



Партнерская колонка
«Апрельские тезисы»

Мы пойдем другим путем

Конкуренция на аптечном рынке нарастает. Несколько продуктовых ритейлеров заявили о намерении открыть аптеки в прикассовых зонах магазинов, и первые подобные проекты уже реализуются. Одновременно снова и снова обсуждается идея продаж лекарственных препаратов в супермаркетах. Слияние ассортиментной матрицы — объективный процесс, считает владелец аптечной сети «Апрель» **Вадим Анисимов**. А консолидированные аптечные сети даже могут извлечь из этой ситуации свои выгоды.

«Невозможно препятствовать естественному тренду наполнения специализированных магазинов импульсным товаром из других несвойственных им категорий, — заявил он в беседе с «ФВ». — Предполагаю, что в скором времени узкая товарная специализация — продукты, гаджеты, бытовая химия — уйдет как рудимент».

Действительно, сегодня продуктовые ритейлеры стремятся к расширению торгового ассортимента не только за счет безрецептурных медикаментов первой помощи, но и других несвойственных им категорий. В то же время сами аптеки успешно продают детское питание, снеки на кассах, подгузники и другую продукцию, отметил эксперт.

Разумеется, это не значит, что разница между аптекой и супермаркетом будет нивелироваться. «Очень важно понимать, как управлять процентом конвертации посетителей в доходных покупателей», — подчеркнул Вадим Анисимов.

Сетевые ритейлеры, по его мнению, ядром ассортиментной матрицы будут считать уровень своей экспертизы и выгодные контракты, а остальные несвойственные им товарные категории будут пытаться продавать, удовлетворяя импульсный спрос, повышая процент конвертации.

Ритейлер, основу матрицы которого составляют продукты и предметы для дома, никогда не будет специализироваться на рецептурных медикаментах, тем более на их продвижении. Для них это просто один из отделов. Им нет смысла использовать демпинг или другие механики продвижения, так как единственный смысл создания аптечной сети для них — это конверсия покупательского потока в дополнительный доход или повышение эффективности.

Что же касается фармрозницы, здесь матрица медикаментов ключевая и определяющая. По словам собеседника «ФВ», открытие аптек или аптечных отделов в продуктовых магазинах отрицательно скажется только на неуправляемой рознице, поскольку она вынуждена будет собирать импульсные продажи. А аптечные сети, стремящиеся к управлению партнерами, получают возможность еще сильнее консолидировать рынок управляемых продаж рецептурных препаратов и новых лекарств, а их доминирующая роль станет еще более весомой.

Патент всмятку

В фарме увеличивается число споров, связанных с защитой интеллектуальной собственности

Последние законодательные изменения и инициативы в сфере защиты интеллектуальной собственности вызвали новую волну дискуссий о рациональности введения механизма принудительного лицензирования в российской фармацевтической отрасли. Эта тема была поднята участниками «РБК Фарма Форума», в ходе которого были подведены предварительные итоги главных событий уходящего года и обозначены основные векторы развития на 2018 г.

Сергей Рякин, фото Олега Кирышкина



Встает охрана

Как минимум три года тема защиты интеллектуальной собственности в фарме не теряет свою актуальность. Как сообщила начальник отдела патентного права Роспатента **Виктория Галковская**, за 10 месяцев 2017 г. уже принято 20 решений по оспариванию патентных прав, связанных с лекарственными препаратами. Еще несколько подобных дел находятся на рассмотрении. Для сравнения: в 2015 г. было принято 20 соответствующих решений, в 2016 г. — 29.



Виктория Галковская: «С 2015 г. мы видим рост возражений против предоставления правовой охраны изобретения на территории России»

«С 2015 г. мы видим рост возражений против предоставления правовой охраны изобретения на территории России, — отметила г-жа Галковская. — Причем возражения касаются не только выдачи патентов Российской Федерацией, но также и евразийских патентов с действием на территории нашей страны».

С нынешнего года в рассмотрении споров Роспатент привлекает к совместной работе экспертов Российской академии наук. «Их заключение не является правоустанавливающим, но принимается во внимание при принятии решений», — пояснила Виктория Галковская.

Кроме того, докладчик привела данные по количеству действующих в России патентов с разбивкой на российских и иностранных правообладателей. Всего в фармотрасле зарегистрировано 11 028 патентов зарубежных компаний и 5285 отечественных. По препаратам ВИЧ/СПИД этот показатель составил соответственно 178 и 91, по туберкулезу — 23 и 45, по онкологии — 714 и 633.

Выступление представителя Роспатента сопровождалось несколькими последними примерами в области защиты интеллектуальной собственности в фарме. Один из них касается возражений против действия патента на гексикон. При рассмотрении этого спора между двумя российскими компаниями было принято решение о несоответствии изобретения изобретательскому уровню — патент был признан недействительным.

Противоположный пример — спор, связанный с действием патента компании Pfizer на вещество вориконазол. Роспатент принял решение о соответствии указанного изобретения всем условиям патентоспособности.

Наконец, еще один нашумевший спор связан с возражениями на вещество леналидомид компании Celgene. Здесь ведомство сохранило патент за правообладателем в скорректированной форме.

Эксперт заявила, что в настоящий момент в законодательстве России есть все необходимые инструменты для применения механизма принудительного лицензирования. Во внесении изменений в действующее законодательство нет никакой необходимости. Вместе с тем сам механизм требует детального обсуждения и исследования экономической целесообразности, подчеркнула она, и принудительное лицензирование, по мнению представителя ведомства, может применяться только в исключительных случаях.

Минус 20 за бортом

Тем временем у производителей инновационных оригинальных препаратов последние тенденции в области защиты интеллектуальных прав явно не внушают оптимизма. «Получается, что дженериковый препарат может получить разрешение на клинические исследования, провести их, получить государственную регистрацию и войти в список ЖНВЛП, — отметил руководитель госпитального бизнеса-юнита Bayer **Арташес Василян**.

— При этом, когда цена дженерика регистрируется, никак не оговаривается, что данный препарат не может быть в обороте. И если он выходит на рынок до конца истечения срока патентной защиты оригинального препарата, до окончания судебного процесса никто не блокирует его оборот. А регистрация в Перечне ЖНВЛП происходит с ценой минус 20% от текущей цены оригинального препарата».

Другая опасность, на которую указал эксперт, состоит в том, что аукционы могут быть объявлены по цене препарата, которых еще нет в обороте, и в таком случае результаты торгов должны быть, скорее всего, аннулированы, а сами аукционы спустя какой-то период объявлены заново. А это время, и пациенты не получают необходимых препаратов.

«Компания локализует продукт, вкладывает в производство, понимая, что у них есть патентная защита на несколько лет вперед, — подчеркнул Арташес Василян. — А потом оказывается, что это не так. На данном этапе нам нужно больше прозрачности и понятности в этих вопросах».

— У вас были случаи выхода препарата с ценой «минус 20»? — задал вопрос ведущий мероприятия, генеральный директор «НоваМедика» **Александр Кузин**.

— Да, у нас есть один такой зарегистрированный препарат, это произошло буквально несколько дней назад.

— И каков будет ваш выбор — откажетесь от участия в торгах или будете участвовать с ценой «минус 20»?

— В конечном счете все — вопрос экономики. Мы не отказываемся от участия в аукционах, но и ниже объявленной цены тоже не можем пойти. Можно привести примеры, когда оригинальные препараты снижались в цене ниже дженериковых, но это скорее была борьба за то, чтобы остаться на рынке, а не реальная экономика.



Арташес Василян: «Когда цена дженерика регистрируется, никак не оговаривается, что данный препарат не может быть в обороте. И если он выходит на рынок до конца истечения срока патентной защиты оригинального препарата, до окончания судебного процесса никто не блокирует его оборот»

По мнению Арташеса Василяна, сложившаяся ситуация в сфере защиты правообладателя может вызвать снижение инвестиционной привлекательности российского рынка. При этом речь идет не только о прямых инвестициях, но и о трансфере технологий. И куда качнется маятник развития фармотрасли, будет во многом зависеть от позиции власти. «Нельзя сказать, что государство нас не слышит, — подчеркнул представитель Bayer. — На питерском экономическом форуме снова был поднят этот вопрос. Нас услышали, и были даны соответствующие поручения. Теперь мы ждем результатов».