

ЗАО «Клеточные технологии»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 280 тыс.

Описание компании

1. **Дата создания** 03 мая 2006 г.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего – \$ 42 тыс. – поступление от учредителя на формирование уставного капитала.
3. **Планируемая к производству продукция** – паклитаксел, субстанция противоракового препарата ТАКСОЛ.
4. **Область применения продукции** – онкология, фармацевтическая промышленность.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – нет.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика** – \$ 42 тыс.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – принадлежат ЗАО «Клеточные технологии». Подана заявка № 2006119419/13(021101) на получение патента на изобретение.
8. **Знаки общественного признания** – проект стал победителем 3-го Всероссийского конкурса инновационных проектов «Проект на миллион», проводимого ЗАО «Республика идей» при поддержке Торгово-Промышленной палаты РФ, Правительства Москвы и Московской области.

Владельцы

ЗАО «Республика Идей.РУ»	60%
Физические лица	40%
Совокупная доля госсобственности	0%

Характеристика продукции

Разрабатываемая продукция – препарат «Паклитаксел». В настоящее время мировым лидером по объему продаж среди лекарственных средств, применяемых для лечения онкологических заболеваний, является ТАКСОЛ. Этот препарат мог бы применяться гораздо шире, если бы субстанция – паклитаксел – имелась в достаточном количестве. Например, в 1975 г. в мире было получено всего 2,4 кг. таксола, а такого количества достаточно для лечения только 2 500 больных. Для получения 1 кг этого препарата необходимо 9 т коры, так что для лечения одного больного требуется спилить 6-8 деревьев, поскольку содержание активного вещества в коре тиса незначительно. При этом сам тис является редким видом. Попытки получить таксол с помощью химического синтеза успехом не увенчались. В силу этих обстоятельств весьма перспективным является производство таксола биотехнологическим способом.

Поскольку паклитаксел – химически определенное вещество, по своим свойствам он не будет отличаться от импортных аналогов, но будет иметь значительное преимущество перед ними вследствие более низкой цены из-за применения более рациональной технологии. Стадия разработки – НИОКР.

Рынки и конкуренция

Существующий объем рынка готовой лекарственной формы препарата «Таксол» на основе паклитаксела составляет примерно \$ 61 млн. За последние 5 лет объем рынка таксола рос не менее чем на 15 % в год. К ведущим зарубежным производителям противоопухолевых лекарственных средств на основе паклитаксела относятся фирмы Bristol-Myers Squibb (США) и Teva Pharmaceutical Industries Ltd (Израиль). Вследствие применения оригинальной технологии стоимость нашей субстанции

предполагается на 20-25% меньше импортных аналогов, что позволяет рассчитывать на успех при выводе препарата на рынок.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

1. Создание производственного участка по производству паклитаксела - 55%;
2. Создание производственного участка по производству готовой лекарственной формы - 12%;
3. Маркетинговое исследование рынка паклитаксела и лекарственных препаратов на его основе - 21%;
4. Оборотные средства - 12%.

Выход на рынок предполагается осуществлять через собственную дилерскую сеть, через вхождение в существующие сети, с помощью проведения рекламной кампании.

Маркетинг и каналы сбыта

Стратегия вывода новой продукции на рынок будет заключаться в следующем:

1. Формирование доступности препарата на рынке
 - Привлечение к реализации препарата 2-4 крупных дистрибьютерских компаний, например, ЗАО «ВЕРОФАРМ».
 - Привлечение к реализации препарата 2-3 региональных дистрибьюторов в 6-8 крупнейших регионов.
 - Привлечение к реализации препарата дистрибьюторов, имеющих преференции в региональных тендерах.
 2. Формирование информированности и позитивного отношения профессионалов
 - Информирование ведущих специалистов о наличии препарата на рынке путем проведения конференций, семинаров, круглых столов.
 - Выступления на специализированных мероприятиях: конференциях, семинарах.
 - Визиты медицинских представителей.
- Публикация рекламы, статей и тезисов в специальных изданиях – периодических (центральных и местных), методических пособиях и т.п.