**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_https://pt.2035.university/project/sajt-agregator-po-utilizacii-othodov\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  \_29.10.2023\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Сайт агрегатор по утилизации отходов с учетом ESG-показателей для промышленности |
| 2 | **Тема стартап-проекта\*** *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | *ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»*  |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет,* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"*  |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1057433- id 3443232-Есечкин Никита Владимирович- +7 (916) 744-40-59- почта |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 8 | **Аннотация проекта\****Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | "Наш проект – цифровая платформа, нацеленная на интеграцию и взаимодействие организаций промышленного сектора и компаний, специализирующихся на утилизации отходов. Основная задача платформы – обеспечить эффективное кросс-рыночное взаимодействие, при этом особое внимание уделяется учету ESG-показателей (Environmental, Social, Governance).Наша цифровая экосистема способствует оптимизации процессов утилизации отходов, обеспечивая стороны прозрачной и устойчивой рабочей средой. При этом мы активно поддерживаем принципы ответственного бизнеса, обеспечивая участникам инструменты мониторинга и управления экологическим, социальным и корпоративным воздействием. |
|  | **Базовая бизнес-идея** |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Продукт представляет собой цифровую платформу, созданную для обеспечения взаимодействия между организациями промышленного сектора и компаниями, специализирующимися на утилизации отходов. Основная цель платформы - содействие кросс-рыночному взаимодействию с учетом принципов ESG (Environmental, Social, Governance).Основные характеристики продукта включают в себя:**Интеграция и Взаимодействие**: Платформа предоставляет средства для эффективного взаимодействия между организациями промышленности и компаниями, специализирующимися на утилизации отходов. Это включает в себя совместные проекты, обмен ресурсами и оптимизацию процессов утилизации.**ESG-Ориентированный Анализ**: Платформа интегрирует механизмы анализа, направленные на учет факторов окружающей среды (Environmental), социальной ответственности (Social) и управления (Governance), позволяя участникам следить за своей устойчивостью и социальной этикой бизнеса.**Цифровое Сообщество**: Продукт стимулирует образование цифрового сообщества, где участники могут обмениваться опытом, делиться передовыми практиками и совместно решать проблемы в области утилизации отходов и устойчивого развития.**Безопасность и Конфиденциальность**: Платформа обеспечивает высокие стандарты безопасности и конфиденциальности данных, обеспечивая защиту чувствительной информации участников.В итоге, продукт представляет собой инновационное решение для устойчивого и ответственного ведения бизнеса в промышленном секторе, способствуя экологической эффективности и социальной ответственности. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Продукт решает ряд актуальных проблем, с которыми сталкиваются компании в сфере утилизации отходов и промышленного бизнеса:1)**Недостаточное взаимодействие между отраслями**: Продукт способствует созданию платформы для эффективного взаимодействия между организациями промышленного сектора и компаниями, специализирующимися на утилизации отходов. 2)**Неэффективное использование ресурсов**: Платформа способствует оптимизации процессов утилизации отходов, содействуя более эффективному использованию ресурсов и минимизации потерь в процессе утилизации.3)**Недостаточная прозрачность и отчетность**: Продукт обеспечивает механизмы мониторинга и отчетности, что улучшает прозрачность в процессах утилизации отходов. Это помогает компаниям предоставлять более точные данные и демонстрировать свою социальную ответственность. |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | **Промышленный бизнес:**1. АртПринт С (Малый бизнес, Промышленность)2. PreoPrint (Средний бизнес, Промышленность)3. Copy Brothers (Средний бизнес, Промышленность)**Компании по утилизации отходов:**1. БИЗНЕС Альянс (Крупный бизнес, Утилизация)2. Эковтор (Средний бизнес, Утилизация)3. Экосфера (Средний бизнес, Утилизация) |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | **Использованы будут цифровые решения для ESG-трансформации:*** продвинутая аналитика, ИИ;
* интернет вещей (IoT);
* блокчейн;
* роботизация (RPA).

Нейронная сеть будет масштабируема и способна решать задачи как в рамках единичного оборудования технологии утилизации строительных отходов, так и в масштабе применения всей технологии для конечного клиента с прогнозным влиянием на ESG - показатели бизнеса. |
| 13 | **Бизнес-модель\****Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.*  | Процесс взаимодействия с клиентом будет через онлайн и оффлайн форматы. Основные этапы взаимодействия представлены ниже:1. Выбор релевантного ESG-рейтинга, оценка уровня развития ESG-практик и разработка рекомендаций по повышению позиции компании в рейтинге.
* экологическое направление;
* оценка потенциала в сфере ESG-коммуникаций;
1. Далее на основании полученной информации и предложенных рекомендаций по развитию ESG-практик будет проведена стратегическая ESG-сессия для представителей топ-менеджмента компании, где в ходе брейнсторминга и интерактивного голосования будут отобраны наиболее релевантные мероприятия.
2. Затем команда подготовит ESG-отчет по международным стандартам GRI и SASB на русском и английском языках. Для отчета будут разработаны дизайн и верстка, учитывающие фирменный стиль компании.
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | <https://utilio.ru/> “Утилио”<https://bezothodov.com/litecat/vyvoz-musora/> “bezothodov”<https://www.kudagradusnik.ru/novosti-ekologii-kratko/agregator-kompanij-po-utilizaczii-otxodov/> “kudagradusnik” |
| 15 | **Ценностное предложение\****Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Умный сервис позволяет экономить время и оценивать целесообразность инвестиционных затрат в технологии по утилизации отходов с позиций ESG – показателей бизнеса Клиент имеет круглосуточный доступ к получению экспертного заключения по оценке технологий с позиций ESG – показателей бизнесаПосле проведения экспертизы клиент получает следующий результат:* определины ключевые цели и метрики приобретения и внедрения технологий по утилизации отходов,
* внедрены лучшие практики отрасли,
* получен ESG‑рейтинг и улучшены текущие позиции,
* подготовиться к IPO, M&A‑сделке.
 |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\****Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | * Является организационной инновацией: позволяет гибко управлять замкнутым “ресурсным циклов”, что повышает экологизацию производственных процессов
* Инструмент реализации ESG -  концепции и увеличивает инвестиционную привлекательность для промышленного бизнеса и обеспечивает реализацию возможности получения зеленого финансирования
* Обеспечивает клиентскую базу для вновь вводимых объектов с обращениями с отходами (в 2021 году в эксплуатацию в 34 субъектах ввели 61 объект обращения с отходами, при этом общие мощности объектов обработки в стране — 28,9 млн тонн
* Содействует достижению ключевых показателей национального проекта «Экология» (к 2030 году этом доля захоронения должна снизиться на 50%.)
 |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* |  1)**Профили компаний**: Создание и управление профилями компаний, включая информацию о деятельности, специализации, сертификатах устойчивости и других ключевых аспектах.2)**Поиск и Сопоставление**: Инструменты для поиска и сопоставления компаний, с учетом их потребностей, возможностей, экологических и социальных характеристик.3) **Экосистема и Цифровое Сообщество**: Создание цифровой экосистемы и сообщества, где участники могут обмениваться опытом, делиться передовыми практиками и находить совместные решения.4**) Оптимизация Цепочек Поставок**: Инструменты для улучшения координации в цепочках поставок, оптимизации использования ресурсов и снижения времени простоя. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Учредителями цифровой платформы являются заявленные участники проекта, которые занимаются концептуализацией идеи и самостоятельно разрабатывают организационную составляющую работы цифровой платформы, вплоть до постановки задачи разработчикам.Основная задача – это написание методологии оценки технологии утилизации отходов с позиций ESG – показателей.Планируется для реализации проекта заявлять проект на конкурсы с целью привлечения грантовых средств на его реализацию. После привлеченных средств учредители будут заниматься формированием штата компетентных специалистов в области программирования и консультантов по утилизации строительных отходов. Планируется оформить интеллектуальную собственность на все продукты, полученные в ходе программирования.Основными партнерами могут выступить – Фонд содействия инновациям, НТИ, Министерство науки и высшего образования, Министерство цифрового развития и массовых коммуникаций, Министерство природных ресурсов и экологии РФ, полигоны, представители экспертных сообществ в области строительного бизнеса. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в* *сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | Позволяет управлять себестоимостью производства и конечной продукции, что особенно актуально в настоящее время, когда цены на все компоненты промышленного производства.обеспечивает мобильный доступ к базе контрагентов, услуги и продукты которых позволяют модернизировать промышленные процессы для улучшения потребительских свойств выпускаемой печатной продукции |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции**\**Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Язык программирования R и PythonR — это язык для обработки данных, статистики и машинного обучения. R постоянно конкурирует с Python, его чаще используют в научных исследованиях.Среда разработки от TI — **Code Composer Studio (CCS)** или **IDE IAR**. Установщик CCS. Среда CCS Cloud.[Java Development Kit (JDK) 7](http://www.oracle.com/technetwork/java/javase/downloads/1880260) и [Android Studio](http://developer.android.com/sdk/index.html). [Программатор-отладчик cc-devpack-debug](http://www.ti.com/tool/cc-devpack-debug). **Bluetooth Low Energy Software Stack**, или просто BLE-STACK. Для работы из-под Windows с визуализацией и парсингом служб, профилей и пакетов BLE можно установить настольное приложение [TI BLE Device Monitor](http://www.ti.com/lit/zip/swrc258) и [SmartRF Studio](http://www.ti.com/tool/SMARTRFTM-STUDIO) или [BTool] (из состава пакета BLE-STACK). |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:• Разработана концепция проекта • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта• Проведён анализ конкурентов• Выявлены потенциальные риски проекта• Проведен технический анализ создаваемого продукта• Проведен маркетинговый анализ• Сформировано резюме проекта • Разработан календарный график проекта• Закреплены работы за участниками проекта• Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.) |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Продвижение в онлайн: реклама в сети интернет, представление на конференциях на промышленных выставках  Офлайн – своя печатная продукция, партнерские мероприятияОсновные аргументы в пользу указанных каналов:* охват большой аудитории.
