Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

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

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **7705043493** |
| Регион ВУЗа  | **Пермский край** |
| Наименование акселерационной программы  | **AeroNet** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Разработка технологий контроля энергетических систем с использованием модульного БПЛА с разделяемой системой мониторинга «Сварог». |
| **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.* | Разработка и продвижение готового продукта модульного БПЛА с разделяемой системой мониторинга для продвижения услуги обслуживания энергетических систем. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Технологии информационных, управляющих, навигационных систем. |
| **4** | **Рынок НТИ** | Аэронет |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Сенсорика и компоненты робототехники |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID U1422440- Leader ID 4919401- ФИО Вештемов Кирилл Вячеславович- телефон 89504624298- почта kirill.veshtem0v4@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 | U1422448 | 4919423 | Посохин Дмитрий Витальевич | Участник | 89965750266, dimposohin@gmail.com | Студент 1-го курса | Опыт отсутствует |
| 2 | U1422462 | 4919461 | Елкина Жанна Владимировна | Участник | 89954809561, sinilis13896@gmail.com | Студент 1-го курса | Опыт отсутствует |
| 3 | *U1422445* | *4919372* | Ильясова Юлия Руслановна | Участник | 89963256098,Julywind2003@gmail.com | Студент 1-го курса | Опыт отсутствует |
| 4 | U1422431 | 4919382 | Василевский Ян Олегович  | Участник | 89523271781, vasilevskiy.yan21@gmail.com | Студент 1-го курса | Опыт отсутствует |
| 5 | *U1422817* | *4919573* | Мухачева Лилия Александровна | Участник  | 89922075797,liliamuhaceva@gmail.com | Студент 1-го курса | Опыт отсутствует |

 |
|  | 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* | Цель: разработка прототипа БПЛА с разделяемой системой мониторинга.Задачи: изучить тему БПЛА, разработать прототип БПЛА с разделяемой системой мониторинга.Ожидаемые результаты: прототип БПЛА с разделяемой системой мониторинга, способный выполнять свои базовые функции.Область применения: промышленная область.Потенциальные потребительские сегменты: предприятия, деятельность которых заключается в работе с газом, нефтью или энергией. |
|  | **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 с разделяемой системой мониторинга. |
| 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* | Продукт способен решить проблемы предприятии, связанные с мониторингом состояния нефтегазотранспортной системы и высоковольтных линии энергопередач. |
| 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.)* | Потенциальными потребительскими сегментами являются промышленные предприятия, функция которых заключается в производстве или добыче газа, нефти, электроэнергии. |
| 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* | Производится закупка готовых БПЛА вертолетного типа. Далее производится модернизация БПЛА путем дополнения конструкции элементами разделяемой системы мониторинга.  |
| 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.*  | Разработка и дальнейшее продвижение системы БПЛА в бизнесе и промышленности. Наша бизнес модель - поставка компаниям-партнерам нашего оборудования для мониторинга.1. Компания закупает дроны и оборудование для их модернизации.
2. Компания разрабатывает сайт с перечнем предоставляемых товаров.
3. Пользователи могут зайти на данный сайт, посмотреть на доступные предложения и заказать консультацию
4. Сборка товара и его тестирование с учетом пожелания клиента.
5. Отправка товара клиенту.
6. Компания получает прибыль от продажи.
7. Последующее сопровождение и гарантийное сопровождения БПЛА
 |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Другие компании, разрабатывающие БПЛА:«Беспилотные системы», «Коптер Экспрес», «Aerodyne Tech», «Кванд-Асхм», «Научно-производственное объединение Ижевские беспилотные системы», «Blacksmith Copters» |
| 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 продукт оснащен инновационной разделяемой системой мониторинга, благодаря которой одна модель продукта способна вести наблюдение над большой областью нефтегазотранспортной системы или высоковольтных линии энергопередач.  |
| 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* | За основу разработки нашего проекта мы взяли уже готовый БПЛА и усовершенствовали его посредством интегрирования разделяемой системы мониторинга. Полезность заключается в автоматизации, улучшении и обеспечения безопасности за мониторингом. Востребованность заключается в том что бы автоматизировать и обезопасить человеческий труд. Потенциальная прибыльность бизнеса обосновывается тем, что подобных разработок в России еще нет. Бизнес будет довольно устойчивым и прибыльным. При разработке данного проекта используются основные положения деятельности центра развития цифровая экосистема РЭУ им. Г.В. Плеханова:1. Разработка единой цифровой экосистемы Университета.2. Внедрение диджитал-сервисов в образовательные и административные процессы.3. Проведение исследовательских и прикладных работ в области искусственного интеллекта, в т.ч. машинного зрения и VR/AR-технологий.4. Мониторинг инноваций в сфере образования и науки.Планируется: привлекать и развивать взаимодействие с внешними организациями-партнёрами; заключение соглашения о сотрудничестве с ключевыми ведомствами; проведение научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. |
|  | **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* | По нашей задумке, на выходе мы получаем БПЛА-основную станцию, который будет в краткие сроки способен посредством отделения дочерних БПЛА проводить диагностику ЛЭП и нефтегазотранспортной системы, за счет оснащения основного и дочерних БПЛА необходимыми датчиками и измерительными приборами. Экономия на размерах. Наличие дополнительных дронов облегчает конструкцию и уменьшает энергозатраты. Каждый из дополнительных дронов будет исполнять свою функцию и иметь свой тип датчиков/измерительных приборов. Таким образом не будет необходимости обеспечивать питание сразу всего комплекса, а условно брать с собой аккумуляторы для основной станции, и пару запасных для дочерних дронов. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Сборка модульного БПЛА производится на специализированном предприятии, далее готовый продукт отправляется компании, купившей данный товар. На старте производства возможно предоставление некоторых моделей компаниям, с целью тестирования. В случае положительной реакции можно заключить партнерство. Финансирование проекта планируется осуществлять сторонними инвестициями или при поддержке государства. |
| 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.)* | Экономия по размерам, энергозатратам. Конструкция продукта представляет собой миниатюрный многофункциональный комплекс, основная функция которого - мониторинг. |
| 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* | На уже разработанный БПЛА устанавливаются несколько (3-4) дочерних дронов. Основной БПЛА будет выступать в роли «головного модуля», в то время как дочерние дроны будут наблюдать за состоянием ЛЭП и нефтегазотранспортной системы. |
| 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 1.  Сформирована идея, описана технология: потребности, требования, свойства к модульному БПЛА с разделяемой системой мониторингаTRL 2.  Выявлены альтернативы, выбрана технологическая концепция, принципиальное решение: периметр технологии, интерфейс, критические элементы (НИР).TRL 3.  Определена концепция. Проверка осуществимости и преимуществ, расчетное обоснование эффективности технологии. |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Представленный проект модульного БПЛА с разделяемой системой мониторинга, на сегодняшний день является актуальным, в связи с проведением в Пермском крае выставки «АЭРОНЕТ 2035», а также с планируемыми инициативами открытия производства беспилотников в Перми после 2024 года. Проект сфокусирован на использовании современных научно-технических решений и ресурсов для решения актуальных проблем энергетики, что соответствует научным и приоритетам в этих областях. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Модель бизнеса – B2BПроведение рекламных акций для привлечения внимания компаний данных отраслей. На старте производства возможно предоставление некоторых моделей БПЛА компаниям, с целью тестирования. В случае положительной реакции можно заключить партнерство. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Сбыт БПЛА будет осуществляться прямыми продажами специализированным компаниям или предприятиям путем заключения договоров на поставку. Мы используем активные канал продаж - собственный сайт. Это является прямой продажей, так как потребитель напрямую контактирует с нами. Покупки онлайн - одна из самых удобных современных технологий. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблематика мониторинга состояния ЛЭП и нефтегазотранспортной системы включает в себя следующие аспекты: 1. Опасность для окружающей среды, в случае утечек или аварийных ситуаций.
2. Возможные аварийные ситуации и неисправности могут привести к значительным экономический потерям.
3. ЛЭП и нефтегазотранспортная система является важной инфраструктурой, следовательно неполадки и аварии ведут к критическим последствиям.

В данных отраслях по сей день используется устаревшее оборудование, которое требует постоянного мониторинга, и возможной его замены. |
| 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* | Решается проблема оперативности проведения мониторинга и недостаточно быстрого реагирования на неполадки и рисковых ситуаций, связанных с ЛЭП и нефтегазотранспортной системой. |
| 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)*  | Компании, на которые нацелено производство, активно используют ЛЭП и нефтегазотранспортную систему, в связи с чем высока вероятность износа кабельного, нефтепроводного и газопроводного оборудования. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Автоматизация рабочего процесса с целью более эффективного проведения мониторинга и минимизации рискового воздействия на здоровье человека. Оперативность реагирования человека при фиксировании БПЛА утечки, что позволит минимизировать урон по предприятию, окружающей среде и здоровью человека, а также уменьшить частоту возникновения аварийных ситуаций в будущем. |
| 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.* | На данное направление разработки БПЛА (зондирование и мониторинг)приходится 75–80% всего рынка. Этот тип уже ограниченно используют в нефтяной отрасли, строительстве, горнодобывающей промышленности, но реализуют только небольшую часть возможностей. Стоимости рынка БПЛА России занимает долю всего в 2% от мирового рынка, что оценивается примерно в 9–10 млрд рублей. Большой потенциал, но минимальное использование в энергетической промышленности. Использование БПЛА позволяет автоматизировать опасную деятельность человека, связанную с повышенным риском. |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1   |  Формирование требований к БПЛА | 11.09.23 - 24.09.23 | 1.1. Обследование объекта и обоснование необходимости создания БПЛА 1.2. Формирование требований пользователя к БПЛА 1.3. Оформление отчета о выполненной работе по разработке концепции технологии нашей системы  |
| 2 | Разработка концепции БПЛА | 24.09.23 - 22.10.23 | 2.1. Изучение объекта 2.2. Проведение необходимых научно-исследовательских работ2.3. Разработка вариантов концепции БПЛА и выбор варианта концепции БПЛА, удовлетворяющего требованиям пользователя 2.4. Оформление отчета о выполненном анализе |
| 3 | Этап согласования | 22.10.23 - 01.11.23 | 3.1. Одобрение концепции, оценка реализуемости, согласование проекта на всех уровнях. |
| 4 | Подготовка к реализации | 01.11.23 - 01.02.24 | 4.1. Поиск кадров для разработки конструкции и написания программного кода. Распределение ролей и обязанностей 4.2. Поиск инвесторов, партнеров.4.3. Поиск предприятия. На котором будет базироваться разработка и производство.  |
| 5 | Этап разработки | 01.02.24 - 01.08.24 | 5.1. Написание ПО.5.2. Разработка собственной платформы |
| 6 | Этап производства MVP  | 01.04.24 - 01.08.24 | 6.1. Сборка корпуса и комплектующих в единую систему6.2. Налаживание связей для последующего сбыта. Презентация MVP инвесторам. |
| 7 | Этап тестирования | 01.08.24 - 01.09.24 | 7.1. Тест на грузоподъемность7.2. Тест на энергозатратность7.3. Тест летательных функций7.4. Тест работы программы и отделения функциональных модулей. |
| 8 | Исключение непредвиденных ситуаций | 01.09.24 - 01.11.24 | 8.1. Проведение технических работ по устранению неполадок, выявленных в ходе этапа тестирования |
| 9 | Выход на рынок | 12.12.24 | 9.1. Проведение рекламной кампании.9.2. Предоставление инвесторам первых образцов9.3. Сбор информации и внесение правок в конструктивную и функциональную системы БПЛА.9.4. Начало серийного производства9.5. Предоставление услуг по техническому обслуживанию. |

**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/programma-start/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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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 | Стоимость, руб. |
| 1 |  Формирование требований к БПЛА | 11.09.23 - 24.09.23 | 0 |
| 2 | Разработка концепции БПЛА | 24.09.23 - 22.10.23 | 0 |
| 3 | Этап согласования | 22.10.23 - 01.11.23 | 0 |
| 4 | Подготовка к реализации | 01.11.23 - 01.02.24 | 4 млн |
| 5 | Этап разработки | 01.02.24 - 01.08.24 | 2,5 млн. |
| 6 | Этап производства MVP  | 01.04.24 - 01.08.24 | 1 млн. |
| 7 | Этап тестирования | 01.08.24 - 01.09.24 | 300 тыс. |
| 8 | Исключение непредвиденных ситуаций | 01.09.24 - 01.11.24 | 200 тыс. |
| 9 | Выход на рынок | 12.12.24 | 2 млн. |