



**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА БАКАЛАВРА
В ФОРМАТЕ СТАРТАПА**

**Тема: «Разработка стартапа «ЗаЕду»:
управление процессами перераспределения
продуктов питания через цифровую
платформу»**

Выполнила: обучающаяся 4 курса очной формы обучения Согомоян Грета Тиграновна

Научный руководитель: Лопатина Ирина Юрьевна, к.э.н., доцент



Краснодар

2025

• ВВЕДЕНИЕ

«ЗаЕду» – цифровая платформа, обеспечивающая автоматизацию процессов учёта, логистики и передачи продуктов питания с истекающим сроком годности от бизнеса некоммерческим организациям и конечным потребителям.

Объектом исследования – бизнес-модель реализации цифровой платформы «ЗаЕду».

Предметом исследования – анализ эффективности плана реализации проекта.

Цель проекта – разработка и экономическое обоснование плана реализации цифровой платформы по управлению процессами перераспределения продуктов питания.



Для достижения поставленной цели были определены следующие **задачи**:

- 1) изучить теоретические и методические основы управления стартап-проектом;
- 2) провести анализ внешней среды и отраслевых предпосылок реализации проекта;
- 3) разработать производственный, организационный и маркетинговый план проекта;
- 4) рассчитать ключевые показатели экономической эффективности стартапа.



• Актуальность



Рисунок 1 – Доля мировых продовольственных потерь и отходов по товарам (% от общего числа потерь)



Рисунок 2 – Динамика пищевых отходов и перераспределения продуктов на Российском рынке (2018–2023 гг.)



• Общеотраслевые предпосылки

1 Глобальные цели:

- ООН: ЦУР 12.3 — сократить потери продовольствия вдвое к 2030 году.
- Продовольственные отходы = 1,3 млрд тонн в год в мире.



2 Российские цели:

- Снизить объём захоронения отходов с 94% до 50% к 2030 году (Нацпроект «Экология»)
- Увеличить долю переработки и повторного использования отходов до 50% (Концепция экономики замкнутого цикла)
- Поддерживать цифровые и ESG-ориентированные проекты через гранты и меры господдержки (Нацпроекты «Экология», «Цифровая экономика»)





Стартап проект «ЗаЕду» представляет собой цифровую B2B/B2C + B2NSO платформу, предназначенную для автоматизированного перераспределения излишков продуктов питания между участниками продовольственной цепочки — бизнесом (ритейл, гостинично-ресторанный бизнес, агропроизводители), некоммерческими организациями и конечными потребителями. Платформа будет функционировать как облачное программное обеспечение с веб-интерфейсом и мобильной версией.

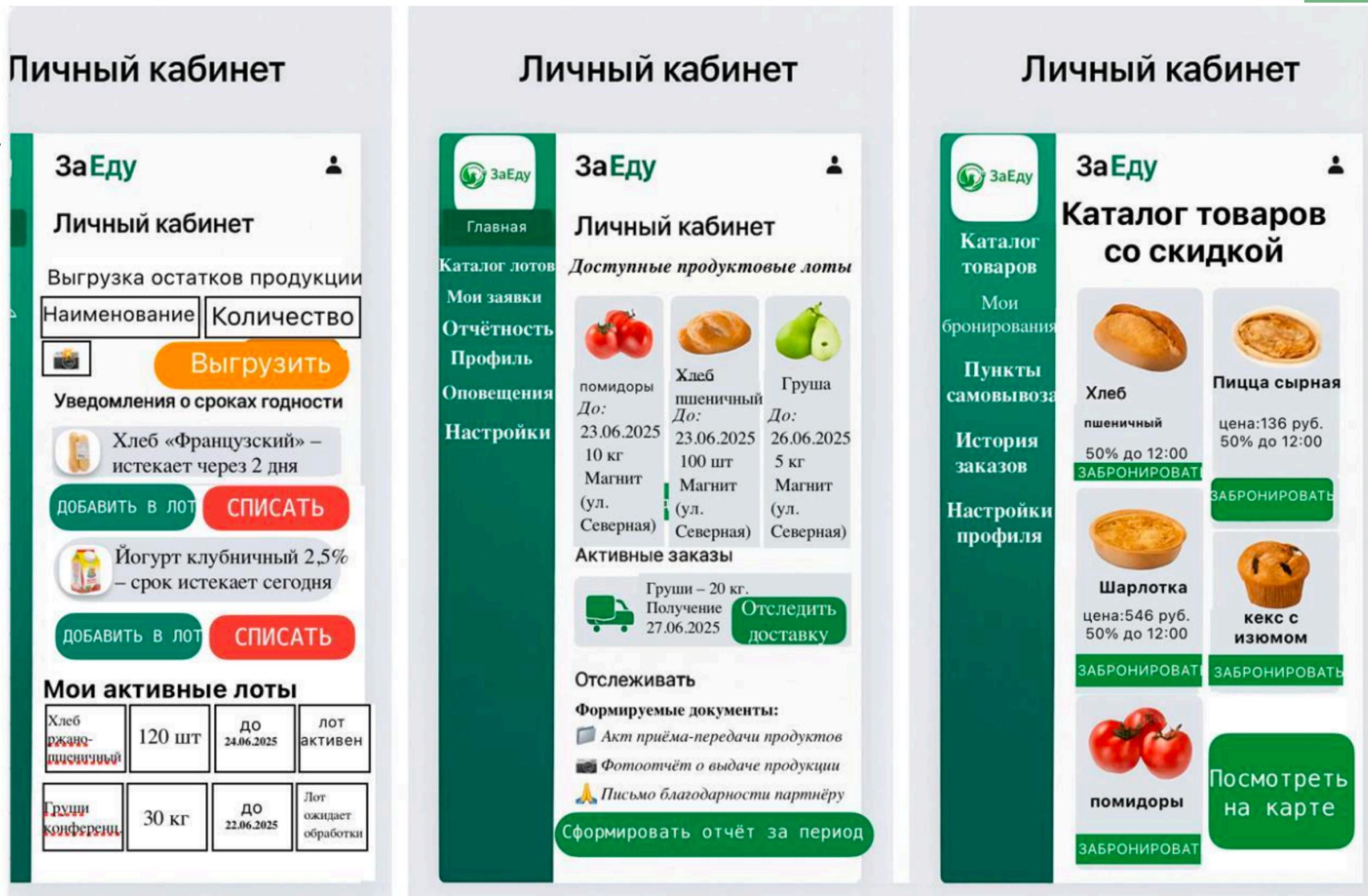


Рисунок 3 – Визуальные прототипы личных кабинетов платформы «ЗаЕду»



• Целевая аудитория

Таблица 1 – Субъекты экосистемы цифровой платформы «ЗаЕду»

Субъект экосистемы	Роль в системе
Крупные и средние ритейлеры	Поставщики избыточной, но годной продукции
Рестораны, отели, кафе	Поставщики остатков, порций, продуктов из производства и хранения
Агропроизводители	Поставщики сезонных избытков (фрукты, овощи, продукция с поля)
НКО / продовольственные банки	Получатели и распределители продуктов питания
Физические лица (потребители)	Покупатели уценённых товаров
Логистические компании / курьеры	Осуществление транспортировки между субъектами
Волонтёры (при НКО)	Альтернативная сила доставки и распределения



Рисунок 4 – Сегментация целевой аудитории платформы «ЗаЕду»

• Целевая аудитория



Рисунок 5 – Структура взаимодействия в экосистеме цифровой платформы «ЗаЕду»

• Кадровый состав проекта



Рисунок 6 – Организационная структура цифровой платформы «ЗаЕду»

• Конкурентный анализ

Таблица 3 – Количественный экспертный анализ конкурентов цифровой платформы «ЗаЕду»

Конкурент	Цифровизация	Логистика	Интеграция с бизнесом	Масштабируемость	Финансовая устойчивость	Итог
Банк еды «Русь»	3	4	2	5	5	19
Фудшеринг.ру	2	3	1	3	2	11
To Good To Go	8	3	4	9	9	33
OLIO	7	5	6	8	8	34
Food Rescue US	6	6	5	7	5	29
ЗаЕду (проект)	9	7	9	8	7	40

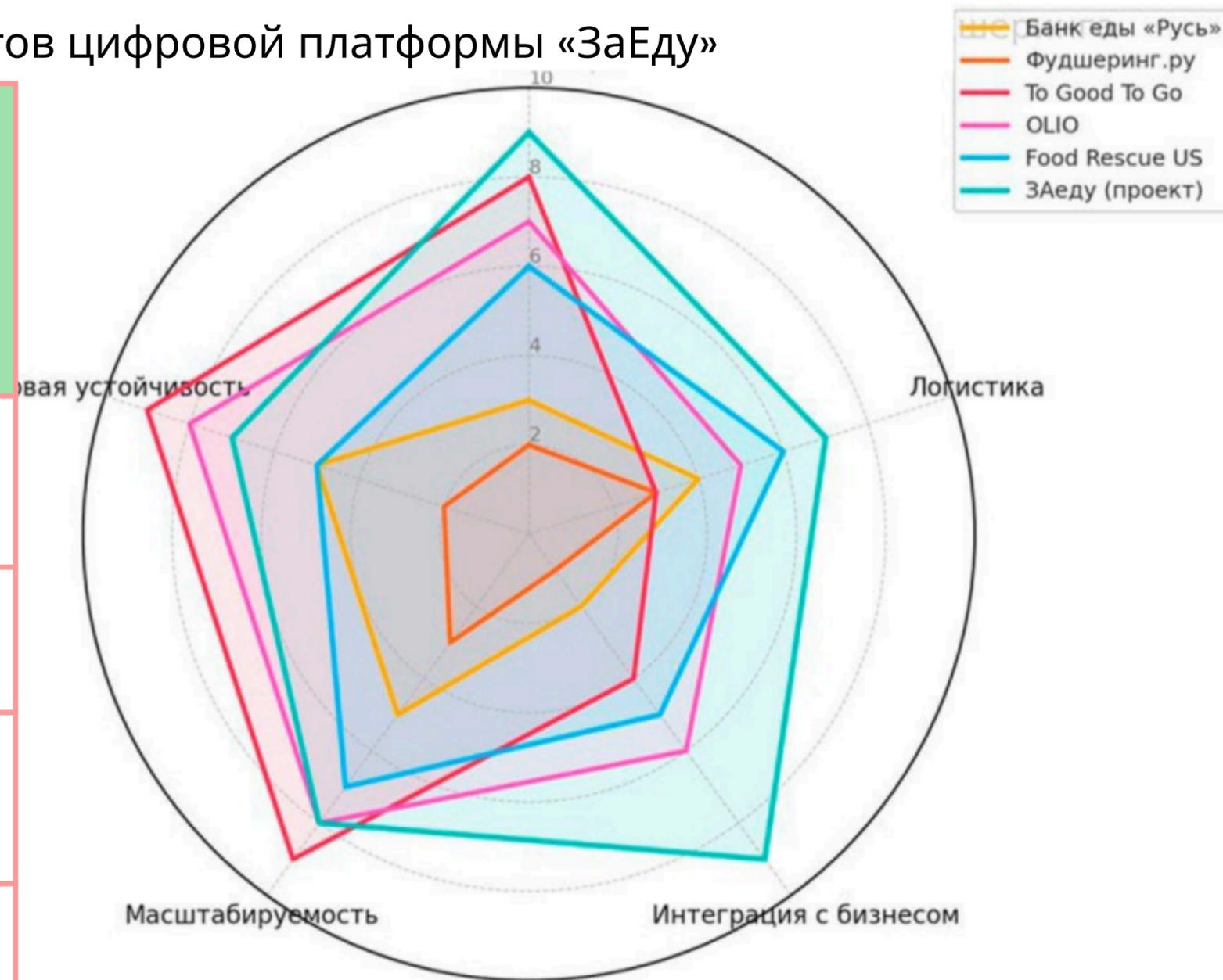


Рисунок 12 – Многоугольник конкурентоспособности платформ фудшеринга

• Ключевые экономические показатели проекта

Таблица 4 – Доходы и расходы проекта «ЗаЕду» за календарный период в 9 месяцев с сентября 2025 года по май 2026 года.

Месяц	Клиенты	Доход от подписок, руб	<u>ЗП</u> (по этапам) руб.	Прочие расходы, руб.	Общие расходы, руб.	Прибыль / убыток, руб.
Сентябрь	0	0	11 000 (управляюще му проектом)	30 000 (орг. и сервисы)	41 000	-41 000
Октябрь	50	60 000	100 000 (разработчик ам)	110 000 (MVP + маркетинг)	210 000	-150 000
Ноябрь	60	72 000	100 000 (разработчик ам)	110 000 (MVP + маркетинг)	210 000	-138 000
Декабрь	70	84 000	115 000 (разраб. + тест)	120 000 (MVP + маркетинг)	235 000	-151 000
Январь	80	96 000	223 000	0	223 000	-127 000
Февраль	90	108 000	223 000	0	223 000	-115 000
Март	100	120 000	223 000	50 000 (резерв)	273 000	-153 000
Апрель	110	132 000	223 000	0	223 000	-91 000
Май	120	144 000	223 000	0	223 000	-79 000
Итого	—	816 000	1 241 000 .	420 000	1 661 000	-845 000

• Ключевые экономические показатели проекта

Таблица 5– Объем предоставления услуг в период MVP проекта «ЗаЕду»

Показатель	Значение
Количество подключенных B2B-клиентов	50
Кол-во конечных получателей (НКО и физлица)	До 120
Период MVP	3 месяца
Предоставляемая услуга	Доступ к цифровой платформе
Средний объем транзакций	~2 000 за 3 мес.
Примерная нагрузка на одного клиента	~40 операций

Таблица 6– Ключевые экономические показатели для оценки эффективности MVP

№	Показатель	Формула / Метод	Значение	Пояснение
1	Unit Economics	$LTV - CAC$	13 800 руб.	Подписка 1 200 руб. × 12 мес. = 14 400 руб.; CAC = 600 руб.
2	LTV (Lifetime Value)	Подписка × срок (мес.)	14 400 руб.	Годовая ценность одного клиента (ритейл / B2B)
3	CAC (Cost of Acquisition)	Маркетинг ÷ клиентов	600 руб.	30 000 руб. маркетинга на 50 клиентов
4	Перераспределённый объем	Точки мес. × объем	75 тонн	50 партнёров × 0.5 т × 3 мес.
5	Экономия от перераспределения	Объем × 6 000 руб.	450 000 руб.	Снижение затрат на утилизацию
6	Срок окупаемости	$MVP \text{ затраты} \div \text{доход}$	~6 мес.	$363\,000 \text{ руб} \div (50 \times 1\,200 \text{ руб}) = 6,05 \text{ мес.}$
7	Удержание клиентов (3 мес.)	$\frac{\text{Остались}}{\text{Всего}} \times 100\%$	76 %	38 из 50 партнёров остались активными
8	Активные транзакции	Заявки / период	2 000 транзакций	За 3 мес. работы MVP
9	Пользователи платформы	Суммарно	~170	50 B2B + 120 получателей (НКО / физлица)



• Таблица 16 – Прогноз движения денежных средств проекта «ЗаЕду» (2025–2027 гг.)

Показатель	2025 год	2026 год	2027 год	Отклонение, (+,-)		Темп изменения,%	
				2027– 2025 гг.	2027– 2026 гг.	2027– 2025 гг.	2027– 2025 гг.
1.Выручка от подписок, тыс. руб.	816	3 600	6 000	5 184	2 400	735,29	166,67
2.Операционные расходы, тыс. руб.	1 661	2 400	3 000	1 339	600	180,61	125
Заработная плата, тыс. руб.	1 241	1 600	2 100	859	500	169,21	131,25
Поддержка, серверы, подписки, тыс. руб.	170	300	400	230	100	235,29	133,33
Маркетинг и партнёрства, тыс. руб.	150	300	400	250	100	266,67	133,33
Непредвиденные, прочие, тыс. руб.	100	200	100	0	-100	100	50
3.Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	-845	1 200	3 000	-	1 800	-	250
4.Налог на прибыль (13%), тыс. руб.	—	156	390	-	234	-	250
5.Чистая прибыль, тыс. руб.	-845	1 044	2 610	-	1 566	-	250

• Финансирование стартапа

Таблица 15 – Источники финансирования стартапа

Источник финансирования	Сумма, руб.	Доля от общего бюджета
Собственные средства	500 000	28,2 %
Грантовая поддержка	1 000 000	56,4 %
Краудфандинг	272 000	15,4 %
Итого	1 772 000	100 %

 ЦЕНТРЫ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

 страна для детей

 ЦАРЬГРАД

 DVI

ВСЕРОССИЙСКИЙ ГРАНТОВЫЙ КОНКУРС
«ЦЕНТРЫ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ» 2025

НОМИНАЦИИ:

 ЦЕНТРЫ ДНЕВНОГО ПРЕБЫВАНИЯ

 КРИЗИСНЫЕ СЕМЕЙНЫЕ ЦЕНТРЫ



Цифровой прорыв





ФОНД СОДЕЙСТВИЯ
ИННОВАЦИЯМ

Программа
«Развитие»



СПАСИБО ЗА

ВНИМАНИЕ!

