

# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





## Аэрогель как материал для теплоизоляции

Автор:  
Лукичев Виктор  
Литвинов Данила  
Байназарова Рамзиля  
гр. ТБЖБ-16

## Продаваемый продукт :

- одежда, в создании которой используют аэрогель,
- пластины из аэрогеля для изоляции тепловых воздействий от высокотемпературных сооружений.

## КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Носитель идеи	Без носителя идеи невозможна сама идея проекта
Менеджер проекта	Без менеджера проекта невозможен вывод продукта на рынок

# БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: Промышленные предприятия
- ценностное предложение: Понижение вредности производства
- прогнозный период проекта – 3 года

## МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product): спец. одежда с использованием аэрогеля
- Цена (Price): 20 000-25 000 Рублей
- Каналы дистрибуции (Place): Частные поставки на промышленные объекты
- Продвижение (Promotion):
  - участие в научных конференциях с привлечением потенциальных покупателей
  - участие в выставках
  - оферта

## РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: металлизированная ткань, волокно из полиэфира
- Новизна: Отсутствие подобных технологий на рынке
- Преимущества: легкий, достаточно прочный, не поддающийся коррозии и гниению, не горящий в огне и не тонущий в воде.

### **Инвестиционные затраты:**

- Стоимость оборудования 10 000 000 Рублей
- **Производственная себестоимость за год:**
- Материалы и комплектующие 2 500 000 Рублей
- Зарплата производственного персонала 80 000 Рублей
- Начисления на з.п. 2 500 000 Рублей в месяц при графике 2/2
- Административные расходы Налоги государству- 12 000 000 Рублей
- Зарплата администрации производства 1 000 000 Рублей
- Отчисления в капитал производства 105 000 000 Рублей
- Итого 133 080 000 Рублей
- производственная себестоимость единицы  $133\,080\,000 : 6\,000 \text{штук} = 2\,218$

# CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

## Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Посещение научных конференций для ознакомление потенциальных покупателей с товаром	Создание опытных образцов + оплата взносов за участие в подобных мероприятиях
Оферта	Создание опытных образцов
Открытие цеха и вывод товара на рынок	Стоимость помещения + стоимость оборудования + заработная плата персонала





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	Независимость	Необходимость иметь минимальный капитал	
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Поиск инвесторов	Отсутствие независимости	Доступность
Бизнес-ангелы	Быстрое принятие решений, помощь в управлении	Отсутствие независимости	
Венчурные фонды	Не требует залогов и прочих видов обеспечения, не предусматривает промежуточных	Низкий авторитет предпринимательской деятельности в	



# ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА



Период проекта		2017	2018	2019
Номер периода	0	1	2	3
Инвестиции	10 000 000	0	0	0
Выручка	150 000 000	160 000 000	165 000 000	170 000 000
Себестоимость за год	133 080 000	133 080 000	133 080 000	133 080 000
Прибыль до налогообложения	16 920 000	26 920 000	31 920 000	36 920 000
Налоги	3 384 000	5 384 000	6 384 000	7 384 000
Чистая прибыль	13 536 000	21 536 000	25 536 000	29 536 000
Кумулятивный поток	<b>-10 000 000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Ставка дисконтирования ,%	<b>5,00%</b>
NPV	<b>68 840 952</b>
PI, коэф.	<b>6,88</b>



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- **Техническая реализуемость продукции проекта.**  
Требуется найти поставщика аэрогеля и разработать технологию комбинирования аэрогеля с тканью.
- **Рыночная реализуемость.**  
Продукт актуален в промышленной сфере для защиты работников от теплового излучения.
- **Экономическая реализуемость.**  
Планируемая окупаемость проекта в течение года.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

## РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: Коммерческие (Повышение цен на необходимые для работы услуги)

, Финансовые (Риск, связанный с выбором инвесторов)

Инструменты их преодоления: Создание нескольких независимых друг от друга источников дохода, страхование бизнеса, Резервные накопления .



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Для реализации проекта от инвестора потребуются вложения в сумме 5 000 000 Рублей в обмен 40% компании.

Спасибо за внимание!!!