**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 | Махачкала |
| Наименование акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Разработка инсектицидов на основе теллуроорганических соединений. |
| **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 инсектицидов на основе теллуроорганических соединений. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Биомедицинские и ветеринарные технологии. |
| **4** | **Рынок НТИ** | TECHNET |
| **5** | **Сквозные технологии** |  |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - UntiID:U969121  - LeaderID3288960  - ФИОИсаев Равиль Ильгарович  - Телефон: 89637222822  - почта: ravilisaev247@gmail.com |
| **7** | **Командастартап-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 | *U648963* | *1495542* | Абдурахманова Замина  Рахмановна | участник | 89884293168  zaminaabdu@mail.ru |  |  | | 2 | *U966970* | *1495574* | Алиярова Фарида Касумовна | участник | 89886531516  aliyarova.fari@mail.ru |  |  | | 3 | *U1060700* | *3293456* | Исрапилова Лейла Абдулмуслимовна | участник | 89886323908  [isr.leila04@gmail.com](mailto:isr.leila04@gmail.com) |  |  | | 4 | *U649110* | *1600597* | Исаева Луиза Мусаевна | участник | 89886380319  LUIZA\_ISAEVA@mail.ru |  |  | | 5 | *U962767* | *1244928* | Гамидова Джамиля Магомедсаидовна | участник | 89896747149 |  |  | | |
|  | 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* | Борьбу с вредителями ведется, главным образом, путем химического контроля, то есть использования различных типов инсектицидов. В связи с привыканием к инсектицидам и снижением их эффективности возникает необходимость поиска новых препаратов. Использование инсектицидовявляется наиболее эффективным способом предотвращения и сокращения потерь урожая. Однако большинство из них оказывают ряд вредных воздействий на здоровье человека. Это касается не только потребителей из-за токсичных остатков в пищевых продуктах, но также сельскохозяйственных рабочих и производителей, которые подвержены этим рискам. На этом основании поиск продуктов с инсектицидной активностью, нетоксичных для человека и млекопитающих в целом, становится все более важным.  Целью проекта является разработка новых менее токсичных и эффективных инсектицидов на основе теллурорганических веществ. |
|  | **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* | Инсектицид на основе органических производных теллура |
| 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* | Борьба с насекомыми вредителями сельскохозяйственных культур, |
| 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.)* | *B2C, B2G* |
| 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* | На основе будущих патентов на изобретение. |
| 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.* | Сегменты ЦА. Данный препарат заинтересует сельскохозяйственныхтоваропрозводителей и агропромышленные компании.  УТП. Исходным сырьем являются теллурорганические соединения.  Каналы взаимодействия. Взаимодействовать с клиентами будем при помощи рекламы, личного сайта и при посредстве дистрибьютеров.  Партнеры. В качестве партнеров будут привлекаться пользователи сети интернет, имеющие широкую аудиторию, в целях продвижения нашего продукта на различных интернет-площадках. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Дихлофос (ДДВТ), АКТАРА, КОРАГЕН |
| 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* | Исходным сырьем будут служить теллурорганические соединения, ранее не использовавшиеся в подобных разработках; технологические процессы будут выполнены в современных лабораториях с использованием современного оборудования, команда имеет необходимые компетенции, продукт будет иметь оригинальную упаковку и приемлемую цену. |
| 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* | Нами используется материал, обладающий инсектицидным свойством и не использовавшийся ранее для производства подобных препаратов. Также, в силу экономических санкций, с российского рынка сельскохозяйственных товаров ушла часть зарубежных препаратов или значительно возросла цена на них, что позволяет составить конкуренцию в ценовом отношении оставшимся на рынке инсектицидами. |
|  | **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* | Теллурорганические соединения в качестве инсектицидов нигде на практике не были использованы |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | CRL 4. Компетентная проектная команда с внешней поддержкой. |
| 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.)* | Доступная цена.  Уникальное сырье с большим потенциалом применения.  Низкая стоимость получения сырья. |
| 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* | Предварительные исследования сотрудников кафедры биохимии и биофизики Дагестанского госуниверситета, где учатся члены команды, свидетельствуют о наличии инсектицидных свойств у ряда теллурорганических соединений . |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработанстартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | TRL 3. Для подтверждения концепции разработан макетный образец технологии, чтобы продемонстрировать его ключевые технологии. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует целям и задачам Стратегии социально-экономического развития Республики Дагестан до 2023 г. (от 12 октября 2022 г. №70), пункту 3.3.3. Стратегические направления развития агропромышленного комплекса |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Реклама. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Федеральные сети  Садовые центры и региональные дистрибьюторы  Интернет-магазины партнеров, маркетплейсы |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направленстартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В связи с привыканием к инсектицидам и снижением их эффективности возникаетнеобходимость поиска новых препаратов. Использование инсектицидовявляется наиболее эффективным способом предотвращения и сокращенияпотерь урожая. Однако большинство из них оказывают ряд вредныхвоздействий на здоровье человека. Это касается не только потребителей из-затоксичных остатков в пищевых продуктах, но также сельскохозяйственныхрабочих и производителей, которые подвержены этим рискам.  Также, в связи с внешнеполитической обстановкой России и накладываемыми на нее санкциями возникает дефицит инсектицидов на рынке России и рост цен на них, что, в свою очередь, сказывается и на цене сельскохозяйственных продуктов. |
| 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* | Наш продукт позволит частично решить проблему заболеваний печени и поддержать ее структуру и функции. |
| 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)* | Сельскохозяйственный сектор экономики, в том числе и частые сельскохозяйственные производители. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Наш инсектицидный препарат позволит заполнить лакуны на рынке инсектицидов, вызванные наложенными санкциями, и снизить стоимость сельскохозяйственных продуктов. |
| 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.* | Начиная с середины 70-х годов прошлого столетия до 2021 г. потребность в инсектицидах увеличилась в развитых странах(США, Европа, Япония) в 6 раз и она продолжает расти.  Details are in the caption following the image  Рис. 1. Количество первоклассных инсектицидов (FIC) в зависимости от географического положения. (a) График коммерциализации инсектицидов FIC в зависимости от географического происхождения. (b) Распределениеобщегоколичестваинсектицидов FIC постранампроисхождения (Sparksa T. C., Bryant R. J. Innovation in insecticide discovery: Approaches to the discovery of new classes of insecticides. PestManag. Sci. 2022; 78: 3226-3247). |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 4к  2023 | 1к  2024 | 2к  2024 | 3к  2024 | 4к  2024 |
| Разработанные технические условия | Налажено производство сырья | Налаженный процесс разведения объектов исследования | Известна зависимость инсектицидного эффекта от дозы | Набор в команду части недостающих должностей |

**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* | Для осуществления производственного процесса наш коллектив будет дополнен рядом должностей таким образом, что штат будет состоять из:  Директор  Производители сырья (синтезируют теллурорганические соединения) (2)  Технолог  Лаборант (2)  Контролер качества исходного сырья  Контролер качества продукции  Бухгалтер  На аутсорсинг будут отданы следующие должности:  Юрист  Маркетолог  Охранник  Складовщик |
| 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.* | Линия по производству пестицидов |
| 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.* | Поставщиком сырья является штатный сотрудник в целях полного контроля над поставками и обеспечения его бесперебойного характера.  Продаваться продукция будет через маркетплейсы, федеральные сети, садовые центры и региональные дистрибьюторы. |
| 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* | Предполагаемый объем реализации на момент выхода на самоокупаемость составляет 2000 упаковок в месяц. |
| 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.* | 6000000 |
| 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* | 5000000 |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  *Указывается количество лет после завершения гранта* | 4 года |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** | |
| Коллектив | Директор  Лаборант(2)  Маркетолог  бухгалтер |
| Техническое оснащение: | Предоставляемое ДГУ лабораторное оборудование |
| Партнеры (поставщики, продавцы) | Поставщиками являются физические лица, нанятые по договору ГПХ  Реализуется продукция через маркетплейсы |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  *(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* | |
| Формирование коллектива: | На 1 января 2024 года коллектив сформирован и состоит из 5 сотрудников.  1 февраля 2025 года. Найм дополнительных сотрудников (принятие сборщиков в штат, складовщик, технолог) для увеличения объема производства.  1 февраля 2026 года. Выведение должности бухгалтера и маркетолога на аутсорсинг. Добавление в коллектив следующих должностей: контролер качества сырья, контролер качества продукции |
| Функционирование юридического лица: | 1 февраль 2026 года. Регистрация МИП. |
| 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 разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований предполагает процесс работы в рамках гранта над формулированием фундаментальной концепции обоснования полезности новой технологии и подтверждение этой концепции образцом, демонстрирующим ее ключевые характеристики. |
| Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.): | В рамках работ предполагается проведение Customer Development, проблемных интервью, работа с гипотезами по совершенствованию продукта с учетом замечаний потребителей. |
| Организация производства продукции: | Технологический процесс производства предполагает аренду мощностей. |
| Реализация продукции: | Реализация продукции предполагается через дистрибьютеров, а также через другие каналы продаж. |
| ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА | |
| Доходы: | 6000000 |
| Расходы: | 5000000 |
| 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.): | Личные средства, заемные средства, кредитные средства банка, средства инвесторов, субсидии государства в рамках программы импортозамещения. |
| Перечень планируемых работ с детализацией | |
| Этап 1 (длительность – 2 месяца) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Формирование гипотезы | Проведение разработки технических условий проведения будущего эксперимента. | 350000 | Разработаны технические условия | | |
| Этап 2 (длительность – 10 месяцев) | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Наименование работы** | **Описание работы** | **Стоимость** | **Результат** | | Получение теллурорганических соединений | Выращивание объектов, на которых будут исследоваться инсектицидные свойства теллурорганических соединений. | 3650000 | Сырье (теллурорганические соединения), опубликованные статьи. | | |
| 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»: | Все члены команды принимали участие в акселераторе ПУТП TechNet ДГУ |
| 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»: | Все члены команды участвовали 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 |  |  |  |
|  |  |  |  |