

**ФОНД  
«МОСКОВСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР»  
(Фонд МИК)**

---

**ПРИКАЗ**

14.04.2023

№ 52-ПР

**О внесении изменений в приказ  
Фонда МИК от 14 февраля 2023 г.  
№ 27-ПР «О проведении отбора  
в программу «Академия стартапов»**

В связи с производственной необходимостью **приказываю:**

1. Внести в приказ Фонда МИК от 14 февраля 2023 г. № 27-ПР «О проведении отбора в программу «Академия стартапов» (далее – Приказ) следующие изменения:  
В пункте 2 Приказа слова «**по 30 марта 2023 г. включительно**» заменить словами «**по 10 мая 2023 г. включительно**».
2. Разместить настоящий приказ на сайте: <https://i.moscow>.
3. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на заместителя руководителя центра развития и обеспечения функционирования кластера «Ломоносов» **А.В.Кеуш**.

**Генеральный директор**

**А.И.Парабучев**



**ФОНД  
«МОСКОВСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР»  
(Фонд МИК)**

---

**ПРИКАЗ**

29.03.2023г.

№ 46-ПР

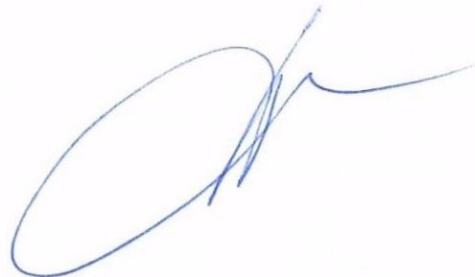
**О внесении изменений в приказ  
Фонда МИК от 14 февраля 2023 г.  
№ 27-ПР «О проведении отбора  
в программу «Академия стартапов»**

В связи с производственной необходимостью **приказываю:**

1. Внести в приказ Фонда МИК от 14 февраля 2023 г. № 27-ПР «О проведении отбора в программу «Академия стартапов» (далее – Приказ) следующие изменения:
  - 1.1. В пункте 2 Приказа слова «**по 30 марта 2023 г. включительно**» заменить словами «**по 17 апреля 2023 г. включительно**».
  - 1.2. Изложить приложение 1 к Приказу в редакции приложения к настоящему приказу.
2. Разместить настоящий приказ на сайте: <https://i.moscow>.
3. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на заместителя руководителя центра по организации деятельности Инновационного научно-технологического центра МГУ «Воробьевы горы» **Кеуш А.В.**

**Генеральный директор**

**А.И.Парабучев**





## Правила отбора участников в программу «Академия стартапов»

### 1. Общие положения

1.1. Настоящие Правила определяют порядок отбора участников в программу «Академия стартапов», реализуемую Фондом «Московский инновационный кластер» на территории учебно-образовательного кластера «Ломоносов» инновационного научно-технологического центра МГУ «Воробьевы горы» (далее – кластер «Ломоносов»).

1.2. В Правилах используются следующие термины, определения и сокращения:

**Программа «Академия стартапов» или Программа** – комплексная программа, направленная на поддержку технологического предпринимательства в городе Москве, включая поиск, отбор, обучение и консультирование субъектов инновационной деятельности города Москвы с целью повышения качества их инновационной продукции (работ, услуг) и инвестиционной привлекательности (далее – Программа).

**Срок проведения Программы** – не менее 5 (пяти) месяцев.

**Организатор** – Фонд «Московский инновационный кластер», ИНН/КПП: 9710075695/770401001, ОГРН: 1197700007141.

**Оператор** – Организатор или лицо, привлеченное Организатором, осуществляющее непосредственные действия по проведению отбора, в т.ч. но не ограничиваясь: прием заявок, отбор резидентов, согласно настоящих Правил и др. Информация об Operatore подлежит опубликованию на сайте Программы.

**Дирекция Программы** – рабочая группа из числа работников Фонда, а также приглашенных лиц (по согласованию), осуществляющая управление процессом реализации Программы.

**Субъект инновационной деятельности (СИД)** – юридическое лицо (или индивидуальный предприниматель), осуществляющее инновационную деятельность - выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); 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 сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

**Претендент** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, в установленном порядке подавшее (ий) Заявку на участие в Программе.

**Заявка** – электронная анкета, заполненная руководителем (или уполномоченным представителем) Претендента на сайте Программы, включая необходимые сведения и материалы о Претенденте и Продукте с прикреплением необходимых документов.

**Заявитель** – физическое лицо, уполномоченное Претендентом или представителем претендента (например, управляющая компания Претендента/ поверенный, действующий на основании специального полномочия Претендента (доверенность), др.) на направление Заявки на участие в Программе и документов от имени Претендента.

**Сайт Программы или Сайт** – интернет-ресурс, размещенный в информационно-телекоммуникационной сети Интернет по адресу <https://i.moscow>, включая (но не ограничиваясь) ресурсами с доменными именами 3-го и последующего уровней, предназначенный для размещения информации о Программе, сбора заявок на участие в Программе, иной информации о Программе.

**Продукт** – результат интеллектуальной деятельности, получивший практическую реализацию в виде нового или усовершенствованного товара, услуги, способа производства (технологии) или иного общественно полезного результата.

**MVP (minimum viable product)** – работоспособная версия продукта, указанного в Заявке, готовая для пилотного тестирования и продажи.



**Экспертная комиссия** – группа компетентных специалистов (работники и/или привлеченные специалисты/экспертные компании), осуществляющие отбор участников в Программу среди Претендентов, состав которых подлежит утверждению приказом руководителя Организатора либо согласован Организатором в порядке, предусмотренном договором оказания услуг (в случае передачи функций экспертной комиссии стороннему подрядчику, принимающему на себя все права и обязанности настоящих Правил).

**Резидент** – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, соответствующее (-ий) обязательным критериям отбора в Программу, в установленном порядке прошедший отбор в Программу, подтвердивший свое участие и предоставивший Организатору документы участника.

Резидентом Программы не может стать юридическое лицо (индивидуальный предприниматель), являющееся одновременно Резидентом программы сопровождения выпускников, реализуемой Организатором в 2023 году.

**Документы участника** – согласие на соблюдение нормативных документов Программы, согласие на обработку персональных данных по форме Организатора, предоставленное всеми представителями Резидента, заявленными к участию в Программе, доверенность на уполномоченного представителя Резидента на подписание документов Программы от имени Резидента (если применимо), иные документы, предусмотренные Программой. Все документы Программы подписываются лицом, имеющим право действовать от имени Резидента без доверенности или по доверенности.

**Дорожная карта** – аналитический документ, содержащий ключевые бизнес-показатели Резидента в отношении Продукта на текущий период, планируемый период и/или достигнутые показатели за время участия в Программе. Целью документа является отслеживание динамики развития бизнеса Резидента по ключевым показателям (выручка, инвестиции, количество сотрудников, количество клиентов/пользователей продукта и пр.). Резидент представляет Организатору Дорожную карту, подготовленную по форме Организатора, на начало Программы, на дату завершения Программы и отдельно по требованию Организатора (при необходимости).

**Коворкинг** – это multifunctionальное пространство, предназначенное для развития технологического предпринимательства, посредством реализации на своей площадке программ развития бизнеса, организации самостоятельной рабочей деятельности участников таких программ с целью развития Продуктов/проектов, заявленных к участию в программах, и популяризации инновационной деятельности на территории города Москвы.

Адрес Коворкинга подлежит публикации на Сайте.

**Офисное пространство** – определенное Организатором пространство Коворкинга, включая офис открытого типа (open space) и мини-офисы, предназначенное для реализации представителями Резидентов, заявленными к участию в рамках Программы, ее самостоятельной части, с целью развития Продуктов/проектов Резидентов.

**Деловое пространство** – пространство Коворкинга, предназначенное для проведения мероприятий программы и иных мероприятий, направленных на поддержку технологического предпринимательства.

