

## ЗАО «РТК+»

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 1,55 млн.**

### Описание компании

1. **Дата создания** – сентябрь 2000.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего – \$ 1 600 тыс.; в том числе: вклад учредителей и прибыль организации – \$ 100 тыс.; ФЦНТП – \$ 1 500 тыс.
3. **Продукция** – производство наукоемкой продукции в сфере медицины, опытно-конструкторские, технологические и научно-исследовательские работы, организация научно-технических конференций, проведение тематических выставок. Разрабатываемая продукция – мехатронный перфузионный перистальтический насос для построения медицинских систем с автоматическим управлением для лечения сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний с применением экстракорпоральных технологий.
4. **Область применения продукции** – применительно к разрабатываемому изделию – рынок медицинской техники. Мехатронный перфузионный перистальтический насос планируется использовать в качестве основного актюаторного (исполнительного) органа перспективных экстракорпоральных систем для лечения сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний.
5. **Объем реализации за 2005 г.** – \$ 339,29 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 145 тыс. – технологические и лицензионные программные продукты, программные модули PRO/Engineer Production Machinig Option, PRO/Intralink, вычислительный комплекс на базе рабочей станции с интегрированной информационной сетью.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – предприятие обладает правами на программные продукты, созданные в процессе выполнения договорных работ.
8. **Знаки общественного признания** – в 2003 году победитель Конкурса инновационных проектов и научно-исследовательских работ «ЗНАНИЯ-ИННОВАЦИИ» к 300-летию СПб.

### Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Характеристика продукции

**Выпускаемая продукция** – опытно-конструкторские и научно-исследовательские разработки, разработка и внедрение программных продуктов.

**Разрабатываемая продукция** – мехатронный перфузионный перистальтический насос является современным технологическим изделием, обладающим рядом уникальных качеств, таких как, например, универсальность, широкий диапазон эксплуатационных характеристик, автоматическое управление, низкая травма крови, что позволяет рассчитывать на высокий уровень востребованности в условиях не полностью сформировавшегося Российского рынка медицинской аппаратуры. Разрабатываемый мехатронный перфузионный перистальтический насос предполагается использовать для лечения сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний, реинфузии крови, плазмафереза и гемосорбции.

### Рынки и конкуренция

Общий объем российского медицинского рынка в 2005 г. составил около \$ 2 млрд. На долю оборудования приходилось 50–55%. Доля централизованных закупок, Министерства Здравоохранения РФ за счет федерального бюджета составляет около 3–5%. В 2005 г. Минздравом на здравоохранение выделено около \$ 15,7 млн. Остальное медицинское оборудование закупается за счет бюджетов субъектов Российской Федерации, которые самостоятельно производят анализ потребности и выбор поставщика. В 2005г. правительство РФ одобрило основные направления развития здравоохранения на 2006–2010 гг., согласно которому объем финансирования медицины будет увеличиваться. В октябре 2005 г. федеральные органы власти выделили дополнительно \$ 2 600 тыс. на финансирование здравоохранения.

Около 70% в закупках медицинскими учреждениями оборудования составляет импорт. По мнению экспертов, закупка импортной техники приводит к ухудшению оснащенности медицинских учреждений, т.к. импортная техника в среднем в 2–4 раза дороже российской, к увеличению затрат на эксплуатацию. Дефицит медицинских учреждений перфузионным оборудованием составляет 40%. Объем рынка мехатронного перфузионного оборудования в 2005 составляет более \$ 150 млн. К 2010 г предприятие планирует занять 3–5% рынка мехатронного перфузионного оборудования в регионе.

## **Стратегия развития**

### **Направление использования инвестиций:**

1. НИОКР (модернизация мехатронного перистальтического насоса ПН-1) - 35%;
2. Приобретение основных средств - 40%;
3. Маркетинг - 10%;
4. Оборотные средства - 15%.

В результате выполнения НИОКР будет достигнуто: существенное снижение массогабаритных характеристик насоса ПН-1, уменьшение энергопотребления, увеличение ресурса работы, при сохранении заявленных номинальных характеристик. Будут выявлены направления дальнейшего совершенствования перфузионно-инфузионной аппаратуры.

Выполненное маркетинговое исследование, объективно отражающее состояние рынка перфузионной техники, послужит одним из основных информационно-аналитических материалов для стратегии формирования продаж на рынках России и вывода бизнеса на международный уровень.

## **Маркетинг и каналы сбыта**

Высокая эффективность экстракорпоральных процедур определяет возрастающую потребность медицинских учреждений в соответствующем оборудовании. За последние годы отечественные производители сократили выпуск данного типа продукции. Сегодня на рынке присутствуют 2 узкоспециализированных низкопроизводительных аппарата российского производства, имеющие жесткие ограничения по использованию. Поэтому медицинские учреждения вынуждены закупать зарубежную технику, несмотря на очевидные недостатки её эксплуатации в российских условиях: отсутствие налаженного сервисного обслуживания, расходных материалов. Вывод на рынок универсального перфузионного насоса с широким диапазоном характеристик, удовлетворяющих потребностям практического здравоохранения, является обоснованным инвестиционно-привлекательным процессом. Принцип модульности и концепция параллельного проектирования позволит создать инвестиционно-привлекательный ОДК (объект для коммерциализации).

Стратегия вывода насоса на рынок:

- 1, 2 кварталы 2006 года – изготовление опытного образца;
- 3, 4 кварталы 2006 года – испытание опытного образца;
- 2007 год – освоение производства, вывод ОДК на рынок;
- 2008 год – маркетинговая работа;
- 2009 год – сервисная работа.