

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





Обеспечение эффективной шумозащиты в зоне интенсивных участков улично-дорожной сети города.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

- Продаваемый продукт: шумозащитные экраны.
- Решаемая проблема: высокий уровень шума сильно вредит здоровью и вызывает стресс .

КОМАНДА ПРОЕКТА

ФИО	Необходимые роли в проекте	Обоснование
Гирфанов Игорь Владиславович	Руководитель	Ярко выраженные лидерские качества, рассудительность, ответственность.
Емельянова Полина Сергеевна	Финансист	Обладание навыков ведения бухгалтерии, владение ПК.
Моренко Вячеслав Михайлович Сергеев Кирилл Олегович	Коммуникатор	Знание когда и что говорить, Уверенные в себе, веселые и находчивые.
Кирюшкин Максим Викторович	Маркетолог	Сказал что кто-то из родственников маркетолог.
Нестеров Илья Павлович Лопатников Артем Юрьевич	Инженер	Ярко выраженный технический склад ума.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- Целевой потребитель: государство, частные компании.
- Ценностное предложение: максимальное шумоподавление, использование экологичных материалов, соответствие стандартам ГОСТ.
- Прогнозируемый период проекта – 3 года

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product): Шумозащитные ограждения на дорогах.
- Цена (Price): 18 320 руб (за м²).
- Каналы дистрибуции (Place): Прямые продажи.
- Продвижение (Promotion):

Для государства - показ продукции на конференциях и стартапах.

Для частных лиц - реклама и брошюры



PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: минераловатные шумозащитные экраны из бетона и профлиста.
- Новизна: экологичность, длительный срок службы, защита от возгораний вблизи объектов, ветро и влагостойкость.
- Преимущества: используются современные материалы, современный внешний вид.

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования: 150 000 рублей.

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие: Наполнитель негорючий -1110 руб (1200x600x100 мм); Ветрозащитная мембрана – 30 руб (м²); Перфорированный лист – 1900 руб (м²); Облицовочные материалы (различные краски) – от 200 рублей (за литр); Металлоконструкции для установки – 15000 руб (из нержавеющей цинка);

Итого: от 18320 (м²)

- Амортизация: 30 000 руб.
- Зарплата производственного персонала: 292 500 руб.
- Начисления на з.п: 87 500 руб.
- Административные расходы: 250 350 рублей.

Сравнение с традиционными аналогами

	Наш продукт	Экраны из профлиста с минераловатным наполнителем	Экраны из бетона с минераловатным наполнителем
	Наполнитель негорючий - 1110 руб.	Минераловатный наполнитель – 900 руб.	Минераловатный наполнитель – 900 руб.
	Ветрозащитная мембрана – 30 руб.	Профлист – 345 руб.	Бетон (м ³) – 2800 руб.
	Перфорированный лист – 1900 руб.		Цемент и песок (от 50 кг) – от 300 руб.
	Облицовочные материалы (различные краски) – от 200 руб.	Облицовочные материалы (различные краски) – от 200 рублей	Облицовочные материалы (различные краски) – от 200 рублей
	Цинковый каркас – 15 000 руб.	Железный каркас – 12 000 руб.	Железный каркас – 12 000 руб.
Итого:	От 18 320 руб.	От 13 445 руб.	От 16 000 руб.
В сравнении:	<ul style="list-style-type: none"> • Себестоимость по рынку не сильно отличается от аналогов. • Современность технологии. • Безопасен при ДТП. • Шумозащитные свойства лучше. • Появляются дополнительные свойства в виде влагостойкости и огнестойкости. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ниже себестоимость материалов. • Низкая прочность. • Низкая шумозащита. • Никаких дополнительных преимуществ. 	<ul style="list-style-type: none"> • Средняя себестоимость материалов. • Травмоопасен при ДТП. • Устаревшая технология.

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Выставка стартапов (печать различных буклетов, показ 1 тестовой версии)	30 000 рублей
Участие в конференциях (возможна аренда помещения, также раздача буклетов)	40 500 рублей
Баннерная реклама в интернете (350 руб. за 1000 показов)	10 500 рублей

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

- Система и схемы по установке и обслуживанию шумозащитных сооружений.
- Исключительное право . Патент на изобретение.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



