



АГЕНТСТВО

Ольга Мамцева



ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО

Проект – PR/GR стратегия



Основная часть

Александра Евгеньевна Тищенко – эксперт в области электроэнергетики, общественный деятель, политик. Руководитель «Просветительского центра» в Москве.



Стратегия рассчитана на период с сентября 2023 по октябрь 2024 – «Укол зонтиком».

Цель
№1

Цель
№2



Миссия

- служение обществу, народу РФ. Обеспечить жителей страны эффективными правовыми знаниями и законами, для комфортного проживания и развития личности на территории действия государства.

Вспомогательная часть

Задачи, с помощью которых предусматривается достижение целей:

- 1 **Для реализации цели №1** необходимо начать общественно-значимую деятельность и реализовать комплекс мер в области образования, культуры и просвещения. Выйти на выборы
- 2 **Для реализации цели №2** необходимо создать информационный фронт вокруг действующего бизнеса А.Е. Тищенко и расширить сферу его влияния. Осуществить ряд мероприятий согласно GR-стратегии и закрепиться в созданных позициях.
- 3 **Для реализации целей №№1,2 и поставленных задач**, необходимо обеспечить устойчивое финансирование проектов через развитие бизнеса и благотворительную деятельность.

Описание задачи №1

В сентябре 2023 года будет создан «Просветительский центр Александры Тищенко» в Москве.

Основные виды деятельности и услуги центра:

-  **Образовательные.** Организация и сдача в аренду площадок для ведения мастер-классов и обучающих программ. Организация форумов и семинаров. Создание различных обучающих школ для детей и взрослых.
-  **Культурные.** Организация выставок. Создание театральных студий, дополнительных кружков для детей. Сотрудничество с культурными центрами и обществами РФ. Финансирование культурных проектов. Продюсирование и съёмки документальных, художественных и мультипликационных фильмов.
-  **Юридические.** Оказание услуг малоимущему населению. Внимание к проблемам семьи и жизни детей. Экспертизы НПА и проектов НПА.
-  **Социальные проекты.** Взаимодействие с органами власти, общественными организациями и учебными учреждениями. Например - «семейный фронт»
-  **Благотворительность.** Деятельность фонда по привлечению и распределению средств меценатов.



Просветительский центр предусматривает в своей деятельности сотрудничество с Министерством Просвещения РФ и оказание качественных услуг по требованиям государственных органов.

☆ **Создание цифрового образовательного сервиса «Цифровой психолог»**

Министерство Просвещения РФ

44-ФЗ, Открытый конкурс в электронной форме

№ [REDACTED] от 29 июня 2023

259 921 512,00

[Перейти на ЭТП](#)

Подача заявок до 28 августа 2023

☆ **Организация и проведение мероприятия, направленного на совершенствование работы с одаренными детьми**

Министерство Просвещения РФ

44-ФЗ, Открытый конкурс в электронной форме

№ [REDACTED] от 29 июня 2023

16 544 217,00

Описание задачи №2

- Совместно с отделом маркетинга компании «ЭССП» подготовить стратегический план развития группы компаний под управлением управляющей компании, с целью устойчивой позиции на рынке и увеличения доли в действующих сегментах, при условии масштабирования бизнеса
- Провести ребрендинг группы компаний, в основании заложить личный бренд Тищенко и управляющую компанию
- Освоить и внедрить высокомаржинальные технологии управления и производства, вывести их на рынок единым брендом под руководством Тищенко

Описание задачи №3

- Эффективное распределение средств от доходов с реализации задач №1 и №2
- Заключение контрактов со сторонними организациями на управление активами
- Блокчейн

Чувствительная часть

Идеология. «Просветительский центр Александры Тищенко»

Направление - общественная деятельность.

Необразованным человеком
управлять легче, просвещенным
невозможно!

Основной задачей «Просветительского центра Александры Тищенко» является - распространение знаний через комплекс мер по организации консультаций, волонтерства, обучения и проведения культурных мероприятий среди жителей Москвы и других регионов РФ.

Центр отвечает на главный запрос современности: как эффективно встроиться человеку с приобретенными ценностями в социальную жизнь, не нарушая устоявшийся общественный порядок.

Во главе центра стоит его основатель Александра Тищенко, кандидат технических наук, грамотный управленец в сфере энергетики, общественный деятель, жена, мать троих детей.

Ценности, которым следует центр:

- развитие гражданского общества
- усиление роли гражданина в системе образования государства
- развитие науки, образования и культуры, как основные нематериальные цели
- создание комфортных условий для развития традиционных социальных групп
- внедрение политических навыков

Александра Тищенко на собственном примере доказала, что в стране можно и нужно жить согласно своим ценностям и целям, без ущерба собственной личности. Несмотря на все сложности и трудности существования в условиях узурпации традиционных русских ценностей, гражданин всё ещё имеет возможность развиваться и защищать свои интересы, как человек.

При условии распространения приобретенного опыта и знаний, «окно возможностей» будет раскрываться для большего числа граждан, проживающих на территории РФ. Каждый желающий имеет право обратиться за использованием имени центра для организации просветительских мероприятий на интересующей территории.

Основные принципы, которыми руководствуется центр:

Принцип 1 Качество жизни

Данный принцип строится на нескольких составляющих элементах. Качество жизни в современном обществе определяется обеспечением человека всеми необходимыми услугами и товарами, комфортом проживания, а так же условиями для развития. Кроме того, качество жизни человека можно определить уровнем удовлетворения его фундаментальных потребностей, уровнем безопасности проживания на конкретной территории. Вместе с этим качество жизни определяется правом человека полноценно участвовать в общественной деятельности и возможностями для самореализации. Центром разрабатываются комплексные программы, которые позволят создавать максимально широкие возможности для повышения качества жизни, благополучия и развития профессионального и творческого потенциала людей.

Принцип 2 Воспитание и образование

Получение знаний и основ воспитания выступают фундаментом для любого человека. Создание условий для доступного получения образования является одним из приоритетных направлений работы Центра. Специалистами изучаются и создаются условия для предоставления равных возможностей получения образования жителям столичного региона и российских субъектов.

В основу воспитания подрастающего поколения закладываются идеи, соответствующие государственным, экономическим и политическим интересам. Все усилия Центра направлены на формирование нравственного поведения, духовного и физического развития личности, а также закрепление и совершенствование наилучших моральных качеств.

Принцип 3 **Развитие науки**

От развития научного потенциала зависят практически все сферы жизнедеятельности человека. Развитие науки делает любое государство независимым и сильным. Однако наличие научного потенциала у людей не всегда позволяет полноценно его реализовывать. Работа Центра построена таким образом, чтобы каждый учёный, желающий человек, смог продвинуть себя на новый научно-исследовательский уровень, получить необходимые знания и применить их на практике. В новых политических условиях научный потенциал каждого гражданина приобретает особую ценность.

Принцип 4 **Национальная культура**

В России проживает множество национальностей со своей культурой, традициями и языками. Центр выступает за создание максимально комфортных условий для полноценного развития и сохранения национальных культур, их социализацию и полноценное встраивание в общество. Такие усилия позволяют приумножать материальные, духовные, философские и эстетические ценности людям традиционной русской нации, несмотря на возникающие сложности. Гармоничное встраивание в общий культурный слой других национальностей исключает возникновение противоречий между отдельными социальными группами и деполитизирует этнические факторы. Центр всячески стремится развивать русскую культуру.

Принцип 5 **Незыблемость традиционных ценностей (семья, деловая активность).**

Сохранение семейных ценностей, создание условий для развития экономической и деловой активности человека положены в основу стратегического планирования и национальной безопасности государства. Юридическая основа для них прописана в Конституции. Работа Центра строится на основе сохранения и укрепления вышеуказанных ценностей. Их незыблемость выступает гарантом для стабильности общества, его развития, передачи знаний и навыков от старшего поколения к младшему. Центр не приемлет в своей деятельности современные западные и европейские ценности свободных отношений между полами и отсутствие гендера. Центр выступает против увеличения числа разводов в стране и дискриминации мужского населения.

Принцип 6

Равный доступ к ресурсам

Основная экономическая активность в любом государстве разворачивается вокруг ресурсов. К сожалению, в российском законодательстве детально не прописаны правила справедливого и равного доступа граждан к пользованию ресурсами и получению активов от их реализации. Работа Центра направлена на создание равных условий для открытого доступа к основным природным, финансовым, трудовым и материальным активам, поиск возможностей для их рационального использования людьми.

Правила, регулирующие отношения в процессе пользования ресурсами, разрабатываемые Центром, будут учитывать интересы всех граждан. На основе этого Центр формирует стратегию, предполагающую справедливое распределение ресурсов страны и получение дивидендов от их реализации на внешнем рынке.

Принцип 7

Равенство перед законом

Важнейшим принципом реализации социальных институтов выступает принцип равенства людей перед законом. Согласно его положениям, все граждане страны равны перед законом, независимо от политических взглядов, национальности, пола и т.д.

В целях исключения дискриминации и обеспечения гарантированного равенства людей перед законом Центр открыт для контакта с людьми и предоставления юридических консультаций. Его деятельность направлена на защиту основных прав и свобод людей, а также информированность.

Аудитория

Легенда стратегии основывается на известном всем фильме «Укол зонтиком», когда главный герой выходил из положения всеми доступными способами, чтобы не стать киллером для мафии, которая снабдила его отравленным зонтиком с иглой. Основной посыл в информационном пространстве будет направлен через мужское население к женщинам. В качестве зонтика выступать будут мужчины, а инъекцию правды будут получать женщины.

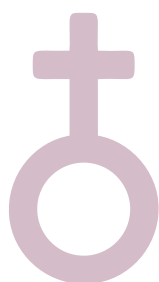
Из предварительного анализа действующей аудитории на странице ВКонтакте можем описать потенциально заинтересованную группу сторонников и распространителей информации.

Аудитория – Мужчины



1. Мужчина, средних лет 35 – 50. Предприниматель средней руки/Менеджер высокого ранга/ Самозанятый. В душе романтик. Разведен или живет долгое время в браке и находится в поиске новых чувств или ощущений. Скучающий по новизне и одновременно чему-то забытому. Отслеживает новостную повестку, увлекается политикой, думает, что влияет на жизнь и людей. Легко поддается женским манипуляциям через красоту и нужные слова. Всегда готов!
2. Мужчина, средних лет 35 – 50. Хитрец. Политик. Мыслитель и аналитик. Проявляется только с целью блеснуть своей персоной в виде похвальбы на контент, но при этом отслеживает всё до мелочей. Может стать как преданным сторонником, так и заклятым оппонентом. Учитя у женщин подавать себя. Яркие и активные женщины представляют для него чисто образовательный процесс.

Аудитория – Женщины



1. Дамы от 30 до 40 хотят быть похожими на А.Е.Тищенко, поэтому ограничиваются только лайками. В основном карьеристки, которые личную жизнь поставили на второй план. Это и не феминистки, и не индивидуалки, просто как все. Легко встанут в строй и пойдут за знаменем. Юристки, начинающие бизнесвумен, интернет-торговцы, коучи и т. д.
2. Дамы от 40 до 50 и старше. «Матерые тетушки», отслеживающие конкуренток помоложе. На всякий случай стремятся задружить первыми, так как не знают чьих она будет, но деньги любят больше, чем дело. Многие партийные функционеры или депутаты. Чисто коммерческий интерес и возможность заработать на пиаре рейтинги.

Для выхода на интересующую аудиторию, где сосредоточен основной фокус государства: социальная группа – мама, бабушка, ребенок; вышеописанные четыре категории людей будут использованы под агитацию, с целью работы с основной, интересующей центр. Информационная воронка будет создаваться именно через лояльную аудиторию мужчин и женщин, которые симпатизируют лично А.Е. Тищенко.

Концепция продвижения - «Укол зонтиком».



1. Основным каналом создания информационных импульсов выступит телевидение. В течении всего срока реализации данной стратегии Тищенко будет выступать в тематических передачах в качестве героя-эксперта. ТВ-каналы:



2. Собственный видеопродакшн. Съёмка документальных и игровых фильмов. Участие в социальных роликах. Запись интервью. Тематические передачи.
3. Реализация совместных программ с диджеями на радио и блоггерами, позволяющими генерировать новый контент и повышать позиции в узнаваемости и цитировании.
4. Организация собственных общественно-значимых культурных и образовательных мероприятий, позволит увеличить объём информационных поводов для создания интереса в СМИ, а также заполнить собственные интернет-ресурсы необходимым контентом.

Пресс-портрет.

Сайт: <https://aetishchenko.ru/>

Александра Евгеньевна Тищенко.

Родилась 15.01.1977 г. в посёлке Прогресс Амурской области.

В 1999 г. закончила Амурский Государственный Университет. Квалификация инженер по специальности «Автоматизированные системы обработки информации и управления»

В 2004 г. получила учёную степень кандидата технических наук (электроэнергетика)

С 2007 года руководит российской компанией «Электросетьстройпроект»

Имеет государственные награды за добросовестный труд.

Замужем, трое детей.



Общественная деятельность:

С 2020 года занимается защитой прав детей и родителей в Москве.

В 2023 году учредила просветительский центр.

Занимается культурной и образовательной деятельностью.

В 2023 году, участвовала на выборах Мэра Москвы.

Является аккредитованным экспертом при Минюсте.

Эксперт в области энергетики, общественно-социальной жизни и политики.

Творческий образ

Деловая женщина, искренне проявляющая материнскую заботу о своих гражданах. Такая вся «наша - Саша», среди коллег, просто Евгеньевна. Александра очень переживает о проблемах в обществе. На глазах её часто слёзы от несправедливости бытия. Но внутренний стержень, созданный в семье, является главной скрепой её характера. Трудно встретить человека с более уверенной улыбкой, чем она. Что там говорить, иногда в ущерб собственной жизни и вниманию к семье Евгеньевна с головой погружается в проблемы людей. Особенно сильно её тревожит судьба русских мужчин, отцов. Наша Саша, считает, если отцы будут счастливы, обеспечены перспективой и ростом, то женщины и дети будут счастливы вдвойне!

Тищенко, как любят по фамилии её называть в кулуарах недруги, человек оркестр. С утра и до обеда на заводе, с обеда и до вечера в своем центре. За детьми в школу и садик. Успела на съёмки новой кулинарной передачи, всех накормила, напоила, спать уложила, Гордона на «Первом» посетила. При этом всегда безупречно выглядит.

Александра - стильная женщина. Её стиль, растирающийся от делового до соблазнительного, не подвержен клише и обыденности. Она одета под событие. Её позитивное настроение можно положить в банк под проценты. Главная ассоциация у её аудитории – надежный человек.

Акценты/ценности

Традиционно принято считать, что сфера деятельности в общественной жизни у женщин, как правило, связано с детьми и интересами самих женщин. Для быстрого реагирования аудитории главный акцент на выдвигаемые темы будет смещён в сторону отстаивания прав мужчин, благодаря чему А.Е. Тищенко приобретет свою уникальную ценность.

Основной тезис, которым будет придерживаться Тищенко звучит так: Безопасность женщины зависит от мужчины, а не от государства или самой женщины. Именно в этом заключается весь смысл её деятельности. Сильный, здоровый, образованный мужчина - залог развития семьи, женщины, детей и государства.

Пример будущего проекта по заказу художника Марьям Волковой

В центр обратилась художник Марья Волкова с целью помочь организовать выставку её картин в городе Москва.

Этапы работ:

Подготовка коммерческого предложения по созданию бренда - художник авангардист «Марьям Волкова».

Цель – создать неповторимый творческий образ человека Марьям Волковой, исходя из его биографии и истории становления, как живописца.

Задача – с помощью общественного сознания придать ценность картинам автора и обеспечить полноценные их продажи выявленной целевой аудитории. Создать каналы реализации творческой продукции.

Структура работ:

1. Поиск смыслов. Выявление боли для вектора влияния на аудиторию. Концепция
2. Разработка идеологии (легенды) под проект «Марьям Волкова», с учетом личных качеств «героя», истории и биографии. Пиар-стратегия
3. Создание единого семантического ядра для всего бренд-медиа (личный сайт, блог, социальные сети, канал ютьюб). Посевочный блок.
4. Организация выставок. Участие выявленной аудитории. Инфоповод
5. Производство необходимого контента под ЦА (фото, статьи, публикации, экспертизы, посты, видеоролики). Информационный посев
6. Съёмка документально-игрового фильма, с участием «героя». Хронометраж 30 мин. Запись интервью – 20 мин. Визуальный посев
7. Подготовка к масштабированию творчества через глобальный посев (СМИ, ТВ, радио, интернет, пресса). Внедрение единого образа

План – график по видам работ:

План - график мероприятий				
	Декабрь	Январь	Февраль	Март
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				

Стоимость работ:

500 000 рублей в месяц, исходя из плана – графика.

В кампании будут задействованы специалисты разного профиля.

- PR-директор-1 ■ Вебмастер-1 ■ Фотограф-1 ■ Дизайнер-1
- Маркетолог-1 ■ Копирайтер-1 ■ Видеограф-1

В стоимость не включены затраты на хостинг, домен, таргетинг, контекстную рекламу, организацию встреч, аренду, командировочные расходы до мест съёмок за МКАД

Деловая часть

Участие в отраслевых и деловых сообществах

Для решения задачи №2 предусмотрена GR-стратегия через работу с отраслевыми объединениями, государственными органами управления и общественными организациями.

Необходимо учредить юридическое лицо – управляющую компанию ООО УК «Вега» (условно), с которым в дальнейшем заключат договор на управление все компании, входящие в группу «ЭССП». Генеральным директором и учредителем будет А.Е.Тищенко. Она же будет участником нижеприведенных организаций в единственном числе.

🖱 «Опора России» - <https://opora.ru/?ysclid=ll7gzsyufu318732590>

Стартовая площадка для начинающих общественную деятельность предпринимателей. Обретение новых контактов и связей.

🖱 Общественный совет при Минэнерго РФ - <https://minenergo.gov.ru/node/213/structure>

Статусная площадка для руководителя энергетической компании.

🖱 Российский союз промышленников и предпринимателей - <https://rspp.ru/?ysclid=ll7h1phwbe632405434>

Высшая степень статуса предпринимателя, члена данной организации.

🖱 Ассоциация «ЭРА РОССИИ» - <http://www.era-rossii.ru/>

Коммуникационная площадка для создания информационных поводов и придания персонального статуса.

*Решение задачи №3 заключается как раз в создании управляющей компании, которая будет играть роль масштабирования бизнеса через налаживание качественных контактов и получения новых компаний в управление, уже не входящих в группу «ЭССП»

Инструменты продвижения – задача №1 (Центр)

Для фиксации информационных позиций планируется создать два сайта:

Личный сайт (лендинг WordPress) эксперта в области управления бизнесом и общественного деятеля, политика – Александра Евгеньевна Тищенко. Сайт носит представительский характер размещения информации с фотографиями мероприятий и личной жизни. А также анонсирование предстоящих событий. В рубриках «Блог» и «Пресса обо мне», будут размещаться статьи с экспертизами и комментариями. В дальнейшем сайт переформируется в избирательный ресурс

Сайт центра (отрисованный многостраничник). Яркое представительство в интернете АНО «Просветительский центра Александры Тищенко». Разделы сайта: новости, предстоящие события, команда, услуги, прошедшие мероприятия, отчёт, статьи, пресса о нас, проекты – образование/культура/наука, контакты, благотворительность

Социальные сети/СМИ. Создание социальных площадок/аккаунтов для обоих ресурсов. Принцип посева информации будет основан на работе алгоритмов поиска по уникальности и полезности через воронку размещения статей и ссылочной анкорной и безанкорной массы с постов на главных ресурсах:

Блог сайта – публикация в СМИ – размещение на каналах – размещение на сторонних тематических ресурсах – размещение в социальных сетях – рассылка E-mail/мессенджеры.

Инструменты продвижения – задача №2 (Бизнес)

Сайт управляющей компании

Ресурс будет отрисован дизайнером и свёрстан вебмастером. Целью создания сайта, является упаковка всех источников информации по группе компаний «ЭССП» в единый информационный канал, для масштабирования деятельности группы компаний и личного статуса лидера. Основной интенцией для пользователей ресурса будет являться объём бизнеса и его востребованность среди клиентов. Программные итерации позволят юзерам ощутить весь масштаб деятельности и создать интерес к сотрудничеству.



**ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО**

LOGOBOOK

Правила использования
логотипа «Просветительский
центр Александры Тищенко»

ЛЕГЕНДА ЛОГОТИПА

В основе логотипа лежит советский мультфильм «Умка». В нем мама-медведица нежно и ласково заботится о своем малыше, занимается его образованием, культурой, духовным развитием, проявляет лучший вид материнской любви.

Просветительский центр Александры Тищенко оказывает услуги, направленные на создание необходимых условий для всестороннего развития личности: укрепления здоровья (как часть общей культуры), профессионального самоопределения (в том числе последующая помощь в трудоустройстве) и творческого труда, адаптации к жизни в обществе, воспитания гражданственности, патриотизма, трудолюбия, уважения к правам и свободам человека, любви к окружающей природе, Родине, семье, формирование здорового образа жизни.





ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО

Просветительский центр создает правильные ориентиры для развития личности, а так же готов поддержать в любой сложной ситуации.

В основе логотипа лежит образ медведицы - очень спокойный и надежный. Он создает атмосферу доверия и защиты. Её взгляд направлен на звезду.

Образ полярной звезды ассоциируется с удобным вектором для движения.



**ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО**



**ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО**



**ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО**



**ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО**



ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО

LOGOBOOK

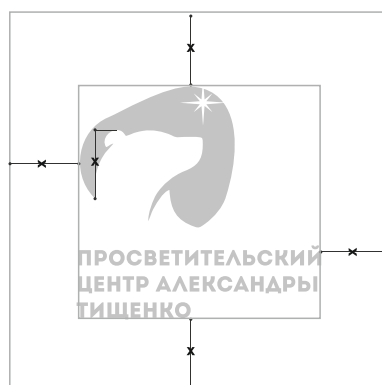
Принципы построения и охранные поля

На схеме представлены относительные размеры, по которым строится компоновка логотипа. За единицу измерения взят размер X (от начала шеи до верха уха медведицы).

При нанесении компоновки на рекламные, информационные и другие носители, необходимо руководствоваться установленными ограничениями.

Охранный поле или свободное пространство логотипа - это невидимое поле, внутрь которого не должны заходить никакие другие элементы дизайна (графика, фотография, иллюстрации, текст и прочее.)

Иные объекты не могут располагаться к логотипу ближе указанных охранных полей, за исключением фоновых изображений, не влияющих на прочтение.



LOGOBOOK

Логотип на фоне

Логотип на фоне используется в случае наложения на сложный фон, таких как фотография и иллюстрация.

На темном фоне монохромный вариант логотипа, цветной вариант - на светлом фоне.

Все части логотипа располагаются на плашке в определенной пропорции, и имеют фиксированное расположение относительно друг друга без искажений.



LOGOBOOK

Фирменные цвета

Цвета основной палитры используются для главных визуальных элементов, таких как фоны, заливки и текст.



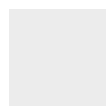
C63 M0 Y32 K0



C85 M20 Y49 K38



C75 M33 Y11 K14



10%



40%



100%

Фирменные шрифты

Фирменные шрифты должны использоваться рекламными подразделениями и партнерами в рекламно-информационных материалах, макетах сувенирной продукции, в презентациях и на веб-странице.

INTRO

Название, заголовки

Montserrat Light

Текст

Недопустимое использование

Чтобы логотип не терял своей узнаваемости, следует избегать ошибок при его использовании. Далее показаны самые распространенные из них.

Запрещается деформировать логотип



ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО

Запрещается изменять цвета логотипа не в фирменных цвета



ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО

Запрещается изменять последовательность применения цветов



ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО

Запрещается изменение пропорций элемента, увеличение или уменьшение отдельных элементов знака



ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО

Запрещается изменять пропорции элементов логотипа

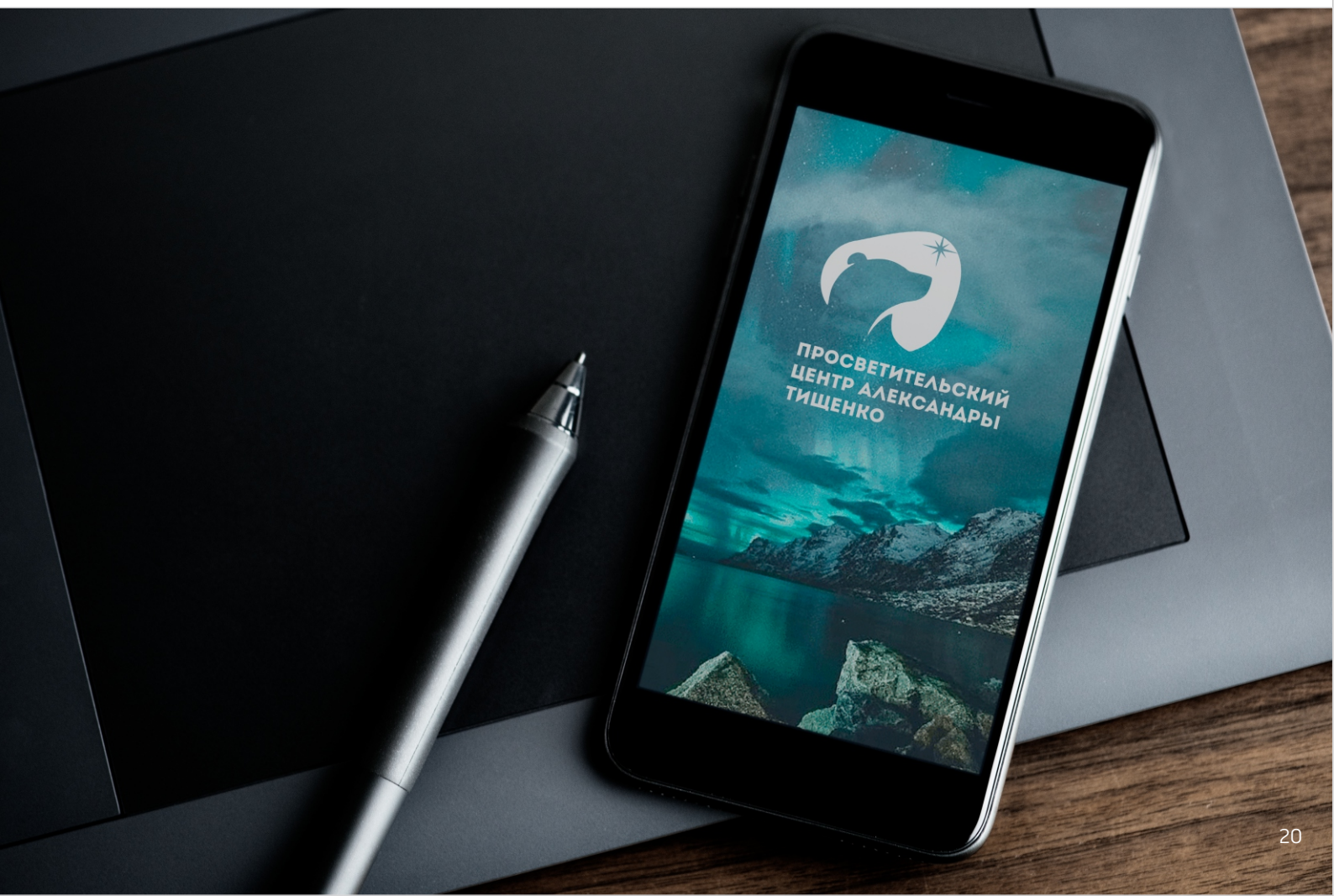


ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО

Запрещается поворачивать логотип, строго использовать исходный вариант



ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО



Информационная часть

Контент-план.

Главным источником информации будут являться ресурсы

Александры Тищенко в следующей пропорции:

70% - всех материалов будет идти от имени А.Е. Тищенко (нюсмейкер)

30 % - остальные (просветительский центр и управляющая компания)

Формирование контента:

Новости

Федеральные, Региональные (Москва)

Экспертиза

Общественная деятельность

Дополнительно к услугам центра, А.Е. Тищенко владеет статусом аккредитованного антикоррупционного эксперта при Минюсте и имеет право проводить экспертизу любых НПА и проектов НПА. На этом поприще планируется размещение проведенных экспертиз в медиа ресурсах, в том числе на собственном сайте в разделе «экспертиза» с обоснованием и требованием изменить НПА, в случае нарушений.

Бизнес

Контент данного раздела будет формироваться с целью привлечения внимания подписчиков и потенциальных клиентов к услугам Управляющей компании.

Продающий/вдохновляющий контент

- Информационные поводы
- Деятельность центра
- Деятельность в Курске
- Развлечения

	Контент								
	Новости		Экспертиза	Бизнес	Информационны е поводы	Общественная деятельность и любая другая активность		Продающий/вдохновляющий контент	Развлекательный контен
	Федеральные	Региональные (Москва)				Деятельность в центре	Деятельность в Курске		
01.сен	Обзор последних событий в энергетической отрасли России.	Обзор последних событий в энергетической отрасли Москвы.			Поздравление с Днем знаний	Анонс планируемых инфраструктурных проектов в Москве.			
02.сен				Освещение достижений компании за последний месяц-два		Подробности о статусе А. Тищенко как аккредитованного антикоррупционного эксперта при Минюсте.			Публикация юмористических постов, анекдотов или веселых картинок.
03.сен		Информация о новых технологиях и инициативах в области энергетики в Москве	Анализ предвыборных схваток и дебатов между претендентами на пост мэра Москвы					Деловые советы от А.Е. Тищенко для предпринимателей.	Старые фотографии и хроники Москвы (можно взять уже: свои избирательных округов)
04.сен			ДЭГ в Москве. К чему все идет?			Примеры успешных экспертиз НПА и проектов НПА.	Реализуемые проекты в Курске, заводские новости		Исторический факт
05.сен	Анализ влияния глобальных событий на энергетическую отрасль России.				Комментируем Александра Кима (ректор школы управления СКО/ЛКОВО). https://t.me/vneplanarus/3165			Видео-сообщение от А.Е. Тищенко с призывом к действию и достижению целей.	Исторический факт
06.сен				Информация о планируемых инвестиционных проектах в отрасли энергетики		Что такое коррупция? Как ее победить? Расследование случаев коррупции в различных сферах.			Поделимся интересными фактами о Москве и Курске
07.сен	Что произошло за эту неделю в России?	Что произошло за эту неделю в Москве?	Торговый оборот с Китаем. Неразлучные друзья.		Обзор текущих проектов и инициатив компании.			Рассказ о личном пути к успеху А.Е. Тищенко.	
08.сен				Презентация инновационных решений и продуктов компании.			Реализуемые проекты в Курске, заводские новости	Мотивационные цитаты и советы для достижения профессиональных целей.	Исторический факт
09.сен			Мусорная реформа.				Примеры успешных антикоррупционных инициатив и их влияние на общество.		Старые фотографии и хроники Москвы (можно взять уже: свои избирательных округов)
	Обзор важных экономических и политических событий в России.	Обзор важных экономических и политических событий в Москве.	Ключевая ставка ЦБ. История, динамика, назначение.			Краткое описание миссии и целей Просветительского центра. Публикация видео или статьи, где основатель или руководитель центра рассказывает о своем опыте и мотивации. (далее львиная доля контента в этом сегменте будет покрываться именно просветительским центром)			Поделимся интересными фактами о Москве и Курске
10.сен									
11.сен			Транспортная реформа					Отзывы клиентов компании о позитивном влиянии ее деятельности.	
12.сен						Обзор тематических областей, которыми занимается центр (наука, образование, культура и др.).	Региональная специфика коррупции	Истории успеха в бизнесе и личной жизни А.Е. Тищенко.	Исторический факт
13.сен			Анализ воздействия геополитических событий на энергетическую отрасль России.		Важные изменения в законодательстве относительно энергетики и бизнеса		Реализуемые проекты в Курске, заводские новости		
14.сен	Что произошло за эту неделю в России?	Что произошло за эту неделю в Москве?				Анонс ближайших семинаров, лекций, мастер-классов или вебинаров, которые планируются в центре на эту неделю.		Публикация кейсов успешных клиентов компании.	Старые фотографии и хроники Москвы (можно взять уже: свои избирательных округов)
15.сен					Отчет о проведенных экспертизах НПА и их результаты.				Поделимся интересными фактами о Москве и Курске
16.сен				Советы по эффективному управлению командой в энергетической компании.		Интервью с участниками или лекторами предстоящих мероприятий.		Отзывы клиентов о пользе продукции и услуг компании.	
17.сен			Ключевая ставка ЦБ. История, динамика, назначение.				Рассмотрение влияния антикоррупционной экспертизы на общество и бизнес.		Старые фотографии и хроники Москвы (можно взять уже: свои избирательных округов)
18.сен	Информация о новых технологиях и инициативах в области энергетики в России				Информация о новых партнерствах и сотрудничестве компании.				Исторический факт
19.сен					Краткое видео с реакцией на ключевые события недели.	Первые шаги: Просветительский центр достиг таких-то показателей.			Поделимся интересными фактами о Москве и Курске
20.сен			Рассмотрение текущих образовательных или культурных трендов.	Анализ рынка энергетики		Что успел сделать Просветительский центр?		Публикация творческих работ участников центра: рисунки, фотографии, стихи и т.д.	
21.сен	Что произошло за эту неделю в России?	Что произошло за эту неделю в Москве?			Подведение итогов текущей недели и оценка достижений.				Старые фотографии и хроники Москвы (можно взять уже: свои избирательных округов)
22.сен					Анонсирование предстоящих вебинаров и онлайн-мероприятий.	В Просветительском центре прошло мероприятие такое-то			Исторический факт
23.сен								Мотивационное видео о преодолении трудностей и достижении целей.	
24.сен			Глубокий анализ ключевых трендов в мировой энергетике.	Важные аспекты бюджетирования и контроля финансов.			Реализуемые проекты в Курске, заводские новости		Поделимся интересными фактами о Москве и Курске
25.сен					Анонсирование предстоящих вебинаров и онлайн-мероприятий.				
26.сен					Запрос обратной связи у подписчиков для улучшения контента.	Информация о культурных событиях, выставках, концертах, премьерах, которые пройдут в ближайшее время.	Деловые рекомендации по борьбе с коррупцией в компаниях.		Старые фотографии и хроники Москвы (можно взять уже: свои избирательных округов)
27.сен			Ретроспектива наиболее значимых достижений компании за последние месяцы.		Подведение итогов месяца и оценка общих достижений.				Поделимся интересными фактами о Москве и Курске
28.сен	Что произошло за эту неделю в России?	Что произошло за эту неделю в Москве?	Анализ новых законодательных инициатив и их потенциальное воздействие на бизнес.					Публикация списка полезных книг, статей, видео и ресурсов по выбранным темам.	
29.сен			Экспертиза НПА, заключение и рекомендации		Проведение опросов о предпочтениях в выборе тем и форматах обучения.	Организация онлайн-квизов, опросов или челленджей, связанных с интересами центра.			Старые фотографии и хроники Москвы (можно взять уже: свои избирательных округов)
30.сен							Реализуемые проекты в Курске, заводские новости		Исторический факт

Видео контент. YouTube

В планах развития информационных охватов стоит создание Ютьюб-канала просветительского центра. Видеоматериал будет формироваться исходя из актуальной повестки, периодических программ и серий видеороликов.

Например:

серия видеороликов с Александрой Тищенко – «Социальная задача или соцзадачи». Героиня в коротком ролике ставит вопрос перед зрителями на какую-либо острую социальную тему:



- Должен ли ваш ребенок проходить каждый день в школе через рамки металлоискателя?

И приводит аргументированный для ютьюб-канала видео ответ со ссылками на НПА. При этом, для остальных соцсетей ответ будет в виде публикаций к видеовопросу, чтобы пользователи могли подключаться к проблемам и участвовали в процессе решений.

В том числе в качестве видеоматериалов будут использованы «кейсы», которые решает сам центр из собственной практики. В этом случае темы могут быть привязаны дополнительно к решению задач №1 и №2 из *основной части данной стратегии.

Ютьюб-канал позволит размещать видеоотчеты с мероприятий и их анонсы. Вести прямые трансляции и стримы. И самое главное распространять видеоотзывы о работе центра.

См. подробный контент-план в Приложении №1





**ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР АЛЕКСАНДРЫ
ТИЩЕНКО**

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) создания просветительского центра Александры Тищенко

МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Настоящее ТЭО содержит информацию, характеризующую финансово-экономическую, организационную и маркетинговую стороны инвестиционного проекта.

Информация, представленная в настоящем документе, носит конфиденциальный характер и является собственностью «Просветительского центра Александры Тищенко». Данный документ предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации. Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном ТЭО информации без письменного согласия владельца запрещается.

Изложенные в настоящем документе факты, сделанный анализ, высказанные мнения и полученные выводы действительны исключительно в пределах, оговоренных в данном отчете допущений и ограничивающих условий и являются персональным, непредвзятым анализом, мнениями и выводами.

Все расчеты признаются действительными на июль 2023 г. в случае, если с указанной даты до момента принятия ТЭО не произошло событий, которые могли бы существенно повлиять на финансовые и маркетинговые показатели проекта.

МЕТОДИКА ПЛАНИРОВАНИЯ

При разработке данного технико-экономического обоснования использовалась международная методика планирования, определенная стандартами UNIDO (United Nations Industrial Development Organization), которыми руководствуются большинство иностранных и российских инвесторов.

МЕМОРАНДУМ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Под уровнем существенности в настоящем ТЭО понимается то предельное значение расхождений показателей обоснования, начиная с которого квалифицированный пользователь ТЭО, с большей степенью вероятности, перестанет делать на его основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения. Под уровнем существенности, в данном случае, понимается предельное значение расхождений показателей ТЭО, обусловленное допущениями математической модели.

Расхождения вызваны применением в настоящем проекте усредненных расценок и усредненных показателей. При определении абсолютного значения уровня существенности за основу приняты наиболее важные показатели, характеризующие деятельность экономического субъекта.

Таблица 1. Предельное значение расхождений показателей ТЭО

	Наименование базового показателя	Доля, %
1	Стоимость продукции или услуг	7%
2	Объем реализации продукции или услуг	7%
3	Величина инвестиций, тыс. руб.	7%

Данное обоснование посвящено анализу и расчету основных показателей, динамике развития, а также созданию перспективных прогнозов будущей деятельности Просветительского центра Александры Тищенко.

Информация была получена путем комплексного анализа данных из различных источников информации, включая, но, не ограничиваясь информацией из следующих источников:

Метод сбора данных:

- мониторинг интернет-ресурсов, печатных и электронных материалов, специализированных изданий.

Метод анализа данных:

- традиционный контент-анализ документов

Источники информации:

- Сайты потенциальных конкурентов и других игроков рынка.
- Данные специализированных отраслевых порталов.
- Данные МЭР, администраций областей/республик/округов.
- Печатные и электронные специализированные издания.
- Результаты исследований маркетинговых и консалтинговых агентств, имеющиеся в свободном доступе.
- Экспертные оценки игроков рынка.
- Материалы отраслевых учреждений.

Анализ инвестиций, доходов и расходов позволил увидеть исчерпывающую картину развития и доходности инвестиционного проекта «Организация деятельности Просветительского центра Александры Тищенко».

Бизнес-план содержит комплексный анализ и расчет таких показателей, как:

- Потребность в инвестициях
- Прогноз продаж услуг
- Прогноз расходов
- Расчет точки безубыточности
- Прогноз основных форм отчетности, таких как:
 - Движение денежных средств и Отчет о финансовых результатах
 - Анализ рисков
 - Анализ финансовых и инвестиционных результатов проекта

1.1. Сущность проекта

В настоящем ТЭО представлена информация, характеризующая содержание проекта, его маркетинговую, производственную и финансово-экономическую сторону. Проект представляет собой обоснование эффективности организации деятельности Просветительского центра Александры Тищенко.

Целями проекта являются:

- Реализация потенциально выгодных услуг проекта с рентабельностью по операционной прибыли (EBITDA) 24-33 % (в зависимости от варианта развития деятельности), с рентабельностью по чистой прибыли 13-20 % (в зависимости от варианта развития деятельности).
- Окупить вложенные средства в срок до 12 месяцев (рассчитан период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты). Простой период окупаемости (PB) – от 8 месяцев (при «Оптимистическом» варианте развития деятельности) до 12 месяцев (при «Пессимистическом» варианте развития деятельности).
- Эффективная реализация имеющегося многолетнего опыта работы и обширной базы знаний в области данной сферы деятельности.

Введение

В сентябре 2023 года планируется открытие Просветительского центра Александры Тищенко в Москве.

Проект предусматривает организацию деятельности, направленную на развитие и поддержку Просветительского центра Александры Тищенко.

Основные виды деятельности центра и оказываемые услуги:

- Образовательные виды деятельности
 - Создание и развитие курсов, изучающих различные направления науки, техники, искусства и культуры и т.д.;
 - Организация форумов, семинаров, программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки в очной, очно-заочной, заочной форме;
 - Сдача в субаренду площадей для проведения мастер-классов и обучающих программ.

■ Культурные виды деятельности

- Организация и проведение выставок с культурно-просветительской целью, организация и проведение конференций, конгрессов, симпозиумов (разработка программы и сценария события, предоставление необходимого оборудования, персонала, организация информационной и развлекательной части, обеспечение обслуживания и безопасности).

- Создание театральных студий, дополнительных кружков для детей.

- Издание книг и публикация текстовых материалов.

- Служба новостей, фоторепортажи.

- Производство и создание фильмов.

- Писательские услуги, например, написание теле- и киносценариев, услуги композиторов.

- Услуги по организации и проведению игр, организация лотерей.

- Резервирование билетов и услуги организации развлекательных, образовательных и спортивных мероприятий.

- Организация профессионального сотрудничества с Культурными и Просветительскими центрами и обществами по всей территории РФ.

■ Оказание юридических услуг населению, в том числе и малоимущему.

■ Оказание психологической поддержки, помощи в решении проблем семьи и жизни детей.

■ Организация, поддержка и продвижение социальных проектов. Взаимодействие с органами власти, общественными организациями и учебными учреждениями.

■ Развитие и поддержка деятельности Просветительского центра, направленной на безвозмездную или на льготных условиях помощь физическим лицам, в том числе денежными средствами, бескорыстным выполнением работ, предоставлением услуг, оказанием иной поддержки.

Таким образом, организация и развитие деятельности Просветительского центра Александры Тищенко имеет огромную перспективу, обусловленную постоянно растущими, а иногда – и жизненно необходимыми, потребностями населения в возможности получения поддержки и услуг.

Организация и развитие деятельности Просветительского центра Александры Тищенко, на начальном этапе, потребует капиталовложений на аренду и содержание офиса, заработную плату персонала в первый год деятельности, организацию рекламных мероприятий, административные расходы, но в перспективном будущем Просветительский центр будет приносить стабильный доход.

Чистый дисконтированный доход – NPV за три года деятельности составит минимум 5,09 млн. рублей и выше, до 19,3 млн. рублей (в зависимости от варианта развития деятельности) при финансировании проекта в сумме 30 млн. рублей. Дисконтированный индекс прибыльности проекта $PI = 1,17-1,65$, то есть окупаемость инвестиций составит 117-165 % за три года деятельности проекта.

Показатели финансовой состоятельности:

Выручка от деятельности проекта в первые три года работы составит от 148 млн. рублей (при «Пессимистическом» варианте развития деятельности) и выше, до 172 млн. рублей.

Чистая приведенная стоимость за первые три года работы составит от 10,9 млн. руб. и выше, до 28,6 млн. рублей.

Общая сумма налогов, подлежащая уплате в бюджет после первого года деятельности проекта – от 9 млн. рублей, после второго года деятельности проекта – от 12 млн. рублей, после третьего года деятельности проекта – от 15 млн. рублей.

Во второй год работы проект выходит на уровень самоокупаемости.

Второй год деятельности проекта является точкой безубыточности даже при «Пессимистическом» варианте развития деятельности.

1.2. Территория реализации проекта

Реализация проекта подразумевает сотрудничество с Культурными и Просветительского центрами и обществами по всей территории Российской Федерации.



1.3. Стоимость и финансирование проекта

Стоимость реализации проекта просчитана для трех вариантов развития деятельности: пессимистического, умеренного и оптимистического.

Провести инвестиции планируется в течение первого-второго квартала первого года реализации проекта, а именно:

При «Пессимистическом» варианте развития, стоимость реализации проекта составит 36 515,00 тыс. рублей в первый год деятельности:

■ Материальное обеспечение деятельности в первый год – 30 000 тыс. руб. (сумма затрат для обеспечения деятельности, представлена в таблице 15). Сумма налогов не включена в затраты. Налоги, а также частично – затраты, будут оплачены за счет операционной деятельности Просветительского центра, то есть доходов, получаемых от реализации услуг.

📌 Схема финансирования:

■ Денежные средства Инициатора проекта и средства, полученные от операционной деятельности – 100%.

При «Умеренном» варианте развития, стоимость реализации проекта составит 36 515,00 тыс. рублей:

■ Материальное обеспечение деятельности в первый год – 30 000 тыс. руб. (сумма затрат для обеспечения деятельности, представлена в таблице 15). Сумма налогов не включена в затраты. Налоги, а также частично – затраты, будут оплачены за счет операционной деятельности Просветительского центра, то есть доходов, получаемых от реализации услуг.

📌 Схема финансирования:

■ Денежные средства Инициатора проекта и средства, полученные от операционной деятельности – 100%.

При «Оптимистическом» варианте развития, стоимость реализации проекта составит 36 515,00 тыс. рублей:

■ Материальное обеспечение деятельности в первый год – 30 000 тыс. руб. (сумма затрат для обеспечения деятельности, представлена в таблице 15). Сумма налогов не включена в затраты. Налоги, а также частично – затраты, будут оплачены за счет операционной деятельности Просветительского центра, то есть доходов, получаемых от реализации услуг.

📌 Схема финансирования:

■ Денежные средства Инициатора проекта и средства, полученные от операционной деятельности – 100%.

1.3.Стоимость и финансирование проекта

Экономическая эффективность проекта рассчитывалась с применением ставки дисконтирования – 11,5 % (обоснование расчета процента ставки дисконтирования приведено в таблице 25), учитывая остаточную стоимость проекта.

Горизонт планирования – 3 года. До недавнего времени горизонт среднесрочного планирования равнялся пяти годам. Однако непредвиденный характер и скорость изменения внешней среды вынудили сократить протяженность расчетов планов с 5 до 3 лет.¹

Шаг планирования – 1 год.

Таблица 2

Основные показатели эффективности проекта

ПОКАЗАТЕЛИ	ЕД. ИЗМ.	ПОКАЗАТЕЛЬ
Простой период окупаемости	месяц	От 8 до 12
Чистая приведенная стоимость (NPV) за период 3 года	млн.	от 10,9 до 28,6 (в зависимости от варианта развития деятельности)
Дисконтируемый период окупаемости (DPB)	месяц	От 10 до 14
Рентабельность по операционной прибыли (EBITDA)	%	24 – 33 (в зависимости от варианта развития деятельности)
Рентабельностью по чистой прибыли	%	13 – 20 (в зависимости от варианта развития деятельности)
Норма доходности дисконтированных затрат (PI) за период 3 года	раз	1,17 – 1,65
Суммарная оборотная выручка за период 3 года	млн.	от 148 до 172

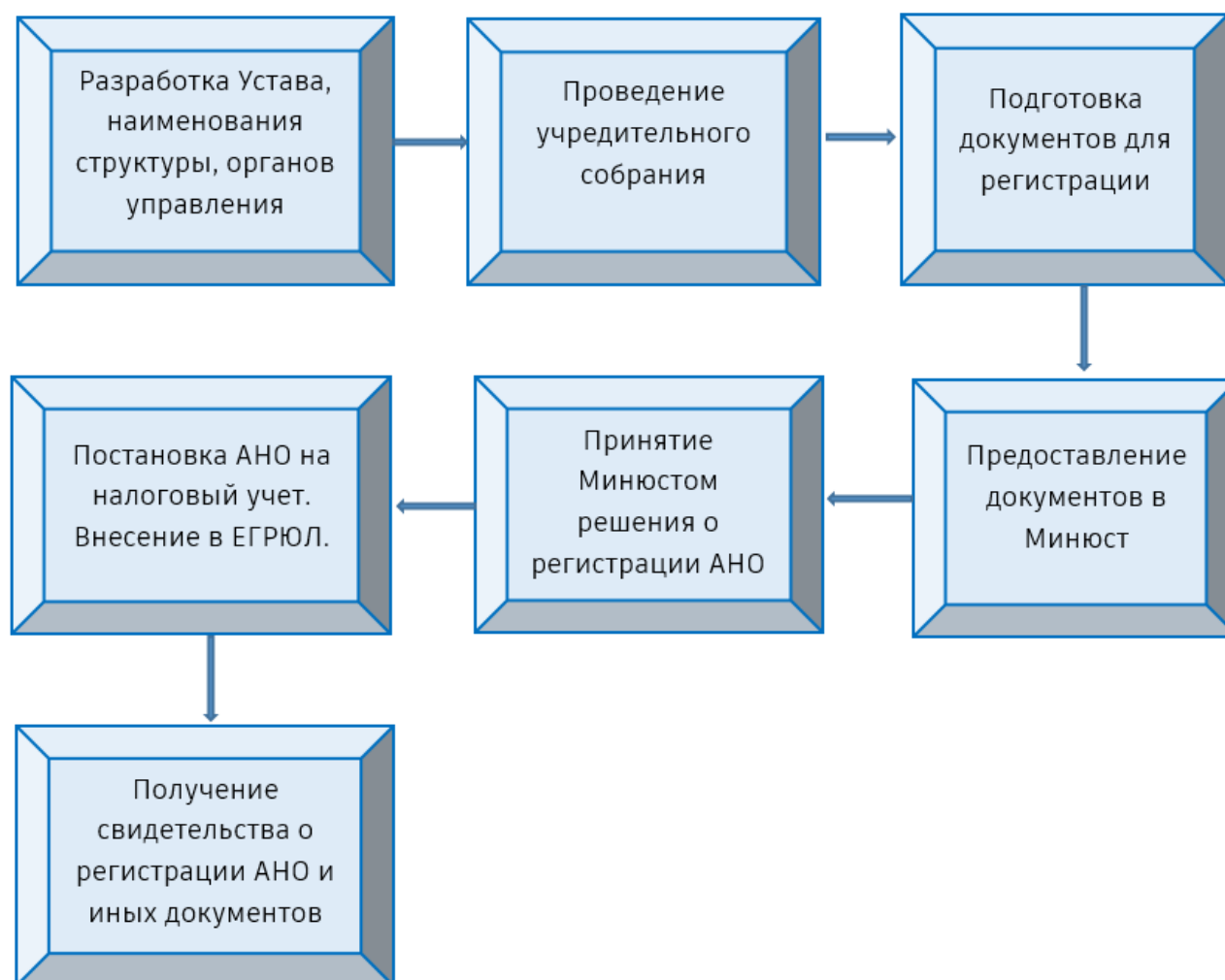
Проект окупается с учетом дисконтирования от 10 до 14 месяцев. В целом основные финансовые показатели свидетельствуют об экономической эффективности и целесообразности проекта.

1.5. Сведения об Инициаторе проекта

Для организации деятельности Просветительского центра планируется создать новое юридическое лицо – Автономную некоммерческую организацию (АНО) – социально ориентированную унитарную некоммерческую организацию, не имеющей членства, созданную на основе имущественного вноса Учредителя, в соответствии с законодательством Российской Федерации, в целях оказания услуг физическим и юридическим лицам в сфере просвещения, создания условий для всестороннего развития личности и предоставления информации об общественно-политическом, социальном, правовом, экономическом, научном, культурном развитии Российской Федерации и её субъектов, а также услуг по удовлетворению потребностей граждан в области защиты их прав и законных интересов, которая будет осуществлять социальную предпринимательскую деятельность только для достижения уставных целей, не связанных с извлечением прибыли.

¹<https://libraryno.ru/1-3-2-gorizont-planirovaniya-vnutrifplan>

Регистрация АНО.



Учредителем (высшим коллегиальным органом АНО) и Генеральным директором (единоличным исполнительным органом АНО) будет являться Александра Тищенко.

Место нахождения Организации: Россия, город Москва.

1.6. Текущее состояние проекта

В сентябре 2023 года планируется открытие Просветительского центра Александры Тищенко в Москве.

В данный момент проект подготавливается к запуску.

Сроки регистрации АНО – 1,5 – 2 месяца. Также требуется аренда коммерческого помещения, найм квалифицированного персонала, разработка WEB – портала и масштабная рекламная компания.

Что готово на данный момент: ■ Маркетинг план.

На данном этапе реализации проекта детально проработана концепция реализации социальных услуг, подобран квалифицированный персонал. Подобрано помещение, просчитана экономика проекта.

1.7. План Возврата заемных средств

Возврат заемных вложенных средств, необходимых для начала реализации проекта, будет осуществляться за счет операционной деятельности, то есть доходов, полученных от реализации услуг, связанных с наукой, образованием и культурой при Просветительском центре.

Также источниками формирования материальных доходов АНО являются:

- Единовременные поступления от Учредителя.
- Добровольные имущественные и денежные взносы и пожертвования.
- Поступления от осуществления иной приносящей доход деятельности, указанной в Уставе АНО.
- Дивиденды (доходы, проценты), получаемые по акциям, облигациям, другим ценным бумагам и вкладам.
- Доходы, получаемые от собственности некоммерческой организации.
- Другие, не запрещенные законом, поступления.

2. Суть предполагаемого проекта

2.1. Общее описание

Проект предусматривает организацию деятельности Просветительского центра Александры Тищенко, открытие которого состоится в сентябре 2023 года.

Организация вправе привлекать добровольные взносы, безвозмездную благотворительную помощь, пожертвования.

Основными целями деятельности Просветительского центра являются:

- Оказание услуг, направленных на создание необходимых условий для всестороннего развития личности: укрепления здоровья, профессионального самоопределения и творческого труда, адаптации к жизни в обществе, воспитания гражданственности, патриотизма, трудолюбия, уважения к правам и свободам человека, любви к окружающей природе, Родине, семье, формирование здорового образа жизни.
- Оказание услуг по просвещению – получению и распространению информации, необходимой для всестороннего развития личности и правовой защиты, а также предоставления физическим и юридическим лицам всесторонней информации о событиях в Российской Федерации.
- Предоставление услуг, направленных на сохранение и распространение российской культуры (организация мероприятий, выставок, ярмарок, фестивалей, публикаций в средствах массовой информации и книгах).

- Предоставление услуг по информированию об общественно-политическом, социальном, правовом, экономическом, научном и культурном развитии Российской Федерации и её субъектов.
- Предоставление услуг по правовой поддержке и защите граждан, которые в силу своих физических или интеллектуальных особенностей, иных обстоятельств не способны самостоятельно реализовать свои права и законные интересы.
- Предоставление услуг по правовой защите семьи, материнства, детства и отцовства.
- Предоставление услуг по правовой защите лиц, подвергающихся незаконным преследованиям, а также, чьи права грубо и систематически нарушаются.
- Предоставление услуг по правовой защите посредством содействия законотворческой деятельности, проведению научных исследований, по вопросам разработки законодательных предложений.

Для достижения вышеставленных целей деятельности, Автономная некоммерческая организация (АНО) планирует осуществлять следующие виды деятельности:

Образовательные виды деятельности:

- Организация и проведение конференций, совещаний, семинаров, симпозиумов, выставок, конкурсов, фестивалей, концертов и иных мероприятий и возможное в них участие.
- Просветительская деятельность в научно-технической, культурологической, физкультурно-спортивной, эколого-биологической, военно-патриотической, социально-педагогической, естественнонаучной, художественно-эстетической сферах.
- Использование и совершенствование методик образовательного процесса и образовательных технологий, в том числе с использованием дистанционных образовательных технологий (для осуществления образовательной деятельности Организация может создать специальное обособленное подразделение).
- Организация и осуществление мероприятий по профессиональному самоопределению (проведение ярмарок вакансий, встреч с работодателями и помощь в трудоустройстве).
- Организация культурно-просветительской деятельности детей и взрослых в образовательных учреждениях, общественных объединениях и организациях по договору с ними.
- Деятельность по производству и показу кинофильмов или видеороликов.
- Издание книг, брошюр, рекламных буклетов и аналогичных изданий по культурно-просветительской и правозащитной тематике.
- Деятельность по организации ярмарок вакансий и подбору кандидатов.
- Деятельность полиграфическая и предоставление услуг в этой области.

Культурные виды деятельности:

- Организация театральных представлений, концертов и различных сценических выступлений, для достижения культурно-просветительских целей;
- Организация и проведение культурно-массовых мероприятий по темам, отражающим цели деятельности Организации.
- Организация культурно-просветительского досуга подростков и молодежи с учетом их интересов, индивидуальных и возрастных особенностей развития, формирование навыков творческой деятельности, освоение общекультурных ценностей и культурно-исторического наследия России.
- Деятельность в области спорта (организация и проведение спортивных мероприятий).
- Деятельность зрелищно-развлекательная (организация и проведение культурно-просветительских мероприятий, ярмарок).
- Деятельность в области исполнительских искусств.
- Услуги по организации культурно-просветительских мероприятий;
- Деятельность по организации конференций и выставок.
- Создание необходимых условий для совместного отдыха и развития детей, родителей (законных представителей) в культурно-просветительских целях.
- Пропаганда здорового образа жизни, улучшения психологического состояния граждан и содействия указанной деятельности и деятельности в области духовного развития личности, образования, просвещения, науки, культуры, искусства, здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, физической культуры и спорта.
- Патриотическое, в том числе военно-патриотическое, воспитание граждан Российской Федерации и формирование в обществе нетерпимости к коррупционному поведению.

Оказание юридических и социальных услуг населению, в том числе и малоимущему:

- Оказание услуг по повышению уровня правового информирования населения, повышения юридической грамотности.
- Реализация программ и инициатив, направленных на оказание правовой помощи физическим и юридическим лицам в области экономики, права, образования, науки и культуры.
- Деятельность в области права (юридические консультации, услуги по представительству в органах государственной власти и местного самоуправления).
- Деятельность в области налогового консультирования.
- Деятельность в сфере связей с общественностью (информирование физических и юридических лиц об организуемой или проводимой культурно-просветительской и правозащитной деятельности).
- Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания гражданам, которые в силу своих физических или интеллектуальных особенностей, иных обстоятельств не способны самостоятельно реализовать свои права и законные интересы, а также престарелым и инвалидам;

Оказание психологической поддержки, помощи в решение проблем семьи и жизни детей:

- Содействие защите прав и свобод граждан, предусмотренных Конституцией РФ от противоправных решений и действий представителей органов власти и организаций и/или решений и действий иных структур и организаций.

- Оказание услуг по информированию физическим и юридическим лицам, по вопросам защиты прав в органах государственной власти и местного самоуправления, привлечение для этих целей специалистов.

Организация, поддержка и продвижение социальных проектов.

Взаимодействие с органами власти, общественными организациями и учебными учреждениями:

- Содействие в осуществлении благотворительной деятельности различным специализированным организациям и общественным объединениям.

- Взаимодействие с государственными органами, органами местного самоуправления, общественными, учебными, научными и другими организациями в интересах достижения уставных целей.

Также АНО может осуществлять следующую прочую приносящую доход деятельность для достижения уставных целей:

- Производство, выпуск и распространение средств массовой информации, в том числе функционирования web-порталов.

