

MODEL DE PROIECT INOVAȚIONAL (Modelul de mai jos poate servi ca bază, pentru a elabora un proiect concret)

Rezumat:

- Denumirea, scopul și obiectivele proiectului inovațional;
- Caracteristica produsului inovațional;
- Analiza pieței spre care se îndreaptă proiectul;
- Unicitatea proiectului și factorii de succes al proiectului;
- Competența membrilor echipei;
- Etapa la care se află proiectul;
- Necesitatea de surse financiare și direcțiile de utilizare a acestora;
- Riscurile posibile, venitul și beneficiile.

1. Descrierea proiectului:

- Denumirea proiectului și actualitatea acestuia;
- Domeniul de aplicare;
- Stadiul de valorificare a invenției/inovației (ideea, existența documentației tehnice sau a prototipului, modele, rezultatele testării etc.) și descrierea etapelor parcurse până la obținerea unui rezultat tehnico –științific real, care poate servi ca bază pentru lansarea pe piață a noului produs sau serviciu;
- informația privind potențialul științific al autorilor și realizatorilor proiectului (descrierea întreprinderii sau echipei).

2. Produsul/Serviciul inovațional

Descrierea produsului sau serviciului inovațional:

- Principalele caracteristici /performanțe tehnico-economice și de calitate ale produsului sau serviciului creat în urma realizării proiectului inovațional (dimensiunea, componența, parametrii etc.);
- Descrierea succintă a tehnologiilor aplicate;
- Evaluarea avantajelor acestora în comparație cu produsele sau serviciile existente pe piață. Caracteristica necesităților utilizatorilor care le satisface noul produs sau serviciu;
- Descrierea acțiunilor întreprinse pentru protejarea invenției/inovației de la copierea acestuia de către concurenți (brevetarea, măsuri privind păstrarea secretului comercial, etc.);
- Informația privind protecția proprietății intelectuale (brevet, certificat, numărul, termenul de valabilitate, care l-a liberat, autorul și deținătorul etc.).

Analiza SWOT

STRENGTHS (Puncte Forte)	WEAKNESSES (Puncte Slabe)
OPPORTUNITIES (Oportunitățile)	THREATS (Amenințările)

3. Piața și strategia vânzărilor

3.1. Analiza pieței:

- Identificați segmentului de piață și clienții Dvs.
- Care este necesitatea produsului /serviciu Dvs.?
- Enumerați produsele/serviciile similare și/sau identice existente la produsul /serviciul propus pe piață ?
- Care este tendința de creștere a pieții pe următorii 5 ani ?
- Care este cota de piață a solicitantului, actual?
- Cum este afectată piața de către politica de stat?
- Aprecierea generală a pieții și rolul solicitantului în evoluția pieții.

3.2. Clienții (consumatorii):

- Segmentul de piață spre care se adresează produsele sau serviciile propuse clienților potențiali și caracteristica acestora.

3.3. Concurenții:

- ✓ Identificați principalii concurenți
- ✓ Care sunt avantajele produsului/serviciului Dvs față de concurenți?
- ✓ Care este politica de preț ai concurenților Dvs?
- ✓ Care este cota pe piață al concurenților Dvs?

Principalii concurenți:	Politica de preț:	Cota de piață	Descrierea avantajelor oferite de către concurenți

- ✓ Care este modul de promovare a produselor/serviciilor concurenților – publicitatea, canale de distribuire, etc.
- ✓ Cum se dezvoltă afacerea concurenților. (mărimea sau micșorarea numărului cadrelor, a volumului de vânzări, a asortimentului, etc.)

3.4. Strategia de marketing:

- Care vor fi prețurile stabilite pentru noile produse sau taxele pentru noile servicii;
- Cum va fi organizat procesul de distribuire a produsului;
- Cum va fi realizată promovarea noului produs.

Strategia de preț	(Formarea prețului)
Strategia de distribuire	(Canalele de distribuire)
Strategia de promovare și reclamă	(Metodele de promovare a produsului/serviciului Dvs)
Strategia de dezvoltare	Viziunea afacerii Dvs. Scopurile pe termen mediu și lung. Etapile de dezvoltare.

4. Organizarea producerii:

- Descrierea sumară a procesului de producție, unde va fi organizată producerea (va fi realizată de autorii proiectului sau de alte organizații);
- Echipamentul necesar pentru organizarea producției și gradul de utilizare a capacității de producție;
- Lista echipamentului necesar, furnizorii, costurile;
- Suprafețele de producție necesare și caracteristicile acestora;
- Etapa la care se află invenția/ inovația (desen tehnic, prototip experimental, etc.)

5. Conducerea proiectului:

- Structura de conducere;
- Informația privind autorii proiectului și deținătorii dreptului de autor;
- Analiza potențialului tehnico - științific al persoanelor cheie din echipa de implementare a proiectului, realizările acestora, cunoștințele și experiența;
- Descrierea echipei de realizare a proiectului, mărimea acesteia, calificarea, relațiile de subordonare, mărimea salariilor etc.

Numele	Funcția	Responsabil în cadrul proiectului	Implicare efectivă (durata, luni)

Salariile și beneficiile

Funcția	Implicare efectivă în cadrul proiectului, luni	Retribuirea muncii	
		Salariu lunar, lei	Salariu anual, lei

6. Planul financiar:

- Precizați investițiile propuse în contextul procesului tehnologic descris anterior.

Obiectul investiției	Furnizor	Valoarea estimată	Durata de amortizare (ani)
TOTAL:			

- Prognoza volumului vânzărilor;

Vânzări prognozate anuale	Suma (lei)	Ponderea în vânzările totale
Import		
Export		
TOTAL		

- Prognoza rezultatelor financiare (veniturile și cheltuielile)

Indicatori	N trimestrial	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Profitul brut cumulativ						
Venit din vânzări						
Produsul/serviciul 1						
Produsul/serviciul 2						
Produsul/serviciul 3						
Produsul/serviciul 4						
Alte venituri						
Total Venit						
Cheltuieli directe de producție						
Materie primă						
Materiale auxiliare						
Combustibile și energie						
Servicii subcontractante						
Personalul de producere						
Altele						
Cheltuieli indirecte de producție						
Cheltuieli general și administrative						
Cheltuieli de transport						
Paza						
Cheltuieli de întreținere a personalului administrativ						
Cheltuieli de regie						
Arenda						
Servicii de promovare						
Amortizarea/uzura						
Alte cheltuieli indirecte						
Total cheltuieli de întreținere a personalului administrativ						
Cheltuieli de investiției						
Utilaj						
Echipament						
Alte						
Profit brut						
Impozitul pe venit						
Profitul net						
Rentabilitatea vânzărilor (profit brut/vânzări nete *100%)						
Rentabilitatea economica (profit brut/total active*100%)						
Termenul de răscumpărare a investiției						

Prognoza fluxului mijloacelor bănești etc.

Indicatori	Primul an	Ani				total
	trimestrial	N+2	N+3	N+4	N+5	
Soldul mijloacelor bănești la începutul perioadei						
Încasări bănești din vânzări						
Încasări sub formă de credit bancar						
Alte încasări						
Total încasări						
Plata pentru						
Plăți furnizorilor						
Plăți bănești salariaților						
Plata dobânzii bancare						
Plăți bănești privind creditul						
Plata impozitului pe venit						
Alte plăți						
Total plăți						
Soldul mijloacelor bănești la sfârșitul perioadei						

Rentabilitatea investiției pe baza ratelor de rentabilitate:

1. Rata rentabilității comerciale a întreprinderii $R_{RC} = (\text{Profit operațional/Cifra de afaceri netă}) * 100$

2. Rata rentabilității financiare a întreprinderii $R_{RF} = (\text{Profit net/Capitaluri proprii}) * 100$

3. Rata rentabilității economice a întreprinderii $ROA = (\text{Profitul înainte de impozitare și dobânzi/Total active}) * 100$

4. Rata solvabilității generale $R_{SC} = \text{Active totale/Datorii totale}$

5. Rentabilitatea cifrei de afaceri $R_{CA} = *(\text{Profit net/Cifra de afaceri})$

6. Rata lichidității imediate $R_{LI} = \text{Active curente/Datorii curente}$

7. Gradul de îndatorare $G_i = \text{Datorii total /Capitaluri proprii}$

8. Rentabilitate generală $R_G = \text{Profit net/Cheltuieli totale}$

Durata de recuperare a investiției: $D = \text{Inv. totală} / \text{Profit anual}$

Diagrama GANTT

PLANUL DE REALIZARE	PERIOADA DE REALIZARE, Luna											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Actiunea 1	■	■										
Actiunea 2			■	■								
Actiunea 3					■							
Actiunea 4				■	■	■						
Actiunea 5						■	■					
Actiunea 6								■	■			
Actiunea 7			■	■					■	■		
Actiunea 8										■	■	

7. Riscurile posibile și rezultatele proiectului

Matricea riscurilor

Descrierea riscului	Probabilitatea (mic-1; mediu-2; mare-3)	Impact (mic-1; mediu- 2; mare-3)	Scor total:
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Analiza riscurilor

Categoria și denumirea riscului	Consecințe	Măsuri de prevenire
1.		
2.		
3.		

Anexe:

- Referințe de la clienți și /sau parteneri;
- Rezultatele testării și concluziilor experților din domeniu;
- Copiile brevetelor de invenție etc.