

Данный отчёт является примером
Реальный отчёт может отличаться в деталях от представленного примера

Отчёт по результатам оценки проекта
Древесно-угольные брикеты (ДУБы)
(тариф «Подключить эксперта»)

Иван И. Иванов [соискатель]

Дата оценки: 31 июня 20XX

Платформа [InvestAP](#)

Содержание отчёта

Раздел 1. Резюме метрик проекта	3
Раздел 2. Описание основных разделов проекта	4
Раздел 3. Индекс / Рейтинг инвестиционной привлекательности	6
Раздел 4. Результаты и графики по 5 факторам	6
Раздел 5. Результаты и графики по 25 критериям	7
Раздел 6. Комментарии, выводы экспертов	8
Раздел 7. Рекомендации экспертов	9

Сокращения и обозначения

Факторы / модели оценки проекта

МП – Модель Персонала проекта
 БМ – Бизнес-модель проекта
 ММ – Маркетинг-модель проекта
 ПМ – Производственная модель проекта
 ФМ – Финмодель проекта

Альтернативные оценки проекта

СО – Самооценка (исходная)
 СОк – Самооценка (коррекция)
 ЭО – Экспертная оценка

Результаты оценки проекта

ИИП – Индекс Инвестиционной Привлекательности (диапазон 0...100)
 РИП – Рейтинг Инвестиционной Привлекательности (диапазон ААА...ССС)

Система «Светофор»

Зелёная зона – низкий риск, фактор / критерий достаточно хорошо развит

Жёлтая зона – средний риск, фактор / критерий недостаточно развит

Красная зона – высокий риск, фактор / критерий не развит

Система рейтингов

название	Рейтинг	описание
высший	А А А	Максимальное благоприятствование к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; минимум рисков инвестора
высший -	А А В	Сильное благоприятствование, но не максимальное, к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; малые риски инвестора
средний +	А В В	Благоприятствование несколько выше среднего к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; пониженные риски инвестора
средний	В В В	Среднее благоприятствование к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; средние риски инвестора
средний -	В В С	Благоприятствование ниже среднего к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; повышенные риски инвестора
низший +	В С С	Слабое благоприятствование, но не минимальное, к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; большие риски инвестора
низший	С С С	Минимальное благоприятствование к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; максимум рисков инвестора

Раздел 1. Резюме метрик проекта

Данные метрики позволяют увидеть весь проект целиком по ключевым моментам.

Этот раздел не отменяет и не заменяет другие разделы, в т.ч. полноценный бизнес-план.

1	Отрасль проекта	Производство ТНП
2	Орг.правовая форма проекта в текущий момент	ООО
3	Регион ведения бизнеса сейчас	г.Пермь
4	Стадия проекта	регулярные продажи
5	Возраст проекта	13 лет
6	Кол-во участников команды (основатели + наёмные сотрудники)	12
7	Среднемесячная выручка за последние 12 месяцев, млн.руб.	1,42
8	Текущая средняя рентабельность продаж, %	10,56
9	Объём ранее проинвестированных средств, млн.руб.	13,5
10	Потребность в дополнительных инвестициях в проект, млн.руб.	14,0

Раздел 2. Описание основных разделов проекта

1. Основная информация о проекте (статус)		
1.1.	Кратко, суть вашего проекта – какой продукт (товар / услугу) он создает для рынка	Производство и продажа Древесных Угольных Брикетов (ДУБов) из отходов производства древесного угля
1.2.	Какие основные «проблемы / потребности» продукт закрывает у потребителей	Нестабильное качество горения с непрогнозируемым временем и температурой с учётом загрузки печи, гриля, мангала
1.3.	Как эти «проблемы / потребности» потребители закрывают сейчас	Частично древесным углем, частично газовыми горелками
1.4.	На какой стадии сейчас находится проект	Регулярные продажи
1.5.	Как давно проект активен	3 (года)

2. Рынок сбыта, продукт и его ценность		
2.1.	Каковы ваши ключевые потребители – Целевые Клиентские Сегменты (ЦКС)	Сетевые АЗС Магазины «Всё для сада / дома» Рестораны, гриль-бары, «частники»
2.2.	Каков годовой объём рынка для вашего продукта; сколько % от него вы хотите занять в перспективе 3-5 лет	Рынок (объём): более 900 млн.руб., растёт Амбиции: занять около 20% от рынка
2.3.	Основные каналы продвижения, продаж вашего продукта	Прямые продажи (80-90%) Продвижение через сайты
2.4.	Ваши основные конкуренты / аналогичные продукты	Воанда, Грилькофф, Дубок
2.5.	Ваше отличие от конкурентов / аналогичных продуктов	При стабильном качестве ДУБов низкая цена (для клиента) за счёт низкой себестоимости

3. Производство		
3.1.	Как / с помощью чего производится продукт	Единая технологическая цепочка производственного процесса со своим оборудованием
3.2.	Требования к организации производства	средние
3.3.	Наличие своей производственной базы	вполне хорошая (80%)
3.4.	Возможность изготовить функциональный (работающий) прототип самостоятельно	полная (100%)
3.5.	Возможность изготовления партий продукции самостоятельно	полная (100%)

4. Команда проекта		
4.1.	Основатели проекта (команда проекта), их профессиональный опыт	2 человека: Производственник, Коммерсант
4.2.	Сотрудники (не основатели) проекта, их профессиональный опыт	Коллектив 2 смен, укомплектован
4.3.	Консультанты (трекеры, менторы) проекта, их профессиональный опыт	нет
4.4.	Партнеры / аутсорсеры (партнеры-поставщики)	Проработанные партнёры поставщики сырья и упаковки
4.5.	Кто руководит проектом	Основной владелец – Производственник

5. Зрелость проекта		
5.1.	Какие ресурсы (деньги, время, интеллектуальная собственность) уже были вложены в проект	8,5 млн.руб.
5.2.	Какие официальные (подтвержденные) активы есть у проекта	В собственности: земля, помещения и оборудование
5.3.	Каких результатов достиг проект	Выпуск продукции 60 тонн/мес.
5.4.	Кто ваши основные инвесторы на текущий момент	Владельцы + займ (частный)
5.5.	Кто ваши стратегические партнеры, которые готовы использовать ваш продукт или другим образом помогать развитию вашего проекта	Федеральные сети: автозаправки, магазины, рестораны Гриль-бары, рестораны с открытым огнём, выездные барбекю-бары

6. Инвестиции для проекта		
6.1.	Какие раунды инвестиций вы уже прошли, сколько привлекли	5 млн.руб.
6.2.	Какие суммы необходимы, и в какой последовательности	14 млн.руб.
6.3.	На какие цели будет направлена инвестиция	60% - закупка оборудования для увеличения производительности тех.линии с 60 до 240 тонн/мес., 30% - резерв сырья на склад 10% - резерв упаковки на склад
6.4.	Формат привлечения инвестиций (что предлагается инвесторам)	0 – нет понимания
6.5.	Текущие кредитные обязательства проекта / членов команды	2 – обязательства участников более 5 млн.руб. (Производственник)

Раздел 3. Индекс / Рейтинг инвестиционной привлекательности

Индекс / рейтинг	Самооценка (исходная)	Самооценка (коррекция)	Экспертная оценка
Индекс Инвестиционной Привлекательности (ИИП)	62,70	47,00	57,35
Рейтинг Инвестиционной Привлекательности (РИП)	BBC	CCC	BCC

Раздел 4. Результаты и графики по 5 факторам

Факторы / модели	МП	БМ	ММ	ПМ	ФМ
Самооценка (СО)	7,00	13,00	14,00	18,00	13,60
Самооценка скорректированная (СОк)	4,66	9,39	12,64	11,99	10,40
Экспертная оценка (ЭО)	7,00	9,00	12,00	21,00	12,80

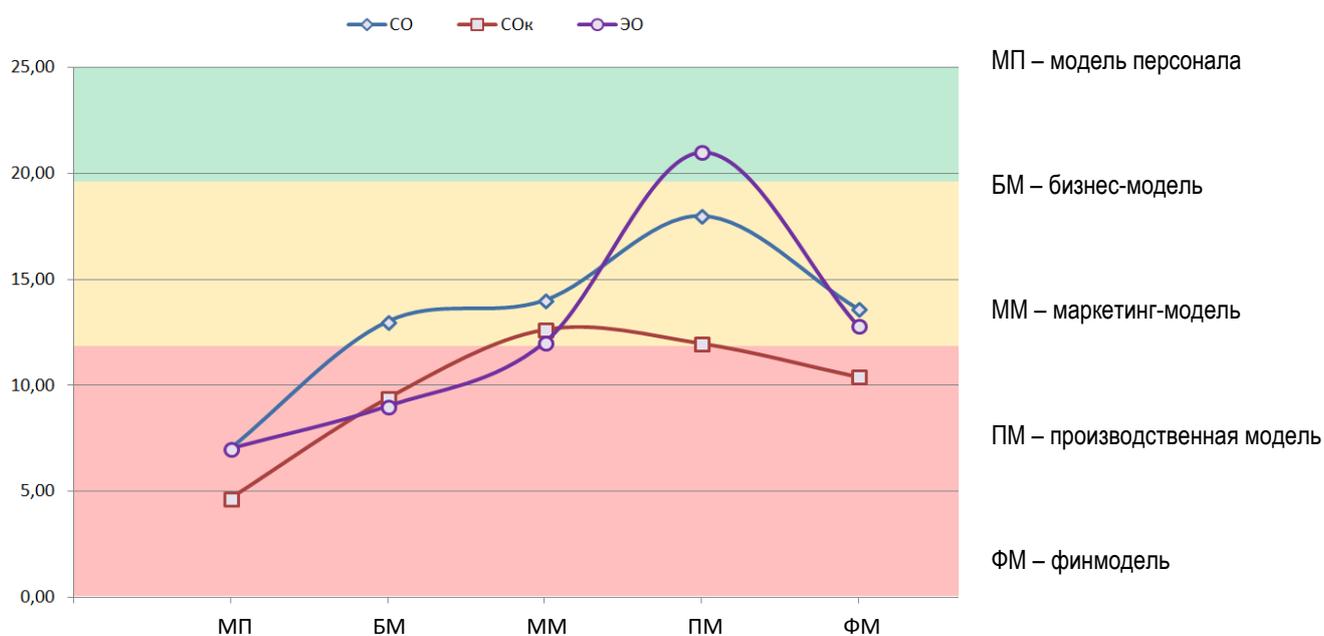


Рис.1. Графики по 5 факторам в системе «светофор»: Самооценка (СО), Самооценка скорректированная (СОк), Экспертная оценка (ЭО)

Раздел 5. Результаты и графики по 25 критериям

Фактор / Модель	Критерий
Модель Персонала (МП)	1 ЦОК – Целевые Ориентиры Команды
	2 РВД – Роли, Вклады, Доли
	3 МПК – Мотивационный Потенциал Команды
	4 ТРК – Трудовые Ресурсы и Компетенции
	5 РТР – Риски Трудовых Ресурсов
Бизнес-Модель (БМ)	6 ОБИ – Оценка Бизнес-Идеи
	7 МБИ – Монетизация Бизнес-Идеи
	8 ОБМ – Общая оценка бизнес-модели
	9 УБМ – Устойчивость бизнес-модели
	10 РБМ – Рискованность бизнес-модели
Маркетинг-Модель (ММ)	11 ПП – План продаж
	12 ПКР – Понимание Клиентского Рынка
	13 КА – Конкурентный Анализ
	14 ЦН – Ценообразование
	15 МР – Маркетинговые Риски
(Производственная модель (ПМ))	16 ПЗ – План Затрат
	17 КБП – Ключевой бизнес-процесс
	18 РЕС – Ресурсы
	19 ТБП – Технолого-Производственная База
	20 РДР – Разрешения, Допуски, Риски
Финансовая Модель (ФМ)	21 ВР – Выручка
	22 РС – Расходы
	23 НЛ – Налоги
	24 ИНВ – Инвестиции
	25 ФП – Финансовые показатели

Связь номеров названий критериев на графиках (внизу) и их расшифровка в таблице (вверху)

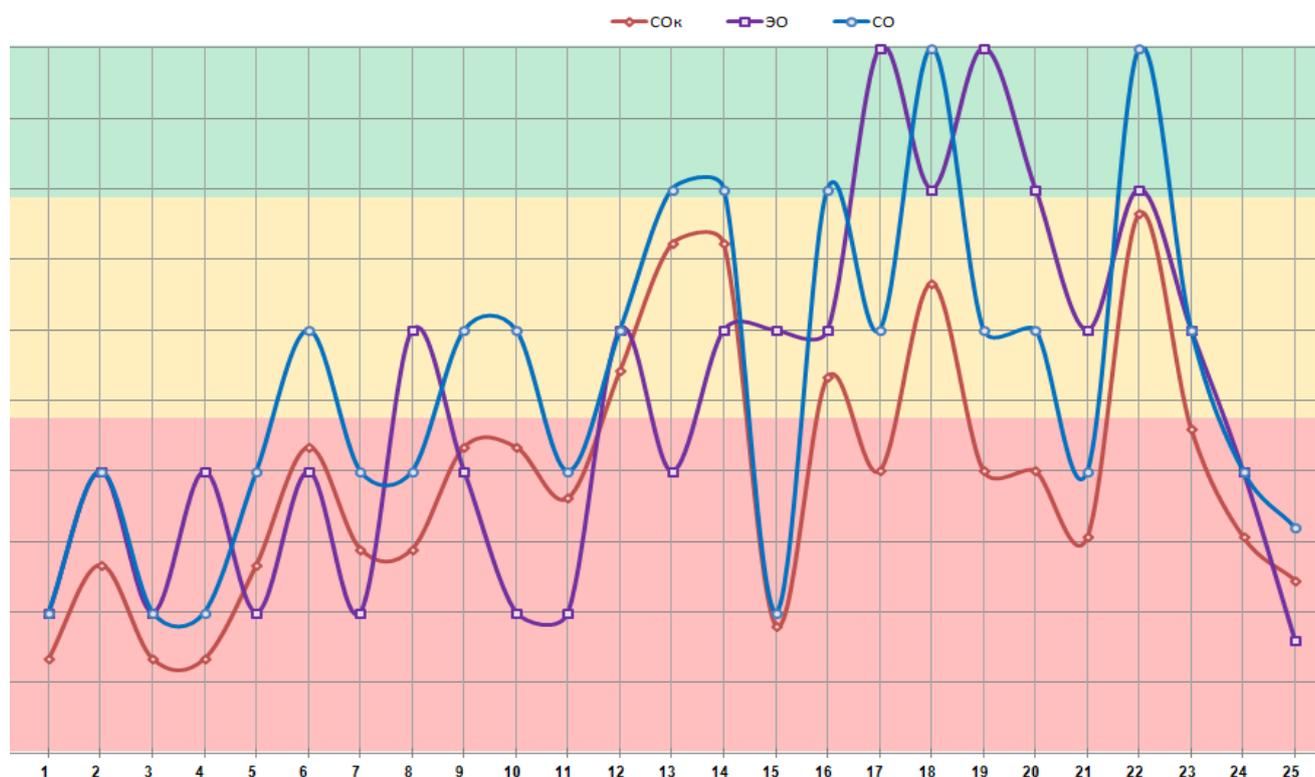


Рис.2. Графики по 25 критериям в системе «светофор»: Самооценка (СО), Самооценка скорректированная (СОк), Экспертная оценка (ЭО)

Раздел 6. Комментарии, выводы экспертов

Исходная самооценка Основателем говорит о том, что проект находится в зоне «средний-», и его привлекательность чуть ниже среднего. Об этом говорят невысокий исходный Индекс (ИИП) = 62,7 (жёлтая зона) и Рейтинг (РИП) = ВВС.

Скорректированная самооценка говорит о том, что проект находится уже в зоне серьёзного риска с низкой инвестпривлекательностью; у него, вероятно, есть «скрытые» сложности: Индекс (ИИП) = 47,0 (красная зона), Рейтинг = ССС («низший» рейтинг: минимальное благоприятствование для инвестиций, высокие риски).

Экспертная оценка выводит проект в самый низ «жёлтой зоны», граничащей с «красной зоной»; ИИП = 57,35 (жёлтая зона), РИП = ВСС («низший+» рейтинг: слабое благоприятствование для инвестирования в проект с большими рисками).

