

Требования к Техничко-экономическому обоснованию

Требования к технико-экономическому обоснованию предназначены для подготовки Заявки на Отбор Проектов Доверительным управляющим Фонда для осуществления инвестиций средств Фонда. Без ограничения количества листов.

Начало Формы:

Технико-экономическое обоснование Проекта

[Название Проекта]

Город, год

1. НАИМЕНОВАНИЕ, КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ И ЦЕЛИ ПРОЕКТА

(не более 2 страниц)

1.1. Полное наименование Проекта:

1.2. Краткое резюме Проекта (не более 7 предложений с указанием имеющихся наработок и основных целей реализации Проекта):

1.3. Конечный целевой продукт

1.3.1. Конечный целевой продукт, который должен получиться в результате реализации всех стадий Проекта:

1.4. Этап развития Проекта

1.5. Наличие собственных возможностей и ресурсов для реализации Проекта:

1.6. Сумма запрашиваемого финансирования от Фонда:

1.7. Сумма финансирования Партнером:

1.8. Партнер:

1.8.1. Наименование Партнера:

1.8.2. Сайт Партнера в сети Интернет:

1.8.3. Контактная информация Партнера (юридический и фактический адрес, телефон):

2. ПРОБЛЕМА И ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ

2.1. Проблема, на решение которой направлен Проект:

2.1.1. Описание проблемы и ее актуальности для глобального и локального рынков:

2.1.2. Ссылки на исследования и материалы из авторитетных источников, подтверждающие актуальность проблемы:

2.1.3. Основные мировые тенденции в отрасли и ссылки на соответствующие исследования и материалы из авторитетных источников:

2.2. Предлагаемое решение:

2.2.1 Описание продукта, описание предлагаемого решения

2.2.2. Как реализация Проекта решает описанную проблему:

2.2.3. Как в настоящее время решается описанная проблема:

2.2.4. Краткое описание инновационности подхода:

2.2.5. Области применения предлагаемого решения:

2.2.6. Обоснование актуальности Проекта для глобального рынка:

3. РЫНОК

3.1. Область применения и ключевые потребители:

3.1.1. Основные потребители продукта (технологии):

3.1.2. Ключевые факторы принятия решения потребителями Проекта:

3.2. Целевые рынки и их параметры:

3.2.1. Оценка потенциального объема рынка решения (в денежном и количественном выражении), его динамики за последние годы и на будущие, будущее позиционирование Проекта на нем:

3.2.2. Описание тенденций рынка:

3.2.3. Описание места на рынке компаний, реализующих конкурирующие технологии:

3.2.4. Целевые сегменты рынка (с указанием тех, на которые Проект планирует выходить в первую очередь):

3.2.5. Барьеры и факторы успеха при выходе на целевой рынок:

3.2.6. Целевые географические рынки Проекта и план (очередность) выхода на эти рынки:

3.2.7. Ссылки на соответствующие исследования рынков (на русском или английском языках):

- анализ структуры отдельного рынка информационно-коммуникационных технологий и выявление его сегментов (все население, население с определенным уровнем доходов, группы предприятий, государственные и региональные нужды, география предполагаемого сбыта);
- объемы предполагаемого рынка сбыта и его основные характеристики (развивающийся, стабильный, сужающийся);
- особенности сегмента рынка, на который ориентируется Проект;
- основные сведения о конечных потребителях (для крупных промышленных потребителей и оптовых покупателей). Указать, имеются ли с ними предварительные договоренности о реализации намечаемой к выпуску продукции;
- сведения об основных конкурентах, их сильных и слабых сторонах;
- подробная характеристика свойств продукции, намечаемой к производству участником Отбора Проектов, которые позволят завоевать рынок сбыта.

4. СРАВНЕНИЕ С АНАЛОГАМИ

4.1. Конкурирующие решения на рынке Проекта:

4.1.1. Наиболее близкие аналоги решения, представленные на рынке:

4.1.2. Характеристики рынка представленных аналогов и ссылки на источники исследования рынков:

4.1.3. Научные группы, институты, организации, ведущие аналогичные или близкие разработки, с кратким описанием решений, которые находятся в разработке:

4.1.4. Ссылки на близкие (конкурирующие) российские и зарубежные патенты других авторов:

4.2. Сравнительный анализ:

4.2.1. Ключевые преимущества решения Участника Проекта над аналогами, представленными на рынке и находящимися на стадии разработки (с обоснованием):

4.2.2. Таблица сравнения решения Участника Проекта с наиболее близкими аналогами по характерным ключевым параметрам:

	Цена, руб.	Параметр 1		...	Параметр N
1. Решение Участника Проекта					
Аналог №1					
...					
Аналог № n					

Источник:

5. ТЕХНОЛОГИЯ

(не более 5 страниц)

5.1. Описание технологии:

5.2. Обоснование новизны:

5.2.1. Суть научно-технической новизны Проекта и ключевые отличия от аналогов:

5.2.2. Ссылки на научные публикации членов команды по теме Проекта:

5.2.3. Имеющие отношение к Проекту патенты и (или) заявки на выдачу патентов (название, номер, дата приоритета, текущий статус) и описание прав на них (с указанием ключевых патентов и заявок, защищающих создаваемый в рамках Проекта продукт (технологию) или его часть:

5.3. Техническое описание

Примечание: техническое описание должно содержать достаточную информацию для того, чтобы Рабочая Группа могла определить (подтвердить, оценить) следующие аспекты Проекта:

- новизна продукта (технологии Проекта) и ключевые отличия Проекта от аналогов;
- преимущества над аналогами; факторы, за счет которых указанные преимущества достигаются;
- обоснованность заявленных характеристик;
- техническую реализуемость Проекта и реальность достижения поставленных целей;
- текущий статус Проекта, достигнутые результаты.

6. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

6.1. Направления коммерциализации Проекта (в ближайшей перспективе и в будущем):

6.1.1. Направление 1:

6.1.2. Направление 2:

6.1.3. Направление 3:

.....

6.1.n. Направление n.

6.2. Бизнес-модель конкурентов:

6.3. Стратегия продаж:

6.3.1. Методы продвижения продукции на выбранный сегмент рынка:

- намечаемая организация системы сбыта (поставка товаров/оказание услуг по прямым договорам, реализация товаров через специально созданные юридические лица, организация сети фирменных магазинов и т.д.); если предполагается использовать специализированные торговые или посреднические фирмы, то дать их подробную характеристику;
- анализ альтернативных методов (программ) сбыта и обоснование выбранной программы;
- методы рекламы и затраты на ее проведение, другие методы продвижения продукции на рынок;
- ценовая политика и обоснование уровня цен на выпускаемую продукцию по периодам жизненного цикла Проекта с учетом необходимости завоевания рынка;
- возможные действия конкурентов при появлении на рынке нового производителя и предполагаемые меры противодействия;
- требования к организации производства с точки зрения необходимости гибко реагировать на изменяющуюся конъюнктуру спроса;
- сведения о разработке новых продуктов (товаров, услуг), которые могут составить конкуренцию намечаемой к выпуску продукции, и возможные действия участника Отбора Проектов в этих случаях.

6.3.2. Барьеры выхода на рынок:

6.3.3. Политика ценообразования:

6.4 Объем выручки

6.4.1 Ожидаемая дата начала продаж

6.4.2 Объем выручки

НАПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ	2013	2014	2015	2016	2017	Итог о:
Общий объем продаж, руб.						
Направление 1						
Направление 2						
Направление 3						
.....						
Направление N						

6.5. Примеры историй успеха в индустрии (примеры успешных организаций, сделок по продаже бизнеса подобных организаций, привлечения инвестиций со стороны венчурных фондов и стратегических инвесторов в похожие Проекты (организации))

7. КОМАНДА ПРОЕКТА

(не более 3 страниц)

7.1. Ключевые разработчики и менеджеры Проекта:

7.1.1. Краткие данные по 5 ключевым членам команды Проекта:

	Роль в Проекте	Доля участия в Проекте, %	Наличие опционом (+ключевые условия опционов)
Сотрудник 1			
Сотрудник 2			
Сотрудник 3			
...			

7.2.1. Имя Фамилия 1:

- фотография (необязательно):
- дата рождения:
- страна работы и проживания:
- роль и (если применимо) планируемая должность в организации – Участнике Проекта:
- описание функций, задач, работ, которые будет выполнять данный член команды в рамках Проекта:
- условия участия в Проекте (в штате, будет принят в штат (по совместительству/ основное место работы), консультант Проекта, учредитель Участника Проекта и пр.):
- сфера деятельности и профессиональные достижения:
- ключевой опыт, имеющий отношение к области данного Проекта:
- образование (вуз, специальность и т.д.), ученая степень, звание:
- места работы, должности за последние 5 лет:
- научные публикации:
- патенты, в которых является автором (номер, дата приоритета):
- организации, в которых является работником, учредителем, акционером или бенефициаром на настоящий момент:

7.2.2. Имя Фамилия 2:

(по рубрикам согласно пункту 7.2.1.)

8. ТЕКУЩИЙ СТАТУС РАЗРАБОТКИ

8.1. Текущий статус Проекта (результаты, достигнутые по Проекту на текущий момент, с указанием подтверждающих документов и иных материалов):

8.2. Финансовое положение Проекта:

8.2.1. Источник финансирования Проекта:

8.3. Риски Проекта и возможности по их снижению:

8.3.1. Технологические и другие ключевые риски Проекта:

8.3.2. Возможности и планируемые действия по снижению рисков Проекта:

8.3.3. Вероятность достижения результатов Проекта (с обоснованием; если есть – с приведением статистики по аналогичным исследованиям с указанием источников):

В данном разделе следует предусмотреть и описать все риски, т.е. все возможности возникновения таких условий, которые могут привести к негативным последствиям для всех или отдельных участников участника Отбора Проектов. Здесь же следует описать предусматриваемые Проектом меры, которые могут предотвратить или нейтрализовать возможные риски.

