

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



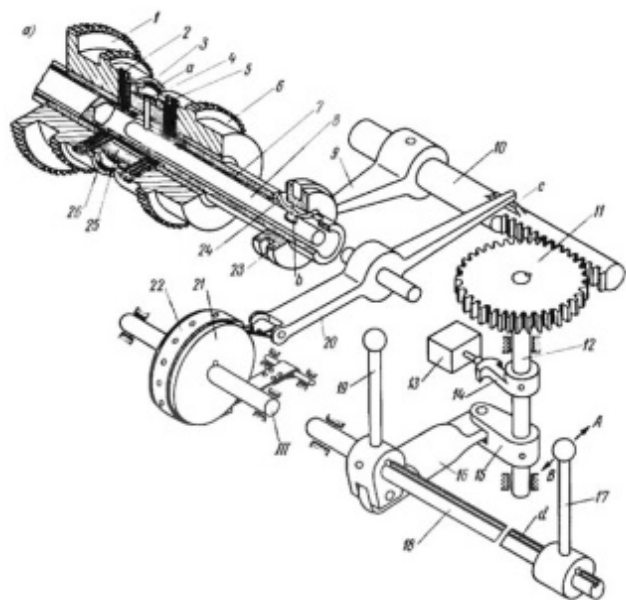


Усовершенствование фрикциона в токарном станке

Батракова Д.Д., Крайний И.В., Галюха Н.О.
МПТ-16

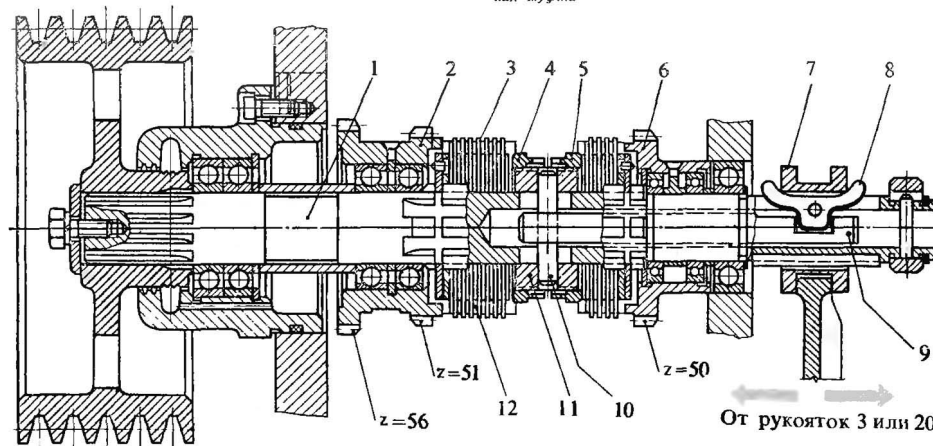
ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт: Механизм переключения фрикционной муфты



ФРИКЦИОННАЯ МУФТА:

1 — полый вал, 2 — зубчатое колесо прямого хода, 3, 12 — фрикционные диски, 4, 5 — регулировочные гайки, 6 — зубчатое колесо обратного хода, 7 — муфта, 8 — коромысло, 9 — тяга, 10 — палец, 11 — фрикционная муфта



КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	ФИО
Экономист	Батракова Д.Д
Инженер	Крайний И.В.
Инженер	Галюха Н.О.

БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: предприятия тяжелой промышленности
- ценностное предложение: Повышение безопасности
- прогнозный период проекта – 3 года

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product): вал фрикциона
- Цена (Price): до 55 000 руб./шт.
- Каналы дистрибуции (Place): оптовая и розничная сеть
- Продвижение (Promotion): презентация для организаций

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: ООО «МЕТАЛЛОТЕХНИКА», ООО «ТЕХНИКА»
- Новизна: добавлена дополнительная ступень для понижения крутящего момента
- Преимущества: более безопасна для работников

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования 2000000р

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие 700000р
- Амортизация 150000
- Зарплата производственного персонала 30000р
- Начисления на з.п. 7000р
- Административные расходы 90000р

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Реклама	50000р
Прямой маркетинг	30000р
Размещение рекламы на веб-сайте	40000р



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Цена лицензии: 10000р

Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: Лицензия необходима для продажи на комбинат, различные крупные заводы



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

- ЗФ
- Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков
- Бизнес-ангелы
- Венчурные фонды



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2019	2020	2021
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту	100000	150000	200000	250000
Инвестиционные затраты	200000	-	-	-
Кумулятивный денежный поток	-8000	10000	12000	+18000

Ставка дисконтирования ,%	25,00%
NPV, тыс. руб.	37,735
PI, коэф.	1,5
PB, лет	10



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: маленькая спрос, слишком дорогое внедрение

Инструменты их преодоления: рекламная компания, выход на зарубежные рынки, дополнительные исследования

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Объем запрашиваемых инвестиций – 2 500 000

Доля предприятия инвестору – 15 %

Спасибо за внимание!