

Протокол встречи с фармацевтической компанией «Промомед»

23 мая 2023 год

Вопрос: Расскажите о портфеле компании. Какие АРВ-препараты, препараты для лечения гепатита, туберкулеза зарегистрированы компанией ГК «Промомед»? Планируется проводить преквалификацию препаратов АРТ в ВОЗ? Планы компании по линейке противотуберкулезных препаратов, препаратов прямого противовирусного действия для лечения гепатита С и гепатитов В, Д.

Ответ представителя компании «Промомед»: Компания «Промомед» с 2021 года начала подготовку к выводу и регистрации препаратов, на которые нет патентов. Мы зарегистрировали основные АРВ-препараты, не имеющие патента или те, на которые в скором времени истекает патентная защита. Все монокомпоненты, которые применяются в текущей практике, зарегистрированы. Не так давно мы зарегистрировали абакавир и ламивудин.

В будущем есть планы по регистрации комбинаций, не имеющих патентной защиты, которые будут выходить на рынок в этом и следующем годах. Все препараты для лечения туберкулеза и вирусных гепатитов В и С, которые не имеют патентов, либо зарегистрированы, либо будут зарегистрированы в ближайшее время. Процесс регистрации занимает достаточно длительное время, но к концу 2023 года основные препараты будут зарегистрированы.

Вопрос: О каких препаратах для лечения гепатита С идет речь?

Ответ: По гепатиту С на данный момент никаких препаратов не зарегистрировано. У нас зарегистрирован зидовудин для лечения гепатита В. Что касается препаратов для лечения Гепатит D, то их немного и все они находятся под патентом.

Комментарий представителя пациентского сообщества: Вы рассказали все в общих чертах.

Ответ: Я могу рассказать о наших планах подробнее. Помимо того, что компания регистрирует и планирует регистрировать препараты для лечения ВИЧ, вирусных гепатитов и туберкулеза, на которые истек или истекает патент, мы в дальнейшем планируем вести поиск и разработку новых молекул. Это процесс не быстрый, но уже сейчас подробно прорабатывается научная программа и направления для поиска молекул. Компания стремится расширять портфель не только генерическими, но и оригинальными препаратами, ведь для нас очень важно не только следовать за рынком, но и смотреть в будущее.

Вопрос: Насколько сохраняется актуальность препаратов для лечения COVID-19? Проводились ли исследования по совместимости препаратов для лечения COVID-19 и АРВ-препаратов?

Ответ: Компания «Промомед» стала одной из первых, кто зарегистрировал препараты для лечения COVID-19. На данный момент мы имеем достаточно широкую линейку препаратов: три препарата в разных формах, в том числе и инъекционной. Много сил было вложено в исследования этих препаратов в пандемию. Есть исследование, которое показывает применение одного из препаратов – молнупиравир (генерик «Эсперавир») с АРВ-препаратами. В целом, компания готова производить препараты для лечения COVID-19, если возникнет такая необходимость.

Вопрос: Правильно ли я понимаю, что вы сейчас регистрируете практически все препараты, но фокусируетесь именно на старых? Есть ли у вас в портфеле, например, ставудин или невирапин? Производите ли вы субстанции?

Ответ: Ставудина и невирапина в регистрации нет. Главным образом мы сейчас фокусируемся на препаратах, которые применяются наиболее широко и стремимся обезопасить пациентов и врачей от возможных перебоев в поставках. Также ни для кого не секрет, что недавно был открыт цех по производству субстанции на заводе «Биохимик» в Саранске, который оснащен самыми современными техническими мощностями. Сейчас ведется проработка очередности производства, завод способен осуществлять синтез и производить сложные субстанции.

Комментарий представителя пациентского сообщества: У нас есть опасения по поводу того, что с учетом дефицита бюджета на АРВ-препараты, государство может снова начать закупать препарат ставудин.

Ответ: Конечно, мы должны идти в ногу со временем, но находимся под некоторым давлением в части федеральных заказов. Мы надеемся, что такой ситуации не случится.

Вопрос: Почему был выбран именно Саранск? Как компания планирует привлекать профессиональный штат в производство?

Ответ: Завод в Саранске был основан еще в 1952 году и в Советском Союзе выпускал пенициллин. «Промомед» купил эту производственную площадку в 2015 году. В силу многолетней истории на заводе уже сложились собственные династии. Мы также проводим работу по сотрудничеству с вузами, в частности, активно работаем с Мордовским государственным университетом им. Н.П. Огарева, в котором есть совместная кафедра с «Биохимиком» по подготовке кадров. Кроме того, с этого года введена аспирантура, где студенты ведут научные исследования, которые потом использует компания. Также у нас есть подписанные договоры с рядом поволжских университетов, мы активно сотрудничаем со школами, где есть специальные биохимические классы. Мы реализуем проект в детских садах, где в игровой форме приобщаем детей к теме химии. В Саранске есть колледж, где ведется программа по целевому обучению.

Вопрос: Запуск производства планировался в досанкционные времена. Какую часть производственных циклов пришлось отложить из-за запретов и санкций? С какими вообще сложностями столкнулось ваше производство после введения санкций?

Ответ: Да, санкции влияют, но высокая скорость реагирования позволила предотвратить проблемы с логистикой. В то же время санкции, напротив, ускорили процессы по регистрации препаратов и поиску альтернатив в логистических поставках. Проблемы могут возникать, но они не выглядят критичными и решаются довольно быстро.

Вопрос: Как вы относитесь к принудительному лицензированию? Есть ли у вас планы по запросу принудительной/ых лицензии/й у Правительства в ближайший год? Или, может быть, вы уже получали запросы от Минздрава?

Ответ: Дефектурная комиссия – это основной совещательный орган, который решает, находится ли препарат в дефектуре и что с ним делать в дальнейшем. Мы никаких запросов не получали, но общая картина показывает, что ажиотаж спал. Это хорошо, что мы имеем такой альтернативный инструмент, который позволяет соблюдать баланс на рынке.

Вопрос: Некоторые ваши конкуренты обвиняют вас в демпинге, аргументируя это тем, что производство не может осуществляться по таким ценам, и что себестоимость не может быть такой низкой у качественных препаратов, что бы вы им ответили? Какова ваша ценовая политика?

Ответ: Наша основная политика заключается в том, что мы должны отвечать за качество и доступность препаратов на рынке. Соответственно, мы будем участвовать в аукционах по тем препаратам, которые мы зарегистрировали и производим.

Если говорить о ценах на препараты, то мы с вами должны понимать, что себестоимость продукта – это большой и комплексный процесс пересчета, и зачастую в продукте доля производственных расходов может быть гораздо существеннее, нежели стоимость субстанции. Чем больше объемы производства на предприятии, тем меньше затраты на одну упаковку, это естественный экономический эффект, справедливый для всех отраслей, включая и фармацевтическую.

Вопрос: Вы выиграли аукцион по атазанавиру, где ваша цена была существенно снижена. Мы беспокоимся, что может случиться так, что вы снизите цену, в следующем году ФКУ ФЦПЛО установит НМЦК по вашей цене, а вы не сможете выйти? Сможете ли вы поддерживать этот темп участия в государственных закупках?

Ответ: Мы понимаем нашу ответственность, и у нас есть стремление и желание сохранить данный темп.

Комментарий представителя пациентского сообщества: Но ведь таким образом вы можете «выбить» из аукционов другие генерические компании, и в дальнейшем вам ничего не помешает поднять цены.

Ответ: Я могу вас заверить, что даже если останется лишь одна компания, ей очень сложно будет играть ценами, так как законодательство этого не позволяет. Наша себестоимость позволяет снижать цену, и мы ее снижаем.

Вопрос: Ваш сайт недостаточно информативный по поиску АРВ-препаратов, вы его будете совершенствовать?

Ответ: У нас уже началась модернизация сайта, и там будет обновлен раздел препаратов. Мы работаем над тем, чтобы наш сайт стал более информативным.

Вопрос: У компании пул достаточно «старых» АРВ-препаратов. С учетом тенденций и удобства схем «все в одной таблетке», насколько открытое производство сообразно требованиям современных подходов? Чем обусловлен выбор именно этих препаратов?

Ответ: Мы регистрируем все препараты, которые находятся не под патентом или выйдут из-под патентной защиты в ближайшее время. В данном случае стимулом для нас является потребность или заявка, которая делается регионами для нужд пациентов. Мы убеждены, что это самое главное, и компания подстраивается под эту потребность. Если регионы будут заказывать современные препараты, то мы и будем регистрировать и выпускать современные препараты.

