

УДК 330.322

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ
ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТАРТАПОВ*****Е.А. КОЛЕСНИЧЕНКО,****доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой управления персоналом
E-mail: dissovet@tsu.tmb.ru**Тамбовский государственный университет
им. Г.Р. Державина****Ю.Н. СТЕПАНОВА,****кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и финансов
E-mail: julia_vrn@inbox.ru****А.В. ИВАНОВА,****ассистент кафедры менеджмента
и экономики предпринимательства**E-mail: anna_iv_1989@mail.ru
Воронежская государственная
лесотехническая академия*

Предмет/тема. *Инновационный бизнес в современных условиях хозяйствования в России – крайне невыгодный и дорогой вид деятельности. Такая ситуация сложилась из-за недостаточного восприятия бизнеса инвесторами на стадии его развития и исследований перспективных рынков ввиду отсутствия объективных характеристик компаний и реализуемых ими проектов.*

Цели/задачи. *Статья посвящена разработке методического инструментария оценки инвестиционной привлекательности стартапа. Обосновано, что в современных условиях хозяйствования проблема предварительной оценки уровня инвестиционной привлекательности выступает необходимым условием принятия решения инвестором о вложении средств в проект.*

Методология. *На основе анализа известных методов оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов предлагается оценивать уровень инвестиционной привлекательности стартапа экспертным методом. В качестве критериев оценки уровня инвестиционной привлекательности стартапа выбраны оригинальность как характеристика качества проекта; новизна проекта как одна из ключевых характеристик стартапа; проработанность бизнес-проекта – умение ставить стратегические и тактические цели и добиваться их достижения. Оценка проработанности проекта производится по двум параметрам: уровню проработанности и степени комплексности.*

Результаты. *Авторами сформирована система критериев и показателей оценки старта-*

пов, разработана система экспертной оценки проекта.

Выводы/значимость. В результате применения балльных оценок возможно признание уровня инвестиционной привлекательности стартапа высоким, привлекательным с некоторыми ограничениями, требующим доработок или непривлекательным для инвестирования.

Ключевые слова: стартап, инвестиционная привлекательность, оценка стартапа, инвестиционная привлекательность стартапа

В современных российских условиях хозяйствования очень сложно вести инновационный бизнес. Пока это невыгодная и крайне дорогая деятельность, что вызвано как недостатками субъективного восприятия инвесторами российских стартапов, так и объективными характеристиками самих компаний и проектов.

Во-первых, российские инвесторы на этапе идеи или прототипа не хотят вкладывать средства. Это связано с тем, что субъективно российские инвесторы заинтересованы в поддержке тех компаний, которые ищут средства уже на расширение бизнеса, а не на разработку инновационной идеи.

Во-вторых, большинство проектов ранней стадии в дальнейшем являются неприбыльными, так как отсутствует четкий бизнес-план и обоснованность ключевых характеристик.

В-третьих, предпосевная стадия стартапов неэффективно поддерживается инвесторами.

В-четвертых, недостаточно организовано взаимодействие инвесторов со стартаперами.

В-пятых, инвесторы на посевной стадии проекта ведут агрессивную политику, они забирают 30–80% бизнеса. Мотивация предпринимателей при этом значительно снижается. В стартапы инвестируются средства, которых хватает на год работы.

В-шестых, недостаточность опыта реализации инновационных проектов и разработки инновационных идей приводит к тому, что многие стартаперы, рассчитавшие развитие своего проекта до мелочей, теряются, попадая в форс-мажорные обстоятельства. Это опять же приводит к ряду ошибок.

В сложившихся условиях актуальной проблемой является разработка инструментария оценки инвестиционной привлекательности стартапов.

Методам экономической оценки инновационной привлекательности посвящено множество работ. Большинство из них строится около изложения

общеизвестной методики оценки показателя NPV в его традиционной форме.

Для оценки эффективности инновационных проектов используют Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования*, однако в документе какие-либо указания в отношении специфических особенностей применения рекомендаций к инновационным проектам отсутствуют.

Для решения поставленной задачи необходимо предварительно выделить в структуре инновационного предприятия ряд относительно простых его составляющих, имеющих наибольшее влияние на инновационные и инвестиционные характеристики, и уже по отношению к выделенным элементам определиться с критериями оценки их состояния и влияния на уровень инвестиционной привлекательности. Эти критерии представлены в табл. 1.

Рассмотрим эти критерии более подробно.

Оригинальность проекта. Оригинальность (от лат. первоначальный, первичный) – качество продукта деятельности, выражающееся как неповторимость, своеобразие, нестандартность. Эти качества любого предмета или явления делают его привлекательным. Это наиболее общая характеристика для оценки продукта интеллектуального творчества. Проект считается оригинальным, если подобного ему нет среди уже известных. При оценке эксперт будет ориентироваться, во-первых, на степень оригинальности – насколько проект или идея являются новыми, во-вторых, на то, в каких масштабах проект оригинален. Чем масштабнее оригинальность и выше ее степень, тем выше оценка стартапа. Однако следует учитывать: если проект оригинален только для предприятий или групп лиц, то он также имеет право на получение инвестиций, поскольку есть инвесторы, ориентированные на вложения в создание конкретного вида продукта или услуги, или ориентированные на определенную целевую аудиторию.

Новизна проекта. Это одна из ключевых характеристик стартапа. Новизна проявляется в расширении поля исследования проблемы. В отличие от оригинальности принципиальная новизна предполагает патентную чистоту, лицензионную защиту, приоритетность направления инноваций,

* Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования: утв. Госстроем России, Минэкономки России, Минфином России, Госкомпромом России 31.03.1994 № 7-12/47.

Таблица 1

Основные критерии оценки инвестиционной привлекательности стартапов

Критерий	Вес критерия P_x	Диапазон значений критерия X_{ni}
Оригинальность		
Масштаб оригинальности (глобальный, отраслевой, территориальный, частный уровни, масштаб не определен)	6	0–10
Степень оригинальности (радикальный, комбинаторный модифицирующий характер, проект неоригинален)	7	0–10
Итоговая (усредненная) оценка	–	0–10
Новизна		
Уровень подтверждения новизны (высокий, средний, низкий, подтверждение отсутствует)	9	0–10
Итоговая оценка	–	0–10
Проработанность		
Степень проработанности (полная, достаточная, недостаточная, проект не проработан)	9	0–10
Уровень комплексности (высокий, средний, низкий, учет факторов не осуществлялся)	8	0–10
Итоговая (усредненная) оценка	–	0–10
Потенциальная эффективность		
Уровень эффективности (высокий, средний, низкий, проект неэффективен)	10	0–10
Итоговая оценка	–	0–10
Ресурсное обеспечение		
Уровень потребности в специальной подготовке (низкий, средний, высокий, оценка проекта затруднена)	8	0–10
Уровень ресурсного обеспечения (высокий, средний, низкий, оценка ресурсной обеспеченности не проводилась)	8	0–10
Итоговая (усредненная) оценка	–	0–10
Коммерциализируемость		
Масштаб коммерциализируемости (полностью коммерциализуем, в значительной степени коммерциализуем, может быть коммерциализуем, проект некоммерциализуем)	9	0–10
Итоговая оценка	–	0–10

конкурентоспособность внедряемого новшества. Проект обладает новизной, если предлагает новые процессы, концепции, способы и материалы; раскрывает уникальные качества, свойства, принципы работы. При определении уровня новизны проекта

эксперт должен выяснить, чем подтверждается новизна (авторские права, патентные права, ноу-хау, товарный знак, доменное имя и т.п.), и дать ему оценку.

Проработанность проекта. Проработанность бизнес-проекта – умение ставить стратегические и тактические цели и добиваться их достижения; учет факторов риска; наличие маркетинговых исследований; обоснование тактики ведения бизнеса и др. Оценка проработанности проекта производится по двум параметрам: уровню проработанности и степени комплексности. Проект является проработанным, если реализует комплексный подход в решении проблем, объединяя множество элементов в одну систему, с учетом многообразия факторов – технических, экономических, информационных, экологических, социальных и др. Перспективный проект должен характеризоваться высоким уровнем разработанности, наличием четкого плана развития, перечня потенциально возможных рисков, их прогноза, а также способов их преодоления.

Эффективность реализации проекта. Под эффективностью в общем случае понимают соответствие затрат на проект и полученных от проекта результатов – экономических (в частности, прибыли) и внеэкономических (снятие социальной напряженности в регионе). Эффективность инновационного проекта – это категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам участников проекта, под которыми понимаются субъекты инвестиционной деятельности и общество в целом. Необходимо учитывать, насколько проект в случае успешной реализации обеспечивает эффективность, а именно:

- совершенствует процесс производства услуг и продукции;
- повышает комфортность и качество жизни;
- расширяет возможности, открывает новые рынки;
- оптимизирует управление системами, персоналом и т.д.

Эксперт в оценках и комментариях к ним должен будет отразить наличие экономической, социальной или бюджетной эффективности при реализации.

Ресурсное обеспечение проекта. Критерием отбора проекта выступает наличие и достаточность заявленных инициатором проекта ресурсов в регионе для предполагаемой реализации. Следует различать условия реализации проекта и ресурсную обеспеченность.

Инвестиционная привлекательность определяется в первую очередь наличием ресурсов для создания продукта или услуги на территории. В случае их отсутствия могут возникать угрозы эффективной реализации проекта. Специальные условия – это совокупность требований на проектирование и производство отдельных продуктов и услуг.

Заявленная потребность в ресурсах должна быть обоснована, указано, наличие какого ресурсного потенциала необходимо для реализации проекта (финансового, материально-технического, трудового, информационного и т.д.).

Коммерциализуемость проекта. Коммерциализация инноваций – это привлечение инвесторов для финансирования деятельности по реализации этого новшества из расчета участия в будущей прибыли в случае успеха. В то же время процесс выведения инновационного проекта на рынок является ключевым этапом инновационной деятельности, после чего происходит возмещение затрат разработчика (или владельца) инновационного продукта и получение им прибыли от своей деятельности.

При оценке коммерциализированности необходимо учитывать коммерческий потенциал и степень готовности к освоению. В связи с тем, что степень готовности проекта оценивается в рамках такого критерия, как проработанность, ключевой оценке должен быть подвергнут коммерческий потенциал.

При оценке уровня коммерциализуемости проекта эксперт отмечает, в каких масштабах (страна, регион, организация), секторах экономики может быть коммерциализирован проект.

В соответствии с представленными параметрами оценки определены критерии и показатели экспертной оценки инвестиционной привлекательности стартапа (табл. 2).

Экспертиза по предложенным критериям и показателям осуществляется в режиме строгой конфиденциальности. Не допускается разглашение имен экспертов.

Итоговые балльные оценки предпочтительности заявленных проектов должны отражать степень соответствия этих проектов предъявляемым требованиям, а каждая частная оценка – соответствие заявки частному требованию, что позволит повысить вероятность правильного определения новизны, перспективности и объективной целесообразности развития заявленного проекта.

Каждый эксперт рассматривает и оценивает заявленные проекты только на основе той информации, которая представлена в заявке. Однако, если эксперт обладает дополнительной важной для оценки проекта информацией, не указанной в заявке, либо если он имеет основания полагать, что в заявке указана ложная или неправильная информация, он должен незамедлительно сообщить об этом. В своем заключении по результатам экспертизы

Таблица 2

**Критерии и показатели экспертной оценки
инвестиционной привлекательности стартапа**

Критерий	Показатель	Характеристика	Принимаемое значение
Оригинальность	Масштаб оригинальности	Отражает, в каких масштабах проект является оригинальным	Проект оригинален в глобальном масштабе. Проект оригинален в масштабе отрасли, комплекса, сегмента экономики или региона. Проект оригинален для организации, группы лиц. Проект неоригинален (подражает уже известным)
	Степень оригинальности	Характеризует, насколько новым является предлагаемый проект	Высокая: проект имеет радикальный характер (абсолютная оригинальность). Средняя: проект имеет комбинаторный характер (сочетается с уже известными элементами). Низкая: проект носит модифицирующий характер (улучшающий и дополняющий). Оригинальность и новизна отсутствуют
Новизна	Уровень подтверждения новизны	Предполагает оценку патентной чистоты и подтверждения новизны (авторские права, патентные права, ноу-хау, товарный знак, доменное имя и т.п.)	Высокий: имеются патенты и лицензии, подтверждена их новизна, имеется защита от копирования. Средний: продукт или услуга находятся на стадии патентования и лицензирования. Низкий: продукт или услуга не запатентованы и нелицензированы, хотя наличие патента или лицензии предполагается. Лицензирование или патентование не предполагается

Окончание табл. 2

Критерий	Показатель	Характеристика	Принимаемое значение
Проработанность	Степень проработанности проекта	Отражает, насколько проект является проработанным	<p>Полная проработанность: проект отличается наличием четкого плана развития, прогноза рисков и способов их преодоления.</p> <p>Достаточная проработанность: проект отличается наличием плана развития, имеется перечень возможных рисков, но отсутствуют способы их преодоления.</p> <p>Недостаточная проработанность: проект отличается наличием плана развития, но отсутствуют перечень возможных рисков и способы их преодоления.</p> <p>Проект не проработан: отсутствует план развития проекта</p>
	Уровень комплексности	Характеризуется учетом многих факторов – технических, экономических, информационных, экологических, социальных и др.	<p>Высокий: проект отличается учетом всего многообразия факторов (технических, экономических, информационных, экологических, социальных и др.).</p> <p>Средний: проект отличается учетом 3–4 факторов из всего многообразия.</p> <p>Низкий: в проекте учтены только 1–2 фактора, все остальные проигнорированы.</p> <p>При формировании проекта учет факторов не осуществлялся</p>
Эффективность	Уровень эффективности	Отражает наличие и степень экономической, социальной или бюджетной эффективности при реализации проекта	<p>Высокий уровень эффективности по следующим параметрам: совершенствует процесс производства услуг и продукции; обеспечивает комфортность и высокое качество жизни; расширяет возможности, открывает новые рынки; обеспечивает эффективность управления системами, персоналом и т.д.</p> <p>Средний уровень эффективности по означенным параметрам или высокий уровень эффективности для частного инвестора.</p> <p>Низкий уровень эффективности по означенным параметрам или средний уровень эффективности для частного инвестора.</p> <p>Проект неэффективен</p>
Ресурсное обеспечение проекта	Уровень потребности в специальной подготовке	Отражает потребность проекта в специальной подготовке	<p>Высокий: проект внедряется без специальной подготовки и не требует специальных условий.</p> <p>Средний: проект может быть реализован без специальной подготовки, но для большей эффективности требуются специальные условия.</p> <p>Низкий: проект может быть реализован только при наличии специальных условий, требует предварительной специальной подготовки.</p> <p>Оценка возможности практической реализации проекта затруднена</p>
	Уровень ресурсного обеспечения	Отражает ресурсную обеспеченность проекта на определенной территории	<p>Высокий: в регионе достаточно ресурсов всех видов (финансовые, человеческие, природные и др.) для реализации.</p> <p>Средний: либо в регионе наблюдается неполное обеспечение всеми ресурсами (финансовыми, человеческими и др.), либо наблюдается полная обеспеченность только по 1–2 ресурсам).</p> <p>Низкий: в регионе есть только 1–2 ресурса, но и их недостаточно для реализации проекта.</p> <p>Оценка возможности практической реализации проекта затруднена или не проводилась</p>
Коммерциализируемость	Масштаб коммерциализируемости	Позволяет оценить, насколько проект коммерциализуем в территориальном аспекте	<p>Проект полностью коммерциализуем, может быть предложен во всех масштабах (страна, регион, организация), секторах экономики; представлена финансовая бизнес-модель.</p> <p>Проект в значительной степени коммерциализуем в отдельном сегменте экономики, отрасли, регионе.</p> <p>Проект может быть коммерциализуем.</p> <p>Проект некоммерциализуем</p>

