

## **Содержание:**

### **Введение**

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в России происходят очень интересные события. Страна в ближайшем будущем может буквально «закипеть» от инновационного прорыва. Это связано, с одной стороны, с определенной безнадежностью, в которой объективно находится отечественная экономика.

С другой стороны, увеличивается поток понятных и продуманных позиций, что свидетельствует о том, что маховик государственной инновационной политики постепенно начинает набирать обороты. В связи с этим я предлагаю еще раз взглянуть на финансирование инновационных проектов с точки зрения традиционных подходов в современном смысле возможных источников.

В связи с ускорением научно-технического прогресса в будущем продолжительность волн будет сокращена. Таким образом, современные технологии характеризуются узкой специализацией и быстрым старением с необходимостью постоянного развития, быстрого распространения.

Целью данной работы является анализ реализованных инновационных проектов. При этом можно выделить следующие основные задачи:

- рассмотреть понятие инноваций и инновационной деятельности и государственная поддержка инновационной деятельности;
- изучить особенности финансирования инновационных проектов;
- рассмотреть инициацию и разработку концепции проекта;
- определить фазы жизненного цикла проекта и определение участников проекта;
- изучить структуризацию проекта;
- провести оценку времени и ресурсов проекта;
- построить сетевую модель;
- описать бюджет проекта;

- описать контроль и оценку показателей проекта.

Объектом данного исследования выступает ООО "Муззон". Предметом - анализ реализованных инновационных проектов.

В работе использовались общенаучные методы, такие как анализ, синтез.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы.

# **1. Теоретические аспекты изучения инновационных проектов**

## **1.1. Понятие инноваций и инновационной деятельности и государственная поддержка инновационной деятельности**

Инновационный бизнес - это совокупность технологических, научных, финансовых и коммерческих мероприятий, направленных на коммерциализацию приобретенных знаний и навыков, приобретенного оборудования и технологий. Это позволит повысить качество предоставляемых товаров или услуг, наладить производство новых видов товаров.

Инновационная деятельность бизнеса также может быть направлена на разработку, освоение и внедрение различных инноваций. Эти вопросы посвящены отдельному направлению управления, которое называется инновациями [3].

Инновационные бизнес-идеи финансируются из бюджетов венчурных фондов.

Изменения в любое время подтолкнули общество к развитию.

Не имеет значения, являются ли они чем-то совершенно неизвестным или старым методом, который по какой-то причине снова стал актуальным. Использование новых материалов и технологий приводит к появлению улучшенных продуктов и услуг. Инновации в сфере производства или социальной сферы всегда востребованы и чаще всего экономически оправданы. Инновации могут проявляться в незначительных и внешне незаметных изменениях, а также в расширении ассортимента предлагаемой продукции.

Инновации бывают следующих типов:

Технические - они проявляются при изготовлении изделий с улучшенными свойствами.

Технологический - используется для идеального способа выпуска товаров [7].

Организационная и управленческая - оптимизация структуры производства, транспортных поставок, продаж и поставок.

Информация - решение проблем в инновационной и научно-технической деятельности, увеличение скорости получения необходимой информации.

Социальные - улучшение условий труда персонала, выделение средств на улучшение работы сотрудников, их профессиональное развитие, обучение.

Инновационный бизнес-проект является важнейшим этапом в деятельности предприятий, которые занимаются модернизацией своего производства [5].

Развитие инновационного бизнеса в России неоднократно обсуждалось на высшем государственном уровне. Чиновники сообщили о создании мотивационных стимулов для инноваций. В частности, были предложены налоговые льготы.

При Правительстве России работает Комиссия по инновациям. Основной целью его деятельности является обеспечение взаимодействия государственных органов с предпринимателями. Комиссия разрабатывает налоговые льготы для инноваций, которые затем отражаются в нормах Налогового кодекса. По сей день в России не принят закон, который бы регулировал ведение этого вида деятельности в стране. В нормах действующего законодательства отсутствует определение понятия «инновация». Также ни одна организация не может получить статус «Инновационное предприятие». На практике сложно определить, какие изменения можно отнести к инновациям [9].

В соответствии с приказом Росстата от 12.11.2008 г. должны быть выполнены следующие требования:

- 1) Эстетические изменения должны быть отмечены в производимых товарах: форма, декор или цвет.
- 2) Незначительные внешние и технические изменения. В то же время дизайн остается неизменным; нет существенного влияния на свойства продуктов, в том

числе на себестоимость.

3) Ассортимент товаров расширяется за счет выпуска новых продуктов для этого предприятия, но уже на рынке.

Росстат также пояснил, какие товары относятся как к промышленным, так и к инновационным. В эту категорию входят продукты, которые постоянно меняются в течение последних трех лет. Они включают:

- продукты, которые претерпели значительные изменения и переизданы на рынке в принципиально новой форме;
- продукты, которые были улучшены или модифицированы;
- другие инновационные продукты [4].

Инновационный бизнес-план - это документ, в котором предприятие фиксирует все свои задачи и планы по модернизации производства. Он используется для привлечения потенциальных инвесторов.

В статье 284 Налогового кодекса наряду с понятием «инновация» также рассматривается термин «высокотехнологичный сектор экономики». Возникает довольно актуальный вопрос - какие компании можно зарегистрировать в этой категории? Ответ на этот вопрос заключается в следующем определении. Это высокотехнологичные высокотехнологичные отрасли, в результате которых производятся продукты, которые имеют значительную добавленную стоимость. Это может быть достигнуто за счет использования передовых технологий, современного оборудования и технологий. В структуре затрат преобладают затраты на исследования и разработки.

Таким образом, при определении высокотехнологичных предприятий используют только экономический показатель. Это указывает на сложную специфику этого вида деятельности. Бизнес-план инновационного проекта включает в себя все расходы предприятия, которые были понесены для обновления и улучшения продуктов.

Согласно действующему законодательству, предприятия могут получать отсрочку платежей по подоходному налогу. Это также называется инвестиционным налоговым кредитом. Он не имеет ничего общего с банковскими кредитами. Чтобы предприятие могло его использовать, должны быть выполнены следующие требования: создаются новые виды сырья, материалов и технологий.

Порядок предоставления инвестиционного налогового кредита определен в Приказе Федеральной налоговой службы Российской Федерации от 28 сентября 2010 года. В пакет документов должен быть включен инвестиционный бизнес-план данного проекта. Но есть одна особенность, на которую регулярно ссылаются арбитражные суды. Налоговые инспекторы не должны проверять внедряемые инновации с точки зрения их экономической целесообразности. А что делать с бизнес-планом? Оказывается, налог должен пренебречь этим правилом [11].

Следует также отметить, что механизм предоставления инвестиционных налоговых льгот в России развит очень слабо. Малый инновационный бизнес и другие представители не решаются воспользоваться этим правом.

Основные изменения, влияющие на инновационный сектор

- 1) Показатель некапитального капитала был отменен в отношении затрат, связанных с модернизацией технологии, производства и управления, которые включены в прибыль.
- 2) Новые объекты с высокой энергоэффективностью не облагаются налогом на имущество в течение трех лет с момента их ввода в эксплуатацию.
- 3) Вы можете создать резерв для будущих расходов на инновации.
- 4) Упрощенная схема получения инновационного налогового кредита.
- 5) Список затрат на НИОКР утвержден.
- 6) Также разрешается уменьшать налогооблагаемую прибыль на сумму затрат, связанных с инновациями. В этом случае достигнутые результаты не учитываются [5].
- 7) Порядок амортизации инновационной продукции четко обозначен.
- 8) Больше не существует ограничения на списание затрат на исследования и разработки, которые не дали положительных результатов. Следует отметить, что порядок налогообложения затрат на НИОКР распространяется только на предприятия, которые заказывают исследования и разработки и не выполняют эти работы.
- 9) Правила использования нулевой ставки налога на доходы от продажи акций инновационных компаний.

