

«АППЕТИТ К ПОБЕДАМ ВОЗРАСТАЕТ ПО МЕРЕ ДВИЖЕНИЯ ВПЕРЕД»

Пандемия COVID-19 в прошлом году подтолкнула россиян сделать выбор в пользу лекарств по доступным ценам, а игроков рынка дженериков* — укрепить свои позиции. Исполнительный вице-президент STADA в России и СНГ Штефан Эдер рассказал «Деньгам», какие вызовы и направления для роста компания видит для себя сегодня.



О оценкам аналитических агентств, в период пандемии спрос на лекарства увеличился.

Заметила ли компания рост и в каких сегментах?

— В 2020 году общий рост продаж STADA в России, включая приобретения и слияния, составил 84% по сравнению с 2019 годом и превысил €450 млн. Это объясняется как органическим ростом спроса на нашу продукцию за счет усиления позиций компании на фармацевтическом рынке, так и неорганическим ростом, связанным с долей продаж от приобретенного продуктового портфеля Takeda. Фактически с этим приобретением мы стали крупнейшим иностранным инвестором на российском фармацевтическом рынке.

Общий прирост рынка в сегменте Consumer Healthcare в 2020 году составил 13,2% по сравнению с 2019 годом. В то же время сегмент Gx (дженерики) также демонстрирует уверенный рост +14,2% в 2020 году по сравнению с 2019 годом, а общий рост рынка сегмента Rx (рецептурных препаратов) составил +17,8%.

Пациенты все больше осознают важность заботы о себе.

Для STADA мы видим множество возможностей во всех сегментах рынка, в которых мы работаем, и благодаря нашему широкому портфолио мы охватываем практически все терапевтические области, например лечение и профилактику сердечно-сосудистых или эндокринологических заболеваний, мужское и женское здоровье.

— Каковы ключевые области конкуренции для STADA на российском фармацевтическом рынке сегодня и какую роль играет Россия в глобальном бизнесе STADA?

— Исторически STADA развивалась как компания по производству дженериков, базирующаяся в Германии. Дженерики представляют собой очень важный сегмент фармацевтического бизнеса: после истечения срока действия патента на соответствующие оригинальные препараты дженерики, стимулируя конкуренцию, обеспечивают доступ к высококачественным лекарствам по доступным ценам. Это важный бизнес для нас во всем мире, и мы уверены в его потенциале роста и в будущем. В то же время STADA — это гораздо больше, чем просто компания, специализирующаяся на дженериках. Мы входим в пятерку крупнейших игроков в Европе в области Consumer Healthcare, то есть сегментов безрецептурных лекарств и биологически активных добавок, с большим портфелем брендов, предоставляющих пациентам возможность самостоятельного выбора. Кроме того, у нас есть сильный и быстрорастущий бизнес по всему миру в области специализированных дженериков и биосимиляров.

Россия для нас имеет особое значение. Российский бизнес — второй по величине для STADA в мире. Мы являемся одним из двух ведущих игроков в области Consumer Healthcare и лидером в области розничной торговли, а также в нашем портфеле есть инновационные рецептурные препараты. Мы значительно расширяем наш бизнес, являясь крупнейшим прямым иностранным инвестором в фармацевтическую отрасль. За последние 18 месяцев мы органически и за счет сделок расширили наш портфель, и мы гордимся тем, что у нас есть две производственные площадки мирового класса: «Нижфарм» в Нижнем Новгороде и «Хемофарм» в Обнинске.

Здесь важно отметить, что задачей для России является увеличение средней продолжительности жизни до 78 лет в 2030 году. Таким образом, все стороны, вовле-

ченные в обеспечение функционирования системы здравоохранения, включая фармацевтические компании, такие как наша, должны играть важную роль не только в лечении, но и в профилактике заболеваний для достижения этой цели.

— Во время пандемии вопрос о доступности субстанций (в основном азиатских) стал более острым. Создает ли увеличение стоимости сырья какие-либо трудности для компаний? Влияет ли это каким-либо образом на прибыльность?

— STADA работает с глобальной сетью надежных партнеров, которые поставляют фармацевтические субстанции для производства лекарственных средств на площадках компании. Это в равной степени относится ко всем производственным площадкам STADA, в том числе в России и странах СНГ.

С тех пор как коронавирус начал распространяться, STADA внимательно следит за потенциальным воздействием эпидемии на поставки лекарств, и частично мы также сознательно увеличили наши запасы готовой продукции или сырья. Мы поддерживаем тесные контакты с производителями сырья, отраслевыми ассоциациями и органами власти, постоянно анализируя возможные риски.

У нас нет проблем с поставками, и это большое преимущество устойчивой международной цепочки поставок. У компании есть много вторичных источников поставок активных ингредиентов, поэтому мы не зависим от одного источника.

— Действующий регламент предполагает регистрацию препаратов в срок до 160 календарных дней, однако Россия в числе прочих стран переходит на регламент регистрации ЕАЭС. Как вы оцениваете новый регламент?

— До настоящего момента мы использовали только процедуру приведения досье в соответствие с новыми требованиями и не подавали на ре-