

Онлайн-встреча: «5 миллионов за КИК»

EY

4 марта 11:00

Юлия Шепелева и Александра Кадет
ФНС России

Ирина Быховская
Партнёр EY

Филипп Стеркин и Елизавета Базанова
VTimes

VTimes

FT Используются материалы Financial Times

VTimes

Поддержать

Изменить

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ ОБЩЕСТВО ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ МНЕНИЯ БИЗНЕС ЭКОЛОГИЯ СРЕДА ОБИТАНИЯ ПОДКАСТЫ

ИНТЕРВЬЮ 19/02/2021 ⌚ Время чтения: 13 мин

Михаил Цыферов: «То, что произошло с отечественной фармой, — это чудо-чудесное»

Президент компании «Петровакс», входящей в инвестгруппу Владимира Потанина «Интеррос», — о вакцине от ковида, острой нехватке кадров и IPO.

Анна Киселева

Поделиться    



Михаил Цыферов

Фото: пресс-служба «Петровакс»

Из статьи вы узнаете:

- Для кого «Петровакс» будет производить вакцину?
- Какова эффективность вакцины от ковида CanSino?
- Можно ли избавиться от побочных эффектов вакцин от ковида?
- Сколько вакцин будет производить «Петровакс»?
- Чего не хватает российским фармкомпаниям?
- Вытеснит ли ковид грипп?
- Когда «Петровакс» может провести IPO?

Онлайн-встреча: «5 миллионов за КИК»

4 марта
11:00

Юлия Шепелева и Александра Кадет
ФНС России

Ирина Быховская
Партнёр EY

Филипп Стеркин, Елизавета Базанова
VTimes

VTimes

Самое популярное

МНЕНИЕ

1 Александр Лукашенко, Владимир Путин и \$3,5 млрд

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ

2 «Магнит» создает экосистему

НОВОСТИ

3 Илон Маск потерял статус самого богатого человека в мире на фоне падения курса биткойна

ЭКОЛОГИЯ

4 Чем дышит Россия. Часть 2

ОБРАЗОВАНИЕ И КАРЬЕРА

5 «Штрафы» для матерей возросли

VT

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ ОБЩЕСТВО ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ МНЕНИЯ БИЗНЕС ЭКОЛОГИЯ СРЕДА ОБИТАНИЯ ПОДКАСТЫ

«Спутник V» и на кого стоит идти учиться сегодняшним школьникам.

О компании ↓

— Совсем скоро вас можно будет поздравить: вы станете компанией, которая начнет производить в России первую иностранную вакцину...

— Почему иностранную? Эта вакцина будет принадлежать российской компании.

— Тем не менее разработка будет иностранная.

— А вот давайте подумаем, чья это разработка?

— Китайская.

— Почему? Китайская компания CanSino Biologics Inc. получила разработку от Пекинского института биотехнологий, а клеточные линии им передали канадцы. В какой момент продукт приобретает свою национальную идентичность?

Меня немного расстраивает, когда вы говорите, что мы будем выпускать иностранную вакцину. Мы будем производить свою вакцину, в которой мы абсолютно уверены, которая исследовалась нашими медиками и учеными на территории России. Происхождение у нее, как и у многих вещей, интернациональное.

Регистрационное удостоверение будет выдано российской компании, которая будет производить препарат на российском заводе и затем экспортировать в другие страны — мы с китайцами поделили глобус. А поскольку наша страна довольно-таки большая, то географическое пятно будет внушительное.

— Среди ваших партнеров есть американская компания Pfizer, которая делает свою вакцину от ковида. Учитывая, что у вас с ней налажен контакт, почему вы решили производить китайскую вакцину от CanSino вместо американской: технология Pfizer слишком экспериментальная или вакцина из КНР показалась вам более перспективной?

— Мы сотрудничаем с Pfizer по вакцине от пневмококковой инфекции «Превенар 13» и очень довольны результатами нашего шестилетнего партнерства. За эти годы на рынок поставлено более 30 млн доз вакцины, в том числе для российского Национального календаря профилактических прививок.

