

Приложение 1 – Расчет по оценке потенциала внедрения  
Часть 2

АНАЛИЗ И РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РЕШЕНИЯ

Для Площадки пилотного тестирования

ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ И ДОПУЩЕНИЯ

1. В качестве альтернативного решения Площадки пилотного тестирования было рассмотрено Kids MBA как наиболее близкое по функционалу. Другие решения не рассматривались при оценке потенциала внедрения:
  - Fincult - создано при поддержке ЦБ РФ, имеет общие задачи по самому базовому уровню финансовой грамотности для всех слоев населения,
  - Умназия - не работает с сегментом B2B.
2. Решения BUSINESS FOX и Kids MBA отличаются и, соответственно, были по-разному рассмотрены сценарии их использования при оценке экономической эффективности:
  - BUSINESS Fox - оплачивается за всех учеников школы по корпоративному тарифу, заявленному разработчиком Инновационного решения, далее любой ученик может подключиться к многочисленным программам по финансовой грамотности, которые постоянно обновляются разработчиком;
  - Kids MBA - оплачивается только единственный курс по финансовой грамотности, который есть у поставщика данного альтернативного решения, по корпоративному тарифу только для тех учеников, которые выразили желание пройти его.
3. Расходы на обновление контента не рассматривались. Контент обновляется в рамках тарифов поставщиков инновационного и альтернативного решений.

Приведите Допущения и ссылки на источники в примечаниях по каждому факту использования информации

Наименование показателя	Значение	Ссылка на источник информации
Корпоративный тариф Инновационного решения, Р за 1 ученика за учебный год (для всех учеников школы)	р.190	Данные поставщика Инновационного решения
Вмененный корпоративный тариф Альтернативного решения, Р за 1 курс, прослушанный учеником в течение года	509,15	Заявленный индивидуальный тариф поставщиком Альтернативного решения с учетом 50% скидки и 17% вероятности посещения курса (см. далее в настоящей таблице). Размер скидки оценен экспертом по оценке потенциала по результатам выборочного изучения индивидуальных и групповых тарифов on-line школ.
Количество учеников в школе - Площадки пилотного тестирования	209	По данным Площадки пилотного тестирования, в тестировании приняли участие 209 учеников. Считаем эти данные полным кол-вом учеников в школе. Согласно отчету о деятельности школы в ней обучается около 200 учеников <a href="https://schlg32.mskobr.ru/report">https://schlg32.mskobr.ru/report</a>
Доля школьников, которые воспользовались бы Альтернативным решением, % от общего количества школьников	17%	Исследование ГУ ВШЭ - 17% школьников посещают кружки или дополнительные занятия, организованные самими школами <a href="https://www.vedomosti.ru/society/articles/2022/06/14/926293-samie-populyarnie-napravleniya">https://www.vedomosti.ru/society/articles/2022/06/14/926293-samie-populyarnie-npravleniya</a>
Срок жизни решения BUSINESSFOX при его внедрении на Площадке пилотного тестирования, лет	5	Средний срок жизни программного продукта и его бизнес-модели.
Ставка дисконтирования для расчета NPV, % годовых	10%	Оценка Эксперта по оценке потенциала.
Индексация тарифов, % годовых	5%	Оценка Эксперта по оценке потенциала.

Расчет (PI) согласно п. 2.8.3.1 ТЗ

1,26

Приведите детали расчета

1. PI определяется как отношение NPV к затратам на внедрение решения.
2. Показатель NPV в соответствии с разделом "Расчет NPV" за 5 лет составил 276 854 ₽.
3. Применительно к подписной модели в качестве затрат на внедрение взяли сумму годовой подписки за 5 лет, которая
4. В результате получили  $PI = 276\ 854 / 219\ 423 = 1,26$ .

#### Расчет (NPV) согласно п. 2.8.3.1 ТЗ

**р.276 854**

#### Приведите детали расчета

1. Определили **расходы на 1 ученика для Инновационного решения**, которые с учетом индексации составляют:  
= 1г. - 190 ₽; 2г. - 200 ₽; 3г. - 209 ₽; 4г. - 220 ₽; 5г. - 231 ₽
2. Определили **расходы Площадки пилотного тестирования на использование Инновационного решения BUSINESSFOX**:  
- "ежегодные расходы" = "расходы на 1 ученика в 190 ₽ в год" \* "количество учеников 209 чел.";  
= Получаем по годам, с учетом индексации (1г. - 39 710 ₽; 2г. - 41 696 ₽; 3г. - 43 780 ₽; 4г. - 45 969 ₽; 5г. - 48 268 ₽);  
= Итого за 5 лет - 219 423 ₽.
3. Определили **расходы на 1 ученика для Альтернативного решения**, которые с учетом индексации составляют:  
= 1г. - 509 ₽; 2г. - 535 ₽; 3г. - 561 ₽; 4г. - 589 ₽; 5г. - 619 ₽
4. Определили **расходы Площадки пилотного тестирования на использование Альтернативного решения Kids MBA**:  
- "ежегодные расходы" = "расходы на 1 ученика в 190 ₽ в год" \* "количество учеников 209 чел.";  
= Получаем по годам, с учетом индексации (1г. - 106 412 ₽; 2г. - 111 733 ₽; 3г. - 117 320 ₽; 4г. - 123 186 ₽; 5г. - 129 345 ₽);  
= Итого за 5 лет - 587 995 ₽.
5. Определили **экономиию на 1 ученика при использовании Инновационного решения по сравнению с Альтернативным**, которая с учетом индексации составляет:  
= 1г. - 319 ₽; 2г. - 335 ₽; 3г. - 352 ₽; 4г. - 369 ₽; 5г. - 388 ₽  
= Итого за 5 лет - 1 764 ₽
6. Определили **экономиию на всех учеников при использовании Инновационного решения по сравнению с Альтернативным**:  
- "ежегодная экономия" = "экономия на 1 ученика в 319 ₽ в год" \* "количество учеников 209 чел.";  
= Получаем по годам, с учетом индексации (1г. - 66 702 ₽; 2г. - 70 037 ₽; 3г. - 73 539 ₽; 4г. - 77 216 ₽; 5г. - 81 077 ₽);  
= Итого за 5 лет - 368 573 ₽.
6. Определили **экономиию с учетом ставки дисконтирования в 10% годовых**:  
= Получаем по годам (1г. - 60 639 ₽; 2г. - 57 882 ₽; 3г. - 55 251 ₽; 4г. - 52 740 ₽; 5г. - 50 343 ₽);  
= Итого за 5 лет - 276 854 ₽.
7. NPV определяется как сумма дисконтированных потоков по чистому экономическому эффекту от внедрения инновационного решения и в соответствии с п.6. и составляет за 5 лет  
= **276 854** ₽.

