

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kursovaya-rabota/121663>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Финансы

Введение 3

Глава 1 Теоретические вопросы, связанные с освещением выбранной темы, проблематика работы 4

2 Разработка схемы финансирования инновационного проекта 10

2.1. Информация об инновационном проекте и его исполнителях. 10

2.2. Коммерциализация, маркетинг. 12

2.3. Финансово - экономические показатели проекта. 28

Заключение 51

Список использованной литературы 53

Приложения 56

Инновационный проект сосредоточена на четырех основных элементах бизнеса: клиенты, предложение, инфраструктура и финансовая устойчивость. Эти элементы подробно рассматриваются в бизнес плане. В этом заключаются внутренние функции проекта. Будучи не только внутренним документом фирмы (организации), он представляет лицо бизнеса (проекта), раскрывая потенциальным инвесторам, партнерам информацию о предполагаемом производстве, его масштабах и рыночном потенциале, способах продвижения продукта на рынок и др.

Инновационный проект - это постоянный документ, систематически обновляющийся на основе анализа финансово-хозяйственной деятельности: в него вносятся изменения, связанные с происходящими переменами (внутренними, на рынке и в экономике в целом).

Назначение (цель) инновационного проекта состоит в разработке и обосновании бизнеса или отдельных его составляющих.

Цель курсовой работы - планирование проекта ООО "ТАРАН".

Задачи курсовой работы:

1 изучить теоретические вопросы, связанные с освещением выбранной темы, проблематика работы;

2 разработать схемы финансирования инновационного проекта.

Объект исследования - ООО "ТАРАН".

Предмет исследования - разработать бизнес-план ООО "ТАРАН".

Методы исследования курсовой работы: теоретико-методологический анализ научной литературы и программно-методической документации; теоретическое моделирование; методы опроса, беседы и метод статистического анализа.

Информационная база курсовой работы основывается на трудах отечественных и зарубежных ученых по планированию на предприятии, также были рассмотрены журналы по данной тематике.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ОСВЕЩЕНИЕМ ВЫБРАННОЙ ТЕМЫ, ПРОБЛЕМАТИКА РАБОТЫ

Привлечение инвестиционных ресурсов может осуществляться также «под выпуск» ценных бумаг. Такой метод финансирования инновационных проектов получил название эмиссионного финансирования и используется в случае необходимости привлечения средств для осуществления крупных вложений инновационной фирмой (рис. 1).

Рис. 1. Модель эмиссионного финансирования инновационных проектов

Ценные бумаги - это специальным образом оформленные финансовые документы, в которых зафиксированы определенные права владельца или предъявителя ценной бумаги. Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, ценная бумага определена как документ, удостоверяющий, с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов, имущественное право, осуществление и передача которого возможны только при его предъявлении [1]. В финансовой практике к ценным бумагам относятся лишь те, которые могут быть объектом купли-продажи, а также источником получения регулярного или

разового дохода.

Предприятия могут выпускать ценные бумаги, которые приведены на рис. 2.

Рис. 2. Возможные типы ценных бумаг

Инновационные фирмы, в частности, могут выпускать облигации следующих видов (рис. 3).

Выпускаемые инновационной фирмой облигаций имеют отличия, заключающиеся в следующем:

- обычные облигации с фиксированным доходом (долговые обязательства эмитента (фирмы) уплачивать держателям (сторонним инвесторам) твердый процент, а по истечении срока займа вернуть номинальную стоимость облигации);
- облигации с фиксированной процентной ставкой (фиксируют такую форму заимствования денежных средств, когда заемщик просто обязан возвратить полученную денежную сумму через фиксированный период времени с оговоренными процентами);
- облигации с "плавающей" процентной ставкой (в условиях выпуска облигационного займа оговаривается принцип изменения процентной ставки обычно с привязкой к существующим банковским и межбанковским ставкам);
- облигации с возрастающей процентной ставкой (при этом сама ставка может быть как фиксированной, так и "плавающей");

