



Жизненные циклы проекта. Бизнес-план. Создание бизнес-модели.

Камков Роман
Начальник финансового отдела
ООО «Систерз Продакшнз», группа «1+1»
StartUp Ukraine, course “Start Your Dream”
October 2013

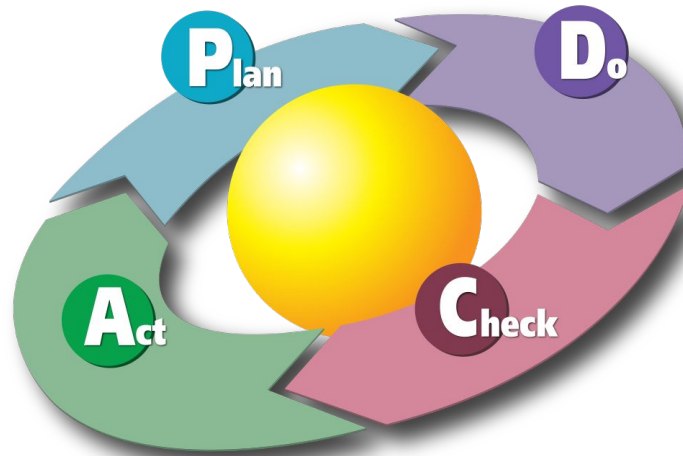


**MADE
IN UKRAINE**
WWW.BUSINESSCAMP.COM.UA



Блок 1. Жизненные циклы проекта

Жизненный цикл проекта

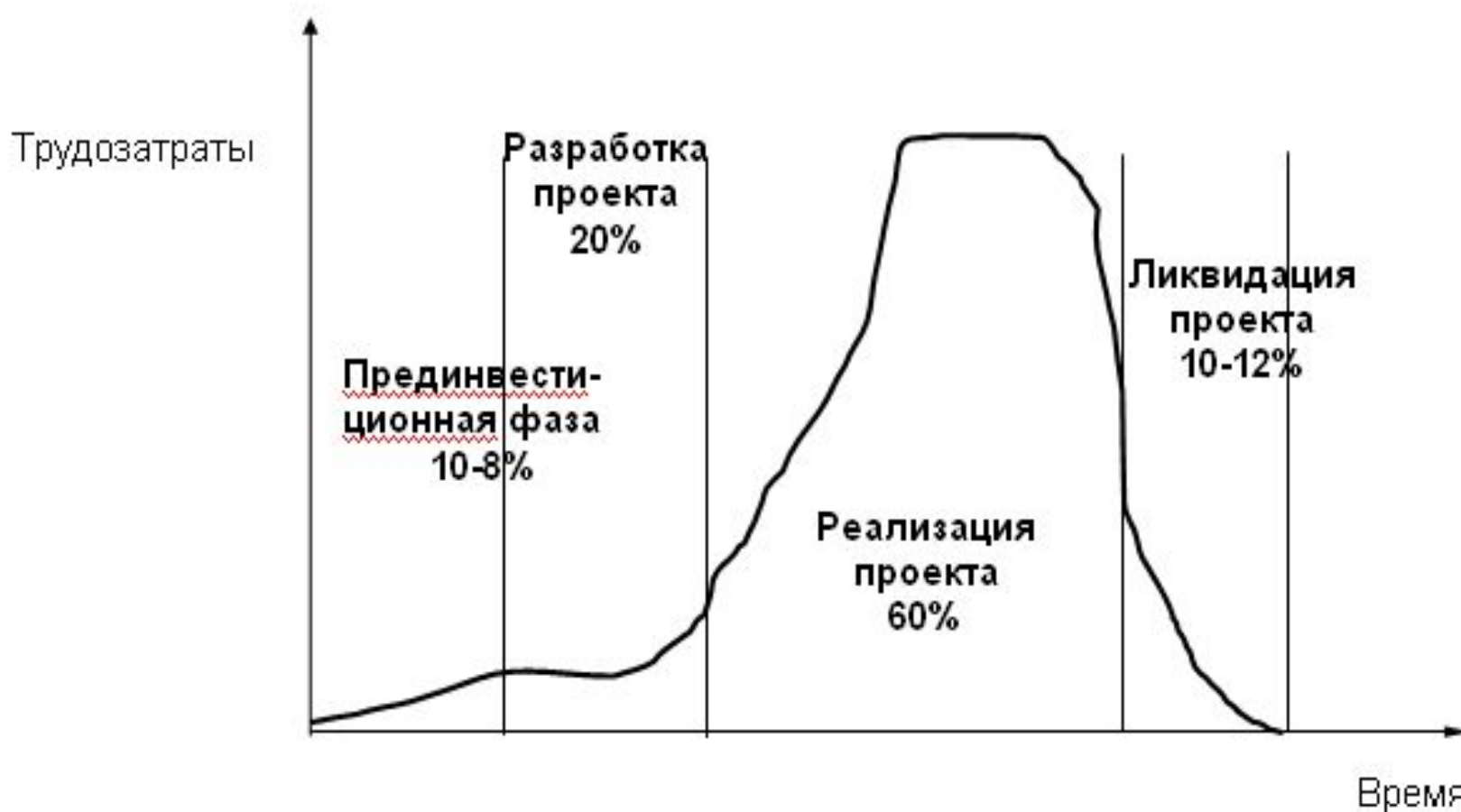


Жизненный цикл проекта – промежуток времени между моментом появления проекта (началом его реализации) и моментом его ликвидации.

Основные фазы жизненного цикла

- **Замысел (идея)**
- **Преинвестиционная фаза** (анализ проблем, разработка концепции, составление бизнес-плана и предварительного плана проекта, анализ уровня рисков)
- **Разработка проекта** (заключение контрактов, формирование команды, структурное планирование, разработка окончательного плана проекта)
- **Реализация проекта** (выполнение работ, мониторинг, управление)
- **Ликвидация проекта** (подготовка документов, возврат обязательств)

Трудозатраты по фазам жизненного цикла проекта





Блок 2. Бизнес-план

Что такое бизнес-план?



Бизнес-план - это документ, в котором описываются все основные аспекты предпринимательской деятельности, анализируются главные проблемы, с которыми может столкнуться предприниматель, и определяются основные способы решения этих проблем.

Зачем нужен бизнес-план?

Бизнес-план нужен для всех форм и видов предпринимательства и прежде всего для того, чтобы **тщательно проанализировать** свои идеи, проверить их разумность, реалистичность и уменьшить тем самым риск неудачи.

Кроме того, бизнес-план необходим для представления тем, у кого предприниматель собирается занять деньги или иное имущество на реализацию проекта, для подтверждения реалистичности задуманного дела и способности возратить кредит, арендованное имущество.

Зачем нужен бизнес-план?

- Бизнес-план необходим тому, у кого есть идея (проект или готовый к продаже продукт), есть собственные средства для ее воплощения и есть команда.
- Бизнес-план **весьма** необходим тому, у кого есть идея, есть собственные средства, но нет команды для ее воплощения
- Бизнес-план **жизненно** необходим тому, у кого есть идея (проект или готовый к продаже продукт) и нет **ни команды, ни средств** для ее воплощения

Цели составления бизнес плана

- Разработка к внедрению новой идеи, продукта, производственного подразделения и т.д.
- Определение сильных и слабых сторон компании, уровня устойчивости компании
- Получение финансирования от инвесторов, акционеров, финансовых учреждений, государственных организаций, фондов



Блок 3. Финансовый план

Что такое финансовый план?



Финансовый план — это комплексный план функционирования и развития идеи в стоимостном (денежном) выражении.

В финансовом плане прогнозируются эффективность и финансовые результаты производственной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Структура финансового плана

Доходы



Расходы



Доходы



- Доход от основной деятельности
- Доход от неосновной деятельности (финансовые доходы, реклама, спонсорство, другое)
- Непредвиденные доходы (страховые выплаты)

Расходы



- Капитальные
- Операционные
- Административные
- Финансовые
- Налоговые

Основные формы финансовой отчетности



- Баланс
- Отчет о прибылях и убытках
- Отчет о движении денежных средств

Точка безубыточности

ГРАФИК ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ



Период окупаемости



Структура финансового плана (пример)

Доходы

Номер периода			1	2	3	4	5	6	7
Год			1	1	1	1	1	1	1
Выход на полную мощность			0%	0%	0%	0%	0%	0%	15%
Выход на полную мощность IonProton			0%	0%	0%	0%	0%	0%	10%
		За проект							
Доходы									
Услуга "Управляй будущим"	USD	7 502 625	-	-	-	-	-	-	21 375
Количество медпредставителей	чел	7	7	7	7	7	7	7	7
Норматив назначений на 1-го медпредставителя	ед	15	15	15	15	15	15	15	15
Привлечение с рынка (результат маркетинга)	ед	38	38	38	38	38	38	38	38
Стоимость услуги	USD	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
ДНК-тест и другие	USD	3 751 313	-	-	-	-	-	-	10 688
Количество медпредставителей	чел	7	7	7	7	7	7	7	7
Норматив назначений на 1-го медпредставителя	ед	15	15	15	15	15	15	15	15
Привлечение с рынка (результат маркетинга)	ед	38	38	38	38	38	38	38	38
Стоимость услуги	USD	500	500	500	500	500	500	500	500
Полное секвенирование генома	USD	4 861 850	-	-	-	-	-	-	10 150
Количество медпредставителей	чел	7	7	7	7	7	7	7	7
Норматив назначений на 1-го медпредставителя	ед	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
Привлечение с рынка (результат маркетинга)	ед	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50
Количество анализов	ед	-	-	-	-	-	-	-	1.5
Стоимость услуги	USD	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
Валовой доход (включая НДС)	USD	16 115 788	-	-	-	-	-	-	42 213
НДС	%		20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
НДС	USD		-	-	-	-	-	-	(7 035)
Чистый доход	USD	13 753 169	-	-	-	-	-	-	35 177

Структура финансового плана (пример)

Расходы (капитальные)

Расходы									
1. Капитальные затраты	USD	119 500		1 000	1 000	6 000	8 500	68 000	5 000
1Получение лицензии на медицинскую практику	USD	5 000		1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	-
2Получение аккредитации	USD	50 000		-	-	5 000	5 000	5 000	5 000
3Секвенатор 3500 (в т.ч. НДС)	USD	-		-	-	-	-	-	-
4Секвенатор Ion-Proton (в т.ч. НДС)	USD	-		-	-	-	-	-	-
5Ремонт помещения (в т.ч. НДС)	USD	30 000		-	-	-	-	30 000	-
6Сервер (в т.ч. НДС)	USD	1 000		-	-	-	-	1 000	-
7Компьютер (в т.ч. НДС)	USD	9 000		-	-	-	-	9 000	-
8Принтер штрих-кодов (в т.ч. НДС)	USD	2 000		-	-	-	-	2 000	-
9Холодильники низкотемпературные (в т.ч. НДС)	USD	15 000		-	-	-	-	15 000	-
10Мобильные телефоны (в т.ч. НДС)	USD	1 500		-	-	-	-	1 500	-
11Принтер (в т.ч. НДС)	USD	1 000		-	-	-	-	1 000	-
12Разработка сайта	USD	5 000		-	-	-	2 500	2 500	-
Всего капитальных расходов (включая НДС)	USD	119 500		1 000	1 000	6 000	8 500	68 000	5 000
НДС	%			20%	20%	20%	20%	20%	20%
НДС	USD	(9 917)		-	-	-	-	(9 917)	-
Всего капитальных расходов (без НДС)	USD	109 583		1 000	1 000	6 000	8 500	58 083	5 000

Структура финансового плана (пример)

Расходы (административные)

2. Административные затраты	USD	4 478 483	-	-	-	10 000	24 450	24 894
1Аренда помещения (в т.ч. НДС)	USD	127 500	-	-	-	7 500	3 750	3 750
2Программист Oracle (3 месяца)	USD	7 500	-	-	-	2 500	2 500	2 500
3Охрана	USD	16 500	-	-	-	500	500	500
4Мобильная связь	USD	20 800	-	-	-	-	650	650
Комунальные платежи (в т.ч. отопление и 5электроэнергия)	USD	9 600	-	-	-	-	300	300
6Компенсация авто	USD	240 000	-	-	-	-	7 500	7 500
7Командировочные затраты	USD	96 000	-	-	-	-	3 000	3 000
8Представительские	USD	56 000	-	-	-	-	1 750	1 750
9Откаты врачам (10%)	USD	659 908	-	-	-	-	-	-
10Обучение персонала	USD	5 000	-	-	-	-	5 000	-
11Поддержка сайта	USD	9 300	-	-	-	-	-	300
12Реагенты	USD	1 121 776	-	-	-	-	-	5 144
Всего административных расходов (включая НДС)	USD		-	-	-	10 000	24 450	24 894
НДС	%		20%	20%	20%	20%	20%	20%
НДС	USD		-	-	-	(1 750)	(2 617)	(2 691)
Всего административных расходов (без НДС)	USD		-	-	-	8 250	21 833	22 204

Структура финансового плана (пример)

Расходы (персонал)

3. Персонал	USD		2 750	2 750	2 750	12 375	26 675	34 100
1Медпредставители	USD	369 600	-	-	-	-	11 550	11 550
2Менеджер по развитию бизнеса	USD	136 125	-	-	-	4 125	4 125	4 125
3Менеджер по регуляторным вопросам	USD	99 000	2 750	2 750	2 750	2 750	2 750	2 750
4Врач-генетик	USD	181 500	-	-	-	5 500	5 500	5 500
5Медсестра	USD	68 200	-	-	-	-	-	2 200
6Лаборант	USD	85 250	-	-	-	-	-	2 750
7Санитарка	USD	34 100	-	-	-	-	-	1 100
8Оператор базы данных	USD	42 625	-	-	-	-	-	1 375
9Консультант горячей линии	USD	44 000	-	-	-	-	1 375	1 375
10Бухгалтер	USD	44 000	-	-	-	-	1 375	1 375
Всего расходов на персонал (включая НДС)	USD	1 956 900	2 750	2 750	2 750	12 375	26 675	34 100
НДС	%		20%	20%	20%	20%	20%	20%
НДС	USD							
Всего расходов на персонал (включая НДС)	USD	1 956 900	2 750	2 750	2 750	12 375	26 675	34 100

Структура финансового плана (пример)

Расходы (маркетинг)

4. Маркетинговые затраты	USD	1 053 050	1 000	1 000	24 000	35 000	138 000	138 000
1Промоматериалы	USD	39 200	-	-	1 000	1 000	6 000	6 000
2Статьи в медпрессе	USD	56 400	1 000	1 000	4 000	4 000	4 000	4 000
3Реклама в медпрессе	USD	41 400	-	-	3 000	3 000	3 000	3 000
4Стойки для буклетов в "точках продаж"	USD	59 000	-	-	1 000	1 000	6 000	6 000
5Реклама на мониторах в "точках продаж"	USD	26 333	-	-	-	-	5 000	5 000
6Постеры	USD	52 667	-	-	-	-	10 000	10 000
7Конференции	USD	143 667	-	-	-	-	45 000	45 000
8Круглые столы	USD	11 800	-	-	-	-	3 000	3 000
9Реклама на радио (спонсорский пакет)	USD	23 333	-	-	-	-	5 000	5 000
Акция совместно с Киевстар (для контрактных абонентов)	USD	50 000	-	-	-	-	25 000	25 000
11Промо-ролик на ТВ(радио)	USD	290 000	-	-	15 000	25 000	25 000	25 000
12Брифинги в точках продаж	USD	33 000	-	-	-	1 000	1 000	1 000
Всего маркетинговых расходов (включая НДС)	USD	1 053 050	1 000	1 000	24 000	35 000	138 000	138 000
НДС	%		20%	20%	20%	20%	20%	20%
НДС	USD	(109 080)	(167)	(167)	(1 500)	(1 500)	(18 667)	(18 667)
)	USD	943 970	833	833	22 500	33 500	119 333	119 333

Структура финансового плана (пример)

Расходы (прочие)

5. Прочие затраты	USD	128 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100
1Проценты по судам и кредитам	USD		-	-	-	-	-	-
2Прочие затраты	USD		2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100
Всего прочие расходов (включая НДС)	USD	128 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100
НДС	%		20%	20%	20%	20%	20%	20%
НДС	USD							
Всего прочие расходов (без НДС)	USD	128 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100	2 100



Практическое задание

- Составить финансовый план для вашей идеи