

# РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-МОДЕЛИ СКАНЕРА БИМЕДИЦИНСКИХ ПРЕПАРАТОВ

Гусейнов Д.Р.<sup>1</sup>, Черенков А.Н.<sup>2</sup> Email: Guseynov690@scientifictext.ru

<sup>1</sup>Гусейнов Джамиль Равильевич – студент;

<sup>2</sup>Черенков Александр Николаевич – студент,

кафедра биомедицинских технических систем,

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,

г. Москва

**Аннотация:** в статье показываются положительные эффекты от внедрения сканера биомедицинских препаратов в сферу диагностики рака молочной железы. Авторами предлагается бизнес-модель по разработке и внедрению собственного сканера биомедицинских препаратов. Авторы приходят к выводу, о целесообразности развития данного метода диагностики и необходимости создания отечественного сканера биомедицинских препаратов. В данной статье предложены меры по продвижению продукта, а также план производства. В данной статье рассматривается экономическая модель разработки опытного образца сканера биомедицинских препаратов.

**Ключевые слова:** рак молочной железы, система цифровой микроскопии, сканер биомедицинских препаратов, маркетинг.

## DEVELOPMENT OF BIOMEDICAL SCANNER BUSINESS MODEL

Guseynov J.R.<sup>1</sup>, Cherenkov A.N.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Guseynov Jamil Ravilevich – student;

<sup>2</sup>Cherenkov Alexandr Nikolaevich – student,

DEPARTMENT OF BIOMEDICAL TECHNICAL SYSTEMS,

BAUMAN MOSCOW STATE TECHNICAL UNIVERSITY,

MOSCOW

**Abstract:** the article shows the positive effects of the introduction of a biomedical scanner in the field of breast cancer diagnosis. The authors propose a business model for the development and introduction of their own biomedical drugs scanner. The authors conclude that it is expedient to develop this method of diagnosis and the need to create a domestic scanner of biomedical drugs. This article proposes measures to promote the product as well as a production plan. This article discusses the economic model of developing a biomedical prototype scanner.

**Keywords:** breast cancer, digital microscopy system, biomedical drug scanner, marketing.

УДК 338.98

Сканер биомедицинских препаратов используется как один из методов диагностики рака молочной железы, позволяющий проводить анализ биомедицинских препаратов без участия человека, что позволяет свести к минимуму последствия врачебной ошибки.

Разработка и использование собственного сканера биомедицинских препаратов позволит повысить эффективность и скорость диагностики, повысить экономическую привлекательность приобретения данной системы, что в свою очередь приведет к повышению доступности качественной диагностики для пациентов в малых городах и отдаленных регионах.

Для успешной реализации проекта по созданию сканера биомедицинских препаратов необходимо разработать план производства продукта и так же предложить меры по его дальнейшему продвижению.

Предполагается разделить разработку комплекса автоматизированного сканирования биомедицинских препаратов на несколько этапов.

С первым этапом плана производства продукта можно ознакомиться в таблице 1.

Таблица 1. Первый этап

Аспект	Стоимость, руб
Формирование технического задания с учетом анализа рынка, оценки рисков и исследованием нормативно-правовой базы	50 000,00
Разработка общесистемных решений	25 000,00
Разработка конструкторской документации	300 000,00
Производство и закупка комплектующих	50 000,00
Сборка опытного образца	20 000,00
Тестирование опытного образца	20 000,00
Отчет о работе опытного образца	10 000,00

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сделать вывод, что наиболее финансово затратным аспектом разработки сканера биомедицинских препаратов является разработка конструкторской документации, это связано с необходимостью создания системы, у которой нет аналогов в нашей стране.

Таким образом, первый этап обойдется в 475 000, 00 рублей.

Со вторым этапом плана производства продукта можно ознакомиться в таблице 2.

*Таблица 2. Первый этап*

<b>Аспект</b>	<b>Стоимость, руб</b>
Доработка конструкции и внесение изменений в КД	150 000,00
Производство и покупка недостающих комплектующих	60 000,00
Сборка комплекса	25 000,00
Тестирование комплекса	20 000,00
Отчет	10 000,00
Выбор стратегий продвижения MVP	25 000,00

Таким образом, первый этап обойдется в 475 000, 00 рублей.

Суммарно первый и второй этап составляют 765 000, 00 руб.

Далее рассмотрим меры по продвижению продукта.

В качестве мер по продвижению продукта, планируется использовать:

- 1) участие в специализированных выставках, например, Здоровоохранение;
- 2) участие в профильных научных семинарах кардиологов;
- 3) участие в научных конференциях;
- 4) публикации в научных журналах;
- 5) реклама в профильных журналах, например, Аналитическая техника;
- 6) организация и поддержание Интернет-портала с развитой системой поддержки клиентов;
- 7) поддержка и проведение значимых мероприятий в области здравоохранении;
- 8) формирование корректной ценовой политики;

получение государственной поддержки, поддержки департамента информационных технологий Москвы;

- 9) кооперация с научными институтами;

10) развитие проекта на базе инновационных площадок, например, Сколковский институт науки и технологий.

Продвижение проекта на выставках и интернет-ресурсах позволит расширить целевую партнерскую аудиторию [1].

#### *Список литературы / References*

1. *Писарева А.В.* Бизнес-планирование // Учебное пособие. Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет), 2017. С. 56.