Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Паспорт стартап-проекта**

«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта | Не заполняется |
| ИНН Грантополучателя | Не заполняется |
| Наименование акселерационной программы | AgroBioTech Challenge |
| Дата начала реализации акселерационной программы | Не заполняется |
| Дата заключения и номер Договора | Не заполняется |

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Общая информация о стартап-проекте** | |
| Название стартап-проекта | Экологическое кафе «4R — refuse reduce reuse recycle» |
| Команда стартап-проекта | 1.Ботунов Егор Александрович  2.Ерофеева Юлия Олеговна  3.Носкова Татьяна Марселевна  4.Филатова Валерия Николаевна  5.Научный руководитель: Ларионова Надежда Павловна |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/ekologiceskoe-kafe-4r> |
| Технологическое направление | Предоставления услуг общественного питания в совокупности с просветительской деятельностью по теме экологических проблем и оказание услуг в сфере раздельного сбора мусора. |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Кафе планируется создать для предоставления населению и гостям города Тюмень качественных услуг в сфере оказания и организации экологического общественного питания и продажи сопутствующих товаров, а также оказании услуг по проведению образовательных, массово-культурных и иных мероприятий в помещении кафе для людей разных социальных групп с целью вовлечения и осведомленности об экологии. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Популяризация экологической проблемы, спрос на экологически чистую продукцию, требования рынка и коммерческая привлекательность площадки, при возможности получения прибыли. |
| Технологические риски | 1.Производственные риски связанны с задержкой в поставке сырья и товаров;  2.Коммерческие риски связаны с такими факторами, как уменьшение размеров и емкости рынка, снижение платежеспособного спроса потребителей, появление новых конкурентов и т.д.;  3.Финансовые риски связаны с инфляцией, взаимными неплатежами, колебаниями валютного курса;  4.Риски, связанные с чрезвычайными непредвиденными обстоятельствами. |
| Потенциальные заказчики | B2C — BusinesstoCustomer: продвижение продуктов или услуг напрямую их потребителю |
| Бизнес-модель стартап-проекта (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Экологическое кафе «4R — refuse reduce reuse recycle» преследует такие цели, как приготовление и предоставление блюд, приготовленных из экологически чистого сырья, а также проведение мероприятий с целью просвещения посетителей в проблемы экологической мировой обстановки и вовлечение их в участие в экодвижении по ее улучшению. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Экокафе позволит:  1.Производить покупку блюд из экологически чистой продукции;  2.Предоствалять место для проведения различного рода мероприятий (мастер-классы, встречи, коворкинг);  3.Оказание помощи фермерам и мелким КФХ при заключении партнёрства с ними;  4.Создание дополнительной площадки для раздельного сбора мусора;  5.Популяризация образа жизни с наименьшим количеством отходов. |
| **2. Порядок и структура финансирования** | |
| Объем финансового обеспечения | 2 580 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Собственные средства основателей компании, кредитное финансирование. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта | Проведен социальный опрос, в котором участвовало белее 100 человек, в возрасте от 18 до 55 лет. Около 80% опрошенных хотят видеть экокафе в городе Тюмени.  Индекс рентабельности инвестиций (PI) = 1,006%  (Приложение 1,2) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3. Календарный план стартап-проекта**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. | | Заключение договора аренды, получение всех необходимых разрешений | 1 | 390 000 | | Покупка оборудования и мебели | 1 | 1 560 000 | | Ремонт помещения | 1 | 450 000 | | Подписание договоров на поставку продукции. | 1 | 80 000 | | Рекламная компания, создание сайта и регистрация аккаунтов в социальных сетях | 1 | 15 000 | | Итого: 2 450 000 руб. | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Болтунов Е.А.  2. Ерофеева Ю.О.  3. Носкова Т.М.  4. Филатова В.Н. | 100 000 | 25 | | Размер Уставного капитала (УК) | 400 000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **5. Команда стартап- проекта** | | | | |
| Ф.И.О. | Должность | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/  опыт работы |
| Болтунов Е.А. | Руководитель/участник проекта | + 79292675678  egorboltunov19@  mail.ru | Координатор проекта | Неоконченное высшее образование, опыта работы нет |
| Ерофеева Ю.О. | Начальник отдела работы с персоналом/участник проекта | +79292685539  iu.erofeeva@  gmail.com | Работа с клиентами и потенциальными партнёрами | Неоконченное высшее образование, опыта работы нет |
| Носкова Т.М. | Бухгалтер- экономист/участник проекта | +79326218837  oordtess@  gmail.com | Бухгалтерия | Неоконченное высшее образование, опыта работы нет |
| Филатова В.Н. | Начальник отдела кадров/участник проекта | +79642590635  valeria.filatova01@gmail.com | Работа с персоналом | Неоконченное высшее образование, опыта работы нет |

Приложение 1

Таблица 1. Прогноз показателей операционной эффективности проекта

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы реализации проекта | | | | |
| 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
| Прибыль от продаж, т.р. | х | 531 000 | 700 000 | 895 632 | 901 705 |
| Налог на прибыль, т.р. | х | 106 200 | 140 000 | 179 126 | 180 341 |
| Чистая прибыль, т.р. | х | 424 800 | 560 000 | 716 506 | 721 364 |
| Рентабельность основной деятельности, % | х | 0,68 | 0,91 | 1,16 | 1,17 |
| Рентабельность продаж, % | х | 68 | 91 | 116 | 117 |

Приложение 2

Таблица 2. Прогноз показателей эффективности инвестиций проекта

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Значение по проекту |
| Сумма инвестиции (исходящий денежный поток), т.р. | 2 580 000 |
| Приток денежных средств (выручка от проекта), т.р. | 3 028 337 |
| Чистый приведенный эффект **NPV**, т.р. | 3 973 |
| Индекс рентабельности инвестиции **PI**, % | 1,006 |
| Срок окупаемости инвестиции **PP**, лет | 5 |