



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

ПРИКАЗ

01 февраля 2022.

№ АИМ-01-03-9/22

О проведении отбора в программу «StartHub.Moscow» (СтартХаб)

В целях реализации программы «StartHub.Moscow» (СтартХаб) (далее – Программа) в Государственном бюджетном учреждении города Москвы «Агентство инноваций города Москвы» в 2022 году

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Провести отбор среди юридических лиц и индивидуальных предпринимателей – субъектов инновационной деятельности города Москвы, соответствующих критериям отбора в Программу.

2. Установить срок подачи заявок на участие в Программе в электронной форме на сайте по адресу: <https://starthub.moscow/> в период с **21 февраля 2022 г. по 10 апреля 2022 г. включительно**.

3. Установить, что отбор проводится в соответствии с Правилами программы «StartHub.Moscow» и Положением о порядке приема, отбора и оценки заявок на участие и статусе резидента в программе «StartHub.Moscow», утвержденными приказом Государственного бюджетного учреждения города Москвы «Агентство инноваций города Москвы» от 01 февраля 2022 г. № АИМ-01-03-8/22.

4. Утвердить:

4.1. Форму заявки на участие в отборе (Приложение 1);

4.2. Критерии отбора (Приложение 2).

5. Разместить настоящий приказ на сайте по адресу: <https://starthub.moscow/>.

6. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на заместителя руководителя центра по работе с инновационными компаниями **Кеуш А.В.**

Генеральный директор

А.И.Парабучев

ФОРМА ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ОТБОРЕ

1. ФИО заявителя* (текстовое поле)
2. E-mail* (текстовое поле)
3. Телефон* (текстовое поле)
4. Название компании (ЮЛ, ИП)* (текстовое поле)
5. ИНН компании* (текстовое поле)
6. Сайт компании* (текстовое поле)
7. Название продукта/проекта* (текстовое поле)
8. Краткое описание продукта* (текстовое поле)
9. Стадия продукта: * (выбор одного варианта)
 - Есть идея и концепция продукта
 - Ведется разработка MVP
 - MVP готов, но пока нет пилотных тестирований и продаж
 - MVP готов, проводится пилотное тестирование и/или есть первые продажи
 - Продукт готов, есть клиенты и стабильные продажи
 - Масштабирование, компания ищет выходы на новые рынки
10. Проблема, которую решает продукт:* (текстовое поле)

Подсказка: Опишите, какие проблемы (бизнес-проблемы, технологические, организационные и т. п.) решает Ваш продукт. Насколько описанные проблемы специфичны для российского и глобального рынков?

11. Описание технологического решения* (текстовое поле)

Подсказка: Опишите технологию, которая лежит в основе Вашего продукта. Уточните, используются ли технологии ИИ или смежные ему технологии, иные наукоемкие технологии.

12. Конкурентные преимущества* (текстовое поле)

Подсказка: Опишите технологические и бизнес-преимущества Вашего продукта. Укажите основных конкурентов.

13. Описание бизнес-модели* (текстовое поле)

Подсказка: Опишите монетизацию (как зарабатываете/планируете зарабатывать деньги). Укажите Вашего клиента (B2C, B2B, B2B2C или т. д.). Укажите Ваш целевой сегмент рынка и его размеры (TAM, SAM, SOM, если просчитывались). Укажите стоимость Вашего продукта.

14. Основные бизнес-метрики продукта* (текстовое поле)

Подсказка: Укажите поквартальные метрики (выручка, число клиентов, количество активных и выполненных пилотных проектов и другие метрики, используемые в Вашей бизнес-модели) за 2021г или меньший период, если компания существует менее года.

15. Достижимый объем рынка в рублях в ближайшие 2 года:* (выбор одного варианта)

- Свыше 300 млн рублей годовой выручки
- От 300 млн до 100 млн рублей годовой выручки
- От 100 млн до 40 млн рублей годовой выручки
- От 40 млн до 10 млн рублей годовой выручки
- Менее 10 млн рублей годовой выручки

16. Описание компетенций команды* (текстовое поле)

Подсказка:

Расскажите о Вашей команде, включая:

- общую численность команды, работающей над продуктом;
- основные компетенции и сильные стороны команды;
- описание ключевых сотрудников Вашей команды:
 - лидер команды: ФИО, опыт предпринимательской деятельности (например, опыт основания другого бизнеса);
 - бизнес-команда: ФИО, позиция и задачи;
 - техническая команда: ФИО, позиция и задачи.

17. Объем инвестиций* (текстовое поле)

Подсказка: Укажите объем и источник внешних инвестиций, привлеченных и/или привлекаемых на развитие продукта). Укажите, если финансирование происходило только из личных средств.

18. Укажите участие в акселерационных программах в 2021–2022 гг. (текстовое поле)

Подсказка: Перечислите названия акселерационных программ и сроки принятия участия.

19. Цель участия в программе: (выбор нескольких вариантов, где один из них текстовое поле)

- Привлечение инвестиций
- Кратный рост бизнес-метрик
- Оптимизация бизнес-процессов в компании и/или развитие бизнес-навыков
- Нетворкинг
- Коворкинг
- Свой вариант: (текстовое поле)

20. Презентация продукта или дополнительные материалы (прикрепите файл)

Нажимая кнопку «Отправить заявку»:

- Я даю свое согласие на обработку моих персональных данных на условиях соглашения об обработке персональных данных. В случае указания мной информации о третьих лицах, предоставляю персональные данные таких лиц с их согласия.
- Я ознакомлен и принимаю условия нормативных документов программы «StartHub.Moscow».

¹ Поля с 1 по 17 обязательны для заполнения и обозначены «*»

КРИТЕРИИ ОТБОРА

1. Обязательные критерии отбора в Программу:

1.1. Требования к юридическому лицу (индивидуальному предпринимателю)

1.1.1. Юридическое лицо (или индивидуальный предприниматель), в установленном порядке подавшее(ий) заявку на участие в Программе (далее – Претендент), зарегистрирован в качестве налогоплательщика на территории города Москвы;

1.1.2. Сведения о Претенденте отсутствуют в реестре недобросовестных поставщиков;

1.1.3. В отношении Претендента не проводится процедура ликвидации;

1.1.4. В отношении Претендента не проводится процедура банкротства.

1.2. Требования к продукту/проекту Претендента

1.2.1. Продукт/проект Претендента относится к инновационной деятельности*.

*Инновационная деятельность – выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции, создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и продаже продукции, обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

1.2.2. Продукт Претендента находится на стадии MVP** и выше на момент проведения экспертизы.

**MVP (minimum viable product) – работоспособная версия продукта с минимальным функционалом, решающим проблему (проблемы) пользователей/клиентов. Она позволяет протестировать гипотезы о продукте и рынке, получить обратную связь от реальных потребителей/клиентов.

1.2.3. Проект Претендента находится на третьей стадии по классификации Моргана Брауна***, а именно на стадии «Product Market Fit». Проект Претендента может находиться на первом, либо втором этапе стадии «Product Market Fit»¹ для участия в Программе.

***Классификация Моргана Брауна:

1. Problem/Solution Fit – подтверждение существования проблемы и того, что предлагаемое решение ей соответствует.

2. Minimum Viable Product (MVP) – разработка продукта с минимальным функционалом, позволяющим решать проблему клиента.

3. Product Market Fit – подтверждение, что у продукта есть рынок сбыта, включая подтверждение ценностного предложения, оптимизацию воронки привлечения пользователей, подтверждение канала продаж.

4. Scale – масштабирование.

5. Maturity – стадия зрелости переход от стартапа к бизнесу.

¹ Первый этап стадии «Product Market Fit» (PMF-1) – наличие команды и работоспособной версии продукта, готовой к проверке гипотез относительно проблемы и предлагаемого решения, клиентского сегмента и ценности продукта для нее, бизнес-метрики включают:

1) готовность к пилотированию или первым продажам в течение трех месяцев с момента экспертизы или

2) наличие пилотов (текущих или завершенных), идет подготовка к продажам или

3) наличие единичных или периодических продаж.

Второй этап стадии «Product Market Fit» (PMF-2) – наличие сформированной команды, закрывающей коммерческие и технологические задачи бизнеса, наличие систематических продаж, проходит подтверждение бизнес-модели, размеров рынка и каналов продаж.

2. Оценка заявок Претендентов производится путем присвоения баллов по установленным критериям оценки:

№	Критерий	Оценка
1	2	3
1.	Проблема и решение	<p>Наличие в продукте Претендента прорывных (изменяющих соотношение ценностей на рынке, создающие новый рынок и вытесняющие лидеров) инноваций, технологий, бизнес-моделей – 10 баллов;</p> <p>Наличие актуальной и значимой проблемы на рынке, для решения которой уже используется иной продукт или сервис, и наличие у Претендента готового технологического решения данной проблемы, подтвержденный рыночный спрос (продажи) – 7 баллов;</p> <p>Наличие актуальной и значимой проблемы на рынке, для решения которой уже используется иной продукт или сервис, есть рыночное подтверждение спроса (продажи), но продукт Претендента требует технической доработки – 4 балла;</p> <p>Наличие актуальной и значимой проблемы на рынке, для решения которой уже используется иной продукт или сервис, но продукт Претендента требует рыночного подтверждения через пилотирование или продажи – 2 балла;</p> <p>Продукт Претендента не решает проблему или проблема не является актуальной, или решение не является технологичным, или представленная информация недостаточна, чтобы сделать однозначный вывод – 0 баллов</p>
2.	Используемые технологии	<p>В основе продукта лежат передовые технологии ИИ или смежные технологии – 10 баллов;</p> <p>В основе продукта лежат технологии ИИ или смежные технологии – 7 баллов;</p> <p>Продукт использует другие наукоемкие, сложные для копирования технологии – 4 балла;</p> <p>Продукт резидента не обладает сложными для воспроизведения наукоемкими решениями, но использует другие технологии, обладающие позитивным влиянием на городскую, социальную или экономическую среду – 2 балла;</p> <p>Не представлено информации, позволяющей оценить степень использования технологий ИИ или смежных технологий, либо данные технологии не используются, Продукт резидента на основе информации в заявке нельзя отнести ни к одной категории, указанной выше – 0 баллов</p>
3.	Конкурентные преимущества	<p>Продукт обладает уникальным и тяжело-воспроизводимым технологическим преимуществом, и уникальной бизнес-моделью в мировом масштабе – 10 баллов;</p> <p>Продукт обладает уникальным и тяжело-воспроизводимым технологическим преимуществом, и уникальной бизнес-моделью в масштабе РФ – 7 баллов;</p> <p>Продукт обладает только тяжело-воспроизводимым технологическим преимуществом, без подтвержденной успешными продажами бизнес-модели или бизнес-модель нуждается в доработке – 4 балла;</p> <p>Технологическая составляющая продукта воспроизводима, но компания обладает существенными бизнес-преимуществами по отношению к конкурентам – 2 балла;</p> <p>Продукт не обладает выраженными конкурентными преимуществами и/или представленная информация недостаточна, чтобы сделать однозначный вывод, и/или не представлена информация о существующих на рынках присутствия основных конкурентных решениях – 0 баллов</p>
4.	Уникальность продукта	<p>Претендентом разрабатывается прорывная технология и бизнес-модель в мировом масштабе – продукт, способный изменить структуру рынка в отрасли – 10 баллов;</p> <p>На мировом рынке представлены схожие единичные продукты, но отсутствуют на российском рынке, продукт Претендента обладает высоким конкурентным потенциалом на мировом рынке – 7 баллов;</p> <p>На мировом рынке представлены схожие продукты, но отсутствуют на российском рынке, продукт Претендента обладает высоким конкурентным потенциалом на российском рынке – 4 балла;</p>

		<p>Схожие технологические решения есть и на мировых рынках, и на российском рынке, продукт Претендента обладает конкурентным потенциалом на российском рынке – 2 балла;</p> <p>Схожие технологические решения широко применяются и на российском рынке, и на мировом рынке, конкурентный потенциал ниже среднего или невозможно определить исходя из данных – 0 баллов</p>
5.	Емкость рынка	<p>Заявленный продукт обладает потенциалом на получение годовой выручки в размере свыше 300 млн рублей в ближайшие 2 года – 10 баллов;</p> <p>Заявленный продукт обладает потенциалом на получение годовой выручки в размере от 100 млн до 300 млн рублей в ближайшие 2 года – 7 баллов;</p> <p>Заявленный продукт обладает потенциалом на получение годовой выручки в размере от 40 млн до 100 млн рублей в ближайшие 2 года – 4 балла;</p> <p>Заявленный продукт обладает потенциалом на получение годовой выручки в размере от 10 млн до 40 млн рублей в ближайшие 2 года – 2 балла;</p> <p>Заявленный продукт не обладает коммерческим потенциалом, или на основе предоставленной информации невозможно прогнозировать выручку Претендента – 0 баллов</p>
6.	Компетенции команды	<p>В сформированной команде закрыты технические компетенции и бизнес-компетенции команды, представлена информация, позволяющая оценить высокий организационный уровень команды и процессов, основатель обладает серийным предпринимательским опытом построения бизнеса – 10 баллов;</p> <p>Предоставлены данные о технической компетенции и бизнес-компетенции команды, представлена информация, позволяющая оценить высокий организационный уровень команды и процессов – 7 баллов;</p> <p>Предоставлены данные о технической компетенции и бизнес-компетенции команды, достаточные для организации коммерческих и технических процессов – 4 балла;</p> <p>Предоставлены данные о технической компетенции команды, но бизнес-компетенции требуют усиления – 2 балла;</p> <p>Нет сформированной команды (заявлено менее трех человек) или основатель в списке команды указал только себя или предоставлены неполные данные о команде (недостаточно для оценки) или не было предоставлено данных о бизнес-компетенции и технической компетенции – 0 баллов</p>
7.	Бизнес-метрики	<p>Наличие кратного роста выручки (рост в 2 и более чем раз к предыдущему периоду на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года) или других ключевых бизнес-метрик согласно бизнес-модели или стадии развития продукта – 10 баллов;</p> <p>Наличие регулярного роста выручки (на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года) или других ключевых бизнес-метрик согласно бизнес-модели или стадии развития продукта – 7 баллов;</p> <p>Наличие регулярной выручки и роста других ключевых бизнес-метрик согласно бизнес-модели или стадии развития продукта на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года. Отсутствие стагнации бизнес-показателей – 4 балла;</p> <p>Наличие выручки или других бизнес-метрик согласно бизнес-модели или стадии развития продукта на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года. Отсутствие стагнации бизнес-показателей. – 2 балла;</p> <p>Данные по бизнес-метрикам не были предоставлены или в компании отсутствует положительная динамика по любым метрикам на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года, или у экспертов имеются обоснованные сомнения в достоверности указанных данных – 0 баллов</p>



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

ПРИКАЗ

06 апреля 2022 г.

№ АИМ-01-03-33/22

**О внесении изменений в приказ
Государственного бюджетного
учреждения города Москвы
«Агентство инноваций города Москвы»
от 01 февраля 2022 г. № АИМ-01-03-9/22**

Во избежание возможных технических сбоев при подаче заявок на участие в программе «StartHub.Moscow» (далее – Программа) и невозможности оперативного реагирования и устранения технических проблем в выходные дни, выпадающие на окончание срока приема заявок

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Внести в приказ Государственного бюджетного учреждения города Москвы «Агентство инноваций города Москвы» от 01 февраля 2022 г. № АИМ-01-03-9/22 следующие изменения:

1.1. В пункте 2 слова «по 10 апреля 2022 г. включительно» заменить словами «по 12 апреля 2022 г. (до 12:00)».

2. Разместить настоящий приказ на сайте по адресу: <https://starthub.moscow/>.

3. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на заместителя руководителя центра по работе с инновационными компаниями **Кеуш А.В.**

Генеральный директор

А.И.Парабучев