

Александр Лабыкин

## Лом локализации

Российские фармацевтические компании последние два года обгоняли иностранные по скорости завоевания нашего рынка. Однако в этом году иностранцы готовы взять реванш, начав вторую волну локализации, в том числе с ориентацией на экспорт



Накопив задел на производстве дженериков, российские фармпроизводители начинают конкурировать с глобальными компаниями за счет создания собственных оригинальных препаратов и субстанций

**В** 2015 году фармацевтическая отрасль, по данным Ассоциации российских фармпроизводителей (АРФП), выросла на 26%. Производство лекарств увеличилось на 20% и превысило 230 млрд рублей. До 72% выросла доля отечественной продукции, входящей в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП). В этом году от фармрынка, объем которого составляет 1,2 трлн рублей, ожидают еще большего роста, поскольку мы явно имеем дело с новым бумом инвестиций отечественных фармкомпаний и второй волной локализации иностранных предприятий. По данным RNC Pharma, в январе—мае этого года российские фармпроизводители отгрузили со складов лекарственные препараты на 121,8 млрд рублей, это на 40,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. И это несмотря на снижение в прошлом году спроса на лекарства в среднем на 15%, причем спад продолжается. Для сравнения: в 2014

году темпы роста выручки участников рейтинга российских компаний фарминдустрии (см. «Рейтинг российских фармацевтических компаний и компаний производителей медицинского оборудования», «Эксперт» № 14 за 2016 год) Аналитического центра «Эксперт» составили только 20%. Впрочем, никто из опрошенных нами инвесторов сейчас не сетует на низкий спрос: вновь созданные предприятия ориентированы на узкие и высоко востребованные сегменты.

### Своя субстанция не хуже

Рост выручки российских компаний в этом году, как и в прошлом, в основном связан с увеличением выпуска лекарств и медтехники на мощностях, созданных с 2009 года. В 2014-м в основном проектировали новые заводы, тогда было открыто всего два новых фармпроизводства, в то время как в 2013-м — десять. В прошлом году многие временно приостановили строительство в связи с подорожанием кредитов, но все же не-

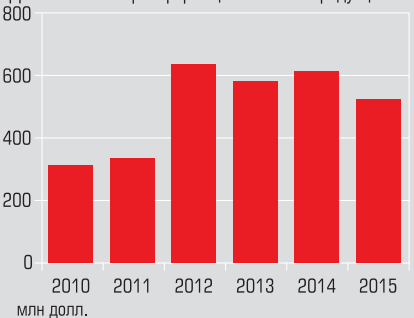
которые прежние заделы «выстрелили»: в России открылись четыре фармацевтических завода в Свердловской, Ленинградской, Калужской областях и в Мордовии. Из предприятий, построенных в 2013–2015 годах, более десяти — это крупные современные заводы с объемом инвестиций свыше 120 млрд рублей.

В 2016-м ожидалось открытие более 20 заводов и новых линий, но сроки строительства большинства из них продлены. Однако девальвация рубля явно подстегнула инвестиционную активность, сделав невыгодным прямой импорт, и многие компании заявили о расширении линейки выпускаемых лекарств как благодаря собственным разработкам, так и за счет выпуска импортных препаратов.

Показательно, что на недавнем Петербургском международном экономическом форуме едва ли не большинство контрактов заключено именно по фармацевтике. Один только Санкт-Петербург, где базируется 18% фармпромышлен-

В прошлом году отрицательное сальдо торгового баланса в фармотрасле составило 7,8 млрд долларов **График 1**

