**Часть 2**

**Гуманитарно - организационный капитал проекта**

В результате собеседования были сформированы следующие показатели оценки и эффективности инвестиционного проекта:

**Таблица:** Оценка прединвестиционной фазы проекта (0-100 баллов):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Степень присутствия показателя в проекте (%)** | **Степень осознанности и понимания показателя Клиентом Заказчика (%)** |
| **Концепция проекта** | 100% | 100% |
| Предпроектное обоснование инвестиций | 100% | 85% |
| Выбор и согласование места размещения объекта | 80% | 80% |
| Отношение местных органов власти к проекту | 0% | 0% |
| Эффективность стратегии по достижению целей проекта | 85% | 90% |
| Финансово – экономическая жизнеспособность проекта  | 70% | 70% |
| Организационно – технический потенциал проекта  | 90% | 90% |
| Уровень гарантий по кредитным ресурсам проекта | 10% | 10% |

**Термины и их толкование**

**Выбор и согласование места размещение объекта –** наличие транспортных магистралей, доступность альтернативных источников сырья и т.д.

**Финансово – экономическая жизнеспособность:**

1. Платежеспособность инициатора проекта
2. Конкуренция фирм, в том числе по критерию лучшего качества работ, товаров и услуг
3. Повышение цен на сырье, материалы, комплектующие энергоносители и оборудование из – за инфляции и валютных рисков
4. Повышение расходов на зарплату
5. Повышение затрат в связи с возможными государственными мерами регулирования в сферах налогообложения, ценообразования, экспортно – импортных операций и т.д.

**Организационно – технический потенциал проекта:**

1. Квалифицированная подготовка управления Топ менеджеров проекта
2. Структура управления проектом

**Таблица показателей** для прогнозирования результатов финансирования инвестиционных проектов(0-100 баллов).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Степень присутствия показателя в проекте (%)** | **Степень осознанности и понимания показателя Клиентом Заказчика (%)** |
| Точка безубыточности | 100% | 100% |
| Коэффициент покрытия долга | 100% | 100% |
| Годовая рентабельность инвестиций | 100% | 100% |
| Срок окупаемости инвестиций | 100% | 100% |
| Учетная норма прибыли | 100% | 100% |
| Текущая стоимость | 0% | 0% |
| Чистая текущая стоимость | 0% | 0% |
| Внутренняя норма рентабельности инвестиций (ВНР) | 0% | 0% |

**Точка безубыточности.** Точка безубыточности – это объем продаж, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства. Предпринимательская деятельность не приносит убытка, но и прибыль при этом нулевая.

**Коэффициент покрытия долга.** Показывает какую долю долга нужно периодически закладывать на депозит, чтобы покрыть долг к заданному сроку.

**Годовая рентабельность инвестиций.** Это процентное отношение чистой прибыли данного года к общему объему инвестиций за это время. чем годовая рентабельность больше, тем выгоднее инвестиции.

**Срок окупаемости инвестиций.** Это период потребный инвестору для возврата ему суммы сделанной инвестиции.

**Учетная норма прибыли.** Это процентное отношение чистой прибыли (с учетом амортизационных отчислений) к сумме инвестиций. Чем учетная норма прибыли больше, тем выгоднее инвестиции.

**Текущая стоимость.** Стоимость текущих доходов в текущих ценах.

**Чистая текущая стоимость.** Чистый приведенный эффект принято обозначать NVP (Net Present Value). Разность между текущим доходом (притоком денежных средств) и суммой инвестиций. Если это разность положительна, значит инвестиция выгодна.

**Внутренняя норма рентабельности инвестиций (ВНР).** Критерий внутренней доходности IRR (Internal Rate of Return). Показывает как быстро будут возвращены инвестиционные средства. Выражается той процентной ставкой, при которой сумма инвестиций уравнивается текущей стоимостью денежных поступлений. Если ВНР оказывается больше процентной ставки, то инвестиция выгодна.