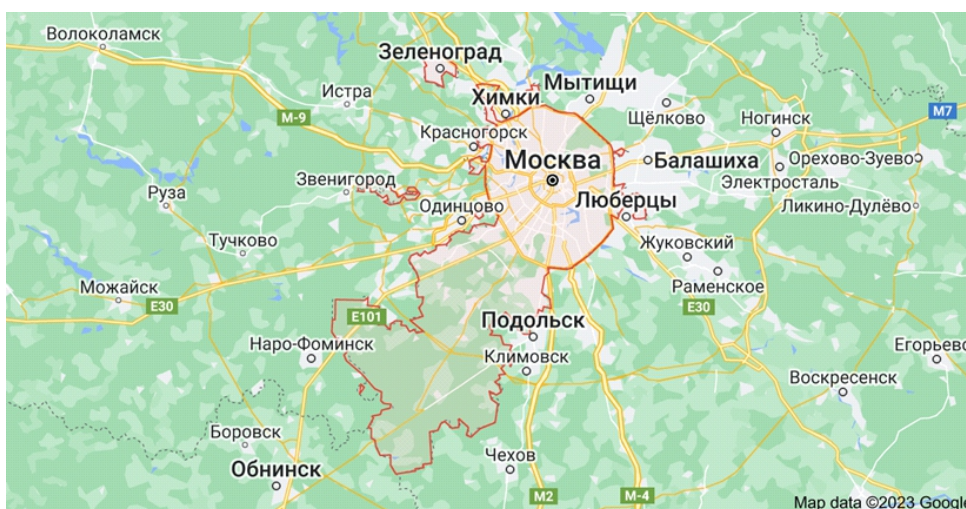
- Прокат и аренда товаров для отдыха и спортивных товаров.

- Прокат и аренда прочих предметов личного пользования и хозяйственно-бытового назначения.

- Исследование конъюнктуры рынка и изучение общественного мнения.

- Деятельность по предоставлению услуг по составлению обзоров новостей, услуг по подборке печатных изданий.

2.2 Местонахождение офиса организации



Деятельность по организации реализации проекта будет производиться в арендованном помещении по адресу: РФ, г. Москва.

2.3. Социальная эффективность проекта

Социальная значимость проекта прежде всего заключается в создании дополнительных рабочих мест, а также характеризуется бюджетной эффективностью проекта.

3. Анализ рынка

Социальная деятельность – это процесс принятия решений, их реализация и оценка результатов принятых действий. Организация деятельности Просветительского центра Александры Тищенко – это ответственный шаг, совершая который Инициатор проекта, основываясь на собственном многолетнем опыте работы, учитывает многие факторы: емкость рынка, потребности нуждающихся Пользователей и многие другие.

3.1. Обзор бизнеса и анализ рынка

«SWOT-АНАЛИЗ»

- Strengths (сильные стороны),
- Weaknesses (слабые стороны),
- Opportunities (возможности),
- Threats (угрозы).

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом). Например, организация управляет собственным ассортиментом услуг – это фактор внутренней среды, но законы о социальной деятельности не подконтрольны организации – это фактор внешней среды.

Таблица 3. Swot-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
- Благотворитель, оказавший помощь Просветительскому центру, получает возможность влиять на ситуацию, воплощая свое желание изменить мир к лучшему.	- Для полноценной работы Просветительского центра, на начальном этапе, потребуются значительные капиталовложения на организацию и развитие деятельности, но деятельность будет приносить стабильный доход.
- Общественное одобрение. Такая слава помогает благотворителю повысить самооценку, приобрести чувство собственной значимости.	

Таблица 3. Swot-анализ

Возможности	Угрозы, риски
- Благотворительность, для юридических лиц, является инструментом отстройки от конкурентов и помогает привлекать как талантливых соискателей, так и новых потребителей. Люди действительно готовы поддерживать компании, зная, что часть прибыли бизнес жертвует на благие цели.	- Высоко конкурентная среда деятельности. Некоммерческих (АНО) организаций - тысячи, они конкурируют между собой за внимание, а значит, и за финансы благотворителей.
- Коммерческим организациям благотворительность помогает привлекать сотрудников, клиентов, развивать имидж и, тем самым, способствует росту бизнеса. Благотворительность дает возможность бизнесу сэкономить на налогах — можно получить налоговый вычет за пожертвования за счет снижения налога на прибыль.	

Этот вид деятельности, на начальном этапе, требует значительных капиталовложений, но он будет приносить регулярный доход. Также потребуются применение базы знаний и практического опыта. Инициатор проекта учел все особенности данной сферы деятельности, и, со всей ответственностью, готов начать реализацию проекта.

3.2. Обзор рынка

По данным Минюста (ведет реестр некоммерческих организаций, НКО), в России более 215 000 НКО (<https://clck.ru/358vBz>). Благотворительные организации вносят важный вклад в социально-экономические процессы. Они поддерживают нуждающиеся слои населения, содействуют развитию науки и образования, активно помогают многим другим общественно-значимым направлениям.

Денежный оборот НКО – это пожертвования, массовые сборы материальных и прочих средств на социально-значимые проекты, гранты и т.д. Также благотворительные организации могут продавать продукцию или услуги за деньги, что также является существенной частью их дохода.

В 2022 году россияне отдали на благотворительность около 380 миллиардов рублей (<https://clck.ru/3397oh>)

Общая сумма складывается из расходов следующих благотворителей (<https://clck.ru/Esn93>):

- массовые пожертвования населения – от 140 млрд до 160 млрд руб. в год (примерно треть от общей суммы);
- пожертвования отдельных состоятельных лиц – 40–80 млрд руб.;
- крупнейшие нефтегазовые компании – 100–120 млрд руб. (около четверти);
- остальные крупные российские компании – от 60 млрд до 100 млрд руб. в год.

3.2.1. Факторы, влияющие на поведение Благотворителей

Благотворители жертвует денежные средства, волонтеры – время, силы и знания.

Основной мотив совершения пожертвований – желание почувствовать возможность влиять на ситуацию, желание изменить мир к лучшему. Каждый человек, решивший принять участие в благотворительности, не только получает уникальную возможность изменить мир вокруг, но и повысить ощущение собственных сил и способностей, почувствовать прилив энергии и внутреннего удовлетворения.

Вторичный мотив благотворительности – воплощение нормативных установок с ориентацией на окружение.

Для большинства, совершение благотворительных пожертвований – это способ наполнить свою жизнь смыслом. Им ближе такие основания, как милосердие, благородство, истинный долг, чувство внутреннего порыва, то есть определенного рода эмоции и чувства, которые они испытывают, осуществляя благотворительную деятельность.

И еще очень важный плюс – общественное одобрение. Благотворительность характеризует человека как гуманиста, неравнодушного к чужим страданиям. Такая слава помогает благотворителю повысить самооценку, приобрести чувство собственной значимости.

К тому же, коммерческим организациям благотворительность помогает привлекать сотрудников, клиентов, развивать имидж и, тем самым, способствует росту бизнеса. Благотворительность дает возможность бизнесу сэкономить на налогах – с 2020 года можно получить налоговый вычет за пожертвования за счет снижения налога на прибыль.

3.2.2. Структура потребления

Деятельности Просветительского центра Александры Тищенко будет направлена на поддержание и развитие обучения, предоставления услуг в области жизнеобеспечения, культуры, науки, права и иных направлений.

Целевая аудитория проекта указана в п. 3.4.3.

3.3. Основные конкуренты проекта

Сегодня некоммерческие организации работают в достаточно высоко конкурентной среде. Организаций - тысячи, они конкурируют между собой за внимание, а значит, и за финансы благотворителей.

В районе реализации проекта выявлены следующие крупные конкуренты:

Таблица 3. Swot-анализ

№	Наименование	Бюджет	Описание
1	Автономная некоммерческая организация дополнительного образования Международная школа "Брукс"	617 млн. рублей	Образование дополнительное детей и взрослых
2	Автономная некоммерческая организация «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ОПЕРАТОР»	2 млрд. рублей	Деятельность по организации конференций и выставок
3	Автономная некоммерческая организация «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ»	971 млн. рублей	Деятельность в области права
4	Фонд «Базис»	214 млн. рублей	Системная поддержка на развитие в России фундаментальной науки (физики и математики).
5	Фонд «Агат»	41 млн. рублей	Помощь молодым предпринимателям от 21 года до 35 лет в разных городах России.
6	Фонд «Хамовники»	21 млн. рублей	Фонд проводит конкурсы и поддерживает социологические исследования и экспедиции на самые разные темы по всей стране.
7	Благотворительный фонд «Свет»	43 млн. рублей	Поддерживает культуру, образование, гуманитарные инициативы.
8	Фонд «Ноосфера»	27 млн. рублей	Финансирует инновационные образовательные и научные проекты.

Финансовые показатели деятельности Автономной некоммерческой организации дополнительного образования Международная школа "Брукс"

Юридический адрес - 129323, город Москва, пр-д Лазоревый , д. 7

Отчетность составлена в тысячах рублей (<https://clck.ru/35GApg>)

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код	31.12.22	31.12.21	31.12.20	31.12.19	31.12.18	31.12.17
АКТИВ							
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Нематериальные активы	1110	11 675	9 023	8 783	показать	-	-
Основные средства	1150	403 251*	26 722	21 956	13 216	показать	-
Финансовые вложения	1170	9 350	4 000	-	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	3 757	-	-	-	-	-
Итого по разделу I	1100	428 033*	39 745	30 739	13 996	7 097	-
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ							
Запасы	1210	16 460	38 790	11 008	9 309	показать	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	4 252	показать	-	629	-
Дебиторская задолженность	1230	83 666*	74 652	136 731*	106 790*	42 050	-
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	8 000	21 626	показать	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	79 375	204 675	48 857	29 676	показать	-
Прочие оборотные активы	1260	2 431	-	-	-	-	-
Итого по разделу II	1200	189 932	343 995	показать	показать	87 341	-
БАЛАНС	1600	617 965	383 740	показать	159 771	94 438	-

Финансовые показатели деятельности Автономной некоммерческой организации «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ОПЕРАТОР»

Отчетность составлена в тысячах рублей (<https://clck.ru/35GBRq>)

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код	31.12.21	31.12.20	31.12.19	31.12.18	31.12.17
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Основные средства	1150	1 469	2 905	показать	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	33 696	12 570	8 545	-	-
Прочие внеоборотные активы	1190	219	117	86	-	-
Итого по разделу I	1100	35 384	15 592	показать	-	-
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	513 974	46 592	показать	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	4 566	7	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	769 095	996 015	869 946	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	646 763	158 491	304 528	-	-
Прочие оборотные активы	1260	35 082	698	показать	-	-
Итого по разделу II	1200	1 969 480	1 201 803	показать	-	-
БАЛАНС	1600	2 004 864	1 217 395	показать	-	-
ПАССИВ						

Финансовые показатели деятельности Автономной некоммерческой организации «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ»

Юридический адрес - 117218, город Москва, Большая Черёмушкинская ул., д. 34
Отчетность составлена в тысячах рублей (<https://clck.ru/35GBKd>)

Бухгалтерский баланс

Наименование показателя	Код	31.12.22	31.12.21	31.12.20	31.12.19	31.12.18	31.12.17	31.12.16	31.12.15	31.12
АКТИВ										
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Основные средства	1150	4 525	11 638	11 596	11 416	показать	10 614	9 686*	показать	
Прочие внеоборотные активы	1190	425	-	-	-	-	-	показать	показать	
Итого по разделу I	1100	4 950	11 638	11 596	11 416	показать	10 614	показать	5 889	
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Дебиторская задолженность	1230	4 931	4 371	121 139	17 655	14 881	9 731	показать	102 228	
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	930 222*	727 017	829 605	205 100	333 000	показать	показать	252 397	
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	30 449	3 627	58 042	378 635	показать	показать	показать	435 839*	
Прочие оборотные активы	1260	466	587	показать	показать	352	показать	показать	показать	
Итого по разделу II	1200	966 068	735 602*	показать	показать	показать	показать	284 297	показать	
БАЛАНС	1600	971 018	747 240	показать	613 969	показать	329 485	294 429	показать	

Финансовые показатели деятельности Фонда развития теоретической физики и математики «БАЗИС»

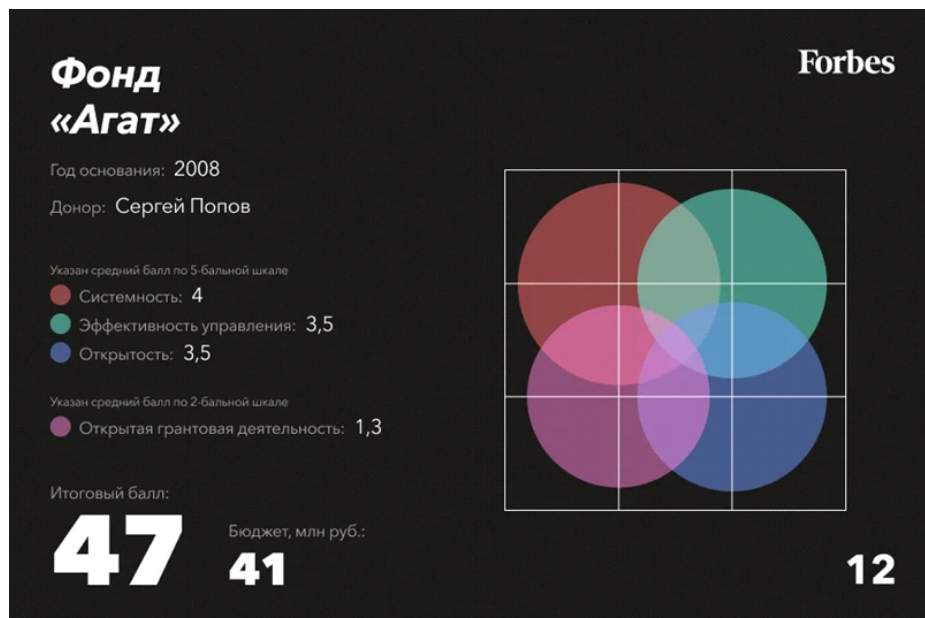
Юридический адрес – 121170, город Москва, Кутузовский проспект, 36, стр. 23.



Финансовые показатели деятельности Фонда поддержки молодежного предпринимательства «АГАТ»

Юридический адрес 620014, Свердловская обл. г. Екатеринбург, ул. Чернышевского, стр.7, офис 825.

Адрес подразделения в г. Санкт-Петербург 191015, г. Санкт-Петербург Калужский пер. д. 3, Бизнес-центр «НРК».



Финансовые показатели деятельности Фонда поддержки социальных исследований "Хамовники"

Юридический адрес - 119415, г. Москва, проспект Вернадского, д. 39, 5-й этаж, помещение I, комната № 35.



Финансовые показатели деятельности Благотворительного фонда «Свет»

Юридический адрес – 143085, Московская область, Одинцовский район, Рабочий поселок «Заречье», ул. Заречная, д. 8А, этаж 2, помещение 45.



Финансовые показатели деятельности Фонд поддержки образования "Ноосфера"

Юридический адрес - 123242, Москва, ул. Зоологическая, д. 22.



3.3.1 Анализ конкурентов

Цель конкурентного анализа – составить представление о конкурентах, выявить их сильные стороны, возможности и угрозы внешней среды, а также показать конкурентные преимущества Просветительского центра.

Таблица 5. Анализ конкурентов

Конкуренты (по убыванию их значимости)	Основные преимущества	Основной спектр деятельности (совпадающий с компанией Заявителя)	Используемая стратегия
Автономная некоммерческая организация дополнительного образования Международная школа "Брукс"	Долгое время на рынке, благодаря чему наработана база благотворителей.	Образование дополнительное детей и взрослых.	1. Разработать четкую стратегию работы Просветительского центра, системный подход. 2. Контролировать следование выбранной модели управления. 3. Обязательное наличие системы измерения результатов работы. 4. Вести строгий контроль эффективности управления. 5. Соблюдать «прозрачность» деятельности. Полная информации о работе Просветительского центра будет всегда доступна на сайте в виде финансовых показателей и отчетов.
Автономная некоммерческая организация «НАЦИОНАЛЬНЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ОПЕРАТОР»	Долгое время на рынке, благодаря чему наработана база благотворителей.	Деятельность по организации конференций и выставок.	
Автономная некоммерческая организация «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ»	Долгое время на рынке, благодаря чему наработана база благотворителей.	Деятельность в области права.	
Фонд «Базис»	Долгое время на рынке, благодаря чему наработана база благотворителей.	Развитие в России фундаментальн ой науки (физики и математики).	
Фонд «Агат»	Долгое время на рынке, благодаря чему наработана база благотворителей.	Помощь в развитии предпринимате льства.	
Фонд «Хамовники»	Долгое время на рынке, благодаря чему наработана база благотворителей.	Развитие социологически х исследования на самые разные темы по всей стране.	
Благотворительный фонд «Свет»	Долгое время на рынке, благодаря чему наработана база благотворителей.	Поддержка развития культуры, образования.	
Фонд «Ноосфера»	Долгое время на рынке, благодаря чему наработана база благотворителей.	Развитие инновационных образовательны х и научных проектов.	

Вывод

Уровень конкурентности в представленной отрасли можно оценить, как высокий. Но, при грамотном контроле четкой стратегии развития, будет обеспечено перспективное развитие деятельности Просветительского центра Александры Тищенко.

3.4. Маркетинговый анализ внутренней среды (маркетинг организации) в целях увеличения сбыта продукции или услуг.

АНО вправе заниматься социальной предпринимательской деятельностью. Организация может осуществлять приносящую доход деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана и соответствует указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в Уставе.

3.4.1. Анализ видов услуг, оказываемых Просветительским центром.

Основные виды деятельности центра и оказываемые услуги:

Образовательные виды деятельности.

- Создание и развитие курсов, изучающих различные направления науки, техники, искусства и культуры и т.д.;
- Организация форумов, семинаров, программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки в очной, очно-заочной, заочной форме;
- Сдача в субаренду площадей для проведения мастер-классов и обучающих программ.

Просветительская деятельность – это знания, умения и опыт. Просветительская деятельность ведется с двумя целями – для развития человека (его интеллектуального, духовно-нравственного, профессионального и творческого потенциала) и для удовлетворения его образовательных потребностей и интересов.

Концепция «обучения в течение всей жизни» (life-long learning) получает все более широкое распространение на современном рынке труда. Обучение важно не только для школьников и студентов. Необходимость постоянного обновления компетенций актуальна как для рядовых специалистов, так и для генеральных директоров и ученых, от которых во многом зависят перспективы инновационного развития страны. На рынке появляются новые специальности, люди становятся смелее и не боятся менять жизнь и в 30, и в 40, и в 50 лет. Поэтому, на сегодняшний день, образовательные услуги являются одними из самых востребованных.

Культурные виды деятельности.

■ Организация и проведение выставок с культурно-просветительной целью, организация и проведение конференций, конгрессов, симпозиумов (разработка программы и сценария события, предоставление необходимого оборудования, персонала, организация информационной и развлекательной части, обеспечение обслуживания и безопасности).

■ Создание театральных студий, дополнительных кружков для детей.

■ Издание книг и публикация текстовых материалов.

■ Служба новостей, фоторепортажи.

■ Производство и создание фильмов.

■ Писательские услуги, например, написание теле- и киносценариев, услуги композиторов.

■ Услуги по организации и проведению игр, организация лотерей.

■ Резервирование билетов и услуги организации развлекательных, образовательных и спортивных мероприятий.

■ Организация профессионального сотрудничества с Культурными и Просветительскими центрами и обществами по всей территории РФ.

Организация и проведение выставок, конкурсов, фестивалей, концертов и иных мероприятий на сегодняшний день высоко востребовано. Участие в выставке дает возможность получить большие перспективы развития различным сферам производства. Выставки и ярмарки – это возможность презентовать товары и услуги.

Конкурсы и фестивали также выполняют множество функций. Их проведение позволяет организаторам заявить о себе своим потенциальным потребителям, показать свои идеи и достижения. И еще, узнать о своих конкурентах, познакомиться с ними и их взглядами.

В последнее время значительно повысился спрос населения на инновационные формы досуга (тематические концерты, спортивные, развлекательные мероприятия), посредством которых распространяются и осваиваются культурные ценности среди массового населения.

Оказание юридических услуг населению, в том числе и малоимущему.

Мало кто сейчас недооценивает роль юридических услуг. Важность оказания юридических услуг физическим и юридическим лицам заключается в том, что они позволяют защитить права и интересы в различных ситуациях, связанных с профессиональной деятельностью, бизнесом, жильем, семьей и многими другими областями.

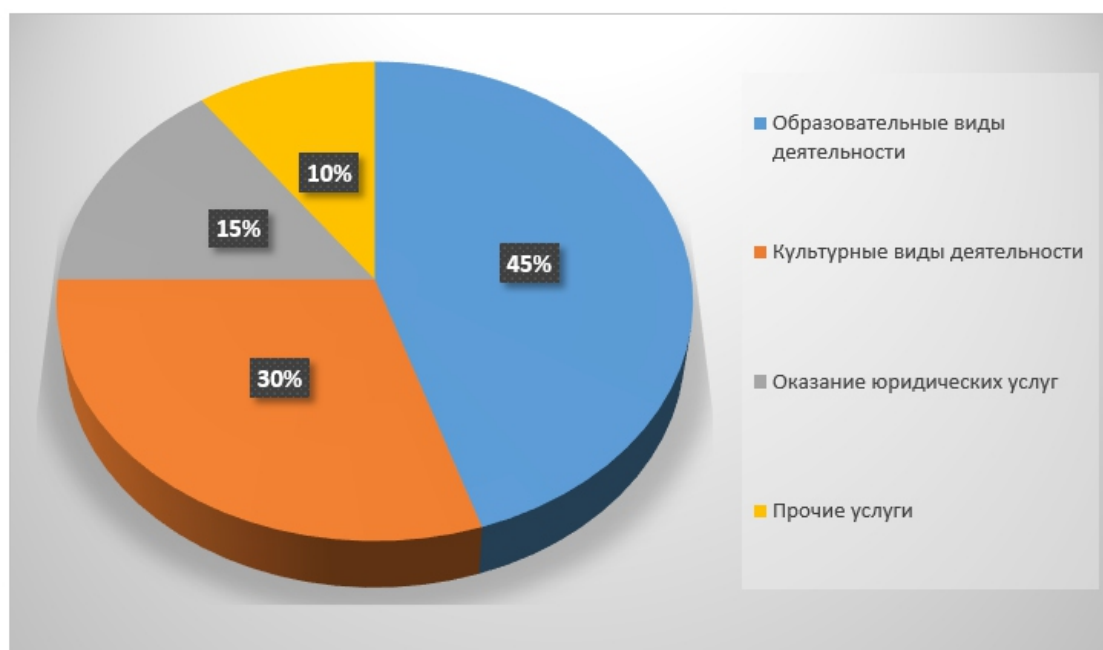
Оказание психологической поддержки, помощи в решение проблем семьи и жизни детей.

Организация, поддержка и продвижение социальных проектов.
Взаимодействие с органами власти, общественными организациями и учебными учреждениями.

Развитие и поддержка деятельности Просветительского центра, направленной на безвозмездную или на льготных условиях помощь физическим лицам, в том числе денежными средствами, бескорыстным выполнением работ, предоставлением услуг, оказанием иной поддержки.

Диаграмма 1.

Процентное соотношение услуг, оказываемых Просветительским центром Александры Тищенко



Расчетная оборотная выручка от образовательных видов деятельности составит от 1 410 тыс. рублей до 1 710 тыс. рублей в месяц (в зависимости от варианта развития деятельности).

Расчетная оборотная выручка от культурных видов деятельности составит от 940 тыс. рублей до 1 140 тыс. рублей в месяц (в зависимости от варианта развития деятельности).

Расчетная оборотная выручка от оказания юридических услуг составит от 470 тыс. рублей до 570 тыс. рублей в месяц (в зависимости от варианта развития деятельности).

Расчетная оборотная выручка от оказания прочих услуг составит от 313 тыс. рублей до 380 тыс. рублей в месяц (в зависимости от варианта развития деятельности).

По мере развития деятельности Просветительского центра Александры Тищенко, количество оказываемых услуг будет расти, соответственно и оборотная выручка будет увеличиваться.

Расчеты по планируемой величине оборотной выручки, в зависимости от варианта развития деятельности, представлены в таблицах 8, 9, 10.

3.4.2. Маркетинг услуг

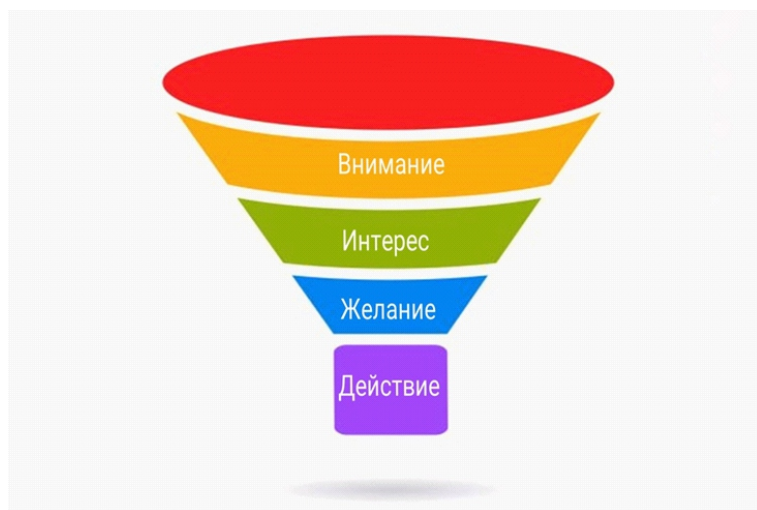
Маркетинг услуг – маркетинг, задачей которого является продвижение услуг организации на рынок.

Инструменты стимулирования сбыта услуг:

Настроить «воронку продаж» услуг Просветительского центра. Воронка продаж – это маркетинговая модель, отражающая путь, который проходит потребитель с момента, когда он увидел предложение, до покупки услуги. Она является мощным инструментом, который позволяет увеличить прибыль.

Продажа услуг будет происходить по следующему алгоритму:

Диаграмма 2. Алгоритм действия «Воронки продаж»



- Сначала потенциальные Заказчики услуг обращают внимание на предложение – например, видят его рекламу, видео, статью в соцсетях и тд. (100 % Потенциальных Заказчиков).

- Затем у них зарождается интерес – например, они думают, как воспользоваться услугой в своих интересах, для решения своих задач и проблем (у 80% Потенциальных Заказчиков).

- Возникает желание приобрести услугу (у 60% Потенциальных Заказчиков).

- На конечном этапе потенциальные Заказчики выражают свой интерес действием – например, обращаются в Просветительский центр (около 40 % Потенциальных Заказчиков).

1. Для оптимальной работы «Воронки продаж» услуг планируется разработать WEB – портал и настроить все виды рекламы в сети Интернет, а именно:

Директ-реклама – это реклама, которая показывает рекламные объявления в первых строчках поиска, а также на сайтах в виде рекламных блоков.

Контекстная реклама – это вид рекламы, при которой поисковые системы показывают пользователям информацию по их запросам.

Google Реклама – сервис интернет-рекламы от Google, позволяющий создавать эффективные объявления и показывать их именно той аудитории, которую они могут заинтересовать.

Таргетированная реклама или SMM (Social Media Marketing) – это способ продвижения услуг с использованием популярных социальных медиа. Это реклама, эффективно способствующая продвижению в интернете, позволяет показывать объявления определенной целевой аудитории с заданными параметрами в социальных сетях, на сайтах или в приложениях.

Баннерная реклама – это визуальная реклама с использованием баннеров, размещаемых на сайтах, в социальных сетях или в приложениях. Баннер представляет собой изображение, текст или видео, при нажатии на которые пользователь перенаправляется на сайт Просветительского центра.

Планируется создать собственный YouTube – канал, Telegram – канал, подробно освещающий деятельность Просветительского центра. Например, на сегодняшний день самым популярным телеграм-каналом года среди россиян признан аккаунт зампреда Совета безопасности РФ Дмитрия Медведева. Он лидирует с довольно большим отрывом – в среднем каждый пост просматривали больше 1600 тысяч раз. (<https://clck.ru/35EiyZ>)

2. Планируется размещение рекламы об услугах Просветительского центра на радио, телевидении.
3. Планируется размещение рекламы в печатных деловых изданиях.
4. Планируется размещение рекламы в общественных местах (станции метро, автобусные остановки и т.д)
5. И самое важное - «Сарафанное радио». Бесплатный и очень эффективный способ рекламы. Когда услуги Просветительского центра будут рекомендовать друзьям, родственникам, коллегам, партнерам – это будет являться главным показателем качественной работы.

3.4.3. Целевая аудитория проекта.

Проект направлен на организацию просветительской деятельности в научно-технической, культурологической, физкультурно-спортивной, эколого-биологической, военно-патриотической, социально-педагогической, естественнонаучной, художественно-эстетической сферах.

Целями проекта является пропаганда здорового образа жизни, улучшения психологического состояния граждан и деятельности в области духовного развития личности, образования, просвещения, науки, культуры, искусства, здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, физической культуры и спорта, а также патриотическое, в том числе военно-патриотическое, воспитание граждан Российской Федерации.

Деятельность Просветительского центра представляют интерес для самых разных возрастных и социальных групп – для молодежи - учащихся школ, профтехучилищ, техникумов, студентов, для взрослого работающего населения, для пенсионеров, семей с детьми и внуками, для граждан и юридических лиц, осуществляющих благотворительную деятельность - волонтеров, предпринимателей, сотрудников администраций.

Особая часть целевой аудитории Просветительского центра - малоимущие семьи и малоимущие одиноко проживающие граждане, которые нуждаются в правовой и социальной помощи в различных ситуациях.

