

# Петр РОДИОНОВ

Генеральный директор компании «Герофарм» сделал ее крупнейшим производителем инсулинов в России и единственным производителем полного цикла — мощностей двух заводов будет достаточно, чтобы обеспечить весь внутренний рынок и даже работать на экспорт.

**У входа на ваш завод в Пушкине стоит металлическая «Мона Лиза» Константина Беньковича, в офисе живут «Красные человечки» Андрея Люблинского, в кабинете висит «Капля креацина» Ростана Тавасиева. Откуда у вас такая любовь к современному искусству?**

Это еще не все — на заводе мы организовали арт-лобби, где на регулярной основе будут выставляться различные объекты, созданные современными художниками и скульпторами. Мне кажется, тяга к искусству есть у любого человека, родившегося в Петербурге. Мы все с детства ходили в Филармонию, Русский музей, Эрмитаж — тогда нам это, может, и не очень нравилось, но незаметно мы полюбили искусство, и без него нам уже невозможно представить свою жизнь. Меня иногда спрашивают: «Зачем ты тратишь деньги на это?» А я хочу, чтобы ко мне приходили талантливые молодые специалисты и чтобы они получали удовольствие не только от сложных и интересных задач, но и от эстетики места, где проводят большую часть жизни. Это очень важно для построения сильного HR бренда. Я согласен с Марксом: «Бытие определяет сознание».

**История успеха вашей компании очень кинематографична. Студент Петр Родионов попадает на практику в скромную фармацевтическую компанию, увлекается этим направлением, вместе с командой отстаивает перед советом директоров идею развить ее — и спустя несколько лет руководит холдингом, лидирующим в области биотехнологий. Все так и было?**

Почти. Заседание совета директоров шло четыре часа — топ-менеджмент не сильно желал видеть меня в роли директора: опыта у меня не было никакого, только корочка университета, причем с отличием. Обычно это вызывает подозрения: вдруг есть только теоретические знания, нет приспособленности к жизни? С другой стороны, у «Герофарма» был оборот всего несколько тысяч долларов в месяц, они почти ничего не теряли. Мне назначили испытательный срок полгода и поставили условие, что не дадут ни копейки дополнительных денег.

**Какими были ваши первые шаги?**

Поменял визуализацию — у нас был очень странный логотип и упаковки некрасивые, поднял цены — они были очень низкие. Мы яростно развивали спрос, встречаясь с потенциальными клиентами, а товар придерживали — искусственно создавали ажиотаж. Начальник сбыта был в панике, но стратегия сработала: через четыре месяца наш оборот вырос поч-

ти в десять раз. Я всегда относился к бизнесу фаталистически оптимистично — был уверен в успехе.

**Своего производства инсулина у вас тогда еще не было?**

Нет, я задумался о нем только в 2008 году — мне хотелось развивать технологии внутри страны, и я понимал, что грядут изменения в регуляторной сфере. Через год под управление «Герофарма» перешла компания «Национальные биотехнологии», разработавшая отечественную технологию производства генно-инженерного инсулина. Когда решение о строительстве завода было принято, мы объездили много производств в других странах, смотрели, как там все устроено.

**А какой у них был резон показывать вам свои технологии?**

Мы представлялись покупателями. Никто не думал, что в России можно всерьез заниматься инсулинами. Все верили в эту простенькую легенду, но однажды за ужином в Шанхае один из моих инженеров не выдержал и начал умничать: «Я бы на вашем месте вот это сделал по-другому и вот это...». Атмосфера за столом резко накалилась — китайцы поняли, что мы тут,

по сути, промышленным шпионажем занимаемся. Чуть до драки не дошло, пришлось быстро закончить трапезу. **Инсулины — не самый простой и не самый прибыльный сегмент. Почему именно его выбрали?**

Это одна из самых сложных задач! В первую очередь, потому что дискредитирована в общественном сознании: инсулинами пытались заниматься многие известные политики, бизнес-

мены, с тех пор у многих ассоциация, что в этой сфере сплошь воровство и обман. Во-вторых, отрасль очень низкомаржинальная — в России цены на инсулин одни из самых низких в мире, в Штатах они выше в четыре раза. Тем не менее еще в 2014 году наша доля на российском рынке была равна нулю, а сейчас — примерно двадцать пять процентов, и скоро мы займемся экспортом.

**Почему выбрали такой сложный путь? Не проще ли было пойти работать в «Газпром»?**

Я и экономический факультет СПбГУ выбирал по принципу, что на него конкурс больше! А в «Газпроме» никогда не хотел работать, не лежала душа — хотя отец, конечно, на этом настаивал, но потом все-таки принял мой выбор и отпустил.

**Ваш отец Петр Родионов был министром топлива и энергетики, заместителем главы «Газпрома». Советовались с ним, наблюдали за его работой топ-менеджера?**

Советовался редко, а на работу к нему прийти было сложно — слишком высокие посты он занимал. К тому же я с восемнадцати лет жил отдельно от родителей — они переехали в Москву, а я остался в Петербурге. Самостоятельным стал рано.

**Что вы думаете насчет новых контрсанкций и возможного запрета на ввоз американских лекарств, обсуждаемого в Госдуме?**

Я не поддерживаю эту инициативу. Просто потому, что не хочу, чтобы мне говорили: «Петр, твои инсулины продаются только потому, что ввели санкции». Мы уже и так занимаем первое место на рынке.

**Я ВСЕГДА ОТНОСИЛСЯ К БИЗНЕСУ ФАТАЛИСТИЧЕСКИ ОПТИМИСТИЧНО**

**а еще важно знать, что**

Петр Родионов руководит компанией «Герофарм» с 2001 года. Аттестаты о среднем образовании Петр получил в петербургской Академической гимназии и в школе в Йеле, где был лучшим учеником в классе. С 2013-го Петр Петрович — член Совета при Правительстве Российской Федерации по вопросам попечительства в социальной сфере, руководитель секции «Медицина и фармацевтика».

