



**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 10 млн.**

### Резюме

1. **Продукция** - Приборостроение, медицинская техника.
2. **Торговые марки** – МАКДЭЛ.
3. **Объем реализации за 2007 г.** - \$ 800 тыс.

### Общая информация о компании

**Дата создания** - 2002 г. (команда на рынке с 1992 г.). В 2006 г. для продвижения офтальмологических технологий МАКДЭЛ на мировой рынок зарегистрирована американская компания **OCULATEK, Inc.**

**Знаки общественного признания** – победитель Российской Венчурной ярмарки 2004 г., победитель Конкурса русских инноваций –2003 г.

**Количество работающих:** 17 человек.

### Команда

**Орбачевский Леонид Сергеевич** – генеральный директор, Vice-president R&D OCULATEK,™ Inc., 58 лет, к.т.н. Переподготовка в АНХ, магистр. Стажировка в США (компании 5iTech, Valtronic). Разработчик концепции МАКДЭЛ, награжден 2-мя Медалями Лауреата ВВЦ и Серебряной медалью «Архимед-2002».

**Тарутта Елена Петровна** – научный руководитель направления, 56 лет, д.м.н., проф., руководитель лаборатории миопии МНИИ ГБ им.Гельмгольца, член Европейского общества исследователей глаза, член орг. комитета International Myopia Conference. Содействовала признанию направления функционального лечения на мировом уровне.

### Продукция

Взаимодополняющие технологии лечения и профилактики зрения. Диагностика, методики и комплекс аппаратов для терапевтического лечения и профилактики заболеваний зрения (50% объема реализации) – аппараты МАКДЭЛ-09, -08, -02, пневмомассажер офтальмологический, плазматрон. Технологии позволяют существенно сократить количество близоруких. Эффективность, по сравнению с известными методами, выше в 2-5 раз. При значительных нарушениях рефракции предлагается комплект для щадящей рефракционной хирургии: инструмент и линза. Предлагаемый инструмент сокращает время проведения операции в 5-10 раз, снижает требования к хирургу и риски осложнений.

### Текущее состояние

Компания имеет ряд медицинских технологий мирового уровня, является лидером по аппаратам функционального лечения в офтальмологии, расширяет свое присутствие в офтальмологической нише.

На мировой рынок выводятся технология лечения аккомодационно-рефракционных нарушений зрения (OCULATEK,™ Inc.), заявка РСТ (метод и на аппарат) переведена на национальную фазу в России, Европе, США.

На рынке предлагаются методики и комплекс аппаратов для терапевтического лечения и профилактики заболеваний зрения. Технология позволяет профилактическими методами существенно сократить количество близоруких. Продано более 430 аппаратов, количество пациентов превышает 500 000. В сентябре 2008 г. начат выпуск «цветной» версии МАКДЭЛ-09. Другие технологии пока развиваются в России.

В 2008 г. ожидается вывод на рынок серии новых лазерных аппаратов для лечения, тренажеров, пневмомассажера, а также комплекта из инструмента для рефракционной хирургии и тонкой линзы. Инструмент защищен патентом России и национальными заявками США и Европы.

### Стратегия развития

#### Направление использования инвестиций:

- |   |     |
|---|-----|
| 1. НИОКР  | 10% |
| 2. Приобретение основных средств (измерительные приборы - контроль продукции, оборудования для офтальмологических исследований) | 10% |
| 3. Маркетинг (продвижение в РФ и за рубежом, защита ИС)   | 35% |
| 4. Оборотные средства   | 25% |
| 5. Получение разрешения на использование (валидация + FDA)  | 20% |

#### Результат инвестиций

Инвестиции помогут завершить и продвинуть на рынок новые разработки, получить разрешения на медицинское использование (FDA) аппарата МАКДЭЛ-09 и инструмента для рефракционной хирургии, провести адекватную маркетинговую компанию, организовать сеть продаж.

Инвестиции позволят: Реализовать программу профилактики зрения в России и, соответственно, расширить продажу аппаратов (МАКДЭЛ), вывести аппараты на другие перспективные рынки. В разы увеличить количество рефракционных операций с тонкими рефракционными линзами (прогноз до 75 000 операций в год).

## Маркетинг и рынки

В диагностике и коррекции зрения нуждается более половины населения земного шара. Компания является лидером по методам функционального лечения, готовит к выходу на рынок новые аппараты функционального лечения и комплекс диагностики по состоянию склеры.

Потенциальный объем российского рынка аппаратов функционального лечения составляет более \$ 100 млн., мирового – \$ 2 млрд. (оценка нескольких консалтинговых компаний, USA), инструмента – ≈\$ 75 млн. Продажи осуществлялись в России, Казахстане, Украине, Вьетнаме. Сектор рынка терапевтических аппаратов для офтальмологии в России заполняют 5-6 производителей. МАКДЭЛ является лидером – более 50%, с наилучшим соотношением цена/эффективность.

Перспективы развития фирмы: сохранение 50% доли МАКДЭЛ при увеличении реального рынка терапевтических аппаратов для офтальмологии в России до \$10 млн., освоение 5% мирового рынка (≈ \$100 млн.).

Потенциальные клиенты – 45-75% населения развитых стран.

Для аппарата МАКДЭЛ-09, по соглашению с OCULATEK,™ Inc. нашим рынком являются страны бывшего СССР и Арабского Востока.

Предполагается, что в зоне OCULATEK,™ Inc. аппараты устанавливаются в оптометрических офисах бесплатно, что снижает порог выхода на рынок (ожидаемая цена аппарата ≈\$ 20-30 тыс.), а доходы получают за счет продажи магнитной карты, обеспечивающей доступ к устройству. В зоне МАКДЭЛ будет осуществляться продажа аппаратов, и услуг.

По хирургическому инструменту предполагается продажа комплектов (линза PRL производства К.Цейс или собственная + разовый инструмент).

При относительно невысокой стоимости пневмомассажера, он сможет стать массовым домашним устройством. Потребность в России порядка 20 млн. шт.

Мы надеемся, что в 2009 году компания МАКДЭЛ будет продавать на рынке 5-6 типов изделий в 1-3 модификациях, инструмент для рефракционных операций и собственные линзы.

Суммарный объем мирового рынка по комплексу аппаратов и инструментов не менее \$ 3 млрд.

## Взаимодействие с инвестором

Мы предполагаем передать инвестору до 30% акций МАКДЭЛ-Технологии. Возможна продажа акций OCULATEK,™ Inc. . Реальные сроки возврата от 5 лет. С учетом ожидаемого темпа роста компании, возврат может составить \$ 250-300 млн. Выход инвестора может быть осуществлен путем продажи акций стратегическому партнеру или путем выкупа акций компанией.