Комментарий представителя пациентского сообщества: Здесь напрашивается аналогия с компанией «Фармасинтез», которая в свое время выпускала все генерики, которые только можно было выпускать. Получается, что вы вступаете в конкуренцию с ними.

Ответ: У нас нет цели конкурировать с «Фармасинтезом». Данная компания пошла по пути регистрации генериков чуть раньше, а мы чуть позже, но если посмотреть и на другие нозологии, такая тенденция прослеживается и с другими компаниями.

Вопрос: Естественно, некорректно сравнивать разные фармкомпании, но вот «Фармасинтез» всегда прислушивался к пациентскому сообществу. Вот сейчас нас бы заинтересовал препарат «Атрипла» (эфавиренз/тенофовир/эмтрицитабин). Вы рассматривали возможность регистрации таких препаратов, которые еще не зарегистрированы в России, но уже не имеют патентной защиты?

Ответ: Если посмотреть хронологически, то наша компания активно начала выводить на рынок препараты АРВТ только осенью прошлого года. Пока рано говорить о том, что мы проработали все вопросы регистрации таких препаратов, но мы занимаемся этим очень

активно. Мы открыты к диалогу с пациентами, и у нас есть стремление регистрировать комбинированные препараты.

Вопрос: Есть ли у вас планы по оспариванию патентов на препараты, у которых еще не истек срок действия?

Ответ: Как мы знаем, у каждого препарата своя патентная защита, которая может защищать формулу, соединения или процесс производства. Там, где можно будет оспаривать патент и это будет целесообразно, мы планируем это делать. Там, где патент будет достаточно сильный, мы этого делать не станем. Сейчас правила рынка устоялись и не стоит их менять.

Вопрос: Какие исследования планируются запускать в 2023–2024 годах по препаратам для лечения ВИЧ и гепатитов? Какие препараты нового поколения компания будет презентовать в ближайшее время?

Ответ: У нас есть желание развиваться в направлениях ВИЧ, вирусные гепатиты и туберкулез. Также у нас есть понимание, в каком из этих направлений стоит работать интенсивнее. В настоящее время мы не проводим исследований в этом направлении, но собираем информацию и будем принимать решения в ближайшем будущем.

Вопрос: Прорабатывается ли вопрос о проведении совместных разработок с другими фармкомпаниями?

Ответ: Мы обязательно придем к этому вопросу, и возможно уже дадим вам более подробную информацию через год.

Вопрос: Какие АРВ-препараты ваша компания рассматривает как наиболее перспективные для производства? Более 80% вашего портфеля — это препараты из ЖНВЛП. Не ограничивает ли это возможности компании для развития?

Ответ: С одной стороны перечень ЖНВЛП действительно ограничивает стоимость, но с другой - у нас есть ряд препаратов, которые не входят в ЖНВЛП, что позволяет развивать бюджетный сегмент. Для нас перспективными препаратами являются те, что наиболее востребованы и имеют наибольший спрос на рынке. Нас интересуют классы молекул, которые являются безопасными и эффективными, например, ингибиторы интегразы или новые классы (ингибитор капсида/ингибитор созревания).

Вопрос: У нас есть препарат тенофовир/эмтрицитабин, который находится под патентом, но несмотря на это есть компания, которая его зарегистрировала, производит и выпускает на рынок. Если у вас планы по регистрации данного препарата?

Ответ: Нет, таких планов нет.

Вопрос: По поводу эфавиренза 600 мг, по которому у многих пациентов плохая переносимость (галлюцинации, бессонница, головные боли, головокружение). При этом в клинических рекомендациях есть эфавиренз 400 мг, который пациенты гораздо лучше переносят. В регионах РФ наблюдается нехватка эфавиренза 400 мг. Учитывая потребность, есть ли у вас в планах выпуск дозировки 400 мг?

Ответ: У нас зарегистрирована дозировка эфавиренз 400 мг, и никаких препятствий для производства препарата нет. Если будет потребность производить – мы будем производить.

Комментарий представителя пациентского сообщества: Как мы понимаем, все зависит от Минздрава и от заявок регионов.

Ответ: Да, но как вы понимаете эфавиренз 400 мг согласно 44-ФЗ заменяется на эфавиренз 200 мг. Но нам кажется, что должно быть отдано предпочтение тому, что заявляется. Если есть потребность в 400 мг, то надо выпускать 400 мг.

Вопрос: Скажите, в вашем портфеле есть препарат ламивудин/зидовудин?

Ответ: Да, у нас есть данный препарат.

Вопрос: Но на аукцион вышла компания, которая разбила препарат на отдельные составляющие. Почему вы не вышли на аукцион?

Ответ: Когда проводился аукцион, наш препарат еще не был зарегистрирован.

Вопрос: Планируется ли разработка компанией инъекционных препаратов длительного действия для лечения ВИЧ-инфекции?

Ответ: Инъекционные препараты длительного действия — это одно из самых перспективных для нас направлений развития. Мы будем вести разработки с упором на препараты длительного действия.

Вопрос: Правильно ли я понимаю, что у вас есть желание разрабатывать молекулу длительного действия?

Ответ: Абсолютно верно.

Вопрос: Пациентов волнует вопрос доступности препарата «Валганцикловир» в связи с его высокой стоимостью. Планируете ли вы производство данного препарата?

Ответ: Насколько я помню, у нас нет планов по регистрации данного препарата в ближайшей перспективе.

Вопрос: Как так получилось, что при цене в ГРЛС в 12 тысяч за упаковку ралтегавира, в Москве был заключен контракт за 2,8 тысячи рублей за упаковку. Значит ли это, что такая цена и дальше возможна в контрактах? Как этого могут добиться регионы?

Ответ: Да, в конце прошлого года в Москве проводился такой аукцион. Я не буду комментировать цену в ГРЛС, но при тех объемах в данном конкретном аукционе цена была обоснована, поэтому компания вышла на аукцион. Время покажет, будет ли такая цена в контрактах в регионах. Но мы вполне можем дать такую цену.

Вопрос: Как удалось достичь договоренностей по такой цене? Это была пиар-компания?

Ответ: Если компания в тот момент вышла на аукцион, значит для нее это было рентабельно. Также я добавлю, что цены на субстанции очень сильно варьируются, это может повлиять на себестоимость.

Вопрос: Означает ли это, что рентабельность не была нарушена при такой цене, а значит и другие смогут запрашивать такие же цены?

Ответ: Рентабельность могла быть на нуле или препарат уже был в наличии в достаточном объеме, и его продажа принесла бы больше дохода, чем если бы он остался на складе. Как я уже говорил ранее, значительную часть себестоимости составляют производственные расходы.

Вопрос: Не нарушает ли ваш препарат «Ролнавир» (ралтегавир) патент на «Исентресс»? Не поступали ли претензии от «Р-Фарм» и «MSD» в ваш адрес по этому вопросу?

Ответ: Претензий не поступало. Основной патент на препарат истек, поэтому ряд компаний вышли с препаратом.

Вопрос: Планируете ли вы и дальше выходить на аукционы с «Ролнавиром» в регионах?

Ответ: Да, мы планируем выходить на аукционы.

Вопрос: Выходил ли Минздрав РФ (ФКУ ФЦПиЛО) к вам с предложением по ралтегавиру, учитывая, что в этом году закончился трехлетний контракт на оригинальный препарат?

Ответ: Минздрав не выходил к нам с предложениями.

Вопрос: Есть ли в целом какие-то договоренности с патентообладателями, ведутся ли переговоры или вы находитесь в позиции выжидания до окончания срока всех патентов? Проводите ли вы патентные анализы?

Ответ: Перед процессом регистрации препарата, юридический отдел анализирует патенты и дает оценку по степени и срокам патентной защиты. Мы безусловно придерживаемся позиции, что патент является защитой, и он не должен нарушаться.

Вопрос: Не пытались ли вы сами выйти к Минздраву с предложением по ралтегравире?

Ответ: Минздрав знает о том, что у нас зарегистрирован генерик ралтегравира. Важно отметить, что в гонке за патентами и истекшими патентами мы не должны забывать о качестве, и это первостепенно.

Вопрос: Достаточно ли у вас производственных мощностей, чтобы обеспечить высокую потребность пациентов вашими генерическими препаратами?

Ответ: Завод «Биохимик» позволяет производить большие объемы препаратов. Например, препарат «Арепливир» производился во время пандемии COVID-19 в очень крупных объемах, гораздо более существенных, чем объемы производства препаратов из линейки АРВТ. Могу сказать, что необходимо 1–2 недели производства, чтобы изготовить годовой объем одного препарата.

Вопрос: Правильно ли я понимаю, что до открытия завода в Саранске, вы закупали субстанции за границей? Почему было принято решение производить субстанции самим?

Ответ: Компания следовала стратегии «Фарма-2030», которая подразумевает глубокую локализацию препаратов и внедрение производства субстанций. Как я уже говорил, геополитическая ситуация повлияла на ускорение процесса, так как необходимо было обеспечить безопасность и непрерывность производства и поставок лекарственных препаратов.

Вопрос: Как вы знаете, у многих пациентов скептическое отношение к отечественным генерикам. Как вы обеспечиваете контроль качества субстанций?

Ответ: Процесс контроля качества — это неотъемлемая часть производства, которая осуществляется ежедневно. На производстве осуществляется лабораторный контроль субстанции, такой же, как и осуществлялся в отношении зарубежных субстанций. По каждой субстанции мы проверяем разные показатели.

Вопрос: Как вы относитесь к реестру фармакологически активных веществ, защищенных патентом на изобретение и предложениям о включении туда патентной увязки? Работаете ли вы в этом направлении?

Ответ: Любой реестр — это открытый свод данных, и хорошо, что есть реестр патентов, откуда можно взять всю информацию. Непосредственно с патентами у нас работает юридическая служба, которая прорабатывает все вопросы.

Вопрос: Есть ли у вас планы по запросу принудительной/ых лицензии/й у Правительства в ближайший год?

Ответ: Если мы увидим такую потребность, то мы прореагируем на это. Мы также надеемся и на сигналы с вашей стороны. Процесс принудительного лицензирования выстроен в связи с дефектурой, и он абсолютно прозрачен и понятен для работы. Дефектурная комиссия позволяет решить вопрос между оригинатором и генерической компанией.

Вопрос: На сайте ГРЛС вашей компанией зарегистрирован препарат атазанавир 300 мг («Сфумата»), объемом потребительской упаковки 120 таблеток или тенофовир 150 мг - 105 таблеток в упаковке. Также у вас есть дарунавир («Салдувир») во всех дозировках объемом потребительской упаковки 360 и 480 таблеток. Для чего нужны такие упаковки? Расскажите, каков спрос на такую продукцию или в чем преимущество по сравнению с привычным объемом упаковки на 30/60 таблеток.

Ответ: Такого рода регистрация дает более широкое поле для заявок и отгрузок по федеральным аукционам. Это страховочные объемы, которые могут позволить производить большее количество с наименьшими затратами. Самые ходовые объемы – 30/60 таблеток.

Вопрос: У вас заключен контракт с Минздравом РФ на атазанавир 300 мг по цене 381,30 рублей по минимальной цене, учитывая, что атазанавир 150 и 200 мг других производителей стоит в 2-3 раза дороже в контрактах ФКУ ФЦПиЛО. Почему не было предложений на другие дозировки?

Ответ: Я думаю, что на следующие аукционы компания будет выходить. Возможно, во время тех аукционов препарата этих дозировок не было в наличии.

Вопрос: Почему другие МНН вашего производства (кроме атазанавира и ритонавира) не участвовали в закупках Минздрав РФ?

Ответ: Компания участвует почти во всех аукционах при наличии препарата, чтобы не создавать риск, что компания возьмет на себя обязательства, а потом не сможет поставить препарат. По каждому аукциону могли быть разные причины невыхода.

Вопрос: При начальной максимальной цене контракта на ритонавир в 834,90 рублей за упаковку и аукциона на 279 млн, с вашим препаратом поставщик вышел с предложением 63,30 рублей за упаковку и заключили контракт на 21 млн рублей. Мы только за снижение цен, но не несет ли это рисков на перспективу, учитывая механизм формирования НМЦК МЗ РФ на будущий год? В чем секрет таких низких цен и намерены ли вы и дальше продолжать такой курс?

Ответ: Данная цена позволяет производить и поставлять препарат. Компания выполнила все свои обязательства.

Вопрос: Как вы контролируете своего дистрибьютора по логистике и по контрактам Минздрава РФ, учитывая достаточно непростой процесс поставки в 100 и более адресов по всей стране?

