

# АЛЪЯНСЫ для РАЗВИТИЯ ПОРТФЕЛЯ и БИЗНЕСА

**Виктор Пушкарев**

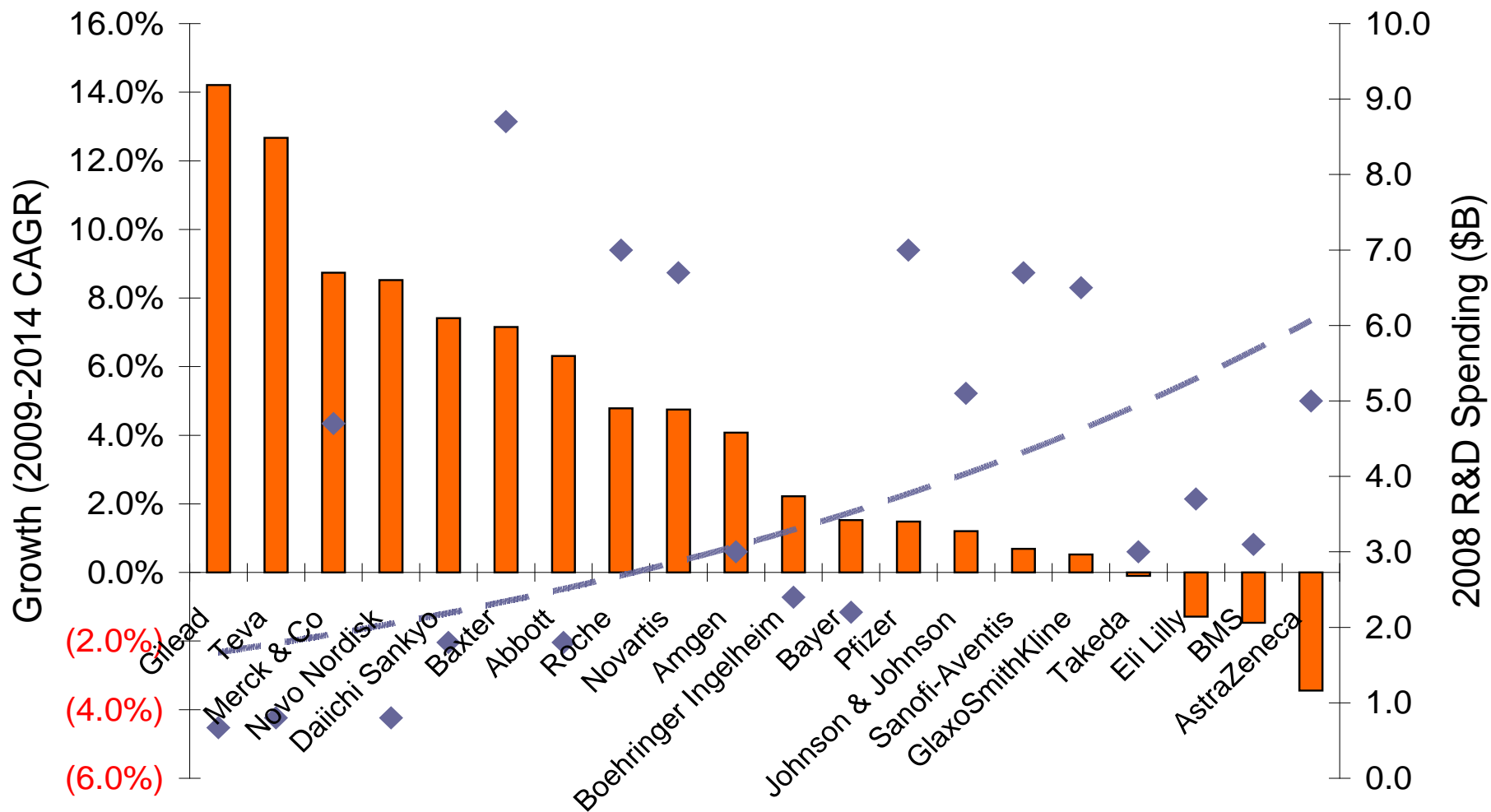
Орион( Финляндия) ,Региональный Директор , СНГ

# ОТ КОНЦЕПЦИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТОВ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА к ПРОДВИЖЕНИЮ СОБСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВ НУЖНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЮ

- ГДЕ ИСТОЧНИКИ РОСТА ПРОДАЖ в УСЛОВИЯХ НИЗКОЙ ОТДАЧИ от R&D?
- КАК ДОСТИЧЬ ОПТИМАЛЬНОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ в УСЛОВИЯХ ВОЗРОСТАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ /COGS?
- КАК ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОБСТВЕННОЙ СЕЙЛЗ и МАРКЕТИНГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ в ЦЕЛЕВЫХ ГРУППАХ КЛИЕНТОВ?
- ЭВОЛЮЦИЯ КОНЦЕПЦИИ АЛЬЯНСОВ в ИНДУСТРИИ - КАК ПРАВИЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНСТРУМЕНТ и СБАЛАНСИРОВАТЬ РИСКИ?

## РОСТ ВОЗМОЖЕН И БЕЗ ИНВЕСТИЦИЙ В СОБСТВЕННОЕ R&D

Top 20 companies's growth vs. R&D spending



# КОНКУРЕНЦИЯ и АЛЬЯНСЫ : КАК ДОБИТЬСЯ РОСТА БИЗНЕСА НИЧЕГО НЕ ПРОИЗВОДЯ И НЕ РАЗРАБАТЫВАЯ?

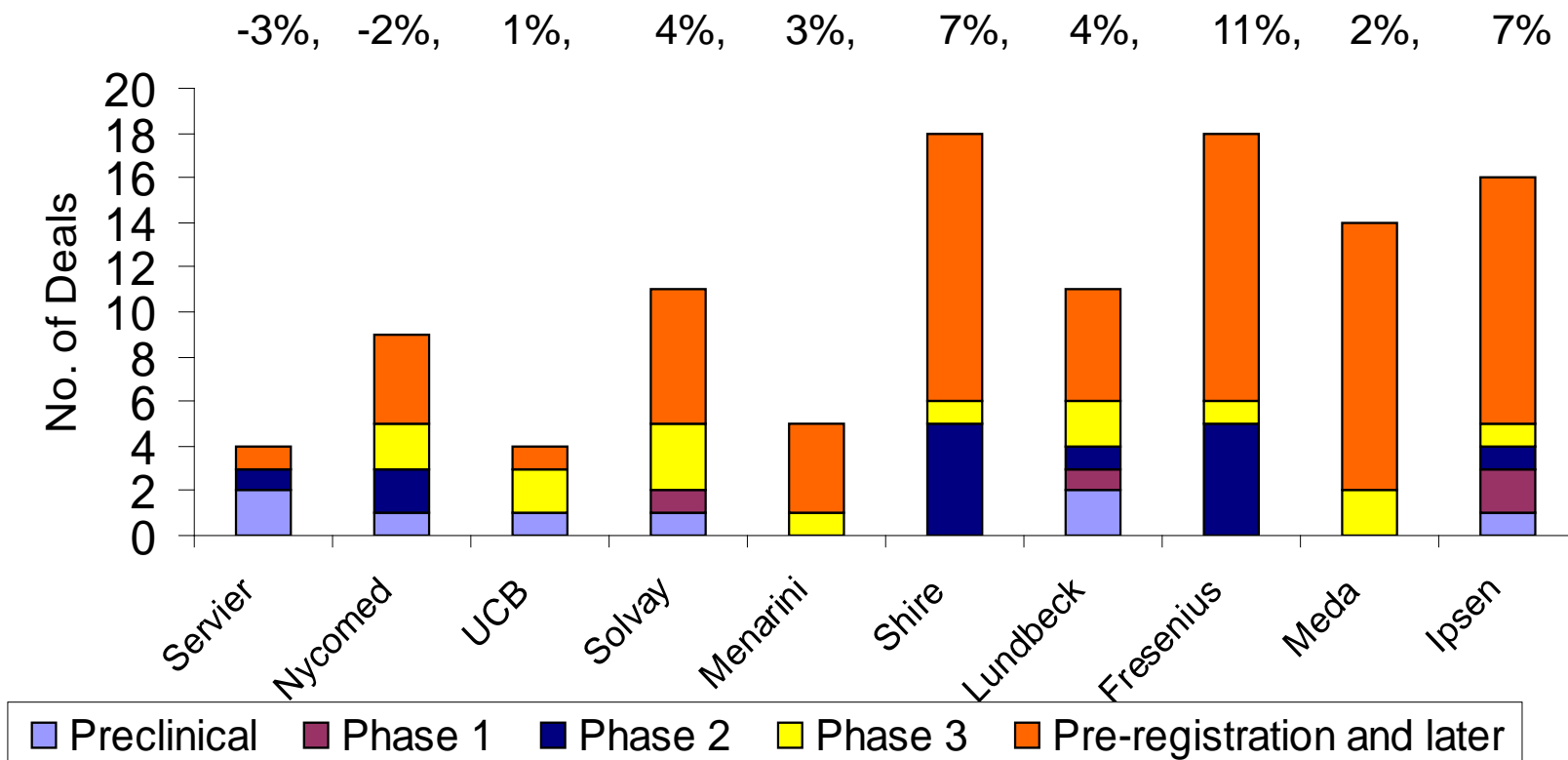
Несмотря на острую конкурентную борьбу в отрасли формирование альянсов стремительно развивается:

- \*Укрепление позиций в отдельных терапевтических группах
- \*Оптимизация использования ресурсов
- \*Преимственность в технологиях

## ФОРМАТ:

- Делегирование продаж и/ или промоции
- Ко промоция ( ко маркетинг в фарма сегменте невозможен)
- Аут лицензирование / ин лицензирование

## СДЕЛКИ С ПРОДУКТАМИ ГОТОВЫМИ ДЛЯ МАРКЕТИНГА И ПРОДАЖ ДАЮТ ИМПУЛЬС БИЗНЕСУ



Proprietary to PharmaVentures Ltd.

# НОВОЕ ПОНИМАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ

nailner.

YouMedical

...and sales of innovative, easy-to-use medical products.



Strictly Private & Confidential - [www.yourmedical.com](http://www.yourmedical.com)

# IN /OUT LICENSING : КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

- ВЛАДЕНИЕ РЕГИСТРАЦИЕЙ (МА)
  - \* Медицинские риски
  - \* Удержание партнера от расторжения договора
  - \* нагрузка по удержанию регистрации ( регуляторная часть)
  - \* risk indemnification | компенсации
- ВЛАДЕНИЕ ТОРГОВЫМ ЗНАКОМ (ТМ)
  - \* удержание партнера от расторжения договора
  - \* контроль рынка через брендинг
- МЕХАНИЗМЫ УДЕРЖАНИЯ ПАРТНЕРОВ В ОТСУТСТВИИ ПРАВ НА ТОРГОВЫЙ ЗНАК ИЛИ РЕГИСТРАЦИЮ
  - \* Royalty based termination

# ФОРМАТ СОГЛАШЕНИЙ, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩИХ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ

Собственность на ТМ МА не меняется	Соглашение о дистрибуции	<ul style="list-style-type: none"><li>• Royalty based termination</li><li>• Минимальные объемы продаж или закупок</li></ul>
ТМ у партнера	Соглашение о поставке/ SUPPLY AGREEMENT	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ясные условия расторжения и судьба торговых знаков после него</li><li>• ответственность за ущерб ввиду IPR</li></ul>
МА у партнера	Supply agreement	<ul style="list-style-type: none"><li>• права на использование файла и возврат по мере завершения проекта</li><li>• ответственность за медицинские риски / indemnification</li><li>• MA maintenance</li></ul>



# ЭВОЛЮЦИЯ АЛЬЯНСОВ В ОТРАСЛИ

- Потребности партнеров специфичны
- PORTFOLIO DEVELOPMENT во многих компаниях относится к центральной функции.
- Специфика сделок в ЕС – объемные генерические продукты для реимбурсации – специфика регулирования ЕС по релизу.
- Специфика РФ – отсутствие ко маркетинга
- Обмен данными о потенциальных возможностях ограничен ( disclose issue)
- Переговоры занимают много времени из за неопределенной позиции сторон в части трансфертной цены и разделения владения ключевыми активами