

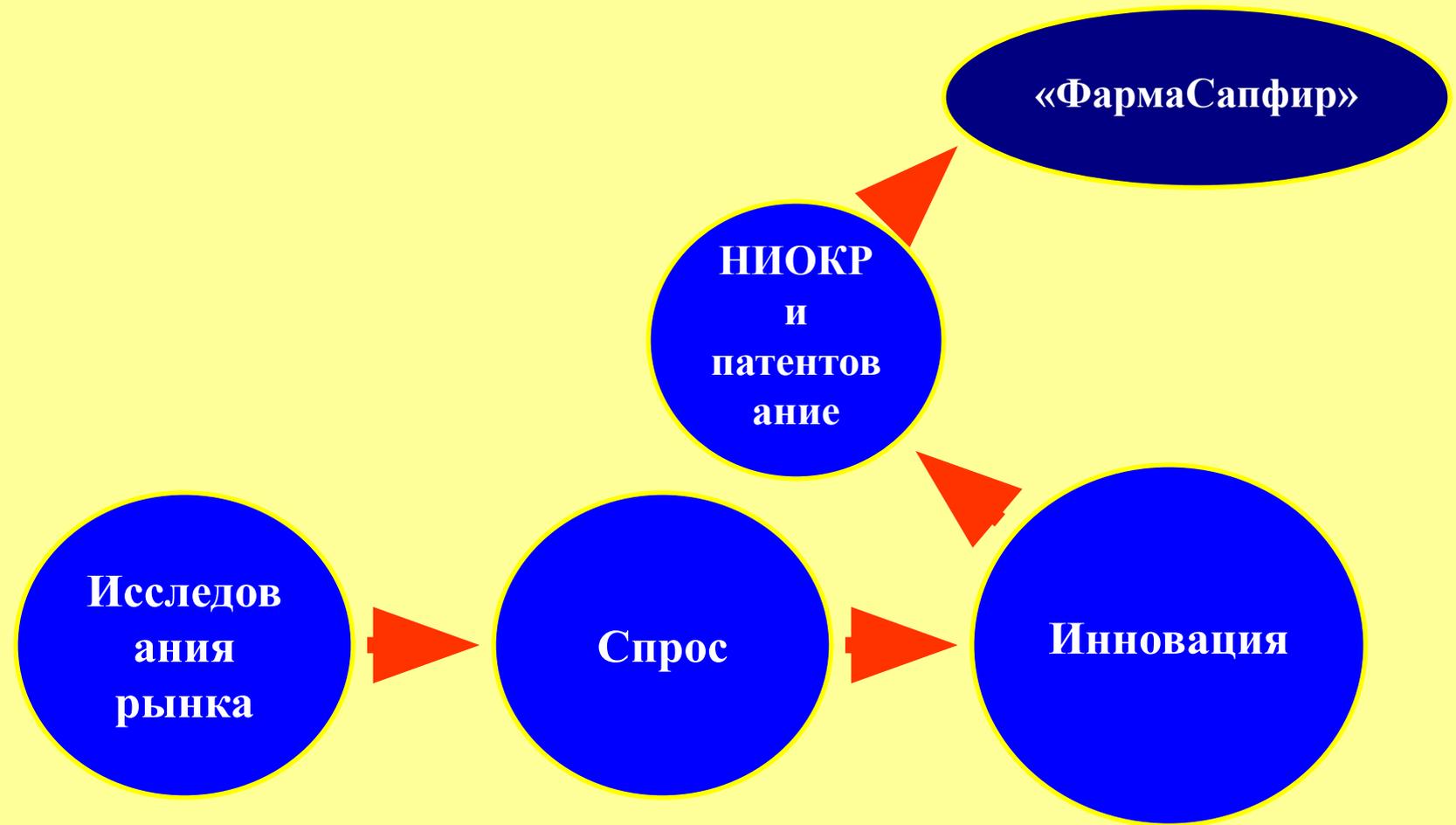
# **ООО «ФармаСапфир»**

**«Создание в РФ первого высокотехнологичного  
специализированного производства по выпуску  
высокоточных насос – дозаторов на основе плунжерных пар,  
изготовленных из монокристалла сапфира»**

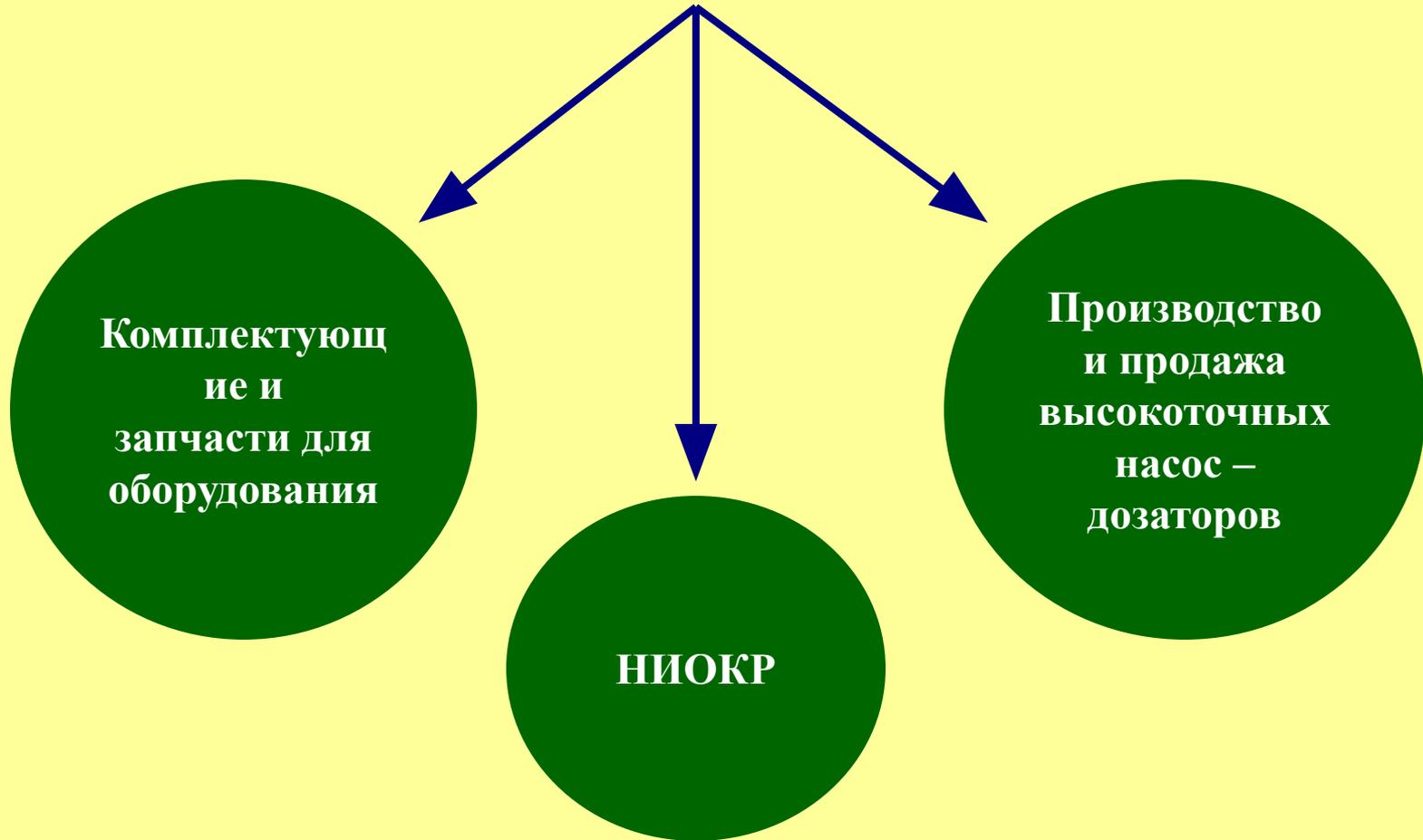
# Содержание

- 1. История и базовая информация**
- 2. Продукт и технология**
- 3. Рынки и конкуренция**
- 4. Менеджмент**
- 5. Бизнес-стратегия**
- 6. Производство**
- 7. Финансы**
- 8. Резюме возможностей проекта**

# 1. История и базовая информация



# Сферы деятельности компании



# Будущее компании



<b>Описание</b>	<b>Значение</b>	<b>Ресурсы</b>	<b>График</b>
<p><b><u>Этап 1:</u></b> Оценка спроса</p>	<p><b>Выявление потребности</b></p>	<p><b>Вложено: 20.000 Евро</b></p>	<p><b>2002 г.</b></p>
<p><b><u>Этап 2:</u></b> НИОКР в «АльфаТех»</p>	<p><b>Создание высокоточных, износостойких насос – дозаторов. Патент «Плунжерная пара»</b></p>	<p><b>Вложено: 72.000 Евро</b></p>	<p><b>2002-2004 гг.</b></p>
<p><b><u>Этап 3:</u></b> Создание «ФармаСапфир»</p>	<p><b>Производство и продажа высокоточных насос – дозаторов</b></p>	<p><b>Вложено: 20.000 Евро</b></p>	<p><b>2005 г.</b></p>
<p><b><u>Этап 4:</u></b> Привлечение финансирования</p>	<p><b>Развитие компании, собственное производство</b></p>	<p><b>Требуется: 2,5 млн. Евро</b></p>	<p><b>2009 - 2011 гг.</b></p>

## **Компания сегодня**

**«ФармаСапфир» занимается производством и продажей насос – дозаторов, успешно продает их, и имеет ряд положительных отзывов:**

**Член-корреспондент РАН Х. С. Багдасаров;  
ЗАО «Брынцалов-А»;  
ФГУП «Микроген»;  
ЗАО СКБ «Оптима»;  
ФГУП «Московский эндокринный завод»;  
ФГУП «Мосхимфармпрепараты» им. Н.А.  
Семашко;  
ГУП «ГосЗМП» и другие**

**Мы постоянно занимается научными разработками, проводим переговоры с потенциальными покупателями продукции, участвуем в выставках.**

## 2. Продукт и технология

	<b>«FarmaSapphire» (сапфир)</b>	<b>«BOSCH» (метал)</b>	<b>«Neoceram» (керамика)</b>
<b>Точность розлива</b>	<b>Высокая</b>	<b>Сбои при дозировании</b>	<b>Сбои при дозировании</b>
<b>Срок выполнения заказа</b>	<b>14 дней</b>	<b>Предварительная заявка за 6 месяцев</b>	<b>Предварительная заявка за 6 месяцев</b>
<b>Экология</b>	<b>Отсутствуют вредные вещества</b>	<b>Содержит микрочастицы хрома и металла</b>	<b>Содержит гальванику, хром</b>
<b>Себестоимость</b>	<b>500 Евро</b>	<b>Нет данных</b>	<b>Нет данных</b>
<b>Стоимость</b>	<b>4000 Евро</b>	<b>Более 4000 Евро</b>	<b>Более 4500 Евро</b>
<b>Эффективность использования</b>	<b>Снижение издержек потребителей</b>	<b>Необходимость постоянных закупок</b>	<b>Необходимость постоянных закупок</b>
<b>Взаимодействие с разливаемым веществом</b>	<b>Не взаимодействует</b>	<b>Происходит окисление</b>	<b>Не взаимодействует</b>
<b>Пористость</b>	<b>0</b>	<b>Микропоры</b>	<b>Микропоры</b>
<b>Износостойкость</b>	<b>&gt; 25 лет</b>	<b>До 3-х лет</b>	<b>До 3-х лет</b>

