



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?

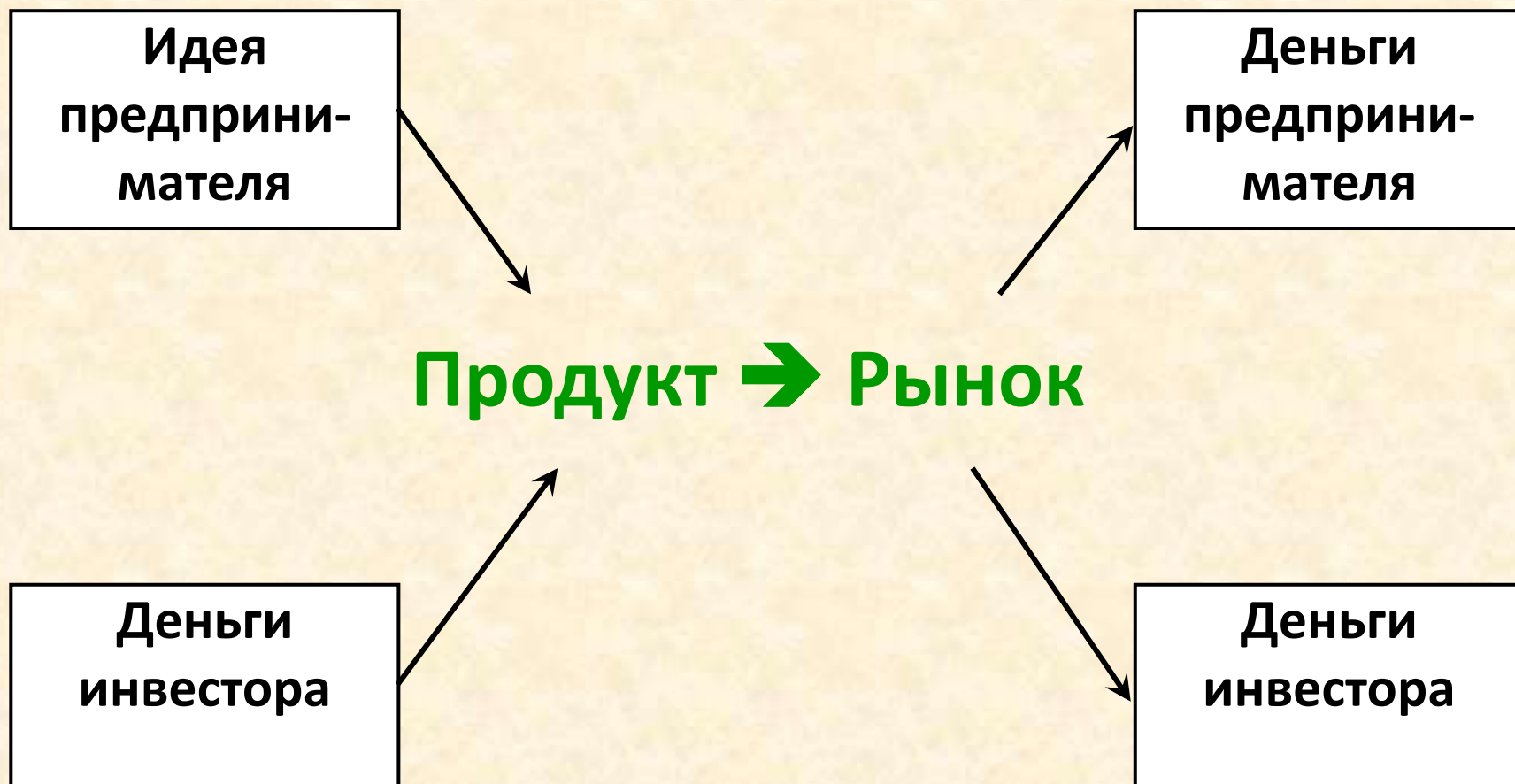
- **Начинающему предпринимателю**
(руководителю предприятия);
- **Инвесторам** (инвестиционным фондам, частным инвесторам, банкам);
- **Бизнес-партнерам**, с которыми предполагается сотрудничество;
- **Государственным органам**, осуществляющим финансирование или господдержку бизнеса.

