

Петр Родионов:

«БУДУЩЕЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ФАРМРЫНКА — ЗА СИЛЬНЫМИ РОССИЙСКИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ»

Заканчивается 2009 г., который во всех отношениях был «неласковым», — главным «игроком» на всех рынках, включая фармацевтический, стал мировой финансовый кризис. Точно спрогнозировать, каким будет завтрашний день фармрынка, сегодня не возьмется ни один эксперт. Между тем некоторые тенденции уже наметились. В частности, многие аналитики сходятся во мнении, что фармотрасль в России, несмотря на замедление темпов роста, чувствует себя уверенно и продолжает развиваться. О том, как последствия кризиса повлияли на отрасль, в какой степени скорректировали планы российские производители, — об этих и других актуальных проблемах развития фармрынка мы решили поговорить с директором одной из ведущих российских фармацевтических компаний — «Герофарм» — Петром РОДИОНОВЫМ.

— Петр Петрович, конечно, делать прогнозы — задача неблагодарная, но все-таки хочется узнать Ваше мнение относительно изменений, которые ждут фармрынок после кризиса.

— Сейчас наступает очень интересное время, поскольку 2009 г. был богат на события и перемены. Обсуждалась и в итоге была одобрена «Стратегия — 2020», государство активно участвовало в формировании новых правил игры, были сформулированы новые стратегические задачи, которые отрасль начала «пробовать на себя». Радует, что общее направление — развитие — является главным приоритетом для ведущих российских фармкомпаний. О том, как дальше развиваться на территории России, думают и многие зарубежные производители.

Локализация производства на территории России — это одна из тенденций, которая будет заметно влиять на развитие отечественного фармрынка, меняя его. И думаю, что в этом рыночном сегменте отечественные производители покажут себя сильными игроками.

— Звучит позитивно. Но на пустом месте сильным игроком вдруг не станешь. Что, по Вашему мнению, должен для этого сделать российский производитель?

— Самое главное, добиваться получения максимального качества произво-

димого продукта. Сегодня у нас в стране есть ряд компаний, которые не на словах, а на деле многое предпринимают для модернизации производства, стандартизации технологических процессов. Нам это необходимо не только для формального соответствия неким регуляторным нормам, а для того, чтобы потребитель, принимая качественные и эффективные лекарства российского производства, поверил: отечественные препараты ничем не хуже, а может быть и лучше импортного аналога. И здесь свое слово должно сказать наше государство. Именно государство могло бы дать сильный стимул к скорейшему переходу отрасли на международные стандарты, например, обязав сделать это к 2014 г. Для тех производителей, кто настроен серьезно работать на этом рынке, срок приемлемый. Для тех, кто «уныло тянет ляжку», никакие сроки реальными не будут. Сегодня в стране выдано порядка 450 производственных лицензий, а сколько из них соответствуют мировым стандартам качества? По экспертным оценкам — не более десятка. Конечно, надо принимать во внимание социальные аспекты закрытия любого, даже маленького производства, но ведь если не будут приниматься жесткие меры, то не будет и качественно-го прорыва в отрасли. Другое дело, что, ставя определенную планку, государство должно также давать производителям и инструмент для перехода на

GMP-стандарты. Дешевые «длинные» деньги и временные налоговые преференции позволят российским компаниям создавать конкурентоспособные и окупаемые производства в достаточно короткий период времени.

— Как известно, на предприятии, которое Вы возглавляете, уже реализуется проект по созданию локального производства с нуля. Но таких заводов единицы. По какой причине отечественные фармкомпании не стремятся идти по вашему пути?

