

Протокол встречи «Евразийского сообщества за доступ к лечению» с компанией «Emcure»

13 апреля 2022 года, ЗУМ-конференция

Представитель организации:

Наталья Никитюк – глава представительства «Эмкюр фармасьютикалз ЛТД».

Участники встречи:

	Фамилия и имя	Организация
1	Денис Годлевский	ITPCru, Россия
2	Алексей Михайлов	ITPCru, Россия
3	Мария Шibaева	ITPCru, Россия
4	Сергей Головин	ITPCru, Россия
5	Айбар Султангазиев	Ассоциация «Партнерская Сеть», Кыргызстан
6	Татьяна Хан	ITPCru, Украина
7	Елена Растокина	ОФ «Answer», Казахстан
8	Екатерина Новикова	Ассоциация «Партнерская Сеть», Кыргызстан
9	Сергей Бирюков	NGO «AGER'S»
10	Владимир Чугров	H-Clinic

Начало встречи. Представление участников.

Вопрос: Вопрос касается Украины. Есть ли сейчас у вашей компании особая политика по поставкам в Украину, включая возможно поставки лекарств для беженцев в странах Евросоюза в условиях кризиса? Предприняты ли вами какие-либо практические действия? Кто является контактным лицом в вашей компании по вопросам, связанным с Украиной?

Ответ: На сегодняшний день наша компания не принимала никакой особой политики в связи со сложившейся ситуацией. Контактным лицом по-прежнему являюсь я, так как я отвечаю за этот регион. Хотелось бы добавить, что, так как у нас и не было больших поставок в Украину, соответственно, у нас не возникло необходимости перестраиваться и что-то менять. Поэтому никакой внутренней политики, связанной с этой ситуацией не принято. В нашей компании ничего не поменялось.

Вопрос: Если возникнет такая необходимость или будет запрос, есть ли у вас возможность срочно осуществить поставки медикаментов в Украину либо соседние страны Евросоюза (акцент на странах ЕС)? Как быстро в таких случаях вы можете производить новые медикаменты? Возможно, на ваших складах уже есть какие-то препараты, которые можно использовать как срочную поставку и т. д?

Ответ: Мы бы разделили этот вопрос на два блока. Решение вопроса, связанного с гуманитарной помощью, будет зависеть от препарата. Так как мы являемся компанией, которая производит генерики, то мы, скорее всего, не сможем заниматься благотворительностью. Опять же, это зависит от ситуации, то есть, если будет конкретный случай, то мы готовы это все рассматривать, и решение будет приниматься на уровне топ-менеджмента компании. По поводу скорости производства – какие-то препараты, которые мы производим на регулярной основе, у нас есть на складе, что-то нам нужно будет произвести, но наша компания обладает необходимыми

мощностями, и на сегодняшний день мы не видим сложностей с тем, чтобы быстро произвести какие-то препараты в необходимом количестве. Единственное, что может быть – это задержка в поставке сырья. С нашей стороны задержек не предвидится.

Вопрос: Есть ли у вас поставки каких-то препаратов в страны Евросоюза: Польшу, другие приграничные страны с Украиной?

Ответ: В Польшу – нет. У нас есть дочерняя компания в Евросоюзе, компания Tillomed. Для поставки в Европу в основном идут препараты для лечения онкозаболеваний, АРВ-препараты мы не поставляем. У нас есть склад в Великобритании, откуда уже идет распределение по другим странам. Какие-то препараты может и попадают в Польшу, но в основном это Великобритания, Франция, Италия, Испания, Германия.

Вопрос: Обсуждали ли вы в компании и рассматривали ли возможность предложить какие-то благотворительные донаты для поставки препаратов другим странам? Не Украине, а соседним странам, на которые повлиял кризис. И если будут такие запросы, то, опять-таки, с кем лучше всего контактировать в вашей компании? Можете ли вы быть готовы поставить медикаменты в Евросоюз в случае, если будет выдан, например, патентный вейвер на те или иные препараты, находящиеся сейчас в Евросоюзе под патентной защитой? То есть, если правообладатель откроет к ним доступ для компаний-производителей генериков и разрешит ввоз на рынок в связи с большой потребностью.

