



## Вопросы инвестора

- ❑ Можно ли доверять этим людям (этой компании)?  
Соответствуют ли друг другу инициаторы и проект?
- ❑ Действительно ли проект будет рентабельным?
  - продажи...
  - издержки...
  - соответствие рамкам, заданным инвестором...
- ❑ Все ли учтено в финансировании проекта, хватит ли тех денег, которые заложены в бюджет?
- ❑ Пойдет ли проект так, как это ожидается?
  - технологические вопросы...
  - правовые вопросы...
  - отношения с контрагентами...
- ❑ Что будет если проект пойдет не так, как запланировано?

## «Правильный» инициатор проекта

- Команда проекта: 1-3 человека, отвечающие за успех
  - опыт успеха в подобной деятельности
  - репутация
  - личный вклад
- Масштаб деятельности:
  - как для команды, так и для компании: рост более чем в 2-3 раза означает значительные риски!
- Компания:
  - оборот;
  - рентабельность как по бухгалтерской отчетности, так и по управленческой;
  - активы (соответствие реальных активов и баланса);
  - прозрачная юридическая структура;
  - обязательства.

## Компания (инициатор проекта, заемщик)

- ❑ Регистрационные документы (выписка из ЕГРЮЛ, устав и т.п.)
- ❑ Финансовая отчетность за последние 1-3 года:
  - формы №1 и 2
  - управленческая отчетность
- ❑ Состав владельцев
- ❑ Расшифровка по крупным дебиторам и кредиторам
- ❑ Расшифровка по долгам
- ❑ Расшифровка по активам
  
- ❑ Положение на рынке
- ❑ История судебных разбирательств

## Рентабельность проекта. Продажи

- ❑ Идеально: наличие договора или стабильной истории собственных фактических продаж.
- ❑ Желательно:
  - исследование рынка, основанное на объективных данных;
  - тонкости ценообразования;
  - динамика развития рынка, его подверженность кризисам;
  - данные о продажах в аналогичных компаниях.
- ❑ Сроки выхода на рынок
- ❑ Определиться с инфляцией!

## Затраты проекта

- ❑ Инвестиции в основные средства
- ❑ Вложения в оборотный капитал
- ❑ Сырье, материалы и комплектующие
- ❑ Транспорт, складские и логистические услуги
- ❑ Аренда помещений, электричество / вода / отопление / газ, содержание помещений
- ❑ Эксплуатация оборудования и его замена
- ❑ Персонал
- ❑ Налоги
  
- ❑ Сроки запуска проекта

# Результаты анализа рентабельности

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	2013	2014	2015
-----------------------------------	------	------	------

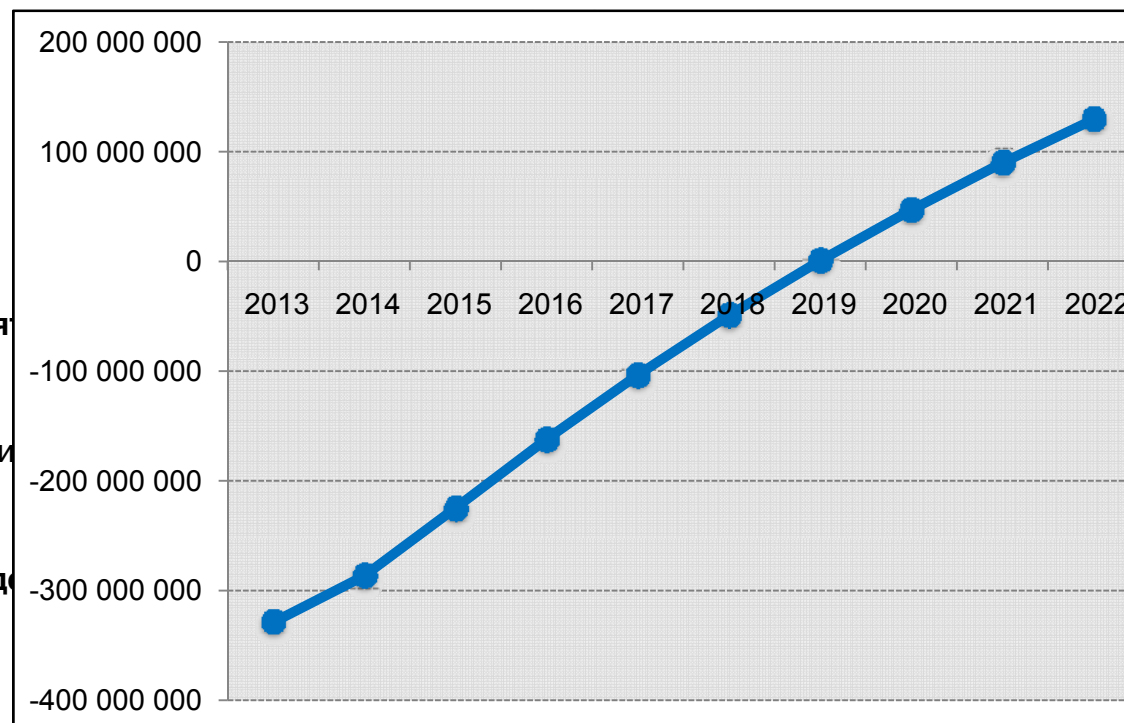
Поступления от продаж  
 Затраты на материалы и комплектующие  
 Прочие переменные затраты  
 Зарплата  
 Общие затраты  
 Налоги