Таможенное законодательство также постепенно меняется и совершенствуется для инновационных компаний. Так, в московском филиале та-мои было создано специализированное подразделение. В его обязанности входит таможенное оформление биологических объектов, научного оборудования, которое будет использоваться для исследований. Компаниям будет легче доставать и вывозить необходимое оборудование, что значительно упростит их работу [9].

Анализ действующего законодательства России об инновационной деятельности показал, что в этой сфере существует множество налоговых льгот. Но в то же время его реализация связана с большими затратами и рисками. Не всегда можно прогнозировать результаты, прогнозировать прибыль и рентабельность. Эти особенности принимаются во внимание государством, детально регулирующим деятельность в этом сегменте. Разработка инновационного бизнес-плана проекта поможет снизить риски. Во-первых, он состоит из настоящих профессионалов. Во-вторых, их прогнозы основаны на достоверной информации, текущих тенденциях рынка. Получив готовый бизнес-план, будет гораздо проще решить, вкладывать ли средства в этот проект или нет. Если это выгодно, то вам нужно привлекать инвесторов и завоевывать новые рынки, осваивать производство дополнительных видов продукции или модернизировать уже существующие.

## **1.2. Особенности финансирования инновационных проектов**

Инновационный проект как вид инвестиционной деятельности проекта имеет основные черты, присущие данной форме развития бизнеса, он основан на стандартных подходах и методологии идентификации. В то же время, данный тип проектов отличается от основной части инвестиционных задач высоким потенциалом эффективности инвестиций. Эксперты обоснованно утверждают, что для инновационных проектов внутренняя норма доходности должна превышать 70%. Однако до сих пор многие зарубежные и российские эксперты отмечали, что в российской практике уровень подлинной новизны и эффективности в проектах был незначительным. Это не означает провал самой идеи новой инновационной политики государства. Есть еще одна особенность, которая играет важную роль для инвестиционной привлекательности инноваций [3].

Среди особенностей проектов в области инноваций выделяется их особая форма, в которой уникальная задача реализуется как самостоятельный бизнес-проект

(выделенный бизнес-объект). Такой бизнес часто организован в формате малого бизнеса. Такой подход в значительной степени позволяет реализовать идею резких технологических скачков благодаря свободе новизны и сосредоточиться на местных разработках. Таким образом, источники и формы финансирования для этой категории проектов должны первоначально быть адаптированы к экологической специфике бизнеса, где получение прибыли зависит от успеха внедрения инноваций. Начинающие инновационные фирмы, имеющие капитал преимущественно нематериального типа, сталкиваются с рядом проблем, среди которых выделяются:

- среда высокой неопределенности, риск;
- отсутствие дешевых финансовых ресурсов на рынке капитала;
- отсутствие или незначительность залоговой базы для заимствования;
- необходимость тщательного выбора оптимального состава источников финансирования.

Источники финансирования, которые включены в первую очередь, называются «3Fs» (семья, друзья, дураки). Первый этап, называемый посевной, подразумевает действия по проверке самой идеи или созданию прототипа. Она, как правило, в первую очередь инициирует использование личных сбережений предков, их семей и друзей. Естественно, это мелкие средства. Но их может уже хватить, чтобы проверить жизнеспособность самой оригинальной идеи. Такие источники возникают очень часто, они представляют определенную опасность для будущего из-за неформального подхода к учету средств и неоднозначности характера источника (либо займа, либо вклада в бизнес) [6].

Наряду с фондами учредителей могут быть привлечены и другие источники, например, государственные и негосударственные «начальные» фонды. Средства из этих средств предоставляются заявителям в нескольких стандартных формах. Тем не менее, финансы из описанного источника труднодоступны, очень ограничены и строго предназначены. Этот источник предлагает следующие формы финансирования.

Гранты для некоммерческих фондов.

Льготные необеспеченные кредиты.

Льготные кредиты с компенсацией процентной ставки.

Инвестиции аналогичны венчурному капиталу.

На начальном этапе и во время запуска проекта в финансирование могут быть вовлечены так называемые «бизнес-ангелы». Это инвесторы - физические лица, которые вкладывают значительные суммы от десяти до десятков тысяч денежных единиц. Таким образом, они входят в состав участников компании, получая значительную долю ее имущества. Их задача - получать прибыль от продажи своей доли в момент, удобный для выхода из бизнеса. Кроме того, по мере развития проекта формы финансирования претерпевают изменения, сменяя друг друга в ходе роста капитализации бизнеса и требуемых объемов инвестиций. Среди источников, возникающих после завершения «начального» этапа, таких как:

- средства венчурных фондов;
- средства, привлеченные фондами прямых инвестиций;
- Разнообразие банковских кредитов, в том числе по модели проектного финансирования;
- средства, привлеченные в результате выпуска акций.

Последовательный подход к финансированию [4]

Риск недостаточного финансирования, конечно, меньше, чем риск провала исследований, разработок и внедрения. Тем не менее, это тоже здорово, поэтому стратегия выбора структуры, методов и форм финансирования инновационного проекта имеет первостепенное значение. Как известно, компании могут использовать внутренние и внешние ресурсы. Мы будем уделять особое внимание формам и типам источников, и в этом разделе мы рассмотрим подготовительные этапы перед набором эффективных инструментов для финансового наполнения инвестиционного процесса. Как мы выяснили ранее, сами источники и их наборы зависят от стадии жизненного цикла проекта. С точки зрения стоимости ресурсов, которые увеличивают инвестиционные возможности проекта, трудности привлечения финансирования (особенно на начальном этапе), собственные источники компании и ее владельцев являются предпочтительными. Однако полагаться в современных условиях только на этот тип финансовых ресурсов будет означать «прекращение» всех инициатив в инновационной сфере. Это означает, что необходимо последовательно находить комбинированные решения, выборочно учитывать весь спектр инструментов, работающих на рынке и постоянно иницируемых в ходе реализации государственной политики. Тактика

диверсификации источников финансирования работает хорошо. Но крайностей желательно избегать, а не делать ставку только на один источник. Следует помнить, что каждая из форм имеет свою сложность, которая в совокупности может оказаться слишком дорогим ограничителем. Затраты на безопасность должны рассматриваться не только с финансовой точки зрения, но и с точки зрения возможной потери времени. Другими словами, экономическая целесообразность широкого спектра фондов должна быть оправдана.

Аудит состава источников финансирования проекта, проводимый на каждом этапе, позволяет компании более эффективно привлекать новые средства. Риск нехватки средств уменьшается. Своевременный пересмотр помогает сократить время, затрачиваемое на привлечение дополнительных финансовых ресурсов [12].

Неоднократно отмечалось, что все источники финансирования инвестиционного проекта делятся на внутренние и внешние. Внутренние источники известны. Основными являются уставный капитал, сформированный при учреждении компании, и нераспределенная прибыль. Внутри прибыли имеются накопления амортизации, которые, к сожалению, не распределяются в амортизационном фонде стандартным образом. Внутренние резервы финансирования также включают дополнительный капитал, полученный в результате переоценки основных средств и краткосрочной кредиторской задолженности. Но это может лишь время от времени поддерживать инвестиции.

