**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 0562039983 |
| Регион ВУЗа  | Республика Дагестан |
| Наименование акселерационной программы  |   |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Разработка метода получения проводящих дорожек на основе нанометровых пленок меди методом молекулярно-слоевого осаждения |
| **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 метода получения проводящих дорожек на основе нанометровых пленок меди методом молекулярно-слоевого осаждения |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии наноустройств и микросистемной техники;Технологии получения и обработки конструкционных наноматериалов;Технологии получения и обработки функциональных наноматериалов.  |
| **4** | **Рынок НТИ** | Technet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Технологии компонентов робототехники и мехатроники;Технологии моделирования и разработки материалов с заданными свойствами |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID: U981243- Leader ID: 3467488- ФИО: Исубгаджиев Шамиль Магомедшарипович- телефон: +7 964 054 31 50- почта: isubgadjiev2001@mail.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. Омарова Раисат Магомедовна. Студентка 4 курса бакалавриата химического факультета. Исполнитель проекта. Роль в команде: Контроль процессов атомно-слоевого и молекулярно-слоевого осаждения. Телефон: 89285224207. Unti ID: U1602244. Leader ID: 5182726
2. Микаилова Лейла Ильгамовна. Студентка 4 курса бакалавриата химического факультета. Исполнитель проекта. Роль в команде: Поиск и подготовка прекурсоров. Телефон: 89882087316. Unti ID: U544384. Leader ID: 1799686
3. Мусалова Камила Раджабовна. Студентка 4 курса бакалавриата химического факультета. Исполнитель проекта. Роль в команде: Литературный обзор тонкопленочного осаждения меди. Телефон: 89286793767. Unti ID: U544384. Leader ID: 1799686
4. Студентка 4 курса бакалавриата химического факультета. Исполнитель проекта. Роль в команде: Обработка и анализ полученных результатов. Телефон: 89640537849. Unti ID: U1725838. Leader ID: 1799832.
 |
|  | 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* | Во всей электронике и микроэлектронике одним из главных составляющих являются проводящие дорожки на основе различных металлов. Большинство предприятий по производству микроэлектроники, в качестве проводника используют пленки меди, из-за их устойчивости к электромиграции, относительно низкого сопротивления и стоимости. Однако существуют определенные проблемы получения данных пленок на различных поверхностях, это в первую очередь сложность равномерного и конформного осаждения пленок меди, плохая адгезия, а также их постепенное окисление. Для решения данных проблем в нашем проекте мы предлагаем использовать технологию атомно-слоевого осаждения, благодаря которому можно получить ультратонкие, равномерные и высококонформные пленки меди на поверхности объекта. Исходя из этого целью нашего проекта является разработка метода получения проводящих дорожек на основе нанометровых пленок меди методом молекулярно-слоевого осаждения. Для достижения данной цели будут выполнены следующие задачи:- Тестирование и подбор прекурсоров для молекулярно-слоевого осаждения меди;- Синтез пленок меди на поверхности кремния;- Согласование с партнером реального сектора экономики технических характеристик конечного продукта. |
|  | **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* | Разработанная в ходе реализации проекта технология атомно-слоевого осаждения меди, будет реализовываться потенциальным клиентам из области микроэлектроники в виде услуг по тонкоплёночному осаждению. На этапе завершения НИОКР будет осуществляться поиск индустриальных партнеров с перспективой увеличения производственных мощностей, а также будет рассматриваться возможность заключения лицензионного соглашения на передачу прав пользования технологией третьим лицам. Услуга по осаждению пленок меди легко масштабируема благодаря разным конфигурациям реакторов. Использование реакторов больших объемов (<1 м3) позволит осаждать большие партии пленок, что значительным образом удешевит процесс.  |
| 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* | Стартап-проект решает проблемы предприятий по производству микроэлектроники. Предприятия по производству микроэлектроники (микрочипы, транзисторы, микросхемы) испытывают острую потребность в сокращении издержек и оптимизации процесса нанесения покрытий и указывают на множественные технологические проблемы, ведущие к финансовым потерям, связанным с качеством выпускаемой продукции. Проблемы осаждения меди на разных поверхностях включают сложность равномерного и конформного осаждения пленок меди на поверхностях со сложной топографией и постепенное окисление медных проводящих пленок. |
| 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.)* | Научно производственные предприятия, предприятии по производству микроэлектроники (микрочипы, транзисторы, микросхемы) и инжиниринговые центры. Основным сектором рынка является B2B. |
| 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* | Для реализации проекта будет использована технология атомно-слоевого осаждения (АСО). Эта технология основана на осаждении сверхтонких, высоко конформных (повторяющих топографию поверхности) пленок, образующихся за счет попеременных реакций дозируемых химических реагентов на поверхности объекта. На первой стадии происходит дозирование паров первого реагента, который взаимодействует с поверхностными функциональными группами. Далее дозируются пары второго реагента, которые вступает в химическую реакцию с первым реагентом на поверхности подложки. Тем самым, обеспечивается постоянный рост пленки. Для осуществления процесса осаждения пленок меди планируется использовать установки атомно-слоевого осаждения с объемной камерой. Данная установка АСО имеется в лаборатории ДГУ |
| 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.*  | Основу бизнес-модели составляет производство высокотехнологичного продукта и его реализация. Основную ценность для потребительских сегментов представляет защищенное авторским правом технологическое преимущество продукта и решение технологических проблемПредполагается использование закрытой бизнес-модели проекта.Одним из инструментов применения модели станет создание стратегических альянсов и совместных предприятий с инжиниринговыми центрами и научно-производственными предприятиями для вывода на рынок технологии атомно-слоевого осаждения пленок меди.Структура бизнес-модели:1. Потенциальные клиенты. Научно производственные предприятия, предприятии по производству микроэлектроники (микрочипы, транзисторы, микросхемы) и инжиниринговые центры2. Ценностные предложения: полная автоматизация процесса, масштабируемость, экономичность, высокое качество получаемых пленок, простота исполнения. Возможность диверсификации производства с существующей инфраструктурой атомно-слоевого осаждения пленок меди.3. Каналы продвижения: информационный (сайт продвижения компании, тематические конференции, участие в выставках и др.); продажный канал взаимодействия (сайт продвижения компании, партнерские каналы); постпродажный (гарантийной обслуживание).4. Взаимоотношения с клиентами: научно-производственная кооперация, персональная поддержка (клиент может общаться напрямую с представителем компании, получая от него помощь в процессе покупки и после нее).5. Источники доходов: доходы от лицензирования технологии и предоставление услуг по тонкопленочному нанесению пленок меди в мелкосерийном масштабе на собственном предприятии.6. Ключевые ресурсы: интеллектуальные ресурсы (защищенные правами собственности, патенты и авторские права, партнерские и клиентские базы данных); персонал; материальные ресурсы (научное оборудование, комплектующие).7. Ключевые виды деятельности: исследовательская деятельность; производство; предоставление услуг и сервисов; инжиниринг.8. Ключевые партнеры: ООО «АСО ТЕХНОЛОГИИ», ООО «Инжиниринговый центр «Цифровые платформы», ООО «Децима», «Инжиниринговый центр молекулярного наслаивания», ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет». 9. Структура затрат: фиксированные издержки: зарплатный фонд, налоги, аренда; Переменные издержки: закупка оборудования, премиальные, разработка сайта, маркетинговые расходы (участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях и т.д.). |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основными конкурентами в получении медных покрытий являются технологии осаждения тонких пленок. К ним относятся:1. Химическое осаждение из газовой фазы;
2. Физическое осаждение из паровой фазы;
3. Электрохимическое осаждение из раствора (гальванизация);
4. Магнетронное распыление пленок;
 |
| 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* | Медные покрытия, полученные методом атомно-слоевого осаждения, будут равномерными и конформными (повторяющие топографию поверхности), не будут окисляться, возможно контролировать толщину пленок на молекулярном уровне. Кроме того, данный метод расходует минимальное количество прекурсоров и возможно осадить пленки большими партиями, что способствует сокращению издержек.  |
| 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* | На основе преимуществ технологии атомно-слоевого осаждения, в частности, таких как полная автоматизация процесса, малый расход прекурсоров, осаждение изделий большими партиями, наличие инфраструктуры для проведения научной и частично коммерческой деятельности, вполне реализуем описанный выше бизнес-проект по получению медных покрытий. Тем самым, пленки меди, нанесенные этим методом, будут намного ниже по стоимости по сравнению с другими методами тонкопленочного осаждения, обладая при этом высоким качеством. Используемые пленки возможно наносить малыми толщинами до нанометровых величин, что обеспечивает высокую экономию используемых прекурсоров. |
|  | **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 призван обеспечить технологическую поддержку развития рынков НТИ и высокотехнологичных отраслей промышленности. Использование предлагаемого метода позволяет осуществлять высоко равномерное и конформное осаждение пленок меди на поверхностях любой степени сложности и варьировать толщину пленок меди на нанометровом уровне. Также данный метод обеспечивает защиту нанометровых пленок от окислительного влияния кислорода воздуха благодаря барьерному слою в виде оксида алюминия. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организация бизнес-процессов компании при успешной реализации проекта будет опираться на кооперацию с существующими малыми инновационными предприятиями университета, такими как ООО «АСО ТЕХНОЛОГИИ», ООО «КИНЕТИК-ПЛАЗМА», ООО «Инжиниринговый центр «Цифровые платформы», организованными в рамках поддержки Фондом содействия инновациям (соответственно в 2023, 2022 и 2012 гг.). ООО «АСО ТЕХНОЛОГИИ» в рамках реализации проекта по сборке технологической платформы атомно-слоевого осаждения, будет готова предоставить свои технологические площади для реализации как самого НИОКР предлагаемого в данной заявке проекта, так и дальнейшей ее коммерциализации, поскольку данные платформы не являются бюджетным имуществом, а принадлежат указанным компаниям, и их эксплуатация для коммерческих целей не будет противоречить нормам законодательства. Для реализации проекта будет организовано юр. лицо, нанят персонал, включающий руководителя и бухгалтера (на стороне). Необходимые ресурсы, связанные с выполнением проекта, включающие синтез пленок, их испытание и характеризацию, доступны заявителю. |
| 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.)* | 1. Высокая равномерность и конформность и равномерность пленок меди;
2. Контроль толщины пленок на молекулярном уровне;
3. Малый расход прекурсоров;
4. Полная автоматизация процесса нанесения покрытий;
 |
| 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* | Для реализации проекта будет использована технология атомно-слоевого осаждения (АСО). Эта технология основана на осаждении сверхтонких, высоко конформных пленок, образующихся за счет попеременных реакций дозируемых химических реагентов на поверхности объекта. На первой стадии происходит дозирование первого реагента, который взаимодействует с поверхностными функциональными группами. Далее дозируется второй реагент, который вступает в химическую реакцию с первым реагентом на поверхности подложки. Тем самым, обеспечивается постоянный рост пленки.  |
| 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* | Стартап-проект проработан до TRL3. Таким образом, нашей командой * сформулирована фундаментальная концепция, обоснована полезность новой технологии,
* сформулирована техническая концепция, установлены возможные области применения разработки. Определены целевые области применения технологии и ее критические элементы,
* для подтверждения концепции разработан макетный образец технологии, чтобы продемонстрировать ее ключевые характеристики.

MRL2 – определены и оценены целевые потребительские сегменты. Определены целевые потребительские сегменты, ключевые компетенции для создания и преимущества технологии.IRL2 – планируется привлечение предпосевного финансирования. CRL2 – комплектация команды: набрана кросс-функциональная компетентная команда, состоящий из 5 человек, каждый из которых будет выполнять определенную работу.  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Предлагаемый проект имеет прямое отношение к научно-техническим приоритетам организации, где обучается заявитель и соответствует потребностям региона. В Дагестанском государственном университете активно развивается направление атомно-слоевое осаждение, организована первая лаборатория атомно-слоевого осаждения во всем Северокавказском федеральном округе, сформирован коллектив по направлению атомно-слоевого осаждения. В 2018 г. Дагестанский государственный университет стал победителем конкурса организации инжиниринговый центров и получил крупные субсидии (выше 130 млн. руб.) на создание научно-производственной инфраструктуры для синтеза, пост обработки и характеризации тонких пленок, а также получили развитие и другие направления аддитивных технологий. На базе университета имеется производственное оборудование типа 3D принтера по печати металлами, что позволит при необходимости получать разные вакуумные узлы технологической платформы атомно-слоевого осаждения. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Так как продукт является высокотехнологичным и соответствует сектору B2B в первую очередь мы рассматриваем прямые продажи, а также заключения лицензионного соглашения на передачу прав пользования технологией. Планируется создание отдела продаж и выделение функциональной роли в команде - менеджер по продажам. В его обязанности будет входить: изучение рынка и анализ спроса на диагностические тестовые системы, мониторинг удовлетворенности клиентов, решение возникающих проблем и вопросов, обеспечение послепродажного обслуживания, управление отношениями с клиентами, поддержание их лояльности, расширение клиентской базы.Также будет использована CRM- система для повышения эффективности взаимодействия с потенциальными клиентами. Будет создан сайт, посредством которого будут предоставляться услуги по нанесению медных покрытий. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Основными каналами сбыта продукта будут:- сайт продвижения компании;- прямые продажи производителем или дистрибьютором;- лицензионное соглашение на использование технологии.  |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Стартап-проект решает проблемы предприятий по производству микроэлектроники. Предприятия по производству микроэлектроники (микрочипы, транзисторы, микросхемы) испытывают острую потребность в сокращении издержек и оптимизации процесса нанесения покрытий и указывают на множественные технологические проблемы, ведущие к финансовым потерям, связанным с качеством выпускаемой продукции. Проблемы осаждения меди на разных поверхностях включают сложность равномерного и конформного осаждения пленок меди на поверхностях со сложной топографией и постепенное окисление медных проводящих пленок. |
| 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* | На данном проекте решаются проблемы осаждения пленок меди на разных поверхностях, которые включают в себя сложность равномерного и конформного осаждения пленок меди на поверхностях со сложной топографией и постепенное окисление медных проводящих пленок. На данный момент уже получены пленки меди на поверхности кремния, входе исследований, которые показали высокую равномерность и конформность. А также запатентована данная технология получения пленок меди.  |
| 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)*  | Описанные проблемы присутствуют в предприятиях производящие микроэлектронику. Представленная в проекте технология позволила бы решить данные проблемы, в результате которого они получат качественные пленки меди с минимальной толщиной, также значительно сократят издержки.  |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Для решения проблемы будет использована технология атомно-слоевого осаждения, так как медные покрытия, полученные данным методом, будут равномерными и конформными (повторяющие топографию поверхности), не будут окисляться, возможно контролировать толщину пленок на молекулярном уровне. Кроме того, данный метод расходует минимальное количество прекурсоров и возможно осадить пленки большими партиями, что способствует сокращению издержек.  |
| 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.* | Потенциал рынка тонкопленочных покрытий меди велико. В России на данный момент имеются 24 крупных предприятий по производству микроэлектроники с общим объемом рынка около 3 млд долларов. Мы можем внедрить нашу технологию получения пленок меди в данные предприятия. Тонкие и ультратонкие пленки на сегодняшний день нашли широкое применение и во многих других сферах жизни. Они используются в таких областях как фотогальваника (PV), защита от коррозии, от окисления в ювелирной области, аккумуляторы, топливные элементы, краски и покрытия других материалов. К концу 2023 года объем мирового рынка микроэлектроники достигнет примерно 450 миллиарда долларов США. Согласно прогнозам, среднегодовой темп роста рынка составит 5,70% в период с 2023 по 2028 год, достигнув значения 601,49 миллиарда долларов США к 2028 году.. 1. Data Bridge Market Research |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Анализ рынка и проблем сегментов ЦА | Ноябрь 2023-ноябрь 2024 | Проведены интервью с 20 компаниями по производству микроэлектроники России.  |
| 2 | Комплектация команды с полным набором компетенций | Ноябрь 2023-апрель 2024 | 5 человек и маркетолог |
| 3 | Привлечение предпосевного финансирования | Март-июль 2024 | Получение гранта ФСИ 1 млн. руб |

**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 |  |  |  |
|   3 |  |  |  |