



Платформа «iGeneration» : что это?

«Инноград» – это он-лайн игра для студентов и аспирантов, которые хотят проверить себя и освоиться в современном мире бизнеса и инноваций. Современный бизнес – это непрерывный процесс творчества, обучения, борьбы за успех. Мы организовали всё он-лайн, чтобы участникам удобно было общаться и работать, не открываясь от учебы и привычных студенческих забот. Мы уместили в одном пространстве игры полезное и увлекательное. И в конце концов – обратили всё это в азартную игру, где за успех борются не в одиночку, а командой. И если у тебя еще нет своей команды – мы поможем ее найти.

[Зарегистрироваться](#) 







ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА

Виды ресурсов:

- люди
- имущество
- интеллектуальная собственность
- денежный капитал.



Обзор  Участники 1. Идея 2. Команда 3. Конкуренты 4. Маркетинг 5. Экономика 6. Управление 7. Презентация проекта

 Общее описание
 1. Наши инвестиции
 2. Наши доходы
 3. Наши расходы
 4. Эффективность проекта
 5. Файл Excel

На данном этапе вам предстоит рассчитать экономику своего проекта и ответить себе на вопрос – а выгодно ли вам, или вашему возможному инвестору вкладываться в вашу идею. Сколько доходов будет ежегодно приносить ваш стартап, и какие расходы нужно для этого регулярно осуществлять. Разница между доходами и расходами составляет прибыль проекта.

На этом этапе всего четыре задания – вам нужно определить, сколько инвестиций потребуется в самом начале проекта, чтобы он запустился, а затем прикинуть, сколько текущих доходов и расходов будет нести ваша фирма. Обратите внимание, чем инвестиции отличаются от расходов. Инвестиции (или вложения) делаются один раз. Как правило, это существенная сумма, которую нужно «окупить» будущей прибылью. Текущие расходы – придется делать регулярно.

По итогам 5 этапа вам необходимо составить сводную таблицу показателей доходов, расходов, прибыли и эффективности вашего проекта, и отразить это всё в сводной таблице (шаблон Excel).

Помощь в задании Этапа 5

Разделение бизнеса

Продавать много разного, но всего – понемногу

Приманка и крючок

Совет: Чтобы посчитать инвестиции в проект не требуется специальных экономических знаний. Однако, прежде чем приступить к расчетам, желательно составить список всех расходов и приобретений, необходимых для запуска проекта (направлений использования инвестиций) в текстовом виде. Затем ознакомиться с реальными предложениями на рынке (например, стоимостью юридических услуг, оборудования, материалами), используя сведения из интернета, справочников, смет и иных источников и только потом производить расчеты.



Какие источники финансирования
проектов Вам известны ?



Источники финансирования инновационных проектов:

- ✓ЗФ
- ✓Государственное финансирование
- ✓Ангельское финансирование
- ✓Венчурные фонды
- ✓Банковский кредит
- ✓Стратегический инвестор
- ✓IPO и другие

Источники финансирования социальных проектов:

- ✓ЗФ
- ✓Государственное финансирование
- ✓Краудфандинг
- ✓Специализированные фонды
- ✓Банковские кредиты
- ✓Микрофинансирование
- ✓Другое

Совет : выбирая источник финансирования важно учесть на каком этапе развития находится ваш бизнес, ваш проект. Важность выбора источника финансирования связана с тем, что каждому этапу развития проекта соответствует свой источник финансирования. Так, если ваш проект находится на начальном этапе –возможными источниками источником финансирования могут быть - средства ЗФ, государственное финансирование, ангельское финансирование, краудфандинг.



Финансовый план (financial plan) – это план доходов и расходов проекта. Разрабатывается в виде баланса доходов и расходов, является частью бизнес-плана. В нем отражаются результаты деятельности предприятия, отношения с бюджетом и внебюджетными фондами, банками.

Совокупность прогнозных отчетов о финансовых результатах, бухгалтерского баланса и бюджета движения денежных средств называется **финансовой моделью**.