**Таблица показателей** рисков в условиях неопределенности(0-100 баллов)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя риска** | **Степень присутствия показателя в проекте (%)** | **Степень осознанности и понимания показателя риска Клиентом Заказчика (%)** |
| Риск качества управления | 10% | 100% |
| Уровень квалификации команды управления | 5% | 80% |
| Устойчивость команды управления | 0% | 0% |
| Влияние руководства во властных структурах | 0% | 0% |
| Риск финансового инвестирования | 0% | 0% |
| Риск реального инвестирования | 0% | 0% |
| Внешние риски | 0% | 70% |
| Внутренние риски | 5% | 80% |
| Технико – технологические риски | 5% | 80% |

**Термины и их толкование**

**Риск финансового инвестирования –** вероятность неэффективности или недостаточной эффективности инвестиционных операций на момент заключения сделки, обусловленная невозможностью прогноза цен в будущем (для финансовых инструментов (активов) и будущих дивидендов) при вложении средств в финансовые инструменты (активы), предполагающие приобретение прав на участие в управлении проектом. Этот риск связан с непродуманным подбором финансовых инструментов для инвестирования, прямым обманом инвесторов и т.д.

**Риск реального инвестирования** - вероятность неэффективности или недостаточной эффективности инвестиционных проектов на момент начала их реализации, обусловленная:

1. Особенностями их жизненного цикла, типом, географическим размещением и характеристикой заемщика, субподрядчиков;
2. Необходимыми сырьевыми и комплектующими материалами и др.;
3. Невозможностью прогноза цен и объемов реализации в будущем (для продуктов и услуг (активов) и для будущих дивидендов) при вложении средств в материальные и нематериальные активы, как правило напрямую участвующие в производственном процессе ( в создании и производстве основных производственных фондов, включая земельные участки, с длительными сроками амортизации; в оборотные средства – инвестиции в товарно – материальные запасы, ценные бумаги и др.).

**Внешние риски:**

1. Риск, связанный с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли;
2. Внешнеэкономический риск (вероятность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытия границ и т.д.);
3. Неопределенность политической ситуации, риск неблагоприятных социально – экономических изменений в стране или регионе;
4. Колебания рыночной коньюктуры, цен, валютных курсов и т.п.;
5. Неопределенность природно – климатических условий, возможность стихийных бедствий.

**Внутренние риски**:

1. Неполнота или неточность информации о динамике технико – экономических показателей производства, параметрах новой техники и технологии , качества сырья и готовой продукции;
2. Неопределенность целее, интересов и поведения инициаторов инвестиционного проекта;
3. Неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации инициаторов проекта (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств);
4. Риск срыва планов работ по любым причинам;
5. Правовые риски из – за ошибок

**Технико – технологические риски:**

1. Надежность (выход из строя) оборудования
2. Предсказуемость (сбои при использовании) производственных процессов и технологий, их сложность
3. Уровень автоматизации
4. Объем производства
5. Темпы модернизации оборудования и технологий, темпы инновационного обновления

**Директор департамента оценки**

**группы компаний «Финансовая аналитика»**

 **Кирьянов Денис**

**Отчёт по итогам Заявки на составление итогового обзора инвестиционного проекта по созданию производства мебели в Иркутске, и интервьюирования Головченко Александра Игоревича.**

**Риски:**

Представления инициатора проекта о потребностях клиентов сформированы на основе наблюдения, за общением продавцов с заказчиками в других фирмах. Данная форма исследования является «партизанским маркетингом».

Следует учитывать сезонность проекта: в январе, феврале, а также летом происходит спад продаж. Однако инициатор проекта приводит компенсацию спада продаж в летние месяцы избыточным ростом продаж в зимние месяцы, поэтому сезонность не отражена в проекте.

Оборудование и место для размещения производства выбраны, однако следует учитывать, что с неопределённостью поступления первых инвестиций место производства может быть изменено. Выставочная стратегия также подвержена изменениям, поскольку площадь выставок достаточно малая.

Риском также является тот момент, что первые два месяца после получения инвестиций планируется потратить на ожидание станков для производства, еще два месяца на загрузку оборудования заказами, только после этого инициатор проекта ожидает начало продаж.

Инициатор проекта не планирует вносить денежные или иные активы в качестве инвестиций, при этом рассчитывает делить прибыль от проекта пополам с инвестором. В расчете инвестиций не заложены затраты на сертификацию производства мебели.

**Компетенции:**

Инициатор проекта 7 лет работал в мебельной сфере на разных должностях, связанных с производством и продажей мебели эконом-сегмента, до этого занимался продажами в другой сфере бизнеса. Личного опыта работы с надзорными органами не имеется. Компетенции необходимо доработать с учетом пункта «риски».

Рекомендуем комплексное сопровождение проекта управляющей компанией, имеющей имя, надежность и репутацию на рынке. Рекомендуемый исполнитель: Группа Компаний «НЭК».

|  |  |
| --- | --- |
| Инициатор проекта. Головченко А. И. | % |
| Степень (от 0 до 100%) профессиональной компетентности инициатора проекта | 70% |
| Стоимость (% от прибыли проекта) услуг по независимому управлению бизнесом (проектом) составляет | 30% |

**Хорошаев С.В.**

**ООО «Национальная управляющая корпорация»**

 **Организация производства мебели «Мастерская Леонардо»**

**Паспорт проекта:**

**Название проекта:** Организация производства мебели в г. Иркутск

**Общая сумма займа:** 14 515 000 руб.

**Срок окупаемости проекта**: 20 месяцев

**Рентабельность проекта:** 101,26% годовых

**Инициатор проекта (Заемщик):** Головченко Александр Игоревич

**Аннотация проекта:**

**Сфера деятельности:** Производство мебели.

 В г.Иркутске мебельные фирмы делятся на два основных вида – перекупщики, которые привозят качественные образцы из других регионов, и местные производители, которые делают достаточно простые, но не всегда качественные модели. Идея проекта в том, чтобы на местном уровне создать компанию, которая по качеству не только соответствует привозным моделям, но и превосходит их за счёт новых решений в области использования материалов и фурнитуры. Это выгодно выделит компанию среди множества одинаковых фирм с разными названиями. Промышленный образец уже создан, также было запущено производство, подтвердившее востребованность рынком данного продукта. Но из-за недостаточности финансовых средств и отсутствии административного ресурса, выйти на планируемые мощности не получилось.

**Месторасположение бизнеса:** Россия, Сибирский Федеральный Округ, Иркутская область, г. Иркутск.

**Цели проекта:**

* Создание высокорентабельного производства мебели. Создание высокоприбыльной сети мебельных магазинов в России, использующей в производстве инновационные материалы и решения.
* Стратегия проекта заключается в продвижении на рынок изделий из материала, который сочетает натуральность и экологичность древесины с технологичностью полимерных изделий, превосходя по эксплуатационным характеристикам товары-заменители.
* Занятие ниши в секторе среднего класса на внутреннем рынке по производству и поставке мебели.
* Создание дополнительных рабочих мест при размещении предприятия, налоговые выплаты для государства.
* Организация системы производства, сбыта продукции на внутреннем рынке и на западном рынке.
* Технология нововведений в нашей сфере такова – разложить продукт на составляющие (в данном случае это корпуса, фасады, крепёжная фурнитура, лицевая фурнитура и пр.), и попытаться дополнить/улучшить/привнести новое в этом направлении. Мы планируем активно пользоваться принципом Квентина Тарантино «смешивать несмешиваемое» - использовать комбинации разных материалов и решений. Воспроизводить это в цехе, экспериментировать, доводить до ума. Потом вводить в пробную эксплуатацию и проводить испытания «в быту». По моему мнению, лучшее испытание для мебели – поставить её у себя дома и начать пользоваться. Тогда сразу будут понятны все плюсы и минусы идеи, станет ясно, что нужно доработать или изменить.

**Преимущества проекта**:

 **Первое**, что увидит покупатель – уникальная выставка. То, что захватывает дух. То, что хочется потрогать и иметь у себя дома. Если посетитель, зайдя к нам, скажет : «Хочу !», это будет показателем того, что мы добились своей цели. Таким образом, первая выгода – уникальное изделие.

 **Второе** – качество обслуживания. Сопровождение покупателя на всех этапах заказа, чтобы он не чувствовал себя футбольным мячом, который пинают от «специалиста» к «специалисту». Вторая выгода – значимость заказчика, не важно, на какую сумму он делает заказ.

  **Третье** – качество продукции. Наша задача – сделать так, чтобы заказчик остался доволен работой нашей компании. Чтобы не было претензий, никому не нужных разбирательств, переделок и прочего. Мы ценим как своё время, так и время заказчика.

  **Четвёртое** – стоимость изделий. Так как наша компания большинство компонентов будет производить сама, это позволит нам существенно снизить издержки на производство конечной продукции. Это позволит производить лучшие изделия по доступной цене, что будет являться основополагающим принципом работы компании.

**Пятое - открытый потребительский рынок** : производство качественной мебели сектора « средний класс»**.**

**Шестое - Технологичность:**

Возможность варьирования изменения Комплексных профилей, фасада, фурнитуры с получением различной продукции;

**Седьмое -** Опыт работы в области мебельного производства.

**Восьмое**- Гибкая финансовая политика .

**Рынок сбыта:** Российский рынок мебели – г. Иркутска, Иркутской области. Мы ориентируемся на средний класс и выше. У них достаточно денег, чтобы купить хорошую мебель, поэтому прибыль от продаж будет очень привлекательной. Эти люди ориентированы на качество продукции, обслуживания и уникальность продукта. Такие заказчики знают себе цену и хотят хорошего обслуживания. Они ценят свои время и нервы, и хотят иметь качественный продукт. Они хотят изюминку, красивые впечатления, немного «экстра», и они получат это.

**Затраты и Окупаемость**:

8,33 млн.руб. – капитальные затраты,

6,19 млн.руб. – оборотный капитал,

**Залог -** С 2009г. по настоящее время вложено более 1 млн. руб. в разработку оборудования, технологию, совершенствование рецептуры производства мебели.

**Персонал:** Общий персонал предприятия : 24 человека.

**План-график реализации проекта:**

Разработка новых решений в материалах и фурнитуре.

  **Наименование работ Стоимость , т.р.**

* + Закупка станков и оборудования 2457
	+ Монтаж оборудования и станков 80
	+ Обустройство цехов 1284
	+ Закупка автотранспорта 800
	+ Закупка выставочных образцов 1400
	+ Отделка выставок 2000
	+ Открытие выставок 200
	+ Разработка новых материалов 330

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование/месяц | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Закупка оборудования и станков |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Монтаж оборудования и станков |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Обустройство цехов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка автотранспорта |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка выставочных образцов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Отделка выставок |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Открытие выставок |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Разработка новых материалов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Встреча с инвесторами, подведение итогов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

 **Риски проекта:**

1. Концепция проекта.
2. Финансовые риски.
3. Имущественные риски
4. Риски СМТ
5. Форс-мажор

**Таблица 1: Понимание и осознание Заемщиком степени риска проекта** (0-100 %):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Степень присутствия показателя в проекте (%)** | **Степень осознанности и понимания показателя Заемщиком (%)** |
| Концепция проекта | 100% | 80% |
| Пред-проектное обоснование инвестиций | 70% | 50% |
| Рынок сбыта | 70% | 35% |
| Отношение местных органов власти к проекту | 50% | 90% |
| Эффективность стратегии по достижению целей проекта | **100%** | **75%** |
| Финансово – экономическая жизнеспособность проекта  | 80% | 60% |
| Организационно – технический потенциал проекта  | 100% | 70% |
| Уровень гарантий по кредитным ресурсам проекта | **100%** | **70%** |

**Вывод:** Стратегия бизнеса основана на уверенности инициатора в стабильном спросе на продукцию.

 **Таблица 2.**

**Вероятные риски проекта. Показатели коэффициента композитного риска**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Зоны рисков проекта** | **Наличие рисков в проекте** **Шкала** **100 баллов** |  **Категории** **рисков** | **Вероятность наступления рисков в проекте**  |  **Коэффициент****Композитного** **Риска** **(Кр)**  | **Мероприятия**  **по** **минимизации**  **и регулированию** **рисков** |
| **I. Политические риски.** | **5** | **Не регулируемые** **Не страхуемые****Критичные.**  | **3** | **0.6** | **Аналитика ситуации****Прогнозирование событий** |
| **II. Стадия «Пред проект».**  | **25** | **Регулируемые** **Критичные****Страхуемые** | **50** | **2.0** | Анти-рисковые. мероприятия. Страхование |
| Стратегия рынка  |  |  |  |  |  |
| Маркетинг и рынок сбыта услуг. Договоры аренды.  |  |  |  |  |  |
| Бизнес-план(финн- план). |  |  |  |  |  |
| Юридическая база. Менеджмент . |  |  |  |  |  |
| **III. Операционные риски развития Проекта**  | **40** | **Регулируемые** **Прогнозируемые****Критичные****Страхуемые** | **60** | **1.5**  | Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование |
| Строительные работы |  |  |  |  |  |
| Юридически-законодательная база деятельности |  |  |  |  |  |
| Объем запланированного производства. Конъюнктура.  |  |  |  |  |  |
| Менеджмент ( кадры) |  |  |  |  |  |
| Финансовые риски |  |  |  |  |  |
| Форс-мажор |  |  |  |  |  |
| **IV. Социальные риски** | **5** | **Некритичные****Прогн-мые****Страхуемые** | **4** | **0.8** | Анти-рисковые мероприятия.  |
| Юридические и законодательные |  |  |  |  |  |
| **V. Операционные риски действующего предприятия.** | **20** | **Регулируемые****Критичные****Тотальные****Страхуемые** | **30** | **1.25** | Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование |
| Здание  |  |  |  |  |  |
| Конъюнктура |  |  |  |  |  |
| Менеджмент ( кадры) |  |  |  |  |  |
| Объем продаж. |  |  |  |  |  |
| Альтернативность бизнеса.  |  |  |  |  |  |
| Финансовые риски |  |  |  |  |  |
| Форс-мажор |  |  |  |  |  |
| **Коэффициент** **композитного риска (КР)** |  |  |  | **6.15** |  |

