|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Год** | **Реализация** | **Переменные издержки за единицу продукции** | **Постоянные издержки** | **Себестоимость (полные затраты)** | **Цена реализации** | **Выручка** | **Чистая прибыль** | **Коэффициент дисконтирования** | **Дисконтированный чистый денежный приток (NPV)** |
| 1 | 100.000 | полные переменные издержки/реализация  5 | 20000 | полные переменные издержки + постоянные издержки | (полные затраты + предполагаемая прибыль)/ реализация | цена реализации\* реализация | выручка - полные затраты | 1/(1+ставка дисконтирования)год  ставка дисконтирования = 10% | прибыль \* коэффициент дисконтирования |
| 2 |  | 100000/1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  | 100000/1 |  |  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО |  |  |  |  |  |  |  |  | Сумма NPV за весь период |

### Первый год:

- \*\* Реализация \*\*: Это включает в себя начальные затраты на настройку, плату за лицензирование программного обеспечения, обучение и любое требуемое оборудование. Допустим, стоимость реализации составляет 100 000 долларов.

- \*\* Постоянные затраты \*\*: Это текущие расходы, такие как обслуживание, поддержка и плата за подписку.Давайте оценим постоянные затраты в размере 20 000 долларов в год.

- \*\* Переменные затраты на единицу продуктов \*\*: Поскольку проект включает в себя управление облачными документами, могут быть переменные затраты, связанные с хранением данных, пропускной способностью и обработкой.Давайте оценим их по 5 долларов за единицу.

- \*\* Полная переменная затраты \*\*: при условии, что 10 000 единиц, проданных в первый год, полная переменная затраты составит 50 000 долларов США (10 000 единиц\*5 долларов США за единицу).

- \*\* Фиксированные затраты \*\*: давайте оценим фиксированные затраты на первый год в 50 000 долларов.

- \*\* Стоимость (полная стоимость) \*\*: Общая стоимость за первый год будет суммой полной переменной затрат и фиксированных затрат, которые составляют 100 000 долл. США (50 000 долл. США + 50 000 долл. США).

### Второй год:

- \*\* Постоянные затраты \*\*: при условии отсутствия существенных изменений, постоянные затраты остаются на уровне 20 000 долларов в год.

- \*\* Выручка \*\*: Let's Deam увеличение продаж из -за проникновения на рынок и удержания клиентов, что приведет к доходу в 300 000 долларов США.

- \*\* Чистая прибыль \*\*: Чистая прибыль - это доход за вычетом общей стоимости.Используя цифры с первого года, это составит 200 000 долларов США (от 300 000 до 100 000 долларов США).

### Третий год:

- \*\* Постоянные затраты \*\*: оставаться на уровне 20 000 долларов.

- \*\* Выручка \*\*: При условии дальнейшего роста и приобретения клиентов доход может достигать 500 000 долларов.

- \*\* Чистая прибыль \*\*: с той же структурой затрат чистая прибыль составит 380 000 долл. США (от 500 000 до 100 000 долл. США - 20 000 долл. США).

### коэффициент скидки и скидки чистого денежного притока (NPV):

Чтобы рассчитать дисконтированный чистый приток денежных средств (NPV), нам необходимо применить ставку дисконтирования к чистой прибыли каждого года, чтобы учесть время денег.Давайте предположим, что скидка составляет 10%.

- \*\* Коэффициент скидки (DCF) \*\*: Это будет рассчитано как (1 / (1 + ставка дисконтирования))^Год.Для 1 года DCF = 1 / (1 + 0,1)^1 = 0,909.

- \*\* Дисконтированный чистый приток денежных средств (NPV) \*\*: Это сумма чистой прибыли с дисконтированной скидкой в год.Например, в 1 -м году NPV = Чистая прибыль \* DCF = 200 000 долл. США \* 0,909 = 181 800 долл. США.Аналогичные расчеты будут сделаны во втором и третьем годах, а затем NPV будут суммированы, чтобы найти общий NPV проекта в течение трех лет.