

Отчет о результатах

Ключевые критерии оценки

1. 30%: Резюме (executive summary), исчерпывающее и четко объясняющее основные характеристики бизнеса и его инвестиционную привлекательность
2. 70%: Отчет о проделанной работе, демонстрирующий:
 - a. Структуру и преимущества компании
 - b. Стратегию и бизнес-модель
 - c. Оценку альтернативных вариантов
 - d. Маркетинг и продажи
 - e. Экономичность и финансовый прогноз
 - f. Достижимость

ЦЕЛЬ: Отчет о результатах участия в программе «Стартап» составляется с целью демонстрации работы компании над созданием товара или услуги и необходимости привлечения дополнительных ресурсов и потенциальных инвесторов, которых может заинтересовать инвестирование в бизнес-идею, а также объяснения того, как привлеченные ресурсы будут использоваться для обеспечения роста.

Общая концепция оценки проектов, представленных на соревновании «Предпринимательский вызов»

- В процессе оценки члены жюри выступают в роли потенциальных инвесторов и рассматривают представленные проекты с этой точки зрения.
- Основные факторы, принимаемые во внимание при оценке представленных проектов, - это соответствие проекта критериям соревнования, а также его ценность, конкурентоспособность и потенциал роста.
- Команда, представившая проект, соответствующий вышеуказанным факторам и получившая наибольшее количество баллов от большинства членов жюри, станет победителем соревнования.

Грамотно составленный отчет должен четко и убедительно показать потенциал команды стать настоящим бизнесом и успешно внедрить свой продукт на рынке, а также убедить в том, что инвестиции в данный проект будут выгодными, и потенциальным инвесторам будет легко отслеживать успех стартапа на рынке.

Оценивая Отчет в целом и его отдельные разделы, жюри будет руководствоваться перечисленными ниже критериями.

Отчет должен содержать Резюме (executive summary) и соответствовать следующим формальным критериям:

- Язык – русский для национального и английский для международного соревнования
- Объем – максимум 15 страниц формата А4 (или меньше). Минимальный размер шрифта - 12. Любые приложения должны быть включены в максимально допустимый объем (15 страниц). Отчет должен содержать титульный лист, заполненный в соответствии с перечисленными ниже критериями согласно образцу в Приложении А. Обложка и Титульный лист Отчета не включены в максимальное количество страниц (15).

- Обложка:
 - Название компании
 - Год, в течение которого осуществляется проект
 - Имя (имена) бизнес-консультанта(ов)
 - Страна, организация и образовательное учреждение, которые представляет команда
- Титульный лист, полностью заполненный в соответствии с образцом (Приложение А)
- Отказ от ответственности (disclaimer), если приемлемо
- Убедительное Резюме (executive summary)
- Убедительный финансовый прогноз (прогноз прибылей и убытков, прогноз движения наличных средств и комментарии)
- Качество сопроводительной информации, включенной в Отчет и Приложения к отчету

Качество оформления отчета может повлиять на общий результат оценки. 10 баллов могут быть добавлены за правильно оформленный отчет. 10 баллов могут быть сняты за несоответствие критериям оформления отчета.

Требования к структуре и содержанию Отчета (ОБЯЗАТЕЛЬНЫ)

- **Титульный лист**, полностью оформленный в соответствии с образцом (Приложение А).
- **Резюме (executive summary)** на 1 странице должно содержать актуальную информацию, относящуюся к основным аспектам, необходимым для обоснования привлечения инвестиций. Это самый важный компонент инвестиционного предложения, представляющий собой краткое описание потребности и действий, предлагаемых для ее удовлетворения. Резюме – первое, на что обращают внимание люди, оценивающие Отчет, так что команда должна уделить этому документу максимум внимания и сделать все возможное, чтобы четко, убедительно и кратко обосновать ценность и уникальность своего бизнеса. Обычно резюме составляется после написания Отчета. Воспользуйтесь многочисленными источниками информации в Интернете и советами, касающимися составления резюме.
- **Отчет компании** не должен превышать 10 страниц и должен содержать актуальную информацию о проделанной работе и инвестиционной привлекательности проекта.
- **Дополнительная информация**, иллюстрирующая, дополняющая и расширяющая представление о содержании Отчета в целом и его разделов, должна содержаться в Приложениях к отчету.

Основные аспекты, рассматриваемые в Отчете:

Структура и сильные стороны компании

- Организационная структура – участники проекта и распределение обязанностей
- Соответствует ли состав команды целям и задачам проекта? Возможны ли изменения в команде?
- Обладает ли команда достаточными навыками и опытом? Присутствуют ли увлеченность и азарт?
- Сбалансированная эмоциональная привязанность в сравнении с концентрацией на эффективности бизнеса?

Стратегия и бизнес модель

- Описание бизнес стратегии
- Описание ценностного предложения (value proposition)
- Заинтересованные стороны (stakeholders)

- Цели и задачи
- Характеристика рынка и ключевые факторы успеха, а также параметры их измерения и оценки

Оценка альтернативных вариантов

- Представление анализа по методу затраты/выгоды вариантов реализации бизнес-идеи.
- Описание предпочтительного варианта и возможных компромиссов.
- План реализации

Этот часть документа описывает широкий спектр вариантов, рассмотренных в свете существующих и будущих потребностей бизнеса с целью достижения оптимального баланса затрат, выгод и рисков.

Данный раздел должен содержать анализ затрат и выгод по крайней мере трех вариантов удовлетворения потребностей бизнеса, а также включать анализ нематериальных преимуществ, которые не могут быть определены количественно в финансовом плане. Детальный анализ альтернативных вариантов должен предшествовать обоснованию предпочтительного варианта и связанных с ним компромиссов.

Вопросы к рассмотрению:

- Насколько широк диапазон исследуемых альтернатив?
- Принимались ли во внимание инновационные решения и (или) варианты сотрудничества? Если ответ отрицательный, с чем это связано?
- Был ли выявлен оптимальный баланс затрат, выгод и рисков? Если нет, на какие компромиссы пришлось пойти (например, пренебречь частью выгод, чтобы удержать затраты в пределах бюджета, или пойти на взвешенный риск, чтобы достичь существенных выгод)?

Рыночные и коммерческие аспекты

- Предлагаемые сегменты рынка
- Тестирование прогнозов и ожиданий в отношении целевых рынков
- Основные особенности предлагаемых коммерческих соглашений (например, условия и сроки контактов, механизмы платежей и стимулирование эффективности).
- Представление коммерческого потенциала идеи, включая:
 - Оригинальность, патент/авторские права, пути вывода на рынок, потенциальную коммерческую ценность
 - Бизнес-модель роста (например, лицензирование, франчайзинг, агентская модель и др.).

Экономичность и финансовый прогноз

- Точно определенная потребность в инвестициях
- Разъяснение сути бизнеса и окупаемости инвестиций.
- Обоснование способности компании к генерированию денежных поступлений/прибыли в краткосрочной перспективе
- Сведения о доступном финансировании и приблизительной оценке прогнозируемой стоимости проекта
- Представление ведомственных расходов (при наличии таковых)
- Представление доходов и расходов – имеющихся и прогнозируемых
- Прогноз движения денежных средств

Достижимость

- Представление детального плана достижения желаемых результатов, включая информацию об основных этапах и зависимости между основными видами деятельности, а также планы действий в чрезвычайных ситуациях (например, в связи с задержками поставок)
- Определены основные виды рисков и планы управления рисками.

Приложение А: Титульный лист

(Логотип компании)

<p>Описание компании: 45 слов</p> <p>Решаемая проблема: 45 слов</p> <p>Предлагаемое решение: 45 слов</p>

<p><i>Добавьте следующую информацию жирным шрифтом и удалите курсив</i></p> <p><i>Название компании:</i></p> <p><i>Адрес:</i></p> <p><i>Телефон:</i></p> <p><i>Email:</i></p> <p>Дата основания:</p> <p>Количество сотрудников:</p> <p>Финансовая история: <i>(перечислите все поступления в формате: XX тыс. рублей)</i></p> <p>Привлеченные средства (на данный момент):</p> <p>Общая требуемая сумма:</p> <p>Ассигнованные средства: <i>(Если таковых нет, удалите категорию)</i></p> <p>Использование привлеченных средств: <i>(10 слов)</i></p> <p>3-х летний прогноз поступлений</p> <p>1 год:</p> <p>2 год:</p> <p>3 год:</p> <p>Финансовые показатели:</p> <p>Совокупный доход:</p> <p>Скорость сгорания:</p> <p>Положительный денежный поток (когда?):</p> <p>Команда: всего 80 слов <i>(приблизительно равное количество слов на каждого члена команды)</i></p> <p>Имя и фамилия:</p> <p>Имя и фамилия</p>	<p>Технологии</p> <p>100 слов</p>
	<p>Защищенность бизнеса</p> <p>75 слов</p>
	<p>Бизнес модель</p> <p>65 слов</p>
	<p>Основные этапы</p> <p>10 слов на 1 пункт</p> <ul style="list-style-type: none"> • • • • •

Приложение В: Судейский лист
Оценка Отчета
Название команды: _____

КРИТЕРИИ	Количество баллов 1-5	Ценность	Результат
Резюме и титульный лист		5	
Структура и сильные стороны компании Содержит ли Отчет описание организационной структуры компании (члены команды и распределение ролей)? Насколько сбалансирована команда? Обладает ли она необходимыми навыками и опытом?		2	
Стратегия и бизнес модель Насколько полно Отчет описывает важнейшие элементы успешного бизнеса (инновации, маркетинг, продажи, покупатели, товар/услуга, экономические и финансовые показатели, работа команды, коммуникации, управление, стратегии и т.д.)? Насколько четко изложено ценностное предложение бизнеса? Отражает ли бизнес-модель факторы успеха компании и стратегию выхода на рынок?		2	
Оценка альтернативных вариантов Насколько широк диапазон рассмотренных вариантов? Принимались ли во внимание инновационные решения и (или) варианты сотрудничества? Был ли выявлен оптимальный баланс затрат, выгод и рисков? Если нет, какие компромиссы пришлось допустить (например, пренебречь частью выгод, чтобы удержать затраты в пределах бюджета, или пойти на взвешенный риск, чтобы достичь существенных выгод)?		2	
Анализ рынка и коммерческие аспекты Был ли определен и четко описан в Отчете целевой рынок? Насколько перспективен этот рынок с точки зрения потенциального роста? Насколько полны и эффективны были анализ и планирование бюджета, оценка расходов, ценообразование и прогнозы поступлений от продаж? Насколько реалистичны коммерциализация и рыночный успех проекта?		2	
Экономичность и финансовые прогнозы Определила ли компания производственные и финансовые цели и показатели? Составлены ли бюджет и финансовый прогноз? Насколько реалистичны и документально подтверждены предположения, лежащие в основе прогнозов? Ведется ли бухгалтерский учет и финансовая отчетность (баланс и отчет о прибылях и убытках), если у стартапа уже есть оборот?		2	
Достижимость Удалось ли компании на основе анализа бюджета и счетов операционализировать конкретные действия в отношении продаж? Насколько проработан план достижения желаемых результатов, включая информацию об основных этапах и зависимости между основными видами деятельности?		1	
Были ли проанализированы и оценены возможности оформления прав интеллектуальной собственности? Были ли предприняты действия в этом направлении?		1	
		Максимум 85	

Оформление отчета может повлиять на общий счет: 10 баллов могут быть добавлены за отличное оформление или сняты, если оформление не соответствует критериям

Распределение баллов

1 - 2 балла:	За неубедительное, недостаточно полное и неудовлетворительное исполнение
3 балла:	За хорошее исполнение
4 -5 баллов:	За отличное исполнение без недостатков или с незначительными недостатками