

ЭпиТек
ЕpiТес

Объем инвестиций: \$ 1 млн.

Резюме: В рамках инвестиционного проекта создается новый препарат для специфической иммунотерапии рака. Принцип действия препарата основан, на способности иммунной системы специфически распознавать и разрушать патологически измененные клетки организма. В основу разработки препарата положены подходы и методы эпитоной технологии, которые позволяют направить реакцию иммунной системы на специфические онкомаркеры. Компания ведет поиск инвестора для выполнения первого этапа проекта. В результате первого этапа будет разработана лекарственная форма, организовано мелкосерийное производство, и получены результаты доклинических и 1-й фазы клинических испытаний.

Общая информация о компании

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

История создания: Компания создана в июне 2005 г. с целью реализации инновационного проекта, поддержанного Фондом содействия развитию МФП в НТС. Инновационная деятельность компании направлена на создание новых иммунологически активных молекул для диагностики, лечения и профилактики инфекционных заболеваний и патологических состояний человека и животных.

Количество работающих: 4 штатных сотрудника.

Команда

Рыжиков Евгений Александрович – Генеральный директор, 32 года, является директором компании с 2005 г. В 2006-2007 г.г. прошел курс обучения в рамках Программы подготовки управленческих кадров для организации народного хозяйства РФ по специальности «менеджмент инновационного бизнеса». В 2007 г. получил опыт управления производством препаратов медицинского назначения. В 2008 г. закончил курс обучения в рамках Программы подготовки кадрового резерва Губернатора Новосибирской области

Продукция

Выпускаемая продукция – Антигены и антитела для диагностики инфекционных заболеваний.

Разрабатываемая продукция, для которой необходимы инвестиции – Препараты для специфической иммунотерапии рака простаты, молочной железы и легких. 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 эпитоной технологии. Правовая охрана технологии осуществляется в форме коммерческой тайны и патента РФ. Ближайшим аналогом разрабатываемого нами препарата для специфической иммунотерапии рака является препарат, разработанный в 2006 г. в США компанией «AVANT Immunotherapeutics». 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, как в прототипной вакцине компании Pfizer Inc., но и специфически разрушает опухолевые клетки.
2. Направленность препарата на несколько онкомаркеров позволяет повысить эффективность лечения по сравнению с прототипной вакциной компании Pfizer Inc.
3. Формирование иммунологической памяти предотвращает повторное формирование опухоли.

Рынок

Мировой рынок продаж биотехнологической продукции увеличивается ежегодно примерно на 15% и в 2008 г. составил \$ 187 млрд., из них больше половины продаж приходится на диагностические и терапевтические моноклональные антитела. Эпитопная технология предлагает альтернативный путь создания моноэпитопных иммуногенов (нановакцин), способных индуцировать в организме антитела, блокирующие активацию патологических состояний организма. Выход на этот сектор рынка является стратегической задачей ЗАО «Эпитек».

В настоящее время в ЗАО «Эпитек» ведется инициативная НИОКР по созданию моноэпитопных нановакцин для иммунотерапии рака молочной железы, простаты и легких. Мировой рынок продаж противораковых препаратов составлял \$ 57 млрд. в 2007 г. что на 17% больше, чем в 2006 г., а прогноз на 2013 г. оценивает объем рынка почти в \$ 80 млрд. Создаваемый нашей компанией вид лечения может в будущем полностью вытеснить такие дорогостоящие и токсичные методы лечения как химиотерапия и радиотерапия.

Создание и вывод на рынок нового эффективного и безопасного препарата для специфической иммунотерапии рака позволит занять новому препарату на этом рынке долю в 0,1%. В перспективе дополнительные инвестиции в маркетинговые мероприятия могут увеличить долю нашего продукта на рынке до 1-2 процентов и более.

Текущее состояние

К настоящему моменту проведены поисковые НИР, направленные на создание нового противоракового препарата. Изготовлен лабораторный образец препарата. Проводится исследование его эффективности на животных моделях. По инициативе компании ЗАО «Эпитек» был создан российско-французский консорциум с компанией Oncovet, (Veterinary Oncology Center) с целью реализации совместного проекта по испытанию противоракового препарата. Ведется подбор персонала на должности директора по маркетингу и исследователей-разработчиков.

Стратегия развития

1. НИОКР по завершению разработки нового противоракового препарата	40%
2. Приобретение основных средств - контрольно-измерительное оборудование	30%
3. Маркетинг	10%
4. Оборотные средства	10%
5. Другое - патентование, сертификация, услуги сторонних организаций	10%

Результат инвестиций

Предполагается, что основным направлением использования запрашиваемых инвестиций будет проект по разработке нового противоракового препарата. В результате реализации этого проекта будет создана лекарственная форма нового препарата, и будут получены результаты 1-й фазы клинических испытаний. Планируется организация участка для опытного производства малых серий препарата.

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 включает все необходимые мероприятия для получения положительных результатов 1-й фазы клинических испытаний и подготовку компании либо к продаже, либо к привлечению следующего раунда инвестиций. Длительность этапа 3 года.

Второй этап 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 2-й, 3-й фазы клинических испытаний; организации серийного производства; мероприятий по выводу нового препарата на рынок. В этом случае длительность второго этапа составит 3-5 лет.

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 до 49% акций компании в зависимости от условий инвестирования. При этом стоимость доли инвестора на момент выхода будет на уровне 2500 \$ тыс.