**ВЫВОДЫ ОКГ «Проверка бизнеса»**

 ***Выводы ОКГ «Проверка бизнеса»*  *строятся на том, что термин «гарантии» возвратности денежных средств и источники их погашения, по сути, являются аналогом термина «спокойствие», под чем подразумевается уверенность в завтрашнем дне.***

 ***Прогнозирование ОКГ «Проверка бизнеса»*  *степени успешности и эффективности реализации данного проекта его инициатором, представляет собой прогнозирование будущего, основанного на понимании внутренней «надежности» проекта.***

 ***Уверенность в завтрашнем дне основана на понимании ОКГ «Проверка бизнеса»*  *механизма работы конкретного бизнес проекта и отрасли в целом – его организационной, информационной и человеческой составляющих.***

 ***Инвесторам проекта такой подход дает то самое «спокойствие», то есть понимание механизма развития проекта и, соответственно, уверенность в реализуемости разработанных планов (стратегий) и в успешном «завтра» своих инвестиций.***

 Составляющая обучения и развития отражает те нематериальные активы, которые являются наиболее важными для стратегии. Цели этой составляющей устанавливают виды деятельности (человеческий капитал), системы (информационный капитал) и моральный климат (организационный капитал), необходимые для поддержки процессов создания стоимости. Все они должны быть взаимосвязаны и соответствовать основным внутренним процессам.

 Фундамент обучения и развития проекта во времени – весьма сомнительный. Человеческий капитал не значительно превосходит экономическую составляющую проекта. Учитывая опыт Головченко А.И. в бизнесе, в его проекте присутствует сильная корпоративная культура и стратегическая инициатива постиндустриализма.

 Цели четырех составляющих персональной карты данного проекта связаны друг с другом причинно следственными отношениями. Все начинается с гипотезы о том, что финансовые результаты могут быть получены только в том случае, если удовлетворена целевая группа клиентов. Предложение потребительной ценности клиентам описывает, как увеличить продажи и завоевать лояльность целевых клиентов. Внутренние процессы же создают и предоставляют клиенту это предложение. И наконец, нематериальные активы, поддерживающие осуществление внутренних процессов, представляют основание для стратегии. Приведенные в стратегическое соответствие цели всех составляющих - и есть основной инструмент создания стоимости, а следовательно, сфокусированной и последовательной стратегии.

**Цели потенциального делового партнера**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование характеристик** | **Оценка** |
| Краткосрочное сотрудничество | Нет |
| Долгосрочное сотрудничество | 3 года |
| Использование результатов совместной деятельности в собственных интересах | Да |
| Использование результатов совместной деятельности в интересах партнеров | Да |
| Ликвидация клиента как конкурента в результате совместной деятельности | Нет |
| Создание совместного производства | Да |
| Реклама собственной продукции | Да |
| Освоение производства новой продукции | Да |
| Увеличение производства освоенной продукции | Да |
| Увеличение продажи собственной продукции | Да |
| Обмен ноу-хау в части производства | Да |
| Продажа ноу-хау в части производства | Да |
| Покупка ноу-хау в части производства | Нет |
| Другие формы сотрудничества | Нет |

 **Единственной стратегией успеха и эффективности** **при реализации Головченко А.И. своего проекта, в указанные сроки, может являться его личная оригинальность как управленца и уникальность стратегии его проекта. Личная оригинальность подтверждена по ВКПД, и подкреплена экспертными заключениями компаний партнеров ОКГ «Проверка бизнеса».**

**Таблица оценки количества гуманитарных качеств инициатора проекта в действующем проекте.**

**Экспертная оценка соответствия сотрудника занимаемой должности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Элементарные связи** | **Оценка, 0-100 %** | **Рейтинг****1-10 баллов** | **k рейтинга (вес)** |
| сотрудник - функции | 65% | 1 | 12 |
| сотрудник - задачи | 55% | 2 | 0,5 |
| сотрудник - форма ответственности | 75% | 3 | 3 |
| сотрудник - форма контроля | 80% | 4 | 2 |
| сотрудник - форма поощрения | 65% | 5 | 6,3 |
| **Общая оценка соответствия должности:   65%** |

 **Экспертная оценка соответствия характера сотрудника характеру деятельности предприятия**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Элементарные связи** | **Оценка, 0-100 %** | **Рейтинг****0-10 баллов** | **k рейтинга (вес)** |
| сотрудник - должность | **70%** | 1 | 2 |
| сотрудник - подразделение | 65% | 2 | 9 |
| сотрудник - продукция организации | 65% | 3 | 4 |
| сотрудник - сотрудники (с которыми взаимодействует) | 60% | 4 | 3 |
| сотрудник - непосредственное руководство | 70% | 5 | 6 |
| **Общая оценка эффективности работы сотрудника:   60%** |

 **Партнеры**

Для принятия решения о возможном сотрудничестве с инициатором - будущим партнером по бизнесу, ОКГ «Проверка бизнеса**»**  выполнена оценка потенциала будущего производства предприятия (проекта).

**Оценка потенциала производства предприятия**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование показателей** | **0-100 % от абсолютной (идеальной) величины** |
| 1. | Обеспеченность заказами | 65% |
| 2. | Уровень качества работ | 60% |
| 3. | Уровень технологии в области деятельности | 65% |
| 4. | Обеспеченность работ всеми видами материально-технических ресурсов | 70% |
| 5. | Уровень квалификации персонала | 75% |
| 6. | Финансово-экономическое состояние | 65% |

Очень важно перед оформлением инвестиционной сделки иметь оценку готовности предприятия и партнера по будущему бизнесу к осуществлению своего проекта во времени, в качестве управляющего партнера своего проекта

**Оценка готовности предприятия-партнера к проведению инвестиционной сделки (реализации проекта во времени)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование характеристик** | **0-100 % от абсолютной величины** |
| 1. | Готовность партнера:    - общая    - организационно правовая    - финансовая    - техническая    - кадровая    Опыт работы с российскими партнерами  | 60%55%65%65%60%есть  |
| 2. | Заинтересованность в успехе сделки:    - в совместном    - в личном    - в успехе клиента  | 65%55%70%  |
| 3. | Возможность непредсказуемого выхода партнера из дела | 65% |
| 4. | Возможность успеха сделки с партнером:    - в настоящее время    - в перспективе  | 60%55%  |
| 5. | Уровень риска | 65% |

 **Уникальность стратегии его проекта не подтверждена компаниями – партнерами ОКГ «Проверка бизнеса».** Только компетентность инициатора может стать противовесом успешности реализации проекта во времени.

 В ходе проведения процедуры Due Diligence, были оценены факторы, которые могут снижать эффективность работы предприятия в будущем, а также степень их влияния.

 Оценка факторов, снижающих эффективность работы с поставщиками и партнерами

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Факторы** | **Рейтинг****1-10** | **К-т рейтинга** |
| 1. | Завышенная цена | 1 | 8.9 |
| 2. | Высокие транспортные расходы | 2 | 5.3 |
| 3. | Финансовые схемы: | 3 | 5.1 |
| *3.1* |     *Предоплата* | *1* | *3.8* |
| *3.2* |     *сроки заказов* | *2* | *1.6* |
| *3.3* |     *товарный кредит* | *3* | *1* |
| 4. | Нарушение условий заказа | 4 | 2.7 |
| 5. | Таможенные барьеры | 5 | 2.5 |
| 6. | Вероятность отказа в поставках | 6 | 2.4 |
| 7. | Качество продукции | 7 | 2.3 |
| 8. | Условия сотрудничества | 8 | 1.1 |
| 9. | Другое | 9 | 1 |

 Стоимость работ по дополнительной проверке чистоты инвестиционной сделки за счет инвесторов составляет в среднем 350.000 рублей и по времени займет до 2-х месяцев.

**КОНКРЕТНЫЕ ШАГИ ПО УСТРАНЕНИЮ ГУМАНИТАРНО – ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ**

**«Создание мебельного производства «Мастерская Леонардо»»**

 Корпоративная культура и система ценностей данного проекта являются приближенными к постиндустриальной экономики развитых стран мира, но не весьма актуальны для Российской реалии. Вся корпоративная культура данного проекта не интересна для ее брендирования в последствии – нет изюминки на уровне перспективного стратегического развития проекта в качестве мини холдинга.

 Внешнее окружение проекта, в лице авторов проекта, на данном этапе стартуют с программой установления необходимого минимума социальных связей с заинтересованными сторонами по проекту. Административный ресурс требует тщательной перепроверки.

 Организаторы проекта не совсем ясно представляют себе стратегию развития проекта во времени, для чего необходимо составить грамотный стратегический и инвестиционный план реализации проекта с четким алгоритмом участия в нем частного инвестора на долевой основе.

 Природный потенциал автора проекта имеет средние значения, выраженные в способностях к эффективному управлению данным проектом во времени – без учета инвестиционных рисков.

 Как следствие, гарантии ОКГ «Проверка бизнеса» не могут быть представлены за успешность и эффективность реализации проектов во времени для группы «А» (от 75 баллов). Группа «А» не подтвердилась в процессе проведения персональной экспертизы в принципе. Только зная истинную цель в сотрудничестве потенциального партнера и его готовность к осуществлению сделки и уровень риска, инвестор - партнер предприятия может принять правильное решение.

**Диагностика и прогноз деятельности проекта во времени. Комплексная оценка экономической и финансовой деятельности**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование характеристик** | **0-100 % от абсолютной величины** |
| 1. | Эффективность работы фирмы | 65% |
| 2. | Эффективность использования имеющегося персонала в целом | 50% |
| 3. | Эффективность работы руководителей высшего звена | 65% |
| 4. | Эффективность работы исполнителей | 65% |
| 5. | Эффективность использования собственного капитала | 75% |
| 6. | Эффективность использования привлеченного капитала | 60% |
| 7. | Эффективность использования имеющихся в распоряжении зданий и сооружений | 70% |
| 8. | Эффективность использования имеющихся в распоряжении научно-технических решений | 55% |

 Получив многофакторную оценку работы предприятия, необходимо выполнить прогноз направлений повышения деятельности предприятия и прогноз потребности рынка в продукции выпускаемой предприятием.

 Выявление факторов влияющих на эффективность производственной деятельности является ключевой задачей в управлении производством, ибо зная количественные показатели факторов, руководитель может сконцентрировать свое внимание на главном направлении или на узком месте.

 Получение данной информации позволяет включить ее в рекламу, что значительно повышает имидж предприятия в сравнении с конкурентами, которые не способны проводить очень сложный функционально - стоимостной анализ своей продукции.

 Для руководителей предприятия всегда актуальна оценка **конкурентоспособности выпускаемой продукции на различных рынках**. Практически получить количественные оценки невозможно, или ее получение обходится экспертам процедуры Due Diligence слишком дорого

 **ОКГ «Проверка бизнеса» может дать рекомендации для инвесторов только за достаточную компетентность инициатора данного проекта, но за отсутствие инвестиционных рисков в данном проекте и негативных подсознательных программ у инициатора – гарантии не могут быть представлены.**

**Прогнозируемая и текущая оценка эффективности работы предприятия**

|  |
| --- |
| **Управление и персонал:** |
|   | организационно-управленческая структура | 75% |
|  | работа управленческого персонала | 55% |
|  | работа производственного персонала | 65% |
| **Производство:** |
|   | Использование основных средств: |   |
|  | Недвижимость | 55% |
|  | машины и оборудование | 65% |
|  | организация производственных процессов | 75% |
| **Научная деятельность:** |
|  | НИР и ОКР | 65% |
|  | Инновации | 60% |
| **Маркетинг:** |
|  | формирование портфеля заказов | 75% |
|  | формирование ассортимента продукции | 60% |
|  | политика ценообразования | 60% |
|  | работа с поставщиками сырья и материалов | 75% |
| **Финансовый блок:** |
|  | использование прибыли | 65% |
|  | снижение налоговых платежей | 50% |
|  | работа с кредиторами | 55% |
|  | работа с дебиторами | 50% |
|  | инвестиции | 55% |
| **Планирование:** |
|  | стратегическое планирование деятельности | 55% |
|  | текущее планирование деятельности | 45% |
| **Суммарная оценка и прогноз состояния эффективности деятельности проекта во времени** | **60%** |

 **ОКГ «Проверка бизнеса» рекомендует инвестировать в идеи Головченко А.И. не ранее апреля 2013 года.**

Головченко А.И. может энергично и без труда добиться своей цели по проекту за счет партнеров - инвесторов, но ему будет мешать обстоятельства и причинно – следственные связи его подсознания с событиями в жизни.

 Это уже подтверждается слабой корпоративной культурой проекта (у успешных лидеров – миллионеров культура бизнеса – залог успеха) и отсутствием возможностей (опыта…) Головченко А.И. вывода акций компании на третий год своего развития на международный фондовый рынок.