# Уникальность



Износосто  
йкость

Кратчайшее временное  
исполнение  
заказа

Цена

Чистота

Гарантия

# Патенты

### 3. Рынки

#### Внутренний рынок сбыта

Темп роста  
производства  
фармацевтических  
препаратов 20 %

Предприятия –  
производители  
алкогольной продукции

Темп роста  
производства жидких  
пищевых продуктов  
15-20%

Темп роста  
производства жидких  
химических веществ  
15%

Темп роста  
производства  
парфюмерии и  
косметики 10-15%

Спрос на насос -  
дозаторы

# Экспорт



Казахстан,  
Украина,  
Белоруссия,  
Грузия, Армения

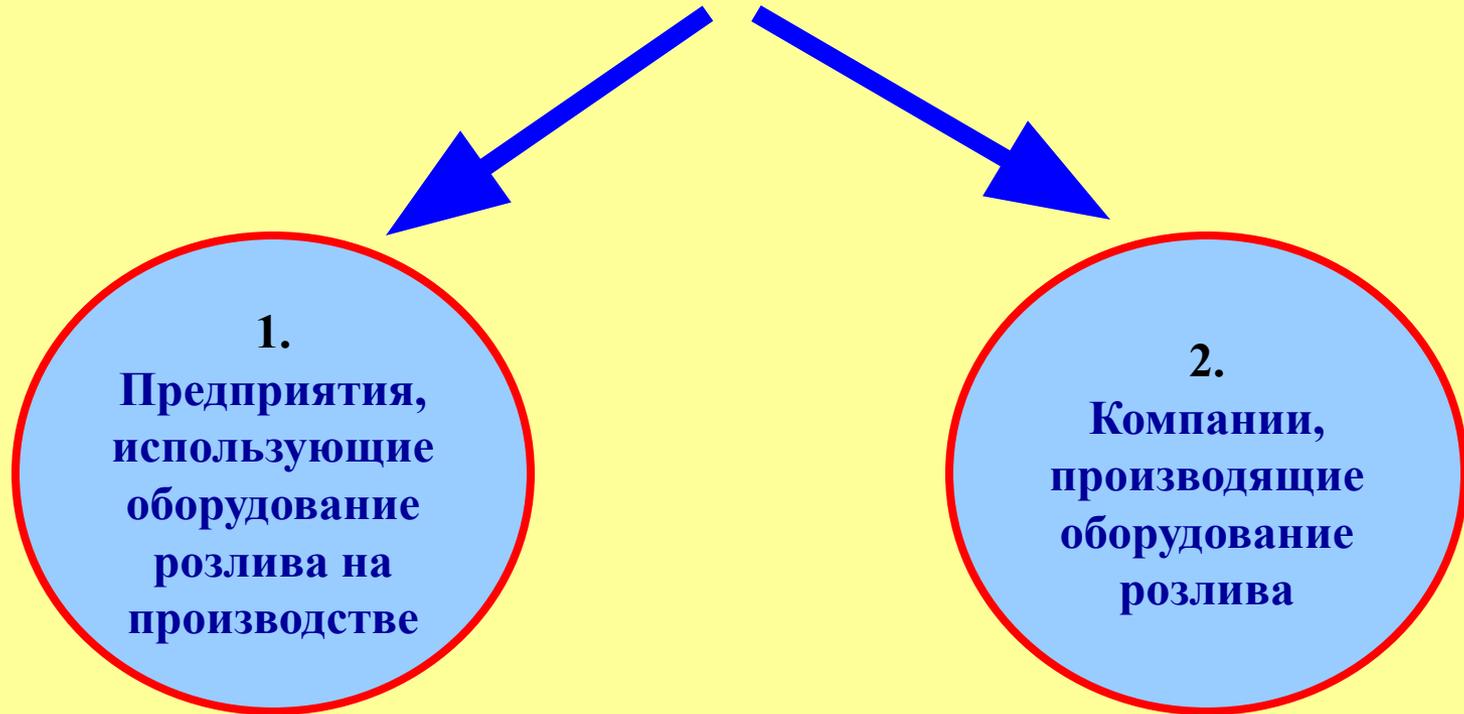


Германия,  
Великобритания,  
Франция, Италия,  
Испания



40 % всего  
мирового  
производства  
лекарственных  
средств

# Основные потребители продукта



# Проблемы потребителей, которые решает наш продукт

1.  
Отсутствие  
производителя  
на  
территории  
РФ и СНГ

2.  
Протекания и  
сбои при  
дозировках

4.  
Необходимость  
постоянных  
закупок насос  
– дозаторов

3.  
Незначительный  
срок  
службы насос -  
дозаторов из  
металла и  
керамики

## 4. Конкуренция

На сегодняшний день, проблемы, которые стоят перед потребителями  
может решить только наш продукт

### Конкуренты:

1. «Robert Bosch GmbH» и «Холдинг «ФармТех»,
2. «Bausch & Ströbel» и «Машфарм Технолоджиз Лимитед»,
3. «SPC France»,
4. «ROTA Verpackungstechnik GmbH & Co.KG»,
5. «CORIMA»,
6. «NeoCERAM».

## 5. Менеджмент

<b>Генеральный директор</b>	<b>Савенков В. А.</b>
<b>Директор по производству</b>	<b>Новиков А. А.</b>
<b>Директор по развитию</b>	<b>Фучижи А. Г.</b>
<b>Директор по продажам и маркетингу</b>	<b>Вакансия.</b>
<b>Конструктор - технолог</b>	<b>Шмелев Е. А.</b>
<b>Менеджер по продажам региональный</b>	<b>Савенкова Ю. В.</b>

**Генеральный директор и  
инициатор проекта**

**Савенков Виталий Алексеевич**

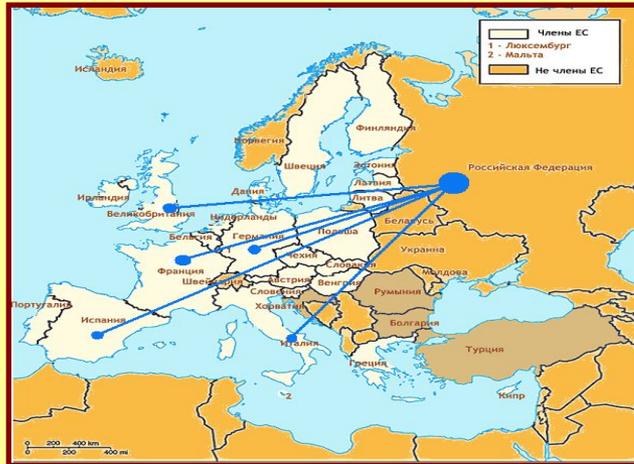
**Опыт в создании  
инновационных продуктов и  
технологий**

**С 2001 г. занимается вопросами  
разработки высокоточного  
оборудования.  
В 2003 г. организовал ООО  
«АльфаТех» и занимал должность  
технического директора.  
Там же зарегистрировал первый  
патент «Плунжерная пара».**

**Навыки и опыт в области  
управления**

**В течение всей трудовой  
деятельности работает с точным и  
высоко -точным станочным  
производством.  
Осуществлял руководство  
коллективом от 5 до 65 человек.  
Работал на ВПК и руководил  
коллективом до 200 человек.**

## 6. Бизнес-стратегия завоевания рынка



Реклама в специализированных СМИ

Участие в международных выставках (от 2-х раз за год).

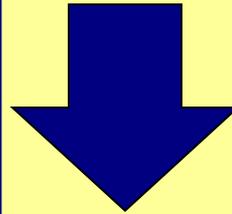
Обязательные отзывы покупателей, => подтверждения уникальности нашей продукции, => быстрое освоение европейских рынков

Грамотная ценовая политика

Каналы сбыта: прямые продажи, дистрибуция в Европе и США

## 7. Особенности производства данного продукта

1. Уникальность геометрии: допуски по размерам и шероховатости поверхности.
2. Уникальность самого сапфира: твёрдость и микро-твёрдость.



Потребность в специализированном высокоточном оборудовании,  
применение уникальных технологий обработки

## 8. Необходимое финансирование

<b>Необходимая сумма финансирования (по состоянию на 27.06.2011):</b>	<b>2,5 млн. Евро</b>
<b>Структура требуемых инвестиций</b>	<b>Оборудование: 1100.000 Евро Оборотные средства: 80.000 Евро Патентование, подготовка помещений: 30.000 Евро</b>
<b>Инвестиции предыдущих стадий</b>	<b>150.000 Евро собственных средств</b>
<b>Инвестор предыдущих стадий</b>	<b>Учредитель «ФармаСапфир»</b>

## **Условия и прогнозируемый возврат на инвестиции**

<b>Стоимость компании на сегодня (с учетом ИС)</b>	<b>3,5 млн. Евро</b>
<b>Прогнозируемая стоимость компании через 3 года (с учетом ИС)</b>	<b>Более 30 млн. Евро</b>
<b>Доля компании, предлагаемая инвестору</b>	<b>Контрольный пакет, - проценты по договорённости</b>
<b>Прогнозируемая цена доли инвестора через 3 года</b>	<b>Более 15 млн. Евро</b>
<b>IRR</b>	<b>500%</b>
<b>Стратегии выхода инвестора из проекта</b>	<b>1. Выкуп доли инвестора менеджментом компании 2. Продажа доли другому стратегическому инвестору 3. IPO</b>

## 9. Краткая аннотация инвестиционного проекта

<b>Производимый продукт</b>	<b>Насос – дозатор на основе плунжерной пары, изготовленной из монокристалла сапфира</b>
<b>Характеристика продукта</b>	<b>Инновационность, прорывная технология</b>
<b>Стадия венчурного финансирования</b>	<b>sales/growth</b>
<b>Требуемое финансирование</b>	<b>2,5 млн. Евро</b>
<b>IRR</b>	<b>500%</b>
<b>ROI</b>	<b>863%</b>
<b>NPV</b>	<b>278 млн. руб.</b>