Неоднократно отмечалось, что все источники финансирования инвестиционного проекта делятся на внутренние и внешние. Внутренние источники известны. Основными являются уставный капитал, сформированный при учреждении компании, и нераспределенная прибыль. Внутри прибыли имеются накопления амортизации, которые, к сожалению, не распределяются в амортизационном фонде стандартным образом. Внутренние резервы финансирования также включают дополнительный капитал, полученный в результате переоценки основных средств и краткосрочной кредиторской задолженности. Но это может лишь время от времени поддерживать инвестиции. Однако для нас в современном понимании важнее привлекаемые внешние средства. Проектное финансирование понимается в широком и узком смысле. В широком смысле мы отличаем от общего притока денежных средств и их источников только те, которые целенаправленно служат инвестиционным целям проекта. В этом случае учитываются реальные проекты, сопровождаемые инвестициями в основной капитал (основные производственные активы, нематериальные активы, НИОКР). Инновационная направленность таких источников еще больше сужает диапазон их использования. В узком смысле

проектное финансирование предполагает особую форму обеспечения заемных средств, в которой реализована частично необеспеченная модель взаимодействия с кредиторами. Затем кредит погашается за счет денежных потоков, созданных в результате самого проекта. В этой статье мы будем оперировать концепцией проектного финансирования (ПФ) как в широком, так и в узком смысле. Формы источников ПФ хорошо подходят для формирования пула ресурсов для целей инновационных инвестиций. Далее идет схема классификации источников финансирования инновационных проектов [13].

Финансирование инновационных проектов делится на две большие формы: проектная и венчурная. Внутренние источники ПФ достаточно стандартны для любого вида инвестиций. Отмечу лишь, что, поскольку речь идет о малых предприятиях, которые проходят жизненный цикл от «0» до завершения своей жизнедеятельности, вначале мы должны говорить только об одном значительном внутреннем источнике - уставном капитале, образованном владельцами. Среди типичных внешних источников следующие.

- Инвестиционный кредит и кредитные линии.
- Целевые облигационные займы.
- Долевое финансирование проекта в форме дополнительной эмиссии акций или создания отдельного субъекта деятельности для инновационного проекта.
- Инновационный кредит.
- Дополнительный выпуск конвертируемых акций.
- Выпуск конвертируемых облигаций [8].

Первые две формы характерны для финансирования инвестиционной деятельности. Инвестиционные кредиты и кредитные линии носят долгосрочный характер, они требуют глубокого изучения, обоснования и значительных сумм внесенного «начального капитала» от инициаторов бизнес-проектов (не менее 5-6% от суммы, требуемой для кредита). Эта форма предъявляет высокие требования к сохранности имущества, надежности поручительств. Рыночная стоимость обеспечения считается залогом с понижающим фактором, что делает этот тип в условиях современного экономического застоя невыгодным. Целевые облигационные займы также являются довольно редкими источниками. Они требуют соблюдения материнской компанией-инициатором множества условий по

финансовому состоянию, предполагаемому использованию, имиджу и доверию к нему.

Финансирование акционерного проекта является несколько промежуточным между внутренними и внешними источниками. С одной стороны, он проходит через акционерный капитал. С другой стороны, этот источник служит для привлечения капитала в инновационном бизнес-проекте на долевой основе. Другими словами, инициатор проекта (он является его владельцем) намеренно делится долей собственности в бизнесе с соинвесторами для успеха своего начинания. Существуют две основные формы такого финансирования.

Создание материнской компанией или ее участниками совместно с привлеченными инвесторами новой инновационной компании с формированием уставного капитала, достаточного для развития и коммерциализации инновации.

Дополнительная эмиссия акций, которая объявлена для целей финансирования отдельного проекта в рамках существующей компании.

Большое значение для этой формы привлечения средств имеет ее юридическое сопровождение. Меморандум требует тщательной подготовки. Для инновационных бизнес-проектов характерна ситуация, когда одна сторона (инициатор) является носителем идеи, технологии, активов уникального характера, несущих инновационный потенциал. Другая сторона имеет слабые средства и хочет получать сверхприбыль (по отношению к средним рыночным значениям). Обе стороны объединены в переговорном процессе, результаты которого и все соглашения важно зафиксировать по соглашению [6].

Средства соинвестора могут быть депонированы за один раз или поэтапно, в форме взносов в акционерный капитал или посредством закрытой подписки. Количество нюансов очень велико. В целом, существует три варианта инициирования привлечения соинвесторов с целью финансирования или дополнительного финансирования проекта.

- Партнерский капитал привлекает предприниматель - носитель уникального инновационного ресурса.

- Крупные диверсифицированные фирмы ищут и привлекают партнеров для создания дочерней компании.

- Инновационная фирма, которая находилась в состоянии банкротства, намерена, посредством привлечения соинвестора, улучшить свои дела и продолжить проект.

Смешанное проектное финансирование - это своего рода симбиотическая форма, воплощающая в себе черты нескольких типов источников финансирования инноваций. Одной из этих форм является инновационный кредит как вид проектного целевого кредита, предоставляемого для создания специализированной фирмы. Отдельным бизнес-проектом, решающим проблему исследований, внедрения новых продуктов и технологий с процедурой их коммерциализации, служит объект, под который осуществляется заимствование. Особенностью этой формы является право кредитной организации своевременно переводить непогашенную основную задолженность в пакет акций или долю в уставном капитале кредитной компании [6].

Механизм такого преобразования долга предполагает оценку капитала компании-заемщика по рыночной стоимости. Среди мотивов кредитора можно выделить намерение получать курсовой доход по акциям. При первой же возможности он стремится захватить контроль над перспективным развитием проекта и впоследствии получить дополнительную прибыль от продажи пакета. Инновационный кредит реализуется в несколько этапов.

- Детальный анализ бизнес-плана инновационного проекта.

- Получение экспертного заключения о потенциале проекта в динамике его капитализации в будущем.

- Оценка перспектив получения контроля над компанией.

- Выдача кредита.

Получение обычного дохода от предоставления заемных средств или требование обмена долга на долю. Пакет акций может быть передан кредитору его бывшими владельцами или отчужден в результате дополнительной эмиссии.

Формирование дополнительных возможностей получения прибыли сверх стандартной платы за обслуживание заимствований.

Следующей смешанной формой финансирования является выпуск конвертируемых акций в дополнение к существующему капиталу, целью которого является их обмен на облигации инновационной компании. Для такой формы специально назначается период времени, в который преобразование допустимо. Период

облигаций, на которые обмениваются акции, устанавливается их номинальная стоимость и процентная ставка. Укажите сроки выплаты купона. Разрабатывается механизм действия (фиксация или расчет) соотношения акций и облигаций к обмену. Эта форма может значительно снизить инвестиционные риски, вызванные обесцениванием акций из-за провала проекта.

Такой механизм может быть запущен при применении эмиссии конвертируемых облигаций для целей финансирования инноваций. В то же время существует обратная процедура обмена облигаций на акции, которая, учитывая их потенциал роста, может оказать положительное влияние на привлечение средств.

Преимущества акций проявляются для инвестора за счет курсовых различий и возможности участия в управлении в формировании значительного пакета [8].

Проектное финансирование имеет различные формы. Совершенно отдельным видом является венчурное финансирование. Это направление поддерживается высшим уровнем исполнительной власти страны. По сути, речь идет о развертывании целой индустрии венчурных инвестиций [9].

Венчурный капитал инвестируется в инновационный бизнес по особым принципам. Инвестиции осуществляются на срок от 5 до 10 лет без особых условий для внутреннего контроля за деятельностью компании и ожидания дивидендов. Среди принципов венчурного инвестирования можно выделить следующие.

