

здоровоохранение

«Людей необходимо убеждать не идти на поводу у сомнительного желания сэкономить на собственной внешности»

Марк Уилсон, генеральный директор компании «Аллерган» в России, в разговоре с Андреем Ершовым рассказал об особенностях российского косметологического рынка, поддержке образовательных программ для врачей, а также поделился планами развития компании.

— экспертное мнение —

— Марк, весной этого года ваша компания принимала участие в офтальмологическом конгрессе «Белые ночи». И, насколько я знаю, это было уже не в первый раз. «Аллерган» является одним из лидеров рынка эстетической медицины, в чем вы видите практическую пользу от участия в данном мероприятии?

— «Аллерган» — многопрофильная фармацевтическая компания, мы разрабатываем и производим медицинские изделия и лекарственные препараты в различных терапевтических областях и постоянно участвуем в конгрессах и форумах самой разной направленности — это может быть съезд неврологов или форум, посвященный проблемам урологии. А учитывая, что исторически наша компания началась с разработки офтальмологических препаратов, становится очевидным, что поддержка ежегодного международного конгресса «Белые ночи» абсолютно неслучайна.

— Скажите, насколько удобно компании работать на российском рынке с точки зрения законодательства? И насколько российская юридическая отличается от рынков Европы, Азии, Америки?

— Российский рынок действительно привлекателен и, безусловно, очень важен для нас. Говоря о различиях, с которыми мы столкнулись здесь, пожалуй, стоит отметить наличие так называемого «серого» рынка — как продукции, так и услуг, который предлагает несертифицированные, а порой и поддельные продукты, не имеющие подтверждения эффективности и безопасности. По данным исследования юридической компании Brand Monitor, проведенного среди поставщиков и потребителей косметологических процедур в России, потребители слабо понимают, как можно отличить подделку от оригинального препарата. Кроме того, часть пациентов из желания сэкономить обращается за процедурами к низкоквалифицированным косметологам, работающим на дому, где сложно обеспечить надлежащие условия для проведения косметологических процедур. В Европе, Азии, Америке такие косметологические услуги оказываются в основном в лицензированных клиниках. И мы как ответственный фармпроизводитель выступаем в первую очередь за здоровье и качество жизни пациента после полупроцедуры, что становится возможным только при обращении в проверенную клинику к высокопрофессиональному специалисту, работающему

с оригинальными и безопасными препаратами. Наряду с этим я хочу отметить, что сегодня уровень профессиональной компетенции и качество услуг российских специалистов не уступают уровню подготовки зарубежных специалистов. На законодательном уровне разрабатываются различные инициативы и программы по повышению профессионализма специалистов здравоохранения, и это очень здорово. «Аллерган» также активно участвует в поддержке комплекса образовательных программ и мероприятий. Ведь крайне важно правильно использовать препараты, потому что в неумелых руках они не дадут оптимального результата. Мы считаем, что поддержка образовательных программ и мероприятий для врачей-косметологов является важной частью нашей миссии.

— А есть ли у вас данные, какую долю в России занимает «серый» рынок?

— Конкретные цифры сложно назвать. Ведь отследить поддельную продукцию, которой пользуются врачи для приемов дома, практически невозможно. Однако, по данным ВОЗ, оборот глобального рынка поддельных лекарственных препаратов составляет около \$30 млрд в год! Только вдумайтесь в эти цифры...

И что нас особенно беспокоит в данной ситуации, так это осложнения, которые происходят у пациентов, получивших услуги в домашних условиях с использованием, вероятно, поддельного препарата либо медицинского изделия. Стоит помнить, что процедуры, связанные с инъекциями, это в первую очередь врачебные процедуры, которые могут вызвать аллергическую реакцию, анафилактический шок. И несмотря на то, что специалист, который оказывает косметологические услуги, может быть квалифицированным профессионалом, он не сможет дома обеспечить необходимые санитарные нормы, специальное оборудование для оптимального использования препаратов или незамедлительного реагирования в случае непредвиденных ситуаций. Такое происходит не только в России, но и во всем мире. Пациент ищет более дешевый способ, руководствуясь принципом «с кем угодно, но со мной этого не случится», но потом при появлении побочных эффектов ему приходится идти в профессиональную клинику для исправления ошибок. И мы делаем все возможное, чтобы таких ситуаций становилось как можно меньше. Людей необходимо убеждать не идти на поводу у сомнительного желания сэкономить на собст-



ВАСИЛИЙ КОРНЕЕВ

венной внешности, не прибегать к услугам низкоквалифицированных специалистов в сомнительных и не отвечающих элементарным санитарным требованиям помещениях, а обращаться к профессиональным специалистам, работающим на базе медицинского учреждения.