**Рабочие места** – места в Офисном пространстве Коворкинга, выделенные Организатором для представителей Резидентов, заявленных к участию в Программе, для их временного размещения и работы над Продуктом/проектом Резидента в процессе прохождения Программы и достижения целей участия в Программе.

Организатор по своему усмотрению исходя из приоритета первичного размещения представителей, ответственных за разработку и внедрение Продукта определяет требуемое количество рабочих мест для реализации самостоятельной части программы представителями Резидента, заявленными к участию в Программе, но не более 3 (трех), если иное не установлено Дирекцией Программы.

**Офис открытого типа (Open space)** – это организация рабочих мест на одной открытой площади, не имеющей стен.

**Помещения Программы** – все помещения Коворкинга, включая Офисное пространство, Деловое пространство и зоны общего пользования.

**Мероприятия** – групповые и индивидуальные, офлайн и онлайн-мероприятия, доступные Резиденту на время прохождения Программы. Состав Мероприятий Программы устанавливается Дирекцией Программы. Мероприятия могут проводиться в формате лекций, семинаров, экспертных сессий, мастер-классов, тренингов, деловых встреч, консультаций с менторами (трекерами),



публичных мероприятий с инвесторами и представителями крупного бизнеса, нетворкинга и других форматах.

**Трекинг (трекинг-сессии)** – работа с наставниками, постановка целей на Программу, выявление основных ограничений развития бизнеса Резидента и точек роста на планируемый период, разработка и реализация плана действий, контрольно-измерительные мероприятия. Трекинг относится к обязательным мероприятиям Программы для всех Резидентов (не менее одной трекинг-сессии в месяц).

**Менторские сессии** – индивидуальные консультации для Резидентов по определенным вопросам развития бизнеса в соответствии с экспертным профилем ментора (эксперта).

**Офлайн-лекции** – групповые занятия, разбор теоретического и практического инструментария развития бизнеса (маркетинг, продажи, правовые вопросы и т.д.);

**Онлайн-лекции (вебинары)** – онлайн-мероприятия, включающие разбор теоретического и практического инструментария развития бизнеса;

**Спецкурс** – серия офлайн или онлайн-мероприятий, объединенных общей тематикой (выход на международные рынки, построение продаж, ораторское искусство, юнит-экономика и т.д.);

**Питч-сессии** – периодические мероприятия с участием инвесторов и/или представителей корпораций, включающие выступления Резидентов;

**Нетворкинг-мероприятия** – встречи Резидентов с предпринимателями, инвесторами, представителями корпораций и города, экспертами, друг с другом с целью налаживания деловой коммуникации и обсуждения вопросов бизнеса.

**Инновационный кластер города Москвы (далее – Кластер)** – совокупность получивших статус участника Кластера субъектов деятельности в сфере промышленности, науки, образования, связи и иных сферах, определенных Правительством Москвы, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

**Участник Кластера** – юридическое лицо, индивидуальный предприниматель, зарегистрированные в качестве налогоплательщиков на территории города Москвы, соответствующие требованиям, установленным Правительством Москвы, и получившие статус участника Кластера в порядке, установленном Правительством Москвы.

1.3. Факт направления юридическим лицом / индивидуальным предпринимателем – Претендентом Заявки на участие в Программе (с получением статуса Резидента) в порядке, установленном настоящими Правилами, означает полное согласие Претендента и перечисленных в Заявке сотрудников Претендента с настоящими Правилами и иными применимыми документами Программы.

1.4. Подавая Заявку на участие в Программе, Претендент соглашается с тем фактом, что проверка Претендента на соответствие обязательным критериям отбора в Программу может быть осуществлена в том числе с использованием системы межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ).

1.5. Подавая Заявку на участие в Программе, Претендент обязуется в случае прохождения экспертного отбора в Программу получить статус участника Инновационного кластера города Москвы не позднее 2 (двух) месяцев с даты утверждения списка Резидентов Программы, в противном случае Дирекция Программы вправе исключить юридическое лицо / индивидуального предпринимателя из состава Резидентов Программы.

1.6. Нарушение Резидентом (представителями Резидента) требований настоящих Правил и иных применимых документов Программы и/или отказ от надлежащего выполнения их условий расценивается Организатором, как добровольный отказ Резидента от участия в Программе.

1.7. С целью оценки Заявок Претендентов на участие в Программе Организатором создается Экспертная комиссия.

1.8. Экспертная комиссия осуществляет свою деятельность в соответствии с настоящими Правилами и иными применимыми документами Программы.

1.9. Экспертная комиссия Программы самостоятельно решает вопросы, отнесенные к его ведению Правилами и иными документами Программы.

1.10. Адрес электронной почты Организатора по вопросам участия в Программе: [Startup@cluster.mos.ru](mailto:Startup@cluster.mos.ru).

1.11. Организатор вправе в одностороннем порядке в любое время вносить изменения в настоящие Правила, условия Программы, а также формировать и утверждать дополнительные условия, регулирующие проведение Программы. Об изменениях условий Программы Организатор



информирует заинтересованных лиц путем размещения соответствующего приказа на сайте Программы.

Резидент, продолживший участие в Программе, подтверждает ознакомление и согласие с внесенными и опубликованными изменениями.

## **2. Порядок приема заявок**

2.1. Электронная форма заявки на участие в Программе (приложение к Правилам 1) размещается на Сайте на срок проведения отбора в Программу. Претенденты не позднее даты окончания приема Заявок, направляют Заявки посредством заполнения электронной формы с прикреплением необходимых документов.

2.2. Заявка должна быть заполнена по всем предусмотренным полям формы. Не принимаются частично или некорректно заполненные Заявки, не содержащие ответа на поставленный вопрос.

2.3. Заявка Претендента и все иные документы заполняются и (или) предоставляются на русском языке.

2.4. Заявка должна содержать только актуальную и достоверную информацию на дату подачи Заявки.

2.5. В случае предоставления Претендентом недостоверной информации Организатор вправе отказать Претенденту в дальнейшем рассмотрении Заявки или запретить Претенденту (Резиденту) участие в Программе по решению Дирекции Программы.

2.6. Не принимаются к рассмотрению Заявки, поданные вне срока проведения отбора в Программу.

2.7. Если Заявка Претендента не содержит ИНН юридического лица (индивидуального предпринимателя), либо указан некорректный ИНН, такая Заявка не допускается до дальнейшего рассмотрения Экспертной комиссией.

2.8. Факт подачи Претендентом Заявки на участие в Программе означает подтверждение наличия у лица, подавшего Заявку от имени Претендента, всех необходимых согласий упомянутых в такой заявке представителей Претендента с настоящими Правилами и иными применимыми документами Программы.

2.9. Все материалы, направленные Претендентами (представителями Претендентов) при подаче Заявок, не возвращаются и не рецензируются Организатором или иными лицами.

2.10. Организатор (Оператор) вправе запросить у Претендента надлежащим образом заверенные копии документов представителей Претендента, которых предполагается заявить для участия в Программе: документов, удостоверяющих личность; документов, подтверждающих наличие деловых отношений между представителем и Претендентом в рамках работы над Продуктом/проектом Резидента.

2.11. В случае непредоставления Претендентом по запросу Организатора документов, предусмотренных п. 2.10 настоящих Правил, указанные представители Претендента не допускаются до участия в Программе.

2.12. Организатор (Оператор) вправе запросить у Претендента документальное подтверждение информации, представленной Претендентом в Заявке. В случае непредоставления Организатору подтверждающих документов по запросу Организатора, Организатор вправе отказать такому Претенденту (Резиденту) в дальнейшем участии в Программе.

2.13. Форма заявки может быть изменена по решению Организатора.

2.14. Одним Претендентом (или одним Заявителем) может быть подана только одна Заявка на участие в Программе, относящаяся к одному Продукту/проекту. Если Претендентом (или Заявителем) было подано несколько Заявок, относящихся к разным Продуктам/проектам, Претендент допускается к участию в Программе с Продуктом/проектом, набравшим наибольший балл по итогам оценки Заявок Экспертной комиссией.

2.15. Если Претендентом было подано несколько Заявок, относящихся к одному Продукту/проекту (ошибочно / дополнена предыдущая Заявка / по любой другой причине), до оценки Экспертной комиссией допускается последняя версия Заявки.



## 2. Порядок отбора и оценки заявок

3.1. Заявка Претендента оценивается Экспертной комиссией по обязательным критериям отбора в Программу и критериям оценки (Приложение 2 к Правилам).

3.2. Оценка Заявок Претендентов производится индивидуально каждым членом Экспертной комиссии путем присвоения баллов по установленным критериям.

3.3. Итоговая оценка Заявки Претендента определяется как среднеарифметическое значение набранных баллов по критериям оценки.

3.4. Статус Резидента присваивается при одновременном выполнении Претендентом следующих условий:

3.4.1. Претендент полностью соответствует всем обязательным критериям, установленным Организатором.

3.4.2. До дальнейшего участия в Программе допускаются Претенденты, занявшие по сумме набранных баллов места с 1 до 100 (включительно).

3.5. Претенденты, занявшие по сумме набранных баллов места с 101 до 150 (включительно), включаются Организатором в расширенный список претендентов на получение статуса Резидента.

3.6. Порядок включения в Программу Претендентов из расширенного списка:

3.6.1. В случае если какой-либо из Претендентов, занявших места с 1 до 100 (включительно), или действующий Резидент Программы:

- отказался по любым основаниям от дальнейшего участия в отборе в Программу, или

- отказался по любым основаниям от статуса Резидента Программы, или

- не подтвердил в установленном порядке свое участие в Программе, или

- был исключен по любым основаниям из Программы и лишен статуса Резидента, или

- нарушил правила Программы,

Дирекцией Программы, по итогам оценки Экспертной комиссией Программы, может быть принято решение о включении в Программу (с присвоением статуса Резидента) одного или нескольких юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей из расширенного списка Претендентов на получение статуса Резидента.

3.6.2. При отборе Претендентов из расширенного списка Организатор вправе включать в Программу (с присвоением статуса Резидента) Претендентов, набравших наибольшее количество баллов по итогам оценки заявок Экспертной комиссией или выделить приоритетный критерий отбора (установить иные условия) по решению Дирекции.

3.6.3. Организатор вправе увеличить общее количество Резидентов Программы по решению Дирекции Программы за счет присвоения статуса Резидента Претендентам из расширенного списка.

3.6.4. Претенденты из расширенного списка могут быть включены в Программу в течение срока её проведения.

3.7. Организатором не гарантируется включение в Программу юридических лиц / индивидуальных предпринимателей из расширенного списка претендентов на получение статуса Резидента.

3.8. Список Претендентов, отобранных для участия в Программе по результатам оценки Заявок Экспертной комиссией (далее – Список), формируется Организатором не позднее 2 (двух) месяцев с даты окончания приема заявок.

3.9. Не позднее **3 (трех) рабочих дней** Организатор уведомляет включенные в Список юридические лица и индивидуальных предпринимателей посредством электронной почты, указанной в соответствующих Заявках юридических лиц / индивидуальных предпринимателей. Претенденты, включенные в Список, обязаны подтвердить свою готовность участвовать в Программе **не позднее 48 часов**, следующих за датой получения уведомления от Организатора. Подтверждение участия должно быть направлено Организатору посредством электронной почты по адресу [Startup@cluster.mos.ru](mailto:Startup@cluster.mos.ru) или рабочему адресу электронной почты ответственного сотрудника, направившего соответствующий запрос.

3.10. Список юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, отобранных для участия в Программе, подтвердивших свое участие и предоставивших Организатору Документы

участника в срок, установленный Организатором (далее – Список Резидентов), утверждается Протоколом Дирекции Программы и публикуется на Сайте. Информация о сумме баллов и (или) порядковом месте юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, включенных в Список Резидентов, Организатором не предоставляется.

3.11. Организатор не выдает устных и (или) письменных разъяснений относительно результатов оценки Заявок Экспертной комиссией, не публикует и не распространяет любым иным способом заключения, подготовленные Экспертной комиссией.



## ФОРМА ЗАЯВКИ

### Форма электронной анкеты

1. ФИО заявителя\* *(текстовое поле)*
2. E-mail\* *(текстовое поле)*
3. Телефон\* *(текстовое поле)*
4. ИНН компании\* *(текстовое поле)*
5. Сайт компании\* *(текстовое поле)*
6. Название продукта/проекта\* *(текстовое поле) [максимум 150 символов]*
7. Краткое описание продукта\* *(текстовое поле) [максимум 150 символов]*
8. 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
9. Проблема, которую решает продукт\* *(текстовое поле)*

*Подсказка: Опишите подробно, какие проблемы (бизнес-проблемы, технологические, организационные и т. п.) решает Ваш продукт. Насколько описанные проблемы актуальны для развития российского рынка? Если необходимо, укажите как сейчас решается данная проблема.*

10. Описание технологического решения\* *(текстовое поле)*

*Подсказка: Опишите подробно технологию, которая лежит в основе Вашего продукта, как она отличается от существующих решений. Укажите технологическое направление, к которому Вы относите свой продукт, а также сферу применения вашего продукта (медицина, производство, кибер-безопасность, финансы и т.д.).*

11. Продукт компании представляет собой аппаратное (hardware) или программное (software) решение? \* *(выбор одного варианта)*
  - Аппаратное (Hardware)
  - Программное (Software)
  - Программно-аппаратный комплекс (Software + Hardware)

12. Конкурентные преимущества\* *(текстовое поле)*

*Подсказка: Опишите отдельно технологические и бизнес-преимущества Вашего продукта. Обязательно укажите основных конкурентов. Какие существующие на рынке решения, технологии, бизнес-модели, компании Ваш продукт способен заменить/улучшить?*

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. Описание компетенций команды\* (текстовое поле)

Подсказка:

Описание ключевых сотрудников Вашей команды:

- лидер команды: ФИО, опыт предпринимательской деятельности (например, опыт основания другого бизнеса);
- бизнес-компетенции: ФИО, позиция и задачи;
- технические компетенции: ФИО, позиция и задачи.

15. Квартальная выручка от реализации продукта\* (4 текстовых поля с возможностью вводить только цифровые значения, максимальная длина ввода 15 знаков) [максимум 15 символов в каждом поле]

Подсказка: Укажите выручку от реализации продукта за 2022 год по кварталам. Цифровые значения должны быть введены строго без пробелов.

16. Другие бизнес-метрики компании\* (текстовое поле)

Подсказка: Укажите другие метрики в вашей компании: число клиентов, количество активных и успешно завершённых пилотных проектов и другие метрики, используемые в Вашей бизнес-модели за 2022г. или меньший период, если компания существует менее года.

17. В 2022 году Претендентом велась работа \*: (выбор как минимум 1 варианта, где один из них текстовое поле)

- По привлечению государственной поддержки либо частного финансирования
- По проведению пилотных тестирований продукта у корпоративных или государственных заказчиков
- По оптимизации бизнес-процессов с целью кратного роста основных бизнес-метрик
- По увеличению партнерской сети, поиску новых клиентов и заказчиков
- Свой вариант (дополнительно): \_\_\_\_\_ (текстовое поле)

18. Задачи Претендента на 2023 год\*: (выбор как минимум 1 варианта, где один из них текстовое поле)

- Привлечение частного финансирования либо получение государственной поддержки
- Использовать пилотирование как инструмент внедрения продукта и увеличить количество пилотируемых площадок
- Кратный рост бизнес-метрик (выручка, количество клиентов, количество проданных единиц продукции и т.п.) путём оптимизации бизнес-процессов
- Использовать нетворкинг-ресурсы программы для расширения пула возможных партнеров и расширения партнерской сети
- Свой вариант (дополнительно): \_\_\_\_\_ (текстовое поле)

19. Презентация продукта или дополнительные материалы (прикрепите файл)

---

Поля с 1 по 18 обязательны для заполнения и обозначены «\*»



## КРИТЕРИИ ОТБОРА

### 1. Обязательные критерии отбора в Программу:

#### 1.1. Требования к юридическому лицу (индивидуальному предпринимателю)<sup>1</sup>:

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.

\*\*MVP (minimum viable product) – работоспособная версия продукта, указанного в Заявке, готовая для пилотного тестирования или продажи.

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»<sup>21</sup> 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.

<sup>1</sup> Проверка Претендентов на соответствие требованиям к юридическому лицу (индивидуальному предпринимателю) проводится в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты окончания приема заявок.

<sup>2</sup> Первый этап стадии «Product Market Fit» (далее – 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 3 (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» (далее – 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.	<b>Проблема и решение</b>	<p>Наличие в продукте Претендента прорывных (изменяющих соотношение ценностей на рынке, создающих новый рынок и вытесняющих лидеров) инноваций, технологий, бизнес-моделей – <b>10 баллов</b>;</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, подтверждено рыночным спросом (продажами) – <b>7 баллов</b>;</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 – <b>4 балла</b>;</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 – <b>2 балла</b>;</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 – <b>0 баллов</b>.</p>
2.	<b>Используемые технологии</b>	<p>В основе продукта лежат передовые и сложно-воспроизводимые технологии и продукт Претендента можно отнести к одному из перечисленных технологических направлений: биомедицина, фармацевтика, медико-биологические исследования и испытания, нанотехнологии исследования новых материалов и наномашиностроение, космические исследования и космонавтика, технологии искусственного интеллекта – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Продукт использует легко-воспроизводимые технологии и продукт Претендента можно отнести к одному из перечисленных технологических направлений: биомедицина, фармацевтика, медико-биологические исследования и испытания, нанотехнологии исследования новых материалов и наномашиностроение, космические исследования и космонавтика, технологии искусственного интеллекта – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Продукт Претендента можно отнести к одному из перечисленных технологических направлений: информационные технологии и математическое моделирование, робототехника, технологии специального назначения и машинного инжиниринга, энергосбережение и эффективное хранение энергии, геонимия и экология, спорт, инновационные спортивные технологии и другие наукоёмкие технологические направления – <b>4 балла</b>;</p> <p>Продукт Претендента не обладает наукоёмкими решениями, но позитивно влияет (способен повлиять) на городскую, социальную или экономическую среду – <b>2 балла</b>;</p> <p>Продукт Претендента на основе информации в заявке нельзя отнести ни к одной категории, указанной выше, либо у эксперта есть обоснованные сомнения в том, что в Продукте Претендента используются наукоёмкие решения – <b>0 баллов</b></p>
3.	<b>Технические характеристики продукта</b>	<p>Продукт Претендента представляет из себя ПАК (Software + Hardware) – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Продукт Претендента представляет из себя аппаратное (Hardware) решение – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Продукт Претендента представляет из себя программное (Software) решение – <b>4 балла</b>;</p> <p>Продукт претендента подразумевает адаптацию существующих аппаратных (Hardware) и / или программных (Software) решений, без внесения существенных конструктивных изменений в продукт – <b>2 балла</b>;</p> <p>Заявленное решение нельзя отнести ни к одной категории, указанной выше – <b>0 баллов</b>.</p>



4.	<b>Конкурентные преимущества</b>	<p>Продукт обладает уникальным и тяжело-воспроизводимым технологическим преимуществом и уникальной (отличительной от существующих) и работоспособной бизнес-моделью, подтвержденной продажами – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Продукт обладает уникальным и тяжело-воспроизводимым технологическим преимуществом, и работоспособной бизнес-моделью, подтвержденной продажами – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Продукт обладает только тяжело-воспроизводимым технологическим преимуществом, без подтвержденной успешными продажами бизнес-модели или бизнес-модель нуждается в доработке – <b>4 балла</b>;</p> <p>Технологическая составляющая продукта легко воспроизводима, но компания обладает существенными бизнес-преимуществами по отношению к конкурентам – <b>2 балла</b>;</p> <p>Продукт не обладает выраженными конкурентными преимуществами и/или представленная информация недостаточна, чтобы сделать однозначный вывод – <b>0 баллов</b></p>
5.	<b>Уникальность продукта</b>	<p>На мировом рынке отсутствуют схожие успешно коммерциализированные продукты, продукт Претендента способен изменить структуру рынка в отрасли – <b>10 баллов</b>;</p> <p>На мировом рынке представлены схожие единичные продукты, но отсутствуют на российском рынке, продукт Претендента обладает высоким конкурентным потенциалом на мировом рынке – <b>7 баллов</b>;</p> <p>На мировом рынке представлены схожие продукты, но отсутствуют на российском рынке, продукт Претендента обладает высоким конкурентным потенциалом на российском рынке – <b>4 балла</b>;</p> <p>Схожие технологические решения есть и на мировых рынках, и на российском рынке, продукт Претендента обладает конкурентным потенциалом на российском рынке – <b>2 балла</b>;</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 – <b>0 баллов</b></p>
6.	<b>Компетенции команды</b>	<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 – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Предоставлены данные о технической компетенции и бизнес-компетенции команды, представлена информация, позволяющая оценить высокий организационный уровень команды и процессов – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Предоставлены данные о технической компетенции и бизнес-компетенции команды, достаточные для организации коммерческих и технических процессов – <b>4 балла</b>;</p> <p>Предоставлены данные о технической компетенции команды, но бизнес-компетенции требуют усиления – <b>2 балла</b>;</p> <p>Нет сформированной команды (заявлено менее двух 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 – <b>0 баллов</b></p>
7.	<b>Бизнес-метрики</b>	<p>Наличие кратного роста квартальной выручки (рост в 2 и более чем раз к предыдущему периоду на протяжении всего 2022), и в качестве одной из задач на 2023 г. Претендентом выбрано привлечение частных инвестиций или государственной поддержки – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Наличие регулярного роста квартальной выручки и в качестве одной из задач на 2023 г. Претендентом выбрано привлечение частных инвестиций или государственной поддержки</p> <p style="text-align: center;">или</p> <p>наличие кратного роста квартальной выручки, но привлечение частных инвестиций или государственной поддержки не выбрано в качестве одной из задач на 2023 г. – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Наличие выручки от реализации продукта в 2022 году, в качестве одной из задач на 2023 г. Претендентом выбрано привлечение частных инвестиций или государственной поддержки</p> <p style="text-align: center;">или</p> <p>наличие регулярного роста квартальной выручки, но привлечение частных</p>



		<p>инвестиций или государственной поддержки не выбрано в качестве одной из задач на 2023 г. – <b>4 балла</b>;</p> <p>Отсутствие выручки за 2022 год, но наличие не менее 2 успешно завершённых пилотных тестирований за этот период или наличие выручки от реализации продукта в 2022 году, но привлечение частных инвестиций или государственной поддержки не выбрано как одна из задач на 2023 г. или отсутствие выручки от реализации продукта в 2022 году, но наличие выручки в I-ом квартале 2023 года, и привлечение частных инвестиций или государственной поддержки выбрано как одна из задач на 2023 г.– <b>2 балла</b>;</p> <p>Данные по бизнес-метрикам не были предоставлены или в компании отсутствует положительная динамика по любым метрикам на протяжении 2022 года и в I-ом квартале 2023 года, или у экспертов имеются обоснованные сомнения в достоверности указанных данных – <b>0 баллов</b></p>
8.	Статус участника кластера МИК	<p>Претендент является участником кластера МИК на момент подачи заявки – <b>4 балла</b>;</p> <p>Претендент не является участником кластера МИК на момент подачи заявки – <b>0 баллов</b>.</p>