

Приложение 5. Структура резюме и бизнес-плана проекта

Внимание: на этапе предварительной экспертизы необходимо заполнять только резюме проекта.

СТРУКТУРА РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Размер и возможности рынка

Здесь необходимо описать размер, динамику и возможности существующего рынка предлагаемого продукта или услуги. Привести основных конкурентов, если таковые есть, а также описать их возможности как финансовые, так и нефинансовые. Необходимо дать описание тенденциям и проблемам, существующим на рынке (0,5 страницы).

Продукт и технология

Данный раздел резюме предназначен для краткого описания предлагаемого продукта или услуги, его характеристик, основных отличий от аналогичных продуктов конкурентов или услуг, а также научное направление, на развитие которого опирается технология. Если это новый продукт, который еще находится в разработке, то необходимо кратко описать стадию, на которой находится исследование или доработка продукта.

В разделе обязательно нужно указать:

Коды рубрикатора

Указываются коды по Рубрикатору, представленному в Приложении 1.

- **Основные коды:** один код по Разделу 1 и один или два кода по Разделу 3. Код по Разделу 1 определяет, относится ли проект к сфере нанотехнологий. Если проект носит вспомогательный характер по отношению к нанотехнологии, например, «производство оборудования для изготовления нанопроволоки», в качестве кода по Разделу 1 следует указать целевой нанотехнологический объект (в данном примере – «Код 1.1.2. Нанотрубки и нанопроволоки»).
- **Дополнительные коды:** коды продукта (по Разделу 3) и используемых методов (по Разделу 2) без ограничения числа кодов. При отсутствии соответствующего пункта рубрикатора - в форме дополнительного пункта с указанием места этого пункта в структуре рубрикатора.

Ключевые слова

Список ключевых слов проекта на русском и английском языках (не более 20 слов).

Результаты НТЭ ГК «Роснанотех»

1. Проходил ли Проект научно-техническую экспертизу (НТЭ) ГК «Роснанотех»?
2. Был ли проект признан НТЭ ГК «Роснанотех» не относящимся к сфере нанотехнологий?

Разработки-аналоги

Необходимо указать ссылки на аналоги, указать недостатки аналогов (0.5 страницы)

Уникальность разработки

Важнейшие количественные характеристики, в сравнении с аналогами (0.5 страницы).

Перечень дополнительных материалов

В резюме проекта сами материалы не включаются, а предоставляется только их перечень:

- патенты;
- ключевые научные публикации;
- демонстрационные образцы продукции (с описанием каждого до 0,3 страницы);
- заключения проведенных ранее экспертиз.

Команда

В разделе необходимо дать краткое описание существующей управленческой и технологической команды (ключевые сотрудники, их опыт разработок и участия в производстве, не более 0,3 страницы о каждом).

Бизнес модель

Необходимо описать в нескольких предложениях бизнес-модель предлагаемого проекта, а именно: каким образом планируется производство и реализация конечным потребителям предлагаемого продукта или услуги.

R&D (НИР и НИОКР)

Краткий план, включающий ключевые стадии R&D и оценки соответствующих затрат (1 страница).

Инвестиции

Необходимо описать размер и назначение запрашиваемых инвестиций. Здесь также необходимо указать ключевые параметры, которые могут свидетельствовать об успешности инвестиционного проекта, и их целевые значения.

Выход

Необходимо определить сроки выхода инвестора из проекта, а также дать обоснованные предположения по методу выхода инвестора из проекта (обратный выкуп, продажа стратега, IPO).

СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА ПРОЕКТА

1. РЫНОК И ИНДУСТРИЯ

1.1 Перспективы развития рынка

В текущем разделе описывается рынок предлагаемого продукта или услуги. Желательно привести динамику существующего рынка, а также дать прогнозы по перспективам роста, изменения и развития рынка. В случае если есть доступ к профессиональным исследованиям относительно возможностей рынка представляемого продукта или услуги, необходимо дать ссылку на эти исследования. Здесь также необходимо описать важные тенденции и события, происходящие или планируемые на рассматриваемом рынке.

1.2 Размер рынка, сегмент и потенциальные потребители

1.2.1 Потенциальные потребители

Здесь необходимо дать полную и развернутую характеристику потенциальных потребителей предлагаемого продукта или услуги. В случае если данный продукт или услуга является конечным продуктом для розничных покупателей, то целесообразно привести структуру потребления и дохода (размер, в разрезе на страны/регионы) данных потребителей. В случае если потенциальными потребителями предлагаемого продукта являются коммерческие предприятия, то рекомендуется дать характеристику этих потребителей: долю на рынке, их годовой оборот (если доступно), долю предлагаемого продукта в структуре потребления этих предприятий, а также тенденцию бизнес развития описываемых потребителей.

1.2.2 Сегмент предлагаемого продукта / услуги

Под сегментом предлагаемого продукта/услуги понимается ниша на существующем рынке, которую занимает или будет занимать предлагаемый продукт.

1.2.3 Размер и состояние рынка

Данный раздел предназначен для описания размера, состояния и емкости уже существующего рынка продукта или услуги.

1.3 Конкуренция

Здесь необходимо описать существующую на рынке конкурентную составляющую проекта, перечислить и описать всех производителей конкурирующих продуктов или услуг.

1.3.1 Прямая конкуренция

В разделе прямая конкуренция указываются и описываются все продукты или услуги, которые могут напрямую конкурировать с предлагаемым в проекте продуктом. Здесь также необходимо привести сравнения предлагаемого продукта с уже существующими или будущими конкурентами.

1.3.2 Альтернативная конкуренция

Здесь, в отличие от раздела прямой конкуренции, необходимо описать возможные альтернативные конкурирующие области с предлагаемым к реализации продуктом или услугой.

1.3.3 Конкурентные преимущества

Конкурентные преимущества – это одна из ключевых составляющих успеха в проекте, поэтому необходимо привести подробное описание всех конкурирующих преимуществ предлагаемого продукта или услуги.

Примеры:

- Уникальная технология («ноу-хау») или юридическая защита от несанкционированного воспроизведения (патенты, авторские права и пр.)
- Накопленный бизнесом/менеджерами/специалистами уникальный опыт
- Дорогостоящее, уникальное оборудование

- Особенные свойства продукции/услуг
- Заключенные эксклюзивные контракты
- Широкая сеть дистрибуции

1.3.4 Барьеры

В данном разделе следует указать существующие барьеры, которые стоят на пути нового продукта и барьеры, которые, в свою очередь, окажут помощь в удержании заявленной доли на рынке продукта или услуги. Также необходимо описание тех барьеров, которые необходимо поставить, чтобы обеспечить потенциальную защиту данному проекту от конкурентов.

2. ПРОДУКТ И ТЕХНОЛОГИЯ

2.1 Технология

В данном разделе необходимо описать подробным образом существующую технологию, ее преимущества, «узкие места» и риски.

2.2 Разработки, проводимые с целью улучшения технологии

В разделе «Разработки, проводимые с целью улучшения технологии» необходимо указать те разработки, которые в данный момент имеют место, а также перспективы научных исследований в соответствующем направлении.

2.3 Продукт

2.3.1 Отличительные особенности продукта

Данный раздел предназначен для детального описания продукта, предлагаемого конечным потребителям. Здесь также необходимо указать основные отличительные особенности данного продукта от конкурирующих продуктов, предлагаемых на рынке.

