Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [https://pt.2035.university/project/razrabotka-nejrointerfejsa-dla-mep](theme/theme1.xml) | *28.11.2023 11:13* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | ФГБОУ ВО "Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина" |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа | **Рязанская область** |
| Наименование акселерационной программы | **Акселератор «Мой стартап»** |
| Дата заключения и номер Договора | **70-2023-000704 2023-07-13** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте | |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Разработка нейроинтерфейса для МЭП (медицинской экзоперчатки) |
| **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.* | Электроника: разработка комплекса датчиков для считывания электромиограмм и последующей передаче сигнала на медицинскую экзоперчатку и перенесение актуальной информации о положении руки в информационное пространство. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Биомедицинские и ветеринарные технологии., Технологии биоинженерии., Технологии наноустройств и микросистемной техники. |
| **4** | **Рынок НТИ** | HealthNet, NeuroNet, TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии** | 3D прототипирование, Аддитивные технологии, Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальностей, Персонифицированная медицина, Технологии компонентов робототехники и мехатроники |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта | |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\*** | - 1058070  - 3384849  - Афонин Олег Александрович  - +79537444708  - haos300062@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 | Опыт и квалификация | | 1 | 1075029 | 3464428 | Жиров Антон Алексеевич | integrator |  | zirovanton85@gmail.com | | 2 | 1075031 | 3355980 | Зенкин Василий Сергеевич | manufacturer |  | zvs2004.31@gmail.com | | 3 | 1417563 | 4909849 | Моисеев Дмитрий Александрович | manufacturer |  | mitya.moiseev.00@mail.ru | | 4 | 1423140 | 4920439 | Мелехов Григорий Романович | employer |  | gregoryemelekhov@yandex.ru | | 5 | 1717053 | 5077595 | Логутов Евгений Александрович | administrator |  | elogutov4@gmail.com | | |
|  | 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* | Цель и задачи проекта: Целью проекта является разработка нейроинтерфейса для медицинской экзоперчатки, применяемой в ходе реабилитации больных после ранений, травм и болезней. Ожидаемые результаты и область их применения: Результат - разработанная концепция нейроинтерфейса для медицинской экзоперчатки. Медицинская экзоперчатка (МЭП) относится к экзоскелетам верхних конечностей, в котором тросы проводятся к каждому пальцу руки от актуаторов с целью передачи усилия. Управление происходит за счёт работы программируемой платы и нейроинтерфейса. Перчатка запрограммирована выполнять заранее заданные упражнения в автоматическом режиме или выполнять мысленные команды пациента. Она обеспечивает восстановление двигательных функций пальцев рук после физического повреждения мышц предплечья или нарушения нейромышечной связи. Потенциальные потребительские сегменты: B2B, B2C. Данное устройство может быть использовано в домашних условиях и медицинских учреждениях для реабилитации больных. |
|  | **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* | Медицинская экзоперчатка (МЭП) - устройство временного ношения, предназначенное для восстановления мышечной активности или нейромышечной связи рук после инсульта или иных травм, которая может применять как в домашних условиях, так и в лечебных учреждениях. МЭП может распространяться путем продажи конечным пользователем, а так же в качестве услуги по реабилитации.Проект выполняется на основании запроса на разработку прототипа от ООО «МИРЭКЗ». |
| 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* | Разрабатываемое изделие решает проблему реабилитации пациентов (восстановлении мелкой моторики) после инсульта, а также больных ДЦП, пациентов с травмами или ранениями верхних конечностей, направлено на: • Уменьшение спастики • Увеличение амплитуды движений • Уменьшение синдрома приученного неиспользования • Появление новых нейронных связей • Улучшение физических функций руки • Проработка движений • Уменьшение непроизвольных движений • Возвращает утраченные функции руки • Улучшает мозговую активность • Улучшает координацию Инсульт – одна из основных причин инвалидности во всём мире. После приступа возникает масса патологических состояний, заметно ухудшающих качество жизни человека. Многие пациенты, пережившие инсульт, не могут свободно двигать руками. |
| 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.)* | Потребителем могут стать как физическое лицо, столкнувшееся с необходимостью восстановления верхних конечностей, так и медицинские учреждения (B2B, B2C). Продажи планируются на территории России. В дальнейшем возможно расширение географии продаж в страны СНГ, что потребует организации доставки и оплаты. |
| 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* | Используемые компоненты в медицинской экзоперчатке находятся в свободной продаже и не требуют дополнительных разрешений. К компонентам относятся сервоприводы и программируемые платы (производства КНР, РФ). Используемый принцип передачи усилия от актуатора к подвижным элементам на пальцах, основан на не запатентованных технологиях. Нейроинтерфейс для обратной связи основан на электромиографии. Разработка основана на собственных конструкторских решениях и программном обеспечении команды проекта. Для подтверждения концепции разработан макетный образец технологии, чтобы продемонстрировать ее ключевые характеристики. |
| 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.* | Ценностное предложение: нейроинтерфейс для медицинской реабилитационной перчатки позволит проводить более эффективные реабилитационные процедуры в домашних условиях. Ресурсы: – Специалисты по разработке; – Собственные финансы от реализации основного продукта; – Специалисты по производству. Ключевые партнеры: - РГРТУ; – Платформа НТИ; – Потенциально - представители гос. структур, занимающихся реабилитацией после ранений и травм (?); – Заинтересованные промышленные предприятия; – Медицинские организации; Виды деятельности: – Исследование; – Разработка; – Производство; – Продажа; – Продвижение. Каналы сбыта: – SMM, SEO; – прямые продажи; – интернет-магазин; – производственные выставки. Взаимоотношения с клиентами: – Заключение долгосрочных контрактов с медицинскими организациями; – Сервисное обслуживание; – Установление сотрудничества с сообществами целевых потребителей; – Привлечение экспертов для тестирования прототипов продукта. Потребительские сегменты: – B2B (медицинские организации); – B2C (нуждающиеся в реабилитации верхних конечностей). Издержки: – Закупка деталей; – Производство; – Зарплата работникам. Доходы: – Доход от продаж продукта; – Доход от сдачи в аренду устройства на время реабилитации. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Основные конкуренты: – SensoRehab (Россия); – Роботизированная перчатка Lifeglov (Шотландия); – ExoHand (США); – Экзокисть 3 (Россия); – АНИКА реабилитационная перчатка (Россия); – Реабилитационная перчатка (Китай); – "РОБОТ ПЕРЧАТКА"(Россия). |
| 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* | Нейроинтерфейс позволяет с помощью медицинской экзоперчатки проводить реабилитационные мероприятия с большей эффективностью. Упрощённое и относительно компактное устройство нейроинтерфейса позволит эффективно использовать его в повседневной жизни. |
| 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* | Уникальность продукта: Нейроинтерфейс для экзоперчатки предлагает инновационный подход к реабилитации верхних конечностей. Полезность и востребованность продукта: Нейроинтерфейс полезен для широкого спектра пользователей, включая лиц, нуждающихся в реабилитации верхних конечностей. Конкурентное преимущество: Медицинская экзоперчатка с нейроинтерфейсом имеет преимущества по сравнению с другими продуктами на рынке, она обладает более эффективной методикой реабилитации и более доступной ценой. Адаптивность к изменяющимся условиям рынка: Мы предполагаем использовать в качестве стратегии защиты от рисков установление долгосрочных отношений с клиентами, постоянное исследование и развитие новых технологий, а также гибкость в адаптации к изменениям пользовательских требований к продукту. |
|  | **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* | - автономность - усилие на каждый палец до 4 килограмм - возможность выполнения программ для восстановления моторики отдельных пальцев - естественная эргономика - возможность составления индивидуальных программ реабилитации (программное обеспечение) - возможность восстановления нейромышечной связи, благодаря автоматическому управлению рукой через нейроинтерфейс |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Сформировано ООО «МирЭкз». В управлении компанией, помимо генерального директора, задействованы профессиональные менеджеры и бизнес-аналитики. Сформирована организационная структура проекта, определены командные роли. Составлен прогноз выручки по каналам продаж. Не менее 85 % выручки в ближайшей перспективе будет поступать от прямых продаж, около 10% – через SEO, 5% – через все остальное. Выручка: • В первый год планируется продажа 600 единиц товара по цене 6 000 руб. за единицу. Выручка за первый год работы: 3 600 000 руб. • Во второй год планируется продажа 1600 единиц товара по цене 6 000 руб. за единицу. Выручка за второй год работы: 9 600 000 руб. • В третий год планируется продажа 5000 единиц товара по цене 6 000 руб. за единицу. Выручка за третий год работы: 30 000 000 руб. Общая выручка за три года: 43 200 000 руб. Расходы: • Расходы на производство за первый год: 2 400 000 руб. • Расходы на производство за второй год: 4 000 000 руб. • Расходы на производство за третий год: 14 000 000 руб. Общие расходы на производство за три года: 20 400 000 руб. • Расходы на общее управление за первый год: 300 000 руб. • Расходы на общее управление за второй год: 450 000 руб. • Расходы на общее управление за третий год: 750 000 руб. Общие расходы на общее управление за три года: 1 500 000 руб. • Инвестиции на первый год: 60% от собственных средств и 40% грантовая поддержка Фонда, общая сумма инвестиций 2 700 000 руб. • Инвестиции на второй год: 60% собственных средств и 40% банковские кредиты с погашением на 3 год функционирования предприятия, общая сумма инвестиций 4 450 000 руб. • Инвестиции на третий год: 0 руб. Общие инвестиции за три года: 7 150 000 руб. Расчет точки безубыточности: Точка безубыточности (в единицах продукции) = (фиксированные затраты + переменные затраты) / прибыль на единицу продукции Прибыль на единицу продукции = цена за единицу - переменные затраты на единицу Переменные затраты на единицу = себестоимость единицы продукции Себестоимость единицы продукции = расходы на производство / количество произведенных единиц продукции Себестоимость единицы продукции за первый год: 2400000/ 600 = 4000 руб. Себестоимость единицы продукции за второй год: 4000000 / 1600 = 2500 руб. Себестоимость единицы продукции за третий год: 14000000 / 5000 = 2800 руб. Прибыль на единицу продукции за первый год: 6 000 - 4000 = 2000 руб. Прибыль на единицу продукции за второй год: 6 000 - 2500 = 3500 руб. Прибыль на единицу продукции за третий год: 6 000 - 2800 = 3200 руб. Фиксированные затраты за первый год: 300 000 руб. Фиксированные затраты за второй год: 450 000 руб. Фиксированные затраты за третий год: 750 000 руб. Точка безубыточности за первый год: (300 000 + (4000 \* x)) / 2000 = x = 150 единиц продукции Точка безубыточности за второй год: (450 000 + (2500 \* x)) / 3500 = x = 450 единиц продукции Точка безубыточности за третий год: (750 000 + (2800 \* x)) / 3200 = x = 1875 единиц продукции Таким образом, для достижения точки безубыточности в первый год необходимо продать 150 единиц продукции, во второй год - 450 единиц продукции, а в третий год - 1875 единиц продукции. Расчет ROI: ROI = (чистая прибыль / инвестиции) \* 100% Чистая прибыль = выручка - расходы Чистая прибыль за три года: 43200000 - 20400 000 - 1 500 000 = 21 300 000 руб. Инвестиции за три года: 2 700 000 + 4 450 000 + 0 = 7 150 000 руб. ROI = (21 300 000 / 7 150 000) \* 100% = 298% Для расчета NPV проекта по производству медицинских экзоперчаток, используя ставку дисконтирования 15%, необходимо рассчитать денежные потоки за каждый год и дисконтировать их на соответствующее количество лет. Денежные потоки за каждый год: 1. Год 1: -2,700,000 + 3,600,000 – 2,400,000 - 300,000 = -1,800,000 2. Год 2: -4,450,000 + 9,600,000 - 4,000,000 - 450,000 = 700,000 3. Год 3: 30,000,000 - 14,000,000 -750,000 =15,250,000 Теперь, используя формулу NPV, мы можем рассчитать текущую стоимость всех денежных потоков, учитывая ставку дисконтирования 15% за каждый год: NPV = (-1,800.000/ (1 + 0.15)^1) + (700,000 / (1 + 0.15)^2) + (15,250,000 / (1 + 0.15)^3) NPV = 8,991,205.72 Таким образом, NPV проекта по производству медицинских экзоперчаток при ставке дисконтирования 15% составляет 8,991,205.72 рублей. По проведенной оценке коэффициента рентабельности инвестиций, наш проект может быть интересным объектом финансирования, с хорошим потенциалом возврата вложений. |
| 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.)* | Медицинская экзоперчатка обладает более широкой областью применения по сравнению с большинством аналогов. (восстановление мышечной активности и нейромышечной связи) Также экзоперчатка обладает повышенной мобильностью, т.е. возможностью реабилитации при выполнении повседневных задач или в клиниках. Возможно выполнение комплекса упражнений в автоматическом режиме, а также самостоятельное выполнение упражнений за счёт использования нейроинтерфейса. Экзоперчатка обладает возможностью кастомизации в качестве подстройки под размер руки пользователя. |
| 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* | - Независимый (на каждый палец) тяговый механизм и программные алгоритмы управления; - Алгоритмы управления (программное обеспечение); - Нейроинтерфейс основанный на электромиографии. |
| 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* | – Собрана команда, – проработан общий принцип устройства, – изготовлены пробные макеты, – достигнута победа в студенческом стартапе, – открыто ООО; – достигнута возможность изготовления продукта в лабораторных условиях. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Соответствует приоритетам образовательной организации - Рязанский государственный радиотехнический университет, направление «Мехатроника и робототехника». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | - Заключение долгосрочных контрактов с медицинскими организациями; - Сервисное обслуживание; - Установление сотрудничества с сообществами целевых потребителей; - Привлечение экспертов для тестирования прототипов продукта и получения от них оценки нашего продукта; -Участие в профильных выставках - SMM, SEO |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | - Прямые продажи; - Интернет-магазин; - Производственные выставки. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Одно из серьёзнейших осложнений инсульта – атрофия мышц. В одной только России каждый год фиксируется до 500 000 новых случаев заболевания. При этом 30% от выживших могут вернуть трудоспособность в результате реабилитации. Во время приступа погибает множество нервных клеток, а также зачастую нарушаются связи между головным и спинным мозгом. В итоге это приводит к спастичности. Если спастичность не лечится должным образом, ткани перестают в достаточной степени насыщаться кровью, кислородом и питательными веществами. Объём мышечной ткани уменьшается, тонус падает, начинаются атрофические изменения в волокнах. Ещё один важный фактор риска для дистрофии мышц после инсульта – неподвижный образ жизни. Если пациент не выполняет упражнения ЛФК в восстановительном периоде и не передвигается самостоятельно, его мускулатура неминуемо усыхает и ослабевает. Кроме того, без регулярной физической нагрузки нервная система хуже контролирует сокращения мышц. Всё это приводит к болям, судорогам и затруднениям в движении. В качестве лечения мышечной дистрофии при инсульте применяются разнообразные методики, одна из них: ЛФК (лечебная физкультура). Физическая нагрузка необходима для нормализации работы мышц и суставов. Комплекс упражнений составляется индивидуально с учётом состояния конкретного пациента. В начальный период восстановления, если человек не может двигаться самостоятельно, ЛФК проводится пассивно – то есть, при помощи специально обученного методиста или членов семьи. По собранным данным экспертов, после выписки из больницы за направлением на бесплатную реабилитацию обращался каждый второй пациент (51%), получить его удалось 30%, а 15% было отказано в выдаче. Кроме того, согласно данным, собранным с помощью проблемным интервью, восстановление с помощью экзоперчатки зачастую проходит медленно и неэффективно. |
| 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* | Повышение доступности и эффективности реабилитации для восстановления подвижности и мелкой моторики верхних конечностей. ЛФК для рук может проводится пассивно при помощи экзоперчатки, специалист выбирает нужный комплекс упражнений, и после перчатка сама сжимает и разжимает пальцы, что приводит к восстановлению кровоснабжения мышц предплечья и самих мышц, в процессе ЛФК может восстановиться нейромышечная связь. Благодаря нейроинтерфейсу для МЭП реабилитацию можно проводить при выполнении повседневных действий дома, на улице, а также как и в клиниках. |
| 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)* | Работники медицинских учреждений смогут повысить эффективность программ реабилитации, снизить трудоёмкость сопровождения пациентов с полной атрофией мышц предплечья. Вместо массажа мышц руки пациента, они просто включат им комплекс упражнений медицинской экзоперчатки, пассивно восстанавливающей мышечную активность. Мотивация пациента обусловлена возможностью продолжения реабилитации без участия специалиста даже в домашних условиях. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Экзоперчатка с нейроинтерфейсом позволит повысить эффективность реабилитационной программы и ускорит восстановление функций верхних конечностей. Это также поможет медицинским учреждениям в автоматизации процесса реабилитации и снизит загруженность медицинских работников. |
| 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.* | 1) Помимо медицинского сектора рынка, модификации МЭП с нейроинтерфейсом могут применяться в индустрии развлечений, в том числе и в технологиях виртуальной реальности. Дистанционное управление антропоморфными роботизированными устройствами, что может быть использовано в различных секторах рынков, начиная от дистанционного управления консолью и заканчивая разминированием. 2) Потенциально экзоперчатка может не только заменить часть конкурентов, но и предоставить новые решения для рынка. Примером может быть использование технологий, используемых в перчатке, для создания протезов. 3) Дальнейшие развитие направления нейроинтерфейсов может привести к дальнейшему развитию таких индустрий как: 1)индустрия digital-развлечений, 2) дистанционное управление человекоподобными роботами, 3)полноценный экзоскелет для повседневной деятельности или работ в экстремальных условиях. Особенную значимость экзоперчатка с нейроинтерфейсом будет представлять для отечественного рынка, поскольку предполагается полноценное импортозамещение компонентов. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

**Планируется: - продолжить разработку в рамках диплома, в магистратуре, аспирантуре - продолжить в следующем акселераторе, расширив команду - пройти обучение навыкам 3D-моделирования, ведения документооборота - подготовить презентацию о проекте и разместить в соцсетях для повышения узнаваемости проекта - разместить на платформе краудфайдинга информацию о проекте - провести более глубокое изучение рынка**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ**

**НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ**:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - [https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu](https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/%23documentu) )

|  |  |
| --- | --- |
| 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 ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ 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»** | Да |
| **Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:** | Да |
| Для исполнителей по программе УМНИК | |
| Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК» | Да |
| Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап» | Да |

Календарный план

***Календарный план проекта:***

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