- Финансирование предполагает высокий риск инвестиций.
- Инвесторы ориентированы на инновационные бизнесы на начальном этапе проекта.
- Финансирование осуществляется по этапам проекта.
- Комиссия за использование средств не взимается (проценты не выплачиваются).
- Инвесторы и владельцы сбора средств тесно взаимодействуют и сотрудничают друг с другом.
- Инвесторы терпеливо ожидают успеха инноваций.

Венчурный бизнес связан с понятием «инновационная монополия». Возникает благодаря патентной защите созданного изобретения, которое составляет основу инноваций. Кроме того, монополия позволяет сохранять состояние секретности формулы, ноу-хау, что является важнейшим условием в первый раз развития

бизнеса. В свою очередь, инновационная монополия помогает генерировать сверхприбыли благодаря установлению высоких цен на новые продукты и бурной реакции рынка в результате грамотного PR и продвижения по службе. На практике существуют две модели реализации венчурного финансирования. Первая модель традиционно использует механизмы и инструменты фондового рынка, наглядно она представлена далее на диаграмме.

В рамках вышеуказанной схемы инвестор, вложив средства, прилагает усилия для:

- развитие бизнеса, продвижение управления компанией;
- отслеживание текущей рыночной стоимости бизнеса с течением времени;
- перевод общества в открытый тип за счет первичного публичного размещения акций на фондовом рынке при существенном увеличении его капитализации;
- анализ возможности реализации собственных пакетов после признания их имиджа на фондовом рынке [11].

Вывод:

Вывод средств из бизнеса в пользу инвестора называется дивидендом. Суть идеи заключается в том, что владелец капитала, вложив относительно мало денег на начальном этапе инновационного бизнеса, получает возможность перепродать свою долю со значительной прибылью. Этот момент наступает задолго до того, как операционная прибыль достигнет пика своего потенциала в условиях инновационной монополии. Тем не менее, рыночная стоимость компании удается пережить несколько скачков до этого момента из-за прикладной оценки промежуточного коммерческого успеха. В такие периоды акции компании испытывают лихорадочный спрос и могут быть проданы инвестором.

## **2. Анализ реализованного инновационного проекта на примере ООО "Музон"**

### **2.1. Резюме**

Название компании - ООО "Музон".

Основными характеристиками продукта является музыкальный онлайн-портал.

Рынок для продукта является Интернет.

Организационно-правовая форма предприятия - общество с ограниченной ответственностью. Наименование и местонахождение дочерних компаний и филиалов. Дочерних и дочерних компаний нет. Позиционирование на рынке предлагаемых товаров (услуг) и возможных конкурентов:

- Неформат.ру

- Xlam.ru

- Another.ru

- Ultra-music.ru

Конкурентные преимущества предлагаемого продукта: Новости о российской альтернативной сцене и событиях (концертные афиши, новости мировой и российской альтернативной музыки, интервью, обзоры) Медиа-контент практически неограничен (музыкальная библиотека 34 ТБ. Данные, видеоматериалы более 18 ТБ) Расширение Daily Forum по различным разделам (основной чат, музыкальный чат, креативный чат, персональные фан-форумы). Общая стоимость предлагаемого бизнес-проекта и необходимость финансирования:

Возможные источники финансирования: Финансирование проекта предполагается осуществлять за счет двух источников капитала - 23% будут собственными средствами, остальные 77% средств будут привлечены заемными средствами в форме банка. кредит.

Прогноз продаж товаров в плановом периоде: для каждого из лет реализации проекта значение точки безубыточности уменьшается, а следовательно, увеличивается объем производства, прибыльный.

Основные показатели эффективности проекта:

Выручка от реализации продукции - 62858

Общая стоимость продукции - 24075721

Прибыль от продаж - 38782 279

Подоходный налог - 7756 455

Чистая прибыль - 31025 824

Перспективы развития этого бизнеса: На начальном этапе развития интернет-портала muzzona.ru (запуск проекта) он будет характеризоваться позицией «Трудные дети». Грамотная реализация комплекса maRFeting позволит увеличить долю рынка, занять определенную позицию среди конкурентов отрасли. Исходные данные для расчета стоимости представлены в таблице 1.

## Таблица 1

### Исходные данные для расчета себестоимости

<b>№ Статьи расходов</b>	<b>Величина, тыс. руб.</b>
1 Сырье, компоненты на единицу готовой продукции (ГП)	88
2 Потребление энергии на единицу готовой продукции (ГП)	48
3 Зарботная плата основных работников на единицу готовой продукции. Отчисления на социальные нужды - 30%.	48
4 Зарплата инженеров на весь объем производства. Отчисления на социальные нужды - 30%.	414
5 Стоимость основных средств. Норма амортизации составляет 10%.	22800
6 Прочие накладные расходы на всю продукцию	4225
7 Объем производства в первый год, шт.	78

Суть проекта – создание молодежного музыкального интернет-портала, посвященного альтернативной музыкальной сцене Беларуси.

Миссия интернет портала: «О русской альтернативной музыкальной сцене все и сразу»

## **2.2. Описание предприятия**

Организация была зарегистрирована 16 апреля 2013 года регистратором Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы № 15 по Санкт-Петербургу. Руководитель организации: Генеральный директор Начкебия Ираклий Георгиевич. Юридический адрес ООО «Муззон»: 197342, Санкт-Петербург, Лисичанская улица, 14 лит. пом 2н. Основным видом деятельности является «Розничная торговля вне магазинов», зарегистрировано 6 дополнительных видов деятельности. Организации, ОБЩЕСТВОМ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "МУЗОН" присвоен ИНН 7814570299, ОГРН 1137847160450.

## **2.3. Определение инновационного проекта**

Цели проекта:

- собрать всю информацию о российской альтернативной музыкальной сцене и ее представителях по одному интернет-адресу;
- создание единого интернет-сообщества российских любителей альтернативной музыки на едином портале;
- к началу 2018 года занять долю рынка в 35%;
- к концу 2017 года планируется привлечь 70% клиентов из всей целевой аудитории;
- Обеспечить среднемесячный доход в 10 000 долларов при посещаемости 30 тысяч человек. к началу 2015 года;
- К началу 2017 года обеспечить уровень узнаваемости бренда нашего интернет-портала на уровне 70%.

## Задачи проекта:

- Создать крупнейший ориентированный на клиента информационно-развлекательный портал в Баине, посвященный альтернативной музыкальной сцене, с собственным регулярно обновляемым новостным блоком и обширным форумом [2, с. 67]; - провести сравнительный анализ конкурентов в отрасли для определения собственных конкурентных преимуществ; - рассчитать финансовые показатели рентабельности и окупаемости проекта; - Определить и сформулировать стратегию rFET компании.

Интернет-портал полностью посвящен таким музыкальным направлениям и жанрам, как: альтернатива, рок, гранж, фолк, панк, ска, хк, крик, насилие, металл (Nu / trash / death / brutal / экспериментальный / мелодичный и т. Д.), металкор, дэткор, грайндкор, математика и т. д.

## Структура портала:

1) Home - Поиск по сайту

- Объявления

2) Новости: - сейчас (последние новости)

- вчера (архив новостей и событий, фоторепортажи)

- завтра закажи и нарисуй билеты

3) Коллективы: - список личных страниц

4) Медиа архив: - список групп

- треки

- вещи (интервью, фотографии, статьи, обзоры)

5) Форум: - список личных форумов

- темы для обсуждения

6) Сотрудничество

7) Регистрация

## 8) О портале

## 9) Контакты

Портал содержит обзор новостей о последних событиях российской национальной сцены и музыкального андеграунда, а также новости мирового музыкального сообщества. Последние новости публикуются на главной странице в виде объявлений, устаревшие перемещаются в архив «Вчера» (раздел «Новости»). После прочтения полной новости зарегистрированные пользователи могут оставлять свои комментарии на той же странице. Также в этом разделе на вкладке «Завтра» есть плакаты и информация о предстоящих событиях (концертах, встречах) с возможностью виртуального бронирования билетов (незаменимая функция для тех, кто по какой-то причине не может лично купить билеты, но планирует посетить событие, а также для иностранных клиентов); архив уже пройден, их описание и фотоотчеты (фотографии, сделанные корреспондентом во время мероприятия + фотографии, присланные пользователями). Также отличительной особенностью сайта является проведение регулярных лотерейных билетов на мероприятия.

Раздел «Коллективы» содержит список зарегистрированных музыкальных групп с указанием их музыкальной принадлежности и даты регистрации. Регистрация групп осуществляется добровольно на основании заявок, отправляемых по электронной почте (заявка должна быть заполнена в установленной форме и содержать ссылки на другие интернет-ресурсы с информацией о команде; прилагается архив с песнями и видеоклипами к заявке). Недавно зарегистрированные команды (не более 1 месяца) помечаются маркером. После регистрации каждая группа автоматически получает на портале свою персональную веб-страницу, содержащую информацию об истории команды, ее составе, работе, концертах, а также фото, интервью с участниками и ссылку на трек-лист, в архиве СМИ. Все это пользователи могут обсудить на личном форуме этой группы [4, с. 42]. В разделе «Медиа-архив» размещены песни, клипы, записи с концертов, тексты песен. Материал присылается самими музыкантами или загружается зарегистрированными пользователями (с указанием даты загрузки и предоставлением пользователя). Скачивание осуществляется в профиле определенной музыкальной группы. Все аудио-видео материалы можно слушать или просматривать онлайн или загружать из Интернета с помощью файлов депозита. Для каждого медиа-файла вы можете оставить комментарий или / и присвоить ему оценку по пятибалльной шкале.

Основной форум портала содержит ссылки на персональные форумы музыкальных групп, а также общие темы для обсуждения, созданные модератором или пользователями. На форуме действует система статусов в соответствии с рейтингом, которая зависит от активности пользователя.

Раздел «Сотрудничество» - это стилизованная доска объявлений для пользователей, где каждый может бесплатно опубликовать свое предложение о сотрудничестве для других пользователей (например, поиск музыкантов в команде, продажа инструментов и аксессуаров). Этот раздел также содержит рекламу для коммерческих организаций.

Раздел «О портале» содержит информацию о миссии предприятия, информацию о самом портале (включая обновленную статистику о количестве зарегистрированных музыкальных групп и пользователей, количестве медиафайлов в архиве). Также содержит список партнеров интернет-портала.

#### 2.4. Рынки сбыта товаров (услуг)

Объем российского рынка онлайн-рекламы в 2016 году (включая баннерную и текстовую рекламу, а также специальные проекты, за исключением контекстной и рекламной в каталогах) составил 4 765 млн долларов. На фоне других СМИ, в которых размещается реклама, рынок интернет-рекламы выглядит гораздо более перспективным [8, с. 42].

Анализируя конкретные виды интернет-рекламы, можно выделить следующие тенденции. Прогноз на конец 2015 года, который предполагал увеличение на 10–25%, был оправданным - рост рынка составил 23%. Чуть больше - на 29% (до 4 миллионов долларов) вырос объем баннерной рекламы. Темпы роста объема текстовой рекламы и спецпроектов были ниже и составили 13,4%.

С ростом рынка рынок развивался в первой половине 2016 года - по сравнению с аналогичным периодом 2015 года объем баннерной рекламы почти удвоился - на 43%, специальных проектов и текстовой рекламы - на 35%. Вторая половина года характеризовалась замедлением темпов роста. В целом в 2016 году рост рынка составил 10%.

Сегментация рынка любителей альтернативной музыки осуществлялась на основе поведенческих и социально-экономических характеристик.

Сегментация основывалась на обработке вторичной информации, потенциальной клиентской базы компании, статистике объемов продаж за текущий период. Рынок альтернативного музыкального сайта был сегментирован на основе следующих факторов (таблица 2-4 приложения):

- искомая выгода
- род занятий и характер обращения в компанию.

Сравнительный анализ проводился среди альтернативных музыкальных интернет-порталов, основанных на конверсионном, коммерческом принципе. Комплексная оценка конкурентов проводится по ряду параметров на основе проведенного анкетирования среди студентов экономического вуза и посетителей второго альтернативного музыкального фестиваля "I need".

## **2.5. Маркетинговый план**

Уникальность интернет-ресурса [muzzona.ru](http://muzzona.ru) заключается в следующем:

- обеспечение музыкальных коллективов собственными личными разделами с мини-форумами и медиа-архивами;
- продуманная удобная поисковая система не только по интересующим группам, но и любой другой информации на портале;
- новостной блок и контент портала частично пополняются благодаря усилиям самих пользователей, регулярно проводятся различные розыгрыши приглашений и билетов на мероприятия [5, с. 87];
- предоставление услуг виртуальных покупок и билетов.

Кроме того, [muzzona.ru](http://muzzona.ru) планирует проводить онлайн-трансляции с самыми ожидаемыми пользователями событий, что на самом деле является неким ноу-хау среди других сайтов альтернативной музыки [7, с. 17]. [muzzona.ru](http://muzzona.ru) - это новое виртуальное сообщество реальных людей, объединенных любовью к «другой» музыке. На портале собраны все последние новости как российских, так и зарубежных альтернатив. Информация о предстоящих и прошедших мероприятиях, фоторепортажи с концертов, интервью с музыкантами, регулярные розыгрыши билетов и многое другое. Основным источником коммерческого дохода ресурса

muzzona.ru является реклама.

## 2.6. Организационный план

Для запуска проекта потребуются услуги следующих специалистов (таблица 5 приложений):

- веб-дизайнера
- тестировщика
- верстальщика
- программиста [3, с. 72]

Также из-за специфики бизнеса – реклама в сфере Интернет – нет необходимости иметь большой штат работников, достаточно путем заключения на определенный срок договоров об оказании возмездных услуг пользоваться услугами программистов, которые будут выполнять роль модераторов на сайте.

Форма собственности организации – частный предприниматель. Выбор объясняется тем, что в данном случае налогообложение осуществляется по упрощенной системе.

## 2.7. Инвестиционный план

Финансирование проекта предполагается осуществлять за счёт двух источников капитала – 23% составят собственные средства, оставшиеся 77% средств будет привлечение заемных средств в виде банковского кредита.

Кредит составляет 77% инвестиций и равен 3 420 683 руб. Погашение кредита происходит равными долями в течение 3 лет. В течение всех лет ставка по кредиту будет фиксирована на уровне 14%. Погашение кредита и выплата процентов по нему начинается с 1-го года работы предприятия (таблица 6 приложений).

Первоначальные инвестиции составляют 4420683 руб., альтернативные издержки составляют 11%.

Расчет простой нормы прибыли (ROI) (таблица 7 приложений).

ROI = NOPAT/Инвестиции

Полученная норма прибыли достаточно высокая, что свидетельствует об эффективности реализуемого проекта.

## 2.8. Финансовый план

Финансирование проекта предполагается осуществлять за счёт двух источников капитала – 23% составят собственные средства, оставшиеся 77% средств будет привлечен кредит банка под проценты 14% годовых сроком на 3 года (таблица 8 приложений).

Для реализации инвестиционного проекта планируется привлечение заемных средств в виде банковского кредита.

Расчет периода окупаемости (PP) (таблица 9 приложений). Период окупаемости составит 11 месяцев.

