

СОЗДАТЬ БИГФАРМУ ЧЕРЕЗ МИЛЛИАРДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СТАРТАПЫ

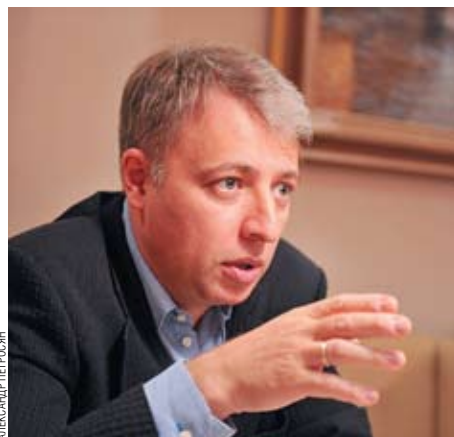
АЛЕКСЕЙ КОНОВ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «БИОПРОЦЕСС» И ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ ВЕНЧУРНОГО ФОНДА «БИОПРОЦЕСС КЭПИТАЛ ВЕНЧУРС», В 2010 ГОДУ, СОГЛАСНО РЕЙТИНГУ ЖУРНАЛА «ФИНАНС», ПРИЗНАН ЛУЧШИМ ВЕНЧУРНЫМ КАПИТАЛИСТОМ. ДЕНИС ГАВРИЛОВ

Фонд объемом 3 млрд рублей, в котором он работает, создан с участием капитала Российской венчурной компании (РВК). С участием Алексея Конова фонд уже проинвестировал ряд проектов в области биотехнологий. О том, кто инвестирует в стартапы биотеха и какое содействие им необходимо для развития, Алексей Конов рассказал BG.

BUSINESS GUIDE: Какие основные потребности существуют у стартапов в области медицины и биотеха?

АЛЕКСЕЙ КОНОВ: Ключевые особенности становления бизнеса в области биотехнологий и медицины заключаются в том, что вы не можете дать старт своему делу в кафе или гараже, как это происходит, например, с IT-стартапами. В нашем случае необходима правильная технологическая точка зрения инфраструктура. Я накануне вернулся из рабочей поездки в Израиль, где посетил технопарк в Иерусалиме, расположенный рядом с одним из самых знаменитых госпиталей в Европе. Технопарк примыкает к госпиталю, на его территории действует центр доклинических испытаний, идет строительство пилотного производства. И госпиталь предоставляет уникальные возможности для клинических испытаний препаратов, которые создаются в технопарке. С учетом особенностей деятельности медицинских стартапов в этих зданиях проектируются системы вентиляции и кондиционирования, хотя внутренний вид помещений абсолютно непримечательный. Но зато здесь находятся молодые агрессивные начинающие предприниматели, которые арендуют площади и оборудование. Такая модель создания площадок, где учитываются технологические особенности отрасли, представляется идеальной для биотехнологического стартапа. В России подобной инфраструктуры нет. Ускоренное создание такой инфраструктуры — забота государства. Сегодня созданием такой инфраструктуры занимается «Биофонд» РВК, начата работа в рамках «Сколково».

Вторая потребность — это финансирование, «умные» деньги. Сейчас в рамках проекта «Сколково» стало возможным выдавать безвозмездные и безвозвратные гранты, без претензий на интеллектуальную собственность проектов, предусматривается возможность закрытия проекта и списания средств. И это прорыв. Мы впервые признали, что инновационный проект может попросту не состояться, что деньги фактически «сгорят». Для медицины и биотехнологий это особенно актуально, поскольку проект может развиваться много лет и сойти с дистанции на самой последней стадии испытаний. Если не дать людям карт-бланш, если не осознавать, что самое дорогое, что есть у инноватора, — это репутация, то никакого развития стартапов не будет. Чем больше «индикаторов» закладывают различные



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

федеральные целевые программы, тем меньше их реальная эффективность, ведь компании будут получать государственные средства, а затем вместо реального дела производить огромные тома отчетности о том, что они их не украли. «Сколково» начинает ломать эту психологию именно через безвозмездные гранты. Но вопрос сейчас заключается в том, что когда «Сколково» начинали, то так спешили, что стратегического видения на годы вперед не сформировали. Была стратегия, очень верная на тот момент, — сломать то, что мешало, а вот на вопрос, как надо строить, ответа, на мой взгляд, пока нет, и его надо формировать.

Среди других потребностей стоит выделить наличие профессионалов в команде, причем не столько в проектом управлении, сколько узких специалистов в конкретных направлениях. Именно они дают стартапам преимущества перед крупными игроками. О чем я говорю? В свое время Генри Форд положил начало интегрированному компаниям, когда продукт создается на конвейере. И мир довольно долго шел по этому пути. Сегодня в силу высочайшей интеллектуальной емкости той же бигфармы и необходимости знать очень узко и очень глубоко какое-то одно звено в product development, мир начал строить дезинтегрированные компании. Появилось понятие — виртуальные компании, которым принадлежат только стратегический маркетинг и интеллектуальная собственность (ИС). Весь цикл развития продуктов держится на аутсорсинге у специалистов, даже не являющихся зачастую членами основной команды. Сегодня у интегрированной бигфармы (крупной фармацевтической компании) окно возможностей закрывается — затраты на одного человека в год в разы выше, чем у стартапов, возможность реагировать на изменения внешней среды крайне низка, а продуктовый портфель истощается. Это приводит к тому, что крупные корпорации вынуждены покупать продукты у стартапов (или сами стартапы), которые более мобильны и, значит, более эффективны, поскольку «аутсорсят» большую часть сервисов, концентрируясь на капитализации ИС.

BG: Какова роль государства в развитии стартапов со столь сложной спецификой, как у медицины или биотехнологий?

А. К.: Во-первых, нет школы. Мы что-то слышали про Силиконовую долину, там можно прийти в Стэнфорд, и отцы-основатели расскажут и научат на своем опыте, как не сделать ошибок. Мы же находимся в том «детском» состоянии, в каком находилась эта отрасль в США 40 лет назад, то есть надо признать, что наша венчурная индустрия растет без родителей. Нужны учителя, нужен обмен опытом. Второе — важно изменение регуляторной среды. Один из обязательных факторов роста стартапа — отсутствие боязни того, что когда ты создашь инновацию в виде прорывного лекарственного средства, тебе не скажут, что она никому не нужна, то есть просто не пустят на рынок госзакупки (90% рынка сложных лекарств закупается по различным государственным программам). Но и до этого момента стартапу еще надо дожить. Одна из наших портфельных компаний уже более полугодом ждет разрешения на проведение первой фазы клинических испытаний. Каждый месяц ожидания сжигает несколько сотен тысяч рублей на содержание команды, площадки... Что можно и нужно сделать и чем, на мой взгляд, мог бы озаботиться тот же биокластер «Сколково», — это создание «зеленого коридора» для прорывных инновационных проектов, поддержанных институтами развития.

BG: Кто же в таком случае сегодня инвестирует в стартапы?

А. К.: Это очень разные люди. Я, например, фактически реализую комплекс несостоявшегося ученого, будучи при этом обычным менеджером фонда, а не инвестором. И таких, как я, должно быть много. Например, из 100 человек, работающих в лабораториях, максимум 10 — ученые, из них — один ученый «с большой буквы», а 90 — научные сотрудники. Я был среди вторых, понимая, что ученым «с большой буквы» не стану. И сегодня, работая в фонде, мы стараемся отбирать тех ученых и те проекты, которые «с большой буквы». Есть другой тип инвесторов — их можно отнести к инвесторам прямых инвестиций. Они уже создали себе капитал на нефтегазовых или металлургических рынках, а сейчас захотели вложиться, например, в средства от старения или от рака. Они восприимчивы к знаниям и искренне считают, что могут их купить. И в этом смысле с ними может получиться интересная связка и генерация новой волны инвестиционных фондов.

BG: Вы можете выделить нижнюю планку инвестиций в медицинские и биотехнологические стартапы? Наверняка она должна быть выше, чем у тех же инвестиций в IT?

А. К.: Планка, конечно, разная в зависимости от стадии развития стартапа. На ста-

дии доклинических испытаний — это до нескольких сотен тысяч долларов прямых затрат. Далее — на первой фазе клинических испытаний — миллионы долларов. На этих этапах, кстати, можно легко сойти с дистанции. Затем стартап переходит в следующую фазу, где ему необходимо показать не только безопасность лекарства, но и его эффективность. И риск схода с дистанции тут даже выше, а ведь вложения уже оцениваются в десятки миллионов долларов. И инвесторы готовы идти на такие объемы финансирования. Если лекарство действительно будет прорывным, то миллиардные продажи станут реальностью.

BG: На какой стадии инвесторы совершают выходы из проектов? Как долго они вкладывают собственные средства?

А. К.: В идеальном случае, если все делать «по уму», то в течение первых пяти-семи лет можно потратить на стартап-проект порядка \$20 млн. Самый ранний срок, когда можно продать, — это окончание первой фазы клинических испытаний или середина второй, когда уже видна эффективность. Сумма продажи в этом случае может составлять от \$100 млн и выше, но эта сумма платится почти всегда частями: стратег заинтересован, чтобы та же команда вела проект и дальше и делила риски. Помимо стратега (обычно это бигфарма), есть и другие варианты выхода из проектов — IPO или глобальное лицензирование технологии. Но наиболее популярный способ все-таки — это партнерство с бигфармой, а затем продажа проекта ей.

BG: Получается, что судьба стартапов так или иначе связана с большими глобальными компаниями?

А. К.: Конечно. Только вслед за этим возникает второй вопрос — зачем государству финансировать стартапы, если затем их разработки утекут из России? Но, во-первых, не обязательно утекут, можно, например, оставить лицензию в стране. Во-вторых, даже если и утекут, то основное, что останется, — это команды, которые создают индустрию. Это сегодня очень болезненный вопрос: уход проектов «за бугор». Но хочется напомнить, что инновации по сути своей глобальны. Простыми запретительными мерами (причем не только запретами на инвестиции в зарубежные юрисдикции, но и запретами на создание центров капитализации ИС за рубежом) проблему сохранения инноваций в России не решить. Государство должно разработать систему мягкого регулирования, которое создало бы экономические стимулы к локализации инноваций в России. И тут снова есть поле для деятельности «Сколково» и его биокластера. К тому же, российские крупные игроки уже начинают покупать стартапы, правда, пока за рубежом. А это значит, что в конце концов в России тоже будет своя бигфарма. ■