

Викрам ПУНИЯ:

«КОМПАНИЯ «ФАРМАСИНТЕЗ» — ЭТО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПРОТИВОТУБЕРКУЛЕЗНЫХ ПРЕПАРАТОВ»

Отечественная фармотрасль продолжает поступательно развиваться, наполняя рынок новыми актуальными продуктами. Среди компаний, добившихся наиболее значимых результатов, — ГК «Фармасинтез», которая, по данным компании QuintilesIMS, в 2016 г. вошла в топ-3 по объемам государственных закупок для госпитального сегмента, а также продолжает уверенно занимать высокие позиции среди производителей ЛС на территории России. О главных факторах успеха и задачах компании мы решили поговорить с Викрамом ПУНИЯ, президентом АО «Фармасинтез».

? — Уважаемый г-н Пуния, «Фармасинтез» по праву считается одним из ведущих российских фармпроизводителей, который не только удерживает уверенные позиции на отечественном рынке, но и продолжает их укреплять с учетом требований времени. Какие шаги в этом направлении компания сделала в прошлом году?

— Нам удалось добиться многого в 2016 году. Наша компания начала развивать новые направления, занимать новые ниши, в частности, вышла на коммерческий аптечный рынок. Этот шаг очень важен для нас, поскольку ранее компания «Фармасинтез» не была представлена в этом сегменте, а ее оборот на 90% был обеспечен госпитальными продажами. Сегодня на коммерческом аптечном рынке присутствуют 2 наших продукта, причем один из них стал абсолютным хитом. Речь идет о препарате Номидес для лечения гриппа и простуды, который уже реализован на сумму более 300 миллионов рублей.

? — Выпустив этот препарат, компания «Фармасинтез» вышла на новый для нее высококонкурентный рынок противогриппозных препаратов. Как удалось добиться столь заметного успеха?

— В отличие от многих других средств, применяемых в терапии острых респираторных инфекций (иммуномодуля-



торы, симптоматические средства и так далее), наш препарат воздействует непосредственно на причину заболевания. Поэтому он включен в список ВОЗ и рекомендован при всех видах гриппа. Кроме того, являясь дженериком, Номидес отпускается в аптеках по более низким ценам, чем оригинальное ЛС. То же самое, кстати, касается и нашего второго ОТС-препарата, который на 40% дешевле оригинального ЛС.

? — А каким образом Вы работаете с аптеками: через дистрибьюторов или напрямую?

— Мы используем оба канала взаимодействия. Входящее в структуру нашей компании специализированное подразделение «Фармасинтез Ритейл» работает с аптеками как напрямую, например, с крупной аптечной сетью «36,6», так и через дистрибьюторов. На сегодняшний день оба наших ОТС-препарата представлены в аптеках на всей терри-

тории страны. Один из них скоро появится на рынке Казахстана.

? — «Фармасинтез» известен как крупнейший в России производитель противотуберкулезных лекарств. Какова доля компании в этом сегменте рынка?

— Она традиционно превышает 50%. Тем не менее сегодня компания «Фармасинтез» не позиционирует себя как производителя противотуберкулезных препаратов, поскольку на данный сегмент приходится меньше четверти всей ее выручки. Более того, в дальнейшем эта доля будет уменьшаться. Не исключено, что через несколько лет доля противотуберкулезных ЛС в обороте всей продукции компании не будет превышать 5—7%.

Уже сегодня компания «Фарма-

синтез» — это гораздо больше, чем производитель противотуберкулезных препаратов. Основную часть ее выручки обеспечивают антиретровирусные, онкологические и другие ЛС. Тем не менее мы остаемся бесспорными лидерами рынка противотуберкулезных средств.

? — В последние годы компания «Фармасинтез» громко заявила о себе на рынке антиретровирусных средств. Является ли это направление ключевым для компании?

— ВИЧ-инфекция — это огромная проблема для всего мира, включая и нашу страну. Понимая это, мы включились в решение задачи по повышению доступности антиретровирусных ЛС для российских пациентов, причем весьма успешно. Мы смогли не только обеспечить больных современными эффективными препаратами, но и фактически полностью поменять ситуацию на данном рынке: если еще 5 лет назад доля импорта составляла 90%, то сегодня,

благодаря внедрению наших разработок, — менее 50%.

? — Планирует ли Ваша компания в ближайшее время вывести на рынок новые препараты для лечения ВИЧ/СПИДа? Расскажите об этом, пожалуйста.

— Мы постоянно работаем над созданием новых антиретровирусных препаратов, поскольку это наша ключевая задача. В этом году я бы выделил препарат Симанод, регистрация которого состоялась в конце марта. Мы возлагаем очень большие надежды на этот продукт. Кроме того, в 2017 году ожидается регистрация еще нескольких наших разработок.