Срок окупаемости инвестиций составит порядка 11 месяцев, что приемлемо для данного предприятия. Расчет дисконтированного периода окупаемости (DDP) (таблица 10 приложений). Дисконтированный период окупаемости составит 1 год.

Определение “точки безубыточности” (таблица 11 приложений).

Точка безубыточности показывает объем выпуска продукции, при котором производство продукции становится нерентабельным.

Объем производства, соответствующий точке безубыточности, выраженный в стоимостной форме:  $(V_{рб}) = C_{пост} / (1 - C_{пер} / V_{ст})$ .

Расчет объема производства, соответствующего точке безубыточности, по годам:

$$V_{Тб} (1 \text{ год}) = 1192389 / (1 - 5168420 / 12547780) = 2027525$$

$$V_{Тб} (2 \text{ год}) = 1192389 / (1 - 5168420 / 13551602) = 1927524$$

$$V_{Тб} (3 \text{ год}) = 1192389 / (1 - 5168420 / 13958150) = 1893522$$

$$V_{Тб} (4 \text{ год}) = 1192389 / (1 - 5168420 / 14376895) = 1861638$$

$$V_{Тб} (5 \text{ год}) = 1192389 / (1 - 5168420 / 14808202) = 1831695$$

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для каждого из годов реализации проекта значение точки безубыточности уменьшается, а следовательно увеличивает объем производства приносящий прибыль.

Расчет чистой текущей (приведенной) стоимости проекта (NPV).

$NPV = 4421149 + 4190530 + 3949978 + 3\,531\,055 + 4\,617\,900 - 4\,420\,683 = 16\,289\,929$   
(посчитано на основе данных, представленных в таблице 13).

Положительный NPV говорит о том, что проект жизнеспособен и принесет прибыль инвестору.

Расчет рентабельности инвестиций (PI).

$PI = NPV / \text{инвестиции}$

$PI = 16\,289\,929 / 4\,420\,683 = 3,68$

Полученный показатель больше 1, что говорит об эффективности проекта.

Расчет внутренней нормы прибыли (IRR).

$IRR = 4\,420\,683 : 4\,951\,686 = 89,2\%$

Значение IRR больше ставки дисконтирования, используемой для приведения стоимости будущих свободных денежных потоков, генерируемых проектом. Инвестирование такого проекта даст положительную приведенную стоимость, и инвестирование имеет экономическую целесообразность (таблица 12 приложений).

Прибыль от продаж = Выручка - себестоимость

Прибыль от продаж =  $62858000 - 24075721 = 38782279$ .

Чистая прибыль = Прибыль от продаж - налог на прибыль(20%)

Чистая прибыль =  $38782279 - (38782279 * 20\%) = 38782279 - 7756455,8 = 31025824$

Рентабельность продукции = (прибыль от продаж/ полная с/с)\*100%

Рентабельность продукции =  $(38782279 / 24075721) * 100\% = 161\%$

Общая рентабельность = П бал/(Ср. ст-ть ОПФ + С.норм. об.ср-в)\*100%

П бал - прибыль от продаж

Ср. ст-ть ОПФ – капитальные затраты

Стоимость нормируемых оборотных средств определяется по нормативу:

Норматив об.ср. = Н пр. зап.+Н г.п.+ Ннзп..+Нпрочих об.ср

$R_{ср.сут.} = Z_{мат.}/360$

$R_{ср.сут.} = 9319,44 \text{ т. р.} / 360 = 25,887 \text{ т.р.}$

$H_{пр.зап.} = R_{ср.сут.} * H_{зап. в днях}$ , где норма запаса в днях 20-30дней

$H_{пр. зап (20 дней)} = 25,887 * 20 = 517,74 \text{ т.р.}$

$H_{г.п.} = S_{произв.}/360 * H_{г.п в днях (1-10дней)}$

$H_{г. п} = (24075,721 / 360) * 10 = 668,75 \text{ т.р.}$

$H_{нзп} = S_{произв.}/360 * T_{ц.} * K_{н.з.}$   $K_{н.з.} = 0,7$

$H_{нзп} = 24075,721 / 360 * 16 * 0.7 = 7490 \text{ т.р.}$

$H_{пр об ср.} = 517,74 * 5\% = 25,887 \text{ т.р.}$

Норматив об. ср =  $517,74 + 668,75 + 7490 + 25,887 = 8702,322 \text{ т.р.}$

В результате принятия новой стратегии, улучшатся все технико-экономические показатели, что доказывает эффективность и целесообразность принятия новой стратегии, как представлено в таблице 13.

### Таблица 13

#### Основные технико-экономические показатели организации

Наименование показателя	Базовая стратегия	Новая стратегия	Изменение	
			абс., тыс. руб.	отн., %
Выручка от реализации, тыс. руб.	22702	23837	1135	5

Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	8951	9219	268	3
Прибыль от реализации, тыс. руб.	13751	14618	867	6,3
Управленческие расходы, тыс. руб.	6741	6741	0	0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	7010	7877	867	12,3
Чистая прибыль, тыс. руб.	3551	6301	2750	77,4
Рентабельность продукции, %	40	68,3	28,3	70
Рентабельность продаж, %	16	26	10	62,5

После оценки конкурентоспособности потенциала предприятия, которая была основана на оценках окружающей среды и внутренней ситуации предприятия, изучив возможности предприятия, можно сделать выводы, которые станут основанием для обоснования выбора стратегия развития:

- объемы выполнения заказов способны удовлетворить запросы потребителей;
- гарантированное качество продукции;
- организационная структура предприятия позволяет быстро принимать решения и принимать определенные риски при выборе стратегии;
- результаты анализа финансового состояния предприятия свидетельствуют о необходимости изменения стратегии;
- Уровень конкурентоспособности у предприятия высок.

Учитывая все вышеизложенное, эффективным решением для выбора стратегии развития будет сочетание двух типов стратегий - стратегии концентрации, основанной на снижении затрат и дифференциации рынка.

## 2.9. Анализ потенциальных рисков

На начальном этапе развития интернет-портала muzzona.ru (запуск проекта) он будет характеризоваться позицией «Трудные дети». Грамотное внедрение комплекса маркетинга увеличит долю рынка и займет определенную позицию среди конкурентов отрасли. Особое внимание следует уделять продвижению и оптимизации политики продукта на основе данных статистики посещаемости, а также на основе комментариев и предложений пользователей. В случае увеличения доли рынка будут созданы предпосылки для перехода проекта в положение «Звезды» (стадия роста по технологии жизненного цикла), что потребует дополнительных инвестиций. В случае неправильного выбора или использования маркетинговых инструментов существует риск оказаться в положении «Собаки», что будет означать необходимость ухода с рынка. Следующим шагом является укрепление своей позиции на рынке по отношению к конкурентам, чего можно добиться, поддерживая гибкую ценовую политику в отношении рекламы на сайте, а также реализуя концепцию позиционирования, создавая положительный образ этого интернет-ресурса в глазах музыкального сообщества. Результатом таких действий станет переход проекта на позицию «дойные коровы», что соответствует стадии зрелости.

Вывод:

В таком случае проект не потребует дополнительных инвестиций и будет обеспечивать стабильный уровень прибыли. Активное стимулирование пользователей портала поможет сохранить данное положение максимально долго.

## Заключение

Одним из результатов планирования целей и границ проекта является дерево целей. Желаемые результаты нескольких уровней вложенности формируются в этой иерархии. Связь высших целей с нижестоящим строится логически на качественном уровне.

Определение глубины детализации. Не все методы структурирования необходимы в каждом проекте. Это зависит от целей, масштабов и сложности инвестиционной задачи, которая должна быть решена.

Дерево целей конкретизируется до уровня другой иерархии - дерева задач. Эти инструменты управления отличаются от целей тем, что представляют собой категории управления, связанные с критериями, которые жестко определены на уровне «задача - не задача». Только наличие и формальное соответствие критериев, главный из которых - оцифрованный однозначно понятный результат - позволяет нам строить особую декомпозицию. В нем результаты задач более низкого уровня автоматически приводят к результату задач более высокого уровня.

На основе дерева задач строится иерархическая структура работы и, при необходимости, сетевые модели. Если цели и задачи являются статическими категориями, адекватными для понимания того, достигнуты они или нет, то работы являются динамическими категориями.

Построение структурных схем. Прежде всего, анализируются структура процессов проекта и этапы его жизненного цикла. В результате формируется документ - план по вехам. Затем проводится организационный анализ и строится организационная структура проекта. Затем проводится анализ продуктов проекта с акцентом на структуру потребляемых ими ресурсов. Наконец, проводится анализ бюджетной архитектуры проекта и системы бухгалтерского учета. В результате появляется бюджетная структура с выделенными блоками доходов-расходов, притоков-оттоков СР, баланса.

Подготовка консолидированной структуры проекта, включая организационные, процессные и финансовые структуры.

Разработка матрицы распределения ответственности и сводного плана.

Структурирование внешних контрактов и распределение рисков.

Используя методы структурирования, мы должны отличать организационную структуру проекта от структуры предприятия. Разумеется, структура проекта в той или иной степени интегрирована в организационную структуру материнской компании, хотя есть случай, когда для проекта создается отдельная организационно-правовая форма, бизнес-единица. В то же время с позиции руководства, если материнская компания участвует только в мероприятии, дочерняя компания может рассматриваться как ее внутреннее подразделение.

Существуют вертикальные, горизонтальные и диагональные типы связей между руководящими должностями и их подчиненными. Горизонтальные и диагональные

связи в последние десятилетия начали дополнять архитектуру инноваций управления проектами. Существуют методы, которые позволяют и даже предписывают горизонтальное или смешанное структурирование. Принципы структуры должны в некоторых случаях учитывать систему взаимоотношений между участниками мероприятия. С этой точки зрения интерес представляют схемы взаимодействия между структурой проекта и организационными структурами участвующих материнских компаний.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Балашов А.И. Управление проектами: учебник и семинар для бесплатного программного обеспечения / АИ. Балашов, Э.М. Рогова, М.В. Тихонов и другие - Люберцы: Юрайт, 2016. - 383 с.
2. Васин С.М. Управление рисками на предприятии: Учебное пособие .- М .: КноРус, 2013, - 409с.
3. Гарантуров В. С. Экономический риск. - Москва: Дело и служба, 2014. - 410 с.
4. Грачева М.В. Анализ проектных рисков. - Москва: ЗАО «Финстатинформ», 2015. - 346 с.
5. Данилов Ю.А. Создание и развитие инвестиционного банка в России. - Москва: Дело 2016 года - 352 с.
6. Инвестиции в вопросы и ответы: руководство / А.Ю.Андрианов, С.В. Валдайцев и другие. Москва: Проспект, 2016. - 376 с.
7. Дубров А.М. Моделирование ситуаций риска в экономике и бизнесе. - Москва: Финансы и статистика, 2015. - 313 с.
8. Перевощиков, Ю.С. Управление проектами в машиностроении: Учебное пособие / Ю.С. Перевощики. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 233 с.
9. Полковников А.В. Управление проектом. Полный курс МВА / А.В. Полковников М.Ф. Дубовик. - Москва: Олимп-Бизнес, 2013 г. - 552 с.
10. Roуse, U. Разработка программного обеспечения для управления проектами / U. Roуse. - Москва: Лори, 2014. - 424 с.
11. Романова М.В. Управление проектами: Учебное пособие / М.В. Романов. - Москва: ID ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013 г. - 256 с.
12. Сулейат, А.Ю. Управление проектами в компании: методология, технология, практика: Учебник / А.Ю. Soolattet. - Москва: МФПУ Университет, 2012. - 816 с.
13. Соснин Е.А. Управление инновационными проектами: Учебник / Е.А. Соснин. - Ph / D: Phoenix, 2013. - 202 с.

14. Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов. - Москва: Издательство «Инфра-М», 2015. - 198 с.
15. Соколов Д.В., Барчуков А.В. Базовая система управления рисками организаций в реальном секторе экономики. М .: Инфра-М, 2015. - 200 с.
16. Хохлов Н.В. Управление рисками: Проф. пособие. - М .: ЕДИНСТВО, 2014. - 416 с.
17. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия. - Санкт-Петербург: Питер, 2015. - 712 с.
18. Черняк В.З. Принципы управления инновационными рисками на разных этапах проекта. Монография / В.З. Черняк. - Москва: КноРус, 2016. - 208 г. в.
19. Флазинский М. Управление информационными проектами / М. Флазинский; Сделка от польского. Я Бы. Рудинский. - М .: Гор. line-Telecom, 2013. - 190 с.
20. Шапиро, В.Д. Управление проектами: пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организаций» / И.И. Мазур В.Д. Шапиро Н.Г. Ольдерогге; Под Обществом. Издание И.И. Мазур. - М .: Omega-L, 2013 г. - 960 с.

Приложения

## Таблица 2

### Профиль клиента

Сегмент	Описание сегмента	Описание профиля
1. Деловые клиенты	Аудитория, заинтересованная в размещении собственной рекламы на страницах нашего портала - это фирмы, организации, частные лица, занимающиеся профессиональной деятельностью в сфере музыкального андэграунда	<ul style="list-style-type: none"> <li>- звукозаписывающие компании</li> <li>- организаторы концертов и мероприятий</li> <li>- музыкальные магазины</li> <li>- репетиционные точки</li> <li>- клубы и концертные залы</li> <li>- музыкальные продюсеры и их отпрыски</li> <li>- печатные центры</li> </ul>

-молодые люди в возрасте от 15 до 30 лет не зависимо от пола, активные пользователи Интернет, со средним и высшим образованием не зависимо от сферы деятельности.

-музыканты, представители субкультур, диктующих приверженность к определенному стилю альтернативной музыки (хардкорщики, металлисты, панки, рокеры, рок-н-рольщики и т.д.).

-Независимые, активные, стремящиеся к

самоопределению и самореализации, зачастую радикально настроенные, с активной жизненной позицией, не приемлют устоявшихся «совковых» принципов и ценностей. Данную категорию людей можно встретить в музыкальных магазинах, в магазинах неформальной одежды, в пабах, барах и art-кафе, а также на альтернативных музыкальных мероприятиях.

Лица, внимание и интерес которых мы собираемся привлечь, предоставляя информацию о музыкальных событиях, новинках, розыгрышах билетов и т.д.

Одновременно они же являются

2. Конечные потребители целевой аудиторией первого сегмента, тем самым мы обеспечиваем взаимное удовлетворение интересов и целей обеих аудиторий и заставляем сайт работать циклично, функционируя за счет действий его пользователей.

## Таблица 3

### Факторы влияния

## **Потенциальные клиенты    Конечные потребители**

Основной фактор влияния	Цена, гарантии, личные контакты	Дизайн сайта, обновления, точность информации
Чувствительны к	Появлению новых клиентов и партнёров	Изменению дизайна и ограничениям доступа к информации

### **Таблица 4**

#### **Требования сегментов**

Сегмент 1: Потенциальные клиенты

Требования: - телефонные контакты

- постоянная демонстрация своей надежности
- предоставление гарантий в случае неисправностей
- систему скидок для постоянных клиентов

Сегмент 2: Конечные потребители

Требования: - постоянное обновление новостей

- проведение розыгрышей билетов
- своевременные ответы на интересующие вопросы
- эксклюзивный материал

### **Таблица 5**

#### **Специалисты**

## Профессия

## В чём заключается

Дизайнер

Создаёт дизайн сайта

Программист/верстальщик

Верстаёт сайт в шаблоны либо делает новый движок + техподдержка

Тестировщик

проверяет сайт на ошибки как технические, так и логические.

