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

Паспорт стартап-проекта

«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта |  |
| ИНН Грантополучателя |  |
| Наименование акселерационной программы | Горы возможностей |
| Дата начала реализации акселерационной программы |  |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | «Организация производства углеродных атравматических салфеток» |
| Команда стартап-проекта | 1. Руководитель проекта – Костерин К.С.,  2. Заместитель руководителя проектов – Савин В.Н.,  3. Заместитель руководителя проектов – Елизаров П.Г.,  4. Научный руководитель проекта – Аберяхимов Х.М.,  5. Главный технолог проекта – Черненко Д.Н., |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/organizacia-proizvodstva-uglerodnyh-atravmaticeskih-salfetok |
| Технологическое направление | HEALTHNET |
| Описание стартап-проекта  (технология/ услуга/продукт) | Атравматическая салфетка изготавливается из графитированной ткани, содержащей до 99,99% углерода. Для придания салфетке лечебных свойств углеродную ткань подвергают специальной электрохимической обработке, после чего она приобретает высокую удельную поверхность и сорбционную емкость, что резко увеличивает поглощение экссудата с поверхности ран. Заживление ран сокращается в 2-3 раза. Углерод не гигроскопичен и физиологически инертен (биосовместим), в связи с чем салфетка не присыхает к ране и не травмирует ее. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | Салфетка является эффективным универсальным средством для лечения поверхностных и глубоких ожоговых ран, трофических язв, пролежней и других открытых ран, сопровождающихся гнойными процессами как у человека, так и у животных. |
| Технологические риски | Отсутствие сырья необходимого качества. |
| Потенциальные заказчики | Хирургические отделения больниц; Ожоговые центры; Сотрудники МЧС; Полевая медицина; Охотники и рыболовы; Автомобилисты; Население. |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | b2b и b2c |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | высокая сорбционная способность поглощения гноя с поверхности раны;  100 % биосовместимость;  способствует быстрому восстановлению нормального кожного покрова;  допускается многократное использование путем кипячения в двух водах и сушки в подвешенном состоянии;  применяется без лекарственных мазей;  не прилипает к ране при перевязках;  имеет неограниченный срок хранения;  имеет сравнительно низкую цену при имеющейся совокупности преимуществ. |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | Затраты на закупку стандартного и изготовление нестандартного оборудования «под ключ с СМР и ПНР», с учетом разработки проекта составят около 490-520 млн. руб. в текущих ценах (сентябрь 2022 года). Затраты уточняются на этапе проектирования. |
| Предполагаемые источники финансирования | 1.Технологии и оценка существующего оборудования.  2.Гранты.  3.Инвестиции инвесторов. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Инвестиционная фаза проекта составляет около 1,5 – 2 лет, с момента начала финансирования. Рентабельность производства составляет до 25 – 35%. Срок окупаемости – 2,5 – 3 года. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Закупка и изготовление необходимого оборудования. | 9 | 120 000 000 | | Закупка сырье, пуско-наладка оборудования. | 1 | 10 000 000 | | Отладка технологии. Корректировка на улучшение качества. Патентование. | 3 | 25 000 000 | |  |  |  |   Итого: 155 000 000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Участники |  | | | Размер доли (руб.) | % | | 1. Костерин К.С.  2. Маянов Е.П.  3. Елизаров П.Г.  4. Черненко Д.Н.  5. Савин В.Н.  6. Аберяхимов Х.М.  7. Инвестор |  | 10,666  10,666  10,666  10,666  10,666  10,666  30 | | Размер Уставного капитала (УК) |  | 100 | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Костерин Константин Сергеевич | Руководитель проекта | +7(960)  525-24-91 | Руководство проекта. Анализ рынка. Техническая, информационная и интеллектуальная безопасность. Автоматизация проекта. | Высшее экономическое и техническое / 18 лет. |
| Маянов Евгений Павлович | Заместитель руководителя проекта |  | Экономическое сопровождение. Продажи. Рынок сбыта. | Высшее экономическое дипломатическое / 20 |
| Елизаров Павел Геннадьевич | Заместитель руководителя проекта |  | Техническое сопровождение. Подбор оборудования. Инвестиционное планирование. | Высшее техническое / 16 |
| Черненко Дмитрий Николаевич | Технолог |  | Подбор оборудование. Отработка и описание технических процессов. Технологические карты. Отчетная и исполнительная документация. | Высшее техническое /12 |
| Савин Виталий Николаевич | Заместитель руководителя проекта | +7(917)  506-06-40 | Техническое сопровождение. Аудит достоверности данных. Подбор оборудования. | Высшее инженерно-строительное, техническое / 23 |
| Аберяхимов Харис Максимович | Научный руководитель |  | Отработка технических процессов. Лицензирование. Патентование. Усовершенствование и отработка технологий. Отчетная и исполнительная документация. | Высшее / 28 |

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-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
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-3)