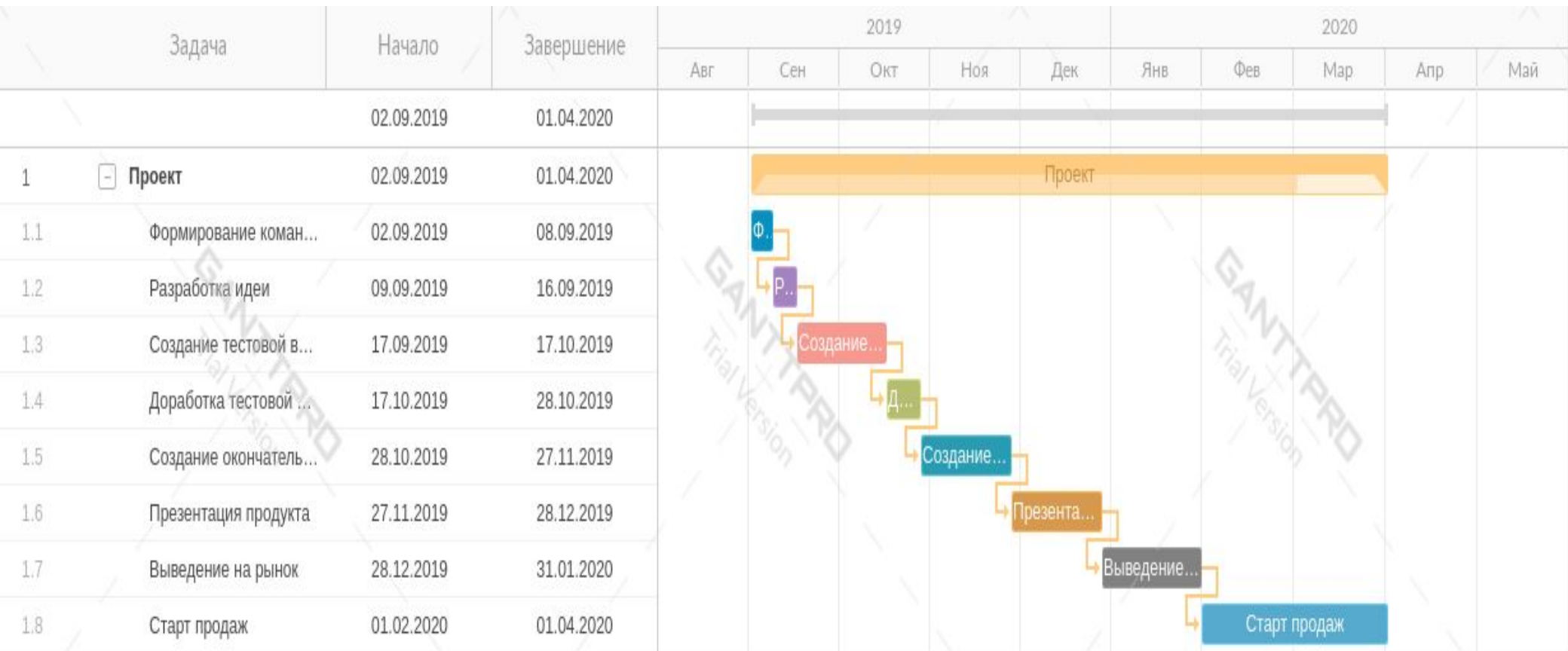
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

- Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии: производство и установка шумозащитных экранов по лицензии.
- Цена лицензии: 15% от прибыли.
- Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: : выход на рынки других городов и стран, за счет выдачи компаниям лицензий.



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)





ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Проработка плюсов и минусов создания стартапа как модели коммерциализации (в т.ч. в форме МИП)

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	+	Зависит от спроса на рынке
Легкость масштабирования	+	+	Реализуемо
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	Возможны новые алгоритмы и расширение продукции
Высокие первоначальные затраты	-	-	Дорогие материалы
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	+	Сложная система
Меньше времени на проработку продукта	-	-	Большая система, требует много сотрудников



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 строится около 75 млн.кв.м. жилья и около 1.5 млн.кв.км. дорог. Наш экологический материал имеет приемлемую себестоимость, новизну, и в следствие отсутствия конкуренции на рынке, позволяет выиграть конкуренцию на рынке среди схожих товаров.
- Цена коммерческого предложения: 4 000 000 руб.
- Обоснование целесообразности коммерциализации по модели «Коммерческий НИОКР»: Более 75% населения готовы заплатить сумму большую чем обычно за комфортное проживание в тихом районе и комфортную езду, что безусловно даст огромный спрос на наш продукт.



ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Современная технология, быстрый, но малый капитал компании.	Недостаток финансирования, опыта.	
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Дальнейшее сотрудничество и внедрение системы для тестирования.	Длительное внедрение в первое время работы. Обслуживание.	Взаимовыгодное сотрудничество.
Бизнес-ангелы	Свобода действий	Не является целевым потребителем	
Венчурные фонды	Поддержка начинающей компании	Не является целевым потребителем	



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2017	2018	2019
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту		1 102 650 р.	13 231 800 р.	13 231 800 р.
Инвестиционные затраты	-2 596 850 р.	-	-	-
Кумулятивный денежный поток		- 1 494 200 р.	11 737 600 р.	13 231 800 р.

Ставка дисконтирования ,%	10,00%
NPV, тыс. руб.	8 851,2
PI, коэф.	5,4256
IRR,%	110,887
ROI,%	600



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- **Техническая реализуемость продукции проекта.** Продукт должен обладать такими качествами как: прочность, устойчивость, шумозащита (шумоотражение), долговечность . Для достижения этого необходимо при производстве использовать профессиональное специализированное оборудование.
- **Рыночная реализуемость.** Спрос на продукцию имеется у предприятий в частном секторе для повышения собственных цен на продажу собственности.
- **Экономическая реализуемость.** Быстрая экономическая реализуемость за счет высокого спроса и рыночной цены.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта:

- Провал рекламы
- Технические проблемы
- Перебои с поставкой материалов

Инструменты их преодоления:

- Исследование рынка и подбор выгодного предложения для компании
- Проводить запланированный осмотр и последующий ремонт
- Дополнительный резерв материалов на складе

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ

4 млн.руб. за 20% от компании, с возможностью выкупа прав на компанию для создателей через 2 года за 27 млн. руб.