Ответ: Если будет идти речь о поставках АРВ-препаратов в виде гуманитарной помощи, то у вас есть контакты господина Баладжи, этот вопрос лучше обсуждать с ним. По поставкам любых других препаратов, пожалуйста, обращайтесь ко мне. Мы готовы рассматривать предложения. Каждое предложение будет рассматриваться и решаться топ-менеджментом компании, но мы открыты. Мы не можем сказать, нет, не присылайте нам запросы. Мы все рассмотрим. По поводу отмены патентов, если они будут отменены, то да, если такая возможность будет, то мы готовы поставлять препараты.

Вопрос: Возможно, у вашей компании был такой опыт, чтобы кто-то обращался за поставкой донаций. Сколько времени может занять принятие решения у компании?

Ответ: Международного опыта, касающегося других стран, не было, но на внутреннем рынке были такие случаи, когда мы поставляли гуманитарную помощь. Я не думаю, что это займет много времени, с момента запроса – максимум два-три дня.

Вопрос: Плюс время на подготовку документов и поставку уже дальше?

Ответ: Да, то есть на принятие решения – два-три дня. И подготовка документов в зависимости от того, куда поставлять, то есть решение вопросов с логистикой, наверное, займет недели две.

Вопрос: Уточняющий вопрос по возможностям поставок в страны для людей, вынужденно покинувших территорию Украины. Пройдемся конкретно по вашим препаратам, в частности Атазор-Р (атазанавир/ритонавир). Если есть условный запрос на, допустим, 100-200 пачек, есть ли у вас количество АРВ-препаратов на складах, которые вы можете поставить в течение какого-то ограниченного времени, скажем в Молдову или в Россию организациям, которые оказывают помощь такой категории людей?

Ответ: Да, как мы уже отметили, есть ряд АРВ-препаратов, которые мы производим ежемесячно. Но есть те препараты, которые мы будем производить только по какой-то заявке. «Атазор-Р» производится на регулярной основе.

Вопрос: Возможно ли будет поделиться списком АРВ-препаратов, которые у вас есть в каком-то запасе? Это нужно для нашего понимания.

Ответ: Я думаю да, я спрошу.

Вопрос: Каков ваш прогноз по ценообразованию? Как вы думаете, что будет с ценами? Рассматривали ли вы возможность снижения цен на АРВ-препараты, либо на портфель других препаратов в тех странах, где произошло падение курса национальных валют? Здесь речь не только про Россию, мы наблюдали такое и в Кыргызстане, Казахстане и ряде других стран. Если да, то какого размера возможно снижение? Вопрос из двух частей: про прогноз и про снижение цен.

Ответ: Мы видим, что скорее всего цены будут расти в связи с усложнившейся ситуацией по логистике. Это ответ на первый вопрос. По второму вопросу, здесь, к сожалению, не все так логично. Стоимость нашей продукции не зависит от снижения или повышения курса в другой стране, куда мы поставляем. Наша стоимость формируется из наших затрат, соответственно, у нас ничего не изменилось, поэтому мы не рассматриваем снижение цен.

Вопрос: Если говорить про этот прогноз про повышение цен в связи с усложнением логистической цепочки, вы можете более подробно рассказать, в чем это усложнение выразилось для вас? Какие еще проблемы вы предвидите, с комплектующими, с логистикой и т.д.? Есть ли такие проблемные зоны, на которые нужно уже заранее, в том числе сообществу, обращать внимание, бить тревогу?

Ответ: Приведем в пример Россию. Если раньше контейнер плыл из Индии до Санкт-Петербурга или до Владивостока, то сейчас морские линии отказываются принимать товар для доставки в Россию, и приходится искать другие пути. Например, такие, как, допустим, корабль плывет до Турции или до Китая, там перегрузка, и далее доставка осуществляется по земле. Соответственно, вы понимаете, что это увеличивает стоимость, то есть это перегрузки, перевалки, в этом сложность.

Вопрос: Из Китая по земле, имеется в виду железнодорожная контейнерная перевозка, связанная с большими рисками?

Ответ: Да, теперь и время удлиняется, и стоимость.

Вопрос: Авиаперевозки невозможны в таком случае?

