ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО

ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ И МЕТРОЛОГИИ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ГОСТ Р 71729— 2024

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

Методические указания по оценке уровня инвестиционной готовности (IRL)

Издание официальное

Москва
Российский институт стандартизации
2024

gost.e-ecolog.ru

Предисловие

1 РАЗРАБОТАН Ассоциацией по сертификации «Русский Регистр» (АССОЦИАЦИЯ РУССКИЙ РЕГИСТР)

2 ВНЕСЕН Техническим комитетом по стандартизации ТК 115 «Устойчивое развитие»

3 УТВЕРЖДЕН И ВВЕДЕН В ДЕЙСТВИЕ Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 8 ноября 2024 г. № 1625-ст

4 ВВЕДЕН ВПЕРВЫЕ

*Правила применения настоящего стандарта установлены в статье 26 Федерального закона от 29 июня 2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации». Информация об изменениях к настоящему стандарту публикуется в ежегодном (по состоянию на 1 января текущего года) информационном указателе «Национальные стандарты», а официальный текст изменений и поправок — в ежемесячном информационном указателе «Национальные стандарты». В случае пересмотра (замены) или отмены настоящего стандарта соответствующее уведомление будет опубликовано в ближайшем выпуске ежемесячного информационного указателя «Национальные стандарты». Соответствующая информация, уведомления и тексты размещаются также в информационной системе общего пользования — на официальном сайте Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии в сети Интернет (*gost.e-ecolog.ru

© Оформление. ФГБУ «Институт стандартизации», 2024

Настоящий стандарт не может быть полностью или частично воспроизведен, тиражирован и распространен в качестве официального издания без разрешения Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии

Содержание

1 Область применения 1
2 Нормативные ссылки 1
3 Термины и определения. 2
4 Сокращения 2
5 Общие положения и порядок проведения оценки уровня инвестиционной готовности 3
6 Шкала оценки 4
7 Отчет о самооценке уровня инвестиционной готовности 8
Приложение А (справочное) Шкала оценки уровня инвестиционной готовности 10
Приложение Б (справочное) Последовательность достижения уровней готовности по шкалам TRL, MRL, CRL, IRL. 11
Приложение В (справочное) Взаимосвязь уровней IRL и разделов ГОСТ Р 15.301 12
Приложение Г (справочное) Оценочный лист уровня инвестиционной готовности. 13
Библиография 15

Введение

Трансфер технологий является процессом передачи технологий и соответствующих прав на них от передающей стороны к принимающей в целях их последующего внедрения и использования. Применение типовых методик трансфера технологий позволяет существенно увеличить скорость адаптации отечественных предприятий и российской экономики в целом к глобальным трендам, повысить энергетическую эффективность, справиться с возникающим дефицитом ресурсов, что в свою очередь создает возможность развивать сквозные технологии и производить инновационную продукцию на их основе. В целом трансфер технологий содействует решению задач обеспечения устойчивости отечественной экономики.

Изложенная в настоящем стандарте методика оценки уровня инвестиционной готовности систематизирует подход к оценке готовности проектов и/или продуктов к привлечению внешних инвестиций.

Настоящий стандарт входит в серию стандартов «Трансфер технологий».

В настоящем стандарте используются следующие глагольные формы:

- «должен» указывает на требование;
- «следует» указывает на рекомендацию;
- «могло бы» указывает на разрешение;
- «может» указывает на способность или возможность.

Информация, обозначенная как «Примечание», носит характер руководящих указаний для понимания или разъяснения соответствующего требования.

Настоящий стандарт не отменяет и не вносит изменения в какие-либо законодательные и нормативные правовые требования Российской Федерации. Его применение частично или полностью возможно лишь в случае, если оно не нарушает законодательные и нормативные правовые требования.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

Методические указания по оценке уровня инвестиционной готовности (IRL)

Technology transfer. Methodological instructions for assessing the investment readiness level (IRL)

Дата введения — 2025—01—01

1 Область применения

Настоящий стандарт определяет методические указания по оценке готовности проектов по созданию и трансферу технологий и/или продукции к привлечению инвестиций. Данная методика устанавливает градацию готовности проектов по уровням, что позволяет проектам поэтапно повышать инвестиционную привлекательность с учетом таких ключевых критериев, как наличие первоначальных инвестиций, рыночный потенциал, стратегия правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности, объемов продаж и т. д.

Настоящий стандарт применяется в дополнение к ГОСТ Р 71726 и совместно с ГОСТ Р 71727 и ГОСТ Р 71728.

Требования настоящего стандарта являются общими и предназначены для применения всеми организациями независимо от их организационно-правовой формы, видов деятельности, размера и поставляемой продукции или оказываемых услуг.

