

30.11.12

## Российская фарма: кенгуру или черепаха?

[Боровикова Екатерина](#)

Развивающаяся фарминдустрия нашей страны может превратить своё отставание в преимущество, взяв на вооружение современные научные разработки. Такую мысль доказывал в своём выступлении на форуме «Исследование и разработка инновационных препаратов в России» [Андрей Иващенко](#), председатель совета директоров ЦВТ «ХимРар».



Андрей Иващенко: «Локализация производства – уже случившийся факт»

Стандартный путь развития фармотрасли в современном мире Андрей Иващенко видит так. В стране, не имеющей развитой фарминдустрии, всё начинается с торговли, затем идёт производство дженериков, затем – перевод производств на стандарт GMP. Когда

производители дженериков начинают конкурировать между собой, им становятся нужны разработки новых лекарств, появляется спрос на инновации. Это та стадия, на которой сейчас находится наша страна. Затем появляется «[большая фарма](#)» – крупные компании, которые создают, производят и продают инновационные препараты по всему миру. «Большая фарма» живёт по блокбастерной модели, когда бизнес построен на создании высокоэффективных лекарств для лечения того или иного заболевания. На смену этой модели в развитых странах идёт персонализированная медицина. Андрей Иващенко считает, что проходить весь этот долгий путь нашей фармотраслы, может, и не придётся: развитие науки даёт ей шанс перепрыгнуть этап «большой фармы», сразу оказавшись на следующей ступеньке.

В 2008 году была принята стратегия развития отрасли «[Фарма 2020](#)». На тот момент перед российскими производителями стояла перспектива постепенно терять свои позиции на рынке, уступая дженерикам с Востока и инновационным препаратам с Запада. Импортозамещение, то есть производство дженериков в России, могло бы позволить отрасли развиваться не слишком долго – до 2014–2015 годов. Без оригинальных препаратов будущего у российской фармацевтики не просматривалось. Но поскольку в тот момент на разработки у российских производителей денег не было, то начать их финансировать должно было государство. Сегодня так и получается – спрос на инновации предъявляют либо иностранные фармфирмы, которые отдают ранние этапы разработки на аутсорсинг, либо государство через ФЦП и институты развития. Андрей Иващенко попытался оценить успешность задумок, заложенных в стратегию четыре года назад.

## **За четыре года**

За прошедшее время многие иностранцы локализовали своё производство в России – в 2012–2013 годах заявленные [инвестиции](#) зарубежных компаний составят приблизительно миллиард долларов против 600 миллиардов «местных» денег. Как правило, эти производственные мощности для них избыточны. Тут действуют политические преференции: компании понимают, что, не локализовав производство, есть опасность начать терять свои позиции на российском рынке, поскольку государство взяло курс на поддержку отечественного производителя.

Но локализация производств иностранными компаниями – это ещё не всё. Стратегия «Фарма 2020» предусматривает разработку инновационных препаратов, конкурентоспособных на локальном рынке, а в перспективе – и на международном. Инновации – та область, где контракты между иностранными и местными производителями становятся взаимовыгодными.

Доходы компании от разработанного ею лекарства недолговечны: как только заканчивается срок патентной защиты, препарат вытесняют брендированные дженерики. Это подталкивает производителей не только к разработке новых продуктов, но и к тому, чтобы так и или иначе продлить доминирующее положение своего продукта на рынке. В этой области возникают первые коллаборации между российскими и зарубежными фармпроизводителями. Например, местный производитель может выпускать лекарство

под брендом западной компании, что даёт ей возможность контролировать «продолжительность жизни» своего бренда. Другие распространённые партнёрские сделки касаются разработки и патентования новых форм доставки лекарств, технологий производства, комбинированных препаратов.

Заложенный в стратегии «Фарма 2020» кластерный подход к развитию фармацевтики также, по мнению Андрея Иващенко, показал свою успешность. Он судит по тому, что в конкурсе [инновационных территориальных кластеров](#), который проводило в этом году Минэкономразвития, большая часть кластеров-победителей оказалась связана с медициной и фармацевтикой. То есть, делает вывод Александр Иващенко, драйверы инновационного развития страны – фармацевтика и медицинские приборы.

До сих пор нерешённой проблемой остаётся перевод отрасли на стандарт GMP. По стратегии «Фарма 2020» это должно было произойти ещё в прошлом году. Сейчас фармпроизводителям установлен новый рубеж – [1 января 2014 года](#). Но Андрей Иващенко сомневается в том, что «можно будет произвести аудит всех имеющихся в стране фармпроизводств без развитой системы аккредитации и сертифицирования». Да, новые производства сейчас строят с учётом всех стандартов. Но что будет с заводами, которые выпускают дешёвые и востребованные населением лекарства, и что будет с населением, если с переходом на новые стандарты выпуск таких препаратов станет нерентабельным? «Есть надежда, что к тому моменту эти препараты будут уже не слишком востребованы, но это надежда, а что будет, мы узнаем, когда это случится», – неопределённо рассуждает Александр Иващенко.

## **Мировая фарма**

Тем временем традиционная модель «большой фармы» начинает постепенно размываться. Когда всем пациентам с одним и тем же заболеванием назначают одинаковые препараты, эффективность лечения низка. Особенно это касается таких болезней, как рак, болезнь Альцгеймера. Так что блокбастерная модель уже не устраивает системы здравоохранения и страхования. Как полагает Андрей Иващенко, в обозримом будущем «страховые компании будут платить не за факт лечения, а за факт излечения. Когда произойдёт этот сдвиг, блокбастерная модель окончательно умрёт, и страховщики здесь, как всегда, подгоняют мировые тенденции». Пока бигфарма приспосабливается к необходимости эффективно лечить пациентов, разрабатывая методы диагностики и сопровождая ими свои препараты. В таком случае пациент сначала проходит диагностику и принимает то или иное лекарство только, если оно ему подходит.

И всё же многие новые тенденции в развитии фармацевтики несовместимы с блокбастерной бизнес-моделью. Так, например, бигфарма не умеет работать с разработками в области иммунотерапии и терапевтическими вакцинами, особенно персональными, [стволовыми клетками](#). Фармакогеномика, комбинирование технологий доставки лекарств, управления заболеванием и мониторинга состояния пациентов – всё это создаёт огромное количество возможностей завоевать рынок и занять «достойные

позиции в мировом разделении труда», в том числе и для российских компаний.

По мнению Андрея Иващенко, развитие науки и технологий даёт развивающимся странам возможность перепрыгнуть через блокбастерную модель, сразу перейдя к следующему медицинскому и производственному укладу. Подобную картину можно наблюдать в телекоме: в Китае персональных компьютеров значительно меньше, чем в Америке – они не успели распространиться, когда их уже сменили устройства следующего поколения – коммуникаторы и планшеты, которые сейчас есть почти у всех.