

Операционные и финансовые результаты ОАО «ИСКЧ» за 2010 год по РСБУ. Стратегические проекты и планы Компании.

**Расшифровка вебинара с участием Генерального директора ОАО «ИСКЧ» А.А.Исаева.
On-line встреча с представителями инвестиционно-аналитического сообщества и прессы.
31 марта 2011 г., 16:30 (МСК)**

А.А. Исаев: Уважаемые коллеги, здравствуйте. Сегодняшнее наше небольшое мероприятие посвящено отчету и результатам работы нашей компании за первый год после IPO. Я вначале сделаю небольшую презентацию, а после вы можете задать интересующие вас вопросы.

Сегодня мы опубликовали основные показатели. Выручка за 2010 год составила 189 млн. рублей и, по сравнению со 145 млн. рублей за предыдущий год, увеличилась на 30,5 %. Валовая прибыль составила 50 млн. рублей, и прибыль от продаж составила 18,345 млн. рублей. Показатель OIBIDA по итогам года – 22,640 млн. рублей. Чистая прибыль ИСКЧ за 2010 год составила 17,468 млн. рублей. Несмотря на то, что у Компании сохранился определенный темп и сохранился определенный рост выручки, некоторые показатели, которые здесь приведены и которые связаны с маржинальностью, несколько снизились, но, собственно говоря, на то есть ряд причин: ряд причин, которые связаны, с одной стороны, с развитием Компании, а с другой стороны – с некоторым опозданием и с некоторыми задержками в реализации тех планов, которые у нас идут.

Я хотел бы несколько слов сказать о том, что у нас перед IPO была запланирована инвестиционная программа, которая состояла из трех частей и предполагала использование средств, полученных от IPO, а также собственных средств. Эта инвестиционная программа состояла, с одной стороны, из экспансии (международной региональной экспансии в той области, в которой работает «Гемабанк»), также порядка 2/3 инвестиционной программы планировалось потратить на R&D (на разработку препаратов и услуг, регистрацию и доступ к рынку) и около 9% – на модернизацию оборудования. На самом деле, перед IPO было запланировано около 120 млн. рублей потратить на реализацию инвестиционной программы. Реально мы потратили около 92 миллионов и связано это с тем, что по каким-то этапам идет определенная задержка реализации инвестиционной программы. Я хотел бы сказать, что существенная часть той инвестиционной программы, которую мы выполнили, около 62 млн. рублей, это приобретение «Гемафонда» и активность в экспансии в регионах Российской Федерации. Около 30 млн. рублей мы потратили на R&D проекты, на продвижение наших препаратов и продуктов.

Хотел бы отметить, что 2010 год – это первый год для нашей компании, для Института Стволовых Клеток Человека, в статусе публичной компании. И я считаю, что это был, наверное, один из самых насыщенных годов в жизни компании, год, который насыщен событиями, который, я предполагаю, заложил определенный фундамент для будущего Компании.

Хотел бы сказать, что в принципе, на сегодняшний день есть несколько параметров, в которых наметилась какая-то задержка или которые не выполнены, и, собственно говоря, с этого я должен начать – для того чтобы была более понятна и открыта ситуация в этих направлениях. У нас были определенные планы по выручке, здесь речь идет о продаже услуг «Гемабанка» – услуг по выделению и хранению стволовых клеток пуповинной крови. Здесь произошло некоторое невыполнение плана по выручке: она выросла, но не так как мы планировали. Основная причина, с которой мы связываем текущую ситуацию – это определенные последствия тех кризисных явлений,

которые существовали в экономике – и не только в России, но и в СНГ и в Европе. Эти явления в мире определенным образом изменили структуру потребительского спроса, причем разные сегменты отреагировали по-разному. Что касается, например, услуг связанных с добровольным страхованием, медицинским добровольным страхованием или иным видом добровольного страхования, с коим можно сравнить нашу услугу, то здесь идет существенное падение рынка. В нашем случае падения рынка не произошло, однако, темпы роста приостановились. Мы можем сделать об этом достаточно серьезные основательные выводы, поскольку такая ситуация проявилась не только на территории рынка России, она проявилась и в Украине, и в Европе, и причиной этого явилось определенное, по нашему мнению, изменение структуры потребительского спроса. Когда люди отойдут вот от негативных ожиданий, положительная динамика начнет восстанавливаться – мы полагаем, во второй половине 2011 года.

Я хочу сказать, что, в принципе, есть значительный потенциал роста, который может еще реализоваться – в случае, если в Российской Федерации будут развиваться все те тенденции, которые есть, а именно тенденции, связанные с вложением государством средств в медицину и здравоохранение. А они, однозначно, приведут к тому, что наши российские показатели начнут приближаться к европейским цифрам. Есть, например, данные, что на 2010 год в России было проведено 558 трансплантаций, а в Евросоюзе 28 тысяч. Реализация этого потенциала будет способствовать и увеличению спроса на нашу услугу, поскольку в большем объеме будет показана практическая польза от этой услуги.

Хотел бы, кстати, добавить ещё и то, что, скорее всего, произошло даже относительное увеличение доли ИСКЧ на рынке но, точных цифр я предоставить пока не могу, поскольку мы не делали оценку. Думаю, что в 2011 году мы её проведем и в начале 2012 года (или в конце 2011 года) представим данные.

Хотел бы закончить по данной тематике, что, безусловно, определенные вызовы заставили нас еще раз проанализировать, просмотреть все элементы работы «Гемабанка» и продвижения его услуг. Что, собственно говоря, мы и сделали – запланировали некоторые мероприятия по оптимизации маркетинговой стратегии, а также деталей работы по продвижению услуги выделения и хранения стволовых клеток пуповинной крови. Хотя, повторюсь, в целом, я не связываю упомянутую отрицательную динамику с нашей маркетинговой стратегией.

Далее хотел бы отметить еще второй проблемный момент, который у нас был. Это вопрос, связанный с нашим препаратом на основе моноклеарной фракции пуповинной крови – первым клеточным препаратом, который планируется зарегистрировать, проведя клинические испытания. Ранее препарат назывался «Криоцелл», а сейчас называется «Гемацелл». Хотел бы разъяснить, что, по сути, это два препарата. На препарат «Криоцелл», созданный в партнерстве с Институтом гематологии и трансфузиологии, уже было получено разрешение на клинические испытания. Оно существует и на сегодняшний день, однако, клинические испытания по безопасности этого препарата мы немного притормозили в связи с объективными и субъективными причинами. Объективные причины - произошел ряд изменений, связанных с тем, что клиническая база изменилась, исследователи поменялись. С другой стороны были субъективные обстоятельства, по которым мы решили несколько доработать препарат и подать его в качестве заявителя – чтобы он был подан от Института Стволовых Клеток Человека. Новая его модификация и называется «Гемацелл». Она с несколько измененной дозировкой, с новым протоколом, но самое главное, что этот протокол, помимо ишемической болезни сердца, которую мы заявляли при выходе на IPO, включает в себя еще отдельный протокол по хроническим диффузным заболеваниям печени, которые включают циррозы. И это в значительной степени может увеличить ценность препарата.

Собственно говоря, это и произошло в 2010 году: в части того, что связано с интеллектуальной собственностью по Гемацеллу – нам удалось получить предварительное одобрение для привлечения инвестиций по показанию «циррозы», которое у нас не было запланировано перед IPO.

Хотел бы сказать, что даже при всех этих сложностях мы в прошлом году уже планировали получить разрешение на начало клинических испытаний Гемацелла и начать их либо параллельно с Кριοцеллом, либо решить, что мы проводим только по Гемацеллу в целях экономии. Однако в 2010 году в сентябре, буквально через месяц после подачи нашего досье, вступил в силу новый закон о лекарственных средствах, и я ни для кого не открою секрета, если скажу, что этот закон практически для всех, кто регистрирует лекарственные средства, приостановил регистрацию. Нам, таким образом, заново пришлось переформировать досье и отправить на регистрацию. Мы уже со дня на день ждем этого, и уже не первый день это происходит, и сложности, которые возникают, не связаны с Институтом Стволовых Клеток Человека или с нашим препаратом. Они связаны с общими сложностями, которые испытывает Минздравсоцразвития в связи с большим количеством накопленных дел. Я предполагаю, что все-таки в ближайший месяц-два мы, наконец, получим разрешение и начнем клинические испытания «Гемацелла» по обоим протоколам.

Стоит отметить, что в марте месяце – отдельно – начались клинические испытания по показаниям, которые относятся к ишемической болезни сердца, препарата «Кριοцелл». То есть мы все-таки решили, что останавливаться нельзя, и мы проведем клинические испытания обоих препаратов параллельно. Мы какие-то издержки в связи с этим понесем, но тут имеется и значительная польза. Дело в том, что оба препарата идут в разных дозировках, они этим и отличаются, и, соответственно, мы сможем получить более расширенные данные и лучшие возможности.

Теперь хотел бы сказать несколько слов об экспансии. Это явилось достаточно значительным событием для нашей Компании. В первом квартале 2010 года мы подписали договор о приобретении и приобрели 50% «Гемафонда». Это украинский банк стволовых клеток пуповинной крови, который в 2010 году сделал более 1000 образцов - он их собрал и сохранил, и этот банк занимает более 50% рынка Украины. Кроме того, что мы приобрели, собственно говоря, дополнительное количество образцов, которые будут учтены в консолидированном отчете, мы приобрели достаточно хорошую команду, которая активно занимается маркетингом в области клеточных технологий. Мы планируем использовать эту возможность партнерских отношений для развития всех тех продуктов, реализацию которых мы планируем в России. Также экспансия была реализована за счет расширения сети представителей практически во всех крупных регионах России – во всех, которые существуют на сегодняшний день и представляют наибольший интерес, мы имеем представителей.

Об успехах. Успехи достаточно существенные.

Мы уже в начале 2010 года получили разрешение на клиническое применение технологии использования аутологичных (т.е. собственных) фибробластов кожи для лечения дефектов кожи и направлений для работы здесь несколько: эстетическая медицина, лечение рубцов, рубцовых дефектов, ожоги. Коммерциализацию мы запланировали для продвижения этой услуги на рынок эстетической медицины, и в 2010 году была проведена огромная работа. Огромная работа нашими специалистами, которых возглавляет Вадим Леонидович Зорин. Мы провели дополнительные исследования, постмаркетинговую подготовку, провели исследования по выбору наиболее объективных инструментальных методов для оценки технологии – то есть насколько инструментальные методы могут объективно оценить эту технологию, её эффективность. Это достаточно важный момент. Мы получили за это время все необходимые лицензии для работы и в

конце 2010 года начали продажу этой услуги – был заключен первый договор. Мы ожидаем, что в течение первого – второго квартала 2011 года наметятся какие-то первые показатели, которые будут демонстрировать, как эта услуга внедряется и как на нее реагирует рынок.

Следующий наш проект, который был запланирован к реализации – «Неоваскулген». Я хочу сказать, что, на самом деле, «Неоваскулген», это огромное достижение и огромная работа, которую мы делаем. Что можно сегодня задекларировать, что сделано? – Мы провели 1/2а фазу клинических испытаний препарата, провели ее успешно, получили результаты, отчет, получили разрешение на 2б/3 фазу, которая и началась в 2010 году. На сегодняшний день мы ожидаем уже отчет, и мы получим этот отчет в ближайшее время – я полагаю в апреле, крайний срок – в мае месяце, после чего мы этот отчет подаем в Минздравсоцразвития и ждем регистрационного удостоверения. Какие-то свои ожидания от препарата, я, наверное, говорить не в праве, поскольку все-таки, наверное, получение регистрационного удостоверения и оценка Минздравсоцразвития – это главный результат, которого мы ждем. В целом, пока все идет по плану, без каких либо отклонений. Наши ожидания в отношении препарата самые оптимистичные. Если все будет развиваться по плану, то во второй половине 2011 года по препарату «Неоваскулген» начнутся продажи, и мы сможем говорить о каких-то первых результатах.

Хотел бы рассказать, что такое «Неоваскулген». На самом деле, мы провели дополнительные исследования, связанные с определенным количеством потенциальных пациентов и с возможностью последующего расширения показаний, но пока останавливаемся только вот на той группе показаний, которые есть. Это на сегодняшний день есть в протоколе, и это - критическая ишемия нижних конечностей. По нашим расчетам в России от 120 до 144 тыс. больных, которым ежегодно ставится такой диагноз. И 25-30% из них это – ампутация. Ампутации производятся потому, что традиционная медицина не может предложить каких-то существенных методов лечения, которые снизили бы процент ампутации. Наш препарат, который в данном случае стимулирует рост сосуда, дает определенные возможности и надежду пациентам избежать ампутации и может, таким образом, принести достаточно существенную экономическую эффективность государству. Я бы хотел отметить, что, конечно, протокол, который у нас есть, рассчитан не только на критическую ишемию нижних конечностей, а также еще и на хроническую ишемию нижних конечностей. Однако, пока мы не уточняем группы пациентов, которые там могут быть, а хроническая ишемия нижних конечностей – это от 1 до 1,5 млн. пациентов ежегодно (которым ставится такой диагноз).

Хотел бы также отметить, что этот препарат – первый в этом классе. То есть, до сегодняшнего дня для лечения вот этого заболевания на территории России, а также для лечения многих других заболеваний, нет препарата, который бы нес в себе эту новую идею, связанную с тем, что мы вводим определенный человеческий ген, который стимулирует рост сосудов, и который помогает в решении конкретных проблем. Мы очень удовлетворены тем, что первая-вторая фаза показали безопасность препарата, но, собственно говоря, это было нами ожидаемо, потому что около 20 различных клинических исследований в разных странах по препаратам, близким к нашему, показали эту безопасность уже давно. Наше главное ожидание этого года – получение регистрационного удостоверения на Неоваскулген. Это регистрационное удостоверение даст совершенно иной статус для «ИСКЧ», поскольку на сегодняшний день в России нет компаний, которые разработали первый в классе препарат, препарат мирового уровня. И, наверное, в этом смысле мы опережаем и некоторые европейские компании, ибо похвастаться этим могут немногие. Но пока мы ждем и ко все оценкам, ко всем прогнозам, ко всей той информации, которую мы даем, мы относимся очень осторожно, сдержано, поскольку есть такой принцип «Не навреди», и мы стараемся не вредить ни себе ни инвесторам, для того чтобы не спекулировать всеми этими вопросами.

Следующий момент, который я хотел бы осветить – это достаточно важный этап в жизни Компании, то, что не было запланировано до IPO, но то, что мы начали реализовывать, наверное, сразу после – проект «СинБио». После того, как мы вышли на IPO, достаточно большое количество разных проектных инвесторов и организаций обратило внимание на Институт Стволовых Клеток Человека. Мы получили определенные предложения, но подали нашу документацию - связанную с получением инвестирования, с созданием возможного совместного проекта - только в «РОСНАНО». Мы подали эту документацию в партнерстве с «Фармсинтезом». Проект достаточно амбициозный – предполагает создание 9 инновационных препаратов на 3-х разных платформах. И с одной стороны, это препараты класса bio-betters, которые улучшают уже существующие препараты с большим рынком и которые более эффективны. С другой стороны, это линейка препаратов, связанная с гистоном H1. Я не готов комментировать полностью все детали этих препаратов, но понятно, что это – IP (интеллектуальная собственность), которая связана с нашей ассоциированной компанией «Симбиотек». И по этим препаратам, собственно говоря, проектная компания будет иметь мировое IP, что может поставить её совсем в другой раздел. Я хотел бы также сказать, что общая стоимость проекта (приблизительная эта информация уже общедоступная на сегодняшний день) – около 3 млрд. рублей и время реализации этого проекта – от трех до семи лет, на разных этапах по-разному. В декабре 2010 года мы получили одобрение Наблюдательного совета «РОСНАНО», что, по большому счету, является одним из основных этапов в работе, в проектной работе с «РОСНАНО». И мы отдаем сейчас и отдавали ей в 2010 году большие силы. Мы возлагаем на этот проект большие надежды, поскольку, с одной стороны, «ФАРМСИНТЕЗ» – замечательный партнер, компания, которая является один из лидеров инновационных биотехнологий, и Дмитрий Дмитриевич Генкин, который возглавляет эту компанию, на самом деле, на сегодняшний день один из лидеров в этом направлении. С другой стороны, «РОСНАНО» – для нас серьезный партнер, и поддержка проекта с этой стороны (то, что РОСНАНО обратило вообще на проект внимание) придаст еще определенный импульс развитию. Я хотел бы, в целом, отметить, что партнерские проекты – это одна из важных частей в жизни биотехнологических компаний, которые нацелены на то, чтобы привлекать инвестиции в разработки и интеллектуальную собственность. Будь то Институт Стволовых Клеток Человека или, вообще, любая биотехнологическая компания. Безусловно, сейчас пока ещё не поставлены точки над «i» в проекте «СинБио», я бы хотел обратить на это внимание. Мы на сегодняшний день находимся на этапе подготовки к подписанию инвестиционного соглашения. И, наверное, о том, что проект реализован и запущен можно будет сказать лишь только после инвестиционного соглашения. Говорить о каких-то планах я могу приблизительно – то есть мы планируем, что в течение ближайших двух-трех месяцев это инвестиционное соглашение будет подписано, и тогда мы сможем более подробно рассказать какие-то детали этой сделки. Хотел бы сказать, что сам факт этой сделки, даже вот на сегодняшнем этапе до подписания инвестиционного соглашения – это огромная работа и мы, собственно говоря, с этим проектом (ну если бы не было, предположим, интереса «РОСНАНО») могли бы идти для привлечения средств на открытые рынки т.д. Но пока мы рассматриваем как единственный возможный вариант участия и привлечения средств вариант участия «РОСНАНО» в этой сделке. Таким образом, могу сказать, что произошло увеличение ценности IP, и я считаю, что работа над проектом «СинБио» – это одно из основных достижений «ИСКЧ» в 2010 году, которое даст Институту рост стоимости его интеллектуальной собственности и активов.

Последний слайд – это динамика курса акций после IPO, по прошествии года и трех месяцев. Я хотел бы отметить, что, конечно, график неоднозначный в разные периоды, но цена не падала ниже цены размещения, что, я считаю, доказывает правильность подхода к оценке Компании – оценки, которую мы предлагали инвесторам. С точки зрения прогнозных взглядов на оценку и цену акций – я, наверное, лично воздержусь от них. Одно могу сказать, что 2010 год, несмотря на те проблемы,

которые у нас существовали и которые есть, богат достижениями, которые найдут отражение в увеличении ценности и стоимости Компании – и это, однозначно, будет связано с теми этапами, которые реализуются. Есть некоторые проблемы, которые связаны с тем, что у нас достаточно мало аналитиков и инвесторам достаточно сложно оценивать те или иные события, которые происходят в Компании. Я предполагаю, это определенная сложность. Когда появится большее количество аналитиков, специализирующихся на биотехе, тогда инвестиционное сообщество сможет оценивать в полной мере. И текущие наши инвесторы, которым я хочу сказать огромное спасибо за доверие и участие в нашей компании, и те инвесторы, которые следят за нами, за нашим развитием - они в ближайшее время, я полагаю, получают те бонусы, которые, по моему мнению, появятся с надлежащей оценкой компании.

Я хотел бы поблагодарить за возможность сегодняшнего выступления и Ваше внимание и следующая наша задача – это вопросы, которые вы зададите. Я готов на них ответить. Поэтому у меня просьба – вы можете в режиме интерфейса, в правом нижнем окне задавать вопросы, и я готов рассказывать.

Вот я вижу первые вопросы.

Алексей спрашивает: *«Расскажите, пожалуйста, о препарате «Мезоцелл».*

Ну, на самом деле, Компания живет определенной жизнью и, несмотря на то, что мы сдержанно относимся к постановкам некоторых продуктов и препаратов в официальный pipeline, мы, безусловно, ведем разработку препаратов и у нас есть несколько продуктов, которые мы официально на сегодняшний день в pipeline в полной мере не поставили. Не поставили, потому что мы не решили на сегодняшний день, будем ли мы вкладывать существенные средства – кроме базовых исследований и наработок, которые мы провели. И таких продуктов несколько. Я бы хотел сказать, что «Мезоцелл» мы предварительно в pipeline поставили, но ни в какой инвестиционной программе он пока не стоит, поскольку мы пока обсуждаем вопросы, насколько мы готовы инвестировать в клинические испытания и дальнейшее развитие препарата. Препарат «Мезоцелл», собственно говоря – это одна из последних идей, которая развивается в США, и некоторые специалисты в Азии и в Европе о нем задумываются. Это препарат на основе аллогенных мезенхимальных клеток, источником которых, например, служит костный мозг или жировая ткань. Мы в данном случае рассматриваем на сегодняшний день костный мозг. Так вот, это препарат на основе этих клеток, которые имеют ряд свойств, которые можно использовать. Эти свойства связаны с иммуносупрессией, и их можно использовать для терапии, например, аутоиммунных заболеваний. Эти свойства связаны со стимулированием репаративных процессов, регенерации тканей, и их можно использовать для лечения ряда регенеративных заболеваний, когда, по тем или иным причинам, наступает проблема на уровне тканей. Мы сейчас находимся на самом начальном этапе, мы готовим досье и протокол на клинические испытания. Пока в качестве основной нозологии рассматривается рассеянный склероз и у нас есть несколько возможностей по выбору нозологии. Пока мы думаем. Дело в том, что очень важный для нас вопрос – это выбор именно той нозологии, где мы станем успешны. Почему мы думаем? Потому что в области лечения рассеянного склероза на сегодняшний день есть некоторые препараты у других компаний – которые по себестоимости могут быть серьезными конкурентами, и поэтому, собственно говоря, у нас есть определенные размышления. Я думаю, что в ближайшее время мы примем какое-то решение по препарату. Сейчас мы готовим новую инвестиционную программу. За последний год произошли серьезные изменения и поэтому у нас будут определенные изменения инвестиционной программы. На Совете директоров мы уже обсуждали общие принципы и концепцию, но, как только у нас будут конкретные формулировки, мы обязательно ознакомим акционеров и инвесторов и заявим об этой новой

инвестиционной программе. Я бы хотел сказать – наверное, вопросы будут – у нас есть еще услуга, называемая «Гемаскрин», которая связана с генетическим скринингом и направлена на ту же группу новорожденных и беременных (как и основная услуга Гемабанка – выделение и хранение СК ПК). И услуга эта дает огромные, так сказать, бонусы беременным. Но мы тоже пока находимся в стадии подготовки этой программы – сейчас она идет на этапе тестирования, в ближайшее время мы примем окончательное решение по всем деталям и начнем запуск. Обязательно объявим и сообщим об этом. Вот, надеюсь, полностью ответил на Ваш вопрос. Если я что-то не уточнил, пожалуйста, задавайте еще.

Юрий задает вопрос: *«Хотелось бы знать, были ли поданы заявки на выкуп акций по оферте?»*

Сейчас, на сегодняшний день...я вот сейчас обращаюсь к коллегам. Была такая информация, нет? На самом деле период приема требований о выкупе еще не завершился, а только начался. Я, во-первых, хотел бы поблагодарить тех акционеров, которые проголосовали «за» (сделку по выводу некоторых нематериальных активов ИСКЧ в ООО «СинБио» в рамках подготовки к реализации совместного проекта с РОСНАНО - ВОСА 17 марта 2011 г.), и я полагаю, что их решение совершенно верное. Мы будем работать на то, что бы ценность Компании и, соответственно, ее капитализация росли. Потому что для нас важно, чтобы именно то, что мы делаем, поддержали акционеры. Понятно, что мажоритарные акционеры могли бы принять это решение и без... Но для нас очень важна была реакция рынка. И, на самом деле, мы достаточно напряженно смотрим на то, что реакция рынка на сделку с «РОСНАНО» очень сдержанная. Мы анализируем все подходы, связанные с этим, но я полагаю, что такая реакция в значительной степени связана тем, что мы не можем, по условиям предварительного соглашения с «РОСНАНО», раскрыть все элементы сделки и раскроем их только после инвестиционного соглашения. К сожалению, так происходит. Что касается, были ли поданы заявки или нет – процедура идет до 1-го мая. Мы принимаем требования до 1-го мая и рано говорить о том, как много этих заявок, поэтому. Ждем требований и удовлетворим эти заявки, если они поступят. У Компании есть cash, и с этим проблем не будет - мы сделаем всё, как того требует закон.

Еще один вопрос: *«Планируете ли вы широкое освещение выхода препарата «Неоваскулген»?»*

Конечно, мы заинтересованы в широком освещении выхода препарата. Но мы работаем в достаточно остром поле, потому что препарат «первый в классе». Здесь есть конкуренция – мы можем нести определенные риски. Кроме того, существует закон о рекламе, существуют такие понятия, как «этика» и «деонтология», и сейчас давать ложные обещания пациентам о том, что есть такой-то препарат, которого нет на сегодняшний день пока в продаже (до получения регистрационного удостоверения), мы не можем. Мы не можем заниматься рекламой препарата, который проходит клинические испытания – поэтому все наши заявления на сегодняшний день сдержанны, поскольку завтра это может вызвать ненужный резонанс в Минздравсоцразвитии. И резонанс, на самом деле, это вообще не правильно. Как только мы получим отчет, как только мы получим регистрационное удостоверение, мы, безусловно, всё осветим и, безусловно, всё покажем. Могу сказать, что у нас готовы производственные мощности - мы готовим тот объем продукции, который будет запланирован и востребован в течение первого года после получения регистрационного удостоверения, то есть, мы к этому, в принципе, готовимся. Как только получим какие-то данные, мы, безусловно, дадим информацию.

Еще один вопрос, вопрос задает еще другой Алексей: «А когда будет подписано инвестиционное соглашение с «РОСНАНО»?»

Скажу так, сделка достаточно сложная. Сделка связана со слияниями и поглощениями. Как вы уже знаете, кроме нас с «РОСНАНО» участвуют еще «Фармсинтез», и уже, наверное, многим понятно, что в сделке, в том или ином виде, будет участвовать «Симбиотек» – компания, в которой мы владеем определенной долей акций, но там есть еще и другие акционеры. И есть еще ряд партнеров сделки – в общем, сделка очень сложная. Быстрота заключения инвестиционного соглашения зависит от осуществления подготовительных мероприятий, и как бы мы ни хотели, многие из них подлежат одобрению на собрании акционеров. То есть, возможно, нам понадобится еще что-то одобрять – есть ряд этапов, которые нам надо пройти. Но, тем не менее, мы стараемся преодолеть все эти сложности. В рамках сделки есть внесение интеллектуальных прав, внесение земельного участка, внесение прав собственности на доли в компаниях – всё, что сейчас уже достаточно ярко освещено перед акционерами «Фармсинтеза» и перед акционерами «Института Стволовых Клеток Человека». И вот всё это внесение все одобрения требуют времени. Безусловно, мы постараемся всё сделать как можно скорее – «РОСНАНО» в этом заинтересовано и мы. Мы работаем с утра до вечера над этими вопросам, это занимает огромное время у наших специалистов, у наших юристов. Полагаю, что в течение двух-трех месяцев (надеюсь, что не позже) мы подпишем инвестиционное соглашение. Возможно, произойдет это немногим ранее. Но я, все-таки, полагаю, что этот период будет около двух-трех месяцев – это мое личное мнение.

Следующий вопрос: «Не могли бы Вы объяснить сообщение о покупке 100% ООО «СинБио» «Фармсинтезом». Ведь в уставный капитал «СинБио» ИСКЧ делает имущественный взнос в рамках проекта с «РОСНАНО»?»

Я могу это пояснить. У нас есть разные активы, которые партнеры вносят для реализации проекта. И, по сути дела, мы стояли перед определенной дилеммой по внесению этих активов – как вносить, этапность... Самый простой вариант – что мы делаем проектную компанию поэтапно, и сначала учредителем проектной компании становится «Фармсинтез», который проводит все необходимые корпоративные мероприятия, а затем остальные участники, и ИСКЧ в том числе, вносят все свои необходимые активы. Когда всё будет сформировано, все необходимые предварительные условия будут выполнены – тогда планируется вход «РОСНАНО». Это основная концепция. Я не открою ни для кого тайну, что, в принципе, все инвестиционные проекты проходят по приблизительно такой схеме: сначала те, кто получает инвестиции, а затем тот, кто их вносит. Естественно в этом проекте планируется вносить не только материальные и нематериальные активы, но также и денежные средства – в последующем со стороны каждого участника. Могу сказать, что доля ИСКЧ перед входом «РОСНАНО» – это наша для акционеров информация, которую, я считаю, мы имеем право раскрыть – будет не менее 50%. То есть доля ИСКЧ в проектной компании перед входом РОСНАНО будет около 50%, но совместно с субсидарными компаниями, я рассчитываю, что это будет не менее 50%.

Есть еще один вопрос от Марии: «Работает ли Ваша компания или партнеры со стволовыми клетками, исключая поддержание банка?»

Вообще, понимание того, что такое стволовые клетки – оно достаточно расплывчатое. Если говорить о клеточных технологиях в целом, то работа, безусловно, идет и эта работа осуществляется сейчас. Если в вопросе имеется в виду, работает ли ваша компания или партнеры со стволовыми клетками, исключая работу с банками – эта работа есть, но вернее сказать, не со стволовыми клетками, а с клеточными технологиями. Потому что в клеточных технологиях могут быть где-то стволовые клетки,

где-то другие типы клеток, где-то более дифференцированы. И вот SPRS-терапия – это клеточная технология. Препарат «Гемацелл» – это тоже клеточная технология. Он содержит стволовые клетки – гемопоэтические кроветворные стволовые клетки, которые находятся в достаточном объеме в пуповинно-плацентарном комплексе, в пуповинной крови. Это клеточный препарат и, безусловно, его можно отнести к стволовым клеткам. Я хотел бы отметить еще один очень важный момент, который пока мы не задекларировали, но это определенные возможности для компании, которые мы пока не вставляем в *pipe-line*. Мы совместно с той группой специалистов, которая работает для ИСКЧ и которая занимается регенеративной медициной – группой специалистов, с которой мы продвигаем SPRS-технологиями, получили уже разрешение - зарегистрировали технологию по применению фибробластов слизистой десны для использования ее в стоматологии для лечения последствий пародонтита, рецессий и дефицита слизистой оболочки полости рта (совместно с Центральным институтом стоматологии). Мы пока оцениваем рынок технологии, оцениваем возможность ее запуска и реализации, но у нас есть уже все юридические возможности для того, чтобы начать выводить её на рынок. И это особенно важно в связи с тем, что на сегодняшний день существует определенное желание Министерства здравоохранения и социального развития сделать новый закон о клеточных биомедицинских технологиях. Особенно важно потому, что те технологии, которые на сегодняшний день будут зарегистрированы, они несут определенный риск того, что затянется процедура регистрации, а у нас, получается, уже есть задел для того, чтобы появлялись наши новые продукты на рынке (на основе уже зарегистрированных наших технологий).

Кроме того, могу сказать, что у нас есть разрешение на услугу по выделению и хранению фибробластоподобных клеток пупочного канатика, которые могут использоваться для лечения ожогов в реконструктивной хирургии. Но мы отложили немного запуск этой услуги хранения. Почему? – Потому что не было практических кейсов применения. На сегодняшний день одна из компаний, с которой мы планируем сотрудничество, уже получила разрешение на применение этих клеток для лечения ожогов, повреждений кожи, трофических язв и мы планируем в сотрудничестве с ними эту работу продолжить. Я думаю, что, скорее всего, мы запустим эту услугу и расширим ассортимент клеточного материала, который можем сохранять. Но, опять же – в официальную *pipe-line*, в официальную инвестиционную программу мы пока её не включили, и о каких-то цифрах я говорить по данному аспекту пока не готов. В ближайшее время, я предполагаю, наша инвестиционная программа будет сформулирована более четко. На Совете директоров мы решили, что к июню месяцу. То есть в июне месяце, до конца первого полугодия, мы, скорее всего, её (обновлённую инвестиционную программу) сформулируем и заявим.

Алексей задает еще один вопрос: *«Расскажите, пожалуйста, о том, как может повлиять на капитализацию ИСКЧ выход препарата «Онкохист»?»*

Ну, с одной стороны, «Онкохист» - это препарат, права на интеллектуальную собственность по которому имеет немецкая компания «Симбиотек» (причем, эти права распространяются на Европу и США). И, безусловно, проведение в России второй фазы клинических испытаний окажет существенное влияние на ценность препарата, и, следовательно, на потенциальных инвесторов (на тех, кто бы мог купить права или заключить лицензионный договор) вложить более существенные деньги в следующие этапы развития препарата, что даст, к тому же, какой-то денежный поток для компании «Симбиотек». И, соответственно, это может повлиять на рост стоимости нашего актива. Я считаю, что на сегодняшний день это и оказывает влияние на рост стоимости того актива, который мы вносим в наш совместный проект с «РОСНАНО» (44%-ю долю ИСКЧ в «Симбиотек»). С другой стороны, у нас есть лицензионный договор на права по «Онкохисту» на территории России и

Украины, то есть для продажи этого препарата в России и в Украине. На сегодняшний день держателем этого лицензионного договора является компания «Крионикс», у которой мы в этом году приобрели 50% акций. На сегодняшний день есть предварительные положительные результаты второй фазы, так что динамика развивается достаточно хорошо. Если все будет так же развиваться, то, во-первых, мы сможем расширить спектр показаний препарата: не только острый миелоидный лейкоз, но мы уже запланировали неходжкинскую лимфому. Также может появиться и ряд других показаний. Ждем результаты. Считаю, что, когда будет завершена вторая фаза и когда этот препарат будет консолидирован в проекте с «РОСНАНО» - будет иметь существенное влияние на капитализацию, другими словами, это явление будет связано прежде всего с ростом ценности того актива, который мы сегодня формируем с «РОСНАНО» и с «Фармсинтезом».

Юрий задает еще один вопрос: *«Каких Вы можете назвать крупных инвесторов, которые участвуют или хотят участвовать в капитале ИСКЧ через покупку акций?»*

Ну, это достаточно спекулятивный вопрос. Я могу сказать только одно - Компания после выхода на IPO имела контакты с инвесторами и инвестиционными фондами. У нас есть определенные предложения о том, что, если нам понадобятся привлечённые средства (в т.ч. вторичное размещение), они готовы рассматривать наши предложения. Но это достаточно общий вопрос: «возможно, будут рассматривать наши предложения, если, возможно, мы будем делать SPO».... Поэтому вопрос достаточно спекулятивный. Однако это достаточно серьезные фонды и компании с именем, и, если бы фонд пришел с конкретным предложением или пожеланием, вроде: «Знаете, мы хотели бы купить такой-то объем акций», мы пошли бы по основным держателям, которые есть, задали бы вопрос, хочет ли кто-нибудь продать свою долю, и мы готовы, в принципе, проделать такую работу для желающих фондов. На самом деле, это достаточно важный вопрос, потому что у Компании есть определенные планы развития, и возможно, эти планы развития будут предполагать необходимость привлечения каких-то ресурсов. Пока я не могу ничего конкретно заявлять, но если эти планы будут, то перед нами будет стоять дилемма: либо мы привлекаем заемные средства, либо мы делаем вторичное размещение. Пока, как показывает пример с «РОСНАНО», мы привлекаем средства без использования заемного финансирования и без использования вторичного размещения. Мы структурируем этот проект отдельно, инкорпорируем IP, и привлекаем туда средства. То есть при этом растет и ценность нашей интеллектуальной собственности, с одной стороны, а с другой - мы получаем необходимое количество средств как для развития всё той же интеллектуальной собственности, так и самого проекта. Это одна из возможностей, которую мы тоже будем использовать. Так вот, если с заемным финансированием более-менее понятно, как его реализовывать, то, если мы вдруг решим для привлечения средств использовать инструмент вторичного размещения, то мы, безусловно, свяжемся со всеми теми инвесторами и фондами, которые обращались к нам, и проведем с ними переговоры. И я считаю, что для текущих инвесторов-физических лиц, которые есть, да и для Компании в целом, это будет достаточно интересно – чтобы пришли портфельные инвесторы, то есть институциональные инвесторы, которые будут осуществлять аналитическое покрытие, и которые, будут участвовать в жизни Компании.

Ну, собственно говоря, коллеги, вот я и ответил на все основные вопросы. Больше их, вроде бы, и нет. Если есть еще какие-то вопросы, мы готовы на них отвечать, и не только в таком режиме. Просим обращаться, у нас есть Светлана Самойлова, директор по IR работе, да и все остальные сотрудники нашей компании, которые так или иначе связаны с инвесторами - корпоративный секретарь, например - все готовы отвечать на ваши вопросы, если они будут...

Мы стараемся давать информацию достаточно подробно, с одной стороны, а с другой – мы стараемся действовать так, чтобы не открыть все свои секреты конкурентам сегодня, не говоря уже о

том, чтобы соблюсти все необходимые этические моменты, закон о рекламе и т.д. Мы сделали новый сайт для инвесторов, и я считаю, что он является одним из, может быть, лучших сайтов, рассчитанных на инвесторов. Мы его открыли именно сегодня. При этом, некоторые разделы не до конца заполнены ибо мы очень хотели, чтобы к сегодняшнему дню у инвесторов была возможность посмотреть на новый сайт. В ближайшее время будут привнесены последние штрихи.

Я думаю, что в будущем мы будем проводить такие мероприятия, как сегодня, с определенной регулярностью – чтобы у вас была возможность получить все необходимые ответы. И я хочу сказать, огромное спасибо Юрию, Марии, Алексею и Антону, которые задавали вопросы и поблагодарить за то, что вы посетили наше мероприятие и за то, что вы нами интересуетесь. Я думаю, что в ближайшее время мы сформулируем инвестиционную программу и хочу сказать, что, в принципе, её стратегия понятна. То есть мы определили миссию компании, и миссия эта связана с тем, что Компания работает в области новых медицинских технологий и ее основная задача – это внедрять в практическое здравоохранение самые последние достижения в области клеточных, генных и постгеномных технологий. То, что происходит с Компанией, это, безусловно, определенные вызовы. У нас наблюдается серьезный рост, и мы, в связи с этим, получаем определенный, так сказать, «драйв», и я думаю, что поддерживать эти изменения, с точки зрения управленческих и кадровых ресурсов, мы будем достаточно активно. Если будут какие-то предложения, я всегда рад их выслушать. Огромное спасибо за внимание и хотел бы всех поблагодарить. До встречи и всего доброго!