

«Делать ставку на дженерики такой стране, как Россия, просто обидно»

В то, что в России еще можно производить оригинальные лекарственные препараты, не уступающие передовым мировым разработкам, поверили первые иностранные биотехнологические компании. Американская ChemDiv инициировала строительство в Химках первого в нашей стране исследовательского центра, специалисты которого имеют все необходимое для создания новых лекарств от рака и гепатита. О том, как российские фармпредприятия могут привлечь средства на развитие, корреспонденту «Времени новостей» Галине ПАПЕРНОЙ рассказал директор по биологии компании ChemDiv Ян ЛАВРОВСКИЙ.

-- На Западе самые большие прибыли в фармотрасле приносит разработка новых, оригинальных лекарств. Как устроен этот бизнес?

-- Разработка новых лекарств, даже на самых ранних этапах, открывает огромные возможности для привлечения крупного капитала. Для России это, кстати, тоже уже не новость. Некоторые российские компании активно развиваются, готовятся к проведению IPO. Именно на этом этапе их заинтересовали новые, еще не разработанные до конца препараты. Например, «Фармстандарт» перед выходом на Лондонскую биржу заинтересовался нашими разработками. Проявляют интерес и «Отечественные лекарства», «Биокад», «Акрихин», «Нижфарм».

Дело в том, что стоимость этих предприятий оценивается сейчас очень просто: суммируется прибыль от продажи препаратов, которые на данный момент выпускает компания. Например, лекарство «А» приносит 2 млн долл., лекарство «В» -- 15 млн, лекарство «С» -- 7 млн и так далее. При таком раскладе IPO ничего не даст этим компаниям, только поделит стоимость их активов на некоторое число акционеров. Это не интересно. Но можно заметно увеличить капитализацию, внести изюминку. Для этого до IPO просто необходимо купить несколько новых молекул, например, у нашей компании или у подобных биотехнологических фирм где-нибудь в США. Пусть совершенно неясно, каковы рыночные перспективы у этой молекулы, проверить их заранее, до начала разработки, никак нельзя. Но это не имеет никакого значения для бизнеса. Когда компания, выходящая на фондовый рынок с молекулой X, которая предположительно лечит от рака, молекулой Y -- от гепатита С, молекулой Z -- еще от чего-нибудь, инвесторы заметно оживляются. В арсенале компании появляются «темные лошади». Благодаря им стоимость акций легко может вырасти, скажем, в десять раз. Несмотря на то что упомянутые молекулы могут никогда не превратиться в реальные лекарства. А фармпроизводитель по-прежнему будет продавать лекарства А, В, С.

-- Насколько велики риски в этом бизнесе? Какие шансы прогореть?

-- С точки зрения инвестора риск колоссальный. Процент успеха в предклинической стадии испытаний нового вещества всего 10%, а на уровне научного изыска -- еще меньше (1--2%). Если вы инвестируете, то надо понимать, что получить прибыль не так просто. Но венчурные капиталисты делают тщательную оценку возможностей компании перед тем, как вложить в нее 2--4 млн долл., поэтому их шансы «отбить» свои деньги резко возрастают и в среднем составляют 25%.

Если говорить о самом разработчике, то его шансы на коммерческий успех в этих же рыночных условиях

оцениваются совершенно иначе. Ведь разработчику вовсе не нужно стремиться к тому, чтобы каждая новая молекула непременно доходила до рынка. Обычно ученый об этом и не думает, так как до последней фазы работы он просто не доходит -- результат исследований покупают крупные фармкомпании значительно раньше. Но если разработчик успешно продает свою молекулу, то это, разумеется,кратно увеличивает не только его доходы, но и его инвестора.

