

# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



## Проект:

«Организация производства и продаж прибора для неинвазивного мониторинга содержания сахара в крови человека, на основе оптико-спектроскопического метода»»

Презентацию подготовила:

Герусова Анна  
Константиновна



## ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт - НЕИНВАЗИВНЫЙ ГЛЮКОМЕТР-ТОНОМЕТР ЭЛЕКТРОСИГНАЛ ОМЕЛОН В-2

Обеспечивает контроль над здоровьем без дополнительных затрат и неудобств. Он выполняет одновременно три функции – автоматически измеряет артериальное давление, частоту пульса и является индикатором уровня глюкозы без забора крови.

Прибор был разработан компанией "ОМЕЛОН" совместно с представителями МГТУ им. Н.Э. Баумана.



# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

## НЕИНВАЗИВНЫЙ ГЛЮКОМЕТР-ТОНОМЕТР ЭЛЕКТРОСИГНАЛ ОМЕЛОН В-2

- Контроль над здоровьем без дополнительных затрат и неудобств
- Он выполняет одновременно три функции – автоматически измеряет артериальное давление, частоту пульса и является индикатором уровня глюкозы без забора крови
- Это устройство простое и безопасное в процессе использования, имеет понятный функционал и легкие настройки, с которым разберется каждый
- Использование новейших технологий обеспечивает высокую точность измерений в любой ситуации

# КОМАНДА ПРОЕКТА

Герусова Анна	руководитель	Имеет опыт в роли руководителя
Алексеев Игорь	финансист	Умеет максимизировать прибыль, имеет свой бизнес
Маркелов Михаил	маркетолог	Имеет хорошие показатели продаж
Корнеев Владивла	доктор	Разбирается в болезнях, затронутых в данном проекте

## БИЗНЕС-ИДЕЯ

- **Целевой потребитель:** больные диабетом 1 и 2 типа, заботящиеся о своем здоровье и здоровье своих близких
- **Ценностное предложение:** не оказывает негативного воздействия на кожу; осуществляет постоянный мониторинг; не требует расходных материалов
- **Канал сбыта:** магазины медицинских приборов, аптеки
- **Прогнозный период проекта:** 5 лет, интервал планирования – год.

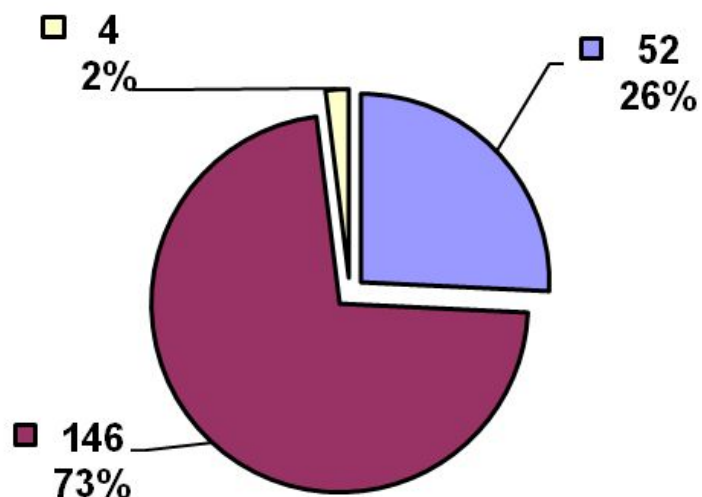
## МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **Исследования рынка:** Сахарный диабет занимает третье место в мире после сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний. По различным источникам, в мире насчитывается от 120 до 180 млн. больных диабетом (2% населения земного шара). Ежегодно число больных увеличивается в среднем на 2%. Согласно официальной статистике, в России зарегистрировано 2,5 млн. человек больных диабетом (1.7% населения России), в т. ч. 375 тыс. человек с диабетом I типа (0.3% населения России) среди них около 17 тыс. детей. По оценкам экспертов, количество не выявленных диабетиков в России составляет порядка 6 млн. человек.



# МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

## Уровень заболеваемости СД в Мире (млн. чел.)



- Больные 1-ым типом диабета (инсулинзависимые)
- Больные 2-ым типом диабета (неинсулинзависимые)
- Дети больные диабетом



# ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА

## *Мировые тенденции:*

- **97% рынка** - инвазивные глюкометры «второго поколения»
- Фокус на «малоинвазивные» устройства – уменьшается диаметр иглы и количество необходимой для анализа крови.
- **3% рынка** – неинвазивные глюкометры
- 1 прибор в продаже – 20 проектов анонсировано.

## *Рыночные потребности:*

- Целевой сегмент (инсулинозависимые больные, в том числе дети) ожидает появления неинвазивного глюкометра с количественным контролем, который упростит их повседневную жизнь.

## *Оценка роста:*

- В мире около **202 млн. человек** больны СД
- Стоимость прибора «**Омелон В-2**» - 7,5 тыс. рублей
- Объем мирового рынка ~ 650 млрд. руб.
- Ежегодная динамика роста рынка – 15 % в год

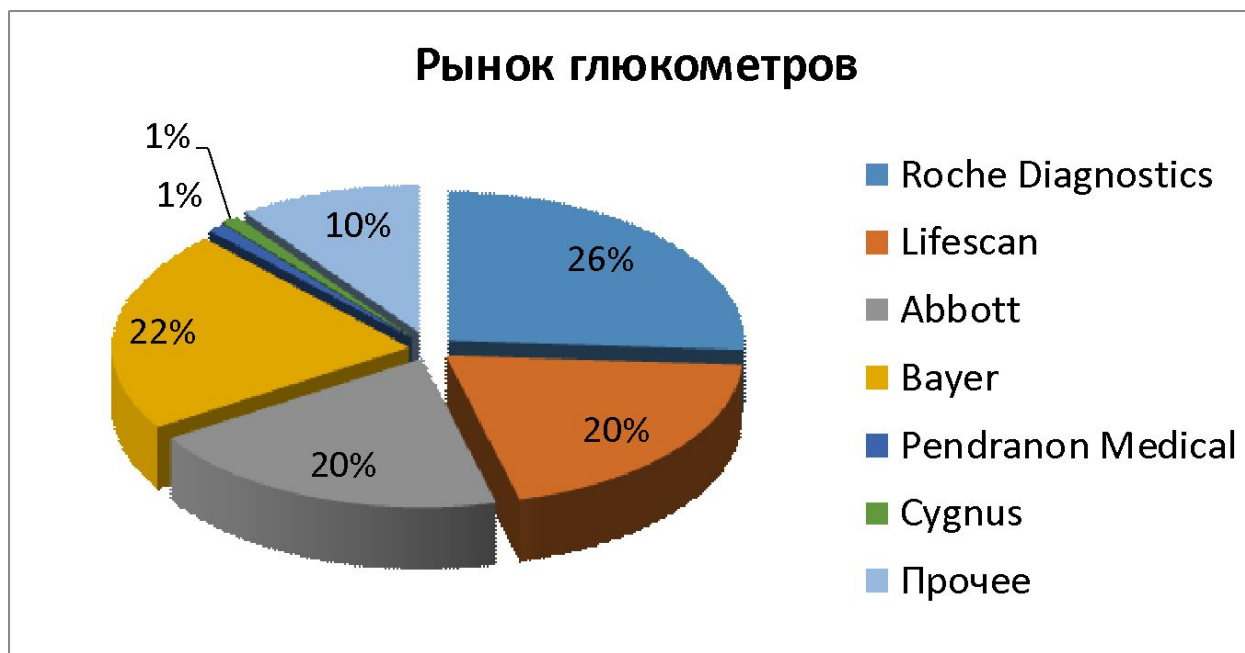
# НАСЫЩЕННОСТЬ РЫНКА

## Традиционные(инвазивные) глюкометры:

- Roche Diagnostics
- Lifescan
- Abbott
- Bayer

## Неинвазивные глюкометры:

- «Pendragon Medical» (Switzerland)
- «Cygnus» (USA)



	OneTouch UltraSmart, компания Lifescan (Johnson&Johnson )	Неинвазивный глюкометр- тонометр Омелон В-2, компания «ОМЕЛОН»
Тип используемого метода	Инвазивный Электрохимический метод - по образцу крови.	Неинвазивный (чрезкожный) мониторинг
Получаемый результат	Количественный	Количественный
Стоимость	4 тыс. руб.	7,5 тыс. руб.
Время проведения анализа	10-20 сек.	5-10 сек.
Необходимость использования расходных материалов	Тест-полоски для проведения анализов. Стоимость 1шт. около 15-20 руб.	4 батарейки АА (работа около 2х месяцев). Стоимость 1шт. Около 60 руб.
Воздействие на кожу	Сильное раздражение кожи от постоянных проколов. Особенно	нет



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Инвестиционные затраты

Общая стоимость настоящего проекта составляет  
**12 000 тыс. рублей** и включает две составляющие:

Статья	Затраты (тыс. руб)
Производственное оборудование, офисное оборудование, мебель	1403
Расходные материалы и комплектующие	1488
Услуги интернет, телефон	50
ФОТ с начислениями	5349
Услуги сторонних организаций	3100
Аренда помещения	110
Маркетинг	500



# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

## Поставки сырья

№	Наименование	Кол-во шт.	Цена тыс. руб.	Стоимость тыс. руб.
<b>Производственное оборудование</b>				
1	Шлифовально-полировальный станок JSSG-10	1	13	13
3	Плоскошлифовальный станок	1	678	678
2	Гильотина ручная JET FS-1636N	1	4,9	4,9
3	Станок настольно-сверлильный ГС2112	1	53,4	53,4
4	Верстак слесарный оборудованный	2	21,9	43,8
5	Радиомонтажный стол	2	29,9	59,8
6	Паяльные станции	2	7	14
7	Мультиметр FLUKE	1	17,7	17,7
8	Измеритель LRC	1	107,5	107,5
9	Лабораторный стол (компьютер, программатор, принтер)	1	30	30

<b>Мебель для производства</b>				
10	Шкаф – кабинка 2-х створчатая для одежды	4	5	20
11	Стул	4	0,5	2
12	Стеллаж размером 3000 x 2000 x 700мм с тремя полками для заготовок	4	2,5	10
13	Шкаф - сейф металлический 2х створчатый	2	2	4
<b>Офисное оборудование</b>				
14	ПЭВМ	7	40	280
15	Принтер	2	10	20
16	Стол офисный	3	4	12
17	Кресло офисное	4	2	8
18	Шкаф офисный для бумаг	3	4	12
19	Сейф	3	4	12
<b>Итого</b>				<b>1402.1</b>
<b>Итого амортизируемое оборудование</b>				<b>1303.2</b>
<b>Итого не амортизируемое оборудование</b>				<b>98.9</b>

# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Затраты на рекламу: 784700 руб + 196800 руб (за один год)

Оплата ком. Услуг: 150000 руб. (в месяц)

Затраты на одну штуку товара: 17-20 руб.

Затраты на персонал: 5200000 руб в первый год

Оборудование:

Производственное: 6630000 руб

Офисное: 131000 руб

Прочие месячные затраты: 125000 руб



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
Знакомство с клиентом	50 тыс. руб.
Разработка продукта	1200 тыс. руб.
Продажа	100 тыс. руб.
Маркетинг	900 тыс. руб.





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# Разработка RoadMap проекта

	2017		2018		2019		2020		2021	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Разрабатываем идею	■									
Собираем команду	■									
Составляем бизнес-план	■	■								
Изучаем рынок	■	■								
Оформление бизнеса (лицензия)		■								
Ищем финансирование		■								
Разрабатываем		■	■	■						
Производим			■	■	■	■	■	■	■	■
Продаем				■	■	■	■	■	■	■
Анализируем поведение потребителей					■	■	■	■	■	■



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

	Важность	Достижимость	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	+	Достижимо, потому что себестоимость мала
Легкость масштабирования	+	+	Достижимо, потому что производство не занимает много времени и средств
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов и услуг	+	+	Достижимо, если будет обратная связь
Высокие первоначальные затраты	+	+	Из-за рекламы
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	+	Потому что данный продукт – новинка и следует все проверить и переделать
Меньше времени на проработку	+	+	Из-за решения проблем



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:

- Поиск «боли» и ее решения

Цена коммерческого предложения: ~17 млн руб.

Так, решая проблему «боли» компании, мы получим большую прибыль



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Позволяет владеть большей долей акций компании, которая на более поздних стадиях растворится при появлении дополнительных собственников	Небольшой объем доступных финансовых средств, Практически невозможно использовать данный источник на следующих этапах развития компании	- нужны большие средства



# ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта	2017	2018	2019	2020	2021
Номер периода	1	2	3	4	5
Выручка без НДС, в тыс. руб	30000	60000	72000	84000	95932,203
Объем инвестиций – 12000 тыс. руб					

Ставка дисконтирования, %	25,00%
NPV, тыс. руб.	135723
PI, коэф.	9,092
IRR, %	-
ROI, %	1409,2
PB, лет	5



## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- **Техническая реализуемость продукции проекта.**  
Высокий уровень квалификации персонала на производстве и профессиональное оборудование = качественная реализация продукции
- **Рыночная реализуемость.**  
По оценке рынка можно сказать, что спрос есть
- **Экономическая реализуемость.**

Высокая окупаемость за счет высокого спроса и низкой себестоимости продукции



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: технологическая ошибка

Инструменты их преодоления: качественная  
организация производства





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Требуется инвестиций: 12000 тыс. руб  
Предлагаемая доля предприятия: 30%