



АЛЕКСАНДР НАЗАРОВ

гистрацию новые препараты. Компания только начинает подготовку досье для процедуры регистрации в соответствии с новым регламентом ЕАЭС, опыта практического применения данного регламента в настоящий момент еще нет, поэтому новый регламент пока трудно оценить. Тем не менее мы ожидаем позитивных изменений, поскольку новые правила гармонизированы с требованиями регулятора ЕС. Для нас, как европейской компании и крупнейшего иностранного инвестора в российскую фармацевтическую индустрию, очень важны прозрачные правила и требования.

— Влияет ли политика импортозамещения на оборот компании? Есть ли в портфеле STADA лекарства локального производства в России?

— Большая часть наших продаж, как в сегменте Consumer Healthcare, так и в сегменте рецептурных препаратов,

приходится на розничный рынок, на который напрямую не влияют меры по импортозамещению. Кроме того, у нас один из самых глубоких уровней локализации — в России у STADA две производственные площадки с общим объемом производства по итогам 2020 года 117 млн упаковок. Это «Нижфарм» в Нижнем Новгороде — наш глобальный центр компетенций по мягким формам, и «Хемофарм» в Обнинске, где мы фокусируемся на твердых формах. Мы продолжаем развивать наше локальное производство, планируя инвестировать около €20 млн в увеличение мощности наших площадок в течение следующих нескольких лет, и это еще не все.

Кроме того, я хотел бы отметить, что наше производство находится в России, но мы производим на своих площадках продукцию не только для российского рынка. Мы также активно развиваем экспортный потенциал произведенной в России про-

дукции и активно экспортируем лекарства за рубеж. Таким образом, мы стратегически находимся в очень выгодном положении.

И возвращаясь к импортозамещению: несмотря на то что, как уже упоминалось, мы являемся одним из игроков с самым высоким уровнем локализации, мы не принимаем активного участия в таких направлениях, как, например, быстроразвивающийся рынок биосимиляров или онкологии, потому что мы не производим биоаналоги или онкологические препараты локально в России.

Таким образом, почему бы не посмотреть на уровень локализации компании в целом, вместо того чтобы сосредотачивать внимание на отдельных продуктах, которые производятся локально и поэтому могут иметь преференции при госзакупках? Это смогло бы обеспечить высокий уровень конкуренции, и, как я говорил прежде, мы полностью поддерживаем использование рыночных механизмов в целях создания конкурентоспособных цен и устойчивых цепей поставок. Это в конечном итоге позволит не складывать все яйца в одну корзину, а давать шанс надежным многопрофильным производителям.

Еще одна возможность — это долгосрочные контракты, как в свое время и предлагала Федеральная антимонопольная служба. Долгосрочные контракты, заключенные на понятных и прозрачных условиях, потенциально очень интересны и для производителей, поскольку создают возможность обеспечения стабильности производства, и для государства, так как позволяют значительно снизить бюджетные расходы. В результате в выигрыше остается пациент, получающий гарантированный стабильный доступ к лекарственным средствам.

— Какие направления для развития STADA видит в России?

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

— Наше развитие — это непрерывный рост. Как я уже упоминал, мы сильные игроки в области Consumer Healthcare, дженериков и специализированных препаратов. Мы считаем, что благодаря нашему широкому портфелю мы действительно играем важную роль в продвижении целей российского правительства по увеличению продолжительности жизни, улучшению общего состояния здоровья и качества жизни людей в России — как в терапии существующих заболеваний, так и в содействии профилактике.

Мы убеждены в сильном потенциале роста российского рынка и глубоко привержены России. В прошлом году мы приобрели большой портфель фармацевтической компании Takeda. Мы оцениваем эту сделку успешной, она дала новый толчок развитию существующих брендов и позволила расширять наш портфель. Мы постоянно ищем новых партнеров в области развития и производства и стремимся к дальнейшему расширению нашего портфеля за счет новых M&A-проектов.

По мере роста и развития нашего бизнеса мы приняли решение переехать в наш новый офис в «Москва-Сити». Мы видим новые возможности для нашего бизнеса, для нашей команды — как в московском офисе, так и на наших производственных площадках в Нижнем Новгороде и Обнинске.

Наш аппетит к победам возрастает по мере движения вперед, и мы находимся в активной стадии поиска новых возможностей ●

*** ДЖЕНЕРИК**
(англ. generic drug) —

лекарственное средство с тем же действующим веществом, что и оригинальное лекарство, но не защищенное патентами и, как правило, имеющее более низкую стоимость.