**Экспликация показателей вероятности риска проекта по «зонам риска»:**

1. **Политический риск.**

Основной риск заключается в возможном ужесточении государственного регулирования сферы деятельности, введение новых правил сертификации, а также возможной инфляции.

**Таблица 3**

**Показатели страховых ставок зоны «Политических рисков» .**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Зоны рисков проекта** | **Риски в проекте****(баллы)** |  **Категория рисков** |  **Вид** **страховых рисков** | **Индикативные Тарифные ставки** |
| **1.Изменение законодательства**  | **0.1** | **Не регулированные****Прогнозируемые****Не страхуемые** | Страхование отсутствует |  |
| **2 Изменение цен аренды**  | **1,5** | **Некритичные, допустимые**  | Страхование отсутствует |  |
| **3. Экономический кризис**  | **1.4** | **Не критичные**  | Фин. риск неполучения прибыли  | **1.5 -2.2%** |

 **Вывод:** Вероятное наступление риска и композитный коэффициент составляет КР =0.4 (низкий). Самым вероятным риском может стать Изменение закупочных цен ввиду изменения конъюнктуры рынка.

1. **Пред-проект**

**Стратегический риск.**

Выбор стратегии развития и ниши рынка. Эффективность выбранной стратегии.

Возможность получения правового статуса деятельности, получение лицензий (если требуется).

Правильное формирование целевого финансирования направлений бизнеса и статей расходов, менеджмент

**Маркетинговый**

Риск неадекватности маркетинговой и ценовой политики, Конъюнктурные риски. Ответственность за качество и своевременность изменения ценовой политики.

**Бизнес-план**

Квалифицированная подготовка БП как основного планового рабочего инструмента проекта. Ошибочность экономических и финансовых расчетов, ошибки экономических показателей и cash-flow, как следствие – убытки, удорожание проекта. Срыв сроков возврата кредита.

**Таблица 4**

**Показатели страховых ставок зоны «Пред-проект» .**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Зоны рисков проекта** | **Риски в проекте** | **Категория рисков**  |  **Вид** **страховых рисков**  | **Индикативные Тарифные ставки**  |
| **II. «Пред проект».**  | **50** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** |  |  |
| Стратегия развития Бизнес-план.  | **12** | **Регулированные** **Страхуемые****критичные** |  Право собственности проекта, земельного участка | **0.5 -1.2%** **0.3-1.4%** |
| Право аренды объекта. Легитимность сделки, юридический аудит сделки, Строительные работы.  | **8** | **Страхуемые****критичные** | Страхование титула (Право собственности проекта, земельного участка) | **0.1-1.2%** |
| Договоры покупки оборудования и Сырья .  | **9** | **Регулированные** **Прогнозируемые Страхуемые****Критичные** | Финансовый рискИмущественные риски | **1.2.-2.2%****03 -1.2%** |
| Маркетинг и рынок сбыта продукции.  | **16** | **Регулированные** **Прогнозируемые Страхуемые****Критичные** | Проф- ответственность третьих лиц ( проектантов, маркетологов | **0.8-1.4%** |
| Кадры. Менеджмент | **5** | **Регулированные** **Страхуемые** **критичные** | Страхование ответственности (менеджеров, дирекции  | **0.8-1.4%** |

**Вывод:** Заемщиком представлены расчеты ТЭО, Бизнес-план. Не подтверждены (на уровне протоколов) рынки сбыта продукции. Экономические расчеты приведены без учета «консервативных показателей» сбыта, рисковых коэффициентов начального периода, гибкого финансового планирования и управления. Вероятное наступление риска и композитный коэффициент составляет КР = 1.0 ( средний)

**III. Операционные риски.**

Эта рисковая зона проекта включает процесс покупки ( аренды) объекта, оформление права аренды земельного участка (здания), строительные работы, ремонт помещений, что подразумевает риски СМТ, гарантий сроков .

Организации системы продаж, расчета с клиентурой, финансовый мониторинг, конъюнктура рынка.

Важна легитимность деятельности и ее соответствие законодательным требованиям, техническим условиям РОСТЕХНАДЗОРА.

Эта зона включает также этап поставки, монтажа оборудования.

 Важна организация адекватных мер по контролю за финансированием, функциональной эффективности закупаемого оборудования, сырья.

Необходим четкий расчет доходной составляющей с опорой на анализ рынка, маркетинг и рыночную конъюнктуру для подтверждения экономической целесообразности проекта.

**Таблица 5.**

 **Показатели страховых ставок зоны «Операционные риски» .**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **III. Операционные риски.**  | **60** | **Категория рисков**  |  **Вид** **страховых рисков** | **Индикативные****Тарифные ставки** |
|  Реконструкция и ремонт здания.  | **13** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | - Страхование СМТ монтажных работ -Страхование имущества- Страхование титула |  **0,5- 1.3 %****0.5- 1.5%** **0.8 - 1. 6%** |
| Закупка, Установка, монтаж и пусконаладочные работы оборудования. (экструдеры) Поставка сырья. (опилочная масса)  | **7** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | Страхование имущества-Страхование Business interruption | **0.01 -0.17%** **0,5- 1.3 %** |
| Менеджмент.  | **4** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | Страхование ответственности | **0,3-0,8** |
| Объем и запланированных продаж . | **20** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | -Страхование ответственности  | **0.3- 0.8%** |
| Финансовые риски | **6** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | -Страхование ответственности-Страхование жизни и здоровья | **0.3-0.8%****0.5-1.5.%** |
| Противоправные действия третьих лиц | **6** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | Страхование имущества от противоправных действий третьих лиц  | **0,2-1.2%** |
| Форс-мажор, стихийные бедствия | **4** | **Не регулированные** **Страхуемые****Критичные****Тотальные** | Страхование несчастного случая, Страхование от пожараСтрахование от стихийных бедствий | **0.3-1.1.%****0,1-0,5****0,1-0,5** |

 **Вывод:** Основными рисками является затраты первого года. Очевиден риск функционирования основных средств – оборудование, здание, (производственного здания с проведением инженерно-технические согласования, ремонтом), транспортом. Риски прерывания производства, имущественные риски.

 Особое внимание – рискам финансового регулирования, расчетам. Управление предприятием осуществляется под руководством опытного коллектива специалистов, профессиональных технологов и практиков. Вероятное наступление риска и композитный коэффициент составляет **КР = 1.5 ( выше среднего )**

 **IV. Социальные риски.**

Социальные риски включают действия по защите товарного знака, административный ресурс и законодательные аспекты бизнеса, экологии.

В проекте достаточно уделено вниманию качеству услуг, защите товарного знака, юридической защите проекта.

Риски возможны в разделе «недружеского влияния», попыток остановки деятельности, шантаж, компромат,

**Таблица 6**

 Показатели страховых ставок зоны «Социальные риски» .

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **IV.Социальные риски** | **4** | **Регулируемые****Некритичные****Страхуемые** |  |  |  |
| Юридические и законодательные ( право собственности, патенты на изобретение, лабораторные заключения)  | **3,5** | **Регулируемые****Критичные****Страхуемые** | Страхование ответственности | **0.3-1.4%** | Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование |
| Отсутствие Административной поддержки, разработка и лицензирование продукции ГОСТ. | **0.5** | **Регулируемые****Критичные****Страхуемые** | Страхование ответственност вред окружающей среде | **0,8-2%** | Плановые Анти-рисковые мероприятия. Страхование |

**Вывод**: Социальные риски возможны ввиду изменения правил « закрытых объектов», конъюнктуры рынка , требований к деятельности на этом рынке.

