

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 7 апреля 2016 | №061 (2317)

«ФАРМА-2020»: ГОСПРОГРАММА, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ | СТРАТЕГИЯ: В ПОИСКАХ ГАРАНТИРОВАННОГО РЫНКА |
ИННОВАЦИИ: ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ НА МЕДИЦИНСКИЙ СТАРТАП



ФОТО: ВАЛЕРИЙ МЕНЬШИКОВ/РИА НОВОСТИ

«ГОСПРОГРАММА — МОТИВАТОР ДЛЯ МНОГИХ ИНВЕСТОРОВ»

О ТОМ, КАК ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИВАЕТ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ И МЕДИЦИНСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, КОРРЕСПОНДЕНТУ РБК+ ДАРЬЕ АЛЕКСАНДРОВОЙ РАССКАЗАЛ ЗАММИНИСТРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ **СЕРГЕЙ ЦЫБ.**

— Завершился первый этап госпрограммы «Фарма-2020» — основного инструмента поддержки фармацевтической и медицинской отраслей. Каковы результаты? Помешали ли западные санкции ее выполнению?

— Напротив, ряд последних событий говорит об обратном: все больше известных компаний выбирают партнеров по локализации среди отечественных производителей. Сегодня фармпромышленность показывает один из самых высоких темпов роста. С 2000 года в России были построены 36 предприятий, в том числе с 2009 года, начала реализации программы «Фарма-2020», — 25 новых заводов. Только с 2013 года открыты 19 производственных площадок, из которых семь построены иностранными фармпредприятиями. Это говорит о высокой стабильности российского рынка лекарственных средств и о том, что иностранные партнеры выстраивают стратегию развития на российском рынке вне зависимости от политической конъюнктуры в странах, где располагаются их штаб-квартиры. В целом среди российских производителей модернизировано более 30 производственных площадок, созданы принципиально новые компетенции в различных технологических направлениях.

— То есть в фармотрасле действительно инвестбум?

— Да, «бум» действительно наблюдается. Иностранные компании активно размещают свои производства, локализуются на территории страны — и таким образом начинают приравняться к российским производителям и получать те же меры господдержки, что и «аборигены». За последние десять лет, по разным оценкам, иностранными компани-

ТЕРАПИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

МНОГОМИЛЛИАРДНАЯ ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДАЛА РЕЗУЛЬТАТЫ. **ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВА**

ОПЕРЕЖАЯ САНКЦИИ

Успехи государства в деле поддержки отечественного фармпрома, кажется, стали очевидны даже самым скептически настроенным экспертам. Минпромторгу, отвечающему за успехи развития отрасли, есть чем похвастаться. За три года в стране открылись десять фармацевтических заводов. Наиболее громкие достижения российской фармотрасли — выпуск компанией «Биокад» противоопухолевого препарата ритуксимаб и производство первого российского аналога инсулина компанией «Герофарм».

Главным инструментом поддержки фармацевтической отрасли и рынка медизделий вот уже пять лет выступает программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 года» («Фарма-2020»). Минпромторг, подписываясь под ней в 2011 году, кажется, вскопился на ходу в практически безвозвратно уходящий бездефицитный бюд-

жет — документ с утвержденным финансированием 188 млрд руб. (из них внебюджетных средств — 65 млрд руб.) был принят до введения санкций. Вот главные целевые ориентиры, которые еще пять лет назад казались чересчур амбициозными, а сроки их достижения — невыполнимыми: 90% препаратов из списка жизненно необходимых лекарств (ЖНВЛП, включает 600 позиций, участвующих в госзакупках) к 2020 году должно производиться в России, увеличение доли отечественных препаратов с 20 до 50%, медизделий — с 20 до 40%.

Через федеральную программу предприятия фармпрома получают поддержку в виде субсидий на доклинические и клинические исследования, проекты по трансферу технологий, разработку технологических платформ, например при создании линейки препаратов. С этого года государство возмещает производителям часть затрат на производство субстанций и медизделий. Также Минпромторг разрабатывает дополнительные меры по

предоставлению преференций российским фармпроизводителям в зависимости от глубины локализации.