То есть, практически каждый житель Москвы и Московской области, а при использовании дистанционных образовательных технологий – жители всей России, абсолютно все слои населения являются представителями целевой аудитории. Исключением можно назвать людей в возрасте после 65 лет, и то многие из них активно занимаются саморазвитием и образованием, а также нуждаются в правовой и социальной защите.

Диаграмма 3. Возрастной статус целевой аудитории проекта

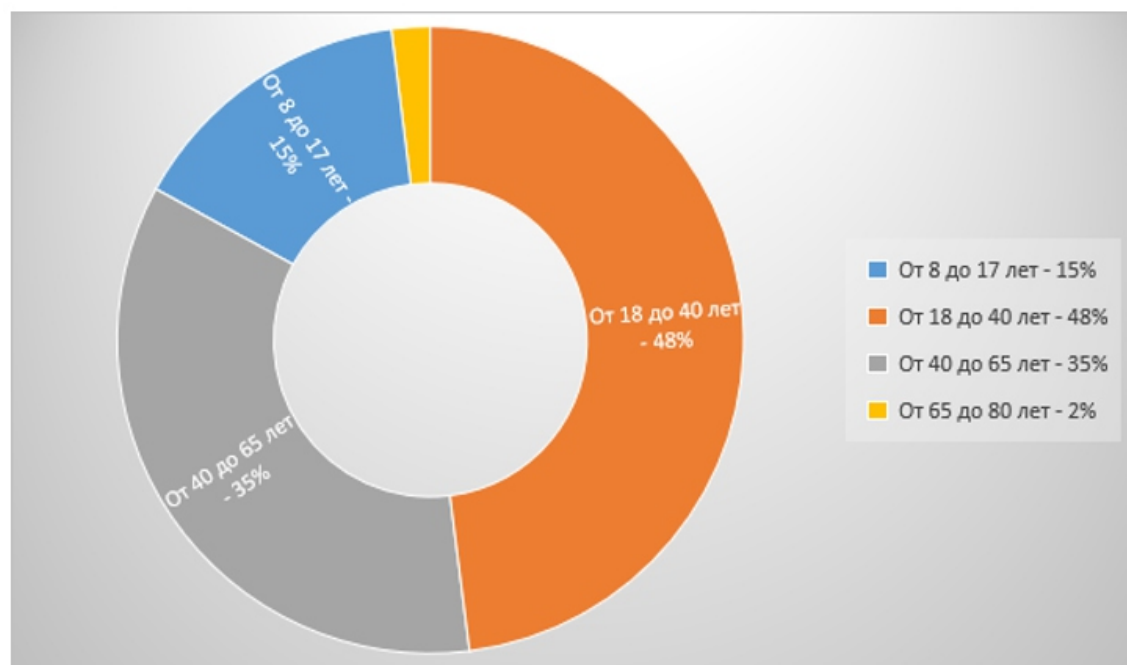
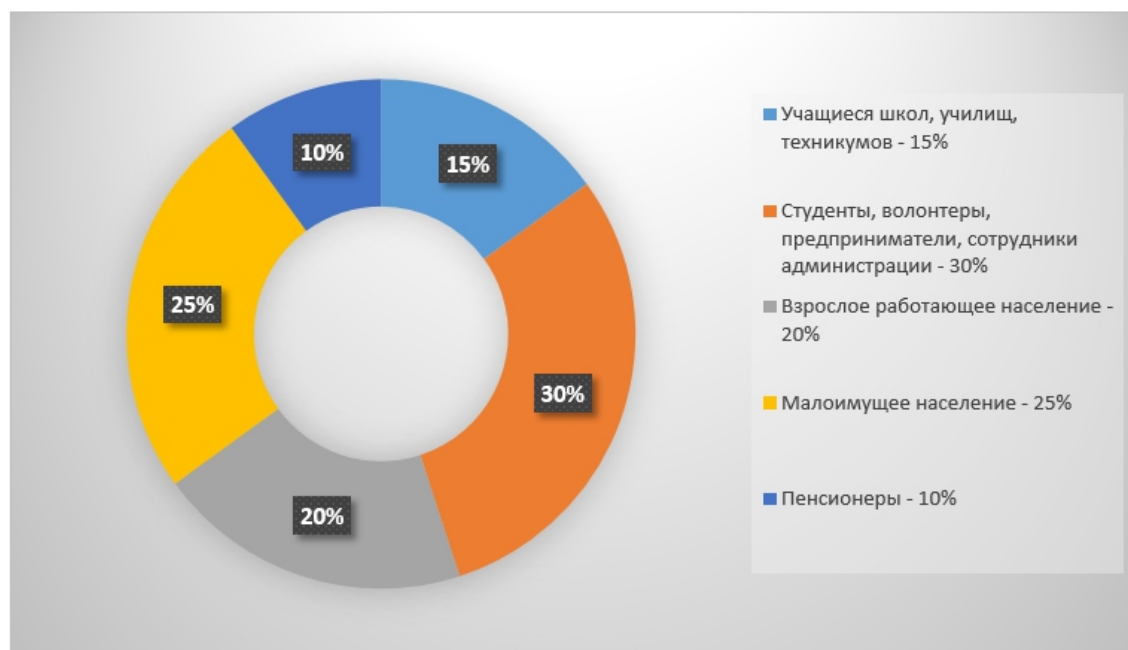


Диаграмма 4. Социальный статус целевой аудитории проекта



4. Организационный план

4.1. График реализации проекта

Составлен график подготовки к началу реализации проекта.

Таблица 6. График реализации проекта

Наименование этапа	1 месяц текущего отчетного года	2 месяц текущего отчетного года	3 месяц текущего отчетного года	4 месяц текущего отчетного года
Регистрация АНО				
Аренда офиса				
Найм персонала				
Организация рекламных мероприятий				
Начало полноценной работы				

Срок найма персонала обусловлен испытательным сроком – периодом времени, в течение которого работодатель проверяет сотрудника на предмет его пригодности к выполнению работы. Испытательный срок необходим для проверки профессиональных качеств будущего сотрудника и составляет 3 -6 месяцев, то есть один – два квартала.

Испытательный срок по ТК РФ составляет:

- 6 месяцев - для лиц, занимающих руководящую должность, главбухов и их заместителей;
- 3 месяцев - для всех остальных категорий сотрудников.

Аренда офисного помещения – является производственной необходимостью на протяжении всего срока деятельности проекта.

4.2. Проектируемое предприятие

4.2.1. Команда управления

Управленческую деятельность предприятия будет осуществлять Генеральный директор, который будет нести ответственность за общее руководство Просветительским центром.

4.2.2. Персонал. Организационная структура организации

Организационная структура организации будет складываться из потребности в персонале для обслуживания всех этапов жизненного цикла проекта.

Персонал будет сформирован из сотрудников, имеющих опыт работы в данной сфере деятельности. Условия труда соответствуют требованиям трудового законодательства.

Основной тип операций (вид деятельности) – код 65.23 - финансовое посредничество, не включенное в другие группировки, код 74.84 - предоставление прочих услуг, также включаются маркетинг, реклама, бухгалтерский, налоговый и финансовый учет, общий менеджмент.

Анализ и обоснование сумм заработных плат сотрудников, учитываемых в таблице 7 (Штатное расписание Организации):

Официальные данные по размеру заработной платы взяты с сайта HeadHunter – одного из самых крупных сайтов по поиску работы и сотрудников в мире (по данным рейтинга Similarweb) <https://clck.ru/34HRCP>, а именно:

- Генеральный директор (опыт работы от 6 лет), заработная плата до 250 000 рублей, ссылка на вакансию на сайте HH : <https://clck.ru/34HM2u>.
- Главный бухгалтер (опыт работы от 6 лет), заработная плата - 150 000 рублей, ссылка на вакансию на сайте HH : <https://clck.ru/34HMRx>.
- Ведущий бухгалтер (опыт работы от 6 лет), заработная плата - 100 000 рублей, ссылка на вакансию на сайте HH : <https://clck.ru/34HMWY>.
- Фандрайзер (специалист по привлечению ресурсов) (опыт работы –от 4 лет), заработная плата – 150 000 рублей, ссылка на вакансию на сайте HH: <https://clck.ru/34HMmZ>.

- Специалист по связям с общественностью (опыт работы – от 3 лет), заработная плата – от 100 000 рублей, ссылка на вакансию на сайте НН: <https://clck.ru/34HMoL>.
- Менеджер благотворительных программ (опыт работы – от 3 до 6 лет), заработная плата – 150 000 рублей, ссылка на вакансию на сайте НН: <https://clck.ru/34HMqZ>.
- Координатор по работе с добровольцами (опыт работы – от 3 лет), заработная плата – 80 000 рублей, ссылка на вакансию на сайте НН: <https://clck.ru/34HMxH>.
- Координатор по работе с волонтерами (опыт работы – от 3 лет), заработная плата – 80 000 рублей, ссылка на вакансию на сайте НН: <https://clck.ru/34HMz4>.
- Офис-менеджер (опыт работы – от 3 лет), заработная плата – 40 000 рублей, ссылка на вакансию на сайте НН: <https://clck.ru/34HNE3>.

Таблица 7. Штатное расписание

№ п/п	Штатная единица	Кол-во	ФОТ в месяц с учетом НДФЛ (13%)	ФОТ за месяц всего, с учетом НДФЛ (13%)	Страховые взносы 30,9%	ИТОГО за месяц с учетом НДФЛ и страховых взносов
		человек	тыс. руб.	тыс. руб.		
1	Генеральный директор	1	250,00	250,00	77,25	327,25
2	Главный бухгалтер	1	150,00	150,00	46,35	196,35
3	Ведущий бухгалтер	1	100,00	100,00	30,90	130,90
4	Фандрайзер	2	150,00	300,00	92,70	392,70
5	Специалист по связям с общественностью	1	100,00	100,00	30,90	130,90
6	Менеджер благотворительных программ	1	150,00	150,00	46,35	196,35
7	Координатор по работе с добровольцами	1	80,00	80,00	24,72	104,72
8	Координатор по работе с волонтерами	1	80,00	80,00	24,72	104,72
9	Офис-менеджер	1	40,00	40,00	12,36	52,36
	ВСЕГО :	10		1 250,00	386,25	1 636,25

Налоги на ФОТ :

1.1.НДФЛ – 13 %;

1.2.Социальное страхование – 30,2%;

1.3.Страхование от несчастного случая – 0,7%.

Таким образом, с учетом налогообложения:

- фонд оплаты труда в месяц составляет 1 636,25 тыс. рублей.
- фонд оплаты труда в первый год работы составляет 19 635 тыс. рублей.

5. Производственный план

5.1. Потребность в приобретении активов

Для реализации проекта планируется арендовать помещение, организовать рабочие места: приобрести технику и прочее, разработать WEB – портал и провести масштабную рекламную кампанию.

Квалификация кадров, грамотно организованный рабочий процесс обеспечат качество деятельности Просветительского центра.

5.2. Объемы реализации услуг Просветительского центра

Объем оказания услуг в натуральном выражении планируется на основании изученного спроса и разработанным графиком реализации проекта. При планировании брался «пессимистический» вариант прогноза. Также рассмотрены «умеренный» и «оптимистический» варианты прогноза.

Таблица 8. Оборотная выручка от реализации услуг Просветительского центра Александры Тищенко в первый год деятельности проекта при «Пессимистическом» варианте развития деятельности

№ п/ п	Наименование услуг	Сумма доходов в 1 квартал, тыс. руб.	Сумма доходов во 2 квартал, тыс. руб.	Сумма доходов в 3 квартал, тыс. руб.	Сумма доходов в 4 квартал, тыс. руб.	Итого за первый год деятельно сти
1	Образовательные виды деятельности	4 230,00	4 365,00	4 590,00	4 815,00	18 000,00
2	Культурные виды деятельности	2 820,00	2 910,00	3 060,00	3 210,00	12 000,00
3	Оказание юридических услуг	1 410,00	1 455,00	1 530,00	1 605,00	6 000,00
4	Прочие услуги	940,00	970,00	1 020,00	1 070,00	4 000,00
	Итого:	9 400,00	9 700,00	10 200,00	10 700,00	40 000,00

Таблица 9. Оборотная выручка от реализации услуг Просветительского центра Александры Тищенко в первый год деятельности проекта при «Умеренном» варианте развития деятельности

№ п/п	Наименование услуг	Сумма доходов в 1 квартал, тыс. руб.	Сумма доходов во 2 квартал, тыс. руб.	Сумма доходов в 3 квартал, тыс. руб.	Сумма доходов в 4 квартал, тыс. руб.	Итого за первый год деятельности
1	Образовательные виды деятельности	4 680,00	4 815,00	5 040,00	5 265,00	19 800,00
2	Культурные виды деятельности	3 120,00	3 210,00	3 360,00	3 510,00	13 200,00
3	Оказание юридических услуг	1 560,00	1 605,00	1 680,00	1 755,00	6 600,00
4	Прочие услуги	1 040,00	1 070,00	1 120,00	1 170,00	4 400,00
	Итого:	10 400,00	10 700,00	11 200,00	11 700,00	44 000,00

Таблица 10. Оборотная выручка от реализации услуг Просветительского центра Александры Тищенко в первый год деятельности проекта при «Оптимистическом» варианте развития деятельности

№ п/п	Наименование услуг	Сумма доходов в 1 квартал, тыс. руб.	Сумма доходов во 2 квартал, тыс. руб.	Сумма доходов в 3 квартал, тыс. руб.	Сумма доходов в 4 квартал, тыс. руб.	Итого за первый год деятельности
1	Образовательные виды деятельности	5 130,00	5 265,00	5 490,00	5 715,00	21 600,00
2	Культурные виды деятельности	3 420,00	3 510,00	3 660,00	3 810,00	14 400,00
3	Оказание юридических услуг	1 710,00	1 755,00	1 830,00	1 905,00	7 200,00
4	Прочие услуги	1 140,00	1 170,00	1 220,00	1 270,00	4 800,00
	Итого:	11 400,00	11 700,00	12 200,00	12 700,00	48 000,00

Таблица 11. Оборотная выручка от реализации услуг Просветительского центра Александры Тищенко в течение трех лет деятельности проекта при «Пессимистическом» варианте развития деятельности

№ п/п	Наименование расходов	Сумма расходов в первый год деятельности, тыс. руб.	Сумма расходов во второй год деятельности, тыс. руб.	Сумма расходов в третий год деятельности, тыс. руб.
1	Образовательные виды деятельности	18 000,00	21 600,00	27 000,00
2	Культурные виды деятельности	12 000,00	14 400,00	18 000,00
3	Оказание юридических услуг	6 000,00	7 200,00	9 000,00
4	Прочие услуги	4 000,00	4 800,00	6 000,00
	Итого:	40 000,00	48 000,00	60 000,00

Таблица 12. Оборотная выручка от реализации услуг Просветительского центра Александры Тищенко в течение трех лет деятельности проекта при «Умеренном» варианте развития деятельности

№ п/п	Наименование расходов	Сумма расходов в первый год деятельности, тыс. руб.	Сумма расходов во второй год деятельности, тыс. руб.	Сумма расходов в третий год деятельности, тыс. руб.
1	Образовательные виды деятельности	19 800,00	23 400,00	28 800,00
2	Культурные виды деятельности	13 200,00	15 600,00	19 200,00
3	Оказание юридических услуг	6 600,00	7 800,00	9 600,00
4	Прочие услуги	4 400,00	5 200,00	6 400,00
	Итого:	44 000,00	52 000,00	64 000,00

Таблица 13. Оборотная выручка от реализации услуг Просветительского центра Александры Тищенко в течение трех лет деятельности проекта при «Оптимистическом» варианте развития деятельности

№ п/п	Наименование расходов	Сумма расходов в первый год деятельности, тыс. руб.	Сумма расходов во второй год деятельности, тыс. руб.	Сумма расходов в третий год деятельности, тыс. руб.
1	Образовательные виды деятельности	21 600,00	25 200,00	30 600,00
2	Культурные виды деятельности	14 400,00	16 800,00	20 400,00
3	Оказание юридических услуг	7 200,00	8 400,00	10 200,00
4	Прочие услуги	4 800,00	5 600,00	6 800,00
	Итого:	48 000,00	56 000,00	68 000,00

5.3. Затраты и расходы проекта

Таблица 14. Ежемесячные расходы на организацию деятельности Просветительского центра Александры Тищенко в первый год деятельности проекта

№ п/п	Наименование расходов	Сумма расходов, тыс. руб./месяц
1	Фонд заработной платы, с учетом налогов	1 636,25
2	Аренда помещения*	250,00
3	Оплата коммунальных услуг	40,00
4	Разработка WEB – портала	200,00
5	Масштабная рекламная компания	800,00
6	Прочие общепроизводственные и административные расходы **	300,00
	Итого:	3 226,25

* Согласно СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03, регламентирующим гигиенические требования к организации работы, норма площади на одно рабочее место пользователей ПЭВМ в помещениях с ВДТ на базе плоских дискретных экранов (жидкокристаллические, плазменные) составляет не менее 5 м².
(<https://clck.ru/34HNar.>)

Средняя стоимость аренды офисного помещения площадью от 100 м² в Москве, по данным сайта Циан, составляет 250 000 рублей за месяц: <https://clck.ru/359nfQ>

** Формирование бюджета административных расходов важно для учета так называемых административно-управленческих расходов. Они не могут превышать 5 % от всей выручки
<https://clck.ru/34HNuJ.>

Таблица 15. Ежегодные расходы на организацию деятельности
Просветительского центра Александры Тищенко в течение трех лет

№ п/п	Наименование расходов	Сумма расходов в первый год деятельности, тыс. руб.	Сумма расходов во второй год деятельности, тыс. руб.	Сумма расходов в третий год деятельности, тыс. руб.
1	Фонд заработной платы, с учетом налогов	19 635,00	22 580,00	25 900,00
2	Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00
3	Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00
4	Разработка WEB – портала	200,00	-	-
5	Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00
6	Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00
	Итого:	36 515,00	40 400,00	45 570,00

Всего расходы за первый год деятельности проекта: 36 515 тыс. рублей.

Всего расходы за второй год деятельности проекта: 40 400 тыс. рублей.

Всего расходы за третий год деятельности проекта: 45 570 тыс. рублей.

6. Финансовый план

6.1. Исходные данные и допущения

Исходные данные, использованные в настоящем бизнес-плане предоставлены Инициатором проекта, а также получены путем использования глобальной сети Интернет с посещением сайтов, соответствующих тематике бизнес-плана.

- Анализируемый срок деятельности проекта – 3 года;
- Интервал планирования – год;
- Проект рассчитан в постоянных ценах;
- Проект рассчитан в рублевом исчислении.

Расчет затрат, связанных с выплатой налогов, осуществлялся в соответствии с текущей налоговой политикой государства.

В связи с тем, что планируется открыть компанию с формой собственности АНО, при расчетах были приняты следующие ставки налогов:

1. Налог НДС – 20%;
2. Налог на прибыль – 20%;
3. Налог на имущество (недвижимое имущество) – 2,2%;
4. Налоги на ФОТ:
 - 4.1. НДФЛ – 13 %;
 - 4.2. Социальное страхование – 30,2%;
 - 4.3. Страхование от несчастного случая – 0,7%.

Реальные затраты на выплату налогов в настоящий момент оценить сложно, они будут зависеть от текущей налоговой политики государства и принятой на предприятии стратегии в области налогообложения.

6.2.Предварительный расчет операционной прибыли проекта

Операционная прибыль - прибыль от реализации услуг до уплаты налогов, пеней и штрафов, процентов по кредитам и так далее.

Таблица 16. Операционная прибыль проекта (тыс. руб.) при варианте развития деятельности – Пессимистический

№ п/п	Наименование	в первый год деятельнос ти проекта, тыс. руб.	во второй год деятельнос ти проекта, тыс. руб.	в третий год деятельнос ти проекта, тыс. руб.
1	Оборотная выручка проекта	40 000,00	48 000,00	60 000,00
2	Затраты проекта	36 515,00	40 400,00	45 570,00
3	Операционная прибыль проекта	3 485,00	7 600,00	14 430,00

Таблица 17. Операционная прибыль проекта (тыс. руб.) при варианте развития деятельности – Умеренный

№ п/п	Наименование	в первый год деятельност и проекта, тыс. руб.	во второй год деятельност и проекта, тыс. руб.	в третий год деятельност и проекта, тыс. руб.
1	Оборотная выручка проекта	44 000,00	52 000,00	64 000,00
2	Затраты проекта	36 515,00	40 400,00	45 570,00
3	Операционная прибыль проекта	7 485,00	11 600,00	18 430,00

Таблица 18. Операционная прибыль проекта (тыс. руб.)
при варианте развития деятельности – Оптимистический

№ п/п	Наименование	в первый год деятельност и проекта, тыс. руб.	во второй год деятельност и проекта, тыс. руб.	в третий год деятельност и проекта, тыс. руб.
1	Оборотная выручка проекта	48 000,00	56 000,00	68 000,00
2	Затраты проекта	36 515,00	40 400,00	45 570,00
3	Операционная прибыль проекта	11 485,00	15 600,00	22 430,00

Расчет суммы налогов и дальнейшие экономические показатели проекта также произведены по 3 вариантам развития деятельности – пессимистический, умеренный и оптимистический.

Расчет суммы налогов по варианту развития деятельности – «пессимистический» представлен в таблицах 19-21. Расчет суммы налогов по всем трем вариантам деятельности представлен в разделах 7 и 10.

Таблица 19. Расчет суммы налогов, подлежащих оплате по окончании первого года работы (тыс. руб.) – «Пессимистический» вариант развития

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, в тыс. руб.
1	НДС – 20%	3 200,00
2	Налог на прибыль – 20%	57,00
3	НДФЛ – 13 %	1 950,00
4	Социальное страхование – 30,2% и страхование от несчастного случая – 0,7%	4 635,00
	ВСЕГО :	9 842,00

Таблица 20. Расчет суммы налогов, подлежащих оплате по окончании второго года работы (тыс. руб.) - «Пессимистический» вариант развития

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, в тыс. руб.
1	НДС – 20%	3 840,00
2	Налог на прибыль – 20%	752,00
3	НДФЛ – 13 %	2 242,00
4	Социальное страхование – 30,2% и страхование от несчастного случая – 0,7%	5 330,00
	ВСЕГО :	12 164,00

Таблица 21. Расчет суммы налогов, подлежащих оплате по окончании третьего года работы (тыс. руб.) - «Пессимистический» вариант развития

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость, в тыс. руб.
1	НДС – 20%	4 800,00
2	Налог на прибыль – 20%	1 926,00
3	НДФЛ – 13 %	2 578,00
4	Социальное страхование – 30,2% и страхование от несчастного случая – 0,7%	6 129,00
	ВСЕГО :	15 433,00

6.3. Текущие (эксплуатационные) расходы

Текущие затраты по проекту складываются из следующих основных статей:

Прямые производственные расходы:

- Затраты на обеспечение деятельности Просветительского центра Александры Тищенко.

Административные расходы:

- Фонд оплаты труда персонала-согласно оклада по штатному расписанию.

Коммерческие расходы:

- Аутсорсинговые затраты.
- Затраты на персонал.
- Представительские услуги.

Текущие затраты по проекту приведены в Приложении 10.1, 10.2, 10.3 настоящего бизнес-плана.

6.4. Источники и условия финансирования

При «Пессимистическом» варианте развития, стоимость реализации проекта составит 36 515,00 тыс. рублей в первый год деятельности:

- Материальное обеспечение деятельности в первый год – 30 000 тыс. руб. (сумма затрат для обеспечения деятельности представлена в таблице 15). Сумма налогов не включена в затраты. Налоги, а также частично – затраты, будут оплачены за счет операционной деятельности Просветительского центра, то есть доходов, получаемых от реализации услуг.

Схема финансирования:

- Денежные средства Инициатора проекта и средства, полученные от операционной деятельности – 100%.

Таблица 22. Финансирование проекта при «Пессимистическом» варианте развития (тыс. руб.)

Статья	1 квартал	2 квартал	ИТОГО
Денежные средства Инициатора проекта	15 000,00	15 000,00	30 000,00

При «Умеренном» варианте развития, стоимость реализации проекта составит 36 515,00 тыс. рублей:

- Материальное обеспечение деятельности в первый год – 30 000 тыс. руб. (сумма затрат для обеспечения деятельности представлена в таблице 15). Сумма налогов не включена в затраты. Налоги, а также частично – затраты, будут оплачены за счет операционной деятельности Просветительского центра, то есть доходов, получаемых от реализации услуг.

Схема финансирования:

- Денежные средства Инициатора проекта и средства, полученные от операционной деятельности – 100%.

Таблица 23. Финансирование проекта при «Умеренном» варианте развития (тыс. руб.)

Статья	1 квартал	2 квартал	ИТОГО
Денежные средства Инициатора проекта	15 000,00	15 000,00	30 000,00

При «Оптимистическом» варианте развития, стоимость реализации проекта составит 36 515,00 тыс. рублей:

- Материальное обеспечение деятельности в первый год – 30 000 тыс. руб. (сумма затрат для обеспечения деятельности представлена в таблице 15). Сумма налогов не включена в затраты. Налоги, а также частично – затраты, будут оплачены за счет операционной деятельности Просветительского центра, то есть доходов, получаемых от реализации услуг.

Схема финансирования:

- Денежные средства Инициатора проекта и средства, полученные от операционной деятельности – 100%.

Таблица 24. Финансирование проекта при «Оптимистическом» варианте развития (тыс. руб.)

Статья	1 квартал	2 квартал	ИТОГО
Денежные средства Инициатора проекта	15 000,00	15 000,00	30 000,00

Прогнозные данные по доходам и расходам проекта находятся в приложении в виде стандартных форм финансовой отчетности. В конце рассматриваемого периода (3 года) накопленная сумма денежных средств составит от 10,9 млн. руб. (при пессимистическом варианте развития) и выше, до 26,8 млн. руб.

6.5. Оценка экономической эффективности проекта

6.5.1 Обоснование ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования (%) – ставка сравнения (норма дисконта), по которой производится дисконтирование денежных потоков. Соответствует процентной ставке, отражающей альтернативную доходность, или стоимость капитала. Дисконтирование – операция расчета современной ценности денежных сумм, относящихся к будущим периодам времени.

Ставка дисконтирования в настоящем проекте рассчитывалась на основании Методики Правительства РФ.

Ставка дисконтирования = безрисковая доходность + ставки за риски проекта.

Безрисковая ставка (или ставка доходности, свободная от риска) – это ожидаемая норма доходности активов, по которым собственный финансовый риск равен нулю.

Безрисковая ставка компенсирует стоимость денег во времени при практически нулевом уровне риска. Обычно под безрисковой ставкой понимают норму сложного процента, которую в виде прибыли можно получить при вложении денег в абсолютно надежные финансовые активы.

Оценка безрисковой ставки дисконтирования проводится с использованием ставки рефинансирования, которая опубликована на портале ЦБ РФ. Совет директоров Банка России 28 апреля 2023 года принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 7,50% годовых.

Специфические риски проекта и диапазоны их поправок:

- вложения для развития - от 3,5 до 4 %.

Таблица 25. Расчет ставки дисконтирования, %

ПОКАЗАТЕЛЬ	УРОВЕНЬ
Номинальная безрисковая ставка	7,5
Специфические риски проекта	4
Ставка дисконта	11,5

Таким образом, размер ставки дисконтирования, принятой в расчетах проекта, составил 11,5 %.

6.5.2 Показатели рентабельности проекта

Как показал расчет, показатели рентабельности будут иметь достаточно высокий уровень.

Краткие пояснения по показателям рентабельности:

Точка безубыточности - минимальный уровень производства, при котором величина выручки от реализации произведенного продукта, услуг равна издержкам производства и обращения этого продукта. Чтобы получать прибыль, компания должна производить количество продукта, иметь объем деятельности, превышающие величину, соответствующую точке безубыточности. Если же объем ниже соответствующего этой точке, деятельность становится убыточной.

Прибыльность продаж - характеризует эффективность текущих операций и рассчитывается в модели как отношение операционной прибыли к выручке от реализации. Этот показатель не имеет непосредственного отношения к оценке эффективности инвестиций, однако является весьма полезным измерителем конкурентоспособности проектной продукции.

Рентабельность по EBITDA. Показатель EBITDA используется для долгосрочной оценки эффективности операций компании. Он представляет прибыль компании, освобожденную от влияния налогового окружения и способов финансирования, а также от влияния организации учета (в части амортизации). Это позволяет успешно сравнивать отчетность различных компаний, а также эффективность работы компании в разные периоды. Несмотря на то, что непосредственно в расчетах финансовых коэффициентов EBITDA используется не часто, в качестве самостоятельного параметра он широко распространен.

Рентабельность по чистой прибыли - отношение общей суммы прибыли к издержкам производства и реализации продукции. Показывает результативность текущих затрат.

² <https://clck.ru/34HexV>

³ <https://clck.ru/34Hez2>

⁴ <https://clck.ru/34HexV>

6.5.3. Показатели эффективности проекта

Все показатели эффективности инвестиций рассчитаны с применением ставки дисконтирования 11,5 %.

По итогам расчетов, при использовании вышеприведенных в бизнес-плане данных, проект имеет следующие показатели эффективности:

Таблица 26. Показатели эффективности проекта

ПОКАЗАТЕЛИ	ЕД. ИЗМ.	ПОКАЗАТЕЛЬ
Простой период окупаемости	месяц	От 8 до 12
Чистая приведенная стоимость (NPV) за период 3 года	млн.	от 10,9 до 28,6 (в зависимости от варианта развития деятельности)
Дисконтируемый период окупаемости (DPB)	месяц	От 10 до 14
Рентабельность по операционной прибыли (EBITDA)	%	24 – 33 (в зависимости от варианта развития деятельности)
Рентабельностью по чистой прибыли	%	13 – 20 (в зависимости от варианта развития деятельности)
Норма доходности дисконтированных затрат (PI) за период 3 года	раз	1,17 – 1,65
Суммарная оборотная выручка за период 3 года	млн.	от 148 до 172

Эффективность проекта оценивается как высокая для данного уровня инвестиций и аналогичных проектов.

