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\*** | Разработка комбикорма, на основе белкового концентрата из зерна нута для выращивания цыплят-бройлеров «Nyt–KombiMAX» |
| **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 комбикорма, на основе белкового концентрата из некондиционированного зерна нута, в рамках выращивания цыплят-бройлеров |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Биомедицинские и ветеринарные технологии |
| **4** | **Рынок НТИ** | Foodnet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Управление углеродным следом |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID: 1185582- Leader ID: 3347075- ФИО: Дудоров Владислав Олегович- телефон: 8 (906) 407 – 65 – 60- почта: nightknight4@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 | *1185582* | *3347075* | Дудоров Владислав Олегович | Лидер проекта | 8 906 407 65 60NightKnight4@mail.ru | Лидер проекта | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 1 курс (магистратура) |
| 2 | *1189204* | *1002349* | Кучерова Елена Романовна | Гений вдохновения | 8 962 760 41 76ekucherova69@gmail.com | Специалист по финансам | Инженерно-технологический факультет, 3 курс |
| 3 | *1749464* | *5012841* | Улановская Анастасия Витальевна | Гений удивления | 8 995 403 05 50Princessa.asya.34@mail.ru | Специалист по аналитике | Инженерно-технологический факультет, 3 курс |
| 4 | *1737935* | *5047039* | Крылов Даниил Александрович | Гений упорства | 8 937 717 64 81krylov@yandex.ru | Специалист по маркетингу | Эколого-мелиоративный факультет, 4 курс |
| 5 | *1737955* | *5047800* | Куленков Иван Иванович | Гений упорства | 8 961 080 95 25gachirightbasss@mail.ru | Специалист по логистике | Эколого-мелиоративный факультет, 4 курс |
| 6 | *1188325* | *2146219* | Колесников Федор Андреевич | Гений содействия | 8 919 546 68 80fedorkoles@icloud.com | Специалист по рынку | Эколого-мелиоративный факультет, 1 курс (магистратура) |
| 7 | *1185595* | *3347787* | Талалайкина Инна Алексеевна | Гений проницательности | 8 961 090 93 73tallgo@mail.ru | Специалист по финансам | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 1 курс (магистратура) |
| 8 | *1822474* | *6081424* | Тихонов Максим Вячеславович | Гений проницательности | 8 906 407 36 96huston.maks@yandex.ru | Технолог производства | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 1 курс (магистратура) |
| 9 | *1188039* | *3347339* | Иванова Ирина Денисовна | Гений удивления | 8 903 373 49 10irinavarrma@gmail.com | Специалист по логистике | Факультет биотехнологий и ветеринарной медицины, 1 курс (магистратура) |

 |
|  | 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* | В России растёт потребление мяса птицы (2% в год), при этом увеличивается стоимость комбикорма (4% в год). Собственники птицеферм заинтересованы в снижении себестоимости. Ключевым фактором трат остается закупка корма (60-70%).Разработка собственной технологии производства комбикорма из зерна нута который востребован птицефермам по выращиванию цыплят-бройлеров, за счёт высокой питательной ценности и сокращения сроков набора товарной массы. Будет использоваться сырье Российского происхождения, а производимый комбикорм может служить вариантом замещения комбикормов зарубежного производства.Наш комбикорм «NYT–KombiMAX» имеет уникальную рецептуру, благодаря модифицированной технологии переработки зерна нута. Наша продукция обладает более высоким показателем сырого протеина в составе, что сокращает сроки достижения товарной массы, а его цена сравнима с ценой конкурентов, что является основными критериями при выборе комбикорма.В России 4900 птицеферм, закупающих комбикорма на 99,4 млрд. руб в год. По итогам проблемного интервью подтверждена востребованность нашего предложения в объёме 70 млн. руб в год. |
|  | **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* | Наш комбикорм “NYT–KombiMAX” имеет уникальную рецептуру, благодаря модифицированной технологии переработки зерна нута. Наша продукция обладает более высоким показателем сырого протеина в составе, что сокращает сроки достижения товарной массы, а его цена сравнима с ценой конкурентов, что является основными критериями при выборе комбикорма.Наш продукт отличается от конкурентов высокими показателями питательности, позволяя достигнуть коэффициента кормоконверсии 1,9, при среднем на рынке 1,8. |
| 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* | В России растёт потребление мяса птицы (2% в год), при этом увеличивается стоимость комбикорма (4% в год).\*Используемые комбикорма являются дорогостоящими, а их производство сопровождается большим количеством не перерабатываемого отхода.Также существуют перебои с поставками импортного комбикорма, в связи со сложностями в международной логистике. |
| 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.)* | Собственники птицеферм заинтересованы в снижении затрат, ключевым фактором трат которых остается закупка корма (60-70%). |
| 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* | Разработанный технологический процесс переработки зерна нута предполагает полную комплексную переработку сырья и отсутствие производственных отходов. За счет многостадийной экстракции достигается более полное удаление антипитательных веществ. Процесс дезинфекции путем замачивания зерна в растворе перманганата калия и обработки его УФ-излучением способствует снижению риска микробной обсемененности исходного сырья. Предложенный технологический процесс исключает стадию сублимационной сушки, за счёт чего снижаются затраты. |
| 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.*  | Основной акцент делается на оптовую продажу комбикорма собственникам птицеферм.Проект заинтересован в инвестициях и грантах, которые могут быть потрачены на модернизацию технологии производства. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | «Мегамикс», «Микс-Лайн», «Сагро», «Птицефабрика Акашевская», «Белгородские Корма» |
| 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* | Наш комбикорм “NYT–KombiMAX” имеет уникальную рецептуру, благодаря модифицированной технологии переработки зерна нута. Наша продукция обладает более высоким показателем сырого протеина в составе, что сокращает сроки достижения товарной массы, а его цена сравнима с ценой конкурентов, что является основными критериями при выборе комбикорма.Наш продукт отличается от конкурентов высокими показателями питательности, позволяя достигнуть коэффициента кормоконверсии 1,9, при среднем на рынке 1,8.  |
| 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* | Разработанный технологический процесс переработки зерна нута предполагает полную комплексную переработку сырья и отсутствие производственных отходов. За счет многостадийной экстракции достигается более полное удаление антипитательных веществ. Процесс дезинфекции путем замачивания зерна в растворе перманганата калия и обработки его УФ-излучением способствует снижению риска микробной обсемененности исходного сырья. Предложенный технологический процесс исключает стадию сублимационной сушки, за счёт чего снижаются затраты. |
| 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*  | 1. В России растёт потребление мяса птицы (2% в год), при этом увеличивается стоимость комбикорма (4% в год).\*2. Используемые комбикорма являются дорогостоящими, а их производство сопровождается большим количеством не перерабатываемого отхода.3. Собственники птицеферм заинтересованы в снижении затрат, ключевым фактором трат которых остается закупка корма (60-70%). Также существуют перебои с поставками импортного комбикорма, в связи со сложностями в международной логистике. |
| 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* | Разработанный технологический процесс переработки зерна нута предполагает полную комплексную переработку сырья и отсутствие производственных отходов. За счет многостадийной экстракции достигается более полное удаление антипитательных веществ. Процесс дезинфекции путем замачивания зерна в растворе перманганата калия и обработки его УФ-излучением способствует снижению риска микробной обсемененности исходного сырья. Предложенный технологический процесс исключает стадию сублимационной сушки, за счёт чего снижаются затраты. |
| 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |