**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный университет» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 0562039983 |
| Регион ВУЗа  | Дагестан |
| Наименование акселерационной программы  |   |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Разработка технологии атомно-слоевого осаждения оксида алюминия, легированного углеродом, для оптически стимулированной люминесцентной дозиметрии |
| **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.* | Разработка технологии атомно-слоевого осаждения оксида алюминия, легированного углеродом, для оптически стимулированной люминесцентной дозиметрии |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии получения и обработки функциональных наноматериалов |
| **4** | **Рынок НТИ** | Technet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Healthnet |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID1581949 - Leader IDКурбанова Зухра Курбновна - ФИО+79285607600- телефонrealbuynaksk10@gmail.com- почта |
| **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 |  | 1153548 | Магомедова Мадина Магомедовна | Исполнитель | 89886384770madina65568778@gmail.com | CFO | Студент 4 курса химического факультета Дагестанского государственного университета |
| 2 |  | 5318774 | Гулметова Заира Гулмурадовна | Исполнитель | 89187349998gadzievam031@gmail.com | COO | Студент 4 курса химического факультета Дагестанского государственного университета |
| 3 |  | 3703838 | Абдулаева Хурулин Магомедовна | Исполнитель | 89280798937nariman998899@gmail.com | CTO | Студентка 4 курса химического факультета Дагестанского государственного университета |
| 4 |  | 5318130 | Ибиева Патимат Ибрагимовна | Исполнитель | +7 929 870-33-13Zakavova.saida@mail.ru | CMO | Студент 4 курса химического факультета Дагестанского государственного университета |
| 5 |  | 1481173 | Муртазалиева Мадина Рамазановна | Исполнитель | 89187349998gadzievam031@gmail.com | CMO | Студент 4 курса химического факультета Дагестанского государственного университета |

 |
|  | 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* | Проект направлен на разработку технологии синтеза оксида алюминия, легированного углеродом, с использованием триметилалюминия (TMA) в качестве источника атомов алюминия и пиромеллитового диангидрида (PMDA) качестве источника атомов углерода методом молекулярно-слоевого осаждения. Полученные пленки будут подвержены пиролизу при высоких температурах с целью кристаллизации полученных пленок. Ожидается, что будет получен аниондефектный корунд (ɑ-Al2O3), чувствительный к оптически стимулированной люминесценции, что даст возможность изготавливать ОСЛ дозиметры нового поколения. |
|  | **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* | Конечным продуктом после реализации проекта станет технология получения высокочувствительного к ОСЛ аниондефектного оксида алюминия, легированного углеродом, с использованием технологии молекулярно-слоевого осаждения. Этот материал предназначен для широкого спектра приложений (индивидуальная радиационная дозиметрия, медицинская дозиметрия, диагностическая интроскопия, геологическая и археологическая датировка и тд.). Толщина нанопокрытия будет составлять в диапазоне от 30 до 50 нм. |
| 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* | Продукт решает проблему предприятий по производству ОСЛ дозиметров, а также клиник и больниц, специализирующихся на лечении онкологических заболеваний с применением лучевой терапии. Разработанная технология получения материала для ОСЛ дозиметров позволяет повысить точность измерения радиационного фона, увеличить длительность работы ОСЛ дозиметров, а также удешевить процесс их изготовления. |
| 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.)* | Предполагается использование закрытой бизнес-модели B2B (Business to Business, “бизнес бизнесу”) и B2G ("бизнес государству"). Потребительский сегмент: Медицинские институты, стационарные медицинские учреждения, предприятия по производству дозиметров, химические лаборатории. Потенциальные потребители: ООО «РЕНТГЕН-ЦЕНТР»; Медицинский центр «ОНКОСТОП», ООО ХИМ-ВЕСТ, ООО ТК-РИМ, ООО НПП «Доза», ООО НПП "Радиационный контроль. Приборы и методы", Отдел лучевой терапии МНИОИ П. А. Герцена-филиал ФГБУ, НМИЦ радиологии Минздрава РФ, Клиника лучевой диагностики Сеченовского университета, Онкологический стационар, Республиканский онкологический центр и др. |
