Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

[МСК (2035.university)](https://pt.2035.university/project/msk) *(ссылка на проект) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(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\*** | МСК | |
| 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.* | * Наш проект направлен на создание нового ресторана корейской кухни в азиатском стиле. * Главная особенность нашего ресторана – это гриль в центре стола, где люди смогут сами подогревать, еду и зал состоит из индивидуальных обеденных секций, которые оборудованы (ограждены) электрохромным стеклом, создавая комфортную зону для возможности уединения клиента. * Так же у нас существуют виртуальные витрины вместо привычного меню. Наводя камеру смартфона на метки в меню, посетитель может рассмотреть внешний вид блюда в 3D формате, познакомиться с составом, размером порций и калорийностью. Ресторан оснащен искусственным интеллектом, который поможет гостям предотвратить аллергию и посоветовать то блюдо, которое не вызовет аллергическую реакцию. | |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Базовые технологии силовой электротехники.  Технологии диагностики наноматериалов и наноустройств. | |
| 4 | **Рынок НТИ** | FoodNet | |
| 5 | **Сквозные технологии** | Виртуальное меню и искусственный интеллект | |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID  - Leader ID  - ФИО  - телефон  - почта | **U1748912**  **4967066**  **Голиш Ольга Геннадьевна**  **89094273825**  **Olya.izi.lov@mail.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  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | **1** | **U1748912** | **4967066** | **Голиш Ольга Геннадьевна** |  | **89094273825**  **Olya.izi.lov@mail.ru** | **Лидер** | **Не полное высшее образование** | | **2** | **U1750165** | **4591125** | **Машталир Никита Сергеевич** |  | [**+7 (901)4469782**](tel:79094037079)  [**mashtalir.ns@gs.donstu.ru**](mailto:mashtalir.ns@gs.donstu.ru) | **Администратор** | **Не полное высшее образование** | | **3** | **U1750167** | **5357424** | **Власюк Кирилл Игоревич** |  | [**+7 (909) 403-70-79**](tel:79094037079)  [**vlasukkir@gmail.com**](mailto:vlasukkir@gmail.com) | **Администратор** | **Не полное высшее образование** | | **4** | **U1750144** | **4967730** | **Мохаммад**  **Максим**  **Басирович** |  | [**+7 (909) 426-43-34**](tel:79094264334)  [**maksimnomani@gmail.com**](mailto:maksimnomani@gmail.com) | **Администратор** | **Не полное высшее образование** | | **5** | **U1750148** | **4665249** | **Якунин Вадим Витальевич** |  | [**+7 (919) 883-91-49**](tel:79198839149)  [**vadimvitalich83@gmail.com**](mailto:vadimvitalich83@gmail.com) | **Администратор** | **Не полное высшее образование** | | **6** | **U1750159** | **4993175** | **Статкевич Александра Викторовна** |  | [**+9198727181**](tel:9198727181)  [**statkevichalexa@gmail.com**](mailto:statkevichalexa@gmail.com) | **Администратор** | **Не полное высшее образование** | | **7** | **U1750147** | **4282247** | **Кузьмищев Иван Олегович** |  | [**+7 (988) 407-32-75**](tel:79884073275)  [**kuzmishchev.ivan@gmail.com**](mailto:kuzmishchev.ivan@gmail.com) | **Администратор** | **Не полное высшее образование** | | **8** | **U1750209** | **4282133** | **Шабанов Рахман Расулжонович** |  | [**+7 (961) 432-66-36**](tel:79614326636)  [**rakhman.shabanov.04@bk.ru**](mailto:rakhman.shabanov.04@bk.ru) | **Администратор** | **Не полное высшее образование** | | **9** | **U1750149** | **5099177** | **Бахматьянов Тимур Игоревич** |  | [**+89186857123**](tel:89186857123)  [**timurbach01089186857123@gmail.com**](mailto:timurbach01089186857123@gmail.com) | **Администратор** | **Не полное высшее образование** | | | |
|  | **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* | Наш проект- это ресторан корейской кухни. Это ресторан где можно провести комфортно время как с друзьями, так и с семьёй. Так же наш ресторан довольно технологичен, один из примеров это виртуальное меню ресторана с искусственным интеллектом. | |
|  | **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* | Общепит с использованием дополненной виртуальной реальности (меню) и искусственный интеллект как помощника при выборе заказа. | |
| 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* | Мы предоставляем потребителю возможность уединится самому или компанией в приятном месте. Предоставляем насладится корейской кухней и корейской культурой еды. | |
| 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.)* | - Человек не любящий громкие места  - Человек среднего или высокого достатка  - Человек любящий проводить время с семьёй или друзьями  - Человек интересующийся корейской кухней | |
| 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* | * Зал состоит из индивидуальных обеденных секций, которые оборудованы (ограждены) электрохромным стеклом, создавая комфортную зону для возможности уединения клиента. * Так же у нас существуют виртуальные витрины вместо привычного меню. Наводя камеру смартфона на метки в меню, посетитель может рассмотреть внешний вид блюда в 3D формате, познакомиться с составом, размером порций и калорийностью. Ресторан оснащен искусственным интеллектом, который поможет гостям предотвратить аллергию и посоветовать то блюдо, которое не вызовет аллергическую реакцию. | |
| 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.* | Прибыль будет идти от продажи услуг потребителю. Будет удобный и приятный сервис с минимумом взаимоотношений с персоналом благодаря введённым технологиям. Финансовые ресурсы будем привлекать с помощью инвесторов. Будем использовать в качестве продвижения сот. сети. | |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Косвенные конкуренты:   * Быстро: Sumo, Азиа Маркет * Кафе: Венера   Прямые конкуренты:   * Рестораны: Мр. Фо, Umami, Ramen Boy, Осака, Сад Лаунж | |
| 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* | Наш ресторан предоставляет клиентам самое выгодное предложение: ценя их личное пространство и давая им возможность быть частично изолированным от внешних раздражителей минимализируя вторжение в личное пространство. Благодаря ограждению из электрохромного стекла и ресторан у нас универсальный, оснащённый искусственным интеллектом. | |
| 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* | Мы уникальны благодаря способам подачи и готовки блюд. Так же мы разнообразили меню так, что средний чек может удовлетворить любого посетителя. | |
|  | **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* | Зоны ресторана обеденных секций оборудованы (ограждены) электрохромным стеклом,  Виртуальные витрины вместо привычного меню,  Оснащены искусственным интеллектом. | |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры бизнеса азиатской кухни могут включать в себя местоположение ресторана, его размер, оформление интерьера, концепцию меню, режим работы, а также маркетинговые и управленческие аспекты.  Производственные параметры могут включать в себя выбор поставщиков качественных продуктов и ингредиентов для блюд азиатской кухни, организацию кухонного производства, обучение персонала, контроль за качеством блюд и их приготовлением, а также управление запасами и процессами производства.  Финансовые параметры могут включать в себя расходы на аренду помещения, закупку оборудования и посуды, затраты на рекламу и маркетинг, оплату труда персонала, налоги, страхование, а также доходы от реализации блюд и напитков. | |
| 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.)* | Зоны ресторана обеденных секций оборудованы (ограждены) электрохромным стеклом,  Гриль в центре стола,  Виртуальные витрины вместо привычного меню,  Оснащены искусственным интеллектом. | |
| 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* | Докупить материал (стекло, металл,..), написать программное обеспечение, создать 3D модели блюд для демонстрации. | |
| 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* | Готов бизнес план проекта. Продуманны какие и как именно будут внедрены сквозные технологии. | |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Наш товар соответствует Научно-техническим приоритетом. МСК предполагает направленность продукта стартапа на приятное время провождение в компании и здоровье потребителя. Профессиональная самореализация является важной составляющей достижения высокого качества жизни, от которого зависит психическое здоровье. Таким образом, наш продукт связан с улучшением ментального здоровья и поддержанием его в будущем | |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Существуют активные и пассивные каналы продаж.  Активные:  -Прямые продажи  -Телемаркетинг  -Корпоративный канал продаж  -Дилерский канал  -Партнерский канал  -Канал розничных продаж  Пассивные каналы продаж:  -Сарафанное радио и вирусный маркетинг  -Реклама  -Социальные сети · содержать помещение, проще с доставкой, есть возможность автоматизировать процесс продаж | |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Мы используем активные каналы продаж такие как:  Собственный сайт и приложение. Это является прямой продажей, так как потребитель напрямую контактирует с нами.  Покупки онлайн - одна из самых удобных современных технологий.  Также мы используем: СберМаркет, Яндекс Маркет, Яндекс Доставку или Delivery Club. | |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | 1. Большинство людей мало знакомы с азиатской кухней. 2. Не все люди предпочитают острую пищу и во многих ресторанах специализирующихся на азиатской кухне, корейской… этот факт не учитывают. И так же имеют ограниченное меню. 3. С методом приготовления блюда прямо на столе, многие не знакомы. 4. Не хватка личного пространства. 5. Проблема одиночества. | |
| 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* | 1. Подготовка и открытие ресторана со всеми возможными или доступными инновациями и комфортом для посетителей, и персонала. 2. Мы решим разнообразить кухню менее острыми блюдами.   Так же дать возможность посетителю, выбрать остроту блюда, а повар приготовит то как заказали.   1. Ассистент должен будет спросить, а потом при необходимости помочь разобраться с мангалом (процесс не сложный, обучиться и привыкнуть легко)   Преподносить ресторан как место в котором можно собраться семьёй, компанией друзей разнообразив своё время провождения в ресторане.   1. Мы решаем ее с помощью индивидуальных обеденных секций, которые оборудованы (ограждены) электрохромным стеклом. 2. С помощью искусственного интеллекта, который составит гостям компанию или создаст им благоприятную среду. Где каждый почувствует себя лучше. | |
| 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)* | «Держатель» проблемы - не осведомлен в технологии приготовления на гриле. Не все читают инструкцию перед приготовлением, и не все желают, не все способны и для этого есть официанты/повара. | |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Для этого есть официанты/повара и искусственный интеллект. В планах есть введение автоматической достаыки еды с помощью рельс. | |
| 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.* | Приложение «МСК» поможет людям разных возрастов подбирать меню, и посетитель может рассмотреть внешний вид блюда в 3D формате, познакомиться с составом, размером порций и калорийностью. Так же ресторан оснащен искусственным интеллектом, который поможет гостям осуществить заказ, подобрать, отредактировать ингредиенты в блюде, выбрать категорию блюда для определенных людей… | |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| Для начала следует проработать некоторое время что бы набраться опыта, а бизнес окупился. За этот период, наш ресторан будут посещать новые посетил, появляться постоянные клиенты. Опираясь на отзывы клиентов, мы будем улучшать наш сервис. Планируем добавить рельсы автоматической подачи еды, развивать уже имеющийся у нас искусственный интеллект. Так же планируем улучшать и развивать нашу кухню. |

**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.* |  |
| 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»** |  |
| **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.** |