Что касается вакцины против коронавируса, то действительно вы назвали много причин, почему можно было бы не решиться работать с вакциной Pfizer. Мы уже начинаем забывать, каких невероятных успехов в борьбе с ковидом достигла мировая медицинская наука: были очень большие сомнения в том, что эти вакцины вообще будут работать. А теперь у нас есть две новые рабочие платформы, одна инновационнее другой, — это вакцина на базе аденовирусных векторов и мРНК-вакцина. И та и другая дали потрясающий результат. На старте многие думали, что это совершенно гиблое дело и даже не стоит надеяться на успех. Максимум, это equity capital markets hype, когда анонсируешь разработку вакцины и пожинаешь плоды, привлекая капитал, а дальше будь что будет.

Мы сотрудничаем с CanSino Biologics Inc, потому что так сложилось. Мы нашли друг друга, и, видимо, CanSino Biologics Inc мы могли дать больше, чем компании Pfizer. Технологию, на которой работают Pfizer и Moderna, анализируем с большим интересом. Не исключаю, что в дальнейшем используем ее в нашей работе.

Для кого «Петровакс» будет производить вакцину?

— «Петровакс» подал в российский Минздрав документы на регистрацию китайской вакцины от коронавируса «Конвидеция». Как вы планируете реализовывать вакцину после ее одобрения: смогут ли россияне получить ее по ОМС или она будет доступна в коммерческих клиниках?

— Если к моменту массового выхода на рынок российских вакцин будет достаточно, не факт, что наш продукт будет широко представлен в стране. Мы приоритетно удовлетворим полный спрос, но, если его



Мы очень рады, что вы читаете эту статью

Надеемся принести вам пользу и следующими своими публикациями. Подпишитесь на нашу рассылку.

Ваш Email



Если у вас возникают проблемы с подпиской, [перейдите по ссылке](#)

На российском рынке однозначно не будем играть лидирующую скрипку: уже массово применяется «Спутник», и из российских вакцин я, например, большой фанат именно его. Мы не планируем представлять конкуренцию отечественным вакцинам.

— В какие страны будете экспортировать вакцину от ковида?

— Я пока не буду оглашать список, но сейчас мы ведем переговоры с 15 странами. И, скорее всего, основной упор будет на дальнее зарубежье.

— Правильно ли я понимаю, что Словакия, с которой вы уже сотрудничаете, может оказаться в этом списке?

— Не факт, Словакия — это страна, в которой фармрынок регулируется Европейским агентством лекарственных средств. Там установлена особая регуляторика, да и страна довольно маленькая.

— А Иран?

— Я не хотел бы комментировать. А вы меня вот втянули. Обязательно опубликуем список, когда поставки начнутся.

— После регистрации вашей антиковидной вакцины в России к ней все же можно будет получить доступ?

— Конечно, ее можно будет купить.

— То есть она появится в первую очередь в коммерческих клиниках?

— Это система, работающая более сложным образом: мы не сотрудничаем с клиниками, мы продаем вакцину дистрибуторам. Если они придут и запросят вакцину, мы им ее поставим.

— Вы планируете участвовать в госзакупках?

— В стандартном формате госзакупок нет. Система распространения вакцин — командно-административная, что и соответствует моменту — угрожающей эпидемиологической ситуации в стране и в мире. Обратятся — мы перевернемся, но сделаем: поставим все государству. Если отечественных продуктов будет достаточно, значит, пойдем своим путем. Это пандемия, и действует система ручного управления, тут не до госзакупок. Так же сейчас во всем мире. Надо быстрее повернуть огромную глобальную кампанию по вакцинированию. Это требует особого подхода.

Какова эффективность вакцины от ковида CanSino?

— Медицинский холдинг «Инвитро» проанализировал результаты всех проведенных с 18 мая тестов на антитела и пришел к выводу, что каждый третий сдавший у них тест уже переболел ковидом. Мы понимаем, что этот иммунитет останется у нас не на всю жизнь — в какой-то момент он исчезнет. На ваш взгляд, какое количество россиян должно получить вакцину, чтобы сделать ковид контролируемым заболеванием?

— По разным подсчетам, популяционный иммунитет наступает, когда от 40 до 70% населения имеют иммунитет к инфекции.

Про «Инвитро» замечу, что у них может быть очень смещенная выборка и на нее опасно ориентироваться: к ним обращаются те, у кого есть какие-то причины обращаться. С другой стороны, у нас в коллективе тоже есть своя мини-выборка: мы делаем регулярные тесты и у нас выходит, что большая часть сотрудников имеет антитела. Причем есть явно переболевшие, а есть бессимптомники.

