

Следующий источник альфы в здравоохранении — движение вверх по течению

Источник: MedCity News

Оригинал: <https://medcitynews.com/2026/07/healthcares-next-source-of-alpha-is-moving-upstream/>

ИИ в медицине

венчурные инвестиции

диагностика

инновации

разработка лекарств

Венчурное инвестирование в сфере здравоохранения всегда было соревнованием по поиску лучших компаний. Следующее десятилетие будет принадлежать тем инвесторам, которые смогут выявлять наиболее значимые прорывы еще до того, как они вообще станут компаниями. И это различие имеет решающее значение.

Большинству инвесторов в здравоохранение знаком традиционный сценарий венчурного инвестирования: дождаться появления чего-либо, оценить рыночные возможности, проанализировать клинический и регуляторный прогресс и инвестировать, когда риски будут снижены до уровня, оправдывающего оценку стоимости.

Эта модель способна создавать исключительные компании и обеспечивать высокую доходность. Однако ландшафт меняется. Все чаще самые ценные возможности возникают внутри академических медицинских центров, исследовательских институтов и больниц задолго до того, как они станут напоминать стартапы с венчурным капиталом. К тому моменту, когда многие инвесторы обращают на них внимание, значительная часть процесса создания стоимости уже завершена.

Вопрос больше не в том, ускоряются ли инновации в здравоохранении. Вопрос в том, где инвесторы могут получить доступ для обеспечения наиболее высокой доходности.

Миграция инноваций

Многие из важнейших прорывов в здравоохранении по-прежнему начинаются там же, где и всегда: в университетских лабораториях, программах клинических исследований и академических медицинских центрах. Изменилась скорость, с которой эти открытия могут двигаться к коммерциализации.

Искусственный интеллект (AI) ускоряет разработку лекарств, диагностику, поддержку принятия клинических решений и операционную деятельность в здравоохранении. Достижения в области **геномики, вычислительной биологии и персонализированной медицины** продолжают создавать совершенно новые категории компаний. Исследователям, которым раньше требовались годы инфраструктуры и капитала для проверки идей, теперь удается достигать значимых этапов гораздо быстрее.

В результате дистанция между научным открытием и формированием компании сокращается.

Тем не менее, многие венчурные фирмы рассматривают компании до того, как академический основатель разработает план коммерциализации и роста. Они оптимизированы для оценки бизнеса, а не развивающихся исследований или научных открытий, которые еще не вошли в венчурную экосистему, — это создает растущий разрыв между местом возникновения инноваций и местом, где чаще всего размещается капитал.

Настоящий дефицит — это доступ

Инвесторы в здравоохранении редко страдают от нехватки возможностей. Они страдают от нехватки дифференцированного доступа и навыков, позволяющих определить, что именно стоит поддерживать.

К стадии **Раунда А (Series A)** сильнейшие компании в сфере здравоохранения часто привлекают десятки инвесторов. У основателей есть множество вариантов, информация широко доступна, а конкуренция подталкивает оценки стоимости вверх.

Задача заключается не в идентификации перспективных компаний. Задача в понимании того, как перенести инновацию из лаборатории в стадию коммерциализации. Именно здесь академические экосистемы могут создать значительное преимущество.

Исследователи, врачи и ученые-клиницисты часто создают технологии за годы до того, как они попадают в поле зрения традиционных венчурных фирм. Многие открытия остаются скрытыми внутри институтов, потому что они еще не получили поддержки в коммерциализации, не сформировали управленческие команды или не разработали стратегии, готовые к венчурному инвестированию.

Результат: одна из последних областей инвестирования в здравоохранении, где все еще существенно существует информационная асимметрия.

Почему традиционные сигналы становятся менее полезными

Многие венчурные инвесторы полагаются на привычные контрольные точки для снижения неопределенности: клиническую валидацию, регуляторный прогресс, принятие продукта клиентами, рост выручки и историю финансирования. Эти показатели остаются важными. Проблема в том, что они становятся все более заметными для всех.

Поскольку капитал стал более доступным, а венчурные рынки здравоохранения — более конкурентными, традиционные сигналы стали менее дифференцированными. К тому времени, когда компания демонстрирует уверенный рост, большая часть рынка уже осознает открывшуюся возможность.

Лучшие возможности часто выявляются до появления этих сигналов, что требует оценки иных переменных. Качество лежащей в основе науки, сила интеллектуальной собственности, потенциал основателя, клиническая значимость и вероятность того, что открытие может стать масштабируемым бизнесом, — все это в наши дни является критически важными факторами.

Институциональное «слепое пятно»

Многие институциональные инвесторы признают важность ранних инноваций, но им трудно эффективно в них участвовать. Проблема носит структурный характер.

Оценка развивающейся науки требует экспертных знаний в предметной области, которые выходят за рамки традиционной венчурной проверки (**due diligence**). Поиск возможностей требует глубоких связей в университетах, больницах и исследовательских институтах. Поддержка основателей часто подразумевает помощь в построении компаний с нуля, а не просто финансирование существующего бизнеса.

Эти возможности трудно воспроизвести. В результате значительная часть инноваций в здравоохранении остается недофинансированной на том этапе, когда оценка стоимости минимальна, а конкуренция среди инвесторов ограничена.

Для инвесторов, способных работать в таких условиях, эта неэффективность создает возможности.

Взгляд в будущее

Венчурный капитал в здравоохранении всегда вознаграждал инвесторов, которые выявляли важные тренды до формирования консенсуса. Сегодня один из самых важных сдвигов происходит на самом раннем этапе создания компаний.

Следующее поколение трансформационных компаний в сфере здравоохранения не возникнет исключительно из стартап-экосистем. Для инвесторов в здравоохранении возможность заключается не просто в поиске следующей великой компании. Она заключается в создании доступа к средам и обеспечении поддержки там, где эти компании рождаются.

Именно там все чаще скрывается следующий источник **альфы (alpha)**.

Дерек Минно (Derek Minno) — ветеран венчурного инвестирования, предприниматель и автор с более чем 40-летним опытом работы на частных рынках и в венчурном инвестировании. В качестве президента Point Capital он управлял портфелями на сумму более 6 миллиардов долларов и инвестировал в венчурные фонды и компании в США и на международном уровне. Являясь сертифицированным финансовым аналитиком (**CFA**) с степенью MBA Университета Карнеги-Меллон, Дерек занимал руководящие должности в Mellon Bank, Point Venture Partners и Wilshire Private Markets. На протяжении своей карьеры он инвестировал совместно с ведущими фирмами, включая Sequoia Capital, Kleiner Perkins, HarbourVest и New Enterprise Associates (NEA), имея в портфеле такие компании, как и Tesla.

Опираясь на опыт инвестора, предпринимателя и управляющего фондом, Дерек признан экспертом в области венчурного капитала и вторичных венчурных инвестиций.

Перевод выполнен: 24.07.2026 | ai4med.ru

Машинный перевод. Рекомендуем сверять с оригиналом при клиническом использовании.