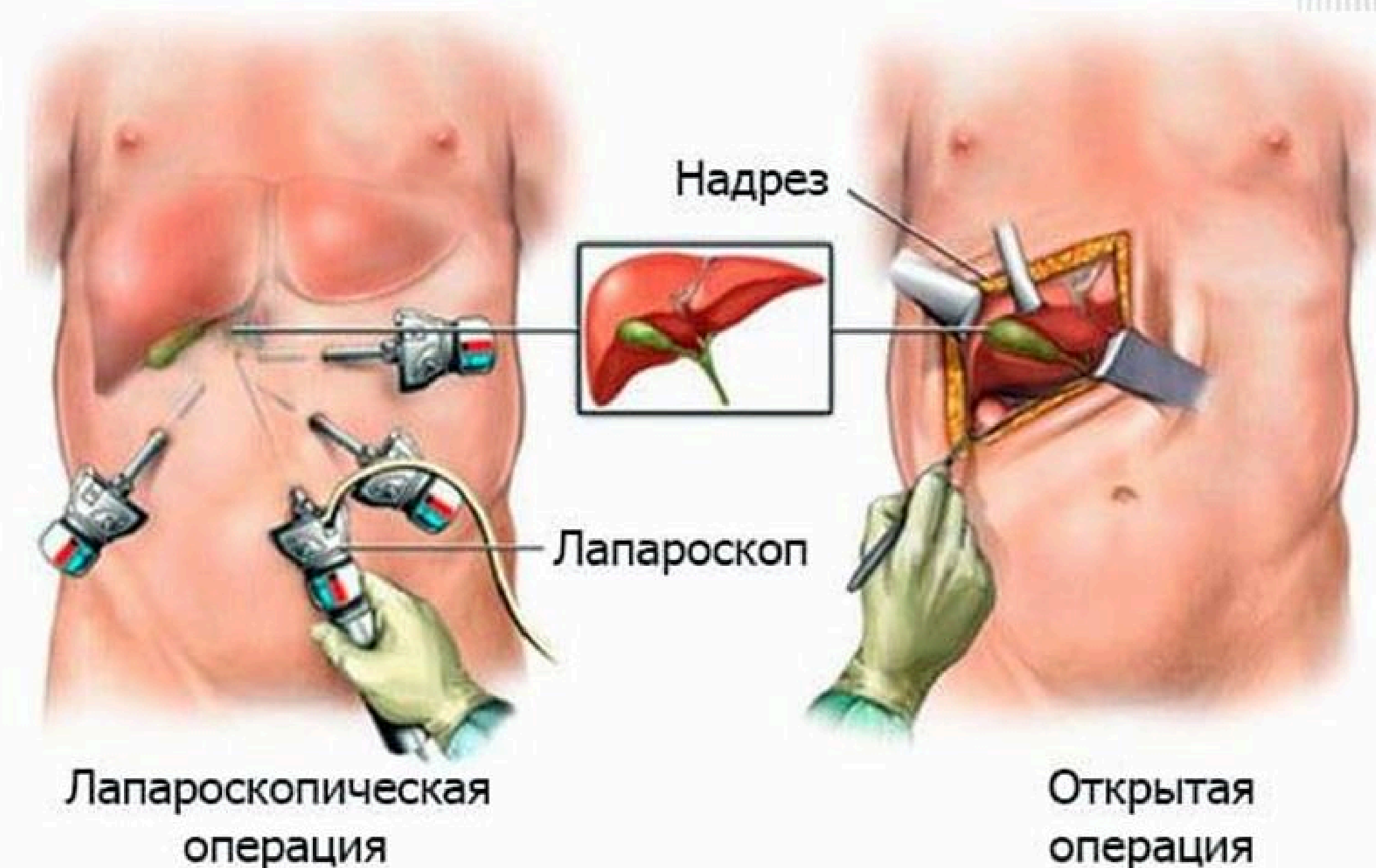


**Ru-Scop**

# Актуальность

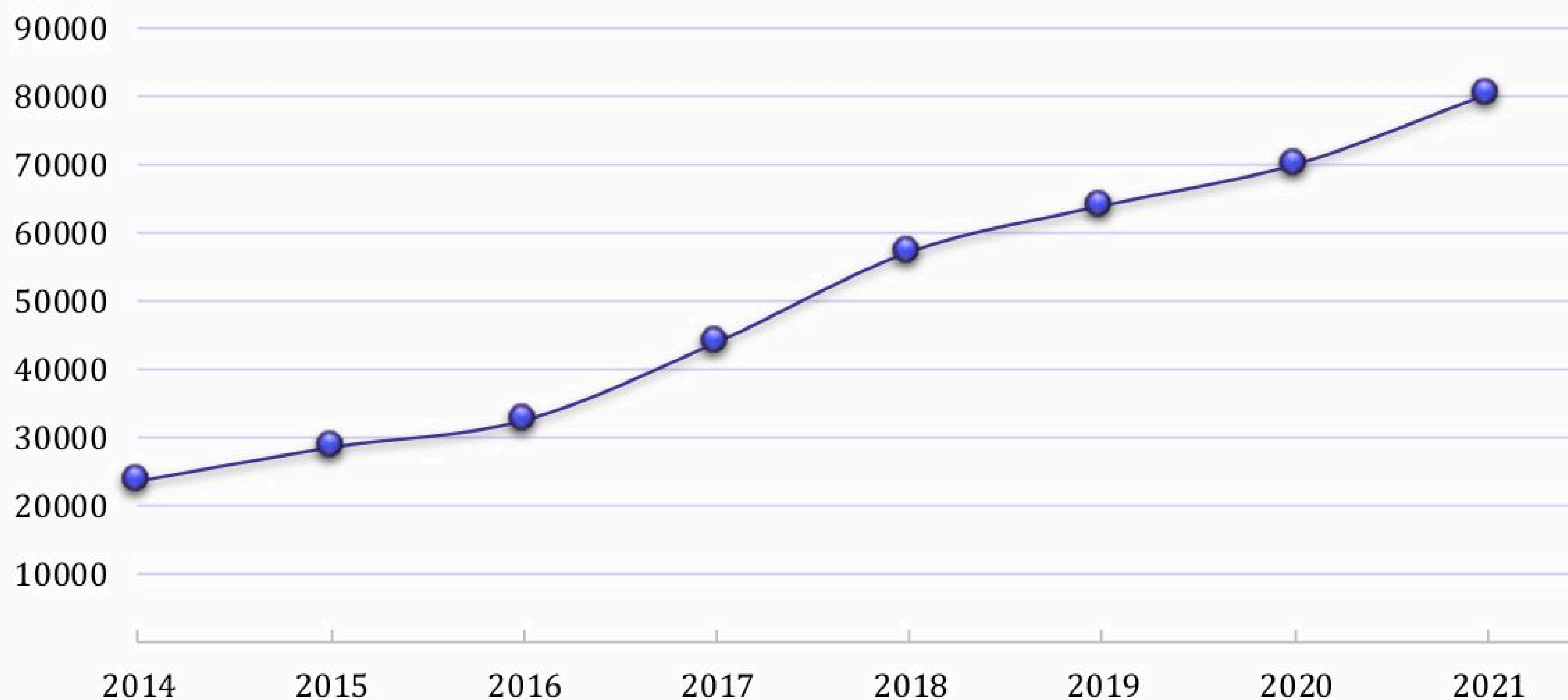
## Лапароскопия – золотой стандарт в медицине!

- ✓ Безопасность
- ✓ Эстетичность
- ✓ Удобство
- ✓ Широкий спектр возможностей



# Актуальность

Количество лапароскопических вмешательств в ЦФО  
Более **85%** операций проводят лапароскопически



# Проблема

**ограниченный** бюджет  
медучреждений

Дорогие инструменты:  
**3500 – 3 млн+ ₽**  
за инструмент

**80.000+**

Лапароскопических операций за 2021  
год в ЦФО РФ

Нехватка  
средств

# Подтверждение проблемы

До 2023 хирурги пользовались:



- ✗ Дорогой: сейчас 18.000 ₽ за одноразовый инструмент
- ✓ Вход в брюшную полость под контролем зрения врача
- ✓ Нет утечки газа из брюшной полости за счет специальных клапанов
- ✓ Риск послеоперационных осложнений ниже

Сейчас: игла Вереша

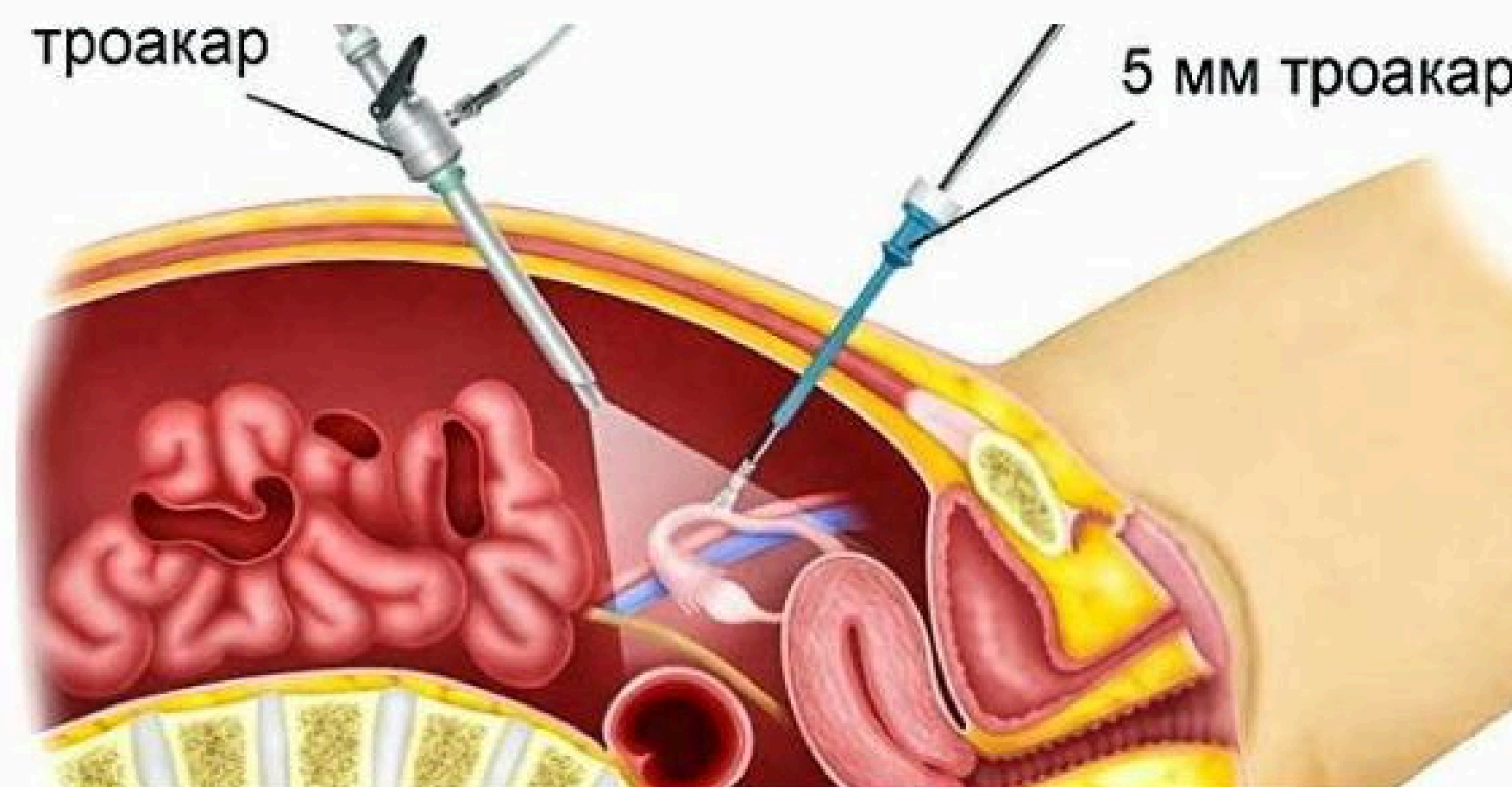


- ✓ Относительно дешевый
- ✗ Вход в брюшную полость наощупь
- ✗ Утечка газа из брюшной полости
- ✗ Риск послеоперационных осложнений выше

# Лапароскопический троакар

Троакар - это хирургический инструмент, который предназначен для проникновения в брюшную полость тела человека через покровные ткани.

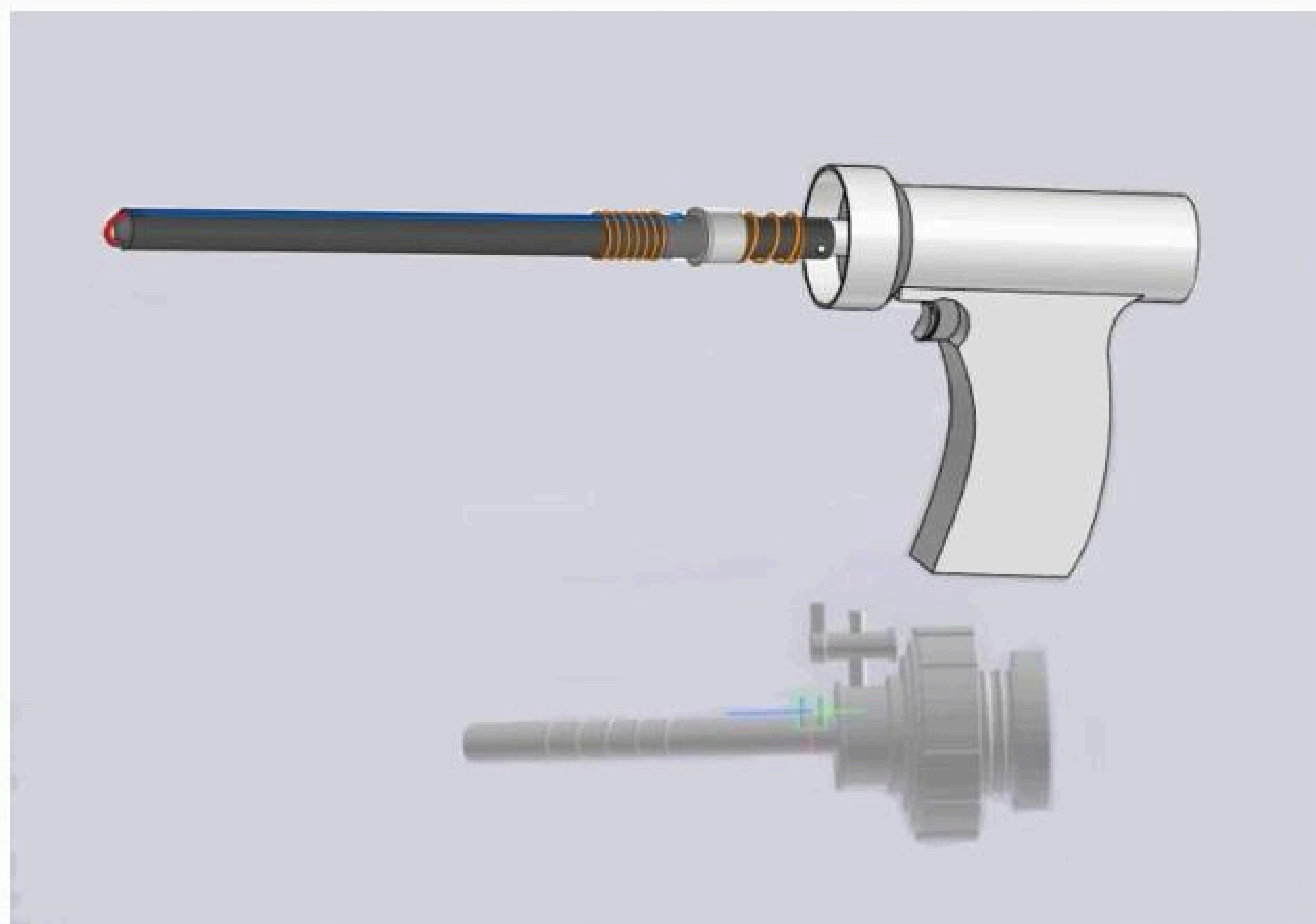
- ✓ Широкое использование
- ✓ Технологическая простота относительно других инструментов
- ✓ Использование при лапароскопии



# Решение:

создать отечественный инновационный доступный в цене лапароскопический троакар.

## Троакар Ru-Scop (MVP):



- ✓ Создан на основе запросов хирургов
- ✓ Доступная цена
- ✓ Новейшие технологии на основе анализа патентов
- ✓ Доступ в брюшную полость осуществляется под контролем зрения врача
- ✓ Благодаря специальным клапанам уменьшается утечка газов из брюшной полости
- ✓ Снижается риск послеоперационных осложнений благодаря одноразовому наконечнику

# Аудитория проекта

- 1) **пользователи:** врачи-хирурги абдоминального, онкологического, колопроктологического, урологического, общего хирургического профилей (по данным Минздрава более 33.000 человек);
- 2) **целевая:** отдел закупок государственных больницы;
- 3) **потенциальная:** хирурги и отделы закупок частных больниц.



# Конкуренты

Страна	Отечественные фирмы		Зарубежные фирмы	Ru-Scop
Название фирмы	МНПО «Эндомедиум»	НПФ "Крыло"	Olympus, KARL STORZ, Medtronic PLC, Cook Group Incorporated, Johnson & Johnson, Boston Scientific Corporation	Ru-Scop
Стоимость	4000 рублей	8.000 рублей	18000 рублей	5500 рублей
Технологические решения	Устаревшие технологии	Устаревшие технологии	Высокотехнологичные инструменты	Высокотехнологичные инструменты
Выбор хирургов	-	-	+	+
Возможное число использований	Многоразовые	Многоразовые в основном	Одноразовые	Комбинированное строение
Длина рабочей части	Узкий размерный ряд: 10/11,5/15 см	Узкий размерный ряд: 10/15 см	Широкий размерный ряд: 8/9/10/11/12/13/14/15 см	Широкий размерный ряд: 8/9/10/11/12/13/14/15 см
Диаметр рабочего канала	Узкий размерный ряд: 6/11/13,5/15/20 мм	Узкий размерный ряд: 5/11 мм	Широкий размерный ряд: 5-12/10-20 мм	Широкий размерный ряд: 5-12/10-20 мм
Канюля	гладкая, винтовая	винтовая	винтовая с насечками	винтовая с насечками
Прозрачная канюля	нет	нет	да	да

Отечественные фирмы **не производят** такой инструмент

Зарубежные фирмы **ушли** с рынка

**Свободная ниша для импортозамещения!**

# Оценка объёмов рынка

TAM: 3–18 млрд  
рублей.

SAM: 0.6–5.4  
млрд рублей.

SOM: 30–810  
млн рублей.

## Прогнозы развития отрасли

1 Мировой рынок соответствует среднему росту от \$0,86 до \$1,46 млрд к 2029 г. Research and Markets.

2 Российский рынок ожидает рост от \$152,3 млн до \$240,4 млн к 2030 г. Grand View Research.

3 Дополнительный фактор — государственная политика импортозамещения в медицинских изделиях и высокий спрос на локально производимые инструменты.

# Бизнес-модель

Возможные ключевые партнеры	Ключевые направления деятельности	Ценностные предложения	Взаимоотношения с клиентами	Сегменты потребителей
<ul style="list-style-type: none"><li>- Научный парк МГУ</li><li>- МНОЦ МГУ</li></ul>	Разработка отечественных троакар <span></span> ов для входа в брюшную полость.	Снижение риска послеоперационных осложнений у пациентов. Инструмент, доступный для покупки клиникам в большом количестве. Технологическая новизна за счет модификации существующего инструмента. Ноу-хау.	Установление персонального подхода к каждому клиенту благодаря осуществлению их запросов по поводу технологических решений и совместному созданию инструмента.	Хирурги государственных и частных медучреждений: <ul style="list-style-type: none"><li>- абдоминального профиля;</li><li>- колопроктологического;</li><li>- общехирургического.</li></ul>
	Ключевые ресурсы		Каналы	
	<ul style="list-style-type: none"><li>- грант в размере 1 млн рублей от ФСИ</li><li>- поддержка медицинского сообщества</li><li>- междисциплинарная команда</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- специализированные выставки медоборудования и хирургии</li><li>- бесплатные медицинские семинары</li><li>- статьи в отраслевых СМИ</li><li>- реклама в помещениях партнеров и посредников</li><li>- планируется собственный веб-сайт</li><li>- интернет-маркетинг</li><li>- продвижение товара через индустриальных партнеров</li></ul>	
Структура расходов			Потоки доходов	
<ul style="list-style-type: none"><li>- сертификация и лицензирование</li><li>- логистика</li><li>- продвижение продукции на медицинском рынке</li><li>- расходы, связанные с проектированием инструмента</li><li>- расходы, связанные с производством и управлением</li></ul>			<ul style="list-style-type: none"><li>- прямые продажи</li><li>- прямые продажи продукции потребителям</li><li>- заключение договоров с больницами на долгосрочной основе</li></ul>	

# Рост и дорожная карта

**Прогноз продаж: Выход на выручку ~300 млн руб. в 2028 и ~850 млн руб. в 2030.**

- ◆ 2025-2026 (Текущий этап / ВКР): Доработка → Патент → Подготовка к испытаниям (TRL 5-6).
- ◆ 2026-2027: Клинические испытания → Регистрация (РУ) → Первые продажи в 5 пилотных клиниках.
- ◆ 2028-2030: Масштабирование → Доля рынка 1-5% → Выход на рынки ЕАЭС.

# Финансы и инвестиции

4,8 млн руб. требуется проекту на старт и вывод продукта на рынок (разработка, патент, регистрация, клинические испытания)

- Ключевые финансовые показатели (2025-2030):
- Суммарная выручка: 1 690 млн руб.
- Чистая прибыль: 1 216 млн руб.
- Норма чистой прибыли: 72% (высокомаржинальная модель).
- Точка безубыточности: Достигается в 2028 году.
- Срок окупаемости проекта: 2.5 года.

# Управление рисками

Риск	Вероятность	Влияние	Меры mitigation (Смягчения)
Регуляторный (затягивание регистрации)	Средняя	Высокое	Параллельный запуск пилотных исследований, работа с аккредитованными центрами.
Рыночный (реакция конкурентов)	Средняя	Среднее	Акцент на патенты и постоянную R&D для поддержания технологического лидерства.
Операционный (срыв поставок от партнера)	Низкая	Высокое	Проработка 2-х альтернативных производителей-партнеров.
Командный (уход ключевого сотрудника)	Низкая	Высокое	Система мотивации (опционы), кросс-обучение, документация знаний.

# Команда

**Осипова Анна** — медицинский специалист, МГУ

**Прасолова Виолетта** — инженер, МГТУ им. Баумана

**Невольников Дмитрий** — медицинский специалист, МГУ

**Ролько Юлия** — экономист, финансист, РЭУ им. Плеханова

**Нефтулаев Ренат** — маркетолог, СММ-специалист, юрист, МГУ



## Наши достижения:

**1.000.000** ₽ СтудСтартап **2024** от ФСИ

**3** место и **100.000** ₽ на **Skolkovo Social Tech Accelerator**

**Победители** проекта **Я в деле**, региональный уровень,  
социальный трек

Финалисты **Акселератора МГУ**

Лучший проект бизнес-интенсива **ТехПред**

Участники **Архипелаг 2024**

**Зарегистрировано 000**

**Зарегистрированное ноу-хау**