

Объем требуемых инвестиций: **\$ 800 тыс.**

Направления использования:

НИР и ОКР	16%
приобретение основных средств	39%
Маркетинг	31%
Патентно-правовая защита	14%

Описание предприятия:

1. Дата создания - 21 марта 2003 г.
2. Стадия развития - Start up.
3. Объем инвестиций, уже осуществленных в компанию - \$ 200 тыс. Источник - ООО «Фининвест» (25%) и ООО НПФ «Телемак» (25%), региональная администрация (грант - 50%).
4. Область разработки и производства продукции - Биомедицинская радиоэлектроника: медицинское оборудование для диагностики и физиотерапии.
5. Область применения продукции - Медицина, биология.
6. Объем реализации за 2003 г. - \$ 5,12 тыс.
7. Краткая характеристика и стоимость основных фондов - \$ 53,5 тыс., исследовательское оборудование.
8. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности - ООО «Проект Новые Техно-гии» принадлежат права на использование трех патентов РФ и одного свидетельства на полезную модель аналитического устройства для исследования биообъектов.
9. Знаки общественного признания - Компания стала одной из победительниц в специализированной программе Саратовской области по государственной поддержке хозяйствующих субъектов, реализующих инновационные проекты на 2004 г.

Владельцы:

ООО «Фининвест», г. Саратов	50%
ООО НПФ «Телемак», г. Саратов	50%
Совокупная доля госсобственности	0%

Менеджмент:

Мельников Александр Николаевич - генеральный директор ООО «ПНТ», 48 лет, высшее техническое образование, кандидат политологических наук. Имеет успешный опыт создания и управления крупномасштабными проектами различного профиля. Общий стаж работы на руководящих позициях - 18 лет.

Благодаров Александр Владимирович - член совета директоров, 37 лет. Высшее физическое и экономическое образование.

Профессиональный диплом OUGB «Менеджмент», курс OUGB «Стратегия». С 1999 финансирует научные исследования в области волновой физики, которые в последствии стали know-how компании. Отвечает за стратегическое управление компанией. Власкин Сергей Вячеславович - член совета директоров, 42 года, кандидат физико-математических наук. Управляет производством и новыми техническими разработками компании.

Дубовицкий Сергей Александрович - член совета директоров, 48 лет, кандидат физико-математических наук.

Руководит разработкой коммерческих проектов компании, экономическим и маркетинговым анализом.

Характеристика продукции:

А) Аппарат КВЧ-терапии. Назначение - электромагнитная физиотерапия. Терапевтическое воздействие на организм человека с помощью энергии электромагнитных волн диапазона крайне высоких частот (КВЧ) - 40 - 60 ГГц. Организовано мелкосерийное производство.

В) Диагностический комплекс (ДК) «ТРФ-топограф» для ранней диагностики функционального состояния организма человека. Планируется к серийному производству. ДК будет поставляться в стандартной техно-логической комплектации с программным обеспечением, адаптируемым под конкретные задачи диагностики: скрининг,

маммология, урология, пульмонология, кардиология, детская диагностика, мониторинг состояния организма в процессе лечения, ветеринария, экстренная медицина. Первые стабильные и значительные продажи ДК планируются в модификации «Маммология».

Основой создания ДК стало открытие саратовскими физиками эффекта взаимодействия миллиметровых волн с биологическими средами и водой. На его основе разработан метод исследования свойств биофизических объектов, который заключается в регистрации активности резонансно-волновых процессов в биотканях организма, отражающих активность обменных процессов в клетках.

Сравнение с аналогами:

А) Аппарат КВЧ-терапии разработан в обновленной компактной модификации. Снижена нагрузка при облучении, упрощена методика применения, что позволяет его использовать и в домашних условиях.

В) ДК «ТРФ-топограф» - модификация «Маммология».

Прямых аналогов нет. К косвенным относятся ДК «Радиометр ТМ-01-РЭС» производства ООО «Фирма РЭС», г. Москва, и ДК «Радиометр РТ-17» производства ЗАО «СВиЗМ», Нижний Новгород. Основаны на ином принципе диагностики - измерении глубинной температуры внутренних органов. Они обладают меньшей чувствительностью (контрастностью), диагностируют только наличие воспалительного процесса, т.е. не позволяют определить качественные характеристики опухоли. Имеют ограничения по условиям эксплуатации - важен температурный режим.

Предварительные результаты клинических исследований ДК «ТРФ-топограф» показали, что метод позволяет оперативно, достоверно и на самом раннем этапе выявить новообразования в молочной железе и дифференцировать их на доброкачественные и злокачественные, а также отследить динамику опухоли после курса химиотерапии.

Сравнение аппаратных методов диагностики опухолевых заболеваний:

Метод	Информативность, %	Время получения результатов	Примечание
ТРФ топография	95%	20 мин	Непроникающий, чувствителен к самым ранним стадиям заболевания, позволяет определить качественные характеристики опухоли.
УЗИ	50-80%	20 - 30 мин	Определяет только локализацию опухоли.
Бесконтрастная маммография	86%	40 мин - 1 сутки	Ограничения по числу процедур в единицу времени в связи с вредным воздействием излучения. Достоверность зависит от квалификации врача.
Термография	При наличии	30 минут	Не чувствителен к

	<p>других клинических признаков - 77%, при отсутствии - 27%</p>		<p>ранним стадиям заболевания. Не определят качественные характеристики опухоли.</p>
--	---	--	--

Рынки и конкуренция:

Рынок терапевтического и диагностического медицинского оборудования - динамично развивающийся с ежегодным 5% ростом продаж, где большую часть занимают традиционные методы диагностики. Марке-тинговые исследования указывают на наличие потребности в ДК, способном оперативно и качественно провести медицинское обследование всего организма или любой его области. На первом этапе компания планирует активное продвижение комплекса в модификации «Маммология». Инновационные диагностические механизмы позволят ТРФ-топографии в будущем заменить традиционные методы диагностики опухолевых заболеваний. Начальный этап предполагает использование уже существующих каналов сбыта продукции. На 2005 год объём заказов - 4 установки ДК.

Российский рынок медицинского оборудования по диагностике опухолевых заболеваний оценивается в \$ 56 млн. Аналогичный североамериканский рынок - в \$ 3 млрд. Через 3 года компания планирует занять 4% российского рынка, что составит 120 ДК в год в различных модификациях (по цене \$ 12 - 20 тыс.). Через 5 лет увеличить долю компании на рынке до 12%, а также выйти на аналогичные рынки США и Европы.

В структуре будущих продаж 15% занимает КВЧ-аппарат, и его доля учитывалась в расчете прогноза финансовых показателей.