

Объем требуемых инвестиций: **\$ 2 500 тыс.**

Направления использования:

НИР и ОКР	10%
Модернизация продукции (МАКДЭЛ-09)	8%
Маркетинг (продвижение в РФ и за рубежом)	47%
Патентно-правовая защита (на аппараты МАКДЭЛ)	16%
оборотные средства	15%
Приобретение основных средств для производства аппаратов диагностики и лечения.	4%

Описание предприятия:

1. Дата создания - 09 октября 2002 г. (команда на рынке с 1992 г.)
2. Стадия развития - Expansion
3. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию - \$ 20 тыс. гранты Москвы, \$ 900 тыс. – собственные средства
4. Область разработки и производства продукции - Приборостроение, медицинская техника
5. Сфера применения продукции - Медицина
6. Объем реализации за 2003 г. - \$ 300 тыс.
7. Краткая характеристика и стоимость основных фондов - \$ 13,5 тыс., производственное оборудование и инвентарь
8. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности - принадлежат учредителям
9. Знаки общественного признания - номинант IV Российской Венчурной ярмарки, победитель Конкурса русских инноваций –2003 г.

Владельцы:

1-е физическое лицо	50%
2, 3, 4, 5 и 6 учредители	По 10%
Совокупная доля госсобственности	0%

Менеджмент:

Орбачевский Леонид Сергеевич - генеральный директор, 54 года. МГТУ им. Баумана, к.т.н. Переподготовка в АНХ по курсу "Технологический менеджмент" – 2001, магистр. Разработчик концепции МАКДЭЛ. Как один из разработчиков офтальмологической технологии награжден 2-мя Медалями Лауреата ВВЦ (№625 15.05.00, № 154 06.02.01) и Серебряной медалью "Архимед-2002".

Худякова Александра Викторовна - заместитель генерального директора по организационным вопросам, 44 года. МГТУ им. Баумана. Переподготовка в АНХ, 2001 и 2004 г. Стажировка в США по Программе SABIT. Организатор многочисленных и разноплановых работ: аренда, лицензирование, оформление всех отчетов (по заказным работам, грантам и пр.), перевод технической документации, подготовка переговоров, обучение клиентов и пр.

Характеристика продукции:

Технологии лечения и профилактики зрения. Диагностика, методики и комплекс аппаратов для терапевтического лечения и профилактики заболеваний зрения – 50% объема реализации. Технология позволяет профилактическими методами существенно сократить количество близоруких. Продано более 350 аппаратов, количество пациентов превышает 400 000.

Сравнение с аналогами:

Прямых аналогов нет, однако существуют конкурирующие технологии, сравнение по аппарату МАКДЭЛ-09 с наиболее используемыми приведено в таблице.

Характеристики	Аппарат МАКДЭЛ-09	Аналог 1 тренировки глаз	Аналог 2 тренажеры	Аналог 3 магнито-терапия	Аналог 4 электро-стимуляция
Эффективность	1	0,2	0,15	0,25	0,25
Трудоемкость	1	15	10	-1	-3
Бесконтактность	да	да	да	да	нет
Цена аппарата, \$	4 000	-	200-1 000	»1 000	»1 000

Расширяя свое присутствие в офтальмологической нише, компания к трем лазерным аппаратам, продаваемым на рынке уже в начале 2005 г. планирует добавить аппарат комбинирующий цвето- и лазеротерапию, а также диагностическую систему оценки состояния склеры, позволяющую прогнозировать направленность лечения и успешность распространенной операции фоторефракционной кератэктомии, где проблема вторичных больных весьма актуальна.

На 2005 г. планируется вывод на рынок массажеров и тренажеров также повышающих эффективность лечения.

Рынки и конкуренция:

	Показатель	Продукция МАКДЭЛ	Аналог 1 тренировки глаз	Аналог 2 тренажеры	Аналог 3 магнито-терапия	Аналог 4 электро-стимуляция
2004	География – Россия	Объем рынка \$ 300 тыс.				
	Доля компании на рынке \$ тыс./%	150 / 50%	-	60 / 20%	30 / 10%	15 / 5%
2008	География - Мировой рынок	Объем рынка \$ 2 000 000 тыс.				
	Доля компании на рынке \$ тыс./%	100 000 / 5%	-	40 000 / 2%	200 / 0,01%	400 / 0,02%

Потенциальный объем российского рынка физиотерапевтических офтальмологических аппаратов составляет более \$ 100 млн., мирового – \$ 2 млрд. (оценка компании Trykor, Inc. USA, www.trykor.com)

Нами продажи осуществляются в России, Казахстане, Украине, Вьетнаме. Сектор рынка терапевтических аппаратов для офтальмологии в России заполняют 5-6 производителей. МАКДЭЛ является лидером по терапевтическим аппаратам лазерной офтальмологии (более 50%, с наилучшим соотношением це-на/эффективность).

При выводе технологии на мировой рынок существует проблема доказательства ее эффективности, связанная, в том числе, с несоответствиями инфраструктуры ее использования на рынке. В нашем случае:

- Неодинаковое понимание механизмов образования и развития заболеваний, включая терминологические разногласия
- Различия в организации офтальмологической службы. При западной системе пациенты с ранними стадиями заболевания приходят к оптометристу и получают помощь в виде очков или контактных линз. К врачу офтальмологу

(существенно более дорогостоящий визит) пациент попадает, когда заболевание находится на более зрелой фазе. Профилактические меры не пошли дальше компьютерных программ для разгрузки зрения и тренажеров и не решают проблему. Радикальное лечение осуществляется в возрасте 20-45 лет путем операции приведения кривизны передней линзы глаза в соответствие с расстоянием до сетчатки. При этом устраняется следствие, а не причина, выпадают из рассмотрения многие контингенты пациентов, в том числе дети и подростки, а также некоторые категории специалистов.

На 10-й International Myopia Conference (2004, Кембридж) нами доказано, что ранние стадии заболеваний существуют, профилактика возможна и эффективность технологий МАКДЭЛ высока. Аналогичную акцию мы планируем в октябре 2004 г. в университете Сан-Франциско.

Перспективы развития фирмы: Сохранение 50% доли МАКДЭЛ при увеличении реального рынка физиотерапевтических аппаратов для офтальмологии в России до \$10 млн., освоение 5% потенциального мирового рынка (\approx \$100 млн.).

Потенциальные клиенты – 45-75% населения развитых стран.