**Паспорт стартап-проекта**

|  |
| --- |
| 1. **Общая информация о стартап-проекте**
 |
| **Название стартап-проекта** | **Решения в области операционного управления строительством** |
| **Команда** **стартап-проекта** | Рябцев Андрей СергеевичГолюков Никита Сергеевич  |
| **Технологическое направление** | Технологии создания высокоскоростных транспортных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспортаТехнологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **Описание стартап-проекта****(технология/ услуга/продукт)**  | Проект “SkyMage” - разработка БПЛА-решений в области операционного управления строительством.Миссия нашего проекта - топографическая съемка и картография, обследование и мониторинг труднодоступных или масштабных объектов, передача видеоизображения в реальном времени, мониторинг и контроль хода строительства, фиксирование данных, замер показателей.Наша цель — создать в Москве и Московской области к 1 января 2026 года экосистему качества контроля операционных работ в области строительства.  |
| **Актуальность стартап-проекта** (описание проблемы и решения проблемы) | В настоящее время более 35 % времени практически любой команды строительного проекта тратится на неоптимальные действия - сбор данных, разрешение и устранение ошибок. Это создает задержки по времени выполнения проекта.Устранить разрыв между человеческим воображением и осязаемой реальностью -актуальная задача, к решению которой необходимо стремиться. Наша разработка поможет расширить возможности человечества с помощью создания инновационного программного обеспечения и автоматизации, превратить планы строительства в реальность наиболее эффективным и действенным способом.При использовании новых дрон-технологий, инжиниринговые и строительные компании получат больше контроля над выполнением проектных решений за счет:• снижения нагрузки на геодезическое сопровождение и контроль качества строительных работ;• увеличения производительности труда строительных подразделений; снижения рисков, связанных с планированием и качеством работПроанализировав рынок дронов в области строительства, можно сделать вывод о том, что данная сфера является развивающейся и перспективной.Так же хотим выделить, что наша программное обеспечение поддерживает автоматический полет, что позволяет сократить риск человеческого фактора, ведь нет необходимости летать в ручном режиме, достаточно всего один раз простроить маршрут. На основе изученных исследований, анализе рынка и статистики, мы убеждены, что использование дронов станет ключом к повышению оперативности работы строительных компаний. |
| **Технологические риски** | * Поломка винтов дрона или некорректное их функционирование, что в дальнейшем может привести к выводу техники из строя.
* Погодные условия.
* Возможные риски перехвата дрона.
 |
| **Потенциальные заказчики**  |  Потенциальными потребительскими сегментами решений в области операционного управления строительством могут быть: Строительные компании: крупные и мелкие, государственные и частные, занимающиеся возведением жилых домов, коммерческих зданий, промышленных объектов и т. д. Инвесторы и заказчики: физические и юридические лица, заинтересованные в реализации строительных проектов. Государственные органы: министерства и ведомства, отвечающие за развитие строительной отрасли и реализацию государственных программ |
| **Бизнес модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1)** (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Бизнес-логика реализуется посредством заказов дронов через веб-сайт. Наличие у наших дронов карты с географической привязкой беспилотники могут легко измерить и оценить области и объекты, на проверку которых у наземной группы потребовалось бы несколько дней. Услуги такого бизнеса были бы полезны для архитекторов, владельцев строительных площадок, горных инженеров или специалистов по судоходству и инфраструктуре.Стартовый бизнес процесс будет выглядеть так:User story:Я, как заказчик, хочу заказать БПЛА, чтобы быстро упростить и ускорить работу своего бизнеса.Актор: авторизованный пользовательПредусловия: у пользователя есть профильное ПОКритерий приемки: Заказ отправляется в конечную точку только после оплаты и подтверждения пользователя. |
| **Обоснование соответствия идеи технологическому направлению** (описание основных технологических параметров) | Проект SkyMage решает проблему с помощью дронов с использованием программного обеспечения собственной разработки, которое имеет автопилотирование, что позволяет сократить риск человеческого фактора, а так же сокращает расходы на пилота. Наличие у наших дронов карты с географической привязкой беспилотники могут легко измерить и оценить области и объекты, на проверку которых у наземной группы потребовалось бы несколько дней. |
| **2. Порядок и структура финансирования**  |
| **Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2)** | 5 620 000\_рублей 3 100 000 на разработку ПО120 000 на тестовое оборудование в ходе разработки2 500 000 инвестиций на налаживания производства  |
| **Предполагаемые источники финансирования** | Государственный бюджет, сотрудничество с строительными организациями, частные компании. |
| **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3)** | * Российский рынок БПЛА, применяемых для задач коммерческого сектора экономики, растет более чем на 60% в год, по данным Ростелекома В2Е. Его объем превысит к 2028 году 81 млрд руб. (CAGR +58%).
* Развитию этого направления будет способствовать увеличение инвестиций со стороны коммерческого сектора, совершенствование регулирования, а также создание поддерживающей инфраструктуры. Главными потребителями БПЛА до 2028 года, по данным Ростелекома В2Е, будут логистика, сельское хозяйство, строительство, энергетика.
* В настоящий момент беспилотные устройства чаще всего применяются в целяк обеспечения доступом в интернет удаленных локаций, мониторинга объектов - зданий, высотных конструкций, строительных площадок, а также исследования объектов природы, транспортировки и доставки товаров или грузов и пр.
* Основные преимущества БПЛА для бизнеса: возможность оптимизации и упрощения процессов, сокращение трудозатрат, ускорение сбора данных, а также минимизация человеческого фактора.
* Сдерживают развитие отрасли и более масштабное проникновение БПЛА, сложности регулирования, неразвитость инфраструктуры, а также ограничения информирования об уже реализованных кейсах применения дронов для задач бизнеса.
 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Календарный план стартап-проекта**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| Поиск финансирования и заявка на государственный Грант | 3  | 0 |
| Разработка ПО/заказ и доставка комплектующих для тестовой сборки,  | 4 | 120 000+3 300 000+2 500 000 = 5 620 000 |
| Передача оборудования клиенту  | 1 | 120 000  |

**Итого:** 9 месяца, 5 740 000 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)**

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| Рябцев Андрей Сергеевич | 50000 | 50 |
| Суханов Артемий Петрович | 50000 | 50 |

 |

|  |
| --- |
| 1. **Команда стартап- проекта**
 |
| **Ф.И.О.** | **Должность**  | **Контакты**  | **Выполняемые работы в Проекте** | **Образование/опыт работы** |
| Рябцев Андрей Сергеевич | лидер | +7 996 447 95 98 | координация работы участников, решение организационных вопросов, участие в разработке проекта, расчет уставного капитала компании в рамках проекта. проработка календарного плана проекта, составление бизнес-плана, подготовка презентации стартапа, изучение рынка и поиск инвестиций, поиск потенциальных заказчиков | студент 5-го курса МГТУ им. Н. Э. Баумана |
| Голюков Никита Сергеевич  | участник | +7 929 500 98 77 | разработка проекта, выявление рисков проекта, поиск оборудования и проработка функций ПО. Проработка календарного плана проекта, подготовка презентации стартапа, анализ рынка направленный на поиск работник | студент 5-го курса МГТУ им. Н. Э. Баумана |

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. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. 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-3)