

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРИБОРОВ «МАТЬ – ПЛОД» ДЛЯ НЕИНВАЗИВНОЙ ДИАГНОСТИКИ ПЛОДА ВО ВРЕМЯ ВНУТРИУТРОБНОГО РАЗВИТИЯ

Зыбин А. Д.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт:

Стационарные кардиотографы, фетальные ЭКГ мониторы для неинвазивного определения сердцебиения плода.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Председатель	Человек, который будет направляющим звеном в проекте
Оформитель	Человек, отвечающий за оформление всей документации в соответствии с требованиями
Критик	Человек, который будет критиковать и выявлять слабые стороны проекта
Рабочая пчелка	Человек, который будет исполнять задачи поставленные председателем
Завершающий	Человек, который будет делать выводы из полученных срединных результатов и в конце подводящий общий итог



БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: платежеспособные женщины (средний доход семей от 25 тыс. рублей на одного члена семьи) репродуктивного возраста (16-49 лет) .
- ценностное предложение: это производство фетальных мониторов на основе регистрации ЭКГ плода и оценки гемодинамики общего и фето-плацентарного кровотока
- прогнозный период проекта – 5 лет.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **Продукт (Product): прибор «мать-плод» для неинвазивной диагностики плода во время внутриутробного развития**
- **Цена (Price): Цена опытной партии приборов индивидуального пользования составит 15 тыс. руб.
Стационарного варианта 50 тыс. руб.**
- **Каналы дистрибуции (Place): интернет-магазин**
- **Продвижение (Promotion): реклама в специализированных СМИ**



PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: "FEMO" (MEDCO Electronics Systems, Израиль) и "CARE 2000" (University of Nottingham, Нидерланды)
- Новизна: В настоящее время на рынке отсутствуют фетальные мониторы на основе регистрации ЭКГ плода и оценки гемодинамики общего и фето-плацентарного кровотока.
- Преимущества: На рынке представлен широкий спектр различных стационарных фетальных мониторов, позволяющих, по сути, получать одни и те же характеристики развития плода. Мониторов для снятия ЭКГ в течение длительного времени (более 1 суток) найти не удалось.

Инвестиционные затраты: Стоимость оборудования 50 тыс.руб.

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие : корпус, радиокомплектующие, заказ печатных плат, расходные материалы, документация, кабели.
- Зарплата производственного персонала: от 30 до 60 тыс. руб.
- Начисления на з.п.: В компании применяется окладная система оплаты труда плюс ежемесячная премия по итогам работы предприятия.
- Административные расходы: аренда, связь, сертификация, налоги, маркетинг, оборудование.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на

рынок Мероприятие	Стоимость мероприятия
Участие в выставках новой медицинской техники, командировки	200 000
Разработка рекламных материалов	100 000
Тиражирование рекламных материалов	50 000
Разработка сайта (Интернет-магазина, поддержка клиентов)	30 000
Поддержка сайта	50 000
Реклама в специализированных СМИ (журналы, каталоги мед. техники)	100 000
Изготовление рекламного ролика для показа на ТВ	200 000

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP- стратегия проекта

Для организации серийного производства продукции и начала официальных продаж на территории РФ, необходима сертификация в МЗ РФ Расходы на прохождения сертификации составят порядка 500 тыс.рублей.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии: МЗ РФ

Цена лицензии: 500 тыс. руб.

Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: Для организации серийного производства продукции и начала официальных продаж на территории РФ.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)

Разработка RoadMap проекта

Организация производства планируется путем производственной кооперации и на арендуемых площадях у ЗАО «Х». В помещении есть система вытяжки воздуха, установлены перегородки для отделения рабочих зон, подведена электропроводка для оборудования рабочих мест и подключения станочного парка.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: КОММЕРЧЕСКИЙ НИОКР

Основные параметры коммерческого предложения для получения средств на проведение исследований от крупной корпорации: ежегодно в России регистрируется 1,3 млн. беременных женщин, из них с различными осложнениями и патологиями – более 50% (650 тыс. чел.). Из них 23% населения платежеспособный спрос (149.5 тыс. чел.)

Цена коммерческого предложения: 3,7 млрд. руб

Обоснование целесообразности коммерциализации по модели «Коммерческий НИОКР»: Продажи фетальных ЭКГ – мониторов составляют менее 0.001% от общего числа продаваемых в мире фетальных мониторов.

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	-	-	-
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Легкодоступность	Долгое рассмотрение заявок	Поддержка вузов, бизнес инкубаторов
Бизнес-ангелы	Готовность инвесторов рисковать	Обеспечивается финансовая и экспертная поддержка компаний на ранних этапах развития	Они могут предоставить как кредит на развитие бизнеса, так и кредит на открытие бизнеса.
Венчурные фонды	Предлагают стартапам знающих и опытных консультантов, которые могут помочь в развитии молодой компании	Ожидают достаточно большую отдачу на каждый вложенный доллар	Заинтересованы в успехе, потому что в этом, соответственно, их материальная выгода тоже.



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

- **Техническая реализуемость продукции проекта.**

На рынке представлен широкий спектр различных стационарных фетальных мониторов, позволяющих, по сути, получать одни и те же характеристики развития плода.

- **Рыночная реализуемость.**

Мониторов для снятия ЭКГ в течение длительногот времени (более 1 суток) найти не удалось.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: некачественные материалы, отказ от сертификации продукта.

Инструменты их преодоления: отбор поставщиков по определенным критериям, предоставление полной документации для получения сертификата на продукт.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

В проект необходимы стартовые инвестиции порядка 5 млн. руб. на приобретение оборудования, маркетинг, закупку комплектующих и заработную плату на первые полгода.

Соинвестору мы готовы предоставить 15% от полученной прибыли.