

Как написать «правильный» ,  
проект, выиграть грант

# Источники информации

## Порталы

- [www.unova.ru](http://www.unova.ru)

## Сайты фондов

- инновационныйцентр.рф
- [www.fasie.ru](http://www.fasie.ru)

## Сайты конкурсов

- [www.bit-konkurs.ru](http://www.bit-konkurs.ru)
- [www.web-ready.ru](http://www.web-ready.ru)

# Источники информации

## Сайты стартовых площадок

[www.greenfield-project.ru](http://www.greenfield-project.ru)

[www.startuppoint.ru](http://www.startuppoint.ru)

# **ЧАСТЬ 1**

**Выиграть грант – не сложнее чем  
написать и защитить диплом на оценку  
«5»**

**Выиграть грант – не сложнее чем  
написать и защитить диплом на оценку  
«5»**

**многие из присутствующих имеют опыт**

**Выиграть грант – не сложнее чем  
написать и защитить диплом на оценку  
«5»**

многие из присутствующих имеют опыт

**Факторы успеха:**

1. Тема
2. Консультант
3. Полгода работы

# Особенности грантовой поддержки

## Основные факторы

- Научная новизна
- Наличие рынка

## Следствия

- Научный руководитель
- Проект начинается с конкурентного анализа



# Научная часть

- Публикации
- Доклады на научных конференциях
- Схемы, таблицы
- Регистрация программы для ЭВМ

# Научная часть

- Публикации
- Доклады на научных конференциях
- Схемы, таблицы
- Регистрация программы для ЭВМ

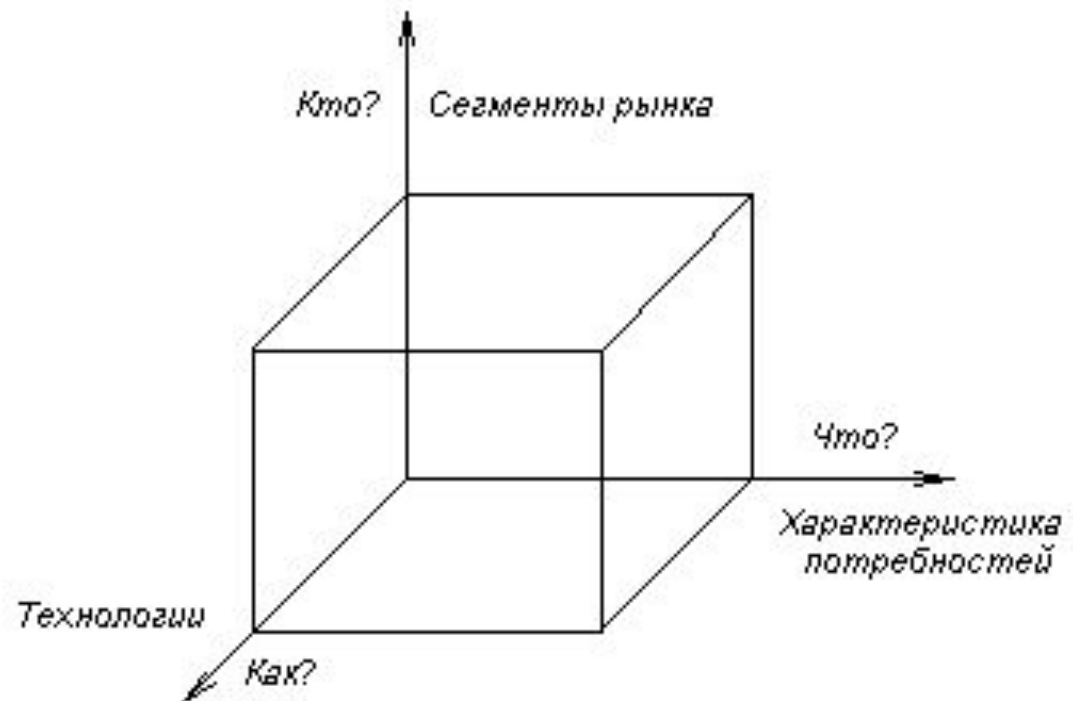
+ регалии  
команды

# Маркетинг

- Рынок и сегменты потребителей
- Конкурентный анализ
- Каналы дистрибуции и потенциальные партнеры
- Ценообразование
- Бизнес-модель
- Методы продвижения
- Слияния и поглощения

# Рынок и сегменты потребителей

- Матрица Ансоффа
- Матрица Абеля



# Конкурентный анализ

## привлекательность рынка

высокая

средняя

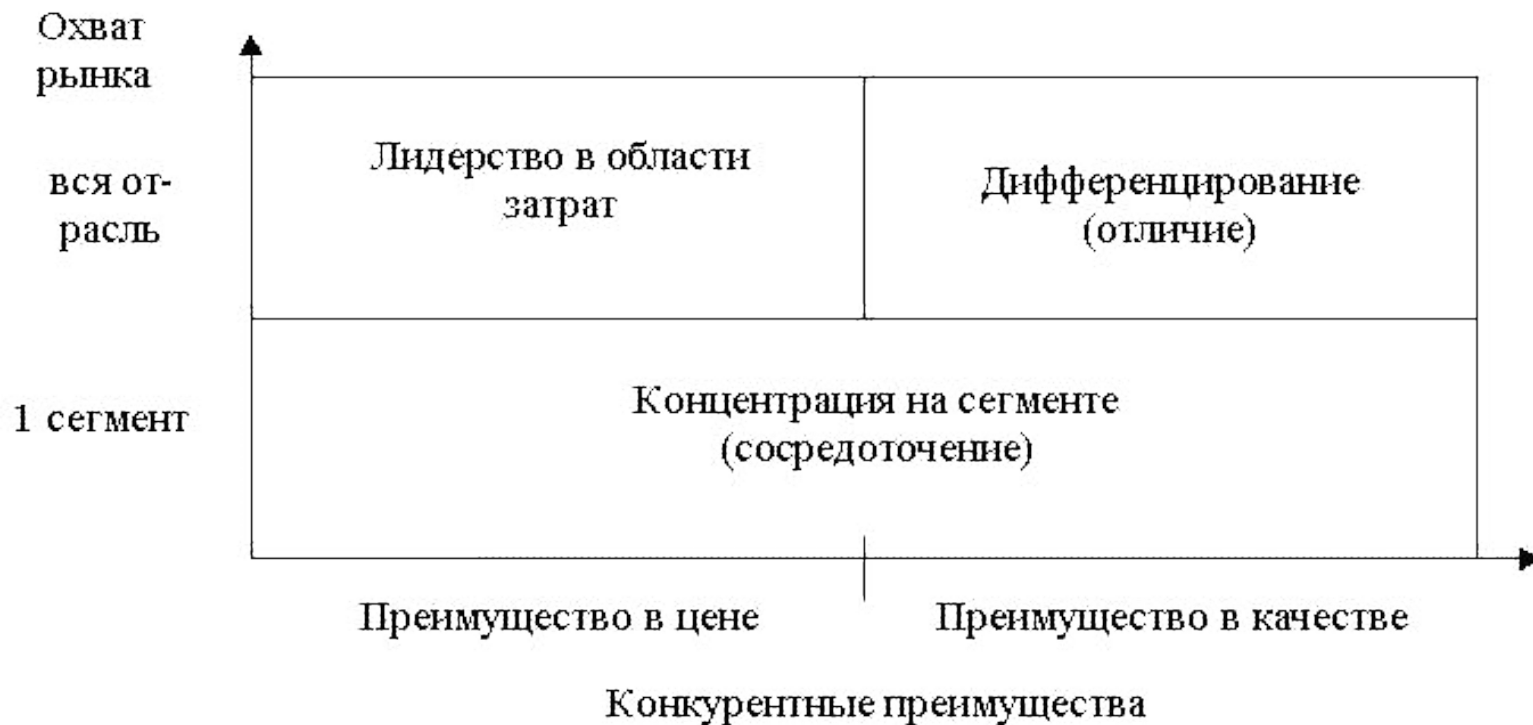
низкая

сила бизнеса

высокая  
средняя  
низкая

<b>Удержание и упрочнение позиций</b>	<b>Выборочный сбор урожая или инвестирование</b>	<b>Сбор урожая</b>
<b>Инвестиции в рост</b>	<b>Сегментирование и выборочные инвестиции</b>	<b>Сбор урожая под присмотром</b>
<b>Выборочные инвестиции или уход с рынка</b>	<b>Уход или сворачивание инвестиций</b>	<b>Бегство или нападение</b>

# Конкурентный анализ



# Стратегия

Матрица Ансоффа + SWOT = Стратегия

	Выпускаемые продукты	Новые продукты
Имеющиеся рынки	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА
Новые рынки	СТРАТЕГИЯ ОСВОЕНИЯ НОВЫХ РЫНКОВ	СТРАТЕГИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

+



# Каналы дистрибуции

- Партнеры
- Маркеты vs Прямые продажи
- Издатели



# Каналы дистрибуции

- Партнеры
- Маркеты vs Прямые продажи
- Издатели

Создавая список конкурентов, не забудьте  
про:

- Ключевых клиентов
- Потенциальных партнеров

# Каналы дистрибуции

- Партнеры
- Маркеты vs Прямые продажи
- Издатели

Создавая список конкурентов, не забудьте  
про:

- Ключевых клиентов
- Потенциальных партнеров  
+ комфортные  
письма!!!

**Комфортное письмо - это  
письмо, выдаваемое  
организацией или лицом, которое  
выражает поддержку другому  
лицу**

# Например, такое:

Департамент образования и науки  
Кемеровской области



Государственное образовательное учреждение  
дополнительного профессионального образования  
(повышения квалификации) специалистов  
«Кузбасский региональный институт  
повышения квалификации  
и переподготовки работников образования»  
(КРИПКПРО)

Зузелкова ул., д. 3, Кемерово, 650070  
телефон: (3842) 31-15-86, факс: (3842) 31-16-06  
E-mail: ipk@kem-edu.ru; Http://ipk.kem-edu.ru

Генеральному директору  
ООО «P2P Технологии»  
М.Савину

№ 02.04.11 № 180  
На № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_

Кузбасский региональный институт повышения квалификации и переподготовки работников образования (далее «Институт») в лице ректора Красношлыковой Ольги Геннадьевны, действующего на основании устава, настоящим выражает свою заинтересованность в реализации сервиса гибридных конференций и выражает следующие намерения:

1. Институт исходит из того, что проект сервиса гибридных конференций, разрабатываемый ООО «P2P Технологии», соответствует интересам Института.
2. При условии завершения разработки и в случае, если конечный продукт будет отвечать заявленным характеристикам, Институт будет готов использовать сервис гибридных конференций.
3. Настоящее письмо не налагает на подписавших его участников никаких финансовых и юридических обязательств

Подпись:

«18» апреля 2011 г.

Ректор КРИПКПРО О. Г. Красношлыкова  
(должность, фамилия, имя, отчество)



от имени:

КРИПКПРО  
(наименование организации)

М.П.

# Ценообразование



Рис. 5. Зависимость цен от целей предприятия.



# Методы продвижения

- Может ли продукт продвигать сам себя?

# Слияния и поглощения\*

**Будьте профессиональны – покажите инвестору путь!**

\* ищите информацию на [techcrunch.com](http://techcrunch.com)



# **ЧАСТЬ 2**

# Стандарты бизнес-планирования

- TACIS (ТАСИС)
- UNIDO
- EBRD (ЕБРР)
- KPMG

[www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)

[www.probp.ru](http://www.probp.ru)

# Финансовая модель

1. Начните с расчета затрат
  - Прямые (ФОТ)
  - Накладные (в фикс.  $\Sigma$  и % от выручки)
  - Налоги
2. Инвестиционные расходы (ОС и ПО)  
учитывайте отдельно

