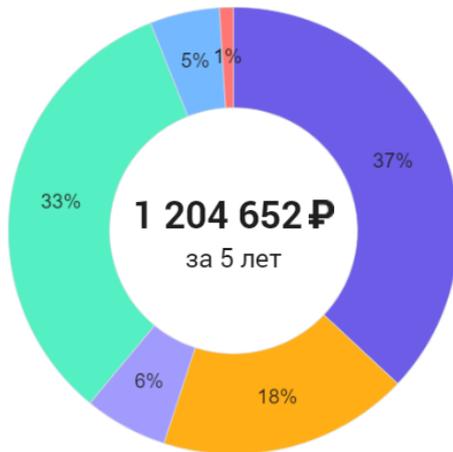
Рисунок 2.6 – Стоимость владения электромобилем Evolute i-PRO



Volkswagen Volkswagen ID.4, электричество передний привод

Срок эксплуатации: 5 лет
Возраст водителя: 35 лет
Стаж водителя: 10 лет

Пробег: 100 000 км
Регион эксплуатации:
Москва и Московская область



1 204 652 ₹ полная стоимость владения за 5 лет

20 078 ₹ в месяц **12.0 ₹** за 1 км пробега

- Топливо 440 565 ₹
- Техобслуживание 225 435 ₹
- Зимние шины 69 320 ₹
- КАСКО 394 711 ₹
- ОСАГО 58 996 ₹
- Транспортный налог 15 625 ₹

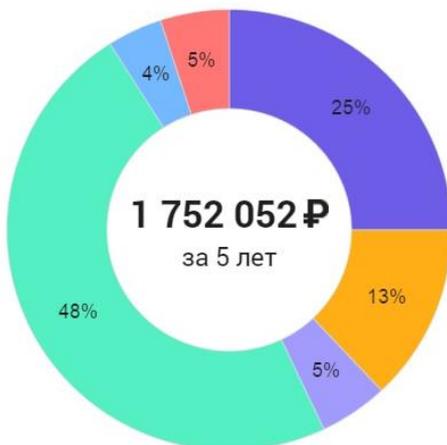
Рисунок 2.7 – Стоимость владения электромобилем Volkswagen ID.4



Volkswagen Volkswagen ID.6, электричество полный привод

Срок эксплуатации: 5 лет
Возраст водителя: 35 лет
Стаж водителя: 10 лет

Пробег: 100 000 км
Регион эксплуатации:
Москва и Московская область



1 752 052 ₹ полная стоимость владения за 5 лет

29 201 ₹ в месяц **17.5 ₹** за 1 км пробега

- Топливо 444 770 ₹
- Техобслуживание 228 871 ₹
- Зимние шины 82 440 ₹
- КАСКО 835 174 ₹
- ОСАГО 67 422 ₹
- Транспортный налог 93 375 ₹

Рисунок 2.8 – Стоимость владения электромобилем Volkswagen ID.6

Составляем калькуляцию всех расходов в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Расходы на владение подвижным составом

Параметр/ модель	Evolute i- PRO	Volkswagen ID.4	Evolute i-JOY	Москвич 3е	Volkswagen ID.6
Расходы на электричество	68420	440565	66367	71841	444770
Техническое обслуживание	78846	225436	76481	82788,3	228871
Шины	37840	69320	36705	39732	82440
КАСКО	419395	394711	406813	440364,75	835174
ОСАГО	58996	58996	57226	61945,8	67422
Налог	26250	15625	25463	27562,5	93375
Стоимость 1 км пробега	6,9	12	6,7	6,8	17,5
Полные затраты за 5 лет	689747	1204652	669055	724234	1752052
Стоимость, руб.	2990000	3200000	3490000	3500000	3990000

Анализируя таблицу 2.6, определяем самый дешёвый в эксплуатации автомобиль – Москвич 3е, стоимость пробега 1 км составит 6,2 рублей, его и принимаем как основной в будущем автопарке.

Для сравнения приведем данные по стоимости владения автомобилями с ДВС, рассчитанные агентством «АВТОСТАТ» и основывается на результатах исследования, которое охватывает легковые автомобили, официально продаваемые в России.

Сегмент	Место	Марка	Модель	Стоимость 1 км пробега, руб.
B	1	LADA	XRAY	7,5
B	2	LADA	Granta	7,6
B	3	LADA	Vesta	7,7
C	1	Skoda	Octavia	8,8
C	2	Kia	Ceed	10,2
C	3	Kia	Cerato	10,5
D	1	Volkswagen	Passat	11,1
D	2	Kia	K5	11,3
D	3	Hyundai	Sonata	12,5
LAV	1	LADA	Largus	8,4
LAV	2	Fiat	Doblo	10,5
LAV	3	Volkswagen	Caddy	10,8
Pickup	1	УАЗ	Пикап	10,7
Pickup	2	Mitsubishi	L200	14,9
Pickup	3	Toyota	Hilux	16,8

Рисунок 2.9 – Стоимость владения автомобилем с ДВС

3 Организационная часть

3.1 Маркетинговая и операционная стратегия

Каршеринг является одним из видов аренды автомобиля. Его отличие от традиционного формата аренды - в сроках. Каршеринг-автомобиль может быть арендован на непродолжительное время. Стоимость услуги рассчитывается поминутно - оплачивается только время фактического использования автомобиля.

Это уникальный вид услуг для Абакана. Конкуренцию предприятию составляют предприятия города, оказывающие транспортные услуги для частных лиц.

Группа потребителей, которым доступна услуга: мужчины и женщины старше 21 года, имеющие водительские права категории В, опыт вождения не менее 2х лет и уровень дохода не ниже среднего.

Многие жители России не слышали о каршеринг-услугах, либо не имеют точного представления о том, как услуга работает. Также, проанализировав опыт столичных компаний, оказывающих аналогичные услуги, можно сделать вывод, что существенную долю затрат на запуск сервисов составили затраты на продвижения.

По данным сервиса Yandex.Wordstat, в течение мая 2024 года поисковой запрос «аренда авто Абакан» был задан в поисковой системе 839 раз, максимальный спрос был в июле 2023 г. Данные, полученные за период с 1.06.2022 по 1.06.2024, представлены в виде графика на рисунке 3.1

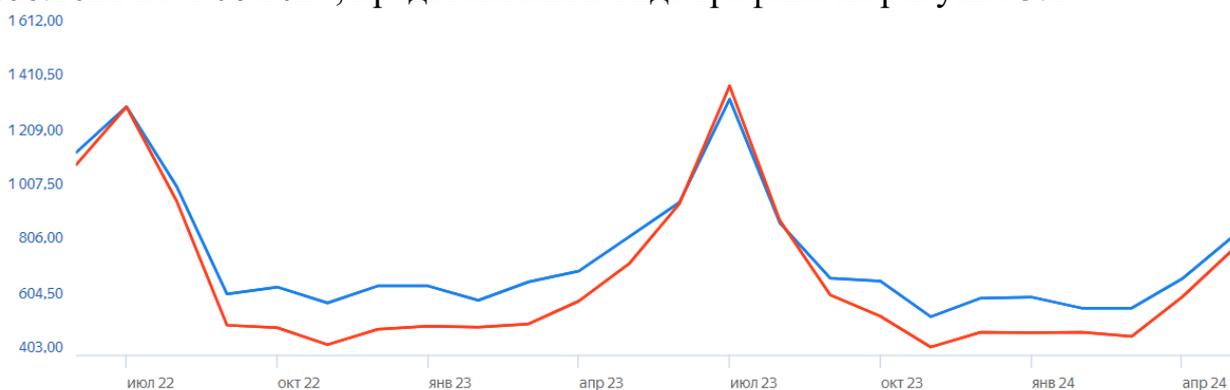


Рисунок 3.1 - Статистика показов по запросу «аренда авто Абакан»

Сложность реализации проекта в г.Абакане заключается в том, что жители небольших городов консервативны, слабо осведомлены о преимуществах каршеринга. Поэтому большее внимание стоит уделить маркетинговому плану. Программу маркетинговых мероприятий необходимо составлять, учитывая особенности населения небольших городов. Главной целью маркетинговой программы является осведомление населения о новом виде услуг, увеличение узнаваемости фирмы, стимулирование к пользованию новой услугой.

Прежде всего, необходимо оценить ключевые тенденции в отрасли. Для этого используется PEST-анализ и SWOT-анализ.

PEST-анализ является маркетинговым инструментом, задачей которого является выявление аспектов внешней среды, которые могут оказать влияние на бизнес. Анализ внешней среды для каршеринг-фирм представлен в таблице (таблица 3.1).

Таблица 3.1 - PEST-анализ

Политико-правовые факторы	Социальные факторы
Необходимость сертификации транспортных средств; Необходимость расширенной страховки автомобиля; Потребность фирмы в качественном юридическом сопровождении.	Основными потребителями услуги являются мужчины 25-35 лет; Повышенная ответственность за действия водителя, находящегося за рулем каршерингового ТС Муниципальные власти оказывают поддержку предприятиям, оказывающим каршеринг-услуги
Экономические факторы	Технологические факторы
Спрос на услугу повышается с ростом стоимости обслуживания собственного авто; Уровень цен влияет на конкурентоспособность фирмы; Изменение уровня доходов населения г.Абакана влияет на спрос	Необходимость разработки собственного ПО; Необходимость установки специального оборудования в каждый автомобиль; Прямая зависимость от наличия интернета как у клиента, так и у поставщика услуг В Белгороде отсутствует инфраструктура для каршеринга

Таким образом, можно сказать, что организация сервиса по предоставлению каршеринговых услуг требует большого количества времени. Это обусловлено тем, что для функционирования сервиса необходима подготовка технического оснащения. Также потребуется время для формирования юридической политики сервиса.

Посредством SWOT-анализа возможно выявить сильные и слабые стороны данного формата бизнеса (таблица 3.2):

Таким образом, проанализировав таблицу, можно сказать, что каршеринг является перспективным и быстроразвивающимся направлением в России. Однако в небольших регионах подобный формат бизнеса еще не был реализован. Как следствие - нельзя применить чужой опыт при построении бизнес-модели для Абакана и точно спрогнозировать поведение потребителей.

Главные цели проводимых рекламных мероприятий - сформировать представление об услуге каршеринга, донести ее преимущества для жителей Абакана, а также осведомить о запуске сервиса нового формата. Основными

клиентами сервиса будут люди, являющиеся активными пользователями интернета.

Таблица 3.2 - SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Новый для Абакана вид услуг, отсутствие прямых конкурентов; • Относительно низкая стоимость услуги; • Стремительный рост рынка в России; • Выгоднее, чем содержание собственного авто; • Положительное влияние на окружающую среду; • Положительное влияние на загруженность дорог; • Лояльное отношение властей к формату каршеринга 	<ul style="list-style-type: none"> • Сложность прогнозирования спроса на услугу в городах с населением менее 1 млн. чел. • Слабая осведомленность россиян о формате каршеринга; • Необходимость крупных инвестиций; • Необходимость вложения большого объема средств в рекламу и продвижение; • Мало опыта в городах с населением менее 1 млн. чел.; • Отсутствие инфраструктуры для каршеринга в провинциальных городах;
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> Увеличение автопарка по мере роста спроса на услугу; Постепенная замена арендованных машин на собственный автопарк; Предоставление альтернативного формата передвижения 	<ul style="list-style-type: none"> Низкий спрос в городе с населением менее 1 млн. чел.; Консервативное отношение потенциальных клиентов к новым форматам транспорта

По этой причине основная часть продвижения будет происходить в онлайн-пространстве. До запуска сервиса будут проведены следующие рекламные мероприятия (таблица 2.4).

Таблица 2.2.3 - Рекламные мероприятия

Планируемое мероприятие по продвижению/тип рекламы	Ожидаемое улучшение бизнеса	Стоимость, руб.
Рекламные посты в социальных сетях	Рост осведомленности клиентов о формате «carsharing», оповещение о запуске сервиса	6000
Контекстная реклама в социальных сетях	Рост осведомленности клиентов о формате «carsharing», оповещение о запуске сервиса	7000
Заказная статья в печатных СМИ	Рост осведомленности клиентов о формате «carsharing», оповещение о запуске сервиса	15000
Заказные обзоры от блогеров	Демонстрация возможностей каршеринга широкому кругу лиц	6000

Рекламный пост в новостных сообществах Абакана с закреплением публикации в течение суток обойдется в 2000 руб. Данная цена актуальна для сообществ социальной сети «ВКонтакте» с количеством подписчиков от 90 тыс.

чел. до 150 тыс.чел. Будет опубликовано три поста с периодичностью в раз в 10 дней.

Так как данный вид услуги не знаком большинству жителей Абакана, в первую очередь, необходимо продемонстрировать ее преимущества. Для этого на тест-драйв будут приглашены ведущие блогеры города, которые расскажут о своих впечатлениях в интернете. Тест-драйв будет проходить за несколько дней до официального запуска сервиса.

Также будет запущена контекстная реклама. Реклама будет настроена в соответствии с портретом потенциального клиента фирмы. Стоимость одной рекламной сессии (22 тыс. показов объявления для целевой аудитории в течение суток) - 460 рублей. Реклама будет запущена на протяжении 20 дней. На протяжении этих дней будут скорректированы настройки целевой аудитории. Как следствие, затраты к концу периода уменьшатся. Итого контекстная реклама обойдется в 7000 рублей.

Для того, чтобы реклама была наиболее эффективной, необходимо сформировать портрет потенциального пользователя услуги. Демографические данные по работе с клиентами ориентировочно таковы:

Пол клиента: 90% пользователей составляют мужчины, 10% - женщины

Семейное положение: 42% холосты/не замужем, 58% состоят в браке

Наличие автомобиля: 36% не имеют автомобиль в собственности, 64% - имеют. Среди собственников 61% не готов отказаться от личного автомобиля, 7% - готовы отказаться от поездок по городу, 32% готовы отказаться от личного автомобиля полностью.

Образование: 90% пользователей имеют высшее образование, 15% - два высших и более, 9% - среднее специальное образование

Возраст: 32% - 26-30 лет; 28% - 31-35 лет; 15% - 21-25 лет; 15% - 36-40 лет; 7% - 41-45 лет; 2% - 46-50 лет; 1% - 51 и более лет

Сфера деятельности: 27% - IT; 17% - другое; 16% - услуги; 12% - торговля; 11% - финансы; 9% - производство; 4% - искусство и культура; 2% - здравоохранение; 2% - образование

Портрет потенциального клиента в г. Белгород:

Преимущественно мужчины;

Преимущественно жители г. Белгород;

Возраст. 1 категория: 21-30 лет. 2 категория: 30-40 лет;

Наличие водительских прав категории «В»;

Работающие, заработок средний или выше среднего;

Активный пользователь интернета.

3.2 Управление качеством услуги транспортного обслуживания

Для управления качеством транспортного обслуживания решается ряд задач: обосновывается состав показателей качества и устанавливаются их нормативы; оценивается уровень обеспечения норматива качества по каждому из показателей; производится интегральную оценку качества по совокупности показателей; разрабатывается и реализуются мероприятия, улучшающие

качество по отстающим показателям. Нормативы качества транспортного обслуживания пассажиров установлены государственными общероссийскими стандартами системы ГОСТ, строительными нормами и правилами СНиП, отраслевыми правилами. Организация перевозок пассажиров с соблюдением установленных нормативов качества транспортного обслуживания пассажиров предусмотрена в различных методических указаниях и рекомендациях Минтранса России и региональных органов управления транспортом, локальными нормативными актами организаций пассажирского транспорта.

Доступность услуг характеризуется возможностью их получения по условиям удаленности места обслуживания от места нахождения пассажира (транспортной доступностью), наличием информации об услугах и приемлемостью тарифов.

Под общим руководством качества следует рассматривать политику в области качества, цели и ответственность, улучшение качества в рамках системы. Обязанности по общему руководству качеством распределяются на всех уровнях управления, но осуществляет координацию работ по качеству ответственный руководитель предприятия по качеству. При общем руководстве качеством акцент делается на производственные (экономические) аспекты деятельности предприятия, а при обеспечении качества функциональными подразделениями и службами предприятия - на обеспечение качества, в первую очередь, по критериям безопасности (психологической, социальной, экологической т.д.). Создание или совершенствование системы менеджмента качества следует начинать с определения политики и целей предприятия в области качества, которые должны отражать основные направления его деятельности, цели и задачи по качеству. Политику формулирует руководство предприятия. Цели в области качества устанавливаются для соответствующих уровней и подразделений организации. Они должны быть измеримыми и согласуемыми с политикой в области качества.

Но правда в том, что правильная стратегия маркетинга пассажирских перевозок поможет определить дополнительные возможности развития предприятия и совершенствования уровня услуг, оказываемых пассажирам. Перевозчики довольно часто сталкиваются с замечаниями и пожеланиями своих клиентов. Систематизация жалоб и меры, принятые для устранения любых недочетов как раз является задачей маркетинговой службы. Проблема качества и повышения конкурентоспособности становится ключевой для российских предприятий, способствуя очевидному росту интереса к стратегическим вопросам бизнеса и к проблеме качества, а также к подходам и методам их решения, выражаясь в разных формах.

3.3 Особенности правового регулирования перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом

В настоящее время изучение регулирования договорных правоотношений, возникающих в сфере перевозки любым видом транспорта, представляется особенно востребованным в силу развитости транспортной

системы и потребности в постоянном сообщении между всеми населенными пунктами Российской Федерации. Деятельность по осуществлению перевозок достаточно подробно регулируется гл. 50 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ)¹, а также рядом транспортных уставов и кодексов, что в совокупности именуется транспортным законодательством. Отметим, что нормы ГК РФ регулируют институт перевозки лишь в общем виде, детальное регулирование осуществляется всей совокупностью транспортных нормативных правовых актов. Договор перевозки пассажиров и багажа является консенсуальным, двусторонне обязывающим, возмездным и публичным. Он заключается между гражданином-потребителем (либо в его интересах) и перевозчиком, являющимся субъектом предпринимательства. Его предметом является оказание услуг по перевозке, стоимость которые подчиняется требованиям закона, которые связаны с публичным характером этого договора.

Форма данного договора является несколько необычной, поскольку его заключение удостоверяется билетом, который, хотя и содержит все условия договора, все же не является типичным документом, удостоверяющим письменную форму договора. Перевозки автомобильным и городским наземным электрическим транспортом является наиболее распространенным, ведь большая часть граждан нашей страны ежедневно пользуется услугами автобусов, троллейбусов и трамваев для того, чтобы добраться на работу или учебу. Кроме того, именно автобусные перевозки являются наиболее распространенными в пригородной зоне, а также между соседними городами, конечно, при условии, что расстояние между ними относительно небольшое. Популярны такие перевозки стали потому, что они являются не только наиболее удобными и простыми с точки зрения организации транспортной системы, но и тем, что здесь получается удерживать стоимость билета на относительно невысоком уровне, что сделало такие виды транспорта наиболее популярными у населения. Основным специальным актом, регулирующим осуществление перевозок автомобильным и городским наземным электрическим транспортом, является Федеральный закон «Устав автомобильного и городского наземного электрического транспорта». Также необходимо выделить ряд подзаконных актов, регулирующих перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом. Основным из них являются Правила перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом. Кроме того, нужно отметить нормативные акты, которые опосредованно регулируют сферу перевозок пассажиров автомобильным транспортом.

К таким относится Федеральный закон «О безопасности дорожного движения». Данный закон необходимо учитывать при рассмотрении данной темы, поскольку перевозки этим видом транспорта производятся по дорогам общего пользования, а в случае с наземным электротранспортом – трамваями, которые, хотя и движутся по специально проложенным в городах рельсам, все равно так или иначе взаимодействуют с другими участниками дорожного движения. Первой важной особенностью перевозок пассажиров

автомобильным транспортом является их особый субъектный состав. Так, перевозчик должен не только являться коммерческой организацией или индивидуальным предпринимателем, но и обладать лицензией на осуществление пассажирских перевозок. Это необходимо для обеспечения безопасности как пассажиров, использующих услуги по перевозке, так и других участников дорожного движения. Важно и то, что в последнее время требования к перевозчикам в данной сфере все более и более ужесточаются.

Причиной этого, по всей видимости, стало стремление государства снизить количество дорожно-транспортных происшествий с участием автомобильного транспорта. Также снизить уровень смертности и травматизма на дорогах общего пользования. Следующей важной особенностью таких перевозок являются правила, касающиеся тех случаев, когда поездка была прекращена до прибытия в пункт назначения по причине технической неисправности транспортного средства или, например, дорожно-транспортного происшествия. Изучение правовых норм, регулирующих такую ситуацию, важно для нас, поскольку они имеют исключительное практическое значение, так как подобная ситуация в связи с указанной нами выше распространенностью автомобильных перевозок может случиться с каждым. В соответствии с пунктом 53 Правил перевозок: «В случае прекращения поездки в предоставленном транспортном средстве в связи с его неисправностью, аварией или другими причинами пассажиры вправе воспользоваться приобретенным билетом для проезда в другом транспортном средстве, указанном перевозчиком. Пересадка пассажиров в другое транспортное средство организуется кондуктором или водителем того транспортного средства, на проезд в котором были приобретены билеты». Из положения данного пункта можно вывести обязанность перевозчика, при наличии возможности, пересадить пассажиров в другое транспортное средство для продолжения поездки. Содержание п.п. 2 п. 2 ст. 22 Устава, пунктов 63 и 74 Правил перевозок позволяет нам сделать вывод о том, что у пассажира имеется обязанность подготовить багаж к перевозке таким образом, чтобы он соответствовал установленным требованиям, а у перевозчика есть право отказать пассажиру в принятии багажа для перевозки в случае несоблюдения таких требований. В Уставе и Правилах перевозок закреплено в Гражданском кодексе право пассажира провозить бесплатно детей, а также устанавливается порядок контроля за добросовестным использованием этого права пассажирами. При этом в Уставе содержатся условия, при которых пассажир может реализовать это право. Таковыми являются: недостижение ребенком определенного возраста, а также то, что иными нормативными актами не устанавливается запрет на перевозку детей без предоставления отдельного места для сидения, поскольку в автомобильных перевозках бесплатная перевозка детей осуществляется именно без предоставления отдельного места для сидения. Кроме того, в Правилах перевозок указывается на право перевозчика проверить возраст ребенка путем требования от пассажира предоставления документа, подтверждающего устанавливаемые обстоятельства. Также представляется интересным пункт 44 Правил перевозок.

В соответствии с этим пунктом: «В случае если на маршруте регулярных перевозок применяются тарифы, учитывающие различный уровень обслуживания в транспортном средстве (наличие кондиционера, видеоманитрона, туалета, багажных полок, солнцезащитных шторок, индивидуального освещения и вентиляции, предоставление питания, газет, журналов, современная конструкция и удобное размещение кресел и др.), перевозчик вправе указать в билете реквизиты, определяющие класс обслуживания».

В этом случае перевозчик заблаговременно доводит до сведения пассажиров информацию о классе обслуживания». Из содержания данной правовой нормы следует обязанность перевозчика, в случае наличия в его транспортных средствах возможности предоставить пассажирам различный уровень обслуживания, уведомлять последних о возможности приобретения билетов различного класса обслуживания. По нашему мнению, введение данного положения в Правила обусловлено тем, что необходимо предоставить пассажиру возможность осознанного выбора класса обслуживания, исходя из определения заявленной стоимости перевозки. Далее целесообразно обратиться к исследованию особенностей юридической ответственности за нарушение условий договора перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом. Исследование данного вопроса важно для нас, поскольку для практикующего юриста наибольшее значение имеет знание существующих в законе механизмов привлечения к юридической ответственности, защиты от необоснованного привлечения к такой ответственности для их успешного применения на практике. Также это важно и для понимания прав пассажира в случае нарушения перевозчиком своих обязанностей. Рассматривая положения главы ГК РФ, устанавливающей общие основания ответственности за нарушение условий договора перевозки пассажиров и багажа, можно выделить следующую интересную закономерность: в законе прямо указаны специальные гражданско-правовые нормы об ответственности перевозчика перед пассажиром за задержку отправления пассажира, за утрату, недостачу или повреждение багажа, а также за привлечение перевозчика к ответственности за причинение вреда жизни или здоровью пассажира. Последнее право отсылает нас к положениям Гражданского кодекса об ответственности за причинение вреда жизни и здоровью. На наш взгляд, именно такое правовое регулирование данного вопроса можно объяснить тем, что общие основания гражданско-правовой ответственности за нарушение в общем виде обязательств и конкретно договоров, установленных в первой части Гражданского кодекса, являются общими нормами, применительно к данным правоотношениям.

Специальные нормы об ответственности перевозчика устанавливаются для обеспечения и гарантирования прав пассажира, упрощения для пассажира их защиты при нарушениях со стороны перевозчика. В то же время законодателем, по всей видимости, подразумевается то, что в защите своих прав перевозчик должен руководствоваться общими нормами об ответственности за нарушение обязательств и договоров. Первое, о чем нужно сказать отдельно – особенности ответственности перевозчика за задержку

отправления пассажира. Исходя из конструкции статьи 795 Гражданского кодекса Российской Федерации, следует, что в случае как задержки отправления транспортного средства, так и опоздания его прибытия (если такое обстоятельство не вызвано действием непреодолимой силы), пассажир получает право требовать от перевозчика уплаты штрафа, установленного в соответствующем специальном правовом акте. Здесь налицо отсылочная норма. Сделано это законодателем потому, что в каждом виде перевозок присутствует своя специфика и более целесообразно устанавливать особенности ответственности за такое нарушение договора перевозки именно таким образом – отсылая к соответствующему специальному закону. В части ответственности за недостачу, повреждение или утрату багажа правовое регулирование также достаточно развито.

Так, в п. 1 ст. 796 ГК РФ устанавливается общее правило, которое заключается в том, что перевозчик несет ответственность за недостачу, повреждение или утрату сданного пассажиром для перевозки багажа. В пункте 2 названной статьи устанавливаются правила об определении размера возмещения вреда б причиненного пассажиру: «Ущерб, причиненный при перевозке груза или багажа, возмещается перевозчиком: - в случае утраты или недостачи груза или багажа - в размере стоимости утраченного или недостающего груза или багажа; - в случае повреждения (порчи) груза или багажа - в размере суммы, на которую понизилась его стоимость, а при невозможности восстановления поврежденного груза или багажа - в размере его стоимости; - в случае утраты груза или багажа, сданного к перевозке с объявлением его ценности, - в размере объявленной стоимости груза или багажа». Стоимость груза или багажа в данном случае определяется исходя из его цены, указанной в счете продавца, или предусмотренной договором, а при отсутствии счета или указания цены в договоре – исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары. Важно и то, что при невыполнении перевозчиком обязанности по доставке багажа провозная плата должна быть возвращена пассажиру, что, по нашему мнению, дает дополнительные гарантии прав пассажира. Последним основанием ответственности, о котором мы считаем необходимым сказать, является ответственность перевозчика за причинение вреда жизни и здоровью пассажира. В этом, как мы указали выше, нам необходимо руководствоваться гл. 59 ГК РФ.

Нормы параграфа 2 гл. 59 ГК РФ, безусловно, являются нормами общими, более того, в ст. 1084 ГК РФ устанавливается возможность предусмотреть в законе больший объем ответственности за причинение вреда жизни или здоровью. Нельзя забывать и о том, что в нашем случае перевозчик всегда является владельцем источника повышенной опасности (в данном случае – автотранспорта). Из этого следует, что в случае ответственности перевозчика применяются правила ст. 1079 ГК РФ, в соответствии с которой такой причинитель вреда привлекается к ответственности вне зависимости от его вины.

Из этого вытекает еще одна особенность юридической ответственности за нарушение условий таких договоров. Специальные нормативные акты практически всегда содержат в себе обязанность перевозчика застраховать риск своей ответственности перед пассажирами. Такие требования установлены и в сфере автотранспорта. Считаем, что введение в правовое регулирование обязанности перевозчика страховать риск своей ответственности является исключительно положительным явлением с точки зрения того, что пассажиры получают дополнительные гарантии возмещения причиненного им вреда в силу того, что требования к страховым компаниям предполагают их большую финансовую стабильность в сравнении с некоторыми перевозчиками. В вопросах применения юридической ответственности за нарушение условий договора перевозки пассажиров и багажа, которые являются скорее вопросами практики, нежели теории, особое место занимают не только нормативные акты, но и разъяснения высших инстанций судов. Они содержат в себе правовые позиции относительно того, каким образом следует применять эти нормативные акты в спорных ситуациях.

В конечном итоге, в гражданско-правовой ответственности за нарушение условий договора перевозки пассажиров и багажа, помимо общей ответственности за нарушение обязательств, которая может применяться как к перевозчику так и к пассажиру, необходимо выделять несколько подвидов специальной ответственности перевозчика. Их выделение в законодательстве по всей видимости связано с тем, что именно эти случаи причинения вреда являются наиболее распространенными, а потому нуждаются в детальном правовом регулировании. Среди них необходимо выделить ответственность за нарушение условия о сроке перевозки, а именно сроках отправления и прибытия транспортного средства, ответственность за причинение вреда сданному пассажиром багажу, а также ответственность за вред, причиненный жизни или здоровью пассажира. Именно последний вид ответственности представляется нам наиболее важным в правовом регулировании этого вопроса, поскольку жизнь и здоровья являются высшими ценностями в демократическом государстве. Таким образом, подводя черту всему вышесказанному, следует отметить, что договор перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом является наиболее распространённым среди так называемых транспортных договоров. Он не создает новых материальных ценностей, а его «продукцией» является упорядоченная деятельность по территориальному перемещению с принятием во внимание особенностей, названных в ходе исследования.

3.4 Организационный план

Форма предприятия - общество с ограниченной ответственностью. Такая форма собственности предпочтительнее, чем регистрация ИП, так как при годовом доходе менее 60 млн. руб. предприятие попадает под упрощенную форму налогообложения. Для предприятия предпочтительна УСН-15. Сама деятельность подпадает под определение (ОКПД 2) 77.11

Услуги по аренде и лизингу легковых автомобилей и лёгких автотранспортных средств. Эта группировка не включает в себя услуги по аренде легковых автомобилей с водителем.

Функционирование предприятия будет осуществляться на базе столичного каршеринг-сервиса «TimCar». Формально такое сотрудничество не является покупкой франшизы. Заключение договора позволяет присоединиться к клиентской и технической базе сервиса. Условия сотрудничества:

- не менее 5 автомобилей в автопарке;
- офис площадью от 13 кв. м.;
- наличие бухгалтера;
- наличие техника;
- осуществление услуг в качестве юридического лица.

После заключения договора сервис «TimCar» оказывает следующие услуги:

- Предоставляет программное обеспечение (приложения для смартфонов на базе iOS и Android; административную панель для управления и мониторинга процессов.
- Телематическое оборудование для автомобилей в аренду.
- Разработка технической карты под автомобиль.
- Монтаж оборудования.
- Обучение и стажировка персонала фирмы.
- Предоставление возможности использовать фирменный стиль компании.
- Брендинг.
- Доступ к клиентской базе.
- Рекламная поддержка, помощь в разработке трейд активности и региональной рекламной компании.
- Услуги круглосуточного call-центра.
- Консультация на всех этапах запуска проекта.
- Сопровождение бизнеса в течение всего срока договора.

Такой формат сотрудничества позволяет значительно снизить затраты на как на запуск проекта, так и на обеспечение функционирования фирмы.

Заключение договора с сервисом избавляет от необходимости разработки собственного ПО, закупки оборудования, создания call-центра.

Ниже представлена организационная структура предприятия (рисунок 3.2).

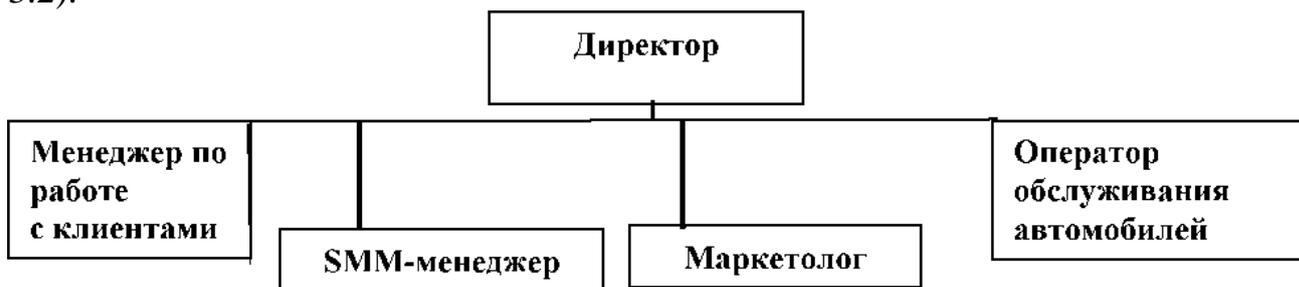


Рисунок 3.2 - Организационная структура предприятия

Организационная структура предприятия - линейная.

Предприятие возглавляет генеральный директор. Он организует работу коллектива предприятия, несет полную ответственность за состояние предприятия и его деятельность.

Научная организация транспортного процесса и эффективное использование транспортных средств зависят прежде всего от совершенства работы эксплуатационной службы, степени подготовленности кадров и оснащенности необходимыми вычислительными и другими техническими средствами.

Генеральный директор имеет право распоряжаться средствами и имуществом предприятия, заключать договоры, открывать счета и распоряжаться ими, издавать приказы по предприятию, принимать и увольнять работников, применять к ним меры поощрения и налагать взыскания. Вместе с тем генеральный директор отвечает за правильное и эффективное использование материальных и трудовых ресурсов предприятия, улучшение условий и охрану труда.

Бухгалтерия и юридическое сопровождение фирмы будет отдано на аутсорсинг. Это позволит сократить финансовые затраты, а также полностью сосредоточиться на остальных бизнес-процессах. Такое решение позволит сократить расходы на оборудовании рабочего места для бухгалтерии и юридического отдела. Также уходит необходимость выплачивать отчисления в ПФР И ФСС. Для фирмы будет оптимален вариант полного аутсорсинга бухгалтерии и юридическое консультирование.

Отдел продвижения представлен маркетологом, менеджером по работе с клиентом и SMM-менеджером. Для каждой должности будет утверждена должностная инструкция.

Обязанности маркетолога:

- Планирование маркетинговой деятельности;
- Исследование рынка (сбор и анализ информации о клиентах, сбор и анализ информации о конкурентах);
- Позиционирование.
- Оценка конъюнктуры рынка;
- Анализ результатов коммерческой деятельности предприятия;
- Разработка прогнозов продаж;
- Разработка целей и стратегий предприятия;
- Разработка плана маркетинга;
- Сегментирование клиентской базы;
- Маркетинговые коммуникации (реклама, промоакции, PR-мероприятия);
- Создание имиджа фирмы.
- Обязанности менеджера по работе с клиентами:
- Обработка документов от новых клиентов;
- Заключение договора с клиентами;
- Обработка обращений от клиентов, обратная связь;
- Консультирование клиентов по услугам и специальным предложениям;

- Устраняет возникшие между клиентом и фирмой проблемы;
 - Ведение клиентской базы.
- Обязанности SMM-менеджера:
- Разработка стратегии присутствия фирмы в соц.сетях;
 - Формирование целей и задач продвижения в соц.сетях: повышение потока клиентов, увеличение лояльности к бренду и т.д.;
 - Ведение, оформление, развитие сообществ в социальных сетях;
 - Наполнение сообществ контентом, написание текстов для публикаций, подбор иллюстраций, адаптация контента под формат площадки соц.сети;
 - Проведение конкурсов и иных мероприятий в сообществах;
 - Анализ показателей конверсии и корректировка рекламных мероприятий в соответствии с результатами;
 - Управление репутацией - обработка отзывов от клиентов, реакция на комментарии, сбор обратной связи от целевой аудитории;
 - Аналитическая работа, составление отчетов;
 - Организация работы с фрилансерами (дизайнерами).

В обязанности операторов обслуживания автомобилей входит:

- Контроль состояния автомобилей: заправка, мойка, контроль сохранности салона, организация техосмотра;
- Контроль технической исправности автомобилей, организация технического обслуживания;
- Перегон автомобилей в наиболее удобные для клиентов локации.

Для выполнения задач снабжения, ремонта подвижного состава в ведении технической службы, возглавляемой главным инженером есть мастерская, в составе которых имеются производственные участки по ТО и ремонту подвижного состава. Главными задачами технической службы предприятия являются:

- организация надлежащего хранения подвижного состава, обеспечивающего высокую техническую готовность его к работе, своевременность выпуска автомобилей на линию и прием их (гаражная служба),
- разработка и решение вопросов, связанных с укреплением производственно-технической базы предприятия (главный инженер),
- оперативное планирование всех видов ТО и ремонта автомобилей и автомобильных шин, организация выполнения этих работ и контроля за их качеством, проведение технического учета и отчетности по подвижному составу и другим производственным фондам;
- руководство всей совокупностью работ по обеспечению нормального материально-технического снабжения предприятия, организации хранения, выдачи и учета топлива, запасных частей и других материальных ресурсов, разработка и осуществление мероприятий по более рациональному их использованию (отдел снабжения),

4 Экономическая часть

4.1 Расчет капитальных вложений

В состав капитальных вложений включаются затраты на приобретение, доставку, монтаж нового оборудования и демонтаж старого оборудования, строительные работы [6], руб.

$$K = C_{об} + C_{дм} + C_{тр} + C_{стр} - K_{исп}, \quad (4.1)$$

где $C_{дм}$ – затраты на монтаж и демонтаж оборудования, руб.;

$C_{стр}$ – ориентировочная стоимость строительных работ, руб. (таблица 4.1);

$C_{об}$ – стоимость приобретаемого оборудования, руб. (таблица 4.2);

$C_{тр}$ – затраты на транспортировку оборудования, руб.;

$K_{исп}$ – не амортизированная часть балансовой стоимости оборудования, пригодного к дальнейшему использованию, $K_{исп} = 0$ руб.

Таблица 4.1 – Стоимость строительных работ

Вид работы	Единица измерения	Стоимость за единицу, руб.	Количество единиц	Общая стоимость, руб.
Изготовление металлоконструкций каркаса	Т	45800	30,2	1384992
Монтаж металлокаркаса	Т	11500	30,2	347760
Материалы кровли	м ²	2112	778,7	1644572
Монтаж кровли	м ²	430	778,7	334832
Материалы стен	м ²	1841	606	1115646
Монтаж конструкций стен	м ²	350	606	212100
Окна и витражи	м ²	9200	50	460000
Установка окон и витражей	м ²	1600	50	80000
Ворота	м ²	6300	100	630000
Установка ворот	м ²	1300	100	130000
Обустройство железобетонных полов	м ²	2125	756	1606500
Обустройство монолитных фундаментов	м ²	1500	756	1134000
Обустройство цоколя	погонный метр	1800	120	216000
итого				9296402

Стоимость, вид и марка оборудования берётся из сети Интернет с различных сайтов.

Затраты на транспортировку принимаются 5% от стоимости оборудования [6], руб.

$$C_{тр} = 0,05 \cdot C_{об}, \quad (4.2)$$

$$C_{тр} = 0,05 \cdot 351330 = 17567.$$

Таблица 4.2 – Стоимость приобретаемого оборудования

Наименование	Количество, шт.	Цена за единицу, руб.	Цена общая, руб.
Электромобиль Москвич 3е	30	2990000	89700000
Набор инструмента для ремонта шин	1	1850	1850
Пылесос Karcher WD 3.300 M	1	4500	4500
Мойка Elite 1910M	1	32100	32100
Система очистки воды АРОС-1	1	75000	75000
Пеногенератор PROCAR	1	19800	19800
Ключ баллонный крестовой с головками	1	1660	1660
Инструментальный ящик «АвтоВело»	1	8050	8050
Пуско - зарядное устройство «ANTDYNAMIC 420 START»	1	20190	20190
Автомобильный диагностический сканер	1	90000	90000
Набор инструмента для электрика 48 предметов	1	19500	19500
Универсальный большой набор инструментов 143 предмета	1	13990	13990
Ноутбук ASUS Transformer Book Flip	1	24000	24000
МФУ Panasonic KX-MB2000RUB	1	7190	7190
Тепловая пушка дизельная Neoclima Prof NPI-20	1	33500	33500
Итого			90051330

Капитальные вложения, руб.

$$K = 9296402 + 90051330 + 17567 = 99365299.$$

4.2 Смета затрат на производство работ

Смета затрат на производство определяет общую сумму расходов производственного подразделения на плановый период и необходима для расчета себестоимости работ этого подразделения. В проектах по ТО и ТР автомобилей смета обычно составляется по экономическим элементам: заработная плата производственных рабочих, начисления по социальному страхованию, материалы, запасные части, накладные расходы.

Заработная плата производственных рабочих. В фонд этой заработной платы включаются фонды основной заработной платы.

Фонд основной заработной платы включает все виды оплаты труда за фактически проработанное время.

Начисления на заработную плату [6], руб.

$$H_3 = Z_o \cdot P_{нз} / 100, \quad (4.3)$$

где $P_{нз}$ – процент начисления на заработную плату, $P_{нз}=30\%$, руб.,

Расчет годового фонда заработной платы приведен в таблице 4.2.

При расчёте работы кроме прямых производственных расходов, необходимо учитывать также и накладные расходы.

Таблица 4.2 – Расчет фонда заработной платы

Должность	Всего, чел.	Месячный оклад, руб.	Начисления, руб	Месячный фонд оплаты труда, руб.
Директор	1	80000	24000	104000
Главбух	1	70000	21000	91000
Экономист	1	65000	19500	84500
Главный инженер	1	65000	19500	84500
Начальник отдела эксплуатации	1	60000	18000	78000
SMM менеджер	1	45000	13500	117000
Менеджер по работе с клиентами	2	45000	13500	58500
Диспетчер	4	40000	12000	208000
Механик	3	50000	15000	65000
Мойщик	1	45000	13500	58500
Сторож	4	40000	12000	208000
Итого	20			4407000

Затраты на текущий ремонт оборудования 5% от стоимости оборудования, а транспорта - 12 % от стоимости транспортного средства [6], руб.

$$C_{ТРО} = 0,05 \cdot C_{об}, \quad (4.4)$$

$$C_{ТРТС} = 0,03 \cdot \Phi_{об}, \quad (4.5)$$

Затраты на содержание, ремонт и возобновление инвентаря принимаются в размере 3,5% от стоимости инвентаря [6], руб.

$$C_{И} = 0,035 \cdot И, \quad (4.6)$$

Затраты по статье «Охрана труда, техника безопасности спецодежда» принимаются 20000 рублей на одного механика [6], руб.

$$C_{ТБ} = 20000 \cdot N, \quad (4.7)$$

Данные расчетов заносим в таблицу 4.3.

Таблица 4.3 – Смета расходов

Статьи расходов	Сумма, руб.
Текущий ремонт инвентаря	17567
Текущий ремонт транспорта	10764000
Текущий ремонт оборудования	17567
Охрана труда, техника безопасности и спецодежда	1360000
Всего накладных расходов	12159133

В таблице 4.4 приведена калькуляция себестоимости

Таблица 4.4 – Смета затрат и калькуляция себестоимости

Статьи затрат	Сумма, руб.	Удельные затраты на 1 км, руб.	Доля каждой статьи в общей сумме, %
Заработная плата годовая	40080000	45	62
Отчисления годовые	12024000	13	19
Накладные расходы	12159133	14	19
Всего	64263133	71	100

4.2 Расчет показателей экономической эффективности проекта

Предполагаемый доход с учётом всех отчислений [6], руб.

$$D = L_o \cdot C_{\text{час}}, \quad (4.8)$$

где $C_{\text{час}}$ – минимальная стоимость км пробега для клиента, $C_{\text{час}} = 100$ руб.;
 L_o – годовой объём пробега при условии 50%-ой загруженности, чел.час.

$$D = 30000 \cdot 30 \cdot 0,5 \cdot 100 = 45000000.$$

Чистая прибыль определяется по формуле [6], руб.

$$\Pi_{\text{ч}} = D - (C_{\text{час}} - C_o) L_o, \quad (4.9)$$

где C_o – накладные расходы, руб;

$$\Pi_{\text{ч}} = 45000000 - (100 - 71)30000 = 44142104.$$

Рентабельность капитальных вложений [6], %.

$$P = \frac{100 \cdot \Pi_{\text{ч}}}{K}, \quad (4.10)$$

где K – капитальные вложения;

$$P = 100 \cdot 44142104 / 99365299 = 44\%.$$

Срок окупаемости капитальных вложений [6], лет

$$T = \frac{K}{\Pi_{\text{ч}}}, \quad (4.11)$$

$$T = 99365299 / 44142104 = 2,25.$$

Технико-экономические показатели представлены в таблице 4.4.

