

**УСТРОЙСТВО ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ
МЕЗГИ ИЗ КОРНЕПЛОДОВ ДЛЯ
ЛАБОРАТОРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

ФГБОУ ВО Башкирский государственный
аграрный университет

Абдулгазина Разиля Салаватовна

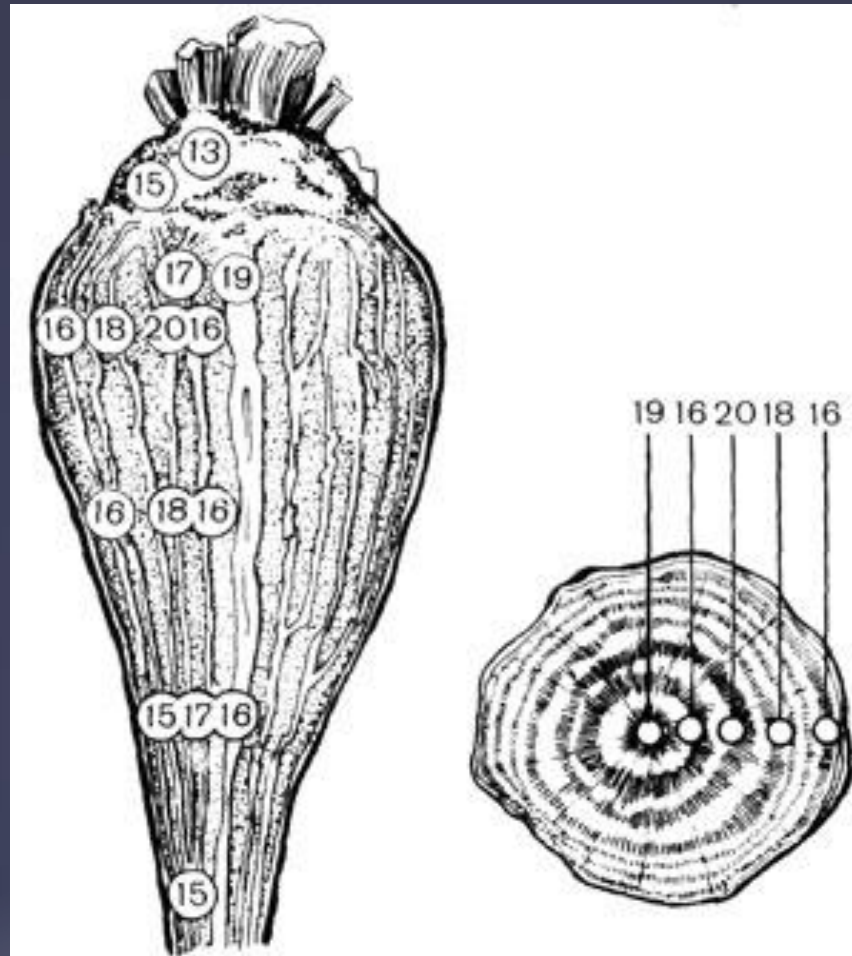
ТЕМАТИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТА

- Новые приборы и аппаратные комплексы

АКТУАЛЬНОСТЬ

- При приемке сахарной свеклы на завод, сырьевая лаборатория проводит анализ получаемой свеклы. Технологическое качество сахарной свеклы характеризуется рядом показателей, из которых основными являются сахаристость и чистота свекловичного сока.
- Несмотря на то, что все заводы имеют одинаковые сертифицированные лаборатории, сахаристость (дигестия) свеклы, выкопанной на одном участке, при проверке на разных сахарных заводах оказывается разной, причем разница бывает существенной в пользу переработчиков.

Продольный и поперечный срезы корнеплода сахарной свеклы с указанием распределения сахара (в процентах)



