

## ООО НТЦ РИА «ПОЛИФЕРМ»

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 100 тыс.**

### Описание компании

1. **Дата создания** – 18 января 2000 г. Основным направлением научно-технической деятельности ООО НТЦ РИА «ПОЛИФЕРМ» является создание нового поколения лекарственных средств на основе биологически активных текстильных материалов и фильтров для очистки питьевой воды и их производство.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию** – \$ 298 тыс.
3. **Продукция** – выпускаются следующие изделия медицинского назначения: лекарственный препарат «Дальцекс-трипсин», повязки «ПАМ-Т», «ПАМ - ТЛ», салфетки «Протеокс-Т», «Протеокс-ТМ», «ЛИЗОАМИД»; перевязочное средство БИПС.
4. **Область применения продукции** – медицина.
5. **Объем реализации за 2005 г.** - нет.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 18 тыс. – оргтехника и транспортное средство. Арендуются производственные мощности (1500 кв.м) в Тверской обл.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности:** Патент РФ № 2142818 «Способ получения перевязочных материалов «Салфетки Филатова – Рыльцева». Свидетельство на полезную модель №14419 на «Индивидуальное быстрофиксируемое перевязочное средство «БИПС». Изобретатели и патентообладатели: Филатов Владимир Николаевич, Рыльцев Владимир Валентинович.
8. **Знаки общественного признания** – Диплом – золотая медаль на БИПС (февраль 2001г., декабрь 2002г.), ВВЦ; серебряная медаль на комбинированный пакет для лечения ран и ожогов (февраль 2003г.); диплом – золотая медаль на лечебную композицию для заживления пролежней (февраль 2003г.), ВВЦ.

### Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Характеристика продукции

В настоящее время в ООО НТЦ РИА «ПОЛИФЕРМ» разработаны и выпускаются изделия медицинского назначения, разрешенные Минздравом РФ к медицинскому применению и серийному выпуску. Компания производит высокоэффективные раневые покрытия пролонгированного действия для использования в медицине катастроф, экстренной медицине, хирургии и т.п. Медицинский материал и изделия из него предназначен для лечения гнойно-некротических ран, трофических язв, ожогов, отморожений и других подобных заболеваний. Разработанные изделия отличаются тем, что бактериолитические, протеолитические, гемостатические, антиоксидантные и другие лекарственные средства иммобилизованы, то есть химически присоединены к носителю, из которого изготавливаются перевязочные материалы. Это позволяет не только закрывать рану, но и лечить ее на первом, догоспитальном, этапе. Использование новых материалов значительно сокращает сроки лечения, а также существенно уменьшает расход лекарственных и перевязочных материалов. Все изделия стерильны.

Разрабатываемая продукция: гидрогелевая повязка «Гелиос» пролонгированного действия.

### Рынки и конкуренция

По факту потребления аналога раневого покрытия «Дальцекс-трипсина» рынок ежегодно может закупать 3 200 000 шт. Используя экстраполяцию на регионы, рынок объекта имеет максимальный объем 13 000 000 изделий. Ближайшие конкуренты на рынке – Куриозин, раствор (Гедеон Рихтер.АО, Венгрия), Гелепан, (ЗАО «Биотекфарм», Россия) не обеспечивают комплекса свойств, обеспечиваемых разрабатываемым препаратом. Кроме того, на курс лечения раны или трофической язвы требуется 10 мл раствора куриозина стоимостью \$ 8,07 (при небольшом размере язвы), разрабатываемое раневое покрытие с протеолитической активностью стоит \$ 1,3, на курс лечения требуется 2-3 салфетки. Зарубежные аналоги не лишены побочных эффектов в виде аллергической реакции и, что самое главное, не обладают достаточной некролитической активностью, столь необходимой для нормализации процесса заживления. Общий объем рынка составляет в 2006 году \$ 215 тыс. Наша доля - 3,0%. В 2010 году объем рынка составит \$ 15 млн.; наша доля составит 10,0%.

### **Стратегия развития**

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

1. Приобретение основных средств (оборудование: спектрофотометры, реактивы...) - 10%;
2. Маркетинг (исследование зарубежного рынка) - 40%;
3. Оборотные средства - 50%.

В результате привлечения инвестиций будет модернизировано производство раневых покрытий, проведена реклама, разработан бизнес-план, продукция будет доведена до потребителя на внутреннем и внешнем рынке.

### **Маркетинг и каналы сбыта**

Продукция ориентируется на здравоохранение и медицину катастроф. К потребителям можно отнести комитеты здравоохранения Москвы, Московской области и регионов России, коммерческую аптечную сеть, ведомственные и частные лечебные учреждения, малые и средние медицинские торговые фирмы. Потребителей привлекает высокий лечебный эффект раневых покрытий, удобство применения, минимальные сроки нахождения больных в стационаре, при относительно невысокой цене изделий. В рекламных целях издается специальная литература в виде информационных материалов. Прогнозируется устойчивый рост спроса на раневые покрытия. Товар до потребителя будет доводиться путем участия в тендерах, проводимых Департаментом здравоохранения г. Москвы, и региональных тендерах, а также через аптечные коммерческие сети.