В планах вакцинации — привить около 60 млн или 70 млн граждан. И вряд ли переболевших будут отсеивать. Заранее брать тест на антитела неэффективно: это дороже и сложнее организовать, чем вакцинировать всех приходящих людей.

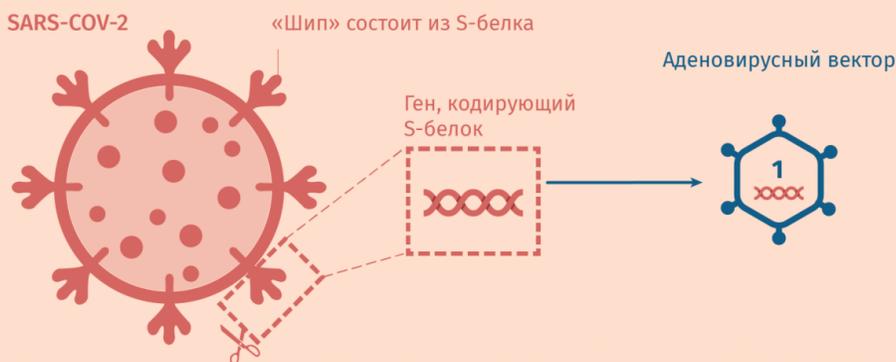
собственного иммунитета. Можно шутить, что есть в мире вакцина CanSino на 5-м векторе, есть Jonson & Johnson на 26-м векторе. А есть «Спутник», который сочетает CanSino и Johnson & Johnson.

В нашем локальном исследовании третьей фазы (первый шаг) мы провели глубокое иммунологическое скринирование добровольцев на предсуществующий иммунитет к аденовирусу, на результат вакцинации и постсуществующий иммунитет к аденовирусу. Мы видим, что вакцина работает прекрасно: иммунитет к аденовирусу, негативно влияющий на развитие иммунитета от ковида, встречается крайне редко.

Дальше я делаю спекулятивный вывод — спекулятивный, потому что придется подтвердить эту гипотезу, — что ревакцинация нашей вакциной будет возможна многократно.

Как работает вакцина «Конвидеция»

У аденовируса пятого типа убрали ген, необходимый для размножения, и поместили в него ген, кодирующий S-белок шипа коронавируса. С помощью S-белка коронавирус попадает в клетку. Аденовирус, который занимается транспортировкой «обучающего материала» для иммунной системы, хорошо знаком человеку — он вызывает обычные ОРВИ



Источник: VTimes

— У вас уже есть данные по эффективности вакцины?

— Мы довольны данными по иммуногенности, которые были получены в промежуточных результатах локального клинического исследования вакцины в России. В нем участвовало 500 добровольцев. У 92,5% участников исследования выработались высокие титры антител к коронавирусу.

Сейчас проходит международный этап третьей фазы клинического исследования вакцины от ковида AD5-nCov. Всего в нем примут участие более 40 000 добровольцев. Предполагалось, что 8000 из них будут из России.

Можно ли избавиться от побочных эффектов вакцин от ковида?

— По итогам второй фазы у трети ваших добровольцев наблюдались такие побочные эффекты, как небольшая температура, головная боль, утомляемость, боль в суставах или мышцах. Люди, которые уже прививались, например, тем же «Спутником», называют этот комплекс побочных демоверсией гриппа на 1–2 дня. Удастся ли со временем усовершенствовать вакцину и избавить пациента от побочек или каждый желающий получить иммунитет должен пройти через эту своего рода инициацию?

— «Конвидеция» CanSino — это низкорепродуктивная вакцина: 30% системной побочки в группе добровольцев, получавших препарат, и 16% — в группе плацебо. Вот она, психосоматика. При этом ярко выраженная побочка встречалась редко.

Побочные эффекты — это, с одной стороны, свойство вакцины, а с другой стороны, проявление

В разработке вакцин есть определенные параметры, варьируя которые можно найти ту самую оптимальную точку минимальной реактогенности при достаточной эффективности.

Кстати, наша гриппозная вакцина — одна из самых низкоректогенных в мире, потому что в вакцине «Гриппол плюс» меньше антигена за счет применения уникальной низкоректогенной адъювантной технологии. Возможно, в дальнейшем мы сможем предложить миру решение по снижению антигенной нагрузки через применение адъювантов.

— В сознании российского человека часто существует паттерн «иностранное лучше отечественного», особенно в отношении лекарств. Как вы считаете, те люди, которые станут прививаться вакциной CanSino в России, будут это делать, исходя из этого паттерна? И как в целом его можно преломить?