Ставка дисконтирования - это та норма доходности (в %), которую необходимо получить инвестору на вложенный капитал. Т.е. проект является привлекательным для инвестора, если его норма доходности превышает **ставку дисконтирования** для любого другого способа вложения капитала с аналогичным риском.

Кроме того, в расчетах использованы следующие показатели эффективности:

Простой срок окупаемости (PBP) - продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальным моментом обычно является начало операционной деятельности.

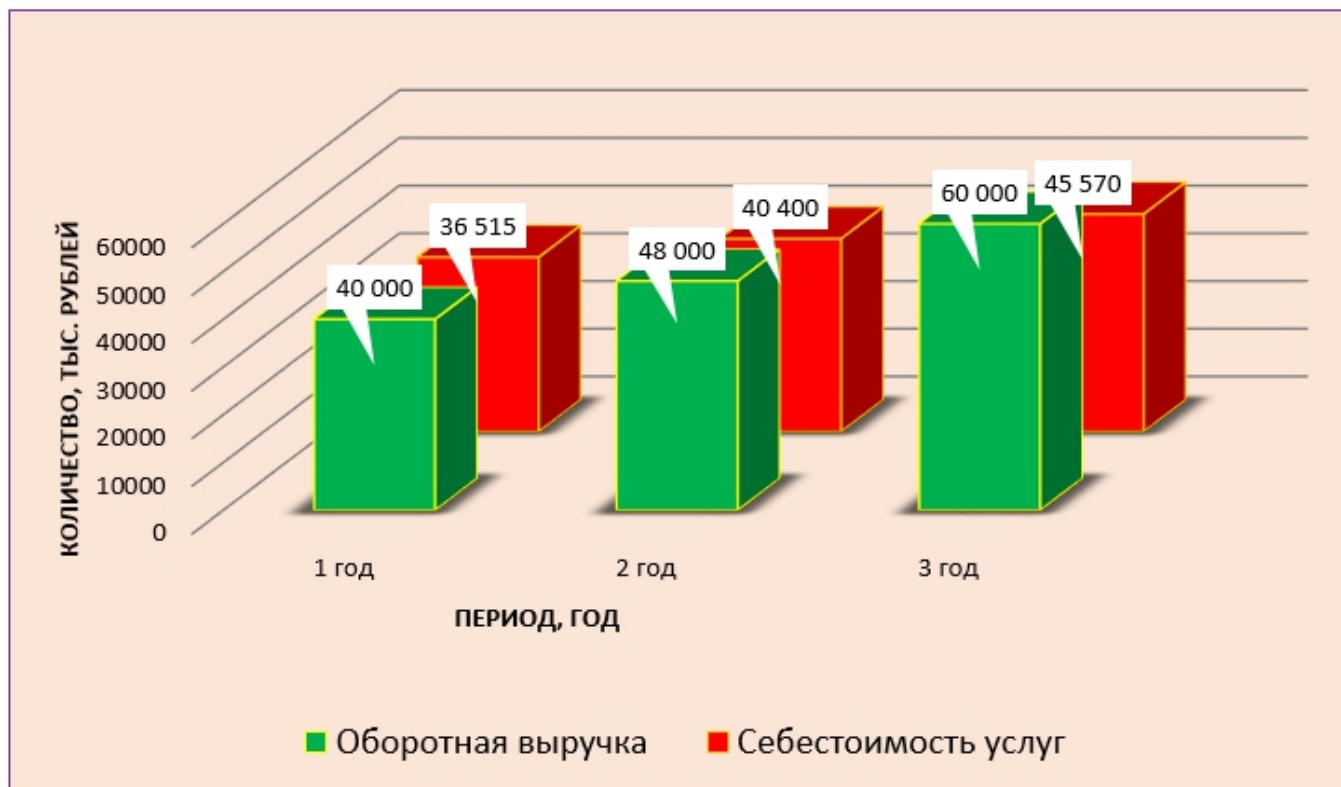
Чистая приведенная стоимость (NPV) - показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

Дисконтированный срок окупаемости (DPBP) - это продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости проекта с учетом дисконтирования.

Норма доходности дисконтированных затрат (PI) - отношение суммы дисконтированных денежных притоков к сумме дисконтированных денежных оттоков.

6.2. Расчет абсолютных экономических показателей деятельности

Диаграмма 5. Анализ показателей операционная прибыли (EBITDA) за период – 3 года работы при «Пессимистическом» варианте развития деятельности (в тыс. руб.)



В структуре оборотной выручки от деятельности в первый год работы, себестоимость услуг составляет 90 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) в первый год работы составляет 10 %.

В структуре оборотной выручки от деятельности во второй год работы, себестоимость услуг составляет 84 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) во второй год работы составляет 16 %.

В структуре оборотной выручки от деятельности в третий год работы, себестоимость услуг составляет 76 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) в третий год работы составляет 24 %.

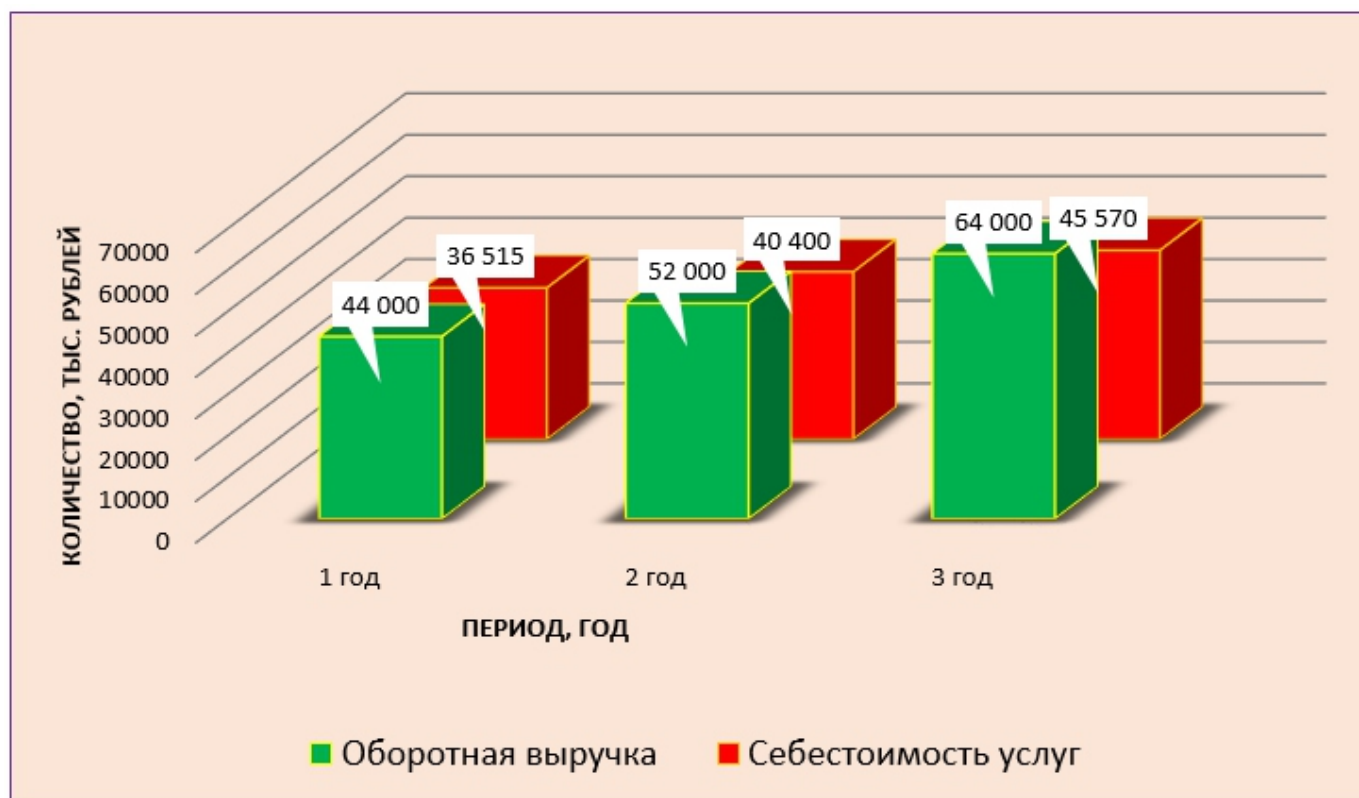
Точка безубыточности – это такой объём продаж услуг, при котором Просветительский центр начинает работать «в ноль», то есть, когда выручка и общие затраты равны.

Точка безубыточности в первый год деятельности составляет по оборотной выручке 36 515 тыс. рублей.

Точка безубыточности во второй год деятельности составляет по оборотной выручке 40 400 тыс. рублей.

Точка безубыточности в третий год деятельности составляет по оборотной выручке 45 570 тыс. рублей.

Диаграмма 6. Анализ показателей операционная прибыли (EBITDA) за период – 3 года работы при «Умеренном» варианте развития деятельности (в тыс. руб.)



В структуре оборотной выручки от деятельности в первый год работы, себестоимость услуг составляет 82 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) в первый год работы составляет 18 %.

В структуре оборотной выручки от деятельности во второй год работы, себестоимость услуг составляет 77 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) во второй год работы составляет 23 %.

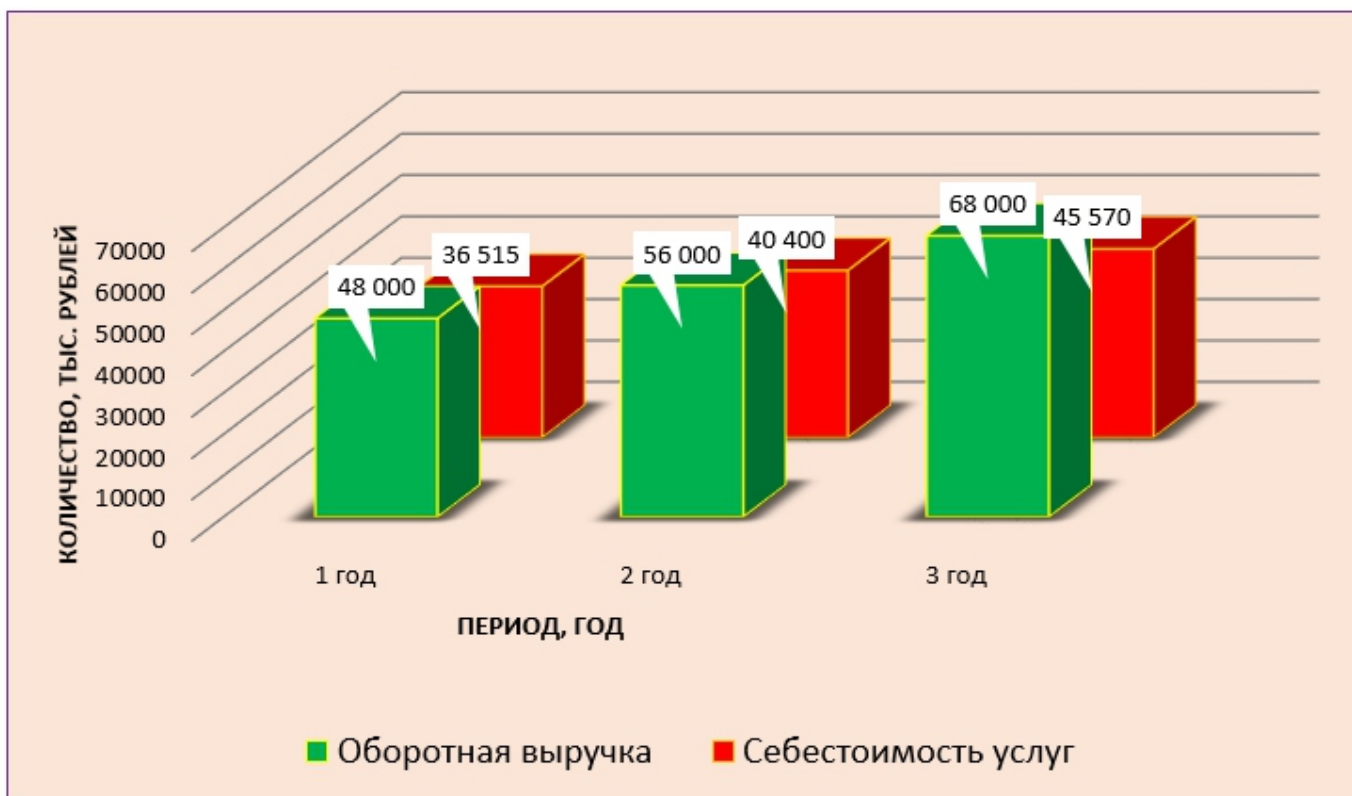
В структуре оборотной выручки от деятельности в третий год работы, себестоимость услуг составляет 71 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) в третий год работы составляет 29 %.

Точка безубыточности в первый год деятельности составляет по оборотной выручке 36 515 тыс. рублей.

Точка безубыточности во второй год деятельности составляет по оборотной выручке 40 400 тыс. рублей.

Точка безубыточности в третий год деятельности составляет по оборотной выручке 45 570 тыс. рублей.

Диаграмма 7. Анализ показателей операционная прибыли (EBITDA) за период – 3 года работы при «Оптимистическом» варианте развития деятельности (в тыс. руб.)



В структуре оборотной выручки от деятельности в первый год работы, себестоимость услуг составляет 76 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) в первый год работы составляет 24 %.

В структуре оборотной выручки от деятельности во второй год работы, себестоимость услуг составляет 72 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) во второй год работы составляет 28 %.

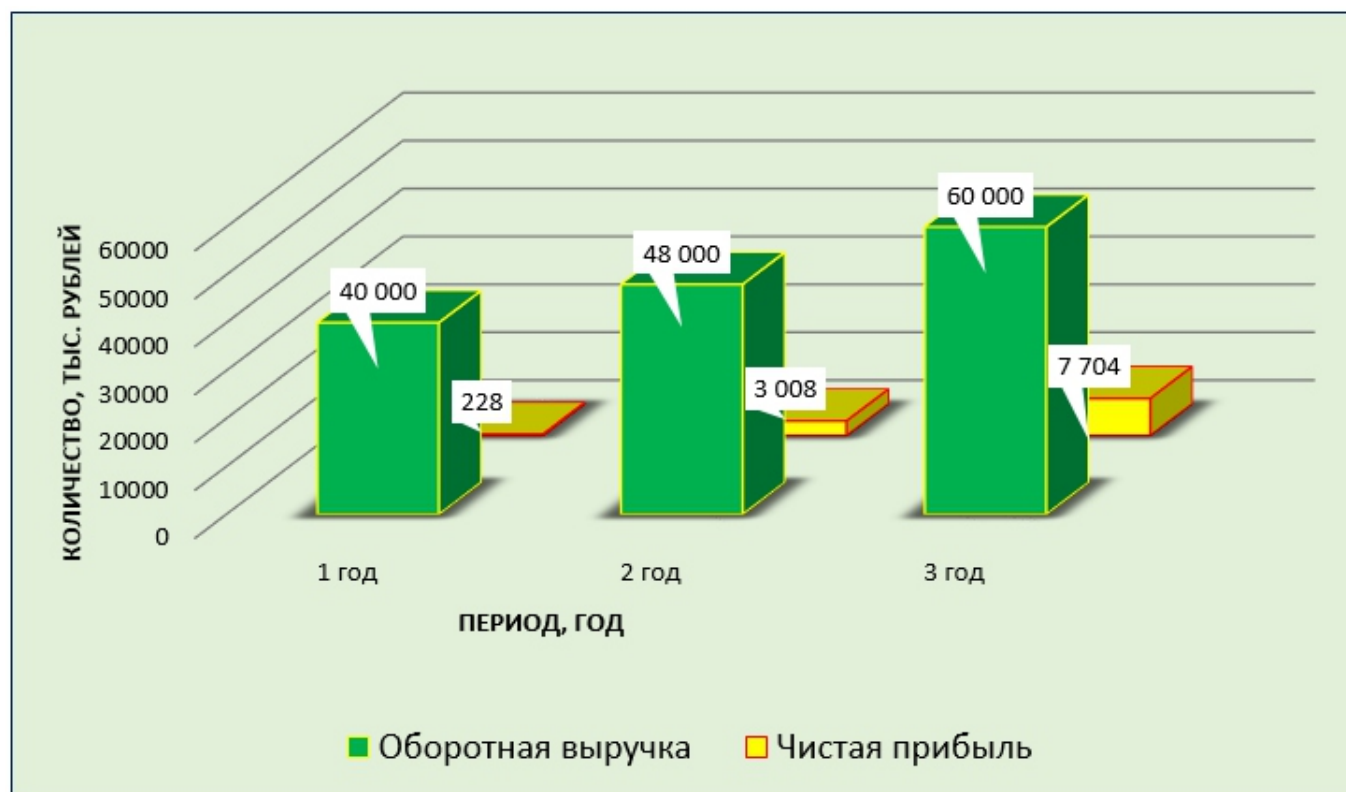
В структуре оборотной выручки от деятельности в третий год работы, себестоимость услуг составляет 67 % в год. Таким образом, рентабельность операционная прибыли (EBITDA) в третий год работы составляет 33 %.

Точка безубыточности в первый год деятельности составляет по оборотной выручке 36 515 тыс. рублей.

Точка безубыточности во второй год деятельности составляет по оборотной выручке 40 400 тыс. рублей.

Точка безубыточности в третий год деятельности составляет по оборотной выручке 45 570 тыс. рублей.

Диаграмма 8. Анализ показателей чистой прибыли за период – 3 года работы при «Пессимистическом» варианте развития деятельности (в тыс. руб.)



Рентабельность по чистой прибыли = (Чистая прибыль / Выручка) * 100%.

Рентабельность по чистой прибыли в первый год работы:

■ $228 / 40\,000 * 100\% = 1\%$.

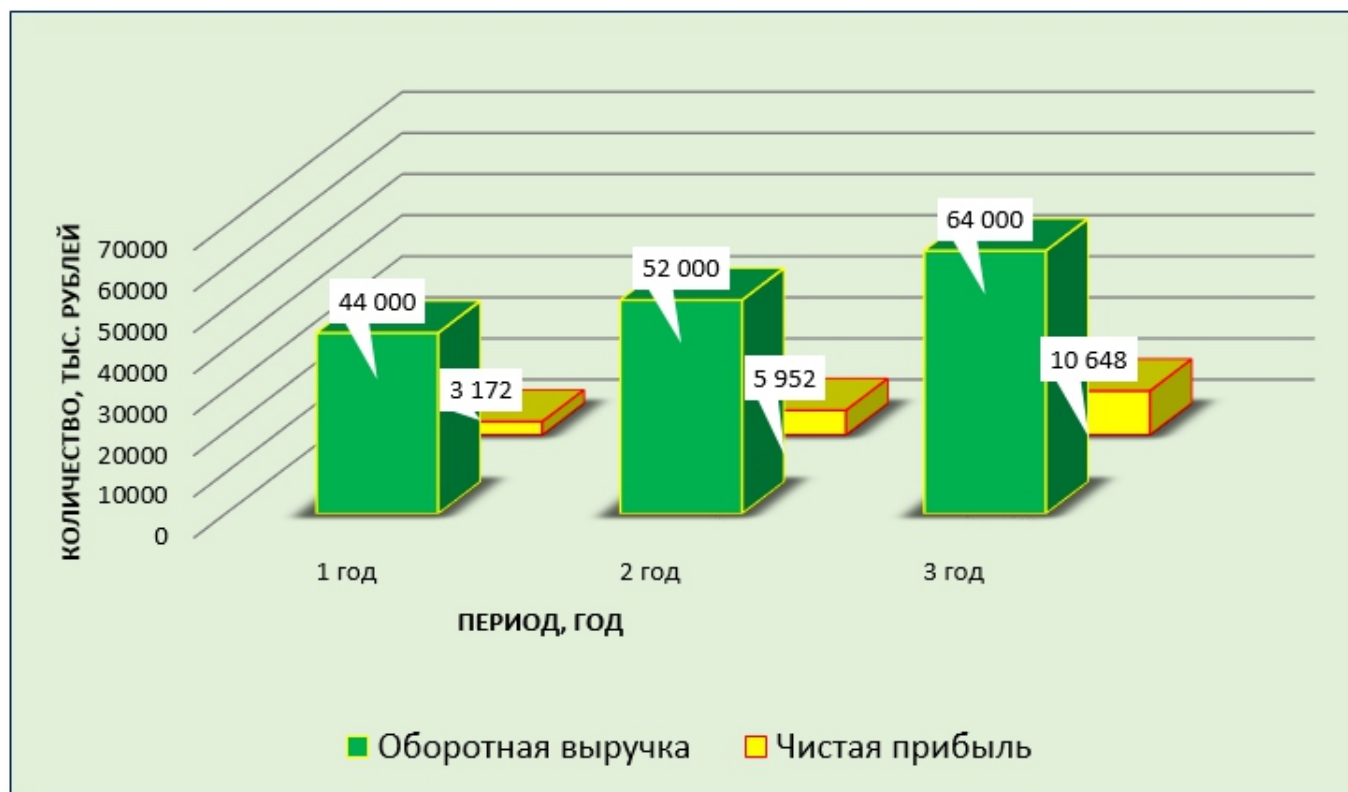
Рентабельность по чистой прибыли во второй год работы:

■ $3\,008 / 48\,000 * 100\% = 7\%$.

Рентабельность по чистой прибыли в третий год работы:

■ $7\,704 / 60\,000 * 100\% = 13\%$.

Диаграмма 9. Анализ показателей чистой прибыли за период – 3 года работы при «Умеренном» варианте развития деятельности (в тыс. руб.)



Рентабельность по чистой прибыли = (Чистая прибыль / Выручка) * 100%.

Рентабельность по чистой прибыли в первый год работы:

■ $3\,172 / 44\,000 * 100\% = 8\%$.

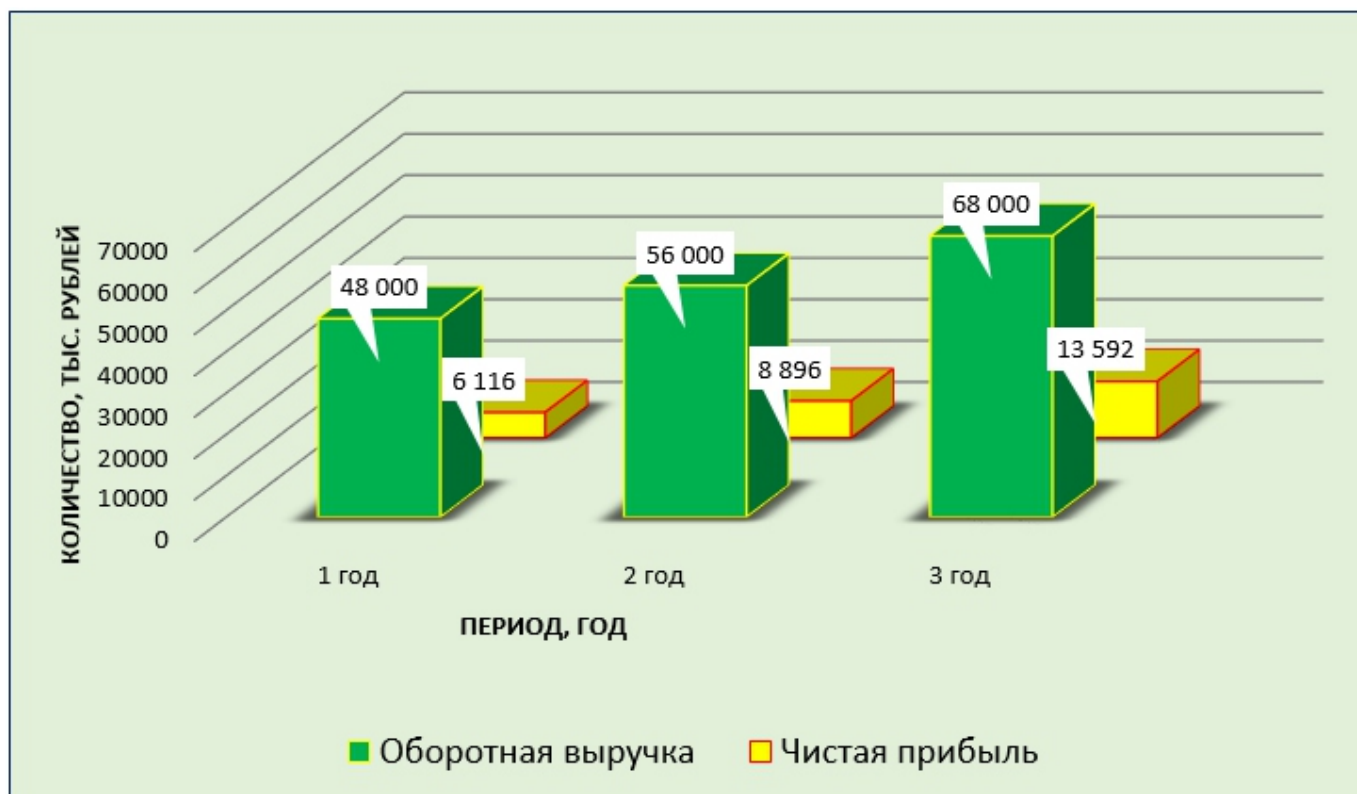
Рентабельность по чистой прибыли во второй год работы:

■ $5\,952 / 52\,000 * 100\% = 12\%$.

Рентабельность по чистой прибыли в третий год работы:

■ $10\,648 / 64\,000 * 100\% = 17\%$.

Диаграмма 10. Анализ показателей чистой прибыли за период – 3 года работы при «Оптимистическом» варианте развития деятельности (в тыс. руб.)



Рентабельность по чистой прибыли = (Чистая прибыль / Выручка) * 100%.

Рентабельность по чистой прибыли в первый год работы:

■ $6\,116 / 48\,000 * 100\% = 13\%$.

Рентабельность по чистой прибыли во второй год работы:

■ $8\,896 / 56\,000 * 100\% = 16\%$.

Рентабельность по чистой прибыли в третий год работы:

■ $13\,592 / 68\,000 * 100\% = 20\%$.

6.7. Показатели рентабельности проекта

Таблица 27. Показатели финансовой состоятельности при «Пессимистическом» варианте развития деятельности

ПОКАЗАТЕЛИ		1 год деятельности проекта	2 год деятельности проекта	3 год деятельности проекта
Рентабельность по EBITDA	%	10	16	24
Рентабельность по чистой прибыли	%	1	7	13

Таблица 28. Показатели финансовой состоятельности при «Умеренном» варианте развития деятельности

ПОКАЗАТЕЛИ		1 год деятельности проекта	2 год деятельности проекта	3 год деятельности проекта
Рентабельность по EBITDA	%	18	23	29
Рентабельность по чистой прибыли	%	8	12	17

Таблица 29. Показатели финансовой состоятельности при «Оптимистическом» варианте развития деятельности

ПОКАЗАТЕЛИ		1 год деятельности проекта	2 год деятельности проекта	3 год деятельности проекта
Рентабельность по EBITDA	%	24	28	33
Рентабельность по чистой прибыли	%	13	16	20

Вывод:

Как показал расчет, показатели рентабельности проекта будут иметь достаточно высокий уровень.

7. Финансовый план показателей

7.1. Финансовый план показателей при «Пессимистическом» варианте развития деятельности

Таблица 30. Плановый отчет о движении денежных средств в течение 3 лет, в тыс. руб.

№ п/п	Показатели	ед. изм.	Первый год работы	Второй год работы	Третий год работы
1	Операционная деятельность	Тыс. руб.		228,00	3 236,00
2	Инвестиционные денежные средства	Тыс. руб.	30 000,00	-	-
3	Фонд заработной платы, с учетом налогов	Тыс. руб.	19 635,00	22 580,00	25 900,00
4	Аренда помещения	Тыс. руб.	3 000,00	3 300,00	3 600,00
5	Оплата коммунальных услуг	Тыс. руб.	480,00	520,00	570,00
6	Разработка WEB – портала	Тыс. руб.	200,00	-	-
7	Масштабная рекламная компания	Тыс. руб.	9 600,00	10 000,00	11 000,00
8	Прочие общепроизводственные и административные расходы	Тыс. руб.	3 600,00	4 000,00	4 500,00
9	Итого инвестиционные затраты проекта	Тыс. руб.	36 515,00	40 400,00	45 570,00
10	Поступления от деятельности	Тыс. руб.	40 000,00	48 000,00	60 000,00
11	Итого операционная (валовая) прибыль	Тыс. руб.	3 485,00	7 600,00	14 430,00
12	Инвестиционная деятельность	Тыс. руб.			
13	Расходы будущих периодов (прибыль планируется в дальнейшем расходовать на развитие бизнеса)	Тыс. руб.	-	-	-
14	Оплата налогов, кроме налога на прибыль	Тыс. руб.	3 200,00	3 840,00	4 800,00
15	Прибыль после оплаты налогов	Тыс. руб.	285,00	3 760,00	9 630,00
16	Оплата налога на прибыль	Тыс. руб.	57,00	752,00	1 926,00
17	Чистая прибыль проекта	Тыс. руб.	228,00	3 008,00	7 704,00
18	Движение денежных средств с учетом инвестиционных вложений	Тыс. руб.	30 228,00	3 008,00	7 704,00
19	Возврат инвестиционных вложений	Тыс. руб.	-30 000,00	-	-
20	Движение чистых денежных средств	Тыс. руб.	228,00	3 236,00	10 940,00

7.1.1. Сводные показатели проекта при «Пессимистическом» варианте развития деятельности.