Построение финансовой модели и финансового плана – решающий анализ, насколько эффективно функционирует бизнес модель.

<https://www.youtube.com/watch?v=C10b-sP--ac>

Каковы возможности использования
финансового плана и финансовой модели ?



Возможности использования:

1. Расчет показателей инвестиционной привлекательности проекта для потенциальных инвесторов.
2. Расчёт потребности в привлечении внешнего финансирования.
3. Предварительный расчет стоимости бизнеса.
4. Прогноз денежных потоков проекта и инвестора.
5. Структурирование бизнес-процессов, системность восприятия деятельности.
6. Упрощение процедур управления финансами предприятия.

Последовательность работы:

1. Выбрать бизнес - модель коммерциализации
2. Составить план-график ключевых событий проекта
3. Составить план продаж
4. Составить план расходов и инвестиций
5. Разработать прогнозы прибыли и денежных потоков и рассчитать потребность в привлечении внешнего финансирования
6. Рассчитать стоимость патента (при необходимости)
7. Рассчитать денежные потоки инвесторов и показатели инвестиционной привлекательности проекта для потенциальных инвесторов
8. Подготовить финансовые показатели для презентации инвесторам

Совет: прежде чем приступить к составлению финансового плана, необходимо четко определиться какова бизнес-модель коммерциализации вашего проекта (то есть то, за счет чего проект будет зарабатывать деньги).

Это могут быть :

- ✓ продажа товаров, работ, оказание услуг
- ✓ продажа лицензии
- ✓ продажа патента
- ✓ комбинация вышеуказанных схем.



Пример. Бизнес-модель коммерциализации проекта «In Vitro»

Доходы (за 5 лет):

Продажа продукции в США. 2015 г. – 1 тн. 2016 г. – 2 тн. 2017 г и далее - 3 тн. в год. Цена 150 долл за 1 кг. Общая сумма выручки = 1,8 млн. долл.

Затраты (за 5 лет):

Затраты на НИОКР. Результат - Готовая биотехнология + Растительное сырье (клубни) - 10 000шт (~ 30кг). Стоимость НИОКР 30 тыс. долл. Сроки 1 год. Источники финансирования – программа «СТАРТ-2014»

Инвестиционные затраты на организацию производства продукции. Строительство 3-х теплиц по 300 кв.м (на 1 тн. продукции в год). Ежегодно по одной теплице с 2015 по 2017 гг. Общая сумма 300 тыс. долл. Сроки 2015 – 2017 гг.

Расходы на продвижение. 160 тыс. долл

Производственные и операционные затраты. 800 тыс. долл.

Потенциальные покупатели продукции в США

Компании - производители БАД:

Abbott Laboratories Inc., Illinois;

NBTY Inc., New York;

Natural Organics Inc., New York;

Nutramax Laboratories, Inc. (Maryland Facility), Maryland.

План-график проекта

Этапы:

1. Организационный этап
2. Этап разработки
3. Этап выхода на рынок
4. Финансирование

Дорожная карта

	Этап (мероприятие)	начало	конец	результат
1.	Проведение НИОКР	04.14	12.14.	Доработана технология
1.	Закупка необходимых компонентов, сырья и материалов для производства			
2.	Разработка биотехнологии, постановка экспериментов			
2.	Организация производства продукции			
1.	Строительство тепличных комплексов	01.15	06.17.	Построено 3 теплицы по 300 кв.м.
2.	Оснащение оборудованием	03.15	06.17	Теплицы оборудованы
3.	Производство растительного сырья	06.14	03.15	Подготовлено достаточное количество сырья для производства
4.	Высаживание растений	Ежегодно. Апрель.		
5.	Сбор урожая	Ежегодно. Сентябрь		
6.	Продажа продукции	Ежегодно. Октябрь-декабрь		
3.	Продвижение и продажи в США	03.14	12.17.	
1.	Первичное продвижение (поездка в Мэрилэнд)	03.14	03.14	Получена информация о рынке и контакты потенциальных потребителей
2.	Участие в выставках в США			
3.	Поиск покупателей			Заклучены контракты
4.	Заклучение контрактов на поставки			
4.	Привлечение финансирования			
1.	Грант СТАРТ -14 (30 тыс. долл)	06.14	12.14	Получен грант на НИОКР
2.	Инвестор 1 (200 тыс. долл)	01.15.	01.16.	Получены инвестиции
3.	Инвестор 2 (200 тыс. долл)	01.15.	01.16	Получены инвестиции

