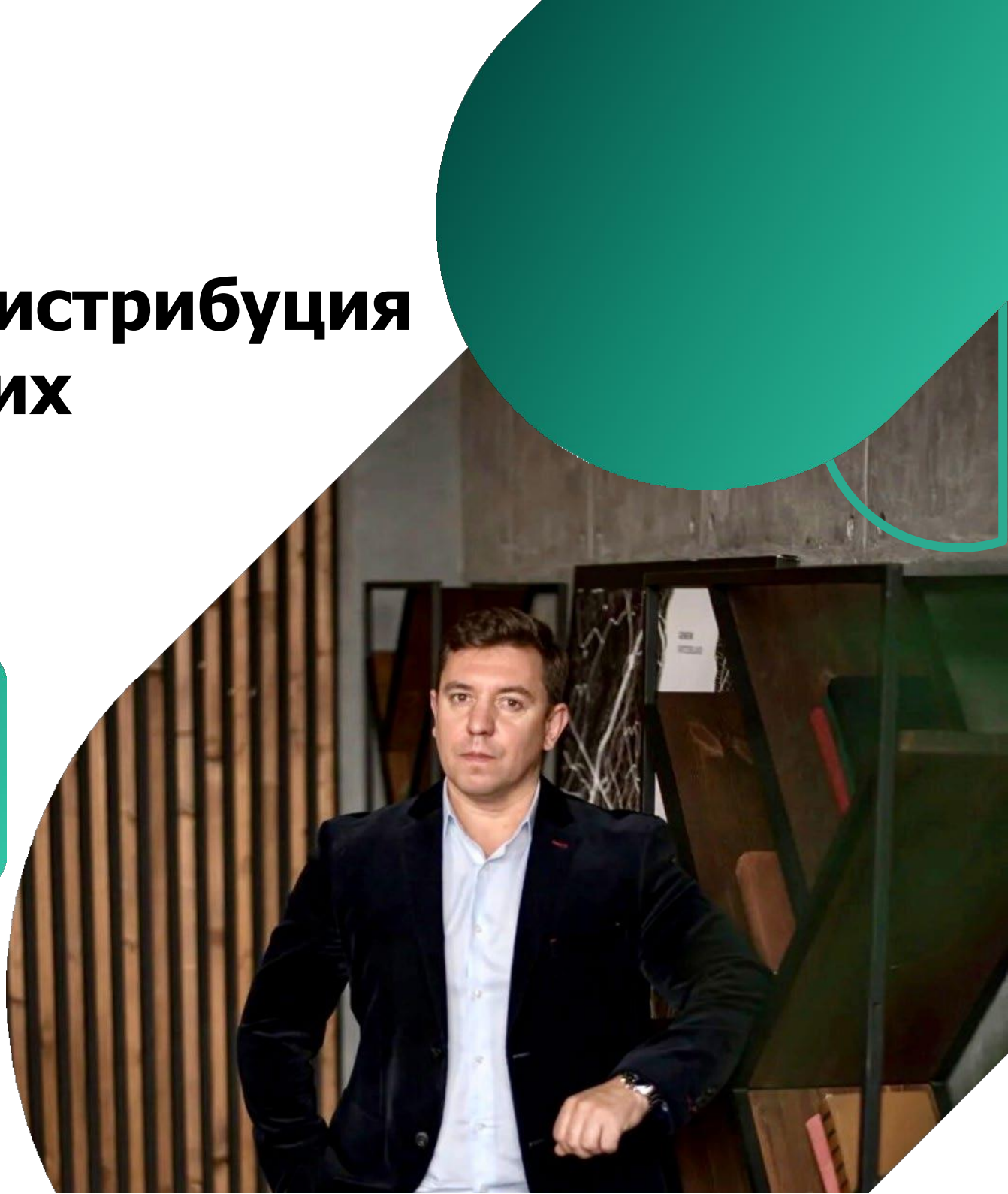


Производство и Дистрибуция косметологических и медицинских препаратов

Производство полиревитализантов таргетированного действия на основе гиалуроновой кислоты, модифицированной аскорбилфосфатом магния с комплексом антиоксидантов и аминокислот в сочетании с инновационными препаратами и на основе коллагена, полимолочной кислоты (PLLA), поликапролактона (PCL) и витаминно-аминокислотным комплексом

ООО «Вива Фарма Групп» ИНН 7751234830

Алексей Филимонов
Основатель и CEO компании



Проблема

Общая картина

В наш технологический век организм человека подвержен:

- плохой экологии
- цифровому старению
- стрессам
- возрастным изменениям
- женщины и мужчины недовольные состоянием качества своей кожи, тонусом кожи, тусклостью, излишними или не достаточными объемами, формой и как следствие качеством своей жизни

Forbes

Рейтинги Подкасты Видео Life Woman Sport Young Образование Club Блоги

Ольга Мамиконян
Редакция Forbes

Копировать ссылку



Photo Getty Images

По данным аналитиков агентства BusinesStat, в 2023 году россияне потратили на косметологические услуги 269 млрд рублей, сумма стала рекордной за последние пять лет. В целом, оборот рынка косметологии в прошлом году увеличился на 8,6% по сравнению с данными 2022-го

Основная проблематика

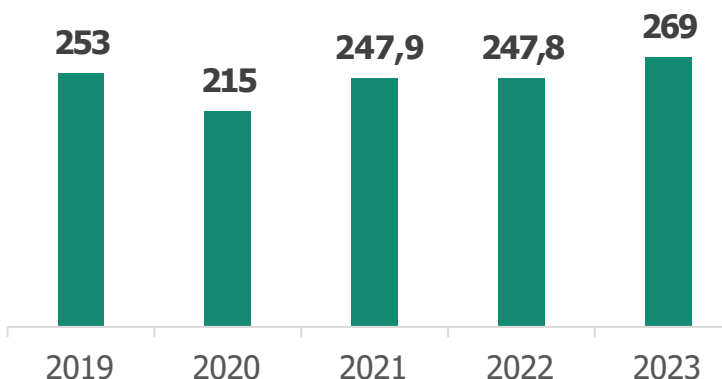
В настоящее время **активные женщины и мужчины следят за своей внешностью, здоровьем и красотой.**

В связи с этим идет **большой спрос на косметологические услуги** у Дерматолога / Косметолога / Пластического хирурга (одним словом - специалиста) профессиональными средствами.

В связи с санкциями, с Косметологического рынка РФ официально ушли ряд международных производителей (Merz, Allergan и другие) Косметологических препаратов, освободив большую нишу и организовав дефицит эффективных и безопасных косметологических препаратов.

В связи с **возросшим спросом** со стороны **потребителя и образовавшимся дефицитом** высокоэффективных / безопасных косметологических **препаратов** есть большая возможность занять на рынке Косметологии большую долю, **предложив** профессиональному **рынку высококачественные, инновационные, эффективные и безопасные препараты**, которые закроют основные потребности в комплексе препаратов: от профессиональной Космецевтики до Контурной пластики

Емкость рынка Косметологии,
млрд рублей



TAM - 269 млрд руб
SAM - 130 млрд руб
SOM - в ближайшие
10 лет → достигнуть
min 9%—6.5 млрд руб

Решение

Уникальность решения

VIVA CELL+ - Коллекция эксклюзивных anti-age препаратов таргетированного действия.

Линии полиревитализантов таргетированного действия на основе гиалуроновой кислоты, модифицированной аскорбилфосфатом магния с комплексом антиоксидантов и аминокислот в сочетании с инновационными препаратами на основе коллагена, полимолочной кислоты (PLLA), поликапролактона (PCL) и витаминно-аминокислотным комплексом

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИНИИ ПОЛИРЕВИТАЛИЗИРУЮЩИХ ПРЕПАРАТОВ VIVA CELL+:

- Таргетированное действие, биодоступность, эффективность
- Безопасность и чистота
- Принцип «необходимо и достаточно»
- Комбинаторика препаратов. Сочетаемость
- Взаимопотенцирование
- Фармакоэкономика процедур

Как выглядит продукт



R&D – собственные разработки

- **Производство** (контрактная площадка с контрактом на выпуск медицинских изделий)
- **Собственный бренд VIVA Cell +** — линейка инновационных косметологических инъекционных препаратов
- **Патенты** на товарные знаки

Эксклюзивные контракты в РФ

- **Эксклюзивные контракты** в РФ на медицинские и Космецевтические препараты (Франция, Италия, Южная Корея)
- **Клиентская база** более 20 тыс. клиентов и партнеров
- **Обучение** косметологов / специалистов
- **Дистрибуция** РФ + СНГ + Middle East + страны Азии
- **Зарегистрированные товарные знаки** на бренды

Команда

Собственники бизнеса — экспертный опыт в фармацевтическом и косметологическом бизнесе на Руководящих должностях более 20 лет:

- экспертиза рынка, конкурентов
- знание вывода на рынок препаратов
- организация Дистрибуции в РФ, СНГ
- Экспорт

Конкуренты



№	Бренд	Корпорация	Доля продаж в 1-2 кв. 2024 г., руб., %	Динамика продаж, 1-2 кв. 2024/ 1-2 кв. 2023, руб., %
1	НОВАКАТУН	ЛАБОРАТУАР ФИЖИ	9,2	39
2	МЕЗО	ЭЙБИДЖИ ЛАБ	6,4	17
3	СТИЛАЖ	ЛАБОРАТУАР ВИВАСИ	5,4	49
4	ПРОФАЙЛО	ИБСА	4,5	7
5	КОЛЛОСТ	БИОФАРМАХОЛДИНГ	4,4	44
6	ЮВИДЕРМ	АЛЛЕРГАН	4,0	-41
7	ПЛИНЕСТ	МАСТЕЛЛИ С.Р.Л.	3,6	73
8	АРТ ФИЛЛЕР	ЛАБОРАТУАР ФИЛЛ-МЕД	3,2	23

Источник: RNC Pharma®, Аудит розничных инъекционных косметологических продуктов (total sell out)

Характеристики конкурентов для сравнительного анализа:

	VIVA CELL+ (Вива Фарма Групп)	Белотеро (Merz)	Новакутан (Laboratories Fijie)	Радиес (Merz)	Производи- тель	Продукт	Описание	Ключевые компоненты
Описание	Линейка анти-эйдж препаратов на основе модифицированной гиалуроновой кислоты	Филлеры на основе стабилизированной гиалуроновой кислоты с КПМ-технологией.	Биоревитализант с аминокислотами и гиалуроновой кислотой.	Филлер на основе гидроксиапатита кальция для лифтинга.	MartineX	Hyalrepair	Биорепаранты с пролонгированным омолаживающим действием, доказанным клиническими исследованиями	Гиалуроновая кислота, витамины, аминокислоты, пептиды; запатентованная технология HYALREPAIR®.
Таргетированное действие	Да, широкий спектр применения.	Да, коррекция морщин и объемов.	Да, омоложение и восстановление кожи	Да, безоперационный лифтинг и коррекция морщин.	Солофарм	Bellarti	Препараты для биоревитализации на основе высокомолекулярной гиалуроновой кислоты с пролонгированным действием.	Высокомолекулярная гиалуроновая кислота.
Технологические инновации	Модификация гиалуроновой кислоты (сшивка) для пролонгированного действия	КПМ-технология для равномерного распределения и длительного эффекта.	Комплекс НОРААВ для стимуляции клеточной регенерации.	Гидроксиапатит кальция, стимулирующий выработку коллагена.	Ингал	Repart® PG	Инъекционный имплантат для биореструктуризации и армирования мягких тканей.	Натрия гиалуронат, полиэтиленгликоль, натрия дигидрофосфат и натрия гидрофосфат
Широкий спектр применения	Да, для различных проблем кожи.	Применяется для разглаживания морщин и восстановления объемов	Используется для биоревитализации и подготовки к процедурам.	Широкий спектр применения: от коррекции морщин до безоперационной ринопластики.	Мезопроф	Разнооб- разные препа- раты	Линейка мезотерапевтических препаратов и инъекционных средств для коррекции косметических недостатков.	Средне- и высокомолекулярная гиалуроновая кислота, пептиды, витамины и другие активные ингредиенты.
Доверие специалистов	Требуется укрепление репутации.	Высокий уровень доверия у косметологов.	Растущая популярность среди специалистов.	Высокий уровень доверия у косметологов, хорошо изученный препарат.				
Эффект и продолжитель- ность	Эффект длится до 6 месяцев; требуется курс процедур.	Эффект длится до 12 месяцев; высокая удовлетворенность пациентов.	Результаты заметны после первой процедуры, эффект до 4-6 месяцев.	Эффект до 12-15 месяцев; стимулирует выработку собственного коллагена				

Рынок

Возможности рынка косметологии

По данным аналитиков агентства BusinesStat, в 2023 году россияне потратили на косметологические услуги 269 млрд рублей, сумма стала рекордной за последние пять лет. В целом, оборот рынка косметологии в прошлом году увеличился на 8,6% по сравнению с данными 2022-го



TAM - 269 млрд руб
SAM - 130 млрд руб
SOM - в ближайшие 10 лет →
 достигнуть min 5% - 6.5 млрд руб

<https://www.forbes.ru/forbeslife/510749-v-2023-godu-rossiane-potratili-rekordnye-269-mlrd-rublej-na-kosmetologiu>

Возможности рынка хондропротекторов

По итогам первых 10 месяцев 2024 г. продажи протезов синовиальной жидкости для внутрисуставных инъекций на розничном рынке России (включая e-som сегмент) увеличились на 20,8% в рублёвом выражении. Натуральное потребление по сравнению с январём-октябрём 2023 г. выросло на 12,9%. За период с января по октябрь 2024 г. было реализовано порядка 1,5 млн упаковок протезов синовиальной жидкости на сумму 16,1 млрд руб. (в розничных ценах, включая НДС).



TAM - 16 млрд руб
SAM - 10 млрд руб
SOM - в ближайшие 5 лет →
 достигнуть min 5-7% -
 500-700 млн руб

https://rncph.ru/news/20_11_2024



Бизнес-модель

Модель монетизации

Используемая или предполагаемая модель монетизации:

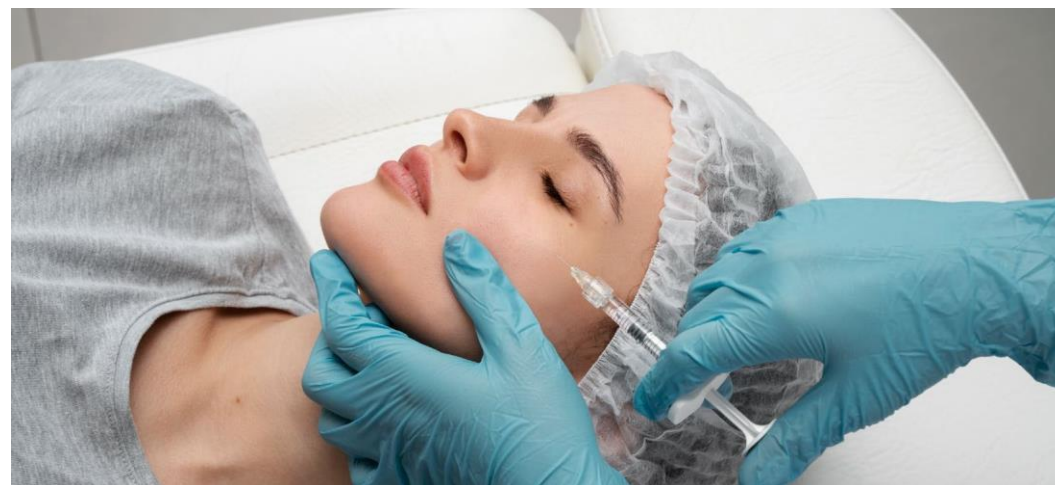
- Производство и дистрибуция косметологических препаратов.
- Разработка и производство под сторонними брендами.
- Импорт и дистрибуция продукции.
- Обучение специалистов (косметологов).
- Дистрибуция сторонних препаратов.

Используемые или планируемые схема и каналы продвижения:

- Участие в профильных отраслевых мероприятиях.
- Проведение семинаров и вебинаров для повышения квалификации косметологов.
- Прямое взаимодействие с клиентами через менеджеров по продажам, которые представляют продукцию на местах.
- SMM-продвижение.
- Таргетинг сайта.

Клиентами на рынке B2B являются:

- Медицинские центры и Клиники
- Клиники пластической хирургии
- Салоны красоты
- СПА
- Частно-практикующие косметологи



Use Case

Пациент приходит на консультацию к врачу **для решения** своей **проблемы** (акне, увлажнить кожу, сделать подтяжку, убрать излишки и недостатки фигуры и тд).

Врач дает консультацию и **назначает процедуру или курс** процедур в зависимости от проблемы пациента.



Для проведения процедур **врачу** клиники **необходимы препараты** для работы с пациентом.



На помощь приходим мы, предложив эффективные / безопасные препараты для решения задач и удовлетворения эффектом пациента.

Дорожная карта



2022



Октябрь: Создание компании VIVA PHARMA GROUP

Февраль:

Старт продаж / Заключение контрактов – субдистрибьюторы / клиники

R&D – запуск разработки собственного продукта VIVA CELL / подбор производственной площадки

Июнь: Заключение эксклюзивных контрактов на РФ: профессиональные космецевтические препараты производства Италия (два бренда - BIOLINE JATO и MY SKIN CHEMISTRY)

Июль: Первые образы для апробации собственного бренда инъекционных препаратов / доработка составов / концентраций

Регистрация / Декларирование космецевтической продукции

Октябрь: Старт продаж бренда My Skin Chemistry

Ноябрь: Старт продаж бренда Bioline Jato

2023



Май-октябрь: Старт продаж Viva Cell

Заключение контрактов с субдистрибьюторами и клиниками

Построение дистрибуции по брендам

Ноябрь: запуск регистрации мед.изделий

Подготовка и вывод на рынок косметологии собственных новинок на основе Коллагена, Полимолочной (PLLA) кислоты и Поликапролактона (PCL)

2024



Расширение линейки собственных препаратов (Косметологи) до 15 SKU: запуск продаж, разработка препаратов для неврологии/ ортопедии/хирургии и запуск регистрации (мед.изделие) 5 SKU.

Открытие региональных представительств

Выход на рынки СНГ (Азербайджан, Казахстан, Беларусь, Узбекистан, Армения, Киргизия)

Участие в профильных выставочных и научных мероприятиях с докладами.

Количество активных клиентов более 1 000.

Выручка 96,4 млн руб

2025



Увеличение доли присутствия на рынках РФ, СНГ и продолжение увеличения доли экспортных контрактов в продажах.

Получение РУ (Регистрационного удостоверения на мед.изделие) по направлению Клинической медицины (неврологи/ ортопеды/хирурги)

Наи́м Менеджеров по данному направлению и старт продаж в РФ+СНГ.

Количество активных клиентов более 3 000.

Выручка 260,4 млн руб.

2026



Вывод на рынок новинок по направлению Косметология (увеличение собственных препаратов в портфеле до 25 SKU).

Обновление дизайна упаковок / концентраций / составов некоторых препаратов

Увеличение доли на рынках РФ + СНГ + экспорт.

Активное продвижение и дистрибуция по направлению

Клиническая медицина как в РФ, так и странах СНГ + выход на экспорт.

Количество активных клиентов более 5 000

Выручка 429,8 млн руб.

2027



Увеличение доли на рынках РФ + СНГ + Экспорт.

Количество активных клиентов более 7 000.

Выручка 684,7 млн руб

2028



Финансы

Сумма инвестиций: **39,2 млн ₽**

Итоги проекта

в млн ₽	по итогам 5 лет
Обороты	5 565,3
Выручка	2 288,7
EBITDA	963,4
Чистая прибыль	849,7
FCFF	709,1
WACC	49,0%
NPV	171,8
IRR	216%
MIRR	150%
ROI	21,6
PI	4,8
PBP, мес	19,0
DPBP, мес	22,2

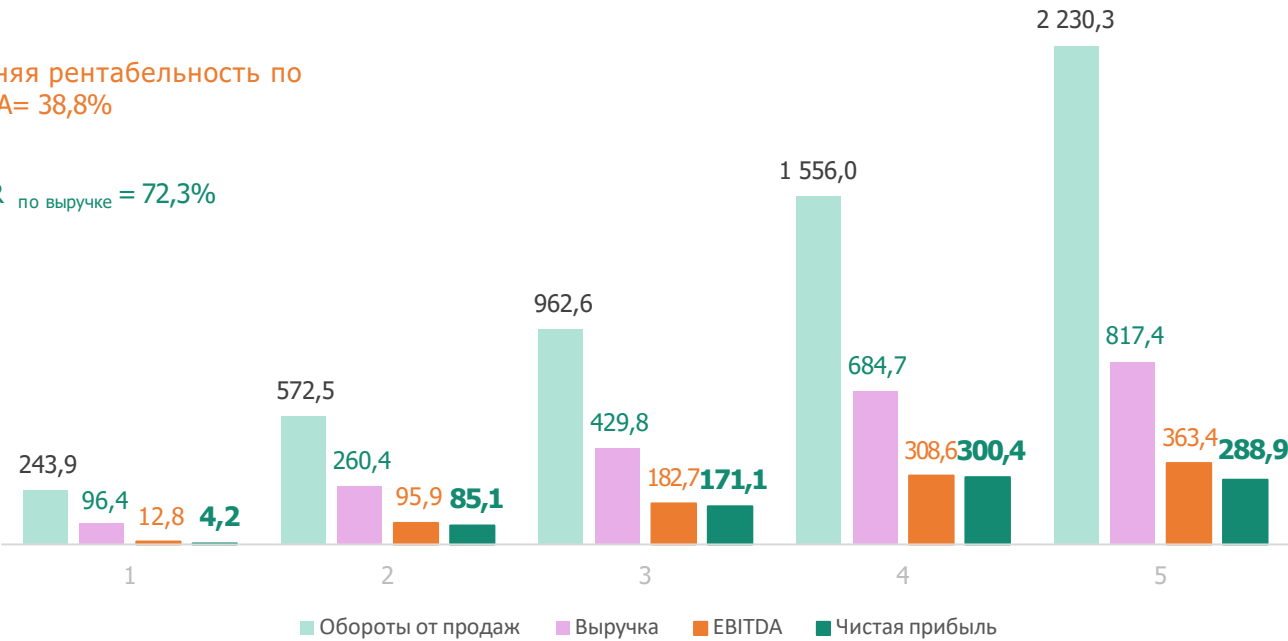
Прогноз развития

в млн ₽ / годы	2025 / 2026	2026 / 2027	2027 / 2028	2028 / 2029	2029 / 2030	Σ
Обороты от продаж	243,9	572,5	962,6	1 556,0	2 230,3	5 565,3
Выручка	96,4	260,4	429,8	684,7	817,4	2 288,7
EBITDA	12,8	95,9	182,7	308,6	363,4	963,4
<i>рент. EBITDA</i>	<i>13,3%</i>	<i>36,8%</i>	<i>42,5%</i>	<i>45,1%</i>	<i>44,5%</i>	<i>42,1%</i>
Чистая прибыль	4,2	85,1	171,1	300,4	288,9	849,7
<i>рент. ЧП</i>	<i>4,4%</i>	<i>32,7%</i>	<i>39,8%</i>	<i>43,9%</i>	<i>35,3%</i>	<i>37,1%</i>

Средняя рентабельность по Чистой прибыли = 33,7%

Средняя рентабельность по EBITDA= 38,8%

CAGR по выручке = 72,3%



Стратегия правовой охраны продукта

Цели стратегии правовой охраны продукта

Разработка и охрана объектов интеллектуальной собственности компании

География охраны (в отношении всех узлов)

Территория Российской Федерации, Страны MENA, страны Азии (Восточная и Юго-Восточная Азия)

Заимствования: объекты, правообладатели, основания использования

Технология сохранения компонентов в Гиалуроновой кислоте – добиваясь максимального периода биodeградации в составе (аминокислот, витаминов). По-простому – чтобы при смешивании ингредиентов, они не растворялись в основном составе Гиалуроновой кислоты и несли свои свойства в кожу человека, тем самым оказывая продолжительный эффект.

Планы по коммерциализации интеллектуальной собственности: лицензии, отчуждение, внесение в уставный капитал, кредиты и т.д.

Задача проекта – выход с результатами на коммерциализацию продуктов. Использование патента в рамках лицензионного соглашения, а также в качестве залоговых инструментов

Карта рисков в части интеллектуальной собственности

Контроль за зарегистрированными препаратами (в системе Росздравнадзора и аналогичными системами в мире) с аналогичными терапевтическими эффектами

Ожидаемый результат реализации стратегии правовой охраны

Главная задача стратегии правовой охраны – обеспечение финансовой стабильности и повышение прибыли компании

Форма охраны для всех узлов (элементов) продукта

Контроль за соблюдением законности применения патентов других юридических лиц и авторских прав разработчиков, включая выплаты авторских вознаграждений

Основная команда



Филимонов Алексей
CEO (Генеральный директор)

Роль: Стратегия, R&D, производство, маркетинг, дистрибуция, экспорт

История:

- Исполнительный директор / Коммерческий директор в Martinex (10 лет)
- Коммерческий директор Катрен (3 года),
- Управляющий регионами в Alliance Healthcare

Общее: 48 лет, женат

Образование: КГТУ



Филимонова Полина
ED (Исполнительный директор)

Роль: ВЭД, внешняя логистика, финансы, сертификация, ритейл направление,

История:

- Исполнительный директор "Pharmacy Viva" (3 года),
- Генеральный директор "Sciens Travel" (2 года),
- Генеральный директор "Активия" (ВЭД) (13 лет)

Общее: 40 лет, замужем

Образование: МГЛУ, РОСНой, MBA при МГУ & Oxford Study Centre.



Попова Ольга
Медицинский директор

- Врач-косметолог
- Дерматовенеролог
- Трихолог

Контакты



ООО «Вива Фарма Групп»
ИНН 7751234830

Если Вы заинтересовались проектом,
Вы можете связаться с
представителем компании

Балтиев Фёдор
+ 7 981 244-16-09
bf@adviserpro.ru

