Приложение к приказу
Московского венчурного фонда
от 20.04.2026 № П-52/26

Правила предоставления сервиса «Инвестиционная экспертиза проектов»

1. Основные понятия

Сервис – сервис «Инвестиционная экспертиза проектов».

Правила – правила предоставления сервиса «Инвестиционная экспертиза», устанавливающие порядок проведения инвестиционной экспертизы.

Методика – методика оценки инвестиционной привлекательности проектов, в соответствии с которой осуществляется инвестиционная экспертиза.

Заявитель – юридическое или физическое лицо, в том числе инвестор, заинтересованное в привлечении инвестиций для реализации инновационного проекта.

Технологическая компания – юридическое лицо, реализующее (намеренное реализовать) инновационный проект.

Инновационный проект – комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на создание, производство, продвижение товаров / работ / услуг, а также коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности, осуществляемых в условиях неопределенности, сопряженных с риском потерь средств и недостижения запланированных результатов, а также характеризующихся высокой ожидаемой потенциальной доходностью.

Инвестор – лицо, заинтересованное в совместном инвестировании с Фондом в целях привлечения инвестиций для реализации инновационного проекта.

Сайт – сайт, на котором подается заявка на получение мер поддержки, размещенный по адресу http://moscow.vc или http://i.moscow.

Фонд – Московский венчурный фонд.

2. Общие положения

2.1. Настоящие Правила определяют условия предоставления сервиса и порядок проведения инвестиционной экспертизы инновационных проектов.

2.2. Инновационный проект может быть заявлен инвестором, технологической компанией или физическим лицом.

2.3. Фонд приоритетно рассматривает инновационные проекты, реализуемые в интересах города Москвы.

2.4. Задачи сервиса:

- проведение экспертизы инвестиционной привлекательности инновационных проектов: определение сильных и слабых сторон;
- определение перспективных инновационных проектов на разных стадиях своего развития;

- презентация инвесторам инновационных проектов и инвестиционных заключений Фонда.

2.5. Инвестиционная экспертиза проводится в соответствии с методикой и состоит из двух этапов:

- скрининг инновационного проекта;

- скоринг инновационного проекта.

2.5.1. Результатом проведения двух этапов инвестиционной экспертизы является инвестиционное заключение.

3. Заявка на предоставления сервиса

3.1. В целях использования сервиса заявителю необходимо зарегистрироваться (пройти авторизацию) на сайте и подать заявку в соответствии с приложением № 1 к настоящим Правилам.

3.2. Взаимодействие с заявителем (уведомление о статусе рассмотрения заявки, необходимости доработки заявки или о необходимости представить дополнительные материалы) осуществляется в личном кабинете или по контактам, указанным в заявке.

3.3. Заявитель может отправить не более одной заявки в отношении каждого инновационного проекта.

3.4. Заявитель вправе отозвать заявку на любом этапе ее рассмотрения в личном кабинете.

3.5. Рассмотрение заявки:

3.5.1. Фонд осуществляет проверку поступившей заявки на предмет полноты и корректности представленных сведений в соответствии с пунктами 1, 2, 3 приложения № 1 к настоящим Правилам.

3.5.2. По результатам проверки заявки Фонд уведомляет заявителя о принятом решении:

3.5.2.1. *Об отказе в приеме заявки.*

Заявка с документами, не соответствующими требованиям пункта 3.5.1 Правил, не рассматривается и отклоняется Фондом с мотивированным обоснованием.

3.5.2.2. *О доработке заявки.*

При наличии замечаний заявитель дорабатывает заявку в установленные Фондом сроки и направляет ее на повторное рассмотрение.

3.5.2.3. *О приеме заявки.*

В отношении принятых заявок проводится скрининг.

3.6. Скрининг инновационного проекта.

Скрининг – первый этап инвестиционной экспертизы, осуществляемый посредством анализа основных бизнес-метрик инновационного проекта в соответствии с методикой.

3.6.1. Фонд проводит скрининг в соответствии с приложениями № 2, 3 к настоящим Правилам.

3.6.2. По итогам проведения скрининга заявки Фонд уведомляет заявителя о принятом решении:

- о завершении предоставления сервиса с приложением скринингового заключения и рекомендациями;
- о переводе заявки на скоринг с приложением скринингового заключения.

3.7. Скоринг инновационного проекта.

