|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |
| --- |
|  **БИЗНЕС – ПЛАН**Кэшбэк сервис JOINTHELP2021 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 командаграмотная рекламная компания с продвижением в соц. сетяхсолидный сайт с удобным функционаломбольшой охват магазиновпривлекательные условияучастие в благотворительности | Факторы, помогающие реализовать сильные стороны Сервиса:работа по улучшению репутации Сервиса в сети.грамотная работа Поддержкиактивно использовать контекстную рекламуактивно использовать E-mail-маркетинг расширение каталога магазиновпредложение наиболее привлекательных условий |
| **Слабые стороны (недостатки) / Weaknesses** | **Угрозы / Threats** |
| Факторы, делающие Ваш бренд слабым по отношению к конкурентам:ограниченный рекламный бюджетмалые размеры организацииузкий ассортимент услугнедостаточная база магазинов | Факторы, которые могут помешать реализации сильных сторон:выход на Ваш рынок новых сильных соперниковналоговые или правовые ограниченияухудшение 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.