Базовые разделы финансового плана :

- Доходы
- Расходы
- Налоги, отчисления в фонды
- Финансовый результат (прибыль / убыток)

Доходы (выручка) – количество денежных средств или иных благ, получаемых предприятием за определённый период её деятельности, в основном за счёт продажи товаров или услуг своим клиентам.

$$\text{Доход} = \text{Количество} \times \text{Цена}$$

Совет: при определении цены Вашего продукта для традиционного бизнеса можно описать на уже сложившиеся средние цены на Вашем рынке, взяв их за основу. У социальных предпринимателей есть необходимость в дополнительной адаптации системы ценообразования: она должна согласовываться с основной социальной целью. Однако нет никакого смысла в установлении доступных цен для клиента, если уровень этих цен ниже, чем затраты на изготовления самого товара или оказания услуги. Что касается инновационных предпринимателей, то важно принять во внимание цену, которую клиент, по вашему мнению, готов заплатить за предлагаемый ему новый товар или услугу.



	Общее описание
	1. Наши инвестиции
	2. Наши доходы
	3. Наши расходы
	4. Эффективность проекта
	5. Файл Excel

Помощь в задании Этапа 5

Разделение бизнеса

Продавать много разного, но всего – понемногу

Приманка и крючок

Задание 4.

Впишите, какой годовой доход будет приносить каждый из ваших продуктов.

Обратите внимание:

- если вы планировали в файле EXCEL доходы в месяц или квартал, не забудьте сложить их для получения итоговой годовой суммы;
- если выручка согласно вашему плану будет меняться – впишите здесь среднюю или итоговую, к которой вы будете стремиться при реализации своего проекта.

#	Выручка (в год) от продукта	Сумма в рублях
Новый:	<input type="text" value="Название продукта"/>	<input type="text" value="Сумма"/>
	Итого, руб.:	0

Сохранить

Примечание: Чтобы удалить позицию — очистите поля этой позиции и Сохраните.

Расходы – затраты, уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, иного имущества.

Ключевые расходы проекта:

- себестоимость продукции (т.е. затраты, связанные с производством самого продукта),
- оборудование,
- заработная плата персонала,
- аренда,
- расходы на рекламу
- Прочее

Для принятия управленческих решений все расходы можно разделить на:

- ✓**Переменные расходы** - зависят от количества выпускаемой продукции (например, себестоимость продукции, заработная плата рабочих, упаковка и прочее)
- ✓**Постоянные расходы** – не зависят от объема выпускаемой продукции (например, арендная плата, заработная плата бухгалтера, расходы на рекламу и прочее)

Расходы на НИОКР

Расходы на НИОКР

Примерный состав:

1. Заработная плата исследовательскому коллективу
2. Расходы на создание опытного образца
3. Расходы на оборудование
4. Расходы на материалы
5. Расходы на спец. одежду
6. Офисные расходы
7. Прочее*

*Важно указать источник финансирования расходов на НИОКР, составить график расходов.

Пример. Планирование расходов на НИОКР «InVitro»

C	D	Q	AL	AM	AN	AO	AP	AQ	AR	AS	AT	AI	
Расходы на НИОКР	по месяцам	по кварталам	по годам										
Название проекта	Biotechnology centre "in vitro"												
Сценарий	realistic												
Вариант	# 1												
Дата	01.03.2014												
ввод значений - в голубые поля													
Расходы на НИОКР	комментарий				1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	ИТОГО 5 лет			
тыс. руб	comments				Year # 1	Year # 2	Year # 3	Year # 4	Year # 5	Total 5 years			
Наименование статей затрат					-	-	-	-	-	-			
Затраты на проведение НИОКР					1 000	-	-	-	-	1 000			
Итого					1 000	-	-	-	-	1 000			
<div style="display: flex; justify-content: space-between; padding: 5px;"> results schedule sales direct costs staff opex R and D capex assets investors fin_model dicscount rate prices иллюстрац ... </div>													

Пример. Планирование расходов «Invitro»

Переменные расходы		по месяцам	по кварталам	по годам	2014	2015	2016	2017	2018	ИТОГО 5 лет
Название проекта	Biotechnology centre "In vitro"									
Сценарий	realistic									
Вариант	# 1									
Дата										
ввод значений - в голубые поля										
1. Продажи в натуральных показателях	ед.изм.				2014	2015	2016	2017	2018	ИТОГО 5 лет
Объем продаж, ед.					Year # 1	Year # 2	Year # 3	Year # 4	Year # 5	Total 5 years
Продукты/услуги, в т.ч.		-	-	-	1,0	2,0	3,0	3,0	3,0	9,0
Растительное сырье с БАВ (Лекарственные клубни)	тн				-	1,0	2,0	3,0	3,0	9,0
2. Прямые переменные (прямые производственные) расходы (COGS, себестоимость по прямым расходам)	комментарий				2014	2015	2016	2017	2018	ИТОГО 5 лет
тыс. руб без НДС	comments				Year # 1	Year # 2	Year # 3	Year # 4	Year # 5	Total 5 years
Посадочный материал, химикаты и др.	700				-	700	1 400	2 100	2 100	6 300
3. Косвенные переменные расходы	comments				2014	2015	2016	2017	2018	ИТОГО 5 лет
4. ИТОГО переменные расходы					-	700	1 400	2 100	2 100	6 300

Пример. Планирование расходов «Invitro»

	A	C	D	Q	AL	AM	AN	AO	AP	AQ	AR
6		ввод значений - в голубые поля									
7											
8	2.	Условно - постоянные операционные расходы	комментарий			2014	2015	2016	2017	2018	ИТОГО 5 лет
9		Административные- управленческие расходы	comments			Year # 1	Year # 2	Year # 3	Year # 4	Year # 5	Total 5 years
10		тыс. руб без НДС									
11	1.	Операционные расходы	50		-	-	600	1 200	1 800	1 800	5 400
12	1.1.	Коммунальные платежи	30		-	-	360	720	1 080	1 080	3 240
13	1.2.	Прочие операционные расходы	20		-	-	240	480	720	720	2 160
14	2.	Расходы на продвижение			-	1 500	2 045	2 045	-	-	5 590
15	2.1.	Маркетинговые исследования рынка США	350			350	-	-	-	-	350
16	2.2.	Участие в выставках в США	350			700	1 400	1 400	-	-	3 500
17	2.3.	Разработка сайта и реклама в интернете	100			100	120	120	-	-	340
18	2.4.	Реклама в спец.СМИ	44			350	525	525	-	-	1 400
23		ИТОГО			-	1 500	2 645	3 245	1 800	1 800	10 990
24											
25											
26											

Расходы на персонал:

- заработная плата сотрудникам с учетом НДФЛ (она должна быть не ниже, чем на рынке труда на момент составления плана);
- обязательные отчисления на оплату труда (осуществляются в ПФР, ФСС, ФОМС), определяют законодательство РФ;
- расходы по обучению персонала, расходы по найму персонала и прочее.

Совет: при расчете расходов на персонал важно понять оптимальное количество сотрудников, необходимых для вашего проекта. Ведь по мере приближения к реальным продажам для вашего проекта могут потребоваться другие специалисты. Для этого рекомендуется осуществлять планирование сотрудников проекта отдельно от других расходов, определив сначала их количество, затем их заработную плату и обязательные отчисления на оплату труда, и только потом рассчитать расходы на персонал с учетом приближения вашего проекта к рынку.

