Министерство образования Республики Беларусь

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИНФОРМАТИКИ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**Инвестиционного проекта**

**«Фандоматы “Green Points”»**

Выполнили:

студенты. гр. 121702

Витковская С. И.

Дьяков И. В.

Мойсевич А. В

Яхья-заде А.

Проверила:

Смолярова М. А.

Минск 2024

**Содержание**

[**1. Резюме 4**](#_quq6ejyd9hrp)

[**2. Характеристика организации 5**](#_de1k2181iqmj)

[2.1. Цель создания 5](#_iedebt8rw063)

[2.2. Направления деятельности 5](#_fdiv51dbocy9)

[2.3. Потенциальная аудитория 6](#_fldvettud75m)

[2.4. Степень инновационности 6](#_rmh3fic4jhsu)

[2.5. Ассортимент 7](#_8co6n0fj6nty)

[2.6. Описание продукции 8](#_a92bwx8qm48h)

[2.6.1 Фандоматы 8](#_wzdras50smq1)

[2.6.1 Программное обеспечение 8](#_sdwd0eh7co73)

[2.7. Вклад в развитие общества 9](#_ew0wf111dvhy)

[**3. Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга 10**](#_li18d8we4ko0)

[3.1. Общая характеристика рынка 10](#_s8a1i88yiqr2)

[3.2. Оценка конкурентов 10](#_45sow5rvbzsa)

[3.2.1 Конкурентоспособность и преимущества 11](#_oda1p6gsdrer)

[**4. Производственный план 12**](#_xbcnesr1ycfd)

[4.1. Программа реализации услуг 12](#_offggepiktsy)

[**5. Организационный план 15**](#_axny53vvl9oq)

[**6. Инвестиционный план 16**](#_bj34y3fhkhfv)

[**7. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности 18**](#_8qz9z2tkyzdn)

[7.1 Расчет потока денежных средств по организации 20](#_2i8ew6hfykj4)

[**8. Показатели эффективности проекта 21**](#_bjqyx3gcwsei)

[8.1 Чистый дисконтированный доход (ЧДД). 21](#_c16yry4j949)

[8.2 Динамический срок окупаемости 21](#_hv8w9lw29ev8)

[8.3 Рентабельность активов: 21](#_9mvdnoccmrq0)

[8.4 Рентабельность оборота: 21](#_iuusroa2r2hv)

[8.5 Рентабельность продукции (реализуемых услуг) 21](#_knt2asx4u7d3)

[8.6 Анализ точки безубыточности. 21](#_bqnil94ww7nf)

[**9. Юридический план 22**](#_7h1v7jibpdjc)

# **Резюме**

В представленном бизнес-плане рассмотрена идея создания инвестиционного проекта, занимающегося поставкой и поддержкой фандоматов для сбора тары. Непосредственно в Минске лишь одной сетью магазинов “Соседи” было установлено 10 подобных фандоматов. Вне зависимости от того, пьете ли вы что-то из стеклянных и жестяных бутылок литрами, забота о природе всегда будет интересовать вас, поэтому актуальность дружелюбных фандоматов по приему тары будет только нарастать.

Создание именно такого рода проекта предполагает учреждение ООО «**Green Points**» со стартовым капиталом 19 985 рублей 44 копейки. Учредителями выступают Витковская С. И. и Яхья-заде А.. Доля каждого участника составляет одну и ту же величину – 9 992 рубля 72 копейки.

**Чистая прибыль по проекту равна** 513 093,6 **руб.** Динамический срок окупаемости – 2 года.

# 

# 

# **Характеристика организации**

Фандомат — это автомат по приему тары (пластиковых бутылок, алюминиевых банок), с помощью которого можно обменять возвратную тару либо на небольшое денежное вознаграждение, либо на специальные баллы или скидочные купоны, которые можно использовать в магазинах.

Суть деятельности организации заключается в усовершенствовании автоматов для сбора тары и их перепродаже заинтересованным организациям и предоставлении услуг в их обслуживании.

## **2.1. Цель создания**

Целью проекта является создание и развитие прибыльного бизнеса, нацеленного на совершенствование фандоматов, повышение их привлекательности для пользователей, за счет внедрения вспомогательного программного обеспечения, стимулирование переработки отходов и сокращение количества мусора.

Задачи, которые необходимо решить для достижения этой цели, включают:

1. Разработка ПО для совершенствования автоматов, управления фандоматной сетью, оптимизации логистики и выплат вознаграждений.
2. Сотрудничество с супермаркетами, торговыми центрами, муниципалитетами и другими заинтересованными сторонами для внедрения усовершенствованных фандоматов.
3. Продвижение проекта и повышение осведомленности о важности переработки отходов.

## **2.2. Направления деятельности**

1. Производство:

* Разработка ПО для управления фандоматов;
* Разработка мобильного приложения для участия в программах лояльности;
* Усовершенствование фандоматов.

1. Предоставление услуг:

* Обслуживание фандоматов;
* Перевозка и хранение собранной тары;
* Размещение рекламы в приложении;
* Регистрация в мобильном приложении для программ лояльности (на усмотрение организации).

## **2.3. Потенциальная аудитория**

* Супермаркеты и торговые центры:

Устанавливая фандоматы на своей территории, магазины получают прибыль за счет комиссии со сдачи тары и повышают свою проходимость.

* Муниципальные власти:

В конце 2023 года замдиректора государственного предприятия "Оператор вторичных материальных ресурсов" Надежда Орешко заявила, что централизованная установка тароматов по всей стране «давно обсуждается» и «присутствует в Национальной стратегии по обращению с твердыми коммунальными отходами и вторичными материальными ресурсами в Республике Беларусь на период до 2035 года». Но в данный момент приоритетом является развитие существующей инфраструктуры обращения с отходами. Т.е. в данный момент государство не предполагает создание фандоматов, но в ближайшем времени можно ожидать поддержки частных инициатив.

## **2.4. Степень инновационности**

Проект предлагает ряд новых и уникальных решений, которые могут иметь значительное влияние на рынок. Оценивая степень инновационности проекта, необходимо учитывать факторы новизны и уникальности.

Несмотря на то, что идея фандоматов не является абсолютно новой, их использование не так распространено, как могло бы быть. В Минске первые фандоматы появились лишь в конце ноября 2023 и уже в феврале 2024 года часть из них была убрана из-за выхода их из строя.

Наш проект подразумевает закупку уже готовых автоматов у проверенных поставщиков с целью программной модернизации, что разительно повышает инновационность проекта.

## **2.5. Ассортимент**

Таблица 2.1 – Предлагаемый ассортимент товаров и услуг

| Наименование ассортиментной группы | Перечень товаров | Цена |
| --- | --- | --- |
| Автоматы | Фандомат-мини (для малых магазинов: до 250 кв.м.) | 7813,76 р. |
| Фандомат стандартный (для средних магазинов: от 251 кв.м. до 1000 кв.м.) | 9616,05 р. |
| Фандомат большой (для больших магазинов: от 1001 кв.м.) | 11418,34 р. |
| Обслуживание | Дополнительное ПО для аналитики эффективности | 1500 р. |
| Поддержка ПО в месяц | 200 р. |
| Вывоз и сдача тары | 20% комиссия со сдачи тары |
| Ремонт | по ситуации |
| Услуги | Размещение рекламы в приложении на день | 50 р. |
| Размещение рекламы в приложении на неделю | 350 р. |
| Размещение рекламы в приложении на месяц | 1400 р. |

## 

## **2.6. Описание продукции**

### **2.6.1 Фандоматы**

Таблица 2.2 – Технические характеристики фандоматов

| Автомат | Фандомат-  мини | Фандомат стандартный | Фандомат большой |
| --- | --- | --- | --- |
| Характеристика |
| Вместительность, л | 250(~500б.) | 450(~900б.) | 600(~1200б.) |
| Тара | алюминиевые банки, пластиковые и стеклянные бутылки (V до 2 л) | алюминиевые банки, пластиковые и стеклянные бутылки (V до 2 л) | алюминиевые банки, пластиковые и стеклянные бутылки (V до 2 л) |
| Количество магазинов для регистрации | 1 | 1 | >=1 |
| Параметры (ш/д/в), м | 0.8/0.9/1.7 | 0.9/1.1/1.8 | 1.1/1.2/1.9 |
| Материал корпуса | сталь | сталь | сталь |
| Рабочая температура | +10-+40 | +10-+40 | +10-+40 |
| Энергопотребление | 220в | 220в | 220в |
| Подключение к wi-fi | + | + | + |
| Датчики веса | + | + | + |

Основные отличия в технических характеристиках автоматов заключаются во вместительности (соответственно и размере) и количестве регистрируемых магазинов.

### **2.6.1 Программное обеспечение**

“Green points ” занимается разработкой ПО 3 видов:

1. Программное обеспечение автоматов для анализа заполненности контейнеров, массы и материала заброшенной тары, считывания qr- или штрих-кода пользователя и начисления баллов.
2. Дополнительное ПО для организаций для аналитики данных. Благодаря ему, компании смогут определять динамику эффективности проводимых ими мероприятий для побуждения использования автоматов, или производить вывоз бутылок по уровню заполненности контейнеров, а не регулярному расписанию.
3. Мобильное приложение непосредственно для пользователей, предназначено не только для участия в программах лояльности, получения и использования баллов, но и как развлекательный ресурс, превращающий заботу об экологии в увлекательную игру.

## **2.7. Вклад в развитие общества**

Данный проект непосредственно является частью важного для экологии процесса переработки отходов. К очевидным примерам положительного влияния можно отнести:

* Сокращение количества отходов на свалках, что приводит к снижению загрязнения окружающей среды, т.к. свалки являются одним из основных источников загрязнения почвы, воды и воздуха.
* Сохранение природных ресурсов, т.к. переработка тары позволяет экономить ресурсы, необходимые для производства новой продукции.

Также не стоит недооценивать мощность такого инструмента как информационные технологии. Благодаря мобильному приложению можно заниматься постепенным и ненавязчивым просвещением пользователей о вопросах экологической ответственности и возможностях поддержки других экологических инициатив.

К побочным возможностям можно отнести рост количества рабочих мест для инженеров, техников, грузчиков, водителей, сортировщиков.

# 

# **Анализ рынков сбыта. Стратегия маркетинга**

## **3.1. Общая характеристика рынка**

В настоящее время наблюдается увеличенный интерес к проблеме утилизации пластика и экологической ответственности. Многие страны и компании внедряют и поддерживают инициативы по сбору и переработке пластика и подобная деятельность поощряется обществом.

На сегодня сеть магазинов “Соседи” установила в Минске 10 фандоматов. В них можно оставлять жестяные банки и пластиковые бутылки объемом от 0,5 до 2 литров. Система проверяет их на вес и наличие штрихкода и принимает или отклоняет, а на экране отображается общее количество. Автомат принимает чистую тару с этикетками.

Потенциальные потребители не ограничиваются каким-либо возрастным диапазоном, так как экологическая ответственность – вопрос, касающихся каждого. Так как считается, что женщинам ближе понятие экологической ответственности, можно предположить, что преимущественно потребителями будут женщины.

Так как объемы потребления жидкости постоянны и не зависят от сезона, то вопрос продвижения бизнеса, а также его расширения будет являться вопросом времени при благоприятном исходе событий на рынке.

## **3.2. Оценка конкурентов**

| Критерии сравнения | Фандоматы Green Points | Фандоматы Eco Platform |
| --- | --- | --- |
| *Количество точек* | 5 | 10 |
| *Местоположение* | Соответственно местоположению магазинов-партнеров | Леонардо да Винчи 2, Долгиновский тракт, 178, Логойский тракт 37, Мирошниченко 3, Леонида Беды 46, Жукова, 44, Рокоссовского, 62, Налибокской, 1, Победителей, 49, Победителей, 89 |
| *Время работы* | Соответственно графику работы магазинов-партнеров | Соответственно графику работы магазинов-партнеров |
| *Объем бутылок* | от 0,33 до 2 литров | от 0,5 до 2 литров |
| *Начисляемые бонусы* | от 100 до 500 баллов | 5 копеек в виде бонусов на покупки |

С 6 февраля 2024 года в магазинах сети “Соседи” была изменена система начисления баллов за тару. С 10 копеек цена за бутылку спустилась до 5 копеек, а многие автоматы вышли из строя. Исходя из приведенных данных, можно отметить, что основным преимуществом автоматов Green Points является прием бутылок объемом 0.5 л и меньше, местоположение в крупных ЦТ и система бонусов.

### **3.2.1 Конкурентоспособность и преимущества**

К конкурентным преимуществам нашего проекта можно отнести:

1. Инновационность разработки. Существующий аналог от компании “Eco Platform” также имеет встроенный программный функционал, но он ограничивается лишь считыванием штрих-кода для зачисления баллов и сотрудничает только с сетью “Соседей”. Наш же проект предлагает не только интерактивное мобильное приложение, повышая заинтересованность клиентов в его использовании, но и предлагает представителям организаций, пользующихся нашими услугами, приобрести дополнительное ПО для аналитики данных.

2. Качество. Т.к., в отличие от “Eco Platform”, наша организация занимается не разработкой, а лишь модернизацией фандоматов, ответственность за их работоспособность ложится на производителя. Т.е., будучи уверенными в поставщике, можно не бояться внезапного массового выхода фандоматов из строя.

Эти преимущества позволят проекту успешно конкурировать на рынке и предлагать клиентам максимально выгодные решения.

**3.3. Стратегия маркетинга**

**Целевой сегмент.** Преимущественно жители Минска и Минской области в возрасте от 12 лет. В среднем за раз пользователь будет загружать от 1 до 4 тары. Потребителями будут люди, внимательные к экологии и стремящиеся к уменьшению использования пластика и покупатели, заинтересованные в получении дополнительных бонусов или скидок в магазине.

**Позиционирование.** Данный автомат будет позиционироваться как удобное и экологически ответственное решение для утилизации пластиковых и жестяных бутылок, располагающееся в доступных местах с высоким трафиком. Будет подчеркиваться возможность получения дополнительных бонусов или скидок как поощрение за экологически осознанное поведение. Также будет подчеркиваться быстрота и простота процесса.

**Товарная политика.** Мы предоставляем услуги установления специализированного ПО, обслуживания автоматов и передачи бутылок на утилизацию. Товарная политика будет заключаться в обмене бонусов на бутылки.

**Ценовая политика.** Договорившись с магазином-партнером об установке автомата, магазин оплачивает полную стоимость усовершенствованного автомата(стоимость автомата + стоимость установки ПО). После успешной установки, ценовая политика будет строится полностью на введении скидок, бонусов и акций, а также на обмене бонусов пользователей на товары. У каждого пользователя будет личный аккаунт на его имя и номер телефона, за создание которого пользователь получает приветственный бонус. Личный аккаунт позволит пользователю копить бонусы и скидки при утилизации бутылок. При этом процент бонусов и скидок напрямую зависит от веса сданных бутылок. Чем больше вес, тем больше бонус и скидка.

**Политика продвижения.** Предполагается использование различных видов рекламы: социальные медиа и онлайн-реклама на различных Интернет-площадках(для привлечения внимания к экологической составляющей бизнеса и предложению бонусов), постеры(для привлечения внимания к автомату и его преимуществам), радио в магазинах и партнерство с организациями и местными сообществами, активно поддерживающими идеи устойчивого развития(для продвижения автомата и его ценностей). Также приветственный бонус при регистрации пользователя, инновационность идеи и размеры фандомата говорят о том, что информация о новом способе утилизации бутылок в магазинах Минска не останется без внимания.

# **Производственный план**

## **4.1. Программа реализации услуг**

Предположим, что средний вес одной пластиковой бутылки - 24г, а жестяной - 30г(средний вес бутылки - 27г). Тогда: 5 тонн = 185185 бутылок. Предположим, что суммарно за день со всех автоматов собирается 3000 бутылок. Следовательно, приблизительный срок сбора 5 тонн бутылок = 61 день(2 месяца). Стоимость сырья составляет 1,34 руб. за килограмм при партии в 5-10 тонн. Значит, выручка с утилизации за 61 день составит 6700 руб, а за первый месяц - 3350 руб. Наша прибыль - 20% = 670 руб., 25%(837,5) идет магазину, а 1842,5 - на осуществление бонусов и акций.

**Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды**

| Наименование показателя | Среднесписочная численность, чел. | Среднемесячная зарплата работника, руб. | Годовые расходы на оплату труда, руб. |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. Персонал, занятый основной деятельностью, всего | 6 |  | 26160 |
| Учредитель-директор | 1 | - | - |
| Учредитель-бухгалтер | 1 | - | - |
| Программист(разработчик ПО) | 1 | - | - |
| Программист(разработчик мобильных приложений) | 1 | - | - |
| Водитель-грузчик | 1 | 990 | 11880 |
| Инженер-грузчик | 1 | 1190 | 14280 |
| 1. **Отчисления на социальные нужды (35%)** |  |  | 9156 |
| 1. **Итого расходов на оплату труда** |  |  | **35316** |

**Смета амортизационных отчислений**

| Виды внеоборотных активов | Цена единицы, руб. | Стоимость всего, руб. | Срок полезного использования, лет. | Амортизация, руб. |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Кассовый аппарат | 895,22 | 895,22 | 7 | 179,044 |
| Фандомат для тестирования | 10102 | 10102 | 5 | 2020,4 |
| Рабочий стол | 120,6 | 241,2 | 5 | 48,24 |
| Рабочий стул | 41,12 | 657,92 | 5 | 131,584 |
| **ИТОГО:** |  | **11896,1** |  | **2379,22** |

Сумма амортизационных отчислений исчисляется исходя из срока полезного использования, линейной нормы амортизации на полное восстановление основных средств и первоначальной стоимости.

Прочие затраты = затраты на аренду + бензин

Аренда в месяц = 13 x 15 = 195 руб.

Затраты на бензин = 250 руб.

Прочие затраты за год = 445 x 12 = 5340

**Смета затрат на оказание услуг, руб.**

| Элемент затрат | По годам реализации проекта | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Материальные затраты | 11896,1 | - | - | - |
| Расходы на оплату труда | 26160 | 26160 | 52320 | 78480 |
| Отчисления на социальные нужды | 9156 | 9156 | 18312 | 27468 |
| Амортизация основных средств и нематериальных активов | 2379,22 | 2379,22 | 2379,22 | 2379,22 |
| Прочие затраты | 5340 | 5340 | 5340 | 5340 |
|  |  |  |  |  |
| **ИТОГО:** | **54931,32** | **43035,22** | **78351,22** | **113667,32** |

# **Организационный план**

Организационная структура управления предприятием представлена на рисунке ниже.

****

**Учредитель-директор**

Директор несет полную ответственность за организацию деятельности организации, исполнение договоров и соглашений, а также рассматривает жалобы и заявки на установку фандоматов. Директор осуществляет хозяйственно-финансовую деятельность, контролирует подбор и расстановку кадров, соблюдение трудового законодательства, приказов и инструкций вышестоящих организаций.

В связи с этим директор имеет право распоряжаться материально-денежными средствами. Приобретать имущество и инвентарь, заключать договоры и соглашения, перемещать, увольнять, поощрять работников, налагать дисциплинарные взыскания.

Директор также создает необходимые условия для сохранности товарно-материальных ценностей, контролирует работу всех сотрудников, следит за соблюдением техники безопасности и делегирует обязанности. Составляет график для водителя- и инженера-грузчика.

**Учредитель-бухгалтер**

Контролирует счета, чтобы гарантировать, что вся информация на них полна, достоверна и актуальна. Также бухгалтер обязан сверять компьютерные записи с действительностью.

**Программист(разработчик ПО)**

Занимается разработкой программного обеспечения автоматов для анализа заполненности контейнеров, массы и материала заброшенной тары, считывания qr- или штрих-кода пользователя и начисления баллов. Также занимается разработкой дополнительного анализирующего ПО для организаций, помогающее определять динамику эффективности проводимых ими мероприятий для побуждения использования автоматов, или производить вывоз бутылок по уровню заполненности контейнеров, а не регулярному расписанию.

**Программист(разработчик мобильных приложений)**

Занимается разработкой мобильного приложения непосредственно для пользователей, предназначенного для регистрации пользователей, участия в программах лояльности и получения и использования баллов.

**Водитель-грузчик**

Получает график перевозок от учредителя-директора и следует графику. Помогает главному грузчику при погрузке/разгрузке бутылок.

**Инженер-грузчик**

Должность инженера-грузчика и обслуживание автоматов могут выполнять только специалисты, которые имеют необходимые навыки по работе с электрооборудованием. Инженер-грузчик следует тому же графику, что и водитель-грузчик, обслуживает автоматы и загружает/разгружает бутылки.

# **6. Инвестиционный план**

Состав и размер инвестиционных затрат приведены в табл. ниже. При этом затраты по статье «Прочие внеоборотные активы» приняты на уровне 40 % от суммы остальных внеоборотных активов.

Общие инвестиционные затраты и источники финансирования по проекту:

| Виды затрат | На единицу | Общая сумма |
| --- | --- | --- |
| **Инвестиции во внеоборотные активы** |  | **14 275,32** |
| Кассовый аппарат | 895,22 | 895,22 |
| Фандомат для тестирования | 10102 | 10102 |
| Рабочий стол | 120,6 | 241,2 |
| Рабочий стул | 41,12 | 657,92 |
| Прочие внеоборотные активы |  | 5 710,12 |
| **ИТОГО** |  | **19 985,44** |
| **Собственные средства** |  | **19 985,44** |

К основным рискам можно отнести:

1. Износ оборудования в короткие сроки. Вероятность события крайне низкая в связи с высоким качеством оборудования.

2. Вытеснение конкурентами. Из-за малого размера бизнеса, конкуренты в лице крупных торговых сетей могут начать вытеснять бизнес за счёт куда более маленьких рисков и больших капиталов.

3. Поломка оборудования из-за вандализма. В силу того, что фандоматы находятся в общественных местах, велик риск их порчи недоброжелательными лицами.

# 

# 

# **7. Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности**

**Расчет чистой прибыли от проекта, р.**

|  | По годам реализации проекта | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка | 69 518 | 172 718 | 368 318 | 625 718 |
| НДС | 13903,6 | 34543,6 | 73663,6 | 125143,6 |
| Единый налог | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Выручка без косвенных налогов | 55 614 | 138 174 | 294 654 | 500 574 |
| Себестоимость | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль от реализации услуг | 55 614 | 138 174 | 294 654 | 500 574 |
| Прочая прибыль |  |  |  |  |
| Общая прибыль | 55 614 | 138 174 | 294 654 | 500 574 |
| Налоги из прибыли | 11122,88 | 27634,88 | 58930,88 | 100114,88 |
| Чистая прибыль | 1 455,9 | 67 503,9 | 157 371,9 | 286 761,9 |
| Выплачено дивидендов | 1 455,9 | 67 503,9 | 157 371,9 | 286 761,9 |
| Инвестировано во внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестировано в оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Нераспределенная прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 |

**Проектно-балансовая ведомость по организации, р.**

|  | По годам реализации проекта | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Внеоборотные активы | 14 275,32 | 0 | 0 | 0 |
| Оборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **ИТОГО ПО АКТИВУ** | **14 275,32** | **0** | **0** | **0** |
| Капитал и резервы (собственные средства) |  |  |  |  |
| уставный фонд | 19 985,44 | 19 985,44 | 19 985,44 | 19 985,44 |
| нераспределенная прибыль | 0 | 0 | 0 | 0 |
| прочие источники собственных средств | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Краткосрочные обязательства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **ИТОГО ПО ПАССИВУ** | **19 985,44** | **19 985,44** | **19 985,44** | **19 985,44** |

## **7.1 Расчет потока денежных средств по организации**

|  | По годам реализации проекта | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| ПРИТОК СРЕДСТВ | **89503,44** | **192703,44** | **388303,44** | **645703,44** |
| Выручка | 69 518 | 172 718 | 368 318 | 625 718 |
| Вложение в уставный фонд | 19 985,44 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| ОТТОК СРЕДСТВ | **79957,8** | **105213,7** | **210945,7** | **338925,8** |
| Оплата материальных ресурсов | 11896,1 | 0 | 0 | 0 |
| Выплата заработной платы | 26160 | 26160 | 52320 | 78480 |
| Налоги и прочие выплаты из себестоимости | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Налоги из прибыли | 11 122,88 | 27 634,88 | 58 930,88 | 100 114,88 |
| Налоги из выручки | 13 903,60 | 34 543,60 | 73 663,60 | 125 143,60 |
| Выплата дивидендов | 1 455,9 | 67 503,9 | 157 371,9 | 286 761,9 |
| Прирост оборотных активов | 0 |  |  |  |
| Покупка оборудования | 0 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| САЛЬДО | 9545,64 | 87489,74 | 177357,74 | 306777,64 |
|  |  |  |  |  |
| Денежных средств на начало периода | 0 | 1 455,9 | 67 503,9 | 157 371,9 |
| Денежных средств на конец периода | 1 455,9 | 67 503,9 | 157 371,9 | 286 761,9 |

# **8. Показатели эффективности проекта**

## **8.1 Чистый дисконтированный доход (ЧДД).**

Чистый дисконтированный доход характеризует интегральный эффект от реализации проекта и определяется как величина, полученная дисконтированием отдельно для каждого года чистого дохода (чистая прибыль и амортизационные отчисления) за минусом инвестиционных затрат, накапливаемого в течение горизонта расчета проекта.

В данном случае размер чистой прибыли за все года реализации проекта равен 493 108,16 руб., а Размер инвестиционных затрат равен 19 985,44 руб.

Примем ставку дисконта в 15 %. Тогда чистый дисконтированный доход будет равен 419 141,936 рублей.

## **8.2 Динамический срок окупаемости**

Срок окупаемости, как видно из **Расчет чистой прибыли от проекта** проект окупается на 2 году. Чистая прибыль перекрывает даже величину уставного фонда необходимого для покрытия первоначальных вложений во внеоборотные активы и амортизационные отчисления.

## **8.3 Рентабельность активов:**

РА = чистая прибыль / активы = 513 093,6 / 14 275,32 х 100 % = 3 454 %.

## **8.4 Рентабельность оборота:**

РО = чистая прибыль / выручка от реализации = 513 093,6/ 1 236 272 х100 % = 41,5 %.

## **8.5 Рентабельность продукции (реализуемых услуг)**

РП = чистая прибыль / затраты = 513 093,6/ 289 985,08 х 100 %= 176,9 %

## **8.6 Анализ точки безубыточности.**

Так как основной доход это реклама и ПО, для безубыточной работы первого года необходимо перекрыть 54 931,32 рублей всех затрат. Для этого необходимо поставить 5 фандоматов с установленным дополнительным ПО, что принесет 7500 рублей, поддержка ПО принесет еще 12000 рублей, около 8000 рублей в год приносит процент от сдачи тары, чтобы перекрыть оставшиеся 27000 рублей, необходимо обеспечить приложение и фасады фандоматов контрактами на рекламу, для этого будет достаточно 19 месячных контрактов в год на рекламу в приложении. С учетом того, что в 1 год планируется поставить 5 фандоматов, реализация каждого ожидает приносить не менее 4 рекламных контрактов с точки, что на 1,05 % больше.

# **9. Юридический план**

Чтобы зарегистрировать юр лицо, необходимо:

определиться с организационно-правовой формой;

- ООО

согласовать наименование будущей организации

- Фандоматы “Green Points”

выбрать местонахождение (юридический адрес),

- г. Минск, ул. Фабрициуса, 8

затем принять решение о создании организации и подготовить ее устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора);

- устав. В уставе указывается название, кто Директор, дата организации данного бизнеса. Уставной фонд можно не писать в течение года так как мы не ЗАО или ОАО, местонахождение, деятельность, подписи директора и лица Исполкома (орган который регистрирует бизнес и даёт право на занятие ею) на каждой странице внизу с обеих сторон.

подать пакет документов в территориальный регистрирующий орган для прохождения государственной регистрации. (Исполком того района Минска, где будет главное здание)

Унитарные предприятия, ООО и ОДО должны в течение 12 месяцев сформировать 100% уставного фонда. Минимальный размер уставного фонда для названных организаций законодательством не установлен.

Срок рассмотрения заявления:

при личной подаче – в день обращения;

при направлении по почте – в течение двух рабочих дней с даты поступления заявления;

Подача документов посредством личного обращения

Для государственной регистрации необходимо представить следующие документы:

1) заявление о государственной регистрации организации по установленной законодательством форме;

2) устав (учредительный договор – для коммерческой организации, действующей только на основании учредительного договора) в двух экземплярах без нотариального засвидетельствования, его электронная копия (в формате .doc или .rtf);

3) оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины (за исключением случаев ее уплаты посредством системы ЕРИП);

ПАСПОРТ директора

Данный вид деятельности не лицензируется, необходимо получение только лицензии на розничную торговлю.

Учредителями выступают Яхья-заде Айлин, Витковская София.

Размер уставного фонда составляет 19 985 рублей 44 копеек. Доля каждого участника составляет одну и ту же величину – 9 992 рубля 72 копейки.