

Приложение
к приказу от 21.08.2023 № 121-111^п

Приложение
к приказу от 01.02.2023 № 10/1-ПР

Правила предоставления сервиса «Инвестиционная экспертиза проектов»

1. Общие положения

1.1. Настоящие Правила предоставления сервиса «Инвестиционная экспертиза проектов» (далее – Правила) определяют цели, задачи, порядок предоставления сервиса «Инвестиционная экспертиза проектов» (далее – сервис).

1.2. В Правилах используются следующие термины и определения:

1.2.1 **Проект** – комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, выполняемый технологической компанией на ранней стадии и стадии роста, инвестиции в которую связаны с вероятностью потерь средств, а также недостижением запланированного результата и высокой ожидаемой потенциальной доходностью от совокупности таких инвестиций.

1.2.2 **Заявитель** – лицо, подавшее заявку на предоставление сервиса через интернет – ресурс <https://i.moscow>.

1.2.3 **Заявка** – анкета с приложенными документами с описанием проекта.

1.2.4 **Участник кластера** – юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, получивший статус участника инновационного кластера на территории города Москвы в соответствии с постановлением Правительства Москвы от 25 апреля 2019 г. № 435-ПП «О мерах, направленных на функционирование инновационного кластера на территории города Москвы».

1.2.5 **Партнер–инвестор** – физическое лицо, юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, имеющий потенциальный интерес к инвестициям в проект, подписавший соглашение с Фондом «Московский инновационный кластер».

1.3. Сервис предоставляется бесплатно и на постоянной основе.

1.4. Сервис предоставляется поэтапно:

– оценка инвестиционной привлекательности проекта по четырем разделам: продукт, рынок, динамика развития проекта и команда, согласно приложению 1 к настоящим Правилам (далее – скрининговая оценка проекта), а также подготовка заключения по итогам скрининговой оценки проекта, согласно приложению 2 к настоящим Правилам;

– расширенная оценка инвестиционной привлекательности проекта по 10 (десяти) разделам: рынок, продукт, бизнес-модель, динамика развития проекта, продажи и маркетинг, конкуренты команда, технология, сделка и финансы, согласно приложению 3 к настоящим Правилам (далее – скоринговая оценка проекта), а также подготовка инвестиционного заключения по проекту,

согласно приложению 4 к настоящим Правилам (далее – инвестиционное заключение).

1.5. Сервис предоставляет Фонд «Московский инновационный кластер» (ИНН 9710075695) (далее – Фонд).

1.6. Официальный интернет-ресурс, размещенный в информационно-телекоммуникационной сети Интернет: <https://i.moscow> (далее – сайт).

1.7. Официальная электронная почта: InvestExpertise@cluster.mos.ru.

1.8. Официальным языком сервиса является русский язык.

2. Цели и задачи сервиса

2.1. Цели сервиса:

- содействие участникам кластера в привлечении инвестиций в свои проекты;

- содействие инвесторам в оценке инвестиционной привлекательности проектов для заключения инвестиционных сделок.

2.2. Задачи сервиса:

- поиск новых перспективных проектов на ранней стадии своего развития (стартапов) на российском рынке;

- демонстрация инвестиционно-привлекательных проектов партнерам-инвесторам с целью принятия решений о возможности инвестирования в них.

3. Порядок предоставления сервиса

3.1. Сервис предоставляется в заявительном порядке.

3.2. Для получения доступа к сервису юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю, авторизованному на сайте, необходимо подать заявку на предоставление сервиса в электронной форме посредством сайта.

3.3. Заявка включает разделы и перечень материалов, установленных приложением 5 к настоящим Правилам.

3.4. Заявитель может отправить не более одной заявки в отношении каждого проекта, при этом, если у заявителя имеется более одного проекта, он имеет право отправить отдельные заявки по каждому проекту. Общее количество заявок, направляемых одним заявителем, не ограничивается.

3.5. Фонд осуществляет проверку заполнения заявок на соответствие полноты представленных сведений и в срок не позднее **2 (двух) рабочих дней** со дня поступления заявки направляет заявителю уведомление посредством личного кабинета на сайте:

- об отказе в приеме заявки в случае предоставления неполного комплекта документов;

- о приеме заявки к рассмотрению в случае предоставления полного комплекта документов.