? — Как известно, одной из задач программы импортозамещения является возрождение производства субстанций у нас в стране. Насколько, по Вашему мнению, эта задача реальна? По какому пути сейчас идет «Фармасинтез» — закупает субстанции или создает собственные?

— Задача по развитию собственного производства субстанций в нашей стране — вполне реальна, но ее успех во многом будет зависеть от той поддержки, которую окажет государство. С помощью одних преференций ее не решить. Поддержка должна заключаться в трехступенчатой системе допуска к госзаказам, в первую очередь, тех производителей, которые осуществляют выпуск ЛС по полному циклу. Что касается различных субсидий, лизинговых платежей и компенсаций со стороны Минпромторга, то эта работа сегодня очень хорошо налажена и приносит свои результаты.

Если говорить о нашей компании, то она построила и запустила завод в Братске по производству субстанций для всех групп препаратов, присутствующих в нашем портфеле. Инвестиции в этот проект составили более 2 миллиардов рублей. И мы продолжим эту деятельность независимо от наличия господдержки. Но нам было бы очень приятно, если бы мы видели, что государство реально заинтересовано в том, что мы делаем, и готово нас поддержать. С его помощью мы бы решили эту важную для страны социальную задачу быстрее и эффективнее.

? — Производство нацелено только на внутреннюю потребность ГК «Фармасинтез» или планируется часть субстанций реализовывать на внешнем рынке?

— Выпускаемые на заводе в Братске субстанции должны полностью покрывать все наши внутренние потребности. Но поскольку мощность завода эти потребности превышает, излишки будут реализовываться на внешнем рынке. Я думаю, что со временем мы начнем экспортировать наши субстанции. Если точнее, то это перспектива 2020 года. Кстати, несколько первых субстанций антиретровирусных препаратов мы уже выпустили.

? — А какова ситуация на других заводах компании, в частности, в Тюмени и Санкт-Петербурге?

— На заводе в Тюмени в этом году мы планируем выпустить широкий ассортимент сахароснижающих препаратов для лечения сахарного диабета (СД) 2-го типа. Работа идет строго по графику, даже с небольшим опережением. Есть все основания считать, что «Фармасинтез-Тюмень» уже в 2018 году станет ключевым игроком на рынке СД 2-го типа. В Санкт-Петербурге мы построили современный завод по производству онкологических препаратов. Наши дальнейшие планы во многом связаны с его деятельностью.

? — Одним из направлений деятельности компании «Фармасинтез» является создание инновационных препаратов. Расскажите, пожалуйста, о последних, наиболее значимых разработках.

— Прежде всего это препарат Серогард для предотвращения возникновения спаяк и спаячных заболеваний, на который мы возлагаем очень большие надежды. Сейчас в России идет вторая фаза клинических исследований этого ЛС. Кроме того, проводятся расширенные доклинические исследования в США.

Мы также продолжаем исследовать несколько сотен молекул-кандидатов для создания новых антиретровирусных препаратов, противотуберкулезных ЛС и препаратов для лечения гепатита С.

? — Как Вы оцениваете экспортный потенциал российских фармпроизводителей и, в частности, компании «Фармасинтез»?

— Реально решить задачу повышения экспортной составляющей можно будет только после того, как мы достигнем необходимого уровня импортозамещения, и российские компании займут значительную часть отечественного фармрынка. Это позволит им, с одной стороны, создать необходимую базу для разработки новых ЛС, а с другой — наладить их экспорт. Что касается нашей компании, то мы регулярно расширяем портфель за пределами РФ. Наши представительства, открытые в Казахстане, Узбекистане, Азербайджане, готовы продвигать и реализовывать продукцию компании в этих странах. Я уверен, что в течение последующих нескольких лет экспорт продукции компании «Фармасинтез» увеличится в несколько раз.

? — Участвует ли компания «Фармасинтез» в совместных проектах с зарубежными партнерами?

— Да, такая работа ведется. У нас много партнеров в разных странах мира. Так, например, мы плотно сотрудничаем с крупнейшей в Южной Корее компанией «Донг-А». Это наш стратегический партнер, с которым мы реализуем различные проекты в госпитальном и розничном сегментах рынка. В разработке находятся и несколько проектов с европейскими компаниями. В частности, планируется производство препаратов финской компании «Орион» на нашем заводе в Тюмени.

? — Каким Вы видите дальнейшее развитие компании?

— Мощным и динамичным. В первую очередь мы будем держать курс на импортозамещение. Во-вторых, заниматься разработкой сложных препаратов совместно с иностранными партнерами. В-третьих — развивать инновационное направление. И, наконец, мы намерены поддерживать рост в пределах от 50 до 100% в год и как минимум находиться в первой тройке компаний по приросту продаж. Мы этого достойны.

Беседовала **Ирина ШИРОКОВА**,
«Ремедиум»