



Финансовая модель проекта Коммерческое предложение инвестору

Автор презентации: Тарасова Анна Сергеевна
руководитель Бизнес-инкубатора ИГЭУ
зам.декана ФЭУ, к.э.н., доц. ЭиОП
региональный эксперт по оценке инновационных проектов

Кому необходима финансовая модель?

- **Начинающему предпринимателю** (руководителю предприятия);
- **Инвесторам** (инвестиционным фондам, частным инвесторам, банкам);
- **Бизнес-партнерам**, с которыми предполагается сотрудничество;
- **Государственным органам**, осуществляющим финансирование или господдержку бизнеса.

Финансовая модель проекта

должна содержать

- условия инвестирования (объем, структура, распределение инвестиций по периодам)
- обоснование всех денежных потоков (выручка, затраты, прибыль)
- комплексную оценку экономической эффективности (NPV, PI, IRR, DPP)

Что показывает финансовая модель?



Финансовый план

□ Планирование основных финансовых показателей:

- ✓ прогноз **выручки** предприятия;
- ✓ прогноз **издержек**;
- ✓ прогноз **финансовых результатов**.



□ Финансовая оценка деятельности:

- ✓ **потребность в инвестициях;**
- ✓ **оценка экономической эффективности проекта (NPV, PI, IRR, DPP);**
- ✓ **анализ чувствительности проекта.**

Прогноз денежных потоков

| Показатели | 1 год | 2 год | 3 год |
|--------------------------------------|---------|---------|---------|
| Выручка (в натуральном выражении) | 75 | 93 | 105 |
| Выручка (в денежном выражении) | 4350000 | 6045000 | 7140000 |
| Издержки постоянные | 2430000 | 2466000 | 2634000 |
| Издержки переменные | 320000 | 350000 | 360000 |
| Прибыль до налогообложения | 2240000 | 3929000 | 4866000 |
| Налог на прибыль | 448000 | 785800 | 973200 |
| Чистая прибыль | 1792000 | 3143200 | 3892800 |

Основные финансовые показатели

- NPV (ЧДД) – чистый дисконтированный доход – характеризует доход инвестора за весь период реализации проекта (тыс.руб.)
- PI (ИД) – индекс доходности – характеризует доходность проекта (руб/руб)
- IRR (ВНД) – внутренняя норма доходности – максимально возможная ставка, при которой проект экономически эффективен (%)
- DPP (Ток) – дисконтированный срок окупаемости (г)

Критерии:

$$NPV > 0; \quad PI > 1; \quad IRR > R; \quad DPP < T_{\text{норм}}$$

Формулы

$$NPV = -Inv + \sum CF_t / (1 + R)^t$$

$$PI = (\sum CF_t / (1 + R)^t) / Inv$$

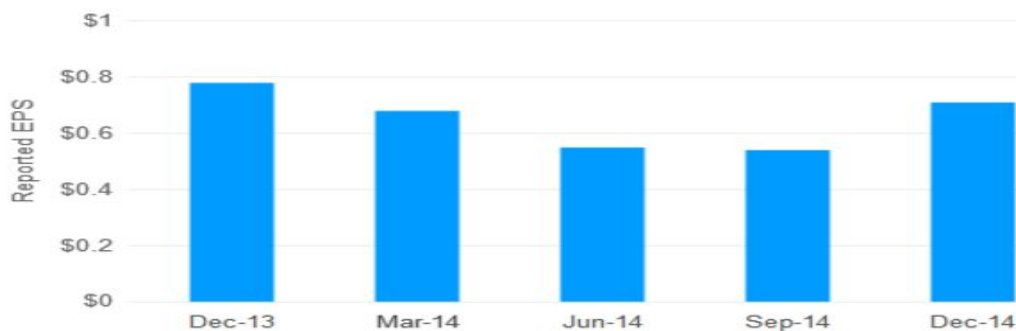
$$IRR = R \text{ при } NPV = 0 \text{ (Excel, ВСД)}$$

$$DPP = T_1 - NPV_{T_1} / DCF_{T_{1+1}}$$

R – ставка дисконта (12-17%)

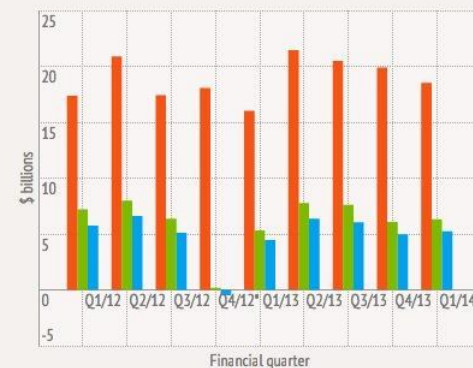
Финансовые показатели

Microsoft Corporation - Quarterly EPS (Reported)



THE VERGE

MICROSOFT QUARTERLY PERFORMANCE



Revenue Operating income Net income



| Показатель | Значение показателя |
|---|---------------------|
| Объем продаж (выручка) без стимулирования, руб. | 1 000 000 |
| Объем продаж (выручка) при стимулировании (прогноз), руб. | 5 610 000 |
| Объем продаж от стимулирования, руб. | 4 610 000 |
| Коммуникационные затраты на стимулирование (реклама мероприятия), руб. | 100 000 |
| Объем прибыли без стимулирования, руб. | 200 000 |
| Объем прибыли при стимулировании с учетом затрат на стимулирование и снижения цен на 15 %, руб. | 410 000 |
| Экономический эффект от стимулирования с учетом затрат на стимулирование (дополнительная прибыль) | 210 000 |

Коммерческое предложение инвестору

- Размер инвестиций
 - Прогноз продаж (несколько сценариев)
 - Финансовые показатели
 - Анализ чувствительности проекта (изменение факторов – цена, себестоимость, инвестиции)
 - Риски проекта (стратегии реагирования)
- Несомненно, Вы**
- **должны быть экспертом в своей области,**
 - **готовы работать 24 часа в сутки**

Спасибо за внимание!

Тарасова Анна

тел.8(4932)26-97-48, tarasova-as@mail.ru



Проектный холст (Canvas)

Lean Canvas (по-русски)

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| ПРОБЛЕМА <i>Перечислите 3 главных проблемы.</i> | РЕШЕНИЕ <i>Опишите, как вы решаете проблему (или проблемы) клиента.</i> | УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ <i>Опишите предложение, которое вы предлагаете, и почему вы считаете, что оно стоит обратить внимание.</i> | НЕРЫНОЧНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО <i>Не может быть легко скопировано или куплено (или оперировано).</i> | СЕКМЕНТЫ КЛИЕНТОВ (ПОТРЕБИТЕЛЕЙ) <i>Перечислите каналы продаж и потребности.</i> |
| СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ <i>Какие решения проблемы (или каналы)?</i> | КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ <i>Привлечение / Акquisition / Активация / Activation / Удержание / Retention / Доход / Revenue / Рефералы / Referral</i> | | КАНАЛЫ <i>Как клиенты узнают о вас (прямые или косвенные)?</i> | РАННИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ <i>Опишите, как вы достигли и достигнете клиентов.</i> |
| СТРУКТУРА РАСХОДОВ <i>Стоимость разработки Стоимость привлечения клиента (CAC) Расходы на персонал и пр.</i> | | ПОТОКИ ВЫРУЧКИ <i>Как вы получаете деньги? Множественные платежи (LTV) Дарения Материальность</i> | | |