3.6. В случае отказа в приеме заявки заявитель вправе подать заявку повторно после ее доработки.

3.7. Заявитель имеет возможность отзыва заявки на любом этапе предоставления сервиса.

3.8. В отношении одобренных заявок проводится скрининговая оценка проекта.

3.9. Заключение по итогам скрининговой оценки проекта направляется заявителю посредством личного кабинета на сайте в течение **3 (трех) рабочих дней** с момента получения уведомления о приеме заявки к рассмотрению в соответствии со вторым дефисом пункта 3.5 настоящих Правил.

3.10. Заявители, являющиеся участниками кластера, проекты которых набрали более 5 баллов (включительно) по результатам скрининговой оценки, получают уведомление о проведении скоринговой оценки проекта посредством личного кабинета на сайте.

3.11. Заявители, не являющиеся участниками кластера, проекты которых набрали более 5 баллов (включительно) по результатам скрининговой оценки, посредством личного кабинета на сайте получают уведомление о необходимости подачи заявки на присвоение статуса участника кластера в срок, не превышающий 5 (пяти) рабочих дней с момента получения уведомления.

3.12. Если по истечении установленного пунктом 3.11 настоящих Правил срока заявитель не подал заявку на присвоение статуса участника кластера, Фонд информирует заявителя о завершении предоставления сервиса.

3.13. Заявители, проекты которых набрали менее 5 баллов по результатам скрининговой оценки, получают аргументированный отказ в дальнейшем предоставлении сервиса.

3.14. После корректировки и доработки заявки и материалов проекта, в том числе, в соответствии с рекомендациями, полученными в аргументированном отказе по итогам скрининга, доработанная заявка на предоставление сервиса может быть подана повторно.

3.15. Скоринговая оценка проекта и подготовка инвестиционного заключения о проекте осуществляется в срок, не превышающий **10 (десяти) рабочих дней** с момента получения заявителем уведомления о проведении скоринговой оценки проекта, в ходе которой Фонд вправе запрашивать дополнительные материалы и сведения о проекте, необходимые для качественной оценки проекта.

3.16. В случае запроса у заявителя дополнительных данных срок подготовки инвестиционного заключения увеличивается на срок предоставления таких данных, но не более, чем на 7 (семь) рабочих дней.

3.17. Инвестиционное заключение по итогам скоринговой оценки проекта направляется заявителю посредством личного кабинета на сайте.

3.18. Проекты, прошедшие скоринговую оценку, могут быть представлены на рассмотрение партнерам-инвесторам.

3.19. Заявитель, в отношении проекта которого был предоставлен сервис, вправе повторно подать заявку в случае доработки проекта в соответствии с рекомендациями, полученными в рамках предоставления сервиса или в случае существенной корректировки материалов проекта в срок не ранее 2 (двух) месяцев с даты подачи первой заявки.

4. Порядок предоставления сервиса физическим лицам

4.1. Для получения доступа к сервису физическому лицу, авторизованному на сайте, необходимо подать заявку.

4.2. Сервис предоставляется в заявительном порядке и ограничивается оценкой в соответствии с первым дефисом пункта 1.4 настоящих Правил.

4.3. Сервис оказывается в соответствии с положениями, изложенными в пунктах 3.3 – 3.9 настоящих Правил.

4.4. После регистрации физического лица в качестве ИП или регистрации юридического лица проект может быть рассмотрен в соответствии с пунктами 3.10 – 3.18 настоящих Правил.

5. Заключительные положения

5.1. В случае нарушения заявителем гарантий и заверений, а также в случае получения информации о нарушениях прав третьих лиц Фонд имеет право отказать в предоставлении сервиса заявителю. Уведомление об отказе в предоставлении сервиса направляется заявителю посредством личного кабинета на сайте.

5.2. Направляя заявку на предоставление сервиса, заявитель:

- подтверждает свою заинтересованность в получении сервиса;
- обязуется незамедлительно представлять запрашиваемую Фондом информацию для целей представления сервиса, а также информацию о ходе реализации проекта в течение одного года со дня предоставления сервиса;
- обязуется действовать добросовестно, несет ответственность за недобросовестные действия, как свои, так и участников проекта, в том числе за предоставления некорректных или заведомо ложных данных и информации;
- выражает свое согласие на использование и обработку предоставленной им информации Фондом и третьими лицами, привлекаемыми Фондом для целей предоставления сервиса;
- подтверждает, что при создании проекта права третьих лиц не нарушены, все права на результаты интеллектуальной деятельности принадлежат заявителю, участникам проекта. Заявитель самостоятельно урегулирует претензии третьих лиц, в том числе участников проекта, по любым вопросам, связанным с проектом, том числе по вопросам, связанным с использованием результатов интеллектуальной деятельности в проекте;
- подтверждает право Фонда на использование информации о проекте в информационных целях в том числе, но не ограничиваясь, для размещения на сайте <https://i.moscow> в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.
- соглашается на использование, изменение, сокращение, дополнение и снабжение Фондом информации о результатах интеллектуальной деятельности

заявителя, иллюстрациями, предисловием, послесловием, комментариями, пояснениями без выплаты денежной компенсации (вознаграждения);

– выражает готовность незамедлительно предпринять все необходимые меры для получения статуса участника инновационного кластера на территории города Москвы в соответствии с постановлением Правительства Москвы от 25 апреля 2019 г. № 435-ПП «О мерах, направленных на функционирование инновационного кластера на территории города Москвы» (в случае отсутствия такого статуса у заявителя).

5.3. Сервис оказывается на территории Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации.

5.4. Персональные данные, полученные Фондом в рамках предоставления сервиса, могут быть использованы в случае, если субъекты персональных данных выразили свое согласие на сайте на использование персональных данных в указанных целях в строгом соответствии с требованиями Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных». Фонд гарантирует соблюдение конфиденциальности передаваемых персональных данных и безопасность при обработке.

5.5. Внесение изменений в Правила производится в соответствии с законодательством Российской Федерации. Заявитель, продолжая пользоваться сервисом, подтверждает ознакомление и согласие с внесенными Фондом изменениями.

Скрининговая оценка проекта

I. Раздел «Продукт»

Критерий оценки	Баллы
– продукт не представляет из себя инновацию, либо является абсолютно неработающим, либо не представляет ценности для клиентов	0
– продукт достаточного качества и соответствует некоторым потребностям рынка, но пока не до конца доказана его ценность для клиентов	1
– продукт высокого качества, соответствует потребностям рынка, обладает инновационными особенностями, а также может иметь значительный потенциал для роста и развития, уже доказана его ценность	2

II. Раздел «Рынок»

Критерий оценки	Баллы
Рынок маленький, не позволяет инвестору получить высокую доходность. Точные цифры: – объем SAM < 30 млрд руб (если фокус – рынок России) – SAM < \$1 млрд (если фокус – международный рынок)	0
Рынок дает пространство стартапу для роста. Точные цифры: – 30 млрд руб < SAM < 90 млрд руб (если фокус – рынок России) – \$1 млрд < SAM < \$5 млрд (если фокус – международный рынок)	1
Большой рынок, на котором есть много места, чтобы вырасти стартапу. Точные цифры: – объем SAM > 90 млрд руб (если фокус – рынок России) – SAM > \$5 млрд (если фокус – международный рынок)	2

III. Раздел «Динамика развития проекта»

Критерий оценки	Баллы
– отсутствие доказательств привлечения клиентов или малое количество клиентов, рынок не признал продукт или не было продаж	0
– есть несколько клиентов и/или малое число/объем продаж, продукт не полностью принят рынком, но есть некоторые показатели роста или увеличения интереса	1
– есть значительное количество клиентов и/или высокий уровень продаж, продукт хорошо принят рынком, есть показатели роста или увеличения интереса, устойчивый тренд	2

IV. Раздел «Команда»

Критерий оценки	Баллы
– команда малочисленна и не может предоставить необходимые компетенции для успешного запуска и развития проекта, а основателю не хватает опыта и знаний в важных областях, таких как продукт, маркетинг и управление командой, либо основатель вовлечен в несколько проектов параллельно	0
– члены команды имеют широкую компетенцию и различный опыт, но все еще нуждаются в дополнительных компетенциях для достижения успеха, имеют некоторые слабые места, но обладают потенциалом для развития и роста	1
– команда имеет опытных и талантливых основателя(-ей), который обладает всеми необходимыми навыками для успешного запуска и развития проекта, а команда обладает такой компетенцией и опытом, что может быть готова к масштабированию	2

Приложение 2 к Правилам

(примерная форма заключения по итогам скрининговой оценки проекта)

Заключение по итогам скрининговой оценки проекта

1	Наименование заявителя	
2	ИНН заявителя	
3	Наименование проекта	
4	Отрасль проекта	
5	Потребность в инвестициях (млн руб.)	
6	Контактная информация представителя заявителя:	
	ФИО	
	E-mail	
	Контактный телефон	
7	Дата скрининга	

Результат скрининга:

Сумма баллов – __ баллов

Раздел	Балл *	Комментарии
Продукт	0-2	Описание продукта и его преимущества
Рынок	0-2	Объем рынка
Динамика развития проекта	0-2	Текущее состояние клиента, успехи в продажах, количество клиентов и т.д.
Команда	0-2	Компетенция команды, опыт, количество человек и т.д.

* Баллы: (1 – плохо, 2 – удовлетворительно, 3 – хорошо)

Проекту рекомендовано: (заполняется, если проект набрал менее 5 баллов)

Должность лица,

подготовившего

скрининговую оценку _____

проекта

ФИО

(подпись)

Дата

____.____.____

Скоринговая оценка проекта

I. Раздел «Рынок»

Критерий оценки	Баллы
Рынок маленький, не позволяет инвестору получить высокую доходность. Точные цифры: <ul style="list-style-type: none"> – объем SAM < 30 млрд руб (если фокус – рынок России) – SAM < \$1 млрд (если фокус – международный рынок) 	0
Рынок дает пространство стартапу для роста. Точные цифры: <ul style="list-style-type: none"> – 30 млрд руб < SAM < 90 млрд руб (если фокус – рынок России) – \$1 млрд < SAM < \$5 млрд (если фокус – международный рынок) 	1
Большой рынок, на котором есть много места, чтобы вырасти стартапу. Точные цифры: <ul style="list-style-type: none"> – объем SAM > 90 млрд руб (если фокус – рынок России) – SAM > \$5 млрд (если фокус – международный рынок) 	2

II. Раздел «Продукт»

Критерий оценки	Баллы
– продукт не представляет из себя инновацию, либо является абсолютно неработающим, либо не представляет ценности для клиентов	0
– продукт достаточного качества и соответствует некоторым потребностям рынка, но пока не до конца доказана его ценность для клиентов	1
– продукт высокого качества, соответствует потребностям рынка, обладает инновационными особенностями, а также может иметь значительный потенциал для роста и развития, уже доказана его ценность	2

III. Раздел «Бизнес-модель»

Критерий оценки	Баллы
– бизнес-модель неясна или несостоятельна, не имеет подтверждения цифрами, либо является убыточной без перспектив к улучшению	0
– работающая бизнес-модель, но юнит-экономика пока не доказана либо еще не показывает положительные метрики	1
– перспективная бизнес-модель, которая доказана цифрами, можно посчитать и подтвердить юнит-экономику на большом количестве клиентов, соотношение LTV/CAC более 3, цикл привлечения клиентов не длится годами, стратегия прозрачна и понятна	2

IV. Раздел «Динамика развития проекта»

Критерий оценки	Баллы
– отсутствие доказательств привлечения клиентов или малое количество клиентов, рынок не признал продукт или не было продаж	0
– есть несколько клиентов и/или малое число/объем продаж, продукт не полностью принят рынком, но есть некоторые показатели роста или увеличения интереса	1
– есть значительное количество клиентов и/или высокий уровень продаж, продукт хорошо принят рынком, есть показатели роста или увеличения интереса, устойчивый тренд	2

V. Раздел «Продажи и маркетинг»

Критерий оценки	Баллы
– продаж нет, или они хаотичны, отсутствует команда, которая занимается продажами и маркетингом, основатели не понимают, как продавать продукт/услугу	0
– отдел продаж и система продаж еще не настроены, но уже предприняты шаги для построения эффективных продаж, есть примерный план по улучшению	1
– маркетинг настроен, есть публикации, у проекта компетентная команда продаж, осуществляющая структурные продажи, разработан понятный план масштабирования продаж, имеется система и конкретный план продаж	2