Таким образом, чиновники послали бизнесу важный сигнал: государство поддерживает фармпрома, а внутри отрасли приоритет отдается компаниям, производящим продукцию на территории страны. Например, по закону цены отечественных препаратов при госзакупках могут быть на 15% выше импортных аналогов. Также с этого года упаковка признается уже недостаточным фактором для отнесения препарата к локальному производству.

Заинтересованная в российском рынке Big Pharma с учетом происходящего стала активно локализовать производство — строить и реконструировать заводы, вместе с российскими партнерами начинать контрактное производство с трансфером передовых технологий, передавать права интеллектуальной собственности,

запускать научно-исследовательские проекты. По данным маркетингового агентства DSM Group, из четырех сотен иностранных компаний чуть более двух десятков — в их числе Sanofi, Nycomed, KRKA, Servier, Stada, Novartis, AstraZeneca, Berlin-Chemie/Menarini — сумели локализовать производство, а полсотни — освоили процесс упаковки на территории России.

Кроме программы по развитию фармацевтической и медицинской промышленности в арсенале Минпромторга есть и другие протекционистские инструменты. Главным образом они реализуются в полностью подконтрольной государству сфере госзакупок. Так, много шума наделало постановление «третий лишний» для фармпроизводителей, которое ограничивает допуск к госзакупкам иностранных лекарств при наличии двух локальных производителей. Схожий по идеологии документ получил и медпром — постановление правительства РФ №102 по медизделиям утверждает перечень продукции иностранного производства, запрещенной к госзакупкам: электрокардиографы, некоторые виды томографов, глюкометры, шприцы и иглы, пинцеты, антисептические салфетки, медодежда.

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА

Федеральная программа поддерживает также довольно успешную кластерную политику в отрасли. Так, с ее помощью был создан подмосковный биофармакластер «Северный» на базе Московского физико-технического института. Он наряду с другими ведущими фармакластерами — Санкт-Петербургским, Калужским и Ярославским — заманивает инновационные компании сокращением, а иногда и обнулением ставок земельного и транспортного налогов, низкой арендной платой, снижением региональной части налога на прибыль.

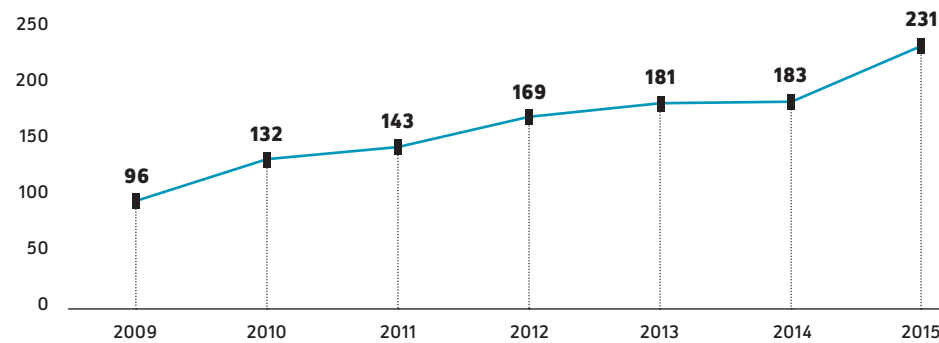
Наряду с региональными кластерами инновационные проекты фарммедпрома поддерживают и другие институты развития — Российская венчурная компания (РВК) и фонд «Сколково». Кластер биомедицинских технологий иннограда собрал более двухсот инновационных компаний, за 2013–2015 годы «Сколково» одобрил 74 гранта на общую сумму 1,2 млрд руб., сообщили РБК+ в фонде. «Наиболее востребованной оказалась программа «Защита интеллектуальной собственности» — 36% от общего количества поступивших заявок, а также программа «Проведение испытаний» — 64%», — отмечает вице-президент фонда «Сколково» Кирилл Булатов.

Также помогает российским производителям Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника). В 2015 году он поддержал в два с половиной раза больше проектов в сфере медицины и фармацевтики, чем годом ранее. «В целом потенциал российских малых предприятий медико-фармацевтической отрасли достаточно высок, и активное стиму-



ФОТО: ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ/КОМЕРСАНТЪ

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ млрд руб.



Источник: Росстат

лирование со стороны государства поможет вывести ее на новый уровень», — считает гендиректор фонда Сергей Поляков.

МЕСТНАЯ СТИМУЛЯЦИЯ

Санкции вынудили Минпромторг придумывать и дополнительные стимулы для ускорения импортозамещения в отрасли. Так, при министерстве был создан специальный Фонд развития промышленности (ФРП), в задачу которого входят отбор проектов и на условиях софинансирования их льготное кредитование под 5% годовых. Как пояснили РБК+ в фонде, с начала 2015 года было поддержано 12 проектов в медико-биологической и фармотрасле, объем поддержки составил 4,1 млрд руб. (четверть расходов фонда в 2015 году). «Реализация проектов позволит создать уникальное медоборудование и материалы, производить в России лекарственные субстанции, наладить выпуск готовых лекарств, протезов», — говорит глава ФРП Алексей Комиссаров. Первым производством, открытым с привлечением займа ФРП, стала компания «Гигиена-сервис», уже запустившая производство подгузников для взрослых; она намерена занять 50% рынка, который сегодня практически полностью контролируют иностранные производители. Среди

других проектов, отобранных фондом, — создание высокотехнологичных производств перевязочных материалов, дефибрилляторов, протезов, лекарств от артрита, антибиотиков, реагентов для экспертных лабораторий.

Впрочем, несмотря на провозглашенные успехи, производители пока не испытывают повсеместной финансовой поддержки и говорят о трудностях ее получения, в частности о большой бюрократизированности и необходимости спецподготовки в подаче заявок. «В нашей отрасли инвитро мы не ощущаем, что кому-то выделяются средства. В медпромышленности огромное разнообразие; возможно, кто-то получает, но нет системной поддержки, она остается выборочной», — говорит гендиректор Ассоциации производителей средств клинической лабораторной диагностики Виктор Нечаев. В числе рисков для фарммедпрома директор по исследованиям в области здравоохранения Magram Market Research Ирина Скворцова называет сокращение финансирования в кризис, а также вероятность того, что отечественные производители выпускают продукт, требующий значительных доработок, и скорее всего, в недостаточных для отрасли объемах. «Намного лучше работают институциональные меры путем нормативного регулирования и через

системную поддержку отрасли, чем через финансовое вливание в организацию производства отдельных видов медизделий. Конечно, субсидирование ряда небольших компаний приводит к росту на их уровне, но для отрасли они малозаметны», — говорит гендиректор НТЦ «Медитэкс» Андрей Виленский.

ИЗЪЯНЫ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ

По словам участников рынка, в теме господдержки и развития отечественного фарммедпрома остается один большой пробел — низкое качество регуляторных процедур. Среди главных претензий опрошенные РБК+ компании — производители медизделий и лекарств называют непрозрачную деятельность госорганов, неясность процесса регистрации лекарств и медизделий, регулирования рынка.

Так, госрегулирование цен на лекарства из списка ЖНВЛП привело к вымыванию с рынка дешевых лекарств (стоимостью до 50 руб.). Компаниям оказалось экономически невыгодно производить лекарства из низкого ценового сегмента, а аптекам — их продавать. По данным Федеральной антимонопольной службы, почти двести дешевых препаратов уже сняты с производства, примерно полторы сотни компаний планируют прекратить выпускать их в ближайшее время.

Кроме того, иностранные компании в этом году столкнулись с проблемой регистрации и перерегистрации лекарств из списка ЖНВЛП из-за отсутствия согласованной процедуры оформления.

Хуже ситуация на рынке медизделий. «Несмотря на всю ту поддержку, которую оказывает Минпромторг, есть очень много смежных, например с Минздравом и Росздравнадзором, и пока не решенных проблем. Уже много лет не решается проблема аналогов: Росздравнадзор не берет за регистрацию медизделия указывать, что оно является аналогом другого, а это важно, в частности для расширения доступа производителей к госзакупкам. Уже много лет не решается проблема госрегистрации медизделий. Так, сроки вывода нового продукта на рынок увеличились с четырех-пяти месяцев в 2011 году до года-полутора сегодня», — заявил РБК+ гендиректор компании MDpro Алексей Ванин.

Другая проблема медпрома, вытекающая из несогласованности усилий различных ведомств, — отсутствие рынка сбыта для новой российской продукции. «Вряд ли медучреждения и пациенты станут разом покупать российскую продукцию, даже очень качественную и инновационную. Импортное как покупалось, так и закупается во многом потому, что закупщики часто не знают о российских товарах, а сами компании недостаточно активно и эффективно продвигают свою продукцию. А если за два-три года «новое» изделие не получит массового сбыта, то постепенно все усилия по поддержке отечественного производителя могут сойти на нет», — отмечает Андрей Виленский.

РБК + «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК»
№061 (2317) от 7 апреля 2016 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнер выпуска: ООО «Ниармедик Плюс». Реклама

Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сон
Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Редактор РБК+ «Здравоохранение»:
Андрей Гришковец

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Алексей Баранов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор газеты: Максим Павлович Солюс
Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК:
Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина
Директор по производству:
Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

← Начало на с. 1

ями вложено на нашем рынке порядка \$2 млрд.

Иностранцы вынуждены последовательно осуществлять локализацию начиная с упаковки и готовой формы. Российские компании осваивают полный технологический цикл. За последние три-четыре года наши отечественные фармкомпании научились производить такие высокотехнологичные препараты, как лекарства на основе моноклональных антител, инсулины и их аналоги, цитокины и факторы роста, рекомбинантные факторы свертывания крови, рекомбинантные ферменты, рекомбинантные вакцины; появляются препараты клеточной терапии и другие современные технологии. Самый важный итог этого «бума» — в России появилась сильная фармацевтическая и медицинская промышленность.

— **Сколько проектов получили господдержку? Каков объем финансирования со времени старта госпрограммы?**

— На сегодняшний день в рамках программы поддержано более 130 проектов по линии импортозамещения в фармацевтике, около 400 проектов по поддержке инновационных лекарственных средств, 120 проектов по разработке импортозамещающих медицинских изделий, 40 проектов по разработке новых медизделий, включая новые материалы для их производства. Объем поддержки фармацевтической промышленности составил 19,5 млрд руб., из которых три



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА

четверти направлено на инновационные проекты. В медицинской промышленности общий объем господдержки — 15 млрд руб., в том числе 6 млрд руб. — инновационные проекты.

Госпрограмма стала ключевым инструментом, объединяющим усилия большого числа научно-исследовательских, производственных и образовательных организаций. Сегодня в разработку лекарственных средств вовлечены около 20 вузов и институтов, более 25 учреждений РАН и РАМН, порядка 250 частных и государственных организаций-производителей и разработчиков. И это без учета организаций, которые получили поддержку в рамках таких фондов и институтов развития,

как «Роснано», «Сколково», РВК, Фонд Бортника, Фонд перспективных исследований и так далее. Всего на 35 млрд руб. бюджетных средств, выделенных за пять лет, пришлось около 120 млрд руб. частных инвестиций в фармацевтическую отрасль и около 50 млрд руб. в медицинские изделия.

Таким образом, госпрограмма стала не просто источником финансирования инноваций, но и мотиватором для многих инвесторов. За весь период ее реализации на рынок выведено уже 28 лекарственных препаратов и более 40 видов медицинских изделий, материалов и компонентов.

— **Как дефицит бюджета и снижение госрасходов повлияли на финан-**

сирование проектов? Какой объем финансирования запланирован на этот год?

— Если говорить о программе «Фарма-2020», то мы провели перераспределение средств, чтобы сфокусировать их на наиболее приоритетных направлениях. В целом на 2016 год в рамках программы планируется профинансировать проекты на сумму около 10 млрд руб., в 2015-м объем финансирования составил 11 млрд руб.

— **А идеологическая составляющая программы корректировалась?**

— Идеологически основная цель госпрограммы по переходу промышленности на инновационный путь развития сохраняется. В этом году мы сделали акцент на поддержку проведения клинических исследований, организацию производства субстанций и разработку инновационных лекарственных средств, так называемых проектах next-in-class. Иными словами, те перспективные молекулы, которые сегодня разрабатываются в мире, могут служить ориентиром для нас с точки зрения разработки собственных лекарств. Вскоре аналогичный механизм может появиться для разработки «импортоопережающих» медицинских изделий. Также мы расширяем применение действующих субсидий — появится возможность финансировать клинические исследования аналогов лекарственных средств и организовывать не просто производство конкретных субстанций, а технологических линий, на которых можно выпускать целую линейку субстанций.

ЗАЩИЩЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

НАЛИЧИЕ ГАРАНТИРОВАННОГО РЫНКА СБЫТА ПРОДУКТА — ОДИН ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ УСПЕХА ДЛЯ ЛЮБОГО ИНВЕСТОРА В R&D. ОСОБЕННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЭТО УСЛОВИЕ ИМЕЕТ В СЕКТОРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, ГДЕ РЫНОК ЧАСТО МАЛОПРЕДСКАЗУЕМ. **АНДРЕЙ ГРИШКОВЕЦ**

Компания «Ниармедик» сотрудничает с государством — и с точки зрения разделения инвестиционных рисков, и с точки зрения обеспечения спроса на конечный продукт. Несколько проектов компании получают государственную поддержку. Два из них направлены на рынки, формирующиеся практически монопольным спросом со стороны государства: диагностика туберкулеза и генетическая идентификация личности. С одной стороны, в случае успеха это гарантированный спрос. С другой — провал повлечет за собой потерю объемных инвестиций, поскольку коммерческие продажи в этих областях почти равны нулю. В таких условиях иметь в качестве соинвестора государственную структуру кажется совсем нелишним.

ГЕНЕТИЧЕСКОЕ ЛИЦО

В качестве финансового партнера в создании первого в России производства полного цикла наборов реагентов для проведения генетической идентификации личности человека выступает Фонд развития промышленности (ФРП) при Министерстве промышленности и торговли. Проект включен в список импортозамещающих производств и получил льготный заем под 5% годовых (общий объем инвестиций со стороны ФРП — более 200 млн руб.).

Сегодня на этом рынке работают 52 лаборатории — они руководствуются законом №242-ФЗ «О государственной геномной регистрации в Российской Федерации» или проводят генетический анализ лиц, погибших в катастрофах (и не могущих быть опознанными). В соответствии с этим законом обязательной геномной регистрации подлежат определенные категории граждан: «лица, отбывающие и отбывающие наказание в виде лишения свободы за совершение тяжких или особо тяжких преступлений, а также всех категорий преступлений против половой неприкосновенности и половой свободы личности; неустановленные лица, биологический материал которых изъят в ходе производства следственных действий». Также обязательной государственной геномной регистрации подлежат неопознанные трупы. Понятно, что заказчики — в основном правоохранительные органы. Еще есть очень небольшая процент работ, выполняющихся в рамках определения отцовства.

Почти 100% наборов реагентов для обеспечения деятельности этих лабораторий производятся за рубежом. С учетом того что главными заказчиками являются специализированные государственные учреждения и ведомства (МВД РФ, СКР РФ, МО РФ, МЗ РФ), вопрос может рассматриваться как

имеющий отношение к национальной безопасности. Это стало одним из основных аргументов «Ниармедик» при получении статуса импортозамещающего производства в Минпромторге. После выхода продукта (по расчетам, это должно произойти в ближайший год) компания рассчитывает занять 70% существующего рынка до 2020 года. В абсолютных значениях это 1,5 млн тестов в год, или 15 тыс. наборов. При этом завод по производству реагентов, который находится в Обнинске, может обеспечить до 100 тыс. наборов в год, что потенциально дает возможность экспортировать продукцию. Такие перспективы имеются: разработка «Ниармедик» обладает существенным конкурентным преимуществом (наряду с ценой): реагенты можно хранить и транспортировать при комнатной температуре в отличие от аналогов, хранящихся при отрицательных температурах.

