

## **РЕЦЕПТ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ LIFESCIENCE: РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ, НАУЧНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР**

**Нурышев М.К. (Университет ИТМО)**

**Научный руководитель – Белинская И.В. (Университет ИТМО)**

**Аннотация:** В данных тезисах доклада представлена роль фармацевтических компании, государства и университетов как основного драйвера в развитии области LifeScience. Выявлены и обоснованы основные факторы, влияющие на рост и развития малых и средних предприятий в области LifeScience.

По мере того, как ландшафт биофармацевтической промышленности расширяется в странах с растущей экономикой, быстрая трансформация конъюнктуры рынка начинает переносить успешный опыт (рецепты) коммерциализации сферы биотехнологии на развивающиеся рынки. Все внимание сейчас сосредоточено на малых, специализированных и средних игроках, выходящих на передовые позиции в сфере инноваций.

Низкий уровень фундаментальных исследований и недостатки в передаче технологий от университетов частному сектору препятствуют коммерциализации современной биотехнологии в развивающихся странах.

Все больше компаний, занимающихся науками о жизни, рассматривают развивающиеся кластеры на международном уровне не только в качестве рыночных возможностей, но и в качестве экономически эффективных мест, в которые вкладываются значительные средства для создания благоприятной среды, способствующей развитию растущих компаний.

По мере усиления региональной конкуренции для получения желаемого статуса LifeScience кластера, предприятия должны тщательно определять приоритеты наиболее влиятельных внешних факторов, которые помогут превратить их продукт или методы лечения в следующую миллиардную идею.

Успешный переход от идей к рынку требует поддержки сложной паутины вспомогательных предприятий, особенно для тех компаний, которые быстро расширяют масштабы своей деятельности. Кластеры на западных рынках LifeScience, например, предлагают динамичную финансовую, юридическую, маркетинговую и логистическую инфраструктуру, которая способствует успеху отрасли. Некоторые развивающиеся рынки признали эту динамику и соответственно развивают свои собственные кластеры, целенаправленно набирая сотрудников для поддержки бизнеса в парках исследований и развития в области биологических наук, а также создавая инициативы, помогающие бизнесу в процессе коммерциализации.

Низкий уровень корпоративных налогов, четкая и развитая нормативная база, а также минимальные административные препятствия - все это имеет решающее значение для малых и средних предприятий, где наблюдается столь значительный рост в области LifeScience. Конкурентоспособные налоговые ставки привлекают биотехнологические компании всех размеров в определенные регионы, предоставляя им возможность гибко использовать эти дополнительные ресурсы для других целей. Многие крупные фармацевтические компании переместили производственные площадки, например, в Ирландию, где ставка налога на прибыль корпораций является одной из самых низких в мире. Швейцария, Великобритания, Корея, Нидерланды и Израиль также предлагают привлекательные налоговые ставки.

Однако, в зависимости от того, что необходимо компании, другие преимущества могут перевесить налоговое бремя. Несмотря на относительно высокие ставки корпоративного налога, такие страны, как США, Германия и Япония, продолжают оставаться очень привлекательными для многих новаторов в области LifeScience,

поскольку они обеспечивают отличные системы государственного регулирования, всемирно известные исследовательские институты и прозрачные политические и финансовые системы, которые позволяют эффективно вести бизнес.

Изменение менталитета государств, университетов в сторону предпринимательства будет иметь существенное значение для успеха коммерческой биотехнологии в долгосрочной перспективе. Так же, в результате волатильностью цен на нефть и снижения прибыли по основным видам деятельности большим нефтяным компаниям и промышленным корпорациям стоит задуматься о биотехнологиях, как о возможности диверсификации своего бизнеса.