Ответ: Авиаперевозки возможны, но опять же, количество авиаперевозчиков, которые принимают товары для доставки, уменьшилось. Возможно, вы знаете о том, что DHL сейчас вообще ничего не принимает, даже почту. И авиа не все доставишь. Если это какой-то объемный груз, тонны товара, то это соответственно еще дороже.

Вопрос: Насколько повлиял кризис на цепочки поставок? Вы упомянули задержки, скажите, на сколько сейчас стала дольше поставляться продукция от производителя до вас? Какой это примерно временной промежуток, сколько дней, недель и т.д.? Что вы делаете для того, чтобы минимизировать эти риски?

Ответ: По авиадоставкам задержек практически нет. Был короткий период в феврале, когда все не понимали, что происходит, и был момент, что авиакомпании вообще ничего не принимали. Сейчас более-менее стабилизировалось, то есть задержек в авиаотгрузках нет. Есть задержки с морскими отгрузками, потому что изменился путь доставки. Но это задержки на две недели.

Вопрос: Что касается контактов для представителей в странах Восточной Европы и Центральной Азии, которые присутствуют на звонке, а также Польши, Армении, Молдовы, Грузии, Турции,

Азербайджана, Чехии и Евросоюза. Кто это может быть или по всем вопросам нужно обращаться к вам, Баладжи, а дальше вы уже сможете направить к кому необходимо?

Ответ: Да, потому что в этих странах нет договоров на постоянной основе с дистрибьютерами. Конкретных контактов мы дать не можем, все зависит от потребности. Нужно обращаться к нам по каждому конкретному случаю.

Вопрос: В ближайшее время, возможно, на следующей неделе в Евразийской комиссии будет рассмотрено два вопроса: первый – решение о том, что до конца 2023 года дать возможность странам регистрировать препараты по национальной процедуре, второе – будут сделаны списки лекарств, которые можно будет ввозить без регистрации во все страны ЕАЭС. Мы знаем, что все проекты решений уже готовы, и как только Евразийская комиссия соберется, то примет эти решения. В этом году вы успели зарегистрировать в Кыргызстане пару препаратов от ВИЧ. Если откроется это окно возможностей, будете ли вы регистрировать еще другие препараты в Кыргызстане до конца 2023 года? Готовитесь ли вы к этому уже сейчас (досье и т.д.)? Линейка по АРВ-препаратам у вас довольно широкая, насколько мы знаем. Кроме препаратов от ВИЧ, в Кыргызстане еще зарегистрированы ваши противокашлевые препараты, железо и т.д. В случае, если будет постановление, связанное с ввозом без регистрации ряда препаратов, а это практически весь список по ЖВЛС, есть ли у вас намерение ввозить препараты и работать с дистрибьютером, чтобы расширить свое присутствие в стране? Это второй вопрос. И третий вопрос: вы еще не выходили на тендеры. Есть ли компания, с которой вы сотрудничаете?

Ответ: Ответ на первый вопрос – да. Если будет потребность в регистрации препаратов от ВИЧ, которые можно будет зарегистрировать по национальной процедуре, то все досье у нас готовы, и как только будет открыто окно или дверь – мы туда сразу пойдем. По ввозу незарегистрированных препаратов – да, мы тоже готовы. Недавно мы рассматривали одно предложение по онко-препаратам, но, к сожалению, не получилось, мы там немного не подходили по требованиям. Опять же, любую возможность мы рассматриваем. Если можем что-то поставить, мы готовы. Ответ на третий вопрос такой: к сожалению, по препаратам от ВИЧ у нас не сложились отношения с дистрибьютерами в Кыргызстане. Потому что мы сами выходили в СПИД-центры, разговаривали с врачами, а препараты сейчас до сих пор закупаются через фонды.

Комментарий представителя пациентского сообщества: На государственные средства сейчас закупается большой объем. Небольшой объем атазанавир/ритонавир, закупается у нас и монопрепарат долутегравир, не TLD и не другие комбинации. Они закупаются, но очень немного. Если бы был TLD и какие-то комбинации долутегравира, то там объем доходит до 500 тысяч долларов в закупке. Вот сейчас тендер объявлен. Мы поэтому и спрашиваем, собираетесь ли вы регистрироваться. У нас две компании уже зарегистрированы: «Hetero» и еще одна. Мы «Emcure» тоже ожидали бы. Возможно, вы бы составили этим компаниям конкуренцию.

Ответ: Мы знаем, что сейчас какое-то количество препарата «Атазор-Р» идет поставка через Глобальный фонд. Мы уточним и скажем вам.

Комментарий представителя пациентского сообщества: Атазанавир/ритонавир до прошлого года закупался через ПРООН, но мы постепенно переводим закупки – у нас задача, чтобы до конца 2023 года 100% объемов закупок уже осуществлять из государственного бюджета. Это касается любых препаратов. То есть нам очень важно, чтобы все на рынке присутствовало. Мы знаем, что атазанавир/ритонавир закупал ПРООН, потому что на рынке в то время не было препарата. «Hetero» зарегистрировали препарат, но это было также не очень давно, поэтому его не закупили.

Ответ: Мы работали над этим. Мы сами ходили в СПИД-центры, обсуждали возможность. Мы готовы. Если какой-то дистрибьютер сам выйдет на нас, то мы тоже готовы обсуждать сотрудничество. Просто так сложилось.

Комментарий представителя пациентского сообщества: Давайте так. Мы предложим, отправим письмо. У нас 19 апреля будет встреча фармацевтических компаний. Предлагаем вам присоединиться к ней в формате Зум. Там будет департамент лекарственного обеспечения центра СПИДа, все наши местные фармацевтические компании. Мы уверены, что кто-то из них заинтересуется. Кто-то начал работать с «Hetero», кто-то с другой компанией, и они немного пытаются оттеснять других, чтобы было поменьше конкуренции. Но мы попробуем вас с кем-то свести, с кем вы могли бы работать. Сегодня-завтра мы направим вам ссылку на Зум.

Ответ: Хорошо, спасибо большое за приглашение. Будем рады.

Вопрос: Скажите пожалуйста, ваша компания или вы, как ее представитель, следите или участвуете в дискуссиях по двум вещам, касающихся и России, и всего Евразийского союза: патентная увязка и эксклюзивность данных. Патентная увязка идет именно на уровне Евразийского союза, но сейчас в большей степени она обсуждается в России. По этому законопроекту постоянно идут какие-то дебаты. Есть ли у вас какая-то информация по его статусу, или может быть ваша компания каким-то образом приглашается на какие-то мероприятия? Вообще, какая ваша позиция по этому поводу?

Ответ: Нет, мы не участвуем в таких обсуждениях, просто следим за новостями, что происходит. Мы смотрим, что законопроект обсуждается в России. Основная работа идет в головном офисе в Индии, они там все отслеживают, заключают договоры с Патентным пулом по расширению территории и т. д. То, что делаем мы здесь на месте – это просто следим за новостями.

Вопрос: Вам как компании была бы выгодна патентная увязка или нет?

Ответ: Конечно, выгодна.

Вопрос: Вы можете поделиться, обсуждались ли у вас в компании какие-то вопросы, связанные с сокращением присутствия линейки препаратов на российском рынке в связи с введением санкций и поддержкой санкций, как сейчас многие западные компании делают? Планируется ли у вас что-то подобное?

Ответ: Нет, мы вопрос сокращения присутствия не рассматриваем. Мы считаем, что все пациенты должны получать необходимое лекарственное обеспечение.

Вопрос: Скажите, как обстоят дела с «Тавин М» (Prep) на территории Казахстана? Это наш с вами старый проект.

Ответ: Да, с «Тавин М» мы ждем только выхода новой инструкции. Там была небольшая задержка, мы ожидали, что она выйдет в феврале, но либо на этой, либо в начале следующей недели (после 10 апреля) она выйдет. Поэтому уже в мае препарат уже должен быть на рынке.

Вопрос: Вы могли бы нам предоставить список APB-препаратов, которые у вас есть в наличии, которые вы готовы поставлять. Если бы вы могли им поделиться как можно быстрее, то все организации, работающие с пациентами, уже могли бы понимать на что можно рассчитывать.

Ответ: Да, мы постараемся оперативно вам его предоставить.

Окончание встречи.