— Такой паттерн поведения и правда есть, но, на мой взгляд, он изживает себя. Мы с ним боремся. Лучший способ сломить этот тренд — начать массово экспортировать свою продукцию. Тогда нашим гражданам будет проще поверить, что эта продукция мирового качества. Похваляю себя: мы, например, крупнейший экспортер вакцин в стране в денежном выражении.

— Какие у вас результаты по итогам 2020 г.?

— Суммарный экспорт лекарств составляет 1,5 млрд руб. Экспорт лекарств пока не самая сильная сторона отечественной фармы. В нашей стране очень долго шел цикл импортозамещения, сейчас идет новый цикл — экспорта. Нам как раз очень импонирует эта история. Надо больше вовлекаться и налаживать диалог, гармонизировать рынок, давать возможность увидеть качество препаратов. Потребитель, выбирая лекарства в российской аптеке, уже не знает, за какими брендами стоит отечественная, а за какими — международная фарма. Я надеюсь, что продукты будут выбираться за качество, а не за национальное происхождение.

— Чтобы оценить качество, нужно сперва сделать выбор. Провизор в аптеке говорит: «У нас есть российский препарат и есть иностранный. Рекомендую иностранный: он лучше». Выбор среднестатистического покупателя очевиден.

— Да, это техники продаж, которые остаются на совести конкретного аптекаря. Продажа лекарств в рознице — это отдельный мир, живущий по своим законам. Поверьте, здесь и отечественная, и международная фарма занимают одинаково хищнические позиции и конкурируют кто во что горазд. Мы участвуем в свободном конкурентном рынке, где соперничаем как с российскими, так и с западными препаратами: выживает сильнейший.

Отечественная фарма сделала очень большой скачок не только на рынке госзакупок, который государство 15 лет сознательно стимулирует, но и на розничном рынке: позиции наших фармкомпаний очень усилились. Так что продолжим работать, думаю, потребуется еще лет десять, чтобы увидеть значимый результат в экспорте.

— Сколько будет стоить вакцина для государства и для розничного потребителя?

— К сожалению, я вынужден дать бюрократический ответ: если вакцина будет обращаться на территории России, ее стоимость должна быть зарегистрирована в реестре предельных отпускных цен ЖНВЛП. Нам нужно будет пройти процедуру регистрации цены: заявить о понесенных расходах на разработку и выпуск продукта, а сама наценка будет ограничена. Мы подготовили пакет документов для Минздрава и собираемся его подать, после того как вакцину зарегистрируют. Могу только сказать, что клинические исследования — это штука не дешевая.

— Какова себестоимость вакцины от ковида?

— Я пока не могу ее назвать, но инвестиции, потраченные на два клинических исследования, составляют свыше 2 млрд руб. Это будет коммерчески успешный проект, если мы сможем наладить производство и экспорт.

— Как будет различаться цена для России и на экспорт?

от выручки или используете другую схему?

— Это партнерство. У нас договор на совместное исследование, производство и дистрибуцию вакцины, где наша ключевая роль — организация клинического исследования и производство на территории России. За это они продают нам субстанцию и технологии работы с ней. Мы предположили, что CanSino все равно не успеет самостоятельно дойти до рынка, который хотим охватить мы: пандемия раньше закончится. Мы станем владельцем продукта на ограниченной территории на 10 лет.

То есть китайцы нам продают субстанцию, в России мы делаем из нее вакцину, все стадии производственного цикла — формуляция, розлив, упаковка, контроль качества, далее поставка на рынок. Следующий этап сотрудничества с CanSino — трансфер производства субстанции на предприятие «Петровакса». Мы оценили свои возможности и решили, что перенесем эту технологию уже на новый биотехнологический завод, строительство которого запланировано на горизонте трех лет. Сделаем все эффективно, по уму.

— За использование молекулы платите?

— У нас есть роялти небольшого размера, который мы им платим на некоторых рынках.

— А что в данном случае подразумевается под сырьем?

— Это вирусные частицы аденовируса пятого типа, несущие генетическую информацию белка. Субстанция приезжает к нам в GMP-пакетах.

— То есть это практически завершённый продукт. Или вы какую-то значительную часть работы делаете на российском производстве?

