Приложение №6

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

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

\_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(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\*** | Курятник на солнечных панелях |
| 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.* | Создание стартапа, в направлении на сельскохозяйственные технологий, делающий упор на экономию электричества, экологичность и автономности фермы для предоставления частным секторам возможности вести свой курятник. |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии новых и возобновляемых источников энергии, включая водородную энергетику |
| 4 | **Рынок НТИ** | "Сельское хозяйство и продовольствие" |
| 5 | **Сквозные технологии** | Энергетика |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - U1756150  - id 4283501  - Горяинов Дмитрий Николаевич  - 89182870794  - dhopin04@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** | **U1756150** | id 4283501 | Горяинов Дмитрий Николаевич | **Проектировщик** | 89182870794  dhopin04@mail.ru | **Лидер** | **0** | | **2** | U1756805 | id 4283515 | **Юрченко Виктор** Сергеевич | **Дизайнер** | 89181320467 [victoryurchenko14110@mail.ru](mailto:victoryurchenko14110@mail.ru) |  | **0** | | **3** | U1756813 | Id 4331544 | Казаченко Егор Викторович | **Спикер** | 89043472083 [egorpsn2004@gmail.com](mailto:egorpsn2004@gmail.com) |  | **0** | | **4** | U1759088 | id4281572 | Смирнова Виктория Ивановна | **Дизайнер** | 89094022546  [smirnova.victoria02@mail.ru](mailto:smirnova.victoria02@mail.ru) |  |  | | **5** | U1756821 | Id 5546491 | **Филиппов Юрий Александрович** | **Проектировщик** |  |  | **0** | | 6 | U1759696 | id  4282118 | Ходунов Александр Сергеевич | **Копирайтер** | 89885590060 [utparitchaos@mail.ru](mailto:utparitchaos@mail.ru) |  |  | | **7** | U1756812 | id 4282628 | Протопопов Дмитрий Андреевич | **Копирайтер** | +7 (989) 813-09-77  [dima010804@mail.ru](mailto:dima010804@mail.ru) | **Зам.Лидера** | **0** | | |
|  | **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 курятника на солнечных панелях представляет собой инновационное решение в сельском хозяйстве, которое использует возобновляемые источники энергии для своей работы. Курятник оснащен солнечными панелями, которые позволяют получать электроэнергию для поддержания температурного режима внутри помещения и обеспечения работы оборудования. Это позволяет снизить затраты на электроэнергию и сделать процесс содержания птицы более экологически чистым. |
|  | **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* | Продуктом, лежащим в основе стартап-проекта, является курятник, который работает на энергии, получаемой от солнечных панелей. Это позволяет существенно снизить затраты на электроэнергию и сделать процесс содержания птицы более экологически чистым. Курятник может быть использован в сельском хозяйстве для разведения птицы. Основной доход планируется получать от продажи яиц и мяса птицы, выращенной в таком курятнике. |
| 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 курятника на солнечных панелях решает проблему затрат на электроэнергию и экологической чистоты процесса содержания птицы в сельском хозяйстве. |
| 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.)* | Юридические лица:Среди юридических лиц это могут быть фермерские хозяйства, занимающиеся разведением птицы для производства яиц и мяса, а также компании, занимающиеся производством и продажей птицы и птичьих продуктов.  Физические лица: потенциальными потребителями могут быть люди, которые ценят экологически чистые продукты и готовы платить за них дополнительные деньги, а также те, кто занимается личным подсобным хозяйством и хочет выращивать свою птицу для собственного потребления. Географически потребители могут находиться в разных регионах, но скорее всего это будут люди, проживающие в сельской местности или близко к ней.  Глобальный рынок: фермеры, владельцы домашних цыплят и энтузиасты устойчивого сельского хозяйства |
| 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* | Курятник на солнечных панелях будет создан на основе разработки и использования технологии солнечной энергетики. Эта технология позволяет использовать энергию солнца для генерации электричества, которое может быть использовано для питания курятника и его оборудования. Кроме того, технология солнечной энергии позволяет снизить затраты на электроэнергию и сделать производство более экологически чистым. Таким образом, курятник на солнечных панелях будет создан на основе использования научно-технического решения в области солнечной энергетики. |
| 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.* | 1. Изготовление курятника в погожих панелях: фирма станет работать созданием курятников, оборудованных солнечными панелями, с целью реализации фермерам а также индивидуальным лицам.  2. Установление курятников: предоставлять услуги согласно установке курятников в погожих панелях в местности покупателя.  3. Доставка оснащения: предлагать собственным покупателям обширный диапазон оснащения с целью курятников, что работает на солнечной энергии.  4. Сервисное обслуживание: будем предоставлять услуги согласно сервисному обслуживанию курятников в солнечных панелях, в том числе восстановление а также замену оборудования.  5. Продажа электроэнергии:  способны реализовать излишнюю электрическую энергию, изготовленную погожими панелями, в рынке электроэнергии.  6. Обучение и консультации:способны предоставлять обучение и консультации по использованию курятников в погожих панелях, а кроме того по эффективному применению солнечной энергии.  7. Создание новейших технологий:  будем продолжать исследования в сфере солнечной энергетики а также создавать новейшие технологии с целью усовершенствования производства курятников на солнечных панелях.  8.Маркетинг и продвижение: будем стремительно продвигать собственную продукцию,также услуги на рынке, применяя разнообразные маркетинговые инструменты, включая рекламу в общественных сетях, участие на выставках а также конференциях, создание веб-сайта и т.д. |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | -ТопсХаус  -ЭкоСено |
| 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* | Установите курятник на солнечных панелях и получите доступ к чистой и экологически безопасной энергии. Наша система обеспечит надежное и стабильное электроснабжение для вашего курятника, снизит расходы на электроэнергию и поможет вам внести свой вклад в охрану окружающей среды |
| 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* | 1Доступ к ограниченным ресурсам: Солнечная энергия является неисчерпаемым источником энергии, что обеспечивает устойчивость нашей системы. Мы можем предложить курятникам доступ к чистой и экологически безопасной энергии без необходимости зависеть от традиционных источников электроэнергии.  2 Дефицит и дешевизна: В условиях растущих цен на электроэнергию, наша система курятника на солнечных панелях предлагает экономически выгодное решение. Она позволяет снизить расходы на электроэнергию и обеспечивает стабильное электроснабжение, что делает ее конкурентоспособной на рынке |
|  | **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* | Технические параметры нашей системы курятника на солнечных панелях включают в себя: - Высокоэффективные солнечные панели, обеспечивающие максимальное преобразование солнечной энергии в электричество. - Аккумуляторы для хранения избыточной энергии, обеспечивающие стабильное электроснабжение в любое время суток. - Интеллектуальная система управления, оптимизирующая потребление энергии и обеспечивающая оптимальные условия для птиц. - Использование экологически чистых материалов и технологий, минимизирующих негативное воздействие на окружающую среду. |
| 18 | **Организационные, производственные и**  **финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* |  |
| 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.)* | – Гарантия качества работ: мы работает только с проверенными мастерами и поставщиками, что гарантирует качество выполненных работ.  – Постоянное развитие и улучшение: технология постоянно развивается и улучшает свой функционал, чтобы сделать процесс ремонта еще более удобным и эффективным.  -Улучшение имиджа компании: использование солнечных панелей в производстве позволяет компании продемонстрировать свою ответственность перед окружающей средой и обществом. |
| 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* | - Выбор оптимальных солнечных панелей, учитывая местоположение курятника и климатические условия.  - Расчет потребности в энергии курятника для определения необходимой мощности солнечных панелей.  - Проектирование системы хранения энергии, такой как аккумуляторы или другие технологии хранения, для обеспечения непрерывной работы курятника.  - Интеграция существующей инфраструктуры, такой как электрическая сеть, для создания курятника на солнечных панелях.  - Оценка экономической эффективности использования солнечных панелей для курятника, включая затраты на установку и обслуживание по сравнению с экономией на энергозатратах. |
| 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* | По классификации TRL стартап-проект находится на уровне 3 и имеет следующие характеристики: сформулирована базовая концепция, обоснована полезность технологии, сформирована техническая концепция, определены возможные области применения технологии, создан макет технологии, отражающий ключевые характеристики разработки. Намечена организационная структура предприятия. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или)**  **научно-техническим приоритетам**  **образовательной организации/региона**  **заявителя/предприятия\*** | Стартап-проект соответствует миссии Ростовской области в стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2030 года в редакции постановления от 19.12.2022 №1100, соотносясь с пунктом стратегии, призванным сделать Ростовскую область одним из экономических центров-лидеров при формировании "новой экономики" на основании новейшей технологической базы. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести*  *кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | 1. Прямые продажи через собственный веб-сайт или интернет-магазин. Это позволит привлечь клиентов напрямую, обеспечивая им удобство покупки и доступ к информации о продукте.  2. Реклама в специализированных журналах и онлайн-платформах, посвященных сельскому хозяйству и экологическому производству. Это поможет привлечь внимание целевой аудитории, заинтересованной в экологически чистых продуктах.  3. Участие в выставках и ярмарках, посвященных сельскому хозяйству и экологическому производству. Это позволит продемонстрировать продукт потенциальным клиентам и партнерам, а также установить контакты с другими участниками отрасли. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется*  *использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | 1. Прямые продажи через собственный веб-сайт или интернет-магазин. Это позволит привлечь клиентов напрямую, обеспечивая им удобство покупки и доступ к информации о продукте.  2. Сотрудничество с магазинами зеленого бизнеса и специализированными магазинами, которые продают экологически чистые продукты. Это поможет расширить охват аудитории и привлечь клиентов, заинтересованных в экологически чистых решениях.  3. Продажи через онлайн-платформы, специализирующиеся на продаже экологически чистых товаров. Это позволит достичь аудитории, которая активно ищет такие продукты и готова купить их онлайн.  4. Участие в фермерских рынках и ярмарках, где продаются экологически чистые продукты. Это поможет установить контакты с потенциальными клиентами и продемонстрировать продукт вживую. |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | В настоящий момент существует тенденция к росту цен на продукты птицефабрик - на мясо птицы и яйца в частности. Это определяет стремление компаний, осуществляющих деятельность в данной сфере к увеличению производственных мощностей для получения дополнительной прибыли. Для производств, имеющих потребность в увеличении производственных мощностей и увеличении площади курятников, важно оптимизировать издержки производства, в том числе потребление курятниками электроэнергии. Также немаловажным фактором является соответствие курятников некоторым экологическим требованиям. С другой стороны, на фоне роста цен на указанную продукцию, следует ожидать рост спроса на оборудование для частного разведения птицы, поскольку для частных лиц в среднесрочной перспективе (несколько лет) разведение птицы для получения указанных продуктов может оказаться менее затратным, а также открыть возможность для осуществления микропредпринимательства. Для частных лиц одним из немаловажных факторов будет как можно меньшее потребление курятниками электроэнергии, поскольку у частных лиц курятники будут получать питание так же, как и бытовые электроприборы - через коммуникации ЖКХ, что потребует немалых финансовых затрат. Также следует отметить, что для частных лиц одним из важнейших факторов будет снижение временных затрат на управление курятником. |
| 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* | Стартап-проект может перекрыть некоторые потребности сразу обоих групп - для крупных компаний, имеющих потребность в увеличении производственных мощностей и увеличении площади курятников в частности, разработка позволить выполнить данную цель. Также это позволит данным компаниям минимизировать издержки, связанные с энергопотреблением курятников. К тому же, факт использования альтернативной энергии в выращивании птицы позволит использовать данный факт в маркетинговой стратегии. Для частных же лиц технология может во-первых, перекрыть потребность в курятнике, во-вторых, почти полностью снизить затраты, связанные с потреблением курятником электроэнергии и в-третьих, минимизировать временные затраты, поскольку стартап-проект предлагает автономное решение, требующее минимального вмешательства. |
| 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)* | Потенциальный потребитель, имеющий потребность в расширении площадей/приобретении курятников, сталкивается с выбором продукта, удовлетворяющего его потребности из представленных на рынке. При том, потенциальный потребитель имеет мотивации получить максимальную для себя выгоду при как можно меньших затратах. Продукт стартап-проекта имеет возможность удовлетворить такую потребность, поскольку обладает набором уникальных характеристик, определяющих его конкурентное преимущество - экологичность и автономность. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Приобретая данный продукт, потребитель получает решение имеющихся проблем следующим образом:  необходимость в курятнике - предлагаемый продукт является готовым курятником, имеющим дополнительные системы и не требующий дополнительного оборудования или изменений, нужно лишь произвести сборку самостоятельно или оплатить услугу по сборке;  минимальные затраты - продукт за счёт использования солнечных панелей не требует дополнительного подключения к электросети и, соответственно, не требует постоянных затрат на оплату электроэнергии и является более выгодным в среднесрочной и долгосрочной перспективе;  экологичность - продукт изготовлен из экологически чистых материалов и использует альтернативные источники электропитания, а потому является экологичным, что отличает его от прочих предложений на рынке и позволяет удовлетворить потребность в приобретении экологичного решения. |
| 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.* | Потенциальные возможности для масштабирования бизнеса: С увеличением осознания экологических проблем и ростом интереса к устойчивым решениям, рынок для солнечных панелей для курятников имеет потенциал для значительного роста. Масштабирование бизнеса может включать расширение ассортимента продукции, включение других устройств на солнечной энергии для фермерских хозяйств, и расширение географического охвата. Детальная информация для курятника на солнечных панелях: Наш продукт представляет собой солнечные панели, специально разработанные для использования в курятниках. Они обеспечивают необходимую энергию для освещения, обогрева и других потребностей, что позволяет фермерам сэкономить на электроэнергии и внедрить устойчивые практики в свои хозяйства. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
|  |

**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.** |