Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Паспорт стартап-проекта

«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ" |
| ИНН Грантополучателя | 6163027810 |
| Наименование акселерационной программы | «Сетевой акселератор технологического предпринимательства «Экспонента»» |
| Дата начала реализации акселерационной программы | 01.10.2022 |
| Дата заключения и номер Договора | № 70-2022-000828 от 05.10.2022 г. |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Система очувствления пространства для незрячих людей |
| Команда стартап-проекта | 1. Алексей Рябуха (U973891)  2. Дмитрий Быкадоров (U994255)  3. София Кризская  4. Валерия Филоненко (U997174)  5. Анастасия Заика (U997280)  6. Марк Комаров (U997173) |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/sistema-ocuvstvlenia-prostranstva-dla-nezracih-ludej |
| Технологическое направление | IT-технологии, аддитивные технологии, 3D-прототипирование |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Данная разработка призвана улучшить свободу перемещений незрячего человека, используя техническое зрение роботов и исполнительные устройства, тактильно проецирующие карту глубины окружения на тело человека.  На этапе MVP разработка концепции работы устройства, сборка тестового прототипа, получение обратной связи от нуждающегося в устройстве человека. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Большинство современных устройств в тифлотехнике используют голосовую или звуковую индикацию. Использование таких устройств может отвлекать пользователя или заглушать звуки, слышать которые может быть жизненно важно.  Так же, остро стоит вопрос навигации незрячих людей, способах передачи им информации об окружающем их пространстве.  Решить данные проблемы можно, если использовать для передачи информации человеку активных тактильных модулей, создавая с помощью них тактильную карту глубины пространства. |
| Технологические риски | Возможные физические неудобства при использовании устройства, выявленные на этапе тестирования. |
| Потенциальные заказчики | Рынок В2С: незрячие люди и их родственники.  Рынок B2B: клиники и учреждения, выдающие направления на покупку специального оборудования. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Планируется выпуск базовых устройств, получение которых возможно на льготных условиях, по аналогии со слуховыми аппаратами.  Так же, на рынок будут представлены усовершенствованные модели, доступные для свободной покупки. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Разработка активных тактильных модулей, моделирование корпусов устройств, 3D-печать, создание ПО для микрокомпьютеров системы управления модулями. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 2 300 000 рублей |
| Предполагаемые источники финансирования | Частные инвестиции – 100 %. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | 800 тыс. руб. год |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. | | Анализ рынка | 0,2 | 3 000,00 | | Проектирование | 0,5 | 25 000,00 | | Разработка устройства | 0,5 | 50 000,00 | | Создание опытных образцов и их тестирование | 1 | 100 000,00 | | Организационные мероприятия по созданию юр. лица | 1 | 60000,00 | | Организационные мероприятия по защите РИД | 4 | 140 000,00 | | Организационные мероприятия по получению разрешительной документации (экспертизы и т.д.) | 6 | 450 000,00 | | Подготовка к серийному производству | 2 | 500 000,00 | | Серийное производство | - | 500 000,00 | | Поддержка и сервис | 24 | 400 000,00 |   Итого 2 228 000,00 рублей |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)   **МИН РАЗМЕР УК ДЛЯ ООО – 10000 (РУБ.) ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОЛЕЙ САМОЕ ГЛАВНОЕ ПОНИМАТЬ, ЧТО РАЗМЕР ДОЛИ – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ВЛИЯТЬ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ!!!**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Дмитрий Быкадоров  2. София Кризская  3. Валерия Филоненко  4. Анастасия Заика  5. Марк Комаров | 6000, 00  1000,00  1000,00  1000,00  1000,00 | 60  10  10  10  10 | | Размер Уставного капитала (УК) | 10 000,00 | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Дмитрий Быкадоров | Лидер команды | - | Создание идеи, закупка материалов, проектирование общей концепции устройства  Проектирование 3d модели устройства, 3d печать необходимых элементов конструкции  Обработка материалов, анализ рынка  Создание электронной платы устройства  Сборка готового устройства | Магистратура |
| София Кризская |  | - | Медицинские консультации, помощь с тестированием и оценкой рынка | Студент-медик |
| Валерия Филоненко |  | - | Медицинские консультации, помощь с тестированием и оценкой рынка | Студент-медик |
| Анастасия Заика |  | - | Медицинские консультации, помощь с тестированием и оценкой рынка | Студент-медик |
| Марк Комаров |  | - | Медицинские консультации, помощь с тестированием и оценкой рынка | Студент-медик |

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)