



**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»**  
**(ФГБОУ ВО «МГТУ «СТАНКИН»)**

---

**Институт  
социально-технологического  
менеджмента**

**Кафедра  
экономики и управления  
предприятием**

**Бизнес план стартапа**  
**LBook**

Руководитель: к.э.н. Дорожкина О.К.

Исполнитель: *студент группы ИДБ-22-13: Пилипенко Елизавета Геннадьевна*

Москва 2023 г.

<b>1. Команда проекта.....</b>	
<b>2. Характеристика бизнес-модели стартапа.....</b>	
Концепция стартапа.....	
Характеристика проекта по модели Остервальдера.....	
Характеристика модели взаимодействия с клиентами.....	
Характеристика ориентации на тип клиента.....	
Характеристика модели функционирования бизнес-точки.....	
<b>3. Маркетинг проекта.....</b>	
<b>4. Расчет потребности в ресурсах для создания стартапа.....</b>	
<b>5. Расчет инвестиций.....</b>	
<b>6. Расчет потребности в ресурсах для функционирования стартапа.....</b>	
<b>7. Расчёт прибыли и рентабельности продаж.....</b>	
Расчёт себестоимости продукта (услуги).....	
Обоснование цены.....	
Расчёт рентабельности продаж.....	
Расчёт годовой выручки от продаж.....	
Расчёт годовой чистой прибыли.....	
Расчёт годового налога на прибыль.....	
<b>8. Расчёт затрат на финансирование проекта.....</b>	
<b>9. Расчёт ставки дисконта по проекту.....</b>	
<b>10. Расчёт денежных потоков и показатели экономической эффективности проекта.....</b>	
<b>11. Расчёт условий безубыточности проекта.....</b>	
Расчёт критического объёма выпуска.....	
Расчёт запаса финансовой прочности.....	
<b>Основные выводы по бизнес-плану проекта.....</b>	

## 1. Команда проекта

Пилипенко Елизавета Геннадьевна	100%
---------------------------------	------

## 2. Характеристика бизнес-модели стартапа

### Концепция стартапа.

Сайт для подбора образов, который будет определять цветотип человека и предлагать ему варианты одежды. Сэкономит время и деньги покупателя.

### Характеристика проекта по модели Остервальдера.

2.1) Потребители/клиенты.	Наши клиенты это люди, которые интересуются индустрией моды и которым не все равно на то как они выглядят.
2.2) Уникальное ценностное предложение.	Помогаем решить проблемы с самостоятельным подбором одежды, экономим время и деньги. На данный момент аналогов не существует.
2.3) Каналы коммуникации и каналы сбыта.	Социальные сети.
2.4) Отношения.	На начальном этапе установить личное взаимодействие с клиентом. Если проект сумеет привлечь большую аудиторию, то целесообразнее будет создать автоматического помощника, который позволит уделить внимание всем клиентам в кратчайшие сроки.
2.5) Доходы.	Платная подписка на сайт. Сотрудничество с брендами.
2.6) Ключевые ресурсы	Оборудование. команда разработки, которая будет разрабатывать и поддерживать сайт.
2.7) Бизнес-процессы	Возможно сделать партнерскую программу для клиентов, которая позволит при приглашении других людей использовать скидку на подписку. На сайте будет реализован

	личный кабинет, в котором будет создана индивидуальная подборка стилей и образов.
2.8) Список партнёров	Основная форма сотрудничества-информационная. Ключевыми партнерами будут являться онлайн магазины одежды.
2.9) Структура расходов	Самые большие затраты будут на техническую поддержку работы сайта

### **Характеристика модели взаимодействия с клиентами.**

По запросу и подписка

### **Характеристика ориентации на тип клиента.**

Бизнес потребителю

### **Характеристика модели функционирования бизнес-точки.**

Прямые продажи

## **3. Маркетинг проекта**

Срок проекта: 3 года.

Сколько продукции (услуг) планируется продавать ежегодно по проекту: первый год - 30000, второй год - 50000, третий год - 80000.

Рыночная цена реализации продукции (услуг): 249 рублей за оформление подписки на 1 месяц.

## **4. Расчет потребности в ресурсах для создания стартапа**

Период организации бизнеса: 2 мес.

Что потребуется на запуск проекта:

1. Аренда сервера
2. Компьютер
3. Разработчик
4. Работник, который будет поддерживать сайт
5. Работник, который будет общаться с клиентами
6. Реклама

## 5. Расчет инвестиций

Инвестиционные затраты

№	Вид инвестиционных затрат	Сумма, руб
<b>1</b>	<b>Основные фонды</b>	
1.1	Оборудование	80000
<b>2</b>	<b>Оборотные средства (запас материалов)</b>	20000
<b>3</b>	<b>Некапитализируемые затраты</b>	
3.1	Стоимость услуг сторонних организаций, необходимых для создания бизнеса	362000
3.2	Стоимость работ, выполняемых стартаперами для создания бизнеса	180000
	<b>Итого инвестиции в проект</b>	<b>642000</b>

## 6. Расчет потребности в ресурсах для функционирования стартапа

Обоснование заработной платы персонала, участвующего в функционировании бизнеса. Расчёт затрат на заработную плату. Расчёт отчислений на социальные цели.

В функционировании бизнеса будут участвовать 1 разработчик - сотрудник компании и 1 программист по поддержке сайта. Зарплата первого составит 50 000р единовременно, второго за 3-х часовой рабочий день 540 000р в год.

Расчёт затрат на эксплуатацию оборудования.

Аренда сервера 48 000р. в год

Операционные затраты за год

Операционные затраты за год

№	Вид затрат	Сумма, руб. в год
<b>1</b>	<b>Материальные затраты (сырьё, материалы, комплектующие)</b>	-
<b>2</b>	<b>Оплата труда</b>	
2.1	Заработная плата персонала организации	2 220 тыс. руб.
2.2	Отчисления на социальные цели по зарплате персонала	660 тыс. руб.

2.3	Оплата услуг физических лиц и организаций, выполняющих работу для ведения бизнеса	-
<b>3</b>	<b>Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования</b>	
3.1	Затраты на электроэнергию на работу оборудования	84 тыс. руб.
3.2	Затраты на аренду оборудования	-
3.3	Затраты на ремонт и техническое обслуживание оборудования	15 тыс. руб.
3.4	Амортизационные отчисления по собственному оборудованию	10 тыс. руб.
<b>4</b>	<b>Расходы на содержание и эксплуатацию помещений</b>	
4.1	Затраты на аренду помещений	-
4.2	Затраты на техническое обслуживание и содержание помещений	36 тыс. руб.
4.3	Амортизационные отчисления по собственному помещению	-
<b>5</b>	<b>Расходы на использование информационных ресурсов</b>	
5.1	Затраты на аренду информационных ресурсов	48 тыс. руб.
5.2	Амортизационные отчисления по собственному информационному ресурсу, созданному и зарегистрированному при создании стартапа	-
5.3	Амортизационные отчисления по информационному ресурсу, купленному специально для стартапа	-
<b>6</b>	<b>Затраты на рекламу и продвижение</b>	360 тыс. руб.
<b>7</b>	<b>Затраты на прочие услуги</b> сторонних организаций, необходимые для функционирования бизнеса и не относящиеся к перечисленным выше видам затрат	960 тыс. руб.
<b>8</b>	<b>Прочие расходы</b> (+10...20% от суммы перечисленных выше расходов)	120 тыс. руб.
	<b>ИТОГО</b>	4 513 тыс. руб.

## 7. Расчёт прибыли и рентабельности продаж

### Расчёт себестоимости продукта (услуги)

$C = 4513/30 = 150.4$  (объем продаж ~30000/год)

Цена без НДС =  $249/1.2=207.5$  руб.  
57.1 – прибыль  
45.68 – чистая прибыль  
Налог =  $57.1*0.2$   
Рентабельность= $45.68/207.5*100\%=22\%$   
Рентабельность продаж очень высокая

Средняя рентабельность продаж.

Наш стартап относится к виду экономической деятельности J (деятельность в области информации и связи). Средние показатели рентабельности продаж за 2021 год составляли 13,6%. За 2022 год показатели по отрасли - 12,3%.

### **Расчёт годовой выручки от продаж**

Годовая выручка за первый год =  $249 * 30000 = 7\,470\,000$  руб  
Годовая выручка за второй год =  $249 * 50000 = 12\,450\,000$  руб  
Годовая выручка за третий год =  $249 * 80000 = 19\,920\,000$  руб

### **Расчёт годовой чистой прибыли**

Чистая прибыль за первый год =  $45.68 * 30000 = 1\,370\,400$  руб  
Чистая прибыль за второй год =  $45.68 * 50000 = 2\,284\,000$  руб  
Чистая прибыль за третий год =  $45.68 * 80000 = 3\,654\,400$  руб

### **Расчёт годового налога на прибыль**

Годовой налог за первый год =  $57,01 * 0.2 * 30000 = 342\,060$  руб  
Годовой налог за второй год =  $57,01 * 0.2 * 50000 = 570\,100$  руб  
Годовой налог за третий год =  $57,01 * 0.2 * 80000 = 912\,160$  руб

## **8. Расчёт затрат на финансирование проекта**

Для организации стартапа требуется 642 000 рублей.

Из них вся сумма финансируется из собственных средств стартаперов. Выплат не требуется.

## **9. Расчёт ставки дисконта по проекту**

Прогнозируемая инфляция на будущий год (по данным МинФина) - 7,2%

Ключевая ставка (по данным Центробанка) - 13%

Доплаты за риск по проекту - 10%

Ставка дисконта:

$$r = 0,072 + 0,13 + 0,1 = 0,302$$

Расчёт дисконтированного множителя за каждый год проекта.

$\alpha_t = \frac{1}{(1 + 0,302)^t}$	$\alpha_2 = \frac{1}{(1 + 0,302)^2} = 0,592$
$\alpha_1 = \frac{1}{(1 + 0,302)^1} = 0,769$	$\alpha_3 = \frac{1}{(1 + 0,302)^3} = 0,455$



## 10. Расчёт денежных потоков и показатели экономической эффективности проекта

№	Показатели	1 год	2 год	3 год	...
1	Объем продаж (п.3)	30000	50000	80000	
2	<b>ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
3	<b>Денежные притоки</b>				
4	Выручка от продаж (п.7)	6225000	10375000	12450000	
5	<b>Денежные оттоки</b>				
6	Годовые затраты на функционирование бизнеса (операционные затраты за год, п.6)	4513000	4360000	4300000	
7	Годовой налог на прибыль (п.7)	342600	571000	685200	
8	Годовая амортизация оборудования, помещений, информационных ресурсов (если таковая есть, п.6)	10000	10000	10000	
9	Итого денежные оттоки по операционной деятельности (6)-(7)+(8)	4845600	4921000	4975200	
10	<b>Денежный поток по операционной деятельности (3)-(9)</b>	1379400	5454000	7474800	
11	<b>ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
12	<b>Денежные притоки</b>	0	0	0	
13	<b>Денежные оттоки (инвестиции, п.5)</b>	642000	0	0	
14	<b>Денежный поток по инвестиционной деятельности (12)-(13)</b>	-642000	0	0	
15	<b>ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ</b>				
16	<b>Денежные притоки</b>	642000	0	0	
17	<b>Денежные оттоки:</b>				
18	- выплата инвестиций, кредитов (п.8)	0	0	0	
19	- выплата процентов по кредиту, инвесторам (п.8)	0	0	0	
20	Итого денежные оттоки по финансовой деятельности	0	0	0	

№	Показатели	1 год	2 год	3 год	...
21	<b>Денежный поток по финансовой деятельности (16)-(17)</b>	642000	0	0	
22	Итого денежный поток по проекту (10)+(14)+(21)	1379400	5454000	7474800	
23	Дисконтированный множитель $\alpha$ (п.9)	0,769	0,592	0,455	
24	Дисконтированный денежный поток по проекту (22)*(23)	1060758,6	3226400	3400670	
25	<b>Чистый дисконтированный доход по проекту (ЧДД, NPV)</b> <b>ЧДД = сумма по строке 24</b>	<b>ЧДД (NPV) = 7687828,6 руб.</b>			
26	Дисконтированный денежный поток по операционной деятельности (10)*(23)	1060758,6	3226400	3400670	
27	Дисконтированный денежный поток по инвестиционной деятельности (14)*(23)	-493698	0	0	
28	<b>Индекс доходности инвестиций (PI)</b> <b>PI = Сумма по строке 26 / Модуль суммы по строке 27</b>	<b>PI = 7687828,6 /  -493698  = 15,572</b>			
29	Дисконтированный денежный поток по проекту (строка 24)	1060758,6	3226400	3400670	
30	Он же накопленным итогом	1060758,6	4287158,6	7687828,6	
31	Срок окупаемости проекта (Ток) Ток определяется исходя из того, на какой год отрицательный накопленный денежный поток по проекту становится положительным	Проект окупается в первый год			

Дисконтированный доход по проекту должен составить 7687828,6 рублей. Индекс доходности инвестиций(PI) составит 15,572. Проект окупится в первый год.

С учётом текущей стоимости подписки(249 рублей), в случае недостатка клиентов, можно снизить стоимость подписки для привлечения большего количества людей, без ощутимого вреда для дохода.

## 11. Расчёт условий безубыточности проекта

Расчёт годовых переменных затрат.

Переменными затратами являются затраты на рекламу и продвижение, услуги сторонних организаций, не входящие в перечень основных услуг и прочие расходы.

