

Линия разрыва

Нехватка онкопрепаратов в регионах вынуждает пациентов к массовой миграции

Колоректальный рак занимает третье место по заболеваемости среди всех злокачественных опухолей. Стратегии диагностики и лечения, а также профилактике этого заболевания и анализу достижений в его лечении была посвящена очередная конференция Российского общества клинической онкологии (RUSSCO). Одним из ее мероприятий стал пресс-брифинг, на котором известные онкологи затронули, в том числе, вопросы лекарственного обеспечения, а также озвучили неожиданные результаты одного из исследований, озадачившие даже самих ученых.

Сергей Рякин, фото Олега Кирюшкина

Одна на всех

Люди старшего поколения хорошо помнят традицию времен развитого социализма ездить в Москву за колбасой, джинсами и другими «товарами повышенного спроса». К этой категории можно было отнести и некоторые лекарства. Казалось бы, с тех пор многое изменилось, в стране появился фармацевтический рынок, кстати, один из самых динамично развивающихся. Но традиция прошлого нет-нет да и напомнит о себе.

В России ежегодно регистрируется 60 тыс. новых случаев заболеваний раком толстой кишки. Число пациентов ежегодно увеличивается, их общее число — около 500 тыс. человек. При этом пятилетняя выживаемость лишь немного превышает 50%. Эти данные на пресс-брифинге в рамках конференции «Опухоли ЖКТ — колоректальный рак» привели член правления RUSSCO, руководитель отделения противоопухолевой терапии ЦКБ Управления делами Президента РФ **Дмитрий Носов** и директор клиники колопроктологии и малоинвазивной хирургии ПМГМУ им. И.М. Сеченова **Петр Царьков**.

Появившиеся за последнее десятилетие препараты позволили значительно продвинуться в безоперационном лечении рака прямой кишки. Вместе с тем, Россия сохраняет отставание от ведущих стран мира в области лекарственного обеспечения, отвечая на вопрос «ФВ», заявил Дмитрий Носов.

«Проблема доступа напрямую завязана на экономической эффективности региона, — подчеркнул он. — Если взять Москву и сравнить ее с зарубежными странами, существенных отличий мы, скорее всего, не увидим. Но в регионах ситуация совсем иная». Как отметил проф. Носов, серьезный разрыв в уровне лекарственного обеспечения между Москвой и регионами приводит к массовой миграции пациентов в столицу, «только ради того, чтобы иметь возможность доступа к дорогостоящим онкологическим препаратам».

Аспирин от рака

Важно отметить, что проблемы с самой регистрацией современных инновационных



препаратов в России нет. Как заявил Петр Царьков, их регистрация в нашей стране, за редким исключением, происходит с отрывом лишь в несколько месяцев от зарубежных рынков. Это объясняется тем, что фармкомпания принципиально заинтересованы зарегистрировать свой препарат раньше конкурента.

Интересно, что фактор заинтересованности крупных фармкомпаний может работать одновременно и как двигатель прогресса, и как сдерживающий механизм.

Так, участники пресс-брифинга рассказали об исследованиях, которые свидетельствуют о положительном влиянии аспирина на снижение заболеваемости раком прямой кишки.

«Наши коллеги-кардиологи провели крупное исследование в своей популяции больных, страдающих сердечно-сосудистыми заболеваниями, по изучению эффективности аспирина, — рассказал проф. Носов. — Был зафиксирован интересный факт: в той группе, которая употребляла аспирин, заболеваемость колоректальным раком существенно снижалась. Это говорит о том, что хронический воспалительный процесс, возможно, имеет некую биологическую основу в развитии этого заболевания».

Длительность приема аспирина для снижения заболеваемости колоректальным раком может составлять три-пять лет, добавил он, при этом особо подчеркнув, что препарат все же должен назначаться не для профилактики этого заболевания, а при необходимости применения при сердечно-сосудистых заболеваниях.

При этом проведенные исследования показали, что аспиринопрофилактика эффективна не у всех, кто находится в группе риска по колоректальному раку, добавил Петр Царьков. Исследования продолжаются, но не так активно, как, например, в случае с химиотерапией. Искать производителя, заинтересованного в продвижении препарата в столь необычном контексте, — дело практически безнадежное.