**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

*https://pt.2035.university/project-admin/presentation-create?projectID=63254*

09.12.2024  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Регион Получателя гранта  | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | «Технологии Здоровой Жизни 2.0» |
| Дата заключения и номер Договора | 19 апреля 2024г. № 70-2024-000173 |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | «Разработка программного обеспечения обработки результатов лабораторных исследований». |
| 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.* | *– ТН2. Технологии работы с данными;*  |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику* |
| 4 | **Рынок НТИ** | HealthNet |
| 5 | **Сквозные технологии** | "Технологии создания новых и портативных источников энергии" |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID- Leader ID 6325886- Хамедов Сергей Борисович- skhamedov80@mail.ru |
| 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 | 1984562 | 6325886 | Хамедов С. | Разработчик идеи проекта. Руководитель, проектный менеджер. | skhamedov80@mail.ru | Технический директор  | Магистрант ГУУСтаж работы около 20 лет  |
|  |  |  | Акпанбаев Е. | Разработчик ПО | eekenge@mail.ru | Разработчик ПО | Магистрант ГУУ Стаж работы около 20 лет |
|  |  | 6323278 | Греченевская Н. | Проектный менеджер, маркетолог | Nataly01091974@mail.ru | Врач | Магистрант ГУУСтаж работы около 20 лет |
|  |  |  | Шкуратов С. | Юрист, бухгалтер | Stepаn@mail.ru | Юрист | Магистрант ГУУ Стаж работы около 20 лет |

 |
|  | **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* | Инновационное программное обеспечение (далее ПО), интегрирующее медицинские лаборатории с медицинскими организациями и организациями, финансирующими лабораторные исследования из бюджета.Разработанное ПО позволит:* Осуществить интеграцию лабораторного оборудования (частных и государственных лабораторий) с программным обеспечением, медицинских организаций и Фонда медицинского страхования, c целью повышения эффективности работы медицинских учреждений и прозрачности расходования средств;
* Оптимизировать временной процесс получения услуг пациентами путем сокращения сроков исследования;
* Обеспечить прозрачность расходования бюджетных средств на всех этапах;
* Повысить ответственность как медицинских работников, так и сотрудников фонда обязательного социального медицинского страхования.

 Цель проекта – создание благоприятной информационной среды для клиентов и ускоренный доступ к информации (мед учреждениям и пациентам), повышение качества документации и услуг, оказываемых в рамках государственного заказа и на коммерческой основе.  |
|  | **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* | **Программное обеспечение.**ПО обеспечивает интеграцию процессов передачи данных между медицинскими учреждениями в минимальные сроки.Внедрения программного обеспечения, позволит медицинским учреждениям получить доступ к следующим возможностям:- Формирование электронных направлений медицинскими учреждениями на лабораторные анализы и исследования;* Отслеживание процесса выполнения медицинской заявки лабораториями и медицинскими учреждениями;
* Аккумулирование результатов исследований по каждому пациенту в электронном досье пациента (информация хранится до трех лет);
* Автоматизация процессов отбора и регистрации лабораторных анализов и исследований, формированиее протоколов проведения исследований и оформление актов оказанных услуг.
 |
| 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* | Текущая ситуация (проблемы с которыми сталкивается социум)1. Отсутствует единая база медицинскихх учреждений и медицинских исследовательских лаборатории всех форм собственности;
2. Длительный временной период от направления на лабораторные исследования до получения результатов лечащим врачом.
3. Высокий уровень административных расходов (ТМЦ бумага, картридж и пр.)
4. Непрозрачное расходование средств Фонда обязательного, медицинского страхования, в т.ч. на исследования и лабораторные анализы.
 |
| 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.)* | 1. Руководители медицинских учреждений государственных и частных;
2. Руководители сети медицинских лабораторий;
3. Руководители центров дезинфекции (предлагающие услуги медицинских исследований);
4. Руководители высших учебных медицинских заведений (на базе медицинских вузов ведется прием пациентов);
5. Руководители средних учебных медицинских заведений;
6. Руководители научно-исследовательских лабораторий.

Таким образом, можно сделать вывод, что основные потребители – сегмент медицинские учреждения (В2В) и фонд (В2G). |
| 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* | * Техническая поддержка и модернизация модуля лабораторных исследовании;

- Техническая поддержка и модификация модуля CRM;- Техническая поддержка и модификация Тарификатора;- Техническая поддержка и модификация модуля Протоколов;- Техническая поддержка и модификация модуля АКТов;- Техническая поддержка и модификация модуля Журналов;- Техническая поддержка и модификация модуля Постановление;- Техническая поддержка и модификация модуля Направления;- Техническая поддержка и модификация модуля Госзаказа и сводных заявок;- Техническая поддержка и модификация модуля Квитанции;- Техническая поддержка и модификация модуля Предписания; |
| 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.*  | Основной бизнес-моделью проекта является получение дохода от реализации программного обеспечения потенциальным контрагентам (медицинским учреждениям Республики Казахстан), дополнительно планируется осуществлять сопровождение реализуемого программного обеспечения (доход на сопровождение реализуемого программного обеспечения принят в размере 20% от суммы, затраченной на разработку ПО, данный показатель принят на основе эмпирического опыта разработчика). |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты*  | **1. Bregis****Преимущества:*** Опыт работы на рынке с 1998 года.
* Активно предлагают услуги на рынке РФ и Таджикистана.

**Слабые стороны**:* Разрабатывают только ПО для мед. Лабораторий (проведение лабораторных исследований). Отсуствует опыт работы разработки ПО для других сегментов рынка, в т.числе и на рынке медицинских услуг.

**2.«SmartLab»****Преимущества:**Простая в пользовании программа (гематологические, биохимические, иммунологические и мочевые исследования)**Слабые стороны**:Разрабатывают только решения для автоматизации рабочих процессов в современных лабораториях.**3.LabTechnology****Преимущества:**Компания предлагает широкий спектр импортного лабораторного оборудования и программного обеспечния**Слабые стороны**:Основной акцент компания делает на поставку лабораторного оборудования и зарубежного ПО, что ведет к значительному удорожанию ПО4. **СберМедИИ****Преимущества:**разработчик медицинских решений с использованием технологий искусственного интеллекта (ИИ).**Слабые стороны**:Отсутствие опыта работы на рынке РК. Компания начала функционировать в 2020 году**5.Innovasystem****Преимущества:**Клиент-серверное сетевое решение для автоматизации клинико-диагностических лабораторий, с использованием облачных и WEB технологий**Слабые стороны**:Отсутствие опыта работы на рынке Казахстана. |
| 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* | ПО - позволит оптимизировать бизнес-процессы в медицинских учреждениях, внедривших программное обеспечение (за счет оптимизации временных промежутков (выписка анализов и получение результатов), снижения административных расходов мед. учреждений и прозрачность расходования средств, полученных от государства (Фонда). |
| 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* | 1. Присутствует технический заказчик ПО№
2. Наличие спроса на ПО со стороны медицинских учреждений.
3. Наличие спроса на ПО со стороны государственных органов (Фонда).
4. Отсутствие на рынке Казахстана ПО, обеспечивающего интеграцию медицинских учреждений, лабораторий и гос. сектора.
5. Наличие специальных экономических зон, позволяющих зарегистрированным хозяйствующим субъектам оптимизировать расходы (СЭЗ ПИТ Алатау – налоговые льготы для предприятий разрабатывающих ПО).
 |
|  | **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* | Идея разработки ПО направлена на использование передовых технологий в медицинской отрасли, т.е. программный продукт, направленный на обеспечение оптимизации и повышение контроля выполняемых исследований в медицинской сфере Республики Казахстан. ПО соответствует современным требованиям благодаря использованию следующих основных технологических параметров:* Планирование и анализ: определение потребности лаборатории, (анализ текущего оборудования, его возможностей, а также понимание как новые технологии могут повысить эффективность и точность работы).
* Выбор оборудования: выбираются устройства, которые будут интегрированы. Совместимость различных устройств и их способность эффективно взаимодействовать друг с другом.
* Разработка модуля интеграции: разработка создать план как устройства будут объединены в единую систему:
* Безопасность и конфиденциальность данных: Все данные должны передаваться и храниться с использованием надежных шифровальных технологий.
* Интерфейс Пользователя: Пользовательский интерфейс интуитивно понятен и удобен для использования медицинским персоналом. Предусмотрены функции для просмотра, анализа и экспорта данных.
* Интеграция с системами мед. учреждений: обеспечивает совместимость с системой управления лабораториями.
* Масштабируемость и гибкость: Решение масштабируемомо, для поддержания растущих потребностей лаборатории, и гибким, чтобы адаптироваться к изменениям в лабораторных процессах и технологиях.
* Установка и настройка оборудования: на этом этапе обеспечить правильное подключение всех компонентов и их корректную настройку.
* Обучение персонала: Важным аспектом является обучение персонала работе с новой системой, включает в себя инструктаж по использованию оборудования, программного обеспечения и основ техники безопасности.

Интеграция лабораторного оборудования увеличивает эффективность работы лаборатории и улучшению качество медицинского обслуживания. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса**\**Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, тыс.руб. |
| Сбор данных по проекту. Изучение рынка, конкурентов | 2 | 200 |
| Разработка Технико-экономического обоснования инвестиций (ТЭО) и Финансово-экономической модели (ФЭМ) | 2 | 150 |
| Создание команды | 1 | 150 |
| Аренда помещения для размещения | 400 |
| Приобретение основных средств | 1800 |
| Разработка и внедрение MVP (1 стадия) | 2 | 2000 |
| Продолжение разработки и внедрения MVP (1 стадия) | 1 | 700 |
| Разработка дополнительной функциональности (2 стадия) | 2 | 800 |
| Поиск заказчиков ПО | 1 | 150 |
| Планирование норм и качества продукций | 1 | 200 |
| Внедрение разработанного программного обеспечения в производственный процесс Заказчика; | 2 | 550 |
| Создание стратегии маркетинга | 2 | 450 |
| Рекламная кампания для привлечения новых клиентов | 1 | 350 |
| Анализ эффективности маркетинговых каналов и корректировка стратегии | 1 | 100 |
| Масштабирование бизнеса (расширение команды, увеличение оборота) | 4 | 1000 |
| Итого | 21 | **9 000** |

 |
| 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.)* | * Отечественное программное обеспечение, обеспечивающее максимально удобную интеграцию.
* Формирование полного досье на каждого пациента в динамике.
* Прозрачное формирование доходов и расходов.
* Максимальное эффективное использование имеющихся ресурсов и планирование обоснованных затрат на оказание гарантированных объемов предоставляемых услуг в соответствии со стандартами качества.
 |
| 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* | Разработанное и постоянно обновляющееся программное обеспечение позволит оптимизировать процессы за счет сокращения время проведения операций и повысить экономическую эффективность деятельности.  |
| 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* | 1. Сформирована команда проекта
2. Разработана концепция проекта.
3. Имеется материально-техническая база.
4. Разработано технико -экономическое обоснование и финансово-экономическая модель проекта.
5. Разработана первичная версия ПО.
 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим проектам, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:- Стратегический проект 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпроект 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);- Стратегический проект 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны» (Подпроект 2.3. «Исследование институциональных и экономических механизмов низкоуглеродного развития и формирования благоприятной среды (декарбонизация экономики)»).» |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1. Посещение и размещение рекламы на специализированных форумах, конференциях.
2. Размещение информации о продукте в специализированных средствах массовой информации.
3. Проведение прямых переговоров с потенциальными заказчиками предприятиями медицинской отрасли.
 |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Участие в государственных закупках.
2. Прямые переговоры с потенциальными покупателями.
3. Всемирная сеть Интернет.
4. Дистрибьютеры программных продуктов.
 |
|  | **Характеристика проблемы,****на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | 80% объема в базах данных медицинской информационной системы клиник составляют лабораторные данные. Лабораторная диагностика является одной из технологически быстро развивающихся направлений здравоохранения.70 % всей объективной диагностической информации о состоянии органов и систем пациентов поступает к клиницистам из клинико-диагностической лаборатории, достаточно часто исследования не поступают к лечащему врачу своевременно. от 40% всех затрат в медицине приходится на клиническую лабораторную диагностику во всех ее разновидностях и направлениях. |
| 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* | * оптимизировать рабочие процессы медицинских учреждений (сокращение сроков исследований);
* повысить эффективность работы медицинского персонала за счет снижения бумажного документооборота;
* организовать оптимальное использование и контроль товарно-материальных ценностей;
* обеспечить прозрачность операций на всех этапах выполнения услуг.
 |
| 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)*  | 1. Министерство здравоохранения Республики Казахстан.
2. Медицинские учреждения (всех форм собственности, преимущественно семейно-врачебные амбулатории, поликлиники, обслуживающие прикрепленное население) использующие ПО обеспечат оптимизацию и прозрачность процессов направления пациентов на анализы и исследования.
3. Лаборатории и медицинские организации в минимальные сроки выставляют счета и акты выполненных работ за оказанные услуги Фонду.
 |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | 1. Понятный и удобный web интерфейс и мобильное приложение.
2. Объектное хранилище (OSS – Object storage service).
3. Техническая поддержка и модернизация интеграции с программами бухгалтерии.
4. Поддержка хранилища образов приложения.
5. Техническая поддержка кластера базы данных.
6. Техническая поддержка и модернизация интеграции.
7. Обеспечения масштабирования приложения.
8. Техническая поддержка инфраструктуры
 |
| 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.* | По итогам 2023 года в Республике [Казахстан](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9A%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%85%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD) объем услуг, оказанных в сфере компьютерного программирования, а также консультационных и прочих сопутствующих услуг, достиг 230 млрд. рублей, на 41,1% больше по сравнению с показателем, зафиксированным в 2022-м. Наибольший объём услуг в рассматриваемом секторе пришелся непосредственно на разработку [программного обеспечения](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%3A%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%BC%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D0%B5%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5) — 119,8 млрд рублей ($1,25 млрд). Рост в годовом исчислении составил 60,3%. Далее идут консультационные и практические услуги в области [информационных технологий](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%98%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D0%B8) (15,8 млрд рублей, годовой рост — в 2,5 раза) и сопровождение программного обеспечения (14,4 млрд рублей, плюс 86,7% год к году). |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. *Постоянный мониторинг рынка и модернизация разработанного программного обеспечения в соответствии с потребностями рынка и запросами контрагентов.*
2. *Расширение функционала программного обеспечения*
3. *Разработка программы лояльности для пользователей: повышение уровня сервиса для постоянных клиентов (в зависимости от запросов клиентов) и разработка программ лояльности (программ бонусов).*
4. *Внедрение системы обратной связи (отзывов и рейтингов): пользователи смогут оценивать качество оказываемых услуг и оставлять свои отзывы, что позволит улучшать работу и услуги проекта*
 |