Динамика экспорта фармацевтической продукции



Источник: ИТС Trade MAP

ности, заключил инвестиционные договоры на 118 млрд рублей, в том числе на строительство четырех новых фармацевтических предприятий и развитие НИОКР по линии фармацевтики. Причем на этот раз речь идет о выпуске собственных суспензий. В частности, первый российский производитель инсулинов «Герофарм», открывший в 2013 году первый завод, планирует в первом квартале 2018 года запустить еще одно предприятие по производству инсулина и его аналогов. В результате «Герофарм» сможет увеличить свою долю на внутреннем рынке инсулинов до 25% против 10% в прошлом году, а также поставлять инсулин на экспорт. Кроме того, «Герофарм» планирует вывести на рынок недорогие аналоги инсулина — аспарт, гларгин, деглудек, которые создаются в ходе совместных исследований с Институтом эндокринологии. Их будут выпускать на новом заводе стоимостью 2 млрд рублей, который откроется в Московской области в этом году. Суммарная мощность действующего и нового предприятий составит 650 кг субстанции в год. «Мощностей нового предприятия будет достаточно, чтобы покрыть 100 процентов потребности России в субстанции инсулина и развивать экспорт: в настоящее время мы прорабатываем ряд соглашений о поставке нашей субстанции в зарубежные страны», — говорит глава «Герофарма» **Петр Родионов**. Финансировали проект ВТБ, Сбербанк и Фонд развития промышленности.

В том же 2018 году в Пушкинском районе Санкт-Петербурга планируется построить фармацевтический завод компании «Самсон-Мед». Там будут изготавливать активные субстанции и готовые лекарственные препараты. Компания «Натива» планирует трансфер технологий производства мультидозового ингаляционного средства, аналогов которому в России нет, только импорт. «Натива» намерена выпускать такие ингаляторы

Российские компании помимо рынка СНГ вскоре начнут штурмовать и дальше зарубежье **График 2**

Основные страны-импортеры российской фармпродукции



Источник: ИТС Trade MAP

на 1,25 млрд рублей в год, это 45% объема рынка.

«Р-Фарм» и ЦВТ «ХимРар» планировали открыть в конце этого года, но перенесли на следующий, научно-производственный комплекс в Ярославской области по разработке и выпуску активных фармацевтических субстанций «Фармославль». Речь идет о ежегодном выпуске нескольких десятков тонн высокотехнологичных активных фармацевтических субстанций, что закроет значительную часть государственных потребностей по 40–50 позициям, составляющим основу инновационных высокоэффективных лекарственных средств, необходимых для лечения широкого спектра иммунных и вирусных заболеваний.

Интерес российских компаний к новым разработкам активно стимулируется государством. В частности, Фонд развития промышленности выделил в 2015 году займы на 4,5 млрд рублей под 5% годовых 15 компаниям для создания именно инновационных фармпроизводств, что составляет четверть денег, выделенных фондом на всю промышленность. С конца 2015 года помимо субсидирования НИОКР для новых проектов введены и новые субсидии отечественным производителям лекарственных средств и медицинских изделий. Всего в рамках госпрограммы поддержки отрасли профинансировано 400 проектов производства лекарственных средств на 19,5 млрд рублей, из которых три четверти направлено на инновационные производства. В этом году государство выделит на новые фармзаводы и модернизацию действующих еще 10 млрд рублей.

### Чтобы не оказаться лишними

В первую волну локализации в России создали свои производства более ста иностранных компаний. Практически все крупнейшие игроки мирового рынка — Novartis, AstraZeneca, Takeda, Novo

Nordisk, Sanofi, Stada. Тогда они существенно потеснили россиян. Однако в прошлом году темпы роста выручки дочерних компаний иностранных предприятий оказались почти вдвое меньше, чем у российских компаний. Но теперь иностранцы собираются взять реванш за счет локализации производства инновационных препаратов. В ответ на девальвацию и вступление в действие постановления правительства, которое называют «третий лишний» (в госзакупках не участвуют импортные лекарства, если есть минимум два российских аналога), иностранные компании начали еще в прошлом году пачками заключать контракты на производство своих препаратов на российских мощностях. Таких новых контрактов уже сейчас насчитывается несколько десятков, и большинство из них — полного цикла, что тоже является новым трендом. Российские компании с удовольствием этим пользуются. Например, открыв свое производство в прошлом году, «Вертекс» заявила о готовности отдать под контрактное производство импортных препаратов полного цикла сразу 30% мощностей. Крупнейший участник рынка «Фармстандарт» в прошлом году «приземлил» на своих предприятиях (всего их восемь) 28 новых препаратов, из них по полному циклу производится 19.

### Ускорить трансферт технологий

Отличительная черта локализации второй волны в том, что иностранцы все чаще готовы сотрудничать в высокотехнологической сфере. «Российский фармрынок сейчас стал особенно привлекателен для иностранных инвесторов. Его объемы достигают 20 миллиардов долларов, что обеспечивает ему стабильные позиции в десятке крупнейших фармрынков мира, — говорит генеральный директор АРФП **Виктор Дмитриев**. — За последние годы у нас создана развивающаяся научно-производственная и кадровая база. В результате с 2009 года мы привлекли более двух миллиардов евро иностранных инвестиций».

Например, корейская Dong-A ST в прошлом году заключила с «Герофармом» лицензионное соглашение на эксклюзивную разработку и продвижение нового препарата для лечения сахарного диабета второго типа. «Помимо инсулинов мы также рассматриваем перспективные молекулы пероральных сахароснижающих препаратов, которые гармонично дополняют наш портфель и позволят добиться лидерских позиций в сегменте сахарного диабета, — говорит Петр Родионов. — По соглашению с нашим корейским партнером мы будем занимать

ся разработкой готовой лекарственной формы и регистрацией нового препарата на территории России, Казахстана и Украины, выйти с ним на рынок мы планируем уже в 2017 году».

Для сотрудничества с американской Pfizer компания «Полисан» намерена расширить свои производственные мощности вдвое к 2018 году. Выпускать здесь будут в том числе контрастные вещества, применяемые в компьютерной и магнитно-резонансной томографии. Отношения с Pfizer «Полисан» наладил еще в прошлом году, когда на подмосковных мощностях НПО было организовано производство детских вакцин. Вауер в прошлом году разместил на площадках «Полисана» производство рентгеноконтрастных препаратов сразу в объеме потребности российского рынка. Кроме того, Вауер планирует локализовать производство тест-полосок для глюкометров вместе с «Герофармом».

AbbVie давно сотрудничает на контрактной основе с «Фармстандартом», а в прошлом году решила разместить производство полного цикла препарата калетра на ярославской площадке «Р-Фарма». Здесь же «Р-Фарм» и AbbVie производят ингаляционный анестетик севоран, который попадет в аптеки не ранее 2018 года из-за сложности производства. Для «Р-Фарма» этот наукоемкий контракт будет хорошим пополнением портфеля. А на Петербургском экономическом форуме «Р-Фарм» и Eli Lilly подписали договор о более глубокой локализации в России и производстве препаратов хумалин, хумалог и аналога инсулина длительного действия с использованием оригинальных активных фармацевтических ингредиентов. «Р-Фарм» также заключил соглашения о локализации производства с AbbVie, Bristol-Myers Squibb, Roche, Merck, Novartis и другими.

На форуме также заключили соглашение о создании производства полного цикла антиретровирусных препаратов для лечения ВИЧ-инфицированных и больных СПИДом китайская Cipla и российская Национальная иммунобиологическая компания («Нацимбио»). На этот шаг китайцы решились явно для того, чтобы не остаться «третьим лишним» при госзакупках; локализация также позволит существенно снизить цену препарата. «Если сейчас один вич-инфицированный пациент обходится государству в 1130–1170 долларов в год, то по результатам выполнения соглашения мы сможем предложить государству цены примерно 600–650 долларов в год на человека, — заявил гендиректор «Нацимбио» Николай Семенов. — Я не могу назвать ни одного аналогичного проекта, когда в рамках одного согла-

шения осуществляется трансфер целой линейки продукции, которая полностью закрывает всю потребность страны в базовой схеме лечения».

С «Нацимбио» также подписали соглашения о трансфере технологий производства препаратов для лечения ВИЧ и гепатита итальянские производители лекарств Kedrion и белорусско-голландское СП «Фармлэнд». Из других заметных проектов этого года можно отметить и контракт компании Boehringer Ingelheim с НПО «Петровакс Фарм» о локализации полного цикла производства современных препаратов тенектеплаза и алтеплаза для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, которые будут стоить в аптеках намного дешевле, чем сейчас.

Компания Abbott для более масштабной локализации еще в 2014 году приобрела за 16,7 млрд рублей российскую «Верофарм». На дальнейшее ее развитие было выделено 200 млн долларов. Большая часть инвестиций направлена на модернизацию инфраструктуры существующих заводов «Верофарма» в Белгороде и в Воронеже, а также на завершение строительства нового производственного комплекса в Вольгинском. За счет инвестиций Abbott «Верофарм» сможет расширить портфель продукции и планирует с 2016 по 2023 год начать производство в России 15 новых лекарств. При этом теперь компания нацелилась на расширение производства важных препаратов: значительная часть продукции заводов в Белгороде и Вольгинском — онкологические препараты. «Мы уверены, что успешное развитие компании в любой стране возможно только через взаимодействие с местными сообществами и стейкхолдерами, — говорит гендиректор «Верофарма» Елена Бушберг. — В 2010 году «Верофарм» начал производить препарат l-аспарагиназа, который используется для лечения острого лейкоза у взрослых и детей. Долгое время существовал только один подобный препарат, который производился в Японии и поставлялся в Россию. А сегодня объемы производимого компанией лекарства удовлетворяют половину спроса на него в России. В случае необходимости мы готовы задействовать дополнительные мощности для производства этого препарата».

По пути самостоятельного создания предприятий в России пошел Novartis, построив в прошлом году завод «Новартис Нева». Здесь будут выпускать как дженерики, так и оригинальные препараты с ориентацией на экспорт. Конкурировать с российским «Герафармом» планирует датская Novo Nordisk, открывшая в прошлом году в Калужской области завод по производству современных препаратов

инсулина. К расширению производства инсулина проявляет большой интерес и компания «Санофи-Авентис Восток», объемы производства которой уже сейчас позволяют покрыть потребность рынка инсулинов на 30%.

Фармацевтическая компания Gedeon Richter в прошлом году зафиксировала рост рублевых продаж на 23,7%. В отличие от большинства иностранных компаний Gedeon Richter готова работать с препаратами низкоценового сегмента. «Мы стремимся обеспечить их доступность, иногда независимо от прибыльности, — говорит полномочный представитель компании в России **Аттила Варади**. — Так, в прошлом году ряд производителей остановили выпуск некоторых социальных значимых препаратов. Но мы, понимая всю ответственность перед пациентами, будем продолжать выпуск наших препаратов, входящих в список ЖНВЛП».

### Помогите с экспортом

Минпромторг намерен и дальше стимулировать иностранцев к созданию производств полного цикла, предлагая именно таким предприятиям преференции при госзакупках. Для иностранцев это выглядит весьма перспективным, так как из России удобнее поставлять лекарства в страны СНГ и АТР. В частности, Teva большую часть произведенных в России препаратов отправляет в Юго-Восточную Азию и Латинскую Америку. Во всяком случае, экспортные планы имеют почти все компании, размещающие сейчас у нас свои производства. «Наряду с развитием и расширением продуктового портфеля для нужд российского рынка наша команда активно изучает и потенциальные возможности экспорта продукции «Верофарма» в другие страны», — подтверждает Елена Бушберг.

«Отрадно, конечно, что компании с иностранным участием за счет локализации производств в России нарастят экспорт из нашей страны, — говорит Виктор Дмитриев. — Однако сама российская фармацевтическая продукция практически не представлена на международных рынках. Дело в том, что в этом случае для вывода на внешние рынки наших новых препаратов, которые дешевле иностранных, надо проводить клинические исследования, что очень дорого».

Поэтому в целом признательные государству за поддержку российские фармпроизводители просят его еще об одной услуге: о субсидировании клинических исследований за рубежом. Поскольку технологические заделы по новым препаратам у нас впечатляющие, это может стать стимулом и для нового витка инвестиций в фармацевтической отрасли. ■