

Паспорт практических заданий

по модулю "Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам
деятельности) (модуль)" по материалам дисциплины по выбору аспиранта:
Управление инновациями: современные подходы и инструменты
5 семестр

Практическое задание №1 "Концепция инновационного проекта"

1. Концепция инновационного проекта предполагает описание идеи.

1.1 Сформулируйте свою идею

Я делаю проект (название проекта) _____
который создает (определение предложения клиентам) _____
помогающий (описание аудитории) _____
решать (проблему) _____
при помощи (технология) _____.

1.2 Техническая проработка идеи

Полное техническое описание текущей проработки идеи:

- чертежи и расчеты,
- перечень необходимых деталей, элементов, материалов,
- 3D модель, фото прототипа (если есть)
- и другое.

Практическое задание №2 "Планирование проекта"

2.1 Определите основные этапы реализации проекта

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

2.2 Изобразите графически выбранные этапы (Диаграмма Ганта и/или Сетевой график, возможно применить другие инструменты планирования реализации проектов)

2.3 Матрица ответственности

Таблица - Матрица «функционал-сотрудник»

Функционал (в соответствии с основными этапами реализации проекта, например)	Кто в команде выполняет этот функционал	Комментарии
Маркетинг		
Организационный план, команда проекта		
Производственный план		
Риски		
ФЭО		
Интеллектуальная собственность		

Практическое задание №3 "Управление маркетингом инновационного продукта"

3.1 Проведите сегментацию рынка

Таблица – Описание сегментов рынка

№	Сегмент	Описание сегмента
1		
2		
3		
4		
5		
...		

3.2 Целевой сегмент

Выберите и обоснуйте целевой сегмент рынка из предыдущей таблицы.

3.3 Опишите портрет потребителя (B2C)

Таблица – Описание портрета потребителя

Имя	
Должность или род деятельности	
Возраст	
Образование	

Отношение к инновациям (нужный подчеркнуть)	Техногик	Инноватор	Раннее большинство	Позднее большинство	Консерватор
Потребительский стаж (нужный подчеркнуть)	Новичок		Продвинутый	Эксперт	
Тип (нужный подчеркнуть)	Покупатель		Пользователь		

Роль в семье:
Типичный день из жизни потребителя (проблемы, которые он испытывает):
О чем «болит голова»:
Ситуация потребления продукта (во время прогулки, во время работы, во время просмотра видео и т.п.):
Продукты-заменители, которые он уже использует:
Ожидания от продукта:
Что он читает в онлайн, оффлайне:
Уровень доходов, возможность влиять на расходы.
Что мотивирует потребителя:

3.4 Сформулируйте ценностное предложение

Этот шаблон-алгоритм поможет сформулировать ценностное предложение.

1. Напишите 3-5 преимуществ вашего продукта, то есть: чем вы известны; что вы делаете хорошо?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

2. Напишите 3-5 аспектов, которые ожидает ваш потребитель от вашего продукта?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

3. Напишите, к чему следует стремиться, чтобы удовлетворить потребности клиентов:

4. Составьте список из ключевых слов и фраз, которые важно включить при описании продукта в ценностное предложение. Подумайте об основных характеристиках, преимуществах, отличиях вашего продукта от конкурента.

Ключевые слова:

Ключевые фразы:

5. Выберите самые важные аспекты из пункта 4.

6. Сейчас вы уже готовы сделать самое главное: составить ценностное предложение продукта, используя характеристики из пункта 5 (не более одного - двух предложений).

После сравнения и анализа возможных вариантов выберите наиболее подходящий вариант.

7. Тестирование ценностного предложения.

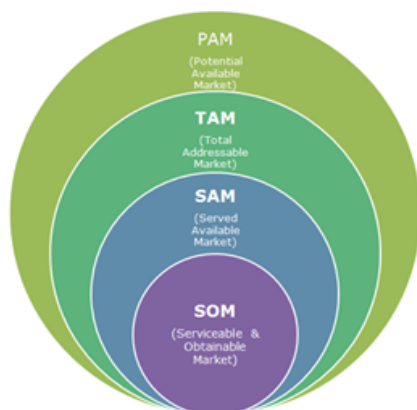
- Во-первых: это правда? Мы можем в это верить?
- Во-вторых: отличает ли нас от конкурентов? Как? Почему?
- В-третьих: можем ли мы жить с данным ценностным предложением?
- В-четвертых: заставляет ли оно нас улыбаться?
- В конечном итоге, будут ли наши клиенты, поставщики, общественность принимать его, когда столкнутся с ним в маркетинге и продвижении, или просто скажут: «И что?».

3.5 Проведите анализ конкурентов

Таблица - Анализ конкурентов и ответ компании

Конкурент	Преимущества/недостатки		Важность для потребителя	Наш ответ
К 1	Преимущества			
	Недостатки			
К 2	Преимущества			
	Недостатки			
К 3	Преимущества			
	Недостатки			
К 4	Преимущества			
	Недостатки			

3.6 Проведите анализ рынка. Оцените потенциал рынка, используя диаграмму ниже



PAM (Potential Available Market) –

потенциальный объем рынка

TAM (Total Addressable Market) –

общий объем целевого рынка

SAM (Served/Serviceable Available

Market) – доступный объем рынка

SOM (Serviceable & Obtainable Market

– реально достижимый объем рынка

3.7 PR-продвижение

Опишите для своего проекта:

- Источники трафика.
- Площадки конвертации.
- Коммуникация с клиентами.
- Статистику и показатели в интернет-маркетинге.

Практическое задание №4 "Управление командой инновационного проекта"

4.1 Представьте в таблице ниже команду проекта

Таблица – Ключевые компетенции команды проекта

Имя	Ключевые компетенции	Достижения

4.2 Организационная структура проекта

Изобразите предполагаемую организационную структуру проекта.

4.3 Опишите кадровый состав и расходы на оплату труда проекта

Таблица – Описание кадрового состава и расходов на оплату труда

Должность	Функционал	Фактически затраченное время, часов в мес.	Ежемесячная з/плата, руб.

Практическое задание №5 "Финансово-экономическое обоснование проектной деятельности"

5.1 Рассчитайте план продаж

Таблица – Расчет плана продаж проекта

	по месяцам												за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Объем продаж, шт.													
Цена единицы продукции, руб./шт.													
Выручка от продаж, руб. (без НДС)													

5.2 сформируйте план движения денежных средств

Таблица – План движения денежных средств

	по месяцам												за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Выручка от продаж													
2. Поступления от других видов деятельности													
3. Затраты на приобретение ОФ													
4. Прочие стартовые инвестиции													
5. Текущие затраты на производство													
6. Прочие текущие расходы													
7. Затраты связанные с погашением и обслуживанием займа													
Баланс наличности на конец периода													

5.3 Спланируйте финансовый результат

Таблица – Финансовый результат проекта на 12 месяцев

	по месяцам												за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	

1. Выручка от продаж														
2. Текущие затраты на производство														
3. АМО ОФ														
4. Прочие текущие расходы														
Прибыль по операционной деятельности														
5. Поступления от других видов деятельности														
6. Затраты на приобретение ОФ														
7. Прочие стартовые инвестиции														
8. Затраты связанные с погашением и обслуживанием займа														
Прибыль по инвестиционной и финансовой деятельности														
Прибыль до налогообложения														
Налог на прибыль														
Чистая прибыль														

5.4 Рассчитайте показатели инвестиционной привлекательности проекта

- Прогноз чистых денежных потоков NCF_t
- Критерий внутренней нормы рентабельности IRR (Internal Rate of Return)
- Критерии окупаемости Окупаемость (Pay Back Period)
- Индекс рентабельности PI (Profitability Index)

Чистая текущая стоимость (Net Present Value – NPV) – текущая стоимость будущих денежных потоков инвестиционного проекта, рассчитанная с учетом дисконтирования, за вычетом инвестиций. Иными словами NPV представляет собой величину равную разности доходов и затрат за расчетный период, приведенных к одному, обычно начальному, году.

Чистую текущую стоимость называют также: интегральный эффект, чистый дисконтированный доход, чистый приведенный эффект. И рассчитывается по формуле 1.10:

$$NPV = \sum_{i=1}^N \frac{NCF_i}{(1+d)^i} - Inv$$

(1.10)

где NCF_i - Net Cash Flow - чистый денежный поток для i-го периода,

Inv - начальные инвестиции

d - ставка дисконтирования (коэффициент дисконтирования).

Внутренняя норма доходности (IRR) представляет собой ту норму дисконта (d), при которой чистый приведенный доход (NPV) равен нулю.

Показатель внутренней нормы доходности имеет другие названия: норма рентабельности, внутренняя норма прибыли, норма возврата инвестиций.

Значение внутренней нормы доходности (IRR) может быть определено алгебраически из формулы NPV (1.10).

Данный показатель преимущественно используется при необходимости выбора между несколькими альтернативными проектами. Чем выше значение IRR, тем более выгодным считается проект.

IRR должна быть выше банковской ставки, иначе риск инвестирования денег в инновацию не будет оправдан, поскольку более выгодно и безопасно можно будет вложить деньги в банк. Если инновационный проект полностью финансируется за счет ссуды банка, то значение нормы доходности указывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает данный проект экономически неэффективным.

Индекс рентабельности (profitability index - PI) показывает относительную прибыльность проекта, или дисконтированную стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу вложений. В литературе встречаются и другие названия этого показателя: индекс доходности, индекс прибыльности.

PI рассчитывается по формуле 1.11:

$$PI = \frac{NPV}{C_0}$$

(1.11)

где C_0 — первоначальные затраты.

Проект можно считать эффективным, если $PI > 1$.

Показатели NPV, IRR и PI, наиболее часто применяемые в инвестиционном анализе, являются фактически разными версиями одной и той же концепции, и поэтому их результаты связаны друг с другом. Таким образом, можно ожидать выполнения следующих математических соотношений для одного проекта:

Если $NPV > 0$, то $PI > 1$ и $IRR > d$

Если $NPV < 0$, то $PI < 1$ и $IRR < d$

Если $NPV = 0$, то $PI = 1$ и $IRR = d$

где d — требуемая норма доходности.

Период окупаемости (Payback period - PP) также является одним из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиций. Он представляет собой временной интервал, за пределами которого чистая текущая стоимость (NPV) становится положительной величиной. Другими словами, период окупаемости — это число лет, необходимых для возмещения вложенных инвестиций.

Практическое задание №6 "Управление рисками"

6.1. Формализация и выбор рисков проекта

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

6.2 Оцените риски. Рассчитайте индекс риска

Таблица – Расчет индекса риска проекта

N	Вид риска	Оценка вероятности	Оценка величины ущерба	Индекс риска
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				

7.				

6.3 Разработайте карту рисков по примеру рисунка ниже

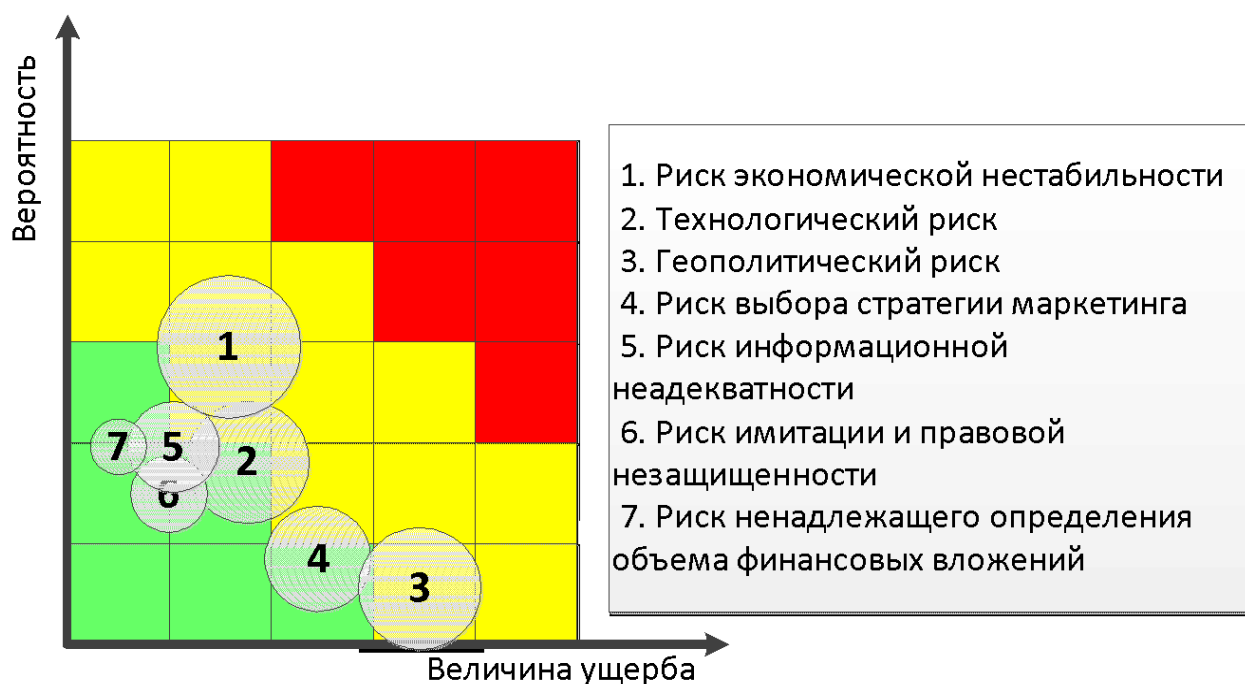


Рисунок - Пример карты рисков инновационного проекта

6.4 Разработайте мероприятия по снижению величины ущерба и вероятности наступления рисков

Таблица – Мероприятия по снижению величины ущерба и вероятности наступления рисков

N	Вид риска	Индекс риска	Мероприятия по снижению величины ущерба и вероятности наступления рисков
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			