

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





Создание международного центра по разработке и внедрению новых материалов и имплантантов на рынок ортопедических услуг

Гарбар А. С.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт:

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.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Председатель	Человек, который будет направляющим звеном в проекте
Оформитель	Человек, отвечающий за оформление всей документации в соответствии с требованиями
Критик	Человек, который будет критиковать и выявлять слабые стороны проекта
Рабочая пчелка	Человек, который будет исполнять задачи поставленные председателем
Завершающий	Человек, который будет делать выводы из полученных срединных результатов и в конце подводящий общий итог



БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- **целевой потребитель:** Потенциальными покупателями являются травматологические и ортопедические учреждения (как государственные, так и коммерческие), Сибири, Дальнего Востока, Урала, других регионов РФ, стран ближнего зарубежья и стран Евросоюза.
- **ценностное предложение:** Данная продукция позволяет существенно сократить сроки лечения с использованием аппаратов Илизарова, особенно в случае таких тяжелых врожденных заболеваний, как несовершенный остеогенез, фосфат-диабет.
- **прогнозный период проекта – 3 года**

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **Продукт (Product):** Модифицированные интрамедуллярные спицы
- **Цена (Price):** Стоимость одного изделия 150 рублей
- **Каналы дистрибуции (Place):** Интернет-магазин, фирменный магазин
- **Продвижение (Promotion):** Реклама в специализированных СМИ (журналы, каталоги мед. техники), участие в выставках, тиражирование рекламных материалов



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: без биоактивного покрытия - спицы Киршнера
- Новизна: В настоящее время аналогичного продукта нет ни в России, ни за рубежом.
- Преимущества: 1. Нет неблагоприятных реакций на разделе сред спица-кость, т.к. благодаря биопокрытию не происходит осложнений при контакте металла с агрессивными жидкостями, протекающими в человеческом организме. 2. Ускорение процессов репарации костной ткани в месте повреждения. 3. Возможность лечения тяжелых ортопедических заболеваний, ранее практически не поддававшихся лечению.

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования 1180 000 руб

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие титановая заготовка для спицы, биоактивного покрытия
- Зарплата производственного персонала: от 20 до 40 тыс. руб.
- Начисления на з.п. В компании применяется окладная система оплаты труда плюс ежемесячная премия по итогам работы предприятия
- Административные расходы: аренда, связь, сертификация, налоги, маркетинг, оборудование

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на

рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Участие в выставках новой медицинской техники, командировки	200 000
Тиражирование рекламных материалов	50 000
Разработка сайта	30 000
Поддержка сайта	50 000
Реклама в специализированных СМИ	100 000

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP- стратегия проекта (как будете защищать ИС)

Будет осуществлена сертификация продукта в
размере 500 000 рублей.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии: МЗ РФ

Цена лицензии: 500 тыс. руб.

Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: Для организации серийного производства продукции и начала официальных продаж на территории РФ и за рубежом.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)

Разработка RoadMap проекта

Планируемая выручка от реализации. 1 год - 30 000 000;
2 год - 90 000 000; 3 год - 120 000 000
Стоимость арендной платы в первый год будет составлять 540 тыс. руб., включая затраты на коммунальные платежи (вода - теплоснабжение и электроэнергия). Далее предполагается ежегодное увеличение не более чем на 15% в год.



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

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

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-
Потенциал высоких доходов	+	+
Легкость масштабирования	+	+
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	-	+
Высокие первоначальные затраты	+	+
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	-	+
Меньше времени на проработку продукта	-	-



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: я. Если условно принять, что количество мужчин приблизительно равно количеству женщин, то количество переломов составит $145,2 * 0,18 * 0,5 + 145,2 * 0,08 * 0,5 = 13,1 + 5,8 = 18,9$ млн. переломов. Если 10 % таких больных будет пролечено одной интрамедуллярной спицей (остальные 90 % другими методами – гипс, шины, пластины и др.), то потенциальный рынок составит 1,89 млн. спиц. С учетом стоимости продажи (за 1 спицу – 150 рублей), потенциальный объем рынка в денежном выражении составит – 283,5 миллионов рублей.

Цена коммерческого предложения: 4 347 844 руб

Обоснование целесообразности коммерциализации по модели «Коммерческий НИОКР»: Доля рынка для этого продукта составит 84 млн. €, причем, учитывая естественный прирост населения 0.8 %, он будет увеличиваться на 672 000 € в год.



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	-	-	-
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Легкодоступность	Долгое рассмотрение заявок	Поддержка вузов, бизнес инкубаторов
Бизнес-ангелы	Готовность инвесторов рисковать	Обеспечивается финансовая и экспертная поддержка компаний на ранних этапах развития	Они могут предоставить как кредит на развитие бизнеса, так и кредит на открытие бизнеса.
Венчурные фонды	Предлагают стартапам знающих и опытных консультантов, которые могут помочь в развитии молодой компании	Ожидают достаточно большую отдачу на каждый вложенный доллар	Заинтересованы в успехе, потому что в этом, соответственно, их материальная выгода тоже.



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- **Техническая реализуемость продукции проекта.** Модифицированные интрамедуллярные спицы - ортопедические имплантаты изготовленные из титановых сплавов ВТ 6 и ВТ 16 смогут быть созданы через полгода разработок
- **Рыночная реализуемость.** Спрос на рынке существует, т.к. продукт обеспечивает быструю реабилитацию без негативных последствий
- **Экономическая реализуемость.** Проект окупит свои затраты



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: некачественные материалы, отказ от сертификации продукта.

Инструменты их преодоления: отбор поставщиков по определенным критериям, предоставление полной документации для получения сертификата на продукт.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Для реализации проекта необходимы стартовые инвестиции порядка 5 млн. руб. на приобретение оборудования, проведение маркетинговых мероприятий, закупку комплектующих и заработную плату на первые полгода.

Соинвестору мы готовы предоставить 20% от полученной прибыли.