

Объем инвестиций: \$ 1 млн.

Резюме: В рамках инвестиционного проекта создается новый высокоэффективный препарат для специфической иммунотерапии рака – пептидная нановакцина. В рамках проекта будет разработана технология производства лекарственной формы, получены результаты доклинических, 1-й и 2а фаз клинических испытаний. Итогом проекта является продажа акций ЗАО «Эпитек» крупной фармацевтической компании желающей усилить свои позиции на фармацевтическом рынке.

Общая информация о компании

Торговые марки – Базовая технология, созданная разработчиками компании, получила фирменное название «Эпитопная технология».

История создания: Компания создана в июне 2005 года при поддержке Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере по программе «Старт». ЗАО «Эпитек» реализовало / реализует ряд инновационных проектов в области биотехнологии, здравоохранения, наноматериаловедения, опытного приборостроения, среднего специального и высшего образования.

Количество работающих: 10 сотрудников.

Команда

Рыжиков Евгений Александрович – Генеральный директор, 33 года, является директором компании с 2005 г. В 2002 году окончил Новосибирский государственный университет по специальности «химия», а в 2005 году окончил аспирантуру Государственного научного центра вирусологии и биотехнологии «Вектор» по специальности «молекулярная биология». В 2006-2007 г.г. прошел курс обучения в рамках Программы подготовки управленческих кадров для организации народного хозяйства РФ по специальности «менеджмент инновационного бизнеса». ЗАО «Эпитек» под руководством Рыжикова Е.А. на протяжении последних трех лет ежегодно увеличивает оборот в 2-3 раза.

Продукция

Выпускаемая продукция – Антигены и антитела для иммуноферментной диагностики.

Разрабатываемая продукция, для которой необходимы инвестиции – Пептидная вакцина для специфической иммунотерапии рака. Действующее вещество разрабатываемого продукта представляет собой синтетический наноматериал, формирующий иммунитет против опухолевых клеток. Лечебный эффект достигается в результате активации внутренних защитных механизмов организма. Разрабатываемый продукт создается с применением оригинальной эпитопной технологии. Правовая охрана технологии осуществляется в форме коммерческой тайны и патента РФ. Фармацевтическая компания Pfizer Inc. приобрела лицензию на эту вакцину. Рынок от ее ежегодных продаж оценивается в 500 миллионов долларов только в США.

Отличительные особенности разрабатываемого нами препарата:

1. Активация защитных механизмов не только предотвращает развитие опухоли, но и специфически разрушает опухолевые клетки.
2. Направленность препарата на несколько онкомаркеров позволяет повысить эффективность лечения за счет синергического действия компонентов вакцины.
3. Формирование иммунологической памяти предотвращает повторное формирование опухоли.

Рынок

Согласно ежегодным отчетам IMS Health, мировой рынок рецептурных лекарственных средств за последние 10 лет ежегодно увеличивался на 3-10% и в 2009 году превысил \$ 750 млрд. Среди терапевтических групп первое место заняли противоопухолевые средства, объем продаж которых в 2009 году превысил \$ 60,0 млрд. при ежегодном росте на уровне 20% на протяжении последних пяти лет. Согласно данным консалтингового агентства Kalorama Information к 2011 г. объем мирового рынка онкопрепаратов может достигнуть \$ 89 млрд., а к 2015 году может превысить \$ 150 млрд. Эффективная и безопасная вакцина для специфической иммунотерапии рака позволит ее производителю занять этом рынке долю в 1-2% и более.

В настоящее время ЗАО «Эпитек» ведет инициативные ОКР по созданию пептидной нановакцины для иммунотерапии опухолевых заболеваний. Создаваемый нашей компанией вид лечения может в будущем полностью вытеснить такие дорогостоящие и токсичные методы лечения как химиотерапия и радиотерапия. Потенциальными покупателями технологии или акций компании являются крупные фармацевтические компании-производители лекарственных препаратов. Стоимость компании реализующей такой проект, через 3-4 года после начала проекта, может составлять \$ 25 млн.

Текущее состояние

К настоящему моменту проведены НИР, изготовлены лабораторные образцы препаратов. Проведены скрининговые исследования их эффективности на животных моделях. Запущено производство опытных серий противоопухолевой вакцины ЭпиТетраВак для проведения доклинических испытаний. По инициативе компании ЗАО «Эпитек» создан российско-французский консорциум с компанией Oncovet, (Veterinary Oncology Center) с целью реализации совместного проекта по испытанию противоракового препарата.

Стратегия развития

- | | |
|---|-----|
| 1. НИОКР. ОКР по созданию лекарственных форм, проведению доклинических и клинических испытаний. | 50% |
| 2. Приобретение основных средств. Контрольно-измерительное оборудование. | 10% |
| 3. Маркетинг. Выставки, формирование контактов со стратегическими инвесторами. | 10% |
| 4. Обратные средства. | 20% |
| 5. Другое. Патентование, сертификация, услуги сторонних организаций. | 10% |

Результат инвестиций

В результате реализации этого проекта будет создана лекарственная форма нового препарата, и будут получены результаты 1-й и 2а фазы клинических испытаний. Акции компании ЗАО «Эпитек» будут проданы стратегическому инвестору – крупной фармацевтической компании. Согласно проведенной оценке (по сопоставимым сделкам), стоимость компании реализующей такой проект, через 3-4 года после начала проекта, может составлять \$ 25 млн.

Взаимодействие с инвестором

Процедура оформления всех разрешительных документов на новый фармпрепарат длится более 5 лет, в связи с этим весь проект по созданию нового противоракового препарата предлагается разбить на два основных этапа.

Первый этап (4 года) включает мероприятия, необходимые для получения положительных результатов клинических испытаний фазы 1 и 2а и подготовку компании либо к продаже, либо к привлечению следующего раунда инвестиций.

Второй этап (3-5 лет) предполагает два возможных пути реализации проекта. В первом случае, компания может быть продана крупной фармацевтической компании (стратегическому инвестору). Во втором случае в компанию привлекаются дополнительные инвестиции для проведения 3-й фазы клинических испытаний; организации серийного производства; мероприятий по выводу нового препарата на рынок.

Инвестору предлагается участвовать в первом этапе проекта.

Помимо инвестиций от инвестора первого этапа ожидается помощь в поиске покупателя компании или в поиске инвестора для реализации второго этапа проекта. Владельцы компании готовы предложить 30% акций компании. При этом стоимость доли инвестора на момент выхода будет на уровне \$ 7500 тыс.