

Review Фармацевтика



«Сотрудничество с Россией является для нас одним из главных приоритетов»

Независимая французская компания «Сервье» занимает на российском фармацевтическом рынке особое место. Она одной из первых среди европейских компаний начала масштабные инвестиции в локализацию производства лекарственных препаратов в РФ. Даже сейчас, в условиях международной политической и экономической неопределенности, компания продолжает активно инвестировать в нашу страну. О ключевых направлениях деятельности компании, важнейших проектах и вере в Россию „Ъ“ рассказал управляющий директором компании «Сервье» по России и странам Евразийского экономического союза **Жером Гаве**.

— от первого лица —

— В 1992 году «Сервье» открыла представительство в РФ, а в 2007-м одной из первых зарубежных компаний осуществила трансфер инновационных технологий фармацевтического производства в Россию. Чем вас так заинтересовал российский рынок?

— В прошлом году исполнилось 300 лет торгово-экономическим отношениям между Россией и Францией, которая исторически является для России одним из главных европейских внешнеэкономических партнеров. Основатель нашей компании доктор Жак Сервье всегда считал, что сотрудничество с Россией является для нашей компании одним из главных международных приоритетов. Первый контракт на поставку лекарств в СССР компания «Сервье» заключила еще в 1984 году. В 1990-е годы нами был взят курс на расширение деятельности в восточно-европейских странах, среди которых Россия стала, безусловно, ключевым партнером. Даже в экономически сложные для страны годы компания «Сервье» продолжала поставлять лекарственные препараты, укреплять сотрудничество с медицинским сообществом, поддерживать пациентские организации. Мы всегда верили и продолжаем верить в огромный потенциал России.

— В 2007 году на территории Новой Москвы недалеко от города Троицка открылся завод «Сервье РУС», выпускающий оригинальные лекарственные препараты. В чем его особенность?

— Наш завод — это прежде всего наш главный вклад в успешную реализацию государственной стратегии «Фарма-2020», главными задачами которой были импортозамещение и обеспечение национальной лекарственной безопасности страны. Сегодня на мощностях завода мы производим по полному циклу 96% портфеля лекарственных препаратов «Сервье» в России. Система управления качеством охватывает все аспекты производственной деятельности и гарантирует четкое соответствие требованиям международного стандарта GMP и нормам российского законодательства. В ноябре 2016 года заводу «Сервье РУС» постановлением правительства Москвы присвоен статус промышленного комплекса со всеми соответствующими предпочтениями, чем мы также гордимся.

Есть еще одна особенность, которая буквально бросается в глаза: наш завод построен в стилистике русской усадьбы начала XX века. В соответствии с замыслом основателя компании при строительстве всех производственных объектов по всему миру мы всегда стремимся учитывать архитектурные стили, особенности культуры и традиции страны.

— «Сервье» собирается запускать на мощностях своего московского завода контрактное производство препаратов других фармкомпаний. Чем продиктован этот шаг?

— Действительно, мы открываем новую страницу в нашем сотрудничестве с Россией, давая старт проектам контрактного производства. В частности, с международным фармацевтической компанией GSK/ViiV Healthcare на Петербургском международном экономическом форуме в мае был подписан договор о контрактном производстве на мощностях завода «Сервье РУС» препаратов для лечения такого социально значимого заболевания, как ВИЧ-инфекция. Кроме этого идут переговоры с рядом других производителей: локализация их продукции поможет сделать инновационные препараты доступнее для российских пациентов.

— Какие нозологии находятся в сфере интересов компании?

— В своей деятельности мы сосредоточены на постоянном развитии и поиске инноваций в пяти основных терапевтических областях. Главным фокус на ближайшие пять лет — кардиологии и онкологии. Помимо этого у нас в приоритете сахарный диабет, нейродегенеративные, иммуновоспалительные и аутоиммунные заболевания. Напомню, что на протяжении многих лет «Сервье» является признанным лидером в кардиологии. Мы обладаем в этой области уникальными компетенциями, наша компания разработала большое количество оригинальных лекарственных препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний. В перспективе ближайших нескольких лет планируется вывод нового перорального антикоагулянта и лекарственного препарата из класса статинов, а также представителя нового класса сахароснижающих препаратов. В кардиологии они имеют важное значение, поскольку сахарный ди-



ПРЕСС-СЛУЖБА SERVIER

абет является одним из факторов риска развития сердечно-сосудистых осложнений.

— Не секрет, что «Сервье» хочет занять лидирующие позиции в онкологии. Каким образом?

