

## ООО «АЛЬТЕКС ПЛЮС»

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 5,7 млн.**

### Описание компании

1. **Дата создания** – 1995 г. Компания создана к.т.н., Т.С. Васильевой, которая занимается разработкой перевязочных материалов с длительным лечебным действием с 1987 г. В 1996 г. компания начала производство лечебных покрытий АКТИВТЕКС на основе собственных разработок. В настоящее время производится 4. млн. изделий в год.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего – \$ 150 тыс. ФЦНТП.
3. **Продукция** – Лечебные покрытия АКТИВТЕКС для ран, ожогов, трофических язв и т. п. на основе композиций, состоящих их биосовместимых полимеров с антисептиками, анестетиками, средствами усиливающими регенерацию тканей, антиоксидантами. Повязки для экстренной остановки кровотечений «ГЕМОТЕКС» и повязки для первичного закрытия и лечения ожогов большой площади. Планируется освоить производство лечебных покрытий для ран, ожогов, травм на основе отечественных биополимеров и новых отечественных антисептиков.
4. **Область применения продукции** – медицина.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – \$ 520 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 1 200 тыс. – Здание с участком земли, Специальное оборудование.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** - Патент РФ № 2101033 «Перевязочный материал с пролонгированным лечебным действием»; Патент РФ № 2200583 «Гемостатическая повязка»; Европейский патент EP 1 005 844 B1 «Bandage cloth having an extended therapeutic action»; Патент Германии DE 697 20072 «Verbandsgewebe mit verlangerter therapeutischer wirkung»; Патент РФ № 2275179 «Повязка для закрытия и лечения ожогов». Лицензионные договора по патентам № 2101033 и 2200583. Патентообладатели – физические лица.
8. **Знаки общественного признания** – более 20 дипломов и медалей российских выставок, среди которых: золотая медаль Московской выставки инноваций, золотая медаль и специальный приз жюри за «медицинское изобретение, полезное каждому» выставки изобретений IENA-2004 в Нюрнберге, а также серебряная (1998 г.) и золотая (2005 г.) медали Женевского Салона изобретений.

### Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Характеристика продукции

Выпускаемая продукция – это три серии перевязочных материалов:

- аатравматические покрытия «АКТИВТЕКС», которые обладают длительным лечебным действием (антимикробным, обезболивающим, противовоспалительным, ранозаживляющим);
- повязки для экстренной остановки кровотечений «ГЕМОТЕКС»;
- противоожоговые повязки для первичного закрытия и лечения ожогов большой площади «АКТИВТЕКС – ПО» и инфицированных ран с длительным (пролонгированным) лечебным действием. Основные преимущества наших изделий – длительное (несколько суток) лечебное действие (антимикробное, противовоспалительное, кровоостанавливающее, ранозаживляющее); ускорение заживления ран, ожогов и других повреждений; сокращение числа гнойных осложнений при оказании

первичной медицинской помощи; простое и удобное применение; возможность использования для самопомощи (население); большой срок хранения (до пяти лет).

Разрабатываемая продукция – покрытия для лечения ран, ожогов, различных травм на основе отечественных биополимеров и новых отечественных антисептиков.

### **Рынки и конкуренция**

Основные сегменты рынка в России: продажа населению через аптечную сеть, комплектация автоаптечек и различных упаковок, службы скорой медицинской помощи и ожоговые центры. Общий объем рынка лечебных перевязочных материалов в России составляет 57 – 60 млн. шт. в год или \$ 19 – 20 млн., доля нашей компании на этом рынке в настоящее время составляет 4-5%. С 2003 по 2006 г. отмечается стабильный рост рынка, объёмы реализации продуктов компании Альтекс Плюс увеличиваются на 20-25% в год. Прогноз на 2010 г. – \$ 1-1,2 млн. Кроме того, наш продукт обладает высоким экспортным потенциалом, это подтверждается интересом иностранных компаний. Успешные испытания наших изделий проведены в Германии, Словакии, Норвегии, Иране, Бразилии, Республике Корея. Пробные поставки (Словакия, Норвегия, Иран) подтвердили высокую эффективность наших изделий. Стратегия выхода на рынок – предлагаем эффективные и дешёвые перевязочные средства, ускоряющие заживление ран, ожогов, травм, которые позволяют обеспечить эффективную медпомощь на догоспитальном этапе и в быту, сократить сроки пребывания больных в стационарах и сроки нетрудоспособности.

### **Стратегия развития**

#### **Направление использования инвестиций:**

1. НИОКР (разработка конструкций многослойных лечебных покрытий) - 4,38%;
2. Приобретение основных средств (нестандартное оборудование для производства лечебных покрытий) - 12,63%;
3. Маркетинг - 28,95%;
4. Оборотные средства - 7,54%;
5. Другое (капстроительство, подготовка производства, открытие представительств в ЕС и странах Латинской Америки) - 46,5%.

Инвестиции обеспечат:

- сертификацию производства по международным стандартам;
- получение сертификата ЕС и национальных сертификатов в заинтересованных странах;
- резкое увеличение объемов производства;
- продвижение продукта на рынки России и других стран.

### **Маркетинг и каналы сбыта**

- Реклама на телевидении. Рекламные проспекты (распространение через дистрибьюторов), публикация статей в научных журналах, проведение презентаций для врачей и организаторов здравоохранения.
- Рекламные акции в регионах – местная печать и ТВ (наличие продукта в аптечной сети не гарантирует продажи).
- Создание дилерской сети в дальнем зарубежье и, возможно, совместных предприятий (Аргентина, Чехия). Предложения имеются.
- Участие в специальных выставках. Цель – информирование врачей. Участие в региональных выставках – поддержка основных и поиск местных дистрибьюторов.
- Зарубежные выставки – найти компании, заинтересованные в сотрудничестве. Есть договора о намерениях: Норвегия, Аргентина, Иран.

В настоящее время на рынке России мы работаем с крупнейшими фармдистрибьюторами РФ (СИА Интернешнл, ЦВ «Протек», Шрея Корпорейшн, Аптека-Холдинг и их филиалы в регионах) и поставщиками автоаптечек (ФЭСТ, Капитал-М, Виталфарм).