

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



Сорбитизация проката из высокоуглеродистой стали

Дубровский А.В., Ишметьев М.Е., Закиров А.Б., Анисов
К.П., Сысоев Е.А.



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт: технология упрочнения полу-продукции (проката)

Сорбитизация — одна из разновидностей термической обработки изделий из среднеуглеродистой стали, которая выполняется с целью получения в толще материала однородной структуры сорбита или троостита с повышенными прочностными характеристиками и износостойкостью.

Сорбитизация заключается в нагреве заготовки выше температуры верхней критической точки и быстром охлаждении с заданной скоростью (100—600 °С/мин) в воздушной струе или в технических жидкостях (масло и т. п.), нагретых до 300—500 °С.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: предприятия металлургической отрасли
- ценностное предложение: оптимизация затрат по производству металлопродукции (катанки), (снижение материалоемкости и энергоемкости продукции)
- прогнозный период проекта – 3 года



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product): сорбитизированный прокат из высокоуглеродистой стали
- Цена (Price): 40 тыс. руб./т
- Каналы дистрибуции (Place): прямой канал сбыта
- Продвижение (Promotion): публикация научных статей, научные конференции, оферта (публичная и непубличная)

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Новизна: модернизация существующего процесса производства проката из высокоуглеродистой стали

Преимущества: улучшенные механические свойства продукции, возможность размещения в существующем оборудовании; увеличение функционала по регулированию технологических параметров;

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования 40 млн. руб.

Производственная себестоимость металлопродукции:

- Материальные затраты 5 млн.
- Расходы на оплату труда (в том числе страховые взносы) 3,9 млн.
- Амортизация: 4 млн. руб. (10 лет заявленной эксплуатации)
- Административные расходы: 2 млн. руб.
- Итого 13,8 млн. руб./год



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Презентация собственного проекта	70 тыс. руб.
Публикация научных статей	100 тыс. руб.
Участие в тендере	50 тыс. руб.

IP- стратегия проекта (защита ИС) – -получение патента
на технологию



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	Покрытие проекта: включая инвестиции и лицензионный договор	Сложность согласования документации и договоренностей	Хорошие условия (наибольшая окупаемость среди остальных видов финансирования)

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Период проекта		2020	2021	2022
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту, руб.	-	12 533 333,33	10 444 444,44	8 703 703,70
Инвестиционные затраты, руб.	40 000 000	-	-	-
Кумулятивный денежный поток, руб.	-	12 533 333,33	22 977 777,78	31 681 481,48

Ставка дисконтирования, %	20,00%
NPV, руб.	4735425,24
PI, коэф.	1,12
IRR, %	2,08
ROI, %	1,31
PB, лет	2,68

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: **производственный риск:**

- просроченная доставка оборудования;
- риски остановки производства при внедрении новой технологии (совместимость имеющегося оборудования с новым; опасность полной остановки производства без возможности вернуться на отлаженный годами процесс)



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

Спасибо за внимание!