Модератор

Следит за жизнью на сайте (отслеживает и удаляет не нужную информацию, присланную пользователями)

Менеджер проекта  
(индивидуальный  
предприниматель)

ведет общение с заказчиком, узнает нужды, составляет техническую спецификацию для программиста и дизайнера, контролирует ход проекта и успевание по срокам.

## Таблица 6

### График выплаты привлеченных средств

	1 г.	2 г.	3 г.
Остаток долга	3 420 683	2 426 183	1 292 453
Уплата процентов	478 896	339 666	180 943
Погашение осн. суммы	994 500	1 133 730	1 292 453

Общий платёж 1 473 396 1 473 396 1 473 396

## Таблица 7

### Расчет простой нормы прибыли

	1 г.	2 г.	3 г.	4 г.	5 г.	6 г.
Инвестиции	4420683					
НОРАТ (чистая операц. прибыль)		2476487	1865878	2096695	3512965	5551825
ROI		112,01%	118,91%	125,53%	125,69%	184,1%
Средневзвешенная ROI за 2 года		115,46%				
Средневзвешенная ROI за 5 лет (с учетом ликвидации)		133,24%				

## Таблица 8

### Отчет о движении денежных средств

Приток	0	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	6	7
Выручка валовая		12 547 780	13 551 602	13 958 150	14 376 895	14 808 202

ИТОГО ПРИТОК		12 547	13 551	13 958	14 376	14 808
		780	602	150	895	202
Отток						
Прирост рабочего капитала	177					
	043					
Расход сырья		2 426	2 426	2 426	2 426	2 426
		202	202	202	202	202
Основные средства, в т.ч.:	4 223					
	640					
машины и оборудование	223					
	640					
строительные работы	4 000					
	000					
Организационные расходы	20 000					
Итого инвестиции	8 624					
	323					
Фонд оплаты труда		2 426	2 088	2 088	2 088	2 088
		202	000	000	000	000
Начисления на оплату труда		709	709	709	709	709
		920	920	920	920	920

Арендная плата и лизинговые платежи	900 000	900 000	900 000	900 000	900 000	
Отток до налогообложения налогом на прибыль	6 976 972	7 828 532	7 884 543	7 942 470	8 412 086	
Амортизация за период	357 520	357 520	357 520	357 520	357 520	
Операционная прибыль (ЕВИТ)	4 569 004	3 805 744	4 094 265	4 391 206	6 939 781	
Платежи по кредиту	1 473 396	1 473 396	1 473 396			
Прибыль до налогообложения (ЕВТ)	3 095 608	2 332 348	2 620 869	4 391 206	6 939 781	
Чистая прибыль (NP)	2 476 487	1 865 878	2 096 695	3 512 965	5 551 825	
ИТОГО ОТТОК	8 293 240	7 955 038	7 955 038	6 481 642	6 481 642	
ЧИСТЫЙ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК	-8 624 323	4 254 540	5 596 564	6 003 112	7 895 253	8 326 560

## Таблица 9

### Расчет периода окупаемости

**1 г.            2 г.            3 г.            4 г.            5 г.            6 г.**

Инвестиции	8 624 323					
Чистый денежный поток	-8 624 323	4 254 540	5 596 564	6 003 112	7 895 253	8 326 560

## Таблица 10

### Расчет дисконтированного периода окупаемости

	1 г.	2 г.	3 г.	4 г.	5 г.	6 г.
Инвестиции	8 624 323					
Дисконтированный денежный поток	-8 624 323	4 254 540	5 596 564	6 003 112	7 895 253	8 326 560

## Таблица 11

### Расходы в разрезе постоянных и переменных

Постоянные расходы:	Сумма (руб.)
- электроэнергия на освещение	51382
- амортизация	236687
- вспомогательные материалы	4320
- прочие расходы (аренда)	900000

Всего (постоянных расходов):	1192389
Переменные расходы:	
- основные материалы	2256740
- затраты на оплату труда	2088000
- отчисления на социальные нужды	709920
- электроэнергия на технологические цели	109590
- расходы на водоснабжение	4170
Всего (переменных расходов):	5168420

## **Таблица 12**

### **Расчет балансовой и чистой прибыли**

<b>Показатели</b>	<b>Сумма (тыс.руб.)</b>
Выручка от реализации продукции	62858
Полная себестоимость продукции	24075,721
Прибыль от продаж	38782,279
Налог на прибыль	7756,4558

Чистая прибыль 31025,824

### Таблица 13

#### Основные технико-экономические показатели организации

Наименование показателя	Базовая стратегия	Новая стратегия	Изменение	
			абс., тыс. руб.	отн., %
Выручка от реализации, тыс. руб.	22702	23837	1135	5
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	8951	9219	268	3
Прибыль от реализации, тыс. руб.	13751	14618	867	6,3
Управленческие расходы, тыс. руб.	6741	6741	0	0
Прибыль от продаж, тыс. руб.	7010	7877	867	12,3
Чистая прибыль, тыс. руб.	3551	6301	2750	77,4
Рентабельность продукции, %	40	68,3	28,3	70
Рентабельность продаж, %	16	26	10	62,5

## Отчет о проверке на наличие заимствований от 06.02.2019

Имя файла: Манушина.docx

Автор: Не указан

Заглавие:

Год публикации: 2019

Комментарий: [по билету NYW1-UH7O-IIWH-BE6R]

Проверяющий: Горелова Т.П.

Коллекции: Русскоязычная Википедия, Англоязычная Википедия, Коллекция Энциклопедий, Библиотека Либрусек, Университетская библиотека, Коллекция КФУ, ВКР Российского университета кооперации, Коллекция АПУ ФСИН, Коллекция ПГУТИ, Научные журналы, ЦНМБ Сеченова, Авторефераты, Авторефераты II, Диссертации РГБ, Авторефераты РГБ, Готовые рефераты, ФИПС. Изобретения, ФИПС. Полезные модели, ФИПС. Промышленные образцы, Коллекция Руконт, Библиотека им. Ушинского, Готовые рефераты (часть 2), Открытые научные источники, eLIBRARY.RU, ЛАНЬ, БиблиоРоссика, Правовые документы I, Правовые документы II, Правовые документы III



### Результат проверки

Оценка оригинальности документа: **71%**

Использованы стандартные параметры проверки

Оригинальные фрагменты: 70,61%

Обнаруженные заимствования: 29,39%

Цитирование: 0,00%

71%

29%

### Источники заимствований

№	Совпадения, %	Название	Ссылка	Авторы	Год публикации	Коллекция источника	В списке литературы
1	27,0 %	Особенности финансирования инновационных проектов	<a href="http://projectimo.ru/upravlenie-investiciyami/finansirovanie-innovacionnykh-proektov.html">http://projectimo.ru/upravlenie-investiciyami/finansirovanie-innovacionnykh-proektov.html</a>	Султанов Искандер Анварович	2017	Готовые рефераты (часть 2)	нет
2	0,9 %	Методы оценки и управления потенциалом предприятий военно-промышленного комплекса России	<a href="http://dlib.rsl.ru/01002614840">http://dlib.rsl.ru/01002614840</a>	Баранов, Вячеслав Викторович	2003	Диссертации РГБ	нет