

Петр Родионов, генеральный директор и со-владелец ГК «Герофарм», рассказал о том, как отечественные производители конкурируют с международными фармацевтическими гигантами, об особенностях российских фармкластеров, а также о перспективах государственной программы «Фарма-2020».



ЕЛЕНА ДОМБРОВА
elena.dombrova@dp.ru

У вашей компании есть опыт работы в особой экономической зоне не сразу двух регионов. Есть какие-то отличия между петербургским и московским кластерами?

— В петербургский кластер мы вступили в 2010 году, в кластер Московской области — почти год назад. Они разные по энергетике. Во главе каждого кластера стоит лидер. У нас, в Петербурге, кластер зародился при Валентине Ивановне Матвиенко, она, как фармацевт по образованию, конечно, лично принимала участие, ей это было интересно. Георгий Сергеевич Поглазченко тоже нас поддержал, но тот фундамент, который заложили при Валентине Ивановне, очень правильный.

На сегодня Петербург предоставляет лучшие в России условия для развития фармацевтики и обладает преимуществами: высокой концентрацией населения, квалифицированным персоналом. В Калуге, допустим, строятся сразу несколько производств, а людей там мало. Их придется переманивать, строить жилье.

А как же другие проблемы? Сроки подготовки ОЭЗ «Новоорловская», например, сорваны.

— Да, до сих пор не открыт таможенный терминал. Мы заплатили все таможенные пошлины. Не смотря на то, что федеральным заведомо нарисовано черным по белому, что мы не должны платить ни НДС, ни пошлины, по факту речь идет о десятках миллионов рублей. Но мы смотрим на это философски. Можно было бы все остановить, но мы получим гораздо больше, потому что сделаем вовремя то, что намечено.

Другая проблема, с которой мы сталкиваемся как разработчики, — нехватка реагентов для экспериментов. В Европе их любая компания заказывает и максимум через 3 дня получает по почте. У нас уходит месяц. Растаможить невозможно, надо получить разрешение в Минздраве. Горизонт планирования в такой ситуации должен быть очень высоким, а в исследовательских работах так планировать тяжело, ты не знаешь заранее, что тебе нужно, а закупать все сразу — дорого, да и срок годности ограничен. Пока в этом отношении мы неконкурентоспособны, даже находясь в особой экономической зоне.

Как оцениваете перспективы петербургского кластера?

— Московская область только начала активно привлекать инвестиции, но уже есть осознание, что регион может быть лидером в любой индустрии. Там живет много людей, сосредоточены вузы, земля, энергоресурсы. Надо лишь принять прогрессивное законодательство. И это одно из целей, которую мы поставили перед нашим объединением фарм-

кластеров, — привести к паритету экономические условия.

В Московской области летом откромим новую фабрику, будем производить и субстанции, и готовые лекарственные формы первого российского генно-инженерного цикла. Представим рынок новые продукты, которые сейчас на регистрации. Второй проект — завод в промзоне Пушкинская — собираемся сделать в сжатые сроки.

Перед российскими производителями стоит задача к 2015 году занять 50% российского рынка, к 2020-му — 90% (по крайней мере, по жизненно важным препаратам). Это вообще возможно?

— Мне часто задают вопрос, насколько реализуема стратегия «Фарма-2020», многие ожидают услышать некий скепсис, но если в 2008 году мне казалось, что это сложно, то сейчас я уверен: нет ничего невозможного — ни одного продукта, ни одной технологии. Нужно только время и предосылки. Известный постулат: если хочешь создать индустрию, создай рынок, а бизнес всегда будет следовать за возможностями.

В 2008–2009 годах, когда формировалась стратегия «Фарма-2020», профессионалы квалификация понизили: от них ждут конкретных шагов. Поверили не только мы. К примеру, «Новартис» тоже пришел в Петербург. Многие производители стали строить в калужском кластере. Если озвученные условия будут прописаны законодательно, через 5 лет здесь будет совершенно другой экономический ландшафт.

Но надо закрепить понятия, что такое локальный производитель, локальный продукт, и четко определить предпочтения. По сегодняшним критериям достаточно поменять та мерженный код, чтобы считаться российским производителем. Конечно, наши коллеги из-за рубежа говорят, что это очень ответственный этап производства — упаковка. Я не буду спорить, но не надо забывать, что это очень важный этап, предшествующий упаковке: производство самой готовой лекарственной формы, производство субстанции. Важна глубина локализации.

Насколько успешно внедряются сейчас мировые стандарты GMP (Good Manufacturing Practice), ведь российские производители должны перейти на них уже в начале 2014 года?

— Если по поводу «Фарма-2020» у меня, как у участника рынка, сомнений нет, то по поводу внедрения GMP есть — осталось совсем мало времени, и многое не сделано: стандарты не утверждены, нет инспекторов. Нельзя просто сказать: мы перейдем на стандарты GMP и дальше всем верить на слово. Нужно создать новые органы, аккредитованный государством. И одна из задач, которые мы ставим перед собой в рамках объединения кластеров, — создание современного инспектората в России. Чтобы он не только проверил нас, но и защищал от недобросовестной конкуренции со стороны за-



ПЕТР РОДИОНОВ

Создать глобальный продукт

Биография

Петр Родионов

Родился в 1978 году в Ленинграде. В 2000 году окончил экономический факультет СПбГУ.

В 1996 году стажировался в Йельской школе, США.

С 2001 года возглавляет «Герофарм», одним из основателей которого стал его отец, Петр Родионов, бывший заместитель председателя правления РАО «Газпром».

Член наблюдательного совета Ассоциации фармпроизводителей и НП «Медико-фармацевтические проекты XXI века».

Справка

О группе компаний «Герофарм»

Оборот в 2012 году — 2,3 млрд рублей, чистая прибыль — 0,5 млрд рублей.

В группу компаний входят ОАО «ГЕРОФАРМ-Био» — производственный комплекс по разработке и выпуску фармпрепаратов, пос. Обленск, Московская область, ЗАО «Фарм-Холдинг», научно-исследовательский центр по разработке и внедрению лекарств, Петербург, и ООО «Герофарм», головная компания, Петербург.

«Герофарм» входит в топ-20 ведущих российских фармпроизводителей.

падных производителей. Ведь мы никого из их производителей не проверили ни разу. Они приходят со своей декларацией, что соответствует стандарту GMP, хотя никто не был на их заводе с аудитом. В то же время мы создаем современное производство, покупаем новейшее оборудование и технологи, учим людей, а потом вынуждены доказывать, что мы не хуже. Поэтому создание инспектората очень важно, должен заработать механизм взаимного признания сертификатов между Россией и другими странами, Россия должна стать полноценным участником Pharmaceutical Inspection Cooperation Scheme (PIC S) — Системы сотрудничества по фармацевтическим инспекциям.

Не страшно конкурировать с мировыми гигантами?

— У мультинациональных компаний есть возможности для глобальных инвестиционных проектов. Наш первый проект стоит 50 млн евро, пока мы по индикаторам отстаем от «Герофарма» — вкладка компании, которой всего 11 лет, но это наш рынок, и мы видим, что создаем конкурентоспособный продукт, способный вытеснить других. Это нормальный процесс, который проходил во всех развивающихся странах, например в Южной Корее или в Аргентине.

1 Все фармкомпания, у которых есть стратегия развития, понимают, что не нужно ограничиваться Россией и странами СНГ, амбиций гораздо больше.

В связи с внедрением стандартов GMP ранее вы говорили об идеях обучающих центров совместно с вузами, она получила развитие?

— Мы многократно обсуждали с Химфармакадемией, что готовы выступить соинвестором в создании Центра повышения квалификации на их базе. Стандарт GMP подразумевает постоянное обучение персонала в компании и за ее пределами. Проблема в том, что нет признанного центра. Я лично знаю руководителей, которые решают, куда отправить специалиста на повышение квалификации. За границу вести дорого, и не всегда люди свободно знают язык. Обучающий центр в России нужен, и он мог бы послужить одним из островков для формирования инспектората.

Возвращаясь к теме нового производства Московской области — какую долю вы хотите занять на этом рынке?

— Для нас инсину — это практически новый бизнес, куда мы только входим. Мы уже производим ряд инсину, но есть более современные формы, которые защищают еще патентами. Мы ждем их окончания, будем подавать на регистрацию. Для себя решили несколько лет назад — в том, что касается инсину нового рынка, мы не будем оставаться в России. Все исследование планируем исходя из того, что продукт будет представлен на дру-

гих рынках. Все, у кого есть стратегия развития, понимают: не нужно ограничиваться Россией и странами СНГ. Амбиций гораздо больше, и все инвестируют не только в создание лабораторных мощностей, персонал, но и в создание новых продуктов в соответствии с новыми требованиями, которых в России пока нет.

А у вас какая цель на зарубежном рынке?

— Сейчас мы заканчиваем строительство одного завода, начинаем проходить международный аудит. Прежде всего пойдем на рынок более простые с точки зрения регуляторной практики: Латинская Америка и Азия. Потом Европа и США. В каких-то странах будем искать партнеров. Есть желание создать глобальный продукт, который будет присутствовать везде.

Что думаете о сопутствующем бизнесе? Есть планы добавлять розничное звено или лабораторные исследования?

— Пока мы этим точно заниматься не будем. Я видел успешные компании, которые занимаются только до клиническими исследованиями. Это очень интересный хороший бизнес, но достаточно дорогой. У нас ограниченные ресурсы для занятий подобными проектами.

А что касается розничной сферы, аптек, то этот рынок бурно развивался в 1990-х годах, в середине 2000-х, был высокорентабельным. Сейчас аптеки — это сложная индустрия с очень высокой конкуренцией, и входить туда производителю — не самая удачная идея.

Покупать производство планируете?

— К покупке производства можно подходить по-разному: кто-то покупает производство, кто-то — продукты с долей рынка, иногда покупает себя и и другое. Мы смотрим, какой эффект синергии можем получить от покупки небольших, сопоставимых с нами по размеру компаний.

А банки вас охотно кредитуют?

— Финансирование проектов на 80% — это собственные средства компании, 20% — банковские источники. Банки хотят нас кредитовать. Наш проект в кластере Московской области помогает реализовать две крупные банковские структуры: ЕБРР и Сбербанк. Сбербанк также мог бы открывать ЯВЗ центр, ЕБРР — частично профинансировать покупку оборудования в петербургский филиал.

Вас привлекает рынок госзаказа?

— Госзаказами мы только начинаем заниматься. Россия сделала колоссальный шаг вперед, когда с 1 января 2011 года открылся электронный торги, до того это была тайна, покрытая мраком. Мы создали программный продукт и круглосутонно отслеживаем все торги. Также активно используем все законные способы влияния на участие в этих торгах: обращение в антимонопольную службу, суды.

Важно, что мы формируем правоприменительную практику существующего законодательства. Сегодня суммарно до 30% рынка лекарственных средств приходится на госзаказ, остальное — коммерческий рынок. В наш портфель будут входить и другие продукты. Мы стремимся быть успешными везде.

ФОТО: АЛЕКСАНДР ЧЕРНЫШОВ