* прямой контакт с клиентами, оперативное получение обратной связи
* проведение рекламных кампаний с минимальными затратами.
* оперативное реагирование на изменения в поведении клиентов.

печатная продукция позволяет демонстрировать и детально обосновывать применение научного подхода в изготовлении продукции |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | **Партнерские Программы и Ассоциации**:Сотрудничество с промышленными ассоциациями, экологическими организациями и бизнес-сообществами для расширения сети клиентов и партнеров.**Образовательные Мероприятия**:Проведение вебинаров, семинаров и образовательных курсов, направленных на просвещение отрасли по вопросам утилизации отходов и устойчивого бизнеса.**Продажи через Партнеров и Консультантов**:Установление партнерских отношений с консультантами и посредниками, которые будут продвигать продукт среди своих клиентов и предоставлять консультационные услуги.**Участие в Индустриальных Выставках и Конференциях**:Присутствие на отраслевых мероприятиях для демонстрации продукта, установления связей и привлечения внимания потенциальных клиентов.**Сетевые Партнерства**:Формирование стратегических сетевых партнерств с ключевыми игроками в промышленности и сфере утилизации отходов.Продажи по Принципу "Freemium" и Бесплатные Версии:Предоставление бесплатных версий продукта или моделей "freemium" для привлечения клиентов и демонстрации возможностей платформы.**Системы Обратной Связи и Оценки:**Внедрение систем обратной связи и оценок для улучшения продукта в соответствии с потребностями пользователей и укрепления доверия.**Маркетинг через Социальные Сети и СМИ**:Активное использование социальных сетей, бизнес-блогов и других медийных платформ для продвижения продукта и установления контактов с клиентами. |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | * проблема нехватки компетенций у внешних системных интеграторов, в т.ч. на международном рынке;
* низкая заинтересованность или полное непринятие изменений со стороны коллег;
* несовершенство действующего законодательства в области регулирования ESG;
* отсутствие единых системных интеграторов, которые бы могли предложить комплексное решение в области цифровизации для ESG-практик компаний
 |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | * проблема нехватки компетенций у внешних системных интеграторов, в т.ч. на международном рынке – решена частично
* низкая заинтересованность или полное непринятие изменений со стороны коллег – решена полностью
* несовершенство действующего законодательства в области регулирования ESG – решена частично
* отсутствие единых системных интеграторов, которые бы могли предложить комплексное решение в области цифровизации для ESG-практик компаний – решена полностью
 |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)*  | Неэффективное Управление Отходами в Промышленном Секторе.Взаимосвязь с Потенциальным Потребителем:**Промышленные Предприятия:**Проблема: Производственные процессы часто сопровождаются образованием различных видов отходов, и неэффективное их управление может привести к увеличению экологического воздействия и операционным затратам.Решение: Платформа предоставляет промышленным предприятиям инструменты для эффективного мониторинга, управления и взаимодействия с компаниями по утилизации отходов, что позволяет им сократить затраты и минимизировать отрицательное воздействие на окружающую среду.**Компании по Утилизации Отходов:**Проблема: Недостаток эффективных каналов для привлечения клиентов из промышленного сектора, ограничивающий объемы утилизации отходов.Решение: Платформа предоставляет утилизирующим компаниям возможность презентовать свои услуги, находить новых клиентов и эффективно взаимодействовать с промышленными предприятиями для увеличения объемов утилизации. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Умный сервис включает следующие виды услуг, в зависимости от потребностей клиента* формирование концепции устойчивого финансирования,
* определение ESG‑метрики,
* налаживание и автоматизация процесса отчетности,
* получение независимого заключения компетентной третьей стороны,

минимизация рисков гринвошинга. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Несмотря на бурный рост сегмента цифровых решений для ESG, данный рынок все еще недостаточно насыщен. Респонденты отметили, что в наибольшей степени ощущается недостаток цифровых решений в следующих ESG-аспектах деятельности компаний:* + адаптация к изменению климата (16 %);
	+ обращение с отходами (15 %);
	+ биоразнообразие. (13 %)

Решение проблемы возможно благодаря освещению наличия спроса на цифровые инструменты для ESG и стимулирования развития таких инструментов. Наибольший потенциал в направлении цифровизации имеют решения, созданные с применением технологий продвинутой аналитики, искусственного интеллекта (ИИ), интернета вещей (IoT), блокчейна и роботизации (RPA). |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| ***Увеличивать сетевой эффект бизнес-модели:*** 1. *Дальнейшее участие в акселерационных программах;*
2. *Помощь ассоциации кластеров технопарков и особых экономических зон России;*
3. *Грантовые конкурсы;*
4. *Ведение аккаунтов в социальных сетях*
 |