ТУБЕРКУЛЕЗ НЕ ЖДЕТ

Если в производстве реагентов для геномной регистрации государство выступает протекционистом, то в разработке тест-системы на скрининг микобактерий туберкулеза — соинвестором. Инвестиции со стороны «Ниармедик» составили около 20 млн руб., фонд «Сколково» выделил еще 9 млн руб. Бизнес-схема в этом проекте выглядит

так: «Полипроб» (коммерческое название тест-системы) быстро, методом полимеразной цепной реакции (ПЦР), определяет, есть ли ДНК микобактерий туберкулеза в биологическом субстрате (например, мокроте). Тут же выясняется, развилась ли устойчивость к существующим антибактериальным препаратам. Тест-система отличается в лучшую сторону от импортных аналогов. И не только ценой (она в разы дешевле), но и рядом других характеристик: выше чувствительность и специфичность. То есть врач уже через сутки может знать, какое лечение лучше назначить конкретному пациенту.

Однако есть один нюанс: в клинических рекомендациях этот метод не прописан как «золотой стандарт» диагностики. В качестве эталонного по-прежнему выступает посев на специальные среды для выявления роста микроорганизма (который, кстати, проводится как минимум 14 дней, а то и до 70). То есть главные врачи противотуберкулезных диспансеров не обязаны закупать тесты, основанные на ПЦР-технологиях. Но работа в этом направлении ведется, клинические рекомендации не догма и могут меняться в зависимости от современных научных разработок. В случае успеха компания окажется на рынке объемом около 270 млн руб. в год в сегодняшних ценах.

ДЕНЬГИ С ДИАГНОЗОМ

ГДЕ НАЙТИ ИНВЕСТИЦИИ НА МЕДИЦИНСКИЙ СТАРТАП. ИРИНА ЛАВРОВА

Мировой рынок производства биотехнологической продукции в 2015 году достиг \$280 млрд, и до 2020 года, по прогнозам Евразийской экономической комиссии, ожидается рост на 10–13% в год. По данным Frost & Sullivan, российский биотех занимает на нем порядка 0,1%, а крупнейший игрок, США, — около 40%.

БОЛЬНИЧНАЯ КАРТА

В России проекты в сфере биотехнологий не пользуются особым спросом у инвесторов. Горизонт окупаемости большинства из них весьма далек (8–12 лет), а до полки аптеки доходит менее 3% проектов. Кроме того, под большую часть новых технологий нет законодательной базы.

Однако если сравнивать с тем, что было пять–семь лет назад, то ландшафт заметно улучшился, в том числе благодаря работе Российской венчурной компании (РВК), фондов РВК и фонду «Сколково», говорит директор фонда RBV Capital Алексей Конов. В 2012 году российское правительство утвердило «Комплексную программу развития биотехнологий до 2020 года», в рамках которой предполагается потратить 1,2 трлн руб., из них 106 млрд — на биофармацевтику и еще 150 млрд — на биомедицину.

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ

По данным отчета MoneyTree, в 2012 году в России было вложено \$11,4 млн в 15 медстартапов, в 2013-м — \$13 млн в 13 стартапов, в 2014 году — \$35,1 млн в шесть. Большая часть средств — государственные. Активнее всего на рынке РВК: с ее участием создана большая часть фондов, инвестирующих в биотех, и в начале 2016 года сумма инвестиций здесь превысила по доле IT (см. график).

На начальном этапе можно пойти к инвесторам, предлагающим посевные инвестиции, например в Фонд посевных инвестиций РВК или Московский посевной фонд (Moscow Seed Fund), либо постараться получить грантовые деньги по программам Минобрнауки, фонда «Сколково» и Фонда Бортника, советует управляющий партнер Maxwell Biotech Group Дмитрий Попов.

Тем, кто работает в фармацевтике, стоит присмотреться к фонду крупнейшего производителя лекарств в России, компании «Фармстандарт», — Inbio Ventures, а медицинскими девайсами активнее всего интересуются в РВК. Кроме того, в России есть акселераторы и инкубаторы, где стартапам могут помочь с определением рыночной стратегии, экспертизой и написанием бизнес-плана.

Сами проекты говорят о том, что гранты и акселерационные программы

для них были очень полезны. Например, Олег Гранстрем, директор по развитию National BioService (банк для хранения, поиска и анализа биологических образцов), рассказывает, что стартовый капитал на аренду офиса и закупку минимального оборудования проект получил от посевного биофонда РВК: «Кроме того, мы получили грант объемом 5 млн руб. от «Сколково», стали резидентами и сейчас делаем на эти деньги проект R&D».

Генеральный директор RuHealth.net (онлайн-консультации врачей и виртуальная медкарта) Дмитрий Курапеев говорит, что его проект в 2014 году проходил преакселерационную программу в акселераторе iDealMachine и Фонде развития интернет-инициатив. «Программа нам очень понравилась и позволила осмыслить свои ошибки, сделать выводы, как действовать дальше», — говорит он.

В ОЖИДАНИИ ПЕРСПЕКТИВЫ

Следующий шаг — поиск профильных инвесторов. Как правило, во всем мире фонды для таких инвестиций очень специализированы, и успех для инвестора — не вывод продукта на рынок, а переоценка компании, если на каком-то этапе подтверждаются безопасность и эффективность ее продукта, рассказывает вице-президент фонда «Сколково», исполнительный

директор кластера биомедицинских технологий Кирилл Каем. «Нужен очень высокий уровень смешанной экспертизы: научно-технологической в первую очередь, инвестиционной и рыночной — во вторую. К глубокому сожалению, Россия испытывает жесткий дефицит кадров, которые могут объединить обе экспертизы. Людей такой квалификации можно по пальцам перечесть», — говорит эксперт.

«Фондов, вкладывающих в биомед, — единицы, а с государственными игроками та же история, что с грантами. Стартапам в области биомеда я говорю прямо: скорее всего, денег вам не дадут, рассчитывайте на свои. Или на ангелов с глубокими карманами, которые либо сами болеют тем заболеванием, против которого вы ищете лекарство, либо кто-то из родных», — категоричен инвестиционный директор InVenture Partners Евгений Тимко.

Его слова подтверждает и Олег Гранстрем: «Настоящий, большой инвестор появился у нас осенью прошлого года, это частное лицо, личные контакты. Он вложил порядка \$500 тыс., на которые мы наняли специалистов и открыли филиал в Нижнем Новгороде». Фондов, работающих с биомедом, в России пока очень мало, так что частные инвесторы — чуть ли не единственный способ получения денег, заключает эксперт.

№1 СРЕДИ ПРЕПАРАТОВ
ОТ ПРОСТУДЫ
И ГРИППА¹

Работает

даже при запоздалом лечении!

Кагоцел® – выбор специалистов!²

- **Кагоцел®** эффективен при приеме вплоть до четвертого дня от начала появления первых симптомов ОРВИ и гриппа.
- **Кагоцел®** быстро улучшает самочувствие и сокращает продолжительность клинических симптомов гриппа и ОРВИ вне зависимости от этиологии заболевания.
- **Кагоцел®** входит в СТАНДАРТЫ МИНЗДРАВА РФ по оказанию специализированной медицинской помощи при гриппе средней и тяжелой степени тяжести³.
- **Кагоцел®** имеет высокий профиль безопасности.
- Профилактический 4-недельный курс приема **Кагоцела** способствует снижению частоты возникновения ОРВИ и гриппа в 3 раза, а также достоверно снижает число осложнений в 5 раз⁴.

Современный противовирусный препарат для взрослых и детей с 3 лет

¹ По данным ЗАО «Группа ДСМ», Кагоцел® – самый популярный противовирусный препарат от простуды и гриппа в РФ в 2015 г., в упаковках. ² По результатам голосования российских врачей в рамках премии «Russian Pharma Awards 2015» Кагоцел® – самый назначаемый препарат при профилактике и лечении ОРВИ и гриппа; по результатам голосования специалистов аптечной индустрии в рамках премии «Зеленый крест 2015» Кагоцел® – лучший безрецептурный препарат. ³ Приказ Министерства здравоохранения РФ от 9 ноября 2012 г.: № 724н, № 842н. ⁴ Лыткина И.Н., Мальшев Н.А. Профилактика и лечение гриппа и острых респираторных вирусных инфекций среди эпидемиологически значимых групп населения // Лечащий врач. – 2010. – № 10. – С. 66–69.



Рег. уд. Р N002027/01 от 19.11.2007. Подробную информацию вы можете получить на сайте: www.kagocel.ru
ООО «НИАРМЕДИК ПЛЮС», 125252, Москва, ул. Авиаконструктора Микояна, д. 12. Тел./факс: +7 (495) 741-49-89.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама

