

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра «Менеджмент»

БИЗНЕС-ПЛАН ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Методические указания к выполнению
контрольной работы по дисциплине «Инновационный менеджмент»
для студентов специальности
080502 «Экономика и управление на предприятии (в машиностроении)»

Курган 2010

Кафедра: «Менеджмент»

Дисциплина: «Инновационный менеджмент»
(специальность 080502)

Составила: ст. преподаватель

Н.С. Штинова

Утверждены на заседании кафедры

« 19 » февраля 2010 г.

Рекомендованы методическим
советом университета

« 1 » июня 2010 г.

Составлены на основе программы дисциплины «Инновационный менеджмент»
с учетом научно-исследовательской и учебно-методической литературы.

Содержание

Введение	4
1 Основные понятия, цели и структура бизнес-плана инновационного проекта	4
2 Общие требования к составлению бизнес-плана инновационного проекта	6
3 Содержание и методика выполнения разделов бизнес-плана	7
Список литературы	17
Приложения	18

ВВЕДЕНИЕ

Современная рыночная экономика характеризуется преобладанием рынка знаний и информации над рынками материально-вещественных товаров и ресурсов и значительным ростом объема затрат на развитие. В современных условиях международное положение отдельных стран и фирм определяется главным образом интенсивностью применения достижений науки и техники в хозяйственной практике. Страны и фирмы, которые в силу тех или иных причин не могут обеспечить соблюдение установленных стандартов развития, остаются вне мирового рынка. Осуществление необходимых изменений на предприятиях и в организациях (выпускаемой продукции и услуг, технологии, организационной структуры, системы стимулирования и т.д.) определяет их развитие и служит объектом приложения сил и опыта в инновационном менеджменте.

Создание инноваций связано с особым видом управления – с управлением проектами. Обоснование и принятие решений по выбору инновационного проекта для реализации является одной из наиболее сложных и ответственных задач менеджмента. Эти решения охватывают практически все аспекты финансово-хозяйственной деятельности компании, требуют рассмотрения и оценки ее как экономической системы, на базе которой должен быть разработан и реализован предлагаемый инновационный проект.

Целью контрольной работы является практическое закрепление навыков разработки бизнес-плана инновационного проекта.

Объектом исследования для написания бизнес-плана является коммерческое предприятие или организация, где студент закреплен для прохождения практики. По согласованию с ведущим преподавателем в отдельных случаях допускается изменение объекта исследования.

В качестве методики в контрольной работе предлагается использовать методики разработки бизнес-плана, разработанные Инвестиционной финансовой группой и Российской финансовой корпорацией [7], Российским фондом фундаментальных исследований [14].

1 ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ЦЕЛИ И СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Инновационная деятельность основывается на реализации проектов.

Проект – это совокупность мероприятий, направленных на достижение четко сформулированной цели, которая, как правило, имеет уникальных характер, а ее достижение связано с ресурсными ограничениями.

В последние годы часто употребляется термин «инновационный проект», в основе которого лежит «инновационная идея», а главной целью служит создание и использование инноваций (новых технологий, изделий, продуктов, организационных решений, изобретений, ноу-хау и т.д.).

Инновационная идея - это предпринимательский или научный замысел исследовательских, технических, организационных, финансовых, а также дру-

гих мероприятий, направленных на достижение научной цели и/или коммерческого эффекта.

Инновационный проект - это система взаимосвязанных целей, а также программ их достижения, представляющих собой комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, организационных, финансовых, коммерческих и других мероприятий, увязанных по ресурсам, срокам и исполнителям, оформленных комплектом проектной документации и обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-технической задачи, выраженной в количественных показателях.

Инновационный проект, реализация которого практически невозможна без вложения инвестиций, также можно назвать и инвестиционным проектом, но при этом он имеет следующие особенности:

- цель проекта – создание инноваций;
- проекту присуща высокая степень неопределенности достижения цели;
- проект ориентирован на достижение долгосрочных целей;
- вовлечение в реализацию проекта уникальных ресурсов (прежде всего специалистов, склонных к творческой деятельности);
- при реализации проекта велика вероятность получения неожиданных, представляющих самостоятельную коммерческую ценность, промежуточных и конечных результатов.

Элементом проекта выступает бизнес-план, содержащий характеристику проекта и обоснование эффективности его осуществления.

Бизнес-план инновационного проекта - подробный план предпринимательской деятельности на определенный период по реализации инновационного проекта, устанавливающий показатели, которых должно достичь предприятие.

Основная цель подготовки бизнес-плана – привлечение инвестиций, необходимых для выполнения инновационного проекта.

Также целью разработки бизнес-плана является планирование финансовой, производственной и сбытовой деятельности компании по реализации выбранного инновационного проекта в соответствии с потребностями рынка и ее производственными ресурсами. Бизнес-план должен дать представление о целях, методах осуществления и ожидаемых результатах инновационного проекта, доказать, что данный проект позволяет получить приемлемую прибыль на инвестируемый капитал и является привлекательным для всех его потенциальных участников.

Структура бизнес-плана инновационного проекта рекомендована Российским фондом фундаментальных исследований [14] и состоит из следующих разделов:

- титульный лист;
- содержание;
- резюме бизнес-плана;
- краткое описание инновационной идеи, положенной в основу проекта;
- описание предприятия и анализ его финансового состояния;
- описание планируемой к производству продукции (приобретаемых фондов, технологии);

- анализ рынка;
- маркетинговый план;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план;
- приложения.

Указанная структура бизнес-плана проекта не является жесткой, единственно возможной. При разработке конкретного проекта состав и содержание разделов могут меняться в зависимости от масштаба и характера бизнеса, целей плана, перспектив роста компании и т.п.

2 ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К СОСТАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПЛАНА ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Несмотря на возможные отличия в содержании бизнес-планов разной направленности, существуют определенные общие требования к их составлению и оформлению:

- степень детализации должна соответствовать целям бизнес-плана;
- бизнес-план должен быть кратким (в случае контрольной работы не более 20-25 страниц машинописного текста, объем приложений неограничен);
- материал должен быть представлен последовательно, логично и доказательно с соблюдением правил грамматики; все используемые сокращения должны быть расшифрованы;
- в бизнес-план не должна включаться второстепенная и справочная информация; ее лучше вынести в приложения (объем приложений не ограничивается);
- стиль изложения: текст должен быть простым и понятным, легковоспринимаемым; следует избегать специальной технической терминологии, подробностей описания продукции, технологических процессов и операций;
- бизнес-план должен представлять собой объективный анализ, основанный на реалистичных предположениях; при обосновании прогнозов следует использовать как можно больше подтверждающих фактов (собственное мнение предпринимателя не является доказательством), ссылок на источники информации (например, проведенные исследования рынка, опросы, статистические данные по отрасли, экономические и демографические исследования и т.п.);
- бизнес-план рекомендуется составлять на весь период реализации проекта;
- текст бизнес-плана выполняется печатным способом на одной стороне листа бумаги размером 210*297 мм (формат А4); шрифт - Times New Roman Суг (кегель 14); междустрочный интервал полуторный (1,5); цвет шрифта – черный; выравнивание текста по ширине; первая строка (абзац) 15 мм; поля: правое – 10 мм, левое – 30 мм, верхнее и нижнее – 20 мм; нумерация страниц арабскими цифрами в центре нижней части листа.

3 СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИКА ВЫПОЛНЕНИЯ РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА

3.1 Титульный лист

Титульный лист включает следующую информацию:

- название и адрес предприятия;
- директор, ФИО и телефон;
- имена и адреса учредителей;
- название проекта;
- стоимость проекта и источники средств (выпуск акций, займы);
- меморандум о конфиденциальности.

Образец титульного листа приведен в приложении А.

3.2 Содержание – состоит из перечня того, что включено в бизнес-план, и позволяет каждому эксперту быстро найти необходимую ему информацию.

3.3 Резюме бизнес-плана

Объем данного раздела не должен превышать нескольких страниц. Его текст должен быть понятен и неспециалисту - предельная простота и лаконичность изложения, минимум специальных терминов.

В целом резюме должно дать ответы будущим инвесторам и акционерам компании на два основных вопроса: «Что они получают при успешной реализации конкретного бизнес-плана?» и «Каков риск потери ими денег?» Поэтому раздел должен разрабатываться в самом конце составления бизнес-плана проекта, когда достигнута полная ясность по всем остальным разделам.

Для его разработки необходимо ответить на следующий круг вопросов:

- основная цель и сущность предлагаемого проекта;
- стадия развития проекта на момент составления бизнес-плана: идея, эскизный проект, рабочий проект, опытная партия, действующее производство;
- доказательства выгоды;
- состав конкретных мероприятий, которые необходимо реализовать в рамках проекта;
- средства, необходимые для реализации проекта;
- ключевые факторы успеха.

Для написания резюме можно пользоваться двумя способами:

1 Резюме в виде конспекта. Данное резюме кратко повторяет выводы каждого раздела бизнес-плана, оно более прямолинейно и «сухо», написать его проще. Резюме-конспект приемлемо для проекта с низкой степенью инновационности, в ситуациях, когда цели и задачи бизнеса ясны, рынок и деятельность организации стандартны.

2 Описательное резюме. Данное резюме пишется в виде краткого рассказа, живым, эмоциональным языком. Основная цель описательного резюме – сформировать («зажечь») интерес к проекту, привлечь внимание инвестора к остальным разделам бизнес-плана. Описательное резюме используется для инно-

вационных проектов, основной целью которых является новый товар (услуга), новая технология, новый рынок.

3.4 Краткое описание инновационной идеи, положенной в основу проекта

Рекомендуемое содержание инновационной идеи:

- характеристика проблемы и обоснование необходимости ее решения;
- основные цели и задачи;
- описание инновационной идеи;
- механизм реализации инновационной идеи;
- требования к ресурсному обеспечению инновационной идеи;
- оценка экономической эффективности инновационной идеи.

3.5 Описание предприятия и анализ его финансового состояния

В разделе дается комплексная оценка компании как организационно-экономической системы для осуществления предлагаемого инновационного проекта.

Данный раздел содержит информацию о полном и сокращенном наименовании организации, о форме собственности и организационно-правовой форме предприятия, его отраслевой принадлежности, масштабе деятельности, основных видах деятельности, выпускаемой продукции (оказываемых услугах), кооперированных связях и социальной активности, структуре управления и кадровом составе, финансовом состоянии.

3.6 Описание планируемой к производству продукции (услуг, приобретаемых фондов, технологии)

Данный раздел бизнес-плана освещает следующие направления:

- наименование продукции;
- назначение и область применения;
- перспективы выпуска продукции на конкретном рынке;
- возможность замещения, в том числе импортозамещения;
- краткое описание и основные технико-экономические и потребительские характеристики;
- конкурентоспособность продукции;
- возможности повышения конкурентоспособности;
- наличие или необходимость лицензирования выпуска продукции;
- степень готовности (имеющаяся степень освоения предлагаемой проектом продукции – эскизный проект, опытный образец и т.д.);
- безопасность и экологичность;
- особенности эксплуатации;
- утилизация после окончания эксплуатации.

3.7 Анализ рынка

Целью данного раздела является обоснование потребности в товаре.

Состояние отрасли может быть представлено значениями технических и экономических характеристик, важнейшими из которых являются:

- размер рынка (может выражаться в количестве проданных изделий, общей их стоимости);
- темпы роста рынка, фаза развития спроса;
- суммарные производственные мощности;
- уровень удовлетворения спроса;
- характер отрасли (развивающаяся, стабильная, стагнирующая);
- динамика продаж товара за последние 5 лет по России, СНГ, в мире;
- прогнозы развития отрасли (из независимых источников);
- основные и потенциальные конкуренты (наименования и адреса фирм - основных производителей товара, их сильные и слабые стороны);
- уровень рентабельности отрасли.

3.8 Маркетинговый план

План маркетинга должен раскрывать содержание следующих пунктов:

- конечные потребители (существующие и потенциальные);
- уровень удовлетворения спроса, его характер (равномерный или сезонный);
- особенности сегмента рынка;
- конкурентные преимущества товара (услуги) конкурентов и предприятия, реализующего проект;
- планируемая доля рынка;
- патентная ситуация, защита товара в стране лицензиата на внутреннем и экспортном рынках, возможность для конкурентов производить соответствующую продукцию без нарушения патентных прав претендента;
- обоснование цены на продукцию;
- организация сбыта;
- реклама;
- целевые показатели;
- программа реализации продукции, договоры или протоколы о намерениях реализации товара по предлагаемым ценам.

3.9 Производственный план

Раздел включает следующие направления:

- место расположения производства;
- технология производства;
- схема производственного процесса;
- специфические требования к организации производства;

- состав необходимого оборудования, поставщики, условия поставок (аренда, покупка), стоимость;
- сырье и материалы: поставщики, условия поставок, ориентировочные цены;
- трудовые ресурсы;
- себестоимость производимого продукта;
- обеспечение экологической и технической безопасности.

3.10 Организационный план

Данный раздел представляет собой описание принятой концепции, формы и структуры управления реализацией инновационного проекта. Он обычно состоит из следующих пунктов:

- состав работ по проекту, включая предэксплуатационную фазу и фазу эксплуатации (производства продукции, оказания услуг) (приложение Б);
- организационная структура управления проектом (структурная схема, состав подразделений и их функции, организация взаимосвязи и координации, распределение обязанностей между подразделениями и исполнителями);
- требования к управленческому персоналу и сведения о нем (по специальностям, возрасту, стажу работы, образованию, владению акциями предприятия и пр.);
- система материального стимулирования и поощрения руководителей и специалистов;
- матрица распределения ответственности по проекту: этапы проекта в матрице становятся строками, а элементы схемы организации компании - столбцами (или наоборот); в ячейках матрицы уровни ответственности тех или иных действующих лиц выделяют при помощи условных обозначений;
- календарный план реализации проекта (перечень этапов проекта и сроки проведения работ по этапам).

В календарном плане проекта, связанного с новым строительством или реконструкцией, техническим перевооружением зданий, сооружений, производством необходимых строительного-монтажных работ, установкой оборудования, отражаются следующие данные:

- перечень этапов предпроизводственной фазы (этапы жизненного цикла проекта см. в приложении Б);
- сроки проведения работ по этапам, в том числе отвода или аренды земельного участка, проведения изыскательских и проектных работ, выполнения строительного-монтажных работ, пусконаладочных работ;
- перечень потребного технологического и иного оборудования, технологической оснастки, инструмента, в том числе индивидуального изготовления, специальных материалов, сроки их приобретения и поставки;
- программа работ по подготовке кадров;
- прогнозируемые затраты по предпроизводственной фазе;
- план вывода предприятия, производства на проектную и расчетную мощности;

- потенциальные источники и условия привлечения инвестиций.

3.11 Финансовый план

Раздел включает данные об объеме финансирования проекта с указанием источников и финансовые результаты реализации проекта.

Показатели финансового плана приводятся для 1-го года реализации проекта в помесячной разбивке, для 2-го – поквартальные, для 3-го и последующих лет приводятся годовые оценки.

Основными разделами финансового плана являются план доходов и расходов и план денежных поступлений и выплат.

План доходов и расходов составляется на основе прогноза объемов продаж (таблица 1).

Таблица 1 - Прогноз объема продаж по проекту

Товары	Показатели	1-й год помесячно	2-й год по- квартально	3-й год суммарно	год Т суммарно
1	Объем продаж в натуральном выражении				
	Цена за единицу				
	Объем продаж в стоимостном выражении				
2					
3					
	Объем продаж по всем товарам				

План доходов и расходов может быть представлен в форме таблицы 2.

Таблица 2 - План доходов и расходов по проекту

Показатели	1-й год помесячно	2-й год по- квартально	3-й год суммарно	год Т суммарно
1	2	3	4	5
1 Выручка от реализации продукции (объем продаж) с НДС				
2 НДС				
3 Выручка от реализации продукции без НДС				
4 Расходы всего, в том числе:				
- переменные				
- постоянные				
5 Прибыль от реализации				
6 Налоги				
7 Чистая прибыль				

Таблицы 1 и 2 заполняются только для фазы эксплуатации проекта.

План денежных поступлений и выплат по проекту предусматривает как фазу эксплуатации (начиная с первого года реализации проекта), так и предэксплуатационную фазу (нулевой период). Состав работ каждой фазы приведен в приложении Б. План денежных поступлений и выплат представлен в таблице 3¹.

Таблица 3 - План денежных поступлений и выплат по проекту

Показатели	Предэксплуатационная фаза	Эксплуатационная фаза			
	0-й год	1-й год пόμε- сячно	2-й год поквар- квар- тально	3-й год суммар- но	год Т суммар- но
1	2	3	4	5	6
I Производственная деятельность					
1 Поступления от продаж					
2 Переменные расходы					
3 Постоянные расходы (без амортизации всех видов активов)					
4 Проценты по кредитам, налоги					
5 Cash Flow от производственной деятельности (1-2-3-4)					
II Инвестиционная деятельность					
6 Поступления от продажи активов					
7 Затраты на приобретение активов					
8 Cash Flow от инвестиционной деятельности (6-7)					
III Финансовая деятельность					
9 Собственный (акционерный) капитал					
10 Долгосрочные кредиты					
11 Погашение задолженностей по кредитам					
12 Выплаты дивидендов					
13 Cash Flow от финансовой деятельности (9+10-11-12)					
14 Чистый денежный поток средств Net Cash Flow (5+8)					
15 Коэффициент дисконтирования					
16 Дисконтированный чистый денежный поток (14*15)					
17 Дисконтированный чистый денежный поток нарастающим итогом					

¹ Варламова З.Н., Семенова Л.М. Дипломный проект: Методические указания к выполнению дипломного проекта для студентов специальности 080507 «Менеджмент организации». - Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2005.

В соответствии с методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, оценка коммерческой эффективности проекта осуществляется с использованием следующих показателей:

- 1) чистый дисконтированный доход;
- 2) дисконтированный период (срок) окупаемости;
- 3) внутренняя норма доходности;
- 4) рентабельность инвестиций;
- 5) точка безубыточности проекта.

Коэффициент дисконтирования (Discount Factor – DF) для года t определяется по формуле:

$$DF_t = \frac{1}{\left(1 + \frac{RD}{100}\right)^t}, \quad (1)$$

где RD – ставка дисконтирования, (Rate of Discount – RD), %.

В качестве значения ставки дисконтирования может быть использована ставка рефинансирования ЦБ РФ, принятая на момент разработки проекта, с обязательной поправкой на риск проекта (таблица 4).

Таблица 4 – Оценка уровня риска

Величина риска	Пример цели инновационного проекта	Риск, %
Низкий	Вложения при интенсификации производства на базе освоенной техники	3-5
Средний	Увеличение объема продаж существующей продукции	8-10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового продукта	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

Чистый дисконтированный доход (используются также другие названия: чистая приведенная величина дохода, чистая современная величина дохода, чистая текущая стоимость проекта) - Net Present Value - представляет собой разность между приведенными к началу реализации проекта поступлениями от реализации проекта и инвестиционными затратами:

$$NPV = \sum_{t=0}^T P_t \cdot DF_t - IN, \quad (2)$$

где P_t - денежный поток поступлений и платежей от оперативной (производственной) деятельности предприятия в году t;

DF_t - коэффициент дисконтирования для года t;

IN - инвестиционные затраты;

T - продолжительность периода реализации проекта.

Формула применима лишь в том случае, если инвестиционные затраты имеют место только в начальном (нулевом) году реализации проекта.

Для общего случая формула имеет вид:

$$NPV = \sum_{t=0}^T (P_t - IN_t) DF_t, \quad (3)$$

где IN_t – инвестиционные затраты в году t .

Чистый дисконтированный доход можно также рассматривать как сумму дисконтированного денежного потока за период реализации проекта:

$$NPV = \sum_{t=0}^T NCF_t \cdot DF_t, \quad (4)$$

где NCF_t – чистый денежный поток в году t .

Дисконтированным периодом окупаемости (Discounted Payback Period - DPP) называется период времени, за который дисконтированные поступления от оперативной деятельности предприятия покроют инвестиции, т.е. значение дисконтированного периода окупаемости определяется из соотношения:

$$\sum_{t=0}^{DPP} P_t \cdot DF_t = IN. \quad (5)$$

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return – IRR) – это то значение ставки дисконтирования, при котором сумма дисконтированных поступлений денежных средств равна сумме дисконтированных платежей или чистый дисконтированный доход равен нулю.

Значение внутренней нормы доходности нормального проекта (инвестиционные затраты которого имеют место только в начальном (нулевом) году реализации) определяется из соотношения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{P_t}{\left(1 + \frac{IRR}{100}\right)^t} - IN = 0. \quad (6)$$

Расчет внутренней нормы доходности осуществляется либо методом итерационного подбора ставки дисконтирования, либо с использованием встроеной функции расчета IRR для специальных микрокалькуляторов и пакетов деловых программ для ПЭВМ.

Рентабельность инвестиций (Profitability Index – PI) определяется отношением приведенных поступлений от реализации проекта к приведенным инвестиционным затратам:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^T P_t \cdot DF_t}{\sum_{t=0}^T IN \cdot DF_t}. \quad (7)$$

Точка безубыточности. Определение точки безубыточности (T_0) служит для подтверждения правильности расчетного объема реализации. Точка безубыточности рассчитывается из соотношения равенства издержек и выручки от реализации новой продукции, услуг и др.:

$$p \times T_0 = v \times T_0 + C; \quad (8)$$

$$T_0 = \frac{C}{p - v} = \frac{C \times N}{P - V} = \frac{C \times N}{M + C},$$

где C – условно-постоянные расходы на годовой выпуск новой продукции;

p – цена единицы новой продукции;

P – выручка от реализации новой продукции в расчете на годовой выпуск;

v – переменные затраты на производство единицы новой продукции;

V – переменные затраты на годовой выпуск новой продукции;

M – годовая прибыль от реализации новой продукции;

N – годовой выпуск новой продукции в натуральном выражении.

Данные расчеты точки безубыточности сравнивают с объемом спроса и прогнозами продаж (таблица 1).

Инвестиционный проект считается эффективным, если величина чистого дисконтированного дохода положительна, внутренняя норма доходности больше ставки дисконтирования, рентабельность инвестиций больше единицы, срок окупаемости минимален, а безубыточный объем производства меньше прогнозной величины сбыта.

Основным условием реализации проекта является наличие положительного Cash-Flow (остатка денежной наличности) от всех видов деятельности на любом шаге расчета. Поэтому прежде чем приступить к расчету показателей эффективности, необходимо проверить соблюдение данного условия.

3.12 Приложения

В приложении приводятся обоснования отдельных положений бизнес-плана, статистические данные, копии документов, расчеты показателей и другие справочные данные.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Баринов В.А. Бизнес-планирование: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, ФОРУМ, 2004.
- 2 Бекетова О.Н., Найденков В.И. Бизнес-план: теория и практика. – М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2006. - 272 с.
- 3 Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учеб. пособие /В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. – М.: ИНФРА-М, 2005.
- 4 Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. - М.: Финансы и статистика, 2000.
- 5 Бринк И.Ю., Савельева Н.А. Бизнес-план предприятия. Теория и практика. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2002. – 384 с.
- 6 Горемыкин В.А. энциклопедия бизнес-планов. Методика разработки 75 реальных образцов бизнес-планов. – 2-е изд. – М.: Ось-89, 2009.
- 7 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров – М.: ОАО «НПО Изд-во “Экономика”», 2000.
- 8 Попов В.М. Бизнес-план инвестиционного проекта: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2003.
- 9 Попов В.М. Бизнес-планирование: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2004.
- 10 Попов С.А. Сборник бизнес-планов. – М.: КноРус, 2003.
- 11 Разу М.Л., Воропаев В.И., Якутин Ю.В. и др. Управление программами и проектами: 17 модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 8.- М.: ИНФРА-М, 2000.
- 12 Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учеб. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2005.
- 13 Управление инновациями в организации: Учеб. пособие по специальности «Менеджмент организации» / А. Бовин и др. – 2-е изд., стер. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2008. – 415 с.
- 14 Российский фонд фундаментальных исследований. Официальный сайт. – <http://www.rfbr.ru>

ЗАО «УРАЛМОСТОСТРОЙ» Мостоотряд №82
640008, г. Курган, ул. Стройбаза, 1А, тел. 3522-44-50-60

Начальник Мостоотряда №82 - Меньшов Ф.В.

БИЗНЕС - ПЛАН

МОДУЛЬНАЯ БЕТНОСМЕСИТЕЛЬНАЯ УСТАНОВКА МБСУ – 20ГХЗ

Стоимость проекта – 5781000 руб., в том числе кредит 3200000 руб.

Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам. Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность и гарантирует возврат данной копии инициатору проекта по указанному адресу, если он не намерен участвовать в финансировании проекта.

Таблица 1 - Содержание фаз жизненного цикла инновационного проекта

Начальная		Предэксплуатационная				Эксплуатационная
		Инвестиционная	СМР	ПНР и завершение строительства	Эксплуатационная	
Прединвестиционные исследования	Разработка ПСД, планирование проекта	Проведение торгов и заключение контрактов. Поставки	СМР	ПНР и завершение строительства	Эксплуатационная	
<p>1 Изучение прогнозов и направлений развития стран (региона, города).</p> <p>2 Разработка инвестиционного замысла.</p> <p>3 Подготовка Декларации о намерениях.</p> <p>4 Предварительное согласование инвестиционного замысла.</p> <p>5 Проект обоснования инвестиций.</p> <p>6 Выбор и предварительное согласование места размещения объектов строительства.</p> <p>7 Экологическое обоснование.</p> <p>8 Экспертиза.</p> <p>9 Предварительные инвестиционные решения.</p> <p>10 Разработка предварительного плана проекта</p>	<p>1 Разработка плана проектно-изыскных работ.</p> <p>2 Разработка ТЭО строительства.</p> <p>3 Согласование, экспертиза и утверждение ТЭО строительства.</p> <p>4 Выдача задания на проектирование.</p> <p>5 Разработка ПСД.</p> <p>6 Принятие окончательного решения об инвестировании.</p> <p>7 Отвод земли под строительство.</p> <p>8 Разрешение на строительство.</p> <p>9 Задания на разработки ПНР.</p> <p>10 Разработка мега-проекта</p>	<p>1 Тендеры на ПИР.</p> <p>2 Тендеры на поставку оборудования.</p> <p>3 Тендеры на СМР.</p> <p>4 Тендеры на консультантов.</p> <p>5 Разработка графиков поставки ресурсов.</p> <p>6 Подготовительные работы к строительству</p>	<p>1 Разработка плана строительства.</p> <p>2 Разработка графиков работы машин.</p> <p>3 Выполнение СМР.</p> <p>4 Мониторинг и контроль.</p> <p>5 Корректирование плана проекта.</p> <p>Управление изменениями.</p> <p>6 Оплата выполненных работ и по- ставок</p>	<p>1 ПНО.</p> <p>2 Сдача – приема объектов.</p> <p>3 Открытие контракта.</p> <p>4 Демобилизация ресурсов.</p> <p>5 Анализ результатов</p>	<p>1 Эксплуатация.</p> <p>2 Ремонт.</p> <p>3 Развитие производства.</p> <p>4 Закрытие проекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вывод из эксплуатации; - демонтаж оборудования; - модернизация 	

Штинова Наталья Сергеевна

БИЗНЕС-ПЛАН ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Методические указания к выполнению
контрольной работы по дисциплине «Инновационный менеджмент»
для студентов специальности
080502 «Экономика и управление на предприятии (в машиностроении)»

Редактор Н.М. Устюгова

Подписано к печати	Формат 60*84 1/16	Бумага тип. № 1
Печать трафаретная	Усл. п.л. 1,25	Уч.-изд. л. 1,25
Заказ	Тираж 100	Цена свободная

РИЦ Курганского государственного университета.

640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25.

Курганский государственный университет.