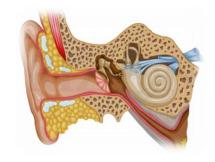


## ЛЕЧИМ ВОСПАЛЕНИЯ ВОССТАНАВЛИВАЕМ СЛУХ

ТЕРАПЕВТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ИЗ УШНОЙ ВСТАВКИ И КАПЕЛЬ

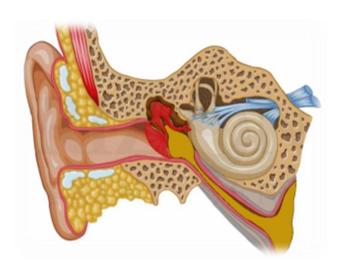


## ГЛУХОТА НА ВСЮ ЖИЗНЬ



**HOPMA** 





ПЕРФАРАЦИЯ В БП





## ТЕРАПЕВТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

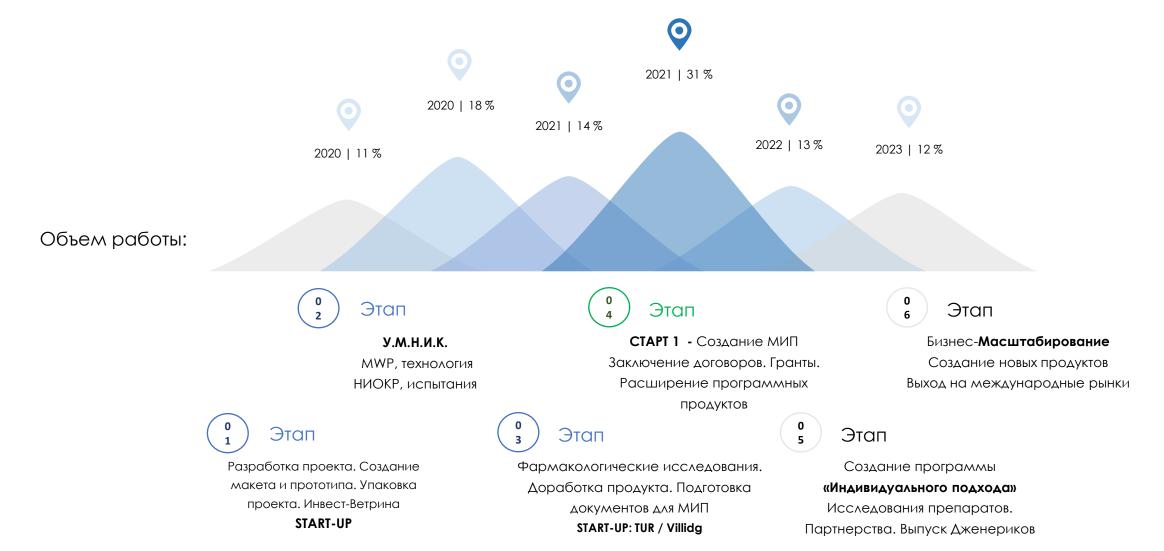




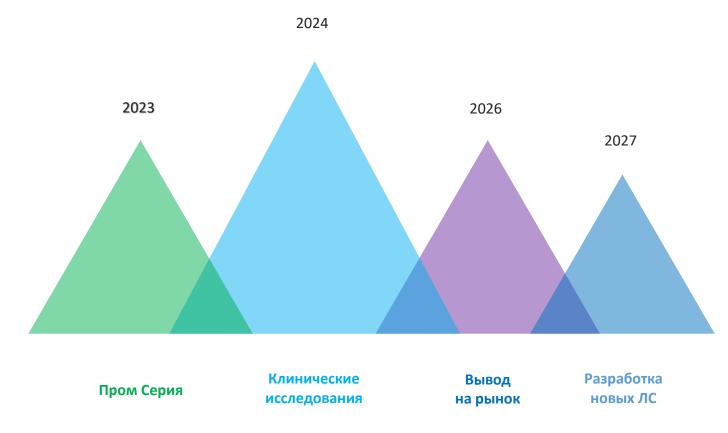




### ΤΡΑΟΤΙΟΝ ΠΡΟΕΚΤΑ



**TYMP** 



Препараты — 1 Финансы — 1,2 млн р Препараты — 4 Финансы — 19,7 млн \$



### БИЗНЕС МОДЕЛЬ

#### TYMP



#### Ключевые Ресурсы

Гранты; Патенты R&D исследования команда специалистов



#### Ключевые Партнеры

Канов университет НИУ «БелГУ» Поколение



## Взаимоотношения с клиентами

Онлайн сервис



#### Виды деятельности

исследования R&D разработка выпуск продукции



## **Ценностные** предложения

полезность исследований уникальность продукции усвоение ЛС



#### Структура издержек

Исследования; разработка; сбор данных; ЗП; тех. оборудование;