— Конечно, основная сложность — произвести субстанцию. Это то, над чем работают все отечественные производители вакцины от ковида. Они сейчас решают труднейшую задачу. И, кажется, уже справились с этим. В нашем партнерстве это делают китайцы, но надо понимать, что конечный продукт — это соединение активных компонентов и вспомогательных веществ, так называемая формуляция, которая будет проходить на нашем предприятии. Ну и, конечно, каждый этап производства сопровождается строгим соблюдением технологий и прохождением контроля качества. Это GMP-стандарты.

Сколько вакцин будет производить «Петровакс»?

— Правильно ли я понимаю, что у вас есть планы начать с выпуска 4 млн доз антиковидной вакцины в месяц, а потом довести до 10 млн доз в месяц.

— Хочешь рассмешить Бога — расскажи ему о своих планах. 10 млн доз в месяц — это суммарные возможности нашего предприятия. Мы построили четвертую линию стоимостью 1 млрд руб. Там уже завершается выпуск и наладка оборудования: на ней мы сразу и начнем.

Я практически уверен, что 4 млн доз в месяц мы обеспечим. По паспортным данным мощность линии должна превышать 4 млн. 10 млн доз в месяц — это максимально достижимое число. Тут история learning by doing: начал лить и понял, сколько можешь разлить в месяц. А для этого должно еще достаточное количество субстанции приехать.

— Розлив антиковидной вакцины не повлияет на ваши пневмококковые и гриппозные вакцины?

— Ни в коем случае. Пневмококк мы поставляем государству, у нас двухлетний контракт — это приоритет. Грипп тоже очень важный продукт.

— Учитывая, что субстанцию производит Китай, можно сказать, что проблем с масштабированием у вас нет?

— Проблемы на стороне субстанции: они есть, но не у нас.

— Там тоже проблема с биореакторами, которых не хватает сейчас повсеместно?

— У вашей вакцины есть преимущества по сравнению со «Спутником», она хранится и транспортируется при температуре 2–8°C. Как вы считаете, не будет ли это достоинством для доставки ее в какие-то отдаленные регионы России?

— Кстати, слышал, что у «Спутника» тоже облегчается температурный режим хранения. Безусловно, 2–8°C — это большая технологическая гибкость и достоинство продукта. Тем не менее коллеги из «Иммунотехнологий» уже построили систему дистрибуции вакцины под минус 18°C. Похоже, что страна обеспечена. Для работы, конечно, удобнее хранить вакцину в бытовом холодильнике.

Чего не хватает российским фармкомпаниям?

— Ваша вакцина перевозится и хранится при температуре обычного холодильника, тем не менее спрос даже на простые рефрижераторы сейчас повышен...

— Не успел вложиться.

— Испытываете ли вы недостаток в транспорте при выстраивании логистики?

— Под 2–8 градусов у нас достаточно транспорта. Мы — производитель пневмококка и гриппа. Мы умеем хранить и доставлять большое количество термочувствительного продукта.

Мы чувствуем острую нехватку оборудования и кадров, потому что все друг с другом конкурируем. Помните, в США была ситуация, когда штаты конкурировали друг с другом за медицинские маски? Все смеялись, что Нью-Йорк перекупал их у Калифорнии. К сожалению, похожая история сейчас происходит в фарме: все резко пытаются расширить мощности. Нужны клинические специалисты, R&D-специалисты, производственники.

— А их нет?

— Они как бы есть: я забрал у Пети Машу, у меня тоже кто-то забрал. И вот так все ходят по кругу. В фармацевтике на рынке труда, особенно среди высококвалифицированных специалистов, сложилась довольно интересная ситуация. В каком-то смысле это тоже хорошо: значит, профессия станет более востребованной, значит, кадры сюда потекут еще больше. Цитируя живого классика: «То, что произошло с отечественной фармой, — это чудо-чудесное». Этот кризис сильно расширил восприятие собственных возможностей. А «Спутник» еще и протопчет тропинку многим экспортерам.

— Какие еще выводы и прогнозы вы могли бы сделать?

— Мировая бюрократия будет еще 15 лет разбирать произошедшее. Все конференции будут посвящены теме коронавируса. На нее будет написано множество диссертаций, сделано множество повышений по карьерной лестнице. Сюда уже притекло огромное количество денег: биотех собрал рекордные капитальные инвестиции по всему миру. И у нас в стране происходит то же самое.

Просто представьте: сейчас какой-нибудь школьник выбирает университет. И он настолько погрузился в происходящее, особенно если это любознательный школьник. Он поступит на биофак в МГУ, получит образование, а мы — отличного специалиста через пять лет. Нам как раз на новый завод будут нужны.

— Даже я захотела поступить.

— Я тоже часто переживаю, что не получил такого образования. Сейчас пытаюсь нагнать с помощью видео на YouTube и разных научно-популярных материалов, чтобы лучше понимать коллег.

Если смотреть на перспективу, то отечественная фарма смогла показать свою встроенность в мировую повестку. Хотя наши ресурсы несопоставимы с ресурсами мировых компаний, но итоговый результат крутой.

— Как вы считаете, какое место сейчас занимает российская фармпромышленность в мире?

из уважаемых отечественных ученых скоро будет представлять компанию «Петровакс» на международной конференции, где будет одним из ключевых спикеров. Так что вчера наша фарма занимала незначимое место, а теперь есть интересные перспективы.

— Как вы считаете, какие преимущества по сравнению с западными игроками есть у российского R&D?

— Когда оно есть, тогда оно есть. Вот какие у «Спутника»? Главное — в том, что он просто есть. Этот факт не стоит недооценивать. Он появился, он зарегистрирован и поставляется.

Если говорить в целом, то делать коммерческую разработку оригинальных продуктов только на российский рынок невозможно — это бессмыслица. За счет того что раньше в России была другая регуляторика, можно было легче вывести продукт со слабой доказательной базой. Сейчас мы пожинаем плоды этого периода — отношение к русским препаратам тянется оттуда.

Сегодня регуляторика полностью гармонизирована. Для вывода препарата на российский и международный рынок нужен одинаковый набор требований. Мы работаем с этой перспективой. У нас вакцина — она действительно не нами разработана, — но мы планируем выводить ее на глобальный рынок.

Многие из наших собственных разработок были придуманы еще в Советском Союзе на базе Института иммунологии. Теперь мы их выводим на новый уровень доказательности, изучаем новые способы применения.

Вытеснит ли ковид грипп?

— В 2020 г. мы наблюдали необычную ситуацию: данные ресурса Всемирной организации здравоохранения FluNet, собирающей мировую статистику по гриппу, сообщали, что традиционного сезона гриппа не было.

— Шутят, что грипп ушел.

— Заведующий Лабораторией геномной инженерии Московского физико-технического института Павел Волчков предположил, что это произошло за счет жесткого пограничного карантина, в том числе в Китае. Он считает, что новые штаммы гриппа в основном распространяются из Юго-Восточной Азии.

Тем не менее программа вакцинации в нашей стране в 2020 г. все равно стала одной из крупнейших: привили более 50% населения. Каковы ваши прогнозы относительно гриппа на перспективу трех лет: он вернется или его вытеснит ковид и вместо вакцин от гриппа вашим основным продуктом станут вакцины от ковида?

— Я не согласен с гипотезой о том, что грипп не бродит по миру из-за жесткого карантина, введенного именно в Китае. Мягко говоря, она голословная. По-моему, просто все человечество предприняло радикальные противоэпидемиологические меры: гриппу стало жить значительно тоскливее.



ОБЩЕСТВО

Коронавирус избавил мир от гриппа

Когда вернется обычная сезонная инфекция и можно ли ее полностью победить

Когда «Петровакс» может провести IPO?

— Но ОРВИ люди продолжили болеть.

— А мы с вами уверены, что у нас достаточно эпидданных, чтобы делать такой вывод? Да, действительно, летом я видел, что грипп реже регистрировался в Южном полушарии. При этом я активно не согласен с гипотезой «Китай закрылся — грипп пропал»: отдает каким-то вирусным национализмом. Люди живут на всей планете, грипп мигрирует с севера на юг и обратно. Хотя субъективно скажу, что его стало меньше в этом сезоне, особенно это ощущается сейчас.

Стратегия компании здесь никак не пересматривается: основа научной идентичности «Петровакса» — вакцины против гриппа. У нас есть новые очень интересные разработки, насчет которых скоро мы сможем во всеуслышание заявить.

— А какого характера?

— Новая вакцина против гриппа. В ней используются новые технологические основы, при этом сохраняются и развиваются наши старые преимущества.

— В 2018 г. вы выпустили вакцину «Квадривалент», где в одной вакцине содержатся антигены четырех штаммов гриппа. И что, сейчас будет еще больше?

— Больше «валент»? Нет, ВОЗ пока не рекомендует. В своих вакцинах мы используем адъювант «Полиоксидоний» (соединение, используемое для усиления иммунного ответа), который помогает использовать меньше антигена.

Антителный ответ у наших вакцин такой же, как у традиционных. Реактогенность (свойство вызывать побочные эффекты) такая же или даже лучше. Результаты исследований мы опубликовали в хороших журналах — Vaccine, Frontiers in Immunology.

За счет в три раза меньшего количества антигена в одном шприце можно было бы собрать и девять серотипов, при этом побочных эффектов не стало бы больше. Хотя, может, ВОЗ просто не знает, что с помощью технологии «Гриппола» можно сразу девять рекомендовать и все будет нормально. Но это наша недоработка. Отвечая на ваш вопрос: пока серотипов больше не будет, будет другой антиген в основе.

— А какой?

— Окончательно выберем эту платформу, завершим доклинику и расскажем.

Что говорят о «Полиоксидонии» врачи ↓

— Вы также являетесь управляющим директором инвестфонда Winter Capital. Не планируете ли сейчас инвестировать в какие-то компании, которые хорошо поднялись на коронавирусе?

— Так поздно, они уже поднялись. Фонд — это отдельная большая история. Сейчас мне не удастся посвящать ему достойное количество времени, пандемия требует, чтобы основное свое время я проводил в компании «Петровакс». Тем не менее у фонда был успешный год: тренды были правильно рассчитаны и разгаданы. Всего было совершено шесть сделок. При этом все инвестиции лично приятные. Приятно вкладывать в классные штуки, в которые ты сам веришь просто как гражданин планеты Земля: образование, электрические автомобили.

— Какие отрасли рассматриваете для следующих инвестиций?

— Мир прошел пятилетку за три года, а то и быстрее. Ничего нового по большому счету не случилось: все существующие тренды ускорились. Может, произошел чуть больший разворот к фарме, хотя в мировом контексте от нее никто не отворачивался. Как мы с вами уходили в онлайн, так в него еще быстрее и ушли: Zoom тот же самый и прочие истории. В это и инвестируем.

— А интересуются ли сторонние инвесторы «Петроваксом»?

— Да. Предложения о партнерствах регулярно поступают. Многим со стороны кажется, что у фармы классный год. Он и правда классный: к нам приковано гигантское внимание, на нас огромная ответственность. Мы, как и другие коллеги по цеху, прикладываем невероятные усилия. Особенно не до выходных.

— Как вы держитесь?

— Я люблю то, чем занимаюсь. И коллеги тоже кругом любят, но это очень тяжело. И этот фокус внимания

Спасибо, что читаете эту статью!

Поддержите VTimes, чтобы мы могли продолжать работать для вас.

Поддержать проект

Оставить Email

и в R&D.

— Как вы считаете, IPO — это перспектива скольких лет?

— Это очень сильно зависит от состояния рынка. Если бы мы выходили в Штатах, мы бы могли сделать IPO на NASDAQ и были бы оценены в безумные мультипликаторы уже сегодня. Имея те темпы развития, которые наша компания демонстрировала до 2020 г., я бы сказал, что до IPO 4–5 лет. А сейчас же я просто не возьмусь делать прогнозы за горизонт следующего года. Всё ускорилося, может быть, и IPO не за горами.



Анна Киселева
a.kiseleva@vtimes.io

Хотите сообщить об ошибке? Выделите текст и нажмите Ctrl+Enter

Поделиться    

Ещё



Правительство отложило введение новых правил техосмотра



Вооруженные силы Армении потребовали отставки Пашиняна

🕒 Время чтения: 1 мин



Число частных инвесторов на Мосбирже достигло 10 миллионов

🕒 Время чтения: 1 мин



Власти Москвы потратят почти 1 млрд рублей на новую систему видеонаблюдения в метро

🕒 Время чтения: 1 мин



VTimes – ассоциированный член организации Европейской бизнес-прессы

О проекте VTimes

Редакция
Принципы VTimes
Амбассадоры VTimes
Вакансии
Часто задаваемые вопросы
Политика конфиденциальности
RSS

Подкасты
Бизнес
Экономика и финансы
Общество
Мнения
Экология
Личные финансы
Среда обитания
Здоровье
Образование и карьера

Контакты

Редакция: contact@vtimes.io
Технический отдел: tech@vtimes.io

Следите за нами в соцсетях

