

Небольшие предприятия являются движущей силой фармацевтических инноваций

17.05.2016 [Фармацевтический маркетинг](#) [FDA, R&D](#), [биотехнология](#), [разработка лекарств](#)



Как вице-президент \$ 38 млрд французской фармацевтической империи **Sanofi**, **Виктория Рикон** является свидетелем постоянных реорганизаций, которые повлияли на программу разработки онкологических [лекарств](#). Команды распались, приоритеты сдвинуты, процессы изменились. Она говорит, что потрачено гораздо меньше времени на разработку препаратов и гораздо больше на реструктуризацию и убеждение комитетов в том, что необходимо придерживаться ее программы. «*Это просто природа крупной компании,*» — говорит Рикон, чья 28-летняя карьера включала работу в онкологических исследовательских центрах в компании Merck. Поэтому, когда венчурный капиталист осенью прошлого года попросил ее возглавить небольшой онкостартап, она ухватилась за возможность сосредоточиться на разработке одного [лекарства](#) без бюрократии и политики. Рикон стала президентом **Ribon Therapeutics**, который пока еще не развернулся в полную силу.

«В маленькой компании, — говорит она, — гораздо больше науки и гораздо больше удовлетворения для меня.»

Как сообщает в материале на портале [rosinvest.com](#), ее история становится все более распространенным явлением. **Лучшие руководители всегда пренебрегали комфортом крупных фармацевтических компаний, развивая биотехнологические стартапы.** Но сейчас это происходит гораздо более быстрыми темпами, говорят биотехнологические рекрутеры и аналитики. Это происходит по двум причинам: **у новичков есть много денег, и они все чаще производят львиную долю инновационных препаратов.**

«Сдвиг происходит за счет быстрой консолидации среди гигантов, встряски внутри R&D департаментов, а также приемственности внутри крупных компаний», — говорит Грэм Гэллоуэй из Spencer Stuart.

Среди многих, осуществивших подобный переход, бывший глава Biogen R&D **Даг Уильямс**, который стал гендиректором стартапа Codiak Biosciences, и **Дон Николсон**, который покинул Merck ради Nimbus Therapeutics. **Джереми Левин**, бывший генеральный директор гиганта Teva Pharmaceuticals, стал главой Ovid Therapeutics, изучающей редкие неврологические заболевания. Биотехнологической рекрутер Джеки Бандиш говорит: «*Для многих из этих ребят небольшая компания может стать глотком свежего воздуха.*»

Важным элементом привлекательности является следующее: **небольшие предприятия являются движущей силой фармацевтических инноваций.** Большинство препаратов, утвержденных в последние годы, разработано в небольших фирмах, по словам медицинской инвестиционной фирмы HBM Partners.

Гиганты, такие как Pfizer PFE, попытались стать более предприимчивыми, а некоторые гиганты доукомплектовали R&D. Тем не менее, они редко проводят более ранние научные исследования. Все чаще крупные игроки оставляют это дело стартапам, а потом заключают сделки по приобретению или передаче по лицензии [лекарств](#).

«Биотеки становятся более важными, чем когда-либо крупные корпорации, и являются источником пополнения ассортимента лекарственных препаратов», — говорит Николсон, который когда-то занимался подобными приобретениями в Merck.

По данным торговой группы BIO, в 2014 году малые компании получили \$ 5,6 млрд авансовых платежей по лицензированию, что в два раза больше, чем за год до этого.

Небольшие компании предлагают классический вариант с высокой степенью риска и крупным выигрышем: множество стабильных и крупных выплат в случае успеха. Тони Коулс, который провел 22 года в компании Bristol-Myers Squibb и в компании Merck, заработал \$ 62 млн в качестве исполнительного директора Onyx Pharmaceuticals, которая была приобретена компанией Amgen в 2013 году за \$ 9,7 млрд. (с тех пор Коулс запустил еще один стартап.) Бывший исполнительный директор Amgen **Терри Розен** запустил Flexus Biosciences и продал его через 17 месяцев за \$ 1,3 млрд.

Деньги инвесторов, с учетом усилий FDA, ускоряют внедрение новых лекарств. В прошлом году венчурные капиталисты вложили рекордные \$ 7,4 млрд в биотеку, наибольшую сумму за 20 лет, по данным отчета PwC MoneyTree. «*Биотека свежее веяние,*» — говорит партнер PwC **Грег Влахос**, — *но темпы их роста замедлились.* Он ожидает, что в этом году финансирование превысит \$ 5 млрд, и поскольку многие компании хорошо капитализированы, они могут позволить себе коммерциализовать терапию, даже если рынок IPO закрыт.

«Во всяком случае, поток людей в стартапах биотехов может усилиться, — говорит Эрик Гордон, доцент в University of Michigan's Ross School of Business, — потому что там они могут реализовать более масштабные проекты.»

Вот что случилось с **Джеффом Джонасом**. Как исполнительный директор в Shire, которая с \$ 6 млрд доходом является одной из наиболее мелких корпораций, он провел несколько месяцев, чтобы убедить лидеров и руководство в том, чтобы начать клинические испытания для ADHD Vyvanse — препарата для лечения переживания. В стартапе Sage его команда за день решила начать разработку препарата от послеродовой депрессии.

«Это шанс беспрепятственно работать, где все крутится в одном направлении, и шанс сделать что-то большое и неожиданное, — говорит он. — Кто бы не хотел такой привилегии?»

[Источник](#)