Таким образом, переменные затраты составляют 1 440 000 руб. в год.

Расчёт годовых постоянных затрат.

Постоянными затратами являются заработная плата сотрудникам и отчисления на социальные цели для них, оплата электроэнергии, ремонта, амортизационные отчисления, затраты на техническое обслуживание помещений и на аренду информационных ресурсов.

Таким образом, постоянные затраты составляют 3 073 000 руб. в год.

### Расчёт критического объёма выпуска

Критический объём выпуска  $Q_{кр} = \text{Пост.}_{\text{год}} / (\text{Ц}_{\text{ед}} - \text{Пер.}_{\text{ед}}) = 3\,073\,000 / (207.5 - 48) = 19266$ , где

$\text{Пост.}_{\text{год}}$  – годовые постоянные затраты, руб.

$\text{Пер.}_{\text{ед}}$  – переменные затраты на единицу продукции (услуги),

$\text{Пер.}_{\text{ед}} = \text{Пер.}_{\text{год}} / Q = 1\,440\,000 / 30\,000 = 48$ , где  $\text{Пер.}_{\text{год}}$  – годовые переменные затраты, руб.;  $Q$  – годовой объём выпуска, шт.

$\text{Ц}_{\text{ед}}$  – цена единицы продукции (услуги), без НДС, руб.

### Расчёт запаса финансовой прочности

$\text{ЗФП} = (Q - Q_{кр}) / Q = (3000 - 19266) / 3000 = 0,3578$

$Q$  – годовой объём выпуска, шт.

$Q_{кр}$  – критический объём выпуска, шт.

Итак, для нашего проекта точка безубыточности составит 19266 продаж услуг в год. Это примерно 80% от планируемых продаж, что является положительным моментом. Запас финансовой прочности считается достаточным, так как составляет более 20% (0,2).

## **Основные выводы по бизнес-плану проекта**

Сайт для подбора образов, который будет определять цветотип человека и предлагать ему варианты одежды. Сэкономит время и деньги покупателя.

Срок проекта: 3 года.

Объём реализуемой продукции в первый год - 30000, во второй год - 50000, в третий год - 80000.

Рыночная цена реализации продукции (услуг): 249 рублей за оформление подписки на 1 месяц.

Сумма инвестиций в проект 642 000 рублей. Эти средства являются средствами стартаперов, а потому им не нужно выплачивать проценты по занимаемым средствам и возвращать занимаемые средства.

Основными направлениями расходов станут аренда серверов и заработная плата разработчикам.

Для организации бизнеса потребуется 642 000 рублей.

Годовые затраты:

1 год: 4513000

2 год: 4360000

3 год: 4300000

Себестоимость продукта: 150.4 р.

Рентабельность =  $45.68 / 207.5 * 100\% = 22\%$

Рентабельность продаж очень высокая.

### **Расчёт годовой выручки от продаж**

Годовая выручка за первый год =  $249 * 30000 = 7\,470\,000$  руб

Годовая выручка за второй год =  $249 * 50000 = 12\,450\,000$  руб

Годовая выручка за третий год =  $249 * 80000 = 19\,920\,000$  руб

### **Расчёт годовой чистой прибыли**

Чистая прибыль за первый год =  $45.68 * 30000 = 1\,370\,400$  руб

Чистая прибыль за второй год =  $45.68 * 50000 = 2\,284\,000$  руб

Чистая прибыль за третий год =  $45.68 * 80000 = 3\,654\,400$  руб

### **Расчёт годового налога на прибыль**

Годовой налог за первый год =  $57,01 * 0.2 * 30000 = 342\,060$  руб

Годовой налог за второй год =  $57,01 * 0.2 * 50000 = 570\,100$  руб

Годовой налог за третий год =  $57,01 * 0.2 * 80000 = 912\,160$  руб

Размер ставки дисконта по проекту составит  $= 0,302$

- значения показателей эффективности проекта (ЧДД, PI, Ток), выводы по их значению (п.10)

Дисконтированный доход по проекту должен составить 7687828,6 рублей. Индекс доходности инвестиций(PI) составит 15,572. Проект окупится в первый год.

С учётом текущей стоимости подписки(249 рублей), в случае недостатка клиентов, можно снизить стоимость подписки для привлечения большего количества людей, без ощутимого вреда для дохода.

- значения показателей безубыточности ( $Q_{кр}$ , ЗФП), выводы по их значениям (п.11)

Для проекта точка безубыточности составит 19266 продаж услуг в год, следовательно, значит запас финансовой прочности более 20%, что считается достаточным.

Вывод: Таким образом, проект создания сайта LBook является экономически эффективным.