**Оптимальная структура финансирования инвестиций в развитие проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| **Источник финансирования** | **Доля, %** |
| XXX (или афиллированные) | **12%** |
| YYY | **12%** |
| другие, в т.ч.: | **76%** |
| *инвесторы (партнеры)* | *54%* |
| *Кредиторы* | *14%* |
| *Арендаторы* | *8%* |
| *Покупатели* | - |
| **Итого:** | **100%** |

 ***Управляющие компании не готовы брать в управление данный проект, в виду его слабой проработки инициатором, на человеческом и информационном уровнях.***

 ***Страховым брокером, членом – экспертом ОКГ «Проверка бизнеса» были проведены расчеты финансовых и страховых рисков данного проекта. Общая стоимость страховки по данному проекту составит 15 % от общей стоимости проекта.***

 Поэтому, если доходность данного проекта перекрывает планку стоимости страховки в 15 % (без учета стоимости кредита), то проект имеет смысл реализовывать во времени.

**По отношению к данному проекту можно сразу спрогнозировать следующие показатели, еще на пред - инвестиционном этапе.**

 **Качественная оценка участия партнера - инвестора в проекте**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | **Комплекснаяоценка** | **2012** | **2013** | **2014** |
| Целесообразно | да | да | да | да |
| Возможно | да | да | да | да |
| Необходимо | да | да | да | нет |
| Перспективно | да | нет | нет | да |
| Принесет успех | да | да | да | да |
| Прибыльно: | да | нет | да | да |
|   рыночная норма прибыли | нет | нет | нет | нет |
|   выше рыночной нормы прибыли | да | нет | да | да |
|   ниже рыночной нормы прибыли | нет | нет | нет | нет |
| Убыточно | нет | да | нет | нет |
| Нейтрально | нет | нет | нет | нет |
| Безопасно | да | да | да | да |

**КРАТКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ СХЕМА ОКГ «Проверка бизнеса»**

Проект не рекомендуется Российским частным инвесторам в виду ряда выявленных рисков по проекту.

 Реальнее всего привлечь инвестиции через Международных частных инвесторов, с учетом устранения (перераспределения) рисков по проекту и дополнительных проверок инициаторов проекта через предоставление последним, четкого организационного плана для инвесторов.

Таблица: **Гарантии возвратности денежных средств и источники их погашения.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид гарантий** | **В каких случаях необходима гарантия?** | **Стоимость гарантии** | **Принимаемые к рассмотрению сертификаты соответствия** | **Исполнители по гарантиям** |
| **Опционный контракт** Минимальная гарантия возвратности денежных средств | Контракт подписывается при любых результатах и значениях предпринимательского потенциала | Стоимость услуг по составлению и юридическому сопровождению опционных контрактов обычно варьируется в пределах от 0,1 до 0,5% от объема инвестиций. | Учитываются показатели паспорта проекта и итоговое заключение проекта | Наш Центр и Московская юридическая компания «Право и консалтинг» |
| **Кураторство над проектом**Совместное управление проектом во времени Реальная и дистанционная помощь в становлении и развитии бизнеса | Куратор назначается, если общий БАЛЛ по проекту составляет 0 -75 баллов. | Стоимость услуг по работе кураторов на всем протяжении проекта во времени составляет 3%-7% от общего объема инвестиций | Принимается к рассмотрению документы: паспорт проекта и итоговое заключение нашего Центра | ЦКП (ВШЭ) Группа компаний ИНТЕЛИС Высшая школа бизнеса |
| **Финансовый аудит** Финансовый контроль над целевым расходованием денежных средств по проекту | Финансовый аудитор назначается, если общий БАЛЛ по проекту составляет 0-75 баллов. | Стоимость услуг по финансовому контролю целевого расходования денежных средств и ведение бухгалтерии по проекту, на всем протяжении действия проекта, составляет до 5% от объема инвестиций. | Принимается к рассмотрению документы: паспорт проекта и итоговое заключение нашего Центра | Аудиторские компании Москвы, доверенные лица инвесторов и кредиторов |
| **Страхование рисков не возврата инвестиции** Индивидуальная страховая программа по проекту | Страхование рисков не возврата инвестиций осуществляется, если общий БАЛЛ по проекту составляет 0-60 баллов | Стоимость стразовой программы рисков не возврата инвестиций по проекту, составляет 2-25% от объема инвестиций. | Принимается к рассмотрению документы: паспорт проекта и итоговое заключение нашего Центра | Перестраховочные компании России, работающие на Лондонском, Швейцарском и Австрийском рынках страхования инвестиций |
| **Формирование команды проекта**Подбор участников команды проекта | Рекрутинговые услуги проводятся если общий БАЛЛ по проекту составляет 0-75 балов | Стоимость услуг по формированию команды проекта составляет в среднем до 3% от объема инвестиций | Принимаются к рассмотрению документы: паспорт проекта и итоговое заключение нашего Центра | Ведущие кадровые «Head Hunter» агентства России |

 **Целесообразные формы участия в проекте**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Форма участия** | **2012** | **2013** | **2014** |
| Инвестор | да | Нет | Нет |
| Управляющий развитием | да | Да | Да |
| Управляющий строительством/реконструкцией | нет | Нет | Нет |
| Управляющий сдачей в аренду | нет | Да | Да |
| Финансовый агент | нет | Нет | Нет |
| Страховая компания | Да | Да | Да |
| Управляющая компания | Да | Да | Да |
| Областной Фонд поддержки бизнеса | нет | Нет | Нет |
| Финансовый аудитор (куратор) | Да | Да | Да |
| Профильная крупная корпорация  | Нет | Да | Да |
| Инициатор проекта – предприниматель  | да | Да | Нет  |

**Оценка факторов, влияющих на эффективность будущей производственной деятельности проекта (предприятия)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Показатели в %** |
| **1.** | **Внешние факторы** |   |   |
| 1.1 | Повышение цен на материалы | 5% | 1.35% |
| 1.2 | Условия налогообложения | 4% | 1.08% |
| 1.3 | Срыв поставок | 72% | 19.44% |
| 1.4 | Задолженность потребителей | 7% | 1.89% |
| 1.5 | Рыночные барьеры | 0.2% | 0.05% |
| 1.6 | Снижение потребности рынка | - |   |
| 1.7 | Другие | 11.8% | 3.2% |
|   | **Итого:** | **100%** | **27%** |
| **2.** | **Внутренние факторы** |   |   |
| 2.1 | Уровень руководства | 4% | 2.92% |
| 2.2 | Уровень структуры | 7% | 5.1% |
| 2.3 | Конкурентоспособность продукции | 75% | 54.75% |
| 2.4 | Технический уровень производства | 12% | 8.76% |
| 2.5 | Организация сбыта | 0.7% | 0.5% |
| 2.6 | Другие | 1.3% | 0.95% |
|   | **Итого:** | **100%** | **73%** |
|   | **Всего:** |   | **100%** |

 **Если Головченко А.И. найдет и пригласит в роли Топ менеджера с дипломами МВА нового специалиста и тот заявит о себе как новый управляющий проекта, тогда проект будет подкреплен недостающим звеном в топ менеджменте**.

 **Прилагаем список ВУЗОВ** **России** для получения качественного руководителя по данному проекту.

1. Программа МВА Академия народного хозяйства при правительстве РФ
2. Программа МВА Высшая коммерческая школа минэкономразвития России
3. Программа МВА. Высшая школа бизнеса МГУ Им. Ломоносова
4. Программа МВА. Высшая школа менеджмента Государственного университета – высшей школы экономики
5. Программа МВА. Высшая школа управления и бизнеса Российского Нового Университета
6. Программа МВА. GENERAL MENEGEMENT Государственный Университет Управления
7. Программа МВА. Международный Университет в Москве
8. Программа GENERAL. Институт магистерской Подготовки МГУ Экономики, Статистики и Информатики
9. МВА – GENERAL. Институт мировой экономики и бизнеса при РУДН
10. Программа МВА. Санкт Петербургский Международный институт менеджмента
11. FULL TIME INTERNATIONAL MBA, VLERICK LEUVEN GENT MANAGEMENT SCHOOL (Кампус в Санкт Петербурге).

 В виду сложившихся инвестиционных и предпринимательских рисков в данном проекте все же существуют возможности их страхования в страховой компании. При этом, стоимость страховки для инвесторов будет слишком высокой и практически перекрывать рентабельность всего проекта.

 Требуется дополнительное изучение нюанса проекта, юридические и экономические проверки. Инициаторы проекта должны представить план действий, который определяет и обеспечивает ресурсы для стратегических инициатив и строиться в соответствии со стратегическими направлениями и рассматривается как комплекс интегрированных инвестиций, а не как обособленный проект. Каждое стратегическое направление должно будет отражать конкретную деловую ситуацию, а не обобщенные футурологические направления развития организации.

 Команда инициаторов проекта должна устранить риски, выявленные компаниями – партнерами ОКГ «Проверка бизнеса». После устранения рисков, компания ОКГ «Проверка бизнеса**»**  может дать гарантии за успешность и эффективность реализации проектов во времени их инициаторами для любых частных инвесторов.

**Волков Д.В.**

[**www.проверкабизнеса.рф**](http://www.проверкабизнеса.рф)