ФОРМА ПАСПОРТА СТАРТАП-ПРОЕКТА

| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| --- |
| Название стартап-проекта | Программа проектирования узлов металлорежущих станков с целью снижения металлоемкостью  |
| Команда стартап-проекта | 1.Консультант по научным вопросам 2.Консультант по экономической части 3.Расчетчик и аналитик рынка 4.Консультант по обработки поверхностей и резания металла5. Консультант по обработки поверхностей и резания металла6.Ответственный за организацию работы группы  |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | <https://pt.2035.university/project/tehnologia-proektirovania-uzlov-metallorezusih-stankov-s-ucetom-metoda-obrabotki-materiala-detalej-s-celu-snizenia-ih-metalloemkosti> |
| Технологическое направление | Технет, новые производственные технологии |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | **ПО** для проектирования и прочностных расчетов узлов коробок скоростей (для металлорежущих станков). **Цель:** достижение требуемой прочности при снижении металлоемкости за счет учета шероховатости деталей узлов. При этом параметры шероховатости могут задаваться различными видами обработки. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | В условиях необходимости создания технологического суверенитета страны важно использовать опережающие технологии проектирования в том числе металлообрабатывающего оборудования. Одной из задач модернизации станочного парка в России является уменьшение массы станочного оборудования. Эта задача может быть решена за счет уточнения проектировочных расчетов с целью выявления неиспользуемых запасов прочности. В связи с этим предлагается разработать программное обеспечение, позволяющее проводить уточненные прочностные расчёты узлов с использованием методик, учитывающих наиболее важные характеристики деталей. Также предлагаемое ПО позволит выполнять задачи проектирования узлов в 2d и 3d форматах. |
| Технологические риски | Неработоспособность разрабатываемого алгоритма по результатам тестирования |
| Потенциальные заказчики  | 1)Астраханский станкостроительный завод2)Ивановский завод тяжелого станкостроения3)Тверской станкостроительный завод4)Саратовский завод тяжелых зуборезных станков5)Оренбургский станкозавод6)Рязанский завод токарных станков |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-0) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | 1. Продажа программ для проектирования типовых соединений и узлов. 2. Техническая поддержка программ при проектировании специализированных и узконаправленных узловСейчас клиенты или вовсе не платят, а пользуются стандартными решениями, которые менее выгодны. Или платят инженеру-конструктору, который выполняет работу по проектированию. Но он тоже использует стандартные решения1) Существуют связи с инжиниринговыми центрами, например, центр прототипирования в ВолгГТУ.2) Взаимодействие с станкостроительными предприятиями, в том числе с небольшими производствами.3) Наименее тесные связи с автомобильными предприятиями, поскольку: а) очень крупные, сразу на них сложно выйти; б) их мало. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Программное обеспечение, позволяющее производить проектировочные и прочностные расчеты. В основе ПО лежат как известные зависимости для расчетов прочности, так и новые закономерности, обеспечивающие конкурентные преимущества предлагаемого продукта. Так, в программе будут использованы результаты исследований прочности соединений при различных видах обработки поверхностей. Эти исследования учитывают явления, происходящие в зоне контакта, и их влияние на прочность соединения. Таким образом, предлагаемая реализация идеи соответствует технологическому направлению «Программное обеспечение» и «Технология производства» |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-1) | **100 000 руб. на создание MVP** |
| Предполагаемые источники финансирования | * Получение гранта
* Заинтересованный индустриальный партнер( Проектные институты ,Инжиниринговые центры или конкретное предприятие )
 |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-2) |  |

| 1. Календарный план стартап-проекта

| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| --- | --- | --- |
| . Разработка и развитие продукта :- заработка алгоритма (технология)- программ (сервис) для проектирования | 2 месяца  | 90 000 |
| Продолжение НИОКР, создание результатов интеллектуальной деятельности | 2 месяца  | 30 000 |
| Патент | 1 месяц  | 10 000 |

**Итого – 130 000 руб.** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |

| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

| Участники  |  |
| --- | --- |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1.Участник №12.Участник №23. Участник №34. Участник №45. Участник №56. Участник №6 | 5000 50005000500050005000 | 16,6616,6616,6616,6616,6616,66 |
| Размер Уставного капитала (УК) 30000 | **30 000** | 100 |

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

| 1. Команда стартап- проекта
 |
| --- |
| Ф.И.О. | Должность (роль)  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Федоров Влад Александрович | Технолог |  +79608709227 | Ответственный за инженерную часть | Опыта работы нет. Образование высшее неоконченное |
| Феник Виктор Михайлович | Технолог | +79047511618 | Ответственный за инженерную часть | Опыта работы нет. Образование высшее неоконченное |
| Калмыкова Ирина Александровна | Экономист | +79044240051 | Ответственная за экономическую часть | Опыта работы нет. Образование высшее неоконченное |
| Капиносова Екатерина Вячеславовна | Лидер | +79616703211 | Ответственная за организацию группы | Опыт работы присутствует.Образование оконченное высшее. |
| Гайворонский Дмитрий Валерьевич | Технолог | +79297885807 | Ответственный за инженерную часть | Опыта работы нет. Образование высшее неоконченное |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-0)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-1)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-2)