Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Волгоградский государственный аграрный университет"** |
| Регион Получателя гранта | **Волгоградская область** |
| Наименование акселерационной программы  | **Бизнес-акселератор АгроМир Будущего** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | «EcoCleaner»Система очистки и переработки отходов жизнедеятельности рыб и остаточного корма, которая поможет на рыбном хозяйстве. |
| **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.* | Разработка системы очистки и переработки отходов жизнедеятельности рыб и остаточного корма. Предполагаемые технологические направления: биотехнологии и сельское хозяйство. Возобновляемые материалы и переработка отходов, новые производственные технологии  |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | БИОТЕХНОЛОГИИ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО |
| **4** | **Рынок НТИ** | ECONET |
| **5** | **Сквозные технологии**  | ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ПЕРЕРАБОТКА ОТХОДОВ, НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U1188714- Leader ID 2060325- ФИО: Хвостикова Ольга Сергеевна- телефон: +7(962) 438-88-21- почта: olga.hwostikova@yandex.ru |
| **7** | **Команда** **стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон, почта | Должность (при наличии) | Опыт и квалификация (краткое описание) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | *U1823514* | *6084535* | Рахматулина Людмила Васильевна | Специалист по рынку | 89968797520, mila.rakhmatulina011@mail.ru | Студент  | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 2 курс, |
| 2 | *U1828279* | *6084579* | Ильющенков Давид Дмитриевич | Специалист по логистике | 89610706896, djamirov@gmail.com | Студент | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 2 курс, |
| 3 | *U1828269* | *6084657* | Самонин Даниил Анатольевич | Специалист по финансам | 89044116782, danilkros85@gmail.com | Студент | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 2 курс, |
| 4 | *U1239659* | *4353376* | Шелеметова Анна Васильевна | Технолог производства | 89880162388, valkyrneko669@gmail.com | Студент | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 1 курс, |
| 5 | *U1823516* | *5749100* | Лихачев Евгений ВАлерьевич | Технолог производства | 89823026593, jackozsk123@gmail.com  | Студент | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 1 курс, |
| 6 | *U1192586* | *3365164* | Скосырских Виктория Андреевна | Эколог производства | 89954235870, Viktoria634872@gmail.com | Студент | Факультет агробиотехнологий, 2 курс, |
| 7 | *U1828302* | *6095587* | Булин Тимофей Алексеевич | Специалист по аналитике | 89023114608, qhos422@gmail.com | Студент | Факультет агробиотехнологий,1 курс |
| 8 | *U1828288* | *6076143* | Гораздов Герман Алексеевич | Специалист по маркетингу | 89275608914, ggarazdov1212@gmail.com | Студент | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 1 курс, |

 |

 |
|  | 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* | Наш проект решает проблему \_. Эта проблема характерна для 3535 рыбоводных заводов. Потенциальный рынок оценивается в 424,2 млн руб. В проекте предлагается решение Технология включает в себя следующие этапы: Сбор отходов: разработка схемы для сбора отходов жизнедеятельности рыб и остаточного корма с рыболовных судов и аквакультур. Очистка: применение различных методов очистки отходов, таких как биологическая очистка, фильтрация, озонирование и др., для удаления вредных веществ и микроорганизмов. Переработка: использование отходов для производства органических удобрений, биогаза, корма для животных или других продуктов, которые могут быть повторно использованы. Утилизация: разработка методов утилизации остатков очистки и переработки отходов, чтобы минимизировать их воздействие на окружающую среду. Конкурентные преимущества: Наше решение лучше конкурентов тем, что более эффективно, менее затратно и экологично. CAPEX = 30 т.р. OPEX = 90 т.р. |
|  | **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* | Продуктом проекта является технология по созданию очистного-перерабатывающего оборудования для производства удобрений из отходов. Лицензирование технологии, услугу по очистке и продажа оборудования. |
| 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* | Решаем проблему рыбных заводов, продавая систему очистки сточных вод. Система, еще не выдвинута на отечественный рынок, но пользующаяся спросом. Производится за рубежом, импорт зарыт. Наша технология позволяет производить переработанный продукт, в отличие от конкурентов. Цена является доступной для всех предприятий. 3535 действующих компаний, которые тратят на решение проблемы 466,62 млн. руб. |
| 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.)* | В Российской Федерации действует около 3 тыс. рыбоводных организаций. Это, как правило, небольшие хозяйства, производящие до 500 т. рыбы в год. В последнее время наблюдается тенденция к увеличению, как количества самих рыбоводных хозяйств, так и объемов производимой ими продукции.Лидером производства продукции аквакультуры является Южный федеральный округ – около 30 % всего объема по Российской Федерации. Традиционно наибольшее количество продукции выращивается в Ростовской области (18,3 тыс. тонн) и Краснодарском крае (18,1 тыс. тонн). Следующими по величине производства товарной продукции являются Северо-Западный (31,5 тыс. тонн) и Центральный (23,5 тыс. тонн) федеральные округа. Здесь лидируют Мурманская область – 10,9 тыс. тонн и Республика Карелия – 12,5 тыс. тонн. |
| 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* | Наше решение лучше конкурентов тем, что использование интегрированной системы очистки и переработки отходов жизнедеятельности рыб и остаточного корма действительно может принести значительную пользу как для предприятий рыбной отрасли, так и для окружающей среды. Технология включает в себя следующие этапы: сбор отходов, очистка, переработка, имеющая в системе измельчитель, утилизация. |
| 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.*  | Коммерциализация проекта может быть организованна с помощью: лицензирования технологии, услуги по очистке и продажи оборудования. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Название компании, продукта, тех характеристика, степень очистки, стоимость. 1. BOYU-RUSSIA. Продукт: BOYU YT-25000. Технические характеристики: Питание:230/115V;50/60Hz. УФ-лампа: 18 Вт. Производительность: 4600л/час. Производитель: Китай. Объем пруда до:12-25м3. Размер:505x452x525мм.2. GRECH. Продукт: Проточный фильтр CBF-350B (до 60 м3). УФ-лампа для борьбы с нитевидными водорослями. Простая технология подключения и запуска фильтра. Входы и выходы снабжены переходниками разного диаметра. Простая процедура очистки, благодаря модульной схеме и системе отжима матов. Рабочий температурный диапазон фильтра от +4 до +35СБольше компаний конкурентов не нашлось, т.к. спрос похожей продукции на рынке мал |
| 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* | В отличие от наших конкурентов мы используем в технологии переработки измельчитель, чтобы улучшить очистку воды; и переработку сухого остатка в удобрение |
| 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.)\*** *(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)**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* |  |
|  | **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* | Проект "Система очистки и переработки отходов жизнедеятельности рыб и остаточного корма" является актуальным в связи с растущей проблемой загрязнения водных ресурсов и неэффективным использованием ресурсов рыбного хозяйства. Система помогает:Снизить негативное воздействие на окружающую среду, уменьшить риск распространения болезней среди рыб в производстве. Использовать отходы для производства удобрений, кормовых добавок и других продуктов, что способствует повышению степени переработки отходов и снижению количества отходов, попадающих в природную среду. Повысить экономическую эффективность производства. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)\***Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)\***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.)* |  |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\****(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)\***Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* |  |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)\***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* |  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\****(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)*  |  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)**Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  |  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)**Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* |  |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Решаем проблему рыбных заводов, продавая систему очистки сточных вод. Система, еще не выдвинута на отечественный рынок, но пользующаяся спросом. Производится за рубежом, импорт зарыт. Наша технология позволяет производить переработанный продукт, в отличие от конкурентов. Цена является доступной для всех предприятий. 3535 действующих компаний, которые тратят на решение проблемы 466,62 млн. руб. Очищается объем сточных вод в размере 100 тыс. л/сут, что является хорошим показателем для предприятия |
| 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* | - Соблюдение законов (в части очистки сточных вод)-Повышение эффективности самого предприятия- Снижение экологического следа |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)**Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)*  |  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)**Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* |  |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****(для проектов, прошедших во второй этап* *акселерационной программы)**Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* |  |

**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-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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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

 ***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |