

«На каком рубеже сдадутся конкуренты, на таком заберем контракт»

Совладелец ГК «Герофарм» – о грядущем переделе инсулинового рынка

ТЕКСТ: ПОЛИНА ГРИЦЕНКО

«Герофарм», начинавшийся с производства двух препаратов собственной разработки – офтальмологического Ретиналамина и ноотропного Кортексина (последний, по оценкам участников рынка, до сих пор является наиболее доходным продуктом в портфеле компании), известен прежде всего как фармкомпания, имеющая амбиции полностью удовлетворить потребности страны в инсулине. Подобные заявления топ-менеджеров «Герофарма», регулярно звучавшие на протяжении последних 10 лет, воспринимались индустрией скептически, пока в 2017 году компания не завоевала около 6% рынка всего инсулинового госзаказа, или более 23% сегмента генно-инженерных инсулинов. О том, как готовился этот прорыв и какие планы компания вынашивает в отношении аналоговых инсулинов, гендиректор ГК «Герофарм» Петр Родионов рассказал в интервью Vademecum.

– «Герофарм» несколько лет пытался завоевать долю рынка госзаказа инсулинов, давно оккупированный иностранцами. И вот по итогам 2017 года вы исполнили контракты более чем на 1,2 млрд рублей. За счет чего? Помогло правило «Третий лишний»?

– Первые поставки мы начали в 2014-м, в том году доля у нас была около 1%. Мы ставили перед собой задачу выйти в лидеры по генно-инженерным инсулинам [генно-инженерный инсулин человека, ГИИЧ. – VM] и занять долю не менее 25% к 2017 году. На такую долю приблизительно мы и вышли: по разным оценкам, она составляет 23–27%. Прежде всего, это было достигнуто за счет того, что удалось убедить государственных заказчиков размещать документацию в соответствии с требованиями 44-го федерального закона [«О контрактной системе в сфере закупок...». – VM], то есть по международному непатентованному наименованию.

– Как убеждали?

– В основном, когда видели нарушение требований 44-ФЗ, мы просто обращались в территориальное управление антимонопольной службы и оспаривали процедуры.

– Затратное по времени мероприятие.

– Абсолютно незатратное. У нас собственное программное обеспечение, позволяющее мониторить все государственные лекарственные торги. Мы можем выбирать номенклатуру, в которой заинтересованы: в данном случае пока это ГИИЧ. Открываем тендерную документацию, и, если она написана с нарушениями – допустим, препарат закупается по торговому наименованию, мы обращаемся



Гендиректор «Герофарма» Петр Родионов рассчитывает, что его компания займет не менее 30% рынка аналогов инсулина

к государственному заказчику за разъяснениями. И, если требуется, в территориальное УФАС. Постепенно доля торгов, которые идут с нарушениями, существенно снизилась, мы смогли добиться того, что получили доступ на рынок. Понятно, что мы не на всех территориях продаем инсулин самостоятельно, часто отдаем продукцию дистрибьюторам. Что касается «Третьего лишнего», то это правило по факту заработало с 1 января 2017 года. До этого момента препарат, который производился в России хотя бы на стадии упаковки, считался российским. Поэтому было много компаний, которые имели равный с нами доступ к торгам. А вот с 2017 года уже появились ограничения. Наша доля росла и раньше, но именно в 2017 году мы закрепились как лидеры по продажам в сегменте ГИИЧ.

– «Третий лишний» работает, или у всех, кто с вами участвует в торгах по ГИИЧ, есть сертификат СТ-1, подтверждающий статус локализации до стадии ГЛФ?

– Сегодня сертификат есть даже не у всех крупных игроков. Цены на ГИИЧ в России достаточно умеренные. Не хочется утверждать, что они низкие, что инсулин продается дешево, но определенное снижение возможно. Если компания не может предложить более низкую цену, то и побеждать не может. Здесь у нас есть определенные преимущества, потому что мы осуществляем полный цикл на территории РФ: выпуск субстанции, розлив, вся разработка делается здесь. Плюс у нас доля валютной составляющей очень незначительная, поэтому, находясь в рублевой зоне, мы имеем определенные экономические преимущества.

– **Вы собираетесь выходить на рынок аналогов инсулина, заключили по этой номенклатуре специнвестконтракт (СПИК). Без этого инструмента невозможно было обойтись?**

– СПИК нам нужен был прежде всего, чтобы получить льготу по налогу на прибыль. Мы рассматриваем СПИК как инструмент, позволяющий экономить и, соответственно, делающий наши инвестиции в создание нового производства более окупаемыми.

– **Но решающей роли в определении себестоимости налог на прибыль не играет.**

– Для нас – играет, потому что мы, как российская компания, всю прибыль формируем и оставляем в России. Если компания учитывает прибыль за рубежом, то, конечно, не играет.

Другие меры поддержки, которые предусматривает СПИК, – это, во-первых, предоставление статуса российского производителя и возможность получения сертификата СТ-1 в момент подписания специнвестконтракта. Мы выступаем против этого, считаем, что это необоснованно – давать статус еще до того, как товар по факту произведен в РФ. Обещать не значит жениться. Это наше мнение, и мы его неоднократно озвучивали.

Во-вторых, предоставление статуса единственного поставщика. Мы считаем, что это вообще избыточный инструмент, который является абсолютным злом для отрасли. В нем нет никакого смысла – ни экономического, ни конкурентного. Это не дает никаких преимуществ и сеет только неопределенности для инвестирования в РФ.

– **Вы совокупно проинвестируете более 3 млрд рублей, что теоретически позволяет вам получить статус единственного поставщика.**

– Те инвестиции, которые мы сделали до подписания СПИК, не учитываются, поэтому нет. Сейчас обсуждается, что СПИК якобы позволяет фиксировать цены на препараты, которые будут производиться. Могут сразу сказать, что в контракте никакого

положения о фиксации цен, объемов или иных обязательств со стороны государства нет. Государство обязуется предоставлять налоговые льготы, инвестор – инвестировать в указанные сроки, и это все – взаимные обязательства.

Цены или объемы компания закладывает только в модель проекта по инвестициям. Но это ваши мечты, они могут не воплотиться, и это не является предметом соглашения.

– **Вы привлекали средства Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ), который взамен получил долю почти в 2%. Собираетесь ли вы эту долю выкупать или привлекать от них дополнительные инвестиции?**

– Задача любого инвестфонда – зарабатывать деньги, поэтому рано или поздно, когда РФПИ сочтет нужным, он выйдет, заработав на этом крупную сумму. Имеет смысл выходить тогда, когда предприятие выполнит всю запланированную инвестиционную программу.

– **Для запуска производства аналогов вам нужны 1,5 млрд рублей, причем тянуть с этим проектом нельзя – конкуренция не позволяет. Будете привлекать еще партнеров, инвесторов?**

– Пока не планируем.

– **Какими средствами «Герофарм» обеспечит выполнение СПИК – занимать будете?**

– И собственными, и заемными.

– **Как давно вы прицеливались на аналоги?**

– В тот момент, когда мы в 2014 году запустили генно-инженерные инсулины, у нас сразу же стартовал проект по созданию аналогов.

– **На этом рынке уже тесновато, все хотят выйти туда.**

– Хотят выйти и выйдут – это разные вещи. На рынке ГИИЧ тоже тесновато, туда тоже многие хотели выйти.

– **В связи с новыми перспективами вы свое производство ГИИЧ не думаете сворачивать?**

– Генно-инженерные инсулины мы будем производить до тех пор, пока будет спрос. Не станет спроса – не будем производить.

– **«Эндодженикс», совместное предприятие «Фармактива» с китайской Gan & Lee, уже зарегистрировало в России свой гларгин и хочет построить здесь завод. Вы видите его конкурентом?**

– У компании Gan & Lee есть определенные преимущества: нам только предстоит выйти на рынок, а они уже близки

«Открываем тендерную документацию, и, если она написана с нарушениями – допустим, препарат закупается по торговому наименованию, мы обращаемся к госзаказчику за разъяснениями. И, если требуется, в территориальное УФАС»

к этому. Но в среднесрочной перспективе, когда мы придем на рынок, у нас будет преимущество, потому что мы российские производители, а они продукцию импортируют. Если они перейдут от слов к делу, построив завод, то мы окажемся в равных условиях и тогда будем конкурировать. Мы только можем поддержать их в этом.

