|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | | **БИЗНЕС – ПЛАН**  Кэшбэк сервис JOINTHELP  2021 год |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **РАЗДЕЛ 1** |  |  |  |  |  |  | **СОДЕРЖАНИЕ** | |

# 1. СОДЕРЖАНИЕ……………………………………………………………………………… 2

# 2. МЕМОРАНДУМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ……………………………………………3

# 3. РЕЗЮМЕ……………………………………………………………………………………...4

# 4. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН…………………………………………………...…………10

# 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН……………………………………………………..……...10

# 6. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН…………………………………………………………...........12

# 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН………………………………………………………………..........13

# 8. SWOT-НАЛИЗ……………………………………………………….....................................16

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАЗДЕЛ 2** |  |  |  |  |  |  | **МЕМОРАНДУМ**  **КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ** |

**Конфиденциально**

**Уважаемый получатель информации!**

Настоящий бизнес-план разработан на основе:

* Предоставленных Инициатором данных о планируемых к созданию бизнесах;
* Обзоре рынка и маркетинговой стратегии, предоставленной инициатором;
* Имеющихся в распоряжении разработчика данных по проектам-аналогам.

Бизнес-план соответствует нормативным требованиям, предъявляемым к документам, призванным обслуживать процесс привлечения инвестиций в крупные долговременные проекты.

Бизнес-план разработан в соответствии с «Методическими рекомендациями по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов», разработанными UNIDO.

Бизнес-план предоставляется по распоряжению руководящего органа Инициатора Проекта потенциальным инвесторам, партнерам, кредиторам и другим заинтересованным участникам инвестиционного процесса на условиях конфиденциальности, а именно:

* Материалы бизнес-плана: концептуальные заключения и цифровые данные, приведенные в настоящем документе, представляют коммерческую тайну Инициатора Проекта. Неправомочное использование этих материалов наносит прямой и косвенный ущерб интересам компании.
* Не допускается расширение сверх необходимого круга лиц, допущенных к материалам бизнес-плана.
* Не допускается передача бизнес-плана или его частей каким бы то ни было третьим лицам без прямого письменного согласия руководителей Инициатора Проекта.
* Не допускается какое бы то ни было публичное оповещение о планах совместного участия в инвестировании Проекта или его частей, или другом участии в Проекте – без оповещения Инициатора и получения письменного согласия руководителей Инициатора Проекта.
* Инициатор полагает, что при знакомстве с бизнес-планом заинтересованные стороны будут руководствоваться принципами деловой этики и доброй воли.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАЗДЕЛ 3** |  |  |  |  |  |  | **РЕЗЮМЕ** |

**3.1. Цель проекта:**

Финансово-экономический анализ с целью привлечения банковских и частных инвестиций для развития проекта.

**3.2. Инициатор проекта.**

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ДЖОИНТХЭЛП».

**3.3. Описание сервиса.**

Кэш бэк сервис JOINTHELP (ссылка на сайт - <https://jointhelp.ru/>) с благотворительной программой на одной платформе. Пользователь регистрируется - совершает покупки - получает возврат денежных средств от покупок в виде кэш бэка.

После подтверждения магазина о совершенной покупке, кэш бэк автоматически начисляется пользователю в личный кабинет. Эти средства он может вывести себе на карту, номер телефона, в Qiwi кошелек или другим удобным способом или направить на благотворительность.

Какую сумму и куда, зависит от желания самого пользователя. При пожертвовании деньги автоматически списываются с его личного кабинета и отображаются на шкале сбора фонда. Собранные средства раз в месяц направляются на счет благотворительного фонда.

Платежная система сервиса:

* Реферальная программа- 10% кэш бэка друга пожизненно.
* Прогрессивная система ставок кэш бэка:

- 10% от 1 000 рублей накопленного кэш бэка;

- 20% от 3000 рублей накопленного кэш бэка;

- 30% от 10 000 рублей накопленного кэш бэка;

* Промо коды и купоны на повышенный кэш бэк, постоянно обновляются.
* Минимальная сумма вывода – 300 рублей.
* Способы вывода средств – Qiwi, Яндекс. Деньги, мобильный телефон, банковская карта.

