

Инновационный проект. Подготовка для инвестирования

Лекция по программе
Школы проектирования
воспитательных систем
«Университет семи
искусств»



Снова о словах и их значениях - новшества (новации), нововведения (инновации), инновационная деятельность.

- **Инновационная деятельность** – это экономически выгодное использование новшеств.
- **Коммерциализация технологий** - это процесс, с помощью которого результаты НИОКР превращаются в продукты и услуги на рынке

Идея

Опытный образец

Серийное производство (бизнес)

Расширение производства или выход из бизнеса

Что такое инновационный проект?

Прежде всего, это « проект» - **временное усилие, предпринятое для создание новой услуги или продукта** - но усилие специфическое, предполагающее:

- Проверку и доработку идеи **нового товара** или услуги, содержащих какое-то новшество;
- Подтверждение технических, технологических и коммерческих параметров предполагаемого бизнеса;
- Наличие **высоких рисков**, с одной стороны, и **возможность сверхприбыли**, с другой стороны.

Два самых больших «пролёта» экспертов по инновациям:

- IBM и микрочип
- Студия грамзаписи и «The Beatles»



Роль инноватора – найти решение,
обеспечивающее получение **СВЕРХПРИБЫЛИ**.
За счёт чего?

- Тот, кто первым выводит на рынок новый коммерчески востребованный продукт, получает **уникальный шанс завоевать лояльность покупателей** (Facebook и особенно Twitter);
- **Эффект «монополии»** обеспечивает лидерство, пока конкуренты не научились производить аналогичный товар;
- Получение **временного права диктовать цены** (в пределах покупательской способности).

Коммерциализация технологий

- Разновидность получения коммерческой выгоды за счёт **передачи прав на использование знаний** (результатов интеллектуальной деятельности) и получения вознаграждения (роялти), определяемых условиями **ЛИЦЕНЗИОННОГО ДОГОВОРА** (или иного договора).

Ближайший аналог – передача авторских прав на произведение:

- Мой пример с издательством «Альпина» - 10% РОЯЛТИ с прибыли от продажи бумажной версии и 20% РОЯЛТИ от продажи электронной версии, НО: Я НА 5 ЛЕТ ТЕРЯЮ ПРАВО НА СВОЁ ПРОИЗВЕДЕНИЕ!
- Плохой пример – литиевые батареи от Института стали и сплавов;
- Нормальный пример – изобретение одноразовых станков для бритья (Школа ТРИЗ)

Участники инновационной деятельности:

Роли:

- Изобретатель
- Инновационный менеджер («агент» изобретателя)
- «Бизнес ангел»
- Венчурный инвестор

Как «выходят из бизнеса»

- За роялти (на основании лицензионного договора, НО нужно подтвердить **право на интеллектуальную собственность** – иметь патент на изобретение);
- За долю в бизнесе (например, ты просишь деньги и в обмен на это уступаешь инвестору долю в уставном капитале);
- Продажа проверенного бизнеса более крупному инвестору.

Пропорции распределения долей в Ltd (ООО)

САМАЯ «КОММУНИСТИЧЕСКАЯ» ВЕРСИЯ

- 33 % - Идея
- 33 % - Менеджмент
- 33 % - Деньги

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ПРОПОРЦИЯ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

- 1:10:100
- 1 единица - на научные исследования и создание **лабораторного образца**, подтверждающего возможность реализации технического принципа;
- 10 единиц - на создание и испытание **опытного образца** продукции;
- 100 единиц - разработка промышленного процесса и переход к массовому выпуску продукции

Что такое бизнес-план?

- Это ответ на вопрос инвестора, КАК ВЫ БУДЕТЕ РАСПОРЯЖАТЬСЯ **ЕГО ДЕНЬГАМИ** и что он с этого БУДЕТ ИМЕТЬ !!!!

Итак: надо помочь Наф-Нафу разработать бизнес-план, с которым он пойдёт ПРОСИТЬ ДЕНЬГИ на свой проект

Наф-Наф



Супер-дом из кирпича



Что принципиально поменялось в проектной деятельности Наф-Нафа?

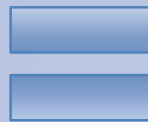
- Раньше суть и цель проекта состояла в СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДОМА
- Теперь это – ЗАРАБАТЫВАНИЕ ДЕНЕГ на том, что он умеет делать ЛУЧШЕ ДРУГИХ (как минимум, не хуже, чем другие строители в лесу)

Что не поменялось в проектной деятельности Наф - Нафа?

- Общий алгоритм «думания»;
- Принципиальная суть каждого из этапов работы над проектом

ПРОВЕРИМ:

Проводим анализ ТЕКУЩЕГО состояния дел на предприятии и анализ состояния отрасли в целом: анализ неудовлетворённостей, вызовов, угроз.



Определяет свою ПРОБЛЕМУ как бизнесмена и изобретает КОНЦЕПЦИЮ бизнеса



???



Разрабатываем БИЗНЕС-ЦЕЛЬ для себя и инвестора

ЦЕЛЬ – это ОБРАЗ ДЕЙСТВИЙ ПО ДОСТИЖЕНИЮ ЖЕЛАЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА.

т.е. это:

Концепция **БИЗНЕСА**



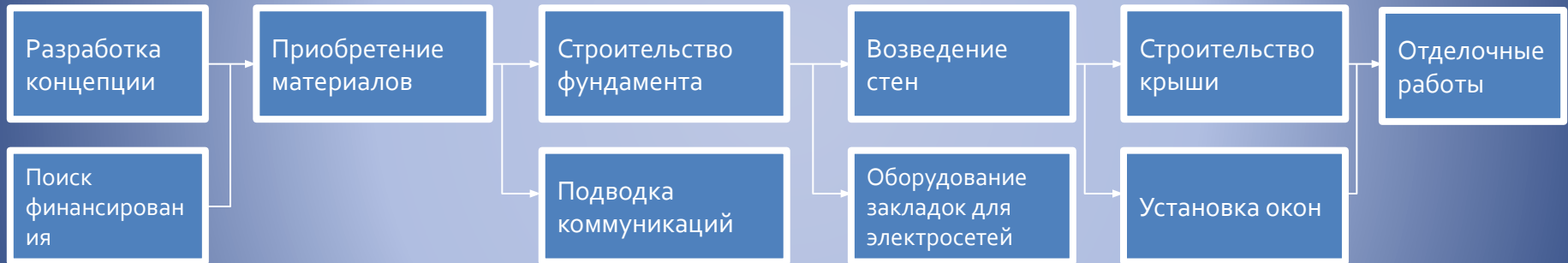
Стратегия достижения **БИЗНЕС РЕЗУЛЬТАТА**

ВИДЕНИЕ «КЭШ ФЛОУ»
(откуда и почему польются
денежные потоки)

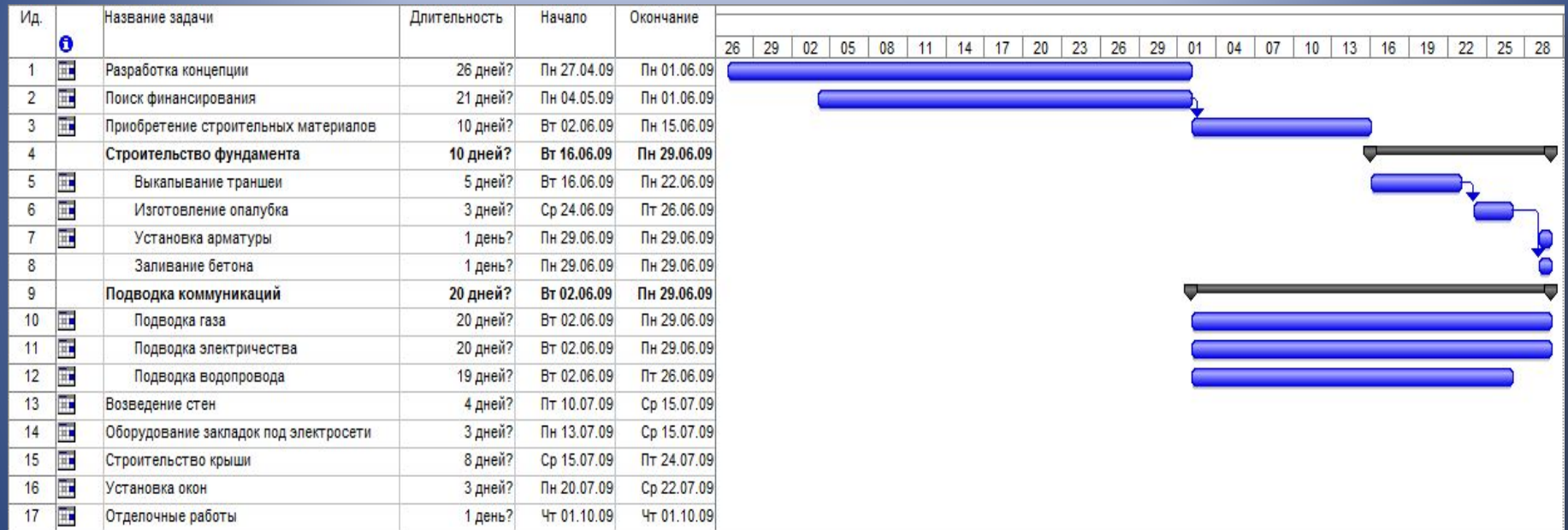
ВИДЕНИЕ того, как сумею
чтобы «денежки у
дедушки» стали
«денежками запазушкой»

Описывает общий процесс достижения бизнес цели, выделяя в нём ключевые фазы (этапы) и задачи

При строительстве дома этот этап выглядел вот так:



Проводит тщательное планирование всех работ (график Ганта покажет профессионализм Наф-Нафа как менеджера):



Разрабатывает систему управление проектом?

- Описывает в деталях основной процесс
- Составляет карту всех процессов и их взаимодействие друг с другом
- Распределяет функционал среди необходимых для его исполнения сотрудников
- Готовит штатное расписание



Обосновывает потребности в дополнительном капитале

- Сколько у Наф-Нафа есть денег
- Сколько денег Наф-Нафу надо
- Показывает, сколько денег и как он **гарантированно** заработает
- Показывает, в какой момент его проект станет безубыточным («точка безубыточности»)
- Показывает и подтверждает расчётами, когда он вернёт инвестору его деньги и заработает обещанную прибыль

ОТРАЖАЕТ ВСЮ ЭТУ ИНФОРМАЦИЮ В ФИНАНСОВОМ ПЛАНЕ – СВОДНОМ ГРАФИКЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ.

Приступает к компоновке презентационной версии бизнес-плана:

- В вводной части кратко объясняем инвестору, почему он «будет счастлив», поддержав наш проект: ФОРМУЛИРУЕМ ЕГО «ПРОФИТЫ»;
- Описываем конкурентные преимущества своей продукции и наше УТП – уникальное торговое предложение (концепция уникальности);
- Анализируем рынки сбыта и определяем «своего» покупателя;
- Анализируем возможности своего предприятия на фоне отрасли в целом;
- Обосновываем потребности в ресурсах;
- Доказываем рентабельность проекта и выгоду для инвестора;
- Предлагаем пропорцию распределения долей и структуру управления предприятием;
- Предъявляет свою команду и аргументирует её компетентность;
- Описываем содержательные вопросы планирования работ, бизнес-процессы, структурные подразделения, штатное расписание;
- Обосновываем бюджет;
- Описываем риски и систему мер по их снижению

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Контактная информация:
ermolinan@gmail.com

Тел. +7 495 662 45 14