

«Компания BIOCAD создает инновационный продукт»

Вниманию читателей предлагается интервью с **Дмитрием Валентиновичем Морозовым**, генеральным директором BIOCAD



— Компания была создана 14 лет назад. Что собою представляла фарминдустрия России в то время и что представляет сегодня?

— Многие зарубежные компании работают в фармацевтике несколько десятилетий, а то и столетия. Российские компании в этом смысле совсем молоды и мы, когда общаемся с зарубежными коллегами, зачастую слышим скептические оценки. Но эти коллеги не учитывают два важных фактора: ускорение научно-технического прогресса и, что более важно, то, что в России много умных людей. Тот путь, который прежде компании проходили — условно — за 20 лет, теперь можно пройти за 10. Да, отечественная фарма еще многому должна научиться. И мы обучаемся с удовольствием. Но при этом уже достаточно сильны, чтобы громко заявлять о себе на глобальном рынке.

Мы видим большой спрос на российские препараты. Бывает, что подписываем договор на поставку препарата в момент, когда этот препарат еще не зарегистрирован. Это чуть ли не высшая форма доверия, которая и формирует наш оптимизм. Учитывая, что субстанции мы делаем в России, девальвация рубля сыграла на укрепление наших позиций на экспортных направлениях. По критерию «цена — качество» мы имеем очень большое преимущество в сравнении с зарубежными производителями.

Российские компании могут стать глобальными игроками и занять значительную часть международных рынков. Мы готовы работать по всему миру, знаем правила и стандарты и готовы многие процессы под эти правила модернизировать. Уже сейчас российские фармацевты пытаются понять, чем будут лечить через четыре-пять лет, какими свойствами должны обладать препараты будущего.

— Что помогло BIOCAD за сравнительно короткий срок занять лидирующее положение в отрасли?

— Многие отечественные биотехнологические компании концентрировали свое внимание не на результате, а на процессе — на долгих исследованиях, которые зачастую ни к чему не приводили. Для создания лекарств нового поколения необходим принципиально иной подход. Сегодня нет смысла перенимать западные технологии в области фармацевтики. В среднем жизненный цикл инновации не превышает пяти лет. Поэтому пока заимствованные технологии будут внедрены в России, они уже устареют. Единственный успешный путь развития российской фармотрасли — это создание принципиально новых прорывных блокбастеров. Именно это направление является ключевым в деятельности компании. Также для успешного развития бизнеса важно помнить, что самые лучшие инвестиции — в себя. То, что мы постоянно и делаем. Мы уже много лет не выплачиваем дивиденды, у нас большой накопленный собственный капитал. Мы расширяем производственные мощности на собственные деньги. И это не инвестиции со стороны акционеров — строительство обеспечим за счет текущего финансового потока. Еще в бизнес-школах учат: если вы хотите развивать свой бизнес, не забывайте оставлять собственный капитал внутри компании.

Сегодня BIOCAD является ведущей в России инновационной компанией, объединившей научно-исследовательский центр мирового уровня, ультрасовременное фармацевтическое и биотехнологическое производство, доклинические и международные клинические исследования, соответствующие современным стандартам. Разработку препаратов мы осуществляем в собственном научно-исследовательском



подразделении. Производство препаратов ведется на современном заводе, расположенном в Стрельне. А совсем недавно был открыт еще один R&D комплекс — 8 современных лабораторий международного уровня. Общий объем инвестиций в проект составил более 200 млн руб. Главная задача нового центра — реализация проекта ChemNext по разработке инновационных химических препаратов от рака и гепатита С.

— *Каковы расходы компании на НИОКР и технологические инновации?*

— Крупнейший в России современный научно-исследовательский центр BIOCAD входящий в 30-ку ведущих в мире, инвестиции в который составили более \$100 млн. В центре работают более 300 специалистов в своей области молекулярной биологии, клеточной инженерии, генетики, химического синтеза, биоинформатики и хемоинформатики.

— *Большинство отечественных фармпредприятий не имеют выхода на зарубежные рынки. Компания BIOCAD по итогам 2014 года входит в топ-10 крупнейших компаний по размеру выручек от продажи продукции. Как удастся расширить рынки сбыта?*

— Наша компания постоянно ведет переговоры с другими странами касательно поставок наших препаратов. И количество заключенных договоров позволяет говорить об успешности этих переговоров. На сегодняшний день экспортных контрактов на поставку субстанций и готовых лекарственных форм на сумму, превышающую \$700 млн. Главными торговыми партнерами BIOCAD стали Египет, Турция, Беларусь, Вьетнам, Аргентина, ЮАР, Парагвай и Перу. Еще ряд соглашений находятся на этапе согласования. В планах активное продвижение не только на рынки развивающихся стран БРИКС, МЕНАТ и Латинской Америки, но и ведущих европейских государств. Главные блокбастеры компании — лекарственные средства для терапии онкологических заболеваний. Это биоаналоги

на основе моноклональных антител: ритуксимаб (31%), трастузумаб (24%) и бевацизумаб (21%).

— *Привлекателен ли для компании внутренний рынок, и кто является конкурентом компании в России?*

— Наша компания создает инновационный продукт. В свою очередь инновации связаны с понятием технологического отрыва: постоянно создавая инновационные препараты и подходы в исследованиях, мы их накапливаем и уходим вперед. И нашим коллегам сложно догнать нас, так как мы постоянно преумножаем компетенции. На данный момент более 40 препаратов находятся на стадии разработки, а уже 30 — в продуктовом портфеле компании, восемь из которых биотехнологические. Например, в 2014 году мы вывели на рынок биоаналог ритуксимаба — самый дорогой препарат, который государство приобретает в рамках программы «Семь высокотратных нозологий». Препарат применяется для лечения неходжкинской лимфомы и хронического лимфолейкоза. Благодаря появлению биоаналога ритуксимаба в российских больницах серьезно повлияло на расстановку сил между импортными и российскими производителями. Доля отечественных лекарственных средств в стоимостном выражении на рынке госзакупок увеличилась в 2 раза.

— *А кто партнер?*

— Наш стратегический партнер — это государство. Государство выделило под программу «Фарма-2020» инвестиции. Сформировался серьезный фармацевтический костяк, который может исполнить поставленные задачи. Мы видим синергетический эффект: заинтересованность государства в том, чтобы много продуктов было локализовано, и одновременно — интерес компаний к собственному развитию. Когда интересы государства и бизнеса совпадают, получается очень хороший результат. Это программа является стимулом к развитию отрасли биотехнологий в фармацевтике, дает выход нашей страны на лидирующие позиции в

области биотехнологий, в том числе по направлению биомедицины. В ближайшее десятилетие в России должно появиться до десяти заводов, производящих высокотехнологические биологические препараты, инвестиции в которые превысят 10 млрд руб. В следующем году начнет строиться ряд предприятий в рамках этой программы. ВIOCAD также намерен вложить в строительство второй очереди производственного комплекса на площадке «Нойдорф» в Санкт-Петербурге до 3 млрд руб.

— *Поддерживает ли ваши инновационные идеи наука Петербурга? Ваши сотрудники и ученые академических институтов говорят на одном языке? Есть ли совместные проекты?*

— У нас заключены соглашения о сотрудничестве с 15 ведущими вузами России, в том числе с базовым вузом — Санкт-Петербургской химико-фармацевтической академией (СПХФА), в которой у компании своя кафедра подготовки специалистов.

Компания сотрудничает с Физико-технической школой Жореса Алферова — первым в России общеобразовательным заведением, где десятиклассники получают знания в совершенно новой для мировой науки области — биоинформатике. К преподаванию курса «Биомедицинская информатика» привлекли ведущих практиков в этой области — сотрудников компании ВIOCAD. А совсем недавно на базе школы был открыт отремонтированный химический класс с новым современным оборудованием для качественного образования. Более того, в 2014 году ВIOCAD получил статус «базового предприятия» Санкт-Петербургского академического университета, что подразумевает широкий комплекс сотрудничества. Прежде всего, компания становится одним из ключевых работодателей для выпускников Академического университета, наряду с такими компаниями, как Google, Yandex и JetBrains.

— *Почему биоаналоги? И можно ли считать биоаналоги инновационным продуктом?*

— Сегодня биоаналоги активно завоевывают мировой рынок. Этот класс препаратов ничем не уступает оригинальным лекарственным средствам, но стоит значительно меньше. Разница в стоимости дает возможность государствам обеспечить большее число пациентов с тяжелыми заболеваниями эффективными высокотехнологичными препаратами. Биоаналоги — не менее сложные в производстве, чем инновационные препараты, но более доступные по цене.

Так, например, ежегодно в России преждевременно умирает восемь тысяч женщин, болеющих раком молочной железы, не получивших оригинальный трастузумаб из-за его дороговизны. Помочь в решении проблемы могут более доступные по цене аналоги биопрепаратов.

Следует отметить, что появление полностью производимых на территории России качественных аналогов наиболее востребованных препаратов, используемых для лечения тяжелых социально значимых заболеваний, не только сделает высокоэффективную терапию более доступной для большинства нуждающихся в ней больных, но и, что не менее важно, позволит обеспечить независимость российской системы здравоохранения от зарубежных фармпроизводителей.

— *На сайте компании объявлено, что главной ценностью компании является забота о благополучии и безопасности пациентов и сотрудников компании. Чем привлекательна компания для сотрудников? Какие стимулы используются для их поощрения?*

— Я считаю, что у нас лучшая команда в стране. Во-первых, они фонтанируют новыми идеями. Во-вторых, с ними надо договариваться, ваши решения не должны быть авторитарными. Управлять умниками сложно, вы должны объяснять каждый свой шаг логически и



превращать их в своих союзников. Прежде всего мы мотивируем их разноплановыми научными задачами, широкой зоной ответственности, возможностью работать на новейшем оборудовании.

— *Какой будет компания через 10-15 лет?*

— Я хочу победить какую-нибудь из форм рака. Не знаю, когда мы это сможем сделать, но это достойная задачка, ради которой есть смысл побороться. И по мере того, как BIOCAD к этому движется, появляются очень хорошие препараты. Это плоды нашего похода борьбы с онкологическими заболеваниями. Сейчас мы ждем разрешения Минздрава, чтобы в 2016 году начать производство биоаналога трастузумаба, спасающего женщин с агрессивной формой рака молочной железы.

Но основные инвестиции делаем в препараты, которые рынок увидит лет через пять-семь лет. В определенном смысле мы ведем борьбу с несправедливостью природы, которая за миллионы лет эволюции сформировала свои правила и выбраковывает тех, кто, по ее мнению, уже не нужен, например — не способен больше принести потомство, ведь не секрет, что пик заболеваемости раком груди приходится на период, когда женщины выходят из детородного возраста. Наша задача — изменить наследственный механизм, который заложен в каждом из нас.

*Дополнительную информацию о BIOCAD
подготовила Ирина Кенюхова,
руководитель PR-отдела BIOCAD.*

ЗАО «БИОКАД»
198515, Россия, г. Санкт-Петербург,
п. Стрельна, ул. Связи, д. 34, лит. А.
www.biocad.ru