На чем сервис зарабатывает.

Сервис зарабатывает на удержании процента кэш бэка, (на данный момент мы удерживаем 30%).

Пример:

М. Видео дает по кэш бэку – 10%, на нашем сервисе пользователь видит 7%, он покупает телевизор за 50 000 руб., при подтверждении магазином о покупке пользователь получает 3 500 рублей, мы зарабатываем 1 500 руб. Процентная ставка у каждого магазина разная.

Рынок.

Партнерская сеть Admitad огласила результат исследования рынка кэш бэк-сервисов в России. За год российские потребители приобрели товары при помощи кэш бэка на сумму более $513 млн.

Компания проанализировала данные о более 40 миллионах покупок, совершенных через Admitad.

Первое место по покупкам с кэш бэком у россиян занимает электроника и бытовая техника. В случае с дорогостоящими покупками покупатель ищет возможность вернуть хотя бы небольшой процент от суммы заказа при помощи кэш бэка. Общая сумма продаж товаров составила $216,9 млн, количество совершенных покупок достигло 900 тысяч. Это во многом вызвано высоким средним чеком за покупку - он достигает $330 в период «гендерных праздников».

Традиционно с кэш бэком покупают товары из Китая. Дело в том, что трансграничная торговля через Aliexpress и другие интернет-магазины продолжает расти, в том числе и из-за улучшений условий доставки. Средний чек при покупке товаров из Китая не превышает $20, при этом весной-летом он проседает до $10-12. При этом невысокий чек компенсируется высокой частотой покупок, отмечают эксперты. Общая сумма приобретенных товаров из Китая при помощи кэш бэка составила $121,4 млн.

“Российский интернет-пользователь становится более продвинутым. Перед совершением покупки он часто ищет возможность для того, чтобы вернуть часть потраченных денег - особенно при дорогостоящем заказе. С кэш бэк сервисами сотрудничают тысячи магазинов и сервисов - от детских товаров и товаров для дома до продавцов ювелирных изделий. Для рекламодателей кэш бэк трафик - эффективный способ привлечения новых покупателей, а также возврата тех клиентов, которые уже знакомы с брендом, но не имели стимула для повторной покупки”.

Перспективы развития сервиса.

Мы разработали систему кэшбэк офлайн, где кэшбэк будет начисляться за покупки в самом магазине партнере. Офлайн очень слабо развит в России, есть большие перспективы развития этого направления. Также планируется открытие на платформе маркетплейса, где пользователь будет искать не только партнеров, но и сам товар.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАЗДЕЛ 4** |  |  |  |  |  |  | **ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН** |

Для реализации проекта потребуются единовременные инвестиции в размере ……….. руб.

Размер инвестиций по статьям:

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| Аренда офиса | 10 000 |
| Аренда модуля | 8 500 |
| Доп. расходы | 50 000 |
| Реклама | 7 630 000 |
| Зарплата на 3 месяца | 2 055 000 |
| Налоги 3 месяца | 927 150 |
| **ИТОГО** | **10 530 650** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАЗДЕЛ 5** |  |  |  |  |  |  | **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН** |

Организационная форма собственности: ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ.

Система налогообложения: УСН 15% (доходы-расходы).

