

## ОАО «Институт Стволовых Клеток Человека»

Москва



**Объем инвестиций: \$ 4 800 тыс.**

**Резюме:** ОАО «ИСКЧ» – лидер клеточных технологий в РФ – создает новый инновационный уровень медицинской заботы о человеке с самого рождения. В перспективе нескольких лет – ИСКЧ динамично развивающаяся международная биотехнологическая компания (сегодня имеет офисы в РФ (Москва, СПб), Украине (Киев), Германии (Саарбрюкен).

### Общая информация о компании

**Торговые марки** – «Гемабанк», «Мир будущей мамы»

**История создания:** 27 ноября 2003 г. компания была создана для организации предоставления услуг по персональному хранению стволовых клеток пуповинной крови. Первая лаборатория была создана в сотрудничестве с Российским Онкологическим центром РАМН. Затем компания приступила к разработке препаратов на основе стволовых клеток и генной инженерии. В 2008 г. на базе Института Общей Генетики РАН была создана новая дополнительная лаборатория, соответствующая стандартам GMP.

**Количество работающих:** 54 человека.

### Команда

**Исаев Артур Александрович** – генеральный директор, 39 лет. Образование: Высшее медицинское, высшее экономическое. В 1998 г. окончил Московскую Международную Высшую Школу бизнеса «Мирбис» (Диплом MBA №00477) по программе Магистр Делового Администрирования. Практический опыт: 03.01.1999 г. – 18.11.2003 г. – ООО Аудиторско-консалтинговая группа «Мауэр-Аудит и партнеры» – Генеральный директор. 27.11.2003–по наст. время – ОАО «Институт Стволовых Клеток Человека» – Генеральный директор 01.11.2005–по наст. время – ООО «Издательство «Институт Стволовых Клеток Человека» – Генеральный директор.

Дополнительно: является членом ААВВ (Американской Ассоциации Банков Крови), является членом ICBC (Международного Сообщества Пуповинной Крови). В качестве соинвестора участвовал с 2003 год в развитии стартапа СМИ-Линк. В 2008 время венчурная компания СМИ - Линк приобретена Яндексом –Пробки.

**Приходько Александр Викторович** – зам. ген. директора, директор «Гемабанк», 50 лет. Образование: Высшее медицинское, доктор медицинских наук. Практический опыт: 1981-1999 – Вирусологический центр научно-исследовательского института микробиологии МО РФ. Руководил отделом исследования опасных и особо опасных инфекций. Создал наиболее полную коллекцию штаммов одной из групп микроорганизмов. Автор методических и медико-технических требований к применению лекарственных препаратов против опасных и особо опасных инфекций. Полковник Медицинской службы в запасе. 01.01.2002–18.12.2003 – ООО «Консэко» – заведующий лабораторией. 05.01.2004–по наст. время – ОАО «Институт Стволовых Клеток Человека» – Директор Гемабанка.

Дополнительно: автор более 75 научных публикаций, является членом ААВВ (Американской Ассоциации Банков Крови).

**Киселев Сергей Львович** – директор по науке, ген. директор «ЛКТ», 51 год. Образование: Высшее. Московский инженерно-физический институт, в 2000 г. доктор биологических наук, с 2002 профессор по специальности. Практический опыт:

01.01.2002–01.12.2006 – Институт биологии гена РАН – Заведующий лабораторией молекулярной генетики рака. 27.11.2007– по наст. время – Заведующий лабораторией генетических основ клеточных технологий в Институте общей генетики им. Вавилова РАН.

Премия Правительства РФ за разработку методов биотерапии рака в 2004 г.

Автор более 100 научных работ, более 50 в зарубежной печати. Участник 200 международных научных конференций. Автор 6 патентов.

### Продукция/услуга

**Выделение и хранение СК (банк).** С 2004 года предложена новая для РФ услуга по забору, выделению и хранению стволовых клеток (СК) из пуповинной крови. Услуга является уникальным шансом для полного/частичного излечения посредством дальнейшей трансплантации на базе РОНЦ им. Блохина в случаях более 85-ти тяжелых диагнозов. Методики одобрены Минздравом РФ. Превосходит по качеству конкурентов. Патентная защита – до 2029 г.

**Инновационные лекарственные препараты на основе СК.** Планируются к производству в перспективе ближайших 2-3 лет. Делают возможной эффективную помощь многочисленной группе пациентов (онкология, ишемия, ожоги и дефекты кожи). Клиническая эффективность значительно превосходит немногочисленные западные аналоги. Патентная защита – до 2025-30 г.

## Конкурентные преимущества

- бренд «Гемабанк» - наибольшая узнаваемость и лояльность потребителей среди марок конкурентов;
- географическая диверсификация (в РФ и за ее пределами);
- продуктовая диверсификация (R&D продукты)+возможность трансплантации;
- научный PR, в т.ч. через собственный уникальный спец. журнал (формирование рынка клеточных технологий в РФ, компетентности и имиджа ИСКЧ в сложной научной сфере);
- уникальные патенты/методики;
- сильный менеджмент, научная команда.

## Рынок

**Банки СК.** Емкость – 20 000. ед./\$34 млн. Освоен на 25%. Потенциал до 2018 г. – 15 раз. География – РФ. Конкуренция слабая.

**Инновационные препараты.** Рынок клеточных препаратов в РФ не сформирован. Емкость >3 млн. больных (оценочно >\$300 млн.). География – на первом этапе СНГ. Конкурентов нет.

## Текущее состояние

Компания занимает 54% российского рынка банков СК при этом в большинстве городов являясь единственным игроком. Уровень конкуренции слабый. Есть примеры успешных трансплантаций. Инновационные препараты - в стадии клинических испытаний. Планы получить заключения в 2009 - 2010 г.г.

## Стратегия развития

Сильны маркетинг и быстрая экспансия в регионы, поглощение аналогов в СНГ, Европе и Азии. Разработка и коммерциализация уникальных инновационных клеточных препаратов. Требуемые инвестиции на 2010-2011 годы:

1. НИОКР (R&D инновационных препаратов)	16%
2. Приобретение основных средств (криохранилища, лабораторное оборудование)	9%
3. Маркетинг (экспансия в регионы РФ)	6%
4. Поглощения в СНГ (Украина, Беларусь, Казахстан)	18%
5. Лаборатория для производства инновационных препаратов	51%

## Результат инвестиций

С 2012 года компания укрепит свое лидирующее положение и повысит узнаваемость в РФ (до 70% доли рынка), станет №1 в СНГ (60% доли рынка). На международном рынке клеточных препаратов появится новый, и пока единственный игрок из России. В 2010-11 г.г. дополнительная выручка от экспансии в регионы - более \$ 1 млн. Присутствие на рынке СНГ – \$ 5 млн. «новой» выручки за 2010-2013 г.г. Запуск первого инновационного препарата в 2010-2011 г. – более \$ 3 млн. чистого денежного потока.

## Взаимодействие с инвестором

Доля для продажи – 15-25% УК для широкого круга инвесторов. Ожидаемая доходность > индекса ММВБ.