

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





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

Спиченкова А. А.
Б1208а

Продукт

Продукт: модифицированные интрамедуллярные спицы

Это ортопедические имплантаты изготовленные из титановых сплавов ВТ 6 и ВТ 16 (поверхностный слой которых находится в субмикрористаллическом состоянии), с наноструктурным кальций фосфатным покрытием.

Данный продукт предназначен для повышения биосовместимости покрытия с человеческим организмом.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Руководитель	Присутствует опыт работы с инновационными проектами, лидер проектной команды
Финансист	Организовывает финансирование проекта
Маркетолог	Организует продвижение товаров и услуг
Инженер	Обладает необходимыми компетенциями в профессиональной области
Коммуникатор	Обладает компетенциями, которые позволяют грамотно вести диалог

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 продукта заключается в его уникальности, а именно, модифицированные интрамедуллярные спицы для травматологии и ортопедии предназначены для лечения тяжелых травм и их последствий.

Прогнозный период проекта – 3 года

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

Продукт (Product): Модифицированные интрамедуллярные спицы для травматологии и ортопедии

Цена (Price): 150 рублей за 1 спицу

Каналы дистрибуции (Place): основным каналом дистрибуции товаров являются травматологические и ортопедические учреждения, которые «доносят» продукт до конечного потребителя.

Продвижение (Promotion): выставки, реклама в СМИ

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- **Традиционные аналоги** Спицы Киршнера и Гипс Данная продукция позволяет существенно сократить сроки лечения, особенно в случае таких тяжелых врожденных заболеваний, как несовершенный остеогенез, фосфат-диабет.
- **Преимущества:**
 - 1) Спицы биосовместимы с костной тканью;
 - 2) Ускоренный процесс репарации костной ткани в месте повреждения

Инвестиционные затраты:

Оборудование - 1 180 000 рублей.

Производственная себестоимость:

Материалы и комплектующие - 64 000 000 рублей

Амортизация данного проекта - 392 940 рублей

Зарплата производственного персонала - 10 980 000 рублей

Заработная плата за 3 года составляет: 4 403 160 рублей

Административные расходы за 3 года: 144 000 рублей.

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Проведение опросов	0,5 млн. руб.
Тестирование образца	1 млн. руб
Сертификация	0,5 млн. руб.



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

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

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
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			

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

- **Продукт:** модифицированные интрамедуллярные спицы - ортопедические имплантаты изготовленные из титановых сплавов ВТ 6 и ВТ 16 ,с наноструктурным кальций фосфатным покрытием. Данное биоактивное покрытие позволяет повысить биосовместимость покрытия с человеческим организмом.
- **Конкуренты:** спицы Киршнера, представляющие собой спицы из нержавеющей стали различной длины и диаметра. Также существует традиционный метод лечения переломов – наложение гипса.



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
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Цена лицензии – 1 200 000 руб. Лицензирование на данном этапе не является целесообразным, так как исключительная лицензия не покрывает затраты на разработку.	Временные затраты: постоянный мониторинг программ поддержки инновационных стартапов в вузах, научных парках, центрах трансфера технологий, бизнес-инкубаторах	безвозмездно



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: появление более новых технологий комплиментов на рынке, с которыми наша технология не сможет взаимодействовать (технологический), задержки необходимого сырья (производственный), появление конкурентов с более новыми технологиями (рыночный риск), недостаточный уровень квалификации работников (управленческий), политические и экономические изменения в стране