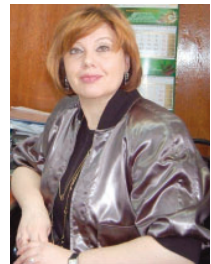


Опыт компании «ФармВИЛАР» по импортозамещению в рамках контрактного производства



И.В. Воскобойникова, ген. директор ЗАО «ФПК ФармВИЛАР»

В рамках реализации программы импортозамещения модель контрактного производства (КП) может стать важным звеном в оперативном решении задачи появления на отечественном фармрынке социально значимых генериков или оригинальных конкурентноспособных препаратов. Контрактное производство в России начало развиваться недавно, но опирается на богатейшую практику зарубежных фармпроизводств. Тот небольшой опыт, который компания ЗАО «ФПК ФармВИЛАР» накопила за годы работы по контракту, показал, что КП может стать хорошим инструментом по выпуску социально значимых импортозамещающих препаратов. Мы знаем, что импортозамещение в фармацевтике – сложная, временно и трудозатратная стратегическая задача. Модель КП позволяет оперативно решать ее для конкретного лекарственного средства.

Для молодого предприятия, выпускающего на рынок новые бренды, очень важно первоначально наличие производственной площадки известного фармпроизводителя, которому можно доверить свое производство. Именно поэтому для выпуска своего бренда «Простанорм» наша тогда еще молодая компания ЗАО ФПК «ФармВилар» выбрала в 1998 году в качестве партнера «ICN Томскхимфарм», так как на тот момент это была одна из наиболее успешно развивающихся компаний в РФ с высокими требованиями к качеству выпускаемой продукции. А ведь это один из основополагающих принципов при выборе производственной площадки.

Построив собственное фармацевтическое производство, отвечающее всем современным требованиям, мы решили стать контрактниками. Для этого были достаточно веские основания: у нас накопился более чем 10ти летний опыт заказчика контрактного производства. У нас имелся богатый опыт как в разработке препаратов, так и в их регистрации. И еще один веский аргумент – наша компания уже долгие годы является лидером по поставкам на фармпроизводства РФ вспомогательных субстанций и мы можем обеспечить производство лекарств самыми современными вспомогательными по достойной цене.

В последние годы стал меняться вектор заинтересованности в контрактном производстве. Заказчиками стали выступать крупные фармацевтические производства и компании. Что они хотят?

Есть несколько мотиваций, по которым компании обращаются к услугам контрактного производства.

Например, компания имеет большой портфель препаратов, хорошо их продвигает и заинтересована в увеличении объемов. Компания успешно работает в определенном сегменте лекарственных форм, например, инъекционных, имеет собственное производство, но заинтересована в расширении линейки новыми лекарственными формами – твердыми, мягкими, жидкими и т.д. А времени и денег на закупку оборудования и ор-

ганизацию соответствующих участков нет. И здесь конечно на помощь придет тот, кто давно наладил производство твердых и мягких форм и делает это на самом современном уровне

Или, например, компания хорошо разрабатывает новые оригинальные и дженериковые ЛС, но не имеет собственной производственной площадки и тогда она конечно будет искать размещение заказов на контрактной основе.

Третью группу заинтересованных в контрактных услугах составляют компании, в том числе

ЗАО «ФПК ФАРМВИЛАР» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ПРОДУКЦИЮ КОМПАНИЙ



ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ЗАКАЗЧИК: КТО ОН?

1. Компания имеет большой портфель препаратов, хорошо их продвигает и заинтересована в увеличении объемов.
2. Компания успешно работает в определенном сегменте лекарственных форм, например, инъекционных, имеет собственное производство, но заинтересована в расширении линейки новыми лекарственными формами – твердыми, мягкими, жидкими и т.д.
3. Компания хорошо разрабатывает новые оригинальные и дженериковые ЛС, но не имеет собственной производственной площадки.
4. Компании, в том числе иностранные, которые уже успешно продают на российском рынке свои препараты и заинтересованы в локализации производства на территории России.
5. Компании, заинтересованные и в производстве, и в разработке препаратов.

иностранные, которые уже успешно продают на российском рынке свои препараты и хотят локализовать свои производства на территории России. Пока они не хотят строить свои собственные заводы и охотно обращаются к налаженным производственным площадкам, где могут вести выпуск своей продукции.

Наше молодое производство «ФармВилар» практически с момента организации в 2008 году было сориентировано на модель Контрактного производства. Тот небольшой опыт, который мы накопили за годы работы по контракту, показал, что КП может стать хорошим инструментом по выпуску социально значимых импортозамещающих препаратов. Мы знаем, что импортозамещение в фармацевтике – сложная, временно- и трудозатратная стратегическая задача. Модель КП позволяет оперативно решать ее для конкретного лекарственного средства. Заинтересованность заказчика и исполнителя в результатах совместной деятельности отчетливо прослеживается на примерах контрактного производства.

Очень важно, что «ФармВилар» имеет на сегодняшний день такие возможности производства, как наличие: Лицензии, GMP, ISO, разработка под ключ, технологическая и аналитическая лаборатории, регистрация, использование в технологии современных вспомогательных,

реализация сложных технологических задач и др. Все это привлекает к нам новых заказчиков, с которыми совместно мы решаем проблемы импортозамещения, актуальные на сегодняшний день.

В настоящее время нашими партнерами по контрактному производству являются такие компании, как «Канонфарма продакшн», с которой мы производим Метформин (из ЖНВЛП), компания «Валента», для которой мы делаем Экспортал и конечно компания «Сотекс», с которой мы уже давно совместно производим Анвимакс.

Как известно, одной из ключевых задач программы импортозамещения является выпуск отечественных активных субстанций. В условиях контрактного производства мы также стараемся решать эту задачу. Будучи неплохими специалистами в области разработки и производства фитопродукции, мы оказываем услуги по выпуску качественных активных субстанций на основе растительного сырья, например, экстрактов чабреца, алтея, валерианы и др. В рамках реализации программы импортозамещения модель Контрактного производства может стать важным звеном в оперативном решении задачи появления на отечественном фармрынке социально значимых дженериков или оригинальных конкурентноспособных препаратов.



ВЗАИМНАЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ПАРТНЕРОВ ПО КОНТРАКТНОМУ ПРОИЗВОДСТВУ

ЗАКАЗЧИК	ИСПОЛНИТЕЛЬ
Увеличение объемов и расширение линейки препаратов без вложений в производственные мощности	Возможность сосредоточиться на производстве и обеспечении условий GMP
Возможность сконцентрироваться на других видах деятельности, например, на продвижении	Возможность максимально использовать имеющееся оборудование
Возможность локализации производства в России (для иностранных компаний), с вытекающими отсюда предпочтениями	Уменьшение издержек компании. Предсказуемость бюджета.

НАШИ ПАРТНЕРЫ

