ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

<https://pt.2035.university/project/pri-nizkoj-konkurencii-stoimost-vhoda-na-rynok-pererabotki-bytovyh-othodov-dostatocno-velika-ot-2-mln-evro-dla-otkrytia-musorosortirovocnogo-kompleksa-i-ot-20-mln-dollarov-dla>

\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(ссылка на проект)*  30.06.2023 *(дата выгрузки)*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления» |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | 7721037218 |
| Регион ВУЗа | г. Москва |
| Наименование акселерационной программы | Технологии Будущего |
| Дата заключения и номер Договора | 13 июля 2023г. №70-2023-000649 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ** | |
| 1 | **Название стартап-проекта\*** | Цифровая платформа для разработки рецептурных препаратов |
| 2 | **Тема стартап-проекта\***  *Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.* | *– ТН1. Цифровые технологии и информационные системы;* |
| 3 | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | *«Технологии информационных, управляющих, навигационных систем»* |
| 4 | **Рынок НТИ** | *Технет, Хелснет* |
| 5 | **Сквозные технологии** | *"Новые производственные технологии TechNet"* |
|  | **ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 6 | **Лидер стартап-проекта\*** | - Unti ID: 1335887  - Leader ID: 4522740  - ФИО: Мкртчян Эвелина Григорьевна  - телефон: +7 915 048 48-43  - почта: [evelinamkrtcjan03@gmail.com](mailto:evelinamkrtcjan03@gmail.com) |
| 7 | **Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)**   |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | № | Unti ID | Leader ID | ФИО | Роль в проекте | Телефон,  почта | Должность  (при наличии) | Опыт и  квалификация  (краткое  описание) | | 1 | 1335887 | 4522740 | Мкртчян Эвелина Григорьевна | Руководитель проекта | +7 915  048 48-43  evelinamkrtcjan03@gmail.com |  | Два года обучения в ГУУ по дисциплине «Менеджемнт организации», активное участие в проектах, участие в акселераторе, опыт публичной защиты концепции проекта | | |
|  | **ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА** | |
| 8 | **Аннотация проекта\***  *Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты* | Проект по разработке и построению архитектуры интеллектуальной системы (ИС) для заключения умных контрактов по разработке рецептурных препаратов, видит своей главной целью создание максимально быстро продуктов для косметической и фармацевтической отрасли, между физическими лицами и юридическими предприятиями, для удовлетворения потребности заказчика.   * Путем организации коммуникаций основных сторон, а именно: физические лица, юридические лица (занятые производством косметических и фармацевтических продуктов), планируется формирование коммуникации между данными сторонами с помощью умных контрактов, реализация которых будет осуществлена на онлайн-платформе. * С 1 марта 2023 года жители Москвы, Московской и Белгородской областей могут купить онлайн более 900 наименований рецептурных препаратов |
|  | Базовая бизнес-идея | |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\***  *Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Планируемый продукт для реализации: цифровая платформа по заключению умных контрактов для изготовления рецептурных препаратов.  На цифровой платформе будут зарегистрированы и созданы профиль для юридических лиц, готовые создавать рецептурные препараты по заказу физического лица на основе рецепта.  Физическое лицо проходит регистрацию в личном кабинете и размещает заказ, нейросеть осуществляет поиск и формирует перечень организаций, которые могу исполнить заказ.  Затем осуществляется заключение умного контракта.  Умный контракт представляет собой компьютерную программу, которая отслеживает и обеспечивает исполнение обязательств по изготовлению рецептурных препаратов.  Стороны прописывают в нем условия сделки и санкции за их невыполнение, ставят цифровые подписи. Умный контракт самостоятельно определяет, все ли исполнено, и принимает решение: завершить сделку или наложить на участников штраф или пеню. |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\***  *Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Цифровая платформа будет решать такие вопросы как:  - проблема поиска надежных исполнителей, которые изготовят качественный препарат  - проблема своевременного и беспрепятственного получения рецептурных препаратов у людей с ограниченными возможностями  - проблема подбора средств по уходу за кожей для людей с аллергией и для ухода за кожей детей  - дороговизна и труднодоступность иностранных препаратов |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\***  *Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)* | Аптекам вернут право производить препараты из готовых лекарственных форм (то есть, из произведённых на заводе готовых таблеток и микстур), а не только из фармацевтических субстанций. Соответствующий [закон](https://sozd.duma.gov.ru/bill/798952-7) вступит в силу с сентября 2023 года. Лекарства «ручной работы» изготавливают по рецепту врача, который подбирает точное соотношение компонентов препарата с учетом особенностей своего пациента. Кроме того, новый закон позволит готовить препараты в детских дозировках из «взрослых» лекарств.  Потенциальные потребительские сегменты   * Аптеки, расположенные на территории России * Юридические лица, имеющие разрешение на изготовление косметических и фармацевтических препаратов на территории России * Физические лица от 18 лет (в том числе родители, люди с ограниченными возможностями) |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\***  *Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Цифровая платформа [CML-Bench®](https://cml-bench.ru/), разработку которой с 2006 года ведут сотрудники Инжинирингового центра «Центр компьютерного инжиниринга» (CompMechLab®) СПбПУ, Центра компетенций НТИ СПбПУ «Новые производственные технологии» и ООО Лаборатория «Вычислительная механика» (CompMechLab®).  Приказом Министра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации М. И. Шадаева № 84 от 16.02.2021 цифровая платформа CML-Bench® включена в Единый реестр российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных. В настоящее время завершается процесс сертификации платформы по 6-му уровню доверия ФСТЭК и соответствия требованиям к ГИС 3-го класса. В результате цифровая платформа CML-Bench®получит возможность обработки коммерческой тайны и сведений «для служебного пользования»  На платформу будет «обеспечен уровень [защиты информации](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%97%D0%B0%D1%89%D0%B8%D1%82%D1%8B_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8), предусмотренный законодательством [Российской Федерации](https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D1%8F) в целях защиты охраняемых законом тайн». |
| 13 | **Бизнес-модель\***  *Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.* | Монетизация умного сервиса будет происходить путем предоставления платных услуг:   * + - 1. Размещение профиля юридических лиц на платной основе       2. Предоставление физическим лицам сервиса по изготовлению рецептурных препаратов       3. Комиссия за заключение умного контракта, уплачивается двумя сторонами       4. Размещение рекламы на платформе, которая будет ненавязчивой для пользователя  |  |  |  | | --- | --- | --- | | Название этапа календарного плана | Длительность этапа, мес | Стоимость, руб. | | Государственная регистрация юридического лица | 0,2 | 4000 | | Регистрация 2 товарных знаков компании: название и логотип | 18 | 55 800 | | Взнос в уставный капитал | 1 | 150 000 | | Поиск помещения, оформление договора аренды (55 м2) | 12 | 1 800 000 в год | | Формирование базы юридических лиц | 3 | 80 000 | | Оснащение помещения | 8 | 1 200 000 | | Разработка нейросети и сайта цифровой платформы | 6 | ~ 350 500 | | Поиск каналов распространения рекламы информации о проекте | ~ 2-3 | ~ 220 000 | | Размещение рекламы | 1 | ~ 480 000 | | Открытие онлайн офиса продаж | ~ 1-2 | ~ 450 000 |   Итого: 4 790 300 |
| 14 | **Основные конкуренты\***  *Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | Прямых конкурентов нет. В настоящее время на территории России функционируют порядка 500 аптек, имеющих рецептурно-производственный отдел. Среди таких аптек можно выделить наиболее известные:Симплекс (Производственная аптека)  * Аптеки Столицы * Аптека 245 * РПО «Столичные аптеки»   Лидеры-аптеки онлайн-продаж   1. Apteka.ru (31% всех онлайн-продаж сегмента). 2. Eapteka.ru. 3. Zdravcity.ru. |
| 15 | **Ценностное предложение\***  *Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг* | Создание одного продукта, в котором будут сочетаться множества функций, упрощающие поиск и экономию времени на оценки надежности заказчиков потенциальных клиентов.  База данный будет формироваться исключительно на наших проверках и отзывов клиентов, которые действительно пользовались услугами.  Ежемесячная и ежеквартальная проверка поставщиков/ гос. Органов, что гарантирует надежность и качество конечного продукта.  Совокупность множеств функций и синхронизация человека и искусственного интеллекта позволит нам постоянно улучшать интеллектуальную систему и улучшать качество осуществления услуг. |
| 16 | **Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)\***  *Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым* | Потенциальная прибыльность обосновывается тем, что  **Для бизнеса**   * Доступ к новой клиентской базе по всей территории РФ * Удобные бизнес-сервисы (логистика, маркетинг, др.) * значительное снижение транзакционных издержек для индустриальных партнеров   **Для экономики**   * Рост эффективности и прозрачности – исключение неэффективных посредников, рост конкуренции на всех уровнях, снижение уровня асимметрии информации, «обеление» экономики * Развитие малого и среднего предпринимательства – прибыльность, срок жизни за счет расширения спроса и снижения издержек   **Для гражданина**   * Бесшовный клиентский путь * Широта выбора * Привлекательные условия * Снижение территориальных барьеров |
|  | **Характеристика будущего продукта** | |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\***  *Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Использование нейросети: проектирование и дизайн конечного продукта, поддержание высокого качества оказываемой услуги, индивидуализация продукта.  Искусственный интеллект отлично анализирует потребности заявленной целевой аудитории, за более короткий промежуток времени и может презентовать (генерация макетов) проект и эффективнее и системно обрабатывать запросы клиентов.  Использование нейросети возможно в создании договоров, которые имеют юридическую силу. Также данные чаты могут показывать пользователям во что те или иные отходы могут быть переработаны, тем самим наглядно видеть зачем и куда они сдают ненужные отходы.  Основные технические характеристики «Цифровой платформы»  1. «Цифровая платформа» -интерфейс – это современное веб-приложение, доступное в любой̆ операционной̆ среде, ПК и мобильных устройствах. 2. «Цифровая платформа»-бэкенд может быть развернут на едином физическом сервере (буровой станок), или группе серверов расположенных в дата центре компании заказчика или облачной̆ инфраструктуре.  3. «Цифровая платформа» реализована на основе операционной̆ системы РЕД ОС, используя проверенные технологии: потоковая обработка данных в реальном времени на платформе Kafka, микросервисы и комбинацию реляционной / NoSQL баз данных.  4. «Цифровая платформа» поддерживает стандартные протоколы: OAuth2.0, Modbus, WITS0; WITSML 2.0 модель данных и имеет механизм интеграции с существующими закрытыми системами клиента. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\***  *Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные – бизнес-модель, основанная на всестороннем использовании цифровых технологий  Формирование цифрового пути клиента (все этапы клиент может пройти в онлайн формате, кроме непосредственного получения продукта и оценки поставщиков)  Помощь клиентам через онлайн чат, который будет отвечать на поставленные вопросы, так же будет возможность связаться с тех поддержкой  Производственные параметры:  - Создание умного сервиса для упрощения взаимодействия между контрагентами.  - Проектирование всех этапом взаимодействия интеллектуальной системы и клиентами  - Патентование умной технологии  Финансовые параметры бизнеса  Общие первоначальные инвестиции 4 790 300  Привлечение средств – грантовая поддержка, участие в национальных проектах, венчурные фонды |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\***  *Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в*  *сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)* | Прямых аналогов предлагаемой цифровой платформы не существует, поэтому ниже представлены конкурентные преимущества, которые будут стимулировать использование цифровой платформы   * Конкуренция производителей товаров и услуг сместилась в цифровое пространство, трансформировалась за счет быстрого доступа к широкой аудитории потребителей * Благодаря сетевым эффектам повышается прозрачность коммуникации с клиентами * Увеличение целевой аудитории юридических лиц при минимальных затратах * Поскольку доступ будет осуществлять через мобильные приложения, они объединяют и агрегируют спрос и предложение способами, которые раньше были недоступны (быстрее, дешевле и легче координируются), в том числе в географических областях и секторах услуг, где низкая плотность выступала в качестве барьера. |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\***  *Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | Комплекс процессов разработанные командой по созданию интеллектуальной системы совместно с синхронизацией нейросети, к тому же разработка важных функционалов на основе данного тандема - основанных на комплексе мультидисциплинарных знаний, системы интеллектуальных ноу-хау – в первую очередь цифрового моделирования и проектирования, новых материалов и аддитивных технологий с последующим добавлением к этой цепочке новых технологических элементов – робототехники, сенсорики, Big Data:  Нейросеть будет использована для обработки анкеты клиента, создании договорных сделок, анализе добросовестности поставщиков, для визуализации клиенту по всему процессу переработки и окончательному результату, и для управления аддитивными технологиями (включая быструю переналадку оборудования) и последующей доработки анкеты клиента.  *Прикладная цифровая платформа* - бизнес-модель, предоставляющая возможности алгоритмизированного обмена ценностями между значительным числом независимых участников рынка. Транзакции при этом проводятся в единой информационной среде  Уровень обработки информации: Обработка информации о заключении и выполнении сделки между несколькими субъектами экономики  Результат деятельности и на платформе: Транзакция. Сделка, фиксирующая обмен товарами/услугами между участниками на заданном рынке  Сквозные технологии цифровой платформы, которые могут быть использованы:   * Большие данные * Искусственный интеллект * Системы распределенного реестра * Квантовые технологии * Новые и портативные источники энергии * Новые производственные технологии * Сенсорика и компоненты робототехники * Технологии беспроводной связи * Технологии управления свойствами биологических объектов * Нейротехнологии, технологии виртуальной и дополненной реальностей |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL**  *Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше* | По итогам акселерационной программы осуществлены следующие виды работ:  • Разработана концепция проекта  • Разработана бизнес-модель с бюджетом проекта  • Проведён анализ конкурентов  • Выявлены потенциальные риски проекта  •Проведен технический анализ создаваемого продукта  • Сформировано резюме проекта  • Разработан календарный график проекта  • Закреплены работы за участником проекта  • Разработан базовый план проекта (исследование инвестиционных возможностей, описание бизнес-идеи, проведение функциональных исследований и т.д.)  •Проведен апргейд изначального проекта • Разработан четкий план действий по улучшению интеллектуальной системы |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует следующим Стратегическим направлениям, направленным на достижение целевой модели развития ГУУ:  - Стратегическое направление 1: «Подготовка нового поколения управленческих кадров как лидеров изменений» (Подпункт 1.2. «Университетская экосистема акселерации студенческих стартапов»);  - Стратегическое направление 2: «Создание экосистемы сопровождения и реализации комплексных прорывных исследований по стратегическим направлениям научно-технологического и пространственного развития страны». |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\***  *Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения* | Распространение информации о цифровой платформе:  Продвижение в онлайн: социальные сети, блогеры, сайт компании, маркетплейсы  Офлайн – партнерские мероприятия, презентация проекта перед инвесторами  Реклама рецептурных лекарств толь: по общему правилу она запрещена ч. 8 ст. 24 Федерального закона от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе» (далее – Закон о рекламе), но в виде исключения может распространяться в местах проведения медицинских или фармацевтических выставок, семинаров, конференций и иных подобных мероприятий и в предназначенных для медицинских и фармацевтических работников специализированных печатных изданиях.  Основные аргументы в пользу указанных каналов:   * -охват большой аудитории (вся страна и страны СНГ) * -наличие лояльной аудитории (использование имеющегося доверия у аудитории к блогеру, к партнеру) * -отслеживание результатов. * -проведение рекламных кампаний с минимальными затратами. * -контроль эффективности рекламы. * -получение обратной связи от клиентов. * -оперативное реагирование на изменения в поведении клиентов. * -быстрый запуск рекламы |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\***  *Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Получение рецептурного препарата возможно будет в аптеках, которые готовы сотрудничать с цифровой платформой (ограничен оборот и продажа рецептурных препаратов) |
|  | **Характеристика проблемы,**  **на решение которой направлен стартап-проект** | |
| 25 | **Описание проблемы\***  *Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9* | Проблемы, связанные с нерыночным ценообразованием на ЖНВЛП, приводящие к дефициту лекарственных препаратов и снижению их доступности на рынке  Полиформизм количества дозировок,  - появление излишнего новых лекарственных форм, упаковок, внесения иных незначительных изменений в регистрационные документы с целью перехода от сравнения регистрируемых цен со средневзвешенными фактическими ценами отпуска и с ценами аналогов к регистрации препаратов в заявительном порядке на основе анализа  фактических расходов;  - Отсутствие понятия и процедур определения взаимозаменяемости лекарственных средств является барьером входа на рынок лекарственных препаратов, средством дискриминации российских лекарственных препаратов и устранения конкуренции в гражданском обороте и на торгах;  - Отсутствие инфраструктуры для применения результатов установления взаимозаменяемости лекарственных препаратов (реестр взаимозаменяемых лекарственных препаратов, справочники для применения) препятствует наилучшему выбору (цена/качество) населением лекарств в связи с отсутствием информации о возможности их замены;  - Отсутствие обязанности врачей выписывать лекарственные препараты по МНН ущемляет права пациентов, которым навязываются аналогичные, но более дорогие лекарственные препараты;  - Введение пациентов в заблуждение относительно истинных свойств, качеств и различий лекарственных препаратов.  - Коррупция, приводящая к охранению монопольного положения отдельных по- ставщиков препаратов и отсутствию конкуренции в гражданском обороте и на торгах  - Сложность получения льготных рецептов на лекарственные препараты и рецептов, находящиеся в коммерческой продаже, в связи с необходимостью посещения врачей (предварительная запись, длительность ожидания в очередях и выписки рецептов, врачи отправляют другу к другу);  - Проблемы доступности аптек в сельской местности, снижение количества аптек, занимающиеся изготовлением лекарственных средств, а также аптек, оказывающих полный спектр социально значимых услуг (индивидуальное изготовление лекарственных средств, ночное дежурство, отпуск кислорода, наркотических средств и т.д.), кадровый дефицит в фармацевтических организациях  . |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\***  *Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | Данный продукт позволяет своевременно обращаться к нужным специалисту по формирование рецепта и его исполнению.  Продукт позволяет в согласованные сроки получить и своевременно приступить к лечению вне зависимости от территориального расположения заказчика и исполнителя.  Создание возможности выбора альтернативного способа лечения с учетом особенностей клиента |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\***  *Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)* | Для физических лиц:  - забота о собственном здоровье  - осознанное и рациональное применение препаратов  - выбор препарата по соотношению цена/качество  Для юридических лиц:  - расширение сбыта продукции  - увеличение выручки  - формирование имиджа клиенториентированного производителя |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\***  *Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Стимулирование потребления дженериков через информирование граждан о наличии на рынке недорогих лекарств, взаимозаменяемых по отношению к дорогим лекарственным средствам;  Введение требования выписывания лекарственных препаратов по международным непатентованным наименованиям, позволяющего пациентам осуществлять выбор между несколькими взаимозаменяемыми лекарственными препаратами по наилучшей цене; введение ответственности за нарушение требований выписывания препаратов на рецептурных бланках и по МНН;  Установление исчерпывающего перечня регистрируемых и используемых лекарственных форм и дозировок в рамках МНН;  Введение понятий взаимозаменяемости лекарственных препаратов, определение порядка установления их взаимозаменяемости;  Ведение электронных справочников по замене препаратов;  Введение требований по выписыванию лекарственных препаратов на рецептурных бланках по международным непатентованным наименованиям;  Установление административной ответственности медицинских работников за несоблюдение требований выписывания лекарственных препаратов на рецептурных бланках и по МНН;  Усиление административной и введение уголовной ответственности за введение потребителей, государственных и муниципальных заказчиков в заблуждение относительно технических свойств и характеристик препаратов;  Упрощение процедур получения рецептов, в том числе формализация процедуры, отказ от необходимости записи к врачу в случае постоянного обеспечения хронического больного или инвалида определенным лекарственным препаратом (система «одного окна»); |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\***  *Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* | Согласно данным аналитической компании RNC Pharma, с января по март 2023 года суммарный объём онлайн–продаж продукции аптечного ассортимента в стране составил 80,2 млрд рублейДИНАМИКА РОСТА По росту как онлайн-продаж, так и заказов сегмент интернет-аптек занимается второе место и является одним из самых быстрорастущих категорий, уступая место только сегменту продуктов питания. Стремительный рост сегмента онлайн-аптек не удивителен, ведь в 2022 году с российского рынка ушло значительное количество иностранных компаний, в том числе фармакологических, что вызвало особый ажиотаж на лекарственные средства в марте. |

**ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА**

|  |
| --- |
| *Этап реализации*   * Интервьюирование целевой аудитории * Поиск инвесторов * Обеспечение команды компетентными специалистами: инженеры, IT – специалисты, бухгалтера, юристы * Формирование реестра поставщиков компонентов * Разработка умной технологии, сервиса, настройка и тестирование * MVP - продукта   *Этап завершения*  • Выполнение первых заказов  • Исправление и корректировка интеллектуальной системы  • Масштабирование, продвижение и внедрение в другие города и страны |