Сайт: <https://jointhelp.ru/>

**5.1. Персонал, заработная плата, затраты на персонал.**

Для осуществления проекта, требуется персонал с заработной платой, согласно штатному расписанию:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Кол-**  **во** | **Сумма, руб.** |
| Руководитель | 1 | 250 000 |
| Юрист | 1 | 70 000 |
| Бухгалтер | 1 | 40 000 |
| СММ-специалист | 1 | 40 000 |
| Специалист поддержки пользователей | 3 | 135 000 |
| Программист | 1 | 120 000 |
| Маркетолог | 1 | 80 000 |
| **ИТОГО** |  | 73**5 000** |

Затраты на персонал с учётом отчислений в Фонды:

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| Руководитель | 307500 |
| Юрист | 100 100 |
| Бухгалтер | 57 200 |
| СММ-специалист | 57 200 |
| Специалист поддержки пользователей | 193 050 |
| Программист | 171 600 |
| Маркетолог | 114 400 |
| **ИТОГО** | **1 015 550** |

**5.2. Налоговое окружение.**

Под проект выбрана система налогообложения УСН 15% (доходы-расходы).

Отчисления в Фонды с заработной платы сотрудников:

* НДФЛ 13%
* ПФР 22%
* ФСС 2,9%
* ФОМС 5,1%

Отчисления в бюджет и фонды по месяцам на протяжении проекта:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **5.2021** | **6.2021** | **7.2021** | **8.2021** | **9.2021** | **10.2021** | **11.2021** | **12.2021** | **1.2021** | **2.2021** | **3.2022** |
| УСН 15% (доходы-расходы) |  |  |  |  |  |  | 69 105 | 202 268 | 202 268 | 202 268 | 202 268 |
| НДФЛ 13% | 82 550 | 82 550 | 82 550 | 82 550 | 82 550 | 82 550 | 82 550 | 82 550 | 82 550 | 82 550 | 82 550 |
| ПФР 22% | 139 700 | 139 700 | 139 700 | 139 700 | 139 700 | 139 700 | 139 700 | 139 700 | 139 700 | 139 700 | 139 700 |
| ФСС 2,9% | 18 415 | 18 415 | 18 415 | 18 415 | 18 415 | 18 415 | 18 415 | 18 415 | 18 415 | 18 415 | 18 415 |
| ФОМС 5,1% | 32 385 | 32 385 | 32 385 | 32 385 | 32 385 | 32 385 | 32 385 | 32 385 | 32 385 | 32 385 | 32 385 |
| **ИТОГО** | **273 050** | **273 050** | **273 050** | **273 050** | **273 050** | **273 050** | **342 155** | **475 318** | **475 318** | **475 318** | **475 318** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **4.2022** |
| УСН 15% (доходы-расходы) | 202 268 |
| НДФЛ 13% | 82 550 |
| ПФР 22% | 139 700 |
| ФСС 2,9% | 18 415 |
| ФОМС 5,1% | 32 385 |
| **ИТОГО** | **475 318** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАЗДЕЛ 6** |  |  |  |  |  |  | **МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН** |

Основной проблемой любого бизнеса является реализация товаров и услуг. Выбор правильной маркетинговой политики и грамотной рекламной компании позволят выйти на запланированный объём продаж при запланированных издержках.

**6.1. Общие издержки в (руб.):**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **5.2021** | **6.2021** | **7.2021** | **8.2021** | **9.2021** | **10.2021** | **11.2021** | **12.2021** | **1.2021** | **2.2021** |
| Аренда офиса | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| Аренда модуля | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 |
| Доп. расходы | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| Реклама | 3 815 000 | 3 815 000 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Пользователи 70% | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 |
| **ИТОГО** | **9 308 500** | **9 308 500** | **5 493 500** | **5 493 500** | **5 493 500** | **5 493 500** | **5 493 500** | **5 493 500** | **5 493 500** | **5 493 500** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **3.2022** | **4.2022** |
| Аренда офиса | 10 000 | 10 000 |
| Аренда модуля | 8 500 | 8 500 |
| Доп. расходы | 50 000 | 50 000 |
| Реклама |  |  |
| Пользователи 70% | 5 425 000 | 5 425 000 |
| **ИТОГО** | **5 493 500** | **5 493 500** |

