

## ЗАО «АТОМЭНЕРГОПРОМ»

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 300 тыс.**

### Описание компании

1. **Дата создания** – 2002 г. Основу научного и инженерно-конструкторского потенциала фирмы составили специалисты в области электромеханики с большим стажем работы по направлениям турбогенераторных источников энергии и электромашинных преобразователей из бывших структур ЗАО ФНПЦ НПК (О) «Энергия». Основные направления деятельности – проектные работы по установкам баланса давления и расхода, технологическому оснащению жилищно-коммунального комплекса, а также комплексные поставки установок электроэнергетическим объектам машиностроительного, жилищно-коммунального и медицинского комплексам.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего – \$ 285 тыс.; в том числе: ФЦНТП – \$ 90 тыс.; собственные средства – \$ 195 тыс.
3. **Продукция** – технологическое оснащение жилищно-коммунального комплекса средствами дорожного покрытия, медицинские ирригаторы-аспираторы эндоскопические.
4. **Область применения продукции** – диагностические и лечебные эндоскопические исследования с применением гибких эндоскопов и инструментария к ним.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – \$ 321,7 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 39 тыс. – производственные мощности, измерительное оборудование, компьютерная техника, технологическая оснастка.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – патент № 2157248 от 02.07.2005 г. «Медицинский отсасыватель»; патент РФ № 2245166 опубликован 27.01.2005 г. «Медицинский отсасыватель». Патентообладатель – ООО «НИИМЕХАНОТРОНИКИ-АЛЬФА».
8. **Знаки общественного признания** – дипломы межрегиональных выставок «Здравоохранение» 2000, 2001, 2003, 2004 г. Воронеж.

### Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Характеристика продукции

**Выпускаемая продукция** – технологическое оснащение жилищно-коммунального комплекса средствами дорожного покрытия.

Разрабатываемая продукция – медицинские ирригаторы-аспираторы, предназначенные для дозированного введения медицинских растворов во внутренние органы и последующей их аспирации (отсасывания), а также для удаления нормального и патологического содержимого в ходе проведения диагностических и лечебных эндоскопических исследований и вмешательств, с применением гибких эндоскопов и инструментария к ним. Данный продукт по своим технико-эксплуатационным характеристикам будет соответствовать мировому уровню и иметь при этом в 1,6 раза меньшую стоимость.

### Рынки и конкуренция

Конечные потребители – специализированные отделения (хирургические, эндоскопические, травматологические, урологические, онкологические, пульмонологические и др.) областных, городских и районных больниц, госпиталей, служб скорой помощи, госрезерва, специализированных и частных

медицинских учреждений. Конкурененты: «WISAP», «Karl Storz», «AESCULAP», «Эфа», «Медфармсервис».

Среднестатистическая потребность в приборе по РФ составляет 10 000 шт. Плановый объем производства по годам составит: 2007 г. – 200 шт.; 2008 г. – 750 шт.; 2009 г. – 1050 шт. ; 2010 г. – 1400 шт. Составляющая экономического эффекта от применения разрабатываемых приборов для эндоскопии за счет снижения затрат медицинских учреждений (бюджетное и муниципальное обеспечение) на их приобретение, ввиду значительно меньшей их стоимости по сравнению с зарубежными и отечественными аналогами, составит \$ 560 тыс. в год.

Согласно маркетинговым исследованиям объем рынка в России в 2007 г. составит \$ 26 млн., в 2010 г. объем рынка увеличится на 5%. Доля компании на рынке составит: 2007 г. – 3%, 2010 г. – 14 %.

### **Стратегия развития**

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

1. ОКР - 46%;
2. Приобретение основных средств - 36%;
3. Маркетинг - 5%;
4. Оборотные средства - 10%;
5. Прочее - 3%.

В результате полученных средств будет внедрена новая импортозамещающая продукция, увеличено число рабочих мест, повышено качество выпускаемой продукции.

### **Маркетинг и каналы сбыта**

Продвижение продукта на рынок будет осуществляться через собственные сбытовые структуры, организации собственной сервисной сети, а также путем организации презентаций, целевой адресной рассылки информации по предприятиям и компаниям потребителя. Кроме того, планируется организация информационного сайта, участие в специализированных выставках, каталогах, периодических изданиях.

При выполнении проекта ЗАО «АТОМЭНЕРГОПРОМ» пользуется поддержкой местной администрации Воронежской области по реализации ирригаторов-аспираторов эндоскопических (Программа на создание серии приборов утвержденная начальником Главного управления здравоохранения администрации Воронежской области). Проводится предварительная работа с ведущими клиниками Орловской, Белгородской, Липецкой, Курской, Самарской области для увеличения спроса нашей продукции. По мере развития имиджа продукта к системной реализации привлекаются коммерческие предприятия. Плановая организация сбыта в течение 2-х лет должна предусмотреть создание определенной дилерской сети по регионам Сибири, Средней Азии, Кавказа, Белоруссии, Украины с последующей возможностью создания совместных предприятий малого бизнеса. Безусловно, торговля через посредников, дилера и т.д. по заблаговременно оформленным заказам предусматривает систему скидок в ценообразовании.