Налог – это обязательный, индивидуально-безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и граждан в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства (ст. 8 НК РФ).

Общий режим (основные налоги): налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, налог на добавленную стоимость, налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог.

Специальные режимы (уплачивается единый налог): при упрощенной системе налогообложения (УСН) возможна уплата единого налога двумя вариантами:

- ❖ 6% от величины Доходов
- ❖ 15 % от величины (Доходы-Расходы), но не менее 1 % от Доходов.





2. Наши расходы

3. Эффективность проекта

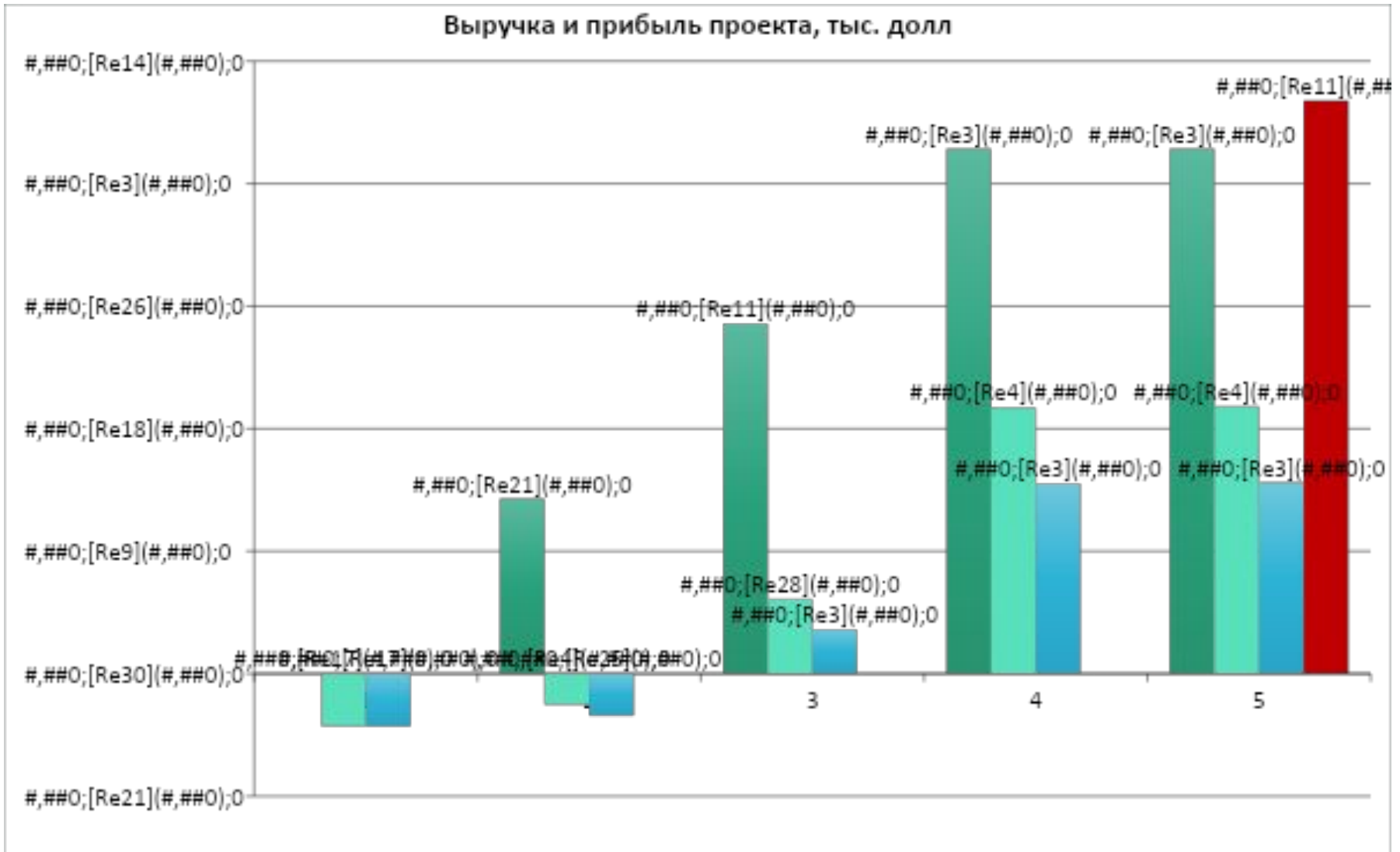
4. Файл Excel

Помощь в задании Этапа 5

Глоссарий

Показатель эффективности	Сумма в год
Годовая выручка проекта, руб.:	<input type="text" value="1000000"/>
Расходы в год по проекту, руб.:	<input type="text" value="400000"/>
Сумма налога (6% от выручки), руб.:*	<input type="text" value="0"/>
Сумма налога (15% от выручка-расходы), руб.:*	<input type="text" value="0"/>
Чистая прибыль (выручка - расходы - налоги), руб.:	<input type="text" value="0"/>
Рентабельность (чистая прибыль/выручка), %:	<input type="text" value="0"/>
Суммарные инвестиции по проекту, руб.:	<input type="text" value="0"/>
Суммарная заработная плата, всех служб и основного персонала, руб.:	<input type="text" value="0"/>
Налог на доходы физических лиц (13% от заработной платы), руб.:	<input type="text" value="0"/>
Бюджетная эффективность (сумма всех налогов и взносов, уплаченная в бюджет за год), руб.:	<input type="text" value="0"/>
Амортизация, руб.:	<input type="text" value="0"/>
