

Источники технологий и условия для развития инноваций в России

Николай Хохлов
УК «Центр»
2008 год



Научная идея



Бизнес-модель



Менеджмент



Финансы

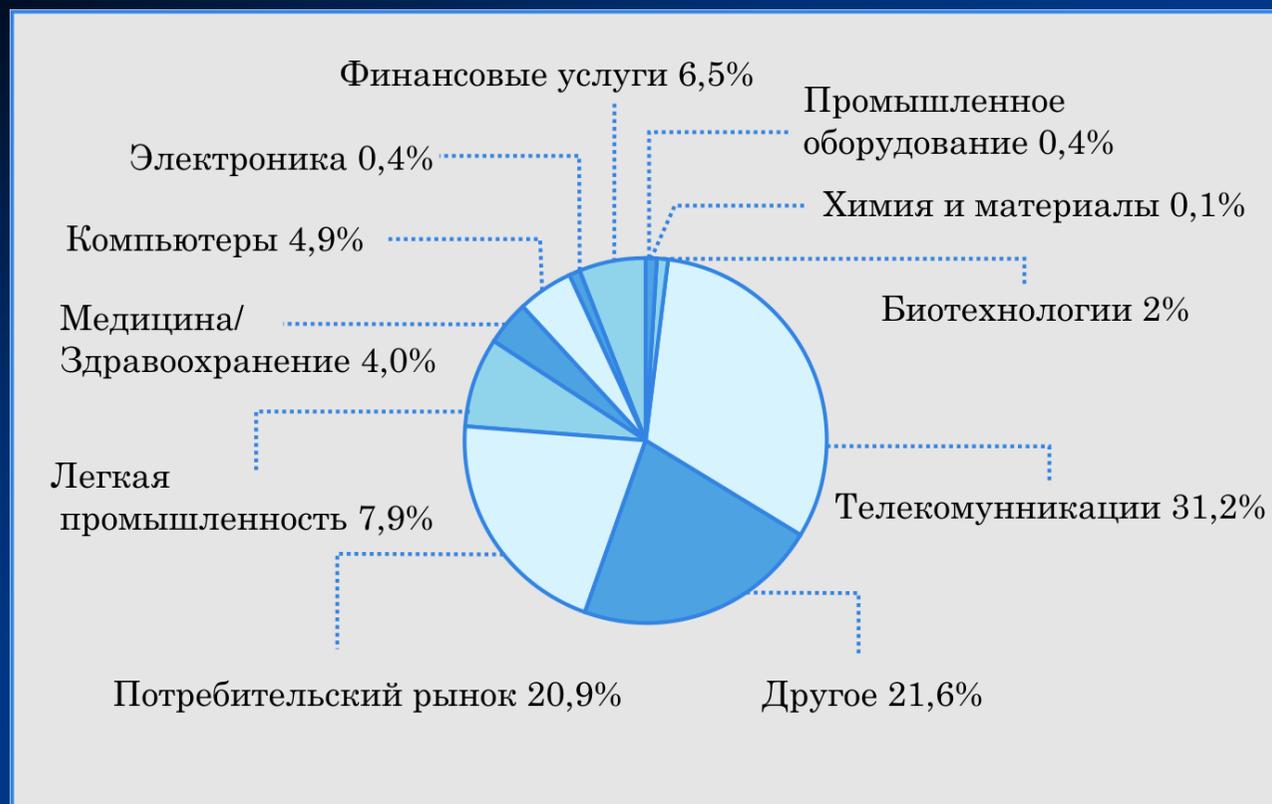




- **Корпоративный ТТ =**
 - Зарботная плата + авторский гонорар
 - Реже- роялти, опционы

- **Аутсорсинг =**
 - Оплата контракта

- **Венчурный ТТ =**
 - Зарплата + роялти + доля в компании + опционы + ...



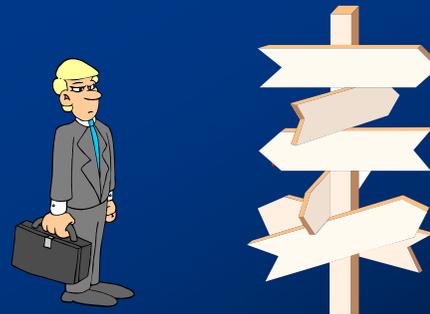
- 2007 год – \$100-150 млн.

- Сформировано 2 фонда, еще 5 – в стадии формирования (ВТБ – Фонд венчурный, Биопроцесс Кэпитал Венчурс, Максвелл Биотех, Новые Технологии, Лидер, С-Груп Венчурс, Тамир Фишман СИ ай Джи венчурный фонд)
- 5 фондов намерены инвестировать в биотех
- Результаты (октябрь 2008):
 - ВТБ – Фонд венчурный 0/12
 - Биопроцесс Кэпитал Венчурс 0/1

Что не так?

МЕДБИОТЕК -4

- ПРОЕКТЫ?
- МЕНЕДЖМЕНТ?
- ДЕНЬГИ?



Что нужно делать?

- Наши в Силиконовой Долине (50,000 чел.)
- Наши технологии в Силиконовой Долине



История успеха №1 – ДИМЕБОН

МЕДБИОТЕК -4

- Разработан в 70-80х годах (МГУ, ИФАВ, Новоузенский фармНИИ)
- С 90х годов выпускается как антигистаминное средство (ОАО «Органика»)
- Останавливает развитие болезни Альцгеймера и хореи Гентингтона
- III фаза клинических испытаний для применения при лечении болезни Альцгеймера в легкой и умеренной форме. Результаты ожидаются в 2010 г.
- Права на препарат приобрела компания **Medivation** (Сан-Франциско, Кал.). С 2005 года занимается продвижением препарата в США
- **Июль 2008 года.** Сенсационные результаты были доложены на International Conference on Alzheimer's disease
- **Сентябрь 2008. Medivation продала права на Dimebon компании Pfizer за \$725 млн.**



- 25 лет продукт не был коммерчески интересен
- Успех пришел не к нам и не у нас
- Успех пришел к частной компании
- Основные усилия компании Medivation были направлены на маркетинг и PR
- Финансы: компания получила коммитмент от венчурного фонда на сумму \$100 млн. (потратила треть)

- Компания основана в 1988 году в Сан-Франциско, основатель – Лев Лейтес (русский эмигрант)
- Специализация - инструменты для процесса разработки новых лекарств, включая скрининг и типирование генов
- Первый продукт - анализатор для high-throughput screening (HTS)
- Компания привлекла венчурный капитал \$9.4M
- В 1998 году – вышла на IPO, приобретена в 2000 году за **\$262M** компанией **Molecular Devices**
- В 2007 году Molecular Devices была приобретена компанией **MDS** за **\$615M**

- Проектов мало, но мы не умеем работать с тем, что есть
- Ключ к развитию российского ТТ – в создании компетенции (образование, навыки) и инфраструктуры (экономика, рынок)
- Факторы успеха:
 - Образование в области инноваций и ВФ
 - Networking
 - Восприятие рынка
 - Success Stories

- Вот за это я и не люблю кошек!
- Ты просто не умеешь их готовить!
Из рекламы Mountain Dew

Благодарю за внимание!

Николай Хохлов
Управляющая компания «Центр»
Nikolay.Khokhlov@gmail.com

