

ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

1. Общая

- **Название компании:** «Целоформ»
- **Структура компании:** Общество с ограниченной ответственностью
- **Год основания:** 2008
- **Местоположение:** Россия, 420107, г. Казань, ул. Петербургская, д. 50
- **Почтовый адрес:** Россия, 420107, г. Казань, ул. Петербургская, д. 50
- **Телефонные номера:** +7 (843)5703928
- **Номер факса:** +7 (843)5704000
- **Ф.И.О. контактного лица (лиц):** Залялов Рамиль Равилевич, Гилязиев Адель Ильшатович

2. Владельцы / Спонсоры

- **Имя, гражданство и доля акций основных акционеров:**
Учредители Общества:
 - Государственная некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» - 25 % уставного капитала,
 - Ксембаев Саид Сальменович (гражданин РФ)– 33% уставного капитала,
 - Швецов Игорь Нисонович – (гражданин РФ)– 25% уставного капитала,
 - Ахмеров Фарит Рашидович – (гражданин РФ)– 17% уставного капитала.Распределение голосов:
 - ГНО «ИВФ РТ» - 75%
 - Ксембаев Саид Сальменович – 12%,
 - Швецов Игорь Нисонович – 8%,
 - Ахмеров Фарит Рашидович – 5%.
- **Технический партнер (если имеется):** ГНО «ИВФ РТ», ОАО «Татхимфармпрепараты», Казанский государственный медицинский университет
- **Опыт работы в управлении компанией:** Государственная некоммерческая организация "Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан" создана Правительством Республики Татарстан 17 ноября 2004 года в целях реализации Республиканской программы развития инновационной деятельности в РТ.

Основные направления деятельности Фонда:

Участие в реализации инвестиционных и инновационных проектов, в том числе на ранних, наиболее рискованных стадиях развития;
Предоставление научным коллективам грантов на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, поддержка фундаментальных научных исследований;
Организация и проведение республиканских и федеральных конкурсов научных исследований, имеющих коммерческую перспективу;
Создание и развитие бизнес-инкубаторов, технопарков и иных элементов инновационной инфраструктуры Республики Татарстан;
Подготовка и освоение производства технологически новых видов продукции;
Продвижение инновационных проектов, продукции республиканских предприятий и организаций на рынок, в том числе и международный;
Повышение имиджа и инвестиционной привлекательности Татарстана посредством участия в региональных, федеральных и международных выставочно-ярмарочных мероприятиях.
На сегодняшний день общий портфель Фонда насчитывает более 180 проектов, на общую сумму более 5 млрд. рублей.

3. Компания

- **Краткая история компании:** Общество с ограниченной ответственностью «Целоформ» создано в 2008 году для реализации проекта «Разработка и выведение на рынок многоцелевого медицинского сорбента на основе порошкообразной хлопковой целлюлозы «Целоформ». Первоначально исследовательские работы проводились Казанским государственным медицинским университетом по договору целевого финансирования с ГНО «ИВФ РТ». В 2008 заключен договор ООО «Целоформ» с ГНО «ИВФ РТ» и с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере по программе «Старт-1».
- **Названия должности и резюме членов управленческой команды**

Научный руководитель проекта – Ксембаев Саид Сальменович, доктор медицинских наук, профессор, 1950 г. рождения,
 Стаж научно-педагогической работы составляет 24 года, в том числе стаж педагогической работы в высших учебных заведениях 24 года.
 Подготовил в качестве научного руководителя 3-х кандидатов наук, в качестве научного консультанта – одного доктора медицинских наук.
 Имеет 186 публикаций, из них: 2 – авторские свидетельства и 6 – патенты на изобретения.
 В 2006-2007 г.г. являлся руководителем проекта «Использование целлюлозы хлопковой порошковой в медицине», на который был получен грант ГНО «Инвестиционно-венчурный Фонд Республики Татарстан» в размере 2 млн руб. Проект отмечен 2-мя дипломами VI-го Международного Салона инноваций и инвестиций (2006 г.), серебряной медалью VII Международного Салона инноваций и инвестиций (2007 г.).
 Генеральный директор – Морошек Антон Александрович, 1981 г. рождения.
 Врач-онколог, кандидат медицинских наук
 Предпринимательский опыт с 2000 г.
 Опубликовано 46 печатных работ по медицине.