Срок окупаемости проекта (инвестиции/годовую чист. прибыль), количество лет:	<input type="text" value="0"/>
NPV проекта (см.Шаблон EXCEL):	<input type="text" value="0"/>

Пример. Выручка и прибыль проекта «Invitro»



Ключевые финансовые показатели проекта:

Рентабельность проекта - отношение прибыли к общей величине доходов

Срок окупаемости (PP) - отношение инвестиций в проект к годовой прибыли

Показатель NPV проекта показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

Расчет NPV в excel

		Период, год	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4
3	Ставка дисконтирования		12%	12%	8%	15,95%
4	Инвестиции (отток)	0	-3 000 000р.	-3 000 000р.	-3 000 000р.	-3 000 000р.
5	Доходы (притоки)	1	500 000р.	1 000 000р.	500 000р.	500 000р.
6		2	800 000р.	1 000 000р.	800 000р.	800 000р.
7		3	1 000 000р.	1 000 000р.	1 000 000р.	1 000 000р.
8		4	1 200 000р.	1 000 000р.	1 200 000р.	1 200 000р.
9		5	1 400 000р.	900 000р.	1 400 000р.	1 400 000р.
10	Итого недисконтированные притоки		4 900 000р.	4 900 000р.	4 900 000р.	4 900 000р.
11	Чистая приведённая стоимость		352 983р.	548 034р.	777 519р.	0р.

Пример. Ключевые финансовые показатели проекта «Invitro»

Показатели инвестиционной привлекательности проекта для потоков инвесторов	Units	ед. изм	Значение
			Value
Сумма капиталовложений инвесторов, млн. руб	mln.rub	млн. руб	15,5
Срок окупаемости для потоков инвесторов (PBP), лет	years	лет	6,6
NPV для потоков инвесторов, млн. руб	mln.rub	млн. руб	19,8
IRR для потоков инвесторов	%	%	0,0%
Срок окупаемости по дисконтированным потокам инвесторов (DPBP), лет	years	лет	-
Индекс доходности инвестиций (по дисконтированным потокам), PI	%	%	0,0%



LOBACHEVSKY
UNIVERSITY