



### **Сборник методических рекомендаций по подготовке инновационных проектов**

- Рекомендованная структура бизнес-плана инновационного проекта
- Рекомендации по подготовке резюме инновационного проекта
- Рекомендуемая структура презентации проекта

#### **Составители:**

- Томский центр содействия инновациям ([www.tisc.tomsk.ru](http://www.tisc.tomsk.ru))
- Администрация Томской области, Комитет по науке и инновационной политике ([www.tomsk.gov.ru](http://www.tomsk.gov.ru))

Томск - 2006

## Рекомендованная структура бизнес плана инновационного проекта

### I. Резюме (3-5 стр)

#### 1. краткое описание компании

- наименование
- краткая информация о компании (история развития, учредители и их доли, успешно реализованные проекты)
- область деятельности

#### 2. название проекта и краткое описание проекта

#### 3. цели проекта

#### 4. коммерческий продукт проекта, его краткая характеристика, срок начала выпуска продукта (с момента выделения финансовых средств)

#### 5. ресурсы проекта

- общая стоимость проекта
- потребность в финансировании и сумма собственных вложений
- потребность в человеческих ресурсах (среднесписочная численность работников и количество создаваемых новых рабочих мест)

#### 6. показатели социально-экономической и финансовой эффективности проекта (объем налоговых отчислений, количество создаваемых рабочих мест, выручка, прибыль, рентабельность производства, срок окупаемости, и т.п.)

#### Показатели финансовой эффективности проекта

Показатель	Руб.
Период окупаемости	
Индекс прибыльности	
Чистый приведенный доход	
Внутренняя норма рентабельности	
Максимальная сумма кредита	
Максимальная ставка по кредиту	

#### 7. описание рынка, конкурентные преимущества коммерческого продукта проекта

#### 8. команда проекта (деловая характеристика основных участников и их предыдущих успехов, важных в свете предлагаемого проекта)

Ф.И.О.	Должность	Год рождения	Общий стаж (лет)	Управленческий Стаж (лет)	Образование

#### 9. стратегия маркетинга (планируемая доля рынка через 3-5 лет, методы продвижения)

#### 10. условия привлечения инвестиций

- условия привлечения инвестиций, предельно допустимые в проекте (% выплат по займу)
- размер получаемой прибыли на инвестированный капитал
- условия выхода инвестора из проекта, приемлемые для заявителя

### II. Описание заявителя проекта (не более 5 стр.)

#### 1. Когда, кем, с какой целью была/будет основана Ваша фирма.

#### 2. Организационно-правовая форма, структура собственности (учредители и их доли)

Участник	Размер доли, %
<b>Физические лица</b>	
<b>Юридические лица</b>	

#### 3. Какими видами деятельности занималась/занимается, финансовые показатели по каждому виду за последние 3 года (объем продаж в натуральном и денежном выражении, прибыль/убыток)

№	Показатель Вид деятельности	Объем продаж в натуральном выражении, шт.			Объем продаж в денежном выражении, тыс. руб.			Прибыль, убыток		
		2004	2005	2006, 2 кв.	2004	2005	2006, 2 кв.	2004	2005	2006, 2 кв.
1.										
2.										

4. Имеющиеся в собственности/арендуемые здания, помещения, оборудование, нематериальные активы и др. имущество, их характеристики (площадь, мощность, производительность, стоимость и т.п.)
5. Выпускаемая продукция и её характеристики
6. Структура управления, характеристика ключевых сотрудников
7. Количество работников и их квалификация
8. Текущие и имевшие место в прошлом финансовые обязательства (кредитная история)

### III. Описание проекта (не более 10 стр.)

1. Описание проблемы, решаемой в рамках проекта.
2. Описание потребительских качеств коммерческого продукта
3. Описание технологии
4. Конкурентные преимущества коммерческого продукта
5. Защита интеллектуальной собственности, используемой в проекте

Номер охранного документа, название объекта промышленной собственности	Данные об объекте промышленной собственности	Значимость объекта промышленной собственности для выполнения проекта	Поддерживается ли патент в силе, срок окончания действия патента
	Дата приоритета, классификационный индекс, наименование патентовладельца, авторы		

6. Календарный график реализации проекта с указанием этапов, сроков, достигаемых результатов, ответственных лиц и необходимых ресурсов.

### IV. Исследование рынка (не более 10 стр.)

1. Описание отрасли
  - общая информация об отрасли
  - уровень конкуренции в отрасли
  - прогноз на будущее (рост/спад, сезонность и т.д.)
2. Описание рынков сбыта
  - Прогноз роста на рынке и возможностей, которые он дает для реализации проекта
  - Описание избранного сегмента рынка
  - Емкость потенциального рынка и доля рынка, которую проект рассчитывает занять с указанием сроков
  - Структура рынка и описание основных потребителей
  - Описание потребностей потребителей, которые удовлетворяет коммерческий продукт проекта
  - Описание каналов дистрибуции продукции
3. Описание конкуренции
  - Основные прямые конкуренты, их сильные и слабые стороны.
  - Характеристика существующих аналогов на рынке
4. Прогноз объёмов продаж (в натуральном и денежном выражении) в разбивке по продуктам/рынкам/потребителям.
5. Отзывы потребителей о продукции.
6. Результаты патентного поиска: аналогичные продукты/технологии

### V. Маркетинговая стратегия (5-7 стр.)

1. Преимущества и недостатки продукции относительно конкурентов

2. Политика цен (метод установления цены, конкурентоспособность цены и её соответствие предполагаемым клиентам, возможные скидки / надбавки)
2. Методы продажи.
3. Способы продвижения
4. Тактический план маркетинга

## VI. Производство (5-7 стр.)

### 1. Описание производственного процесса

- Цикл производства и реализации продукции
- Расшифровка основных издержек производства. Прямые материальные затраты на производство коммерческого продукта
- Контроль качества продукции

### 2. Потребность в оборудовании и помещениях

- Описание потребности в помещениях/характеристика существующих производственных помещений
- Необходимое технологическое оборудование с указанием стоимости. Поставщики оборудования и условия поставки (технические характеристики, количество, цена, стоимость, условия оплаты, альтернативные поставщики и оценка возможности их привлечения)

### 3. Основные виды сырья/комплектующих и их поставщики. Условия поставки (условия оплаты, альтернативные поставщики и оценка возможности их привлечения).

### 4. План по персоналу

№	Должность	Кол-во на «_»	Кол-во по	Функции
		_____ 2 кв.		
		2006 г.		
<i>Администрация</i>				
<i>Производство</i>				
<i>Маркетинг</i>				

## VII. Оценка риска

1. Возможные виды рисков и их анализ
2. Стратегия снижения выявленных рисков

## VIII. Финансовый анализ

1. Описание налогового окружения и других условий финансовых расчетов
2. Список этапов проекта, их стоимость (основные направления вложений финансовых средств по проекту)
3. Предложения внешним инвесторам (возможный объем заимствований, предполагаемый % выплат по займу)
4. Варианты выхода инвестора из проекта (сроки, финансовые и иные условия)
5. Описание возможного залога, гарантий, поручительства при займе

*Планируемый объём поставок*

*Сбыт (Ценообразование)*

*План по персоналу*

*Общие издержки с расшифровкой*

*Прогноз производства и продаж*

*Прогноз прибылей и убытков*

*Прогноз движения денежных средств на период реализации проекта*

*Интегральные финансовые показатели проекта*

## **Рекомендации по подготовке резюме инновационного проекта**

Резюме проекта – это важный документ, кратко описывающий ключевые научные аспекты, рыночные перспективы и финансовые прогнозы проекта. Ключевая цель резюме – привлечь внимание потенциального инвестора или стратегического партнера. Резюме является первичной информацией о проекте, которая проходит через процедуру рассмотрения инвесторами (венчурными фондами и т.д.), поэтому очень важно, чтобы оно привлекло внимание.

Общие рекомендации – резюме должно быть кратким (наиболее подходящий вариант – 3-5 страниц). Разработчикам следует представить краткое описание технологии, чтобы инвестор мог понять основные технические концепции, заложенные в проекте. Резюме должно показывать Ваш проект (или компанию) в наиболее привлекательном свете, каждый его раздел должен быть обоснован данными, которые Вы могли бы предоставить по запросу: оценка рынка, предполагаемая цена продукции, конкурентные преимущества продукции и основные конкуренты на рынке. Резюме является кратким обзором бизнес-плана проекта. В случае подготовки резюме по проекту научной или образовательной организации эта работа должна проводиться совместно с офисом коммерциализации разработок, который согласует итоговый вариант этого документа.

### **1. Содержание резюме**

**Аннотация** (описание разработки/технологии).

Представьте краткое описание научно-технической разработки и этапы ее внедрения, для привлечения внимания читателя и формирования его представления о дальнейшем содержании резюме.

**Существующая проблемная ситуация** по направлению разработки.

Этот раздел является основой Вашего предложения - партнеры и инвесторы хотят видеть, как Ваша технология или продукция улучшат существующие технологии и методы производства, оборудование или бизнес-процессы. Отрадите главные проблемы в отраслях экономики, уже существующие или вновь появляющиеся. Подтвердите Ваши положения несколькими основными фактами: статистикой, анализом производственных издержек, публикациями. Представьте лаконичное описание Вашего решения проблемы и обоснуйте его преимущества.

**Технологическая сфера**

Отмечаются одна или несколько технологических сфер, в которых велись (ведутся) разработки, при необходимости можно дать пояснения в строке «Другое».

**Назначение/описание** (сфера применения)

Укажите основные сферы применения разработки – отрасли промышленности, транспорта, энергетики и т.д., при этом возможно выделить конкретные технологические процессы или виды деятельности в данных отраслях.

**Технические характеристики**

Это один из наиболее ключевых разделов, особенно для инновационных компаний или проектов, находящихся на ранних стадиях исследований и разработок. В нем приводится краткое описание научно-технологической основы инновации, а также сравнение с мировым уровнем развития научного направления и технологий в области заявляемого проекта (без раскрытия сведений, составляющих, по мнению организаторов проекта, коммерческую тайну).

Не рекомендуется употреблять специальные научно-технические термины по направлению разработки без необходимости, так как читатель может быть не знаком с этой технологической сферой. Для объяснения технической концепции продукции или технологии наиболее эффективным является применение графиков, фотографий и иных наглядных материалов. В разделе дается также краткое описание предлагаемого продукта (услуги), его предполагаемые или существующие характеристики и потребительские свойства, его ценность в глазах потребителей.

**Сравнение с существующими аналогами**

Цель раздела – показать основные преимущества предлагаемого продукта или услуги по сравнению с существующими в России и в мире аналогами или продукцией конкурентов, его отличия от подобных ему продуктов или продуктов-заменителей, которые позволят четко позиционировать его на рынке и осуществлять стратегию его продвижения.

Преимущества должны быть существенными в плане формирования ценности продукта для потребителей, на которых он направлен (цена, качественные характеристики и т.д.). Сопоставления с конкурентами и аналогами должны быть представлены в табличной форме. При этом нужно избегать чрезмерного занижения цены по сравнению с продукцией конкурентов, так как в этом случае у потенциального

партнера возникает сомнение по поводу обеспечения качественных характеристик продукции или услуг. Цена должна определяться с учетом цены на продукцию конкурентов, и не должна снижаться по сравнению с ней более чем на 30%.

#### **Конкурентные преимущества (экономические)**

Указываются преимущества использования разработки (продукции, технологии, услуги) для потребителей, которые позволят ему повысить конкурентоспособность своего производства или иного бизнеса путем снижения издержек или повышения доходов, выйти на новые рынки (сегменты потребителей продукции). Здесь необходимо объяснить, почему применение разработки целевыми потребителями будет для них экономически эффективно.

#### **Существенные признаки новизны (инновационный потенциал)**

Приводится краткая информация о признаках научно-технологической новизны предлагаемой продукции (технологии, услуги) по сравнению с достигнутым в мире или в России уровнем.

**Рыночный потенциал** (для разработок/ технологий двойного назначения другие возможные области применения и потенциальные потребители)

Этот раздел является для инвестора самым значимым, так как показывает востребованность продукции (услуги) на рынке. Цель раздела состоит в том, чтобы помочь инвестору или партнеру оценить предполагаемые доходы от вывода на рынок предлагаемой продукции. Размер рынка часто является основным фактором при принятии решения об инвестировании или сотрудничестве, поэтому в разделе в первую очередь приводится информация о его потенциальном объеме, планируемой к захвату доле. Наиболее перспективной стратегией для инвестора или партнера является вывод на рынок продукта с уникальными свойствами, направленного на новый или пока свободный сегмент рынка, чтобы на первых этапах развития инновационное предприятие не затрачивало средства на борьбу с конкурентами.

Инвесторы и партнеры также желают иметь доказательства того, что руководители компании (организаторы проекта) изучили рынок, поняли его потребности, могут и намерены их удовлетворить, поэтому выводы о размере рынка и его характеристиках необходимо подтверждать основными данными, со ссылкой на источники информации (результаты маркетинговых исследований, общедоступные источники – печатные материалы, Интернет, и др.).

Этот раздел должен также представлять краткое описание состояния рынка для предлагаемой продукции/услуги на текущий момент, включая рынки продуктов-заменителей, прогноз развития ситуации на рынке, краткий анализ конкурентной среды (и влияния конкурентов на рынок), с учетом производителей продукции, подобной предлагаемой или заменяющей ее.

На практике разработчики или организаторы проекта часто не владеют данной информацией и затрудняются в подготовке этого раздела, но исследование и оценка рыночного потенциала предлагаемой продукции (технологии, услуги) необходимы для обеспечения заинтересованности партнеров или инвесторов в реализации проекта. Помощь при заполнении данного раздела должен оказать офис коммерциализации Вашей организации.

#### **Оценка рынка, объем платежеспособного спроса и его география**

Этот раздел должен включать следующую информацию:

- общий размер, показатель роста, характеристики целевого рынка;
- географические сегменты рынка, на которые планируется выйти;
- целевые группы потребителей;
- предположения по возможным объемам продаж с их обоснованием;

Необходимо учитывать именно платежеспособный спрос, так как захват всего объема рынка невозможен в связи с разными предпочтениями потребителей, их неодинаковым финансовым положением, разным уровнем применяемых технологий и производственных процессов, ориентацией на другие группы конечных потребителей. Кроме этого, часть целевых потребителей будет принимать решение об использовании продукции или технологий, заменяющих предлагаемые в той или иной мере.

#### **Текущая стадия развития разработки/технологии**

Отмечается стадия развития разработки на настоящее время: НИР; промежуточный НИОКР, дополнительные исследования; ОКР, проектно-сметная документация; макет, опытный образец; промышленный образец; при необходимости даются пояснения в строке «Другое».

#### **Стадия коммерциализации**

Указывается стадия коммерциализации: проведены маркетинговые исследования; подготовлен бизнес-план; есть опыт продаж на рынке России и др. Краткое описание стадии, на которой находится рассматриваемый проект, дает потенциальному инвестору или партнеру информацию об объеме произведенных работ и степени готовности проекта. При необходимости даются пояснения в строке «Другое».

### **Режим охраны и порядок использования интеллектуальной собственности (ИС)**

Кратко опишите положение в сфере ИС: патентоспособность технологии, степень свободы действий компании в этой технологической сфере, полученные патенты и поданные заявки.

Указывается режим охраны ИС: в режиме know-how (ноу-хау); подана заявка на патенты, но патенты еще не получены; патенты получены; заключено соглашение о распределении прав на объекты ИС; имеется лицензионное соглашение; при необходимости даются пояснения в строке «Другое». Кроме того, даются комментарии по имеющимся документам в сфере защиты прав ИС, а также указывается владельце(ы) прав на объекты ИС. Если владельцев несколько, необходимо указать их право собственности в долях.

### **Срок выполнения работ, необходимых для доведения разработки до коммерциализации, результаты**

В разделе указываются этапы работ, срок выполнения работ, обязательно их стоимость и ожидаемые результаты. Этапы представляют собой цели, которые организация намеревается достичь как результат деятельности по проекту или сделок с инвестором/партнером. Этапы показывают реальное развитие в проведении исследований и разработок, в осуществлении бизнес процессов: подтверждение технической концепции, разработка опытного образца, успешное клиническое испытание, выход на конкретный объем продаж и т.д. Все эти улучшения снижают риски проекта. В разделе должен быть представлен реалистичный бюджет, сроки выполнения этапов проекта, а также основные мероприятия по каждому этапу.

### **Необходимые финансовые ресурсы для выполнения проекта**

Указывается общая стоимость проекта, источники финансовых средств и направления их расходования, связанные с доработкой продукта/услуги, патентованием и прочими подобными мероприятиями, созданием стартовой производственной базы, запуском в производство, началом продвижения продукта/услуги на рынок. Кроме того, можно указать необходимый план инвестиций по объемам и срокам, прогнозный бюджет движения денежных средств, а также прогнозный бюджет прибылей и убытков в том же разрезе периодов. При подготовке резюме для представления зарубежным партнерам размер финансовых средств необходимо указывать в долларах / евро.

### **Потенциальный промышленный партнер**

Указывается промышленная компания, которая заинтересована в реализации проекта и готова выступать в качестве партнера при производстве предлагаемой продукции, в случае получения необходимых инвестиций.

### **Организации – соисполнители**

Указываются организации-соисполнители, которые могут проводить НИОКР совместно с Вашей организацией или являться совладельцами прав на объекты ИС, обеспечивать продвижение продукции на рынок, предоставлять помещения, оказывать поддержку иного рода.

### **Контактная информация**

Приводится контактная информация о координаторе проекта, т.е. о сотруднике, отвечающем за текущую работу по проекту, а не только о руководителе организации (с которым часто бывает сложно связаться из-за занятости последнего).

### **Предложения о сотрудничестве**

В данном разделе даются основные предложения партнеру или инвестору по участию в проекте: роль партнера или инвестора, необходимая помощь/финансирование, выгоды для них от участия в проекте.

### **Полезные советы:**

- Не предлагайте условия сделки с партнером или инвестором в резюме как окончательные. Эти условия будут являться предметом дальнейших переговоров.
- Используйте иллюстрации для того, чтобы сделать Вашу идею более понятной и привлекательной.
- Предложите детальное техническое описание продукции или технологии, но избегайте при этом использования технического языка.
- Не предлагайте при представлении резюме подписать соглашение о нераспространении информации. Если часть Вашей информации является конфиденциальной, не включайте ее в резюме. Подписание такого соглашения может Вам понадобиться, если еще не получен патент, но нецелесообразно просить партнера или инвестора о его подписании прежде, чем они хотя бы выразят интерес к предложению.

- Будьте открытыми и честными во всем, что Вы говорите или пишете. Если у Вас есть проблемы/вопросы (например, в разделе «Оценка рисков»), обсудите их в конструктивной манере и предложите пути решения.

При рассмотрении проекта для инвесторов (партнеров) важно, есть ли в проекте:

1. Продуманная и четко изложенная бизнес-идея проекта. Если Вы сможете кратко и понятно разъяснить её, то Вы сами понимаете, к чему стремитесь.
2. Наличие инновации, то есть уникального технологического решения с защищенными правами собственности или патентоспособного в рамках развития проекта, на которое потенциально отсутствуют притязания третьих лиц, а также наличие возможности для удовлетворения потребительского спроса.
3. Наличие квалифицированной команды, объединяющей разработчиков и менеджеров, которые были бы объединены с партнером или инвестором общим пониманием относительно стратегии реализации проекта и участия партнера в управлении компанией.
4. Наличие рыночного потенциала для стремительного роста продаж, отсутствие ценовой конкуренции, возможности по выпуску разных видов продукции в рамках проекта (для переориентации производства при возникновении проблем со сбытом каких-либо видов продукции). Инвесторы и стратегические партнеры предпочитают сотрудничать с компаниями, которые на старте могут не отвлекать силы и средства на жесткую конкуренцию, но направлять их на захват свободного рынка, измеряемого в сотнях миллионов долларов.
5. Наличие потенциала для лидерства на рынке, для чего необходимы четкие конкурентные преимущества, и значительного потенциала для увеличения доходов.
6. Четкое понимание того, кому адресованы новая технология или технологический продукт: кто является потенциальными потребителями продукции/услуг компании, какие их потребности, как и в какой мере эти потребности удовлетворяются предлагаемыми решениями.
7. Прозрачная структура владения правами, обеспечивающая партнерам или инвесторам контроль за деятельностью компании.

## 2. Представление проекта

В данном разделе приводятся основные рекомендации по представлению проекта потенциальным партнерам или инвесторам, в том числе зарубежным, с использованием презентации в формате MS Power Point. Презентация проекта – это важный и необходимый инструмент взаимодействия с партнером, который часто является также первоначальным этапом представления проекта для рассмотрения и дальнейшего продвижения. Цель презентации – “продать” проект инвестору или партнеру, а не просто дать его описание.

Основные аспекты, на которые необходимо обратить внимание:

- Размер презентации должен быть не более 20 минут;
- В докладе целесообразно уделять по 1-2 минуты на слайд;
- Необходимо избегать использования слайдов, “перегруженных” информацией – на слайде должно быть 4-6 основных пунктов;
- Для привлечения внимания слушателей очень эффективным является использование графических материалов;
- Оформление слайдов должно быть сделано по одному шаблону, в презентации возможно применение различных эффектов для выделения важных пунктов.

Содержание презентации обычно различается в зависимости от ее цели, а также от стадии развития компании, но в большинстве случаев необходимо освещение основных разделов резюме проекта, указанных выше, с вариантами в зависимости от характера деятельности потенциальных партнеров или инвесторов, которым представляется проект:

## Рекомендуемая структура презентации проекта

Слайд 1

Проект  
“Название проекта” (например: Организация производства/услуги)

Наименование организации, представляющей проект

***Для реализации проекта необходимо инвестиций - тыс. рублей***

Слайд 2

Продукт

Краткое описание продукта понятным для инвестора языком.  
Характеристика используемых технологий  
Интеллектуальная собственность  
Потенциал развития продукта

Что будет предлагаться потребителю  
На каких рынках (промышленный, потребительский)

На отдельном слайде могут быть представлены фото, графики и др. иллюстрации используемых в проекте технологий

## Области применения

Краткое описание основных отраслей, сфер деятельности, в которых могут быть применимы предлагаемые в рамках проекта решения.

## Потребители продукции

Дается описание группы потребителей, приводятся примеры тех проблем потребителей, решение которых предлагается в рамках проекта.

Рекомендуется упомянуть, если известны, названия конкретных предприятий, учреждений, являющихся примерами потенциальных потребителей.

## Сравнение с аналогами

(необходимо сравнить продукт с конкурентами по значимым для потребителя параметрам (технико-физические параметры, цена, срок службы и т.д.)

Параметры	Наш продукт	Конкурент 1	Конкурент 2
Параметр1			
Параметр2			
Параметр3			

## Объем рынка

(необходимо указать, на основе каких данных проводились расчеты)

Группы потребителей	Потенциальный объем, ед. изм.

Слайд 7

## Структура себестоимости

Статья	Себестоимость (руб.)
Всего	

Слайд 8

## Прогноз продаж

продукт	2006 год		2007 год	
	Шт.	Тыс. руб.	Шт.	Тыс. руб.
Продукт 1				

## График производства

- Основные этапы и их последовательность
- Выделение как производственных, так и организационных процессов
- Ограничение временных рамок реализации проекта в целом, и каждого процесса в отдельности

## Распределение инвестиционных средств по статьям расходов

Название статьи	Сумма (тыс. руб)
Регистрация предприятия	
Получение лицензии на производство	
Сертификация продукции	
Заработная плата	
Подготовка производственного помещения	
Сырье и Материалы	
Бюджет маркетинга	
Управленческие расходы	
Зарплата управленческого персонала	
<b>Всего</b>	

## Интеллектуальная собственность

- Описание интеллектуальной собственности (ИС), используемой в проекте и методы ее охраны.
- В случае использования не принадлежащей инициаторам проекта ИС, указываются основания использования данной ИС (лицензионное соглашение)

## Управление предприятием

- **Исполнительный директор** –  
Опыт управленческой работы, образование
- **Технический директор** –  
Опыт работы, образование
- **Маркетолог** –  
Опыт работы, образование

## Стратегия бизнеса

Необходимо кратко расписать логику развития проекта, указав конкретные задачи, привязанные к конкретным периодам. Например, развитие ассортимента, выход на новые рынки, развитие производственной базы, рост персонала и т.п.

1. Конец 2006 –начало 2007 гг
2. 2007 -2008 гг
3. 2009 г
4. В дальнейшем –

## Финансово-экономические показатели проекта

**Срок окупаемости производства** - \_\_  
месяцев с начала производства ( \_\_ месяцев  
с начала финансирования)

**Рентабельность продаж** -

**Сумма инвестиций** -

## Предложение инвестору

Вклад инициаторов проекта:

- интеллектуальная собственность
- помещение
- финансовые вложения

Инвестору предлагается участие в уставном капитале и/или процент от оборота