Это очень рискованный бизнес, но отдачу он дает чрезвычайно большую. Вы никогда не получите такую отдачу, скажем, в нефтяной промышленности, так как там все просчитано от начала до конца: известно, сколько есть нефти и в каком месте она залегает. Конечно, если вы владелец скважины, то сверхприбыли гарантированы. Но инвестору здесь не приходится рассчитывать на приятные неожиданности. Делать такие инвестиции -- все равно что хранить деньги в банке. Рисков практически никаких, процент известен заранее. Здесь же настоящая лотерея, огромные возможности для спекуляции.

-- Какие начальные инвестиции, по вашим подсчетам, требуются сегодня в России для открытия небольшого фармацевтического заводика?

-- Смотря о чем идет речь. Если говорить о производстве дженериков, то есть о таблетировании субстанций в заданных пропорциях, то можно уложиться и в 1 млн долл. Для разработки же одного нового препарата нужно для начала 4--5 млн. За эти деньги можно пройти первую фазу разработки -- исследовательскую, которая длится в среднем пять-шесть лет. И в итоге получить вещество, шансы которого превратиться в реальный лекарственный препарат равны примерно 1--2%. На проведение второй фазы разработки будущего лекарства, во время которой выявляются наиболее перспективные формы действующего вещества, требуется уже от 8 до 15 млн долл. На третьей стадии можно приступать к клиническим испытаниям.

На практике небольшие биотехнологические компании стараются продать свои разработки крупным транснациональным производителям лекарств уже после первой же лабораторной фазы. На этой стадии они могут получить сумму, в четыре-пять раз превосходящую размер начальных вложений. Если продажа разработки осуществляется после второй фазы, когда молекулы-лидеры уже выявлены, то заработать можно в разы больше. Недавно один американский биотех продал молекулу, которую только предполагается использовать для создания лекарства от рака кожи, за 200 млн долл. при начальных вложениях в 10 миллионов.

-- Ну до таких высот нам, наверное, пока далеко. Пока российские чиновники от здравоохранения говорят только о том, что нам надо хотя бы научиться вовремя выпускать дженерики. То есть просто копировать западные оригинальные препараты, срок патентной защиты которых истек.

-- Не факт, что российской промышленности так уж важно бороться за рынок дженериков, гнаться за ними. Это дешевые препараты, которые постоянно становятся еще дешевле. Граждане России если не сейчас, то совсем скоро смогут позволить себе приобретать дженерики, произведенные где-нибудь в Индии или Китае. Делать ставку на дженерики в долгосрочной перспективе такой стране, как Россия, просто обидно. Ведь в отличие от упомянутых выше стран здесь есть колоссальный интеллектуальный потенциал. Более выгодно было бы сфокусироваться на высоких технологиях и особенно на самом инновационном направлении -- новых белках. Они имеют большое значение для лечения онкологических и аутоиммунных заболеваний. С точки зрения государственных инвестиций инновационные сегменты значительно интереснее, если думать о будущем.

Но это не отменяет необходимость строить линии по производству дженериков уже сегодня. Они очень нужны России хотя бы потому, что позволят снизить цены на многие лекарства в четыре-пять раз. Именно настолько сейчас завышены российские цены на дженерики. Даже если их только таблетировать и упаковывать здесь, экономия получится ощутимая. Ведь стоимость субстанции составляет только 20% от

стоимости таблетки, а затраты на производство и реализацию -- еще 30--40%. Соответственно 40--50% от потребительской цены таблетки -- это прибыль производителя, обычно иностранного.

Сейчас практически все препараты существуют в виде дженериков, и во всем мире их намного больше, чем оригинальных лекарств. В России же сложилась странная ситуация -- даже по госпрограммам стараются закупать как можно больше оригинальных препаратов, которые выписывают всем подряд. На одной из недавних конференций мне рассказали, что весьма специфический онкологический препарат «Гливек», закупаемый у компании Novartis по программе дополнительного лекарственного обеспечения, применяется для лечения очень многих видов рака, хотя показан только в случаях некоторых лейкозов и опухолей высоких отделов пищеварительного тракта. При других диагнозах он практически не дает положительного эффекта, но зато дает побочные. Я врач, и меня это просто поразило. Пример такого использования очень дорого лекарства, на мой взгляд, свидетельствует только о том, что чиновники извлекают личную выгоду из этого контракта.

