

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*	Зиновьев Химия
2	Тема стартап-проекта* <i>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.</i>	Разработка, модернизация и производство беспламенного нагревателя пищи.
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Базовые и критические военные и промышленные технологии для создания перспективных видов вооружения, военной и специальной техники.
4	Рынок НТИ	SafeNet.
5	Сквозные технологии	Новые производственные технологии.

ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID 1756334 - Leader ID 4367856 - ФИО Борисенко Максим Андреевич - телефон 89892638879 - почта borisenko.ma@gs.donstu.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	U1756334	4367856	Борисенко Максим	Решение инженерных	89892638879 borisenko.ma@gs.donstu.ru		Работа в програм

			Андреевич	проблем прикладного характера а также проведение экспериментов			max T-Flex
2	U1756331	4567305	Бабиев Дмитрий Михайлович	Администрирование Работа по постановке ЦА и решение общих вопросов наладка работы и потоков информации	+79286296037 babiev.dm@gs.donstu.ru		Работа в программах Word, Excel
3	U1756681	4281557	Наумова Анна Александровна	Дизайнерские решения продукта, а также презентации продукта	89897173039 MARIANAUMOVA.marianaumova@yandex.ru		Работа в программах Word, Figma
4	U1756348	4328072	Апажихов Салим Хусейнович	Решение инженерных проблем прикладного характера а также сборочные работы	89280841927 apazhihov.sh@gs.donstu.ru		Работа в программах Компас
5	U1756400	4660935	Бондаренко Егор Всеволодович	Решение инженерных проблем прикладного характера а также сборочные работы	89381241450 bondarenko.ev@gs.donstu.ru		Работа в программах Компас

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	Аннотация проекта* <i>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</i>	Целью стартап проекта является разработка беспламенного нагревателя пищи более выгодного к производству и с повышением некоторых характеристик, а так же совершенствование конструкции. Задачами нашего проекта является провести анализ существующих аналогов, выявить недостатки и устранить их, а так же провести ряд экспериментов подтверждающих нашу точку зрения.
Базовая бизнес-идея		
9	Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться* <i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i>	Беспламенный нагреватель пищи- устройство которое за счет хим. реакции нагревает продукты питания перед их употреблением в пищу.
1	Какую и чью (какого типа потребителей) проблему	Беспламенные нагреватели пищи в сухпайках играют

0	<p>решает*</p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>важную роль в обеспечении питания в условиях, где использование открытого огня или пламени газовых горелок может быть опасным или нежелательным.</p>
1 1	<p>Потенциальные потребительские сегменты*</p> <p><i>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.)</i></p>	<p>Военные операции:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вооруженные силы Российской Федерации (Министерство обороны Российской Федерации (Минобороны России) (сухопутные войска, воздушно-десантные войска, военно-морской флот); <p>Спасательные воинские формирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> - (МЧС России) часто используют беспламенные нагреватели пищи для обогрева или приготовления сухпайков на передовой, где открытое пламя может представлять опасность. <p>Туризм и выживание:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Путешественники, ученые и любители активного отдыха могут использовать беспламенные нагреватели для приготовления пищи вдали от городских условий, где нет доступа к газу или электроэнергии. <p>Аварийные ситуации:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Беспламенные нагреватели также могут быть полезными в аварийных ситуациях, когда нет доступа к энергии или газу, но важно обеспечить питание для выживания.
1 2	<p>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>Данный беспламенный нагреватель основан на принципе использования выделяющейся тепловой энергии во время экзотермической реакции для нагрева продуктов питания</p> <p>Для выпуска на рынок понадобится организовать производство по созданию нагревательных элементов, а также сборка и подготовка к использованию для этого понадобится запайщик пластика и организация места для работы с реактивами</p>
1 3	<p>Бизнес-модель*</p> <p><i>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.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Производство необходимо важного продукта для многих рынков РФ. - Привлечение аудитор. цифровым маркетингом, - удержание качественным продуктом + общение. - Сотрудничество с поставщик. на взаимовыгодных условиях. - Способ привлеч. фин. ресурсов - Поиск инвесторов. - Сайт АО “ЗинКор”, партнерство с воен. производителями, Таргет, Телеграмм, Авито, Сарафанное радио.
1 4	<p>Основные конкуренты*</p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 ООО НПК «СОТА» (г. Москва, с 2003 г.). 2 ООО «ЛЕНТЕРМОХИМ» (г. Санкт-Петербург, с 2013 г.). 3 ООО «МПК КРОНИДОВ» (г. Санкт-Петербург, с 2019 г.) 4 ООО «СПЕЦПИТ» (г. Москва, с 2017 г.) 5 MRE (США)
1 5	<p>Ценностное предложение*</p> <p><i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов</i></p>	<p>БНП будет иметь достаточную мощность для комфортного поддержания тепла и температуры разогрева пищи, также будет лишен технических недостатков его аналогов.</p>

	<i>или услуг</i>	
1 6	<p>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.)*</p> <p><i>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</i></p>	<p>Данный проект реализуем потому что на данный момент те беспламенный нагреватели производятся сейчас стоят очень дорого для расходного материала, а также моментами не отвечают требованиям для комфортного применения, чего лишено наше изделие.</p>
Характеристика будущего продукта		
1 7	<p>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Цена ниже конкурентов на подобный продукт на рынке. 2. Засчёт изменения конструкции нагревательного элемента был повышен КПД. 3. Засчёт инновационных решений была повышена мобильность.
1 8	<p>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Партнерство с военными производителями с передачей технологии изготовления под получение 5% с дохода каждой носилки. 2. Продвижение через организации Гум.назначения и производство через волонтерские организации. 3. Продажа за счет собств.ресурсов через Сайт, Авито, телеграмм, Таргет, Сарафанное радио.
1 9	<p>Основные конкурентные преимущества*</p> <p><i>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.)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Цена БНП будет ниже чем у конкурентов. 2. БНП будет иметь достаточную мощность для комфортного поддержания тепла и температуры разогрева.
2 0	<p>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих</i></p>	<p>Данный беспламенный нагреватель основан на принципе использования выделяющейся тепловой энергии во время экзотермической реакции для нагрева продуктов питания.</p> <p>Для выпуска на рынок понадобится организовать производство по созданию нагревательных элементов, а также сборка и подготовка к использованию для этого понадобится запайщик пластика и организация места для работы с реактивами.</p>
2 1	<p>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</p> <p><i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап- проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать</i></p>	<p>TRL 1 – Утверждение и публикация базовых принципов технологии. – ГОТОВО.</p> <p>TRL 2 – Формулировка концепции технологии и оценка области применения. – ГОТОВО.</p> <p>TRL 3 – Начало исследований и разработок. Подтверждение характеристик. – ГОТОВО.</p> <p>TRL 4 – Проверка основных технологических</p>

	<i>стартап дальше</i>	компонентов в лабораторных условиях. – ГОТОВО. TRL 5 – Проверка основных технологических компонентов в реальных условиях. – ГОТОВО. TRL 6 – Испытания модели или прототипа в реальных условиях. – ГОТОВО. TRL 7 – Демонстрация прототипа (опытного образца) в условиях эксплуатации. – ГОТОВО. TRL 8 – Окончание разработки и испытание системы в условиях эксплуатации. – ГОТОВО. TRL 9 – Демонстрация технологии в окончательном виде при летных испытаниях образца. – ГОТОВО.
2 2	Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*	Стратегия РО - приоритет научно-технологического развития и построения экономики знаний. Стратегия ДГТУ - обеспечении научно-технологического лидерства региона в новом АПК и зеленой урбанистике. Да, соответствует.
2 3	Каналы продвижения будущего продукта* <i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i>	Маркетинговая стратегия заключается в том, что будут организованы поставки на фронт в составе гум помощи, а так же будут созданы соцсети и продвижение через них, так же для товаров в этой сфере очень свойственно продвижение при помощи сарафанного радио.
2 4	Каналы сбыта будущего продукта* <i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i>	Продажа в магазины соответствующей тематики, а так же организация поставок этого изделия в гуманитарной помощи.
Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект		
2 5	Описание проблемы* <i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i>	Во время разогрева продуктов питания традиционными методами используется источник пламени, что является не самым безопасным решением также идет излучение видимого спектра, что нарушает светомаскировку и органичивает применение в помещениях за счет выделения продуктов горения.
2 6	Какая часть проблемы решается (может быть решена)* <i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i>	Мы предоставляем полное решения поставленных нами проблем тем, что предлагаем беспламенный нагреватель пищи, принцип действия которого заключается в проведении экзотермической реакции.
2 7	«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции* <i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i>	Наше решение связано с проблемой по тому что решает ее и позволяет использовать его во многих ситуациях с которой сталкивается наша ца то есть у принципа действия который лежит в основе нашего продукта нет запаха и света во время его применения, а также нет источника пламени, что позволяет расширить места его применения, в отличие от традиционных методов разогрева пищи
2 8	Каким способом будет решена проблема* <i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i>	Наше изделие будет помогать потребителем тем, что будет осуществлять нагрев продуктов питания без источника пламени и без излучения видимого спектра

<p>2 9</p>	<p>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● TAM: <p>Общий объем туристического рынка БНП составляет 50 160 000 рублей Рынок ВС РФ является медленно растущим за последние годы , но наблюдая за тем что происходит в мире , может произойти резкий скачек так и спад.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● SAM: <p>Смоделируем ситуацию. Пусть на фронте находится лишь четверть от общей численности то есть 287 687 человек. На каждого требуется по 3 БНП. Итого доступный объем составляет 94 936 000 рублей.</p> <p>Точно также поступим и с туристическим рынком. Предположим лишь половина использует БНП для приготовления пищи. Следовательно доступный объем рынка составляет 16 500 000 рублей.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● SOM: <p>Рынок БНП в России имеет трех крупных производителей. В реальной перспективе став четвертым , предположив, мы сможем охватить 25% от доступного рынка то есть 3 000 000 рублей на туристическом рынке и 17 261 000 рублей рынка ВС РФ.</p>
----------------	--	--

ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<p>1 Этап. Выход на рынок за счет сотрудничества с предприятиями, специализирующимися на воен.отрасли на условиях 5% от прибыли с нашего продукта.</p> <p>2 Этап. Продолжение 1го + взаимодействие с Гум.организациями и передачей продукции на фронт.</p> <p>3 Этап. Продолжение 1го и 2го + развитие собств.производства и выход на новые рынки.</p> <p>4 Этап. Продолжение 1го и 2го и 3го + Расширение компании.</p>
--

ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu>)

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ (https://fasie.ru/programs/programmastart/fokusnye-tematiki.php)</p>	
<p>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</p> <p><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
<p>Коллектив (<i>характеристика будущего предприятия</i>)</p> <p><i>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</i></p>	

<p><i>отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самокупаемость</i></p> <p>Техническое оснащение</p> <p><i>Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	
<p>Партнеры (поставщики, продавцы)</p> <p><i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	
<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах)</p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i></p>	
<p>Доходы (в рублях)</p> <p><i>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 самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i></p>	
<p>Расходы (в рублях)</p> <p><i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i></p>	
<p>Планируемый период выхода предприятия на самокупаемость</p> <p><i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	
<p>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ, КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</p>	
<p>Коллектив</p>	

Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i>	
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			
<u>Платформа НТИ</u>			
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»

Проректор по научно-исследовательской работе и инновационной деятельности

_____/Ефременко И.Н.

Исполнитель:

Индивидуальный предприниматель
Гусев Дмитрий Владимирович

_____/Гусев Д.В.