Обязательным для описания является следующий перечень рисков:

А. Внешние риски, не зависящие от инициатора Проекта:

1. Правовые;
2. Политические;
3. Макроэкономические: системный, валютный и инфляционный риски, риск форс-мажорных обстоятельств.

Б. Технические:

1. Технологические;
2. Кадровые;
3. Организационные и другие операционные риски.

В. Рыночные риски (возможные потери, наступающие в результате снижения покупательной способности на продукцию и услуги, реализуемые участниками Отбора Проектов, из-за повышения цены или реализационных расходов, в результате изменения технологий, появления новых видов замещающей продукции с лучшими потребительскими качествами и т.п.).

Г. Финансовые риски (возможные потери, связанные с наступлением неблагоприятных последствий в связи с ухудшением финансового положения Партнера, Холдинговой Компании, Фонда):

1. Кредитный;
2. Процентный;
3. Риск ликвидности.

В случае если инвестиционный Проект не подвержен какому-либо из перечисленных рисков в разделе ТЭО, посвященного его описанию, должно быть изложено обоснование отсутствия воздействия данного риска на реализацию инвестиционного Проекта.

В случае если, инвестиционный Проект в силу своей специфики подвержен **дополнительным видам рисков**, данные виды рисков должны быть указаны и описаны отдельно. Наличие дополнительных рисков, полнота их перечня и содержательность описания проверяется экспертом на основе экспертного анализа.

Также в данном разделе для каждого указанного риска или дополнительного вида риска необходимо указать методы его избегания и борьбы с ним.

9. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

(не более 10 страниц)

9.1. Правовая охрана и оформление прав на результаты интеллектуальной деятельности:

9.1.1. Краткое описание возможностей правовой охраны интеллектуальной собственности:

9.1.2. Описание уже полученных свидетельств, патентов, ноу-хау, лицензий, поданных заявок и т.п.:

9.2. Стратегия защиты интеллектуальной собственности (в перспективе ближайших 5 лет, включая патентование, с указанием объекта патентования и стран, на территории которых будут действовать патенты):

10. ПЛАН РАЗВИТИЯ

(не более 2 страниц)

10.1. Укрупненный план развития (с текущего момента до достижения результатов коммерциализации результатов реализации Проекта):

10.1.1. План по привлечению инвестиций:

10.1.2. План коммерциализации (в перспективе ближайших 5 лет):

10.1.3. Срок создания коммерческой версии продукта (начало продаж, первое внедрение):

10.2. Финансирование развития Проекта:

10.2.1. Требуемый объем финансирования для реализации текущей стадии Проекта

10.2.2. Требуемый объем финансирования для реализации всего Проекта:

- Указать потенциальные источники финансирования

10.3. Дорожная карта Проекта

Дорожная карта Проекта заполняется в форме таблицы, представляющей из себя диаграмму Ганта, включающую основные направления развития Проекта сроком на время инвестиций.

11. БЮДЖЕТ И ЭКОНОМИКА

(не более 7 страниц)

Источником сведений данного раздела является Финансовая модель Проекта:

11.1. Расходы на реализацию Проекта в разбивке по типу расхода и времени

11.2. Доходы по направлениям по типу доходов и времени

11.3. Денежный поток по типу денежного потока и времени

Сопроводительный текст, дополняющий и описывающий численные показатели.

12. ПАРТНЕР

(1 страница)

12.1. Партнер, представивший Проект:

12.1.1. Наименование Партнера:

12.1.2. Описание деятельности Партнера:

12.1.3. Активы, находящиеся в управлении Партнера (в случае если Партнером является управляющей компанией или доверительным управляющим)

12.1.4. Опыт в реализации подобных Проектов:

12.1.5. Формат участия в управлении Проектом, нематериальный вклад:

12.1.7. Информация о конечных бенефициарах Партнера (физических лицах):

12.1.8. Лицо, курирующее Проект со стороны Партнера, с указанием его или ее контактной информации:

13. РАСКРЫТИЕ БЕНЕФИЦИАРОВ УЧАСТНИКА ПРОЕКТА

(1 страница)

Примечания:

- требуемый уровень детализации состоит в раскрытии конечных бенефициаров (физических лиц) Проекта;

14. РАСКРЫТИЕ КОНФЛИКТА ИНТЕРЕСОВ

(1 страница)

Примечание: подлежит указанию наличие (отсутствие) аффилированности, родственных связей или потенциального конфликта интересов Проекта (его работников, членов органов управления, учредителей) с работниками Фонда, Доверительного управляющего Фонда, их дочерних обществ, членами Рабочей Группы Доверительного управляющего Фонда и другими лицами, участвующими в принятии решений, касающихся предоставления финансирования на реализацию Проекта.

15. НЕОБХОДИМАЯ, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКА ПРОЕКТА, ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Примечание: информация в данном разделе является дополнительной и заполняется по усмотрению представителей Проекта.

Место печати Претендента и
подписи уполномоченного сотрудника,
действующего от лица Претендента

«__» _____ г.

Конец формы