Таблица 31. Показатели проекта

Сумма инвестиционных вложений, тыс. руб.	30 000,00
Ставка дисконтирования, %	11,5
Чистый денежный поток, тыс. руб. за период 3 года	40 940,00
Дисконтированный денежный поток, тыс. руб. за период 3 года	35 087,48
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб. за период 3 года	5 087,48
Дисконтированный индекс доходности за период 3 года	1,17

7.1.2. Анализ чувствительности проекта при «Пессимистическом» варианте развития деятельности.

Шаг для анализа чувствительности установлен 5%, согласно нормативу. (Установление предельных значений переменных показателей, а также шага их изменения. Как правило, шаг принимается равным $\pm 5-10\%$).

Таблица 32. Анализ чувствительности проекта на изменения показателей.

Фактор	Процент изменения					Чувствительность показателя к изменению фактора
	-10%	-5%	0%	5%	10%	
Зависимость NPV от изменения выручки	1 578,74	3 333,11	5 087,48	6 841,86	8 596,23	6,90
Зависимость NPV от изменения ставки дисконтирования	5 596,28	5 340,04	5 087,48	4 838,53	4 593,10	-0,98

⁵ <https://clck.ru/34Hnhv>

Диаграмма 11. Зависимость NPV от изменения выручки

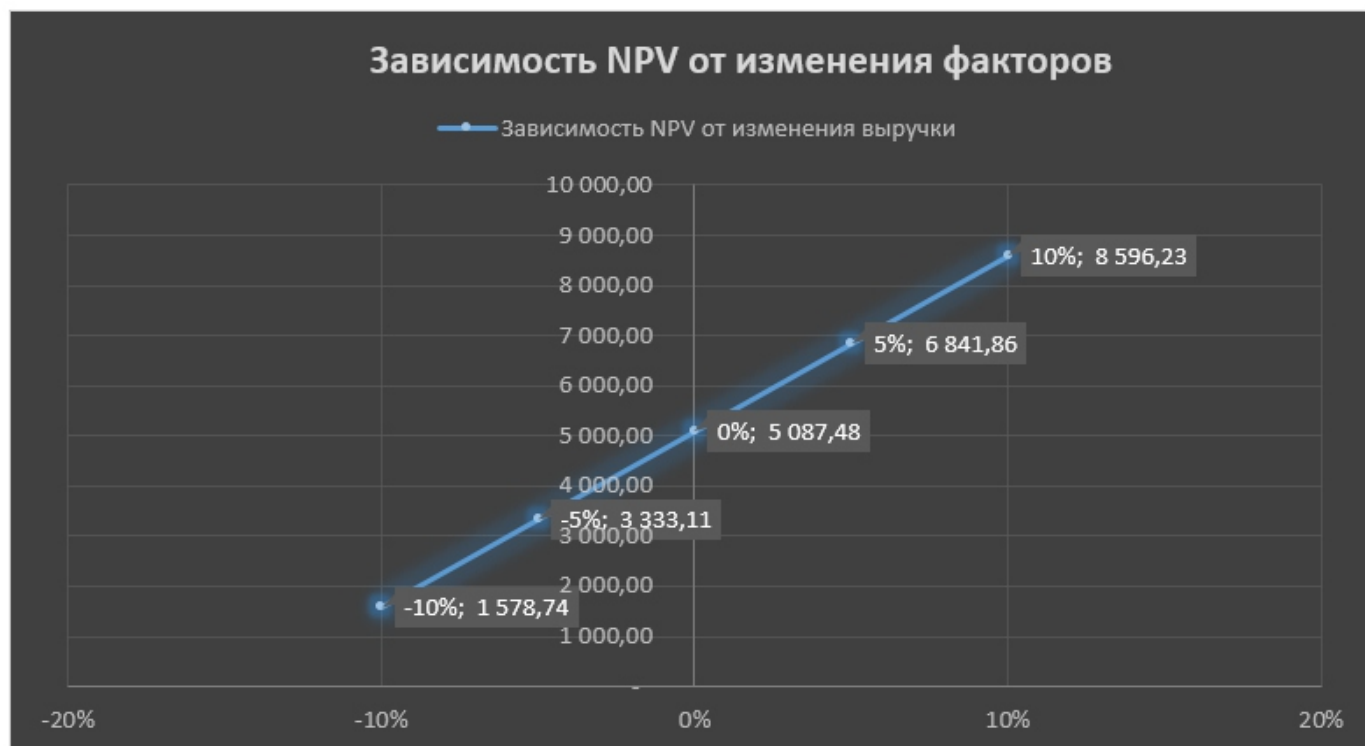
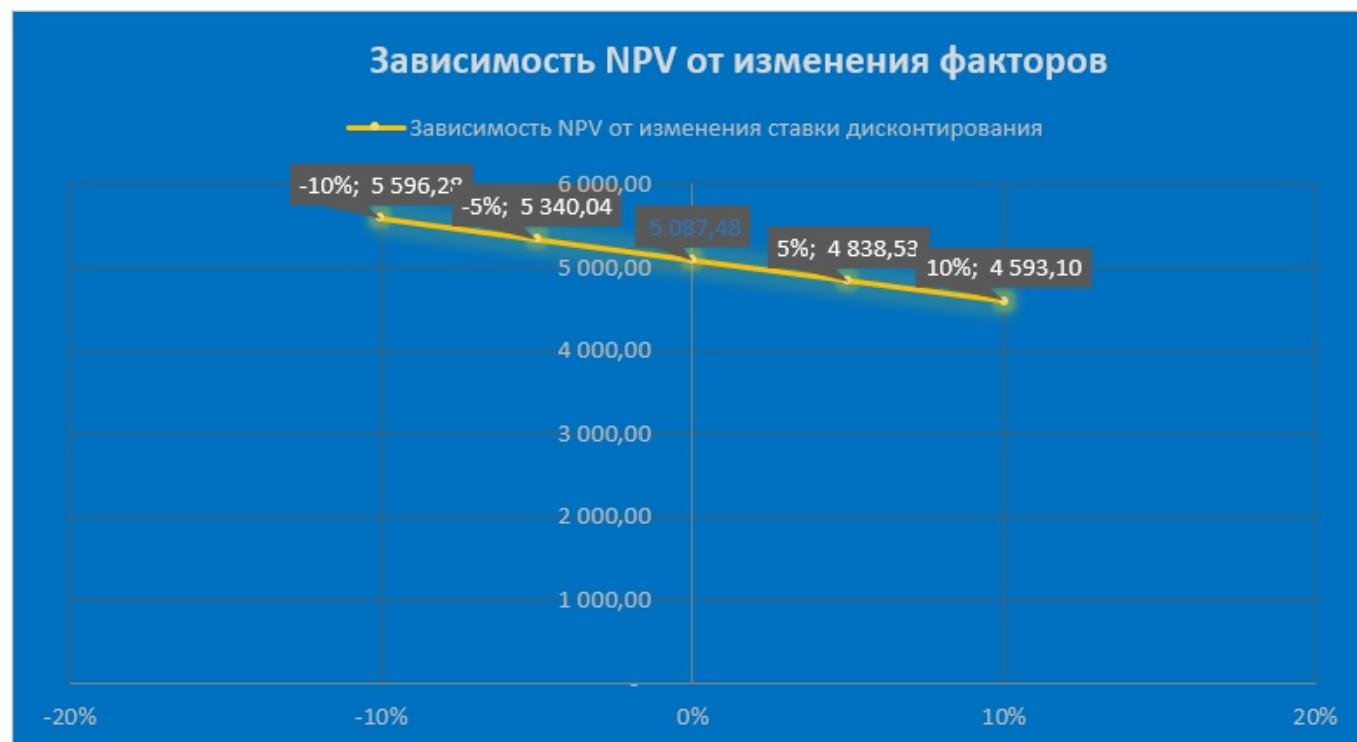


Диаграмма 12. Зависимость NPV от изменения ставки дисконтирования

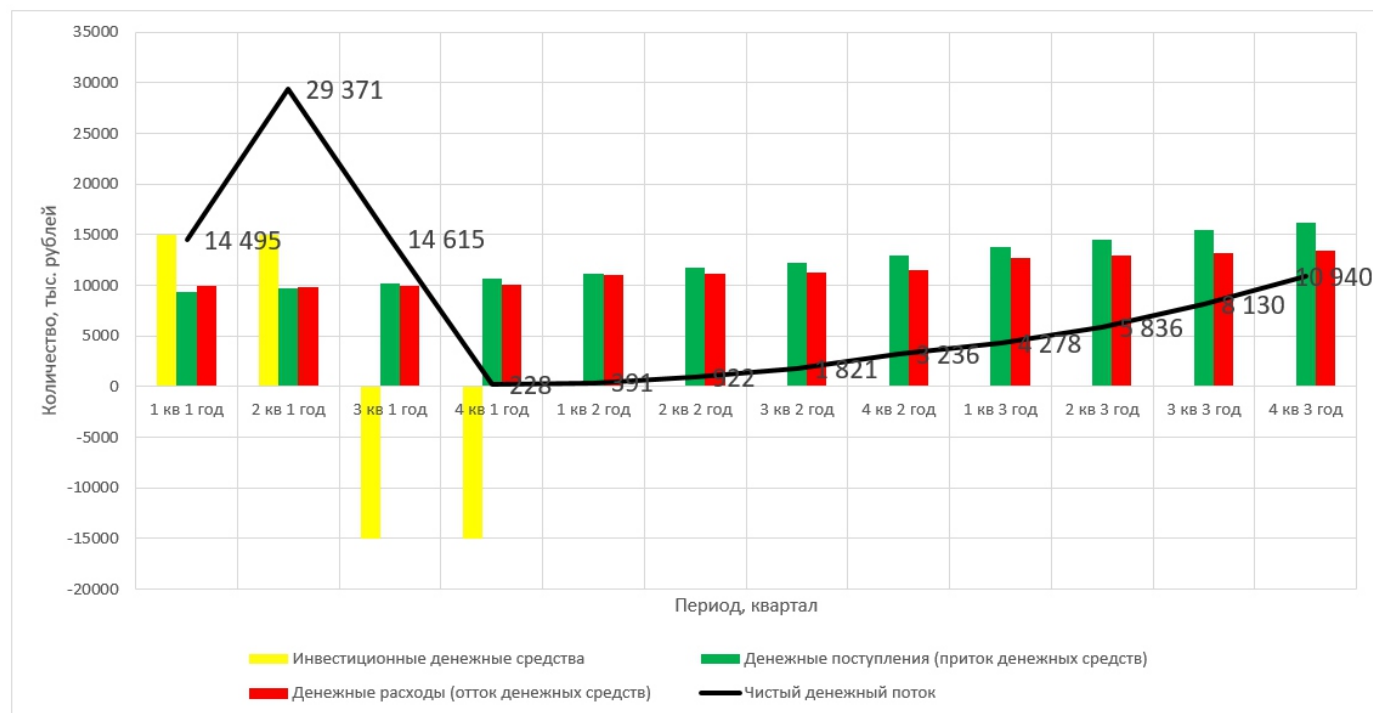


7.1.3. Финансовый план показателей при «Пессимистическом» варианте развития деятельности.

Таблица 33. Плановый отчет о движении денежных средств в течение 3 лет поквартально, в тыс. руб.

№	Показатели	ед. изм.	1 кв 1 год	2 кв 1 год	3 кв 1 год	4 кв 1 год	1 кв 2 год	2 кв 2 год	3 кв 2 год	4 кв 2 год	1 кв 3 год	2 кв 3 год	3 кв 3 год	4 кв 3 год
1	Операционная деятельность		-	14 495,40	29 371,60	14 615,80	228,00	391,20	922,40	1 821,60	3 236,00	4 278,80	5 836,80	8 130,80
2	Инвестиционные денежные средства	Тыс. руб.	15 000,00	15 000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Фонд заработной платы, с учетом налогов	Тыс. руб.	4 908,75	4 908,75	4 908,75	4 908,75	5 645,00	5 645,00	5 645,00	5 645,00	6 475,00	6 475,00	6 475,00	6 475,00
4	Аренда помещения	Тыс. руб.	750,00	750,00	750,00	750,00	825,00	825,00	825,00	825,00	900,00	900,00	900,00	900,00
5	Оплата коммунальных услуг	Тыс. руб.	120,00	120,00	120,00	120,00	130,00	130,00	130,00	130,00	142,50	142,50	142,50	142,50
6	Разработка WEB – портала	Тыс. руб.	200,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	Масштабная рекламная компания	Тыс. руб.	2 400,00	2 400,00	2 400,00	2 400,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 750,00	2 750,00	2 750,00	2 750,00
8	Прочие общепроизводственные и административные расходы	Тыс. руб.	900,00	900,00	900,00	900,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 125,00	1 125,00	1 125,00	1 125,00
9	Итого инвестиционные затраты проекта	Тыс. руб.	9 278,75	9 078,75	9 078,75	9 078,75	10 100,00	10 100,00	10 100,00	10 100,00	11 392,50	11 392,50	11 392,50	11 392,50
10	Поступления от деятельности	Тыс. руб.	9 400,00	9 700,00	10 200,00	10 700,00	11 200,00	11 700,00	12 200,00	12 900,00	13 800,00	14 500,00	15 500,00	16 200,00
11	Итого операционная (валовая) прибыль	Тыс. руб.	121,25	621,25	1 121,25	1 621,25	1 100,00	1 600,00	2 100,00	2 800,00	2 407,50	3 107,50	4 107,50	4 807,50
12	Инвестиционная деятельность	Тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	Расходы будущих периодов (прибыль планируется в дальнейшем расходовать на развитие бизнеса)	Тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Оплата налогов, кроме налога на прибыль	Тыс. руб.	752,00	776,00	816,00	856,00	896,00	936,00	976,00	1 032,00	1 104,00	1 160,00	1 240,00	1 296,00
15	Прибыль после оплаты налогов	Тыс. руб.	-630,75	-154,75	305,25	765,25	204,00	664,00	1 124,00	1 768,00	1 303,50	1 947,50	2 867,50	3 511,50
16	Оплата налога на прибыль	Тыс. руб.	-126,15	-30,95	61,05	153,05	40,80	132,80	224,80	353,60	260,70	389,50	573,50	702,30
17	Итого расходы проекта, включая оплату налогов	Тыс. руб.	9 904,60	9 823,80	9 955,80	10 087,80	11 036,80	11 168,80	11 300,80	11 485,60	12 757,20	12 942,00	13 206,00	13 390,80
18	Чистая прибыль проекта	Тыс. руб.	-504,60	-123,80	244,20	612,20	163,20	531,20	899,20	1 414,40	1 042,80	1 558,00	2 294,00	2 809,20
19	Движение денежных средств с учетом инвестиционных вложений	Тыс. руб.	14 495,40	14 876,20	244,20	612,20	163,20	531,20	899,20	1 414,40	1 042,80	1 558,00	2 294,00	2 809,20
20	Возврат инвестиционных вложений	Тыс. руб.	-	-	-15 000,00	-15 000,00	-	-	-	-	-	-	-	-
21	Движение чистых денежных средств	Тыс. руб.	14 495,40	29 371,60	14 615,80	228,00	391,20	922,40	1 821,60	3 236,00	4 278,80	5 836,80	8 130,80	10 940,00

Диаграмма 13. Cash flow (поток денежных средств) при «Пессимистическом» варианте развития деятельности



7.2. Финансовый план показателей при «Умеренном» варианте развития деятельности.

Таблица 34. Плановый отчет о движении денежных средств в течение 3 лет, в тыс. руб.

№ п/п	Показатели	ед. изм.	Первый год работы	Второй год работы	Третий год работы
1	Операционная деятельность	Тыс. руб.		3 172,00	9 124,00
2	Инвестиционные денежные средства	Тыс. руб.	30 000,00		
3	Фонд заработной платы, с учетом налогов	Тыс. руб.	19 635,00	22 580,00	25 900,00
4	Аренда помещения	Тыс. руб.	3 000,00	3 300,00	3 600,00
5	Оплата коммунальных услуг	Тыс. руб.	480,00	520,00	570,00
6	Разработка WEB – портала	Тыс. руб.	200,00	-	-
7	Масштабная рекламная компания	Тыс. руб.	9 600,00	10 000,00	11 000,00
8	Прочие общепроизводственные и административные расходы	Тыс. руб.	3 600,00	4 000,00	4 500,00
9	Итого инвестиционные затраты проекта	Тыс. руб.	36 515,00	40 400,00	45 570,00
10	Поступления от деятельности	Тыс. руб.	44 000,00	52 000,00	64 000,00

11	Итого операционная (валовая) прибыль	Тыс. руб.	7 485,00	11 600,00	18 430,00
12	Инвестиционная деятельность	Тыс. руб.			
13	Расходы будущих периодов (прибыль планируется в дальнейшем расходовать на развитие бизнеса)	Тыс. руб.	-	-	-
14	Оплата налогов, кроме налога на прибыль	Тыс. руб.	3 520,00	4 160,00	5 120,00
15	Прибыль после оплаты налогов	Тыс. руб.	3 965,00	7 440,00	13 310,00
16	Оплата налога на прибыль	Тыс. руб.	793,00	1 488,00	2 662,00
17	Чистая прибыль проекта	Тыс. руб.	3 172,00	5 952,00	10 648,00
18	Движение денежных средств с учетом инвестиционных вложений	Тыс. руб.	33 172,00	5 952,00	10 648,00
19	Возврат инвестиционных вложений	Тыс. руб.	-30 000,00	-	-
20	Движение чистых денежных средств	Тыс. руб.	3 172,00	9 124,00	19 772,00

7.2.1. Сводные показатели проекта при «Умеренном» варианте развития деятельности.

Таблица 35. Показатели проекта

Сумма инвестиционных вложений, тыс. руб.	30 000,00
Ставка дисконтирования, %	11,5
Чистый денежный поток, тыс. руб. за период 3 года	49 772,00
Дисконтированный денежный поток, тыс. руб. за период 3 года	42 219,68
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб. за период 3 года	12 219,68
Дисконтированный индекс доходности за период 3 года	1,41

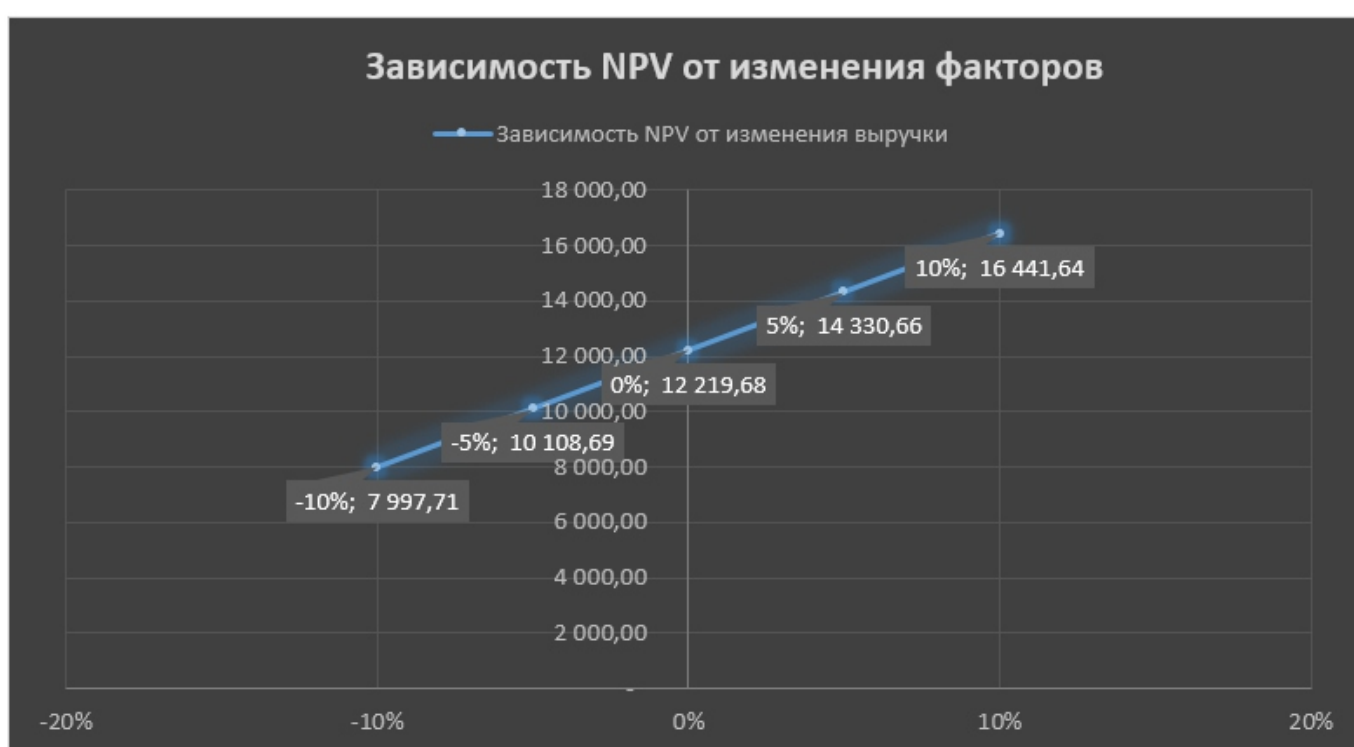
7.2.2. Анализ чувствительности проекта при «Умеренном» варианте развития деятельности.

Шаг для анализа чувствительности установлен 5%, согласно нормативу (Установление предельных значений переменных показателей, а также шага их изменения. Как правило, шаг принимается равным $\pm 5-10\%$).

Таблица 36. Анализ чувствительности проекта на изменения показателей.

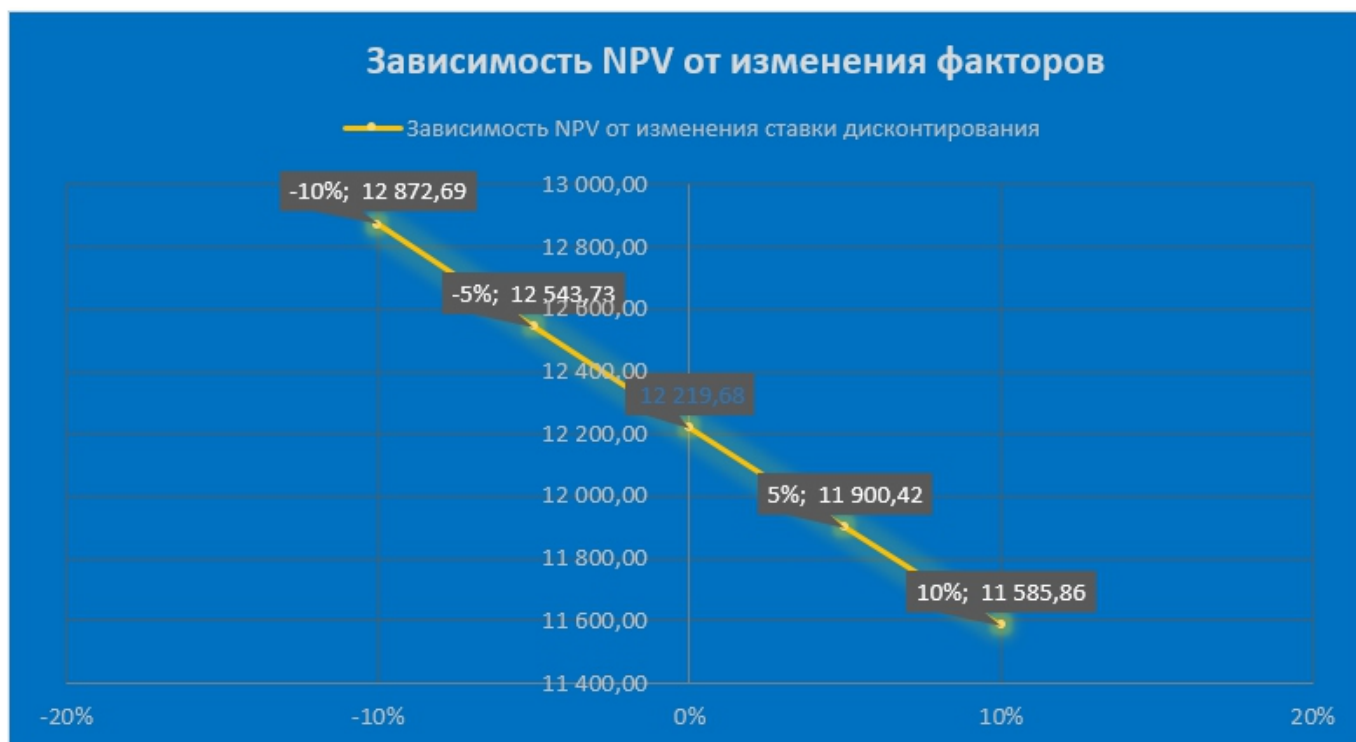
Фактор	Процент изменения					Чувствительность показателя к изменению фактора
	-10%	-5%	0%	5%	10%	
Зависимость NPV от изменения выручки	7 997,71	10 108,69	12 219,68	14 330,66	16 441,64	3,46
Зависимость NPV от изменения ставки дисконтирования	12 872,69	12 543,73	12 219,68	11 900,42	11 585,86	- 0,52

Диаграмма 14. Зависимость NPV от изменения выручки



⁶ <https://clck.ru/34Hnhv>

Диаграмма 15. Зависимость NPV от изменения ставки дисконтирования

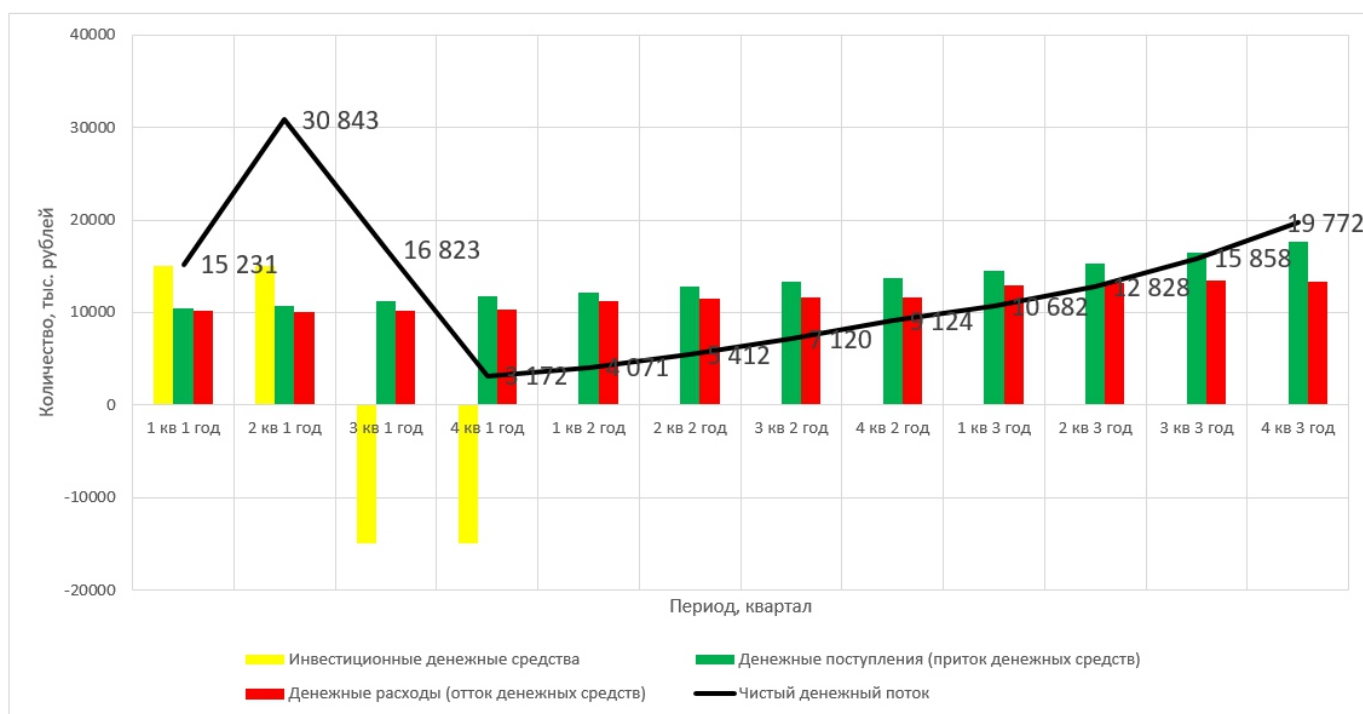


7.2.3 Финансовый план показателей при «Умеренном» варианте развития деятельности.

Таблица 37. Плановый отчет о движении денежных средств в течение 3 лет поквартально, в тыс. руб.

№	Показатели	ед. изм.	1 кв 1 год	2 кв 1 год	3 кв 1 год	4 кв 1 год	1 кв 2 год	2 кв 2 год	3 кв 2 год	4 кв 2 год	1 кв 3 год	2 кв 3 год	3 кв 3 год	4 кв 3 год
1	Операционная деятельность		-	15 231,40	30 843,60	16 823,80	3 172,00	4 071,20	5 412,00	7 120,80	9 124,00	10 682,00	12 828,80	15 858,80
2	Инвестиционные денежные средства	Тыс. руб.	15 000,00	15 000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Фонд заработной платы, с учетом налогов	Тыс. руб.	4 908,75	4 908,75	4 908,75	4 908,75	5 645,00	5 645,00	5 645,00	5 645,00	6 475,00	6 475,00	6 475,00	6 475,00
4	Аренда помещения	Тыс. руб.	750,00	750,00	750,00	750,00	825,00	825,00	825,00	825,00	900,00	900,00	900,00	900,00
5	Оплата коммунальных услуг	Тыс. руб.	120,00	120,00	120,00	120,00	130,00	130,00	130,00	130,00	142,50	142,50	142,50	142,50
6	Разработка WEB – портала	Тыс. руб.	200,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	Масштабная рекламная компания	Тыс. руб.	2 400,00	2 400,00	2 400,00	2 400,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 750,00	2 750,00	2 750,00	2 750,00
8	Прочие общепроизводственные и административные расходы	Тыс. руб.	900,00	900,00	900,00	900,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 125,00	1 125,00	1 125,00	1 125,00
9	Итого инвестиционные затраты проекта	Тыс. руб.	9 278,75	9 078,75	9 078,75	9 078,75	10 100,00	10 100,00	10 100,00	10 100,00	11 392,50	11 392,50	11 392,50	11 392,50
10	Поступления от деятельности	Тыс. руб.	10 400,00	10 700,00	11 200,00	11 700,00	12 200,00	12 800,00	13 300,00	13 700,00	14 500,00	15 300,00	16 500,00	17 700,00
11	Итого операционная (валовая) прибыль	Тыс. руб.	1 121,25	1 621,25	2 121,25	2 621,25	2 100,00	2 700,00	3 200,00	3 600,00	3 107,50	3 907,50	5 107,50	6 307,50
12	Инвестиционная деятельность	Тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	Расходы будущих периодов (прибыль планируется в дальнейшем расходовать на развитие бизнеса)	Тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Оплата налогов, кроме налога на прибыль	Тыс. руб.	832,00	856,00	896,00	936,00	976,00	1 024,00	1 064,00	1 096,00	1 160,00	1 224,00	1 320,00	1 416,00
15	Прибыль после оплаты налогов	Тыс. руб.	289,25	765,25	1 225,25	1 685,25	1 124,00	1 676,00	2 136,00	2 504,00	1 947,50	2 683,50	3 787,50	4 891,50
16	Оплата налога на прибыль	Тыс. руб.	57,85	153,05	245,05	337,05	224,80	335,20	427,20	500,80	389,50	536,70	757,50	978,30
17	Итого расходы проекта, включая оплату налогов	Тыс. руб.	10 168,60	10 087,80	10 219,80	10 351,80	11 300,80	11 459,20	11 591,20	11 696,80	12 942,00	13 153,20	13 470,00	13 786,80
18	Чистая прибыль проекта	Тыс. руб.	231,40	612,20	980,20	1 348,20	899,20	1 340,80	1 708,80	2 003,20	1 558,00	2 146,80	3 030,00	3 913,20
19	Движение денежных средств с учетом инвестиционных вложений	Тыс. руб.	15 231,40	15 612,20	980,20	1 348,20	899,20	1 340,80	1 708,80	2 003,20	1 558,00	2 146,80	3 030,00	3 913,20
20	Возврат инвестиционных вложений	Тыс. руб.	-	-	-15 000,00	-15 000,00	-	-	-	-	-	-	-	-
21	Движение чистых денежных средств	Тыс. руб.	15 231,40	30 843,60	16 823,80	3 172,00	4 071,20	5 412,00	7 120,80	9 124,00	10 682,00	12 828,80	15 858,80	19 772,00

Диаграмма 16. Cash flow (поток денежных средств) при «Умеренном» варианте развития деятельности



7.3. Финансовый план показателей при «Оптимистическом» варианте развития деятельности.

Таблица 38. Плановый отчет о движении денежных средств в течение 3 лет, в тыс. руб.

№ п/п	Показатели	ед. изм.	Первый год работы	Второй год работы	Третий год работы
1	Операционная деятельность	Тыс. руб.		6 116,00	15 012,00
2	Инвестиционные денежные средства	Тыс. руб.	30 000,00		
3	Фонд заработной платы, с учетом налогов	Тыс. руб.	19 635,00	22 580,00	25 900,00
4	Аренда помещения	Тыс. руб.	3 000,00	3 300,00	3 600,00
5	Оплата коммунальных услуг	Тыс. руб.	480,00	520,00	570,00
6	Разработка WEB – портала	Тыс. руб.	200,00		
7	Масштабная рекламная компания	Тыс. руб.	9 600,00	10 000,00	11 000,00
8	Прочие общепроизводственные и административные расходы	Тыс. руб.	3 600,00	4 000,00	4 500,00
9	Итого инвестиционные затраты проекта	Тыс. руб.	36 515,00	40 400,00	45 570,00
10	Поступления от деятельности	Тыс. руб.	48 000,00	56 000,00	68 000,00
11	Итого операционная (валовая) прибыль	Тыс. руб.	11 485,00	15 600,00	22 430,00
12	Инвестиционная деятельность	Тыс. руб.			
13	Расходы будущих периодов (прибыль планируется в дальнейшем расходовать на развитие бизнеса)	Тыс. руб.	-	-	-
14	Оплата налогов, кроме налога на прибыль	Тыс. руб.	3 840,00	4 480,00	5 440,00
15	Прибыль после оплаты налогов	Тыс. руб.	7 645,00	11 120,00	16 990,00
16	Оплата налога на прибыль	Тыс. руб.	1 529,00	2 224,00	3 398,00
17	Чистая прибыль проекта	Тыс. руб.	6 116,00	8 896,00	13 592,00
18	Движение денежных средств с учетом инвестиционных вложений	Тыс. руб.	36 116,00	8 896,00	13 592,00
19	Возврат инвестиционных вложений	Тыс. руб.	-30 000,00	-	-
20	Движение чистых денежных средств	Тыс. руб.	6 116,00	15 012,00	28 604,00

7.3.1. Сводные показатели проекта при «Оптимистическом» варианте развития деятельности.

Таблица 39. Показатели проекта

Сумма инвестиционных вложений, тыс. руб.	30 000,00
Ставка дисконтирования, %	11,5
Чистый денежный поток, тыс. руб. за период 3 года	58 604,00
Дисконтированный денежный поток, тыс. руб. за период 3 года	49 351,87
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб. за период 3 года	19 351,87
Дисконтированный индекс доходности за период 3 года	1,65

7.3.2. Анализ чувствительности проекта при «Оптимистическом» варианте развития деятельности.

Шаг для анализа чувствительности установлен 5%, согласно нормативу (Установление предельных значений переменных показателей, а также шага их изменения. Как правило, шаг принимается равным $\pm 5-10\%$).

Таблица 40. Анализ чувствительности проекта на изменения показателей.

Фактор	Процент изменения					Чувствительность показателя к изменению фактора
	-10%	-5%	0%	5%	10%	
Зависимость NPV от изменения выручки	14 416,68	16 884,27	19 351,87	21 819,46	24 287,05	2,55
Зависимость NPV от изменения ставки дисконтирования	20 149,10	19 747,42	19 351,87	18 962,31	18 578,61	- 0,40

⁷ <https://clck.ru/34Hnhv>

Диаграмма 17. Зависимость NPV от изменения выручки

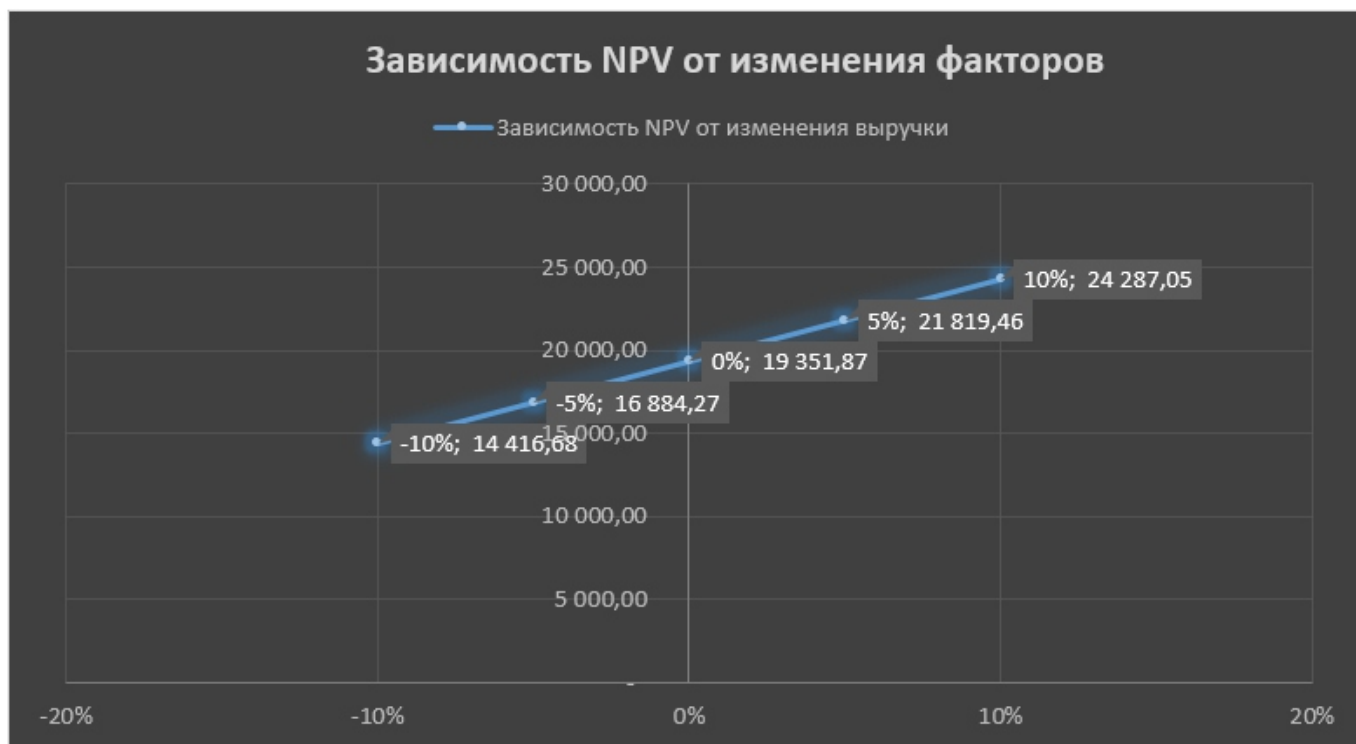
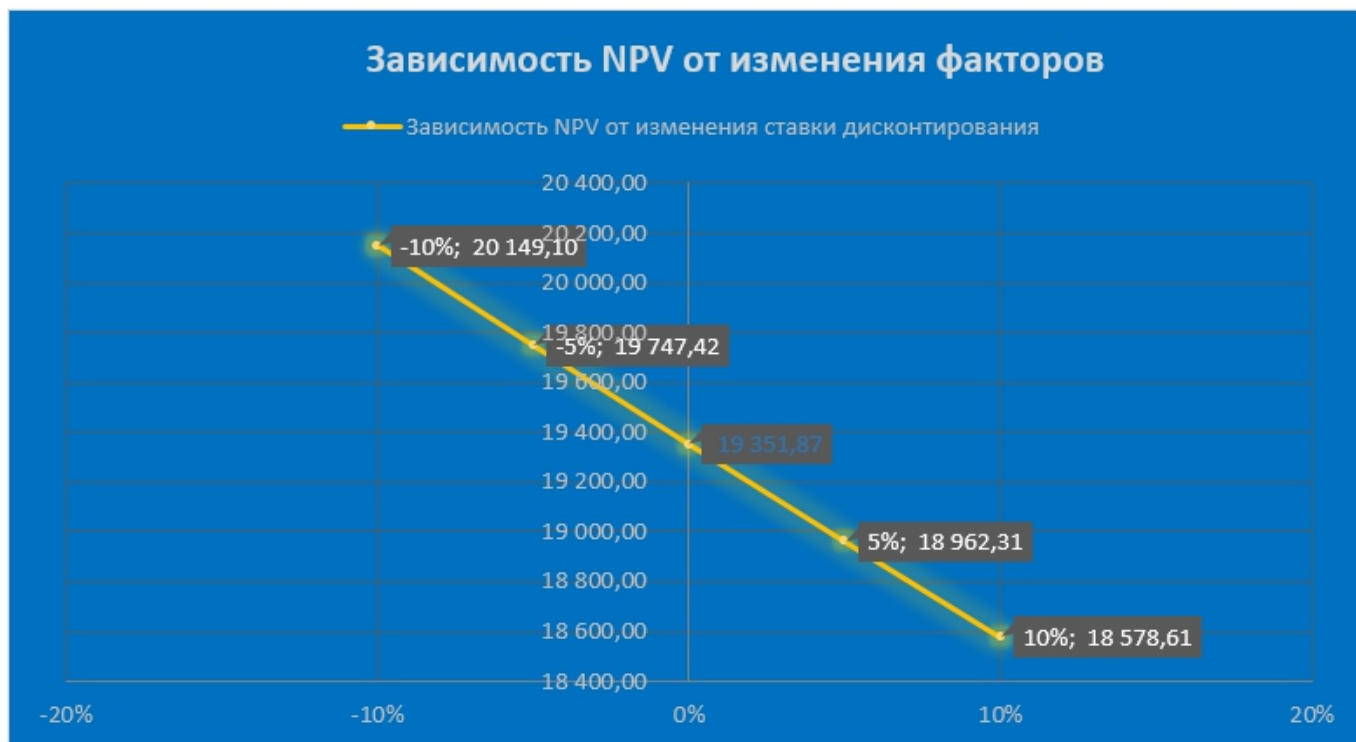


Диаграмма 18. Зависимость NPV от изменения ставки дисконтирования

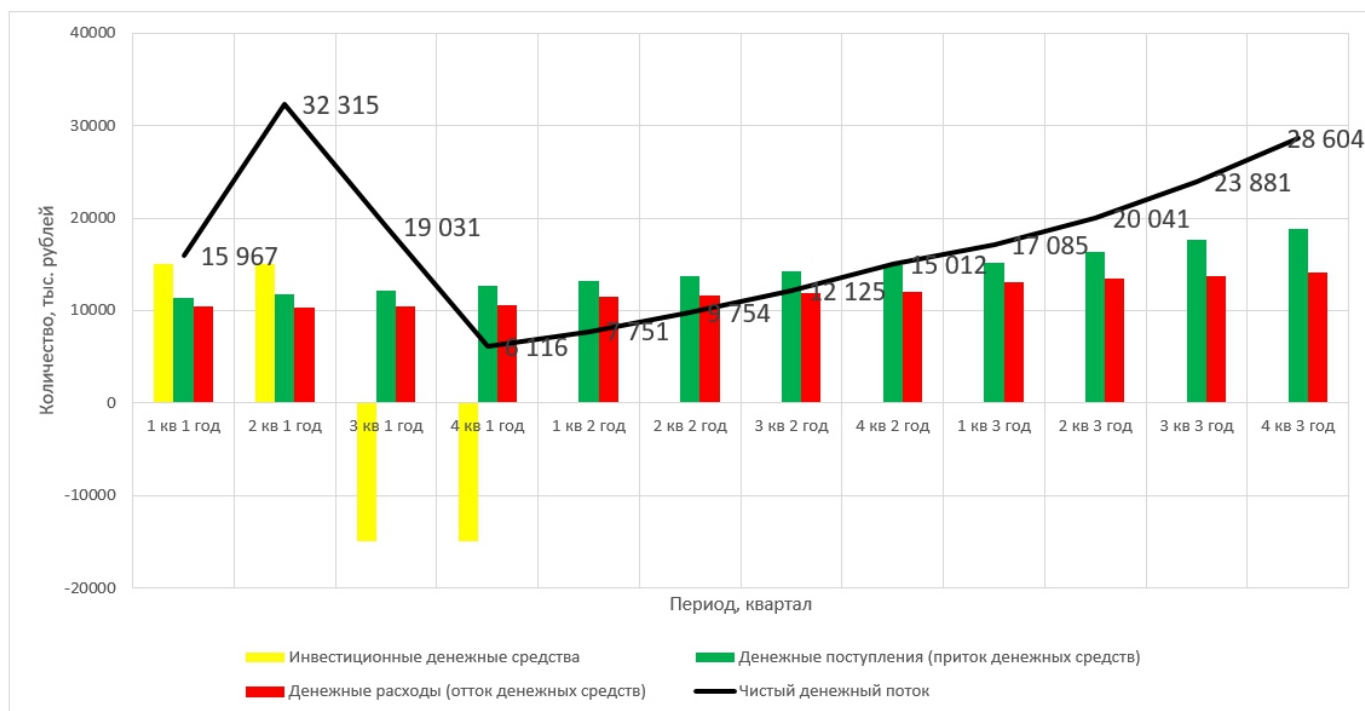


7.3.3 Финансовый план показателей при «Оптимистическом» варианте развития деятельности.

Таблица 41. Плановый отчет о движении денежных средств
в течение 3 лет поквартально, в тыс. руб.

№	Показатели	ед. изм.	1 кв 1 год	2 кв 1 год	3 кв 1 год	4 кв 1 год	1 кв 2 год	2 кв 2 год	3 кв 2 год	4 кв 2 год	1 кв 3 год	2 кв 3 год	3 кв 3 год	4 кв 3 год
1	Операционная деятельность		-	15 967,40	32 315,60	19 031,80	6 116,00	7 751,20	9 754,40	12 125,60	15 012,00	17 085,20	20 041,60	23 881,20
2	Инвестиционные денежные средства	Тыс. руб.	15 000,00	15 000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	Фонд заработной платы, с учетом налогов	Тыс. руб.	4 908,75	4 908,75	4 908,75	4 908,75	5 645,00	5 645,00	5 645,00	5 645,00	6 475,00	6 475,00	6 475,00	6 475,00
4	Аренда помещения	Тыс. руб.	750,00	750,00	750,00	750,00	825,00	825,00	825,00	825,00	900,00	900,00	900,00	900,00
5	Оплата коммунальных услуг	Тыс. руб.	120,00	120,00	120,00	120,00	130,00	130,00	130,00	130,00	142,50	142,50	142,50	142,50
6	Разработка WEB – портала	Тыс. руб.	200,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	Масштабная рекламная компания	Тыс. руб.	2 400,00	2 400,00	2 400,00	2 400,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 500,00	2 750,00	2 750,00	2 750,00	2 750,00
8	Прочие общепроизводственные и административные расходы	Тыс. руб.	900,00	900,00	900,00	900,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 125,00	1 125,00	1 125,00	1 125,00
9	Итого инвестиционные затраты проекта	Тыс. руб.	9 278,75	9 078,75	9 078,75	9 078,75	10 100,00	10 100,00	10 100,00	10 100,00	11 392,50	11 392,50	11 392,50	11 392,50
10	Поступления от деятельности	Тыс. руб.	11 400,00	11 700,00	12 200,00	12 700,00	13 200,00	13 700,00	14 200,00	14 900,00	15 200,00	16 400,00	17 600,00	18 800,00
11	Итого операционная (валовая) прибыль	Тыс. руб.	2 121,25	2 621,25	3 121,25	3 621,25	3 100,00	3 600,00	4 100,00	4 800,00	3 807,50	5 007,50	6 207,50	7 407,50
12	Инвестиционная деятельность	Тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	Расходы будущих периодов (прибыль планируется в дальнейшем расходовать на развитие бизнеса)	Тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	Оплата налогов, кроме налога на прибыль	Тыс. руб.	912,00	936,00	976,00	1 016,00	1 056,00	1 096,00	1 136,00	1 192,00	1 216,00	1 312,00	1 408,00	1 504,00
15	Прибыль после оплаты налогов	Тыс. руб.	1 209,25	1 685,25	2 145,25	2 605,25	2 044,00	2 504,00	2 964,00	3 608,00	2 591,50	3 695,50	4 799,50	5 903,50
16	Оплата налога на прибыль	Тыс. руб.	241,85	337,05	429,05	521,05	408,80	500,80	592,80	721,60	518,30	739,10	959,90	1 180,70
17	Итого расходы проекта, включая оплату налогов	Тыс. руб.	10 432,60	10 351,80	10 483,80	10 615,80	11 564,80	11 696,80	11 828,80	12 013,60	13 126,80	13 443,60	13 760,40	14 077,20
18	Чистая прибыль проекта	Тыс. руб.	967,40	1 348,20	1 716,20	2 084,20	1 635,20	2 003,20	2 371,20	2 886,40	2 073,20	2 956,40	3 839,60	4 722,80
19	Движение денежных средств с учетом инвестиционных вложений	Тыс. руб.	15 967,40	16 348,20	1 716,20	2 084,20	1 635,20	2 003,20	2 371,20	2 886,40	2 073,20	2 956,40	3 839,60	4 722,80
20	Возврат инвестиционных вложений	Тыс. руб.	-	-	-15 000,00	-15 000,00	-	-	-	-	-	-	-	-
21	Движение чистых денежных средств	Тыс. руб.	15 967,40	32 315,60	19 031,80	6 116,00	7 751,20	9 754,40	12 125,60	15 012,00	17 085,20	20 041,60	23 881,20	28 604,00

Диаграмма 19. Cash flow (поток денежных средств) при «Оптимистическом» варианте развития деятельности



8. РАСЧЕТ ЧИСТОЙ ПРИВЕДЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА

Чистая приведённая стоимость (ЧПС, чистый приведённый эффект, чистая текущая стоимость, чистый дисконтированный доход, ЧДД, англ. net present value, NPV) – это сумма дисконтированных значений потока платежей, приведённых к сегодняшнему дню. Показатель NPV представляет собой разность между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными к текущему моменту времени (моменту оценки инвестиционного проекта).

Расчёт (NPV) для действующего проекта произведен на период в течение трех лет деятельности.

Расчёт (NPV) для действующего проекта представлен в п. 7.1. Минимальный размер показателя, рассчитанного при «Пессимистическом» варианте развития деятельности, составляет 5 087,48 тыс. рублей.

Расчёт (NPV) для действующего проекта представлен в п. 7.2. Средний размер показателя, рассчитанного при «Умеренном» варианте развития деятельности, составляет 12 219,68 тыс. рублей.

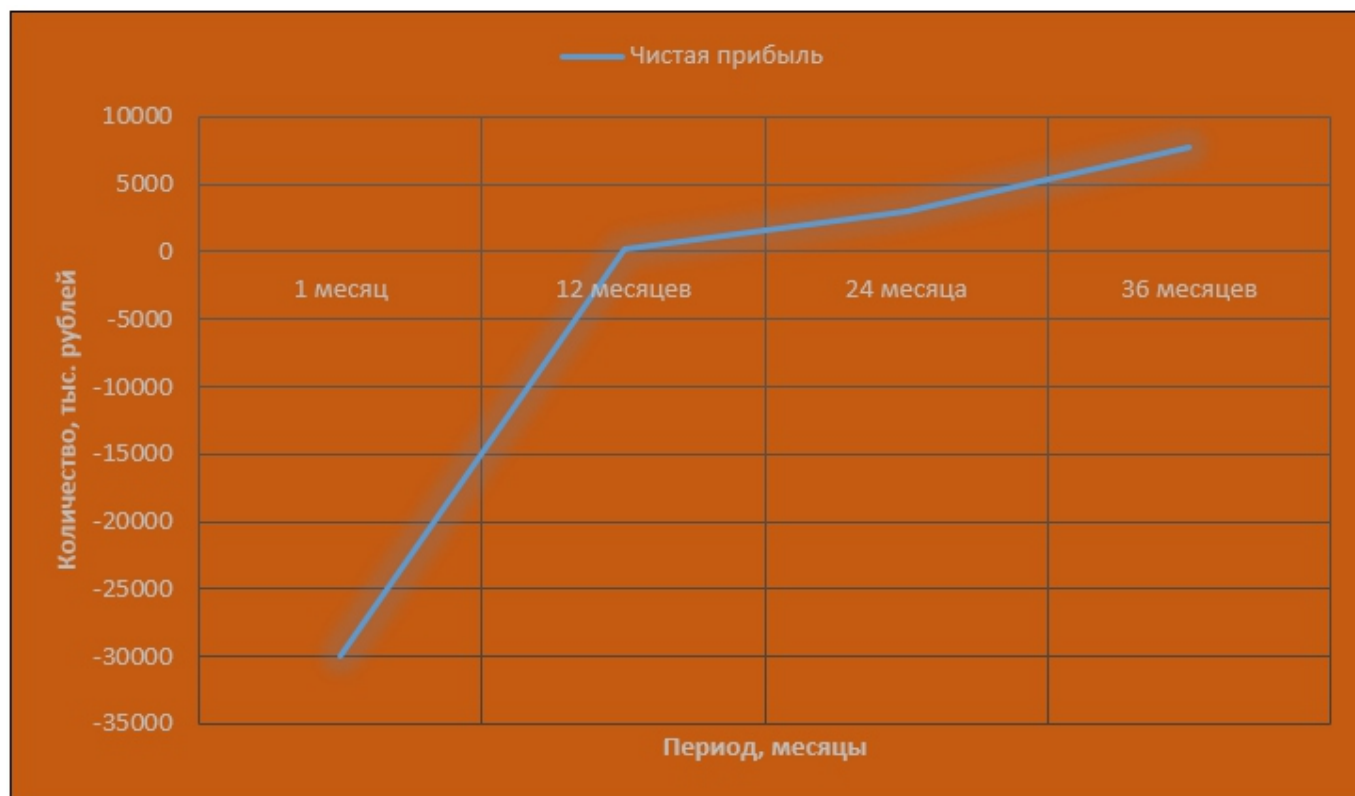
Расчёт (NPV) для действующего проекта представлен в п. 7.3.

Максимальный размер показателя, рассчитанного при «Оптимистическом» варианте развития деятельности, составляет 19 351,87 тыс. рублей.

8.1. Расчёт срока окупаемости денежных вложений по проекту

Показатели окупаемости проекта. РВР показывает срок, необходимый для того, чтобы оборотные доходы проекта покрыли затраты, вложенные в проект.

Диаграмма 20. Расчет срока окупаемости проекта при «Пессимистическом» варианте развития деятельности, в месяцах.



Простой срок окупаемости проекта (СОП) рассчитывается по формуле:

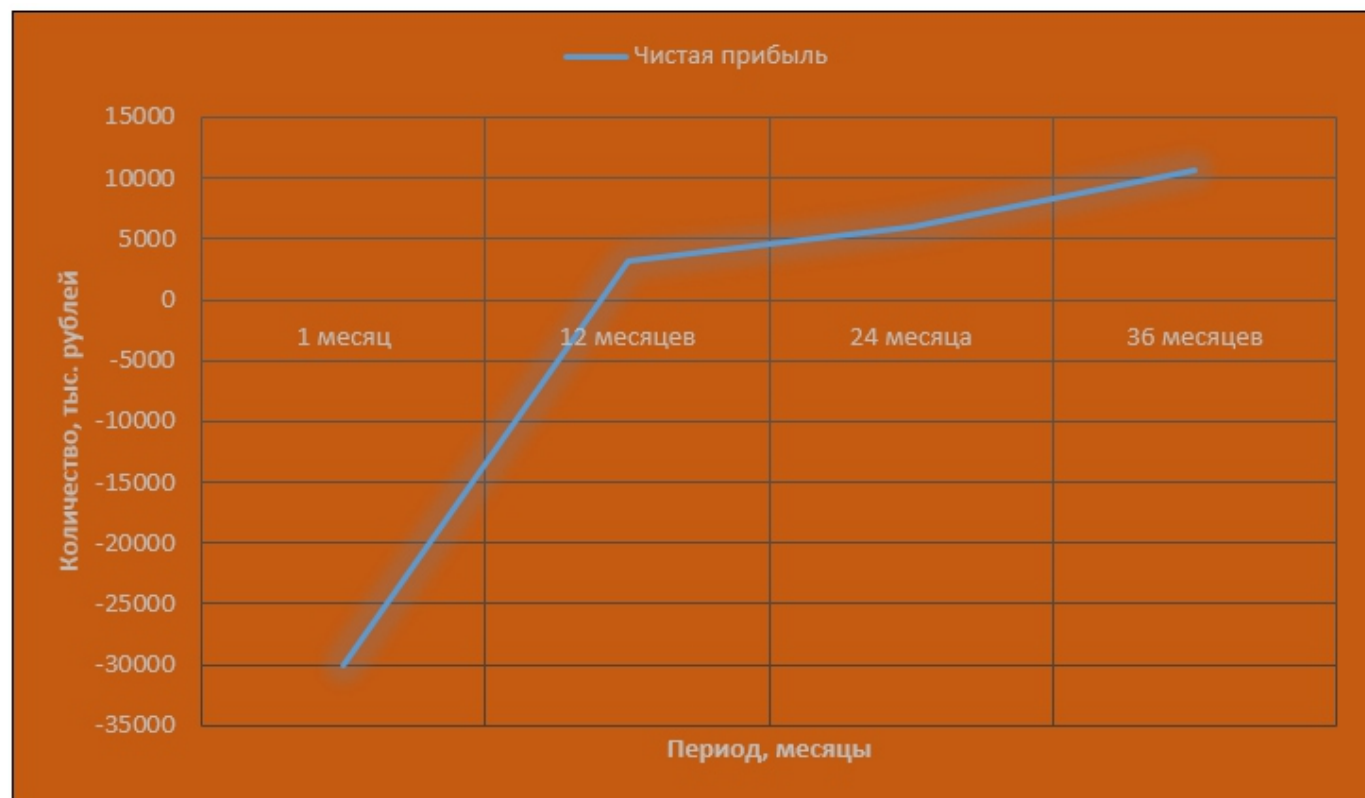
$$\text{СОП} = \frac{\text{Сумма вложений в проект}}{\text{Чистая прибыль}} \times 12 \text{ мес.}$$

Срок окупаемости проекта определяется как ожидаемое число месяцев, необходимое для полного возмещения затрат на реализацию проекта.

Таблица 42. Период окупаемости проекта при «Пессимистическом» варианте развития деятельности

Показатель при «Пессимистическом» варианте развития деятельности Системы	Значение
Простой срок окупаемости проекта	12 месяцев
Дисконтируемый срок окупаемости проекта	14 месяцев

Диаграмма 21. Расчет срока окупаемости проекта при «Умеренном» варианте развития деятельности, в месяцах.



