Приложение №6

к Договору возмездного оказания услуг №70-2023-000732 от «12» июля 2023г.

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

<https://pt.2035.university/project/findit> *(ссылка на проект) 26.11.2023 (дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование акселерационной программы | Т-шейп |
| Дата заключения и номер Договора | №70-2023-000732 от «12» июля 2023г |
| Наименование Исполнителя (ИНН, ЕГРИП) | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ",  ИНН 6165033136 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | **Findit** |
| 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.* | FindIt (Файндит) - сервис для поиска пропавших вещей. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| 4 | **Рынок НТИ** | Технет |
| 5 | **Сквозные технологии** | Искусственный интеллект |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID-4393923  - Тлупова Инара Хажумаровна  - 89387008010  - amda129720p@gmail.com |
| 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** | **U1750196** | **4393923** | **Тлупова Инара Хажумаровна** | **Лидер** | **Amda129720p@gmail.com** |  |  | | **2** | **U1334980** | **4663145** | **Иванченко Татьяна Андреевна** | **Экономист, Аналитик** | **My.xx.tany@gmail.com** |  |  | | **3** | **U1750832** | **2165227** | **Турсунов Руслан Аширбаевич** | **Зам. Лидера, Разработчик** | **ruslanrtvtur@yandex.ru** |  |  | | **4** | **U930388** | **4331381** | **Романов Фёдор Андреевич** | **Дизайнер** | **Fedor8romanov@gmail.com** |  |  | | **5** | **U1755881** | **4663222** | **Иванча Анна Алексеевна** | **Спикер** | **Aivancha4@gmail.com** |  |  | | **6** | **U1756058** | **1831242** | **Варшаев Расул Абдулла оглы** | **Аналитик** | **rostovskiyrasul@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* | FindIt (Файндит) - сервис для поиска пропавших вещей.  Вы теряли свои вещи или находили чужие? Не знали к кому обращаться и как искать вещь или владельца? Наш сервис представляет из себя виртуальную витрину таких предметов. Высока вероятность, что именно на нем вы сможете найти то, что ищете, ведь Findit был создан в сотрудничестве с ДГТУ и имеет большую базу данных с потерянными вещами.  Цель проекта: помочь людям быстрее находить свои потерянные вещи и облегчить работу постов охраны и других органов, зачастую хранящих потерянные вещи.  Ожидаемые результаты: распространение сервиса по ДГТУ, Ростову-на-Дону, далее стране. Создание сайта и приложения, активный и широкий потребительский сегмент.  Потенциальные потребительские сегменты: на этапе прототипа – студенты, преподаватели, работники ДГТУ, на этапе работающего продукта – жители Ростова-на-Дону и других городов. |
|  | **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* | Основной доход планируется получать благодаря услуге хранения потерянных вещей до того, как их заберут потерявшие. |
| 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* | Проект решает проблему всего населения (в частности, города Ростова-на-Дону), в случае потери вещи.  На этапе прототипа продукт создан для студентов, преподавателей, работников университета, которые теряют вещи на территории ДГТУ. |
| 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.)* | Потенциальными клиентами нашего проекта являются люди, столкнувшиеся с потерей вещи и дающие согласие на ее хранение до того момента, пока они не смогут ее забрать.  Географическое расположение потребителей: город Ростов-на-Дону.  На этапе прототипа наши потребители - студенты, преподаватели, работники университета. |
| 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* | Проект основан на использовании постаматов и камер наблюдения, оснащенных технологией искусственного интеллекта. |
| 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.* | Способы получения прибыли: плата за хранение потерянной вещи в постамате (дифференцирована в зависимости от категории вещи), пожертвования от пользователей, которые хотят поддержать существование проекта.  В качестве каналов продвижения планируется использование наружной рекламы, рекламы а поисковых системах и таргетированной рекламы, ведение каналов в социальных сетях. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Приложение Авито, федеральный портал находок, сообщества в соц. сетях, МВД России, бюро находок. |