VI. Раздел «Конкуренты»

Критерий оценки	Баллы
– много конкурентов, продукт/услуга не является уникальным, не обладает преимуществами перед решениями конкурентов, ниша бизнеса занята крупными компаниями	0
– есть конкуренты, стартап создает продукт/услугу, которая выделяет его среди конкурентов, имеется возможность для занятия части ниши бизнеса	1
– отсутствие конкурентов/малое число конкурентов в свободной, растущей нише бизнеса, либо инновация, которая меняет рынок и дает сильное конкурентное преимущество	2

VII. Раздел «Команда»

Критерий оценки	Баллы
– команда малочисленна и не может предоставить необходимые компетенции для успешного запуска и развития проекта, а основателю не хватает опыта и знаний в важных областях, таких как продукт, маркетинг и управление командой, либо основатель вовлечен в несколько проектов параллельно	0
– члены команды имеют широкую компетенцию и различный опыт, но все еще нуждаются в дополнительных компетенциях для достижения успеха, имеют некоторые слабые места, но обладают потенциалом для развития и роста	1
– команда имеет опытных и талантливых основателя(-ей), который обладает всеми необходимыми навыками для успешного запуска и развития проекта, а команда обладает такой компетенцией и опытом, что может быть готова к масштабированию	2

VIII. Раздел «Технология»

Критерий оценки	Баллы
– технология проекта устарела или не уникальна, проект может использовать стандартные решения, которые уже широко доступны на рынке что может привести к тому, что конкуренты легко скопируют проект и вытеснят его с рынка	0
– технология проекта уникальна, но не является революционной, проект может использовать инновационные решения, которые уже используются на рынке - такой подход может обеспечить конкурентоспособность проекта на рынке, но не гарантирует ему лидерство	1
– технология проекта является уникальной и революционной, проект использует инновационные технологии, которые еще не применяются на рынке, что позволяет проекту создать значительное преимущество перед конкурентами и занять лидирующую позицию на рынке	2

IX. Раздел «Инвестиционная привлекательность»

Критерий оценки	Баллы
– завышенная оценка компании (соотношение оценки к годовой выручке не менее 9), нет соинвесторов, кому-то из ранних инвесторов принадлежит слишком большая доля, сделку сложно назвать венчурной, не планируются раунды в будущем	0

– стандартная оценка компании (соотношение оценки к годовой выручке составляет 5-9), имеются первые соинвесторы, но нет выдающихся показателей	1
– хорошая оценка компании (соотношение оценки к годовой выручке составляет 2-5), наличие соинвесторов, имеется предыдущие инвестиции, доли распределены адекватно, у основателей имеется стратегия расхода инвестиций	2

Х. Раздел «Финансы»

Критерий оценки	Баллы
– финансовая модель не дает информации для понимания финансовых потоков, проект не выглядит прибыльным, имеет низкую ликвидность, плохое управление капиталом и низкую оценку	0
– финансовая модель недостаточно обоснована, проект может быть прибыльным, но имеет некоторые проблемы с управлением капиталом или оценкой	1
– в финансовой модели есть четкий прогноз с обоснованиями, все процессы подробно описаны, оптимальные показатели по финансовым метрикам, проект выглядит прибыльным, имеет эффективное управление капиталом и высокую оценку	2

Интеллектуальная собственность
Выручка \$ 1 Млн

_____ (текстовое описание)
Да/Нет

Сильные стороны:

- 1) (описание);
- 2) (описание);
- 3) (описание);N)
- ...

Слабые стороны/зоны рисков:

- 1) (описание);
- 2) (описание);
- 3) (описание);
- N) ...

Скоринг | Наименование проекта

сумма баллов по всем разделам / 20

Рынок

0 1 2

Продукт

0 1 2

Бизнес-модель

0 1 2

Динамика

0 1 2

Продажи и маркетинг

0 1 2

Рынок

0 1 2

Есть ли доказательства того, что существующие рыночные условия создают возможности, которые собирается использовать компания? Достаточно ли она велика?

