Приложение № 15 к Договору от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ №70-2022-000933

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

**«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта | Симагин Александр Дмитриевич |
| ИНН Грантополучателя | 772147814790 |
| Наименование акселерационной программы | Акселераториум |
|  |
| Дата начала реализации акселерационной программы | 11.10.2022 |
|  |
| Дата заключения и номер Договора | |

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Общая информация о стартап-проекте** | |
| **Название стартап-проекта** | Селекция масличного льна для Центрального и Северо-западного региона для пищевого направления |
| **Команда** **стартап-проекта** | 1.Симагин Александр Дмитриевич |
| **Технологическое направление** | Биотехнология |
| **Описание стартап-проекта**  **(технология/ услуга/продукт)** | По итогу будет выведен сорт льна масличного с низким содержанием линоленовой кислоты для пищевого производства |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) | В Госреестре зарегестрировано 50 сортов, из которых только два допущены к выращиванию в Центральном регионе. По прогнозам ВНИИМК площади выращивания масличного льна достигнут 1,7 млн. га. Спрос на масло льна, как многофункциональное сырье, растет. В 2021 году на экспорт было продано 602 тыс. тонн сырья на общую сумму 444 млн. долларов. При этом объем экспорта в январе 2022 года вырос на 179,4% по отношению к экспорту в январе 2021 года. Соответственно возрастает потребность в высокоурожайных сортах данной культуры. |
| **Технологические риски** | Прежде всего я создаю исходный материал для селекции  Сроки создания сорта обычно 7-10 лет, но с помощью методов биотехнологии и генной инженерии этот процесс можно сократить до 3 лет  Низкий коэффициент размножения льна  Малое количество получаемых гибридных семян  Нескрещиваемость некоторых имеющихся сортов |
| **Потенциальные заказчики** | * ООО “АПХ "Мираторг" * Агрохолдинг «Зерно жизни» * ЗАО АПП «сола» * ООО «Группа компаний «Гавриш» |
| **Бизнес модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1)** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | * База данных «Коллекция родительских линий льна масличного селекции РГАУ-МСХА» * Продажа патента * Продажа ноухау * Продажа сортовых семян * Заработок с роялти |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению**  (описание основных технологических параметров) | * Коллекционный питомник на 14 образцов проведен в 2022 году * Оценка иностранного исходного материала * Гибридизация лучших образцов * Определение генов, отвечающих за выработку линоленовой кислоты * В основе идеи лежит метод гибридизации растений льна |
| **2. Порядок и структура финансирования** | |
| **Объем финансового обеспечения2** | 1000000 рублей |
|  |  |
| **Предполагаемые источники финансирования** | Фонд содействия исследований |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[2]](#footnote-2)** | В 2021 году на экспорт было продано 602 тыс. тонн сырья на общую сумму 444 млн. долларов. При этом объем экспорта в январе 2022 года вырос на 179,4% по отношению к экспорту в январе 2021 года. Основным импортером льняного сырья являлся КНР и занимал 49,2%, что может гарантировать определенную стабильность в дальнейшем экспорте данной продукции. На втором месте находилась Бельгия с 32,8%, а на третьем, Турция 6,5%. На внутреннем рынке остается около 2% масла льна. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3. Календарный план стартап-проекта**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** | | Скрещивание растений в теплице | 3 | 350000 | | Вторая вегетация в теплице | 3 | 350000 | | Посев в поле | 1 | 100000 | | Отбор наиболее перспективных образцов | 1 | 20000 | | Проверка генетики отобранных образцов в лаборатории | 1 | 100000 | | Подача заявки на патент | 1 | 80000 |     **Итого: 1000 000** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  |  | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Симагин Александр Дмитриевич | 10000 | 100 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10000 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **5.** | **Команда стартап- проекта** | | |
| **Ф.И.О.** | **Должность** | **Контакты** | **Выполняемые работы в Проекте** | **Образование/опыт работы** |
| Симагин Александр Дмитриевич | студент | 89151122293 | Посев растений, проведение отборов, скрещивание образцов | Высшее (бакалавриат по направлению 35.03.04 Агрономия) |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. 2 Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-1)
2. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-2)