**Денежные потоки от операционной деятельности**

Инвестиции в здания и сооружения  
 Инвестиции в оборудование и прочие активы  
 Прирост чистого оборотного капитала

**Денежные потоки от инвестиционной деятельности**

Суммарный денежный поток за период  
 Денежные средства на начало периода



**Денежные ср**

Годовая ставка дисконтирования:	15%
Чистая приведенная стоимость (NPV)	129 млн. руб.
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	6,98 лет
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	<b>23,7%</b>

## Анализ показателей

- ❑ Оборот
- ❑ EBITDA: абсолютные значения и %
- ❑ Чистая прибыль: абсолютные значения и %
- ❑ NPV
- ❑ IRR
- ❑ Срок окупаемости (проверить обоснованность ставки)
- ❑ Общее покрытие долга  $> 1,2$  и  $TD/EBITDA < 6...8$
  
- ❑ Календарь проекта



## Достаточность финансирования

- ❑ Простой вопрос: что мы будем делать, если стоимость оборудования или другие затраты на инвестиционном этапе окажутся на 5-10% выше запланированных?
- ❑ Есть ли сезонные провалы, колебания в продажах? Насколько неопределенным является объем продаж и готовы ли мы к такому?
- ❑ Контроль через минимальные остатки на счете и перечень источников дополнительного финансирования

## Технологии и контрагенты

- ❑ Всегда предпочтительно иметь контракт на подготовку производства «под ключ» с последующим обслуживанием.
- ❑ Вопросы:
  - Точно ли известно какое оборудование, какие материалы? Требуется ли НИОКР?
  - Есть ли план (генплан территории, эскизы и технические параметры строительных объектов, расстановка оборудования)?
- ❑ Наши поставщики. Нет ли монополистов, если есть – о чем договорились?
- ❑ Что на аутсорсинге?

## Правовые вопросы

- ❑ Лицензирование деятельности
- ❑ Сертификация продукции и услуг
- ❑ Разрешение на строительство
- ❑ Приобретение прав на использование технологий, товарных знаков и т.п.
- ❑ Экологические аспекты деятельности
- ❑ Вероятность крупных судебных исков

## Итого: что приготовить к разговору

- ❑ Презентация проекта или пояснительная записка (а лучше и то, и другое) – 10-20 кадров в расчете на 15-30 минут рассказа.
- ❑ Финансовая модель проекта:
  - детализация доходов и затрат
  - прогноз денежных потоков, отчета о прибылях и убытках, баланса
  - расчет всех использованных показателей.
- ❑ Представление продукта/услуги
- ❑ Полный бизнес-план (не всегда нужен сразу)

# Структура презентации

1. **Суть проекта**
  - Что предлагается сделать. Общая сумма инвестиций.
2. **Предпосылки**
  - Рынок аналогичной продукции. Динамика развития. Основные участники рынка, их позиции, их слабости. Источники спроса
3. **Инвестиции**
  - Состав инвестиций: земля, строительство, оборудование, оборотный капитал. Примерный график запуска.
4. **Организация сбыта**
  - Основные каналы сбыта. Предполагаемые объемы продаж. Расходы на маркетинг.
5. **Финансовый план**
  - Структура затрат. Выделить переменные и постоянные затраты. Налоги.
  - Финансовый план (можно показать один типовой год после выхода на плановые объемы)
  - Основные показатели проекта.
6. **Текущее состояние и команда проекта**
  - Что уже сделано, какова история проекта. Кто руководитель проекта и каков его успешный опыт реализации аналогичных проектов.

## Структура бизнес-плана

- ❑ **Резюме.** Содержит краткое изложение сути проекта и представление ключевых фактов и показателей.
- ❑ **Информация об инициаторе** и предпосылках проекта включает данные о компании, ее финансовом состоянии, компетенциях и истории работы на рынке.
- ❑ **Представление проекта (продукта)** – описание того, что планируется сделать, какими характеристиками будет обладать продукция или объект, что уже сделано.
- ❑ **Маркетинговый анализ** может охватывать несколько разделов бизнес-плана, посвященных рынку и организации продаж, или быть полностью представленным в одном разделе.
- ❑ **Технологии и операционный план** включают все операционные аспекты проекта: собственно технологические решения, оборудование, материалы, организацию производства, правовые вопросы.
- ❑ **Бюджет и финансовый анализ** – структура доходов и затрат проекта, прогнозный бюджет и анализ экономической эффективности.
- ❑ **Анализ рисков** включает описание наиболее существенных рисков проекта и анализ их возможного влияния на результат.

Спасибо за внимание! Вопросы?

