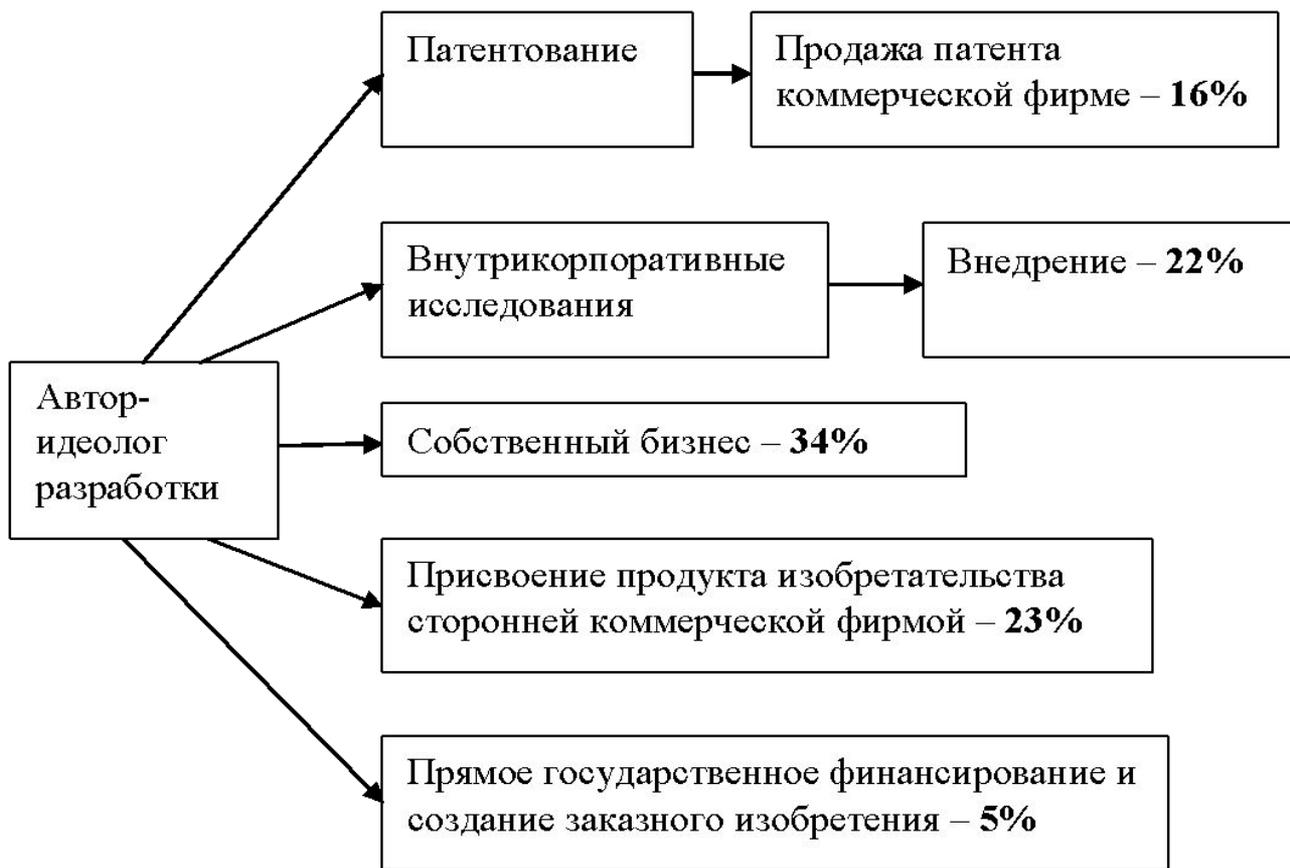


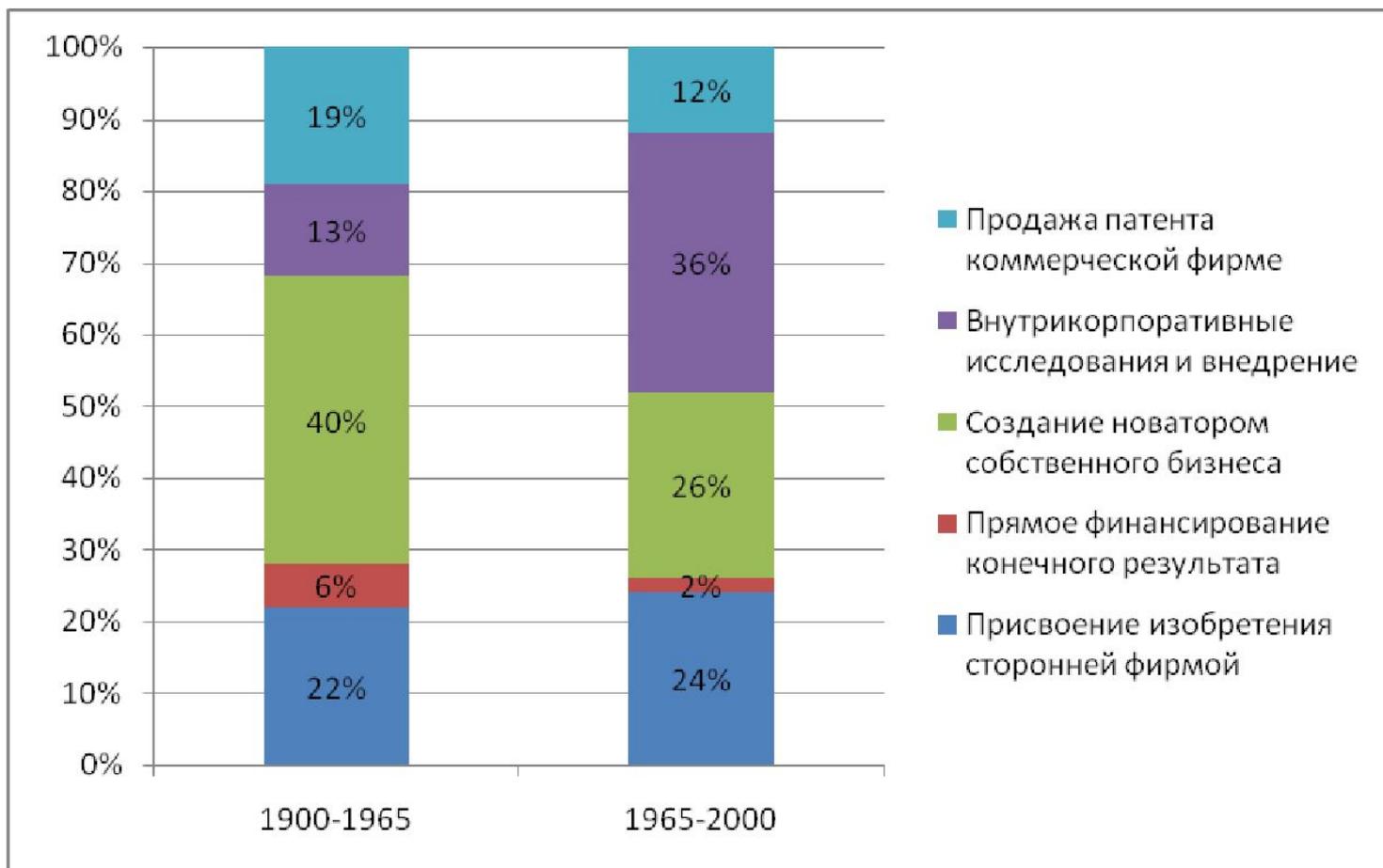
ГОУ ДПО «Нижегородский научно-информационный центр»

