

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

18–20 июня 2015

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК РОССИИ — ЖДАТЬ ЛИ РОСТА?

20 июня 2015 г., 08:30–09:45, Павильон 5, Зал деловых завтраков 5.4

Санкт-Петербург, Россия

2015

Модератор:

Владимир Шипков, Исполнительный директор, Ассоциация международных фармацевтических производителей (AIPM)

Выступающие:

Энтони Вонг, Генеральный директор, AbbVie

Фероз Кан, Генеральный директор по региону Центральная и Восточная Европа, «Бристол-Майерс Сквибб»

Валерий Корешков, Член Коллегии (Министр) по вопросам технического регулирования, Евразийская экономическая комиссия

Эрик Корню, Главный исполнительный директор по этике, внутреннему контролю и политике, Novartis AG

Дмитрий Морозов, Генеральный директор, ЗАО «Биокад»

Давид Паникашвили, Президент, ЗАО «РОСТА»

Лариса Попович, Директор, Институт экономики здравоохранения, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»

Владимир Потемкин, Заместитель Губернатора Калужской области

Алексей Репик, Президент, Общероссийская общественная организация «Деловая Россия»

Олег Фомичев, Статс-секретарь — заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Сергей Цыб, Заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации

Оливье Шармей, Президент, генеральный директор, Санофи Пастер, подразделение вакцин Группы Санофи

Дмитрий Ялов, Вице-губернатор Ленинградской области — председатель комитета экономического развития и инвестиционной деятельности

В. Шипков:

Тема, которую мы сегодня обсуждаем, весьма и весьма значима для фармацевтического рынка Российской Федерации и для его операторов. У нас сегодня очень насыщенная повестка дня, и у меня, как у модератора сегодняшнего завтрака, архисложная задача — в течение часа с небольшим предоставить слово 14—15 предварительно записавшимся и также дать возможность остальным присутствующим поделиться своими соображениями. В связи с этим, я бы хотел с самого начала договориться о весьма жестком регламенте, и это правило должно действовать для всех — максимум 3—3,5 минуты. Более того, я просил бы в своих коротких выступлениях высказывать максимум три—четыре тезиса или предложения, чтобы мы могли дать некие директивы и рекомендации представителям органов власти. Меня, как модератора этого завтрака, впервые за всю историю проведения в рамках Петербургского форума деловых завтраков, посвященных фармацевтике, попросили по результатам нашего обсуждения подготовить summary в виде конкретных предложений для российских decision makers. На мой взгляд, эта инициатива о рекомендациях или директивах властям будет находить реальное воплощение, тем более что мы стоим на пороге очень серьезных перемен, которые повлекут на собой устойчивый рост не только российского, но и евразийского фармацевтического рынка.

Что касается очередности — я бы просил оставить это на усмотрение модератора и никому не обижаться. Моя концепция весьма проста: я прошу всех с пониманием отнестись к тому, что сначала выскажется бизнес, а потом представители органов власти. Я бы проявил гостеприимство и среди представителей бизнеса я отдал предпочтение нашим иностранным гостям. Но прежде всего хочу отдать дань уважения единственной женщине, которая записалась для выступления — директору Института экономики здравоохранения Высшей школы экономики Ларисе Дмитриевне Попович. Я бы попросил Ларису Дмитриевну в пределах оговоренного регламента поделиться своими соображениями по поводу оценки эффективности современного здравоохранения, в частности, в сфере

лекарственного обеспечения, и высказать предложения о том, как повышать эту эффективность с целью обеспечения устойчивого роста.

Отвечая на несколько провокационный вопрос организаторов — ожидать ли роста — лично я смею предположить, что да, ожидать, причем я настаиваю на качественном росте с возможностью прорыва. Весь вопрос заключается в том, когда это произойдет. В любом случае, мы должны говорить не только о перспективах на нынешний или следующий год.

Лариса Дмитриевна, пожалуйста, вам слово.

Л. Попович:

Огромное спасибо, для меня это большая честь. Спасибо всем присутствующим. Ответить на вопрос, ждать ли роста, просто. Вчера Президент неслучайно много раз повторял, что фармацевтика дает нам примеры успешного трансфера технологий, и это действительно один их прорывных элементов развития экономики. Конечно, мы уже умеем рисовать красивые картинки будущего — мы разработали вытягивающие инициативы, готовим национальную технологическую инициативу. Мы рисуем красивую картинку России образца 2035 года — и нарисуем ее достаточно красиво, ведь теоретиков и фантазеров у нас хватает.

Тем не менее, живем мы здесь и сейчас. А здесь и сейчас по эффективности системы здравоохранения, если оценивать ее по смертности, со своими 13,1% мы находимся между Мали и Свазилендом. Проблема не в деньгах. Мы занимаем 59 место по финансированию из государственных источников в душевом выражении и 43 место из 214 стран по уровню финансирования из всех источников. Это немного, но и весьма немало. Страны, которые тратят значительно меньше, имеют куда лучшие показатели. Самая главная проблема Российской Федерации в том, что у нас невысокий уровень смертности среди пожилого населения — там очень средние показатели, но при этом наблюдается сверхсмертность молодого трудоспособного населения, того самого, которое и должно двигать вперед и фармацевтику, и все остальные столь важные для России отрасли.

Именно этот слой населения остается вне зоны внимания российского здравоохранения.

К сожалению, цена неэффективности российской системы здравоохранения — если пересчитывать на годы жизни, потерянные по болезни — это недополученные 6—8% ВВП. Вот вам источники нереализованного экономического роста. С 2002 года, когда уровень смертности от сердечно-сосудистых заболеваний достиг максимума, мы добились определенных успехов — смертность по этой причине снизилась на 25%, но в это же время подушевое финансирование выросло на 210%, и всего 25% эффекта — вот вам КПД нашего паровозика. Мы заливаем деньгами неэффективную систему здравоохранения.

Для того, чтобы менять ситуацию, нам нужно проводить серьезнейшие структурные и, прежде всего, институциональные реформы. Система лекарственного обеспечения и политика в сфере лекарственного обеспечения нуждаются в кардинальных переменах. Зоны неэффективности, существующие в нашем здравоохранении — те же, что и во всем мире: и некомплаентность пациентов, и неудачные системы закупок, и нерациональные назначения. Это есть во всем мире, но в Российской Федерации есть свои специфические зоны, которые очевидно являются отражением неоптимальной политики в сфере организации лекарственного обеспечения. Прежде всего, это дисбаланс мотиваций всех участников отношений в сфере здравоохранения. Государство не заинтересовано в восстановлении трудового потенциала наиболее активной части населения, врачи не заинтересованы в результатах своего лечения, ведь финансируется лишь сам процесс, а пациент хотел бы восстановить свое здоровье, но у него нет физического, временного и экономического доступа к лекарственному обеспечению. Таким образом, без серьезных изменений, без перенастройки системы лекарственного обеспечения, без перехода от государственных закупок к системе государственного возмещения мы вряд ли сумеем получить то самое поколение, которое должно обеспечить и экономический, и интеллектуальный рост, и создать ту нашу красивую

картинку национальной технологической инициативы, которую мы, фантазеры, нарисуем.

В. Шипков:

Благодарю вас, Лариса Дмитриевна. Я думаю, что мы обязательно будем возвращаться к этой теме. Теперь я бы хотел вынести на обсуждение такой мощнейший фактор роста российской фармацевтической отрасли, как локализация. Мы как представители международной индустрии очень многое для этого делаем, и только в локализацию, не считая трансфер технологий и так далее, инвестировали уже более 2 миллиардов долларов. Я хочу предоставить слово Эрику Корню, представителю компании Novartis, которая буквально вчера открыла свое первое современное производство в Российской Федерации. Eric, you are welcome. Please.

Э. Корню:

Thank you. Good morning, ladies and gentlemen. Indeed, yesterday we opened the full-cycle manufacturing facility, state of the art, outside St. Petersburg. We are particularly pleased that it was mentioned by President Putin in his speech and that covers my views that the first words that I want to use are promises held and sustainability. What I mean by that is we fully understand the public health challenges and at the same time the financial constraints. There were a lot of talks about this at the Forum; but I think going forward a sustainable policy that allows particularly foreign manufacturers that make investments decisions for the long-term, is key. So far this has worked well. We expect some new regulation coming on after the summer. It will address the question of long-term supply agreements. We welcome that. One of the lessons of the European crisis has been that entering into long-term arrangement smoothens volatility of currency and ensures continuative supply and that is absolutely relevant, particularly when in these difficult times companies make this important step to manufacture locally and to make these investments.

The second key word that I want to use after promises and sustainability is quality. I think it is very important that it should go forward, even though these are

difficult times, my absolute recommendation would be not to compromise on quality. There has been a tendency here and there in some markets when times get rough, to lower the quality standards. This is not the way that works. We have ample examples where this has led to disruptive supply situations. Cheapest is not better when you are looking at sustaining public health effort.

And the third buzzword is innovation. So next to sustainability and quality I would like to mention innovation. And I mention innovation not necessarily only in the sense of product innovation. That of course is the core of what many of us at this table are doing. But I mean innovation that goes beyond product – shifting, wherever possible, the paradigm from a pure procurement and purchasing logic to what increasingly is adopted internationally, which is outcomes. Paying for performance, paying for results. And it works. We have a formidable example we have engaged some four-five years ago in the region of Yaroslavl into an outcomes project on cardiovascular diseases, and it works. This country has a formidable scientific infrastructure, it has the potential to drive clinical trial at absolute international standards, and I think, as it was mentioned many times during the forum, the crises offers an opportunity. So in a nutshell, from our point of view, the promise is held, in the view of sustainability, keep quality and there, innovation. Thank you very much.

В. Шипков:

Спасибо, Эрик. Я думаю, что мы тоже к этому вопросу вернемся. Вернемся к важному значению инноваций в широком смысле этого слова, тем более, что на полях Форума эксперты все больше и больше говорят о глобальных трендах, связанных с инновационной экономикой. Фарма, которая инвестирует в R&D, в инновации, связанные не только с разработками, но и с лечением, с методами повышения продолжительности жизни, с созданием совершенно новых моделей управления, которые, в отличие от ручного управления, обещают большое будущее. Это уже доказано во многих странах — это инновации, которые за последнее столетие позволили увеличить продолжительность жизни на несколько десятков лет

— по подсчетам экспертов, примерно на тридцать лет. К этой важнейшей теме мы тоже еще вернемся.

Я бы хотел предложить генеральному директору и президенту компании «Санофи Пастер» Оливье Шармею продолжить нашу дискуссию и изложить позицию группы компаний «Санофи», которая также имеет опыт локализации, но при этом идет дальше — в сторону развития процессов передачи технологий и компетенций. Возможно, это гораздо более значимая и многообещающая перспектива, чем просто локализация. Оливье, пожалуйста, вам слово.

О. Шармей:

This is not my first visit to St. Petersburg. I remember my first visit five years ago when we had just signed (and we signed here) the acquisition of a facility to manufacture insulin in Oryol. At that time this was a very bold move in terms of technology transfer and this was difficult because we know that those decisions are really difficult. I am very happy to report, like Eric, that after five years not only have we been successful in terms of transfer of technology, we have also been able to train people from Oryol that we sent to Germany in order that they are fully trained. Not only are we today supplying the market in Russia and taking good care of the Russian patients, but also in the upcoming month we will export to Europe, which means that overall we have been very successful, the promises have been held. We have been talking about the progress that has been made in Russia in the last few years in terms of increasing life expectancy. We remain at a relatively high rate, despite all the efforts, in terms of infant mortality. In the last ten years infant mortality has been decreasing by twofold, but we remain at a very high rate when compared to Europe. So the modernization of the immunization schedule is something that is absolutely critical. Healthcare should not be viewed only as an expense, it is also an investment. Look at all these days of life that are lost due to the fact that we have a healthcare system that can be improved. The modernization of the immunization schedule, which is a priority of the authorities here in Russia, is an important step in order to reduce the infant mortality, in order to make sure that every child in Russia can live. And recent

studies have shown, from the Institute of Public Health, that combination vaccines are also a significant way not only to protect each and every kid, but also to improve significantly the efficiency of the system. So transfers of technology, we all know that in a country of the size of Russia are important for the Russian authorities and we understand it, we want to be part of it, we are looking to Russia as many of us around the table taking a long-term strategic view about Russia, we are not looking to the next two or three years, we are looking to the next ten or fifteen years. So what is important for us? It is that public partnerships in terms of public health are developed together in order to be able to bring healthcare to Russian patients.

В. Шипков:

Спасибо, Оливье.

Я хотел бы продолжить тему важности инноваций и дать слово специальному представителю компании BMS Ферозу Кану, чтобы он поделился с нами своими соображениями о том, каким может быть вклад инновационной фармы в обеспечение устойчивого роста российского и евразийского рынков с точки зрения компании BMS и с точки зрения продуктов, которые она предоставляет пациентам. Я хотел бы акцентировать внимание на том, что не только индустрия должна внедрять инновации, но и государство, используя регуляторные средства, тоже обязано вносить не меньший вклад в обеспечение притока инноваций в отрасль и возврата инвестиций, о которых говорил господин Оливье Шармей. Это еще одно поле деятельности для представителей регуляторных органов, поскольку, как я уже отметил, резервы для этого есть.

Итак, Фероз, пожалуйста, ваши соображения относительно возможного вклада инноваций.

Ф. Кан:

Thank you Mr. Chairman. I am very happy to be here, this is my second time in St. Petersburg. I am Pheroze Khan, I am the General Manger, Central and

Eastern Europe, Russia, Turkey, Israel, Greece, so I do get an opportunity to see quite varied healthcare systems, and am able to reflect on how Russia is performing with regard to healthcare metrics. So Health 2020 and Pharma 2020 have been two very important policies that the government put out about five years ago and it is a great time now at sort of the half-way mark to look to see how it has been delivering in terms of bringing benefits to patients and building a strong industry. So we have heard a number of examples of companies that have been investing in plants and localization. We too from BMS were responsible early on in the 1990's for the first localization of a product here in Russia and we continue to localize our portfolio here.

I think the key point at the moment is to keep the patients at the centre of whatever we do, because there are a number of patients out there who desperately need treatments, new therapies and I think the focus of my talk today is primarily on new therapies and how we can bring new therapies into Russia as soon as possible. I can give some examples. Technology is moving very dramatically today across the pharmaceutical world. We have diseases like hepatitis C, where in the past we had no treatments, but today we can actually cure patients. And it is a real pity to see that in Russia there are four million infected patients, about 200,000 need treatment immediately for either liver cirrhosis or liver cancer, and yet there is no programme and only 10,000 patients get treatment with very old therapies. So these sorts of examples show the need for really investing in the right sort of therapies, as Mme Popovich mentioned, there is money being spent but it has not been spent in the right areas.

Recently, at the American Society of Oncology meeting in Chicago, there was dramatic data presented in cancers with immunotherapies, especially lung cancers, where in the past, there were no treatments, but today patients can show overall survival. And we know the need in Russia is enormous – 50,000 patients in Russia get lung cancer every year and again, there is no treatment. And just by directing resources and directing funds to some of these very important areas there can be dramatic improvements in mortality in patient metrics that would help overall Health 2020. So I leave that message with you, how do we get new therapies in as soon as possible?

В. Шипков:

Это перекликается с моим тезисом относительно роли регуляторов в привлечении инноваций, и эта роль должна быть более значимой. Мы должны искать все больше и больше единомышленников, чтобы давать соответствующие директивы представителям регуляторных органов.

Теперь я хотел бы предоставить слово еще одному записавшемуся гостю. Это Энтони Вонг, генеральный директор компании AbbVie, еще одной инновационной глобальной компании, которого я попросил бы поделиться своими соображениями относительно особенностей партнерства в сфере инноваций и R&D в рамках российского фармацевтического рынка. Пожалуйста, Тони.

Э. Вонг:

Thank you for this opportunity to present the AbbVie. AbbVie is a global biotech company that has been in Russia for the past 37 years. We are focused on providing innovative compounds and solutions in the area of immunology, virology and oncology. I wanted to share my experience in how innovative companies like ours think we can contribute to the healthcare development in Russia. I think one of the key issues that we found difficult in Pharma 2020 was when there was the big issue of localizing in Russia. And for us when we are really specific and focused on innovation, it was very difficult to look at building a facility in Russia. And when you look at that focus, what we looked at as a different model in terms of driving innovation in healthcare in Russia was looking at how we can collaborate in bringing innovation in the area of R&D into Russia. In the past three years we have formed very strong collaborations with the St. Petersburg Chemical and Pharmaceutical Academy and also the Volgograd Medical University. We have educated over 500 scientists in Russia, and what we found is that, as the President mentioned yesterday, there is a great depth of knowledge in math and science in this country. It is also no surprise that Russia also ranks 14th in the top 50 countries in terms of innovation. So there is a real strong desire to build innovation. I think innovation is in the blood in Russia and I think that will continue to grow. In fact, I think the desire to actually discover

compounds, and one day Russia will be able to export innovative products abroad, that I think is going to be much sooner than later. What I have also found is that the Academy is also focused on developing intellectual property, and I think that is very important in terms of knowledge. And to build that knowledge to be able to protect intellectual property in Russia. We have seen a great development in IP, we have seen a court system that is developed in Russia, and you can see that by the number of products that are being introduced in Russia. The number of clinical trials have increased more than ten times, you are seeing new products, such as, as BMS mentioned, new HCV products launched in Russia, we actually see Russia as one of the first countries to introduce innovative compounds, where fifteen years ago it was the probably the second country that you would look at launching.

So I think there is a lot of development in terms of innovation. If IP can be developed, if market access can be developed, and as the economy grows, I think innovation is going to play a big role. Healthcare companies like us can look at furthering education and develop research and development, and ultimately the metrics that I think very important in innovation can play a role is decreasing mortality, morbidity and increasing lifespan. And we can really breed the best practices that we have, as innovative companies, I think you will see more significant impact in these metrics.

В. Шипков:

Я думаю, что эти аспекты являются весьма существенными не только в рамках обсуждения на полях Форума, но и в реальной жизни.

Теперь я хотел бы перейти к российским участникам и дать слово руководителю «Деловой России». Он тесно связан с фармой и даже принадлежит к членам нашей ассоциации. Отмечу, что вчера Президент недвусмысленно имел в виду именно «Деловую Россию», с которой непосредственно перед Форумом состоялся очень серьезный и обстоятельный диалог.

Я попрошу вас, Алексей Евгеньевич, высказать некое summary, заключение, на основе которого мы должны совместными усилиями сформулировать

предложение для сотрудничества с властями. Мне кажется очень важным тезис о философии общего дела, ведь то, чем мы с вами занимаемся — это как раз пример общего дела. Может быть, сейчас мы говорим о том, как улучшить эффективность и здравоохранения, и лекарственного обеспечения, как повысить экспортный потенциал нашей отрасли, как сделать конкурентоспособной не только отрасль, но и продукцию, скорее с точки зрения бизнеса.

Поделитесь, пожалуйста, с нами основными впечатлениями и выводами, которые необходимо учитывать не только вам, но всем представителям фармацевтического рынка с тем, чтобы формулировать эту совместную agenda и совместными усилиями обеспечивать устойчивый рост российского и евразийского рынка и выходить на глобальную интеграцию.

А. Репик:

Владимир Григорьевич, большое спасибо за предоставленное слово.

Доброе утро, коллеги! Действительно, в своем послании Президент говорил о необходимости строить взаимоотношения между бизнесом и государством, основываясь на философии общего дела. Мне кажется, перспективы успешной реализации этой концепции именно в фармацевтической отрасли, независимо от страновой принадлежности, весьма хорошие. От форума к форуму я проводил анализ: сколько раз в выступлениях в тех или иных секциях звучит словосочетание «фармацевтическая отрасль». Лариса, уже об этом говорила — действительно, фармацевтика уверенно завоевывает себе лидирующее положение в информационном пространстве среди всех отраслей. Этим мы обязаны и активной позиции компаний, в том числе здесь присутствующих, и, конечно, «Фарме 2020», которая уже стала мемом и для системы государственного управления в России, и для бизнеса как в России, так и за рубежом.

Каковы причины и предпосылки? Сейчас, в условиях определенной экономической турбулентности, которая привела к существенному сокращению темпов роста производства, фармацевтика является, пожалуй,

самым заметным исключением из правил. В фармацевтической отрасли нет спада, Сергей Анатольевич. Коллеги мне подсказывают, есть определенный спад в сфере упаковки.

Еще один немаловажный статистический показатель — фармацевтическая отрасль быстрее всего растет в части производительности труда. Темпы роста производительности труда в фарме являются ориентиром для всех остальных отраслей. Если посмотреть на новые современные производства, на модернизацию индустрии — можно руководствоваться не статистикой, а новостным фоном — мы постоянно, каждый месяц, получаем какие-то хорошие новости об открытии того или иного перспективного предприятия фармацевтической промышленности или сопредельной медицинской сферы.

В. Шипков:

Или разрешение FDA на проведение клинических исследований.

А. Репик:

Вы упоминаете перспективы российской фармацевтической отрасли. Она должна наконец уйти от той точки, когда мы часто воспринимаемся скорее как социальное бремя для государства, которое каким-то образом, путем перераспределения высоких доходов от продажи углеводородов, становится само по себе генератором роста ВВП, и сформировать системную внутреннюю компетенцию, некий батут, от которого мы сможем оттолкнуться и перейти к реальной диверсификации экономики. Что для этого нужно сделать? Об этом вчера говорил в своем выступлении Президент. Не умаляя значимость локализации, нужно выделить второй параллельный ей трек, связанный с трансфером технологий и созданием внутренних компетенций через эту систему трансфера. Для российских компаний стратегические партнерства, совместные предприятия или лицензионные соглашения с ведущими мировыми компаниями — это отличная возможность быстрее, за ограниченный период времени, научиться тому, на что у мировой фарминдустрии ушли десятилетия. Этот

экспедированный рост через систему трансфера технологий станет результатом огромной совместной работы по строительству будущей фармотрасли, которая не только будет ориентирована на рынок Российской Федерации, но и заявит об амбициях России как экспортера фармпродукции. На сегодня статистика тут негативная — в части торгового баланса фарма является одной из худших отраслей в России: мы чистые импортеры, а доля экспорта, особенно за пределы постсоветского пространства, у нас пока микроскопическая.

В. Шипков:

Спасибо, Алексей Евгеньевич. Вы читаете мои мысли. Я как раз намеревался «передать пас» Дмитрию Морозову, поскольку он демонстрирует очень высокие амбиции на фармацевтическом рынке. Хотя вчера Президент и не упомянул его имени, тем не менее, он говорил о важности несырьевого экспорта и необходимости производства конкурентоспособной продукции, востребованной на глобальных рынках.

Дмитрий Валентинович, как вы оцениваете, с позиции компании «Биокад», перспективы экспортоориентированного партнерства в фармацевтическом секторе, в том числе с вашими соседями или представителями других компаний, которые находятся в зале, вне зависимости от национальных, страновых и прочих принадлежностей? Пожалуйста.

Д. Морозов:

Спасибо, Владимир. Ну, прежде всего, я добавлю несколько ремарок по поводу выступлений наших коллег.

Я понимаю, почему Лариса так эмоционально говорила про систему здравоохранения. Во-первых, мы прекрасно знаем, что во многих странах системы здравоохранения лишены средств. Возможно, в Российской Федерации система плохо организована, но есть страны, где просто нечем платить. Мы должны понимать, в каких новых реалиях и в каких новых условиях мы будем жить в ближайшие 10, 15, 20 лет. Во-вторых, современная наука и современный подход к исследованиям дают

поразительные результаты, и для того, чтобы улучшить состояние и качество здоровья пациентов, фармкомпании очень активно внедряют новые технологии и достижения. Но мы также понимаем, что есть противоречие между новыми инновационными лекарствами и стоимостью будущих методов терапии. К сожалению, самые современные лекарства не всегда доступны для пациентов. Тут нам предстоит еще многое сделать. На конференции ASCO мы упоминали, что был совершен огромный прорыв в области лечения онкологии, но курсы терапии стоят достаточно дорого, поэтому нам вместе придется формировать в том числе и мнение о том, что современные лекарства важны, и что они гораздо эффективнее своих предшественников.

Кроме того, нам надо учиться говорить на одном языке, неважно, на русском, английском или каком-то другом, потому что зачастую при взаимодействии с нашими зарубежными коллегами мы путаемся в терминологии. Я вчера был на прекрасном заводе компании Novartis, но, честно говоря, полного цикла там не видел и не знаю, есть ли там полный цикл, хотя Эрик сегодня говорил, что это завод полного цикла.

В. Шипков:

Прошу вас все-таки ответить на вопрос.

Д. Морозов:

Да, хорошо.

Безусловно, экспортная ориентация в фармацевтической промышленности — это главный приоритет в Российской Федерации. Ведь бессмысленно создавать эффективные, в том числе инновационные, молекулы только для российского рынка. Мы живем в эпоху глобализации, и фарма — это глобальная отрасль. Владимир абсолютно прав: кооперация помогает нам всем развивать эти рынки на благо пациента. Кроме того, мы четко видим, что эффективное партнерство с зарубежными компаниями — а я никогда не был большим сторонником этих партнерств — имеет ярко выраженный

синергетический эффект, которого мы можем достичь путем работы на других рынках.

Мы уже со второй фазы подписываем с нашими зарубежными партнерами контракты на экспорт по многим препаратам, которые находятся в разработке. Это уже нельзя назвать «артефактом». Очевидно, что интерес есть, но мы прежде всего должны думать о стоимости терапии, о качестве лечения и, безусловно, о качестве нашей фармацевтической продукции. Здесь есть огромный потенциал, например, только наша компания в этом году в четыре раза увеличила EBITDA. Я думаю, что с окончанием связанной с девальвацией турбулентности экономическая ситуация стабилизируется, и через какое-то время мы вернемся в понятные и прогнозируемые условия на фармацевтическом рынке. Спасибо.

В. Шипков:

Спасибо, Дмитрий Валентинович. Я хотел бы передать слово Давиду Исааковичу Паникашвили.

Давид Исаакович, по-моему, уникальный фармацевт: он имеет профессиональное образование, и ему удалось пройти путь от института до лидирующих позиций на российском фармацевтическом рынке. Он начинал ритейла и дистрибуции, а сейчас возглавляет группу компаний «РОСТА», в самом названии которой содержится императив «рост». Мне это кажется очень символичным.

У меня вопрос к Давиду Исааковичу: как найти баланс в триаде «его величество пациент — интересы государства — бизнес»? Ведь мы должны искать и находить этот разумный компромисс для обеспечения устойчивого роста рынка в интересах наших пациентов. Я бы эту триаду выстроил с приоритетом на интересы пациента: «интересы пациента — государство — бизнес». Как вам это удастся, Давид Исаакович?

Д. Паникашвили:

Спасибо за вопрос. Первым делом я хотел бы пожелать доброго утра всем уважаемым дамам и господам. Многих в этом бизнесе я знаю уже лет

двадцать: правильно было замечено, что я начинал с аптеки. Я окончил Химико-фармацевтическую академию в Санкт-Петербурге, был первостольником, заведующим аптекой и так далее.

Хочу обратить ваше внимание на то, что инновационная, финансовая и экспортная составляющая бизнеса — это здорово, но это роскошь. Надо помнить о том, что у нас есть пациенты, и они каждый день ходят в аптеку. В результате нынешней турбулентности потребление падает. Производительность, о которой сегодня уже говорили, также будет понижаться, потому что качество продуктов, которые мы сегодня предлагаем на рынке, к сожалению, требует усиления отрасли. Мы надеемся, что благодаря развитию фармпромышленности на рынке появится еще больше качественной продукции, и она будет доступна. Очень важно обеспечить эту доступность.

Что произошло на рынке? Были повышены цены на нерегулируемые препараты, и, естественно, уровень потребления упал. Соответственно, здоровый образ жизни нашего населения оказывается под угрозой. Мы сегодня фокусируемся на простых вещах — мы лечим уже вчерашнюю болезнь, а надо думать о профилактике, надо думать о том, что мы создавали, потому что это ценно. Завтра у нас и кадров не будет. Зачем тогда эти заводы? В такой ситуации даже автоматы не помогут.

Я убежден, что нам не параллельный импорт нужен, а быстрая регуляция тех производств, которые сегодня уже получили инвестиции, и регистрация препаратов, даже с всего 7%-ой долей на рынке. Я имею в виду обычные, но качественные медикаменты. Тогда у нас повысится и производительность, и продолжительность жизни.

Первое, на что хочу обратить и всегда обращал и свое, и ваше внимание: не забывайте, господа, о пациентах. Инновации — класс. Инвестиции — отлично. Окупаемость — тоже супер. Импортозамещение — хорошо.

В. Шипков:

А параллельный импорт — плохо?

Д. Паникашвили:

Я не говорю о том, что плохо, а что хорошо. Оценивать — не мое дело, потому что пациент оценит, что хорошо, а что плохо. Мы хотим привнести на рынок качество для того, чтобы пациенты долго жили, были эффективными и вносили свой вклад в ВВП. Тогда речь пойдет об интересах государства. Я убежден, что государство должно содействовать регистрации на тех площадках, где инвестирование эффективное и производительное, и быстро подготавливать препараты, которые необходимы 70% этого рынка. А мы говорим о 30%, об инновациях — да, это нужно делать, но наша каждодневная забота — пациенты, которые приходят в наши аптеки. Структурам компании «РОСТА» принадлежит около тысячи аптек по всей стране — даже на Камчатке и в Хабаровске — но туда приходят люди, которым это не по карману.

В. Шипков:

Спасибо, Давид Исаакович. Коллеги, выражаясь спортивным языком, у нас сегодня очень длинная скамейка высокопоставленных представителей органов власти. Валерий Николаевич, по-моему, вы впервые присутствуете на таком фармацевтическом завтраке. Я хотел бы поблагодарить всех представителей органов власти за участие и понимание важности проблем, которые стоят перед фармацевтическим рынком, и за готовность к партнерству с бизнесом. Ваше присутствие недвусмысленно указывает на то, что партнерство с бизнесом в рамках концепции общего дела налажено. Валерий Николаевич Корешков — член Коллегии Евразийской комиссии и министр, он курирует, в том числе, создание единого фармацевтического евразийского рынка в рамках Евразийского союза, и совместно с коллегами из индустрии разрабатывает нормативно-регуляторную базу, которая призвана обеспечить конкурентоспособный рост фармацевтической отрасли, что, в свою очередь, через региональную интеграцию приведет к выходу на глобальные процессы интеграции.

Мой вопрос, Валерий Николаевич, весьма прост: вы имеете колоссальный опыт в области стандартизации и унификации на национальном,

региональном и глобальном уровнях. В какой мере единые стандарты и самые современные правила, которые, я надеюсь, будут действовать на едином фармацевтическом рынке, призваны способствовать повышению конкурентоспособности и амбициозному росту единого фармацевтического рынка? Пожалуйста.

В. Корешков:

Еще раз доброе утро. Спасибо за возможность выступить. Я буду краток.

Сегодня идет формирование правовой основы общего рынка лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза. Прежде всего, перед нами стоял вопрос: по какому пути пойти и как сделать так, чтобы не наступать на старые грабли.

Один из первых тезисов — это удовлетворение международных требований и применение лучших европейских и национальных практик, чтобы не изобретать какие-то собственные подходы, а использовать лучшие существующие практики для повышения конкурентоспособности продукции и создания возможностей экспортно-импортных операций без дополнительных процедур. Эта задача была перед нами поставлена. На сегодняшний момент было не только подписано соглашение, но и были разработаны все документы, касающиеся обращения лекарственных средств. Одиннадцать документов вынесли на публичное обсуждение, остальные находятся на стадии завершающей проверки. Сейчас наступает самый важный момент, когда надо все учесть и привести в соответствие с пожеланиями бизнеса, и регуляторных органов.

Какие цели мы преследуем? Во-первых, безопасность и качество лекарственных препаратов должны быть на высоком уровне, а требования должны быть современными. Во-вторых, нужно создать оптимальные условия для фармацевтической промышленности — прежде всего, устранить излишние административные барьеры: один раз провел испытания, один раз получил единый документ, который будет действовать на всей территории Союза и будет отвечать требованиям, существующим на внешних рынках, чтобы мы могли быстро решать вопросы регистрации и

продвижения нашей продукции, и не нужно было никакой дополнительной перемаркировки и никаких дополнительных процедур.

Всех волнует, как это будет выглядеть с 1 января 2016 года. Мы сразу говорим: переходные периоды будут во всех сферах. Мы понимаем, что нужно определенное время, чтобы промышленность могла спокойно и без потрясений пройти через эти изменения. Что касается внедрения методов, связанных с наилучшей производственной и лабораторной практикой, то эти документы тоже уже практически готовы. Вы можете посмотреть на сайте —мы полностью обновили состав рабочей группы, в которой максимально представлен бизнес, все пожелания были учтены. Группа получилась очень большая, и это накладывает некоторые ограничения процесс работы, но мы рассчитываем с самого начала тесно сотрудничать с бизнесом с тем, чтобы учесть пожелания всех сторон. Спасибо.

В. Шипков:

Спасибо, Валерий Николаевич. Я подтверждаю, что вы создаете весьма и весьма привлекательные, хотя и очень непростые с профессиональной точки зрения, условия для вовлечения бизнеса. Мы очень благодарны за это вам и вашим коллегам. Мы представляем, что мы строим некий космический корабль под названием «Союз», который должен быть запущен 1 января следующего года, и нет никакой возможности эту дату перенести. Это наша совместная миссия, и мы должны сделать все возможное, чтобы рынок получил дополнительные возможности для роста, а не проблемы.

Теперь я хотел бы предоставить слово Сергею Анатольевичу Цыбу. Мы знаем, какую колоссальную роль Министерство промышленности и торговли играет в перезапуске российской фармы. Здесь уже говорилось о «Фарме 2020». Иностранцы гости наверняка могут подтвердить, что «Фарма 2020» — это уже бренд, узнаваемый во всех уголках мира. Мы конкретными делами и конкретными инвестициями содействуем тому, чтобы российская фарма приобрела новое лицо, обеспечила выпуск

конкурентоспособной продукции и условия для дальнейшего роста. Сергей Анатольевич, огромное спасибо вам и вашим коллегам.

Я бы хотел повернуть наш разговор в другом направлении и коснуться другой сферы деятельности министерства, возможно, недооцененной — торговли и содействию торговле. Как вы оцениваете роль вашего министерства в стимулировании торговли посредством долгосрочных контрактов как инструмента обеспечения устойчивого роста? На мой взгляд, это тема должна быть в поле зрения, в том числе, вашего министерства. Пожалуйста.

С. Цыб:

Владимир Юрьевич, спасибо большое. Доброе утро, коллеги.

Не хочется говорить ни о каком перезапуске, потому что из того, что я сейчас услышал, видно, что мы находимся на абсолютно правильном пути, и, заложенные в «Фарма 2020» цели и задачи не меняются, даже несмотря на перемены в экономике, в том числе и в Российской Федерации, на внешние ограничения и новые проблемы предприятий, связанные с ликвидностью рынка и с волатильностью финансового рынка. Основная цель — переход на инновационный путь развития — таковой и остается. В любом случае, вектор, направленный на создание инноваций в фармацевтике, крайне важен, и у нас останется направление поддержки трансфера технологий и, поддержки исследований в этой области. Мы сейчас занялись субстанциями и готовы подставить плечо компаниям, которые массово начинают проведение клинических исследований в России.

Все наши инициативы в краткосрочной перспективе связаны с новым инструментарием, который, с одной стороны, лежит в области регуляторики, а с другой стороны, призван обеспечить продвижение всего того, что было сделано за последние пять лет. Если говорить о регуляторике, то мы активно развиваем нормативную базу, связанную с законом «О промышленной политике». В этом году был принят нормативный акт Правительства по специальным инвестиционным

контрактам, в рамках которых предполагается фиксировать сегодняшние условия для инвесторов, связанные со всеми льготами и преференциями, которые Российская Федерация сегодня может предоставить на 10 лет. То есть, при заключении такого специального инвестиционного контракта инвестор получает десятилетний период фиксации всех комфортных условий, которые на сегодняшний момент изложены в нормативной базе Российской Федерации, в том числе и регуляторной.

Вторая тема, которую сегодня обязательно затронет господин Фомичев, — это тема долгосрочных контрактов и внесения изменений в законодательство, регулирующее государственные закупки. Это тоже, на наш взгляд, один из самых эффективных инструментов в фармотрасли, особенно в отношении инновационной составляющей. У нас есть возможность вести диалог с иностранными компаниями не только на предмет доступности лекарственных препаратов, но и на предмет дальнейшей локализации производства этих препаратов на территории России.

Третья тема — это увеличение экспортного потенциала российских компаний, и не только российских, но и тех иностранных компаний, которые локализуют свои производства в России. В качестве примера могу привести экспансию, в хорошем смысле этого слова, Минпромторга совместно с бизнесом в Египет. Поездка состоялась не так давно. Уже то, что сформированная нами делегация включала представителей более 250 крупнейших российских компаний, говорит о том, что мы планируем активно продвигать инициативы, связанные с межправительственными соглашениями, уже заключенными со многими государствами, и стимулировать продвижение бизнесом той продукции, которую они уже производят в России. В этом плане мы рассматриваем иностранные компании как экспортеров продукции с территории Российской Федерации на другие фармацевтические рынки. Обратите внимание, что мы уже достаточно конкурентоспособны на территории России для того, чтобы поставлять ее на другие фармрынки. Такие примеры уже есть: компания STADA, по-моему, половину препаратов производит именно на российских

площадках, а затем осуществляет экспорт с территории Российской Федерации в Германию. Это новые тренды, которые будут актуальны в ближайшем будущем.

Буквально одну минуту я хотел бы посвятить регуляторике в целом. Мы как лицензирующий орган в дальнейшем сфокусируем внимание на жесткий контроль качества производства в Российской Федерации, но при этом не будем забывать и об импорте лекарственных препаратов. Изменения в Федеральный закон внесены, готовится нормативная база, которая призвана, в том числе, обеспечивать качество импортируемых в Россию лекарственных препаратов и подтверждать их соответствие нашим требованиям. Нам очень приятно, что, как сказал Валерий Николаевич, ведется работа по гармонизации этих требований и они берутся за основу специалистами Евразийской экономической комиссии. Кроме того, в сфере наилучших производственных практик за основу был взят документ, принятый в Российской Федерации на базе международных требований. Мы будем уделять большое внимание именно этому регуляторному процессу, учитывая, что, с одной стороны, он связан с обеспечением наших пациентов качественными препаратами, а с другой стороны, он даст нам определенные инструменты для продвижения собственной продукции на нашем рынке и повышения активности компаний, которые являются участниками государственной программы «Фарма 2020».

Коллеги, мы сегодня вас услышали. Мы готовы к продолжению такого же активного диалога, который Министерство промышленности и торговли ведет с бизнесом на протяжении уже последних пяти лет. Желаю всем успехов. Спасибо.

В. Шипков:

Спасибо, Сергей Анатольевич.

Олег Владиславович, ваше министерство также очень многое делает для упрощения процедур и для повышения привлекательности Российской Федерации и, в частности, фармацевтического рынка. Отдельное спасибо за процедуру «Оценка регулирующего воздействия». Я думаю, что это

очень правильное и нужное направление, хотя резервы для повышения эффективности, видимо, еще имеются. Было бы очень полезно услышать от вас еще какие-нибудь идеи и соображениями, которые вы собираетесь представить общественности. Пожалуйста.

О. Фомичев:

Большое спасибо. Сергей Анатольевич уже обязал меня сказать про госзакупки, так что я дам короткий комментарий. В законе «О промышленной политике» действительно было введено понятие специального долгосрочного инвестиционного контракта. Но поскольку оно возникло только в этом законе, было непонятно, как оно будет реализовываться на практике и как это соотносится с действующей системой госзакупок. Сейчас в Госдуме уже второе чтение проходят соответствующие поправки в 44 закон — закон «О государственных закупках», в котором понятие долгосрочного инвестиционного контракта фактически легализуется. Это означает, что у нас появляется долгосрочный инструмент выстраивания совместной инвестиционно-закупочной деятельности. Мы достаточно давно к этому шли, несколько раз подходили с разных сторон, и наконец-то у нас появилось четкое видение. Думаю, что этот инструмент появится у нас даже в эту сессию.

Если говорить в целом о позициях Минэкономразвития по разным направлениям, мы непосредственно не регулируем фармацевтическую отрасль, тем не менее, у нас есть несколько блоков, связанных с этой сферой. Первый блок — стимулирование инновационной активности и координация инновационной политики. Здесь у нас есть целый ряд инструментов для содействия фармацевтике и биофарме: это и инновационные кластеры, шесть из которых связаны непосредственно с фармацевтикой, и программа развития биотехнологий, частью которой является биофарма. В этом контексте наша деятельность тесно интегрирована с «Фармой 2020» и с теми задачами, которые ставит Минпромторг. С другой стороны, мы как ведомство отвечаем за интеграционные процессы на Евразийском пространстве. Валерий

Николаевич уже сказал, что 1 января 2016 года — знаковая для всех дата, ведь у нас появляется единый рынок лекарственных средств, и он будет решать одну из проблем, существующих на нашем внутреннем рынке. Я бы сказал, что их три: конкуренция, качество и цена. Эти проблемы можно решать разными способами. Вокруг каждого из этих понятий у нас очень много регуляторики, но она не всегда эффективна. Предлагаются меры, которые, на наш взгляд, достаточно опасны. Уже упоминавшийся сегодня параллельный импорт предлагается в пилотном режиме вводить именно в отношении категории лекарственных средств. На наш взгляд, это требует дополнительного обсуждения. Хотелось бы услышать позицию рынка — насколько рынок к этому готов, какие вы видите риски и в каких областях. Качество — это то, с чем сейчас активно и, на наш взгляд, очень успешно работает Минпромторг. А цена — это тоже наша беда. В условиях турбулентности выяснилось, что наша система регулирования недостаточно гибкая и эффективная, и здесь тоже есть над чем работать. Наше министерство занимает очень активную позицию по этому вопросу. Если говорить об основной теме сегодняшнего завтрака — фармацевтическом рынке — он, безусловно, будет расти, и нынешнее замедление носит временный характер. Вот некоторые цифры для сравнения: потребление лекарственных средств в России на душу населения, если брать по цене, в шесть раз ниже, чем в США, в четыре с половиной раза ниже, чем в Японии, и в три раза ниже, чем в Германии и Франции. Это и есть тот самый потенциал для роста рынка, который будет использован.

В. Шипков:

Спасибо, что вы занимаете такую позицию.

Теперь мы переходим в блиц-режиме к представителям региональной власти. Никита Юрьевич, вы очень «демократично» посетили наш завтрак. Губернатор Кировской области старается многое делать для привлечения инвестиций. Вчера с одной из наших компаний было подписано очередное соглашение по локализации трансфера технологий в вашем регионе. У

меня вопрос к вам и к вашим коллегам, представителям администрации Калужской области и Санкт-Петербурга — каковы резервы повышения эффективности партнерства между государством и бизнесом? Насколько вы готовы взять на себя роль адвокатов бизнеса, который развивается с помощью иностранных инвестиций, в том числе на территории ваших регионов? Мне представляется, что резервы для привлечения инвестиций в регионах, особенно регионах-чемпионах, практически исчерпаны, и сейчас мы связываем гораздо больше надежд с политикой федерального центра. Готовы ли вы в рамках единого общего дела совместными усилиями добиваться реализации по тем направлениям, которые были упомянуты? Пожалуйста, ваши соображения.

Н. Белых:

Большое спасибо. Я как раз хотел услышать от вас ответы на эти вопросы, поэтому я и сижу здесь в зале.

Если говорить про действия региональных властей, надо четко разделить вопросы, касающиеся привлечения инвестиций для развития фармацевтической промышленности. В регионах процесс привлечения инвестиций для фарминдустрии мало чем отличается от работы по привлечению инвестиций для других отраслей. Есть тонкости, связанные с особенностями региона — наличие тех или иных площадок, традиций, школ, кластерных элементов, но это не является элементом политики в сфере фармацевтики. Это обычная работа по привлечению инвестиций. А меня интересуют перспективы как раз фармацевтического рынка, я хочу понимать, насколько этот рынок емкий с точки зрения потенциального роста, и, учитывая конкуренцию между регионами, понимать, есть ли вообще за что бороться. Да, есть замечательное предприятие «Нанолек», которое вчера подписало с «Санофи» соглашение по развитию сотрудничества по вакцинам, есть некоторые перспективные предприятия. Но я не знаю, есть ли какие-то перспективы, связанные с созданием аналогичных по масштабам предприятия и кластеров на территории региона, если я не понимаю рынок в целом.

Мне кажется, мы не влияем на фармацевтическую политику. Как сказал Алексей Евгеньевич, в рамках нашей работы мы скорее можем предпринимать определенные усилия в смежной системе здравоохранения. Лариса знает, что в сфере лекарственного страхования мы являемся одним из «пилотов», причем не благодаря государственной политике, а скорее вопреки ей, ведь мы на всех форумах выступаем с нашим проектом по лекарственному страхованию, он всем очень нравится, все говорят, какие мы молодцы, но ничего дальше не происходит.

В. Шипков:

За это вам отдельное спасибо от индустрии.

Н. Белых:

Все это требует поддержки из бюджета, потому что рынка нет, страховых компаний нет, они в этой сфере не работают. Получается, что все мои благородные усилия, связанные с развитием лекарственного страхования на протяжении последних трех лет — это просто бюджетные расходы, которые, кроме как эмоциональной поддержкой Минздрава, больше ничем не заканчиваются.

Л. Попович:

Минздрав все время говорит — берите пример с Кирова, он не требует денег.

Н. Белых:

Вместо примера дали бы денег или, в конечном итоге, приняли бы некую федеральную программу, чтобы мы понимали, что это действительно может подтолкнуть развитие рынка. Так мы сможем, как минимум, нарастить отрасль фармацевтики, связанную российского производства, ведь формируя программы, где мы сами являемся маркет-мейкерами и законодателями, мы будем в состоянии выставлять требования по локализации. Фармацевтическая промышленность должна скорее быть

неким будильником для системы здравоохранения. Речь идет не только о регионах. Необходимо подключать все ресурсы, в том числе и лоббистские, и тогда наши совместные усилия к чему-то приведут.

В. Шипков:

Спасибо. Теперь позиция Калуги и Санкт-Петербурга.

Вчера Анатолий Дмитриевич выразил разочарование по поводу поведения иностранного бизнеса и высказался весьма эмоционально. Я абсолютно уверен, что это не относится к фарме, поскольку мы, несмотря на всю турбулентность, в этом плане ведем себя очень прилично и будем продолжать в том же духе. В двух словах, коллеги, пожалуйста.

В. Потемкин:

Во-первых, честно говоря, не помню, когда он выражал такое отношение к бизнесу, помню только положительное. Во-вторых, вы сказали, что регионы-лидеры уже полностью исчерпали свои возможности, а мы решили, что мы их только начали создавать. Причем мы вложили в эти площадки столько денег, что фарма может еще лет двадцать строить новые заводы и будет чувствовать себя замечательно.

У меня еще был вопрос к представителю компании AbbVie. Они говорили, что испытывали очень большие сложности в выборе площадок. Я бы, как и Никита Юрьевич, хотел спросить: а что же это за сложности? Мы вроде бы предоставляем все возможности.

В. Шипков:

Владимир Васильевич. Они здесь, вы можете потом это обсудить в рабочем порядке.

В. Потемкин:

На территории Калужской области существует институт инвесторов, где мы один или два раза в год собираем всех инвесторов и отвечаем на все возникающие вопросы. Заместитель министра подтверждает.

С. Цыб:

Я сам участвую в этом клубе инвесторов, поэтому всех приглашаю.

В. Потемкин:

Там они могут общаться между собой и с нами и обсуждать все эти сложности. В-третьих, этот выступающий, единственный представитель «большой фармы», озвучил тезис об образовании. Например, для поддержки автокластера мы выделили 35 миллионов долларов и построили замечательный технический центр для обучения среднего персонала. То же самое мы сегодня делаем для фармацевтики за свои деньги. Это огромное подспорье для фармацевтических фабрик, которые приходят и получают специалистов по своему заказу на любые рабочие места. За счет этого повысится и качество продукции, о котором сегодня столько говорили. Это совершенно новая форма поддержки той или иной отрасли.

В. Шипков:

Услышали.

В. Потемкин:

Я хотел бы обратиться к Союзу производителей. Наша маленькая Калужская область это делает за счет своего бюджета, не обращаясь к федеральным властям, ведь у них на это никогда нет денег. Может быть, и фармопроизводители поучаствуют в ГЧП и будут создавать или развивать такие же центры не только на территории Калужской и Кировской области, чтобы люди не ездили со всего света в один центр, ведь желающих очень много. Кроме того, хочу призвать всех к более активной работе.

В заключении я хотел бы обратиться к компании «Санофи». Буквально несколько дней назад я был у них на заводе — это замечательный огромный завод с большими возможностями. Мне непонятно, почему завод стоит в тупике — тут море, там море, нет сырья, ничего нет, все возят к нам. Давайте построим завод у нас в Калужской или в Кировской области.

В. Шипков:

Спасибо. Дмитрий Анатольевич, пожалуйста. Несколько слов — качество, лекарственное страхование, перспективы, резервы, партнерство между государством и бизнесом.

Гузель Эрнестовна, а вы завершите наше обсуждение.

Вице-губернатор Ленинградской области.

Д. Ялов:

Коллеги, я бы хотел предложить вернуться к тому, с чего мы начали — к той теме, которую задала Лариса Попович. Насколько эффективна та система здравоохранения, которую мы собираемся развивать и в рамках которой мы собираемся инвестировать в фармацевтику? Есть такая шутка, что инъекция в протез не очень эффективна. Мы в Ленинградской области начали с повышения эффективности системы здравоохранения. Вчера мы после полутора лет работы выпустили распоряжение о реализации концессионного проекта по 115 закону о создании современного медицинского реабилитационного центра, который не только создается, но и эксплуатируется частными инвесторами, где они предоставляют услуги. Причем выбор самого объекта также не случайный. Мы посмотрели на болевые точки региона и привлекли частный бизнес. К чему я привел этот пример? Пока мы не привлечем частный бизнес, частную инициативу в систему здравоохранения, попытки бить по хвостам и решать тактические проблемы, связанные с фармацевтикой, будут лишь частично эффективны. Безусловно, на уровне регионов надо реализовывать все, о чем говорили коллеги, нужно создавать там промышленные площадки. Мы, в частности, создаем специализированный Life Science Park на базе предприятий, находящихся в Капитолово. Это все делается, но главное — необходимо многократно повысить эффективность системы здравоохранения. Тогда и у фармацевтики появятся перспективы.

В. Шипков:

Гузель Эрнестовна, пожалуйста, очень кратко.

Г. Улумбекова:

Господа губернаторы, господа вице-губернаторы, не жалейте деньги на фарму. По сравнению с другими государственными расходами на отрасль тратятся копейки. Для вашего сведения: из федеральных и региональных бюджетов мы тратим на лекарственное обеспечение в амбулаторных условиях в пять раз меньше, чем в новых странах-членах Евросоюза. Но вы правы — рынка нет. Государственный рынок маленький, поэтому, Лариса, говорить о том, что у нас на здравоохранение выделяется много денег, неправильно. Вы все со своими локализованными, импортными, инновационными препаратами толчетесь на маленьком рынке. Объем этого рынка 130 миллиардов рублей — за государственные деньги, помножьте на четыре — и это будут деньги населения. У населения денег больше не станет, реальные доходы населения падают. Лоббируйте увеличение государственных средств. Господа губернаторы, вы тоже тратите, это не окупится. Ведь эти деньги пойдут на ваше население, и эффективнее их тратить в амбулаторных условиях. Но и обращайтесь в федеральный бюджет, чтобы эти деньги изыскивать, бейтесь за увеличение финансирования здравоохранения. Ваш рынок крошечный, вы толкаетесь локтями.

В. Шипков:

Спасибо, Гузель Эрнестовна, за это очень оптимистичное и консолидирующее заключение. Вы облегчили мне задачу.

Я хотел бы только поблагодарить всех участников за сегодняшний разговор. На основании ваших суждений, комментариев или, возможно, каких-то сообщений в рабочем порядке я сформулирую некое обобщенное заключение и представлю в соответствующие инстанции. Я очень надеюсь, что наш разговор, даже в условиях ограниченного времени, был очень полезным, обнадеживающим и конструктивным. Выражаю надежду на укрепление партнерства между представителями государства и бизнеса в интересах его величества пациента. Благодарю вас всех. Спасибо.