заявленных проектов каждый эксперт, отмечающий несоответствие какого-либо заявленного проекта требованиям документации, должен указать, считает ли он каждый из выявленных недостатков либо все их в совокупности, достаточным основанием для отклонения данной заявки.

Каждому варианту качественной оценки по каждому из критериев присваивается определенный диапазон количественных значений в интервале 0–10 баллов:

- оценка «высокий» по определенному критерию соответствует присвоению ему численного значения, лежащего в интервале от 8,09 балла до 10 баллов;
- оценка «средний» по определенному критерию соответствует присвоению ему численного значения, лежащего в интервале от 5,09 балла до 8 баллов;
- оценка «низкий» по определенному критерию соответствует присвоению ему численного значения, лежащего в интервале от 2,09 балла до 5 баллов;
- отрицательная оценка проекта дается, если критерию присвоено численное значение менее 2.

Тогда расчетное значение уровня инвестиционной привлекательности стартапа $ПС$ будет равно:

$$ПСi_{X_n} = \sum i \frac{P_i}{10},$$

где i – числовой эквивалент экспертной оценки X_n -го критерия;

n – число критериев оценки;

P_i – весовой коэффициент X_n -го критерия.

При использованных количественных значениях критериев оценки величина расчетного показателя уровня инвестиционной привлекательности стартапа предприятия будет лежать в диапазоне от 0 до 10.

Воспользовавшись ранее установленными соотношениями количественных и качественных значений частных критериев, можно считать уровень инвестиционной привлекательности стартапа следующим:

- высоким, если расчетное значение находится в пределах от 8 до 10;
- средним, если расчетное значение находится в пределах от 5 до 8;
- низким, если расчетное значение находится в пределах от 2 до 5;
- непривлекательным, если расчетное значение менее 2.

В результате реализации предложенной методики могут быть получены следующие варианты.

Пусть имеется X_{ni} критериев, где X – критерий оценки проекта; n – количество критериев, $n = 1, \dots, 6$; i – экспертная оценка каждого критерия, $i = 1, \dots, 10$. Тогда если значение $i = [0; 2]$, то X_n попадает в область D ; если значение $i = [2; 5]$, то X_n попадает в область C ; если значение $i = [5; 8]$, то X_n попадает в область B ; если значение $i = [8; 10]$, то X_n попадает в область A .

В итоге возможны ситуации, представленные на рис. 1–8.

Таким образом, в результате реализации предлагаемой методики возможны следующие варианты принятия решений:

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
X_{ni}	<i>X</i>			
X_{ni}	<i>X</i>			
X_{ni}	<i>X</i>			
X_{ni}	<i>X</i>			
X_{ni}	<i>X</i>			
X_{ni}	<i>X</i>			

Рис. 1. Инвестиционно высоко привлекательный проект: каждое X_{ni} принадлежит зоне A

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
X_{ni}		<i>X</i>		
X_{ni}		<i>X</i>		
X_{ni}		<i>X</i>		
X_{ni}	<i>X</i>			
X_{ni}	<i>X</i>			
X_{ni}	<i>X</i>			

Рис. 2. Проект инвестиционно привлекательный после незначительных доработок: не менее 50% X_{ni} принадлежит зоне A , остальные значения – зоне B

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
X_{ni}		<i>X</i>		
X_{ni}		<i>X</i>		
X_{ni}		<i>X</i>		
X_{ni}		<i>X</i>		
X_{ni}		<i>X</i>		
X_{ni}		<i>X</i>		

Рис. 3. Проект инвестиционно привлекательный после значительных доработок: каждое X_{ni} принадлежит зоне B