Обзор существующего оборудования

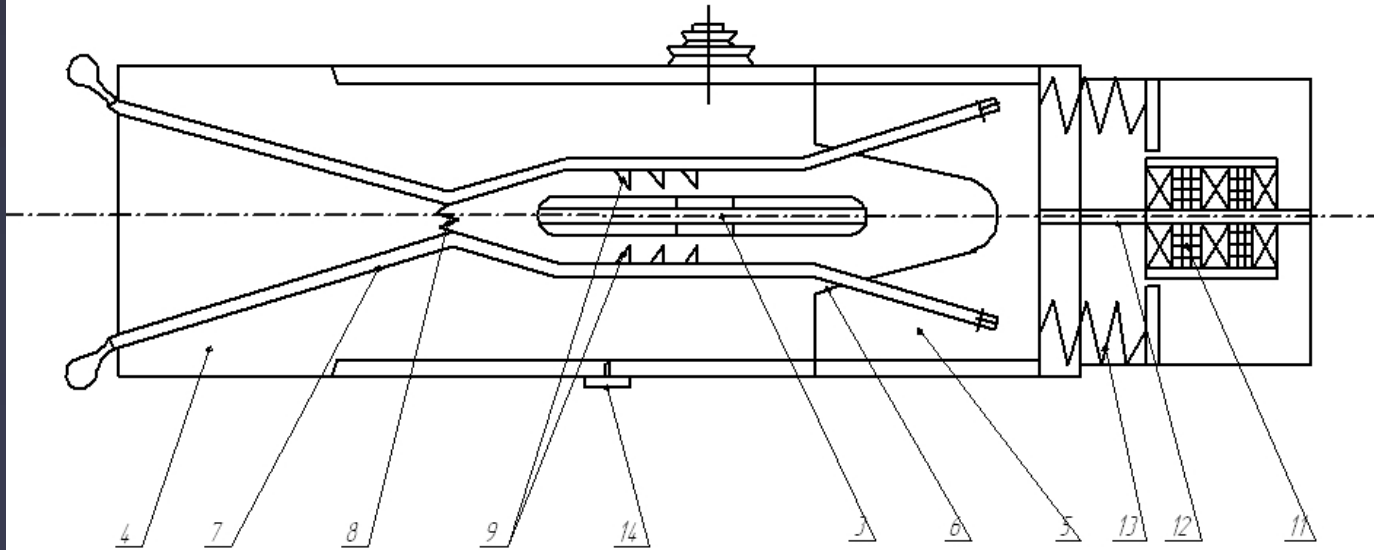


Ручная свеклорезка «Бурякорез» (рыночная стоимость 7 000 р.) и «Ракета» (рыночная стоимость 10 000 р.)

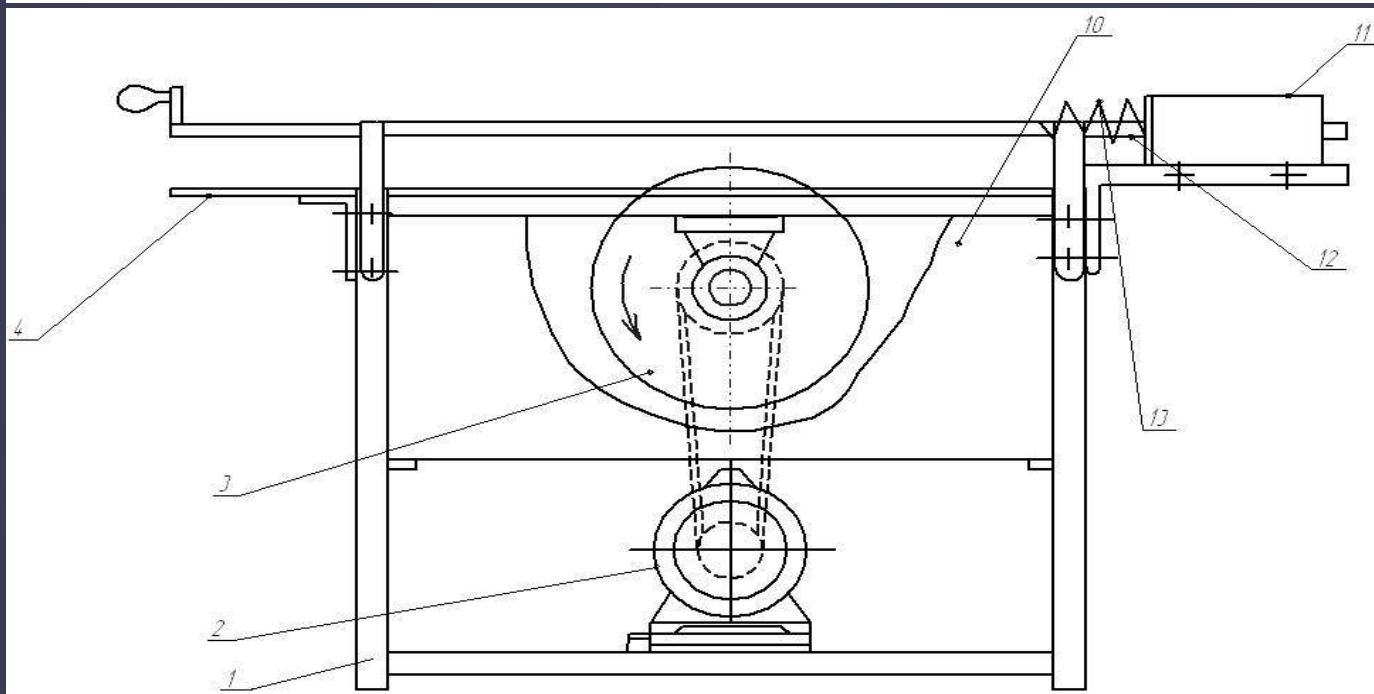
ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

- Проведение НИОКР и разработка простой и безопасной в эксплуатации установки для получения мезги из корнеплодов. Повышение точности анализа, производительности и культуры производства.

а)



б)



УСТАНОВКА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ МЕЗГИ ИЗ КОРНЕПЛОДОВ:
А) – ВИД СВЕРХУ, Б) – ВИД СПЕРЕДИ.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ



ПАТЕНТ

НА ИЗОБРЕТЕНИЕ

№ 2502448

**УСТРОЙСТВО ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ МЕЗГИ ИЗ
КОРНЕКЛУБНЕПЛОДОВ ПРИ ЛАБОРАТОРНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЯХ**

Патентообладатель(ли): *Абдулгазина Разиля Салаватовна (RU),
Аинов Рустам Сагитович (RU), Юхин Георгий Викторович
(RU), Юхин Иван Петрович (RU)*

Автор(ы): *см. на обороте*

Заявка № 2012112229

Приоритет изобретения 29 марта 2012 г.

Зарегистрировано в Государственном реестре
изобретений Российской Федерации 27 декабря 2013 г.

Срок действия патента истекает 29 марта 2032 г.



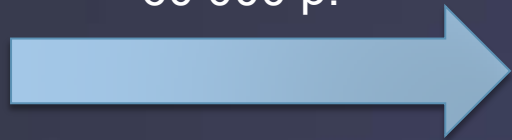
Руководитель Федеральной службы
по интеллектуальной собственности

Б.Л. Симонов

ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Первый год финансирования

60 000 р.



Разработка математической модели устройства

60 000 р.



Определение рациональных параметров для дальнейшей физической реализации

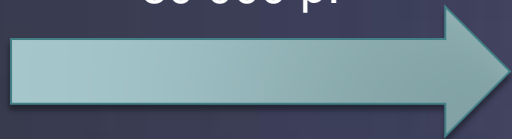
80 000 р.



Создание экспериментального устройства

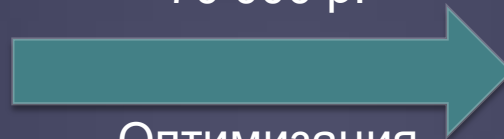
Второй год финансирования

80 000 р.



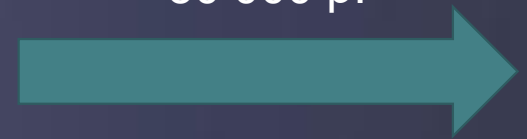
Проведение лабораторных испытаний

70 000 р.



Оптимизация конструктивных и режимных параметров

50 000 р.



Разработка конструкторской документации устройства

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА

Целевым рынком для внедрения данного проекта являются сахарные заводы (4 по РБ):

- ОАО «Мелеузовский сахарный завод», ОАО «Чишминский сахарный завод», ОАО «Раевский сахарный завод» и ОАО «Карламанский сахаро-молочноконсервный завод»;
- заготовительные базы и овощехранилища (10 по РБ);
- научно-исследовательские институты и ВУЗы (15 по РБ);
- сельскохозяйственные предприятия (100 по РБ).

SWOT – анализ

Потенциальные внутренние сильные стороны (S)

- Сплоченный коллектив
- Четко сформулированная стратегия развития проекта
- Собственная уникальная конструкция
- Полученный патент
- Умение проводить НИОКР высокого уровня

Потенциальные внутренние слабости (W)

- Недостаток инвестиций
- Недоступность финансов, необходимых для изменения стратегии

Потенциальные внешние благоприятные возможности (O)

- Множество видов рекламных площадок
- Тенденции спроса
- Большая доступность производственных ресурсов

Потенциальные внешние угрозы (T)

- Возможные ошибки в конструкции, затяжка сроков
- Появление новых технологий у конкурентов
- Ослабление роста рынка

РИСКИ ПРОЕКТА

Наименование	Вероятность	Мероприятия
1.Получение отрицательных результатов научно – исследовательских работ	Низкая	Провести коррективы в планах, пересмотреть задачи исследования
2.Не достижение запланированных технических параметров	Средняя	Возможность использования других подходов и методов построения алгоритмов или аппаратных средств
3.Не будет возможности технической реализации полученных результатов НИР	Низкая	Поиск иных способов реализации
4. Появление альтернативного решения существующей проблемы	Низкая	Доработка и улучшение устройства

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

Основные шаги и инструменты реализации нашего устройства:

- ❖ Изучение рынка с целью формирования спроса;
 - ❖ Прямые контакты с потребителями;
 - ❖ Активное участие в выставках;
 - ❖ Рекламные мероприятия;
 - ❖ Опытная эксплуатация.
-

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!
