

## Załącznik nr 2: Tabela - przychody roczne

ŹRÓDŁO PRZYCHODÓW	KWOTA NETTO	OPIS	UWAGI
<b>Wpływy ze sprzedaży biletów na wystawy</b>	1 887 000,00	Przy założeniu kosztu biletu ulgowego na poziomie 11,10 zł netto (12 zł z VAT) i normalnego 18,5 zł netto - 20 zł z VAT i frekwencji na poziomie 150 000 osób rocznie, z czego 120 000 to osoby korzystające z ulg.  Założenie dla przyjętego poziomu cen - polityka cenowa służy realizacji misji MCN i zapewnia możliwość udziału w kulturze oraz kontaktu z nauką możliwie najszerszej grupie odbiorców.	Powyższe ceny biletów zostały zaproponowane wyłącznie na potrzeby symulacji budżetu MCN, w oparciu o poziom porównywalnych cen wg stanu na czerwiec 2016 r. z krakowskich instytucji kultury m.in. uwzględniono: Muzeum Lotnictwa, Muzeum Inżynierii Miejskiej, Zamek Królewski na Wawelu. Nie jest to jednak propozycja odpowiadająca średniej, a jedynie uwiarygodnione realiami założenie. W celu przygotowania ostatecznego wariantu planu przychodów MCN niezbędne będzie wypracowanie przez zespół MCN (ew. grupę roboczą ds. jego utworzenia) pełnej i drobiazgowej polityki cenowo-biletowo-frekwencyjnej spójnej z oczekiwaniami organu założycielskiego, misją organizacji oraz możliwościami finansowymi (poziom uzyskanych dotacji). W warunkach komercyjnych cenę biletów i liczbę odbiorców działań organizacji wiąże ze sobą punkt przecięcia się krzywych popytu i podaży w funkcji ceny biletów. Centra nauki jako instytucje niekomercyjne kształtują swoje ceny, a tym samym frekwencję, w drodze realizacji swojej misji lub najczęściej jako realizacja polityki społecznej organizatorów. Reasumując, niska cena biletu oznacza wyższą frekwencję i realizację założeń dotyczących skali oddziaływania MCN na społeczeństwo poprzez bezpośredni kontakt jego przedstawicieli z wystawami MCN.
<b>Sprzedaż biletów na zajęcia laboratoryjne i rzemieślnicze dla dzieci i młodzieży</b>	177 600,00	10 zajęć dziennie x 4 dni w tygodniu x 40 tygodni roboczych w roku x 12 uczestników średnio na zajęciach x 9,25 zł netto za bilet, tj. 10 zł z VAT. Działalność ze swojej natury ma charakter pro publico bono - powyższe środki nie są w stanie pokryć kosztów amortyzacji wyposażenia laboratoriów i sal warsztatowych, materiałów zużywalnych oraz wynagrodzenia osób prowadzących (wynagrodzenie 12 osób = 439 056).	W Krakowie występują bardzo zróżnicowane ceny wynajmu powierzchni konferencyjnych. Z jednej strony MLP i Centrum Kongresowego ICE (wysoka i bardzo wysoka półka cenowa), a z drugiej bardzo wygodna sala konferencyjna na 200 osób zlokalizowana w Międzynarodowym Centrum Kultury przy Rynku Głównym na Starym Mieście, z ceną całonocnego najmu wynoszącą 3500 zł wraz z nagłośnieniem, obsługą techniczną i foyer na catering. Biorąc pod uwagę lokalizację MCN, konkurencyjne w tym zakresie sąsiedztwo MLP, oraz dopiero budujący się prestiż instytucji rekomenduje się przyjęcie na użytek niniejszej kalkulacji możliwie niskich, konkurencyjnych cen wynajmu powierzchni konferencyjnej.  Wynajęcie całego centrum, gdy osiągnie już swoją renomę, może być kalkulowane jako usługa niszowa dla najbardziej prestiżowych klientów biznesowych - wówczas cena może być kilkukrotnie wyższa lub każdorazowa negocjowana w zależności od oczekiwań klienta.