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
X_{ni}			X	
X_{ni}		X		
X_{ni}		X		
X_{ni}		X		
X_{ni}		X		
X_{ni}	X			

Рис. 4. Проект инвестиционно привлекательный после значительных доработок: не более одного значения X_{ni} принадлежит зоне *C* при наличии хотя бы одного значения из зоны *A*

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
X_{ni}			X	
X_{ni}			X	
X_{ni}			X	
X_{ni}	X			
X_{ni}	X			
X_{ni}	X			

Рис. 5. Проект, требующий значительных доработок: не более 50% X_{ni} принадлежит зоне *C*, остальные значения – зоне *A*

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
X_{ni}			X	
X_{ni}		X		
X_{ni}		X		
X_{ni}		X		
X_{ni}		X		
X_{ni}		X		

Рис. 6. Проект, требующий значительных доработок: не более 30% X_{ni} принадлежит зоне *C*, остальные значения – зоне *B*

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
X_{ni}				X
X_{ni}				X
X_{ni}				X
X_{ni}				X
X_{ni}			X	
X_{ni}			X	

Рис. 7. Проект, подлежащий отклонению: 60% и более X_{ni} принадлежит зоне *D* или все X_{ni} принадлежат зоне *C*

	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
X_{ni}				X
X_{ni}				X
X_{ni}				X
X_{ni}	X			
X_{ni}	X			
X_{ni}	X			

Рис. 8. Проект, подлежащий передаче в другую сферу деятельности: 50% X_{ni} принадлежит зоне *D*, а 50% – зоне *A*

- проект признается высоко инвестиционно привлекательным;
- проект признается привлекательным, но требует незначительной доработки;
- проект признается привлекательным, но требует значительной доработки;
- проект требует значительных доработок;
- проект признается непривлекательным.

Список литературы

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1996. 192 с.
2. Бендиков М.А. Оценка реализуемости инновационного проекта // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 1–16.
3. Булгаков В.М., Спасивцев В.А., Баранова Л.А. Инвестиционная привлекательность проектных организаций: анализ и управление // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 4. С. 90–101.
4. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. К оценке экономической эффективности инноваций разных типов // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 3. С. 13–18.
5. Волков А.С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации. URL: <http://lib.rus.ec/b/164961>.
6. Есипенко И.В. Формирование методики оценки инвестиционной привлекательности компании // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 3. С. 277–281.
7. Кокурин Д.И. Финансовые источники инновационной деятельности отечественных предприятий // Финансы. 2001. № 1. С. 19–21.
8. Колесниченко Е.А., Савинова О.В. Кластерный подход как инструмент создания благоприятного инвестиционного и делового климата в системе обеспечения конкурентоспособности территории // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 2. С. 47–55.

9. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2012. 204 с.

10. Медынский В.Г., Скамай В.Г. Инновационное предпринимательство: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 589 с.

11. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник. М.: ИНФРА-М, 2004. 295 с.

12. Морковина С.С., Бугаков В.М., Зиновьева И.С., Проскурина И.Ю., Панявина Е.А., Корчагин О.М., Ванятинский Ф.В., Фурсова С.В., Бао Шанянь, Степичева О.А. Региональные аспекты развития малого предпринимательства в секторах экономики: монография. Воронеж: ВГЛТА, 2014. 276 с.

13. Проняева Л.И. Анализ эффективности инновационно-инвестиционной деятельности в процессе воспроизводства основного капитала // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 41. С. 33–40.

14. Табурчак А.П., Бухонова С.В., Рудычев А.А., Тумина Т.А., Полярус А.В., Ткачев В.С. Инновационное развитие российской промышленности с использованием иностранных инвестиций: монография. СПб: Химиздат, 2007. 173 с.

15. Толкаченко О.Ю. Индикативная методика оценки инвестиционной привлекательности фирмы // Финансовый менеджмент. 2008. № 6. С. 88–98.

16. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005. 304 с.

17. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003. 173 с.

18. Тумина Т.А., Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Сыров М.В. Методология и теория моделирования выбора инновационного решения по критерию минимизации транзакционных издержек // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 15. С. 26–32.

19. Morkovina S.S. Cluster approach to basis of forms of cooperation of the state and entrepreneurship in the forestry management of the sparsely wooded region // Life Science Journal. 2014. № 11. P. 423–427.

20. Morkovina S.S., Popkova E.G., Panyavina E.A., Ivanova A.V. Entrepreneurial risk as consequence of contradictions of economic interests in forestry in Russia // Review of Applied Socio-Economic Research. 2014. Vol. 7. № 1. P. 94–101.

Economic Analysis: Theory and Practice

ISSN 2311-8725 (Online)

ISSN 2073-039X (Print)

Investment Analysis

METHODOLOGICAL TOOLS FOR THE EVALUATION OF STARTUPS' INVESTMENT OPPORTUNITIES

Elena A. KOLESNICHENKO,
Yuliya N. STEPANOVA,
Anna V. IVANOVA

Abstract

Importance In the current economic environment of Russia, innovative activities appear to be extremely unprofitable and expensive. The situation stems from the lack of investors' attention to businesses at the development phase, and search for more promising markets due to the absence of reliable business characteristics and implemented projects.

Objectives The article focuses on the articulation of methods to assess startup investment opportunities and attractiveness. Currently, the preliminary assessment of investment attractiveness reasonably becomes a necessary step before investors take any decision about startup investing.

Methods Drawing upon the analysis of the existing methods used to assess the investment attractiveness of innovative projects, the authors suggest using the expert method to evaluate the startup investing opportunities. As for investment attractiveness criteria, the authors select the originality as the project quality indicator; the project novelty as one of the key startup indicators; thorough business project as an ability to set up strategic goals and achieve them. Two parameters indicate whether the project is prepared thoroughly and in detail, i.e. thorough project planning and comprehensiveness.

Results The authors formulate the framework of criteria and indicators to evaluate startups, and the expert project assessment framework.

Conclusions and Relevance Applying the score-based approach, startup investing opportunities may be classified as high, attractive but with some limitations, requiring additional improvements or unattractive for investors.

Keywords: startup, investment opportunities, investment attractiveness, startup assessment

References

1. Balabanov I.T. *Risk-menedzhment* [Risk management]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1996, 192 p.
2. Bendikov M.A. Otsenka realizuemosti innovatsionnogo proekta [Innovative project feasibility study]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom = Management in Russia and Abroad*, 2001, no. 2, pp. 1–16.
3. Bulgakov V.M., Spesivtsev V.A., Baranova L.A. Investitsionnaya privlekatel'nost' proektnykh organizatsii: analiz i upravlenie [Investment attractiveness of designing organizations: analysis and management]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy = Socio-economic Phenomena and Processes*, 2013, no. 4, pp. 90–101.
4. Bukhonova S.M., Doroshenko Yu.A. K otsenke ekonomicheskoi effektivnosti innovatsii raznykh tipov [The evaluation of economic efficiency of various innovation types]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2005, no. 3, pp. 13–18.
5. Volkov A.S. *Investitsionnye proekty: ot modelirovaniya do realizatsii* [Investment projects: from modeling to implementation]. Available at: <http://lib.rus.ec/b/164961>. (In Russ.)
6. Esipenko I.V. Formirovanie metodiki otsenki investitsionnoi privlekatel'nosti kompanii [Formulating the method for assessing the investment attractiveness of the company]. *Audit i finansovyi analiz = Audit and Financial Analysis*, 2011, no. 3, pp. 277–281.
7. Kokurin D.I. Finansovye istochniki innovatsionnoi deyatel'nosti otechestvennykh predpriyatiy [The financial sources of the domestic businesses' innovative activities]. *Finansy = Finance*, 2001, no. 1, pp. 19–21.
8. Kolesnichenko E.A., Savinova O.V. Klasterniy podkhod kak instrument sozdaniya blagopriyatnogo investitsionnogo i delovogo klimata v sisteme obespecheniya konkurentosposobnosti territorii [Cluster approach as a tool to create a favorable investment and business climate and ensure the local competitive ability]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy = Socioeconomic Phenomena and Processes*, 2014, no. 2, pp. 47–55.
9. Kolmykova T.S. *Investitsionnyi analiz* [Investment analysis]. Moscow, INFRA-M Publ., 2012, 204 p.
10. Medynskii V.G., Skamai V.G. *Innovatsionnoe predprinimatel'stvo* [Innovative entrepreneurship]. Moscow, YUNITI-DANA Publ., 2002, 589 p.
11. Medynskii V.G. *Innovatsionnyi menedzhment* [Innovation management]. Moscow, INFRA-M Publ., 2004, 295 p.
12. Morkovina S.S., Bugakov V.M., Zinov'eva I.S., Proskurina I.Yu., Panyavina E.A., Korchagin O.M., Vanyatinskii F.V., Fursova S.V., Bao Shanyan', Stepicheva O.A. *Regional'nye aspekty razvitiya malogo predprinimatel'stva v sektorakh ekonomiki* [Regional aspects of smaller business development in economic sectors]. Voronezh, VSFEA Publ., 2014, 276 p.
13. Pronyaeva L.I. Analiz effektivnosti innovatsionno-investitsionnoi deyatel'nosti v protsesse vosproizvodstva osnovnogo kapitala [Analysis of the effectiveness of innovative and investment activity in the capital reproduction process]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2010, no. 41, pp. 33–40.
14. Taburchak A.P., Bukhonova S.V., Rudychev A.A., Tumina T.A., Polyarus A.B., Tkachev B.C. *Innovatsionnoe razvitie rossiiskoi promyshlennosti s ispol'zovaniem inostrannykh investitsii* [Innovative development of the Russian industry using foreign investment]. St. Petersburg, Khimizdat Publ., 2007, 173 p.
15. Tolkachenko O.Yu. Indikativnaya metodika otsenki investitsionnoi privlekatel'nosti firmy [An indicative assessment approach to the investment attractiveness of companies]. *Finansovyi menedzhment = Financial Management*, 2008, no. 6, pp. 88–98.
16. Trifilova A.A. *Otsenka effektivnosti innovatsionnogo razvitiya predpriyatiya* [Evaluation of the effectiveness of the business innovative development]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2005, 304 p.
17. Trifilova A.A. *Upravlenie innovatsionnym razvitiem predpriyatiya* [Management of innovative development of enterprises]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2003, 173 p.
18. Tumina T.A., Bukhonova S.M., Doroshenko Yu.A., Syrov M.V. Metodologiya i teoriya modelirovaniya vybora innovatsionnogo resheniya po kriteriyu minimizatsii tranzaktsionnykh izderzhok [A methodology and modeling theory for selecting innovative

solutions by the transaction cost reduction principle]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika = Economic Analysis: Theory and Practice*, 2008, no. 15, pp. 26–32.

19. Morkovina S.S. Cluster Approach to Basis of Forms of Cooperation of the State and Entrepreneurship in the Forestry Management of the Sparsely Wooded Region. *Life Science Journal*, 2014, no. 11, pp. 423–427.

20. Morkovina S.S., Popkova E.G., Panyavina E.A., Ivanova A.V. Entrepreneurial Risk as Consequence of Contradictions of Economic Interests in Forestry in Russia. *Review of Applied Socio-Economic Research*, 2014, vol. 7, no. 1, pp. 94–101.

Elena A. KOLESNICHENKO

Tambov State University, Tambov,
Russian Federation
dissovet@tsu.tmb.ru

Yuliya N. STEPANOVA

Voronezh State Forestry Engineering Academy,
Voronezh, Russian Federation
julia_vrn@inbox.ru

Anna V. IVANOVA

Voronezh State Forestry Engineering Academy,
Voronezh, Russian Federation
anna_iv_1989@mail.ru