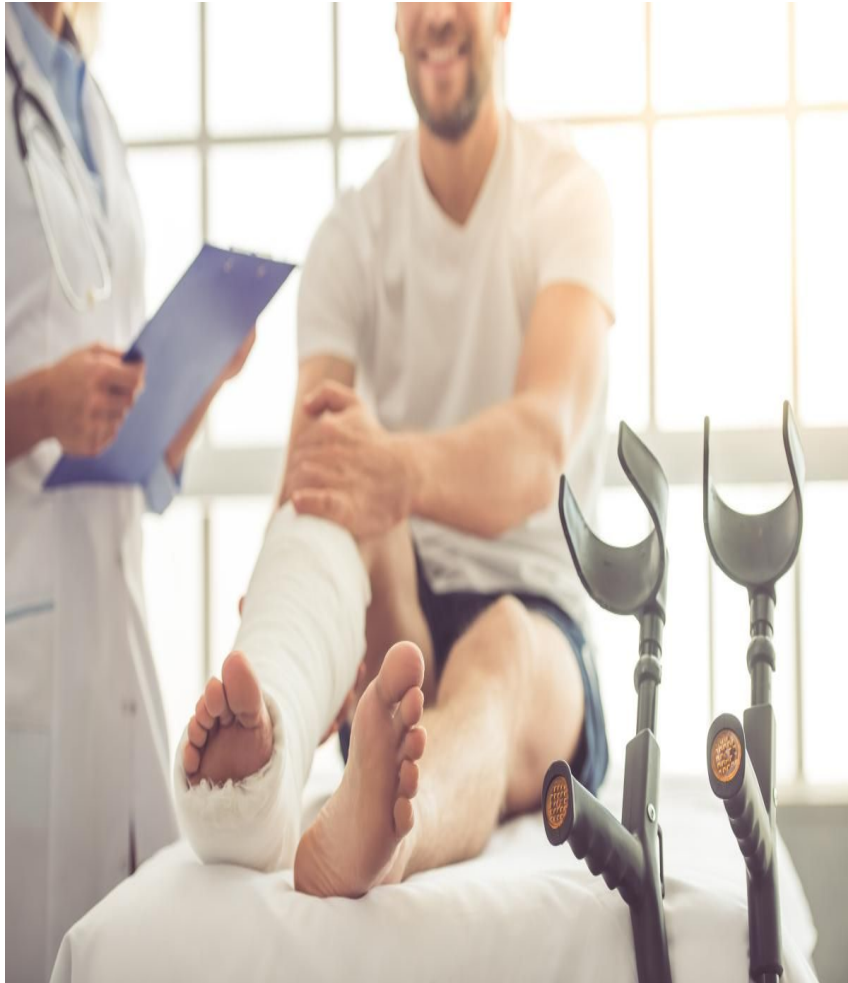


**«СОЗДАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА
ПО РАЗРАБОТКЕ И ВНЕДРЕНИЮ НОВЫХ
МАТЕРИАЛОВ И ИМПЛАНТАТОВ НА РЫНОК
ОРТОПЕДИЧЕСКИХ УСЛУГ»**

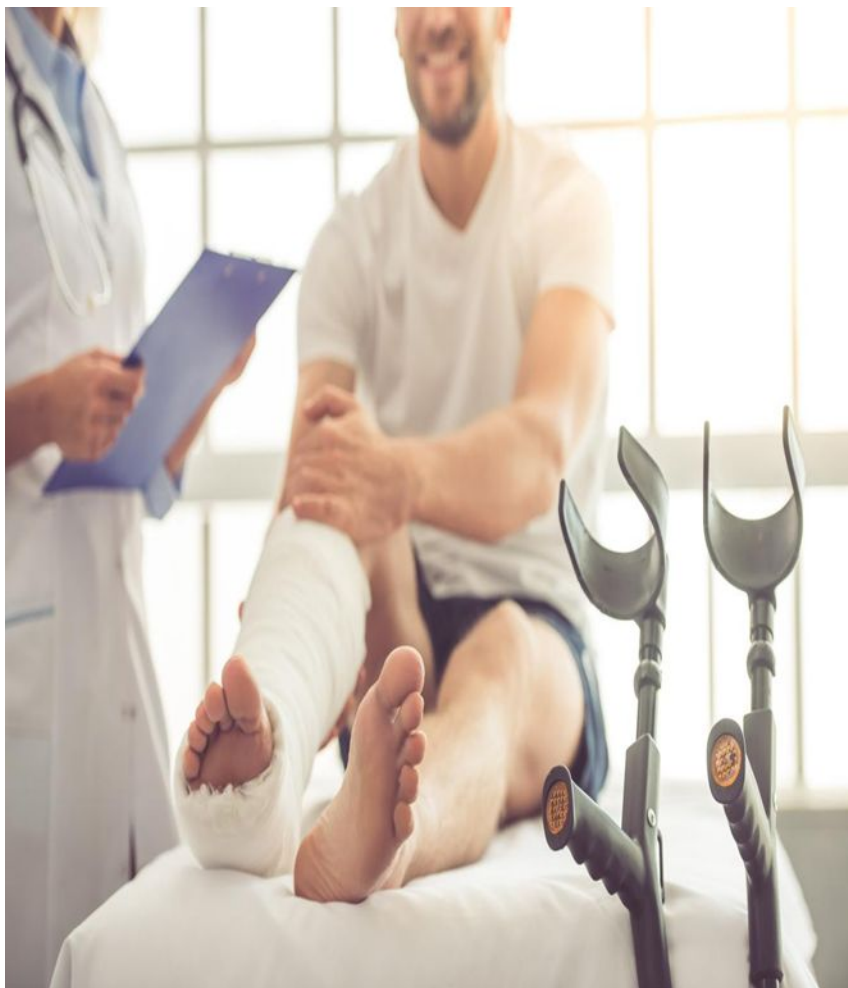
**Сугежик
Ланалия Б1207**

ПРОДАВАЕМЫЙ ПРОДУКТ



Модифицированные интрамедуллярные спицы для травматологии и ортопедии предназначены для лечения тяжелых травм и их последствий, не срастающихся переломов, ложных суставов, осложнений в процессе остеосинтеза, тяжелых ортопедических заболеваний, включая врожденные (например: несовершенный остеогенез, фосфат-диабет).





Модифицированные интрамедуллярные спицы - ортопедические имплантаты изготовленные из титановых сплавов ВТ 6 и ВТ 16 (поверхностный слой которых находится в субмикроструктурном состоянии), с наноструктурным кальций фосфатным покрытием. Данное биоактивное покрытие позволяет повысить биосовместимость покрытия с человеческим организмом.



КОМАНДА ПРОЕКТА

ФИО	Роли в команде	Обоснование
Чан Т	Финансовый директор	Управление финансами проекта
	Инженер проектировщик	Проектирование и разработка продукта
Сугежик Л.А	Маркетолог	Компетенция и опыт
Нгуен М	Менеджер по закупкам	Закупка товаров у поставщиков
Бааженова Е.К	Менеджер продажам	Продажа конечного продукта

БИЗНЕС-ИДЕЯ

- **Целевой потребитель:** Травматологические и ортопедические учреждения (как государственные, так и коммерческие), Сибири, Дальнего Востока, Урала, других регионов РФ, стран ближнего зарубежья и стран Евросоюза.
- **Ценностное предложение:** Изготовленные из титановых сплавов ВТ 6 и ВТ 16 с наноструктурным кальций фосфатным покрытием. Данное биоактивное покрытие позволяет повысить биосовместимость покрытия с человеческим организмом. Нет аналогичного продукта.
- **Прогнозный период проекта:** 3 года



МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **Продукт:** Модифицированные интрамедуллярные спицы
- **Цена:** Стоимость одного изделия 150рублей.
- **Каналы дистрибуции:** Травматологические и ортопедические учреждения.
- **Продвижение:** Реклама в СМИ , участие в выставках и на сайтах.



РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: Спицы Киршнера и гипс.
- Новизна: Аналогичного продукта нет ни в России, ни за рубежом.
- Преимущества : Изготовленные из титановых сплавов ВТ 6 и ВТ 16 с наноструктурным кальций фосфатным покрытием. Данное биоактивное покрытие позволяет повысить биосовместимость покрытия с человеческим организмом.

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования: 1 180 000 руб.

Производственная себестоимость:

- Материал и комплектующее: 64 000 000 руб.
- Зарплата производственного персонала за 3 года: 6 840 000 руб.
- Начисления на зп за 3 года: 3 315 960 руб.
- Административные расходы за 3 года: 144 000 руб.



ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Разработка	4 347 844 руб.
Продажа	120 000 000 руб. (за 3 года)
Маркетинг	1 820 500 руб. (за 3 года)
Сертификация	500 000 руб.



НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ



- Разработка будет оформляться в качестве патента.
- Применим способ коммерциализации в качестве продажи товара.
- Разработка товарного знака.
- Получение охранного документа



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА

- Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии рассчитывалось по системе «Роялти»
- Цена лицензии – 1 200 000 руб.
- Лицензия не покрывает затраты на разработку, но дает плюс при продаже нашего продукта.



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)

	2019		2020		2021	
	I	II	I	II	I	II
Разрабатываем идею	■					
Собираем команду	■					
Разрабатываем бизнес-план	■					
Изучение рынка	■					
Оформление лицензии и патента		■				
Поиск инвесторов		■				
Производство товара			■	■	■	■
Продвижение товара			■	■	■	■
Продажа товара					■	■

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Характеристика модели	Применимость/важность проекта +/-	Достижимость +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	+	Доход от 30 до 120 млн руб.
Легкость масштабирования	+	+	Легко создавать большое количество продукта (маленькая цена материала 40 руб за единицу)
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов	+	+	Долгосрочный, так как новый продукт на рынке ортопедических и травматологических услуг.
Высокие первоначальные затраты	+	+	Первоначальные затраты - 4 347 844 руб.
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	-	-	Большого количества времени не требуется, так как производство продукта не сложное. Главное найти инвестиции.
Меньше времени на проработку продукта	+	+	Не должно занимать много времени, так как производство продукта не сложное.

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Временные затраты	Временные затраты	Безвозмездная основа и решение проблем в области научных исследований
Бизнес-ангелы	Быстрое принятие решения	Бизнес-ангелы заинтересованы только в высокотехнологичных проектах	Быстрое принятие решений

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта	2019	2020	2021	Итого
Чистый доход (млн. руб)	18,95	72,88	99,80	191,63
Инвестиционный доход (млн.руб)	9,95	24,10		34,05

Ставка дисконтирования (%)	25,00
N_{pv} , млн руб	74,50
P_i , коэф	2,19
Ro_i , %	5
P_b , лет	2

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- **Техническая реализуемость проекта.**
 - Есть все условия для производства продукта
- **Рыночная реализуемость.**
 - Есть потребность в данном продукте, так как данный продукт биосовместимый и лечит тяжелые заболевания
- **Экономическая реализуемость.**
 - Окупит свои затраты и является прибыльным вложением



РИСКИ ПРОЕКТА

- Появление более новых продуктов
- Недостаточный уровень квалификации работников
- Оборудование может выйти из строя
- Невыполнение обязательств поставщиков



ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Требуемые инвестиции - 4 347 844 руб.

Предполагаемая доля предприятия – 13%

