

ДИПЛОМ В НОМИНАЦИИ
«ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЯТЫХ РЕШЕНИЙ»

Международный конкурс
студенческих стартапов
«БИЗНЕС-ГЕНЕРАЦИЯ – 2023»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
к стартап-проекту

Проектно-технологическая школа «STAR» на базе СибГУ
имени М.Ф. Решетнева
(полное название стартап-проекта)

Иванов Кирилл Викторович, Астафьев Никита Денисович
Капитонов Антон Эдуардович
(ФИО автора(ов) – полностью)

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение выс-
шего образования «Сибирский государственный университет науки и техноло-
гий имени академика М.Ф. Решетнева»
(образовательное учреждение – полностью)

Агалакова Анна Владимировна, доцент кафедры Организации и управления
наукоемкими производствами СибГУ имени М.Ф. Решетнева
Карачёва Галина Александровна, старший преподаватель кафедры Организации
и управления наукоемкими производствами СибГУ имени М.Ф. Решетнева
(ФИО коуч-консультанта (если есть) – полностью, должность)

1. Аннотация проекта

Цель проекта: удовлетворение потребностей в научной, исследовательской, проектной и интеллектуальной деятельности, выполнении бизнес-проектов, НИОКР, оформлении патентных заявок, отчетов по оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности, а также оказание услуг по содействию малому и среднему бизнесу.

Проектная деятельность является неотъемлемой частью образовательного процесса и направлена на создание условий, при которых студенты могут применять на практике полученные ими теоретические знания, развивать универсальные, в том числе и профессиональные компетенции, предусмотренные образовательными стандартами. Сегодня результаты проектно-исследовательской деятельности могут быть представлены как объекты интеллектуальной собственности, однако для этого необходимо выполнить ряд важных задач, которые ранее в нашем университете не находили четкой координации и решений. Создание проектно-технологической школы позволит сформировать инновационную площадку, на которой студенты и молодые ученые смогут реализовать свои научные идеи, представлять результаты своих исследований на конференции различного уровня, продвигать свои разработки и оформлять полученные результаты интеллектуальной деятельности в виде зарегистрированных патентов и средств индивидуализаций.

Реализация проекта позволит привлечь школьников, студентов и молодых ученых в научную, инновационную, проектную и исследовательскую деятельность. В сфере инновационного бизнеса Красноярского края начинающие/действующие предприниматели смогут оформить патентную заявку, получить патент на свое изобретение, пройти успешно запуск своего start-up проекта. На сегодняшний день в регионе по программе поддержки безработных граждан выделяется финансирование на открытие своего дела. Для этого требуется грамотно разработать бизнес-план. Ежегодно 300-350 человек участвуют в данной программе и нуждаются в консультационной и методической поддержке. В рамках создаваемой проектно-технологической школы будет предоставлена услуга по содействию малому и среднему бизнесу, в том числе и безработным гражданам.

Срок реализации проекта: 01.12.2023 – 01.11.2024, **Общая стоимость:** 1809069 руб. Для реализации проекта необходимы специалисты (Таблица 1).

Таблица 1. Вакансии проекта

Вакансия	Ключевые навыки	Срок найма
1. Специалист по патентоведению	1. Научная исследовательская деятельность в области интеллектуальной собственности. 2. Мониторинг и сопровождения процессов создания результатов интеллектуальной деятельности. 3. Аналитическое сопровождение и правовая защита результатов интеллектуальной деятельности.	На условиях договора гражданско-правового характера
2. Оценщик интеллектуальной собственности	1. Умение осуществлять точную и независимую оценку объектов созданных в процессе интеллектуальной деятельности. 2. Подсчитывать риски и возможные затраты. 3. Проводить правовые экспертизы, разнообразные проверки и исследования.	На условиях договора гражданско-правового характера
3 Системный администратор	1. Знания аппаратной часть компьютерной техники и периферийного оборудования. 2. Умение поддерживать информационную безопасность. 3. Умение поддерживать работу компьютерной техники и программного обеспечения.	Дополнительное соглашение к трудовому договору найма, 0,25 ставки (работающий сотрудник Университета).