2.3.2 Каналы и возможности реализации продукта

Здесь необходимо описать основные каналы продаж предлагаемого продукта или услуги

Примеры:

Способ распространения товаров

Предполагаемые дистрибуторы и посредники

Результаты исследований потенциального спроса

2.3.3 Особенности прямого применения продукта

Здесь необходимо описать все особенности прямого применения предлагаемого продукта или услуги

Примеры:

Отличительные особенности

Недостатки

Скрытый потенциал

2.3.4 Возможности альтернативного применения продукта

Здесь необходимо описать все особенности альтернативного (если таковое имеется) применения предлагаемого продукта или услуги

Примеры:

Отличительные особенности

Недостатки

Скрытый потенциал

3. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ И ЕЕ ЗАЩИТА

3.1 Интеллектуальная собственность

Здесь следует описать интеллектуальную собственность, которая существует в проекте и подлежит патентной защите.

3.2 Существующая защита интеллектуальной собственности

В данном разделе необходимо перечислить все имеющиеся патенты, включая уже поданные заявки РСТ.

3.3 Планируемые шаги по дальнейшей защите

Если проект, по мнению авторов, требует мероприятий по дополнительной защите интеллектуальной собственности, то следует описать планируемые шаги и оценку их стоимости и сроков.

Примеры:

Патентный поиск

Подача недостающих заявок на патентование в России и других странах

4. КОМАНДА

4.1 Управляющая команда

Здесь необходимо детально описать управляющую команду:

Краткие резюме основных менеджеров

Соответствующий опыт, деловые достижения

Контакты с компаниями и сотрудниками Фонда и рекомендации

Мотивация каждого топ-менеджера работать в бизнесе

4.2 Команда разработчиков технологии

В данном разделе следует описать команду разработчиков технологии, принимающую участие в данном проекте.

Краткие резюме ведущих технологов и научного руководителя

Успешные разработки и важнейшие научные результаты

Контакты с профильными компаниями и научными учреждениями, рекомендации

4.3 Предполагаемое усиление управляющей команды

Наличие (или планы) по найму директоров:

Генеральный директор

Директор по производству

Директор по стратегии и развитию бизнеса

Финансовый директор

Главный бухгалтер

5. БИЗНЕС МОДЕЛЬ

Здесь необходимо описать существующую или предлагаемую к реализации и внедрению бизнес-модель.

5.1 Операционная деятельность и стратегия

5.1.1 R&D (НИОКР)

В разделе R&D следует описать научную составляющую проекта, описать ведущиеся разработки, а также разработки стоящие в планах.

5.1.2 Производство

Раздел «Производство» предназначен для описания:

Здания, сооружения и права на землю

Основное оборудование, его стоимость и износ

Необходимость и размер инвестиций в переоборудование и ремонт

5.1.3 Сервис

Под сервисом понимается необходимость и структура, если таковое необходимо, работы с клиентом, уже ставшего потребителем предлагаемого продукта или услуги.

5.2 Стратегия продвижения продукта

5.2.1 Маркетинговые кампании

Здесь следует описать планируемые маркетинговые кампании, а также ключевые маркетинговые моменты в плане воздействия на лояльность конечных потребителей.

5.2.2 Предполагаемая отдача от маркетинговых компаний

Данный раздел предназначен для оценки эффективности от внедрения выше описанных маркетинговых кампаний. Здесь следует описать и спрогнозировать:

Динамику маркетинговых вложений / отдача на одного клиента

Динамику отклика одного клиента на определенную маркетинговую составляющую

Предполагаемые действия по отслеживанию эффективности маркетинговых кампаний

5.3 Стратегия развития продаж

5.3.1 Основные каналы продаж

В данном разделе необходимо описать стратегию продвижения предлагаемого продукта или услуги по основным каналам продаж, работу с дистрибьюторами и поставщиками.

5.3.2 Альтернативные каналы продаж

Здесь по аналогии с предыдущим разделом следует описать то же самое, но относительно альтернативных каналов продаж.

5.3.3 Основная концепция осуществления продажи

В данном разделе следует описать основную концепцию по продвижению продукта или услуги в сети дистрибуции или отдельным потребителям.

5.4 Сроки и план реализации

5.4.1 Предполагаемые сроки выхода на рынок

Здесь следует описать предполагаемые сроки вывода предприятия на максимум капитализации и дать свои предложения по срокам выхода инвестора из проекта.

5.4.2 Основные реперные точки (Milestones)

В данном разделе необходимо перечислить реперные (milestones) точки в развитии проекта и дать оценку на их сроки (оформление патента, начало продаж, выход на безубыточность и т.п.)

6. ФИНАНСЫ

6.1 Ключевые допущения

6.1.1 Прогноз по продажам

Здесь следует описать основные положения, на которых основывается прогноз по продажам, а также привести данный прогнозный расчет.

6.1.2 Операционные и капитальные затраты

В данном разделе необходимо описать все предполагаемые операционные и капитальные затраты во временной разбивке и привязке к плану продаж.

6.2 Сводный финансовый прогноз

В данном разделе необходимо привести сводный финансовый план компании, начиная с момента инвестирования.

7. ПРОЕКТНЫЕ РИСКИ

Под проектными рисками понимается следующие:

Этапы развития отрасли, текущее состояние и прогнозы

Факторы, влияющие на увеличение/снижение объемов продаж в отрасли и цену на продукцию/услуги

Зависимость от других отраслей, угроза продуктозамещения

Роль государства (регулирование, лицензирование)

8. ИНВЕСТИЦИИ И СТРАТЕГИЯ ВЫХОДА

8.1 Объем запрашиваемых инвестиций

Здесь необходимо описать объем и сроки, на которые запрашиваются инвестиции.

8.2 Структура и график потребления инвестиций

Данный раздел необходим для описания структуры запрашиваемых инвестиций, скорости потребления, а также описания отдачи от каждого пункта структуры инвестиций.

8.3 Предполагаемая стратегия выхода

В данном разделе следует описать варианты входа и выхода инвестора из проекта:

Структура предполагаемой сделки и участие Фонда

Описание вариантов выхода Фонда из бизнеса (IPO, продажа стратегическому инвестору и т.п.)

Потенциальные покупатели и их мотивы

Наличие опционов на продажу доли Фонд либо покупки дополнительного пакета

9. ЗАКЛЮЧЕНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

(Данный раздел заполняется Оператором научно-технической экспертизы и Рецензентами по завершении детальной научно-технической экспертизы проекта.)

9.1 Сведения о проведенной экспертизе

- 9.1.1. Имена, место работы и контактная информация Рецензентов, проводивших предварительную экспертизу проекта.
- 9.1.2. Сроки проведения предварительной экспертизы проекта.
- 9.1.3. Имена, место работы и контактная информация Рецензентов, проводивших детальную экспертизу проекта
- 9.1.4. Сроки проведения детальной экспертизы проекта.

9.2 Описание документов научно-технической экспертизы

(Полная описание всей документации, возникшей в ходе проведения научно-технической экспертизы проекта.)

9.3 Заключение научно-технической экспертизы

Настоящим оператор научно-технической экспертизы <наименование оператора научно-технической экспертизы>

подтверждает, что проект

(полное наименование проекта)

предложенный в объеме настоящего бизнес-плана

ООО/ЗАО « _____ » (ОГРН _____)

Согласно заявке, зарегистрированной Управляющей компанией за N _____ от « ____ » _____ 201__ года

относится/ не относится к сфере нанотехнологий (ненужное зачеркнуть)

является / не является научно обоснованным (ненужное зачеркнуть),

является / не является технически реализуемым (ненужное зачеркнуть).

ПОДТВЕРЖДАЮ:

(Подписи Рецензентов, привлекавшихся для экспертизы Проекта)

_____ / ФИО Рецензента

_____ / ФИО Рецензента

_____ / ФИО Рецензента

Генеральный директор

<наименование оператора научно-технической экспертизы>

_____ / ФИО

М.П.