— Мы планируем вывести на рынок новые онкологические лекарственные препараты — например, в ближайшее время мы ожидаем регистрацию лекарственного препарата для лечения пациентов с метастатическим раком толстой и прямой кишки, раком желудка. Выйти на ведущие позиции в области онкологии — часть долгосрочной стратегии «Сервье». Именно поэтому 37% своих инвестиций в научные исследования и разработки группа направляет на борьбу с онкологическими заболеваниями. При этом компания ставит целью увеличить объем инвестиций до 50% в ближайшие два года.

Особое внимание наших ученых сегодня сосредоточено на создании иммуноонкологических лекарственных препаратов и препаратов, запускающих апоптоз. В сфере наших научных интересов находятся онкогематология и солидные опухоли. Большое количество исследований компании направлено на разработку лекарственных препаратов для лечения острого лимфобластного лейкоза, острого миелоидного лейкоза, неходжкинской лимфомы, множественной миеломы. Совместно с компанией «Пфайзер» проводится исследование UCART19-терапии — разновидности CAR-T клеточной терапии, при-

знанной международным онкологическим сообществом в 2018 году прорывом года.

— В чем суть этой клеточной терапии?

— UCART19 — это аллогенная терапия, суть которой заключается в том, что генноинженерные Т-клетки донора с находящимися на их поверхности химерными антигенными рецепторами распознают CD19-антиген на поверхности раковых клеток и уничтожают его. Терапия исследуется для лечения пациентов с острым лимфобластным лейкозом. Хотя в настоящее время данный вид терапии проходит клинические испытания, на ее фоне у пациентов уже отмечена впечатляюще быстрая ремиссия. С появлением препаратов для специализированной помощи, прежде всего онкологической и кардиологической, а также расширением линейки безрецептурных препаратов портфель компании стремительно диверсифицируется.

— Почему акцент решено сделать на кардиологии и онкологии?

— Сердечно-сосудистые и онкологические заболевания являются нашими приоритетными областями неслучайно. Смерть от сердечно-сосудистых причин занимает первое место в структуре смертности как в мире, так и в России, а новообразования заняли второе место в этой печальной статистике. В определенной степени это связано и с повышением продолжительности жизни населения нашей планеты.

Забота о пациентах лежит в основе всей нашей деятельности. Мы хотим внести весомый вклад в повышение качества их жизни, а также снижение смертности в России от хронических неинфекционных заболеваний. Именно для этого активно ведутся научные разработки в кардиологии и онкологии, выводятся на рынок наши новые лекарственные препараты.

— Какие новинки появились в этом году?

— Мы вывели на рынок современный мощный антиагрегант. В составе двойной антиагрегантной терапии он рекомендован для предупреждения тромботических осложнений у пациентов с острым коронарным синдромом, которым проводится чрескоронарное коронарное вмешательство. Препарат, препятствующий тромбообразованию, является тенопридином последнего поколения с однократным режимом приема. Большие надежды мы возлагаем на первую фиксированную комбинацию в одной таблетке селективного бета-блокатора с широко известным ингибитором ангиотензин-превращающего фермента. Препарат предназначен для лечения артериальной гипертензии и/или стабильной ИБС и/или хронической сердечной недостаточности у взрослых пациентов.

В нашей продуктовой линейке появились и другие новинки: новая комбинированная лекарственная форма для наружного применения «Детрагель», оказывающая местное антикоагулянтное, противовоспалительное, венотонизирующее и антиагрегантное действие, а также новая лекарственная форма — суспензия для приема внутрь — уже хорошо известного лекарственного препарата «Детралекс» для лечения хронического заболевания вен: суспензия предназначена для пациентов, которые по разным причинам не могут принимать таблетки.

— Как изменится онкопортфель после покупки бизнеса у компании «Шайер»?

— Приобретение онкологического бизнеса компании «Шайер» за \$2,4 млрд откроет не только доступ на рынок США, но и дополнит

онкопортфель в странах присутствия компании препаратами для лечения онкогематологических заболеваний и новообразований желудочно-кишечного тракта. Например, ингибитор топоизомеразы, разработанный «Шайер» для лечения рака поджелудочной железы, в сочетании с решениями «Сервье» для лечения метастатического рака толстой и прямой кишки, рака желудка образует полноценный набор терапевтических решений для ведения пациентов с основными видами злокачественных опухолей желудочно-кишечного тракта. Еще одно ценное приобретение — пэгилированная аспаргиназа для лечения острого лимфобластного лейкоза (ОЛЛ). Препарат уже активно использовался в терапии ОЛЛ у российских детей и подростков. Ежегодно около 900 детей и такое же количество взрослых нуждаются в терапии этим препаратом.