Общий взгляд на ситуацию:

Мы видим разбросы значений ИИП'ов и РИП'ов как в с отрицательным, так и с положительным значениями; это говорит о том, что прежде всего основатель(и) видит свой проект весьма субъективно, полагается на ощущения; даже есть моменты, которые по мнению эксперта проработаны лучше, чем думает сам основатель(и).

Скорее всего, бизнес ведётся так называемым «натурально-интуитивным способом», т.е. без каких-либо технологий и инструментов управления – «просто берут и делают». В этом есть текущий риск для инвестора, если не изменить ситуацию, но и серьёзные возможности для успеха в случае привнесения новой культуры управления.

Взгляд на ситуацию на уровне 5 факторов:

С точки зрения 5-факторной модели (графики на рис. 1) видно, что хуже всего проработана Модель персонала, а лучше всего – Производственная модель. Это вполне логично, учитывая, что основной и управляющий владелец бизнеса – производитель

Приблизительно на одном уровне (ниже среднего) выглядят – Бизнес-Модель, Маркетинг-Модель, ФинМодель. Это косвенно подтверждает мнение, что бизнес ведётся и развивается «натурально-интуитивным способом».

Взгляд на ситуацию на уровне 25 критериев (субфакторов):

С точки зрения «тонкой» оценки проекта по 25 критериям картина выглядит весьма фрагментированной и изменчивой – здесь видны сильные разбросы в оценках Соискателем и Экспертами. Важно отметить, что оценённые экспертом маркетинговые риски заметно меньше, чем по оценке основателем – это даёт положительный сигнал.

Проваленные «финансовые показатели» говорят о низкой культуре контроллинга наряду с низкой культурой управления исполнением.

Общий вывод – проект потенциально представляет интерес, но есть значительные скрытые сложности, к которым нужно быть готовым.

Раздел 7. Рекомендации экспертов

1. Перепроверить у Основателя причины и фактические моменты управления своим бизнесом по всем 5 критериях, лежащих в основе Модели Персонала:

- a. **ЦОК** – Целевые Ориентиры Команды
- b. **РВД** – Роли, Вклады, Доли
- c. **МПК** – Мотивационный Потенциал Команды
- d. **ТРК** – Трудовые Ресурсы и Компетенции
- e. **РТР** – Риски Трудовых Ресурсов

Необходимо убедиться, что модель исполнения может быть существенно улучшена – силами самих основателей или силами, привлечёнными инвестором. Это будет одним из ключевых условий дальнейшего успеха бизнес-проекта

2. Перепроверить у Основателя, как он понимает свою бизнес-модель, что в ней считает понятным для него и успешным, а что ускользает от его понимания и, соответственно, управления. Особое внимание обратить на критерии:

- a. **Монетизация Бизнес-идеи (МБИ)** – невысокая оценка Основателем и низкая оценка Экспертом; возможно это часть недостаточно прорабатывалась владельцами, а может быть даже вообще не была в фокусе внимания
- b. **Общая оценка Бизнес-модели (ОБМ)** – здесь картина обратная: эксперт на фоне невысокой общей оценки, дал оценку по этому критерию выше, чем сам Основатель; Это может означать, что «исполняемая» командой владельцев бизнес-модель не так плоха, как может показаться, и с потенциалом улучшения.

Бизнес-модель отвечает за понимание владельцами основных аспектов ведения бизнеса, управления им и развития. Видно, что это нуждается в настройке – усилиями самого инвестора или привлечённых им специалистов.

Для проекта серьёзные возможности для успеха кроются в случае привнесения инвестором новой культуры управления. Это даст не только прозрачность, но и покажет дополнительные возможности извлечения прибыли – и для основателей, и для инвестора.

Для инвестора

Проект, несмотря на низкие показатели в описании и рассчитанных метриках, обладает неплохим рыночным потенциалом – есть резервы по формированию маржи и наращиванию объёмов.

Стоит уделить особое и пристальное внимание команде проекта (владельцам) и наёмным исполнителям. Возможно – при решении войти в проект – принять активное участие в операционной деятельности проекта или нанять «внутренний монитор».

Отдельно – наладить финансовый мониторинг по всем операциям и обязательной отчётности.

Как вариант решения – организовать все финансовые транзакции через каналы / инструменты / структуры инвестора.