2 Нормативные ссылки

В настоящем стандарте использованы нормативные ссылки на следующие стандарты:

ГОСТ Р 15.301 Системы разработки и постановки продукции на производство. Продукция производственно-технического назначения. Порядок разработки и постановки продукции на производство

ГОСТ Р 59424 Руководящие указания по дистанционному проведению анализа состояния производства и аудита систем менеджмента

ГОСТ Р 71726—2024 Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня готовности технологий (TRL)

ГОСТ Р 71727—2024 Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня рыночной готовности (CRL)

ГОСТ Р 71728 Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня производственной готовности (MRL)

ГОСТ Р ИСО/МЭК 17020 Оценка соответствия. Требования к работе различных типов органов инспекции

ГОСТ Р ИСО 19011 Оценка соответствия. Руководящие указания по проведению аудита систем менеджмента

ГОСТ Р ИСО 31000 Менеджмент риска. Принципы и руководство

Примечание — При пользовании настоящим стандартом целесообразно проверить действие ссылочных стандартов в информационной системе общего пользования — на официальном сайте Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии в сети Интернет или по ежегодному информационному указателю «Национальные стандарты», который опубликован по состоянию на 1 января текущего года, и по выпускам ежемесячного информационного указателя «Национальные стандарты» за текущий год. Если заменен ссылочный стандарт, на который дана недатированная ссылка, то рекомендуется использовать действующую версию этого стандарта с учетом всех внесенных в данную версию изменений. Если заменен ссылочный стандарт, на который

Издание официальное

дана датированная ссылка, то рекомендуется использовать версию этого стандарта с указанным выше годом утверждения (принятия). Если после утверждения настоящего стандарта в ссылочный стандарт, на который дана датированная ссылка, внесено изменение, затрагивающее положение, на которое дана ссылка, то это положение рекомендуется применять без учета данного изменения. Если ссылочный стандарт отменен без замены, то положение, в котором дана ссылка на него, рекомендуется применять в части, не затрагивающей эту ссылку.

3 Термины и определения

3.1 В настоящем стандарте применены термины по ГОСТ Р 71726, а также следующие термины с соответствующими определениями:

3.1.1

инвестиции: Денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

[ГОСТ Р 58179—2018, пункт 24]

3.1.2 **инвестор:** Физическое или юридическое лицо, вкладывающее собственные, заемные или привлеченные денежные или иные средства в проект на установленный срок с условием возвратности и платности.

3.1.3 **минимально жизнеспособный продукт:** Ранняя версия продукта, обладающая ограниченным, но достаточным для использования потребителем функционалом.

3.1.4 **посевной раунд:** Этап определения динамики продаж на локальном рынке и масштабирования продаж за счет привлечения новых инвестиций.

3.1.5 **предпосевная стадия:** Стадия инвестиционной готовности проекта, которая включат комплекс работ по созданию минимально жизнеспособного продукта, планирования привлечения инвестиций, правовой охраны и первых продаж.

3.1.6 **предпосевное финансирование:** Этап привлечения стартового финансирования от близкого окружения инициатора проекта или от инвесторов.

3.1.7 **посевная стадия:** Стадия инвестиционной готовности проекта, которая включает тестирование инициатором проекта бизнес-модели для выяснения перспективности проекта и возможности привлечения инвесторов.

3.1.8 **постпосевная стадия:** Стадия инвестиционной готовности проекта, которая включает вывод инициатором проекта продукции на рынок и достижение экономической эффективности продаж.

3.1.9

проект: Целенаправленная деятельность временного характера, предназначенная для создания уникального продукта или услуги. Реализации проекта присущи специфические способы организации работ и управления.

[ГОСТ Р 58179—2018, пункт 31, изменено — удалены примечания]

3.1.10 **уровень инвестиционный готовности:** Степень развития разрабатываемой технологии с целью привлечения инвестиций к проекту.

4 Сокращения

В настоящем стандарте применены следующие сокращения:

ЭО — экспертная организация;

CRL — уровень рыночной готовности (commercialization readiness level);

IRL — уровень инвестиционной готовности (investment readiness level);

MRL — уровень производственной готовности (manufacturing readiness level);

MVP — минимально жизнеспособный продукт (minimum viable product);

TRL — уровень готовности технологий (technology readiness level).

5 Общие положения и порядок проведения оценки уровня инвестиционной готовности

5.1 Общие положения

5.1.1 Оценка уровня инвестиционной готовности необходима для планирования и управления проектом. Данная оценка помогает определить этапы и ресурсы для дальнейшей работы с проектом как для инвесторов, так и для инициатора проекта, что облегчает сотрудничество между вовлеченными сторонами. IRL отражает уровень финансовой привлекательности проекта для инвесторов.

5.1.2 К ключевым задачам оценки уровня инвестиционной готовности относят:

- контроль за стадиями готовности проекта для выхода на локальный и/или международный рынки;
- проведение оценки рисков проекта;
- оценку подготовленности проекта для достижения поставленных целей.

5.1.3 Преимущества применения оценки уровня инвестиционной готовности заключаются в поэтапном контроле возможности усовершенствования разрабатываемых технологий посредством привлечения финансирования:

- при принятии решения о дальнейшем финансировании проекта, например, на уровнях IRL 3 и IRL 7;
- при принятии решения о возможности перехода к выполнению условий следующего уровня инвестиционной готовности.

5.1.4 При оценке уровня инвестиционной готовности проекта шкалу IRL используют для оценки готовности тех элементов проекта, которые влияют на его привлекательность для инвесторов.

5.1.5 Условия уровней инвестиционной готовности необходимо выполнять исключительно после достижения соответствующих уровней CRL, регламентированных ГОСТ Р 71727. Например, для начала выполнения условий уровня IRL 1 необходимо достичь уровня CRL 1.

5.1.6 Шкала оценки уровня инвестиционной готовности описывает девять уровней, начиная с базовой оценки рынка и разработки бизнес-плана и заканчивая успешным масштабированием продаж на международном рынке, которые представлены в приложении А. Также в приложении А отражено соответствие уровней CRL, регламентированных требованиями ГОСТ Р 71727, условиям достижения соответствующих уровней инвестиционной готовности, регламентированных настоящим стандартом.

5.1.7 Для повышения эффективности оценки уровня инвестиционной готовности следует использовать настоящий стандарт совместно с ГОСТ Р 71726 в части технологической готовности, ГОСТ Р 71728 в части производственной готовности и ГОСТ Р 71727 в части рыночной готовности, как это приведено в приложении Б, ГОСТ Р 15.301 в части порядка разработки и постановки на производство продукции, как это приведено в приложении В.

5.1.8 При определении критериев оценки уровня инвестиционной готовности следует учитывать степень влияния технологий на показатели целей устойчивого развития.

5.1.9 Заинтересованными сторонами проведения оценки уровня инвестиционной готовности могут являться:

- инициатор проекта;
- экспертная организация, привлекаемая для оценки готовности. Экспертная организация в своей деятельности по оценке уровня инвестиционной готовности должна соответствовать применимым требованиям ГОСТ Р ИСО/МЭК 17020. Экспертная организация может действовать в интересах и по поручению организации, принимающей технологии, либо инвестора;
- организация, принимающая технологии, осуществляет оценку уровня готовности либо самостоятельно, либо посредством привлечения ЭО, и, в случае если ее удовлетворяет достигнутый уровень, принимает технологии, являющиеся объектами трансфера;
- инвестор.

5.2 Порядок проведения оценки уровня инвестиционной готовности

5.2.1 Порядок проведения оценки уровня инвестиционной готовности определяется требованиями пункта 5.2 ГОСТ Р 71726—2024 с учетом специфики настоящего стандарта.

5.2.2 В ходе проведения оценки уровня инвестиционной готовности ЭО следует использовать положения раздела 5 настоящего стандарта, а также положения ГОСТ Р ИСО 19011 и ГОСТ Р 59424.

5.2.3 Оценка уровня инвестиционной готовности ЭО может осуществляться как в очном формате, так и в дистанционном, с учетом соблюдения положений ГОСТ Р 59424.

5.2.4 Для проведения оценки уровня инвестиционной готовности ЭО следует воспользоваться оценочным листом, представленным в приложении Г.

5.2.5 К объективным свидетельствам достижения уровня инвестиционной готовности для целей настоящего стандарта могут быть отнесены документы, подтверждающие выполнение существенных условий каждого уровня согласно приложению А.

Пример:
- договор с заказчиками о поставке продукции,
- документ, подтверждающий оплату поставок продукции,
- бизнес-план, технико-экономическое обоснование проекта,
- отчет о проведении конкурентного анализа,
- иные аналогичные документы.

Форма и структура документов могут отличаться в зависимости от особенностей деятельности инициатора проекта, особенностей деятельности потенциального инвестора, типа проекта по созданию и трансферу технологий. Для того чтобы документ мог быть принят в качестве объективного свидетельства для целей настоящего стандарта, он должен позволять однозначно определить, что условие (условия) соответствующего уровня инвестиционной готовности выполнены инициатором проекта.

6 Шкала оценки

6.1 IRL 1 Доинвестиционная стадия

6.1.1 Инициатор проекта должен приступить к выполнению условий IRL 1 только после выполнения условий уровня CRL 1, регламентированного положениями ГОСТ Р 71727.

6.1.2 Первый уровень инвестиционной готовности проекта будет достигнут при выполнении следующих условий:

- проведены базовая оценка рынка, конкурентный анализ, оценка первоначальных показателей бизнес-плана;
- выработана стратегия правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности.

6.1.3 Инициатор проекта может привлечь для финансирования проекта собственные и/или спонсорские средства, в том числе средства организации, где выполняется проект, личные средства, пожертвования физических и юридических лиц. К указанным способам финансирования инициатор проекта может прибегнуть в том случае, если на начальном этапе проекта сложно получить финансовую поддержку от инвесторов.

6.1.4 Инициатор проекта для реализации продукции в рамках проекта должен провести базовую оценку объема выбранного рынка.

Оценку объема рынка можно выполнить на основе открытых, привлеченных и собственных данных, в том числе:

- данных из официальной статистики, включая государственную статистику, финансовые и аналитические отчеты компаний и любые статистические данные, находящиеся в открытом доступе в отношении выбранной ниши рынка;
- данных маркетинговых или социологических исследований аудитории конкретной ниши рынка, которые проведены самостоятельно, получены на возмездной или безвозмездной основе, в том числе из открытых источников;
- данных на основе средней экспертной оценки специалистов по конкретной нише рынка.

Для расчета объема рынка инициатору проекта следует воспользоваться любыми известными методами и инструментами, включая метод PAM/TAM/SAM/SOM и другие.

6.1.5 Для проведения базовой оценки рынка инициатор проекта может привлечь ЭО.

6.1.6 Инициатор проекта должен провести конкурентный анализ.

Проведение конкурентного анализа регламентировано пунктом 6.2.4 ГОСТ Р 71727—2024.

6.1.7 Результаты проведения конкурентного анализа инициатор проекта должен сформировать в виде отчета.

Отчет по результатам проведения конкурентного анализа инициатор проекта должен представить ЭО в качестве подтверждения достижения уровня готовности IRL1.

6.1.8 Инициатор проекта должен провести оценку первоначальных показателей бизнес-плана. При проведении оценки первоначальных показателей бизнес-плана должны быть учтены объем инвестиций, прогноз по выручке, оценка затрат и т. д.

6.1.9 Для охраны проекта его инициатор должен разработать стратегию правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности.

При формировании стратегии правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности инициатор проекта должен соблюдать положения [1].

6.1.10 Инициатор проекта должен определить риски и возможности проекта, основываясь на данных, полученных в результате проведения исследований, оценки и анализа в рамках IRL 1. Действия по определению рисков и возможностей установлены положениями ГОСТ Р ИСО 31000.

6.1.11 В рамках оценки выполнения условий уровня IRL 1 ЭО инициатора проекта должен предоставить ЭО:

- отчет, содержащий результаты базовой оценки рынка, результаты конкурентного анализа, результаты оценки первоначальных показателей бизнес-плана.
- задокументированную стратегию правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности.

6.2 IRL 2 Предпосевная стадия: разработка MVP

6.2.1 Инициатор проекта должен приступить к выполнению условий IRL 2 только после выполнения условий уровня CRL 1, регламентированного положениями ГОСТ Р 71727.

6.2.2 Второй уровень инвестиционной готовности проекта будет достигнут при выполнении следующих условий:

- привлечено «предпосевное» финансирование для создания MVP;
- начата активная операционная деятельности по проекту.

6.2.3 Создание MVP позволит инициатору проекта оценить конкурентоспособность и привлекательность продукта для потребителей на этапе первоначального выхода на рынок и возможность привлечения более крупных инвестиций.

6.2.4 Для создания MVP инициатор проекта должен:

- привлечь «предпосевное» финансирование;
- разработать бизнес-план и начать его реализацию посредством идентификации и запуска основных производственных и коммерческих процессов, а также привлечения первых потребителей.

6.2.5 Инициатор проекта должен провести оценку уровня реализации MVP на выбранном рынке согласно разработанному ранее бизнес-плану. При отрицательных показателях инициатор проекта должен внести корректировки в уже существующий бизнес-план с дальнейшей корректировкой MVP или разработать новые бизнес-план и MVP.

6.2.6 Инициатор проекта после выполнения условий уровней IRL 1 — 2 должен определить дальнейшие этапы развития и финансирования проекта.

Определение дальнейших этапов развития и финансирования проекта возможно посредством разработки следующих документов:

- план по масштабированию;
- план по привлечению инвесторов;
- стратегия по повышению качества продукции.

6.2.7 Для оценки выполнения условий уровня IRL 2 ЭО инициатор проекта должен предоставить ЭО:

- свидетельства целевого расходования средств, полученных инициатором проекта в процессе привлечения «предпосевного» финансирования;
- свидетельства разработки бизнес-плана и MVP;
- свидетельства оценки показателей MVP;
- свидетельства этапов дальнейшего развития проекта, указанных в п. 6.2.6 настоящего стандарта;
- любые другие свидетельства развития проекта в рамках уровня IRL 2.

6.3 IRL 3 Предпосевная стадия: демонстрация ценности

6.3.1 Третий уровень инвестиционной готовности проекта IRL 3 будет достигнут при подтверждении заинтересованности потенциальных инвесторов в продолжении финансирования либо в случае привлечения собственных средств для финансирования проекта.

6.3.2 Для достижения уровня IRL 3 инициатор проекта должен заинтересовать потенциальных инвесторов в продолжении финансирования проекта и подтвердить их заинтересованность либо привлечь собственные или спонсорские средства.

Инициатор проекта может заинтересовать и получить подтверждение заинтересованности потенциальных инвесторов следующими способами:

- проведение переговоров с инвесторами;
- наличие плана использования инвестиционных средств с учетом прогноза их расходования;

- формирование и подписание соглашения о финансировании проекта от одного или нескольких инвесторов;

- наличие документов или свидетельств, подтверждающих финансовую поддержку со стороны инвесторов.

6.3.3 В рамках оценки выполнения условий уровня IRL 3 ЭО инициатор проекта должен предоставить ЭО:

- протокол совещания или переговоров с потенциальными инвесторами;

- соглашение или договор о привлечении инвестиционных средств, в том числе соглашение об увеличении уставного капитала и принятии вклада инвестора;

- план реализации инвестиционных вложений и иные аналогичные документы.

Если проект финансируется из собственных или спонсорских средств, должны быть представлены документы, подтверждающие направление собственных или спонсорских средств на развитие проекта в соответствии с бизнес-планом.

6.4 IRL 4 Предпосевная стадия: правовая охрана

6.4.1 Инициатор проекта должен приступить к выполнению условий IRL 4 только после выполнения условий уровня CRL 5, регламентированного положениями ГОСТ Р 71727.

6.4.2 Четвертый уровень инвестиционной готовности проекта будет достигнут при выполнении следующих условий:

- проведена детализация прогноза выручки по клиентским сегментам/каналам продаж;

- представлены свидетельства реализации стратегии правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности;

- определен план по получению необходимых сертификатов и разрешений.

6.4.3 В рамках реализации разработанной стратегии правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности инициатор проекта должен провести анализ и обеспечить регистрацию результатов интеллектуальной деятельности и применение необходимых юридических и организационных мер для их защиты.

6.4.4 Для реализации продукции на рынке инициатор проекта должен определить необходимость получения разрешительных документов (свидетельств, сертификатов, деклараций, разрешений и др.), иных обязательных документов.

6.4.5 Инициатор проекта должен собрать информацию о порядке получения необходимых разрешительных документов (свидетельств, сертификатов, деклараций, разрешений и др.).

6.4.6 В рамках оценки выполнения условий уровня IRL 4 инициатор проекта должен предоставить ЭО:

- документы, подтверждающие регистрацию результата интеллектуальной деятельности;

- отчет о проведении анализа необходимости прохождения обязательных процедур для реализации продукции на рынке (сертификации, декларировании, лицензировании и т.д.);

- документы, подтверждающие соответствие продукции установленным требованиям, например, сертификаты соответствия, декларации о соответствии, заключения и др.

6.5 IRL 5 Предпосевная стадия: первые продажи

6.5.1 Инициатор проекта должен приступить к выполнению условий IRL 5 только после выполнения условий уровня CRL 7, регламентированного положениями ГОСТ Р 71727.

6.5.2 Пятый уровень инвестиционной готовности проекта (IRL 5) будет достигнут при выполнении следующих условий:

- осуществлены первые продажи;

- получена первая положительная обратная связь от потребителей;

- получены документы о готовности сотрудничать от индустриальных заказчиков (при наличии).

6.5.3 Для проведения оценки успешности продвижения продукции на рынке инициатор проекта должен использовать информацию:

- об объеме первых продаж продукции, о наличии повторных продаж продукции;

- от потребителей (положительные отзывы, рекомендации, свидетельства удовлетворенности потребителей);

- о наличии документов, подтверждающих готовность к сотрудничеству от индустриальных заказчиков и их заинтересованность в продукте.

Данную информацию инициатор проекта должен учитывать при дальнейшем развитии продукции.

6.5.4 Для оценки выполнения условий уровня IRL 5 инициатор проекта должен предоставить ЭО:

- положительные отзывы от потребителей, полученные в том числе на общедоступных интернет-платформах;
- документы о готовности к сотрудничеству индустриальных заказчиков и об их заинтересованности в продукте (в случае, если потребителями продукта являются индустриальные заказчики);
- документы, подтверждающие повторные заказы или любые другие свидетельства, демонстрирующие успех продвижения продукции на рынке.

6.6 IRL 6 Посевная стадия: обеспечение экономической эффективности

6.6.1 Инициатор проекта должен приступить к выполнению условий IRL 6 только после выполнения условий уровня CRL 8, регламентированного положениями ГОСТ Р 71727.

6.6.2 Шестой уровень инвестиционной готовности проекта будет достигнут при выполнении следующих условий:

- проведена оптимизация показателей экономической эффективности выбранных каналов продаж продукции. Оптимизация направлена на получение наилучших результатов продаж при минимальных затратах;
- осуществлено пилотное внедрение продукта индустриальными заказчиками (в случае, если потребителем продукции являются индустриальные заказчики).

6.6.3 Для отнесения к шестому уровню инвестиционной готовности проекта инициатор проекта должен протестировать бизнес-модель с целью выяснения перспективности проекта и возможности привлечения инвесторов. Реализация данного уровня может занимать в среднем от 1 года до 3 лет.

6.6.4 Инициатор проекта должен проводить оценку экономической эффективности в каналах продаж продукции с определением оптимального варианта.

6.6.5 В случае если потребителем продукта являются индустриальные заказчики, для определения перспективности проекта инициатор проекта должен провести пилотные внедрения продукции у индустриальных заказчиков (в том числе те, которые не принесут ему прибыль от реализации продукции).

6.6.6 В рамках оценки выполнения условий уровня IRL 6 инициатор проекта должен предоставить ЭО:

- доказательства проведения оптимизации показателей экономической эффективности продаж в выбранных каналах продаж;
- доказательства успешного пилотного внедрения продукции у индустриальных заказчиков, в том числе заключенные соглашения или договоры с индустриальными заказчиками на реализацию продукции инициатора проекта.

6.7 IRL 7 Постпосевная стадия

6.7.1 Седьмой уровень инвестиционной готовности проекта будет достигнут при выполнении следующих условий:

- обеспечена экономическая эффективность продаж по выбранным каналам продаж;
- осуществлены первые реальные продажи индустриальным заказчикам (в случае, если потребителем продукта являются индустриальные заказчики);
- подтверждена успешность привлечения инвестиций на масштабирование бизнеса.

6.7.2 Инициатор проекта за счет оптимизации показателей экономической эффективности должен достичь положительных результатов по выбранным каналам продаж (например, рост объемов продаж и прибыли, улучшение показателей юнит-экономики). На данном этапе учитывается способность инициатора проекта обеспечить масштабирование бизнеса через экономически эффективные каналы продаж.

6.7.3 В случае если потребителем продукта являются индустриальные заказчики, инициатор проекта должен осуществить первые реальные продажи индустриальным заказчикам.

6.7.4 Инициатор проекта должен разработать и реализовать план мероприятий по привлечению инвестиций для масштабирования бизнеса.

6.7.5 В рамках оценки выполнения условий уровня IRL 7 инициатор проекта должен предоставить ЭО:

- документы, подтверждающие факт продаж продукции индустриальным заказчикам;
- свидетельства доходности реализованных продаж, в том числе отчет об оценке показателей эффективности продаж;

- план мероприятий по масштабированию бизнеса и привлечению для этого инвестиций;
- документы, подтверждающие получение инвестиций на масштабирование бизнеса, в том числе инвестиционный контракт, соглашение о финансировании и др.

6.8 IRL 8 Серия А

6.8.1 Серия А является первым раундом венчурного финансирования для организаций, к организационно-правовой форме которых это применимо.

6.8.2 Восьмой уровень инвестиционной готовности проекта будет достигнут при выполнении следующих условий:

- обеспечена устойчивая динамика роста продаж на локальном рынке;
- осуществлены первые продажи на международном рынке.

6.8.3 Инициатору проекта на восьмом уровне инвестиционной готовности проекта необходимы инвестиции для дальнейшего развития проекта, а также для масштабирования бизнеса.

6.8.4 Инициатор проекта должен приступить к выполнению условий IRL 8 только после выполнения условий уровня CRL 9, регламентированного положениями ГОСТ Р 71727.

6.8.5 Инициатор проекта должен обеспечить устойчивую динамику роста продаж продукции на локальном рынке.

6.8.6 Инициатор проекта при достижении устойчивой динамики роста продаж продукции должен разработать план мероприятий.

6.8.7 Инициатор проекта после достижения устойчивости роста продаж продукции на локальном рынке должен осуществить первые продажи на международном рынке.

6.8.8 В рамках оценки выполнения условий уровня IRL 8 инициатор проекта должен предоставить ЭО:

- свидетельства устойчивой динамики роста продаж продукции;
- план мероприятий по обеспечению устойчивой динамики роста продаж продукции на локальном рынке;
- документы, подтверждающие осуществление продаж продукции на международном рынке;
- свидетельства доходности продаж продукции.

6.9 IRL 9 Серия Б

6.9.1 Для выполнения условий уровня готовности IRL 9 инициатор проекта должен осуществить масштабирование продаж на международном рынке, в том числе при помощи разработки плана мероприятий по масштабированию бизнеса на международном рынке.

6.9.2 Инициатор проекта должен найти дополнительные инвестиции для масштабирования производства и продажи продукции после получения положительных результатов уровня IRL 8.

6.9.3 При проведении оценки выполнения условий уровня IRL 8 инициатор проекта должен предоставить ЭО:

- план мероприятий по масштабированию продаж на международном рынке;
- отчет о результативности предпринятых действий по масштабированию продаж на международном рынке;
- документы, подтверждающие привлечение и использование инвестиций (инвестиционный контракт, соглашение о финансировании и др.).

7 Отчет о самооценке уровня инвестиционной готовности

7.1 Инициатор проекта для структурирования и систематизации всей полученной информации в ходе проведенных оценок и анализов на уровнях IRL 1-9 самостоятельно или с привлечением ЭО должен сформировать отчет о самооценке уровня производственной готовности.

7.2 Рекомендуемая структура отчета:

1 Цель отчета.

2 Краткий обзор проекта.

2.1 Бизнес-план проекта.

2.2 Этапы формирования MVP.

2.3 Подтверждение заинтересованности потенциальных инвесторов.

2.4 Прогноз выручки, правовая охрана, получение разрешений и сертификатов.

2.5 Результаты обратной связи по первым продажам.

2.6 Действия и результаты по оптимизации экономической эффективности продаж в выбранных каналах продаж.

2.6.1 Пилотное внедрение.

2.6.2 Результаты реальных продаж.

2.7 Результаты продаж на локальном рынке.

2.8 Возможности и результаты выхода на международный рынок для первых инвесторов и инициатора проекта.

3 Заключение.

7.3 На основании отчета о самооценке уровня инвестиционной готовности при необходимости инициатор проекта может разработать рекомендации по дальнейшему развитию проекта.

7.4 Для оценки уровня инвестиционной готовности ЭО может воспользоваться отчетом, сформированным инициатором проекта, или использовать оценочный лист уровня инвестиционной готовности, приведенный в приложении Г.

Приложение А
(справочное)

Шкала оценки уровня инвестиционной готовности

Существенные условия уровней инвестиционной готовности представлены в таблице А.1.

Таблица А.1 — Существенные условия IRL

IRL	Название уровня	Существенные условия уровня	Статус уровня CRL
IRL 1	Доинвестиционная стадия	Проведены базовая оценка рынка, конкурентный анализ, оценка первоначальных показателей бизнес-плана. Выработана стратегия правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности	Достигнут уровень CRL 1
IRL 2	Предпосевная стадия: разработка MVP	Привлечено «предпосевное» финансирование для создания MVP. Начало активной операционной деятельности проекта	Достигнут уровень CRL 1
IRL 3	Предпосевная стадия: демонстрация ценности	Подтверждена заинтересованность потенциальных инвесторов в продолжении финансирования (либо привлечено финансирование из собственных средств)	—
IRL 4	Предпосевная стадия: правовая охрана	Детализация прогноза выручки по клиентским сегментам/каналам продаж. Представлены свидетельства реализации стратегии правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности. Определен план получения необходимых сертификатов и разрешений	Достигнут уровень CRL 5
IRL 5	Предпосевная стадия: первые продажи	Осуществлены первые продажи. Получена первая положительная обратная связь от потребителей. Документы о готовности сотрудничать от индустриальных заказчиков	Достигнут уровень CRL 7
IRL 6	Посевная стадия: обеспечение экономической эффективности	Проведена оптимизация экономической эффективности продаж по выбранным каналам продаж. Осуществлено пилотное внедрение индустриальным заказчиком	Достигнут уровень CRL 8
IRL 7	Пост-посевная стадия	Обеспечена экономическая эффективность продаж по выбранным каналам продаж. Осуществлены первые реальные продажи индустриальным заказчикам. Подтверждена успешность привлечения инвестиций на масштабирование бизнеса	—
IRL 8	Серия А	Обеспечена устойчивая динамика роста продаж на локальном рынке. Осуществлены первые продажи на международном рынке	Достигнут уровень CRL 9
IRL 9	Серия Б	Масштабирование продаж на международном рынке	—
Примечание — Положения таблицы А.1 адаптированы из [2].			

Приложение Б
(справочное)

Последовательность достижения уровней готовности по шкалам TRL, MRL, CRL, IRL

Последовательность достижения уровней готовности по шкалам TRL, MRL, CRL, IRL представлена в таблице Б.1.

Таблица Б.1 — Последовательность достижения уровней готовности по шкалам TRL, MRL, CRL, IRL

Последовательность выполнения существенных условий уровней	Комментарии
TRL 1	—
IRL 1	Может проводиться параллельно
CRL 1	
MRL 1	Может проводиться параллельно
TRL 2	
CRL 2	—
CRL 3	
CRL 4	
CRL 5	
TRL 3	Может проводиться параллельно
MRL 2	
TRL 4	Может проводиться параллельно
MRL 3	
IRL 2	
IRL 3	—
IRL 4	—
MRL 4	—
CRL 6	Может проводиться параллельно
TRL 5	
MRL 5	—
TRL 6	—
MRL 6	—
CRL 7	—
TRL 7	—
MRL 7	—
MRL 8	Может проводиться параллельно
TRL 8	
CRL 8	—
IRL 5	—
IRL 6	—
IRL 7	—
TRL 9	Может проводиться параллельно
MRL 9	
CRL 9	—
IRL 8	—
MRL 10	—
IRL 9	—

Приложение В
(справочное)

Взаимосвязь уровней IRL и разделов ГОСТ Р 15.301

Взаимосвязь уровней IRL и разделов ГОСТ Р 15.301 представлена в таблице В.1.

Таблица В.1 — Взаимосвязь уровней IRL и разделов ГОСТ Р 15.301

IRL согласно ГОСТ Р 71729	ГОСТ Р 15.301
1 Проведены базовая оценка рынка, конкурентный анализ, оценка первоначальных показателей бизнес-плана. Выработана стратегия правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности. Привлечено «предпосевное» финансирование для создания MVP. Начало активной операционной деятельности проекта	Раздел 4 «Общие положения» Раздел 5 «Разработка технического задания на опытно-конструкторскую работу»
2 Подтверждена заинтересованность потенциальных инвесторов в продолжении финансирования (либо привлечено финансирование из собственных средств)	Раздел 6 «Разработка документов, изготовление и испытания опытных образцов продукции»
3 Детализация прогноза выручки по клиентским сегментам/каналам продаж. Представлены свидетельства реализации стратегии правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности. Определен план получения необходимых сертификатов и разрешений	—
4 Осуществлены первые продажи. Получена первая положительная обратная связь от потребителей. Документы о готовности сотрудничать от индустриальных заказчиков	—
5 Проведена оптимизация экономической эффективности продаж по выбранным каналам продаж. Осуществлено пилотное внедрение индустриальным заказчиком	Раздел 7 «Приемка результатов разработки продукции»
6 Обеспечена экономическая эффективность продаж по выбранным каналам продаж. Осуществлены первые реальные продажи индустриальным заказчикам. Подтверждена успешность привлечения инвестиций на масштабирование бизнеса	
7 Обеспечена устойчивая динамика роста продаж на локальном рынке. Осуществлены первые продажи на международном рынке	Раздел 8 «Подготовка и освоение производства (постановка на производство) продукции»
8 Масштабирование продаж на международном рынке	
9 Проведены базовая оценка рынка, конкурентный анализ, оценка первоначальных показателей бизнес-плана. Выработана стратегия правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности	

