

ВОСТОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ «В настоящее время ядро экспорта „Биокада“ формируется в Африке, Индии и Юго-Восточной Азии, но после скорого получения регистрационных удостоверений в странах Латинской Америки, в том числе Аргентине, Колумбии, и в странах MENA, прежде всего в Египте, лидерство перейдет в эти регионы», — говорит Дмитрий Морозов. Также «Биокад» рассчитывает на масштабные продажи после завершения регистрационных процедур в странах Евросоюза, в Японии и Китае. По прогнозу компании, ее продажи в Евросоюзе к 2023 году составят не менее \$198 млн, а в странах Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и MENA — \$516 млн.

В октябре компания заключила дистрибуторские соглашения с представителями фарминдустрии Греции, ОАЭ и Мексики. Так, греческая компания WinMedica заинтересовалась биоаналогом адалимумаба для лечения ряда аутоиммунных заболеваний. Всего в Грецию и на Кипр «Биокад» планирует поставить около 115 тыс. упаковок в течение первых пяти лет продаж. Соглашение с фармацевтическим производителем Jirphar предполагает поставку российских противоопухолевых препаратов в ОАЭ. С мексиканской компанией Psicofarma S. A. российский фармпроизводитель заключил договор о технологическом трансфере трех препаратов на основе моноклональных антител: биоаналогов трастузумаба, ритуксимаба и бевазумаба.

Компания «Герофарм» зарегистрировала свои препараты в 14 странах СНГ и ближнего зарубежья, и планирует дальнейшее расширение географии. Среди приоритетных направлений — освоение новых рынков сбыта в Юго-Восточной Азии на Ближнем Востоке и в Северной Африке, а также регистрация оригинальных препаратов компании в Северной Америке, Европе, Австралии и Японии.

По мнению генерального директора «Герофарма» Петра Родионова, выбор стран, на которых компания будет концентрироваться в экспортной политике, имеет ключевое значение. «Мы провели анализ 30 стран, которые нам интерес-

ны. И если взять топ-10, то получится, что объем рынка на них по нашей номенклатуре составляет \$3 млрд, в то время как в остальных 20 — лишь около \$100 млн», — констатирует он.

Руководитель направления развития бизнеса компании Игорь Волков в апреле сообщил, что «Герофарм» планирует наладить поставки своих препаратов в Пакистан, где существует пять локальных игроков, теоретически способных стать партнерами компании по экспорту. В случае успешного завершения переговоров вывод препаратов «Герофарма» на пакистанский рынок, по его оценке, займет от года до двух лет.

«Мы поставляем препараты во Вьетнам, Лаос, Камбоджу, Мьянму и Монголию, но планируем добавить в регионе Юго-Восточной Азии как минимум три-четыре страны и начали развивать регион Латинской Америки», — говорит генеральный директор «Полисана» Александр Борисов. До конца года компания планирует завершить регистрационные процедуры в Чили. Если регистрация там пройдет успешно, то, согласно местному региональному правилу, к Чили присоединятся еще шесть стран.

Также, напоминает господин Борисов, «Полисан» поставил партию продукции в Венесуэлу на сумму около \$70 млн, «но они физически не могут рассчитаться». «Пробовали пойти в Европу, есть патенты в США, но нас там не ждут, даже с оригинальными препаратами», — сетует он.

Локализовывать производство своих препаратов в странах присутствия «Полисана» не планирует. «Около десяти лет назад Вьетнам настаивал на локализации, но мы не пошли навстречу. Пока это преждевременно. Такой процесс требует существенных вложений — и в передачу технологий, и в обучение, и в приобретение оборудования», — говорит господин Борисов. В ноябре «Полисан» закончил строительство третьей очереди завода в Петербурге — не только для увеличения выпуска своей продукции, но и для выполнения задач по локализации производства препаратов Pfizer и Bayer. ■

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

1. АЛЕКСАНДР БОРИСОВ,
генеральный директор
ООО «НТФФ „Полисан“»;

ДМИТРИЙ МОРОЗОВ,
генеральный директор
ЗАО «Биокад»

2. ОЛЕГ ЖЕРЕБЦОВ,
владелец и генеральный директор ООО «Гротекс»;
ГЕОРГИЙ ПОБЕЛЯНСКИЙ,
генеральный директор АО «Вертекс»

3. АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ,
президент АО «Активный компонент»

ДМИТРИЙ ГЕНКИН,
председатель совета директоров ПАО «Фармсинтез»

ДМИТРИЙ ДЕРГАЧЕВ,
президент фармацевтического холдинга «РИА „Панда“»

МИХАИЛ КВАСНИКОВ,
генеральный директор АО «Фармасинтез-Норд»

РИНАТ МУХАМЕДЗАНОВ,
генеральный директор ООО «Фармакор Продакшн»

ПЕТР РОДИОНОВ,
генеральный директор ООО «Герофарм»

АЛЕКСАНДР ХРОМОВ,
генеральный директор ЗАО «МБНПК „Цитомед“»

АДЛАН ЭЛИХАНОВ,
директор ООО «Самсон-мед»



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ОТСУТСТВИЕ СТАНДАРТИЗИРОВАННЫХ ПРОЦЕДУР И ЗНАЧИМЫХ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ ЗАТРУДНЯЕТ НАРАЩИВАНИЕ ОБЪЕМА ПОСТАВОК РОССИЙСКИХ ПРЕПАРАТОВ ЗА РУБЕЖ