Ответ: Со времени пандемии COVID-19 у компании достаточно хорошо отложены логистические цепочки как собственные, так и у дистрибьютора. Мы это отслеживаем, и своевременная поставка препарата является для нас приоритетом. Во время COVID-19 логистика была намного сложнее.

Вопрос: Расскажите о системе контроля качества производства и системе фармаконадзора? Как часто вы получаете жалобы на побочные эффекты и нежелательные явления по препаратам для ВИЧ?

Ответ: Система фармаконадзора у компании отлажена. Все обращения и жалобы обрабатываются службой фармаконадзора. Если вы посмотрите на сайт, то там есть раздел по фармаконадзору, куда можно направить заявку. Сотрудник получает заявку и в указанный срок отвечает на вопросы. Я не помню, чтобы мы получали обращения о препаратах линейки APB. Но стоит отметить, что мы не так давно на рынке.

Комментарий пациентского сообщества: У пациентского сообщества есть определенные ожидания от вашей компании по поводу того, с чем и как компания должна выступить на рынке. Учитывая, что компания развивается в такое непростое время, создается впечатление, что за появлением и развитием вашей компании есть сильная политическая воля, которая выступает за обеспечение национальной лекарственной безопасности. Мы бы хотели, чтобы вы более плотно сотрудничали и с пациентским сообществом и фокусировали ваши усилия на правильных препаратах и объемах производства, что в кратчайшие сроки позволит вам занять большую долю рынка.

Ответ: Надеемся, что мы сможем оправдать ваше доверие и учесть ваши пожелания. Компания уже достаточно серьезно присутствует на рынке, и мы будем продолжать эту работу, максимально внимательно прислушиваясь к потребностям и запросам со стороны наших пациентов и, конечно же, таких важных и чутких к нуждам пациентов организаций, как пациентские сообщества. Несомненно, более плотное взаимодействие с такими организациями в наших планах.

Вопрос: Правильно ли я понимаю, что в аукционах участвовали препараты, которые уже зарегистрированы, а в аукционах по препаратам, которые вы не зарегистрировали, вы не участвовали?

Ответ: Совершенно верно.

Вопрос: Учитывая, что в 2023 году мы наблюдаем дефицит бюджета, ведутся ли со стороны Минздрава переговоры с производителями, чтобы решить эту проблему? Есть ли у вас информация о том, как Минздрав планирует решать вопрос с дефицитом бюджета?

Ответ: Встреч с Минздравом и производителями не проводится, но мы открыты к диалогу. Мы готовы отвечать на вопросы и вносить свои предложения. Предложений может быть достаточно, например, использование механизма «объем-цена». Нам было бы интересно, чтобы были большие гарантированные объемы и длительные сроки, которые позволят нам производить и другие препараты по более низкой цене. Это распределение расходов в рамках производственных мощностей.

Вопрос: Почему сами не выходите на диалог?

Ответ: Не пробовали, но мы подумаем над этим. Сейчас закрывается потребность 2023 года, а дальше уже можно будет что-то обсуждать.

Комментарий представителя пациентского сообщества: Но проблема в том, что деньги 2023 года уже потрачены, а препаратов закуплено крайне мало. Если будут использовать деньги 2024 года, то будут объявлены новые аукционы.

Ответ: Мы готовы к диалогу и будем проактивно продвигать свою позицию.

Вопрос: Многие фармкомпании говорили нам о сложностях с регистрацией по процедуре ЕАЭС. Как обстоят дела у вас? Наблюдаются ли сложности? Изменилась ли ситуация в лучшую сторону? Сколько нужно времени, чтобы зарегистрировать препарат?

Ответ: Могу сказать, что ситуация улучшилась, но регистрация по-прежнему занимает примерно год. Процесс, несомненно, ускорился, ведь раньше можно было и за два года не получить регистрацию.

Вопрос: Вовлекает ли компания в тестирование препаратов представителей ключевых групп, в частности ЛУН, и проверяются ли препараты компании на совместимость с новыми видами наркотиков, и было ли проведено такое тестирование в отношении препарата «Сфумата»?

Ответ: В компании только разрабатываются направления исследований. Мы будем это учитывать в контексте проработки дизайна исследований.

Вопрос: Каковы перспективы доступности препаратов для их самостоятельного приобретения пациентами, желающими этого и имеющих такие возможности в регионах (не в Москве и Санкт-Петербурге)?

Ответ: Компания «Промомед» имеет более 80 дистрибьюторов по всей территории России. Они имеют право закупать любой препарат из нашего списка. Мы активно связывались с некоторыми дистрибьюторами, чтобы они закупили препараты. У нас большое покрытие, и они закупают препараты по потребности.

Комментарий представителя пациентского сообщества: Аптеки очень настороженно относятся к АРВ-препаратам, так как в них нет высокой потребности.

Ответ: Препарат в наличие есть, и если аптека хочет купить, то мы можем связать их с дистрибьютором. Москва и Санкт-Петербург могут связываться с нами. Вы также можете сигнализировать нам о потребности, чтобы мы взаимодействовали с отдельно взятыми аптеками и регионами.

Комментарий представителя пациентского сообщества: В некоторых случаях аптеки не знают, куда обращаться. Например, на сайте одной фармкомпании указано, в каких аптеках можно купить их препараты. Возможно вам нужно занять более активную позицию в этом вопросе.

Ответ: Мы сейчас активно внедряем закупку препаратов через сайт, когда доставка препаратов осуществляется в выбранную аптеку. Данное соглашение заключено с одной аптечной сетью по всей России.

Вопрос: Прорабатывается ли вопрос по интернет-продаже рецептурных препаратов?

Ответ: Мы пока не занимались этим вопросом. Мы заинтересованы в том, чтобы максимальное количество пациентов могли быстро получать препараты.

Вопрос: Мы плотно сотрудничаем с «Фармасинтезом» и ежегодно закупаем у них АРВТ по специальным ценам. Будет ли у вас подобная программа сотрудничества с пациентскими организациями, имеющими медицинскую лицензию?

Ответ: Я не вижу барьеров в том, чтобы осуществлять подобную деятельность.

Вопрос: Это будет какой-то дистрибьютор, с которым можно будет договариваться?

Ответ: Вы можете обращаться напрямую в нашу компанию, а мы уже перенаправим вас к тем, с кем можно будет это обсуждать.

Вопрос: Ведете ли вы работу по информированию врачебного сообщества в части использования ваших препаратов?

Ответ: Мы достаточно активно ведем информационную работу с врачами, но не в части АРВТ. Мы прорабатываем различные направления, например, направление вирусологии.

Вопрос: Существуют ли у вас программы поддержки для пациентских организаций?

Ответ: В направлении АРВТ мы работаем лишь чуть более полугода, и мы пока только изучаем запросы в этой части. Есть большие проекты по препаратам для контроля массы тела, а также проекты по поддержке врачебного сообщества во время COVID-19. У нас есть наработки, которые помогут нам реализовать проекты в части АРВ-препаратов.

Комментарий представителя пациентского сообщества: Правильно ли я понимаю, что компания существует давно, но какой-то единой стратегии и миссии у вас не было, а сейчас все выстраивается практически с нуля.

Ответ: Нужно еще приложить много усилий и энергии, чтобы компания развивалась. Мы сейчас начинаем не с нуля, и компания уже прошла большой путь. Мы сегодня здесь, потому что пришло время для новой ступени. Это поступательный процесс, в рамках которого мы ведем планомерную работу. И мы хотим активно взаимодействовать с пациентским сообществом и продолжать диалог.

Вопрос: Планируете ли вы выпуск детских форм или других форм препаратов?

Ответ: Компания технологически готова производить разные формы препаратов, но на данный момент до сиропов мы еще не дошли. Производство детских форм также в стратегических планах.

Вопрос: Производите ли вы вакцины?

Ответ: Вакцины не входят в сферу интересов компании.

Вопрос: Есть ли у компании планы по производству налоксона?

Ответ: Регистрации налоксона не было в планах, но мы изучим этот вопрос.

Вопрос: Как я понимаю, что работа компании «Промомед» в отношении АРВ-препаратов выстроена планомерно. Можем ли мы надеяться, что вы продолжите работу в долгосрочной перспективе и станете «крупным игроком» на рынке АРВ-препаратов?

Ответ: Мы к этому стремимся и хотим оправдать ваши надежды.

Завершение встречи.