

Приложение

к приказу Фонда МИК
от 16.05.24 № П-10-09-1/24

ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ
в приложение
к приказу Фонда МИК
от 1 февраля 2023 г. № 10/1-ПР

Правила предоставления сервиса «Инвестиционная экспертиза проектов»

1. Общие положения

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

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** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, реализующее(ий) проект, или партнер-инвестор, подавшее(ий) заявку на предоставление сервиса на сайте <https://i.moscow> в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

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

1.2.4 **Участник кластера** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, получившее(ий) 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, имеющее(ий) потенциальный интерес к инвестициям в проект, подписавшее(ий) соглашение с Фондом «Московский инновационный кластер».

1.2.6 **Официальный сайт** – сайт, размещенный в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу: <https://i.moscow>.

1.3. Сервис предоставляется **бесплатно и на постоянной основе**.

1.4. Сервис предоставляется поэтапно:

- скрининговая оценка проекта;
- оценка инвестиционной привлекательности проекта.

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

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

1.7. 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 разных стадиях 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, а также партнеру-инвестору, авторизованному на Официальном сайте, необходимо подать заявку на предоставление сервиса в электронной форме посредством личного кабинета на Официальном сайте.

3.3. Заявка включает разделы и перечень материалов, установленных приложением 1 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 **двух рабочих дней** со дня поступления заявки направляет заявителю уведомление посредством личного кабинета на Официальном сайте:

– об отказе в приеме заявки;

– о необходимости доработки заявки;

– о приеме заявки к рассмотрению.

3.6. В случае отказа в приеме заявки заявитель вправе подать заявку повторно после корректировки материалов заявки.

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

3.8. В случае необходимости доработки заявки Заявитель дорабатывает заявку согласно запросу в личном кабинете на Официальном сайте и имеет возможность повторно подать заявку.

3.9. В отношении принятых к рассмотрению заявок проводится скрининговая оценка проекта.

3.10. Заключение по итогам скрининговой оценки проекта по форме приложения 2 к настоящим Правилам направляется Заявителю посредством личного кабинета на Официальном сайте в течение **трех рабочих дней** с момента получения уведомления о приеме заявки к рассмотрению.

3.11. Заявители, являющиеся участниками кластера, проекты которых набрали 55% и более по результатам скрининговой оценки проекта согласно критериям и формулам расчета, установленным в приложении 3 к настоящим Правилам, получают уведомление о проведении оценки инвестиционной привлекательности проекта посредством личного кабинета на Официальном сайте.

3.12. Заявители, не являющиеся участниками кластера, проекты которых набрали необходимое количество баллов согласно пункту 3.11 настоящих Правил, посредством личного кабинета на Официальном сайте получают уведомление о необходимости подачи заявки на присвоение статуса участника кластера в срок, не превышающий **7 (семи) рабочих дней** с момента получения уведомления.

3.13. Если по истечении установленного пунктом 3.12 настоящих Правил срока заявитель не подал заявку на получение статуса участника кластера или участник программы не соответствует требованиям, предъявляемым к участнику кластера, Фонд информирует заявителя о завершении предоставления сервиса посредством личного кабинета на Официальном сайте.

3.14. Заявители, проекты которых набрали менее 55% по результатам скрининговой оценки проекта согласно критериям и формулам расчета, установленным в приложении 3 к настоящим Правилам, получают аргументированный отказ в дальнейшем предоставлении сервиса.

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

3.16. Оценка инвестиционной привлекательности проекта и подготовка инвестиционного заключения по форме согласно приложению 4 к настоящим Правилам (далее – инвестиционное заключение) осуществляется в срок, не превышающий **10 (десяти) рабочих дней** с момента получения заявителем уведомления о проведении оценки инвестиционной привлекательности проекта, в ходе которой Фонд вправе запрашивать дополнительные материалы и сведения о проекте, необходимые для качественной оценки проекта.

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

3.18. Инвестиционное заключение по итогам оценки инвестиционной привлекательности проекта направляется заявителю посредством личного кабинета на Официальном сайте.

3.19. Проекты, прошедшие оценку инвестиционной привлекательности, могут быть представлены на рассмотрение партнерам-инвесторам.

3.20. Если по итогам выполнения пункта 3.19 настоящих Правил партнерам-инвесторам принято решение о возможности осуществления инвестиций в проект, заявитель получает соответствующее уведомление посредством личного кабинета на Официальном сайте.

3.21. 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 **двух месяцев** с даты подачи предыдущей заявки.

4. Заключительные положения

4.1. 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 Официальном сайте.

4.2. 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 Официальном сайте, а также в разделе «Витрина» Официального сайта;
- 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);

– соглашается на предоставление материалов по проекту и инвестиционного заключения (при наличии) партнерам-инвесторам;

– 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).

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

4.4. Персональные данные, полученные Фондом в рамках предоставления сервиса, могут быть использованы в случае, если субъекты персональных данных выразили свое согласие на Официальном 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.

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

Приложение 1

к Правилам предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза
проектов»

**Заявка
на предоставление сервиса «Инвестиционная экспертиза проекта»**

1. Информация о заявителе

1	Фамилия	
2	Имя	
3	Отчество	
4	Адрес электронной почты	
5	Контактный номер телефона	
6	ИНН организации/индивидуального предпринимателя	
7	Наименование организации/индивидуального предпринимателя	
8	Вы являетесь/представляете	<ul style="list-style-type: none">– Стартап– Инвестор– Корпорация– Другое

2. Информация о проекте

1	Наименование продукта/проекта/технологии*	
2	Дата запуска продукта/проекта/технологии*	
3	Отрасль продукта/проекта/технологии*	<ul style="list-style-type: none">– Реклама и маркетинг / Advertising & Marketing– Аэрокосмические технологии / Aero & SpaceTech– Агропромышленные технологии / AgroTech– Ассистивные технологии / AssistiveTech– Технологии в сфере красоты и ухода / BeautyTech– Софт для бизнеса / Business Software

		<ul style="list-style-type: none"> – Технологии в сфере очистки / CleanTech – Строительные технологии / ConstructionTech – Потребительские товары и сервисы / Consumer Goods & Services – Цифровая безопасность / CyberSecurity – Онлайн-торговля / E-commerce – Образовательные технологии / EdTech – Технологии энергосбережения / Energy – Ивент-технологии / EventTech – Технологии в сфере одежды и моды / FashionTech – Финансовые технологии / FinTech – Пищевые технологии / FoodTech – Игровая индустрия / Gaming – Здравоохранение / HealthCare – Технологии в сфере HR и рабочих процессов / HR & WorkTech – Индустриальные технологии / IndustrialTech – Технологии в сфере юриспруденции / Legal & RegTech – Картирование и навигация / Mapping & Navigation – Медиа и развлечения / Media & Entertainment – Недвижимость / Real Estate – Технологии в сфере ритейла / RetailTech – Технологии в сфере безопасности / SafetyTech
--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> – Спортивные технологии / SportTech – Телеком и коммуникации / Telecom & Communication – Транспорт и логистика / Transport & Logistics – Путешествия / Travel – Иное
4	География продаж*	<ul style="list-style-type: none"> – Россия – СНГ – Ближний Восток – Азия – Европа – Северная Америка – Южная Америка – Иное
5	Целевая аудитория*	<ul style="list-style-type: none"> – b2c – b2b – b2b2c – b2g – другое (p2p, c2c или иное)
6	Краткое описание продукта/проекта/технологии*	
7	Стадия*	<ul style="list-style-type: none"> – Идея – Посевная (MVP, готовый к тестированию) – Ранний рост (первые продажи) – Расширение (стабильные продажи на локальном рынке) – Зрелость (международная экспансия и/или IPO)
8	Ссылка на материалы, подтверждающие уровень готовности продукта/проекта/технологии	
9	Укажите основные тренды рынка, которым соответствует проект/продукт/технология	
10	Выручка от реализации продукта/проекта/технологии за	<ul style="list-style-type: none"> – До 10 – 10-50 – 50-120

	последний календарный год, млн руб.	– Более 120
11	Краткое описание технологической составляющей продукта/проекта/технологии и его уникальности*	
12	Интеллектуальная собственность*	<ul style="list-style-type: none"> – Есть, защищена – Есть, планируется регистрация – Зарегистрированная интеллектуальная собственность отсутствует
13	Преыдуций опыт основателей*	<ul style="list-style-type: none"> – Построение бизнеса – Продажа бизнеса – Работа в стартапе – Работа в корпорации – Иное
14	Опишите подробно опыт основателей в целевой индустрии*	
15	Степень занятости основателей в проекте*	<ul style="list-style-type: none"> – Полная – Частичная
16	Обоснование достаточности управленческих, коммерческих и технических компетенций членов команды для реализации продукта/проекта/технологии* <i>Кратко опишите кем они закрыты и какой опыт в этих направлениях у основателей и членов проекта</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Управленческая _____ – Коммерческая _____ – Техническая _____
17	Участие в ключевых процессах продукта/проекта/технологии (разработке, маркетинге, продажах) внешних подрядчиков?*	<ul style="list-style-type: none"> – Да (укажите какие процессы и почему) – Нет
18	Доля основателей компании в продукте/проекте/технологии на данный момент*	<ul style="list-style-type: none"> – Выше 70% – От 50 до 70% – Менее 50%
19	Наличие нестандартной структуры собственности компании (несколько юридических лиц, особые права акционеров)?*	<ul style="list-style-type: none"> – Да _____ – Нет
20	Объем предыдущего раунда финансирования, млн руб.*	

21	Собственные средства основателей в предыдущем раунде финансирования, млн руб.*	
22	Объем привлекаемых инвестиций, млн руб.*	
23	Доля компании, предлагаемая за привлекаемые инвестиции, %*	
24	На что требуются инвестиции*	
25	Сколько средств в раунде уже собрано, млн руб.*	
26	Есть ли со-инвесторы в раунде?*	<ul style="list-style-type: none"> - Да _____ - Нет
27	Ежемесячные убытки, млн руб.*	
28	Остаток средств на счете*	<ul style="list-style-type: none"> - имеется возможность самостоятельно финансировать проекта без привлечения дополнительных средств - имеющихся средств хватает для финансирования проекта в течение следующего количества месяцев _____ - средства для продолжения финансирования проекта отсутствуют
29	LTV/CAC и другие инвестиционные показатели (при наличии)	
30	Дополнительные важные сведения о проекте, компании, команде	

*обязательные для исполнения поля

3. К заявке прилагается (обязательно):

1	Инвестиционная презентация	<p>Рекомендуемый перечень разделов презентации:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Продукт (описание продукта, включая его количественные и качественные характеристики, предпосылки запуска проекта); - Актуальность (решаемая проектом проблема, его соответствие рыночным и технологическим трендам, описание закрываемой «боли рынка», ожидаемый экономический или иной эффект для потребителя);
---	----------------------------	--

		<ul style="list-style-type: none"> – Рынок (оценка российского и глобального рынка, существующих трендов, определение сегмента, в котором будет реализовываться проект, ожидаемая доля рынка продукта); – Конкуренты (сравнительный анализ продукта проектов и продуктов конкурентов с указанием объёма их выручки и доли на рынке); – Бизнес-модель (описание схемы коммерциализации, ценовой политики, каналов продвижения, необходимых коопераций); – Динамика развития проекта (описание истории развития проекта и дорожной карты развития проекта с указанием основных финансовых и иных показателей, значимых достижений); – Технология проекта (описание технологической составляющей проекта, концепции работы продукта, обоснование технической реализуемости и достижения заявленных характеристик); – Финансовые показатели (основные фактические и планируемые финансовые показатели проекта); – Команда проекта (описание релевантных проекту навыков и компетенций, планы по привлечению дополнительных ресурсов для реализации проекта); – Предложение инвестору (основные показатели инвестиционной сделки, включая объём и назначение привлекаемых средств, основные условия участия инвестора в проекте, нефинансовый запрос к инвестору); – Структура сделки (описание дорожной карты сделки с указанием сроков и условий предоставления средств, наличия других соинвесторов или третьих лиц, сроки и условия выхода инвестора из проекта);
--	--	---

4. К заявке прилагается (необязательно):

- 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.
- Продуктовая презентация.

- Бизнес-модель проекта, включающая описание того, каким образом проект будет генерировать доходы и какие затраты необходимы для реализации проекта.
- Иные документы, по мнению заявителя, необходимые для понимания сути и оценки инвестиционной привлекательности его проекта.

Приложение 2

к Правилам предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза
проектов»

Примерная форма

Заключение по итогам скрининговой оценки проекта



Наименование проекта	
Наименование заявителя	
Контакты	
Дата запуска проекта	
Отрасль	
Наличие MVP	
Итого баллов	

Сделка

Параметры раунда	Объем: млн руб. Оценка: млн руб. post-money
Уже закрыто	млн руб.
Осталось собрать	млн руб.
Расходование средств	(описание) (описание)
Соинвесторы в раунде	(описание)
Распределение долей	(описание)
Предыдущее финансирование	млн руб. (описание)

Параметры проекта

Описание	(текстовое описание)
Ссылка на сайт/demo	URL
Стадия	Вариант из закрытого списка формы заявки
Целевая аудитория	B2B / B2C / B2B2C
Конфигурация продукта/проекта	Soft/Hard/App/Web
География продаж	Вариант из закрытого списка формы заявки

Результат скрининга:

КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ / ПРОЦЕНТ

Отказ / Переход на этап подготовки инвестиционного заключения

Причины	Комментарии
Зеленые флаги (положительные факторы, влияющие на принятие решения об инвестировании)	Если есть: ключевые пункты
Красные флаги (стоп-факторы, влияющие на принятие решения об инвестировании)	Перечень выявленных красных флагов либо пометка об отсутствии красных флагов

Сильные стороны	Слабые стороны (зоны рисков)
1) (описание); 2) (описание); 3) (описание); N) ...	1) (описание); 2) (описание); 3) (описание); N) ...