Фокус:

SAM= _ млрд руб

Тренды и факты:

-
-

Продукт

0 1 2

Проблема/решение. Разъяснение, как работает продукт проекта, и что в нем уникального

Проблема: ____

Решение/продукт: ____

Функционал:

-

Полезность/полученные результаты:

-

Как это работает:

-

Планируют внедрять:

-

Бизнес-модель

0 1 2

Как компания зарабатывает деньги? Доказана ли жизнеспособность бизнес-модели?

ЦА: ____

Тип: _____

Тарифы: ____

LTV= _ руб

CAC= _ руб

Средний чек – _ руб

Динамика

0 1 2

Что уже достигнуто, темпы роста, количественные и качественные результаты, ключевые достижения. Оценка соответствия продукта рынку

Выручка – ____

Ключевые клиенты:

Продажи и маркетинг

0 1 2

Существуют ли показатели масштабируемости бизнес-модели? Насколько точно они работают по своей бизнес-модели? Как строится процесс привлечения клиентов?

Существуют ли показатели масштабируемости бизнес-модели? Насколько точно они работают по своей бизнес-модели? Как строится процесс привлечения клиентов?

Основные каналы: ____

Планы: ____

CAC= _____

Скоринг | Наименование проекта

сумма баллов по всем разделам / **20**

Конкуренты

0 1 2

Команда

0 1 2

Технология

0 1 2

Инвестиционная привлекательность

0 1 2

Финансы

0 1 2

Конкуренты

0 1 2

Главные угрозы от других участников рынка, отличия от них, возможности
Конкуренты:

- ____
- ____
- ____

Конкурентные преимущества:

- ____

Команда

0 1 2

Доказательство того, что компания имеет уникальные возможности для реализации этого проекта. Какие области компетенций есть у команды

Основатели: ____

Ключевые члены команды: ____

Всего в команде: ____

Технология

0 1 2

Есть ли существенная ценность в технологии или в их ноу-хау?

Разрабатывают __ лет

Патенты: _____

Инвестиционная привлекательность

0 1 2

Насколько привлекательна сама сделка? Перспективы роста и риски, конкурентоспособность на рынке и прибыльность

Прибыльность: __ млн руб

Конкурентоспособность: _____

Риски: _____

Перспективы: _____

Финансы

0 1 2

Оценка текущих финансовых показателей, объем расходов/мес., качества гипотез и планирования, осуществимости краткосрочных целей дорожной карты.

Burn = __ млн/тыс рублей в месяц

Rupway – __ месяцев

Выручка 22 – __ млн рублей

Выручка 23 – __ млн рублей

Прогнозируемый среднегодовой рост – __%

Качество финансовой модели: (качественная оценка)

Должность лица, подготовившего
инвестиционное заключение по проекту

(подпись) ФИО

Дата _____

Заявка на предоставление сервиса «Инвестиционная экспертиза проекта»

1. Информация о заявителе

1	Фамилия	
2	Имя	
3	Отчество	
4	Контактный телефон	
5	Адрес электронной почты	
6	Наименование организации	
7	ИНН организации	

2. Информация о проекте

1	Наименование проекта	
2	Краткое описание проекта	
3	Отрасль проекта	
4	Дата запуска проекта	
5	Объем привлекаемых инвестиций	

3. К заявке прилагается (обязательно):

1	Инвестиционная презентация	<p>Рекомендуемый перечень разделов презентации:</p> <ul style="list-style-type: none"> – описание продукта, – решаемой проблемы, – рынка, – конкурентов, – команды проекта, – дорожной карты реализации проекта, – предложение инвестору, – бизнес-модель, – динамика развития проекта, – продажи, – технология проекта, – финансовые показатели, – структура сделки.
---	----------------------------	--

4. К заявке прилагается (необязательно):

- Продуктовая презентация.
- Бизнес-модель проекта, включающая описание того, каким образом проект будет генерировать доходы и какие затраты необходимы для реализации проекта.
- Финансовая модель проекта, включающая систему показателей, которая позволяет спрогнозировать и просчитать выручку, денежный поток, прибыль бизнеса, как изменения внутри компании или на рынке отразятся на финансовом положении в будущем.
- Иные документы, по мнению заявителя, необходимые для понимания сути и оценки инвестиционной привлекательности его проекта.