

Таблетки для роста



Денису Гарцилову 35 лет. С 1999 по 2002 год он занимал должность финансового директора ОАО «Киевмедпрепарат», после чего был назначен исполнительным директором предприятия. С 2005 года является главным исполнительным директором корпорации «Артериум»

уже отточенному предыдущими периодами финансовой неустойчивости маневру, вдруг ощутили себя в весьма незавидном положении – затраты резко возросли, а цены повышать запретили. В поиске оптимального режима регулирования рынка отрасль столкнулась с целым «букетом» трудностей, а некоторые эксперименты имели непростые последствия для ряда сегментов.

Отрадно, что на текущий момент найдены здравые решения по большинству вопросов, и диалог с регулятором направлен в конструктивное русло.

На рынке происходит замедление темпов роста в денежном выражении на фоне роста цен и сокращения потребления. Так, по результатам первого квартала 2009 года по сравнению с аналогичным периодом 2008 года прирост розничного рынка лекарственных средств Украины составил 23%, тогда как потребление в упаковках сократилось на 19%. Причин этому несколько: в целях экономии население отказывается от некоторых безрецептурных препаратов и ряда препаратов, сопутствующих основному лечению; операторы рынка, будучи напуганными курсовой неустойчивостью, взвинтили цены на импортные лекарства, местами принципиально снизив их доступность. Таким образом, основное негативное влияние, связанное со снижением потребления, испытывает сегмент дорогостоящих препаратов, хотя и рост цен в этом сегменте максимальный.

Как повлияло ограничение ценовой надбавки, инициированное прави-

До недавнего времени главной характеристикой отечественного фармацевтического рынка было изобилие дорогой импортной продукции, на фоне которого меркла незначительная доля украинских препаратов. Об отечественных фармацевтических компаниях стали поговаривать, что они не в состоянии даже частично удовлетворить потребности внутреннего рынка, не говоря уже о конкуренции с иностранными производителями. Сейчас ситуация меняется. В условиях финансового кризиса спрос на импортную продукцию стремительно падает – она дорожает и становится не по карману украинскому потребителю. Это дает шанс отечественным производителям лекарственных средств почувствовать себя увереннее, увели-

чив объемы реализации продукции на 50-75%. О тонкостях работы на украинском фармацевтическом рынке и о новых возможностях для его игроков рассказал Денис Гарцилов, главный исполнительный директор корпорации «Артериум».

Говорят, что отечественные производители фармацевтической продукции практически не пострадали от кризиса. Так ли это?

Несомненно, лекарственные средства относятся к категории товаров с неэластичным спросом, и логично бы было ожидать, что воздействие макроэкономических факторов на сектор будет минимальным. Однако на практике все вышло несколько иначе: операторы рынка, прибегнув к

Мы постоянно работаем над **ПОИСКОМ ДОСТОЙНОГО** третьего,

тельством, на ваших отношениях с аптеками?

Производители предпринимали попытки организации прямого взаимодействия с розничными сетями в целях ликвидации дефицита. Однако следует понимать, что это всего лишь реакция на нестандартную ситуацию. Долгосрочно эффективное распространение фармацевтических товаров по всей территории исключительно силами производителей продукции широкого спроса лишено экономического смысла, и сотрудничество с оптовыми дистрибьюторскими компаниями является залогом успешной деятельности.

Намного ли лекарственные препараты украинского производства уступают по цене импортным?

При наиболее оптимальном соотношении цена/качество стоимость лекарственных средств, которые выпускаются в Украине, на 20-70% ниже иностранных генериков. Кроме того, отечественные препараты в большинстве своем находятся в низком ценовом сегменте – до 12 грн. за упаковку. Цена на продукцию поднималась постепенно, начался этот процесс только в конце предыдущего года. Однако умеренный рост цен неизбежен, поскольку мы наблюдаем инфляцию и подорожание целого ряда компонентов, формирующих производственную себестоимость препаратов.

Внедрение стандартов GMP сейчас стало одним из главных условий выживания для производителей фармацевтической продукции. Могут ли украинские компании позволить себе это в сложившейся ситуации? Есть ли уже примеры ухода с рынка игроков, которые не внедрили GMP?

Прежде всего введение стандарта GMP означает изменение лицензионных условий фармацевтического производства в стране, направленное на предо-

ставление потребителю более высокого уровня гарантий качества готовой продукции. Это становится возможным благодаря переходу к организации производственных процессов с доказанным уровнем качества (в отличие от классической системы выборочного контроля качества).

Риск ухода с рынка ввиду отсутствия GMP материализуется через пару лет, когда подойдет срок истечения лицензий у преимущественного большинства производителей. Нормы GMP уже заложены в новые лицензионные условия, и еще есть время подготовиться к изменениям. Применение же норм для всех игроков рынка (в т. ч. и импортеров) зависит от позиции и подходов регулятора. Большинство крупных украинских фармацевтических производителей в

Умеренный рост цен неизбежен, поскольку мы наблюдаем инфляцию и подорожание целого ряда компонентов, формирующих производственную себестоимость препаратов

добровольном порядке уже перешли на стандарты GMP, понимая, что этот переход – условие ведения бизнеса и забота о надлежащем качестве продукции.

Скажите, планируется ли выход корпорации «Артериум» на биржу? Сколько сегодня стоит компания?

Корпорация «Артериум» не является акционерным обществом. Определенное количество акций ОАО «Киевмед-препарат» и ОАО «Галичфарм», являющихся основателями корпорации, свободно обращается на украинском фондовом рынке уже много лет. Мы наблюдаем ситуативное снижение стоимости, что отображает общую тенденцию рынка в целом и сегмента в частности. Товар стоит столько, сколько за него дают, при условии, что он продается.

Вы не рассматривали возможность продажи компании? Возможно,

уже поступали предложения от зарубежных инвесторов?

На сегодняшний день интерес зарубежных инвесторов к украинскому фармацевтическому рынку несколько ограничен. Это связано со смещением внимания в сегменте M&A в сторону крупных рынков, где появляется много возможностей.

Насколько вашей компании самой интересно выступать покупателем украинских активов?

Сейчас прекрасное время для консолидации бизнеса внутри страны. Мы постоянно работаем над поиском достойного третьего, а может, и четвертого участника нашей корпорации. Принципиальным вопросом являются совместимость целей владельцев бизнеса. Вопросы объединения долго обсуждаются, но быстро решаются и воплощаются в жизнь при наличии понимания и желания действовать. Мы, в свою очередь, не торопим события.

Какие факторы мешали раньше и препятствуют сейчас развитию украинского фармацевтического рынка?

Основной проблемой фармацевтического рынка Украины является его информационная закрытость. Потребители и даже медицинские профессионалы нередко поддаются под мощное влияние рекламы и, будучи лишены объективной и независимой информации о препаратах и их аналогах, принимают неэффективные решения. Проблема также состоит в том, что без наличия утвержденных и доступных для общестественности стандартов лечения тех или иных заболеваний объективное определение потребности превращается в задачу с большим количеством неизвестных. И каждый начинает решать эту задачу по-своему в зависимости от прямых коммерческих интересов. Отсутствие адекватных реформ в области здравоохранения создает предпосылки для самолечения и делает фармацевтический рынок саморегулируемым.

ДАРЯ ИСАКОВА

может, и четвертого участника нашей корпорации