Продукт	Рынок	Бизнес-модель	Динамика
баллы от 0 до 2	баллы от 0 до 2	баллы от 0 до 2	баллы от 0 до 2
вес: 2	вес: 2	вес: 1	вес: 2
итоговый взвешенный балл: от 0 до 4	итоговый взвешенный балл: от 0 до 4	итоговый взвешенный балл: от 0 до 2	итоговый взвешенный балл: от 0 до 4

Команда	Конкуренция	Финансы	Сделка
баллы от 0 до 2	баллы от 0 до 2	баллы от 0 до 2	баллы от 0 до 2
вес: 4	вес: 1	вес: 1	вес: 1
итоговый взвешенный балл: от 0 до 8	итоговый взвешенный балл: от 0 до 2	итоговый взвешенный балл: от 0 до 2	итоговый взвешенный балл: от 0 до 2

Проекту рекомендовано: (заполняется, если проект получает отказ - что нужно улучшить, чтобы вернуться к обсуждению)

Должность лица,
подготовившего
скрининговую оценку
проекта

_____ ФИО
(подпись)

_____ Дата

Приложение 3

к Правилам предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза
проектов»

Критерии скрининговой оценки проекта

№	Раздел	Балл	Вес	Максимальный взвешенный балл pre-MVP	Максимальный взвешенный балл post-MVP
1	Продукт	от 0 до 2	2	3	4
2	Рынок	от 0 до 2	2	4	4
3	Бизнес-модель	от 0 до 2	1	2	2
4	Динамика	от 0 до 2	2	2	4
5	Команда	от 0 до 2	4	8	8
6	Конкуренция	от 0 до 2	1	2	2
7	Финансы	от 0 до 2	1	2	2
8	Сделка	от 0 до 2	1	2	2
	Итого			25	28

Формула оценивания:

Результат в баллах = балл за раздел «Продукт» * 2 + балл за раздел «Рынок» * 2 + балл за раздел «Бизнес-модель» * 1 + балл за раздел «Динамика» * 2 + балл за раздел «Команда» * 4 + балл за раздел «Конкуренция» * 1 + балл за раздел «Финансы» * 1 + балл за раздел «Сделка» * 1

Результат проектов на стадии pre-MVP в процентах = $\frac{\text{Результат в баллах}}{25} * 100\%$

Результат проектов на стадии post-MVP в процентах = $\frac{\text{Результат в баллах}}{28} * 100\%$

I. Раздел «Продукт»

Критерий оценки	Балл
Соответствие проблемы решению, подтверждение ценности	
Продукт высокого качества, соответствует потребностям рынка, обладает инновационными особенностями,	1

обладает понятной полезностью для пользователя, доказанной позитивной обратной связью от пользователей	
Есть проверенные гипотезы о ценности продукта, могут быть первые пользователи, но их удовлетворенность не является высокой, либо ее трудно измерить, уровень полезности пока не представляется возможным оценить	0,5
Нет явных подтверждений проверенных гипотез о ценности.	0
Стадия продукта	
Значительная часть функциональности уже разработана	0,5
Есть MVP (минимально жизнеспособный продукт)	0,25
Продукт не запущен, находится на стадии концепта, либо в разработке	0
Технологическая составляющая	
Есть уникальная технология, приведены обоснования, какие преимущества она дает	0,5
Технология заявлена или описана, но нет подтверждений преимуществ, либо их подтверждение затруднительно	0,25
Технология отсутствует	0

II. Раздел «Рынок»

Критерий оценки	Балл
Размер рынка	
Целевой рынок больше 50 млрд рублей, либо темп роста в течение 3 лет доведет рынок до показателя в 50 млрд рублей. Предпосылки расчета рынка команды справедливы, источники данных для них приведены. Предварительно расчет можно подтвердить	1
Рынок в диапазоне от 20 млрд до 50 млрд рублей, темп роста 5-10%, предпосылки частично справедливы, источники приведены	0,5
Рынок ниже 20 млрд рублей, либо выше, но стагнирует/падает, предпосылки обоснований неубедительны, отсутствуют источники и нет возможности найти подтверждающие размер данные	0
Характеристика рынка	
Есть недостаточно удовлетворенный или новый сегмент потребителей, отсутствуют лидеры или препятствия к тому, чтобы конкурировать за их долю рынка, незанятая конкурентами емкость рынка, подтвержденные данными проблемные зоны, создающие возможности для проекта	0,5
Позитивные характеристики не обоснованы, либо отсутствуют	0,25

Есть явные причины полагать, что характеристики рынка усложняют запуск нового продукта	0
Тренды рынка	
Приведены данные, которые говорят в пользу позитивного влияния на размер, развитие и динамику роста рынка	0,5
Позитивные тренды не обоснованы данным, либо отсутствуют	0,25
Есть тренды в пользу сокращения объема рынка	0

III. Раздел «Бизнес-модель»

Критерий оценки	Балл
Монетизация бизнес-модели	
Можно выявить преимущества, нет явных ограничений	1
Трудно определить на данном этапе	0,5
Есть явные ограничения к масштабируемости и воспроизводимости, модель с единичными продажами, отсутствуют стимулы удержания пользователей/покупателей	0
Реализация бизнес-модели	
Бизнес-модель сформулирована, можно выделить преимущества в дистрибуции, есть подтверждения, что стратегия работает: проверенные гипотезы, выраженный интерес к предложению (в том числе на основе предыдущих бизнесов команды)	1
Явных преимуществ нет, используются типичные каналы продаж, но гипотезы проверяются и есть первые подтверждения потенциала стратегии	0,5
Стратегии нет, либо она может быть сформулирована, но нет проверенных гипотез или данных, подтверждающих потенциал каналов продаж	0

IV. Раздел «Динамика»

Критерий оценки	Балл
Динамика бизнес-метрик	
Динамика бизнес-метрик положительная, темп роста выше 100% год к году, либо соответствующе при разбивке по месяцам. Динамику развития качественных показателей можно характеризовать как положительную, формирующую ценность для проекта	1
Динамика бизнес-метрик положительная, но ниже 100% в год. Динамика и развитие качественных показателей есть,	0,5

но нельзя утверждать, что у достижений есть ценность для проекта	
Динамики бизнес-метрик нет	0
Юнит-экономика и другие количественные метрики	
Сошедшаяся юнит-экономика, $LTV:CAC > 3$, ключевые для модели метрики улучшаются, или уже выше в сравнении со средними по рынку	1
Есть первые тесты экономики, но соотношение $LTV:CAC < 3$, ключевые метрики не выделяются	0,5
Экономика не сходится, не достигнуты метрики, которые бы характеризовали модель с положительной стороны	0

V. Раздел «Команда»

Критерий оценки	Балл
Опыт предпринимательства, репутация	
Есть опыт успешного выхода из сделки или построенный бизнес, с подтверждаемыми финансовыми результатами (больше, чем микропредприятие), в открытых источниках отсутствует информация об основателе, связанная с репутационными рисками	1
Был опыт построения небольшого бизнеса (микропредприятие и меньше), или неудачный опыт, в открытых источниках отсутствует информация об основателе, связанная с репутационными рисками	0,5
Нет предпринимательского опыта и/или в открытых источниках присутствует информация об основателе, связанная с репутационными рисками	0
Оценка знаний и навыков	
Есть опыт работы в отрасли, а также релевантный опыт работы в стартапе/корпорации	0,5
Есть опыт работы в отрасли или релевантный опыт работы в стартапе/корпорации	0,25
Предыдущий опыт не релевантен текущему проекту	0
Баланс экспертиз в команде	
Ключевые блоки экспертизы закрыты. Предоставлены краткие данные о команде, планах найма	0,5
Команда укомплектована частично, ведется поиск партнера/ключевых сотрудников. Есть понимание, кого компании необходимо нанять после привлечения инвестиций	0,25
Компетенции незакрыты, решение этой проблемы не представлено в материалах и/или нет достаточных данных о команде.	0

VI. Раздел «Конкуренция»

Критерий оценки	Балл
Дифференциация от других предложений на рынке	
Можно подтвердить преимущества в функциях, цене, предпосылки для успешной конкуренции. Есть подтверждения преимуществ, которые явно следуют из предоставленных данных	2
Конкурентная отстройка не является достаточно сильной для того, чтобыкратно завоевывать рынок, однако, имеется возможность для занятия части ниши рынка	1
Обилие конкурентов при слабой или неподтвержденной данными дифференциации. Продукты конкурентов дешевле и/или лучше по ключевым параметрам	0

VII. Раздел «Финансы»

Критерий оценки	Балл
Оценка финансового состояния компании	
Нет явных несоответствий и вопросов к финансовой модели, учет ведется, финансовая модель представлена в доступном формате	1
Учет ведется, модель есть, но качество низкое, финансовая модель представлена не в стандартном формате	0,5
Учет не ведется и/или финансовая модель не предоставлена	0
Предпосылки в прогнозах модели	
Предпосылки справедливы и подтверждены данными, либо детально описаны; есть связь финансовых показателей с бизнес-метриками, экономикой проекта	0,5
Предпосылки частично справедливы и подтверждены данными; связь с бизнес-метриками не прослеживается	0,25
Предпосылки не логичны, не привязаны к другим метрикам	0
Запас времени исходя из остатка средств	
6 месяцев и больше компания способна существовать без привлечения финансирования, либо команда может финансировать проект самостоятельно	0,5
3-6 месяцев компания способна существовать без привлечения финансирования	0,25
Менее 3 месяцев компания способна существовать без привлечения финансирования	0

VIII. Раздел «Сделка»

Критерий оценки	Балл
Доля основателей в акционерном капитале	
Больше 70%	0,5
50-70%	0,25
Ниже 50%	0
Предыдущие инвестиции в проект	
Есть поддержка проекта внешними инвесторами, их можно идентифицировать как привлеченных на рынке; и/или участвуют предыдущие инвесторы (для поздних стадий)	0,5
Есть поддержка проекта инвесторами, но это не профессиональные инвесторы из категории FFF, и/или основатели проинвестировали свои средства в проект. Для инвесторов предыдущих этапов есть резонные причины не участвовать в этом раунде (для поздних стадий)	0,25
Проект не финансировался, нет других со-инвесторов	0
Предварительное суждение об оценке	
Есть обоснование текущей оценки от компании, основанное на данных; либо приведены предпосылки по развитию проекта, которые обосновывают возможность роста оценки в 10 раз в течение следующих 5-10 лет; либо уже есть инвесторы, участвующие в раунде и подтвердившие оценку	1
Обоснование оценки основано на субъективных данных основателя, оценка завышена	0,5
Обоснование оценки не представлены, предпосылки не убедительны	0

Приложение 4

к Правилам предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза
проектов»

Примерная форма

Инвестиционное заключение



Наименование проекта	
Наименование заявителя	
Контакты	
Дата запуска проекта	
Отрасль	
Наличие MVP	
Итого баллов	

Сделка

Параметры раунда	Объем: __млн руб.	Оценка: __млн руб. Post-money
Уже закрыто	__ млн руб.	
Собрано обязательств (софт коммиты)	__ млн руб.	
Осталось собрать	__млн руб.	
Расходование средств	__% - (описание) __% - (описание)	
Соинвесторы в раунде	__% - (описание)	
Распределение долей	__% - основатели (фаундеры)	% - команда % - инвесторы
Предыдущее финансирование	__млн руб. (описание)	

Параметры проекта

Описание	_____ (текстовое описание)
Ссылка на сайт	URL
Стадия	Вариант из закрытого списка формы заявки
Целевая аудитория	B2B / B2C / B2B2C
Конфигурация продукта/проекта	Soft/Hard/App/Web
География продаж	Вариант из закрытого списка формы заявки
Интеллектуальная собственность	_____ (текстовое описание)

Результат заключения:
КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ / ПРОЦЕНТ

Продукт	Балл	Рынок	Балл	Бизнес-модель	Балл	Динамика	Балл
Конкуренция	Балл	Команда	Балл	Финансы	Балл	Сделка	Балл

Причины	Комментарии
Зеленые флаги (положительные факторы, влияющие на принятие решения об инвестировании)	Если есть: ключевые пункты
Красные флаги (стоп-факторы, влияющие на принятие решения об инвестировании)	Перечень выявленных красных флагов либо пометка об отсутствии красных флагов

Сильные стороны	Слабые стороны (зоны рисков)
1) (описание); 2) (описание); 3) (описание); N) ...	1) (описание); 2) (описание); 3) (описание); N) ...

Принцип подсчета баллов:

№	Раздел	Балл	Вес	Максимальный взвешенный балл pre-MVP	Максимальный взвешенный балл post-MVP
1	Продукт	от 0 до 2	2	3	4
2	Рынок	от 0 до 2	2	4	4
3	Бизнес-модель	от 0 до 2	1	2	2
4	Динамика	от 0 до 2	2	2	4
5	Команда	от 0 до 2	4	8	8
6	Конкуренция	от 0 до 2	1	2	2
7	Финансы	от 0 до 2	1	2	2
8	Сделка	от 0 до 2	1	2	2
Итого	Все разделы			25	28

Формула оценивания:

Результат в баллах = балл за раздел «Продукт» * 2 + балл за раздел «Рынок» * 2 + балл за раздел «Бизнес-модель» * 1 + балл за раздел «Динамика» * 2 + балл за раздел «Команда» * 4 + балл за раздел «Конкуренция» * 1 + балл за раздел «Финансы» * 1 + балл за раздел «Сделка» * 1

Результат проектов на стадии pre-MVP в процентах = $\frac{\text{Результат в баллах}}{25} * 100\%$

Результат проектов на стадии post-MVP в процентах = $\frac{\text{Результат в баллах}}{28} * 100\%$

Инвестиционное заключение | Наименование проекта



сумма баллов по всем разделам / **Процент**

Продукт	Рынок	Бизнес-модель	Динамика
Балл	Балл	Балл	Балл
Продукт Проблема-решение: Как продукт работает: Стадия продукта: Технология:	Балл		
Рынок Размер: Характеристика: Тренды:	Балл		
Бизнес-модель Модель монетизации: Реализация модели и выход на рынок:	Балл		
Динамика Динамика бизнес-метрик: Юнит-экономика и другие количественные метрики:	Балл		

Инвестиционное заключение | Наименование проекта



сумма баллов по всем разделам / **Процент**

Конкуренция	Команда	Финансы	Сделка
Балл	Балл	Балл	Балл

Конкуренция

Балл

Дифференциация от других предложений на рынке, слабые стороны конкурентов, преимущества перед ними, открывающиеся возможности

Команда

Балл

Опыт предпринимательства, репутация:
Оценка знаний и навыков:
Баланс экспертиз в команде:

Финансы

Балл

Оценка финансового состояния компании:
Прогнозы финансовой модели:
Отчетность:

Сделка

Балл

Параметры раунда:
История инвестиций:
Валидация оценки. Exit-сценарий:

Должность лица, подготовившего
инвестиционное заключение по проекту

_____ ФИО
(подпись)

Дата _____

Приложение 5

к Правилам предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза
проектов»

Критерии инвестиционного заключения проекта

Инвестиционное заключение проекта основывается на той же методике оценки, что и скрининговое заключение, но включает в себя более широкую аналитику и выводы по каждому разделу.

I. Раздел «Продукт»

Критерий оценки	Балл
Соответствие проблемы решению, подтверждение ценности	
Продукт высокого качества, соответствует потребностям рынка, обладает инновационными особенностями, обладает понятной полезностью для пользователя, доказанной позитивной обратной связью от пользователей	1
Есть проверенные гипотезы о ценности продукта, могут быть первые пользователи, но их удовлетворенность не является высокой, либо ее трудно измерить, уровень полезности пока не представляется возможным оценить	0,5
Нет явных подтверждений проверенных гипотез о ценности.	0
Стадия продукта	
Значительная часть функциональности уже разработана	0,5
Есть MVP (минимально жизнеспособный продукт)	0,25
Продукт не запущен, находится на стадии концепта, либо в разработке	0
Технологическая составляющая	
Есть уникальная технология, приведены обоснования, какие преимущества она дает	0,5
Технология заявлена или описана, но нет подтверждений преимуществ, либо их подтверждение затруднительно	0,25
Технология отсутствует	0

II. Раздел «Рынок»

Критерий оценки	Балл
Размер рынка	
Целевой рынок больше 50 млрд рублей, либо темп роста в течение 3 лет доведет рынок до показателя в 50 млрд	1

рублей. Предпосылки расчета рынка команды справедливы, источники данных для них приведены. Предварительно расчет можно подтвердить	
Рынок в диапазоне от 20 млрд до 50 млрд рублей, темп роста 5-10%, предпосылки частично справедливы, источники приведены	0,5
Рынок ниже 20 млрд рублей, либо выше, но стагнирует/падает, предпосылки обоснований неубедительны, отсутствуют источники и нет возможности найти подтверждающие размер данные	0
Характеристика рынка	
Есть недостаточно удовлетворенный или новый сегмент потребителей, отсутствуют лидеры или препятствия к тому, чтобы конкурировать за их долю рынка, незанятая конкурентами емкость рынка, подтвержденные данными проблемные зоны, создающие возможности для проекта	0,5
Позитивные характеристики не обоснованы, либо отсутствуют	0,25
Есть явные причины полагать, что характеристики рынка усложняют запуск нового продукта	0
Тренды рынка	
Приведены данные, которые говорят в пользу позитивного влияния на размер, развитие и динамику роста рынка	0,5
Позитивные тренды не обоснованы данным, либо отсутствуют	0,25
Есть тренды в пользу сокращения объема рынка	0

III. Раздел «Бизнес-модель»

Критерий оценки	Балл
Монетизация бизнес-модели	
Можно выявить преимущества, нет явных ограничений	1
Трудно определить на данном этапе	0,5
Есть явные ограничения к масштабируемости и воспроизводимости, модель с единичными продажами, отсутствуют стимулы удержания пользователей/покупателей	0
Реализация бизнес-модели	
Бизнес-модель сформулирована, можно выделить преимущества в дистрибуции, есть подтверждения, что стратегия работает: проверенные гипотезы, выраженный	1

интерес к предложению (в том числе на основе предыдущих бизнесов команды)	
Явных преимуществ нет, используются типичные каналы продаж, но гипотезы проверяются и есть первые подтверждения потенциала стратегии	0,5
Стратегии нет, либо она может быть сформулирована, но нет проверенных гипотез или данных, подтверждающих потенциал каналов продаж	0

IV. Раздел «Динамика»

Критерий оценки	Балл
Динамика бизнес-метрик	
Динамика бизнес-метрик положительная, темп роста выше 100% год к году, либо соответствующе при разбивке по месяцам. Динамику развития качественных показателей можно характеризовать как положительную, формирующую ценность для проекта	1
Динамика бизнес-метрик положительная, но ниже 100% в год. Динамика и развитие качественных показателей есть, но нельзя утверждать, что у достижений есть ценность для проекта	0,5
Динамики бизнес-метрик нет	0
Юнит-экономика и другие количественные метрики	
Сошедшаяся юнит-экономика, $LTV:CAC > 3$, ключевые для модели метрики улучшаются, или уже выше в сравнении со средними по рынку	1
Есть первые тесты экономики, но соотношение $LTV:CAC < 3$, ключевые метрики не выделяются	0,5
Экономика не сходится, не достигнуты метрики, которые бы характеризовали модель с положительной стороны	0

V. Раздел «Команда»

Критерий оценки	Балл
Опыт предпринимательства, репутация	
Есть опыт успешного выхода из сделки или построенный бизнес, с подтверждаемыми финансовыми результатами (больше, чем микропредприятие), в открытых источниках отсутствует информация об основателе, связанная с репутационными рисками	1

Был опыт построения небольшого бизнеса (микропредприятие и меньше), или неудачный опыт, в открытых источниках отсутствует информация об основателе, связанная с репутационными рисками	0,5
Нет предпринимательского опыта и/или в открытых источниках присутствует информация об основателе, связанная с репутационными рисками	0
Оценка знаний и навыков	
Есть опыт работы в отрасли, а также релевантный опыт работы в стартапе/корпорации	0,5
Есть опыт работы в отрасли или релевантный опыт работы в стартапе/корпорации	0,25
Предыдущий опыт не релевантен текущему проекту	0
Баланс экспертиз в команде	
Ключевые блоки экспертизы закрыты. Предоставлены краткие данные о команде, планах найма	0,5
Команда укомплектована частично, ведется поиск партнера/ключевых сотрудников. Есть понимание, кого компании необходимо нанять после привлечения инвестиций	0,25
Компетенции незакрыты, решение этой проблемы не представлено в материалах и/или нет достаточных данных о команде.	0

VI. Раздел «Конкуренция»

Критерий оценки	Балл
Дифференциация от других предложений на рынке	
Можно подтвердить преимущества в функциях, цене, предпосылки для успешной конкуренции. Есть подтверждения преимуществ, которые явно следуют из предоставленных данных	2
Конкурентная отстройка не является достаточно сильной для того, чтобы кратно завоевывать рынок, однако, имеется возможность для занятия части ниши рынка	1
Обилие конкурентов при слабой или неподтвержденной данными дифференциации. Продукты конкурентов дешевле и/или лучше по ключевым параметрам	0

VII. Раздел «Финансы»

Критерий оценки	Балл
Оценка финансового состояния компании	
Нет явных несоответствий и вопросов к финансовой модели, учет ведется, финансовая модель представлена в доступном формате	1
Учет ведется, модель есть, но качество низкое, финансовая модель представлена не в стандартном формате	0,5
Учет не ведется и/или финансовая модель не предоставлена	0
Предпосылки в прогнозах модели	
Предпосылки справедливы и подтверждены данными, либо детально описаны; есть связь финансовых показателей с бизнес-метриками, экономикой проекта	0,5
Предпосылки частично справедливы и подтверждены данными; связь с бизнес-метриками не прослеживается	0,25
Предпосылки не логичны, не привязаны к другим метрикам	0
Запас времени исходя из остатка средств	
6 месяцев и больше компания способна существовать без привлечения финансирования, либо команда может финансировать проект самостоятельно	0,5
3-6 месяцев компания способна существовать без привлечения финансирования	0,25
Менее 3 месяцев компания способна существовать без привлечения финансирования	0

VIII. Раздел «Сделка»

Критерий оценки	Балл
Доля основателей в акционерном капитале	
Больше 70%	0,5
50-70%	0,25
Ниже 50%	0
Предыдущие инвестиции в проект	
Есть поддержка проекта внешними инвесторами, их можно идентифицировать как привлеченных на рынке; и/или участвуют предыдущие инвесторы (для поздних стадий)	0,5

<p>Есть поддержка проекта инвесторами, но это не профессиональные инвесторы из категории FFF, и/или основатели проинвестировали свои средства в проект. Для инвесторов предыдущих этапов есть резонные причины не участвовать в этом раунде (для поздних стадий)</p>	0,25
<p>Проект не финансировался, нет других со-инвесторов</p>	0
<p>Предварительное суждение об оценке</p>	
<p>Есть обоснование текущей оценки от компании, основанное на данных; либо приведены предпосылки по развитию проекта, которые обосновывают возможность роста оценки в 10 раз в течение следующих 5-10 лет; либо уже есть инвесторы, участвующие в раунде и подтвердившие оценку</p>	1
<p>Обоснование оценки основано на субъективных данных основателя, оценка завышена</p>	0,5
<p>Обоснование оценки не представлены, предпосылки не убедительны</p>	0