**Ссылка на проект, зарегистрированный на платформе Projects: https://pt.2035.university/project/energoemkie-predpriatia**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| **1** | **Название стартап-проекта** | Энергоёмкие предприятия |
| **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 | Потребность в свежих продуктах актуальна во всех регионах нашей страны. Для того чтобы рационально направить всю тепловую энергию, исходящую от атомных электрических станций, мы предлагаем, построить вблизи АЭС энергоёмкие предприятия. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ** | *Технологии энергоэффективного производства и преобразования энергии на органическом топливе* |
| **4** | **Рынок НТИ** | *FoodNet ЭкоNet TechNet* |
| **5** | **Сквозные технологии**  | *Робототехника, нейросети - умная теплица, кибербезопасность* |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта**  | - Unti ID - Leader ID- Мальгин Александр Андреевич- +7 (999) 785 7639- 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 |  |  | Клюшкин Владислав Михайлович | Технический директор | +79303432856Vladik.Klyushkin@mail.ru |  | Студент 4 курса |
| 2 |  |  | Куликова АлександраВалерьевна | Креативный директор | +79103731338kulikova\_shura02@mail.ru |  | Студентка 4 курса |
| 3 |  |  | Мальгин Александр Андреевич | Лидер проекта | +7 (999) 785 7639Sasha14malgin15@gmail.com |  | Студент 4 курса |

 |
|  | **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 | Потребность в свежих продуктах актуальна во всех регионах нашей страны. Для того чтобы рационально направить всю тепловую энергию, исходящую от атомных электрических станций, мы предлагаем, построить вблизи АЭС энергоёмкие предприятия. Решение этой проблемы будет за счёт разработки оптимизированного, уникального технологичного решения, что значительно будет увеличивать экономическую эффективность. |
|  | **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*  | Каждая АЭС - это источник теплоты и электроэнергии. Вблизи каждой станции находится город-спутник, который в свою очередь должен питаться качественными продуктами. Мы предлагаем услугу по разработке технологического решения использования тепличного комплекса вблизи АЭС. |
| **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*  | В первую очередь решается проблема атомной электрической станции, которая в свою очередь заботится о населении города-спутника. |
| **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.)* | Юридическое лицо - Росатом и его филиалы. |
| **12** | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан технология / услуга / продукт (далее – продукция) (с указанием использования собственных или существующих разработок)** *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Совокупность технологических решений при и пересечении, которые являются высокотехнологичными и имеются в разных отраслях. Программное обеспечение - умная теплица, робототехника, нейросети. |
| **13** | **Бизнес-модель\*** *Указывается краткое 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.*  | Находим заказчика, разрабатываем технологичное решение, так как все атомные станции разные, и города-спутники тоже по своей структуре уникальны, то и технологичное решение для каждой АЭС будет уникальным, далее продажа этого решения. Индивидуальный подход к каждой АЭС(заказчику). |
| **14** | **Основные конкуренты\*** *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Управляющая компания АО «Наука и инновации» формирует блок по управлению инновациями. Основными институтами «Росатома», проводящими фундаментальные и теоретические исследования, являются саровский ВНИИ экспериментальной физики и снежинский ВНИИ технической физики. Гражданские активы российской атомной отрасли сконцентрированы в рамках принадлежащего «Росатому» холдинга «Атомэнергопром», объединяющего более семидесяти предприятий. «Атомэнергопрома» также входят такие признанные научные центры как подольский ОКБ «Гидропресс», нижегородский ОКБМ имени Африкантова, московские АО «НИИграфит», ВНИИ химической технологии и ВНИИ неорганических материалов имени Бочвара, димитровградский НИИ атомных реакторов, обнинский Физико-энергетический институт имени Лейпунского и Троицкий институт инновационных и термоядерных исследований |
| **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* | Молодой, инициативный коллектив. Новые взгляды на обыденные вещи. Использование высокотехнологичных технологий. Желание развиваться, работать и изучать что то новое. |
| **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* | На данном этапе проект находится на уровне идеи. РИД, пока что не предусмотрен. Предприятие молодое. Несколько лет назад уже был опыт тепличных комплексов, который приносил пользу, но по определённым причинам был закрыт. Наш проект разрабатывается по новым стандартам и технологиям. Также идёт развитие бренда Росатома. |
|  | **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* | Уникальность и высоко технологичность, на этих двух понятиях и строится наш проект. Уникальность - это подход к каждому решению индивидуально, согласовывается размер теплицы, кол-во ожидаемой продукции, технология передача тепла, электричества. Применяются высокие технологии, а именно робототехника, ПО - умная теплица, с использованием нейросетей, что значительно упрощает в обслуживании. |
| **18** | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\*** *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Директор, заместитель директора, бухгалтер, программисты, сотрудники обеспечивающее контроль за состоянием теплицы и продуктов, сотрудники по сборке урожая, водитель. |
| **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.)*  | Молодые специалисты, высокотехнологичные технологии, проект будет приносить прибыль, индивидуальный подход к каждому заказчику. |
| **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* | Роботизированные устройства, ПО с использованием технологий искусственного интеллекта-умная теплица.  |
| **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* | TRL 2: Формулировка концепции технологии и оценка области применения. |
| **22** | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия**\* | Соответствует в части развития сотрудничества между образовательной организации и отраслевым партнером, участия в создании высокотехнологичных продуктов и производств |
| **23** | **Каналы продвижения будущего продукта\*** *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Научная стать в журнале; научная выставка; научная конференция или семинар; непосредственно личный приход с проектом на станцию |
| **24** | **Каналы сбыта будущего продукта\*** *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать краткое обоснование выбора* | Столовая АЭС, магазины и рынки города-спутника АЭС. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| **25** | **Описание проблемы\*** **Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9**  | Потребность в свежих продуктах актуальна во всех регионах нашей страны. Для того чтобы рационально направить всю тепловую энергию, исходящую от атомных электрических станций, мы предлагаем, построить вблизи АЭС энергоёмкие предприятия, а именно тепличный комплекс по выращиванию свежих овощей. Решение этой проблемы будет за счёт разработки оптимизированного, уникального технологичного решения, что значительно будет увеличивать экономическую эффективность. "Лишняя" тепловая энергия будет приносить прибыль. Опыт по данной технологии был, поэтому данное решение имеет место быть. Данное решение поможет обеспечивать потребность города-спутника в свежих овощах. |
| **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*  | Стартам-проект сможет решить проблему в снабжении города-спутника свежими овощами. |
| **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)* | Потребность в свежих овощах всегда будет актуальна. В настоящее время тенденция на домашнее выращивание овощей и фруктов падает, поэтому данная продукция будет востребована. На прилавках магазинов будут находится овощи, выращенные в экологичных условиях, с применением новых технологий и по оптимальным ценам. |
| **28** | **Каким способом будет решена проблема\*** *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой*  | Проблема в снабжении будет решена с помощью разработки оптимизированного, уникального, технологичного решения. С помощью которого люди города-спутника будут питаться свежими, экологичными овощами. |
| **29** | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\*** *Необходимо привести краткое обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Оценка внутренних и внешних факторов. Сильные стороны: в состав команды будут выходить студенты нашего вуза с разных специальностей и направлений, первоначальные расходы только на ПО и канцелярию. Слабые стороны: зависимость от времени года востребованность может упасть, покупателями является только АЭС. Возможности внешней среды: спрос на экологичные продукты всегда будет актуальным, развитие бренда Росатом. Угрозы внешней среды: нестабильность экономической ситуации, наличие конкурентов, занимающихся научными разработками внутри Концерна Росатом. Разработка и выпуск первой версии технического решения планируется в течение 6 месяцев, то есть первая продажа начнётся с 7 месяца. В первый год планируется продать 1 техническое решение. Доходы с первой же продажи покроют затраты. Всего 11 АЭС, в планах на будущее продать каждой станции по оптимизированному техническому решению. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

Технологическое решение может основано на энергоёмком предприятии. В дальнейшем развивать функционал системы, можно рассматривать не только тепличные комплексы по выращиванию овощей, но и, например, цветов, также рыболовного хозяйства и другие.