2. Инновация

В проектно-технологической школе будут созданы условия, при которых студенты смогут применять на практике полученные ими теоретические знания, а также развивать специальные компетенции, предусмотренные образовательными стандартами. Студентами и молодыми учёными будут приобретены компетенции в области проведения патентных исследований и оформления патентных заявок. Проектно-технологическая школа позволит студентам заниматься проектной и исследовательской деятельностью под руководством молодых учёных. Публикации, выпускные квалификационные работы и магистерские диссертации, выполненные студентами по результатам исследований, будут соответствовать приоритетным направлениям развития университета. Функциональные возможности проектно-технологической школы:

- 1) Генерирование научных идей, позволяющих совершенствовать существующие технические изделия или создавать новые.
- 2) Разработка проектов и бизнес-планов в аэрокосмической и иных отраслях промышленности.
- 3) Оформление полученных результатов интеллектуальной деятельности в виде зарегистрированных патентов и средств индивидуализации.
- 4) Подготовленные по результатам исследований научные статьи, публикации, выпускные квалификационные работы и магистерские диссертации.

3. Маркетинговый план

На основании анализа потребителей было определено, что проект направлен на предоставление ценностей для потенциальных потребителей (Таблица 2).

Таблица 2. Описание ценностей для потенциальных потребителей

Продукт	Ценность	Описание клиента
1. Результат научной, исследовательской, проектной и интеллектуальной деятельности (публикации ВАК/РИНЦ, проекты, патенты)	Участие в конференциях различного уровня, экспертиза проектов, предоставление рекомендаций и оформление бизнес-моделей и бизнес-планов, оформление результатов научной, исследовательской и интеллектуальной деятельности.	Обучающийся в средних, СПО, высших учебных заведениях, заинтересованный в проектной, научной, исследовательской и интеллектуальной деятельности, имеющий навыки командного лидерства. Работающий в предпринимательской среде успешный профессионал, следящий за технологическими новинками.
2. Бизнес-проект, НИОКР для коммерческого предприятия и предпринимателя. 3. Предоставление услуги по оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности.	Расширение возможностей в конкурентной борьбе за счет предложения нового отечественного товара. Получение представления о рыночной стоимости нематериальных активов предприятия и дополнительной прибыли за счет возмездного предоставления права использования интеллектуальной собственности другим лицам.	Компания, работающая в одной из отраслей: ракетно-космическая промышленность, авиационная промышленность, информационная отрасль, отрасли деревообрабатывающей, лесной и химической промышленности. Находится на стадии роста бизнеса и разрабатывает предложения по импортозамещению продукции на рынке.
4. Бизнес-проект, НИОКР. Оказание услуг по содействию малому и среднему бизнесу в разработке бизнес-	Расширение возможности в решении профессиональных задач на каждой стадии выполнения работ. Возможность проведения технико-экономических расчетов и обоснования	Учреждение, оказывающее услуги в образовательной сфере, а также поддержки малого и среднего предпринимательства. Ведущее активную деятельность в области инноваций.

планов для получения финансовой и государственной поддержки, оформление патентной заявки и самого патента на промышленный образец или изобретение	вания оптимальных вариантов проектных решений в профессиональной деятельности. Возможность генерировать идеи, позволяющие создавать новые и/или совершенствовать существующие технические изделия. Возможность оформлять научно-техническую документацию с учетом требований и нормативно-правового регулирования в сфере интеллектуальной собственности.	
---	---	--

Таблица 3. Объем рынка

Продукт	Объем рынка (шт. в год)
1. Результат научной, исследовательской, проектной и интеллектуальной деятельности (публикации ВАК/РИНЦ, проекты, патенты)	83 шт.
2. Бизнес-проект, НИОКР для коммерческого предприятия и предпринимателя	1637 шт.
3. Предоставление услуги по оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности	5 шт.
4. Оказание услуг по содействию малому и среднему бизнесу в разработке бизнес-планов для получения финансовой и государственной поддержки, оформление патентной заявки и самого патента на промышленный образец или изобретение	37 шт.

Формула расчёта для продукта 1: «(1052 (общеобразовательные организации региона) + 128 (СПО) + 10 (высшие образовательные учреждения)) * 0,7 (число профильных) * 0,1 (сегмент рынка) = 83 (шт. продукта)».

Формула расчёта для продукта 2: «(178 (промышленные компании) * 0,2 (периодичность возникновения потребности в проекте) + 326674 (ИП региона) * 0,5 (число профильных) * 0,1 (новаторы)) * 0,1 (сегмент рынка) = 1637 (шт. продукта)».

Формула расчёта для продукта 3: «178 (промышленные компании) * 0,3 (периодичность возникновения потребности в оценке ИС) * 0,1 (сегмент рынка) = 5 (шт. продукта)».