<b>Sprzedaż biletów na warsztaty dla dzieci i młodzieży</b>	32 000,00	1 zajęcia dziennie x 4 dni w tygodniu x 40 tygodni roboczych w roku x 200 zł netto za klasę	Częstotliwość zajęć zgodnie z założeniami programowymi.
<b>Sprzedaż biletów na warsztaty dla dorosłych</b>	2 928,00	12 warsztatów x 20 uczestników x 12,20 zł netto.	Częstotliwość zajęć zgodnie z założeniami programowymi.
<b>Program lojalnościowy (bilet roczny, karta przyjaciela MCN dla przedstawicieli krakowskiego biznesu i osób prywatnych/instytucji)</b>	185 130,00	1000 biletów rocznych x 138,88 zł netto (150 zł z VAT) + 50 złotych kart x 925 zł netto (1000 zł z VAT).	Możliwe różne inne (autorskie pomysły zespołu MCN) formy mecenatu.
<b>Przychody z tytułu wynajmu wystawy mobilnej</b>	270 000,00	50 wyjazdów do szkół x 3000 zł, 12 wyjazdów na eventy komercyjne x 10 000 zł.	1 wyjazd do szkoły = 3 dni

<b>Czynsze z tytułu najmu</b>	156 000,00	Założenie: uzupełnienie przestrzeni o sklepik z pamiątkami - w dobrze zaplanowanym muzeum/centrum nauki odwiedzający zostawia statystycznie równowartość dodatkowego biletu. Zakładane powierzchnie do wynajęcia: restauracyjna z kuchnią (10 000 zł netto miesięcznie), sklepik (3000 zł netto miesięcznie). Osobno pełen zwrot kosztów zużytych mediów.	Rozliczenie z tytułu zużytych przez najemców mediów nie zostało ujęte ani po stronie przychodów, ani wydatków. Założone jest pełne refakturowanie i bilansowanie się kwot.
<b>Wynajem przestrzeni (sala konferencyjna, całe centrum) na imprezy o charakterze komercyjnym</b>	90 000,00	20 dni x 3000 zł netto (sala konferencyjna) + 2 duże eventy komercyjne rocznie (całe centrum) x 15 000 zł netto	Wynajęcie całego centrum, gdy osiągnie już swoją renomę, może być kalkulowane jako usługa niszowa dla najbardziej prestiżowych klientów biznesowych - wówczas cena może być kilkukrotnie wyższa lub każdorazowa negocjowana w zależności od oczekiwań klienta.
<b>Umowy ze sponsorami</b>	250 000,00	Od drugiego roku działalności - sponsor generalny - 150 000, stali partnerzy wydarzeń, sponsor techniczny - 100 000 łącznie.	Przyjęte odniesienie - ok. 1/3 wpływów warszawskiego CNK, ze świadomym pominięciem sponsora strategicznego.
<b>Patronat tytularny nad strefami tematycznymi / laboratoriami</b>	80 000,00	3 laboratoria + 5 stref tematycznych wystaw x 1/2 (należy założyć, że uda się sprzedać max. 50% możliwych patronatów) x 20.000 zł.	
<b>Darowizny</b>	5 000,00	Jedna do dwóch rocznie od drugiego lub trzeciego roku z perspektyw działalności fundraisingowej.	Najprostsza forma mecenatu, nie wymagająca dużych nakładów po stronie MCN.
<b>Imprezy na zamówienie (np. urodziny)</b>	50 000,00	50 tygodni roboczych x 1000 zł netto (pokaz/zajęcia warsztatowe + zwiedzanie)	Koszt rynkowy tego typu usługi
<b>Przychody z tytułu pikniku</b>	10 000,00	Opłata za 2 stanowiska gastronomiczne oraz stanowiska sponsorskie	
<b>Dotacja miejska na organizację Pikniku</b>	50 000,00	założenie uzyskania dotacji na flagową imprezę organizowaną w Mieście przez MCN - nie musi to być piknik	Założenie: władze lokalne i regionalne są zainteresowane tego typu wydarzeniami, zwiększającymi partycypację w kulturze i nauce. Dotacje miejskie powinny być przyznawane na organizację wszystkich tych wydarzeń otwartych, które są adresowane do mieszkańców Krakowa i jego aglomeracji. W praktyce są to np. wykłady, eventy wieczorne, pokazy plenerowe, pikniki i inne otwarte wydarzenia naukowe. Wysokość dotacji - 100% bezpośrednich kosztów organizacji wydarzenia, za wyjątkiem wypracowania innych źródeł częściowego zapewnienia przychodów na organizację wydarzenia. Tymi źródłami mogą być sponsorzy specjalni wydarzenia, lub np. wynajem terenu dla gastronomii, atrakcji płatnych itp. MCN wkłada do projektu swój pomysł, know-how oraz markę, a także opłaca (bieżące pensje) personel przygotowujący wydarzenie. Miasto pokrywa koszty bezpośrednio i jest to dla miasta bardzo efektywny finansowo model organizacji wydarzeń - współfinansowanie Pikniku i innych wydarzeń pozwala miastu na ponoszenie zamiast całości kosztów tylko kosztów bezpośrednich organizacji wydarzeń (pensje pracowników pracujących przy wydarzeniach są już opłacone). Podnosi to również efektywność wykorzystania środków publicznych, którymi dysponują na promocję, kulturę i naukę.

<p><b>Dotacje na działania skierowane w praktyce do wybranej grupy odbiorców lub odbiorców z danego rejonu - w skali województwa (także Piknik, a poza tym: happeningi, maratony pomysłów, działania artystyczne, akcja społeczna, konkursy na współpracę, spotkania z ciekawymi ludźmi, wykłady)</b></p>	<p>335 000,00</p>	<p>Dotacje wojewódzkie inne niż dotacja na bieżącą działalność. Dotacje miejskie / gminne na organizację wydarzeń o zasięgu lokalnym. Wpływy od sponsorów zainteresowanych udziałem tylko w danym wydarzeniu.</p>	<p>Dotacja miasto/województwo/ministerstwo - w wysokości całkowitych kosztów bezpośrednich organizacji wydarzeń adresowanych w głównej mierze do mieszkańców lub wybranej grupy odbiorców, wspieraniem których podmiot dotujący jest zainteresowany.</p>
<p><b>Dotacje na działania edukacyjne skierowane do szkół, nauczycieli i wykładowców (konkursy, warsztaty metodyczne, konferencja, zestawy edukacyjne, otwarte pracownie)</b></p>	<p>616 000,00</p>	<p>MCN jako instytucja powinna zacząć działania programowe jeszcze przed otwarciem i stopniowo rozwijać swój potencjał fundraisingowy oraz merytoryczny.</p>	<p>Granty edukacyjne w wysokości sumarycznych kosztów bezpośrednich pozyskiwane od podmiotów zainteresowanych prowadzeniem tych działań.</p>
<p><b>ŁĄCZNIE PLN</b></p>	<p><b>4 196 658,00</b></p>	<p><b>UWAGA: suma nie uwzględnia dotacji na działalność bieżącą od organizatorów MCN</b></p>	<p>Niemal wszystkie centra nauki w Europie są niedochodowe w rozumieniu prostego rachunku ekonomicznego i wymagają dotowania. Kluczowym zwrotem z inwestycji nie są środki ze sprzedaży biletów, lecz rozwój kapitału społecznego, a w dalszej perspektywie - przyspieszenie rozwoju społeczno-gospodarczego dzięki zainicjowanym zmianom społecznym, co z kolei niesie za sobą już konkretne korzyści ekonomiczne dla regionu.</p>