

**ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА
И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Нефтетехнологический факультет, 2 курс

ПРОЕКТ

**«Стальной вертикальный резервуар-SPECIAL с
инновационным способом размыва и откачки
донных отложений»**

Группа № 1

Команда проекта:

Иванова Т.А

Усманова А.Ф

Корнюшенков Д.А

Кирпиченков Н.А

Макаров А.Д

Антонов М.С



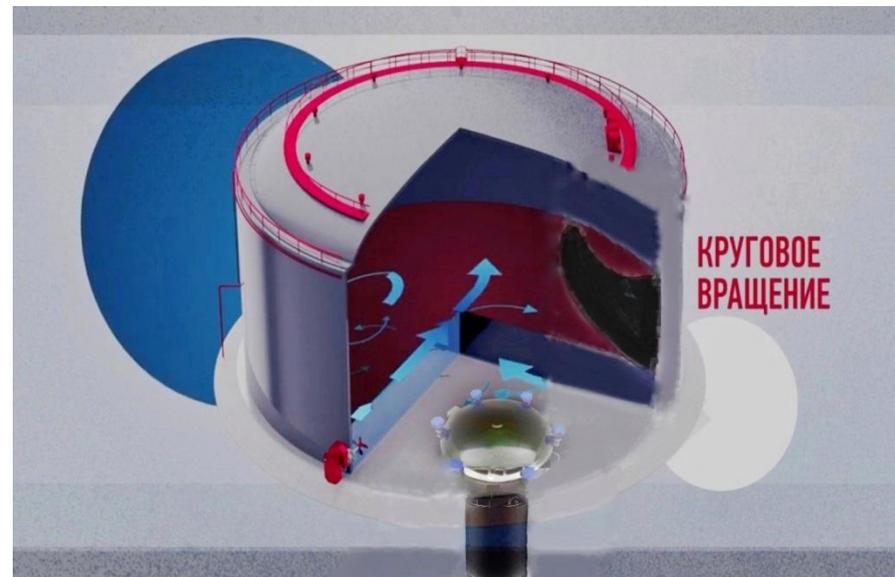
NEOCLEANING

Резервуар-SPECIAL



СПЕКТР РЕШАЕМЫХ ПРОБЛЕМ:

- ✓ ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННОЙ НАДЕЖНОСТИ РЕЗЕРВУАРА
- ✓ СОХРАНЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОГО ПОЛЕЗНОГО ОБЪЕМА РЕЗЕРВУАРА
- ✓ УВЕЛИЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПОСТАВЛЯЕМОЙ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ



УДАЛЕНИЕ
ОТЛОЖЕНИЙ БЕЗ
ВЫВОДА РЕЗЕРВУАРА
ИЗ СТРОЯ

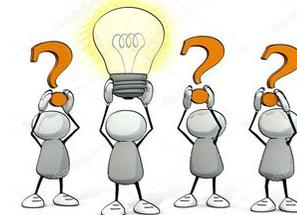
СВЕДЕНИЕ К
МИНИМУМУ
ОТЛОЖЕНИЙ В
МАГИСТРАЛЬНОМ
ТРУБОПРОВОДЕ

ВЫСОКАЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ

МИНИМАЛЬНЫЕ
ЗАТРАТЫ



КОМАНДА ПРОЕКТА



Инженер



Проектирование, разработка, создание прототипа, усовершенствование продукта и его испытание



Финансисты



Поиск денежных средств для развития стартапа, составление отчетов, общение с инвесторами



Коммуникатор



Определение целей коммуникации, путей их достижения, аналитико-прогностическая работа, планирование обратной связи



Маркетолог



Сбор и анализ данных, мониторинг отрасли, проведение маркетинговых исследований, продвижение продукции



Лидер



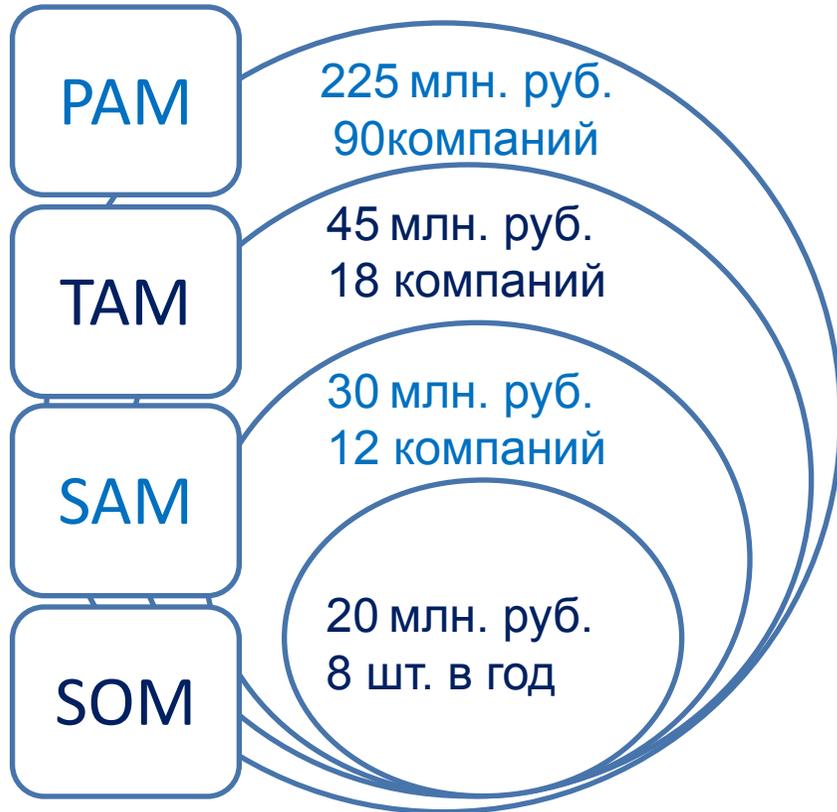
Формулировка задач и целей, поиск ресурсов, организация рабочего процесса



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ценностное предложение	Взаимоотношения с клиентами	Сегменты потребителей
<ol style="list-style-type: none"> 1. ПАО «Транснефть» 2. ПАО «Газпром» 3. ПАО «НК «Роснефть» 4. ПАО «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» 5. ПАО «Татнефть» 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проектирование 2. НИОКР 3. Производство 4. Сервис 5. Доставка 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Новизна 2. Производительность 3. Изготовление на заказ 4. Удобство при использовании 5. Сокращение рисков 	<p>Автоматизированное обслуживание</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нефтедобывающие компании 2. Нефтеперерабатывающие заводы 3. Нефтеперекачивающие станции
	<p>Ключевые ресурсы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Материальные 2. Интеллектуальные 3. Финансовые 4. Персонал 		<p>Каналы распространения</p> <p>Прямые</p>	
<p>Структура расходов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Материальные расходы 2. Расходы на оплату труда 3. Общепроизводственные затраты 4. Прочие расходы 			<p>Потоки доходов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Доходы от разовых сделок 2. Послепродажное обслуживание 	

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА



НОВАЯ
КОНСТРУКЦИЯ
РЕЗЕРВУАРА СО
СЪЁМНЫМИ
ЁМКОСТЯМИ ДЛЯ
СБОРА ДОННЫХ
ОТЛОЖЕНИЙ

ТИП РЫНКА B2B

ПРЕДПОЛАГАЕМАЯ
ЦЕНА
СОСТАВЛЯЕТ 2
500 000 РУБЛЕЙ



- ИНТЕРНЕТ-ПРОДВИЖЕНИЕ
- ДОКЛАДЫ СПЕЦИЛИСТОВ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА КОНФЕРЕНЦИЯХ И СЕМИНАРАХ
- ФИРМЕННЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ЖУРНАЛЫ И ПОЧТОВЫЕ РАССЫЛКИ
- ВСТРЕЧИ С АГЕНТАМИ КОМПАНИИ
- УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ
- НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ЛИТЕРАТУРА

АГЕНТЫ
КОМПАНИИ

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

АНАЛОГ

И
• УСТРОЙСТВО ДЛЯ РАЗМЫВА ДОННЫХ ОТЛОЖЕНИЙ ТАЙФУН 16М

• УСТРОЙСТВО ДЛЯ РАЗМЫВА ДОННЫХ ОТЛОЖЕНИЙ ДЕЛЬФИН



ПЛЮСЫ

- Размыв и предотвращение донных отложений
- Применим для вязких нефтепродуктов
- Диапазон рабочих температур (-45...+40)

МИНУСЫ

- Удаление осадков и механических примесей путем откачивания нефти из резервуара
- Регулярность использования



НОВИЗНА ПРОДУКТА

КОНКУРЕНТН ЫЕ ПРЕИМУЩЕСТ ВА

- ✓ Отделение донных отложений от нефти
- ✓ Удаление отложений без вывода резервуара из строя
- ✓ Максимальное сохранение полезного объема резервуара
- ✓ Качество нефти
- ✓ Минимальные затраты
- ✓ Эффективность
- ✓ Долгосрочность



CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ НА РЫНОК



Мероприятия по выводу продукта на рынок

Межрегиональная специализированная выставка «НЕФТЬ.ГАЗ»

10 000 - 14 000 руб.

Международная конференция «Управление рисками в нефтегазовой отрасли: промышленная и информационная безопасность»

54 000 - 108 000 руб.

Международный форум инновационных решений и технологий нефтегазовой и добывающей отраслей «Разведка, добыча, переработка»

30 000 - 84 000 руб.



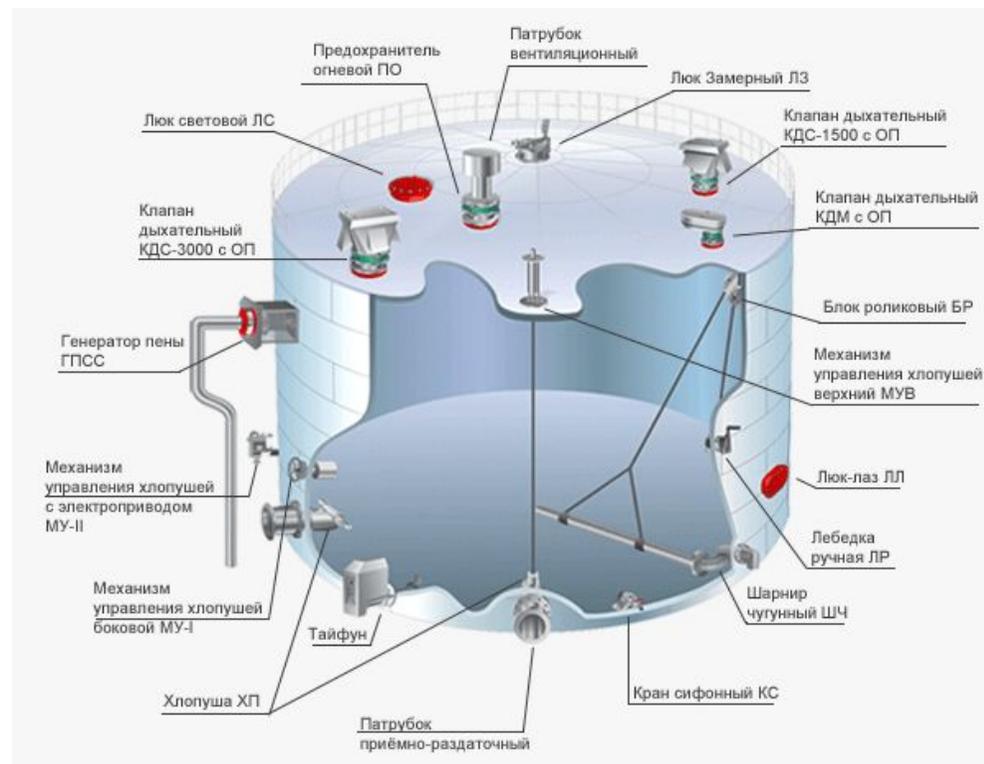
ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПАТЕНТНАЯ ЗАЩИТА

КОНСТРУКЦИЯ РЕЗЕРВУАРА, ОБОРУДОВАННАЯ:

ОТВЕРСТИЯМИ ДЛЯ СЛИВА
РАЗМЫТЫХ ДОННЫХ ОТЛОЖЕНИЙ

ВСТРОЕННЫМИ ПЛАВНИКАМИ И
КЛАПАНАМИ НА ДНИЩЕ

СЪЕМНЫМИ ЁМКОСТЯМИ ДЛЯ
УДАЛЕНИЯ ВЗВЕСИ

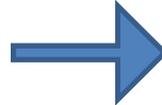


МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Цена лицензии

на основании ставок роялти
составит 3 млн рублей.



Обоснование лицензии

Наша команда считает, что
лицензирование поможет продать
нашу идею стейкхолдерам и всем
остальным лицам,
заинтересованным в нашем
проекте по разработке данного
продукта.

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

Дорожная карта проекта

Описание работ/сроки	2019		2020		2021		2022	
	I	II	I	II	I	II	I	II
Собираем команду и разрабатываем идею		■						
Изучаем рынок и составляем бизнес-план		■						
Оформление бизнеса (лицензия)		■						
Поиск финансирования		■	■					
Разработка			■	■				
Производство				■	■	■		
Продажа					■	■	■	■
Анализ поведения потребителей						■	■	■
Доработки продукта и тех. обслуживание							■	■



МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

START-UP. МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (МИП)

Характеристики модели	Применимость /важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Примечания
Потенциал высоких доходов	+	+	Себестоимость велика, но конкурентов на рынке нет
Легкость масштабирования	+	-	Производство займет много времени и средств
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	Полезный для рынка продукт при должном финансировании
Высокие первоначальные затраты	+	+	На производство и рекламу
Требуется большое количество времени и ресурсов на создание и развитие	+	+	Продукт инновационный, необходимы проверки и доработки
Меньше времени на проработку продукта	+	-	Необходимо продумать каждое составляющее продукта

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

КОММЕРЧЕСКИЕ НИОКР

Основные
параметры НИОКР

- ...

Стоимость НИОКР

- ...

Обоснование
целесообразности

- ...

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Источники финансирования	Преимущества с точки зрения проекта	Недостатки с точки зрения проекта
ЗФ	отсутствие необходимости, возврата средств Полное владение бизнесом, доступность и быстрота мобилизации	Ограниченность средств
Гранты	отсутствие необходимости возврата средств, Полное владение бизнесом	Ограниченность средств, Сложность получения гранта
Субсидии	отсутствие необходимости возврата средств, Полное владение бизнесом	Ограниченность средств, Сложность получения
Средства ВУЗов	отсутствие необходимости возврата средств, Возможность предоставления помещения и технического оборудования, Помощь ВУЗа во многих аспектах	Права на результат интеллектуальной деятельности будут принадлежать ВУЗу, Трудность получения
НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА бизнес-инкубаторы	Предоставление офиса, услуг и технического оснащения, Помощь в поиске инвесторов	Юридическая незащищенность идеи, Невозможность выбрать тип и класс предоставляемой площади, Сложность попадания в бизнес-

технопарк и	можно найти необходимые услуги, возможность размещения компаниями оборудования и лаборатории, возможность встретить компании, с которыми есть точки соприкосновения для взаимовыгодных партнерств	размещены на окраине или за городом, бюрократическая нагрузка для резидентов, обслуживание интересы какой-то конкретной сферы, Сложность в получении положительного решения, для заключения договора
Бизнес- ангелы	Отсутствие залогов, поручительства	Участие инвестора в принятии решений мешает оперативному принятию действий, могут возникнуть проблемы с определением доли в бизнесе
Венчурные фонды	Отсутствие залогов, поручительства, долгосрочное инвестирование, Получение ряда труднодоступных ресурсов	Участие инвестора в принятии решений мешает оперативному принятию действий Могут возникнуть проблемы с определением стоимости вклада инвестора, что ведет к конфликту, связанного с определением долей в бизнесе
Кредиты и займы	Опыт переговоров при согласовании кредита, Опыт работы с документацией, Полное владение бизнесом	Сложность и длительность оформления кредита, Необходимость возврата с процен Риск потери всего

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- Все источники финансирования имеют свои плюсы и минусы. Если в качестве источника выбирать бизнес-ангелов или венчурный фонд, то можно получить необходимые средства и успешно реализовать идею, но при этом необходимо быть уверенным в надежности инвестора и с самого начала выстраивать хорошие партнерские отношения.
- Так же в качестве источника можно выбрать гранты, субсидии, средства ВУЗов, бизнес-инкубаторы. В этом случае можно получить помещение/техническое оборудование на льготных условиях, помощь в некоторых аспектах реализации проекта, но нужно быть готовым к долгому и трудному пути получения финансирования, а также к тому, что может возникнуть проблема нехватки средств
- Нежелательными являются кредиты и займы, так как слишком высокие риски потери. Также невыгодным является источник ЗФ, т.к. количество средств, полученным таким образом, окажется недостаточным



ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Денежные потоки проекта	Периоды (годы) реализации проекта			
	0 (2019)	1 (2020)	2 (2021)	3 (2022)
Чистый доход по проекту
Инвестиционные затраты				
Чистый денежный поток				



Ставка дисконтирования – 25 %

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

РЕАЛИЗУЕМОСТЬ ПРОЕКТА

ТЕХНИЧЕСКАЯ

- Высокий уровень квалификации персонала на производстве и профессиональное оборудование обеспечивается наличием (при необходимости – созданием) производственной структуры, имеющей потенциальную технологическую возможность для выполнения планового комплекса работ требуемого качества и в установленные сроки при оговоренном уровне затрат.

РЫНОЧНАЯ

- Продукт будет востребован на рынке ввиду эффективности, качества и надежности. Спрос будет обеспечен с помощью рекламы, различных мероприятий и конференций.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

- Наш проект окупит свои затраты за счет высокой себестоимости и спроса на рынке.

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски, краткое описание

Мероприятия и инструменты по снижению степени влияния рисков

Риски НИОКР (не реализуемость технологического решения на практике)



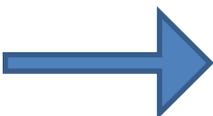
Более глубокое изучение технологической составляющей проекта

Производственные риски (уровень обеспечения производственным оборудованием, поставки сырья)



избежание использования непроверенных технологий, отбор надежных поставщиков

Управленческие риски (недостаточный опыт и квалификация управленческих кадров)



тщательный контроль за формированием команды проекта

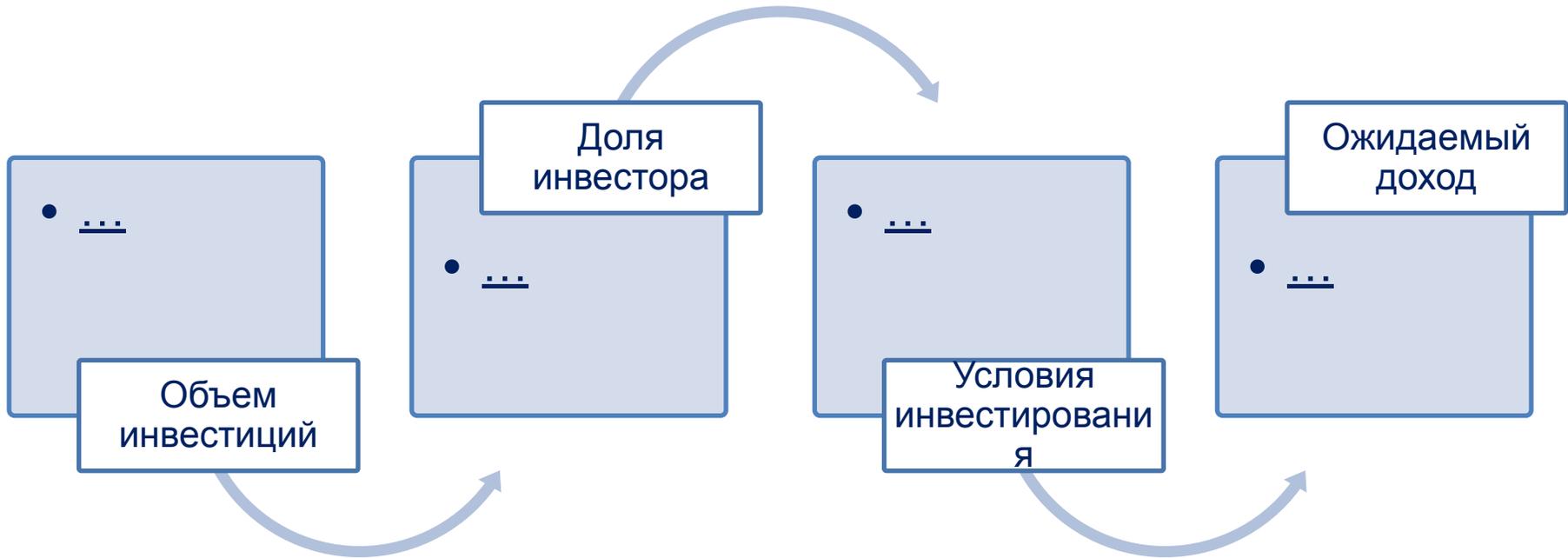
Маркетинговый риск (недостижение заданных объемов реализации продукции, заданных цен реализации)



заключение контрактов на сбыт продукции, проведение грамотного маркетингового исследования рынка, разработки стратегии и плана маркетинга, посещение различных мероприятий и реклама

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ



НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

НАЗВАНИЕ КОМАНДЫ

(КОМПАНИИ)

Ф.И.О. УЧАСТНИКОВ КОМАНДЫ

ТЕЛЕФОН

E-MAIL

СОЦ.СЕТИ

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