Скоринг – второй этап инвестиционной экспертизы, представляющий собой подробный анализ сильных и слабых сторон инновационного проекта в соответствии с методикой.

3.7.1. Фонд проводит скоринг заявки в отношении документации, указанной в пунктах 1, 2, 3, 4 приложения № 1 настоящих Правил, в соответствии с приложением № 4, 5 к настоящим Правилам.

3.7.2. При проведении скоринга Фонд вправе запрашивать дополнительные материалы и сведения с пролонгацией срока осуществления сервиса.

3.7.3. По итогам завершения скоринга Фонд направляет инвестиционное заключение заявителю.

4. Заключительные положения

4.1. Инновационные проекты, получившие инвестиционное заключение, могут быть представлены на рассмотрение инвесторам, а также претендовать на получение финансовых мер поддержки Фонда в порядке, предусмотренном Правилами рассмотрения заявок на получение финансовых мер поддержки Московского венчурного фонда, опубликованном на сайте https://www.moscow.vc/.

4.2. Повторное проведение инвестиционной экспертизы по рассмотренному Фондом инновационному проекту возможно не ранее 6 месяцев с даты получения инвестиционного заключения.

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	Тип заявителя*	– Технологическая компания – Инвестор – Физическое лицо – Иное

2. Информация об инновационном проекте

1	Краткое наименование*	
2	Краткое описание*	
3	Дата/год начала реализации*	
4	Стадия*	– Идея – Посевная (MVP, готовый к тестированию) – Ранний рост (первые продажи) – Расширение (стабильные продажи на локальном рынке) – Зрелость (международная экспансия и/или IPO)
5	Ссылка на подтверждающие стадию ресурсы/материалы (data room, сайт, новости и т.п.)	
6	Основная отрасль*	– 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 – 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 – Спортивные технологии / SportTech

		– Телеком и коммуникации / Telecom & Communication – Транспорт и логистика / Transport & Logistics – Путешествия / Travel – Иное
7	Целевые рынки сбыта*	– Россия – СНГ – Ближний Восток – Азия – Европа – Северная Америка – Южная Америка – Иное
8	Бизнес-модель*	– b2c – b2b – b2b2c – b2g – Иное
9	Выручка от реализации продукции или услуг инновационного проекта за последний календарный год, млн руб.	
10	Интеллектуальная собственность*	– Есть, защищена – Есть, планируется регистрация – Зарегистрированная интеллектуальная собственность отсутствует
11	Предыдущий опыт основателей*	– Построение бизнеса – Продажа бизнеса – Работа в стартапе – Работа в корпорации – Иное
12	Описание опыта основателей в целевой отрасли*	
13	Степень занятости основателей в инновационном проекте*	– Полная – Частичная
14	Обоснование достаточности предпринимательских, технических и маркетинговых компетенций и опыта членов команды	– Предпринимательские_____ – Технические_____ – Маркетинговые_____

	** Краткое описание, какими внутренними или внешними ресурсами закрываются задачи по разработке и выводу продукции на рынок*	
15	Наличие нестандартной структуры собственности компании (несколько юридических лиц, особые права акционеров и т.д.)	– Да_____ – Нет
16	Объем предыдущего раунда финансирования, млн руб.	
17	Собственные средства основателей, вложенные в проект, млн руб.	
18	Объем запрашиваемых инвестиций, млн руб.*	
19	Доля компании, предлагаемая инвестору за инвестиции, %*	
20	Направление расходования инвестиций*	
21	Сколько средств в текущем раунде уже собрано, млн руб.*	
22	Со-инвесторы в текущем раунде*	– Да_____ – Нет
23	Финансовая устойчивость*	– Имеется возможность самостоятельно финансировать проекта в течение более 6 месяцев – Имеющихся средств хватит для финансирования проекта в течение 3-6 месяцев – Имеющихся средств хватит для финансирования проекта в течение менее 3 месяцев или средства отсутствуют
24	LTV/CAC и другие инвестиционные показатели (при наличии)	
25	Дополнительные важные сведения о проекте, компании, команде	

*обязательные для заполнения поля

3. Документы, прилагаемые для проведения скрининга:

Инвестиционная презентация со следующими рекомендуемыми разделами:

– 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 эффекта для потребителя);

– 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 кооперацией);

– 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. Документы, прилагаемые для проведения скоринга:

4.1. 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;

4.2. Рекомендуемые приложения (необязательные):

– 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.

Направляя заявку, заявитель:

– подтверждает, что исполняет функции единоличного исполнительного органа инновационного проекта (юридического лица) либо уполномочен действовать без доверенности от имени инновационного проекта (юридического лица), либо уполномочен действовать по доверенности от имени инновационного проекта (юридического лица), для которого привлекаются инвестиции, либо является инвестором, планирующим или осуществившим инвестирование в проект (юридическое лицо);

– дает согласие на обработку персональных данных в соответствии с приложением № 1 к приложению № 1 настоящих Правил;

– подтверждает, что направляет в Фонд документы, содержащие персональные данные, при условии наличия согласия субъектов персональных данных на обработку персональных данных в соответствии с целями настоящих Правил

Приложение 1
к приложению 1 к Правилам
предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза
проектов»

С О Г Л А С И Е
на обработку персональных данных

Присоединяясь к настоящему Согласию на обработку персональных данных (далее – Согласие) и оставляя свои данные на сайте https://moscow.vc/, https://i.moscow (далее – Сайт), посетитель Сайта (далее – Пользователь), действуя свободно, своей волейи в своем интересе, выражает свое согласие Московскому венчурному фонду (далее – Оператор, ИНН 7715585216, ОГРН 1057749323202) **на обработку персональных данных, а именно:**

на любые действия (операции) или совокупность действий (операций), совершаемые Оператором с использованием средств автоматизации или без использования таких средств, предусмотренные п. 3 ч. 1 ст. 3 Федерального закона от 27.07.2006 № 152 -ФЗ «О персональных данных» (далее – Закон о персональных данных), включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение, передачу (распространение, предоставление, доступ) указанных персональных данных третьим лицам с соблюдением мер, обеспечивающих защиту персональных данных от несанкционированного доступа, в объеме, необходимом для достижения целей настоящего Согласия.

Продолжая работу на Сайте, Пользователь выражает свое согласие Оператору на обработку своих персональных данных:

- данные, которые автоматически передаются сервисам Сайта в процессе их использования с помощью установленного на устройстве Пользователя программного обеспечения, в том числе IP-адрес, страна, дата и время посещения сайта, тип браузера тип операционной системы, модель мобильного устройства, тип мобильного устройства, данные файлов cookie, информация о браузере Пользователя (или иной программе, с помощью которой осуществляется доступ к сервисам), сведения о заявках и проектах на Сайте, технические характеристики оборудования и программного обеспечения, используемых Пользователем, дата и время доступа к сервисам, адреса запрашиваемых страниц, сведения о действиях Пользователя на Сайте и иная подобная информация, а также иных данных, необходимых для достижения целей настоящего Согласия;

- персональная информация, которую Пользователь предоставляет о себе самостоятельно (в том числе при регистрации / создании учетной записи):

при подаче заявки на аккредитацию инвестора или организационного партнера;

при подаче заявки на проведение инвестиционной экспертизы;

в рамках получения мер поддержки Фонда, действуя как представитель проекта инновационного предприятия или технологической компании в целях получения гранта или займа (реструктуризации займа);

в качестве заемщика, грантополучателя, поручителя.

- любой информации, относящейся к Пользователю, которую Пользователь оставит на Сайте.

Пользователь подтверждает, что все указанные им в полях веб-формы или заявки данные принадлежат лично ему, и несет ответственность за их достоверность.

Пользователь предоставляет Оператору согласие на обработку и передачу своих персональных данных в целях:

1. Аккредитации инвесторов или присвоения статуса организационного партнера, получения мер поддержки Фонда (в том числе в виде грантов и займов, включая реструктуризацию займа).

2. Заключения договоров в рамках уставной и обеспечивающей деятельности Фонда.

3. Публикации информации на сайте Фонда (в том числе в реестре аккредитованных инвесторов, перечне организационных партнеров), в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», а также в презентационных материалах, демонстрируемых на публичных мероприятиях, СМИ, социальных сетях и т.д.

4. Передачи третьим лицам, в том числе контрагентам и партнерам Фонда.

5. Проведения инвестиционной экспертизы.

Пользователь подтверждает, что направляет в Фонд документы, содержащие персональные данные, при условии наличия согласия субъектов персональных данных на обработку персональных данных в соответствии с целями настоящих Правил.

Пользователь соглашается на получение информационной рассылки о новостях Сайта, проектах и мероприятиях Оператора.