В прошлом году Минздрав утвердил новый порядок оказания медицинской помощи по профилю «пластическая хирургия». В нем есть несколько принципиально важных новшеств, которые касаются, например, требований к оснащению кабинета пластического хирурга, штатных нормативов, наличия необходимого оборудования в операционной. После того как новые требования были опубликованы и вступили в силу, вице-премьер Татьяна Голикова дала поручение Росздравнадзору провести проверку клиник пластической хирургии по всей стране, и в результате данных проверок в 2018 году была закрыта каждая пятая клиника! Помимо этого, Росздравнадзор заявил о готовности проводить «контрольные закупки» в салонах красоты, которые работают с ботулотоксином и гиалуроновой кислотой. И будучи ответственным производителем оригинальных препаратов, мы понимаем, что стремительное развитие рынка эстетической медицины требует и более строгого контроля, и его регулирования. Поэтому мы, безусловно, приветствуем, подобные регуляторные инициативы и всячески их поддерживаем.

— А какой юридический статус у этих руководств? И если компания не исполняет эти руководства, какую ответственность она несет?

— Приказ Минздрава № 298н от 31 мая 2018 года «Об утверждении порядка оказания медицинской помощи по профилю «пластическая хирургия». Безусловно, всем медицинским организациям, осуществляющим медицинскую деятельность по данному профилю, необходимо его соблюдать и соответствовать новым требованиям. Вот сейчас ожидаем аналогичных обновлений и в сфере косметологии.

— А насколько остро для вашей компании стоит и стоит ли вообще вопрос конкуренции с дженериками? Как компания отстаивает свой продукт на рынке?

— Если мы говорим о группе токсинов, то препараты данного класса являются биологическими, то есть не могут быть взаимозаменяемыми, так как каждый из них обладает уникальными индивидуальными особенностями и отличиями по молекулярной структуре, рецептуре, технологии изготовления и клиническому профилю. Компания «Аллерган» большую часть своей выручки инвестирует в широкомасштабные клинические исследования эффективности и безопасности препаратов и медицинских изделий, которые, с другой стороны — что является показателем постоянного развития компании, — позволяют нам обна-

руживать все новые терапевтические области для применения наших продуктов. Компания не стоит на месте, а находится в постоянном движении, развиваясь в других направлениях и улучшая существующие области.

— Какова стратегия развития компании на российском рынке и каковы планы по расширению линейки продуктов как на российском, так и на международном уровнях?

— Что касается российского рынка, то компания развивается очень динамично, и нас радуют эти результаты. Это дает нам возможность инвестировать все больше и больше в R&D, в образовательные программы для повышения квалификации специалистов здравоохранения. На ближайшее время наш основной фокус будет заключаться в развитии и запуске препаратов в сфере офтальмологии и эстетической медицины: мы планируем расширить линейку препаратов для лечения глаукомы и заболеваний сетчатки глаза, также будут появляться новые препараты в области гастроэнтерологии и неврологии. Соответственно, мы планируем расширить эти линейки не только на международном рынке, но и здесь, на российском рынке.

— Вы рассказали про ближайшую перспективу компании, а чего ждать в вашей отрасли нового и революционного в ближайшие 10–20 лет?

— Сейчас все больше и больше обсуждают так называемые биомеди-

цинские препараты, и то, о чем мы много говорили на конгрессе, вы увидите в ближайшие 10–20 лет. Препараты будут иметь большую длительность действия, эффективность. Например, если мы говорим о болезнях, связанных со зрением у людей, страдающих диабетом, то таким пациентам достаточно сложно часто посещать клинику для прохождения лечения. Поэтому мы стремимся к разработке таких препаратов, которые позволят пациенту приходить в клинику не чаще раза в три месяца. Возможно, в скором будущем появятся вживляемые чипы, которые будут самостоятельно вводить определенную дозу лекарства, или, может быть, даже смогут предотвратить какие-то болезни, таким образом, человеку не нужно будет посещать врачей. Мы все больше говорим о фокусе на превентивность в современной медицине, ведь гораздо лучше предотвратить заболевание, нежели лечить последствия. Кроме того, сейчас огромные инвестиции вкладываются в роботизацию, цифровизацию, а также в работу искусственного интеллекта, так что, кто знает, не может быть, в нашем ближайшем будущем — скажем, в перспективе 20–30 лет, — операции будут выполняться уже не людьми-врачами, а роботами. Сейчас происходит действительно множество изменений, и нам очень увлекательно и интересно наблюдать за таким бурным развитием сферы здравоохранения и фармпромышленности.

Автономия по существу

— импортозамещение —

С13 К началу 2020 года должно быть запущено производство фармацевтических субстанций ООО «Самсон-Мед», которое при плановой выручке в 5 млрд рублей к 2025 году может увеличить долю российских производителей ранее, чем «Балтфарма». Оценочная стоимость завода — 6 млрд рублей. А «Фармасинтез» в 2021 году намерен запустить производство субстанции стоимостью \$200 млн (или 12,8 млрд рублей) — по текущему курсу доллара (США). Производители лекарств по полному циклу будут продолжать «Герофарм», «Биокад» и «Натива», и это не полный список стремящихся к автономии компаний.

Александр Семенов полагает, что создавать мощности по выпуску субстанций в России выгодно, потому что стоимость их в Китае активно растет. Дмитрий Борисов отмечает, что такие инвестиции довольно рискованны. «Нужны грамотная стратегия и сбалансированный портфель. Тогда такие проекты могут быть экономически оправданны.

И в нашей стране есть положительные примеры», — добавляет он.

При этом, обращает внимание господин Семенов, Госдума рассматривает закон, по которому в России должны быть самые дешевые медикаменты в мире, а дженерический препарат — на 25% дешевле оригинального. «Производители в результате перестают выпускать препараты. Например, „Анаприлин“ перестали выпускать для гипертоников. Это препарат стоит дешево, и сейчас никто не поставляет эту субстанцию. Также с рынка исчезают такие лекарства, как „Амиодарон“, в связи с ограничением цен на ЖНВЛП. Бизнес не может работать в убыток, и в результате лекарства исчезают с рынка. И эта проблема будет только расширяться», — описывает ситуацию господин Семенов.

Как доказательство — двадцать несостоявшихся в 2019 году из-за отсутствия заявок аукционов на поставку инсулина и изделий медицинского назначения в Саратовской области, что сами власти связывают с заниженной начальной

максимальной ценой контракта (НМЦК). В Санкт-Петербурге с начала года также не состоялись несколько аукционов, говорят в компании «Герофарм».

«В ряде регионов возникает проблема с обеспечением населения инсулином, которые обострились в этом году. Это связано в первую очередь с ужесточением законодательства по регулированию расчета начальной цены контракта. Расчет цены по новым правилам приводит к тому, что участники рынка не выходят на аукционы», — говорят в пресс-службе компании, добавляя, что ее специалисты разработали предложения по внесению изменений в законодательство по регулированию расчета НМЦК, которые позволили бы увеличить степень конкурентности торгов при сохранении сути и алгоритме расчета, заложенных в принятом законодательстве.

Необходимое условие

Программа «Фарма-2030», представленная российским правительством около года назад, определяет

одной из приоритетных задач расширение присутствия российских препаратов на экспортных рынках. «Собственное производство фармацевтических субстанций российскими компаниями — необходимое условие для создания прорывных технологий, выхода на внешние рынки и трансфера технологий», — считает генеральный директор компании «Герофарм» Петр Родионов. — Сейчас важно наращивать и углублять компетенции. А это возможно только при развитии производства субстанции на территории России».

Заместитель генерального директора «Биокада» по работе с органами государственной власти Алексей Торгов говорит, что синтез фармацевтических субстанций — это в первую очередь развитие научных компетенций и независимость от зарубежных поставщиков. «Мы приветствуем усилия государства по стимулированию локального производства лекарственных препаратов, поскольку это не только поднимает российскую науку на качественно

новый уровень, но и создает высокотехнологичные рабочие места, а также позволяет российским компаниям экспортировать свою продукцию», — рассуждает господин Торгов. — Ограниченная емкость фармацевтического рынка России и тенденция к постоянному снижению стоимости препаратов, на наш взгляд, не позволяют экономически обосновать организацию производства субстанций только для участия в госзакупках. Вместе с тем мы видим успешные примеры компаний, которые занимаются исключительно синтезом фарм субстанций, позволяя производителям ГЛФ переходить на отечественное сырье».

Так «Активный компонент», помимо внутреннего рынка, ставляет свою продукцию в страны ЕАЭС и Сербию. «Мы ведем активные переговоры о поставках в ряд стран Европы. Также рассматриваем Латинскую Америку и кубинских партнеров. Третье направление — это азиатские рынки, но не Китай: с ним в самом Китае пока конкурировать сложно», —

рассказывает господин Семенов. Недавно компания получила первые сертификаты CPP (Certificate of Pharmaceutical Product) на пять фармацевтических субстанций. Сертификаты подтверждают качество и соответствие европейским и мировым стандартам GMP находящихся на территории России заводов. «Мы продаем наши субстанции иностранным производителям, пройдя их аудит, но продавать готовые лекарственные препараты они могут только на территории СНГ. Без CPP-сертификатов невозможно продать в Европе готовый продукт», — комментирует президент «Активного компонента». Если компания будет продолжать работать только на российском рынке, у нее не будет возможностей увеличивать объемы производства и продаж лекарственных препаратов, поскольку он ограничен. А чтобы выходить на внешний рынок, необходимо стандартизовать требования, которые предъявляются к качеству лекарственных средств в России и в мире, заключает он.

Анастасия Цыбина