Разработка бизнес-плана инновационного проекта

Форма и механизм коммерциализации успешных инноваций в XX веке



Схемы коммерциализации успешных инноваций в XX веке



Определения

Инвестиционный проект – это деятельность, предполагающая осуществление комплекса действий.

Бизнес-план – текст, содержащий в структурированном виде всю информацию о проекте, необходимую для его осуществления.

Задачи и разновидности бизнес-плана

Бизнес-план помогает решить следующие **задачи**:

1. Понять общее состояние дел на данный момент.
2. Ясно представить тот уровень, который необходимо достичь.
3. Спланировать процесс перехода из одного состояния в другое.

Две основные **разновидности** бизнес-планов:

1. Бизнес-план компании.
2. Бизнес-план инвестиционного проекта.

Основные функции бизнес-плана

1. Разработка концепции ведения бизнеса.
2. Инструмент, с помощью которого можно оценить фактические результаты деятельности за определенный период.
3. Необходимый документ для привлечения финансирования.

Цель бизнес-плана



Цель бизнес-плана – убедительно показать, каким образом идея предпринимателя и деньги инвестора превратятся в ещё большие деньги инвестора.

Определения

Инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта (ФЗ № 39-ФЗ).

Инвестиционная деятельность - вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта (ФЗ № 39-ФЗ).

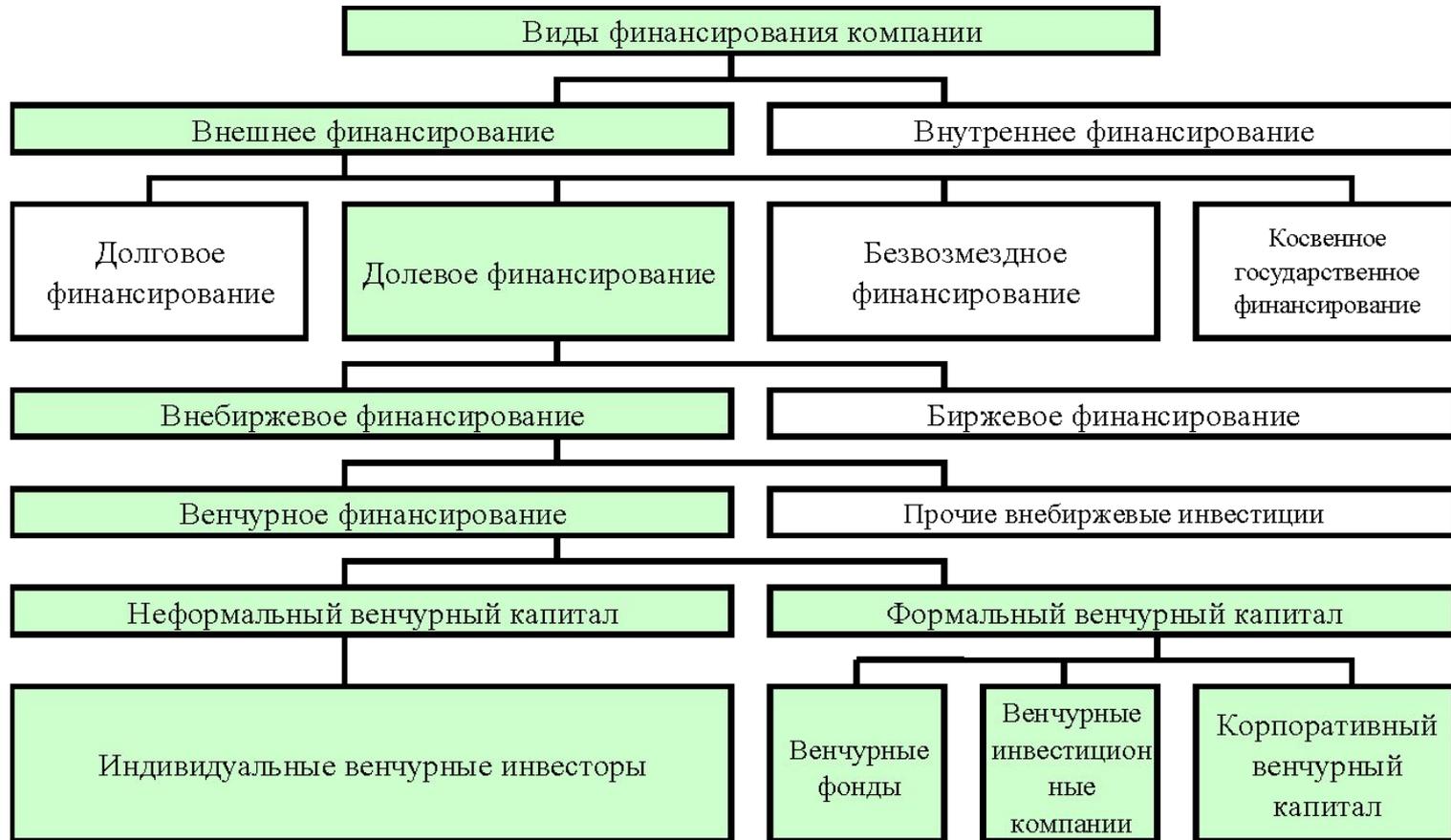
Определения

Финансирование – это предоставление предприятию финансовых средств, привлечение капитала (Г. Вехе, У. Леринг).

Инвестиции – это использование финансовых средств для приобретения материального или нематериального имущества (Г. Вехе, У. Леринг).

Таким образом, под **финансированием** понимают привлечение финансовых средств, а под **инвестициями** – их вложение.

Виды финансирования компании



Этапы развития и финансирования компании

- **достартовое финансирование** предоставляется на этапе создания концепции нового бизнеса;
- **стартовое финансирование** – это финансирование на этапе регистрации компании, когда она еще не начала коммерческую реализацию своей продукции;
- **финансирование расширения** компания получает на этапе выхода на рынок с целью достижения точки безубыточности или прибыльности;
- **замещающий капитал** используется для приобретения долей компании у инвесторов или для снижения финансового давления путем рефинансирования долга;
- **капитал для выкупа** используется для выкупа компании или доли в компании у текущих владельцев.

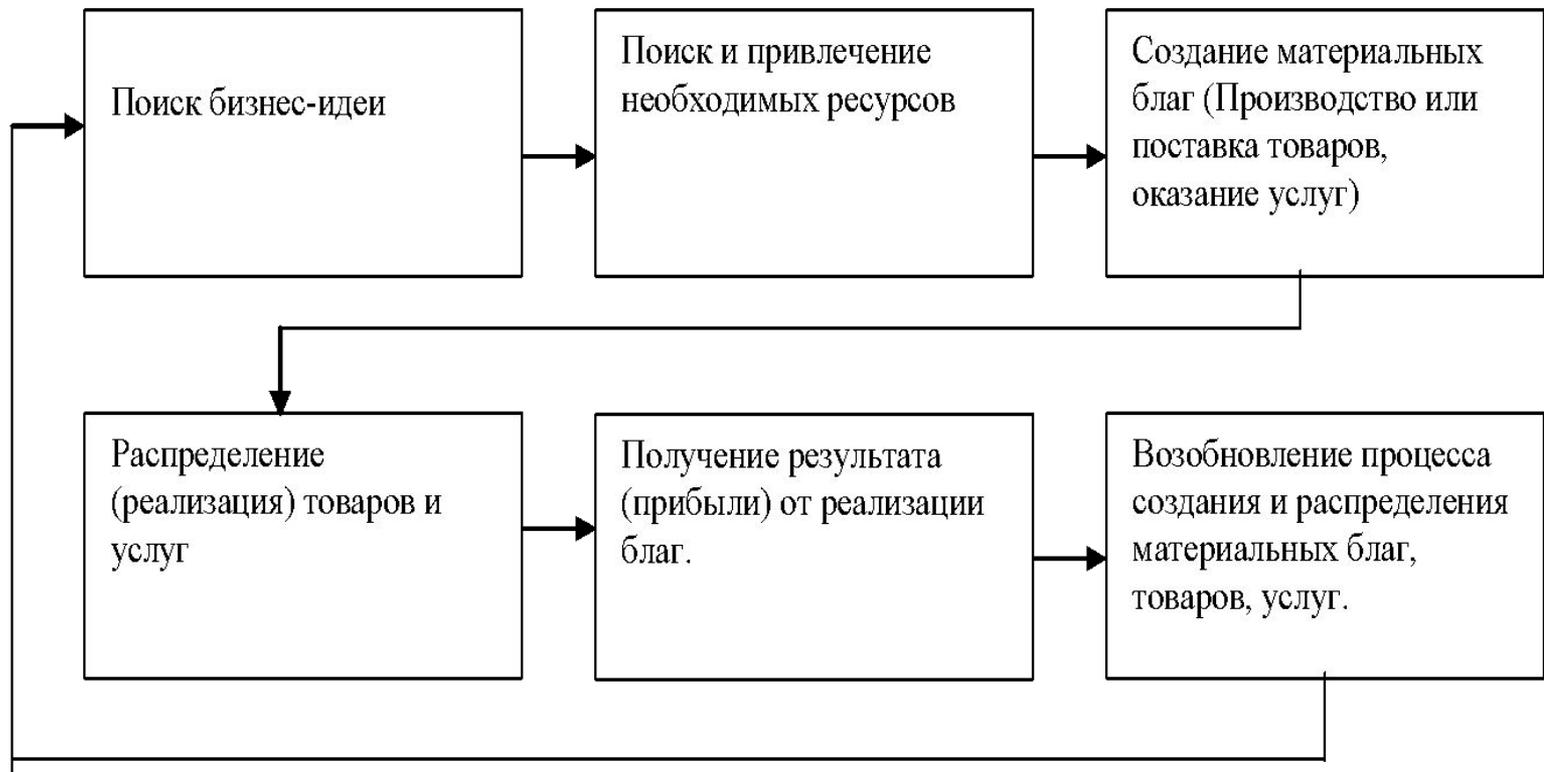
Венчурное инвестирование -

это предоставление средне- и долгосрочных долевых инвестиций инновационным компаниям, имеющим значительный потенциал роста и находящимся на следующих этапах своего развития: на этапе создания концепции, регистрации компании и выхода на рынок (этапы развития инновационной компании в соответствии с классификацией Европейской ассоциации прямого и венчурного инвестирования), цель инвестора - содействовать повышению капитализации компании и получить прибыль от продажи своей доли в ней

Бизнес-план необходим, чтобы привлечь следующие виды финансирования для реализации Вашего проекта:

1. Долговое финансирование (банковский кредит).
2. Долевое финансирование – венчурное финансирование от индивидуальных венчурных инвесторов, венчурных фондов, венчурных инвестиционных компаний или корпоративного венчурного капитала.
3. Безвозмездное государственное финансирование (субвенция при переходе на второй этап программы «Старт» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, государственная корпорация «Роснано», Федеральные целевые программы и другое).
4. Косвенное государственное финансирование – для получения помещения для Вашей компании в бизнес-инкубаторе или в технопарке.

Этапы предпринимательского процесса



Взаимоотношения с инвесторами

Что хочет знать потенциальный инвестор?

- Сколько требуется вложить средств (или других ресурсов) на начальной стадии проекта (сколько денег Вам дать).
- Что и сколько получит инвестор в результате осуществления деятельности вашего предприятия.
- В какие сроки он это получит.

Наиболее важные параметры проекта для инвестора:

- Вызывающие доверие инициаторы проекта, квалифицированный и слаженный коллектив, реализующий проект.
- Перспективная технология.
- Емкий рынок сбыта.
- Высокая доходность проекта – рост денежного потока от 30% годовых, за 3-5 лет стоимость компании должна увеличиться в 5-10 раз.
- Наличие бизнес-плана и резюме проекта.

Структура бизнес-плана (методика UNIDO)

1. Титульный лист
2. Оглавление
3. Меморандум о конфиденциальности
4. Резюме
5. Описание предприятия и отрасли
6. Описание продукции (услуг)
7. Маркетинг и сбыт продукции
8. Производственный план
9. Организационный план
10. Финансовый план, направленность и эффективность проекта
11. Риски и гарантии
12. Приложения

1. Титульный лист

- Полное наименование, адрес и телефон фирмы;
- Имя предпринимателя (руководителя проекта), его контактный телефон, адрес электронной почты;
- Наименование предлагаемого проекта;
- Совокупная стоимость проекта. Здесь можно сразу указать предполагаемые источники получения средств: выпуск акций, займы и т.д.

2. Содержание

Содержание - это перечень разделов и подразделов бизнес-плана с указанием страниц.

3. Меморандум о конфиденциальности

Меморандум о конфиденциальности представляет собой заявление о том, что содержащиеся в бизнес-плане сведения не подлежат разглашению.

4. Резюме

- Обоснование экономических преимуществ объекта инвестиций по сравнению с достигнутым уровнем на аналогичных объектах.
- Потребность в финансовых ресурсах для реализации проекта.
- Финансовые результаты, которые ожидается получить в будущем от реализации проекта: объем производства и продаж, затраты на производство и рекламу, валовая и чистая прибыль, показатели экономической эффективности проекта (срок окупаемости инвестиций, чистый дисконтированный доход, индекс прибыльности, внутренняя норма доходности).

5. Описание предприятия и отрасли (1)

1. Полное (сокращенное) наименование, организационно-правовая форма компании, дата и место регистрации, ОГРН, юридический адрес, банковские реквизиты;
2. Учредители предприятия с указанием их доли в уставном капитале;
3. Данные об инициаторе проекта;
4. Размер уставного капитала;
5. Объем основных средств;
6. Численность работников;
7. Динамика развития компании, ее связи, основные события и достигнутые успехи;

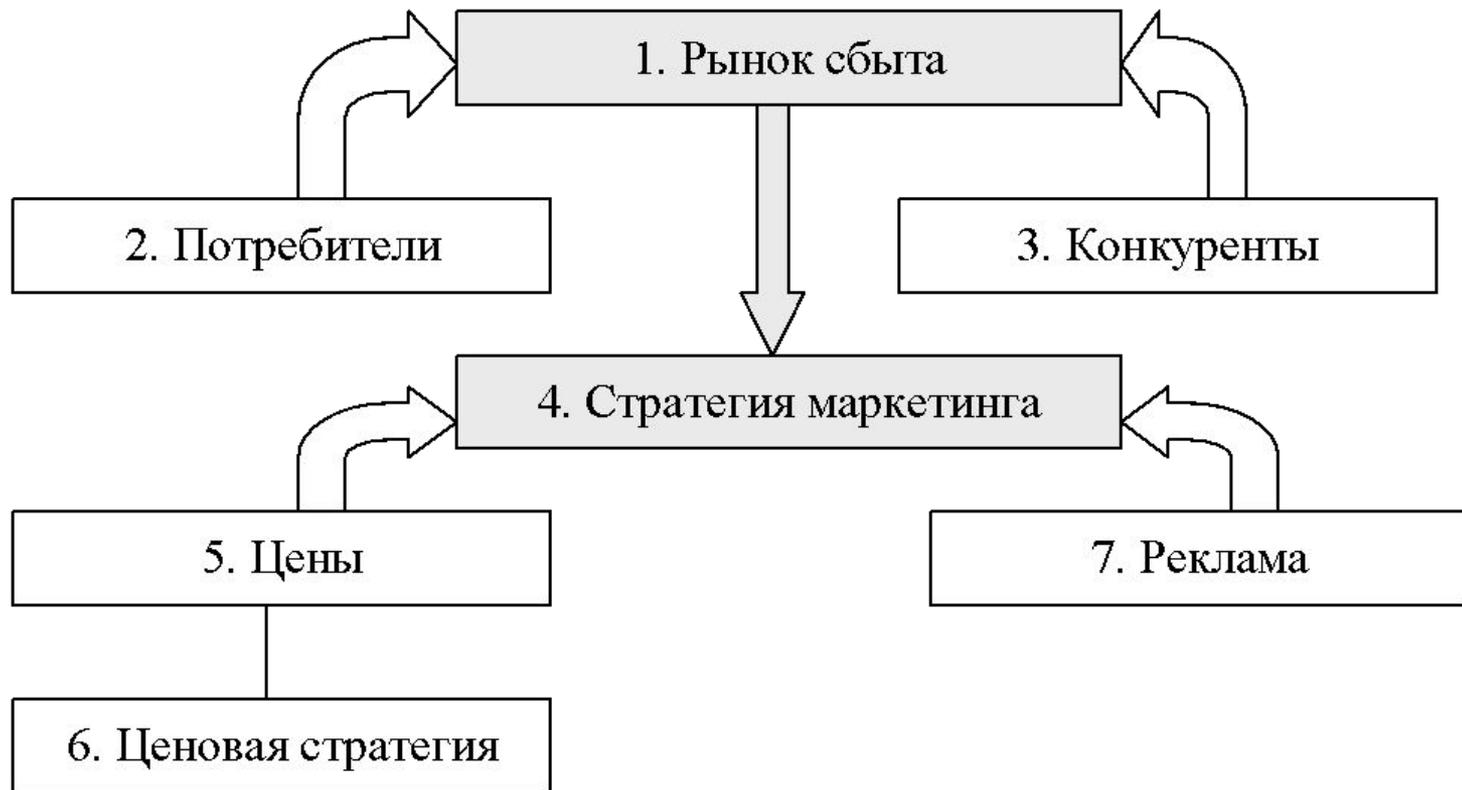
5. Описание предприятия и отрасли (2)

