



ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Саморазрушающиеся шприцы 3-го поколения

Биомедицинские и ветеринарные
технологии

Новые производственные
технологии

HEALTHNET

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АКСЕЛЕРАТОР СПбГЭУ ЛИГАГРАД



Актуальность проекта

Проблема

Стремительное распространение заболеваний передающих через повторное использование шприца или случайное травмирование иглой.

Существует множество заболеваний, передающихся при повторном использовании шприца или случайном травмировании иглой. Среди них: гепатит В, гепатит С, вирус иммунодефицита человека (ВИЧ), эбола, сифилис, герпес, бруцеллез и другие.

Одноразовый шприц стандартного типа предполагает его разовое применение сразу же после заполнения лекарственным препаратом, и после использования подлежит обязательной утилизации. Однако, согласно данным Всемирной Организации Здоровья (ВОЗ), ежегодно вследствие повторного использования одноразовых шприцев 8-16 млн. человек заболевают гепатитом В; 2,3-4,7 млн. - гепатитом С; 80-160 тыс. человек - заражаются ВИЧ. То есть, одноразовые шприцы без какой-либо стерилизации используются повторно и даже многократно, что ведет к заражению организма человека. в России около 80% официально зарегистрированных случаев инфицирования связано с употреблением инъекционных наркотиков, то есть посредством нестерильной зараженной иглы. Кроме того, использованные шприцы зачастую небрежно хранятся, небезопасно утилизируются, и любой случайный человек может, по неосторожности, уколиться инфицированной иглой.

В 2022 году Россия вошла в топ-5 стран по распространению Вич-инфекции. Как показывают статистические данные, число ВИЧ-инфицированных в России значительно увеличилось за последние годы. Если в 2010 году число инфицированных составляло около 570 тысяч человек, то к 2023 году это число увеличилось до **1,2 миллиона**. К сожалению, эта цифра не учитывает ВИЧ-инфицированных, которые не прошли медицинское обследование или не знают о своем заболевании, что может быть даже более тревожным.

Решение проблемы ВОЗ видит в применении шприцев третьего поколения. США и многие Европейских страны законодательно запрещают использование шприцев 2-го поколения, допускающих повторное использование.

Ценностное предложение проекта по внедрению саморазрушающихся шприцев в России заключается в предоставлении клиентам (здравоохранительным учреждениям, фармацевтическим компаниям) безопасных, гигиенических и неразборных шприцев одноразового использования.

Преимущества данного проекта:

- 1. Безопасность:** Саморазрушающиеся шприцы обеспечивают защиту от случайных травм и заражений, так как после использования механизм обратного втягивания иглы в колбу шприца делает невозможным его повторное использование. Это уменьшает риск передачи инфекций и обеспечивает безопасность как персонала, так и пациентов.
- 2. Надежность:** Неразборная конструкция шприцев и сохранение всех компонентов внутри цилиндра после использования гарантируют, что шприцы не подвергнуты замене или повторному использованию. Это обеспечивает надежность и точность при проведении инъекций и других медицинских процедур.
- 3. Гигиена и соответствие стандартам:** Одноразовые шприцы 3-го поколения соответствуют высоким гигиеническим стандартам здравоохранения.

Саморазрушающиеся шприцы 3-го поколения являются передовым решением в области безопасности и гигиены в медицинской сфере. Гарантируется высокое качество продукции, соответствие международным стандартам, удовлетворение потребностей клиентов и обеспечение эффективности и безопасности медицинских процедур.



Риски

- 1) Трудности в производстве
- 2) Повышенная цена
- 3) Необходимость обучения
- 4) Ложные сработки механизма саморазрушения
- 5) Ограничение доступности и стандартизации



Конкуренты и потенциальные площадки

- 1) ООО «МедПром Бобени Продакшен»
- 2) ООО «МПК «Елец»
- 3) ООО «Стерин»
- 4) ООО «Паскаль медикал»
- 5) ООО «МИМ»
- 6) АО «Медполимер ЛДТ»
- 7) АО «БИОКАД»

Целевая аудитория

- 1) Государственные больницы и поликлиники;
- 2) Частные медицинские организации;
- 3) Аптеки и фармацевтические организации;
- 4) Медицинские пункты и лечебницы.

Бизнес-модель

Партнеры	Процессы	Уникальное ценностное предложение	Отношения	Потребители/клиенты
<p>1) Государственные и частные медицинские организации. 2) Сайт госзакупок РФ 3) Организации, проводящие медицинские мероприятия (выставки, семинары, конференции). 4) Медицинские организации и некоммерческие фонды. 5) Муниципалитеты и государственные органы, поддерживающие инициативы в области медицины.</p>	<p>1) Поиск и аренда помещения. 2) Покупка производственной линии. 3) Расчет и закупка материалов. 4) Найм и обучение персонала. 5) Лицензирование продукции. 6) Участие в государственных тендерах 7) Поставка продукции 8) Проведение обучающих мероприятий для мед персонала</p>	<p><u>1) Уникальность конструкции:</u> Инновационный продукт не имеющий аналогов на рынке РФ. Конструкция уникальная механизмом срабатывания – неразборная конструкция, после ввода лекарства шприц безвозвратно ломается, а игла остается внутри цилиндра, что не позволяет его повторно использовать. <u>2) Безопасность:</u> Саморазрушающиеся шприцы обеспечивают защиту от случайных травм и заражений, так как после использования механизм обратного втягивания иглы в колбу шприца делает невозможным его повторное использование. Уменьшается риск передачи инфекций и обеспечивает безопасность мед персонала. <u>3) Надежность:</u> Неразборная конструкция шприцев и сохранение всех компонентов внутри цилиндра после использования гарантируют, что шприцы не подвергнуты замене или повторному использованию.</p>	<p>- Взаимодействие с целевыми потребителями, в первую очередь, с государственными больницами и учреждениями, может осуществляться через предоставление образцов продукции, активные презентации и демонстрации продукта, проведение обучающих семинаров и внедрение новых технологий в сотрудничестве с медицинскими экспертами. - Сотрудничество с фармацевтическими компаниями, аптеками и медицинскими пунктами может быть реализовано через заключение партнерских договоров на поставку продукции или сотрудничество в области образования и просвещения, например, проведение совместных информационных мероприятий или профессиональной поддержки.</p>	<p>1) Государственные больницы и поликлиники. 2) Частные медицинские организации. 3) Аптеки и фармацевтические организации 4) Медицинские пункты и лечебницы</p>
	<p>Ресурсы - Материалы и сырье: для производства саморазрушающихся шприцев требуется использование высококачественных пластмасс и металлов, таких как полипропилен и нержавеющая сталь. - Человеческие ресурсы: требуются специалисты в области разработки и производства медицинского оборудования, инженеры, технический персонал, фармацевты, маркетологи и медицинские эксперты. - Финансовые ресурсы: необходимо учесть затраты на исследования и разработку новой технологии, закупку оборудования и материалов, а также на маркетинговые и рекламные мероприятия для продвижения продукта на рынке.</p>		<p>Каналы 1) Государственные тендеры. 2) Индивидуальные продажи частным компаниям через сайт.</p>	
<p>Расходы 1) Аренда помещения 2) Покупка производственной линии. 3) Закупка материалов. 4) Лицензирование продукции. 5) Найм и обучение персонала.</p>		<p>Финансирование/доход - Финансирование проекта может быть обеспечено различными источниками, такими как государственные гранты, инвестиции от частных компаний, финансовая поддержка от благотворительных фондов и пожертвования от физических лиц. - Дополнительные источники дохода могут включать продажу лицензий на использование технологии саморазрушающихся шприцев другим производителям, получение доли от продажи каждого шприца или заключение контрактов с государственными больницами и учреждениями на поставку этой продукции.</p>		

Финансы

Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнес

Объем производства	600000 тыс. штук в год
Объем реализации	От 75% в первом году реализации проекта до 97% в 5 и последующих годах
Цена реализации	От 4 руб. до 6,1 руб. за штуку
Ожидаемая выручка	В первый год – 900 млн руб., пятый – 3550 млн руб.
Индекс доходности (с 3-го года)	1,45
Срок окупаемости	4,7 года

Прогнозируемые показатели

NPV, руб.	1 907 557 653
IRR, %	31,35
DPP, лет	4,70
PI, %	75%



Команда



Рудакова Александра

- Лидер
- Маркетолог



Рудакова Ирина

- Администратор
- Генератор идей



Филиппова Дарья

- Администратор
- Аналитик



Цыбин Всеволод

- Интегратор
- Экономист



**Боброва Ольга
Сергеевна**

- Трекер



Милавина Ксения

- Предприниматель
- Продакт-менеджер



Крюков Егор

- Предприниматель
- Экономист



Максимович Евгения

- Производитель
- Продакт-менеджер

Планы развития

1) Масштабирование производства:

Оптимизация производственных процессов и увеличение масштабов производства для удовлетворения растущего спроса. Дальнейшая модернизация оборудования с целью повышения эффективности и снижения издержек.

2) Исследование и разработка (R&D):

Постоянное исследование и разработка для усовершенствования технологии и функциональных характеристик шприцев. Работа над инновационными моделями и дополнительными возможностями для удовлетворения потребностей клиентов.

3) Глобальное расширение:

Исследование и анализ мирового рынка для определения потенциальных мест развития и продвижения продукции. Рассмотрение возможности экспорта продукта за пределы национального рынка и установление международных дистрибьюторских отношений.

4) Диверсификация продукции:

Развитие линейки продуктов, включая шприцы с разной функциональностью, чтобы удовлетворить разнообразные потребности клиентов.

Возможное расширение в смежные области медицинской технологии, такие как автоматические инъекторы и другие медицинские устройства.

5) Качество и безопасность:

Соблюдение высоких стандартов качества и безопасности, включая сертификацию и регулярное тестирование продукции. Работа над непрерывным усовершенствованием безопасности и удовлетворенности клиентов.

6) Инновации и адаптация:

Быстрое реагирование на изменения в медицинской индустрии и научных достижениях, чтобы адаптировать продукцию к новым требованиям.

Внедрение передовых технологий и инновационных решений в продукцию.

7) Социальная ответственность и устойчивость:

Развитие стратегии корпоративной социальной ответственности и устойчивого производства, включая снижение воздействия на окружающую среду и участие в общественных инициативах.



ИНТЕНСИВ
**Архипелаг
2121**

АГЕНТСТВО
СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИНИЦИАТИВ

20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Контакты

Телефон +7 981 772 35 01 (Телеграмм)

email sasa253@yandex.ru

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АКСЕЛЕРАТОР СПбГЭУ ЛИГАГРАД