Рис. 3. Виды облигаций, выпускаемых инновационной фирмой

- конвертируемые облигации (оформляют долг инвестору и рассматриваются как вид ссуд, когда кредитор может приобрести у должника его акции по заранее оговоренной цене, но в пределах еще не погашенной суммы задолженности);
- субординированные конвертируемые облигации (тип долговых обязательств, которые погашаются ранее всех обязательств по акциям, но позднее всех остальных долгов, особенно банковских кредитов);
- облигация с продлением или сокращением срока действия (в первом случае инвестору предоставляется право увеличивать срок облигационного займа, в последнем - возможно досрочное погашение, когда устанавливается определенный период времени, раньше истечения которого нельзя предъявлять облигации к погашению);
- отзывные облигации (эмитент может отозвать облигации до наступления срока их погашения);
- облигации под обеспечение имущества фирмы (здания, сооружения, машины и т.д.) и поручительство третьих лиц.

Инвестиционные ресурсы могут также привлекаться под учреждение венчурного предприятия (рис. 4).

Рис. 4. Принципиальная схема венчурного финансирования

Венчурный капиталист - это посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами и предпринимателями. В этом заключается одна из самых принципиальных особенностей этого типа инвестирования.

С одной стороны, венчурный капиталист самостоятельно принимает решение о выборе того или иного объекта для внесения инвестиций, участвует в работе совета директоров и всячески способствует росту и расширению бизнеса этой компании. С другой стороны, окончательное решение о производстве инвестиций принимает инвестиционный комитет, представляющий интересы инвесторов. В конечном итоге получаемая венчурным инвестором прибыль принадлежит только инвесторам, а не ему лично. Он имеет право рассчитывать только на часть этой прибыли[2].

Рис. 5. Процедура принятия решения о венчурном финансировании

В Российской Федерации венчурным предпринимательством занимаются неофициальные инвесторы (частные венчурные инвесторы, которые вкладывают в бизнес собственные или семейные средства, аналог так называемых "бизнес-ангелов" в США) или институциональные (неофициальные инвесторы, к которым относятся всевозможные рискованные венчурные фонды, инвестирующие и привлекающие средства страховых компаний, пенсионных фондов и иных юридических, а также физических лиц). При венчурном финансировании прямые инвестиции одного из учредителей используются для коммерциализации технологических достижений другого. Очень часто под инновационный проект учреждается специальное целевое ("проектное") предприятие с привлечением в него сторонних пайщиков (акционеров, инвесторов). Использование венчурного капитала для финансирования создания нововведений является выгодной формой для инновационных фирм, однако "техническая новизна и коммерческая перспективность

изготавливаемой продукции не всегда гарантируют большой успех малым инновационным фирмам, поддержанным рисковым капиталом. Лишь 20% таких фирм приносят прибыль рисковым капиталистам, 40% убыточны и еще столько же едва окупают вложенные в них средства"[3].

2 РАЗРАБОТКА СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

2.1 Информация об инновационном проекте и его исполнителях

Инновационность проекта заключается в предоставлении покупателям качественных противотаранных устройств иностранного производства.

ООО «ТАРАН» - является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет, фирменный бланк, круглую печать и штампы со своим фирменным наименованием. ООО «ТАРАН» руководствуется в своей деятельности действующим законодательством РФ, Уставом общества, а также внутренними нормативными документами.

В ООО «ТАРАН» действует стандартная система учета и налогообложения.

В состав основных средств организации входят строительная техника, офисная техника, а также офисная мебель. В настоящее время ООО «ТАРАН» не ведет инвестиционной деятельности, кроме реинвестирования прибыли в расширенное воспроизводство деятельности по текущим направлениям. Филиалов, дочерних и зависимых обществ рассматриваемое предприятие не имеет.

Организационная структура компании представлена на рисунке 3.

В ООО «ТАРАН» используется линейно-функциональная структура управления. Генеральному директору подчиняются отдел кадров и два заместителя: директор по производству и финансовый директор.

Руководство текущей деятельностью ООО «ТАРАН» осуществляется единоличным исполнительным органом Общества - Генеральным директором и коллегиальным исполнительным органом Общества - Правлением.

Генеральный директор осуществляет следующие функции:

- обеспечивает выполнение решений Общего собрания акционеров;
- распоряжается имуществом Общества в пределах, установленных Уставом и действующим законодательством;

Рис. 6. Структура управления ООО «ТАРАН»

- утверждает правила, процедуры и другие внутренние документы Общества, определяет организационную структуру Общества, за исключением документов, утверждаемых Общим собранием акционеров и Правлением;
- подписывает все документы, утверждаемые Правлением;
- утверждает штатное расписание Общества, филиалов и представительств;
- принимает на работу и увольняет с работы сотрудников, в том числе назначает и увольняет своих заместителей, главного бухгалтера, руководителей подразделений, филиалов и представительств;
- в порядке, установленном законодательством и Уставом, поощряет работников Общества, а также налагает на них взыскания;
- открывает в банках расчетный, валютный и другие счета Общества, заключает договоры и совершает иные сделки;
- утверждает договорные цены на продукцию и тарифы на услуги;
- обеспечивает подготовку и проведение Общих собраний акционеров;
- решает другие вопросы текущей деятельности Общества.

Платежный календарь является формой оперативного финансового планирования. Формами оперативного финансового планирования также является налоговый календарь, кассовый план, оперативный план капитальных вложений и др.

1. Бабич Т. Н., Козьева И. А., Вертакова Ю. В., Кузьбожев Э. Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2014
2. Бабич Т.Н., Кузьбожев Э.Н. Планирование на предприятии. – М., 2012
3. Балабанова А. Капитальные вложения и их ключевая роль в механизме финансирования экономического роста // Финансовый бизнес, 2012, № 3
4. Баринов А.Э. Трудности прогнозирования инвестиционных проектов в условиях неопределенности

российского рынка // Проблемы прогно-зирования, 2012, № 2

5. Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубеж-ный опыт. Современная практика и документация: Учеб. пособие / Под ред. В. М. Попова. 4-е изд. М., 2010
6. Бизнес-план/Под редакцией проф. Р.Г. Маниловского. - М.:Финансы и статистика,2014
7. Джозеф А. К., Бриан Дж. Х. Бизнес-планы: Полное справочное руководство / Пер. сангл. М., 2010
- Димитриев Д.М., Димитриева З.М., Рыбаков М.Ю. Управление проек-тами: практическое пособие. - М.: ЮРКНИГА, 2009.
8. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга. - М.: ИНФРА-М, 2013
9. Дульзон А.А. Управление проектами: учебное пособие. Ч. 1 /А А. Дульзон. - 3-е изд.. перераб. н доп. - Томск: ТПУ. 2010. - 334 с. - Интернет-ресурс.
10. Ефремов В. С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. М., 2010
11. Калью П.И. Современные проблемы управления здравоохране-нием. - М.: Медицина, 2012
12. Косое В. В. Бизнес-план: обоснование решений: Учеб. пособие. М., 2011
13. Латыпов Т.Д. Как составить бизнес-план: Рекомендации россий-скому предпринимателю //США. Экономика, политика, идеология, 2013, №6
14. Липсиц И.В. Бизнес-план-основа успеха: И.: Машиностроение. 2012
15. Липсиц И.В. Как составлять бизнес-план //ЭКО, 2012, №2
16. Липсиц И.В., Коссов В.В.. Инвестиционный проект. - М.: БЕК, 2014
17. Лунев Н.Н., Макаревич Л.М.. Бизнес-план для инвестиций. - М., 2012
18. Попов Е.Ф. Продвижение товаров и услуг. - М.:Финансы и стати-стика, 2010
19. Пособие по составлению бизнес-плана. ERNST&YOUNG. - М., 2012
20. Сборник бизнес-планов: Учеб. практ. работы/ Под редакцией В.М. Попова. - М., 2011
21. Солнцев, И. В. Формирование и реализация бизнес -плана по вы-воду предприятия из кризисной ситуации // Менеджмент в России и за рube-жом, 2006, №5
22. Сухова Л.В., Чернова Н.А.. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия. - М., 2010
23. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. - М., 2012

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kursovaya-rabota/121663>