

ООО «ЦИРКОН»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 6,0 млн.

Описание компании

- Дата создания** – Компания «Циркон» была учреждена в 2004 г. Она появилась как результат победы участников проекта «Zytria» в программе «Старт». ООО «Циркон» осуществляет инновационно-внедренческую деятельность, связанную с использованием биосовместимых наноматериалов в производстве хирургических, режущих инструментов, в рамках проекта «Zytria». На данном этапе, проект «Zytria» находится на стадии коммерциализации. Компания ищет стратегического бизнес-партнера для организации коммерческого производства хирургических скальпелей нового поколения «Zytria» в совместно образуемой с инвестором компании.
- Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего - \$ 25 тыс. программа Старт Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.
- Продукция** – Производятся скальпели хирургические, многоразового использования с лезвиями из биосовместимого наноматериала «Zytria», различного профиля, согласно каталогу, ориентированного на международный стандарт. С получением инвестиций планируется организовать выпуск промышленных изделий этого класса 12-ти профилей с поэтапным расширением спектра этих инструментов.
- Область применения продукции** – медицина.
- Объем реализации за 2005 г.** – нет.
- Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 52 тыс. – Оборудование опытного производства скальпелей «Zytria», мощностью до 500 изделий в месяц, оборудование экспериментальной лаборатории и др.
- Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – Все права на интеллектуальную собственность принадлежат физическим лицам – участникам данного Проекта. Материал «Zytria», способ его производства и изделия из него защищены патентами в 7-ми странах мира, включая, Германию, Великобританию, США и Сингапур.
- Знаки общественного признания** – В 2004 году данный проект одержал победу в конкурсе участников по программе «Старт», организованного Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. В 2005 году участники проекта были отмечены дипломом за высокое качество разработок на выставке «Российские инновации для Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества».

Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Выпускаемая продукция – многоразовые хирургические скальпели нового поколения с лезвиями из биосовместимого материала «Zytria». Биосовместимость – это критерий, по которому определяется состояние послеоперационного рубца и степень восстановления функции оперированного органа. В результате применения традиционного скальпеля из стали, пациент получает традиционно грубый и плотный послеоперационный рубец с плохим восстановлением функции оперированного органа, так как все изделия из стали биологически несовместимы с тканями человека.

После применения скальпеля «Zytria» рана заживает без осложнений, оставляя тонкий, малозаметный послеоперационный рубец, при этом достигается более полноценное восстановление функции оперированного органа.

Разрабатываемая продукция:

1. Одноразовые скальпели «Zytria», рынок которых значительно больше и перспективнее.
2. Офтальмологические скальпели. При дальнейшем развитии проекта возможно расширить спектр производимых режущих хирургических инструментов (имеется задел в области НИР, ОКР и экспериментальные образцы таких инструментов), ориентируясь на спрос рынка.

Рынки и конкуренция

Потенциальный объем рынка реализации скальпелей в целом (многоцветных, одноразовых и офтальмологических) составляет – \$ 900 млн./год, в том числе в России – \$ 3 млн./год. Реальный рынок для скальпелей «Zytria» – \$ 100 млн./год, что составляет 10% от общего рынка этих изделий. Основной рынок скальпелей ведущих фирм мира представлен изделиями из различных сплавов стали (это 90% всей мировой промышленности производства скальпелей).

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. НИОКР - 4,8%;
2. Приобретение основных средств - 44,5%;
3. Маркетинг рынка скальпелей - 16,0%;
4. Оборотные средства - 12,0%;
5. Другое: Сертификация изделия, проектировка завода - 22,7%.

Стратегия коммерциализации проекта:

В первые 10 мес. будет осуществлено строительство завода (1-й очереди). Одновременно – сертификация изделия и маркетинг. Выпуск продукции начнется через 10 мес. после начала инвестирования. Во 2-й год: контракт с дилером; усовершенствование технологической линии; строительство новых заводов. На 3-й год: дальнейшее расширение производства, ориентируясь на объемы заказов дилера; проектирование и строительство завода одноразовых скальпелей. 4-й год: расширение производства многоцветных и одноразовых скальпелей и строительство завода по производству офтальмологических скальпелей. 5-й год: расширение производства многоцветных, одноразовых и офтальмологических скальпелей. В конце 5-го года – продажа бизнеса стратегическому партнеру.

Маркетинг и каналы сбыта

При входе в рынок - это страны АТР (Тайланд, Индия, Малайзия, и т.д.) и Австралия. На рынках этих стран отмечен рост числа хирургических операций, особенно, пластических, а также, именно в этих странах, во много раз дешевле сертификация нашего изделия. Затем, после увеличения объемов производства, выход на Европу и с дальнейшим освоением более сложных рынков. Проведение маркетинга будет осуществлять дилер, с которым будет подписан контракт на поставку ему нашего инструмента. С одним таким дилером из Австралии уже достигнуты предварительные договоренности. Маркетинговый отдел совместной образуемой компании, на этапе сертификации изделия, будет осуществлять такую работу с хирургическими клиниками, в которых будет осуществляться тестирование изделий.