#### Выводы по итогам расчетов (PI) и (NPV)

1. Инновационное решение BUSINESSFOX обладает хорошими показателями экономической эффективности применительно к Площадке пилотного тестирования:
  - PI > 1, соответственно, бизнес-проект прибыльный;
  - NPV > 0, соответственно, бизнес-проект эффективный.
2. Основной фактор - грамотно выстроенная подписная модель с низким тарифом, который позволяет применять его ко всем ученикам.
3. Далее ученики по желанию и по мере возникновения потребности решают, какие курсы им проходить и в какое время.
4. Для поддержки лояльности со стороны учеников и руководства школ BUSINESS FOX постоянно обновляет контент по финансовой грамотности, предпринимательству и т.п.

### РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РЕШЕНИЯ

Показатели	измерение	Значение	Примечание
Сумма годовой экономии (Э)	рубли	р.66 702	Взяли чистый экономический эффект от внедрения инновационного решения за 1-й год (см. раздел "Расчет NPV", п.б.)
Сумма годовых расходов (Р)	рубли	р.39 710	Для сопоставимости - расходы на подписку за 1-й год (см. раздел "Расчет NPV", п.2.)
Стоимость внедрения (Вн)	рубли	р.219 423	Расходы за оплату подписки за 3 года (см. раздел "Расчет NPV", п.2.)
Эффективность применения Инновационного решения (Эф)	%	30%	

### ВЫВОД по эффективности применения Площадкой

1. Как было показано выше в силу грамотно выстроенного корпоративного тарифа и подписной модели, подразумевающей возможность подключать всю целевую аудиторию, Инновационное решение BUSINESSFOX оказывается более эффективным по сравнению с традиционными альтернативными решениями, представленным на примере Kids MBA.
2. Благодаря постоянной доступности для любого учащегося в любое время по его желанию и постоянно обновляющемуся контенту, при дальнейшем соблюдении этих условий инновационное решение рекомендовано для внедрения на Площадке пилотного тестирования.

### Для г. Москвы

#### ВВОДНЫЕ ДАННЫЕ И ДОПУЩЕНИЯ

Вследствие грамотной корпоративной подписной модели для всех учеников школ и возможности присоединяться в любое время потенциал применения Инновационного решения в Москве рассчитывался для всех учеников школ.

*Приведите Допущения и ссылки на источники в примечаниях по каждому факту использования информации*

Количество учеников в московских школах, чел.	969 200	по состоянию на конец 2021 года <a href="https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_школ_Москвы">ru.wikipedia.org/wiki/Список школ Москвы</a>
---	---------	---


#### РАСЧЕТ потенциала применения решения в г.Москве

Показатели	измерение	Значение	Примечание
Сумма годовой экономии (Э)	млн руб.	309,32	Взяли чистый экономический эффект от внедрения инновационного решения в расчете на 1 ученика за 1-й год в 319 Р (см. раздел "Расчет NPV", п.5.) и умножили на 969 200 учеников
Сумма годовых расходов (Р)	млн руб.	184,15	Для сопоставимости - расходы на подписку за 1-й год на 1 ученика в 190 Р (см. раздел "Расчет NPV", п.1.) и умножили на 969 200 учеников
Стоимость внедрения (Вн)	млн руб.	1 018	Расходы за оплату подписки за 5 лет в 1 050 Р (см. раздел "Расчет NPV", п.1.) и умножили на 969 200 учеников
Эффективность применения Инновационного решения (Эф)	%	30%	

#### ВЫВОД по расчету потенциала применения решения в

1. Инновационное решение, как было показано выше применительно к Площадке пилотного тестирования, способно создать значимые социально-экономические эффекты за счет массового привлечения школьников к курсам финансовой грамотности и предпринимательству.
2. Особенности подписной модели и обновления контента (при условии сохранения в дальнейшем данных подходов) позволяют включить в воронку продаж 100% школьников и при этом Инновационное решение остается конкурентоспособным экономически по сравнению с традиционными Альтернативными решениями, как это было показано на примере Kids MBA.

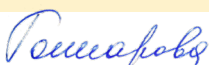
РУКОВОДИТЕЛЬ

  
подпись

Ю.А. Гончарова


ПОДПИСИ ЭКСПЕРТОВ (опционально - на отдельных

ЭКСПЕРТ ПО ИСПЫТАНИЯМ

  
подпись

Ю.А. Гончарова

ЭКСПЕРТ ПО ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА

  
подпись

С.А. Бреусенков

