



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

ПОРТРЕТ СТАРТАПОВ МОСКВЫ:

Основные экономические показатели
и результаты онлайн-опроса



декабрь 2024

(с) ГБУ «Агентство инноваций города Москвы»

ОБ ИССЛЕДОВАНИИ

Цель исследования

- Описать портрет московских стартапов по основным характеристикам.
- Понять, как стартапы адаптировались к изменениям после 2022 года.
- Описать потребности стартапов в поддержке.
- Изучить планы стартапов в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Источники

- База стартапов Startup Guide (5 650 стартапов, выгрузка 05.10.2024).
- Онлайн-опрос стартапов Москвы (нерепрезентативный, N= 95).
- Экспертные комментарии.
- Открытые источники (Dealroom, Росстат, СПАРК).

С 2022 года российские компании работают в новой экономической реальности. Это исследование показывает, как стартапы адаптировались к изменениям спустя 2 года.

- Какая у них динамика экономических показателей.
- Какие рыночные ниши лидируют по выручке и по темпам роста.
- Где московские стартапы продают свои решения? Заинтересованы ли они в экспорте.
- С какими сложностями они столкнулись в течение последних двух лет.
- Какие у них планы на будущее.



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

БОЛЬШЕ О СТАРТАП ЭКОСИСТЕМЕ МОСКВЫ



Startup Guide

9 200+

стартапов и технологических компаний

750+

сервисов поддержки стартапов





ПОРТРЕТ СТАРТАПОВ МОСКВЫ

В Москве более 5,5 тыс. стартапов, средний возраст которых 4,5 года. Большинство из них предлагают B2B решения. Более 40% стартапов заняты в сфере разработки компьютерного обеспечения (ОКВЭД 62.01), 20% – в научных исследованиях и разработках в области естественных и технических наук.

По количеству стартапов Москва сопоставима с такими городами, как Бостон и Сингапур, при этом уступает Нью-Йорку и Лондону. Чуть больше четверти стартапов были созданы в течение последних трех лет. И, судя по результатам опроса, это первая попытка запуска для большинства из них. Новые экономические условия не пугают предпринимателей, скорее открывают новые возможности.

Выручка московских стартапов в 2023 году превысила 650 млрд руб. С 2020 года она в среднем ежегодно увеличивалась на 61%. Примечательно, что более половины этой выручки приходится на 2% от общего количества стартапов. Это, в частности, те компании, которые либо импортозаместили зарубежные решения, например разработчики ПО для бизнеса и промышленные разработки, либо оказались в выгодном положении из-за санкций, например транспортно-логистические компании. В любом случае кратный рост продемонстрировали те компании, которые уже в 2022 году имели разработки и смогли быстро среагировать на изменившиеся внешние условия, заполняя ими высвободившиеся ниши.

Среди стартапов выделяется группа «восходящих звезд» – это компании, которые в течение последних трех лет ежегодно росли не менее чем на 20% и не имели периодов падения выручки. Таких компаний в Москве 50. Они чаще встречаются в следующих нишах: ПО для бизнеса, кибербезопасность, промышленность и транспорт.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА СТАРТАПОВ

Сегодня большая часть московских стартапов продают свои решения на российском рынке, и они в течение последних двух лет адаптировали их под потребности российского потребителя. Иностранные рынки интересуют стартапы, но отмечается потребность в финансовой поддержке для экспорта.

Среди трудностей, с которыми сталкиваются стартапы, выделяется прежде всего недостаток частного финансирования. Эксперты отмечают, что это связано с сокращением венчурного рынка в России. При этом за 2024 год большую популярность приобрели краудинвестиционные платформы, которые компенсируют этот недостаток, и в скором времени стартапы станут меньше ощущать сокращение венчурных инвестиций. За последние 2 года 60% опрошенных стартапов работали над привлечением инвестиций, но только 20% удалось их привлечь. Основными целями были: расширение команды, проведение исследований и разработок.

Еще одна сложность, которую выделили опрошенные: низкий уровень осведомленности о мерах поддержки со стороны города и, как следствие, ощущение недостаточности мер поддержки. 49% заявили о неосведомленности, а 35% – о недостаточности мер поддержки.

Дефицит кадров – третья по существенности проблема для стартапов. В первую очередь, это связано с конкуренцией со стороны крупных корпораций, которые предлагают более привлекательные условия труда и обладают большими ресурсами.

Стартапы оптимистично смотрят в будущее. В ближайшие 2 года они планируют более чем в 2 раза увеличить выручку, доработать свой продукт и привлечь инвестиции. В более долгосрочной перспективе стартапы ориентированы на выход на международные рынки и усиление внутренних позиций.

СОДЕРЖАНИЕ



Портрет стартапов Москвы

05

- Стартапы Москвы:
краткий обзор 06
- Возраст
и размер стартапов 07
- Отраслевая
структура стартапов 08
- Восходящие
звезды 09
- Портрет стартапов
по стадиям развития 10

Опрос стартапов: ключевые выводы

11

- География продаж 12
- Разработки 13
- Сложности 14
- Использование
существующих мер
поддержки 17
- Планы
на будущее 18

Приложение

19

- Портрет
респондентов
онлайн опроса 20
- Методологические
пояснения 22

ПОРТРЕТ СТАРТАПОВ МОСКВЫ



СТАРТАПЫ МОСКВЫ: КРАТКИЙ ОБЗОР



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

В Москве более 5,6 тыс. стартапов, средний возраст которых 4,6 лет. Преобладающее большинство работают по B2B модели. По количеству стартапов Москва сопоставима с такими городами, как Бостон, Сингапур и Шанхай.

5 650

стартапов
в Москве

4,6 года.

средний
возраст

17 чел.

среднее число сотрудников
компании (2023)

85%

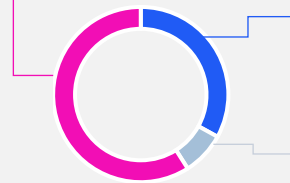
B2B-стартапы

~25%

стартапов созданы в течение
последних трех лет.

Большинство

Стартапов работают
по модели B2B



~33%

Стартапов работают
По модели B2C

8%

Стартапов работают
По модели B2G

- Более 40% стартапов заняты в сфере разработки компьютерного обеспечения (ОКВЭД 62.01), 20% - в научных исследованиях и разработках в области естественных и технических наук (ОКВЭД 72.19).

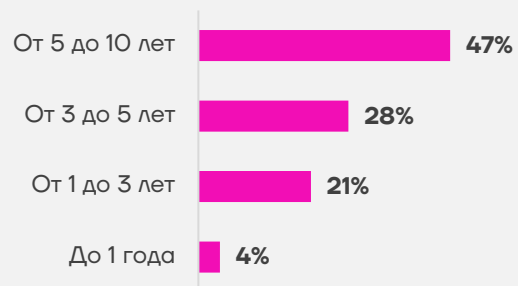
Количество стартапов в мировых
мегаполисах
Dealroom



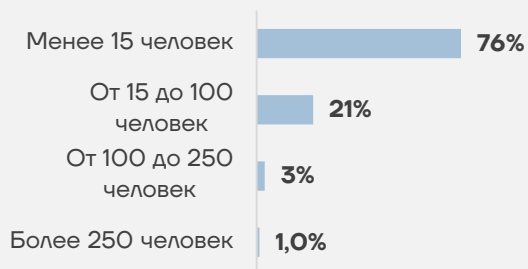
ВОЗРАСТ И РАЗМЕР СТАРТАПОВ

Большинство московских стартапов преодолели «долину смерти», то есть продержались на рынке как минимум три года. Это в основном компании с небольшой численностью сотрудников. У около 80% она не превышает 17 человек. Кроме этого, более 20% из них держат в штате одного сотрудника. Более половины выручки приходится на 2% от общего количества стартапов, чем объясняется высокий разрыв между медианной и средней выручкой.

Возраст стартапов 2024, % от общего кол-ва



Численность сотрудников стартапов 2023, % от общего кол-ва



Выручка

684,6 млрд руб.

совокупная выручка
московских стартапов
в 2023 году

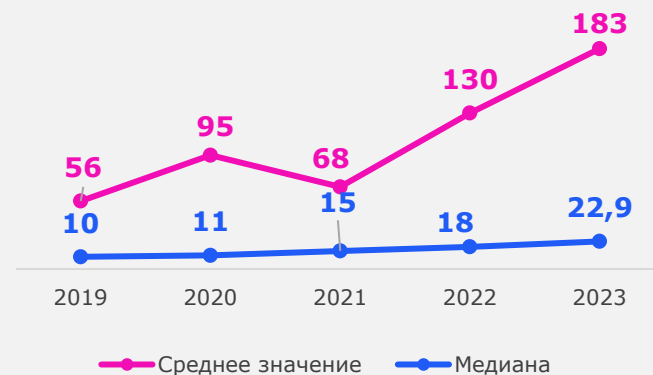
61%

CAGR выручки
московских стартапов
2019-2023 гг.

50%

От общей выручки приходится на 103 компании,
выручка которых превысила 1 млрд руб.
в 2023 году

Средняя и медианная выручка стартапов, млн руб.

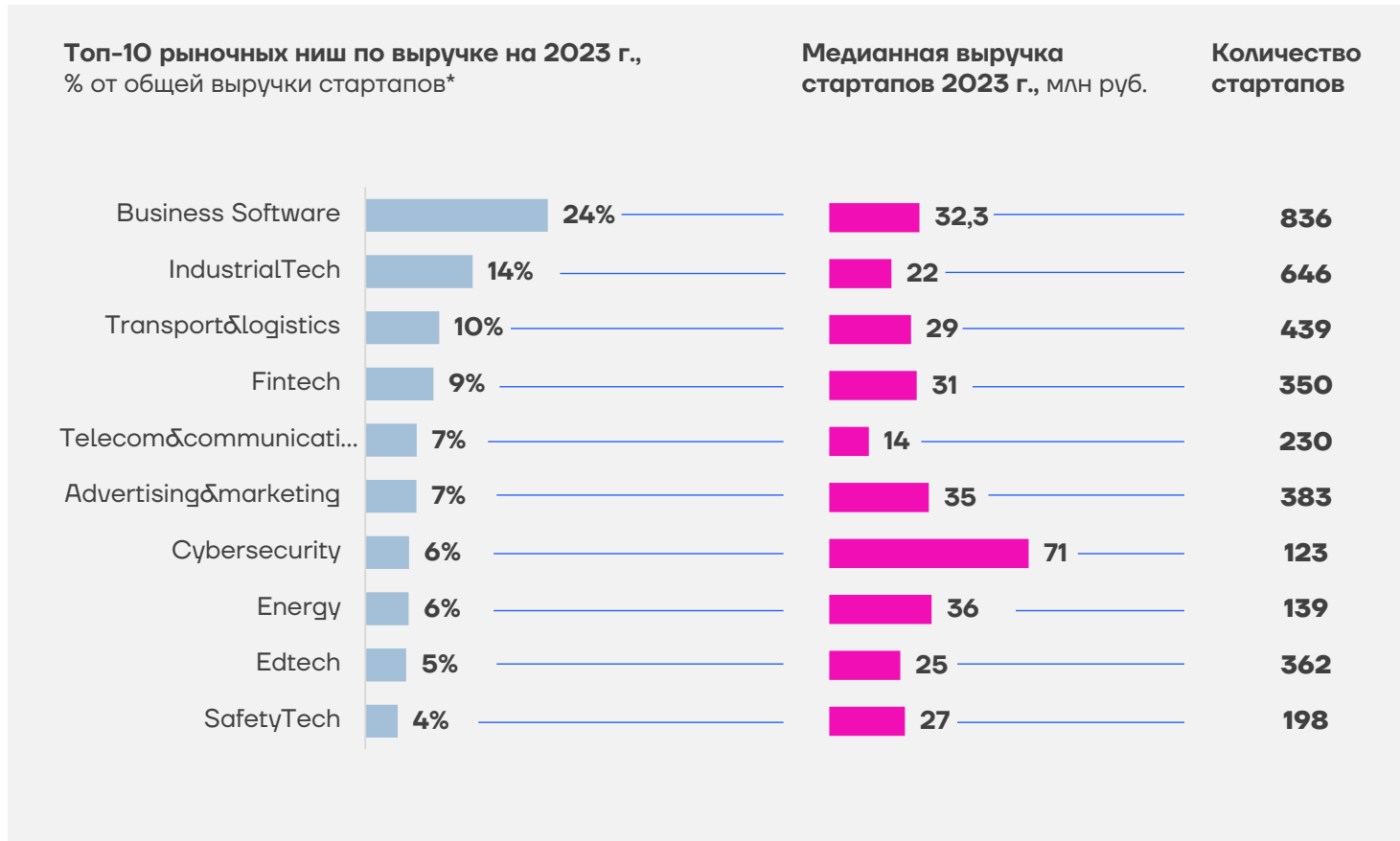


По нашим данным каждая пятая ИТ компания в России за 2023 год выросла в два раза или более по выручке. Для сегмента программных продуктов это частично связано со сравнительно простым масштабированием. Если физические товары нужно где-то найти, привезти и растаможить, то в случае онлайн-сервисов все существенно проще. Например, после ухода Booking-а отечественные аналоги быстро заняли его нишу и сильно выросли, потому что для получения сервиса клиенту нужно только зайти на другой адрес в браузере, а компании, оказывающей сервис, практически не требуется увеличивать физическую инфраструктуру при росте такого бизнеса.

Дмитрий Калаев,
Директор «Акселератора ФРИИ»

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА СТАРТАПОВ

Наибольшую совокупную выручку по отраслям в 2023 году получили стартапы, ориентированные на замещение ушедших с рынка компаний, выстраивание новых финансовых и логистических процессов. Самая высокая медианная выручка – в нише кибербезопасности, что связано с ростом спроса на такие решения в связи с киберугрозами.



Мы не ведем статистику по рыночным нишам, но в целом первые три места не вызывают удивления. Бизнес-софт и индустриальное решение - изначально большие рынки. За последние два года, если говорить про решения отечественные, они показывали рост за счет импортозамещения. Игроки, которые имели разработки к моменту ухода иностранных конкурентов, они, конечно же, чувствовали себя достаточно хорошо и показывали хорошие темпы роста. Аналогично можно сказать про сегмент транспорта и логистики. Если говорить про нижнюю строчку, то тоже в целом не удивительно. Это не только какая-то внутренняя статистика, но и глобальный интерес инвесторов и подобным решениям, не сопоставимый с тем, что было в 2020-2021 годах на фоне ковида. Много этих компаний столкнулись с проблемой роста и масштабирования, отрицательной юнит экономики и это всё, конечно, не способствовало росту и привлечению новых инвесторов в эти сегменты.

Сергей Амирян,











Управляющий директор венчурного фонда «Восход»

* Не равно 100%, т.к. одна компания может работать на нескольких рынках
Источник: [Startup Guide](#). Дата обращения - 05.10.2024

ВОСХОДЯЩИЕ ЗВЕЗДЫ

Около 1% от общего количества московских стартапов выделяются высокими темпами прироста. За последние три года выручка у них ежегодно увеличивалась не менее чем на 20% в год. Они практически равномерно распределяются среди рыночных ниш, представленных ниже.

50 быстрорастущих стартапов (выручка растет не менее чем на 20% в год последние три года)

Transport & Logistics	EdTech	Telecom & Communication	Fintech	Business Software
 <p>Eva Pro</p> <p>Разработчик системы контроля давления в шинах, которая используется более чем в 20 000 колес.</p>	 <p>КодКласс</p> <p>Сеть школ программирования для детей 5-16 лет, обучающих созданию игр, сайтов и приложений с нуля в онлайн и офлайн-формате.</p>	 <p>Бифорком</p> <p>Компания занимается разработкой и производством вычислительной техники, телекоммуникационного оборудования и решений в области передачи данных.</p>	 <p>Servpoint</p> <p>Разработчик решений для банков России, Беларуси, Узбекистана. Среди продуктов компании – система управления бизнес-процессами и система взыскания долгов.</p>	 <p>Интегрант</p> <p>Компания разрабатывает IT-продукты на базе робототехники, компьютерного зрения и машинного обучения.</p>
IndustrialTech	Consumer Goods & Services	Advertising & Marketing	CyberSecurity	SafetyTech
 <p>Bitrobotics</p> <p>Разработчик и производитель роботизированных систем для автоматизации технологических процессов, укладки и упаковки товаров повседневного спроса для FMCG-рынка.</p>	 <p>Мой девайс</p> <p>Сервис аренды электросамокатов, велосипедов, игровых консолей и домашних спортивных тренажеров по подписке.</p>	 <p>ChatPush</p> <p>Разработчик сервиса клиентской рассылки по СМС, WhatsApp, Telegram, VK и др.</p>	 <p>РТ-И</p> <p>Разработчик IT-решений с использованием искусственного интеллекта и машинного обучения. Помимо решений в области кибербезопасности компания создает системы видеонаблюдения, СКУД, системы пожарной сигнализации и оповещения.</p>	 <p>Labim</p> <p>Разработчик и производитель бытовой химии, антисептиков, дезинфицирующих средств и автохимии. Ежемесячно продает около 300 000 единиц продукции.</p>

ПОРТРЕТ СТАРТАПОВ ПО СТАДИЯМ РАЗВИТИЯ



Более 60% московских стартапов находятся на стадии раннего роста. Количество стартапов в освободившихся рыночных нишах резко не увеличилось с 2022 года. Наибольший рост показали те стартапы, которые в 2022 году уже имели разработки, и им потребовалось только немного скорректировать свое ценностное предложение, а не разрабатывать все с нуля.

Жизненный цикл инновационной компании

СТАРТАПЫ

	Идея*	Посевная	Ранний рост	Расширение	Технологическая компания	
Стадия зрелости продукта	Есть идея, проект бизнес-плана, прототип продукта	Есть MVP, идет проверка жизнеспособности и спроса на продукт, продажи отсутствуют или единичны	Есть готовый продукт, постоянная коммерческая деятельность (продажи)	Расширение функционала продукта или продуктовой линейки, рост бизнеса, расширение географии, поиск новых рынков	Зрелость, замедление темпов роста, продажа стратегическому инвестору / выход на IPO	
Раунд инвестиций	Собственные средства	Pre-seed	Seed	Раунд А	Раунд В	Раунд С+
Доля в общем количестве стартапов, %						
Средний возраст		3 года 2 месяца	4 года 7 месяцев	6 лет 6 месяцев		
Медианная выручка 2023		9,4 млн руб.	29,9 млн руб.	115 млн руб.		
Среднегодовые темпы роста выручки 2020-2023		101%	71%	42%		
Среднее количество сотрудников 2023		9 чел.	16 чел.	42 чел.		

*Чаще всего на этом этапе еще нет юридического лица, поэтому такие стартапы сложно отслеживать статистически.

ОПРОС СТАРТАПОВ: КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ



ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

Сегодня большинство стартапов сфокусированы на российском рынке. При этом большая часть из них заинтересованы в международном развитии и отмечают необходимость финансовой поддержки для этого. В частности, они выделяют гранты и субсидии, возмещающие регистрацию и продвижение товара за рубежом.

ГДЕ ПРОДАЮТ СЕЙЧАС

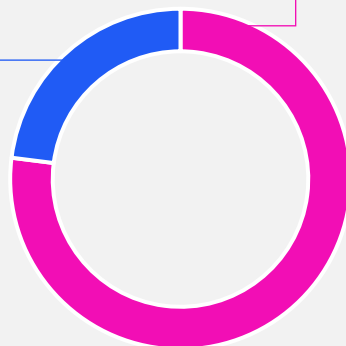
География продаж
N=95

23%

Экспортируют

Самые популярные направления

- Ближний Восток
- СНГ



77%

Россия

Топ-5 регионов присутствия

- Москва
- Санкт-Петербург
- Краснодар
- Екатеринбург
- Томск

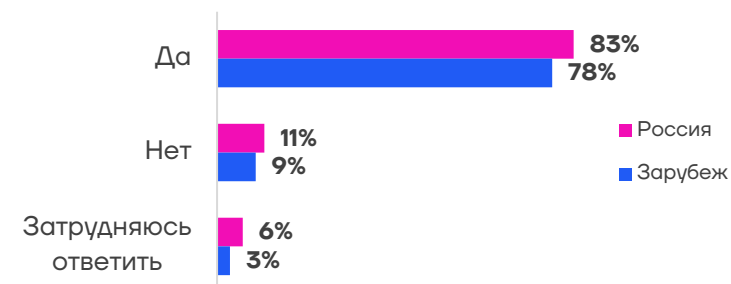
- Для выхода на международные рынки российским стартапам не хватает в первую очередь финансовых мер поддержки. Более 40% опрошенных отметили, что им необходимы гранты и субсидии, возмещающие регистрацию и продвижение товара за рубежом, и инвестиции. 11% - необходимость юридической поддержки для регистрации, оформления прав и сертификатов. Менее 5% опрошенных выделили помощь в участии в выставках, поддержку в продвижении и тестировании продукции.

ИНТЕРЕС К НОВЫМ РЫНКАМ

Если будет выделен грант на региональное пилотирование, вы хотели бы протестировать свой продукт?
N=89

>70%

опрошенных стартапов заинтересованы в выходе на новые регионы, в том числе и международные



- Среди российских регионов стартапы наиболее заинтересованы в Москве и Санкт-Петербурге. При этом 20 респондентов не выделили ни один регион, отметив, что готовы протестировать свой продукт в любой области России.
- Среди зарубежных рынков ожидаемо лидируют дружественные страны Азии, Ближнего Востока и СНГ. Чаще всего стартапы отмечали ОАЭ, Китай и Индию.

РАЗРАБОТКИ



Более 70% московских стартапов нацелены на усиление своих позиций в России и для этого модифицировали свой продукт в течение последних двух лет. Основными конкурентами для них сегодня являются российские, европейские и китайские компании, а меньше всего конкуренции ощущается со стороны ближневосточных.

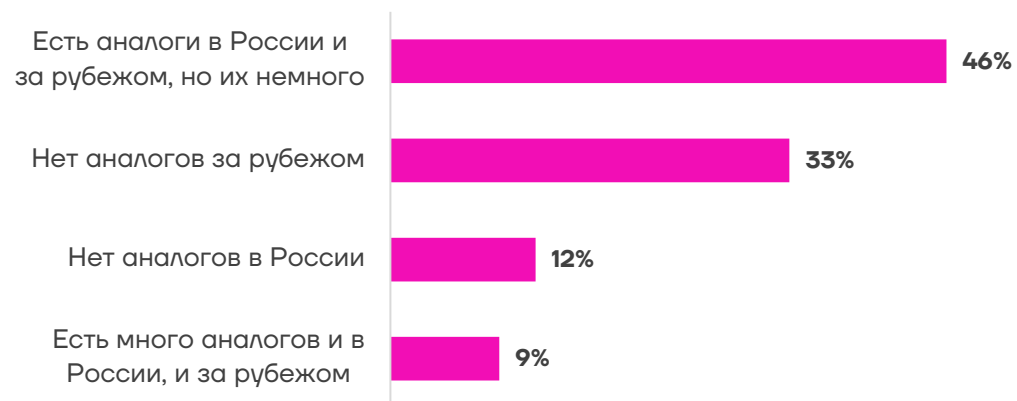
74%

модифицировали свой продукт в течение последних 2 лет.

- Большинство стартапов (65%) сфокусировались на российском рынке, адаптируя свои решения под потребности российского пользователя. Они, в частности, меняли характеристики своей продукции, добавляя новые функции.
- Только 8% из опрошенных внесли изменения в продукт для освоения международных рынков.

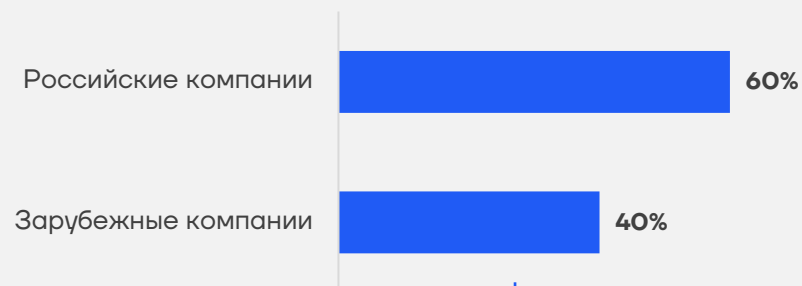
Степень новизны

N=90



Кто является вашими конкурентами?

N=95



75%

стартапов ощущают конкуренцию, при этом 19% отметили, что она сильная.

- **39%** европейские разработчики
- **22%** китайские разработчики
- **6%** ближневосточные разработчики

СЛОЖНОСТИ

Основные сложности, с которыми столкнулись опрошенные с 2022 года, – недостаток финансирования, мер поддержки и квалифицированных кадров. Эксперты отмечают, что сложности с финансированием скоро престанут остро ощущаться благодаря новым финансовым инструментам, а конкуренция за лучшие кадры будет усиливаться.

Какие сложности возникали или возникают у вашей компании за прошедшие два года?

N=95, не равно 100%, т.к. компании могли выбрать несколько вариантов ответа



Последние два года набрал популярность инструмент привлечения финансирования через инвестиционные краудплатформы. Несмотря на то, что подобный способ является привлекательным вариантом для компаний, ищущих финансирование, он содержит существенные риски для частных инвесторов, так как условия привлечения средств на платформе зачастую отличаются от рыночных как в части оценки, так и в части отсутствия экспертизы проектов от платформ.

Дефицит квалифицированных кадров на самом деле есть, и он связан с дороговизной их привлечения. Идет здоровая конкуренция за высококвалифицированных специалистов, где стартапы конкурируют с корпорациями. Если в корпорациях у сотрудников есть возможность получать зарплату и премии, то стартап интересен с точки зрения долгосрочной мотивации – возможность стать партнером, больше влиять на стратегию и бизнес-процессы. Но у нас в стране недостаточно задействованы форматы долгосрочной мотивации, больше мотивирует зарплата здесь и сейчас.

Сергей Амирян,
Управляющий директор венчурного фонда «Восход»

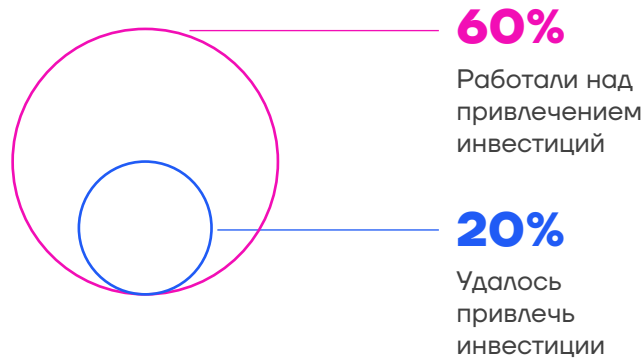
Проблема с кадрами – одна из самых острых. Мы видим, что компании кратно растут, при этом персонал, занятый созданием технических решений, растет медленнее. Вырасти за год в 10 раз по выручке для ИТ-компании проще, чем вырасти в 10 раз по количеству сотрудников. Такое количество людей надо для начала найти, а потом еще и встроить в бизнес без потери контроля управления и идентичности бизнеса. Ну и, конечно, для стартапов существенную роль играет конкуренция за кадры со стороны крупных компаний.

Дмитрий Калаев,
Директор «Акселератора ФРИИ»

СЛОЖНОСТИ: НЕДОСТАТОК ФИНАНСИРОВАНИЯ

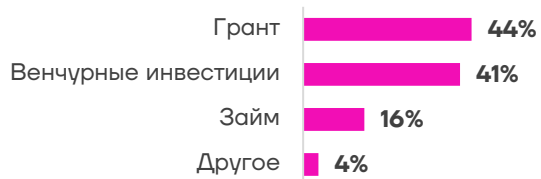
В течение последних 2-х лет стартапы часто сталкивались с недостатком привлечения частного финансирования. Только трети стартапов, которые работали над привлечением инвестиций, удалось их получить. Основными целями привлечения инвестиций являются расширение команды и проведение НИОКР.

74% Выделили недостаток финансирования



Какой тип финансирования вы планировали привлечь?

N=95, не равно 100%, т.к. компании могли выбрать несколько вариантов ответа



Цели привлечения инвестиций

N=95, не равно 100%, т.к. компании могли выбрать несколько вариантов ответа



Нужно понимать, как работают бизнес-модели на уровне заказчика и как стартап может встроиться со своими продуктами. Если не может, соответственно, нужно корректировать продуктивное и сервисное предложение. Как правило, в большинстве случаев проблема именно в этом. Есть, конечно, кейсы, где компании испытывают технологические проблемы и просто не могут выйти на заданные характеристики, и здесь инвесторы со своим опытом могут помочь, подсказать и проконсультировать, как нужно перестраивать ценовое и сервисное предложение. Не надо ожидать, что кто-то пойдет и будет что-то продавать или даст такие контакты, что одним звонком решаться все проблемы. Это утопия, такого нет и не будет, и не бывает никогда. Вот это надо четко всем понимать, именно с таким подходом и вести переговоры с инвесторами.

Сергей Амирян,
Управляющий директор венчурного фонда
«Восход»

СЛОЖНОСТИ: НЕДОСТАТОЧНАЯ ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ О МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

Каждый второй стартап недостаточно осведомлен о существующих мерах поддержки со стороны города. При этом те стартапы, которые пользуются мерами поддержки, отмечают, что существующие финансовые меры помогают им развиваться.

49%

недостаточно
осведомлены о мерах
поддержки города

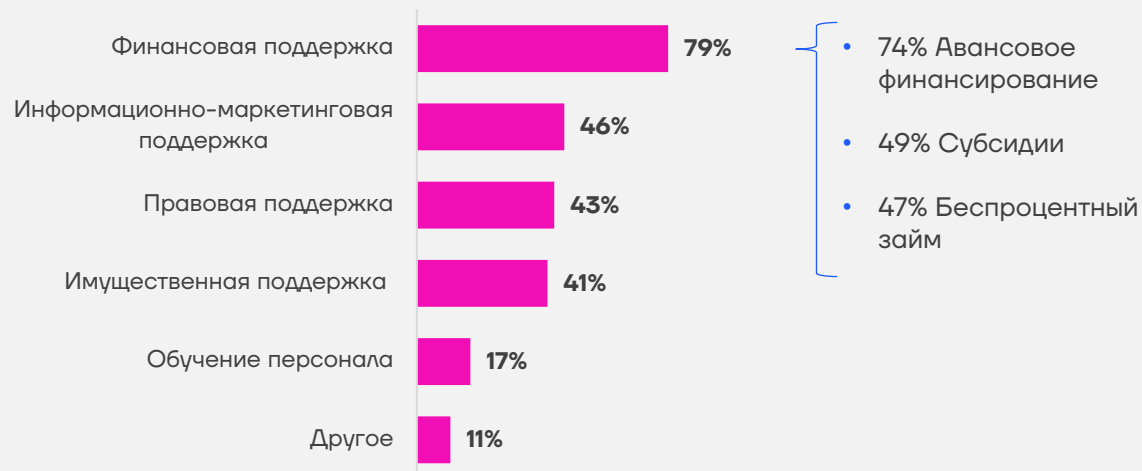
35%

выделили недостаток
мер поддержки

СПРОС НА МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

В каких мерах поддержки со стороны государства, по вашему мнению, наиболее нуждается бизнес?

N=95, не равно 100%, т.к. компании могли выбрать несколько вариантов ответа



Что касается поддержки стартапов, здесь, честно говоря, мы не видим каких-то изменений при общении со стартапами что до 2022 года, 10 лет назад, 5 лет назад. Если мы говорим про сегмент венчур, большинству стартапов от инвестора помимо денег нужна помощь в продвижении продукции. Но есть фундаментальная проблема: зачастую компании хотят от инвестора сильно больше того, что инвесторы могут дать в плане наращивания продаж. Компании, в первую очередь, в этом смысле, должны быть заточены на развитие конкурентоспособности своих решений.

Сергей Амирян,

Управляющий директор венчурного фонда «Восход»

Меры поддержки нам очень помогают. Мы активно участвуем в акселерационных программах, конкурсах. Благодаря этому получаем гранты на развитие и масштабирование продукта.

Дмитрий Ларин,

Директор по продукту, Nadal Project

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕР ПОДДЕРЖКИ



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

Самые востребованные типы поддержки это те продукты, которые направлены на получение новых знаний и построение нетворка.

Известны ли вам перечисленные ниже меры поддержки? Пользовались ли вы ими?

N=95, не равно 100%, т.к. компании могли выбрать несколько вариантов ответа



Как помогли меры поддержки

N=71, не равно 100%, т.к. компании могли выбрать несколько вариантов ответа



ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ

На краткосрочном горизонте для большинства московских стартапов приоритетными являются: увеличение выручки, доработка продукта и привлечение инвестиций. В долгосрочной перспективе в приоритете выход на международные рынки.

КОРОТКИЙ ГОРИЗОНТ 1-2 ГОДА

Каких целей вы планируете достичь за ближайшие 1-2 года?

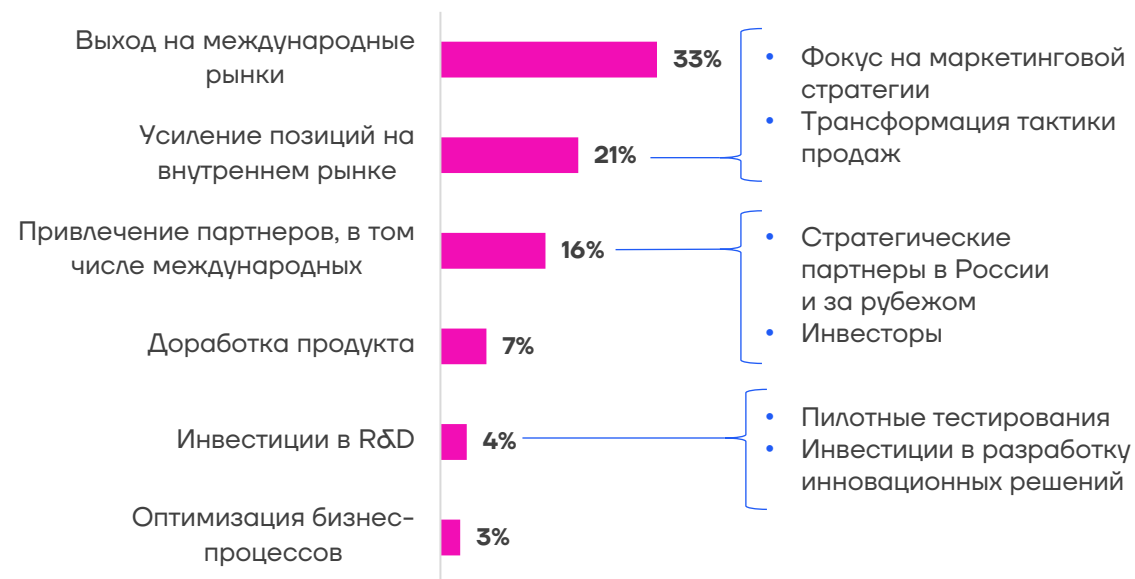
N=95, не равно 100%, т.к. компании могли выбрать несколько вариантов ответа



ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПЛАНЫ

Как вы планируете выстраивать дальнейшую стратегию развития компании в текущих условиях ведения бизнеса (ограничение/изоляция от западного рынка и санкционное давление)?

N=61, не равно 100%, т.к. компании могли выбрать несколько вариантов ответа



ПРИЛОЖЕНИЕ



РЕСПОНДЕНТЫ ОНЛАЙН-ОПРОСА «ПОРТРЕТ ТЕХПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ 2024»



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

95

анкет заполнено стартапами

3,6 года

средний возраст

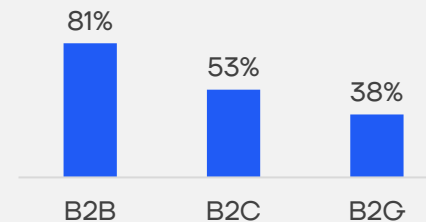
31%

стартапов зарегистрированы
за последние 2 года

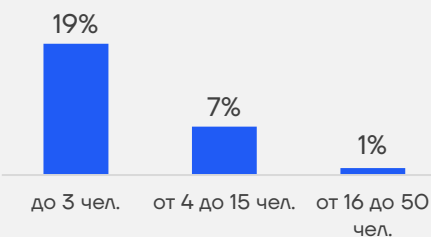
Стадия развития



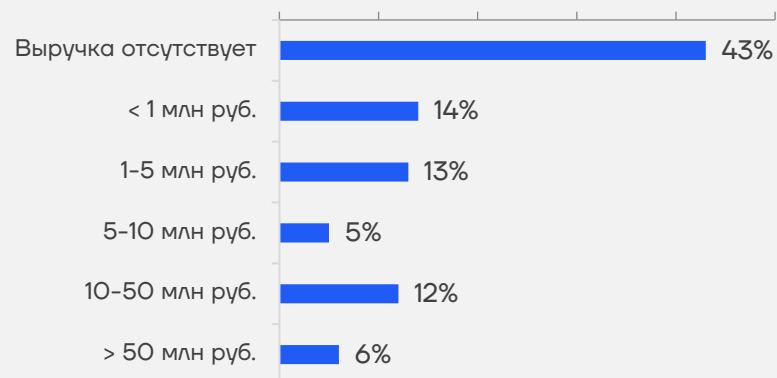
Бизнес-модель



Численность сотрудников



ОБЪЕМ ВЫРУЧКИ



ВЫРУЧКА ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД



РЕСПОНДЕНТЫ ОНЛАЙН-ОПРОСА «ПОРТРЕТ ТЕХПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ 2024»



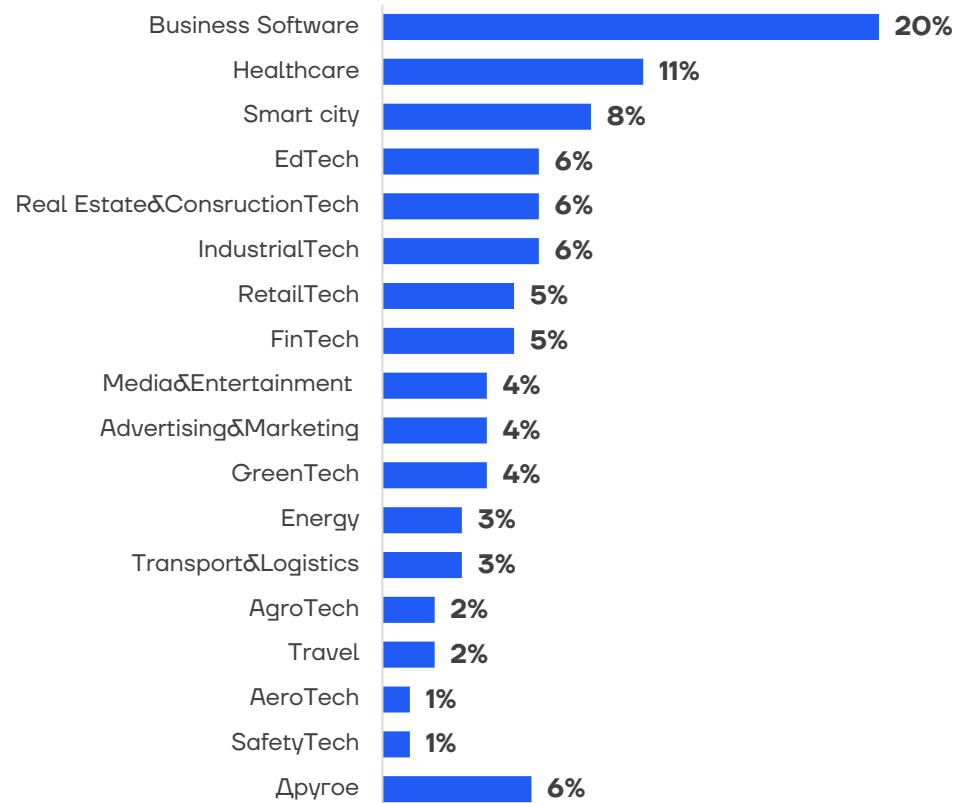
ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

Рыночные ниши

N=95



Технологическое направление

N=95, не равно 100%, так как одна компания может разрабатывать продукты на основе нескольких технологий



МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЯСНЕНИЯ



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ К СТАРТАПАМ

Юридический статус:

- ЮЛ или ИП (за исключением компаний, созданных путем реорганизации – слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования)
- Независимый статус (компания не приобретена другой компанией, не выходила на IPO)
- Организационно-правовая форма – коммерческая корпоративная организация (без учета НКО и госкомпаний)

Возраст – не старше 10 лет

Инновационность: создание и внедрение новых или усовершенствованных продуктов (товаров, услуг) или бизнес-процессов, имеющих лучшие по сравнению с аналогами характеристики за счет использования новых технологий.

Стартап считается инновационным, если соответствует минимум одному из следующих условий:

- Соответствие основного вида деятельности (ОКВЭД2) Перечню высокотехнологичных и наукоемких отраслей из Приложения 2 к Приказу Росстата от 15.12.2017 № 832
- Использование перспективных технологий в деятельности компании (биотехнологии, искусственный интеллект и др.)
- Наличие оформленных на организацию или ее учредителей прав на интеллектуальную собственность

КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ К ВОСХОДЯЩИМ ЗВЕЗДАМ

- Ежегодный прирост выручки не менее 20%. Посчитали прирост для 2023/2022, 2022/2021, 2021/2020. Если компания в течение одного из периодов продемонстрировала падение выручки или рост менее 20%, она не включалась в категорию восходящих звезд.



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
МОСКВЫ

По всем вопросам, связанным с данным исследованием, обращайтесь по адресу research@develop.mos.ru

Агентство инноваций Москвы
<https://innoagency.ru/analytics/list>



Все интеллектуальные права на данный результат интеллектуальной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (часть четвертая) принадлежат ГБУ «Агентство инноваций города Москвы» (далее – Агентство) (©). Не допускается без согласия Агентства внесение изменений, сокращений и дополнений, извращение, искажение результата, порочащих деловую репутацию правообладателя, копирование и использование в составе иных результатов интеллектуальной деятельности или самостоятельно, а также тиражирование, воспроизведение, показ без согласия правообладателя, совершение иных неправомерных действий. Допускается без согласия Агентства и без выплаты вознаграждения, но с обязательным указанием имени правообладателя и источника заимствования совершать действия, предусмотренные статьями 1274 — 1276, 1278 Гражданского кодекса Российской Федерации.