-- Какие действия, на ваш взгляд, надо предпринять на государственном уровне в самую первую очередь?

-- Государство должно начать целенаправленно раздавать гранты на разработку лекарств, чтобы отдельные ученые, имеющие оригинальные идеи, могли организовывать собственные небольшие фирмы. Тогда подтянутся и венчурные капиталисты, благодаря их вложениям новые синтезированные вещества станут возможно доводить до стадии клинических испытаний. На этом этапе венчурные компании будут либо перепродавать небольшие инновационные компании с их новыми веществами крупным отечественным фармпроизводителям, либо станут наращивать производственные мощности этих компаний-разработчиков до уровня, на котором они смогут выводить на рынок готовые лекарства. Но гранты надо давать не всем подряд, к их распределению стоит привлекать экспертов из фарминдустрии, например, из таких крупных и зарекомендовавших себя на рынке компаний, как те же «Фармстандарт», «Отечественные лекарства», «Мастер Лек». Они должны говорить, что заслуживает внимания, а что -- бред.

-- А гранты не превратятся в госдотацию, без постоянной подпитки которой инновационное предприятие просто зачахнет?

-- Гранты нужны только на самом первом этапе, для того, чтобы сделать нечто, что сможет привлечь инвесторов. Получив господдержку, я бы на месте грантополучателя купил небольшую или среднюю американскую биотехнологическую компанию, находящуюся в плачевном состоянии с точки зрения финансов, но успешную в научном плане. В США таких много, могу несколько посоветовать. Затем методично перенес бы всю технологию оттуда в Россию. Практически по этой схеме наша компания сейчас и работает. Центральный офис ChemDiv находится в Калифорнии, в Сан-Диего, но там трудится всего несколько десятков человек. А основные лаборатории наших партнеров -- в России. Московские сотрудники постоянно ездят на стажировки в американский офис, учатся и постепенно «перетаскивают» технологии в Москву.

Конечно, два-три самых больших российских фармпроизводителя нашли средства на разработку новых лекарств и без таких грантов, но в их распоряжении были иные ресурсы. Так, компания «Отечественные лекарства» получает значительные прибыли от продажи традиционных для местного рынка препаратов, которые нигде в мире больше не известны. На внутреннем рынке они имеют твердые позиции. Их изначальные инвестиции в производство были незначительными, они просто скупили старые заводы где-то в Сибири, немного «почистили» препараты, которые всегда делали на этих производствах, и вложили деньги в маркетинг. Это позволило хорошо зарабатывать и начать вкладывать в производство дженериков. Инновационные лекарства стали третьей стадией развития производства. Эта схема явно не является актуальной: все старые производства уже давно кем-то куплены.

-- Сейчас на правительственном уровне рассматривается возможность создания государственного фармацевтического холдинга, в который войдут все госпредприятия отрасли. Насколько эффективно такое укрупнение отрасли, если говорить о высоких технологиях?

-- Я прожил много лет в США, и мне больше импонирует та схема развития фармпроизводства в России, где преобладают рыночные отношения. Идея строительства крупного государственного холдинга мне нравится намного меньше, чем стратегия поощрения множества частных компаний. В последнем случае на этот рынок можно было бы привлечь значительное количество людей, которые уже удовлетворили свой интерес в области покупки яхт и футбольных клубов и готовы вкладывать во что-то более интеллектуальное и не менее выгодное. Но Россия большая, тут и холдинг, и множество биотехов легко уживутся. На практике скорее всего так и будет.

Свидетельство о регистрации СМИ:

ЭЛ № 77-2909 от 26 июня 2000 г

Любое использование материалов и иллюстраций возможно только по согласованию с редакцией

Принимаются вопросы, предложения и замечания:

По содержанию публикаций - info@vremya.ru

По сотрудничеству и развитию сайта - web@vremya.ru