



5 минут с ... Евгением Заикой, Генеральным директором ООО «Фарма Старт»

В нынешней ситуации положительные показатели роста продаж даже в гривне являются отличным результатом.

Я бы хотел отметить, что если проанализировать составляющие прироста, то по сравнению с любым другим предприятием из ТОП-10 у нас достигнут наибольший прирост продаж в упаковках. Рост продаж в гривневом эквиваленте составил 55 %, и 35 % из них – в абсолютных числах за счет роста продаж в упаковках, и всего 12 % – за счет цены. Все остальное – это эластичность потребления и вывод новых препаратов.

Хотела задать ставший уже традиционным вопрос. В Украине лицензировано больше 50 активно действующих предприятий. Почему Acino Pharma выбрала именно компанию «Фарма Старт» своим партнером в Украине?

Все достаточно просто. На тот момент, да и на сегодня, «Фарма Старт» является одной из самых быстрорастущих украинских фармкомпаний. Acino Pharma оценивала предприятия по трем параметрам: темпы прироста, интересный и перспективный продуктовый портфель и потенциал для экспорта продукции не только в СНГ, но и в другие страны, в первую очередь Азии и Африки. По этим трем параметрам и было выбрано предприятие. Кроме того, немаловажно, что и портфель препаратов оказался комплементарным. У нас с нашей материнской компанией продукты практически не совпадают, разве что повторяется один.

Технологии производства лекарственных форм, которые выпускает «Фарма Старт» – мультипартикулярные таблетки и таблетки с модифицированным высвобождением, в некоторой степени совпадают с технологиями, используемыми материнской компанией Acino Pharma. Эту специфику предприятия тоже учитывал инвестор?

Да, специфика нашей компании заключается в том, что мы производим препараты по собственной технологии. Например, запатентована технология производства Триметазида. Это матриксная система замедленного высвобождения, она уникальна, изобретена и запатентована именно компанией «Фарма Старт». Мы все больше специализируемся на производстве препаратов с замедленным высвобождением. Собственно, этим же занимается и Acino Pharma. У нас достаточно серьезная синергия в этом плане.

Какие планы у Вас на этот год в Украине и какие Вы перед собой ставите KPI?

Этот год для нас является очень важным в плане завершения интеграции процессов и процедур с компанией Acino Pharma: и организационно, и в плане репортинга,

Как компания «Фарма Старт» завершила 2015-й год? Повлияла ли интеграция «Фарма Старт» в Acino Pharma на показатели деятельности компании?

Мы проводим процесс интеграции, и он еще не закончен, в очень мягком, безболезненном для бизнеса варианте, чтобы не нарушить эффективные процессы, которые были на «Фарма Старт». То, что мы хотим поменять, будем менять плавно, без революционных потуг. Сама интеграция, как таковая, крайне мало повлияла непосредственно на производственный процесс. Пока что в большей степени она затронула структуру компании: появилось много новых функциональных подразделений, которых ранее не было, начиная с прямых функций, связанных с продажами, и заканчивая сервисными функциями, связанными с закупками, комплаенсом, финансами и т. д. Результаты, достигнутые нами в прошлом году, являются вполне удовлетворительными, и я очень доволен тем, как мы закончили 2015 год.

2015 год Ваша компания завершила, будучи в ТОП-10 украинских производителей?

Да. Мы вошли в десятку и находимся на восьмом месте. По предварительным результатам 2015 г. (если ориентироваться на данные системы исследования рынка PharmXplorer компании Proxima Research), у нас второй из первой десятки рейтинг по приросту продаж. За 2015 г. прирост наших продаж в Украине составил практически 56 %. По темпам роста продаж нас опережает на несколько процентов только «Киевский витаминный завод».

и в плане финансовой отчетности, и т.д. Это организационная сторона.

Из больших проектов, которые мы намерены реализовать в этом году, самым сложным и основным будет внедрение автоматизированной системы управления SAP в нашей компании. Это большой и очень длительный проект. Компания Acino Pharma давно использует SAP, соответственно и мы не должны отставать.

Кроме того, запланировано проведение технической модернизации, которая предполагает установку нескольких новых единиц оборудования на производстве. Мы намерены существенно апгрейдить наш R & D и также провести дооснащение оборудованием для разработки.

Компания предпринимает ряд мер для выхода на экспортные рынки не только в СНГ. Сейчас мы проводим анализ того, что у нас есть, и насколько с этими данными можно выходить на другие рынки, в частности в страны Африки, где необходимо использовать данные стабильности для 4-й климатической зоны.

Как видите, планы у нас есть, и планы большие.

При этом на нас очень негативно влияет финансовый и экономический кризис на рынках СНГ – в частности, Казахстана, Узбекистана, других стран. Они все сокращаются в валютном эквиваленте. Рынок России также страдает вследствие эмбарго и торговой войны, особенно учитывая, что экспорт был существенной частью в структуре наших доходов.

Осуществляет ли Acino Pharma коммерческую деятельность в России? Планируется ли организация производства в этой стране?

Нет, организация в России производства пока не планируется. Там действительно есть коммерческое подразделение компании Acino Pharma, которое было приобретено еще до покупки «Фарма Старт».

Каковы планы компании, возглавляемой Вами, на других рынках стран СНГ: только экспорт или производство?

Нет, производство не планируется, прежде всего экспорт. В декабре 2015 г. компания Acino Pharma объявила о приобретении коммерческой структуры в Казахстане, компании «Райфарм», которая вошла в состав Acino Pharma. Буквально сегодня казахские коллеги от нас уехали, я тоже уже там был. Структурно менеджмент подразделений в СНГ осуществляется из Киева, так же как и в большинстве других компаний. Россия – это отдельно стоящий рынок – отдельная парадигма.

А в Казахстане – это производственная компания?

Нет. Это тоже торговая компания.

Расскажите, пожалуйста, об инвестиционных проектах, осуществляемых в компании «Фарма Старт». Собираетесь ли Вы наладить производство каких-либо новых форм? Возможно, трансдермальных пластырей?



Каждый должен заниматься тем, чем он умеет заниматься. Соответственно, трансдермальные пластыри и имплантаты будут производиться на заводе, расположенном в Мисбахе (Германия). Там только что запустили вторую линию по производству пластырей, что в два раза увеличило мощности предприятия. Так что данное производство будет оставаться именно там.

Что же касается твердых форм, то данный вопрос мы будем обсуждать. Есть определенный пятилетний план перевооружения и дооснащения производства. Но каких-то революционных новаций (например, внедрение новых технологий) мы пока не планируем. На сегодняшний день ситуация в компании «Фарма Старт» полностью соответствует представлениям Acino Pharma о фармацевтическом производстве. Мы уже неоднократно принимали у себя иностранных специалистов, которые каждый раз заявляют, что наше предприятие ничем не отличается от того, что есть у них. Приятно слышать высокую оценку организации производства, качества оборудования, которое у нас практически тождественно тому, что находится на производстве Acino Pharma и в городе Аэш, и на заводе в Лисберге (Швейцария).

Таким образом, Вы будете развивать тот портфель продуктов, который производит компания «Фарма Старт», и сюда переносить производство других продуктов не планируете?

Именно так. В первую очередь мы будем развивать существующую продуктовую линейку, более того, у нас есть новые проекты, которые уже были намечены или которые мы привнесем. Я имею в виду проекты, которые имеют коммерческую ценность для Украины и стран СНГ. Кроме того, все, что производит компания Acino Pharma, мы будем сюда импортировать и продавать как обычная торговая компания.

Сейчас все более популярной становится тема контрактного производства. На выставке «Фармтех», состоявшейся в ноябре 2015 г., этому вопросу была посвящена специальная сессия. Компания Acino Pharma предлагает услуги контрактного производства. А как обстоят с этим дела у «Фарма Старт»?

Компания «Фарма Старт» всегда традиционно предоставляла свою площадку для контрактного производства:



5 минут... 5 минут...

это еще одна составляющая нашей работы и доходов. Мы производили и продолжаем производить по контракту продукты для ряда партнеров и ничего кардинально менять в этом плане не собираемся. Мы с удовольствием предлагаем наши (пока) свободные производственные мощности для производства твердых лекарственных средств. Так что милости просим!

Журнал «Фармацевтическая отрасль» предлагает Вашей компании более подробно написать о своих производственных мощностях и возможностях контрактного производства. Наше издание распространяется не только в Украине, но и во всех странах СНГ, так что Ваши потенциальные партнеры из этих регионов смогут узнать о предлагаемых Вами возможностях.

Благодарю Вас за такое предложение. Сейчас компания проводит инвентаризацию своих возможностей, чтобы отчетливо понимать, что мы можем производить и где у нас есть свободные мощности. На сегодня наши специалисты занимаются этими вопросами: рассчитывают варианты освоения производственных мощностей, определяют финансовые возможности и сопоставляют их с новыми планами. По крайней мере на сегодняшний день мы по умолчанию знаем, что у нас есть запас мощностей по твердым лекарственным формам, по таблеткам.

Какой процент оборота компании составляет контрактное производство?

Очень маленький, к сожалению. Он сократился. Можно сказать, что контрактное производство и экспорт – это сегменты, которые в 2015 г. в сравнении с 2014 по объективным причинам резко уменьшились. Я думаю, что контрактное производство у нас занимает не более 5 %.

У меня последний, несколько личный вопрос. Как Вам работается в украинской компании, если

сравнить с работой в западной фирме, где Вы работали раньше?

Я 21 год проработал в разных западных фармацевтических компаниях, и это было очень интересно и познавательно. Скажу, что за три месяца с момента прихода в компанию «Фарма Старт» я узнал гораздо больше, чем за последние три года своей жизни. Получил очень много новой информации, особенно в отношении производства. На сегодня я нахожусь на восходящей стадии своего обучения: пока учусь и постигаю. Но глобально, с точки зрения процессов и процедур, могу сказать, что в ближайшее время «Фарма Старт» не будет отличаться от любой западной компании. Все, что можно было сделать по органичному внедрению каких-то дополнительных функций и перестройки процессов, мы уже сделали. Сейчас наша структура ничем не отличается от органограммы любого западного предприятия, которое имеет производство и осуществляет продажи. Может быть, структурно эти функции не разделены и это «все в одном» – и производство, и коммерческая часть. В остальном же – все то же самое.

Скажите, а страна, в которой находится предприятие, оказывает влияние на специфику его деятельности?

Нет, я бы не сказал. Возможно, начиная с этого года происхождение продукции и будет оказывать влияние, например, на экспортных рынках Таможенного Союза или России. Но мы живем в Украине и не можем быть свободными от того, что происходит вокруг. Мы сейчас с осторожностью ожидаем, как будут проходить поставки нашей продукции в Россию. Например, несмотря на то, что формально санкции в отношении лекарственных средств не введены, задерживаются поставки препаратов турецкого производства, препараты медленно проходят таможенную очистку и т. д. Какое будет отношение к украинской фармпродукции – посмотрим.

Поздравляем Вас с новым местом работы и желаем больших успехов на этом поприще.

Спасибо. ■