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:

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

Формулы

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

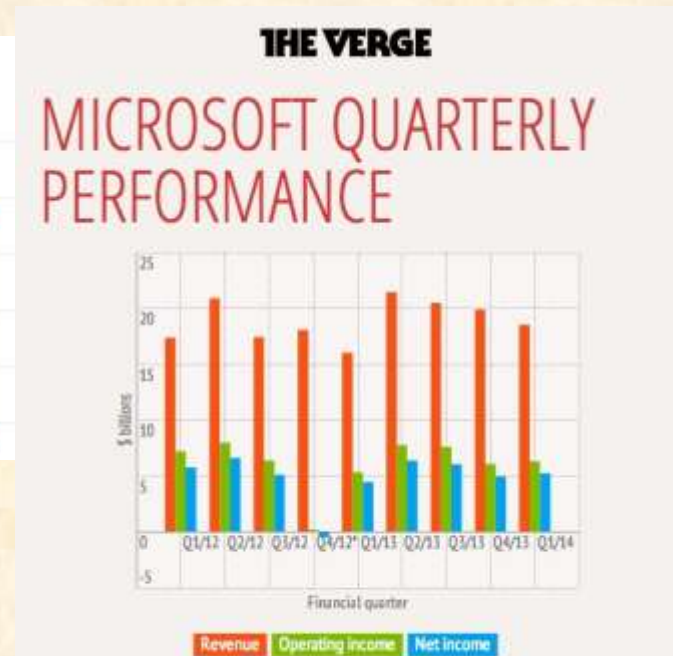
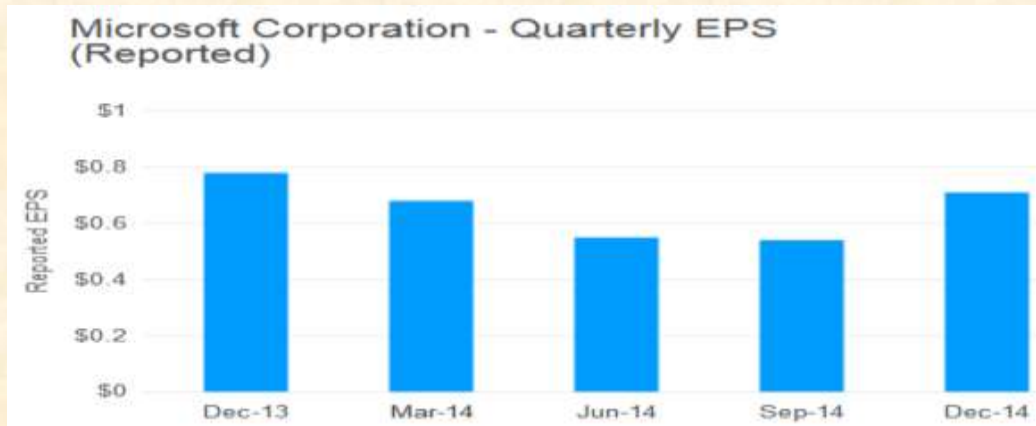
$$PI = (\sum CF_t / (1 + R)^t) / Inv$$

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

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

R – ставка дисконта (15-17%)

Финансовые показатели



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)

<p>ПРОБЛЕМА <i>Почему клиент сталкивается с проблемой?</i></p>	<p>РЕШЕНИЕ <i>Опишите решение проблемы и результат для клиента (или проблемы / клиента в целом).</i></p>	<p>УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ <i>Опишите предложение о решении, чем вы отличаетесь, и почему вы считаете, что это стоит приобрести клиенту.</i></p>	<p>НЕРЫНОЧНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО <i>Не можете быть тем, кто конкурирует с вами? Или тем, кто у вас отнимает клиентов?</i></p>	<p>СЕКМЕНТЫ КЛИЕНТОВ (ПОТРЕБИТЕЛЕЙ) <i>Опишите сегменты клиентов или потребителей и их потребности.</i></p>
<p>СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ <i>Какие решения проблемы вы видите?</i></p>	<p>КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ <i>Метрики успеха / измерения (Итого продаж) / Стоимость привлечения клиента / Доходы / Затраты / Процент дохода / Выгода</i></p>		<p>КАНАЛЫ <i>Как клиент узнает о вас? (пути дистрибуции)</i></p>	<p>РАННИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ <i>Опишите каналы и партнеров, через которых общаться.</i></p>
<p>СТРУКТУРА РАСХОДОВ <i>Стоимость расходов / Стоимость привлечения клиента / СКУ / Расходы на персонал и пр.</i></p>		<p>ПОТОКИ ВЫРУЧКИ <i>Как вы платите деньги / Какими каналами платите? (Т/О) / Выручка / Маржинальность</i></p>		