Приложение Г
(справочное)

Оценочный лист уровня инвестиционной готовности

Таблица Г.1 — Оценочный лист IRL

Уровень шкалы	Существенные условия уровня	Ответы		Объективные свидетельства достижения уровня производственной готовности
		Да	Нет	
IRL 1 Доинвестиционная стадия				
1	Проведена базовая оценка рынка	□	□	
2	Проведен конкурентный анализ	□	□	
3	Проведена оценка первоначальных показателей бизнес-плана	□	□	
4	Разработана стратегия правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности	□	□	
5	Определены риски и возможности	□	□	
Заключение о готовности уровня IRL 1				
IRL 2 Предпосевная стадия: разработка MVP				
6	Разработан бизнес-план по созданию и реализации MVP	□	□	
7	Определены и запущены основные бизнес-процессы	□	□	
8	Привлечено предпосевное финансирование	□	□	
9	Создан MVP	□	□	
10	Проведена оценка уровня реализации MVP	□	□	
11	Представлены свидетельства развития проекта	□	□	
Заключение о готовности уровня IRL 2				
IRL 3 Предпосевная стадия: демонстрация ценности				
12	Проведены переговоры с инвесторами	□	□	
13	Определен план использования средств	□	□	
14	Представлены документы, подтверждающие финансовую поддержку	□	□	
Заключение о готовности уровня IRL 3				
IRL 4 Предпосевная стадия: правовая охрана				
15	Представлены свидетельства реализации стратегии правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности	□	□	

Окончание таблицы Г.1

Уровень шкалы	Существенные условия уровня	Ответы		Объективные свидетельства достижения уровня производственной готовности
		Да	Нет	
16	Получены необходимые сертификаты и разрешения для реализации проекта	□	□	
Заключение о готовности уровня IRL 4				
IRL 5 Предпосевная стадия: первые продажи				
17	Проведены первые продажи продукции	□	□	
18	Получены первые положительные отзывы от потребителей	□	□	
19	Получены документы о намерении к сотрудничеству от индустриальных заказчиков	□	□	
Заключение о готовности уровня IRL 5				
IRL 6 Посевная стадия: обеспечение экономической эффективности				
20	Проведена оценка экономической эффективности	□	□	
21	Проведены пилотные внедрения продукции у индустриальных заказчиков	□	□	
Заключение о готовности уровня IRL 6				
IRL 7 Постпосевная стадия				
22	Достигнуты положительные результаты оптимизации экономики по каналам продаж	□	□	
23	Осуществлены первые реальные продажи индустриальным заказчикам	□	□	
24	Разработан план по привлечению инвестиций и масштабированию бизнеса	□	□	
Заключение о готовности уровня IRL 7				
IRL 8 Серия А				
25	Обеспечена устойчивая динамика продаж на локальном рынке	□	□	
26	Осуществлены первые продажи на международном рынке	□	□	
Заключение о готовности уровня IRL 8				
IRL 9 Серия Б				
27	Осуществлено масштабирование продаж на международном рынке	□	□	
28	Представлены свидетельства об освоении инвестиций	□	□	
Заключение о готовности уровня IRL 9				
Примечание — При необходимости оценочный лист может быть скорректирован ЭО.				

Библиография

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 4

[2] Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 18 января 2022 г. № 17 «Об организации в Минэкономразвития России работы по формированию и ведению реестра конечных получателей государственной поддержки»

УДК 658.513:006.354 ОКС 03.100.01

Ключевые слова: трансфер технологий, уровень инвестиционной готовности, уровень рыночной готовности, минимально жизнеспособный продукт, проект

Технический редактор *В.Н. Прусакова*
Корректор *М.И. Першина*
Компьютерная верстка *И.Ю. Литовкиной*

Сдано в набор 14.11.2024. Подписано в печать 15.11.2024. Формат 60×84⅛. Гарнитура Ариал.
Усл. печ. л. 2,32. Уч-изд. л. 2,12.

Подготовлено на основе электронной версии, предоставленной разработчиком стандарта

Создано в единичном исполнении в ФГБУ «Институт стандартизации»
для комплектования Федерального информационного фонда стандартов,
117418 Москва, Нахимовский пр-т, д. 31, к. 2.

gost.e-ecolog.ru gost.e-ecolog.ru

gost.e-ecolog.ru