| 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* | Использование нанопленок на основе оксида алюминия, легированного углеродом (Al2O3:C), для ОСЛ дозиметрии в терапевтических фотонных и электронных пучках оказывается довольно актуальной и необходимой задачей в области медицины и производства. Анион-дефицитный оксид алюминия, легированный углеродом (Al2O3:C), считается ультра-чувствительным ОСЛ-материалом. Он обладает линейной светоотдачей как функцией дозы радиации 7 порядков, без затухания информации благодаря глубокой природе ловушек и чрезвычайно хорошей устойчивостью к внешним воздействиям. Точечные дефекты в данном материале способны улавливать электроны и дырки, проявляющиеся в процессе облучения и таким образом могут хранить дозиметрическую информацию довольно долгое время. Во время процесса считывания данных электроны и дырки высвобождаются из ловушек посредством света, а затем рекомбинируют, создавая люминесцентные фотоны, количество которых пропорционально поглощенной дозе радиации. |
| 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.*  | B2B, B2G |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | 1. Luxel - ведущий производитель бытовой техники в мире, производит ОСЛ дозиметры для радиационной дозиметрии; 2. Landauer - крупная компания, производящая дозиметрическое оборудование с портативным считывателем microStar pack, предназначенным для измерения накопленных доз на нескольких типах in situ ОСЛ дозиметров (основанных на технологии оптически стимулированной люминесценции): InLight дозиметр и nanoDot точечный (одноэлементный) дозиметр для измерения в фиксированной точке пространства. |
| 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* | 1. Высокая точность измерений: Наши материалы очень чувствительны к радиации, обеспечивая высокую точность измерений радиационного фона. 2. Долгий срок службы: Благодаря высокой адгезии к поверхности и прецизионному легированию наши материалы обладают долгим сроком службы, что делает надежными для радиационной дозиметрии. 3. Постоянное инновационное развитие: Мы стремимся к непрерывному улучшению наших материалов и технологии, что обеспечивает нашим клиентам доступ к передовым решениям. 4. Уверенность в безопасности и качестве: Наши материалы проходят строгие контроли и сертификации, гарантируя высокий уровень качества и надежности. |
| 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* | Реализуемость и устойчивость нашего бизнеса обосновываются следующими факторами: 1. Уникальная технология: Наш метод атомно (молекулярно)-слоевого осаждения позволяет создавать материалы высокого качества и с улучшенными свойствами. Эта уникальность обеспечивает нас конкурентным преимуществом, так как не многие компании могут предложить аналогичные продукты. 2. Сотрудничество с индустриальными партнерами: Мы имеем стратегические партнерства с ведущими компаниями в медицинской отрасли. |
|  | **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* | 1. Толщина и структура материала: Мы создаем материалы с возможностью контроля толщины и состава, а также прецизионного легирования, что обеспечивает высокую воспроизводимость состава.2. Превосходная адгезия материала к поверхности: Наши материалы обладают превосходной адгезией к поверхности и колоссальной однородностью, благодаря использованию нанотехнологии атомно- (молекулярно) слоевого осаждения. 3. Механическая прочность: Материалы обладают достаточной механической прочностью для использования в радиационной дозиметрии. 4. Экономичность процесса: Предлагаемая нами технология является экономичной, благодаря полному расходованию реагентов в процессе получения материала, легко коммерциализуемой и экологически безвредной.5. Стандарты и сертификация: Наши материалы соответствуют медицинским и гигиеническим стандартам и сертификациям, что подтверждает их безопасность и качество. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные: образование юридического лица; Производственные: образование производственной базы (создание вакуумной установки атомно-слоевого осаждения, приобретение вакуумных комплектующих, вакуумного пластинчато-роторного насоса, прекурсоров и тд.); Финансовые: взаимодействие с финансовыми партнерами (ООО Сигма-Алдрич, ООО Лабтех, ООО Синор, ООО Актан-Вакуум, ООО High-lok, ООО Гермес-газ, Swage-lok и др.). |
| 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.)* | 1. Высокая точность измерений 2. Долгий срок службы 3. Дешевизна по сравнению с аналогами 4. Тонкие и гибкие слои 5. Новейшая технология 6. Соответствие стандартам |
| 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* |  Молекулярно-слоевое осаждение: Использование этой технологии позволяет создавать ультратонкие слои материала с высокой поверхностной активностью с контролем толщины и состава. Наноструктурированные поверхности: Наноструктурирование материала позволяет обеспечивать лучшие точность и надежность измерения радиации по сравнению с объемными материалами. Ультрачувствительный ОСЛ материал: на основе существующих литературных данных по получению наноструктурированных материалов на основе легированного углеродом оксида алюминия мы предложили свою технологию, заключающуюся в комбинации - молекулярно-слоевое осаждение полимерной пленки с использованием триметилалюминия и пиромеллитового диангидрида с последующим пиролизом для получения кристаллического материала. Тонкие слои с высокой механической прочностью: Мы достигли уровня механической прочности, необходимого для использования материала в радиационной дозиметрии, несмотря на ультратонкую структуру. Основные результаты по ранее проведенным нашей научно-исследовательской группой исследованиям приложения атомно- и молекулярно-слоевого осаждения в медицине приведены в работах: 1. ALD coated polypropylene hernia meshes for prevention of mesh-related post-surgery complications: an experimental study in animals / I.M. Abdulagatov, R.M. Ragimov, М.А. Khamidov, A.M. Maksumova, N.M. Abdullaeva // Biomedical Materials. – 2022. – V. 17. – ID. 015006 2. Antibacterial Food Packaging Nanomaterial Based on Atomic Layer Deposition for Long-Term Food Storage / I.M. Abdulagatov, A.M. Maksumova, M.Z. Zakaryaev, R.O. Tsahaeva, S.M. Khidirova, A.M. Salikhov // J Food Sci Technol (2023) 3. Патент RU 2806060 С1, МПК A61L 17/04, A61L 17/14. Способ получения хирургических шовных материалов с антибактериальными свойствами методом атомно-слоевого осаждения / А.М. Максумова, С.Т. Хидирова, М.З. Магомедов, Р.О. Цахаева, А.И. Абдулагатов, И.М. Абдулагатов. - № 2022131342. заяв. 01.12.2022, опубл. 25.10.2023 // Изобретения. Полезные модели. – 2023 - № 30. - 11 с. |
| 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* | Сформулирована техническая концепция, установлены возможные области применения разработки  |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует пункту в) переход к персонализированной медицине, высокотехнологичному здравоохранению и технологиям здоровьесбережения, в том числе за счет рационального применения лекарственных препаратов (прежде всего антибактериальных) Концепции научно-технологического развития республики Дагестан;Проект соответствует плану научно-исследовательской деятельности ФГБОУ ВО Дагестанский государственный университет |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Маркетинговые исследования, реклама по СМИ, участие в научно-практических конференциях и на выставках  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Дистрибьютор, личный сайт, госзаказы, поскольку создаваемый продукт рассчитан для B2B, B2G рынка |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | По данным Всемирной организации здравоохранения, рак является второй ведущей причиной смерти в мире, и в 2018 году он стал причиной примерно 9,6 миллиона смертей. Во всем мире примерно каждый шестой случай смерти связан с раком. Примерно 70% смертей от рака приходится на страны с низким и средним уровнем дохода., ежегодно диагностируется почти 56 000 случаев. В любом медицинском учреждении, где проводятся рентгенодиагностика и лучевая терапия, обязательны к неукоснительному соблюдению все нормативы радиационной безопасности. В их числе осуществление во время облучения корректного учёта поглощаемой пациентами и медперсоналом энергии излучения. Для этого проводится измерение радиации. Дозиметрия ионизирующих излучений предполагает проведение регулярных замеров мощности дозы радиационного фона используемых в учреждении рентген-аппаратов, а также: стен и перекрытий здания, воздуха в помещении и за его пределами, почвы и воды в ближайших окрестностях. Обычные рентгеновские пленки и радиохромные пленки имеют неотъемлемые проблемы для высокоточной дозиметрии лучевой терапии. Вследствие этого, использование нанопленок на основе оксида алюминия, легированного углеродом (Al2O3:C), для ОСЛ дозиметрии в терапевтических фотонных и электронных пучках оказывается довольно актуальной и необходимой задачей в области медицины и производства. Анион-дефицитный оксид алюминия, легированный углеродом (Al2O3:C), считается ультра-чувствительным ОСЛ-материалом. Он обладает линейной светоотдачей как функцией дозы радиации 7 порядков, без затухания информации благодаря глубокой природе ловушек и чрезвычайно хорошей устойчивостью к внешним воздействиям. |
| 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* | Предлагаемая нами технология может быть использована при создании ОСЛ дозиметров радиационного фона при рентгенодиагностике и лучевой терапии, для измерения уровня радиации в жилых помещениях, производствах, химических лабораториях и др. |
| 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)*  | Потенциальными потребителями ОСЛ дозиметров могут быть: 1. Работники в ядерной, медицинской и промышленной отраслях, где существует риск облучения. 2. Военнослужащие, которые могут подвергаться радиационной опасности во время военных операций. 3. Люди, проживающие в районах с повышенным радиационным фоном, например, вблизи ядерных электростанций или мест прошлых ядерных катастроф. 4. Пациенты, проходящие лучевую терапию или диагностику в медицинских учреждениях. 5. Спасатели и работники чрезвычайных ситуаций, которые могут столкнуться с радиационными угрозами при проведении спасательных операций. 6. Люди, занимающиеся научными исследованиями в области радиации и ядерной физики. 7. Путешественники, посещающие радиационно опасные зоны, например, при поездках в Чернобыльскую зону отчуждения или другие места с повышенным радиационным фоном. Из сегмента B2B и B2G потребителями могут быть: ООО «РЕНТГЕН-ЦЕНТР»; Медицинский центр «ОНКОСТОП», ООО ХИМ-ВЕСТ, ООО ТК-РИМ, ООО НПП «Доза», ООО НПП "Радиационный контроль. Приборы и методы", Отдел лучевой терапии МНИОИ П. А. Герцена-филиал ФГБУ, НМИЦ радиологии Минздрава РФ, Клиника лучевой диагностики Сеченовского университета, Онкологический стационар, Республиканский онкологический центр и др. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Полученный по разрабатываемой технологии инновационный материал будет представлять собой нанопленку. Нанопокрытие будет представлять собой пленку толщиной в 1000 раз тоньше человеческого волоса (от 30 до 50 нм). Данное покрытие не будет видно невооруженным человеческим глазом. Метод молекулярно-слоевого осаждения, заключающийся в последовательных полуреакциях между паром прекурсора и поверхностью, позволит получить однородное конформное нанопокрытие, обладающее защитными свойствами, вследствие проникновения материала во все поры, впадины и микротрещины на поверхности подложки. Благодаря тому, что данный метод позволяет контролировать толщину и состав пленки, имеется возможность прецизионного легирования оксида алюминия атомами углерода. В качестве прекурсоров для получения пленки полимера методом молекулярно-слоевого осаждения предложено использование триметилалюминия и пиромеллитового диангидрида. Полученная пленка подвергается пиролизу при температуре примерно 700С и кристаллизуется с образованием Al2O3:С, являющегося чувствительным слоем ОСЛ дозиметра. |
| 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.* | Анализ рынка показал, что объем мирового рынка ОСЛ дозиметров составил 3.4 млрд долларов в 2023 году и прогнозировалось, что объем рынка будет расти со среднегодовым темпом роста 7.11 % с 2023 по 2028 годы. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование мероприятия / объекта / процедуры | Срок исполнения | Ответственный исполнитель  | Результат выполнения |
| **1. Финансы** |
| 1 | Получение гранта по программе «Студенческий Стартап» | 01.01.2024 – 31.12.2024 | Курбанова Зухра Курбановна | Получен грант по программе "Студенческий Стартап" в объеме 1 млн рублей |
| **2. Бизнес-процессы** |
| 1 | Создание юридического лица | 12.01.2024 – 20.02.2024 | Курбанова Зухра Курбановна | Создано МИП с уставным капиталом 10000 рублей |
| **3. Кадры** |
| 1 | Подбор инженера-технолога и бухгалтера  | 21.02.2024 - 21.03.2024 | Курбанова Зухра Курбановна | Сформирован штат организации |
| **4. Клиенты** |
| 1 | Поиск и привлечение клиентов | 21.03.2024 – 21.08.2024 | Курбанова Зухра Курбановна | Заключены соглашения о намерениях с тремя организациями |

**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/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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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.** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |