Приложение № 15 к Договору

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

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| [ССЫЛКА](https://pt.2035.university/project/dronsering)*(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

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

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Дроншеринг |
| **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 веб-приложения «Дроншеринг» для предоставления услуг по сдаче в аренду дронов. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | Информационные, когнитивные технологии |
| **4** | **Рынок НТИ** | AeroNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Новые производственные технологии, CRM-системы, Интернет вещей (IoT), цифровые двойники |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - Unti ID *U1430387*- Leader ID *U1430387*- ФИО Олег Давыдов- телефон 89024764528- почта doa200259@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 | *U1430304* | *3148266* | Большаков Артем Сергеевич | Разработчик (fullstack) | 89504544247, Artem936c@mail.ru | студент 4 курса | Опыт отсутствует |
| 2 | *U1430372* | *4932061* | Ежов Дмитрий Андреевич | Разработчик (fullstack) | 79519358584, edgar.kay.96@mail.ru | студент 4 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* | «Дроншеринг» – веб-приложение для сдачи в аренду дронов, позволяет на краткосрочный период арендовать дрон за некоторую сумму. Также дает возможность владельцам дронов за комиссию предоставлять свои дроны для пользования.Цель: создание веб-приложения «Дроншеринг» и его дальнейшее продвижения в рамках Пермского края.Ожидаемые результаты: наращивание рынка дронов в Пермском крае, развитие сферы аренды дронов. |
|  | **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* | Услуги поиска и сдачи в аренду дронов. Платформа для маркетплейс |
| 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* | Проблемы людей, для которых требуется наблюдение с воздуха или выполнение различных замеров, но нет необходимости в полноценном приобретении дронов. Основные задачи:1.Съемка мероприятий.2.Операторская деятельность.3.Мониторинг.4.Геодезия и картография.5.Доставка легких грузов. |
| 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.)* | Услуги дроншеринга будут востребованы в секторах B2B и B2C. Для бизнесов в отраслях геодезии, видео- и киносъемки, доставки. И бизнесам, и физическим лицам могут быть интересны услуги дроншеринга для съемок мероприятий и операторской деятельности.  |
| 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* | Для создания продукта «Дроншеринг», требуется разработать.1. Сайт для онлайн работы сервиса.2. Мобильное приложение.Сервис будет функционально подобен маркетплейсу, где владельцы дронов смогут сдавать их пользователям.  |
| 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. Компания разрабатывает платформу для поиска и заказа дронов.2. Пользователи могут зарегистрироваться на платформе и выбрать нужный им дрон из доступных вариантов.3. Компания предоставляет услуги по доставке дронов до места использования.4. Пользователи оплачивают аренду дрона через платформу.5. Компания получает прибыль от аренды дронов и обслуживания оборудования.6. Компания предлагает дополнительные услуги, такие как обучение пользователей использованию дронов и техническое обслуживание. |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | «Go, Rabbit!», «Pauri», «PilotHub», «Авито», «AURA-RENT» |
| 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* | Предоставляется и аренда, и шеринг. Шеринг имеет более низкую стоимость, чем аренда, более низкие цены услуг будут интересней клиентам. Также будут предлагаться не только собственные дроны, но и возможность сдавать свой дрон в аренду. |
| 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* | 1. Высокий спрос на дроны: рынок дроншеринга быстро растет, так как все больше людей нуждаются в использовании дронов для различных целей, таких как фотография, видеосъемка, доставка товаров и т.д.2. Низкие затраты на производство: стоимость производства дрона относительно невысока, что позволяет компании снизить цены на свои услуги и конкурировать с другими компаниями.3. Возможность масштабирования: компания может легко расширяться, добавляя новые дроны и услуги, чтобы удовлетворять потребности клиентов.4. Удобство использования: пользователи могут легко арендовать дрон через платформу и использовать его в любое время, когда им это необходимо.5. Экономия времени и денег: использование дрона вместо собственного может значительно сократить затраты на транспортировку грузов и экономить время.6. Возможность предоставления дополнительных услуг: компания может предоставлять дополнительные услуги, такие как обучение пользователей использованию дронов и техническое обслуживание, что позволит ей увеличить свою прибыль.В целом, бизнес-идея дроншеринга имеет большой потенциал для успеха и может стать прибыльным и устойчивым бизнесом.Эко система РЭУ Москвы ценный партнер, который может предоставить доступ к экспертам, лабораториям и возможностям для тестирования и разработки дронов-пчёл. Сотрудничество с Эко системой РЭУ Москвы позволяет получить доступ к актуальным исследованиям в области сельского хозяйства, экологии и беспилотных систем. Это значительно улучшает качество и функциональность продуктов. |
|  | **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* | 1. Высокая скорость передачи данных: приложение должно обеспечивать быструю передачу данных между дроном и пользователем, чтобы обеспечить плавное и стабильное управление дроном.2. Надежность и безопасность: приложение должно обеспечивать надежную защиту данных пользователя и гарантировать безопасность полета дрона.3. Интуитивный интерфейс: приложение должно иметь простой и интуитивно понятный интерфейс, который позволит пользователям легко управлять дроном и выбирать нужные им функции.4. Поддержка различных типов дронов: приложение должно поддерживать различные типы дронов, включая мультироторные, фиксированные крылья и вертикальные взлетно-посадочные дроны.5. Возможность мониторинга состояния дрона: приложение должно позволять пользователям отслеживать состояние дрона, такое как заряд батареи, уровень топлива и т.д., чтобы они могли принимать правильные решения при управлении дроном.6. Возможность интеграции с другими приложениями: приложение должно быть совместимым с другими приложениями, такими как GPS-навигация, системы управления полетом и т.д., чтобы пользователи могли легко интегрировать дрон в свою систему управления. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | 1. Внутренние процессы: команда стремится к созданию эффективных и гибких внутренних процессов, которые обеспечат плавную работу компании. Это включает установление четких коммуникационных линий, определение ролей и ответственностей, управление проектами и задачами, а также непрерывное улучшение процессов для повышения производительности и качества продукта.2. Партнерские возможности: команда ищет активное сотрудничество с другими организациями, которые могут дополнить и расширить предложение. |
| 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.)* | 1. Высокое качество услуг: приложение должно предоставлять высококачественные услуги, такие как быстрая доставка, точное позиционирование и надежная защита данных.2. Инновационный подход: приложение должно использовать инновационные технологии и методы, чтобы обеспечить лучшее качество услуг и удовлетворение потребностей клиентов.3. Простота использования: приложение должно быть легким в использовании и иметь интуитивно понятный интерфейс, чтобы пользователи могли легко управлять дроном и выбирать нужные им функции.4. Гибкость и масштабируемость: приложение должно быть гибким и масштабируемым, чтобы компания могла легко адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка и увеличивать свою прибыль.5. Безопасность: приложение должно обеспечивать высокий уровень безопасности, чтобы защитить данные пользователей и гарантировать безопасность полета дрона.6. Поддержка различных типов дронов: приложение должно поддерживать различные типы дронов, чтобы пользователи могли легко выбирать подходящий для них вариант.7. Техническая поддержка: приложение должно предоставлять круглосуточную техническую поддержку, чтобы пользователи могли получать помощь в случае возникновения проблем или вопросов.8. Партнерские возможности: приложение должно предоставлять возможность сотрудничества с другими.компаниями, чтобы расширить свой бизнес и предложить своим клиентам более широкий спектр услуг. |
| 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* | Для создания сервиса оказания услуг «Дроншеринг», нам потребуется разработать.1. Сайт для онлайн работы сервиса ASP NET CORE, C#, Entity Framework, Postgree SQL.2. Мобильное приложение. Xamarin Forms C#, Entity Framework, Postgree SQL. |
| 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. Идея, описание технологии: принципы, потребности, требования, свойства, поведение (НИР).TRL 2. Сравнение альтернатив, выбор технологической концепции, принципиальное решение: периметр технологии, интерфейс, критические элементы (НИР).TRL 3. Определение концепции. Проверка осуществимости и преимуществ, расчетное обоснование эффективности технологии, оценка рисков (НИР). |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | 1. Научный аспект: проект дроншеринга связан с разработкой и внедрением новых технологий, таких как беспилотные летательные аппараты (дроны), искусственный интеллект и машинное обучение. Эти технологии являются актуальными научными направлениями и имеют большой потенциал для развития в будущем.2. Научно-технический аспект: проект дроншеринга включает в себя разработку и производство дронов, а также создание платформы для их поиска и бронирования. Это требует знания и опыта в области механики, электроники, программирования и других технических областей.3. Прикладной аспект: проект дроншеринга имеет практическое применение в различных сферах, таких как сельское хозяйство, логистика, медицина и туризм. Это подтверждает его соответствие научным и научно-техническим приоритетам образовательной организации. |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Целевая аудитория дроншеринга — это люди, которые нуждаются в использовании дронов для различных целей, таких как фотография, видеосъемка, доставка товаров и т.д. Это могут быть как профессиональные фотографы и видеооператоры, так и обычные люди, которые хотят сделать красивые фотографии или снять видео своего путешествия.Цифровой маркетинг является наиболее эффективным способом привлечения внимания и привлечения трафика на веб-сайт и онлайн-магазин. Мы будем использовать различные инструменты цифрового маркетинга, такие как контент-маркетинг, социальные медиа, SEO и контекстная реклама, чтобы достичь нашей целевой аудитории и повысить узнаваемость нашего бренда.Контент-маркетинг позволит нам создавать интересный и полезный контент для наших потенциальных клиентов, такой как статьи, блоги, видеоуроки и т.д. Социальные медиа помогут нам взаимодействовать с нашей целевой аудиторией, отвечать на их вопросы и комментарии, а также делиться новостями и акциями нашей компании. SEO позволит нам улучшить позиции нашего сайта в поисковых системах и привлечь больше органического трафика. Контекстная реклама позволит нам показывать нашу рекламу тем людям, которые ищут услуги, связанные с использованием дронов. |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Различные магазины приложений, такие как: RuStore – основной канал сбыта, Google Play, App store, App gallery.Сайт будет доступен через все популярные интернет браузеры, например: Yandex browser, Google Chrome, Microsoft Edge.Также рассматривается приложение VK и платформаVK mini apps. |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Проблема поиска и аренды дронов заключается в том, что многие люди не имеют опыта использования дронов и не знают, как правильно их эксплуатировать. Это может привести к авариям и повреждению оборудования, что может негативно сказаться на репутации компании и ее доходах. |
| 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* | Наше приложение дроншеринга решает проблему поиска и аренды дронов, предоставляя удобный и быстрый процесс выбора и аренды дронов. Мы гарантируем безопасность полетов и контроль за состоянием оборудования, чтобы обеспечить безопасность пользователей. |
| 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)*  | «Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции:— Мотивация: необходимость использования дронов для различных целей, таких как фотография, видеосъемка, доставка товаров и т.д.— Возможность решения проблемы: создание платформы для поиска и бронирования дронов, которая будет обеспечивать удобный и быстрый процесс выбора и аренды дронов. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Каким способом будет решена проблема:— Создание платформы для поиска и бронирования дронов;— Обеспечение безопасности полетов и контроля за состоянием оборудования;— Предоставление информации о разных моделях дронов, их особенностях и требованиях к эксплуатации. |
| 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.* | Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса:— Рынок дроншеринга быстро растет, так как все больше людей нуждаются в использовании дронов для различных целей;— Рентабельность бизнеса высока, так как стоимость производства дрона относительно невысока, что позволяет компании снизить цены на свои услуги и конкурировать с другими компаниями. Учитывая, стоимость дронов для наших задач( от 5 000-20 000 рублей). Окупаемость проекта 0.6 года, без учета зарплат. С зарплатой 1,1 год.  |

план дальнейшего развития стартап-проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | **Анализ рынка, и составление** **технического задания** | 1 мес | 10 000 рублей |
| 2 | **Проектирование, логики приложения, бизнес-процессов** | 1 мес | 10 000 рублей |
| 3 | **Реализация, создание и написание кода с тестированием, и готовым продуктом** | 4 мес  | 80 000 рублей |
| 4 | **Внедрение, получение аудита и сертификатов** | 2 мес | 5 000 рубей |
| 5 | **Сопровождение системы** | До вывода из эксплуатации | - |

**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, мес** | **Стоимость, руб.** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
|  |  |  |  |