• **Продукция / услуги:**

Многоцелевой медицинский сорбент на основе порошкообразной хлопковой целлюлозы «Целоформ».

• **Используемая технология, производственный цикл, технологические тенденции:**

Разработана технологическая схема производственного процесса, содержащая ноу-хау и защищенные патентом способы производства.

• **Используемая система счетов (бухгалтерии):** РСБУ.

• **Внутренний аудит:** имеется ревизионная комиссия, проводящая контроль работы общества и исполнения финансовых и договорных обязательств.

• **Производство и структура сбыта (за последние 3-5 лет):** Проект находится на стадии start-up, производства и сбыта у Общества не было.

• **Распределение продаж (местные / иностранные; сегменты рынка и т.д.):** продукт компании направлен на фармацевтический рынок. Предполагается работа на российском рынке, с последующим выходом на международные рынки.

• **Информация о рынке (предложение, спрос, цены, стратегии распределения, основные конкуренты):** Фармацевтический рынок – сегмент перевязочных средств, сегмент препаратов для лечения ран и язв, также перспективный рынок ветеринарных препаратов для лечения ран.

Объемы продаж препаратов для лечения заболеваний кожи в РФ в 2011 году составили 19,3 млрд. руб. Ежегодная динамика роста составляет порядка 30-40%.

(Источник: Маркетинговое агентство DSM Group - <http://www.dsm.ru/analytics/2011>)

По данным «Ремедиум», доля препаратов для лечения ран и язв составляет 8 % от данного объема, а это порядка 1,5 млрд. руб. (Источник: Ремедиум - http://remedium-journal.ru/upload/iblock/8b7/RM_10-2010-04.pdf)

Согласно данным мониторинга, объем продаж перевязочных средств в 2007 г. в России составил 3,2 млрд. руб., с ежегодным ростом около 10%.

В России основными игроками в распределении долей рынка препаратов и средств для лечения ран и язв являются достаточно узкоспециализированные (вата, марля, пластыри, бинты) «Верофарм» (24,1 %) и «Гигровата» (9,4 %, Санкт-Петербург). При этом 59 % рынка занимают 22 продукта от 17 производителей. На долю остальных участников рынка приходится 41 %.

Наиболее крупные импортные производители – Smith & Nephew Plc., ConvaTec Inc., Urgo Medical, Systagenix, 3M Health Care Inc., Paul Hartmann AG. Однако основной прямой конкурент ОАО «Верофарм» с продуктом SMART – имеет направленность на аптечный сегмент фармрынка, в то время как «Целоформ» предназначен для госпитального сегмента.

Конкуренты и цены на продукцию.

	Название	Производитель	Стоимость (средняя)
Целоформ	Целоформ,	ООО "Целоформ"	5 рублей за 1 грамм
Российские аналоги	Гелевин	ГосНИИ "Кристалл"	50 руб. за 1 грамм
	Порошок SMART	ОАО "Верофарм" (Alltracel Pharma Limited)	50 руб. за 1 грамм
	Сорбент тканевый углеродный АУТ-М	ОАО "ЭНПО «НЕОРГАНИКА»	170 руб. / 0,015 м2
	ГЕНТАКСАН	Борщаговский ХФЗ (Украина)	140руб./2гр.
	Диотевин	ООО «М.К. АСЕПТИКА»	100руб. / 1гр.
	Гелевин	ООО «М.К. АСЕПТИКА»	50р./1гр.

	Аниловин	ООО «М.К. АСЕПТИКА»	70р./1гр.
	Диовин	ООО «М.К. АСЕПТИКА»	70р./1гр.
	Повязки ВитаВаллис	ООО «Аквелит» (СТАРТ)	110 руб. / 10x10см
	Полисорб	ЗАО «Полисорб»	10р./1гр.
	Полисорб, Воскосорб, Докапласт	"ЗАО "БИОТЕКФАРМ""	40 руб. / повязка 7*10см.
	Альгигемостат	ООО "Биофарм"	335р./2,5гр.
Зарубежные аналоги	Дебризан	PHARMACIA, Швеция	2300 руб/25 гр.
	ПОЛИСОРБ 2 VIO	(TYCO HEALTHCARE GROUP)	10000 руб./50 гр.
	Селлосорб Ag	URGO Laboratories	300-500 рублей за 1 упаковку
	Комбинированные сорбционные повязки ZETUVIT E	Paul Hartmann (Германия)	15-50 руб. за 1 повязку в зависимости от размера
	Сорбалгон	Paul Hartmann (Германия)	70-200 руб. за 1 повязку в зависимости от размера
	ГЕНТА-КОЛЛ ресорб	RESORBA Wundversorgung (Германия)	700 руб. за повязку5*5см
	КОЛЛАГЕН-РЕСОРБ	RESORBA Wundversorgung (Германия)	200 руб. за повязку 2*4 см
	Celox	MedTrade	1500руб./15гр.
	Ankaferd Blood Stopper	Ankaferd Ilaç Kozmetik A.S.	4500руб./25гр.

- **Основные поставщики и клиенты:** поставщиками сырья для производства являются производители медицинской хлопковой ваты. Клиенты-потребители: фармдистрибьютеры, лечебно-профилактические учреждения, учреждения системы МЧС и Минобороны.
- **Сравнительные и конкурентные преимущества:** «Целоформ», который кроме повышенной сорбционной способности обладает подтвержденной бактерицидной, анальгетической и регенеративной активностью. Указанные свойства сорбента достигаются посредством особенностей технологии производства, без применения антибиотиков или других биологически-активных субстанций.

Механизм действия и состав препарата при высокой эффективности обеспечивают уникальный профиль безопасности и отсутствие таких побочных явлений, как аллергические и токсические реакции, раздражающее действие на раневую поверхность. «Целоформ» по своим параметрам значительно превосходит существующие на рынке формы средств для местного воздействия на гнойную рану. При внесении в рану «Целоформ» образует «активную хирургическую повязку», через которую не проникают микроорганизмы.

Продукт имеет низкую себестоимость и отпускную цену.

- **Текущая задолженность (объем залога или ипотека на существующие активы):** отсутствует

4. Проект

- **Подробное описание проекта**

Разработан новый вид медицинского сорбента - «Целоформ», который кроме повышенной сорбционной способности обладает подтвержденной бактерицидной, анальгетической и регенеративной активностью. Указанные свойства сорбента достигаются посредством особенностей технологии производства, без применения антибиотиков или других биологически-активных субстанций. Продукт представляет собой препарат медицинского назначения. Это порошкообразный, целлюлозный сорбент, обладающий уникальными токсикологическими и бактерицидными свойствами. Он может использоваться во всех фазах течения раневого процесса. Эти свойства позволяют сформировать различные области применения препарата для использования в хирургии, стоматологии, дерматологии, аллергологии, токсикологии, педиатрии, а также в бытовых условиях, как средство индивидуальной гигиены. Также есть перспективное направление – это лечение ран животных в ветеринарии.

Препарат предполагается производить в двух формах: стерильный и нестерильный.

На конец 2012 года общие инвестиции в проект составили 233 тыс. долл. США.

На какой стадии находится разработка:

1. выполнено НИР, технология полностью прошла лабораторные испытания;
2. получена опытная партия продукта.
3. получен патент РФ на способ производства № 2390591.
4. проведены качественные физико-химические анализы.
5. получены технические условия на продукт.
6. проведены клинические испытания продукта.
7. получено токсикологическое заключение.
8. получено регистрационное удостоверение № 11276 на изделие медицинского назначения «Сорбент медицинский порошкообразный, целлюлозный «ЦЕЛОФОРМ»
9. разработан технологический регламент на производство продукта.
11. подобрано современное технологическое оборудование, удовлетворяющее технологическому регламенту.
12. Проводятся работы по международному патентованию технологии.

• **Технико-экономическое обоснование проекта: техническое, рыночное и финансовое ***

Основа реализации проекта: создание промышленного производства в г. Казани по переработке сырья (медицинской ваты) в целлюлозу хлопковую порошковую.

Процесс создания биологически активной формы целлюлозы, обладающей лечебными свойствами, начинается с создания разновидности свободно-радикальных макромолекул из хлопковой ваты. Обработка по запатентованной технологии при помощи среза со сжатием, или 'механическое измельчение', хлопковой целлюлозы помимо образования свободных радикалов приводит к существенным изменениям в строении субстрата. Важность структурных изменения, вызванных обработкой волокон хлопковой целлюлозы при помощи среза со сжатием, неотделима от ее лечебных свойств.

Результатом процессов, описанных выше, является создание поверхностно активной микрофибриллярной матрицы.

Полупрозрачная микрофибриллярная матрица, полученная в результате обработки хлопковой целлюлозы с помощью среза со сжатием, обладает высокой способностью прилипать к поверхности клеточной мембраны, включая:

1. микроорганизмы
2. человеческую ткань

Механическая обработка хлопковой целлюлозы приводит к двум результатам:

1. Значительному увеличению площади поверхности субстрата хлопковой целлюлозы за счет образования 'микрофибрилл' хлопковой целлюлозы.
2. Повышенной концентрации свободных радикалов. Расширенная аморфная область в сочетании со значительно повышенной концентрацией макромолекул, разорванных свободными радикалами, внутри данных расширенных аморфных областей.

В результате этого двойного эффекта разорванные свободными радикалами макромолекулы из расширенных аморфных областей попадают на значительно увеличенную поверхность субстрата, в результате чего области со свободными радикалами входят в непосредственное соприкосновение с тканью раневой зоны.

В рамках реализации проекта предполагаются следующие шаги:

1. Организация производства.
2. Организация дистрибуции.
3. Выход на российский рынок
4. Проведение полномасштабных клинических исследований для получения разрешения FDA и сертификации продуктов. Выход на международный рынок.

Гнойно-воспалительные заболевания остаются одним из самых распространенных видов патологии. Ухудшение результатов лечения больных гнойно-воспалительными заболеваниями активизировало в последние годы разработку средств местного воздействия на гнойную рану. Среди них перспективной является группа медицинских сорбентов. Однако практически все существующие на сегодняшний день сорбенты не могут использоваться во всех 3 фазах течения раневого процесса. Многие из них не обладают бактериостатическими или бактерицидными свойствами. К тому же они имеют высокую себестоимость.

Кроме того, в быту востребовано средство индивидуальной гигиены при потливости (ног, подмышечных впадин и др.), а также для предохранения кожи в особо чувствительных местах от раздражения и опрелостей, особенно у детей раннего возраста. Используемые для этого гигиенические присыпки, например «детская» (1 часть окиси цинка, 2 части крахмала, 8 частей талька) не всегда эффективны, вызывают раздражение кожи.

Возможные покупатели результатов проекта:

1. Учреждения здравоохранения;
2. Аптечные сети;
3. Вооруженные Силы;
4. МЧС;
5. Индивидуальные покупатели.

Стратегия распределения

Стратегия распределения заключается в формировании двух направлений продаж:

- формирование дилерской сети (через которую будут охвачены сегменты аптек и, соответственно конечных потребителей)
- распространение продукта через лечебно-профилактические учреждения
- привлечение госзаказов для охвата сегмента лечебных учреждений, МЧС и Министерства обороны.

Имеются предварительные соглашения с главными врачами поликлиник и больниц городов республик Татарстан, Марий Эл, Волгоградской обл. и др. на приобретение «Целоформа».

Территориальным сегментом сбыта по Республике Татарстан является г. Казань, Набережные Челны.

Территориальным сегментом сбыта по Республике Марий Эл является г. Йошкар-Ола.

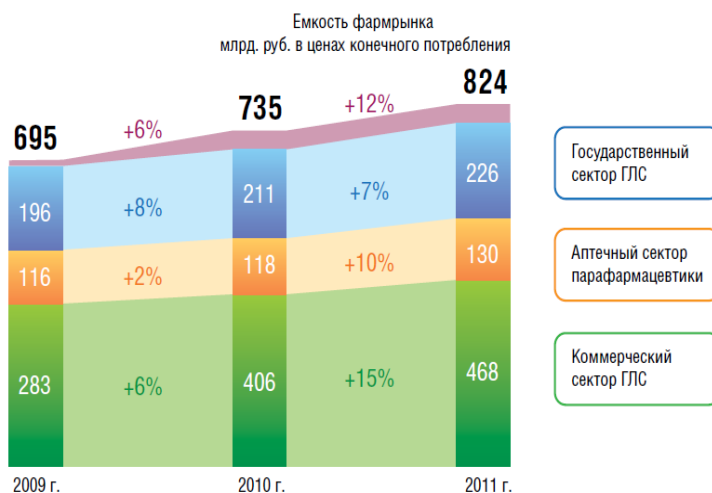
Территориальным сегментом сбыта по Волгоградской области является г. Волгоград.

В ближайших планах – выход на российский рынок сорбентов.

В долгосрочных планах - выход на международный рынок сорбентов со своим продуктом «Целоформ».

Преимущества «Целоформа» перед другими сорбентами и гигиеническими присыпками позволят ему быть конкурентоспособным и на внешних рынках.

Фармацевтический рынок России входит в десятку крупнейших фармрынков мира. По итогам 2011 года Россия заняла 8 место. Объем фармрынка России в 2011 году составил 824 млрд. руб. (с НДС) в ценах конечного потребления, что на 12% больше, чем показатель 2010 года. (Источник: Маркетинговое агентство DSM Group - <http://www.dsm.ru/analytics/2011>)

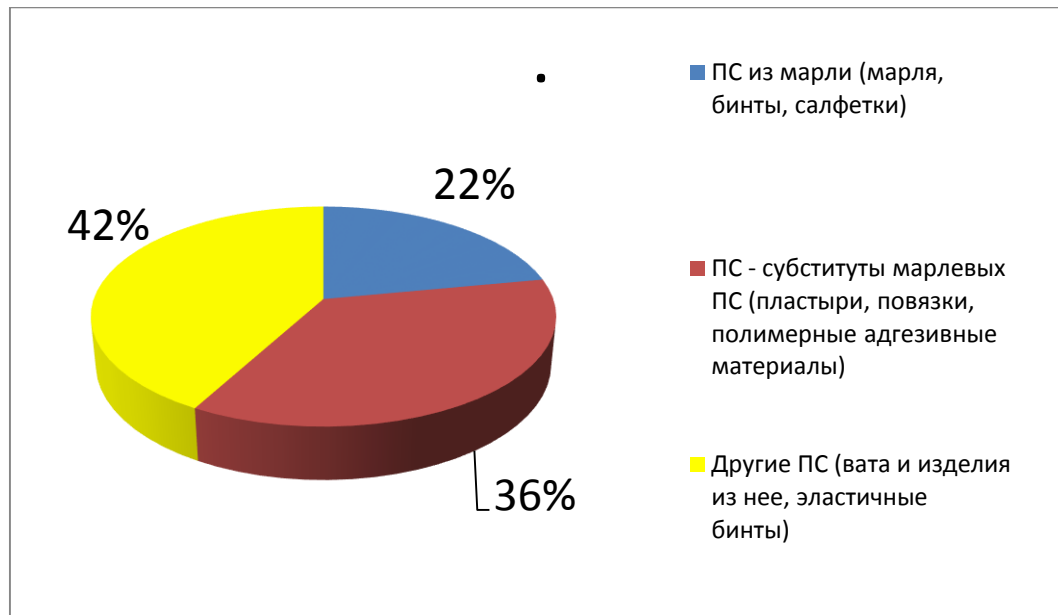


Объемы продаж препаратов для лечения заболеваний кожи в РФ в 2011 году составили 19,3 млрд. руб. Ежегодная динамика роста составляет порядка 30-40%. (Источник: Маркетинговое агентство DSM Group - <http://www.dsm.ru/analytics/2011>). По данным «Ремедиум», доля препаратов для лечения ран и язв составляет 8 % от данного объема, а это порядка 1,5 млрд. руб. (Источник: Ремедиум - http://remedium-journal.ru/upload/iblock/8b7/RM_10-2010-04.pdf)

На протяжении нескольких последних лет (с 2004 г.) наблюдается тенденция уменьшения доли марлевых продуктов в структуре розничных продаж перевязочных средств. Эту продукцию потеснили товары-заменители. В течение ближайшего десятилетия мы можем стать свидетелями качественного изменения рынка перевязочных средств и почти полного исчезновения марлевых продуктов в розничной аптечной продаже. (Источник: INPHARMACIA – 7-8 2008 <http://pharmexpert.ru/analytics/2/490>) Сегодня российский розничный рынок насчитывает более 2,3 тыс. наименований перевязочных средств, выпускаемых более чем 310 производителями. Наиболее широко на российском рынке представлена простая и недорогая продукция отечественного производства, которой принадлежит около 80% рынка, в то время как импортных изделий в России - около 20%. В России основными игроками в распределении долей рынка препаратов и средств для лечения ран и язв являются достаточно узкоспециализированные (вата, марля, пластыри, бинты) «Верофарм» (24,1 %) и «Гигровата» (9,4 %,

Санкт-Петербург). При этом 59 % рынка занимают 22 продукта от 17 производителей. На долю остальных участников рынка приходится 41 %. Наиболее крупные импортные производители – Smith & Nephew Plc., ConvaTec Inc., Urgo Medical, Systagenix, 3M Health Care Inc., Paul Hartmann AG. Благоприятная динамика продаж свидетельствует о перспективности данного рынка и широких возможностях повышения рентабельности бизнеса во всех секторах. (Источник: <http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-11434.html>)

Согласно данным мониторинга, объем продаж перевязочных средств в 2007 г. в России составил 3,2 млрд. руб., с ежегодным ростом около 10%.



Доли перевязочных средств – товаров, которые может заменить на рынке Целоформ, в РФ (%) (Источник: INPHARMACIA – 7-8 2008 <http://pharmexpert.ru/analytics/2/490>)

Результатами данной работы будет достижение целевой доли рынка и объема продаж. Подробности приведены в соответствующих разделах.

- **Сравнительные и конкурентные преимущества:** см. раздел 3
- **Основные конкуренты:** см. раздел 3
- **Технические договоренности:** имеется предварительное соглашение с ОАО «Татхимфармпрепараты» по размещению производства на площадях ОАО «Татхимфармпрепараты», предоставление лаборатории для контроля качества, обеспечение работ по упаковке продукта и оказание консультаций по продвижению на локальном рынке.

• **Занятость рабочей силы (прогнозируемая):**

В начале реализации проекта будет создано 14 рабочее место. В последующем в случае роста объемов производства и реализации представляется возможным дополнительное привлечение

Численность по годам реализации проекта и штатное расписание представлены в таблице

Штатное расписание

Должность	Количество	Месячный оклад, тыс. р.	Всего, тыс. р.	Выплаты в течение реализации проекта
Директор	1	50	50	1 по 12 месяц
Главный инженер	1	45	45	1 по 12 месяц
Оператор оборудования	6	30	180	1 по 12 месяц
Лаборант	2	25	50	1 по 12 месяц
Менеджер по продажам	1	20	20	1 по 12 месяц
Начальник смены	2	40	80	1 по 12 месяц
Бухгалтер	1	20	20	1 по 12 месяц

-
- **Прогнозируемый объем внешних инвестиций:**
- **3,2 млн. долл. США.**

5. Инвестиционные расходы

- Размер проекта: 3,2 млн. долл. США.

Статья затрат	Сумма
	тыс. долл. США
Оборудование	526,67
Проектные и строительно-монтажные работы	133,33
Оборотные средства	66,67
Административные (зарплата, начисления, командировки, накладные)	816,67
Аренда	300,00
Реклама	666,67
Продвижение (медицинские представители или контрактная фирма со своим штатом)	666,67
Резерв	26,30
Итого	3202,97

- Разъяснение по поводу стоимости капитальных вложений (основания для вывода суммы):**
0,53 млн. долл. США – закупка оборудования для организации производственного процесса,
0,13 млн. долл. США - проектные и строительно-монтажные работы
- Предварительная стоимость и потенциальные поставщики местного и импортного оборудования / машины**
Поставщик оборудования компании Netzsch – представительство NETZSCH-CONDUX Mahltechnik GmbH в России.

Поз.	Компонент	Общая цена в долл. США
1	Ленточный транспортер	28047,6
2	Загрузочный раструб	7271,6
3	Ножевая мельница тонкого измельчения CON DUX типа SecoMy 37	129850
4	Аспирационная установка	103880
5	Система взрывобезопасности	55229,53
6	Контрольно распределительный шкаф управления	32029,67
7	Просеивающая машина KTS 1200	60285,03
8	Лабораторный пневматический анализатор	8310,4
9	Контроль монтажа, пробный запуск, ввод оборудования в эксплуатацию и обучение персонала	28047,6
10	Перевод технической документации на русский язык	4328,333
11	Сертификат соответствия ГОСТ-Р	2597
12	Доставка оборудования на условиях СІР Казань	20776
13	Комплект запасных частей:	10768,89
14	Упаковочная линия	22866,67
15	Лабораторное оборудование	12378,7
Итого	долл. США	526667

дол. США

	Местные	Импортные	Общие
Земля	300000		300000
Предприятие			
Оборудование		526667	526667
Другие			
Промежуточная сумма	300000	526667	826667
Предварительные инженерные и эксплуатационные расходы	133333		
Непредвиденные расходы	26300		

Постоянный оборотный капитал	766667		
Промежуточная сумма	926300		
Итого	1226300	526667	826667

6. Финансовое прогнозирование

- Примерная финансовая отчетность по проекту за 3-5 лет, и консолидированная отчетность по компании (денежный поток, баланс и отчет о прибылях и убытках)

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка (тыс. долл. США)	0	1167	2833	3283	3600
Прибыль после налогов (тыс. долл. США)	-442	-81	1808	2148	2417

- Ежемесячный прогноз на первый год работы

Показатели	Месяцы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выручка (тыс. долл. США)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль после налогов (тыс. долл. США)	-77	-65	-44	-32	-32	-32	-32	-32	-32	-32	-20	-12

- Предположения (модель), используемые для финансовых прогнозов

№	Финансовые показатели	Значение	Единица измерения
	Ставка дисконтирования	18	%
	Горизонт планирования	5	лет
	Простой срок окупаемости	5	лет
	Прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации (EBITDA)	2,4	Млн. \$/год
	Рентабельность продаж	73	%
	IRR	40	%
	NPV	2,3	Млн. \$

- Анализ себестоимости и производственных расходов (на ед. товара)

Себестоимость производства 1 кг продукции: 963,63 руб. / кг
Отпускная цена продажи планируется: 5 руб. за 1 г (5000 руб. / кг),

-

7. Реализация проекта

- Ежемесячный / годовой график реализации проекта

Подготовка производства по переработке сырья (медицинской ваты) в целлюлозу хлопковую порошковую – 1 год проекта:

- ✓ Закупка производственного оборудования – 1 квартал 1 года;
- ✓ Заключение договоров аренды на производственные площади и оборудование – 1 квартал 1 года;

- ✓ Строительно-монтажные работы - 2 квартал 1 года;
- ✓ Пуско-наладочные работы и ввод в эксплуатацию – 3-4 квартал 1 года.
- ✓

Организация продаж, продвижения продукта – 2 год проекта

- ✓ Стратегия распределения:
- ✓ формирование дилерской сети (через которую будут охвачены сегменты аптек и, соответственно конечных потребителей)
- ✓ распространение продукта через лечебно-профилактические учреждения
- ✓ привлечение госзаказов для охвата сегмента лечебных учреждений, МЧС и Министерства обороны.

Так же стратегия распределения предполагает постепенное завоевание рынка, со ставкой на большие города-мегаполисы. Выход на рынок наиболее крупных 10-20 городов России даст 50% охват целевой аудитории.

- ✓ Формирование коммерческого предложения (прайса-лист, системы скидок, условий доставки)
- ✓ Разработка дилерского договора
- ✓ Разработка системы стимулирования сбытового персонала
- ✓ Формирование штата медицинских представителей (сбытового персонала) из расчета один представитель на каждого дистрибьютора (наиболее предпочтительно использование субконтрактных фирм со своим штатом медицинских представителей).
- ✓ Определение мероприятий по привлечению госзаказа.
- ✓ участие в специализированных выставках.

Выход на плановые объемы производства и продаж продукта, расширение рынков охвата, выход на международные рынки сбыта – 3 год проекта.

- **Основные риски реализации проекта (строительно-монтажные риски, технические риски, экологические проблемы)**

Риски	Оценка	Минимизация
Производственный риск. На снижение потребительских свойств предлагаемых услуг может влиять низкое качество сервисного обслуживания, дефицит профессиональных кадров.	Кадровые риски можно считать «средним», так как вероятность их появления существует на всех этапах развития проекта, но это не сильно влияет на сам процесс изготовления	Разработка и использование системы контроля качества сырья и материалов на всех этапах ее создания; использование механизма стимулирования основного производственного персонала. Риск по недостатку сырья (медицинская вата) в настоящий момент отсутствует и, в обозримом будущем, не предвидится.

- **Риски проекта (затраты, технические, эксплуатационные, менеджмент, рынок, конкуренция)**

Риски	Оценка	Минимизация
Отсутствия сбыта - Задержки выхода на рынок могут быть вызваны производственно-техническими причинами и неэффективностью предприятия в продвижении услуг, связанной с ошибочным выбором маркетинговой стратегии, ценовой политики	В виду инновационного характера проекта и ранней стадии риск можно считать «средним».	Выпуск высококачественного продукта «Целоформ» с ориентацией на существующего потребителя; создание маркетинговой службы; проведение комплекса маркетинговых исследований, разработка на их основе и реализация программы маркетинговых мероприятий.

Риски	Оценка	Минимизация
Финансовый риск связан с вероятностью потерь финансовых ресурсов. К основным финансовым рискам относятся: неустойчивость спроса, рост цен на сырье и оборудование.	Уровень финансового риска можно считать незначительным.	Проведение маркетинговых исследований требований потребителей продукции; реализация мероприятий, направленных на сокращение непроизводственных расходов; заключение взаимовыгодных, долгосрочных договоров на поставку сырья, товаров и технологического оборудования.
Торговый риск связан с убытками, возникающими в процессе реализации услуг конечному потребителю.	Данный риск можно считать высоким	Исследование рынка и платежеспособности потенциальных потребителей.
Конкурентная среда	В виду инновационного характера продукта и сочетания в нем различных свойств разных конкурентных изделий риск можно считать «средним».	Маркетинговая работа, продвижение и информирование медицинской общественности.

8. Финансовый план

	дол. США	%
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	0	
Владелец/Спонсор	960891	30
Другие инвесторы	2242079	70
Промежуточная сумма	3202970	100
ДОЛГОСРОЧНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ	0	
Местные банка	0	
Иностранные банки	0	
Другие источники	0	
Промежуточная стоимость	0	
Итого	3202970	