Показатель риска составляет КР =0,8 ( ниже среднего)

**Таблица 7**

**Показатели рисков действующего предприятия**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **III. Операционные риски.**  | **30** | **Категория рисков**  |  **Вид** **страховых рисков** | **Индикативные****Тарифные ставки** |
| Производственное здание  | **3** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | -Страхование имущества  |  **0,4 - 0.8%** |
| Техническая поддержка оборудования, покупка сырья ( опилочная масса)  | **5** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | -Страхование имущества. -Страхование Business interruption | **0,4 - 0.8 %** **0,5 - 1.3 %** |
| Сбыт и конъюнктура Менеджмент. Кадры | **15** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | -Страхование жизни и здоровья | **0.5-1.5.%** |
| Менеджмент и кадры. Финансовые риски | **5** | **Регулированные** **Страхуемые****Критичные** | Страхование различных фин. рисков  | **1.2-2,2%** |
| Недружеские действия третьих лиц ( рейдерство) Форс-мажор, стихийные бедствия | **2** | **Не регулированные** **Страхуемые****Критичные****Тотальные** | Страхование несчастного случая, пожара, стихийных бедствий, противоправных действия третьих лиц | **0.3-1.1.%** |

**Вывод:** Основные риски связаны с функционированием оборудования, гарантией сбыта продукции. Возможны риски форс-мажор.

Вероятное наступление риска и композитный коэффициент в заявленном проекте составляют **КР 1.25 (выше среднего**)

**Риски не возврата кредита первого года деятельности.**

Риски первого года функционирования связаны, прежде всего, с отсутствием залогов, приобретение земельного участка и здания. Основной риск: гарантия продаж продукции.

Вероятные риски первого кредитного года представлены в таблице № 1.

 **Таблица 8**

**Вероятные риски не возврата кредита первого кредитного года**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Риски первого кредитного года**  |  **Степень вероятности** **рисков****(10 баллов)** | **Категория рисков** | **Анти –рисковые****Мероприятия** |  **Вид** **страхования** |
| Легитимность деятельности , зашита патентных прав на изобретение и ноу-хау.  | 0.5 | Природныеконъюнктурные | Орг – мероприятия,прогнозирование, планирование  | Страхование титула |
| Мошенничество и сговор менеджеров | 0.1 | ПрогнозируемыеНерегулируемые Тотальные | Орг – мероприятияСтрахование  | Страхование ответственности |
| Несчастный случай ( включая менеджеров) | 0.1 | ПрогнозируемыеНерегулируемыеСтрахуемыеКритичные  | Орг – мероприятияСтрахование  | Страхование от несчастного случая |
| Оборудование производственного здания | 1,2 | ПрогнозируемыеСтрахуемые Критичные  | Орг – мероприятияСтрахование  | Страхование СМР |
| Менеджмент | 1 |  Прогнозируемые ДопустимыеКритичные  | Юридические орг – мероприятияСтрахование  | Страхование имуществаСтрахование СМР |
| Оборудование и сырье | 2, 5 | ПрогнозируемыеКритичные,Страхуемые  | Орг – мероприятия | Страхование товарно-материальных ценностейСтрахование грузов |
| Форс-мажор | 1 | ПрогнозируемыеКритичные,Страхуемые  | Страхование | Страхование от Несчастного случаяСтрахование от стихийных бедствий |
| Финансовые риски:Инфляция, срыв сроков оплаты продукции контрагентами | 1.2 | Не критичные | Орг – мероприятия | Страхование фи-рисков |
| Конъюнктура проекта | 3.4 | Прогнозируемые | Планирование прогнозирование | Страхование пров- ответственности |

* **Резюме :** Проект направлен на производство элитарной мебели в г. Иркутске . Рентабельность ( при консервативных показателях) от 101,26%. Проект управляется ОПЫТНЫМ менеджером работающими в отрасли более 7 лет.
* Проект имеет ряд преимуществ, включая высокую эффективность продукта, экологичность, однако имеется высокий совокупный риск ввиду слабых гарантий сбыта .

**Сумма займа: 14 515 000 руб.**

**Залог:**  1 млн. руб. собственные освоенные средства.

 **Совокупный рисковый показатель:** 4.95 Индекс риска «средний».

Предполагаемые риски: СМТ, Страхование титула, ответственности менеджеров, «прерывание производства», «хранения и транспортировки грузов». Индикативные тарифные ставки приведены в Таблицах №№ (3,4,5,7)

Основные риски - и риски конъюнктуры и сбыта, имущественные риски.

**Дацков Олег**

**Специалист системного анализа**

 **Декабрь 2012**