# Накладные статьи расходов

ОПИСАНИЕ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ	База начисления
<b>Общепроизводственные расходы</b>	
Веб-хостинг	Выручка
Обучение персонала	Зарплата
<b>Общехозяйственные расходы</b>	
Аренда и офисные расходы	Выручка
Командировочные и представит. расходы	Выручка
Бухгалтерские, банковские, юридич. расходы	Выручка
Премияльный фонд	Выручка
Прочие расходы	Выручка
<b>Сбытовые расходы</b>	
Расходы на звонки	Выручка
Прямые рассылки и рекламные издания, включая контекстную рекламу	Выручка
Вознаграждения сбытовому персоналу	Выручка
Стимулирование посредников	Выручка
Маркетинговые исследования	Выручка
Спонсирование выставок, конференций	Выручка

# Финансовая модель

3. Составьте обоснованную модель доходов
4. Используйте программы для расчета
  - Альт-Инвест
  - Project Expert
  - Мастерская бизнес-планирования

# Финансовая модель

4. Если считаете вручную, разделите на:

- Операционную
- Инвестиционную
- Финансовую деятельность

5. Основные показатели:

- EBITDA
- Чистая прибыль
- IRR (внутренняя норма доходности)
- NPV (чистая текущая стоимость)
- DPP (дисконтированный срок окупаемости)

# Как считать

- EBITDA = прибыль до вычета расходов по процентам, налогов и амортизационных отчислений
- IRR = ВСД()
- NPV = ЧПС()
- Ставка дисконтирования 40-50%

# ЕБИТДА

- (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации, показывает финансовый результат, исключая влияние эффекта структуры капитала (т.е. процентов, уплаченных по заемным средствам), налоговых ставок и амортизационной политики организации, позволяет грубо оценить денежный поток, исключив такую "не денежную" статью расходов как амортизация.
- $ЕБИТДА = \text{Прибыль (убыток) до налогообложения} + (\text{Проценты к уплате} + \text{Амортизация основных средств и нематериальных активов})$
- Существует заблуждение, что данный показатель рассчитывают по балансу организации. На самом деле показатель ЕБИТДА можно рассчитать по данным "Отчета о прибылях и убытках" ("Отчета о финансовых результатах"), однако дополнительно нужна сумма амортизации основных средств и нематериальных активов, которая не содержится в указанной форме отчетности.
- Отрицательный ЕБИТДА говорит о том, что деятельность организации убыточна уже на операционной стадии, еще до оплаты пользования заимствованным капиталом, налогов, амортизации.

## Рентабельность по ЕБИТДА

- $ЕБИТДА \text{ margin} = \text{ЕБИТДА} / \text{Выручка от продаж}$
- Данный коэффициент отражает прибыльность компании до уплаты процентов, налогов и амортизации, и является, в отличие от самого ЕБИТДА, не абсолютным, а относительным показателем.



# **ЧАСТЬ 3**

# Специфика венчурных фондов

- Большинство российских фондов ориентируются на ФПИ РВК (фонд посевных инвестиций РВК)  
[www.rusventure.ru/ru/investments/fpi/](http://www.rusventure.ru/ru/investments/fpi/)
- ФПИ РВК принимает проекты только через партнеров
- Формула частных партнеров: 5%+5%
- Формула инвестиций: 25%+75%

# Независимые венчура

- Almaz Capital
- Runa Capital
- АВРТ
- Финам
- и др., см. [www.unova.ru](http://www.unova.ru)

# Бизнес-ангелы

- Российские: [www.napartner.ru](http://www.napartner.ru)
- Международные: [www.angel.co](http://www.angel.co)

# Бизнес-инкубаторы

- Российские: [www.unova.ru](http://www.unova.ru)
- Международные:  
<http://blog.shedd.us/321987608/>

# СКОЛКОВО

- Сначала найдите зарубежного инвестора
- И научного руководителя
- Подготовка заявки прокачает skills
- <http://www.i-gorod.com/faq/>