8. Основные финансово-экономические показатели, такие как прибыль, объем производства и продаж;
9. Достоинства и недостатки местонахождения компании;
10. Кадровый состав компании включая квалификацию и опыт работы команды управления и ведущих специалистов;
11. Направления деятельности компании, перспективы ее развития;
12. Формулировка миссии предприятия;
13. Характеристики основных заказчиков и партнеров;
14. Вклад компании в социально-экономическое развитие региона;
15. Отрасль экономики и ее перспективы.

6. Описание продукции (услуг)

1. Какую продукцию или товар предлагается производить?
2. Потребности рынка, которые призвана удовлетворить данная продукция (услуга).
3. Подробное описание предлагаемого продукта или услуги. Особенности товара, его преимущества.
4. Рисунок. Чертеж. Фотография товара.
5. На какой стадии находится разработка нового продукта (идея, чертеж, макет, опытный образец, малые серии)?
6. Патенты или свидетельства, защищающие технологию, дизайн, наименование товара.
7. Исследовательские и конструкторские работы, которые планируются в будущем для улучшения характеристик товара.
8. Как долго этот товар будет новинкой на рынке.

План маркетинга



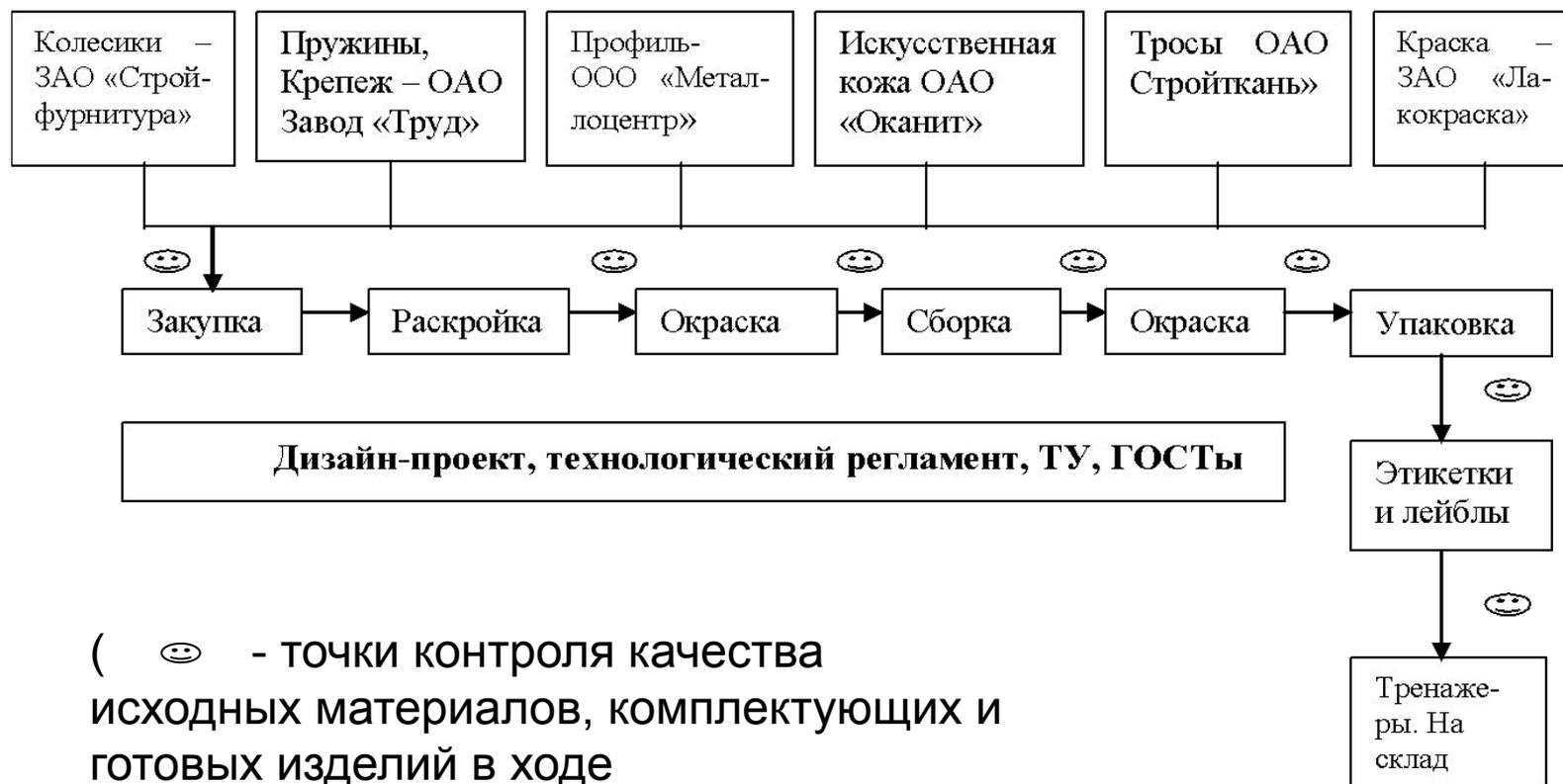
7. Маркетинг и сбыт продукции

1. Анализ ситуации на рынке и оценка перспективы Вашей продукции по сравнению с конкурентами.
2. Определение групп потенциальных покупателей - сегментов рынка.
3. Прогноз объема продаж.
4. Каналы покупки исходных материалов и сбыта готовых товаров.
5. Цены на продаваемые вами товары.
6. Набор эффективных мер продвижения товаров.

8. Производственный план

1. Территория ведения производственной деятельности.
2. Полное описание всего производственного процесса
3. Производственное оборудование
4. Сырье, материалы, комплектующие
5. Какие работы, технологические операции будут поручены субподрядчикам.
6. Документы организации и ведения производства, контроля технологического процесса и качества выпускаемой продукции .
7. Хранение исходных материалов и готовой продукции.
8. Сервисное обслуживание
9. Расчет себестоимость единицы продукции.

Технологическая схема изготовления спортивных тренажеров



9. Организационный план

1. Организационно-правовая форма предприятия.
2. Распределение обязанностей внутри руководящего состава предприятия и в целом на предприятии.
3. Кандидатура главного бухгалтера предприятия и размер его заработной платы.
4. Штатное расписание с указанием требуемой квалификации сотрудников.
5. Правовое обеспечение деятельности фирмы.

10. Финансовый план, направленность и эффективность проекта

3 документа:

- 1) прогноз доходов и расходов на первые три года;
- 2) прогноз движения денежных средств на тот же период;
- 3) баланс предприятия на текущий момент и прогноз состояния активов и пассивов предприятия на 3 года вперёд.

Сметы предприятия

Смета производства

Смета прямых материальных затрат

Смета расходов на оплату труда

Смета накладных расходов

Смета себестоимости реализованной продукции

Смета текущих (периодических) расходов

Смета прибылей и убытков

Денежный поток от инвестиционной деятельности

| № стр. | Наименование показателя | Значение показателя | | |
|--------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------|-------|-------|
| | | Шаг 0 | Шаг 1 | Шаг t |
| 1 | Земля | П-О | | |
| 2 | Здания, сооружения | П-О | | |
| 3 | Машины и оборудование | П-О | | |
| 4 | Нематериальные активы | П-О | | |
| 5 | Итого: вложения в основной капитал (стр.1)+ (стр.2) +(стр.3)+ (стр.4) | П-О | | |
| 6 | Прирост оборотного капитала | П-О | | |
| 7 | Всего инвестиций CF=(стр.5)+ (стр.6) | П-О | | |

Денежный поток от операционной деятельности

| № стр. | Наименование показателя | Значение показателя | | |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-------|-------|
| | | Шаг 0 | Шаг 1 | Шаг t |
| 1 | Объем продаж | | | |
| 2 | Цена | | | |
| 3 | Выручка (стр. 1 * стр. 2) | | | |
| 4 | Внереализационные доходы | | | |
| 5 | Переменные затраты | | | |
| 6 | Постоянные затраты | | | |
| 7 | Амортизация зданий и оборудования | | | |
| 8 | Проценты по кредитам, включаемые в себестоимость | | | |
| 9 | Прибыль до вычета налогов (стр. 3)+ (стр. 4) – (стр. 5) – (стр. 6) - (стр.7) - (стр. 8) | | | |
| 10 | Налоги и сборы | | | |
| 11 | Чистый доход: (стр. 9) – (стр. 10) + стр. 8 | | | |
| 12 | Чистый приток от операций: (стр. 11) + (стр. 7) | | | |

Денежный поток от финансовой деятельности

| № стр. | Наименование показателя | Значение показателя | | |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-------|-------|
| | | Шаг 0 | Шаг 1 | Шаг t |
| 1 | Собственный капитал | | | |
| 2 | Краткосрочные кредиты | | | |
| 3 | Долгосрочные кредиты | | | |
| 4 | Выплата процентов по кредитам | | | |
| 5 | Погашение задолженности по основным суммам кредитов | | | |
| 6 | Помещение средств на депозитные вклады | | | |
| 7 | Снятие средств с депозитных вкладов | | | |
| 8 | Получение процентов по депозитным вкладам | | | |
| 9 | Выплата дивидендов | | | |
| 10 | Сальдо финансовой деятельности (стр.1) + (стр.2) + (стр. 3) - (стр. 4) – (стр. 5) – (стр. 6) + (стр.7) +(стр. 8) – (стр. 9) | | | |

Система показателей экономической эффективности инвестиционного проекта



Расчет чистого дисконтированного дохода (NPV)

$$NPV = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t)/(1+E)^t$$

где $t = 0, 1, 2, \dots, T$ – шаг расчета (день, месяц, год);

P_t – результаты на шаге t (например, поступления денежных средств);

Z_t – затраты на шаге t ;

E – заданная норма дисконта (например, $E = 0,08$).

Если $NPV > 0$, то проект эффективен.

Расчет индекса доходности (PI)

$$PI = \frac{1}{K} \sum_{t=0}^T (P_t - I_t) / (1+E)^t$$

где $t = 0, 1, 2, \dots, T$ – шаг расчета (день, месяц, год);

P_t – результаты на шаге t (например, поступления денежных средств);

I_t – затраты на шаге t , из которых исключены капитальные вложения K_t ;

E – заданная норма дисконта (например, $E = 0,08$)

K_t - капиталовложения на шаге t .

$$K = \sum_{t=0}^T K_t / (1+E)^t$$

Если $PI > 1$, то проект эффективен.

Расчет внутренней нормы доходности (IRR)

$$\sum_{t=0}^T (P_t - I_t) / (1 + IRR)^t = \sum K_t / (1 + E_{ин})^t$$

где $t = 0, 1, 2, \dots, T$ – шаг расчета (день, месяц, год);

P_t – результаты на шаге t (например, поступления денежных средств);

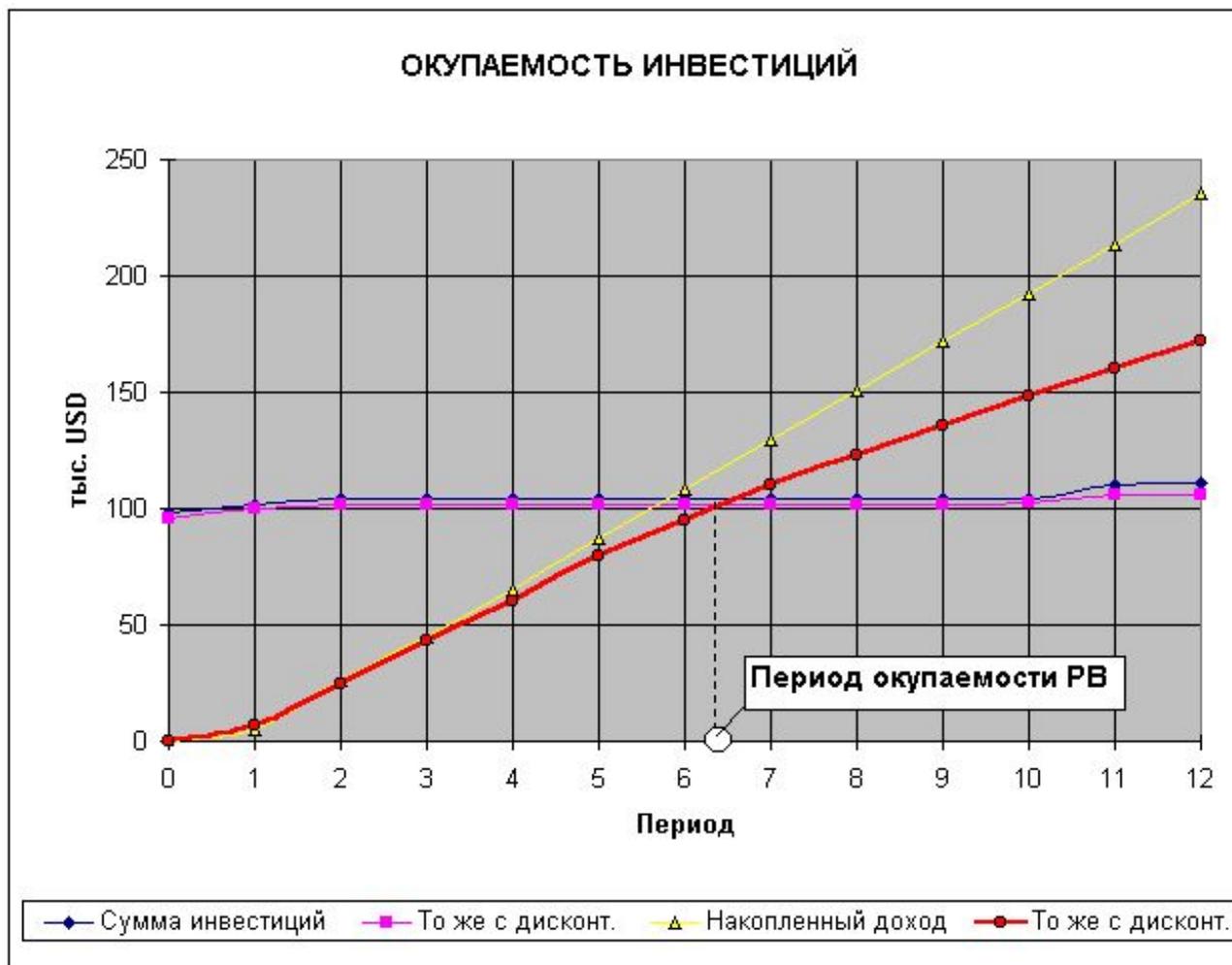
I_t – затраты на шаге t , из которых исключены капитальные вложения K_t ;

$E_{ин}$ – требуемая инвестором норма дохода на вкладываемый капитал;

K_t – капиталовложения на шаге t .

Если $IRR \geq E_{ин}$, то инвестиции оправданы.

Определение периода окупаемости инвестиций

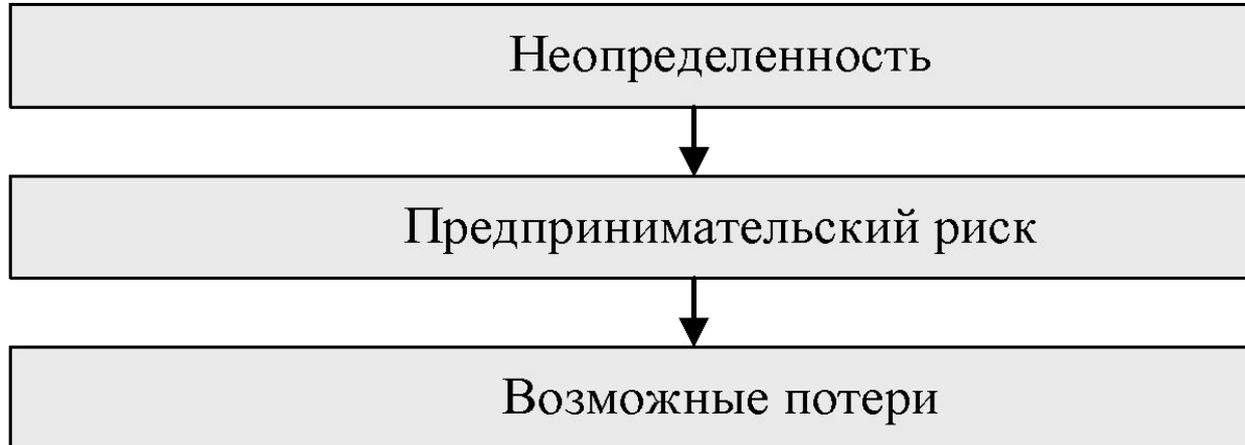


Показатели финансовой эффективности инвестиционного проекта

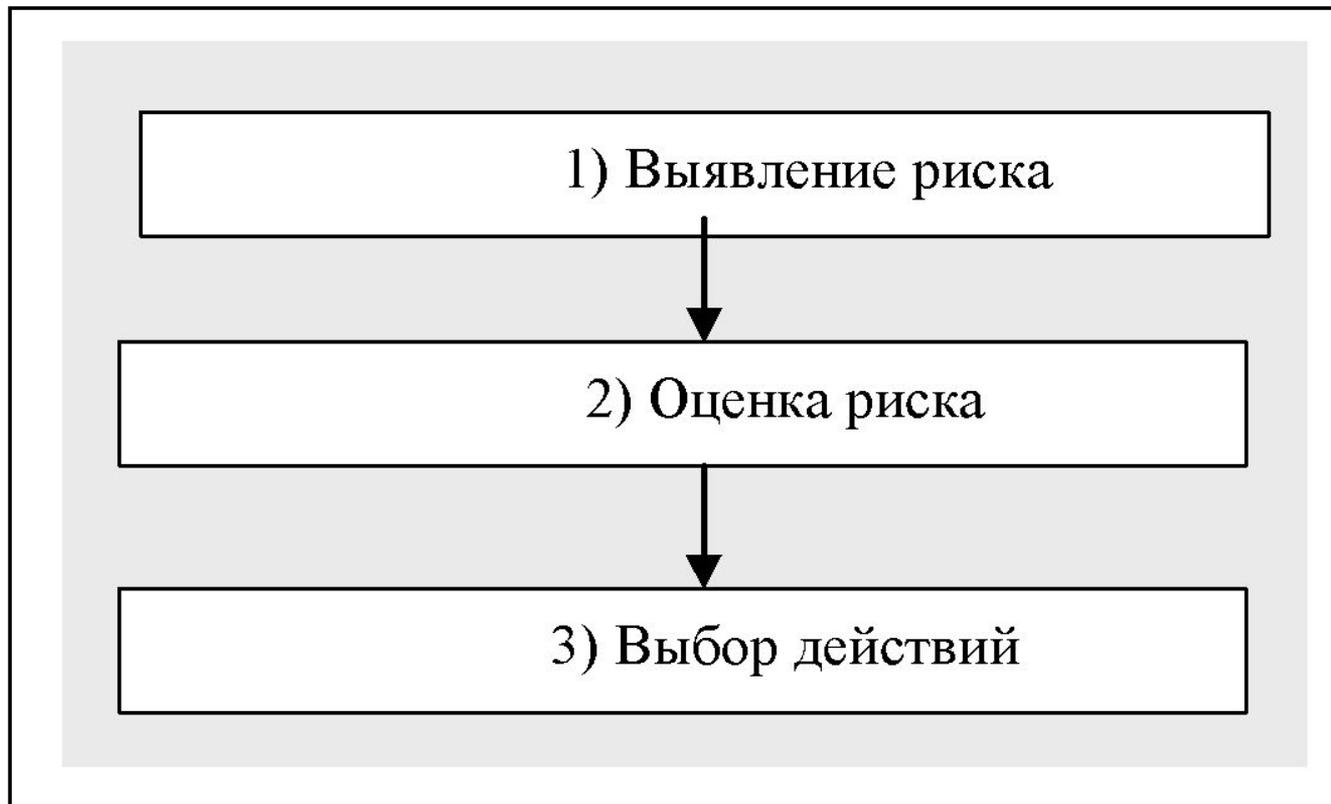
- рентабельность
- ликвидность
- оборачиваемость активов
- собственный капитал

11. Риски и гарантии

Понятие риска



Механизм управления риском



Программные продукты для бизнес-планирования

«COMFAR»

«Project Expert»

«Альт-инвест»

«ИНЭК-Аналитик»

Структура заявки для участия в первом этапе программы «Старт» Фонда содействия развитию МФП в НТС

- 1) Данные о проекте
- 2) Интеллектуальная собственность
- 3) Информация о создаваемом предприятии
- 4) Участники проекта
- 5) Научно-техническая часть проекта
- 6) Сложившийся уровень техники в предметной области
- 7) НИОКР, которые требуется выполнить во второй год реализации проекта для снятия рисков по выводу инновационного продукта
- 8) Коммерциализуемость научно-технических результатов
- 9) Клиенты
- 10) Описание возможных рисков проекта
- 11) Роли участников
- 12) План действия по реализации проекта
- 13) План развития предприятия. Количественные результаты
- 14) Реализация продукции
- 15) Рабочие места
- 16) Выработка на сотрудника
- 17) Привлеченные инвестиции
- 18) Характеристика команды (заявителей)
- 19) Аннотация проекта на русском языке
- 20) Аннотация проекта на английском языке
- 21) Календарный план выполнения НИОКР. 1-й этап проекта
- 22) Смета затрат на проведение НИОКР 1 этапа проекта
- 23) Расшифровка статьи "Оплата работ соисполнителей"
- 24) Расшифровка статьи "Прочие расходы"
- 25) Укрупненный календарный план выполнения 2-го этапа проекта
- 26) Укрупненный календарный план выполнения 3-го этапа проекта
- 27) Календарный план по проекту