| 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* | Сервис будет работать в сотрудничестве с сообществом университета и иметь систему поощрения, завязанную на баллах ДГТУ; Удобные постаматы с ячейками разных размеров для вещей любого рода, полностью решающие проблему хранения вещей; Низкая цена за хранение вещи в постамате; У потребителя больше не будет лишнего стресса и неопределенности о том, куда и кому обращаться для нахождения вещей, так как процесс поиска облегчен и автоматизирован, все что требуется – открыть приложение и найти свою вещь среди предложенных на сервисе. |
| 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* | - Проект будет востребован благодаря безопасности и сохранности потерянной вещи, которую мы предоставляем потерявшему: вещь будет храниться в постамате нашего сервиса;  - Приложение и сайт разработать несложно, при этом они всегда будут иметь спрос ввиду своей легкодоступности;  - Хранение в постамате будет стоить недорого, так, что каждый сможет себе его позволить;  - На данном этапе разработки проект имеет систему поощрения, завязанную на баллах рейтинга ДГТУ, полезной в первую очередь студентам – нашим основным потребителям. |
|  | **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* | Представлены ключевые технические аспекты, соответствующие тематике идеи и концепции сервиса:  - Системы отслеживания и хранения: включая использование уникальных кодов для точного и надежного хранения и отслеживания различных вещей.  - Безопасность: технические системы обеспечения безопасности, такие как видеонаблюдение, контроль доступа, а также защита информации о хранящихся предметах.  - Эффективность управления данными: использование специализированных баз данных для учета хранимых предметов, а также автоматизированных систем учета и управления данными для обеспечения прозрачности и точности информации о хранимых вещах.  - Автоматизация процессов: применение технических средств и систем автоматизации для облегчения процессов регистрации, передачи и хранения потерянных вещей, а также для предоставления информации клиентам.  - Интернет-платформа: создание удобного онлайн-сервиса для регистрации утерянных вещей, их поиска, предоставления информации о хранении и взаимодействия с клиентами. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Организационные параметры:  - Локация: оптимальное расположение постаматов для максимальной доступности. Включает в себя организацию процессов приема и выдачи вещей, включая работу со службами, отчетность перед клиентами.  - Технологические решения: использование специализированного программного обеспечения для учета, отслеживания и обслуживания хранения потерянных вещей.  - Персонал: работники, занятые в обслуживании клиентов онлайн.  2. Производственные параметры:  - Инфраструктура хранения: обоснование и содержание хранилищ, системы хранения и меры безопасности.  - Обработка находок: процессы, связанные с приемом, фиксацией и хранением найденных вещей. Это также включает подготовку вещей к отдаче и утилизацию невостребованных вещей.  3. Финансовые параметры:  - Ценообразование: формирование тарифов за услуги хранения и других финансовых аспектов.  - Инвестиции и затраты на оборудование: приобретение и обновление систем хранения, видеонаблюдения, систем учета.  - Операционные издержки: зарплаты, обслуживание оборудования, административные издержки. |
| 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.)* | Безопасность и надежность: гарантированная безопасность и надежность хранения, используя передовые системы видеонаблюдения, защиты информации и контроля доступа.  Удобство и доступность: предоставление сервиса для клиентов, для регистрации утерянных вещей, информации о хранении и возможности связи с сервисом.  Прозрачность: обеспечение эффективной системы учета вещей, включая возможность быстро найти и вернуть утерянные предметы. |
| 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* | Обеспечение безопасности хранения потерянной вещи обеспечивается при помощи контроля территории, на которой расположен постамат камерами с внедренным искусственным интеллектом. Удобство сервиса обеспечивает наличие постамата, его интеграция с сайтом для быстрого доступа к ячейке постамата, где хранится вещь. |
| 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* | На данный момент проект реализован в качестве прототипа: создан-чат бот в телеграмме, где хранится информация о потерянных вещах на территории ДГТУ, а также через который можно найти потерянную вещь. Создан сайт нашего проекта, произведен расчет необходимых инвестиций и расходов для наиболее эффективного существования проекта на разных этапах. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Для контроля безопасности используются IP-камеры с внедрением искусственного интеллекта с распознаванием лиц, для предотвращения мошенничества и продажи/ передачи незаконных товаров. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | В качестве одного из каналов продвижения используется наружная реклама, так как чаще всего потеря вещи происходит на улице. Соответственно, в процессе поиска потерянной вещи в том же месте, где она была потеряна, потребитель сможет обратить внимание рекламу нашего проекта.  Кроме того, наиболее распространенный способ найти потерянную вещь – поиск в Интернете, поэтому в качестве канала продвижения нашего проекта используется реклама в поисковых системах и таргетированная реклама.  На этапе прототипа используются такие каналы продвижения: баннер на сайте в ленте новостей edu, кнопка «потерял вещь» на сайте; плакат в коридорах ДГТУ, листовки, посты в группах ДГТУ. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Человек находит вещь через постамат. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Люди часто теряют вещи, обращаются в разные организации, данный процесс занимает много времени и является стрессовым для каждого. |
| 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* | Решается проблема поиска потерянной вещи, неизвестности ее местоположения. |
| 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)* | Потребитель находит потерянную кем-то вещь или теряет свою, открывает приложение или веб-сайт Findit и публикует на нем объявление, подробно описав ее. Сервис дает возможность добавить такие характеристики, как категория, название, геолокация, время нахождения/потери вещи, так же можно прикрепить фотографии. Далее эта публикация попадает в общую ленту объявлений с удобными поиском и фильтрацией, чтобы владелец или нашедший смог легко определить вещь или владельца соответственно.  Следующим этапом в случае нашедшего человека будет прогулка до ближайшего постамата. Нашедший кладет ее в постамат с предварительной проверкой под встроенной камерой, оснащенной искусственным интеллектом и указанием уникального, с каждым новым использованием генерирующегося, кода ячейки, в которую он эту вещь положил. В случае потерявшего все немного иначе: для начала ему необходимо найти свою вещь среди предложенных на сервисе объявлений, убедиться что она его, доказать свою принадлежность к этой вещи путем общения с автором публикации, получить виртуальный доступ к ячейке постамата, дойти до постамата и, предъявив уникальный код, забрать вещь. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | - Создание сайта/приложения  - Расстановка постаматов по территории ДГТУ и по городу Ростову-на-Дону |
| 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.* | Спрос на сервисы по поиску потерянных вещей растет, при этом, количество существующих на данный момент крупных сервисов не меняется и не пользуются спросом в силу недостаточного продвижения и удобства использования. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| 1. Декабрь 2023 – завершение акселерационной программы «Т-шейп» и ее результаты 2. Апрель 2024 – запуск работающего сайта и приложения Findit 3. Сентябрь 2024 – первый постамат на территории ДГТУ 4. Распространение сервиса в других городах, расстановка 5-15 постаматов по территории Ростова-на-Дону 5. Постаматы в других городах |

**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/programmastart/  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.* | Состав коллектива: команда создателей проекта, SMM-менеджеры, администраторы сайта, разработчики. |
| 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.* | Предполагаемая прибыль в месяц: 140 000р. Доход на момент выхода проекта на самоокупаемость 82 млн. |
| 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* | Выход проекта на самоокупаемость ожидается на четвертом месяце его существования. |
| **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»** |  |
| **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 |  |  |  |
| … |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Заказчик:**  Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  «Донской государственный технический университет» | **Исполнитель:**  Индивидуальный предприниматель  Гусев Дмитрий Владимирович |
| **Проректор по научно-исследовательской работе**  **и инновационной деятельности**  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/Ефременко И.Н**. | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Гусев Д.В.** |