



# **«ПулОС» управляющая компания**

Инвестиции в доходные автомобили в Кирове

# Инвестирование в доходные автомобили с Управляющей компанией ПулОС

- Беру на себя все заботы по управлению активом, поэтому ваше участие не потребуется. Мы являемся объединением инвесторов, что позволяет нам, общей суммой капитала, минимизировать риски в данном бизнесе и обеспечивать постоянный фиксированный доход каждого инвестора.
- Старт инвестиций с минимальными вложениями.
- Фиксация дохода и усреднение рисков.
- Доходность от 18 000-28 000 т.р./мес.
- По мере увеличения кол-ва авто в пуле и накопления внутреннего страхования доходность приблизится к 25 000 -28 000 т.р.в месяц.
- Ежемесячные выплаты на ваш счет.

# Результат

- Старт 27.09.2019 с 2 авто, 2 инвестора.
- Сейчас пуле 8 авто и 5 инвесторов.
- Оборот 240 000 т.р. в месяц.
- Загрузка 93%
- 5 авто из 8 в аренде с правом выкупа.



# В ЧЕМ СУТЬ?

- ▣ Я понял, что эта модель работает и рынок растёт.
- ▣ Поэтому ищу инвестиции для масштабирования парка.

**7** млн.руб.

**Необходимая сумма  
инвестиций на текущем  
этапе развития**



# Рынок такси растет.

## Прогноз динамики объема рынка на 2020-2022 годы

Прогноз объема рынка такси в 2020-2022 гг., млрд рублей, легальный рынок



Резкий рост рынка, произошедший в предыдущие годы благодаря появлению агрегаторов такси, снижению стоимости поездки и увеличению численности пассажиров, подходит к концу в связи с завершением перехода рынка в новое состояние. Темпы роста рынка, составлявшие 8,6% в 2018 году и 5,6% в 2019 году, в 2020 году сократятся до 3,7-4% и в дальнейшем стабилизируются на уровне, превышающем рост экономики примерно на 2 процентных пункта.

При этом благодаря активной политике агрегаторов их доля будет увеличиваться более быстрыми темпами, и с текущих 60% возрастет к 2022 году до 65%.

Прогноз сделан для инерционного сценария развития, который может быть нарушен в случае резкого изменения в законодательстве или в положении отдельных игроков рынка.

Источники: Бизнесстат, Discovery Research Group, опрос агрегаторов.

Активация  
Чтобы активиро  
"Параметры".

# ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

- Водители халатно относятся к авто.
  - Водители не достаточно замотивированны платить аренду.
  - Излишние расходы компании на ТО автомобилей и персонал.
  - После нескольких лет сдачи авто в аренду под такси его тяжело продать.
- 

# Решение.

- Аренда авто с правом выкупа.
  - Практически бесперебойные платежи от арендатора.
  - Маржинальность 90-150%.
  - Во избежание простоя временами сдаем авто в обычную аренду и показываем водителю, что аренда с выкупом гораздо выгоднее для него .
- 

# У них получилось



- 573 автомобиля в управлении в Санкт-Петербурге и более 300 инвесторов.

У них аналогичная моей бизнес-модель.

- разница в том ,что я нацелен на сдачу авто в аренду с правом выкупа.
- водители относятся к авто, как к своему и проводят все то за свой счет .
- инвестиции для входа в мою модель меньше на 270 000 р,маржинальность такая же,а местами выше.
- водитель может передумать в любой момент,что дает возможность запустить авто по 2-3-4 кругу =)

# Быть в команде инвесторов выгоднее, чем одному

- ▣ Концепция пула дает ряд преимуществ, по сравнению с индивидуальным инвестированием в доходные авто.
- ▣ Вы будете стабильно получать прибыль, даже если происходит простой автомобиля.
- ▣ Не платим за КАСКО, а формируем свой страховой фонд.
- ▣ В случае тотального ДТП мы перепишем один из резервных автомобилей пула на ваше имя

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- ▣ Мужчины от 21 до 60 лет у которых нет возможности или желания взять кредит по разным причинам. Им нужны деньги в день выхода на работу. Кто то использует такси, как подработку или просто, чтобы отбить аренду за авто и заниматься на нем своими делами.



# Команда



- ▣ Юдин Олег Сергеевич-основатель таксопарка и управляющей компании ПулОС. Вывел компании на прибыль.



- ▣ Микиртычев Сергей Григорьевич-сооснователь таксопарка. Ведет работу с водителями на личных авто.

# Концепция Пула

- Равные условия и риски для всех инвесторов при равных выплатах.
  - Только автомобили не дешевле 450000 т.р. и не старше 2012 г.
  - Никакого КАСКО.
  - Только внутренне страхование.
  - Никаких дополнительных затрат.
  - Все делаем за вас.
- 

# Плюсы и минусы стратегии

- +Низкий порог вхождения.
  - +Используется реальный актив.
  - +Сроки окупаемости актива.
  - +Высокая доходность.
  - Быстро меняющаяся налоговая и законодательная ситуация в стране.
  - Зависимость от крупных игроков рынка.
  - Экономический климат в стране.
  - Высокая конкуренция.
  - Сравнительно низкая ликвидность актива.
- 

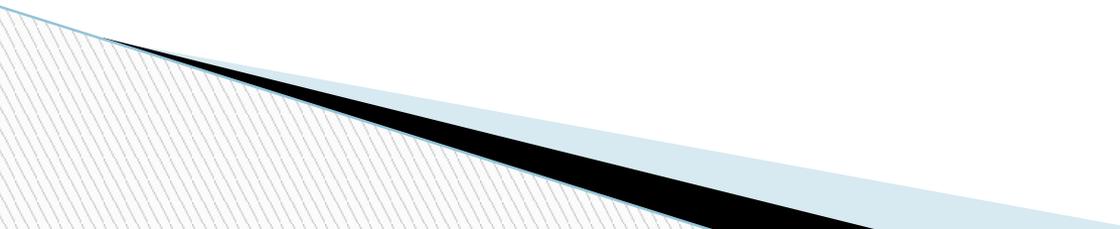
# Финансовая модель и расчеты

- ▣ ПУШ взнос внутреннего страхования 2300 р.
- ▣ Фонд ТО 2 700 Р.
  
- ▣ Арендная ставка от 1 000 р.
- ▣ Комиссия ПулОС 15%.
  
- ▣ Прибыль инвестора 18 000 -28 000 т.р. в месяц.
- ▣ По мере увеличения кол-ва авто в пуле и накопления внутреннего страхования доходность приблизится к 25 000 -28 000 т.р.в месяц.

# Расходы Инвестора

- ▣ Инвестиция

Зависит от того под выкупом авто или нет на время платежа.

- ▣ 1 год-осаго, налог ИП , транспортный налог.
  - ▣ 2 год-осаго, налог ИП , транспортный налог.
  - ▣ 3 год-осаго, налог ИП , транспортный налог.
- 

# Инвестиции

Статьи затрат	Стоимость , руб
<b>1 этап. Покупка ТС и передача в УК</b>	<b>782 500</b>
Покупка авто	650 000
Осаго без ограничений для такси	24 000
1 комплект резины	15 000
Гбо-метан	75 000
Чехлы и оплетка руля	5 500
Регистрация в гаи	6 000
Музыка+ковры	7 000
<b>Подготовка ТС для сдачи в такси</b>	<b>12 000</b>
Гсм	1 500
Маяк старлайн	6 000
Брендирование под такси	2 500
Лицензия такси	2 000
<b>Резерв на непредвиденные расходы</b>	<b>11 918</b>
<b>Итого потребность в инвестициях</b>	<b>806 418</b>

# КОНТАКТЫ

Если у вас появился интерес к проекту, свяжитесь со мной любым удобным способом. Я обещаю ответить в кратчайшие сроки.



LEGAYUD  
IN43RUS

Юдин Олег

- Тел: 8 999 100 27 92
- <https://vk.com/legayudin43rus>