Сайт собирает и хранит только ту персональную информацию, которая необходима для предоставления сервисов или исполнения соглашений и договоров с Пользователем, за исключением случаев, когда законодательством предусмотрено обязательное хранение персональной информации в течение определенного законом срока.

Хранение персональных данных осуществляется в срок до 10 лет, если иное не установлено законодательством, и прекращается по достижении целей обработки или в случае отзыва согласия.

Согласие может быть отозвано в любое время путем направления Оператору письменного обращения на юридический адрес или на адрес электронной почты info@moscow.vc.

Оператор вправе в любое время в одностороннем порядке вносить изменения в настоящее Согласие, путем публикации нового текста Согласия на своем сайте.

Пользователь имеет право ознакомиться с Политикой Московского венчурного фонда в отношении обработки персональных данных на сайте https://moscow.vc.

Приложение 2
к Правилам предоставления
сервиса «Инвестиционная
экспертиза проектов»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО ПРОЕКТУ (СКРИНИНГ)

Название проекта | оценка (в процентах)

Московский Венчурный Фонд

ЗАЯВИТЕЛЬ			
Название		ИНН	
Контакты		Сайт	

ПРОЕКТ			
Название			
Описание			
Стадия	Дата запуска	Тип продукта	Отрасль
Модель продаж	География продаж	Выручка по продукту	IP

ПАРАМЕТРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ			
Объём финансирования	Условия	Оценка компании (post-money)	
Закрыто	Осталось	Соинвесторы	Инвестиции ранее
Направления расходов			
Распределение долей			

КРАСНЫЕ ФЛАГИ	ЗЕЛЁНЫЕ ФЛАГИ
1.	1.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ/РИСКИ	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ
1.	1.
2.	2.

ОЦЕНКА			
ПРОДУКТ	РЫНОК	БИЗНЕС-МОДЕЛЬ	ДИНАМИКА
/4	/4	/2	/4
КОМАНДА	КОНКУРЕНЦИЯ	ФИНАНСЫ	СДЕЛКА
/8	/2	/2	/2
/25 или 28		%	

ВЫВОДЫ:

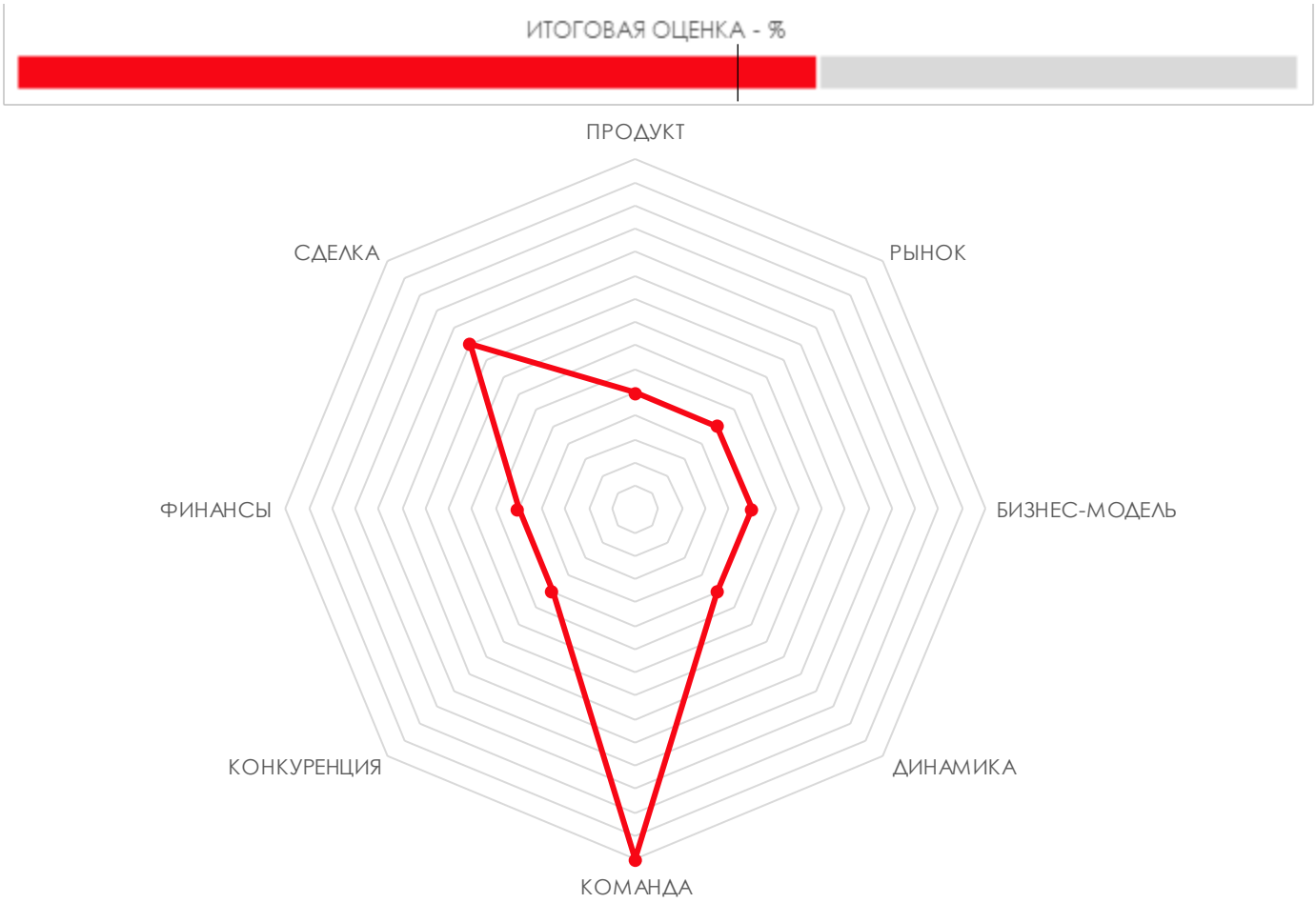
РЕКОМЕНДАЦИИ:

Должность лица, подготовившего скрининговую оценку проекта _____ (подпись) ФИО ___.___._____ Дата

Ссылка на методику оценки проекта:

ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

Название проекта | оценка (в процентах)



СТАДИЯ	PRE-SEED				SEED			ROUND A		ROUND B		PRE-IPO
ПРОДУКТ	TRL1	TRL2	TRL3	TRL4	TRL5	TRL6	TRL7	TRL8	TRL9			
	Идея				MVP			ПРОДУКТ		ЛОКАЛИЗАЦИЯ		
МАРКЕТИНГ	CRL1	CRL2	CRL3		CRL4	CRL5	CRL6	CRL7	CRL8	CRL9		
	Анализ рынка				Разовые продажи			Продажи (РФ)		Продажи (мир)		Прибыль
ПРОИЗВОДСТВО	MRL1	MRL2	MRL3		MRL4	MRL 5	MRL 6	MRL 7	MRL 8	MRL9	MRL10		
	Концепт				Лабораторное			Серийное		Логистика (мир)		
УПАКОВКА	IRL1	IRL2	IRL3		IRL4	IRL5	IRL6	IRL7	IRL8		IRL9		
	Презентация				Бизнес-план			Финмодель	ОУС	Финмодель	ОУС	Выпуск акций
КОМАНДА	CEO				CTO	CMO		CFO	СД	Ревизор	Аудит	
	1-3 сотрудника				4-10 сотрудников			11-30 сотрудников		31-100 сотрудников		>100 сотрудников
IP					Патент РФ					Патент (мир)		
ВЫРУЧКА	<1 млн руб.				<10 млн руб.			<100 млн руб.		<1 млрд руб.		>1 млрд руб.
ИНВЕСТИЦИИ	<1 млн руб.				<10 млн руб.			<100 млн руб.		<1 млрд руб.		>1 млрд руб.
СТАТУСЫ	МСП				МИК			Сколково				

Приложение 3
к Правилам предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза проектов»

Методика 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, 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 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,	0,5

чтобы конкурировать за их долю рынка, незанятая конкурентами емкость рынка, подтвержденные данными проблемные зоны, создающие возможности для проекта	
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, 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 и 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**
Предпосылки в прогнозах модели	
Предпосылки справедливы и подтверждены данными, либо детально описаны, есть связь финансовых показателей с бизнес-метриками, экономикой проекта	1
Предпосылки частично справедливы и подтверждены данными, связь с бизнес-метриками не прослеживается	0,5
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	1
3-6 месяцев компания способна существовать без привлечения финансирования	0,5
Менее 3 месяцев компания способна существовать без привлечения финансирования	0

VIII. Раздел «Сделка»

Критерий оценки	**Балл**
Доля основателей	

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 (Скоринг)

Название проекта | оценка (в процентах)

Московский Венчурный Фонд

ЗАЯВИТЕЛЬ			
Название		ИНН	
Контакты		Сайт	

ПРОЕКТ			
Название			
Описание			
Стадия	Дата запуска	Тип продукта	Отрасль
Модель продаж	География продаж	Выручка по продукту	IP

ПАРАМЕТРЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ			
Объём финансирования	Условия	Оценка компании (post-money)	
Закрыто	Осталось	Соинвесторы	Инвестиции ранее
Направления расходов			
Распределение долей			

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА					
Выручка/инвестиции	Оценка/выручка	Оценка/прибыль	Период	IRR	CoC

КРАСНЫЕ ФЛАГИ	ЗЕЛЁНЫЕ ФЛАГИ
-	-
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ/РИСКИ	**СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ**
1.	1.

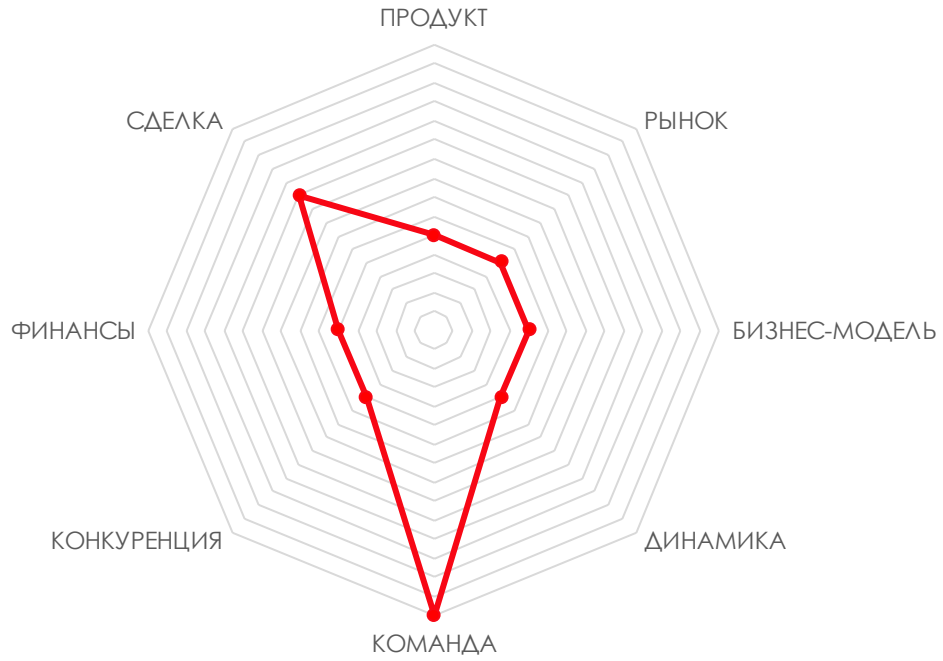
ОЦЕНКА			
ПРОДУКТ	РЫНОК	БИЗНЕС-МОДЕЛЬ	ДИНАМИКА
/4	/4	/2	/4
КОМАНДА	КОНКУРЕНЦИЯ	ФИНАНСЫ	СДЕЛКА
/8	/2	/2	/2
/25 или 28		%	

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ:

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ:

Ссылка на методику оценки проекта:

ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА - %



СТАДИЯ	PRE-SEED	SEED	ROUND A	ROUND B	PRE-IPO
ПРОДУКТ	TRL1 TRL2 TRL3 TRL4	TRL5 TRL6 TRL7	TRL8 TRL9		
	Идея	MVP	ПРОДУКТ	ЛОКАЛИЗАЦИЯ	
МАРКЕТИНГ	CRL1 CRL2 CRL3	CRL4 CRL5 CRL6 CRL7	CRL8 CRL9		
	Анализ рынка	Разовые продажи	Продажи (РФ)	Продажи (мир)	Прибыль
ПРОИЗВОДСТВО	MRL1 MRL2 MRL3	MRL4 MRL5 MRL6 MRL7	MRL8 MRL9 MRL10		
	Концепт	Лабораторное	Серийное	Логистика (мир)	
УПАКОВКА	IRL1 IRL2 IRL3	IRL4 IRL5 IRL6 IRL7	IRL8	IRL9	
	Презентация	Бизнес-план	Финмодель ОУС	Финмодель ОУС	Выпуск акций
КОМАНДА	CEO	CTO CMO	CFO СД	Ревизор Аудит	
	1-3 сотрудника	4-10 сотрудников	11-30 сотрудников	31-100 сотрудников	>100 сотрудников
IP		Патент РФ		Патент (мир)	
ВЫРУЧКА	<1 млн руб.	<10 млн руб.	<100 млн руб.	<1 млрд руб.	>1 млрд руб.
ИНВЕСТИЦИИ	<1 млн руб.	<10 млн руб.	<100 млн руб.	<1 млрд руб.	>1 млрд руб.
СТАТУСЫ	МСП	МИК	Сколково		

Продукт /4

Стадия	TRL	Ключевая технология	Тип продукта

Существующая проблематика, на решение которой направлен проект:

Как продукт решает проблему:

Схема/принцип работы продукта:

Архитектура и функциональные характеристики продукта:

Технологическая составляющая продукта:

Достигаемый эффект от использования продукта:

Обоснование стадии и планы по развитию продукта:

Дополнительные материалы по продукту:

Оценка:

Итоговая оценка по критерию «Продукт» -

Рынок /4

Регион	Отрасль	Сегмент	CAGR
PAM	TAM	SAM	SOM

Целевые отрасли и сегменты рынка:

Целевые регионы:

Размер рынка:

Характеристика рынка:

Динамика и тренды рынка:

Оценка:

Итоговая оценка по критерию «Рынок» -

Бизнес-модель /2

Модель продаж	Уровень продаж (CRL)	Уровень производства (MRL)

Используемая или предполагаемая модель монетизации:

Используемые или планируемые схема и каналы продвижения:

Текущий уровень организации и результаты продаж продукта:

Описание производственной цепочки:

Текущий уровень организации производства:

Оценка:

Итоговая оценка по критерию «Бизнес-модель» -

Динамика /4

Выручка	Рост выручки YoY	LTV	CAC

Объём, структура и динамика выручки:

Бизнес-метрики проекта:

Юнит-экономика проекта:

Описание ключевых клиентов продукта и их доля:

Партнёры проекта:

Оценка:

Итоговая оценка по критерию «Динамика» -

Команда /8

Количество основателей	Количество сотрудников	Внешние ресурсы

Основатели проекта:

Ключевые члены команды проекта:

Предпринимательские компетенции и опыт:

Управленческий опыт и компетенции:

Опыт продвижения и маркетинговые компетенции:

Технический опыт и компетенции:

Баланс экспертиз в команде:

Степень участия членов команды проекта:

Планы и схема привлечения необходимых специалистов:

Менторы и эдвайзеры проекта:

Оценка:

Итоговая оценка по критерию «Команда» -

Конкуренция /2

Конкурентный ландшафт:

Основные конкурентные преимущества продукта:

Сравнение с основными конкурентами:

	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Продукт
Характеристика 1				
Характеристика 2				

Охраноспособность продукта и интеллектуальная собственность:

Оценка:

Итоговая оценка по критерию «Конкуренция» -

Финансы /2

Прибыль	CAGR прогноз	Burn	Runway

Оценка текущих финансовых показателей деятельности:

Устойчивость компании:

Оценка финансовой модели и прогнозных показателей:

Обоснованность предпосылок финансовой модели:

Оценка:

Итоговая оценка по критерию «Финансы» -

Сделка /2

Объём инвестиций	Период	IRR	CoC

Параметры раунда:

Юридическая схема сделки:

История инвестиций:

Валидация оценки:

Exit-сценарий:

Ключевые показатели:

Инвестиционные риски:

Оценка:

Итоговая оценка по критерию «Сделка» -

Выводы и рекомендации

Продукт:

Рынок:

Бизнес-модель:

Динамика:

Команда:

Конкуренция:

Финансы:

Сделка:

Должность лица,
подготовившего инвестиционное
заключение по проекту _____ Фамилия И.О. _____Дата

(подпись)

Приложение 5
к Правилам предоставления сервиса
«Инвестиционная экспертиза проектов»

Методика оценки инвестиционного заключения проекта

Инвестиционное заключение проекта основывается на той же методике оценки, что и скрининговое заключение, но включает в себя более расширенное описание оценки 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 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, 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 и 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
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