

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

Отчёт по результатам оценки проекта  
Древесно-угольные брикеты (ДУБы)  
(тариф «**Всё включено**»)

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 AAA...CCC)

### 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	<b>А А А</b>	Максимальное благоприятствование к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; минимум рисков инвестора
высший -	<b>А А В</b>	Сильное благоприятствование, но не максимальное, к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; малые риски инвестора
средний +	<b>А В В</b>	Благоприятствование несколько выше среднего к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; пониженные риски инвестора
средний	<b>В В В</b>	Среднее благоприятствование к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; средние риски инвестора
средний -	<b>В В С</b>	Благоприятствование ниже среднего к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; повышенные риски инвестора
низший +	<b>В С С</b>	Слабое благоприятствование, но не минимальное, к рассмотрению проекта в качестве объекта инвестиций; большие риски инвестора
низший	<b>С С С</b>	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%)

<b>4. Команда проекта</b>		
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

<b>5. Зрелость проекта</b>		
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

<b>6. Инвестиции для проекта</b>		
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
<b>Индекс Инвестиционной Привлекательности (ИИП)</b>	<b>62,70</b>	<b>47,00</b>	<b>57,35</b>
<b>Рейтинг Инвестиционной Привлекательности (РИП)</b>	<b>BBC</b>	<b>CCC</b>	<b>BCC</b>

## Раздел 4. Результаты и графики по 5 факторам

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

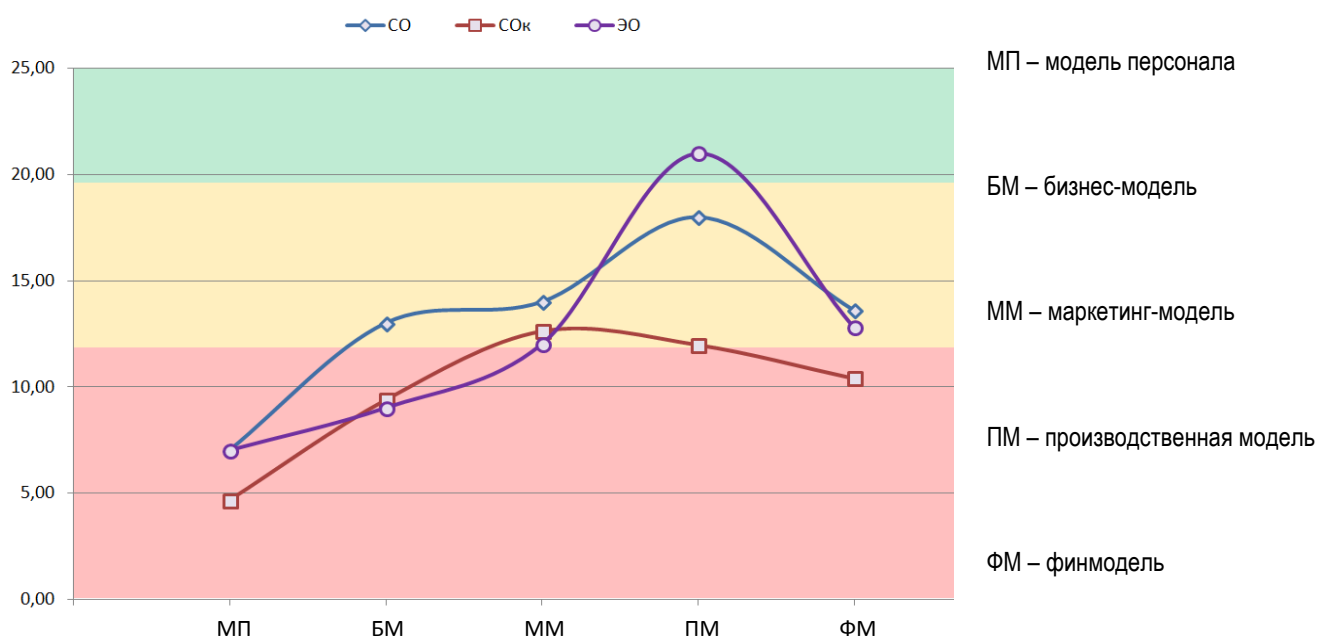


Рис.1. Графики по 5 факторам в системе «светофор»: Самооценка (СО), Самооценка скорректированная (СОк), Экспертная оценка (ЭО)

## Раздел 5. Результаты и графики по 25 критериям

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

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

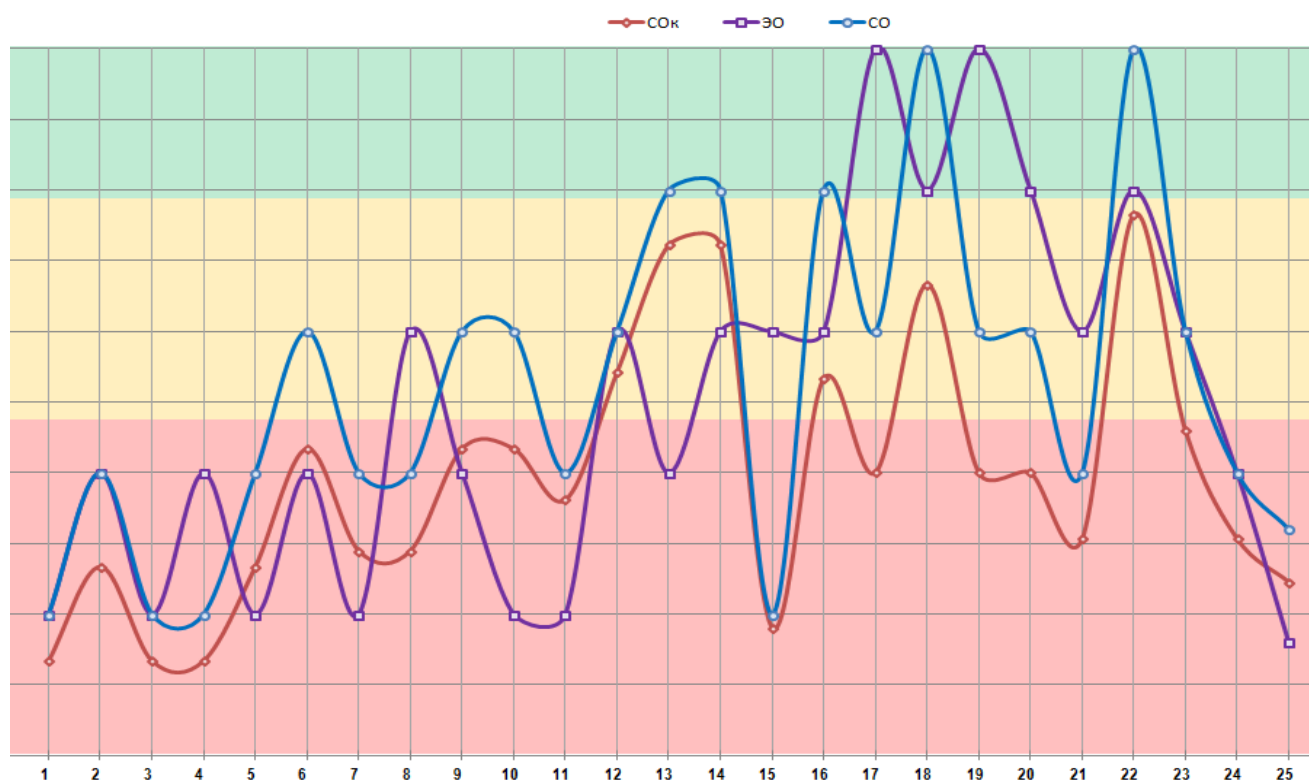


Рис.2. Графики по 25 критериям в системе «светофор»: Самооценка (СО), Самооценка скорректированная (СОк), Экспертная оценка (ЭО)

## 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 – производственник

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.