**6.2. Объем продаж в (руб.):**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **5.2021** | **6.2021** | **7.2021** | **8.2021** | **9.2021** | **10.2021** | **11.2021** | **12.2021** | **1.2021** | **2.2021** |
| Кэш бэк онлайн | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 |
| **ИТОГО** | **7 750 000** | **7 750 000** | **7 750 000** | **7 750 000** | **7 750 000** | **7 750 000** | **7 750 000** | **7 750 000** | **7 750 000** | **7 750 000** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | 3**.2022** | **4.2022** |
| Кэш бэк онлайн | 7 750 000 | 7 750 000 |
| **ИТОГО** | **7 750 000** | **7 750 000** |

**6.3. Объем продаж в (ед.):**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **5.2021** | **6.2021** | **7.2021** | **8.2021** | **9.2021** | **10.2021** | **11.2021** | **12.2021** | **1.2021** | **2.2021** | **3.2022** | **4.2022** |
| Кэш бэк онлайн(шт.) | 77 500 | 77 500 | 77 500 | 77 500 | 77 500 | 77 500 | 77 500 | 77 500 | 77 500 | 77 500 | 77 500 | 77 500 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАЗДЕЛ 7** |  |  |  |  |  |  | **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН** |

Основными методическими предположениями, на основании которых выполнены расчеты по Проекту, являются следующие условия и допущения:

* прогнозный период – 1 год (условно принято с 01.05.2021г. по 30.04.2022 г.);
* шаг расчетов: 1 месяц;
* основная валюта денежных потоков – российский рубль.
* тип денежных потоков – реальные (без учета инфляции), управленческая финансовая информация, без бухгалтерских документов и отчётов;

**7.1. Прибыли-убытки, (руб.):**

Из отчета Прибыли-убытки, аналитики и инвесторы могут узнать какова выручка, затраты предприятия и какую чистую прибыль в итоге заработало ООО ««ДЖОИНТХЭЛП»» по месяцам, за 1 год проекта.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **5.2021** | **6.2021** | **7.2021** | **8.2021** | **9.2021** | **10.2021** | **11.2021** | **12.2021** |
| Валовый объем продаж | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 |
| Чистый объем продаж | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 |
| Валовая прибыль | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 |
| Административные издержки | 68 500 | 68 500 | 68 500 | 68 500 | 68 500 | 68 500 | 68 500 | 68 500 |
| Производственные издержки | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 |
| Маркетинговые издержки | 3 815 000 | 3 815 000 |  |  |  |  |  |  |
| Зарплата административного персонала | 371 800 | 371 800 | 371 800 | 371 800 | 371 800 | 371 800 | 371 800 | 371 800 |
| Зарплата производственного персонала | 421 850 | 421 850 | 421 850 | 421 850 | 421 850 | 421 850 | 421 850 | 421 850 |
| Зарплата маркетингового персонала | 114 400 | 114 400 | 114 400 | 114 400 | 114 400 | 114 400 | 114 400 | 114 400 |
| Суммарные постоянные издержки | 10 216 550 | 10 216 550 | 6 401 550 | 6 401 550 | 6 401 550 | 6 401 550 | 6 401 550 | 6 401 550 |
| Прибыль до выплаты налога | -2 466 550 | -2 466 550 | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 |
| Налогооблагаемая прибыль |  |  |  |  |  | 460 700 | 1 348 450 | 1 348 450 |
| Налог на прибыль |  |  |  |  |  | 69 105 | 202 268 | 202 268 |
| **Чистая прибыль** | **-2 466 550** | **-2 466 550** | **1 348 450** | **1 348 450** | **1 348 450** | **1 279 345** | **1 146 182** | **1 146 182** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **1.2021** | **2.2021** | **3.2022** | **4.2022** |
| Валовый объем продаж | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 |
| Чистый объем продаж | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 |
| Валовая прибыль | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 |
| Административные издержки | 68 500 | 68 500 | 68 500 | 68 500 |
| Производственные издержки | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 | 5 425 000 |
| Маркетинговые издержки |  |  |  |  |
| Зарплата административного персонала | 371 800 | 371 800 | 371 800 | 371 800 |
| Зарплата производственного персонала | 421 850 | 421 850 | 421 850 | 421 850 |
| Зарплата маркетингового персонала | 114 400 | 114 400 | 114 400 | 114 400 |
| Суммарные постоянные издержки | 6 401 550 | 6 401 550 | 6 401 550 | 6 401 550 |
| Прибыль до выплаты налога | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 |
| Налогооблагаемая прибыль | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 |
| Налог на прибыль | 202 268 | 202 268 | 202 268 | 202 268 |
| **Чистая прибыль** | **1 146 182** | **1 146 182** | **1 146 182** | **1 146 182** |

**7.2. Кэш-фло, (руб.):**

На основании отчёта Кэш-фло, баланс наличности на конец проекта, составит 7 470 958 руб. при планируемом объёме продаж, затратах на персонал, налоги.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **5.2021** | **6.2021** | **7.2021** | **8.2021** | **9.2021** | **10.2021** | **11.2021** | **12.2021** |
| Поступления от продаж | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 |
| Общие издержки | 9 308 500 | 9 308 500 | 5 493 500 | 5 493 500 | 5 493 500 | 5 493 500 | 5 493 500 | 5 493 500 |
| Затраты на персонал | 635 000 | 635 000 | 635 000 | 635 000 | 635 000 | 635 000 | 635 000 | 635 000 |
| Суммарные постоянные издержки | 9 943 500 | 9 943 500 | 6 128 500 | 6 128 500 | 6 128 500 | 6 128 500 | 6 128 500 | 6 128 500 |
| Налоги | 273 050 | 273 050 | 273 050 | 273 050 | 273 050 | 273 050 | 342 155 | 475 318 |
| Кэш-фло от операционной деятельности | -2 466 550 | -2 466 550 | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 348 450 | 1 279 345 | 1 146 182 |
| Баланс наличности на начало периода |  | -2 466 550 | -4 933 100 | -3 584 650 | -2 236 200 | -887 750 | 460 700 | 1 740 045 |
| **Баланс наличности на конец периода** | **-2 466 550** | **-4 933 100** | **-3 584 650** | **-2 236 200** | **-887 750** | **460 700** | **1 740 045** | **2 886 228** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **1.2021** | **2.2021** | **3.2022** | **4.2022** |
| Поступления от продаж | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 | 7 750 000 |
| Общие издержки | 5 493 500 | 5 493 500 | 5 493 500 | 5 493 500 |
| Затраты на персонал | 635 000 | 635 000 | 635 000 | 635 000 |
| Суммарные постоянные издержки | 6 128 500 | 6 128 500 | 6 128 500 | 6 128 500 |
| Налоги | 475 318 | 475 318 | 475 318 | 475 318 |
| Кэш-фло от операционной деятельности | 1 146 182 | 1 146 182 | 1 146 182 | 1 146 182 |
| Баланс наличности на начало периода | 2 886 228 | 4 032 410 | 5 178 592 | 6 324 775 |
| **Баланс наличности на конец периода** | **4 032 410** | **5 178 592** | **6 324 775** | **7 470 958** |

**7.3. Управленческий баланс, (руб.):**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | 5.**2021** | **6.2021** | **7.2021** | **8.2021** | **9.2021** | **10.2021** | **11.2021** | **12.2021** |
| Денежные средства | -2 466 550 | -4 933 100 | -3 584 650 | -2 236 200 | -887 750 | 460 700 | 1 740 045 | 2 886 228 |
| Суммарные текущие активы | -2 466 550 | -4 933 100 | -3 584 650 | -2 236 200 | -887 750 | 460 700 | 1 740 045 | 2 886 228 |
| **СУММАРНЫЙ АКТИВ** | **-2 466 550** | **-4 933 100** | **-3 584 650** | **-2 236 200** | **-887 750** | **460 700** | **1 740 045** | **2 886 228** |
| Отсроченные налоговые платежи |  |  |  |  |  | 69 105 | 202 268 | 202 268 |
| Суммарные краткосрочные обязательства |  |  |  |  |  | 69 105 | 202 268 | 202 268 |
| Нераспределенная прибыль | -2 466 550 | -4 933 100 | -3 584 650 | -2 236 200 | -887 750 | 391 595 | 1 537 778 | 2 683 960 |
| Суммарный собственный капитал | -2 466 550 | -4 933 100 | -3 584 650 | -2 236 200 | -887 750 | 391 595 | 1 537 778 | 2 683 960 |
| **СУММАРНЫЙ ПАССИВ** | **-2 466 550** | **-4 933 100** | **-3 584 650** | **-2 236 200** | **-887 750** | **460 700** | **1 740 045** | **2 886 228** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **1.2021** | **2.2021** | **3.2022** | **4.2022** |
| Денежные средства | 4 032 410 | 5 178 592 | 6 324 775 | 7 470 958 |
| Суммарные текущие активы | 4 032 410 | 5 178 592 | 6 324 775 | 7 470 958 |
| **СУММАРНЫЙ АКТИВ** | **4 032 410** | **5 178 592** | **6 324 775** | **7 470 958** |
| Отсроченные налоговые платежи | 202 268 | 202 268 | 202 268 | 202 268 |
| Суммарные краткосрочные обязательства | 202 268 | 202 268 | 202 268 | 202 268 |
| Нераспределенная прибыль | 3 830 142 | 4 976 325 | 6 122 508 | 7 268 690 |
| Суммарный собственный капитал | 3 830 142 | 4 976 325 | 6 122 508 | 7 268 690 |
| **СУММАРНЫЙ ПАССИВ** | **4 032 410** | **5 178 592** | **6 324 775** | **7 470 958** |

**7.4. Финансовые показатели проекта****.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **5.2021** | **6.2021** | **7.2021** | **8.2021** | **9.2021** | **10.2021** | **11.2021** |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % |  |  |  |  |  | 667 | 860 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % |  |  |  |  |  | 667 | 860 |
| Чистый оборотный капитал (NWC), руб. | -2 466 550 | -4 933 100 | -3 584 650 | -2 236 200 | -887 750 | 391 595 | 1 537 778 |
| Чистый оборотный капитал (NWC), $ US | -88 091 | -176 182 | -128 023 | -79 864 | -31 705 | 13 986 | 54 921 |
| Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT) | -38 | -19 | -26 | -42 | -105 | 237 | 60 |
| Коэфф. оборачиваем. активов (TAT) | -38 | -19 | -26 | -42 | -105 | 202 | 53 |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % |  |  |  |  |  | 15 | 12 |
| Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), % |  |  |  |  |  | 18 | 13 |
| Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), % | -32 | -32 | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | -32 | -32 | 17 | 17 | 17 | 17 | 15 |
| Рентабельность оборотных активов (RCA), % | 1 200 | 600 | -451 | -724 | -1 823 | 3 332 | 790 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | 1 200 | 600 | -451 | -724 | -1 823 | 3 332 | 790 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 1 200 | 600 | -451 | -724 | -1 823 | 3 920 | 894 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **12.2021** | **1.2021** | **2.2021** | **3.2022** | **4.2022** |
| Коэффициент текущей ликвидности (CR), % | 1 427 | 1 994 | 2 560 | 3 127 | 3 694 |
| Коэффициент срочной ликвидности (QR), % | 1 427 | 1 994 | 2 560 | 3 127 | 3 694 |
| Чистый оборотный капитал (NWC), руб. | 2 683 960 | 3 830 142 | 4 976 325 | 6 122 508 | 7 268 690 |
| Чистый оборотный капитал (NWC), $ US | 95 856 | 136 791 | 177 726 | 218 661 | 259 596 |
| Коэфф. оборачиваем. рабочего капитала (NCT) | 35 | 24 | 19 | 15 | 13 |
| Коэфф. оборачиваем. активов (TAT) | 32 | 23 | 18 | 15 | 12 |
| Суммарные обязательства к активам (TD/TA), % | 7 | 5 | 4 | 3 | 3 |
| Суммарные обязательства к собств. кап. (TD/EQ), % | 8 | 5 | 4 | 3 | 3 |
| Коэфф. рентабельности валовой прибыли (GPM), % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Коэфф. рентабельности операц. прибыли (OPM), % | 17 | 17 | 17 | 17 | 17 |
| Коэфф. рентабельности чистой прибыли (NPM), % | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Рентабельность оборотных активов (RCA), % | 477 | 341 | 266 | 217 | 184 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | 477 | 341 | 266 | 217 | 184 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 512 | 359 | 276 | 225 | 189 |

**7.4. Эффективность инвестиций, (руб.):**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Рубли** |
| Период окупаемости - PB, мес. | 8 |
| Дисконтированный период окупаемости - DPB, мес. | 8 |
| Средняя норма рентабельности - ARR, % | 251,45 |
| Чистый приведенный доход - NPV | 7 470 958 |
| Индекс прибыльности - PI | 2,51 |
| Внутренняя норма рентабельности - IRR, % | 772,40 |
| Модифицированная внутренняя норма рентабельности - MIRR, % | 151,45 |

Из анализа таблицы эффективности, можно сделать следующие выводы:

* Срок окупаемости 6 месяца, на 6-ем месяце проект становится рентабельным.
* Денежные потоки по проекту являются сбалансированными, то есть проект в любом случае является финансово реализуемым при выполнении планируемых объёмов продаж.
* Чистая текущая стоимость проекта положительна во всех вариантах привлечения, то есть проект является экономически эффективным. Чистый приведенный доход - NPV составляет 7 470 958 рублей. Индекс доходности (чистая текущая стоимость, отнесенная к дисконтированным инвестициям) 2,51 во всех вариантах привлечения.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАЗДЕЛ 8** |  |  |  |  |  |  | **SWOT-АНАЛИЗ ПРОЕКТА** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны (преимущества) / Strengths** | **Возможности / Opportunities** |
| Внутренние факторы, которые могут помочь в конкурентной борьбе:  квалифицированная команда  грамотная рекламная компания с продвижением в соц. сетях  солидный сайт с удобным функционалом  большой охват магазинов  привлекательные условия  участие в благотворительности | Факторы, помогающие реализовать сильные стороны Сервиса:  работа по улучшению репутации Сервиса в сети.  грамотная работа Поддержки  активно использовать контекстную рекламу  активно использовать E-mail-маркетинг   расширение каталога магазинов  предложение наиболее привлекательных условий |
| **Слабые стороны (недостатки) / Weaknesses** | **Угрозы / Threats** |
| Факторы, делающие Ваш бренд слабым по отношению к конкурентам:  ограниченный рекламный бюджет  малые размеры организации  узкий ассортимент услуг  недостаточная база магазинов | Факторы, которые могут помешать реализации сильных сторон:  выход на Ваш рынок новых сильных соперников  налоговые или правовые ограничения  ухудшение экономической ситуации на Рынке |

Использование данного инструмента менеджмента дает возможность получить обзорную оценку стратегического состояния предприятия. Его идея заключается в том, что успешная стратегия должна строиться на принципе увязки внутренних возможностей предприятия и внешней обстановки, представленной в виде возможностей и угроз.

Из приведенного SWOT - анализа видно, что сильных сторон у предприятия все же больше, чем слабых, что свидетельствует о его сильных позициях на рынке кэш бэк услуг. SWOT-анализ позволит выбрать оптимальный путь развития бизнеса, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении организации ресурсы.

В силу вышеизложенного, разработанная для реализации проекта организационно-финансовая схема является высокоэффективной и жизнеспособной.