

ПРОЕКТ «РАТУНЦЕЛЬ»

ГОЛУБОВА О.С.<sup>1</sup>, А.С.КУРБАН<sup>2</sup>, Д.А.САКОВИЧ<sup>2</sup>,  
А.В.ГРИШАНОВИЧ<sup>2</sup>

<sup>1</sup> кандидат экон. наук, доцент, заведующий кафедрой  
«Экономика, организация строительства и управление  
недвижимостью»

<sup>2</sup> студент специальности 1-27 01 01 «Экономика и организация  
производства»

Белорусский национальный технический университет  
г. Минск, Республика Беларусь

*Настоящий проект предусматривает установку торговых автоматов для продажи средств гигиенического назначения для женщин в розницу. Реализация проекта позволит решить проблему недостатка и невозможности приобретения средств личной гигиены в общественных туалетах. Исследование показало экономическую эффективность проекта по ряду показателей (чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости).*

Ключевые слова: прибыль, продажа средств личной гигиены, экономическая эффективность проекта, вендинговые автоматы.

Project “Ratuntsel”

O.S. GOLUBOVA<sup>1</sup>, A.S.Kurban<sup>2</sup>, D.A.Sakovich<sup>2</sup>,  
A.V.Grishanovich<sup>2</sup>

PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department  
«Economics, construction organization and real estate  
management»

<sup>2,3,4,5,6</sup> students speciality 1-27 01 01

Belarusian National Technical University,  
Minsk, Republic of Belarus

*This project involves the installation of vending machines for the sale of hygiene products for women at retail. The implementation of the project will solve the problem of the lack and impossibility of acquiring*

*personal hygiene products in public toilets. The study showed the economic efficiency of the project for a number of indicators (Net Present Value, Internal Rate of Return, Payback Period).*

Keywords: profit, sale of personal hygiene funds, economic efficiency of the project, vending machines.

## ВВЕДЕНИЕ

Двадцатое столетие принято считать веком бурного прогресса, благодаря которому появилась возможность экспоненциального роста мировой экономики. Сегодня же мы живем в XXI веке, эпохе инноваций, гуманизма и внимания общества к нуждам простых людей. Сложно представить, однако такое незаменимое для каждой женщины средство личной гигиены, как прокладка, появилось в Индии всего 50 лет назад, а распространение получило только в 2000-х годах. И, казалось бы, какое это отношение имеет к современной белорусской женщине, однако проводимый нами опрос среди более 100 женщин показал, что 46,9 % женщин оказываются в ситуации срочной нужды гигиенических средств как минимум раз в месяц.

Мы обратили внимание на остро стоящую проблему и придумали простое решение, которое поможет девушкам чувствовать себя увереннее и позволит избежать неловких ситуаций.

Ратунцель - это вендинговые автоматы, устанавливаемые в общественных туалетах, главной целью которых является обеспечение средствами первой необходимости женщин всех возрастов.

Название проекта выбрано не просто так, оно отражает его идею и назначение, а также будет легко восприниматься и запоминаться потенциальными покупательницами. Ратунцель – это верный помощник для любой девушки в экстренной ситуации.

Недостаток средств личной гигиены в общественных туалетах, а также возможность помочь девушкам в ситуации, заставшей их врасплох - основные причины инициации проекта. Также проект решит проблему многих женщин, у которых попадание в неудобное положение вызывает смущение – с нашим проектом они смогут самостоятельно справиться с неожиданными ситуациями, не обращаясь за помощью к другим.

Торговые автоматы будут наполнены самыми необходимыми предметами женской гигиены: прокладки, салфетки, тампоны. Эти

товары были выбраны респондентами, принимавшими участие в исследовании.