Таблица 4.4 – Технико-экономические показатели

Показатель	По проекту
Число автомобилей, шт.	30
Среднемесячная заработная, руб./мес.	52917
Накладные расходы, руб.	12159133
Предполагаемый доход, руб.	45000000
Чистая прибыль, руб.	44142104
Капитальные вложения, руб.	99365299
Срок окупаемости капитальных вложений, лет.	2,25

В результате проведенного экономического расчета предложенной в выпускной квалификационной работе, позволяет окупить капитальные вложения за 2,25 года.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе написания выпускной квалификационной работы были выполнены следующие задачи:

- исследованы теоретические аспекты бизнес-планирования;
- разработан бизнес-плана открытия каршеринга;
- проанализирован рынок электромобилей в России;
- проанализирована деятельность предприятия по оказанию транспортных услуг;
- определены основные инструменты для достижения целей предприятия;
- оценена финансовая эффективность проекта.

Для реализации проекта потребуется менее трех лет.

Бюджет реализации проекта составит 99365299 руб., из них 89700000 руб. – лизинговые и заёмные платежи, будут выплачиваться на протяжении 2,25 лет. Срок окупаемости проекта – 2,25 лет.

Форма налогообложения предприятия – УСН-15.

Штат персонала включает в себя 20 сотрудников.

Также были определены риски проекта и меры их предотвращения. Риски проекта, в первую очередь, связаны с уникальностью услуги для г. Абакана - сложно точно спрогнозировать поведение потребителей и спрос на услугу. Главным является коммерческий риск - риск, связанный с реализацией услуги.

Основные причины возникновения риска:

- Снижение или отсутствие спроса на услугу;
- Потеря качества услуги;
- Повышение издержек в сравнении с намеченными (в т.ч. в результате непредвиденных пошлин, отчислений), что приводит к снижению прибыли.

Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска:

- Действия конкурентов;
- Экономическое положение на рынке;
- Форс-мажорные обстоятельства;
- Ошибочные прогнозы развития внешней среды;
- Неверная оценка потенциала предприятия;
- Низкое качество управления финансовыми, материальными, трудовыми ресурсами.

CONCLUSION

During the writing of the final qualification work, the following tasks were performed:

- researched theoretical aspects of business planning;
- developed a business plan for opening a taxi company;
- analyzed the electric vehicle market in Russia;
- analyzed the activity of a taxi;
- identified the main tools to achieve the goals of the enterprise;
- estimated financial efficiency of the project.

The project will take less than three years to complete.

The budget for the implementation of the project will be 99365299 rubles, of which 89700000 rubles. – leasing and borrowing payments will be paid over 2.25 years. The payback period of the project is 2.25 years.

Form of taxation of the enterprise - USN-15.

The staff includes 20 employees.

Project risks and measures to prevent them were also identified. The risks of the project are primarily related to the uniqueness of the service for the city of Abakan - it is difficult to accurately predict consumer behavior and demand for the service. The main one is commercial risk - the risk associated with the implementation of the service.

The main causes of risk:

- Decrease or absence of demand for the service;
- Loss of service quality;
- Increased costs compared to those planned (including as a result of unexpected duties, deductions), which leads to a decrease in profits.

Factors influencing the level of commercial risk:

- Actions of competitors;
- Economic situation on the market;
- Force majeure;
- Incorrect forecasts for the development of the external environment;
- Incorrect assessment of the enterprise's potential;
- Low quality of management of financial, material, and labor resources.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Базилевич, А.И. Экономика предприятия (фирмы): учебник для бакалавров [Текст] / А.И. Базилевич, В.Я. Горфинкель, Л.В. Бобков. - Москва : Проспект, 2013. - 640 с.
2. Виданов, Н.В. Маркетинг и маркетинговые исследования [Текст] / Н.В. Виданов // Маркетинг. - 2015. - № 4 (52). - 10 с.
3. Войтов, А.Г. Экономическая теория: учебник для бакалавров [Текст] / А.Г. Войтов. - Москва : Дашков и К, 2013. - 392 с.
4. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: [Текст] / В.Л. Горбунов. - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 247 с.
5. Галицкий, Е.Б. Маркетинговые исследования. Теория и практика: учебник для вузов [Текст] / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая. - 2-е изд., пер. и доп. - Люберцы : Юрайт, 2016. - 570 с.
6. Гарнов А.П. Экономика предприятия: учебник для бакалавров [Текст] / А.П. Гарнов, Е.А. Хлевная, А.В. Мыльник. - Москва : Юрайт, 2017. 303 с
7. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия [Текст] / Л.Т. Гиляровская. - Санкт-Петербург : Питер, 2018. - 256 с.
8. Голодова, Ж.Г. Финансы и кредит: учебное пособие [Текст] / Ж.Г. Голодова. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 448 с.
9. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии [Текст] / В.А. Горемыкин. - Москва : Юрайт, 2018. - 509 с.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ ((ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) // Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. № 5. ст. 410.
11. Давлетшин Р.Р. Бизнес-планирование в коммерческой деятельности [Электронный ресурс] / Р.Р. Давлетшин // Экономика и социум : электрон. науч. журн. 2015. №2. Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zumal_15/davletshin%20r.r..pdf.
12. Денежные доходы и расходы населения Белгородской области за январь 2018 года : статистический бюллетень. № 02-15/11 / Росстат, Территориальный орган Федеральной службы Гос. статистики по Белгородской области ; отв. за вып. С.И. Мосьпан. - Белгород : Белгородстат, 2018. - 6 с.
13. Дробышева, Л.А. Экономика, маркетинг, менеджмент: учебное пособие [Текст] / Л.А. Дробышева. - 4-е изд. / - Москва : Дашков и К, 2016. - 152 с.
14. Дудин М.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по спец. "Менеджмент организации" [Текст] / М.Н. Дудин, Н.В. Лясников, С.А. Широковских. - 2-е изд.,

- стер. - Москва : КноРус, 2014. - 254 с.
- 15.Е.А. Ефимова Современное состояние и перспективы развития транспортной системы города Самары до 2018 года // Государственный советник – Воронеж : 2015. – №2. С.38.
 - 16.Е.Г. Ефимова Роль транспорта в экономическом развитии региона // Вестник СПбГУ – Санкт-Петербург : 2009. – №1, С.77.
 - 17.Е.Н. Шурафина И. В. Косякова Управление транспортным комплексом России // Российское предпринимательство – Москва : 2012. – №18, С. 118.
 - 18.Екимова, К.В. Финансы организаций (предприятий): учебник [Текст] / К.В. Екимова, Т.В. Шубина. - Москва : ИНФРА-М, 2013. - 375 с.
 - 19.Задворный Ю.В. Критерии эффективности транспортной инфраструктуры региона // Российское предпринимательство – Москва : 2011. – №1, С. 163. 15.Е.Н. Шурафина Проблемы современной транспортной системы России // Вестник СамГУ– Самара : 2011. – №9, С. 58.
 - 20.Зайков, В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия,
 - 21.Зигель, Э.С. Составление бизнес-плана [Текст] / Э.С.Зигель. - Москва : «Джон Уайли энд Санд», 2016. - 354 с
 - 22.Зимин, А.Ф. Экономика предприятия: учебное пособие [Текст] / А.Ф. Зимин, В.М. Тимирьянова. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 288 с.
 - 23.И.Е. Агуреев, А.Е. Богма, В.А. Пышный Динамическая модель транспортной макросистемы // Известия ТулГУ– Тула : 2013. – №6, С. 20.
 - 24.Игрунова, О.М. Методика и практика проведения маркетинговых исследований различных рынков товаров и услуг : учебное пособие [Текст] /
 - 25.Колпаков, Р. В. Анализ практики заключения договора перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом // Пробелы в российском законодательстве. 2015. №1. С. 115-117
 - 26.Кондратова, И.Г. Основы управленческого учёта [Текст] / И.Г. Кондратова. - Москва : Финансы и статистика, 2016. - 243 с.
 - 27.Коротков, А.В. Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров [Текст] / А.В. Коротков. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 595 с.
 - 28.Котлер Ф. Основы маркетинга Marketing essentials : краткий курс : пер. с англ. [Текст] / Ф. Котлер. - Москва : ИД Вильямс, 2016. - 488 с.
 - 29.Круглова, Н.Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник [Текст] / Н.Ю. Круглова. - Москва : КноРус, 2013. - 440 с.
 - 30.Маслова Е.Л. Менеджмент : учебник для бакалавров [Текст] / Е.Л. Маслова. - Москва : Дашков и К, 2015. - 336 с.
 - 31.Морозов, Ю.В. Основы маркетинга: учебное пособие [Текст] / Ю.В. Морозов. - Москва : ИТК Дашков и К, 2016. - 148 с.
 - 32.Москва : Проспект, 2015. - 320 с.

33. Н.О. Блудян Альтернативный подход к концепции модернизации транспортной системы Московского мегаполиса // Автотранспортное предприятие – Москва : 2013. – №7, С. 2.
34. Налог на прибыль организаций - 2016 [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба. — Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/profitul/>
35. Новости: объем российского рынка экспресс-доставки приближается к \$500 млн в год [Электронный ресурс] // Smart Logistic Group. - Режим доступа: <http://vch.ru>
36. О.М. Игрунова. - 2-е изд., стер. - Москва : Директ-Медиа, 2016. - 102 с.
37. организация: учебное пособие [Текст] / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнева, А.В. Харсеева. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 340 с.
38. Официальный сайт Яндекс.Такси [Электронный ресурс] // Яндекс. - Режим доступа: <https://taxi.yandex.ru/about/>
39. П.А. Третьякова, В.И. Клевко Современные методы повышения эффективности транспортных систем городов // Вестник ПНИПУ – Пермь : 2012. – №1, С. 101.
40. Палий А. И. Автомобильные перевозки: задачник: /Палий А.И., Половинщикова З. В. Учеб. пособ. для автотранспортных техникумов.– 2-е изд. перераб. и доп.– М., Транспорт, 1982,– 135 с.
41. Пассажиры автомобильные перевозки: учеб. для вузов / В.А. Гудков, Л.Б. Миротин, А.В. Вельможин, С.А. Ширяев; ред. В.А. Гудкова. – М.: Горячая линия – Телеком, 2004. – 448 с. : ил.
42. Пассажиры автомобильные перевозки: учеб. для вузов / Л.Л. Афанасьев, А.И. Воркут, А.Б. Дьяков и др. ; ред. Н.Б. Островский; – М.; Транспорт, 1986 – 220 с
43. Плешков, Б. Бизнес-План или как повысить доходность вашего предприятия [Текст] / Б. Плешков. - Москва : Анкил, 2016. - 321 с.
44. Понуждаев Э.А. Теория менеджмента : история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение : учебное пособие [Текст] / Э.А. Понуждаев, М.Э. Понуждаева. - Москва ; Берлин : Директ- Медиа, 2015. - 661 с
45. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов [Текст] / Майкл Портер. - Москва : Альпина Паблицер, 2018. - 454 с.
46. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 26.06.2018 № 26 «О некоторых вопросах применения законодательства о договоре перевозки автомобильным транспортом грузов, пассажиров и багажа и о договоре транспортной экспедиции» // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 8. 2018.
47. Постановление Правительства РФ от 14.02.2009 № 112 (ред. от 10.11.2018) «Об утверждении Правил перевозок пассажиров и багажа

- автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом» // Российская газета. № 40. 11.03.2009.
- 48.С.В. Глаголева, Д.А. Коршиков. Каршеринг как замена личного автомобиля // Наука и социум – Новосибирск : 2018. – С. 51-56
- 49.Савкина Р.В. Планирование на предприятии : учебник [Текст] / Р.В. Савкина. - Москва : Дашков и К, 2015. - 320 с.
- 50.Спирин И.В. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками: Учебник для среднего профессионального образования / Спирин И.В. – М: Академия, 2007. – 398с.
- 51.Третьякова А. "Яндекс" доставит из Петербурга [Электронный ресурс] / Алина Третьякова // Коммерсант. - 2016 - Режим доступа: <http://kommersant.ru/doc/3125246> (дата обращения 05.04. 2024)
- 52.Убер Технолоджис. База данных СКРИН [Электронный ресурс] // СКРИН - Режим доступа: <http://www.skrin.ru> (дата обращения: 12.02. 2024).
- 53.Фадеев, Д.С., Горнаков, И.А. Анализ основных параметров целевых затрат и их влияние на стоимость владения транспортным средством // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2016. Т. 20. № 12. С. 223-232. DOI: 10.21285/1814-3520-2016-12-215-224
- 54.Федеральный закон от 08.11.2007 № 259-ФЗ (ред. от 30.10.2018) «Устав автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта» // Российская газета. № 258. 17.11.2007.
- 55.Федеральный закон от 10.12.1995 № 196-ФЗ (ред. от (ред. от 30.07.2019) «О безопасности дорожного движения» // Российская газета. № 245. 26.12.1995.
- 56.Хмельницкий, А.Д. Экономика и управление на грузовом автомобильном транспорте [Текст]: учебное пособие высших учебных заведений / А.Д. Хмельницкий.-М.: Издательский центр «Академия», 2006.-256с.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт -
филиал федерального государственного автономного образовательного
учреждения высшего образования
«Сибирский федеральный университет»

Кафедра «Электроэнергетика, машиностроение и автомобильный транспорт»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой


подпись

А.С. Торопов
инициалы, фамилия

« 19 » 06 2024 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

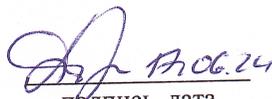
23.03.03 «Эксплуатация транспортно-технологических машин и комплексов»

код – наименование направления

«Организация услуг каршеринга в г. Абакан»

тема

Руководитель


подпись, дата

к.т.н. доцент каф. ЭМ и АТ
должность, ученая степень

А.В. Добрынина
инициалы, фамилия

Выпускник


подпись, дата

А.И. Мишкин
инициалы, фамилия

Абакан 2024

Продолжение титульного листа ВКР по теме: «Организация услуг каршеринга в г. Абакан»

Консультанты по разделам:

Маркетинговые исследования
наименование раздела

 17.06.24
подпись, дата

А.В. Добрынина
инициалы, фамилия

Выбор подвижного состава
наименование раздела

 17.06.24
подпись, дата

А.В. Добрынина
инициалы, фамилия

Экономическая часть
наименование раздела

 17.06.24
подпись, дата

А.В. Добрынина
инициалы, фамилия

Организационная часть
наименование раздела

 17.06.24
подпись, дата

А.В. Добрынина
инициалы, фамилия

Заключение на иностранном языке
наименование раздела


подпись, дата

Е.В. Танков
инициалы, фамилия

Нормоконтролер

 17.06.24
подпись, дата

А.В. Добрынина
инициалы, фамилия