Приложение № 15 к Договору

от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

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

| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова |
| --- | --- |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) |  |
| Регион ВУЗа  | Ивановская область |
| Наименование акселерационной программы  | АЭРО |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  | **Краткая Информация о стартап-проекте** |
| --- | --- |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Сельконтроль |
| **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.* | Проект "Создание автономных беспилотных летательных аппаратов для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий" предполагает разработку и производство специализированных беспилотных летательных аппаратов, которые будут использоваться для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии мониторинга и прогнозирования состояния окружающей среды, предотвращения и ликвидации ее загрязнения. |
| **4** | **Рынок НТИ** | AERONET |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Технологии управления свойствами биологических объектов |
|  | **Информация о лидере и участниках стартап-проекта** |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - U1564975- 2826402- Ушакова Олеся Вячеславовна- 89209363237- lesyushakova@gmail.com |
| **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 | U1431418 | id 4924392 | Омурзакова Азиза | Дизайнер | 89969187479 | - | - |
| 2 | U1431489 | 3134735 | Челышев Александр Иванович | Информационный аналитик | +79612473065chura0601@mail.ru |  |  |
| 3 | 1413039 | 941998 | Доброва Антонина Александровна | Генератор идей | +79158268157tonita03@bk.ru |  |  |

 |
|  | **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 предполагает разработку беспилотных летательных аппаратов, адаптированных для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. Основными конкурентными преимуществами является полный пакет услуг |
|  | **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* | БПЛА, услуги по мониторингу и контролю состояния угодий, продажа программного обеспечения, обучение и консультирование клиентов, а также дополнительное оборудование для БПЛА. |
| 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 БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности решает проблему недостаточной информации о состоянии угодий, что помогает клиентам оптимизировать процессы возделывания земли и повысить урожайность. Для успешного продвижения продукта необходимо предоставлять услуги по мониторингу и контролю состояния угодий, продажу программного обеспечения, обучение и консультирование клиентов, а также предоставление дополнительного оборудования для БПЛА. |
| 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.)* | 1. Юридические лица:- Малый и средний бизнес в сельском хозяйстве;- Лесозаготовительные компании;- Геодезические и картографические компании;- Крупные агропромышленные холдинги.2. Физические лица:- Фермеры и садоводы;- Экологически ориентированные организации и активисты;- Любители охоты и рыбалки;- Владельцы загородных участков.3. Сектор рынка:- B2B: компании, занимающиеся сельским хозяйством, лесозаготовкой, геодезией и картографией;- B2C: фермеры, садоводы, владельцы загородных участков; |
| 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* | - Автономность: летательный аппарат будет оснащен системой навигации и управления, которая позволит ему самостоятельно выполнять заданные миссии без участия оператора.- Оборудование: на борту летательного аппарата будут установлены специализированные камеры и датчики, которые будут использоваться для сбора данных о состоянии почвы, растительности, влажности и других параметров, влияющих на урожайность сельскохозяйственных угодий.- Прочность и надежность: летательный аппарат будет выполнен из прочных и легких материалов, которые обеспечат ему высокую надежность и долговечность при эксплуатации.- Удобство использования: летательный аппарат будет иметь компактные размеры и легкую конструкцию, что позволит его быстро и удобно транспортировать и запускать на месте. |
| 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.*  | Для получения прибыли будет использовано несколько бизнес - моделей:1. Производство и продажа беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) для сельскохозяйственных предприятий и фермерских хозяйств. Клиенты могут приобретать БПЛА в собственность или арендовать на определенный период.2. Предоставление услуг по мониторингу и контролю состояния сельскохозяйственных угодий с помощью БПЛА. Компания может заключать договоры на выполнение работ по мониторингу и контролю состояния угодий с сельскохозяйственными предприятиями и фермерскими хозяйствами.3. Разработка и продажа программного обеспечения для обработки и анализа данных, полученных с помощью БПЛА. Компания может предоставлять своим клиентам программное обеспечение для обработки и анализа данных, полученных в результате мониторинга и контроля состояния угодий.4. Обучение и консультирование клиентов по вопросам использования БПЛА и программного обеспечения. Компания может предоставлять своим клиентам услуги по обучению и консультированию по вопросам использования БПЛА и программного обеспечения.5. Разработка и производство дополнительного оборудования для БПЛА. Компания может разрабатывать и производить дополнительное оборудование для БПЛА, такое как камеры, сенсоры и другие устройства, улучшающие функциональность БПЛА. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Действительно, на рынке уже есть несколько компаний, которые предлагают подобные услуги. Рассмотрим пять из них:1. PrecisionHawk - это американская компания, которая предоставляет услуги по сбору и анализу данных с помощью беспилотных летательных аппаратов. Они работают в различных отраслях, включая сельское хозяйство. Компания предлагает свои услуги как для анализа угодий в целом, так и для более детального мониторинга конкретных растений.2. DJI - это китайская компания, которая производит БПЛА. Они имеют несколько моделей, которые могут использоваться для сельского хозяйства. Кроме того, они предлагают программное обеспечение для обработки данных, полученных с помощью их БПЛА.3. AgEagle - это американская компания, которая специализируется на разработке и производстве БПЛА для сельского хозяйства. Они предлагают свои услуги как для мониторинга угодий, так и для создания карт высотного профиля.4. Sentera - это американская компания, которая предоставляет интегрированные решения для сельского хозяйства, включая БПЛА, программное обеспечение и дополнительное оборудование. Они также предлагают услуги по обработке данных и созданию карт.5. Gamaya - это швейцарская компания, которая предоставляет услуги по мониторингу угодий с помощью специальных камер и анализа данных с помощью машинного обучения. Они также предлагают свои БПЛА для сбора данных. |
| 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* | Благодаря своей эффективности и точности, проект предлагает ценное решение для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. За счет использования беспилотных летательных аппаратов, данные о почве, растительности, влажности и других факторах, влияющих на урожайность и качество продукции, собираются быстро и точно. Такие сведения позволяют сельскохозяйственным предприятиям и фермерским хозяйствам принимать более обоснованные решения в планировании и управлении своей деятельностью.Предлагаемый комплекс услуг включает в себя производство и продажу БПЛА, предоставление услуг по мониторингу и контролю состояния угодий, разработку программного обеспечения, обучение и консультирование клиентов, а также разработку и производство дополнительного оборудования для БПЛА. Это позволяет клиентам получить все необходимые решения от одного поставщика, что является удобным и экономически эффективным.Ценность проекта заключается в предоставлении клиентам комплексного и эффективного решения для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. Это позволяет клиентам принимать обоснованные решения и управлять своей деятельностью более эффективно. |
| 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* | Одним из главных преимуществ является уникальность разрабатываемых беспилотных летательных аппаратов, которые будут специально адаптированы для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий. Это позволит нашей компании занять свою нишу на рынке и предложить уникальное решение для сельскохозяйственных предприятий.За счет нашего предложения полного комплекса услуг и устройств мы можем выигрышно смотреться 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* | Основные технические параметры беспилотных летательных аппаратов для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий могут включать:1. Дальность полета - не менее 10 км, чтобы обеспечить полное охватывание больших участков земли.2. Время полета - не менее 30 минут, чтобы обеспечить достаточное время для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий.3. Камера высокого разрешения - для получения детальных изображений сельскохозяйственных угодий.4. Система GPS - для точного определения местоположения и маршрута полета.5. Система автоматической стабилизации - для обеспечения стабильного полета в любых погодных условиях.6. Система автоматического управления - для автоматического выполнения маршрута полета и заданных функций.7. Система передачи данных в режиме реального времени - для мониторинга и контроля состояния сельскохозяйственных угодий в режиме реального времени.8. Устойчивость к воздействию неблагоприятных погодных условий - для обеспечения надежной работы в любых погодных условиях.9. Устойчивость к воздействию внешних факторов - для обеспечения надежной работы в условиях сельского хозяйства, таких как пыль, грязь и т.д.10. Система автоматической посадки - для безопасной посадки летательного аппарата после завершения полета. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные параметры:1. Выбор правильной организационной формы - это может быть индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью или другая форма, которая наиболее подходит для реализации задач и целей стартапа.2. Формирование команды - это включает подбор квалифицированных специалистов, которые будут заниматься разработкой и производством беспилотных летательных аппаратов, а также управлением бизнесом.3. Создание бизнес-плана - это важный этап, который позволяет определить цели и задачи, а также выбрать стратегии для достижения успеха.4. Определение маркетинговой стратегии - это включает изучение рынка и конкурентов, определение целевой аудитории, а также выбор каналов продвижения продукта. 5. Установление партнерских отношений - это может быть сотрудничество с другими компаниями, которые могут предоставить необходимые ресурсы или помочь в продвижении продукта на рынке.Производственные параметры:1. Выбор правильного производственного процесса - это может быть массовое производство или производство на заказ, в зависимости от объемов производства и спроса на продукт.2. Организация производственной линии - это включает выбор оборудования, определение производственных этапов, а также установление стандартов качества продукции.3. Обеспечение безопасности производства - это включает соблюдение правил и норм в области охраны труда, а также обеспечение безопасности при работе с оборудованием.Финансовые параметры:1. Формирование финансового плана - это включает определение затрат на разработку и производство продукта, а также прогнозирование доходов и прибыли.2. Поиск инвестиций - это может быть привлечение инвестиций от инвесторов или использование грантов и других форм финансирования.3. Управление финансами - это включает контроль за расходами и доходами, учет финансовых операций и составление отчетности. |
| 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.)* | Конкурентное преимущество:Возможность покупки полного пакета услуг от одного производителя:-продажа БПЛА -услуги по мониторингу и контролю состояния угодий-продажа программного обеспечения-обучение и консультирование клиентов-продажа дополнительного оборудования для БПЛА. |
| 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* | 1. Разработка системы управления - это включает создание компьютерных программ, которые обеспечивают управление беспилотным летательным аппаратом. Эти программы должны быть способными обрабатывать данные с различных датчиков и принимать решения в режиме реального времени.2. Разработка системы навигации - это включает создание системы, которая позволяет определять местоположение беспилотного летательного аппарата и его ориентацию в пространстве. Для этого могут использоваться GPS, инерциальные навигационные системы и другие технологии.3. Разработка системы обнаружения препятствий - это включает создание системы, которая позволяет обнаруживать препятствия на пути беспилотного летательного аппарата и принимать решения по их обходу или избежанию.4. Разработка системы передачи данных - это включает создание системы, которая позволяет передавать данные с борта беспилотного летательного аппарата на землю и наоборот. Для этого могут использоваться радио, спутниковые связи и другие технологии.5. Разработка системы энергопитания - это включает создание системы, которая обеспечивает питание беспилотного летательного аппарата. Для этого могут использоваться батареи, солнечные панели и другие источники энергии.6. Разработка системы стабилизации - это включает создание системы, которая обеспечивает стабильность полета беспилотного летательного аппарата. Для этого могут использоваться гироскопы, акселерометры и другие технологии.7. Разработка конструкции беспилотного летательного аппарата - это включает создание конструкции, которая обеспечивает необходимые характеристики полета, такие как скорость, высота, дальность полета и т.д. Для этого могут использоваться различные материалы и технологии производства. |
| 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-2Сформулирована фундаментальная концепция технологии (разработки), обоснована ее полезность; Сформулирована техническая концепция технологии и определены целевые области применения технологии; |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект востребован в образовательной организации, так как РЭУ им Г.В. Плеханова участвует в программе «Стартап как диплом» и привлекает студентов и преподавателей к научной деятельности. В 2021 году РЭУ им. Г.В. Плеханова вошёл в федеральную программу «Приоритет 2030». А также играет большую роль в развитии нашего и близлежащих регионов.  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | 1. Маркетинговая стратегия: B2B продажи.Каналы продвижения:- Партнерство с агропромышленными холдингами и лесозаготовительными компаниями для продажи нашего оборудования в больших объемах;- Участие в специализированных выставках и конференциях для привлечения новых партнеров и клиентов;- Продажи через интернет-магазины и биржи B2B.2. Маркетинговая стратегия: B2C продажи.Каналы продвижения:- Реклама в специализированных изданиях и на сайтах, посвященных сельскому хозяйству и огородничеству;- Продажи через интернет-магазины и садоводческие магазины;- Организация демонстрационных мероприятий на территории фермерских хозяйств и садоводческих товариществ. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Интернет-магазины - они позволяют расширить географию продаж и увеличить удобство для потребителейСпециализированные магазины - они обеспечивают более качественный сервис и консультации по продукту. Комбинирование B2B и B2C продаж позволит охватить широкий спектр клиентов, включая как предприятия, так и физических лиц. |
|  | **Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект** |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Оптимизация процессов возделывания земли и повышение урожайности - это основная цель проекта БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Сельскохозяйственные предприятия, фермеры и другие организации, занимающиеся сельским хозяйством, сталкиваются с проблемами, вызванными недостаточной информацией о состоянии почвы и растительности. Они часто не знают, какие удобрения следует использовать или когда проводить определенные мероприятия, чтобы увеличить урожайность. Поэтому проект БПЛА предлагает решение, которое позволяет клиентам получить необходимую информацию и принимать более обоснованные решения в своей сельскохозяйственной деятельности.Улучшение принятия решений клиентами может быть достигнуто с использованием БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Благодаря этим БПЛА, клиенты могут получить более точную информацию о состоянии угодий, включая данные о почве, уровне влажности, плотности посева и заболеваниях растений. Путем оптимизации процессов возделывания земли и повышения урожайности, клиенты смогут принимать более обоснованные решения. Однако, для успешного продвижения продукта необходимо учитывать специфические потребности целевой аудитории.Проведение обучающих семинаров и вебинаров для клиентов является важным аспектом, так как клиенты часто сталкиваются с проблемами, связанными с недостаточными знаниями о том, как использовать БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Чтобы помочь им разобраться в этом, мы предлагаем обучение, которое поможет им понять, как использовать БПЛА для этих целей. Кроме того, мы также предоставляем услуги по анализу данных, полученных от БПЛА, и консультации по оптимизации процессов возделывания земли.Для использования БПЛА требуется дополнительное оборудование, такое как камеры высокого разрешения, GPS-навигаторы и датчики. Мы предлагаем дополнительное оборудование в качестве дополнительной услуги для наших клиентов. Наша компания также гарантирует качественную техническую поддержку и предоставляет гарантии на продукцию, чтобы удовлетворить потребности клиентов. |
| 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* | Оптимизация процессов возделывания земли и повышение урожайности - главная цель проекта разработки БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Недостаточное количество информации о состоянии угодий оказывает негативное влияние на клиентов, поэтому предоставление услуг по мониторингу и контролю состояния угодий, продажа программного обеспечения, обучение и консультирование клиентов стали неотъемлемой частью успешного продвижения продукта. Кроме того, предоставление дополнительного оборудования для БПЛА также имеет важное значение для клиентов.Важным аспектом продукта является разработка удобного и интуитивно понятного пользовательского интерфейса. Это позволит клиентам легко получать и анализировать данные о состоянии почвы и растительности. Кроме того, необходимо учитывать различные факторы, которые могут влиять на качество получаемых данных, такие как погодные условия, особенности ландшафта и другие.Ключевым преимуществом проекта является возможность оперативного реагирования на изменения в состоянии угодий, что способствует снижению рисков и повышению эффективности возделывания земли. Чтобы достичь этого, необходимо создать систему, которая будет автоматически оповещать клиентов о возможных проблемах и предлагать решения.Важным фактором, который способствует успешному развитию проекта, является наличие квалифицированных специалистов. Они должны обладать навыками работы с беспилотными летательными аппаратами, уметь обрабатывать получаемые данные и консультировать клиентов по вопросам возделывания земли.Правильная стратегия продвижения и качественное обеспечение услуг являются важными условиями для успешной коммерциализации проекта БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности. Однако, необходимо отметить, что у этого проекта есть большой потенциал. |
| 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)*  | Сельскохозяйственные предприятия, фермеры, агрохолдинги и другие организации, занимающиеся сельским хозяйством, имеют потребность в более точной информации о состоянии почвы и растительности для оптимизации процессов возделывания земли и повышения урожайности. БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности предлагает клиентам возможность получить такую информацию, которая позволит им принимать обоснованные решения и достичь желаемых результатов.Для более обоснованных решений потенциальные клиенты могут использовать БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности, что поможет им получить точную информацию о состоянии угодий. Это решит проблему недостаточной информации о том, какие удобрения использовать или когда проводить определенные мероприятия для увеличения урожайности. Учитывая специфические потребности целевой аудитории, необходимо разработать эффективные маркетинговые стратегии для успешного продвижения продукта.Клиентам можно предложить проведение обучающих семинаров и вебинаров, с целью помочь им понять, каким образом применять БПЛА для мониторинга почвы и растительности. Кроме того, услуги анализа данных, полученных от БПЛА, и консультации по оптимизации процессов возделывания земли также могут быть предложены. Важно обеспечивать клиентов качественной технической поддержкой и предоставлять гарантии на продукцию. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Проблема может быть решена путем разработки и внедрения БПЛА для мониторинга состояния почвы и растительности, которые будут оснащены необходимыми датчиками и камерами для сбора данных. Данные будут обрабатываться с помощью специальных программных комплексов и анализироваться специалистами, которые смогут предоставлять клиентам рекомендации по возделыванию земли и управлению угодьями. Кроме того, система автоматического оповещения о возможных проблемах и предложениях по их решению поможет минимизировать риски и повысить эффективность возделывания земли. Необходимо также уделить внимание разработке удобного и интуитивно понятного пользовательского интерфейса, который позволит клиентам легко получать и анализировать данные о состоянии почвы и растительности. Важно также иметь квалифицированных специалистов, которые смогут обеспечить надежную работу БПЛА, обрабатывать получаемые данные и консультировать клиентов по вопросам возделывания земли. |
| 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.* | Потенциал рынка сельскохозяйственных БПЛА оценивается как высокий, так как сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей экономики многих стран, а использование БПЛА может повысить эффективность производства и контроля за угодьями. Размер рынка сельскохозяйственных БПЛА в 2020 году составил около 864 миллионов долларов, и ожидается, что к 2025 году он вырастет до 4,2 миллиарда долларов. Динамика роста рынка связана с увеличением потребности в автоматизации и оптимизации сельскохозяйственного производства, а также повышением доступности и снижением стоимости БПЛА.Потенциальными клиентами сельскохозяйственных БПЛА являются фермеры, агрохолдинги, государственные организации и другие участники рынка сельского хозяйства. Они могут использовать БПЛА для мониторинга состояния посевов, контроля за урожаем, определения уровня влажности почвы и других задач.Оценка рентабельности бизнеса сельскохозяйственных БПЛА зависит от многих факторов, таких как стоимость производства и обслуживания, конкурентная среда, спрос на продукцию и услуги. Однако, благодаря высокому спросу на БПЛА в сельском хозяйстве и возможности продажи дополнительного оборудования и программного обеспечения, рентабельность бизнеса может быть достаточно высокой. |