#### Каналы Сбыта

Сайты Дистрибьютеры Клиники хирургии



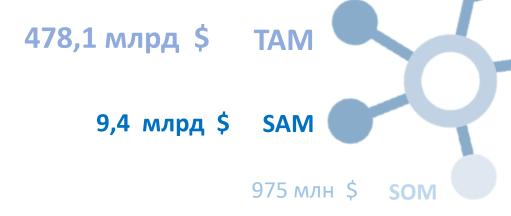
#### Потребительский Сегмент

Фарм-производства аптеки и клиники

#### Потоки поступления доходов

Продажа продукции патенты и гранты услуги пользования дистрибьюторы



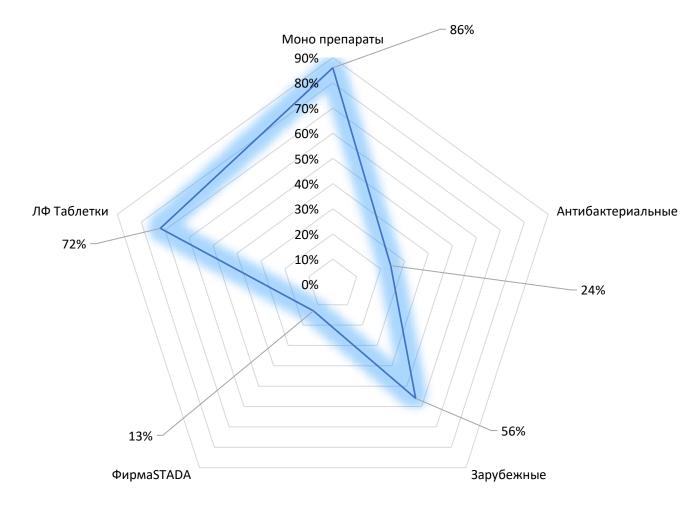


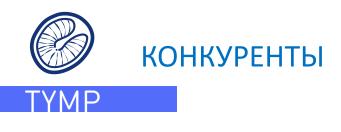


РЕЦЕПТУРНЫЕ ПРЕПАРАТЫ **+23%** 3A 2021

дженерики +28% за 2021







## **SWOT**

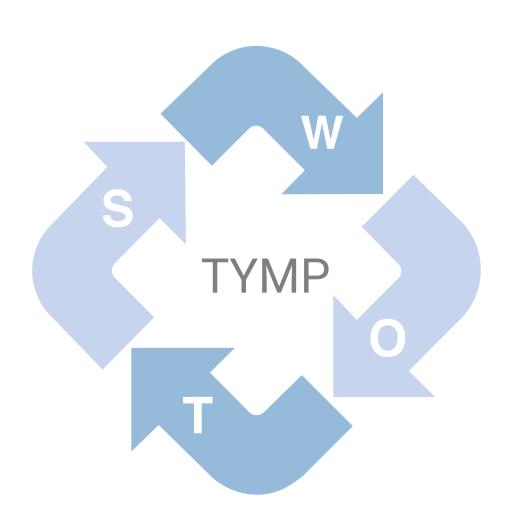
Анализ конкурентов

#### КОМАНДА ПРОФИ

интеллектуальная собственность эффективность технологии исследования + R&D

## КАПИТАЛ

Недостаточен для «клиники» или запуска производства Лаборатории для КИ



#### **УНИКАЛЬНОСТЬ**

в 96% над конкурентами доп финансовый капитал НИОКР-ы

#### КОНКУРЕНЦИЯ

0,4% всего ассортимента фармы клинические исследования вывод на рынки

| Риск   | Ожидаемые последствия<br>наступления риска  | Мероприятия по предупреждению наступления риска                         | Действия в случае<br>наступления риска                                   |  |  |  |  |
|--|---|---|--|--|--|--|--|
| Появление на рынке<br>аналогичного товара                        | Не актуальность разработки  | Оформление НОУ-ХАУ<br>далее патентная защита                            | Усовершенствование<br>технологических и<br>фармакологических преимуществ |  |  |  |  |
| Повышение закупочной цены<br>сырья                               | Увеличение бюджетных средств  | Договориться о закупке заранее,<br>до повышения цен                     | Договорится о поставках<br>на выгодных условиях                          |  |  |  |  |
| Взаимодействие действующих<br>веществ между собой                | Не качественный препарат  | Проверить взаимодействие веществ на стадии<br>теоретической части       | Заменить взаимодействующие вещества аналогом из той же ФТГ               |  |  |  |  |
| Не существенная растворимость действующих веществ в растворителе | Не гомогенная система, что для ушных<br>капель не допустимо, низкая<br>Биодоступность препарата | Подбор технологической методики для<br>увеличение растворимости веществ | Изменение технологической схемы<br>производства препарата                |  |  |  |  |



















## **CMETA**

НИОКР. 1-й и 2-й годовые этапы проекта



| 40 000,00    | Прочие общехозяйственные расходы   |
|--------------|--|
| 200 000,00   | Прочие работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями |
| 300 000,00   | Материалы  |
| 600 000,00   | Оплата работ соисполнителей  |
| 860 000,00   | Начисление на заработную плату   |
| 2 000 000,00 | Заработная плата   |



| 200 000,00   | Прочие общехозяйственные расходы   |  |  |  |  |
|--------------|--|--|--|--|--|
| 1 200 000,00 | Прочие работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями |  |  |  |  |
| 800 000,00   | Материалы  |  |  |  |  |
| 1 000 000,00 | Оплата работ соисполнителей  |  |  |  |  |
| 1 800 000,00 | Начисление на заработную плату   |  |  |  |  |
| 4 200 000,00 | Заработная плата   |  |  |  |  |
|              | Инвестиции     +1 200 000,00   |  |  |  |  |

| <b>Старт — 1</b><br>ниОКР. 1-й годовой этап проекта  |  | Feb           | Mar      | Apr       | May       | Jun    | Jul   | Aug | Sep   | Oct   | Nov | Dec    |
|--|--|---------------|----------|-----------|-----------|--------|---|-----|-------|-------|-----|--------|
| <ul><li>1 ЭТАП</li><li>Проектирование терапевтической системы для лечения отита</li></ul>  |  | от объем      | ов работ | ( затраты | - 1 650 0 | 00 P.) |   |     |       |       |     |        |
| с перфорацией барабанной перепонки - Разработка опытных образцов терапевтической системы в условиях полупромышленного масштаба по международным стандартам GMP   |  | 850 (<br>40 % | 000 P    |           |           |        |   |     |       |       |     |        |
| - Биофармацевтические испытания лабораторных образцов с качественными и количественными показателями терапевтического эффекта целостности работы терапевтической системы                                 |  |               |          |           | 200 000 P |        |   |     |       |       |     |        |
| <ul> <li>2 ЭТАП</li> <li>Наработка серии лабораторных образцов, валидация технологического процесса производства терапевтической системы для лечения отита с перфорацией барабанной перепонки</li> </ul> |  |               |          |           |           |        | 57 % от объемов работ ( затраты – 2 350 000 P.) |     |       |       |     | 00 P.) |
|  |  |               |          |           |           |        |   |     | 2 350 | 000 P |     |        |





#### TYMP



Марцева Диана

**СЕО**, к. фарм. наук Разработчик Технологии 7 лет



**Профессор**, д. фарм. наук Био фарм исследования 45 лет



Жилякова Елена

**Профессор**, д. фарм. наук Трансфер технологий в фарм. компании 44 года



**Профессор**, д. фарм. наук Анализ ЛС 14 лет



Спичак Ирина

**Профессор,** д. фарм. Наук Маркетинг фарм разработок 24 года



Зенкевич Дмитрий

Проектировщик, дизайнер 3D разработки 11 лет

#### Пажинский Леонид

**Профессор**, д. мед. наук практикующий ЛОР врач 26 лет

#### Киданов Владислав

**Трекер**, ментор, финансист Продвижение и PR 5 лет



# мы принимаем ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ИНВЕСТИЦИИ ПАРТНЕРСТВО



I этап



ПРОИЗВОДСТВО

РОЯЛТИ

II этап

101 млн

# Диана Марцева

8-960-624-41-11 dianamartceva@mail.ru