Простой срок окупаемости проекта (СОП) рассчитывается по формуле:

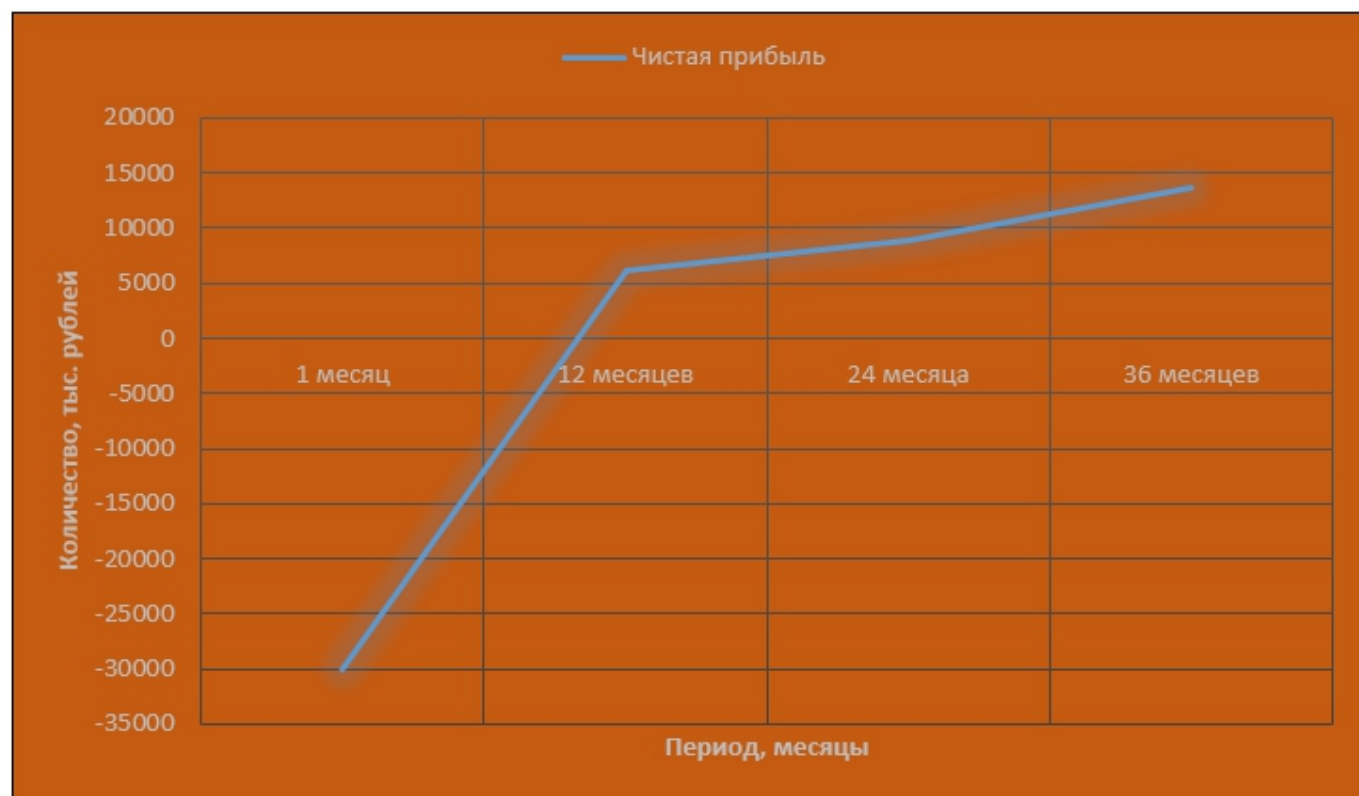
$$\text{СОП} = \frac{\text{Сумма вложений в проект}}{\text{Чистая прибыль}} \times 12 \text{ мес.}$$

Срок окупаемости проекта определяется как ожидаемое число месяцев, необходимое для полного возмещения затрат на реализацию проекта.

Таблица 43. Период окупаемости проекта при «Умеренном» варианте развития деятельности

Показатель при «Умеренном» варианте развития деятельности Системы	Значение
Простой срок окупаемости проекта	10 месяцев
Дисконтируемый срок окупаемости проекта	12 месяцев

Диаграмма 22. Расчет срока окупаемости проекта при «Оптимистическом» варианте развития деятельности, в месяцах.



Простой срок окупаемости проекта (СОП) рассчитывается по формуле:

$$\text{СОП} = \frac{\text{Сумма вложений в проект}}{\text{Чистая прибыль}} \times 12 \text{ мес.}$$

Срок окупаемости проекта определяется как ожидаемое число месяцев, необходимое для полного возмещения затрат на реализацию проекта.

Таблица 44. Период окупаемости проекта при «Оптимистическом» варианте развития деятельности

Показатель при «Оптимистическом» варианте развития деятельности Системы	Значение
Простой срок окупаемости проекта	8 месяцев
Дисконтируемый срок окупаемости проекта	10 месяцев

8.2. Показатели эффективности проекта

По итогам расчетов финансовой модели проекта при использовании вышеприведенных в бизнес - плане данных, проект имеет следующие показатели эффективности:

Таблица 45. Показатели эффективности деятельности проекта в течение трех лет деятельности

ПОКАЗАТЕЛИ	ЕД. ИЗМ.	ПОКАЗАТЕЛЬ
Простой срок окупаемости проекта	месяц	До 12
Дисконтируемый срок окупаемости проекта	месяц	До 14
Чистая приведенная стоимость (NPV)	тыс. руб.	От 5 087,48 до 19 351,87

Эффективность проекта оценивается как высокая для данного уровня инвестиций и аналогичных проектов.

Кроме того, в расчетах использованы следующие показатели эффективности:

Простой срок окупаемости (РВР) - продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости. Начальным моментом обычно является начало операционной деятельности.

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) – это время, прошедшее с момента инвестирования до полной окупаемости с учетом дисконтирования.

Чистая приведенная стоимость (NPV) - 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.

9. ОЦЕНКА РИСКОВ

В данном разделе проводится качественный анализ рисков проекта и поясняются общие направления относительно методов борьбы с ними.

Риски, связанные с реализацией настоящего проекта, можно разделить на несколько категорий.

9.1. Неспецифические риски

К первой группе относятся неспецифические риски, т.е. прямо или косвенно угрожающие практически любому проекту. В этой категории можно выделить макроэкономические риски (ухудшение экономической ситуации в стране, колебания курсов валют и т.д.), административные риски (изменения правил согласования, налогового законодательства и пр.), а также возникновение форс-мажорных обстоятельств. Подробно рассматривать данную группу рисков не имеет смысла, поскольку снизить их вероятность практически невозможно.

Основным методом борьбы с неспецифическими рисками является страхование проекта. Кроме того, частичной защитой от угроз данной категории будет являться гибкость и мобильность компании, позволяющие быстро реагировать на изменения и оперативно перестраиваться.

9.2 Организационные риски

Среди рисков второй группы можно выделить следующие:

№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
Риск не занятия необходимой доли рынка			
1	Риск не занятия доли рынка, обеспечивающей прибыльность проекта.	Вероятность данного риска – минимальная, находится в прямой зависимости от контроля Учредителей и Инвесторов проекта.	Парируется контролем со стороны Учредителей и Инвесторов строгому соблюдению графика развития и сменой руководства в случае его невыполнения.
Увеличение сроков реализации проекта по организационным причинам			
2	Некоторые риски проекта демонстрируют положительную зависимость от времени, данная угроза требует особого внимания, т.к. затягивание сроков реализации проекта увеличивает другие риски (например, маркетинговые).	Вероятность данного риска находится в прямой зависимости от организационных усилий по реализации проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем разработки подробного календарного плана и строгого следования правилам <u>проджект-менеджмента</u> .

Возникновение непредвиденных технологических трудностей

3	При реализации практически любого проекта есть вероятность появления непредвиденных проблем технического характера.	Вероятность возникновения технологических сложностей существуют, но не очень велика, поскольку техническая сторона проекта детально проработана его Инициатором проекта.	Минимизировать данную угрозу можно путем найма консультантов, специалистов высокого уровня.
---	---	--	---

Нарушение договоренностей со стороны внешних участников проекта

4	К данной группе относятся такие риски, как изменение условий, так, например, стоимости и сроков поставки техники, условий финансирования и пр. могут привести к серьезным проблемам на стадии реализации проекта.	Вероятность нарушения договоренностей со стороны внешних участников проекта невысока, поскольку со многими из них уже налажены партнерские отношения.	Для минимизации данных угроз необходимо четко прописывать обязательства сторон и юридически оформлять все договоренности.
---	---	---	---

9.3. Маркетинговые риски

К третьей категории относятся маркетинговые риски, связанные с возможным негативным влиянием рыночного окружения и концептуальными маркетинговыми просчетами проекта.

Среди маркетинговых рисков можно выделить следующие:

№	Описание	Степень угрозы	Методы борьбы
Риски, связанные с действиями конкурентов.			
Расчет показателей проекта проводился исходя из допущения, что конкурентная ситуация в ближайшее время принципиально не изменится. Если же действия конкурентов будут активными, это может негативно отразиться на перспективах проекта.			
1	Выход на рынок новых игроков.	Вероятность данного риска существует, поскольку благоприятная рыночная конъюнктура будет привлекать на рынок новых игроков.	Выходящие на рынок компании, смогут конкурировать с настоящим проектом. Минимизация риска, как, собственно, и идея проекта, это - успеть занять свою нишу. При достаточной насыщенности рынка, нет мотивации создавать новые компании.
Переоценка Плана продаж услуг			
Финансовые показатели проекта довольно сильно зависят от сроков и объемов реализации. К невыполнению плана продаж услуг может привести переоценка востребованности услуг проекта на рынке, пробелы в маркетинге.			
2	Переоценка спроса	Вероятность низка, поскольку проект планируется на базе конкретных потребностей существующих потенциальных участников проекта.	Тем не менее, снизить последствия переоценки спроса можно с помощью налаживания эффективных каналов продаж, проведения продуманной маркетинговой стратегии.
3	Неэффективность программы продвижения	Вероятность этого риска низка, поскольку заниматься продвижением продукции будут менеджеры, имеющие большой опыт продвижения на рынке.	Основным методом снижения данного риска является проведение дополнительных маркетинговых исследований и привлечение к проекту опытных специалистов для разработки и реализации маркетинговых мероприятий.

Из всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: риски, связанные с реализацией проекта - не существенные, и большинство из них можно минимизировать с помощью грамотного управления.

10. Приложения

ПРОГНОЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

10.1.1. Текущие затраты по проекту при «Пессимистическом» варианте развития деятельности

Тыс. руб.

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ				
Статья	1 год	2 год	3 год	ИТОГО
Прямые производственные расходы				
Фонд заработной платы, включая ЕСН на зарплату персонала	19 635,00	22 580,00	25 900,00	68 115,00
Общие производственные расходы				
Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00	9 900,00
Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00	1 570,00
Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00	30 600,00
Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00	12 100,00
Прочие расходы				
Разработка WEB – портала	200,00	-	-	200,00
= Итого: оплата текущих расходов	36 515,00	40 400,00	45 570,00	122 485,00

10.1.2. Текущие затраты по проекту при «Умеренном» варианте развития деятельности

Тыс. руб.

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ				
Статья	1 год	2 год	3 год	ИТОГО
Прямые производственные расходы				
Фонд заработной платы, включая ЕСН на зарплату персонала	19 635,00	22 580,00	25 900,00	68 115,00
Общие производственные расходы				
Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00	9 900,00
Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00	1 570,00
Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00	30 600,00
Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00	12 100,00
Прочие расходы				
Разработка WEB – портала	200,00	-	-	200,00
= Итого: оплата текущих расходов	36 515,00	40 400,00	45 570,00	122 485,00

10.1.3. Текущие затраты по проекту при «Оптимистическом» варианте развития деятельности

Тыс. руб.

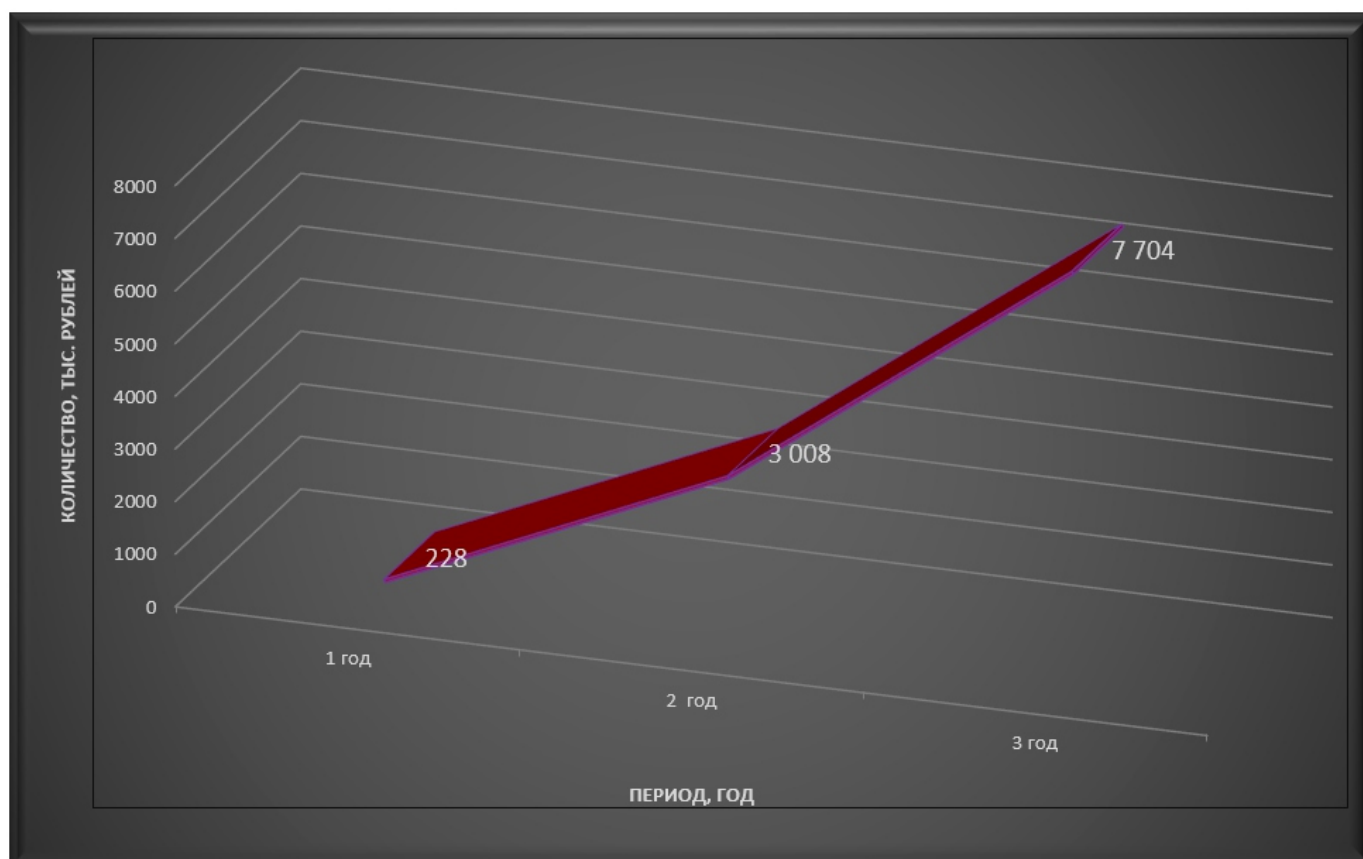
ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ				
Статья	1 год	2 год	3 год	ИТОГО
Прямые производственные расходы				
Фонд заработной платы, включая ЕСН на зарплату персонала	19 635,00	22 580,00	25 900,00	68 115,00
Общие производственные расходы				
Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00	9 900,00
Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00	1 570,00
Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00	30 600,00
Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00	12 100,00
Прочие расходы				
Разработка WEB – портала	200,00	-	-	200,00
= Итого: оплата текущих расходов	36 515,00	40 400,00	45 570,00	122 485,00

10.2.1. Отчет о прибылях и убытках при «Пессимистическом» варианте развития деятельности

Тыс. руб.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ				
Статья	1 год	2 год	3 год	ИТОГО
Оборотная выручка	40 000,00	48 000,00	60 000,00	148 000,00
Себестоимость	36 515,00	40 400,00	45 570,00	122 485,00
в том числе				
Фонд заработной платы, включая ЕСН на зарплату персонала	19 635,00	22 580,00	25 900,00	68 115,00
Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00	9 900,00
Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00	1 570,00
Разработка WEB – портала	200,00	-	-	200,00
Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00	30 600,00
Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00	12 100,00
Валовая прибыль	3 485,00	7 600,00	14 430,00	25 515,00
Налоги, кроме налога на прибыль	3 200,00	3 840,00	4 800,00	11 840,00
Прибыль до налогообложения	285,00	3 760,00	9 630,00	13 675,00
Налог на прибыль	57,00	752,00	1 926,00	2 735,00
Чистая прибыль (убыток)	228,00	3 008,00	7 704,00	10 940,00

Диаграмма 23. Чистая прибыль при «Пессимистическом» варианте развития деятельности, тыс. руб.

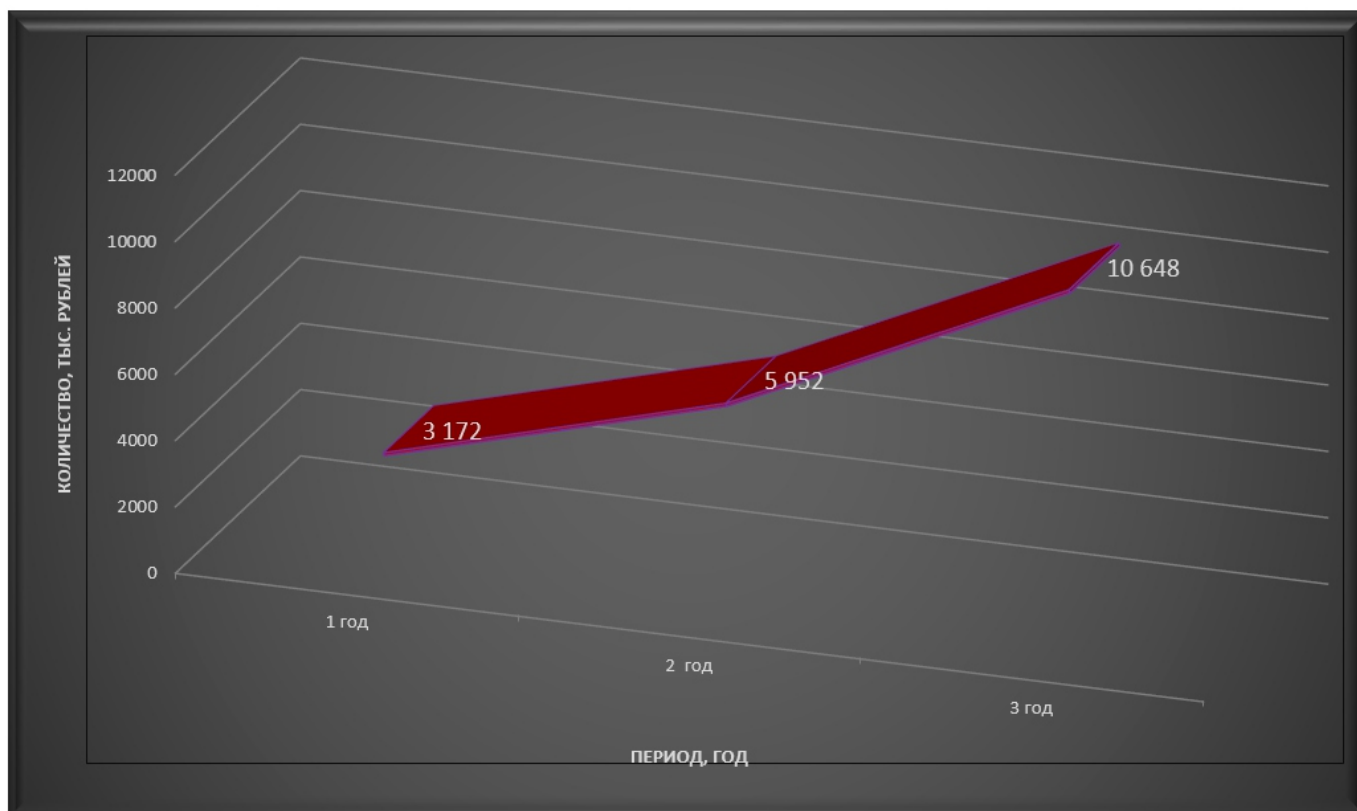


10.2.2. Отчет о прибылях и убытках при «Умеренном» варианте развития деятельности

Тыс. руб.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ				
Статья	1 год	2 год	3 год	ИТОГО
Оборотная выручка	44 000,00	52 000,00	64 000,00	160 000,00
Себестоимость	36 515,00	40 400,00	45 570,00	122 485,00
в том числе				
Фонд заработной платы, включая ЕСН на зарплату персонала	19 635,00	22 580,00	25 900,00	68 115,00
Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00	9 900,00
Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00	1 570,00
Разработка WEB – портала	200,00	-	-	200,00
Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00	30 600,00
Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00	12 100,00
Валовая прибыль	7 485,00	11 600,00	18 430,00	37 515,00
Налоги, кроме налога на прибыль	3 520,00	4 160,00	5 120,00	12 800,00
Прибыль до налогообложения	3 965,00	7 440,00	13 310,00	24 715,00
Налог на прибыль	793,00	1 488,00	2 662,00	4 943,00
Чистая прибыль (убыток)	3 172,00	5 952,00	10 648,00	19 772,00

Диаграмма 24. Чистая прибыль при «Умеренном» варианте развития деятельности, тыс. руб.

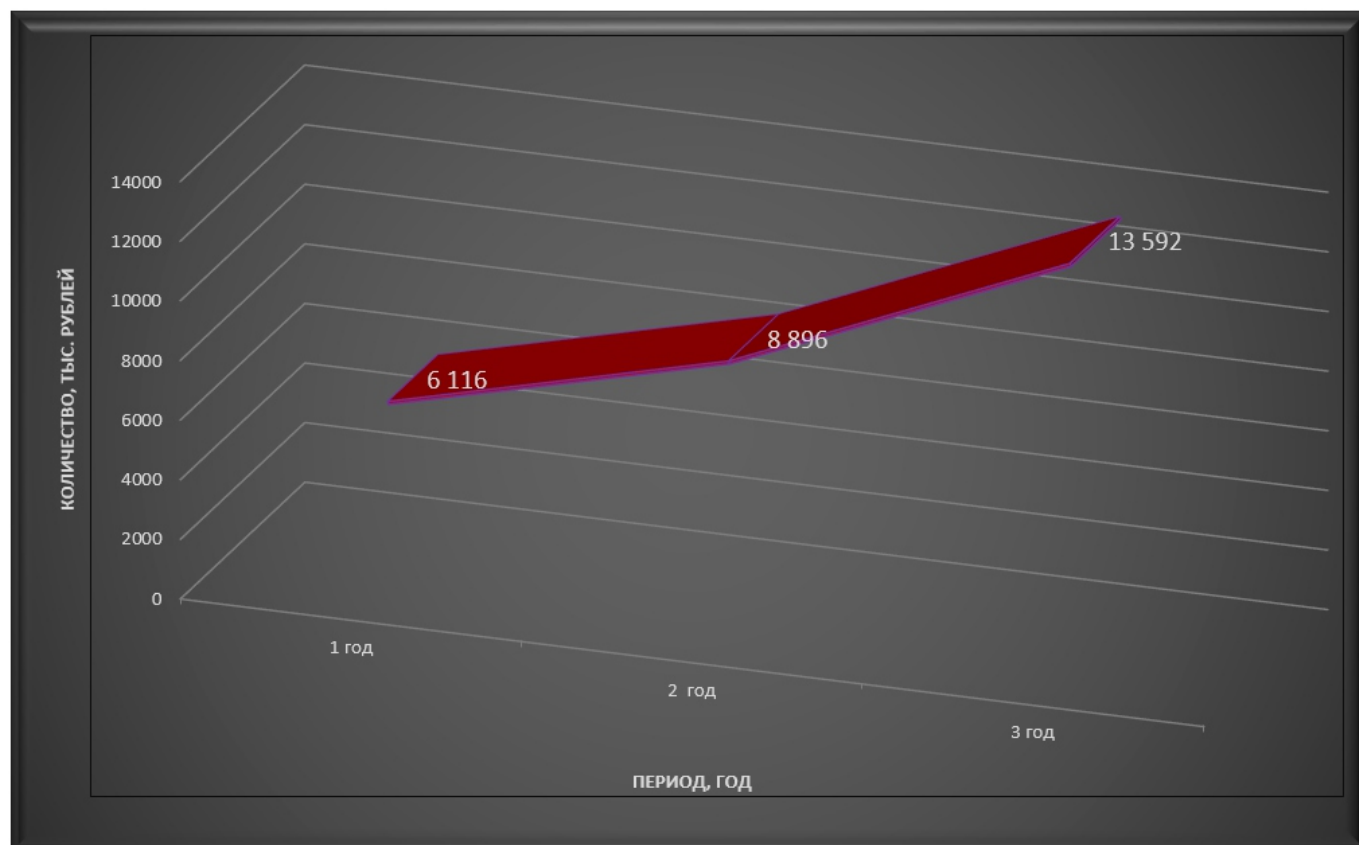


10.2.3. Отчет о прибылях и убытках при «Оптимистическом» варианте развития деятельности Системы

Тыс. руб.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ				
Статья	1 год	2 год	3 год	ИТОГО
Оборотная выручка	48 000,00	56 000,00	68 000,00	172 000,00
Себестоимость	36 515,00	40 400,00	45 570,00	122 485,00
в том числе				
Фонд заработной платы, включая ЕСН на зарплату персонала	19 635,00	22 580,00	25 900,00	68 115,00
Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00	9 900,00
Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00	1 570,00
Разработка WEB – портала	200,00	-	-	200,00
Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00	30 600,00
Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00	12 100,00
Валовая прибыль	11 485,00	15 600,00	22 430,00	49 515,00
Налоги, кроме налога на прибыль	3 840,00	4 480,00	5 440,00	13 760,00
Прибыль до налогообложения	7 645,00	11 120,00	16 990,00	35 755,00
Налог на прибыль	1 529,00	2 224,00	3 398,00	7 151,00
Чистая прибыль (убыток)	6 116,00	8 896,00	13 592,00	28 604,00

Диаграмма 25. Чистая прибыль при «Оптимистическом» варианте развития деятельности, тыс. руб.



10.3.1. Отчет о движении денежных средств при «Пессимистическом» варианте развития деятельности

Тыс. руб.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1 год	2 год	3 год	ИТОГО
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	30 000,00	-	-	30 000,00
Оборотная выручка	40 000,00	48 000,00	60 000,00	148 000,00
Фонд заработной платы, включая ЕСН на зарплату персонала	19 635,00	22 580,00	25 900,00	68 115,00
Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00	9 900,00
Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00	1 570,00
Разработка WEB – портала	200,00	-	-	200,00
Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00	30 600,00
Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00	12 100,00
Налоги, кроме налога на прибыль	3 200,00	3 840,00	4 800,00	11 840,00
Налог на прибыль	57,00	752,00	1 926,00	2 735,00
Денежные потоки от операционной деятельности	30 228,00	3 008,00	7 704,00	40 940,00
Возврат инвестиционных денежных средств	30 000,00	-	-	30 000,00
Суммарный денежный поток за период	228,00	3 008,00	7 704,00	10 940,00
Денежные средства на начало периода	0,00	228,00	3 236,00	
Денежные средства на конец периода	228,00	3 236,00	10 940,00	

10.3.2. Отчет о движении денежных средств при «Умеренном» варианте развития деятельности

Тыс. руб.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1 год	2 год	3 год	ИТОГО
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	30 000,00	-	-	30 000,00
Оборотная выручка	44 000,00	52 000,00	64 000,00	160 000,00
Фонд заработной платы, включая ЕСН на зарплату персонала	19 635,00	22 580,00	25 900,00	68 115,00
Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00	9 900,00
Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00	1 570,00
Разработка WEB – портала	200,00	-	-	200,00
Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00	30 600,00
Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00	12 100,00
Налоги, кроме налога на прибыль	3 520,00	4 160,00	5 120,00	12 800,00
Налог на прибыль	793,00	1 488,00	2 662,00	4 943,00
Денежные потоки от операционной деятельности	33 172,00	5 952,00	10 648,00	49 772,00
Возврат инвестиционных денежных средств	30 000,00	-	-	30 000,00
Суммарный денежный поток за период	3 172,00	5 952,00	10 648,00	19 772,00
Денежные средства на начало периода	0,00	3 172,00	9 124,00	
Денежные средства на конец периода	3 172,00	9 124,00	19 772,00	

10.3.3. Отчет о движении денежных средств при «Оптимистическом» варианте развития деятельности

Тыс. руб.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	1 год	2 год	3 год	ИТОГО
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	30 000,00	-	-	30 000,00
Оборотная выручка	48 000,00	56 000,00	68 000,00	172 000,00
Фонд заработной платы, включая ЕСН на зарплату персонала	19 635,00	22 580,00	25 900,00	68 115,00
Аренда помещения	3 000,00	3 300,00	3 600,00	9 900,00
Оплата коммунальных услуг	480,00	520,00	570,00	1 570,00
Разработка WEB – портала	200,00	-	-	200,00
Масштабная рекламная компания	9 600,00	10 000,00	11 000,00	30 600,00
Прочие общепроизводственные и административные расходы	3 600,00	4 000,00	4 500,00	12 100,00
Налоги, кроме налога на прибыль	3 840,00	4 480,00	5 440,00	13 760,00
Налог на прибыль	1 529,00	2 224,00	3 398,00	7 151,00
Денежные потоки от операционной деятельности	36 116,00	8 896,00	13 592,00	58 604,00
Возврат инвестиционных денежных средств	30 000,00	-	-	30 000,00
Суммарный денежный поток за период	6 116,00	8 896,00	13 592,00	28 604,00
Денежные средства на начало периода	0,00	6 116,00	15 012,00	
Денежные средства на конец периода	6 116,00	15 012,00	28 604,00	