Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № 70-2022-000770

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

«\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

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

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте | |
| Название стартап-проекта | Лабораторный стенд для изучения переходных процессов |
| Команда стартап-проекта | 1.Паршиков В.А. 5.Талаева А.В.  2.Климашин И.В. 6.Анисимова Л.П.  3.Федотов А.В.  4.Павлихин И.А. |
| Технологическое направление | Научно-исследовательское |
| Описание стартап-проекта (технология/ услуга/продукт) | Практическое исследование переходных процессов в сетях RL, RC, RLC. |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) | В данный момент подобные стенды для практического изучения переходных процессов отсутствует, поэтому идея создания данного стенда является актуальной. |
| Технологические риски | Риск прехождения в негодность осциллографа |
| Потенциальные заказчики | Технические ВУЗы |
| Бизнес модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта) | Продажа данных стендов ВУЗам  для практического изучения переходных процессов. |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | Полное соответствие технологическому направлению |

|  |  |
| --- | --- |
| 2. Порядок и структура финансирования | |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | 6000 руб. |
| Предполагаемые источники финансирования | Частные инвестиции |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | Маленький потенциал |
|  | PEST:  P – Общемировой кризис, усиление налогового режима, сильное влияние государства.  E – высокая инфляция, снижение инвестиционных планов компаний, , высокий уровень конкуренции  S – снижение количества студентов в вузах  T – конкуренты быстрее осваивают современное оборудование и обладают доступом к нему  План продаж 2023 года: 6 стендов со средней валовой прибылью (маржой) в 30 тыс с единицы;  План продаж 2024 года: 30 стендов;  Отпускная цена составит 36000 рублей  NPV 2023 года: = - 326 500 + 900 000 =  573 500 руб  NPV 2024 года: = 573 500 – 137 500 + 750 000 = 1 186 000 руб  PI = 1 186 000/ (326 500 + 137 000) = 2.5 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 3. Календарный план стартап-проекта | | |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес. | Стоимость, руб. |
| Проектирование и разработка ТЗ | 1 мес | 250 |
| Составление схемы рабочей модели | 1 мес | 250 |
| Покупка осциллографа | 1 мес | 3000 |
| Покупка остальных комплектующих | 1 мес | 2000 |
| Сборка стенда и визуальное оформление | 1 мес | 500 |
| Завершение и проверка на работоспособность | 1 мес | - |
| Итого | 6 мес | 6000 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 4. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта) | | |
| Участники | Размер доли | |
| (руб.) | % |
| 1. Паршиков Вячеслав | 1000 | 20 |
| 1. Климашин Игорь | 1000 | 20 |
| 1. Федотов Александр | 1000 | 20 |
| 1. Павлихин Илья | 1000 | 20 |
| 5.Талаева А.В. | 500 | 10 |
| 6.Анисимова Л.П. | 500 | 10 |
| Размер уставного капитала (УК) | 5000 | 100 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 5. Команда стартап- проекта | | | | |
| Ф.И.О. | Должность | Контакты | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт |
| 1. Паршиков В.А. | Работник 1 | +79156158477 | Руководящий проектом | среднее/0 |
| 2. Климашин И.В. | Работник 2 | +79156073170 | Экономическая работа | среднее/0 |
| 3. Федотов А.В. | Работник 3 | - | Сборщик стенда | среднее/0 |
| 4.Павлихин И.А | Работник 4 | - | Редактор документов | среднее/0 |
| 5.Талаева А.В | Работник 5 | - | Помощник в сборке | среднее/0 |
| 6.Анисимова Л.П. | Работник 6 | - | Помощник в оформлении | среднее/0 |

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)