Это идея не является новаторской, уже по всему миру набирают обороты автоматы, спасающие женщин от неловких ситуаций, наша же особенность и преимущество - место установки, а именно общественные здания: университеты, школы, где, как мы считаем, находится наша основная целевая аудитория, что также дает возможность решить существующую проблему недостаточного оснащения общественных санузлов.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

### *Маркетинговое исследование*

Было проведено маркетинговое исследование, в котором приняло участие более ста человек. Результаты показали, что 92,7 % респондентов оказывались в ситуации срочной нужды гигиенических средств (25 % постоянно, 22,9 % регулярно). 86,5 % опрошенных считают полезным наличие подобных автоматов в санузлах, а еще 61,4 % не удовлетворены санитарно-гигиеническими условиями в общественных санузлах в месте учебы или работы (35,4 % совсем не удовлетворены, 26 % не удовлетворены). Также исследование показало, что в случае возникновения необходимости респонденты скорее готовы приобрести товары за стоимость, среднюю по рынку или по стоимости на 25 % выше рыночной, чем по стоимости ниже рыночной, что свидетельствует о высоком потенциальном спросе на продукцию. Преобладающий возраст респондентов – от 18 до 24 лет. В этом возрастном диапазоне находится подавляющее число студентов, что говорит о целесообразности установки торговых автоматов в общественных санузлах высших и специальных учебных заведений.

Также исследование показало, что всего 9,4 % опрошенных пользуются какими-либо торговыми автоматами постоянно (чаще раза в неделю) и регулярно (несколько раз в месяц). На первый взгляд может показаться, что это значительный недостаток проекта, но с другой стороны - это отличный способ развивать и продвигать вендинговый бизнес, где пока еще слабая конкуренция.

66,7 % респондентов пользуются общественными туалетами часто, по мере необходимости. Это лишний раз свидетельствует о

том, что и так очевидно – высокая проходимость у общественных санузлов обеспечена.

### *Местоположение*

Для проекта имеет большое значение правильно выбранное местоположение торговых автоматов. Одним из основных преимуществ является то, что автомат крепится на стену и занимает мало места, что позволяет сэкономить на арендной плате и при этом не быть препятствием на пути, учитывая тот факт, что часто санузлы располагаются на не очень большой площади.

При поиске наиболее подходящих общественных мест для установки автоматов было уделено внимание таким важным моментам, как хорошая проходимость, большое количество посетительниц женского пола, невысокая стоимость аренды и наличие пространства для удобного размещения данных автоматов.

Было принято решение первые тестовые автоматы установить в корпусах нашего университета. Приблизительно половина учащихся БНТУ - девушки. Кроме того, на территории университета и в ее окрестностях нет доступных магазинов, в которых можно было бы своевременно приобрести средства личной гигиены при острой необходимости. [2]

### *SWOT-анализ*

Таблица 1- SWOT-анализ

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<p>Местонахождение (клиенты в шаговой доступности)</p> <p>Востребованность (около 50% опрошенных регулярно оказываются в СОС-ситуации)</p> <p>Необходимость (более 60% опрошенных не удовлетворены санитарно-гигиеническими условиями в туалетах)</p> <p>Простота в использовании</p>	<p>Незащищенность (от вандализма)</p> <p>Узкая возможность оплаты (оплатить можно только монетами либо мелкими купюрами)</p>
<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
<p>Поддержка руководства</p> <p>Оптовые скидки</p> <p>Неэластичность спроса</p>	<p>Низкий порог входа для конкурентов</p> <p>Неэкологичность</p>

### *Предлагаемый ассортимент товаров*

Исследования показали, что наибольшим спросом в таких автоматах пользовались бы прокладки, салфетки (туалетная бумага), тампоны, пластырь и обезболивающее, поскольку именно этих товаров недостает в подавляющем большинстве общественных уборных.

Данные торговые автоматы просты в использовании, что позволяет при необходимости время от времени изменять набор реализуемых товаров, наполняющих их, на более востребованные или другие по виду, качеству, стоимости и назначению.

Для розничной реализации лекарственных средств необходимо специальное разрешение, поэтому было принято решение ограничиться для начала тремя основными товарами, которыми являются прокладки, салфетки и тампоны.

### *Затраты*

Расходы на заполнение одного автомата - 50 BYN

Выручка в месяц от одного автомата - 276 BYN.

### *Расчет доходов и расходов*

Таблица 2 – Доходы и расходы проекта

<b>Наименование показателя</b>	<b>В месяц (рублей)</b>	<b>Всего за 5 лет (рублей)</b>
Доходы от реализации проекта	1 106	79 632
Единовременные затраты	1 920	1 920
Переменные затраты	850	61 200
Налог по УСН (раз в квартал)	221	3 318
Чистый денежный поток	256	12 530,40
<b>Чистая прибыль</b>		<b>9 856,24</b>

На основании чистого потока наличности рассчитаны основные показатели оценки эффективности инвестиций: чистый дисконтированный доход (ЧДД), внутренняя норма доходности (ВНД), динамический срок окупаемости. Результаты представлены в таблице 3. [1]

Таблица 3- Итоговые показатели эффективности инвестиционного проекта

<b>Наименование показателя</b>	<b>Значение</b>
Чистый дисконтированный доход	9 856,24
Внутренняя норма доходности в год	219%
Простой срок окупаемости, мес.	9,6
Динамический срок окупаемости, мес.	10

## ВЫВОДЫ

Автоматы в санузлах со средствами гигиены – это новый голубой океан. Войти на этот рынок не составляет труда, ведь исследования показали, что существует необходимость в реализации такого проекта не только в университете, но и во всем городе. Основная задача - закрепиться в этой сфере, получать прибыль. Для этого нужно проводить мониторинг продаж, быть гибким, рассматривать новые площади для установки. При необходимости можно заменять некоторые товары более востребованными.

Низкая стоимость оборудования и товаров, компактность размещения, - это то, что позволит прочно занять свое место на рынке вендинговых автоматов. Несмотря на то, что товары будут реализовываться с некоторой наценкой, это не отменяет его доступности для каждого.

Новизна проекта, приятный и заметный дизайн автоматов, наличие товаров первой необходимости и расположение их непосредственно в санузлах помогут привлечь внимание. Возможность видеть товар и его выдачу через антивандальное стекло вызывает большее доверие покупателей.

Удерживать покупателя также не составит труда, ведь общественных мест, находящихся далеко от ближайших магазинов, достаточно много, а данные автоматы будут предоставлять возможность обходиться без них на регулярной основе. Также автоматы могут решить проблему девушек и женщин, которые не имеют возможности выходить за пределы рабочего предприятия во время трудового дня.

Неоспоримым преимуществом проекта является универсальность размещения торговых автоматов – это не только

университеты, школы, предприятия, но и вокзалы, аэропорты, бизнес-центры, торговые комплексы и так далее.

Проект призван также внести вклад в улучшение интимного здоровья девушек, ведь реализация товаров планируется в индивидуальной упаковке, что очень важно для здоровья женщин всех возрастов. Такой способ является наиболее безопасным и гигиеничным, ведь средства женской гигиены – это особый вид санитарно-гигиенической продукции, к которому предъявляются особые требования, которые должны соблюдаться.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 31 авг. 2005 г., № 158 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020

2. Белорусский национальный технический университет: достижения [Электронный ресурс]// Белорусский национальный технический университет. – Режим доступа: <http://www.bntu.by/achieve.html>–Дата доступа: 22.04.2020.

## REFERENCES

1. On approval of rules for the development of business plans for investment projects [Electronic resource]: Resolution of the Council of Ministers of the Rep. Belarus, 31 aug. 2005, № 158 // Consultant Plus. Belarus / YurSpektr LLC, Nat. center legal inform. Rep. Belarus. - Minsk, 2019.

2. Belarusian National Technical University: achievements [Electronic resource]: Belarusian National Technical University- Access mode: <http://www.bntu.by/achieve.html>–Дата доступа: 22.04.2020.