

**ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА
И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Факультет архитектуры и дизайна, 3 курс

ИТОГОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

**Разработка дизайна элементов городских
инженерных систем**

**Габдушева София Руслановна
Сливкина Мария Александровна**

Группа № 293

ПРОДУКТ ПРОЕКТА

Описание продукта

- Индивидуальный дизайн люков в качестве арт-объектов, которые могут нести в себе некую информацию, например карты маршрута или рекламу.

Решаемая проблема

- Благоустройство территории с помощью оформления инженерных систем.

Ценность продукта

- Данный дизайн проект не имеет аналогов как в Самарской области, так и в других регионах России.

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

КОМАНДА ПРОЕКТА

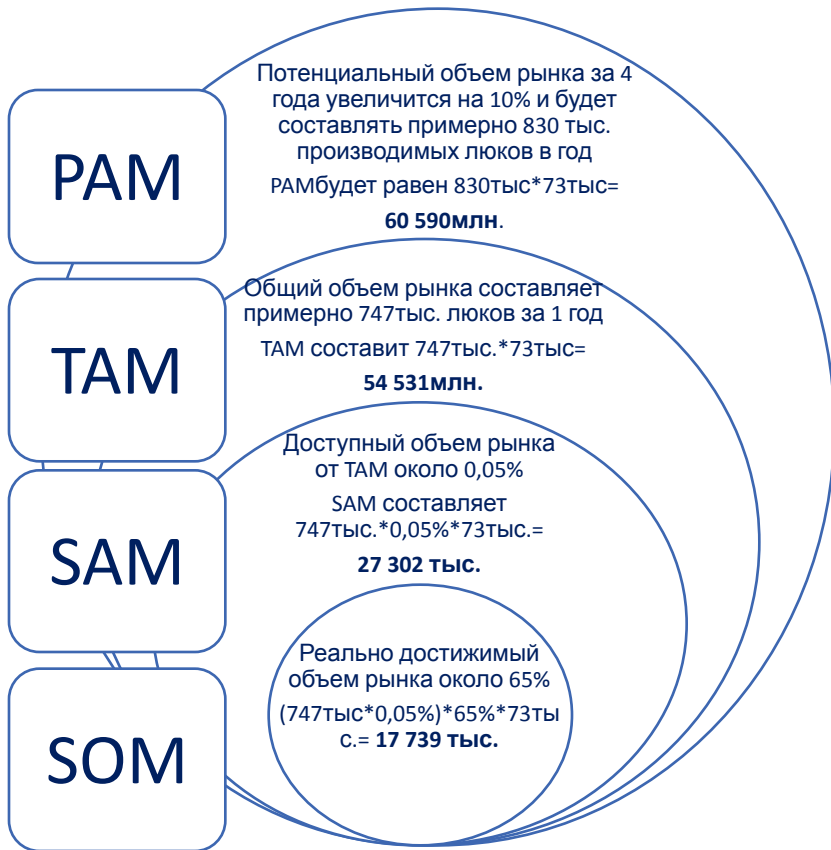
Функция	ФИО человека, исполняющего функцию	Обоснование назначения
Руководители проекта	Габдушева С.Р. Сливкина М.А.	Бизнес-партнеры
Финансист	Сливкина М.А.	Ведущий документации по финансовым вопросам
Коммуникатор	Сливкина М.А. Габдушева С.Р.	Поиск заказчиков, партнеров и инвесторов
Инженер проекта	Габдушева С.Р.	Ведущий документации по техническим вопросам
Маркетолог	Габдушева С.Р. Сливкина М.А.	Реклама проекта

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

<p>8. Ключевые партнеры</p> <p>Литейные компании, курьерская доставка, инвесторы, ВУЗ</p>	<p>7. Ключевые виды деятельности</p> <p>Производство</p> <p>Привлечение заказчиков</p> <p>Маркетинг</p>	<p>2. Ценностное предложение</p> <p>Благоустройство территории с помощью оформления инженерных систем (крышек канализационных люков).</p> <p>Разработка уникального дизайна люков.</p> <p>Эксклюзивные услуги, конкурентоспособные цены, индивидуальный подход к каждому клиенту</p>	<p>4. Взаимоотношения с клиентами</p> <p>Служба технической поддержки/обратной связи</p>	<p>1. Сегменты потребителей</p> <p>Государство</p> <p>Вуз</p> <p>Юридические и физические лица</p>
<p>9. Структура расходов</p> <p>Закупка материала, изготовление, заработная плата персоналу, налоги</p>	<p>3. Каналы распространения</p> <p>Прямые: Телемаркетинг (по телефону), Интернет сайт</p> <p>Самостоятельная продажа товара</p> <p>Косвенные: Сарафанное радио,</p> <p>Реклама, продажа на интернет площадках</p>	<p>5. Потоки доходов</p> <p>Разработка индивидуального дизайна, быстрые сроки изготовления, оборудование антивандальными системами</p>		

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА



Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

АНАЛОГИ

- ЛитИнпром (Верхняя Пышма)

НОВИЗНА ПРОДУКТА

- Изготовление люка с индивидуальным дизайном
- Использование системы безопасности

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Разработка индивидуального дизайна любой сложности
- Оборудование люка шарниром и запорным устройством

• 1 500 000

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ, ВСЕГО, руб. за 1 месяц

• 78 520

В том числе на ИССЛЕДОВАНИЯ, руб.

• 15000

В том числе на ОБОРУДОВАНИЕ, руб.

• 1 406 480

В том числе ПРОЧИЕ ЗАТРАТЫ, руб.

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ НА РЫНОК

Мероприятия по выводу продукта на рынок	Стоимость мероприятий, руб.
Разработка сайта	30 000
Поддержка сайта	50 000
Создание рекламных материалов (создание 5 новелл – рекламного-медийного ролика 10 минут; Рекламный ролик для радиослушателей; Подготовка печатных материалов, разработка	1 600 000

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА. ВЫВЕДЕНИЕ НА РЫНОК

1. Каскадная система разработки

1.1 Данный проект находится на уровне планирования

УГТ: Получено экспериментальное подтверждение возможности применения

2. Умное проектирование: CAE – Computer-Aided Engineering – компьютерный инжиниринг (мультимедицициплинарные наукоемкие инженерные расчеты).

3. Барьеры, которые могут возникать на пути удовлетворения данной потребности

1. Удовлетворение потребности невозможно пока не будет разработана новая система безопасности
2. Финансовый барьер
3. Ощущение высоких рисков, связанных с товаром, и сомнения в оправданности покупки

[Разработка дизайна элементов городских инженерных систем](#)

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Патентная защита

Индивидуальный дизайн для крышки люка, изготовленного из чугуна диаметром по ГОСТу с помощью литья в песчаные либо холодно твердеющие формы, содержащий пешеходную или автомобильную обечайку, а также замковую систему: шарнир и запорное устройство

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

1. Разработка индивидуального дизайна люков – это новый способ оформления инженерных систем с заменой существующих на дизайнерские.

2. <https://patentscope.wipo.int/>

3. Ключевые слова, словосочетания, по которым осуществлялся поиск:

Индивидуальный дизайн, промышленный дизайн, дизайн инженерных систем, дизайн крышки канализационного люка

4. **Ближих технических заданий найдено не было**

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

1. Описание придуманного знака:

Логотип был разработан для базовой концепции совместного бренда. Так как мы являемся не только архитекторами-реставраторами и дизайнерами интерьера, среды, а еще и графическими дизайнерами промышленного производства, поэтому логотип должен быть един.

На данном логотипе вы можете увидеть наши инициалы «М» и «S» (Mary и Sofi), они берут на себя главную роль. Фон выполнен в виде увеличительного стекла, как у микроскопа, а также напоминает нам дизайн канализационного люка, разработкой и дизайном которого мы занимаемся.

Шрифт и прорисовка самих букв тоже была подобрана не просто так, в композиции, где «S» выполняет так же функцию «&» (соединительного символа), нужно было подобрать шрифт, который бы не перегружал логотип. Было принято, что логотип будет из простых линий, а их переплетение создаст единый контур.



2. Классы МКТУ, в которые входят выбранные виды товаров (работ, услуг):

Класс – 37

Класс включает, в основном, услуги в области строительства, а также услуги по реставрации объектов в их первоначальном виде, или их сохранения без изменения их физических или химических характеристик.

3. По показателям источников информации похожих товарных знаков найдено не было.

4. Близких аналогов товарного знака и знака обслуживания найдено не было

[Разработка дизайна элементов городских инженерных систем](#)

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

1. Место заключения договора: г. Самара.

2. Дата заключения договора: 24.11.2022.

3. Стороны договора: Лицензиар и Лицензиат

3.1. Лицензиар: ArhS&M

3.2. Лицензиат: Buntarka

4. Предмет договора: Разработка индивидуального дизайна крышки люка

5. Условие использования РИД (дизайна)

5.1. Разрешенные способы использования РИД:

- Использование Индивидуального дизайна (далее – «ИД») в составе производства обновленных канализационных люков и использование шарнира и запорного устройства в качестве антивандальных мер (далее – «готовый продукт»)
- Возможность использования ИД на крышке люка в рекламных, коммуникационных и иных мероприятиях допускается. Лицензиар не предоставляет Лицензиату право на использование изображения без предварительного согласования в дальнейшем в изотоплении атрибутики, афиш, листовок, сувенирной продукции и других информационных и видео — материалов.
- Переход исключительного права на ИД и самого продукта к новому правообладателю не является основанием для изменения или расторжения настоящего договора.
- По данному договору, Лицензиар не несет ответственности в ИД изменений, сокращений и дополнений при его использовании на готовом продукте.
- Подписывая настоящий договор, Лицензиар также дает согласие Лицензиату предоставлять право использования ИД и готового продукта другому лицу (сублицензионный договор). По сублицензионному договору сублицензиату могут быть предоставлены права использования ИД и готового продукта только в пределах тех прав и тех способов использования, которые предусмотрены настоящим договором для Лицензиата. Ответственность перед Лицензиаром за действия сублицензиата несет Лицензиат.
- Лицензиат, будучи обладателем исключительных прав на ИД, вправе распоряжаться принадлежащим ему исключительным правом на него любым не противоречащим закону способом, в том числе путем отчуждения другому лицу или предоставления другому лицу права использования ИД при предварительном согласовании с Лицензиаром.

5.2. Разрешенная территория использования РИД: Российская Федерация.

5.3. Разрешенный срок использования РИД: бессрочный

5.4. Вид лицензии: Исключительная лицензия, Лицензиар сохраняет право самостоятельного использования РИД

6. Размер и порядок уплаты вознаграждения за использование РИД: Пищите способ расчета цены лицензии (паушальный платеж, роялти) и цену лицензии (этап 2 данного задания).

6.1. За использование готового продукта с ИД по настоящему договору Лицензиат выплачивает Лицензиару вознаграждение в размере 80 тыс. рублей.

6.2. Вознаграждение выплачивается Лицензиару одновременно в течение банковских дней с момента передачи Лицензиату готового продукта с ИД в порядке, предусмотренном ст. 7

настоящего договора, путем перечисления денежных средств на счет Лицензиара, указанный в п. 8.1. настоящего договора.

6.3. Обязательства Лицензиата по уплате вознаграждения считаются исполненными с момента списания денежных средств с его расчетного счета.

3.4. Все сборы, налоги и другие расходы, связанные с заключением и выполнением настоящего договора, стороны несут самостоятельно в соответствии с законодательством РФ.

7. Порядок передачи готового продукта с ИД и прав на его использование

7.1. В течение дней со дня подписания настоящего договора Лицензиар передает Лицензиату готовый продукт с ИД. Договора в письменной форме и в электронной форме на оптическом диске -R (исключая возможность изменения информации) в форматах «doc» или «pdf».

7.2. Материальный носитель Произведения передается Лицензиату в собственность по акту приема-передачи Произведения и накладной, подписываемыми Сторонами.

7.3. С момента подписания акта приема-передачи готового продукта с ИД Лицензиат приобретает права на использование готового продукта с ИД в соответствии с условиями настоящего договора.

8. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон

Лицензиар

Юр. адрес:

Почтовый адрес:

ИНН:

КПП:

Банк:

Рас./счѐт:

Корр./счѐт:

БИК:

Лицензиат

Юр. адрес:

Почтовый адрес:

ИНН:

КПП:

Банк:

Рас./счѐт:

Корр./счѐт:

БИК:

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Основные параметры лицензионного договора

- Лицензиар, являясь обладателем исключительных прав на канализационный люк с индивидуальным дизайном (далее по тексту – «готовый продукт с ИД»), предоставляет Лицензиату право использования готового продукта с ИД в качестве индивидуальной собственности Лицензиата, а Лицензиат за предоставление этих прав уплачивает Лицензиару вознаграждение в размере 80 тыс. руб.
- Лицензиар предоставляет Лицензиату право использования готового продукта с ИД на территории РФ.

Цена лицензии

- паушальный платеж
80 тыс. руб.

Обоснование целесообразности

- Для организации серийного производства продукции и начала официальных продаж на территории РФ

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

START-UP. ДОРОЖНАЯ КАРТА СОЗДАНИЯ



Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

START-UP. МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

(МИП)

Характеристики модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Примечания
Потенциал высоких доходов	+	+	Потенциальный рынок сбыта обеспечит высокие доходы
Легкость масштабирования	+	-	Модель легко позволит расширить объемы продаж
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	В перспективе возможна проработка продукта и его усовершенствование
Высокие первоначальные затраты	+	+	Первоначальные затраты выше среднего
Требуется большое количество времени и ресурсов на создание и развитие	-	+	Предполагается быстрое создание и развитие продукта, так как производство данного продукта несложно, необходимо определенное оборудование
Меньше времени на проработку продукта	-	-	Продукт разрабатывается с учетом индивидуальных потребностей каждого заказчика

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИЙ НИОКР

Основные параметры контракта на НИОКР

- Ищем «боль» - снижение издержек и увеличение выручки
- Формулировка ценности как избавление от боли
- Ресурсы, которые имеются в наличии – компетенции, сертификаты и разрешения, право на использование оборудования и пр.

Стоимость НИОКР

- 500 тыс. руб.

Обоснование целесообразности

- Продажи канализационных люков с индивидуальным дизайном в России составляют 0,01% от общего числа продаваемых люков в мире

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

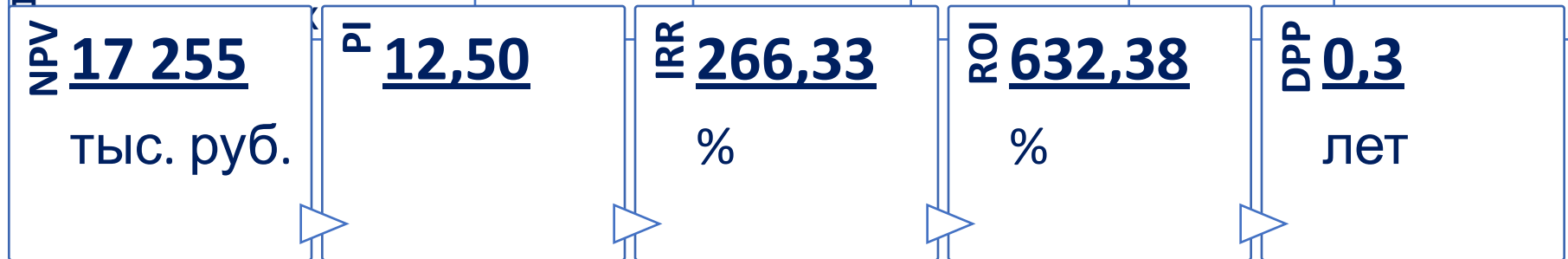
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Источники финансирования	Преимущества с точки зрения проекта	Недостатки с точки зрения проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Предоставление бесплатных/льготных услуг	Небольшие деньги. Практически невозможно использовать данный источник на следующих стадиях	Помощь в разработке на начальных стадиях
Гранты	Возможность получить дополнительное финансирование для данного проекта на выгодных условиях	Нечеткие критерии отбора, субъективность оценки; отсутствие четких дат выдачи грантов, долгий процесс отбора проектов.	Финансовая помощь в разработке и продвижение идеи
Субсидии	Дотации на развитие бизнеса	Дотации в бизнесе не являются невозвратными; постоянный отчет о достижении определенных целевых показателей; наличие постоянных официальных источников дохода	Уменьшение издержек производства люков и предотвращение кризисных ситуаций
Средства ВУЗов	Финансирование инновационной деятельности; сотрудничество с вузом	Постоянный мониторинг программ поддержки инновационных стартапов	Помощь в реализации и консультирование
Средства бизнес-инкубаторов	Помощь с рекламой, поиском выставочных площадок и площадей, предоставление возможности участвовать в профильных выставках и конференциях	Недостаток опыта консультационных служб; юридическая незащищенность идеи стартапера; невозможность двойной бухгалтерии	Ввод начинающих предпринимателей в бизнес-среду и помощь в поиске и привлечении спонсоров
Средства технопарков	Предоставляет субъектам малого и среднего предпринимательства производственные площади на льготных условиях. Как правило, технопарки создаются на базе крупных предприятий.	Не создают конкуренцию другим офисным или производственным площадям Неправильно спроектировать участки технопарков; На финансирование предприятие передает фонду долю в своем уставном капитале	Предоставление инвестиционных ресурсов малым и средним предприятиям
Бизнес-ангелы	Не финансируют конкурентов Инвестированный капитал не нужно возвращать в случае неудачи бизнеса	Потеря полного контроля над бизнесом в качестве совладельца	Могут быть хорошими советниками в вопросах стратегии, продаж и персонала. Могут служить источником контактов с потенциальными клиентами и инвесторами
Венчурные фонды	Возможность получения денежных выплат на протяжении всего периода становления компании	Венчурные инвесторы имеют право на часть будущей прибыли, получают голос при принятии решений и влияют на дальнейшее развитие проекта.	Венчурный инвестор привносит в стартап свой опыт, связи, навыки управления бизнесом
Кредиты и займы	Сохранение собственности. Быстрое привлечение финансов	Ограниченность объемов привлечения средств. Залог и проценты Потеря чистой прибыли в связи с уплатой ссудного процента	Возможность привлечения значительного объема денежных средств для реализации проекта, не дожидаясь накопления собственных средств

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Денежные потоки проекта	Периоды (годы) реализации проекта				
	0 (2021)	1 (2022)	2 (2023)	3 (2024)	4 (2025)
Поток по операционной деятельности	-	3 183 401	4 258 156	9 756 133	20 750 687
Поток от инвестиционной деятельности	-1500000	0	0	0	0
	-1500000	3 183 401	4 258 156	9 756 133	20 750 687



Ставка дисконтирования – 25 %

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

РЕАЛИЗУЕМОСТЬ ПРОЕКТА

ТЕХНИЧЕСКАЯ

- Высокий уровень квалификации персонала на производстве и профессиональное оборудование обеспечивается наличием 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 вследствие уникальности, качества и надежности. Спрос будет обеспечен с помощью рекламы, различных мероприятий и участия в конкурсах и конференциях.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

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

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски, краткое описание, причина возникновения

Мероприятия и инструменты по снижению степени влияния рисков

Маркетинговый риск – недостижение заданных объемов реализации продукции, заданных цен реализации)
Недостаточная реклама, завышенные цены

Проведение грамотного маркетингового исследования рынка, разработки стратегии и плана маркетинга. Участие в специализированных выставках и реклама на специальных сайтах. Заключение контрактов на сбыт продукции

Управленческие риски
(недостаточный опыт и квалификация управленческих кадров)

Тщательный контроль за формированием команды проекта, повышение квалификации управленческих способностей путем участия в различных тренингах повышения роста

Риски НИОКР – нереализуемость технологического решения на практике
(недостаточно тщательно изучено тех. решение проекта)

Более глубокое изучение технологической составляющей проекта

Производственные риски – уровень обеспечения производственным оборудованием, поставки сырья
(сотрудничество с сомнительными поставщиками)

Избежание использования неапробированных технологий, отбор и сотрудничество только с надежными поставщиками

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски, краткое описание, причина возникновения

Мероприятия и инструменты по снижению степени влияния рисков

Производственные риски - оппортунистическое поведение сотрудников – убытки, связанные с кражей, недополучение прибыли вследствие недобросовестной работы. (Недостаточный контроль рабочих в процессе выполнения обязанностей)

Контроль будет осуществляться путем установления распорядка дня/недели, штрафами за нарушение дисциплины и провинности

Политические риски - повышение налогов с компании
(риск изменения законодательства)

Изменение учетной политики компании моиюжет частично снизить налоги

Стихийное бедствие

Не поддаются страхованию и компенсируются за счет собственных средств

Производственные риски - пожар на производстве, где храниться оборудование, материалы, готовая продукция. (Поджог, неполадки в проводке и т.п.)

Страхование имущества, превентивные меры (противопожарная сигнализация, огнетушители)

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ



Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Разработка дизайна элементов городских инженерных систем

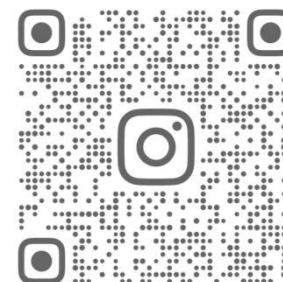
Габдушева София Руслановна

Сливкина Мария Александровна

+7 927 266-72-42

+7 927 693-99-89

arhdesign.ms@bk.ru



Разработка дизайна элементов городских инженерных систем