Формула расчёта для продукта 4: «((100 (обращения в год со стороны малого и среднего бизнеса) * 4 (количество программ государственной финансовой поддержки) + 300 (проекты, принятые для получения единовременной финансовой помощи в регионе)) * 0,5 (количество нуждающихся в помощи) + 20 (обращения по оформлению патентной заявки по результатам интеллектуальной деятельности)) * 0,1 (сегмент рынка) = 37 (шт. продукта)».

Таблица 4. Бюджет на маркетинг

Статья бюджета	Значение, руб.	Комментарии
1. Расходы на услуги сторонних компаний по оказанию рекламных услуг и продвижению	26000	Расходы предусматриваются в процессе реализации проекта 4 раза в год по 6500 руб. Таргетированная реклама в поисковых системах, продвижение услуги в социальных сетях, размещение первичной и последующей информации на главном сайте СибГУ и социальных сетях (Телеграмм и ВК).

2. Расходы на заработную плату творческого коллектива	60000	Разработка раздаточных материалов, запись рекламного ролика на базе медиа студии СибГУ, 5 чел, срок 3 дня по средней часовой оплате 500 руб/час. 5 чел. * 3 дня на разработку * 8 час. в день * 500 руб. средней часовой оплаты = 60000 руб.
3 Отчисления в социальные фонды с заработной платы творческого коллектива (30,2% от статьи 2)	18120	
4. Расходы на выставочные мероприятия и выездные профориентационные работы	30000	Расходы предусматриваются в процессе реализации проекта 2 раза в год.
Итого	134120	

Таблица 5. SWOT – анализ проекта

Сильные стороны - S	Слабые стороны - W
1. Наличие высококвалифицированного штаба ученых Университета, опыта в научно-исследовательской и интеллектуальной деятельности, экспертизе бизнес-проектов.	1. Сложность работы с корпоративными клиентами.
2. Организация деятельности на базе Университета.	2. Небольшой объем данных для работы с клиентами.
3. Новизна продукта (услуги).	3. Высокая загруженность персонала основной учебной деятельностью.
4. Наличие собственных средств, достаточных для финансирования инвестиционных затрат.	
5. Наличие портфеля заказов научно-исследовательских и интеллектуальных работ.	
Возможности - O	Угрозы - T
1. Государственная поддержка субъектов малого и среднего бизнеса.	1. Высокая конкуренция на рынке консалтинговых услуг и оценки объектов интеллектуальной собственности.
2. Высокий спрос на НИОКР в области импортозамещения.	2. Рост инфляции.
3. Осуществление деятельности на базе опорного Университета края, направленного на обеспечение опережающего социально-экономического развития Красноярского края и Сибири.	3. Неблагоприятные демографические изменения.

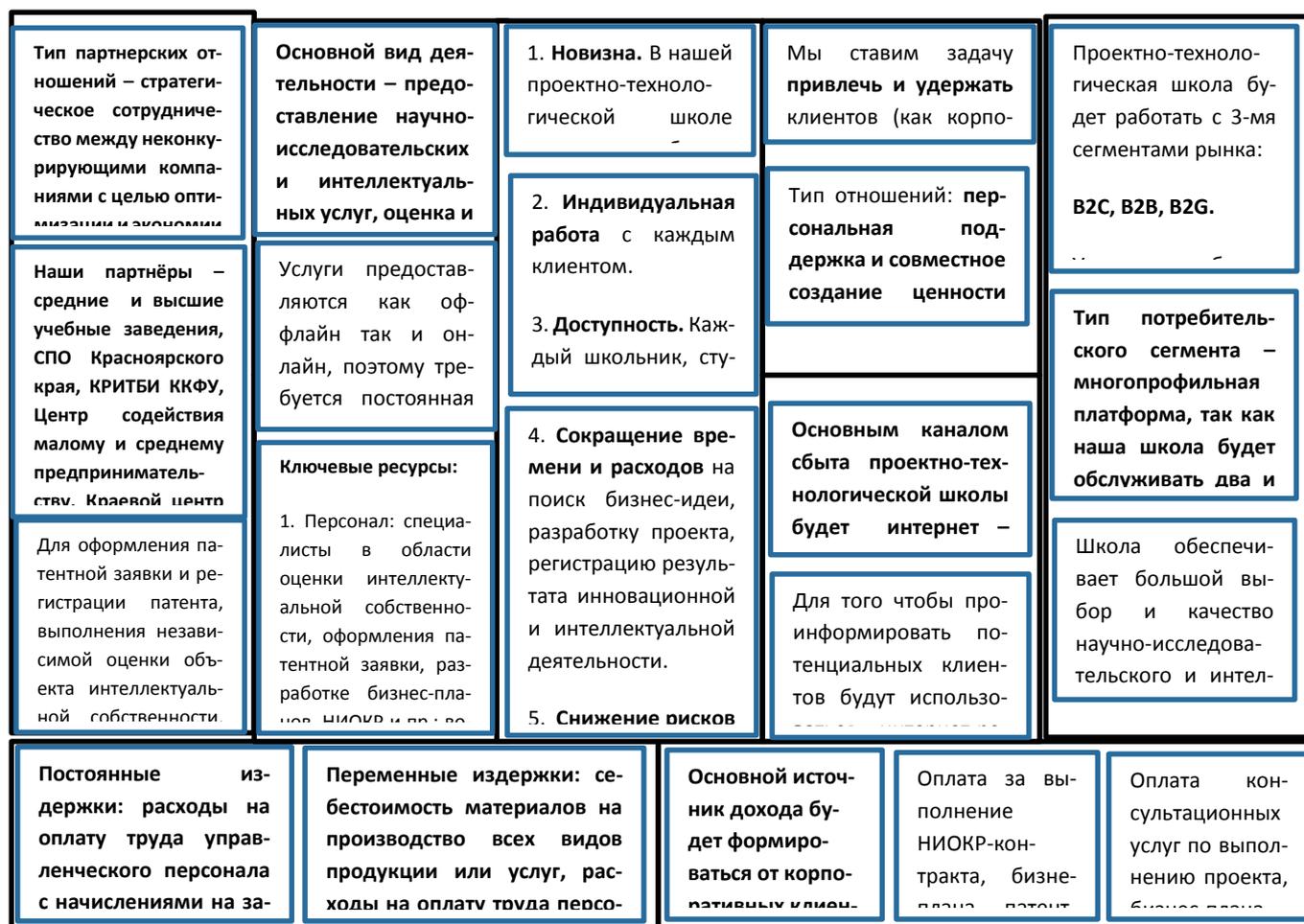


Рисунок 1. Бизнес-модель проекта

4. Управление

Таблица 6. Календарный план проекта

№ п/п	Наименование этапа проекта	Дата начала	Дата окончания	Стоимость этапа, руб.
1	Проведение маркетинговых исследований по изучению рынка.	01.12.2022	29.12.2022	0
2	Разработка положения о проектно-технологической школе и согласование с руководством Университета.	09.01.2023	24.02.2023	4000
3	Согласование с руководством Университета помещения под проектно-технологическую школу и проведение ремонтных работ.	27.02.2023	17.03.2023	25000
4	Регистрация формы собственности (МИП).	27.02.2023	29.03.2023	14000
5	Приобретение компьютерной и оргтехники, программного обеспечения, расходных материалов, офисной мебели:	03.04.2023	28.07.2023	1681449
6	Подготовка презентационных материалов и запись рекламного ролика на базе медиа студии Университета.	18.04.2023	30.06.2023	78120

7	Маркетинговые мероприятия по продвижению услуг проектно-технологической школы вне Университета.	17.07.2023	14.10.2023	6500
8	Набор команды волонтеров, инструктаж.	04.09.2023	08.09.2023	0
9	Маркетинговые мероприятия по продвижению услуг проектно-технологической школы среди студентов и молодых ученых Университета.	11.09.2023	14.10.2023	0
10	Организация конкурсного отбора среди студентов Университета.	16.10.2023	31.10.2023	0
11	Официальное открытие проектно-технологической школы в Университете.	01.11.2023	-	0
Итого				1809069

Проведение маркетинговых исследований по изучению рынка будет проводиться силами коуч-консультантов и обучающихся в рамках научно-исследовательской работы. Оплата за разработку положения о создании проектно-технологической школы предусматривается по внутреннему договору (8 часов, затраченных на разработку положения * 500 руб. средней часовой оплаты в Университете). Проведение ремонтных работ включает в себя покраску стен и установку дополнительных розеток. Для создания малого инновационного предприятия (МИП) на базе Университета необходимо осуществить следующие мероприятия:

1. Подача заявки на создание МИП, которая включает в себя служебную записку, анкету и бизнес-план.
2. Рассмотрение заявки на Ученом совете Университета.
3. Формирование необходимого пакета документов для государственной регистрации создаваемого МИП (формирование уставного капитала в размере 10000 руб. и оплата государственной пошлины в размере 4000 руб.)
4. Изготовление печати, открытие расчетного счета, получение кодов статистики и присвоенных созданному МИП регистрационных номеров Пенсионного фонда и Фонда социального страхования.
5. Заполнение интерак-тивной анкеты на сайте <https://mip.extech.ru/>, формирование и отправление уведомления в Министерство образования и науки РФ.
6. Подготовка документов для уведомления налогового органа.
7. Обновление информации о созданном МИП на сайте <https://mip.extech.ru/>

Подготовка презентационных материалов и запись рекламного ролика предусматривает разработку раздаточных материалов, запись рекламного ролика на базе медиа студии Университета, 5 чел, срок 3 дня по средней часовой оплате 500 руб/час. 5 чел. * 3 дня на разработку * 8 час. в день * 500 руб. средней часовой оплаты + 30,2% начислений на заработную плату творческому коллективу.

Маркетинговые мероприятия по продвижению услуг проектно-технологической школы вне Университета предусматривают таргетированную рекламу в поисковых системах, продвижение услуги в социальных сетях, размещение первичной и последующей информации на главном сайте Университета и социальных сетях (Телеграмм и ВК). Набор команды будет производиться путем организации волонтерского движения на базе штаба волонтеров Университета. Маркетинговые мероприятия по продвижению услуг проектно-технологической школы среди студентов и молодых ученых Университета предусматривают проведение

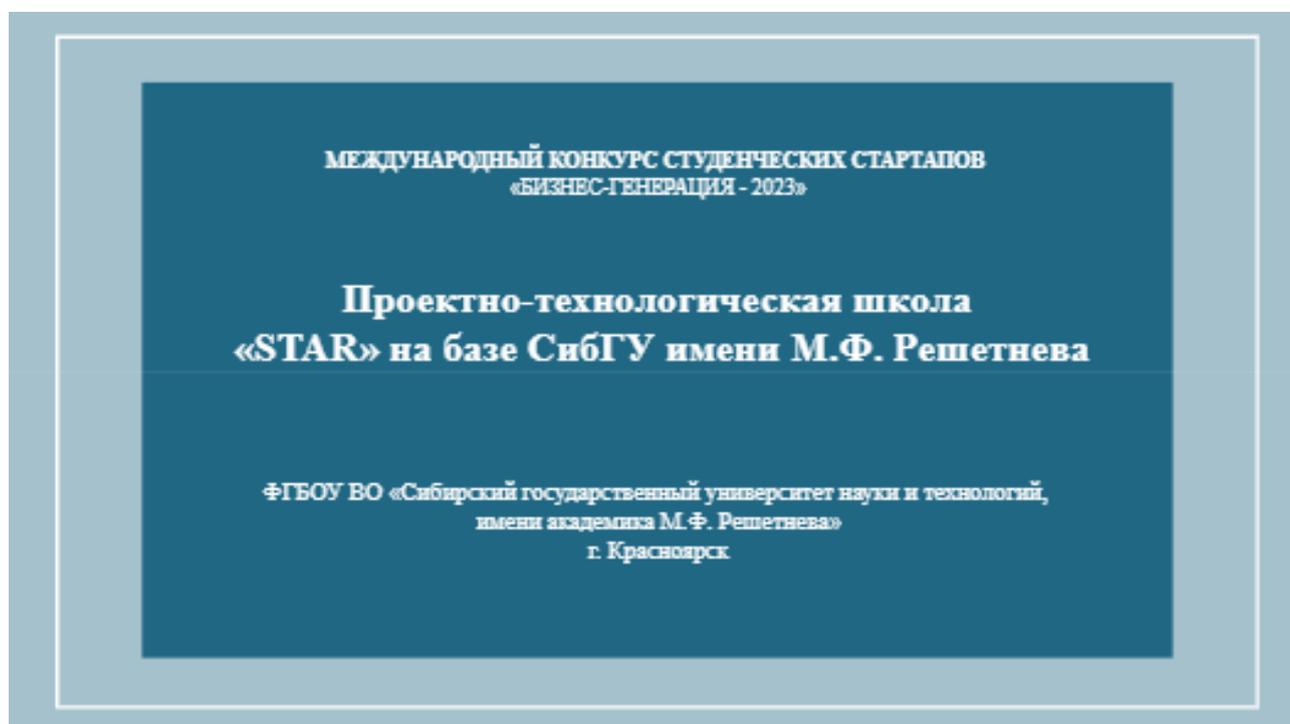
разъяснительных работ студентам и молодым ученым с целью привлечения к участию в проектной, научной и исследовательской деятельности школы. Конкурсный отбор среди студентов Университета будет проводиться с целью выявления наиболее перспективных и мотивированных студентов для участия в деятельности проектно-технологической школы.

5. Ожидаемые результаты проекта

Для расчета экономических показателей проекта был выполнен расчет доходов и расходов проекта (Таблицы 6,7). Выручка по первому продукту не формирует доходы предприятия, а служит для привлечения заинтересованных лиц и будущих клиентов. Выручка за второй и последующие года по второму, третьему и четвертому продуктам будет расти на величину от 10% и более в связи с имиджем и узнаваемостью проектно-технологической школы, а также привлечением дополнительных специалистов и волонтеров. Расходы проекта за второй и последующие года будут расти, но только их переменная часть, пропорционально ростам доходов. Выплата налогов производится по ставке 15% от доходов, уменьшенных на величину расходов (п. 2 ст. 346.20 НК РФ). Также законами субъектов Российской Федерации на два года может быть установлена налоговая ставка в размере 0% для МИП, относящихся и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению (п. 4 ст. 346.20 НК РФ). Период действия этих налоговых каникул - по 2024 г.

Результаты внедрения проекта: В рамках научно-исследовательской работы выпускающей кафедры Организации и управления наукоемкими производствами Института инженерной экономики СибГУ имени М.Ф. Решетнева коуч-консультантами совместно со студентами был разработан данный проект, на основании которого оформлена и подана заявка на грант в КГАУ «Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности». В настоящее время заявка находится на стадии экспертной оценки.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ К СТАРТАП-ПРОЕКТУ



КОМАНДА ПРОЕКТА



Иванов
Кирилл Викторович



Астафьев
Никита Денисович



Капитонов
Антон Эдуардович

Коуч-консультанты

Агалакова Анна Владимировна, к.э.н., доцент кафедры Организации и управления наукоемкими производствами СибГУ им. М.Ф. Решетнева

Карачёва Галина Александровна, ст. преподаватель кафедры Организации и управления наукоемкими производствами СибГУ им. М.Ф. Решетнева

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Проектная деятельность является неотъемлемой частью образовательного процесса и направлена на создание условий, при которых студенты могут применять на практике полученные или теоретические знания, развивать универсальные, в том числе и профессиональные компетенции, предусмотренные образовательными стандартами.

Сегодня результаты проектно-исследовательской деятельности могут быть представлены как объекты интеллектуальной собственности, однако для этого необходимо выполнить ряд важных задач, которые ранее в нашем университете не находили четкой координации и решений.

Создание проектно-технологической школы позволит сформировать инновационную площадку, на которой студенты и молодые ученые смогут реализовать свои научные идеи, представлять результаты своих исследований на конференциях различного уровня, внедрять свои разработки и оформлять полученные результаты интеллектуальной деятельности в виде зарегистрированных патентов и средств индивидуализации.

ОПИСАНИЕ ИННОВАЦИИ

В проектно-технологической школе студенты и молодые учёные будут приобретать компетенции в области проведения патентных исследований и оформления патентных заявок. Студенты будут заниматься проектной и исследовательской деятельностью под руководством молодых учёных. Публикации, ВКР и магистерские диссертации, выполненные студентами по результатам исследований, будут соответствовать приоритетным направлениям развития Университета.

АНАЛИЗ РЫНКА

Продукт	Ценность	Описание клиента
1. Результат научной, исследовательской, проектной и интеллектуальной деятельности (публикации ВАК/РИНЦ, проекты, патенты)	Участие в конференциях различного уровня, участие в выставках, предоставление рекомендаций и оформление бизнес-моделей и бизнес-планов, оформление результатов научной, исследовательской и интеллектуальной деятельности.	Обучающийся в среднем, СПО, высшем учебном заведении, заинтересованный в проектной, научной, исследовательской и интеллектуальной деятельности, готовый кивать командного лидера. Работавший в предпринимательской среде успешный профессионал, следующий за технологическими новинками.
2. Бизнес-проект, НИОКР для коммерческого предприятия и предпринимателя. 3. Предоставление услуги по оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности.	Расширение возможностей в конкурентной борьбе за счет предложения нового отечественного товара. Получение представления о рыночной стоимости нематериальных активов предприятия и дополнительной прибыли за счет внешнего предоставления прав использования интеллектуальной собственности другим лицам.	Компания, работающая в одной из отраслей растениеводства, промышленности, информационных технологий, информационных отраслей, отрасли деревообрабатывающей, лесной и пищевой промышленности. Ищет пути на стадии роста бизнеса и разрабатывает предложения по импортозамещению продукции на рынке.
4. Бизнес-проект, НИОКР. Оказание услуг по содействию малому и среднему бизнесу в разработке бизнес-планов для получения финансовой и государственной поддержки, оформление патентной заявки и самого патента на промышленный образец или изобретение	Расширение возможности в решении профессиональных задач на каждой стадии выполнения работ. Возможность проведения технико-экономических расчетов и обоснования оптимальных вариантов проектных решений в профессиональной деятельности. Возможность генерировать идеи, позволяющие создавать новые или совершенствовать существующие технические изделия. Возможность оформлять научно-техническую документацию с учетом требований и нормативно-правового регулирования в сфере интеллектуальной собственности.	Учреждение, оказывающее услуги в образовательной сфере, а также поддержка малого и среднего предпринимательства. Ведущая активную деятельность в области инноваций.

ОБЪЕМ РЫНКА

Продукт	Объем рынка
1. Результат научной, исследовательской, проектной и интеллектуальной деятельности (публикации ВАК/РИНЦ, проекты, патенты).	83 ед.
2. Бизнес-проект, НИОКР для коммерческого предприятия и предпринимателя.	1637 ед.
3. Предоставление услуги по оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности.	5 ед.
4. Оказание услуг по содействию малому и среднему бизнесу в разработке бизнес-планов для получения финансовой и государственной поддержки, оформление патентной заявки и самого патента на промышленный образец или изобретение.	37 ед.

SWOT – АНАЛИЗ ПРОЕКТА

Сильные стороны - S	Слабые стороны - W
1. Наличие высококвалифицированного штаба ученых Университета, опыта в научно-исследовательской и интеллектуальной деятельности, экспертизе бизнес-проектов.	1. Сложность работы с корпоративными клиентами.
2. Организация деятельности на базе Университета.	2. Небольшой объем данных для работы с клиентами.
3. Новизна продукта (услуги).	3. Высокая загруженность персонала основной учебной деятельностью.
4. Наличие собственных средств, достаточных для финансирования инвестиционных затрат.	
5. Наличие портфеля заказов научно-исследовательских и интеллектуальных работ.	
Возможности - O	Угрозы - T
1. Государственная поддержка субъектов малого и среднего бизнеса.	1. Высокая конкуренция на рынке консалтинговых услуг и оценки объектов интеллектуальной собственности.
2. Высокий спрос на НИОКР в области импортозамещения.	2. Рост инфляции.
3. Осуществление деятельности на базе опорного Университета края, направленного на обеспечение опережающего социально-экономического развития Красноярского края и Сибири.	3. Неблагоприятные демографические изменения.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРОЕКТА

<p>Тип партнерств: альянсы – стратегические партнерства, кооперация, консорциумы, альянсы в сфере интеллектуальной собственности, альянсы в сфере научных исследований и инновационных услуг.</p>	<p>Сильнейший вид деятельности – предоставление научных исследований, услуг, а также интеллектуальной собственности, а также интеллектуальной собственности.</p>	<p>1. Модель: в какой степени технологической школы будет работать новый проект НИОКР, патенты.</p>	<p>Мы хотим начать работать и развивать проекты (как корпоративные, так и научные).</p>	<p>Трансформационная модель будет работать в 3-х направлениях: B2C, B2B, B2G.</p> <p>Услуги на уровне услуг альянсов НИОКР/НИИ будут предоставляться, а также услуги в сфере интеллектуальной собственности.</p>
<p>Наши партнеры – органы и власти субъектов, СПО Красноярского края, НИИ/ИИ/ОУ (центр разработки патентов и правовой поддержки), органы власти субъектов, НИОКР/НИИ и предприятия Красноярского края.</p>	<p>Услуги предоставляются как альянсы так и услуги, включая работу на развитие альянсов и интеллектуальной собственности.</p>	<p>2. Индивидуальная работа в рамках альянсов.</p> <p>3. Доступность. Каждый инновационный стартап, предоставляющий услуги, участвует в разработке нового проекта.</p>	<p>Тип альянсов: стратегические партнерства и альянсы в сфере интеллектуальной собственности (альянсы, консорциумы, альянсы, альянсы).</p>	<p>Тип трансформационной модели – интеллектуальная платформа, но это не все, школа будет обеспечивать как и другие интеллектуальные услуги.</p>
<p>Для альянсов патентной школы и разработки патентов, интеллектуальной собственности, интеллектуальной собственности, интеллектуальной собственности, интеллектуальной собственности, интеллектуальной собственности.</p>	<p>Ключевые ресурсы:</p> <p>1. Персонал: интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, НИОКР и т.д. альянсы для предоставления услуг, услуги (инновационные);</p> <p>2. Финансовые ресурсы;</p> <p>3. Материальные ресурсы: лаборатория, сайт.</p>	<p>4. Специальные знания и навыки на уровне НИОКР/НИИ, разработка патентов, разработка результатов интеллектуальной и интеллектуальной деятельности.</p> <p>5. Сильнейшие ресурсы патентов интеллектуальной собственности, интеллектуальной собственности.</p>	<p>Сильнейшие каналы сбыта: патенты, интеллектуальная школа, интеллектуальная платформа, интеллектуальная платформа https://patent.ru</p>	<p>Школа обеспечивает Сильнейший альянс и альянсы интеллектуальной собственности, интеллектуальной собственности, интеллектуальной собственности, интеллектуальной собственности.</p>
<p>Ключевые каналы сбыта: патенты на интеллектуальную собственность, интеллектуальная платформа (инновационные), интеллектуальная платформа.</p>	<p>Ключевые каналы сбыта: патенты на интеллектуальную собственность, интеллектуальная платформа, интеллектуальная платформа.</p>	<p>Сильнейшие каналы сбыта: патенты, интеллектуальная платформа, интеллектуальная платформа.</p>	<p>Сильнейшие каналы сбыта: патенты, интеллектуальная платформа, интеллектуальная платформа.</p>	<p>Сильнейшие каналы сбыта: патенты, интеллектуальная платформа, интеллектуальная платформа.</p>

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Этапы проекта	
1. Проведение маркетинговых исследований по изучению рынка. Проведение маркетинговых исследований по изучению рынка будет проводиться силами преподавателей и обучающихся в рамках НИР.	7. Маркетинговые мероприятия по продвижению услуг проектно-технологической школы вне Университета.
2. Разработка положений о проектно-технологической школе и согласование с руководством Университета.	8. Набор команды волонтеров, инструкторов. Набор команды будет производиться путем организации волонтерского движения на базе штаба волонтеров Университета.
3. Согласование с руководством Университета помещения под проектно-технологическую школу и проведение ремонтных работ.	9. Маркетинговые мероприятия по продвижению услуг проектно-технологической школы среди студентов и молодых ученых Университета.
4. Регистрация формы собственности (ИИП).	10. Организация конкурсного отбора среди студентов Университета.
5. Приобретение компьютерной и оргтехники, программного обеспечения, расходных материалов, офисной мебели.	11. Официальное открытие проектно-технологической школы в Университете.
6. Подготовка презентационных материалов и запись рекламного ролика на базе медиа студии Университета.	

Начало этапов проекта: 01.12.2022 г.
Окончание этапов проекта: 01.11.2023 г.

Инвестиционные затраты проекта:
1 809 069 руб.
в том числе капитальные вложения:
1 681 449 руб.

Источник финансирования проекта:
средства СибГУ им. М.Ф. Решетнева

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

Показатели эффективности	Значения
Годовая выручка проекта, руб.	2 970 000
Годовые расходы проекта, руб.	2 338 720,6
Сумма налога (УСНО, 15%), руб.	94 691,9
Чистая прибыль проекта, руб.	536 587,5
Рентабельность услуг проекта, %	18,1
Инвестиционные затраты проекта, руб.	1 809 069
Заработная плата персонала, руб.	1 485 000
Налог на доходы физических лиц, руб.	193 050
Бюджетная эффективность, руб.	498 611,9
Амортизация, руб.	256 345,4
Срок окупаемости проекта, лет	3,4
Чистая текущая стоимость проекта, руб.	3 477 150,3

РЕЗУЛЬТАТЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТА

В рамках НИР, выпускающей кафедрой «Организации и управления наукоемкими производствами» Института инженерной экономики СибГУ имени М.Ф. Решетнева, коуч-консультантами совместно со студентами (Ивановым К.В., Астафьевым Н.Д., Капитоновым А.Э.) разработан данный проект, на основании которого оформлена и подана заявка на грант в КГАУ «Красноярский краевой фонд поддержки научной и научно-технической деятельности». В настоящее время заявка находится на стадии экспертной оценки.