Реализовать проект создания производства с нуля, «в чистом поле» (так называемый greenfield) — это сложно. Есть трудности объективные: нехватка инженерно подготовленных земельных участков промышленного назначения, соответствие такой земли санитарным зонам. Имеются и субъективные трудности, но они не лежат на поверхности, с ними сталкиваешься уже на практике. Однако, несмотря на эти проблемы, мы уверены, что строить такое производство нужно, и делать это следует именно сейчас. Помимо полного соответствия всем требованиям GMP, такой завод дает возможность увеличить объемы выпуска препаратов, а также расширить перечень производимых ЛС. Речь идет об отечественных инновационных разработках, дженериках стратегически важных ЛС и определенном ассортименте зарубежных производителей, которые могли бы локализовать его на территории России. Для зарубежных компаний прийти на уже функционирующую высококачественную промышленную площадку гораздо проще, чем проходить самостоятельно весь путь, связанный со строительством или покупкой и последующей модернизацией производства, а также быстрее, что в наших условиях немаловажно.

— Как правило, принимая решение в пользу контрактного производства либо организуя собственные площадки, зарубежные производители переносят в Россию неполный цикл производства препаратов, а лишь конечные стадии: упаковку и розлив. Как Вы считаете, с чем это связано?



Директор компании «Герофарм» Петр Родионов.

— Действительно, пока локализация не имеет «глубины». Переносить в Россию производство субстанций технологически гораздо сложнее и дороже, чем, скажем, упаковочную линию. Да и стимула особого нет: сегодня в законе преференции для всех локальных производителей определены одинаковые — не важно, синтезируешь ли ты субстанцию и потом из нее производишь препарат или клеишь этикетки на готовые упаковки. Уверен, что если преференции градируются в зависимости от степени локализации, то в скором времени мы увидим не только появление складских комплексов, но и реальный трансферт технологий в Россию.

— Аспекты GMP-производства сегодня активно обсуждаются на самых разных уровнях, в отличие,

например, от распространения международных стандартов на доклинические и клинические исследования. Насколько последнее реально и нужно ли нам вообще?

— Вы совершенно верно заметили, что помимо производства существуют и другие этапы создания препарата: доклинические и клинические исследования. В идеале все процессы должны быть выстроены одинаково, по международным стандартам или хотя бы максимально к ним приближены. Сегодня мы говорим уже не столько про GMP, сколько про GXP — некое собирательное понятие, комплекс стандартов для всех процессов (GCP — good clinical practice, GLP — good laboratory practice, GMP — good manufacturing practice). При этом мы понимаем, что 100%-е соответствие международным стандартам качества не всегда до-

стижимо, поскольку у нас в стране уже существует определенная система требований. Как их гармонизировать — отдельный вопрос, ведь нельзя просто отменить то, что уже есть, и «под копирку» нарисовать новые правила. Важно приблизиться к мировым стандартам, разработать единые протоколы и отчеты. У нас есть определенный позитивный опыт в этой области. Заказывая клинические исследования, мы сами оформляем протоколы GMP. Это своеобразный переходный вариант, но он работает, и мы готовы поделиться своим опытом.

— Если вернуться к последствиям кризиса, то в какой степени он сказался на потребительском спросе? И каким в целом Вы видите будущее российского фармрынка?

— Недавно в Москве прошла отраслевая конференция по проблемам и перспективам фармотрасли, где один из докладчиков привел данные любопытного исследования, касающегося предпочтений потребителей при выборе между различными группами товаров, готовность или неготовность экономить на тех или иных статьях привычных расходов. Так вот, это исследование показало, что на лекарствах потребители экономить не готовы, скорее откажутся от похода в кино или ресторан.

Считаю, что в новых экономических условиях фармрынок становится одним из самых перспективных, сегодня у него есть все предпосылки для дальнейшего роста. Но сценарии развития будут меняться, поэтому компаниям придется отказаться от привычных стратегий и вырабатывать новые решения. Для нашего предприятия одним из таких инновационных решений как раз и стал проект greenfield, связанный с созданием нового современного завода по производству лиофильных препаратов. Он был инициирован 2 года назад, с тех пор компания прошла более 2/3 пути: от идеи до готового проекта. Я уверен, что ввод нового завода «Герофарм» в эксплуатацию на практике подтвердит высказывания аналитиков о том, что будущее отечественного фармрынка — за сильными российскими производителями.