— **Вы не подавали еще на регистрацию свой гларгин?**

— Мы только завершили клинические исследования, скоро будем подавать.

— **На какие объемы продаж вы хотите выйти по аналогам?**

— У нас есть все основания полагать, что мы можем занять на рынке госзаказа аналогов долю не меньше 30%.

— **У «Санофи» патент на Лантус закончился. А у Eli Lilly на Хумалог еще действует?**

— Нет, давно уже не действует.

— **Вы собираетесь регистрировать патенты по гларгину и лизпро?**

— У нас будут патенты на технологию производства — на наши разработки по штаммам.

— **Каковы аргументы «Герофарма» в оспаривании патента на инсулин гларгин пролонгированного действия Туджео от «Санофи»?**

— Мы считаем, что это одно и то же — Лантус и Туджео. Сама идея неновая, абсолютно понятная, и ей много лет. Высококонтрированные инсулины — и генно-инженерные, и аналоги — начали выпускать еще в 90-х. Туджео сегодня занимает небольшую долю в США и еще нескольких странах, но в России его доля существенно больше. Мы считаем, что у этого патента нет никакой новизны, а компания получает необоснованную выгоду.

— **Какие финансовые потери понес «Герофарм», приближая свой сегодняшний успех на рынке госзаказа инсулинов? Прибылен ли этот бизнес для вас сейчас и что заставляет вас верить в рынок, где по-прежнему очень сильны позиции импортеров?**

— Прибыльный, у нас уже идет возврат вложенных инвестиций. Мы не можем заниматься бесконечным вложением без отдачи.

— **Речь идет о совокупной прибыли компании или конкретно по инсулинам?**

— Конкретно по инсулинам. Мы отдельно считаем P&L [отчет о прибылях и убытках. — VM] по каждой номенклатурной позиции. У нас все SKU [товарные позиции. — VM] прибыльные, включая инсулины. В 2014 году мы, конечно, ничего не зарабатывали с долей 1%.

«Убыточных SKU у нас нет. Инсулины — это коммерчески успешный проект. Косвенно это подтверждается сделкой с РФПИ»

— **А какова маржинальность по инсулинам сейчас?**

— Я не могу назвать абсолютные цифры, но убыточных SKU у нас нет. Инсулины — это коммерчески успешный проект. Косвенно это подтверждается сделкой с РФПИ. Фонд не зашел бы в наш капитал даже под маленький процент, если бы у него не было уверенности в том, что мы — коммерчески успешная компания. Это огромные риски: заходить в компанию, которая продает ниже себестоимости и ничего не зарабатывает, а РФПИ — очень консервативный фонд.

— **Какую долю в структуре продаж «Герофарма» занимают инсулины?**

— Около 20%.

— **Вы собираетесь выводить на рынок еще какие-то продукты?**

— В 2019 году у нас выйдут аналоги инсулина, и доля диабетологического портфеля вырастет. Мы будем представлены лизпро, гларгином, а к концу 2019 — началу 2020 года у нас выйдет аспарт.

— **Считается, что в России инсулиновый рынок в ценовом смысле раздут. Вы согласны с тем, что цены завышены?**

— Нет, ни на аналоги, ни на генно-инженерные. В России зачастую цены в разы ниже, чем в других странах. Если бы у нас были такие же цены, как в США, можно было бы говорить, что их можно снизить в три-четыре раза. Если они имеют потенциал к снижению по новой методике и по референтному ценообразованию, цены упадут, но незначительно. Что может сложиться на конкурентных торгах, это другой вопрос. Посмотрим.

— **Вы готовы продавать свои продукты по более низкой цене, чем предлагают действующие в сегменте конкуренты?**

— Во-первых, должна быть утверждена новая методика перерегистрации цен на ЖНВЛП, что наверняка скорректирует цены. Таким образом, снижение произойдет независимо от того, выйдем мы или нет. Во-вторых, когда мы выйдем на рынок, то будем готовы выигрывать торги за счет снижения цен. Тут уже вопрос к нашим конкурентам, насколько они будут готовы снижать цены, чтобы противостоять нам. На каком рубеже сдадутся конкуренты, на таком заберем контракт. ■