

# ПРОЕКТ: КОМПЬЮТЕРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МЕДИЦИНСКИХ ДАННЫХ

Пешнина Дария, физический факультет

Шеламов Антон, физический факультет

Гонопольский Марк, ВМК

Кобзев Александр, экономический факультет

Саитов Шамиль, экономический факультет

Маколдин Станислав, геологический факультет

# Бизнес-концепция

- Мы создаем программное обеспечение, которое позволяет осуществлять защиту медицинских данных в больницах, поликлиниках, медицинских центрах от несанкционированного доступа.
- Программное обеспечение предоставляется компаниям, которые занимаются компьютерной безопасностью на основе продажи лицензии.

# Ключевые характеристики продукта

- Защита данных
  - Уникальный код: шифрование данных
  - Дешифровка: уникальный ключ только у потребителя
- 
- Надёжность
  - Безопасность
  - Доступная стоимость

# Анализ конкурентов

- Касперский
- Код Безопасности

Основным преимуществом нашего продукта является **особенность хранения данных (даже в случае их утери ими не могут воспользоваться)**, у конкурентов же основная задача – ограничить и минимизировать возможность доступа у злоумышленников к данным.

# Целевой рынок

- Продажа продукта другим компаниям
- Поддержка продукта и сопровождение, что станет источником постоянного дохода
- Компании-клиенты будут оплачивать «подписку» на продукт, чтобы получать техническую поддержку
- В дальнейшем планируется осуществлять продажу нашего продукта как компаниям, так и отдельным людям, медицинским центрам и т.п.
- Возможно производство собственных технологий и распространение их вместе с этим продуктом.

# Бизнес-модель

|  |   |  |
|--|---|--|
| <b>Ключевые партнеры</b><br>Компании, специализирующиеся на компьютерной защите данных<br>Компании, обеспечивающие специальным компьютерным оборудованием. | <b>Ключевые виды деятельности</b><br>Создание программного обеспечения для защиты медицинских данных и технологий, используемых в медицине;<br>выпуск и сопровождение программного обеспечения. | <b>Предоставленная ценность</b><br>Предоставляется экземпляр определенного программного продукта, выпущенного компанией, после чего происходит консультация по его установке и использованию |
| <b>Клиенты (кому помогаем?)</b><br><br>Компании, специализирующиеся на компьютерной защите медицинских данных  | <b>Ключевые ресурсы</b><br><br>Компания (юридическое лицо), которая владеет серией программных продуктов.<br>Команда специалистов, разрабатывающая качественный продукт                         | <b>Схема взаимодействия с клиентом</b><br>Схема B2B<br>Предлагаем программное обеспечение компаниям (продаем лицензию)   |
| <b>Издержки</b><br>Вкладываем время на реализацию проекта),<br>Расходы на зарплату сотрудникам, налоги, помещения, оборудование, технологии.               | <b>Доходы</b><br>Продажа лицензии на использование программного обеспечения<br>онлайн поддержка.<br>Консалтинг.   | <b>Каналы сбыта</b><br>Взаимодействие с техническим отделом компаний-клиентов  |

# Технические характеристики

- Масштабируемое ПО
- Сервер
- Помещение для оборудования, программистов, команды

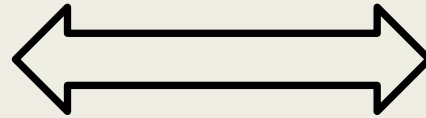
# Финансовый план

| Доходы                               | 2019        |             |             |           | 2020       |            |            |            | 2021       |            |            |            | 2022        |             |             |             |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                                      | 1 кв        | 2 кв        | 3 кв        | 4 кв      | 1 кв       | 2 кв       | 3 кв       | 4 кв       | 1 кв       | 2 кв       | 3 кв       | 4 кв       | 1 кв        | 2 кв        | 3 кв        | 4 кв        |
| Продажа права на использование софта | 870         | 950         | 1000        | 1200      | 1400       | 1500       | 1630       | 1700       | 1850       | 2000       | 2150       | 2250       | 2400        | 2500        | 2600        | 2700        |
| Продажа консультационных услуг       | 20          | 22          | 26          | 28        | 29         | 30         | 30         | 31         | 35         | 40         | 45         | 50         | 60          | 70          | 80          | 90          |
| <b>Расходы</b>                       |             |             |             |           |            |            |            |            |            |            |            |            |             |             |             |             |
| ФОТ                                  | 540         | 540         | 576         | 576       | 630        | 630        | 720        | 720        | 900        | 900        | 990        | 990        | 1170        | 1170        | 1260        | 1260        |
| Амортизация оборудования             | 25          | 25          | 25          | 25        | 25         | 25         | 25         | 25         | 25         | 25         | 25         | 25         | 25          | 25          | 25          | 25          |
| Аренда                               | 120         | 120         | 122         | 122       | 125        | 125        | 127        | 127        | 129        | 129        | 130        | 130        | 133         | 133         | 134         | 134         |
| Маркетинг и реклама                  | 600         | 450         | 390         | 390       | 300        | 300        | 300        | 300        | 210        | 210        | 210        | 210        | 200         | 200         | 200         | 200         |
| Налоги                               | 30          | 30          | 35          | 35        | 40         | 40         | 43         | 43         | 47         | 47         | 50         | 50         | 53          | 54          | 56          | 58          |
| Непредвиденные расходы               | 50          | 50          | 40          | 40        | 40         | 40         | 40         | 40         | 42         | 42         | 42         | 42         | 45          | 45          | 45          | 45          |
| <b>Итого текущие расходы</b>         | 1365        | 1215        | 1188        | 1188      | 1160       | 1160       | 1255       | 1255       | 1353       | 1353       | 1447       | 1447       | <b>1626</b> | <b>1627</b> | <b>1720</b> | <b>1722</b> |
| <b>Итого:</b>                        | <b>-475</b> | <b>-243</b> | <b>-162</b> | <b>40</b> | <b>269</b> | <b>370</b> | <b>405</b> | <b>476</b> | <b>532</b> | <b>687</b> | <b>748</b> | <b>853</b> | <b>834</b>  | <b>943</b>  | <b>960</b>  | <b>1068</b> |



# Предложение инвестору

Инвестиции 3 500 000  
руб



30 % от стоимости  
компании

Срок окупаемости проекта: 3 года

| Чистая прибыль за год |           |           |           |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|
| 2019 г                | 2020г     | 2021г     | 2022г     |
| -840 000              | 1 520 000 | 2 820 000 | 3 805 000 |

**Доход инвестора за 2022 год = 1 141 500 руб**

**Спасибо за внимание!**