— В последнее время «Сервье» обратила внимание на цифровые технологии и даже создала отдельное подразделение WeHealth. Чем вы намерены удивить рынок?

— Наше новое подразделение цифрового здравоохранения WeHealth ставит целью предлагать рынку инновационные мобильные решения и медицинские устройства, которые позволят врачу не только диагностировать заболевание, но и следить онлайн за изменением основных параметров, характеризующих текущее состояние пациента. Также специализированные веб-платформы, которые позволяют осуществлять сбор данных или проводить терапию при помощи искусственного интеллекта.

Особенно большой интерес на ежегодном Конгрессе Европейского общества кардиологов, который прошел в конце августа в Мюнхене, вызвало наше цифровое решение: устройство для долгосрочного мониторинга работы сердечной мышцы. Интегрированная в футболку «интеллектуальная ткань» с помощью вплетенных в нее 15 практически незаметных электродов позволяет выявлять в реальном времени нарушения ритма сердца. Таким образом, лечащий врач может оперативно получать важные данные дистанционно, в амбулаторных условиях.

— Помимо онкологического портфеля на каких еще направлениях «Сервье» сосредоточит в ближайшем будущем свои усилия?

— Сегодня на сегмент безрецептурных препаратов приходится треть товарооборота нашей компании. Мы намерены увеличивать эту долю, разумеется учитывая специфику фармрынка России.

Еще одна важная стратегическая задача — развитие собственных производственных мощностей и сотрудничества с другими компаниями на локальном уровне: мы открыты новым партнерствам. Хорошим подспорьем в этих устремлениях станет динамично растущий рынок ЕАЭС.

Мы остаемся компанией мирового уровня и планируем развиваться и дальше: сегодня мы представлены в 149 странах, а лечение нашими лекарственными препаратами ежедневно получают более 94 млн пациентов по всему миру. Глобально мы остаемся привержены поиску инноваций в пяти ключевых для нас терапевтических областях, ставя перед собой цель занять ведущие позиции в онкологии, сохраняя наше лидерство в кардиологии и диабетологии.

Беседовал Сергей Артемов

* Возможны противопоказания, необходима консультация специалиста

ИННОВАЦИИ И R&D



Здравоохранение

«Здравоохранение — это просто работа»

— экспертное мнение —

С13 Хочу ли я, чтобы государство платило больше? Конечно. Но оно не будет. Чтобы быть справедливым, скажу, что во всем мире на госзаказах клиники еле-еле выживают. Я хорошо знаю, как устроено здравоохранение Германии и как — в Израиле, сейчас активно знакомимся с Испанией. Везде так. Государство дает тебе количество пациентов, практически любое, но, как правило, государственный тариф дает не более 8% рентабельности, и это при идеально организованной логистике. Зато у нас появляются другие возможности. Основные достоинства работы в ОМС — это предсказуемость и хорошая загрузка.

— То есть за счет лучшего оборудования, лучшей техники, лучших специалистов, лучшей организации можно увеличить оборот и проходимость и таким образом выйти на рентабельность?

— Притом что цены у нас более чем оптимальные. Например, по квоте курс лучевой терапии стоит 252 тыс. руб., (кстати, платный курс примерно в два раза дороже). В Израиле такой же курс (в переводе на рубль) — 1,2 млн руб. Качество лечения у нас в клинике, может быть, одно из лучших в мире. При этом зарплата у врачей более чем достойная. Наши врачи сегодня зарабатывают не хуже, чем их коллеги, например, в Испании.

Кстати, лучевую терапию в рамках ОМС мы можем делать даже жителям других регионов. ФОМС Москвы нам региональных пациентов оплачивает в рамках взаиморасчетов с регионами. Кроме того, пациенты, придя к нам, не хотят уходить. Они готовы у нас получать платную помощь, потому что привыкают к хорошему. Что бы ни говорили вокруг о бедности. Это миф, что у нас очень плохо. У нас по-разному. Как и всюду. Например, в Бельгии очередь на КТ — четыре месяца. В Англии каждый третий пациент не доживает до операции из-за очереди, а к стоматологу люди, чтобы получить номерок, становятся в очередь с ночи. Нет сомнений, что средний уровень оказания помощи у нас отстает от ведущих стран. Но лучшие наши клиники оказывают услуги на уровне ведущих мировых клиник.

— Какие еще направления и диагнозы вы готовитесь лечить по ОМС?

— В рамках ОМС Москвы мы готовимся внедрить еще некоторые другие заболевания. В частности, малоинвазивное шунтирование (то есть без подключения к аппарату искусственного кровообращения). Думаю, это произойдет в будущем году. Это щадящая операция, и она доступна 60–70% пациентов с сердечно-сосудистыми заболеваниями.

Мы готовимся в 2019 году значительно увеличить спектр услуг по ОМС. Мы готовы к любой высокотехнологичной помощи в рамках такого полиса. Ключевое слово — «высокотех-

нологичной». Например, на холецистэктомии в рамках ОМС государство выделяет порядка 45,5 тыс. руб. Никто не хочет работать за такие деньги. И мы не можем. Если же вы делаете эту процедуру с использованием высоких технологий, то тариф будет уже около 104 тыс. руб. Мы в эту сумму укладываемся, и нам еще что-то остается. То есть мы готовы оказывать помощь по тарифам ОМС и проводить высокотехнологичное лечение в массовом масштабе. У нас все для этого есть: подготовленные врачи, уникальная аппаратура! Государство и большой от этого только выиграют. Кстати, вы знаете, отчего государству выгоднее работать по ОМС с частными клиниками?

— Чем с кем?

— Чем с государственными медицинскими учреждениями! Потому что государство за платило нам, частной клинике, тариф — и все, голова у него ни о чем не болит. А государственной больнице государство заплатило тариф, а еще нужно построить новое здание, заплатить налог на имущество, купить новое оборудование и так далее. А частная клиника все эти нужды закрывает сама.

Более того, должна быть реальная конкуренция между частными и государственными учреждениями. Должна быть конкуренция между всеми.

— Как вам представляется, может быть в здравоохранении какое-то соотношение между государственной и частной медициной? Например, 50:50?

— При всем том, что я был в начале рождения частной медицины в стране, я очень боюсь резких шагов. В медицине, в здравоохранении все должно быть очень эволюционным. Я думаю, что будут отмирать неэффективные и частные, и государственные клиники. Будут побеждать сильнейшие. Отомрут плохие. Что плохого в этом? Какое будет соотношение? Не знаю, думаю, никто не знает оптимального соотношения.

Кстати, в этом году мы впервые столкнулись с тем, что государство имеет денег больше, чем могут ослить частные клиники. Наш план по услугам — ежегодно 15% роста. А с онкологией — 20%. И пока для нас это потолок. Мы взяли 880 квот по лучевой терапии на год. А государство готово было нам дать больше, но мы в этом году столько взять не можем. На следующий год — да, сейчас — нет.

— Пожалуй, вот только сейчас в разговоре с вами я с такой очевидностью осознал, что не имеет значения — частная клиника или государственная...

— Я об этом уже 25 лет говорю. Форма собственности не имеет значения. Пусть сама жизнь рассудит. Может быть, государственная медицина окажется эффективнее! Конечно, должен быть какой-то объем помощи в рамках ОМС, который не зависим ни от чего. Должны оставаться защищенные государством статьи лечения. Никто не должен умереть на улице от инфаркта миокар-

да или от аппендицита, оттого что у него нет денег. Это даже не обсуждается. Но пациента по ОМС при этом не положат в однуственную палату, и он не будет иметь право выбора врача.

Для меня главное отличие частной медицины от государственной — это свобода принятия решений и независимость. Я боюсь выглядеть скучным, но здравоохранение — это просто работа. Поэтому сегодня, если главный врач государственного медицинского учреждения не может заработать денег, пусть он поменяет работу. И нет других вариантов. Потому что таких возможностей, которые есть в государственной медицине сейчас, не было никогда. Они получают такие же деньги за все произведенные услуги, но при этом им дали все готовое и дальше будут давать все готовое.

Сейчас врачи в государственной медицине развращены. Но не деньгами, а безнаказанностью. Возможностью не отвечать за то, что они делают. А у нас, в частной медицине, все по стандартам и протоколам. Например, грушу, которую подуют на полдник пациенту, моют не менее двух раз. Проверьте, я знаю. И проверяю иногда. Один раз горячий, потом холодной водой. А температура раствора, который подается во время операции шунтирования, должна быть не 36,8 и не 37,2, а ровно 37 градусов по Цельсию.

Беседовал Владислав Дорофеев