Приложение № 15 к Договору

от № 70-2023-000738

ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

*(ссылка на проект)*  *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Южный Федеральный Университет |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | Ростовская область |
| Наименование акселерационной программы | “Южное созвездие БАС” |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | | | | | | | | | | | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | | | | | | BAS23 Гексакоптер ИС23 | | | | | |
| **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.* | | | | | | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем, Технологии создания высокоскоростных транспортных средств и интеллектуальных систем управления новыми видами транспорта??  Разработка системы планирования траекторий и решение различных задач в контексте беспилотных летательных аппаратов коптерного типа. | | | | | |
| **3** | **Технологическое направление в**  **соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | | | | | | «Беспилотные Авиационные Системы» | | | | | |
| **4** | **Рынок НТИ** | | | | | | AERONET | | | | | |
| **5** | **Сквозные технологии** | | | | | | Технологии компонентов робототехники и мехатроники | | | | | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | | | | | | | | | | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | | | | | | * U1341076 * 2541712 * Лещев-Романенко Андрей Васильевич * +79526005493 * les@sfedu.ru | | | | | |
| **7** | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**  №8 Управление командой проекта. Лидерские компетенции. - Володин Р.С.  В ходе тренинга разберемся, что такое оптимальная команда для стартапа, какими лидерскими компетенциями должен обладать руководитель проекта.  № 20 Как презентовать себя инвесторам, корпорациям, партнерам. Публичные выступления, как держать себя на сцене. - Лазарева О.А. | | | | | | | | | | | |
|  | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | | | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое  описание) | |
| 1 | U1341076 | 2541712 | Андрей Лещев-Романенко | Программист-разработчик | | | +79526005493, les@sfedu.ru | Техник-проектировщик ПИШ ЮФУ | 1,5 года опыта разработки систем управления наземными и воздушными робототехническими платформами, кубок Ростеха по результатам участия в соревнованиях Архипелаг 2023, 1 место в общем зачете сорвенований Аэробот. | |
| 2 | U1734909 | 4865406 | Ярослав Кабачевский | Программист-разработчик | | | +79185185545 kabachevskii@sfedu.ru | Техник-проектировщик ПИШ ЮФУ | 1 место в общем зачете сорвенований Аэробот | |
| 3 | U1735021 | 5357458 | Полина Несмиян | Программист-разработчик | | | +79526084405 nesmiian@sfedu.ru | Студент | 1 место в общем зачете сорвенований Аэробот | |
|  |  |  | U1339720 | 3086512 | Никита Чернышев | Программист-разработчик | | | +79648966413 nchernyshev@sfedu.ru | Техник-проектировщик ПИШ ЮФУ | кубок Ростеха по результатам участия в соревнованиях Архипелаг 2023, 1 место в общем зачете сорвенований Аэробот. | |
|  |  |  | U1734908 | 4862086 | Олег Ящишин | Программист-разработчик | | | +79184724046 iashchishin@sfedu.ru | Техник-проектировщик ПИШ ЮФУ | 1 место в общем зачете сорвенований Аэробот | |
|  | **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* | | | | | | | Разработка высокоэффективной и надежной системы планирования траекторий для беспилотных коптеров с целью выполнения различных задач, таких как патрулирование, съемка с воздуха, доставка грузов и т.д.    Ключевые компоненты проекта:  **Автономный полет**: разработка алгоритмов автономного полета, учитывающих ограничения коптера, такие как максимальная скорость, высота полета, расход энергии и т.д. Интеграция системы с датчиками (гироскопы, акселерометры, GPS) для обеспечения точного позиционирования.  **Планирование траекторий**: разработка алгоритмов для планирования оптимальных траекторий с учетом задачи (например, патрулирование района, следование за объектом, обход препятствий). Бережное управление энергией и оптимизация времени в полете.  **Интеграция с окружающей средой**: работа с картами высот и другой геопространственной информацией. Обнаружение и учет препятствий в реальном времени для безопасного и эффективного перемещения.  **Коммуникация**: разработка системы обмена данными между беспилотниками и с центральной системой управления. Обеспечение связи с другими беспилотниками в целях предотвращения столкновений и совместного выполнения задач.  **Безопасность**: внедрение мер безопасности, таких как системы избежания столкновений и аварийного приземления.  работа с системами резервирования для обеспечения непрерывности работы.  **Интеграция с аппаратными средствами**: обеспечение совместимости с широким спектром используемых аппаратных средств. Интеграция с российскими разработками в области аппаратных средств для беспилотных авиационных средств.  **Кастомизация аппаратной комплектации**: система позволяет заказчику определять аппаратную комплектацию или предоставлять собственные аппаратные решения. Гибкий выбор компонентов для удовлетворения конкретных требований заказчика. | | | |
|  | **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* | | | | | | | В результате проекта будет разработана универсальная система управления БПЛА, с возможностью адаптации для различных сфер применения. В зависимости от технического задания заказчика возможен также подбор комплектующих. | | | |
| 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* | | | | | | | Организации по безопасности и мониторингу:  Проблема: Безопасный и эффективный мониторинг труднодоступных территорий.  Компании по доставке грузов и медицинских препаратов:  Проблема: Эффективная доставка в отдаленные или труднодоступные районы.  Отрасль съемки с воздуха (картография, реклама, сельское хозяйство):  Проблема: Получение высококачественных данных при точной съемке с воздуха.  Предприятия, использующие беспилотники с различной аппаратной комплектацией:  Проблема: Необходимость интеграции с различными аппаратными решениями в соответствии с требованиями заказчика.  Аграрные предприятия:  Проблема: Эффективное использование беспилотных коптеров в сельском хозяйстве для мониторинга полей, управления урожаем и оптимизации агропроцессов. | | | |
| 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.)* | | | | | | | Отрасль логистики. Компании по доставке грузов и медицинских препаратов в труднодоступные места.  Отрасль сельское хозяйство. Компании, которым необходимо осуществлять мониторинг сельскохозяйственных территорий.  Отрасль исследований в геологии. Компании, которым необходимо осуществлять картографирование и сейсморазведки. | | | |
| 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* | | | | | | | Алгоритмы автономного полета: планировщики миссий и ее выполнения, автопилот для полетных контроллеров;  алгоритмы планирования траекторий: D\* Lite, алгоритмы на основе математических моделей, генетические алгоритмы, гибридные алгоритмы (выбор конкретных алгоритмов во многом будет зависеть от задачи);  интеграция с датчиками - нативная поддержка широкого ряда современных датчиков, а также расширение ряда поддерживаемых;  системы обмена данными и связи - современные системы передачи данных в распределенных робототехнических системах в зависимости от задачи - ROS2, Data Distribution Service, TCP/IP;  обнаружение и учет препятствий - с использованием алгоритмов для облака точек, с использованием алгоритмов компьютерного зрения, с использованием нейронных сетей - конкретный выбор зависит от задачи;  системы безопасности и резервирования - шифрование данных, самодиагностика аппарата, алгоритмы поведения в аварийных ситуациях;    симуляторы для тестирования и оптимизации - разработка симуляционных моделей для конкретного заказчика. | | | |
| 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.* | | | | | | Бизнес-модель строится на следующих услугах:  А) Продажа и наладка ПО системы управления для БПЛА  **Доход:** Прибыль от продажи ПО системы управления БПЛА  Б) Консалтинговые услуги для настройки имеющихся аппаратных средств под предоставляемое ПО системы управления БПЛА и предоставляемых заказчиком аппаратных средств или подбор аппаратных средств под нужды заказчика  **Доход:** Получение оплаты за консалтинговые услуги, подбор и настройку оборудования.  В) Исследования и разработки по техническому заданию от заказчика  **Доход:** Получение оплаты за проведение исследований и разработок. | | | | |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | | | | | | “Кронштадт” - проектирование, разработка и производство оборудования, ПО и комплексных решений для беспилотной авиации и оборонной промышленности,  “АэроЛаборатория” - проектирование, разработка и производство оборудования, ПО.  “Транспорт будущего” - занимается разработкой беспилотных авиасистем,  “Ascam.aero” - производство и эксплуатация беспилотных летательных аппаратов,  “COEX” - разработчик и производитель беспилотных летательных аппаратов и программного обеспечения для их автономности,  “Геоскан” - группа компаний, занимающаяся разработкой и производством беспилотных летательных аппаратов (БАС), а также разработкой программного обеспечения для фотограмметрической обработки данных и трехмерной визуализации,  “Тайбер” - научно-производственное предприятие, специализирующееся на промышленных системах автоматического управления подвижными объектами, | | | | |
| 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* | | | | | | * Возможность быстрого внедрения системы управления в БАС для решения задач заказчика * Высокое качество алгоритмов за счет возможности модульного использования и отладки * Надежность работы комплекса, обеспечиваемая алгоритмами самодиагностики * Высокий уровень масштабируемости комплексов, используемых нашу систему управления, за счет модульности и совместимости ПО системы управления | | | | |
| 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* | | | | | | Наша команда имеет большой опыт в разработке систем управления робототехническими комплексами и БПЛА, а также имеет ряд достижений, таких как кубок “Ростех”, полученный на соревнованиях “Архипелаг 2023” по общему зачету в номинациях по автономному управлению БПЛА, и первое место в соревнованиях “Аэробот” по результатам общего зачета.  Высокая полезность разрабатываемой системы обеспечивается дешевизной разработки, связанной с использованием модульной архитектуры ПО. Это позволяет нам быстро адаптировать систему управления под задачи заказчика, а также выбранную им аппаратную комплектацию. | | | | |
|  | **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* | | | | | | Продукт будет использовать передовые технологии и инновационные решения, чтобы обеспечить высокую конкурентоспособность на рынке. В дальнейшем технические параметры будут уточняться и совершенствоваться в соответствии с требованиями рынка и пожеланиями заказчиков. | | | | |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей)*  *стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая*  *партнерские возможности* | | | | | | На текущем этапе разработки продукта мы планируем применять Agile-системы для гибкого управления проектами в команде разработки. Это позволит быстрее реагировать на изменения рынка и потребностей клиентов, а также повысит эффективность работы команды. Мы также планируем активно работать над улучшением финансовых показателей нашего стартапа, а также привлекать партнеров для расширения нашего 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.)* | | | | | | Высокое качество проработки системы управления  Возможность оптимизации программного обеспечения под каждую конкретную задачу  Возможность последующей доработки ПО после определённого периода его использования  Использование нескольких языков программирования для повышения оптимизации работы ПО | | | | |
| 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* | | | | | | ????  Алгоритмы автономного полета:    Точность и стабильность: Обеспечение точности и стабильности автономного полета для различных сценариев использования.  Адаптивность: Способность к адаптации к изменяющимся условиям и окружению.    Алгоритмы планирования траекторий:    Эффективность: Разработка эффективных алгоритмов для оптимального планирования траекторий с учетом различных факторов.    Интеграция с датчиками:    Совместимость: Гарантированная совместимость с различными типами датчиков.  Точность считывания: Обеспечение высокой точности считывания данных от датчиков.    Системы обмена данными и связи:    Стабильность связи: Обеспечение стабильной связи для передачи данных между БПЛА и земной станцией.  Защита данных: Разработка мер безопасности для защиты передаваемых данных.    Обнаружение и учет препятствий:    Точность обнаружения: Обеспечение высокой точности обнаружения препятствий.  Системы предотвращения столкновений: Разработка систем для предотвращения столкновений с обнаруженными препятствиями.    Системы безопасности и резервирование:    Резервирование: Разработка системы резервирования для обеспечения надежности работы в случае сбоев.  Алгоритмы безопасности: Внедрение алгоритмов обеспечения безопасности полета. | | | | |
| 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* | | | | | | На данном этапе были определены основные идеи и концепции проекта, возможно наличие некоторых прототипов или исследовательских данных. Кадровые, материальные и другие ресурсы, полученные благодаря акселерации, позволяют продолжить развитие проекта, но необходимы дополнительные усилия для перехода на следующие уровни TRL. | | | | |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | | | | | | Проект может соответствовать научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации, региона заявителя или предприятия, поскольку он направлен на создание нового продукта или услуги, использование инновационных технологий и методик. | | | | |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую*  *стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | | | | | | Для продвижения нашего продукта мы планируем использовать различные каналы, такие как социальные сети, блоги, email-рассылки, участие в выставках и конференциях. Выбор этих каналов продвижения обусловлен их эффективностью в нашей отрасли и возможностью охватить широкую аудиторию. Кроме того, мы будем использовать аналитические инструменты для мониторинга эффективности маркетинговых кампаний и оптимизации бюджета. | | | | |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | | | | | | После тщательного анализа рынка и потребностей клиентов, мы планируем использовать комбинацию различных каналов сбыта, включая онлайн-платформы и сотрудничество с дистрибьюторами. Выбор такого подхода обусловлен тем, что он позволит нам охватить наибольшую аудиторию и обеспечить доступность нашего продукта для потребителей. | | | | |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | | | | | | | | | | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | | | | | |  | | | | |
| 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* | | | | | |  | | | | |
| 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)* | | | | | |  | | | | |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям*  *справляться с проблемой* | | | | | |  | | | | |
| 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.* | | | | | |  | | | | |

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

|  |
| --- |
|  |

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ

НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ ([https://fasie.ru/programs/programma-](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php)  [start/fokusnye-tematiki.php](https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php) ) | | |  | | | |
| **ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**  **(РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)**  *Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* | | | | | | |
| Коллектив *(характеристика будущего предприятия)*  *Указывается информация о составе*  *коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации),*  *который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость.*  *Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы*  *представляете себе штат созданного*  *предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость* | | |  | | | |
| Техническое оснащение  *Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие*  *технических и материальных ресурсов) на*  *момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* | | |  | | | |
| Партнеры (поставщики, продавцы) *Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/*  *поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на*  *самоокупаемость, т.е. о том, как может*  *быть.* | | |  | | | |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть*  *осуществлено* | | |  | | | |
| Доходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их*  *источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9*  *предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто.* | | |  | | | |
| Расходы (в рублях)  *Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет*  *достигнуто* | | |  | | | |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | | |  | | | |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,**  **КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | | | | | | |
| Коллектив | | |  | | | |
| Техническое оснащение: | | |  | | | |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | | |  | | | |
| **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | | | | | | |
| Формирование коллектива: | | |  | | | |
| Функционирование юридического лица: | | |  | | | |
| Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и  обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта: | | |  | | | |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с  потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | | |  | | | |
| Организация производства продукции: | | |  | | | |
| Реализация продукции: | | |  | | | |
| **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**  **ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА** | | | | | | |
| Доходы: | | |  | | | |
| Расходы: | | |  | | | |
| Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после  завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая  поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств,  венчурных инвестиций и др.): | | |  | | | |
| **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ** | | | | | | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | | | | | | |
|  | | | | | | |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | | | | | | |
|  |  | | | | |  |
|  | **Наименование работы** | **Описание работы** | | **Стоимость** | **Результат** |  |
|  |  |  | |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ** | |
| Опыт взаимодействия с другими институтами развития | |
| **Платформа НТИ** |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно- образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»: |  |
| Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах  «Диагностика и формирование  компетентностного профиля человека / команды»: |  |
| Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»: |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** | |
| **Участие в программе «Стартап как диплом»** |  |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** |  |
| **Для исполнителей по программе УМНИК** | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» |  |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий  стартап» |  |

***Календарный план проекта:***

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |