**Примеры выполнения задания**

**Предложение по повышению рентабельности перевозок, осуществляемых ООО «Трасса»**

1. Анализ загруженности служебного микроавтобуса NNNNNN (7 пассажирских мест, мощность двигателя ХХ, объем ХХ, год выпуска ХХ, рыночная стоимость ХХ рублей) показал, что средняя загруженность при деловых поездках составляет не более 3 пассажиров. Расчетная стоимость составляет ХХ рублей за 1 км перевозки. Таким образом, использование микроавтобуса нецелесообразно. Если продать микроавтобус и приобрести легковой автомобиль NNNNNN (4 пассажирских места, мощность двигателя ХХ, объем ХХ, год выпуска ХХ, рыночная стоимость ХХ рублей), то расчетная стоимость составит ХХ рублей на 1 км, таким образом, стоимость перевозки снизится на ХХ%.
2. В соответствии с расчетными значениями пассажиропотока пассажирского такси ООО «Трасса» в Ленинском районе и Приречном поселке в вечернее время с 21.00 до 00.00 должны работать по 4,5 машины в каждом. Чтобы покрыть потребность пассажиропотока в транспорте в районах на линию выходит по 5 машин в каждый. Объединение этих двух близлежащих районов обслуживания в один район обслуживания позволит выпускать на линию 9 автомашин вместо 10.
3. ООО «Трасса» содержит для грузовых перевозок грузопассажирский автомобиль ХХХ. С учетом всех затрат (содержание, ГСМ, ТО, зарплата водителя, налоги) расчетная стоимость перевозки составляет ХХХ руб/тонна. На основе коммерческих предложений ИП Легостаев Н.П., ООО «Чайка» и ООО «Путь» можно сделать вывод, что стоимость перевозки у этих перевозчиков составляет ХХХ руб./тонна. Таким образом, стоимость перевозки груза можно снизить на ХХ%.