от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Паспорт стартап-проекта

 «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование Получателя гранта |   |
| ИНН Грантополучателя |  |
| Наименование акселерационной программы |  Горы возможностей |
| Дата начала реализации акселерационной программы |   |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |
| --- |
| 1. Общая информация о стартап-проекте
 |
| Название стартап-проекта | «ПеФагТал» |
| Команда стартап-проекта | 1. Руководитель проекта – Костерин К.С.,2. Заместитель руководителя проектов – Савин В.Н.,3. Заместитель руководителя проектов – Вологодский А. Н.4. Заместитель руководителя проектов – Елизаров П.Г.,5. Директор по науке – Алешкин А. В.,6. Ведущий научный сотрудник – Матюнина Е. А.7. Эксперт в области орфанных и экозависимых заболеваний – Макаева А.В. |
| Ссылка на проект в информационной системе Projects | https://pt.2035.university/project/pefagtal |
| Технологическое направление | HEALTHNET |
| Описание стартап-проекта(технология/ услуга/продукт)  | Проект разработки, клинических исследований и вывода на российский и международный рынок инновационной терапевтической системы для лечения широкого спектра злокачественных новообразований «ПеФагТал». |
| Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы) |  По данным российского онкологического регистра (Московский научно-исследовательский онкологический институт им. П.А. Герцена ФГБУ «НМИЦ радиологии» Министерства здравоохранения Российской Федерации): в 2019 году в России выявлено 640 тысяч новых случаев злокачественных новообразований. Среднегодовой прирост за 10 лет – 2,5%. У 40% пациентов с первые выявленными злокачественными новообразованиями процесс был диагностирован на поздних III – IV стадиях.При сохранении существующих тенденций в 2035 году в России будет выявлено 950 тысяч новых случаев злокачественных новообразований из них 380 тысяч на поздних стадиях, требующих назначения химиотерапевтических препаратов.Одним из направлений развития противоопухолевой терапии является создание наносомальных систем доставки лекарств (nanosomal drugs delivery systems -NDDS) |
| Технологические риски | Консерватизм врачей и осторожный подход к прорывным инновациям в химиотерапии злокачественных новообразований.Высокие требования к новым препаратам и протоколам (схемам) лечения по приросту эффективности.Недоверие к российским инновационным разработкам.Высокая стоимость и продолжительность доказательных исследований 3 фазы. Риски международных санкций против отечественных биотехнологических компаний. |
| Потенциальные заказчики  | Онкологические центры; Население.  |
| Бизнес-модель стартап-проекта[[1]](#footnote-1) (как вы планируете зарабатывать посредствам реализации данного проекта)  | b2b и b2c  |
| Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров) | высокая сорбционная способность поглощения гноя с поверхности раны;100 % биосовместимость;способствует быстрому восстановлению нормального кожного покрова;допускается многократное использование путем кипячения в двух водах и сушки в подвешенном состоянии;применяется без лекарственных мазей;не прилипает к ране при перевязках;имеет неограниченный срок хранения;имеет сравнительно низкую цену при имеющейся совокупности преимуществ. |
| 2. Порядок и структура финансирования  |
| Объем финансового обеспечения[[2]](#footnote-2) | Реалистичная модель вывода на фарм.рынок нового продукта и анализ аналогичных препаратов и наносомальных систем доставки лекарств NDDS в онкологии в РФ и ЕАЭС позволяет планировать от 5,0% рынка для первого года до 15,0% рынка для пятого года продвижения (натуральном выражении - пациенты/курсы). С учетом высокого профиля безопасности и эффективности нового препарата в прогнозе продаж и с учетом стоимости инновационных онкопрепаратов в ЕАЭС прогнозная курсовая стоимость ПеФагТала составит 7 000 $. |
| Предполагаемые источники финансирования | 1.Продукт почти готов, проведены доклинически исследования. имеются патенты.2.Инвестиции инвесторов. |
| Оценка потенциала «рынка» и рентабельности проекта[[3]](#footnote-3) | При сохранении текущей динамики рынка к моменту начала продаж препарата в РФ и странах Евразийского экономического союза (2029 год) - общий объем продаж противоопухолевых препаратов в регионе может достичь 2,5 млрд. долларов. А к 5 году продаж (2034) – 4 млрд. долларов.При этом более 80% сегмента рынка будут занимать современные препараты – таргеты, системы доставки и препараты персонифицированной терапии.Регистрация и вывод на рынок стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) препарата ПеФагТал планируется в 2029 году после завершении регистрационных исследований III фазы по основным 2 - 3 показаниям (будут выбраны на основе анализа и данных клинических исследований II фазы).По прогнозу на основе данных российского онкорегистра заболеваемость распространенными и метастатическими формами злокачественных новообразований в ЕАЭС вырастет с 393 тыс. пациентов в 2029 до 434 тыс. пациентов в 2033 гг. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Календарный план стартап-проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. |
| Первый этап клинических испытаний | 18 | 100 000 000 |
| Второй этап клинических испытаний | 18 | 750 000 000 |
|  |  |  |
|  |  |  |

Итого: 850 000 000 руб. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Предполагаемая структура уставного капитала компании (в рамках стартап-проекта)

|  |  |
| --- | --- |
| Участники  |  |
| Размер доли (руб.) | % |
| 1. Костерин К.С.2. Маянов Е.П.3. Вологодский А.Н.4. Инвестор |  | 25252525 |
| Размер Уставного капитала (УК) |  | 100 |

 |

|  |
| --- |
| 1. Команда стартап- проекта
 |
| Ф.И.О. | Должность  | Контакты  | Выполняемые работы в Проекте | Образование/опыт работы |
| Костерин Константин Сергеевич | Руководитель проекта | +7(960)525-24-91 | Руководство проекта. Анализ рынка. Техническая, информационная и интеллектуальная безопасность. Автоматизация проекта. | Высшее экономическое и техническое / 18 лет. |
| Маянов Евгений Павлович | Заместитель руководителя проекта |  | Экономическое сопровождение. Продажи. Рынок сбыта. | Высшее экономическое дипломатическое / 20 |
| Елизаров Павел Геннадьевич | Заместитель руководителя проекта |  | Техническое сопровождение. Подбор оборудования. Инвестиционное планирование. | Высшее техническое / 16 |
| Вологодский Андрей Николаевич | Заместитель руководителя проекта  |  | Подбор оборудование. Отработка и описание технических процессов. Врач хирург, в фарм бизнесе с 2003 года | Высшее техническое /10 |
| Савин Виталий Николаевич | Заместитель руководителя проекта | +7(917)506-06-40 | Техническое сопровождение. Аудит достоверности данных.  | Высшее инженерно-строительное, техническое / 23 |
| Боженко Владимир Константинович | Научный руководитель |  | Отработка технических процессов. Лицензирование. Патентование. Усовершенствование и отработка технологий. Отчетная и исполнительная документация. | Высшее / 28 |

1. Бизнес-модель стартап-проекта - это фундамент, на котором возводится проект. Есть две основные классификации бизнес-моделей: по типу клиентов и по способу получения прибыли. [↑](#footnote-ref-1)
2. Объем финансового обеспечения достаточно указать для первого этапа - дойти до MVP [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет рисков исходя из наиболее валидного (для данного проекта) анализа, например, как PEST, SWOT и.т.п, а также расчет индекса рентабельности инвестиции (Profitability index, PI) [↑](#footnote-ref-3)