

# От импортозамещения к экспансии на зарубежные рынки

Прошедший год был богат на важные новости от компании «Сотекс». Сначала сообщение о покупке ГК «Протек» крупнейшего фармацевтического комплекса АО «Рафарма». Затем отчеты об успешном выходе на рынок ЕС, участие российского производителя в ключевых отраслевых мероприятиях европейской фармотраслы, анонсирование масштабных планов по международной экспансии. И одновременно с этим – активная работа по локализации зарубежных производств на территории России, грамотное выстраивание партнерских отношений с крупнейшими игроками мировой фармы. На наши вопросы о стратегии развития компании ответил генеральный директор ЗАО «ФармФирма «Сотекс» Вадим Яцук.

**?** *Сделка по приобретению АО «Рафарма» стала одним из наиболее заметных бизнес-событий прошлого года. Что стоит за этим решением и как планируется использовать новый актив?*

– Завод «Рафарма» представляет собой огромный производственный комплекс, оснащенный современным оборудованием и выпускающий по полному циклу противоопухолевые препараты, антибиотики и другие ЛС. Конечно, решение о таком приобретении не могло быть спонтанным. Можно сказать, что оно обусловлено многолетним вектором развития компании «Сотекс», производственного сегмента ГК «Протек». Дело в том, что изначальная специализация «Сотекса» – это выпуск инъекционных лекарственных форм. Однако по мере роста и развития компании, расширения ассортимента появилась необходимость в новых производственных мощностях. До определенного момента эту потребность удавалось закрывать за счет сотрудничества с контрактными производителями как в России, так и за рубежом, но в стратегическом плане такой подход не представляется оптимальным: планы, воз-



*Вадим Романович Яцук,  
генеральный директор компании «Сотекс»*

можности и пожелания партнеров становятся дополнительным фактором неопределенности при долгосрочном планировании. Поэтому сделка по АО «Рафарма» – правильное и дальновидное решение. Оно позволяет решить вопрос с расширением собственного производства на многие годы вперед. Что касается планов по развитию приобретенных мощностей, то они также достаточно масштабны. До 2021 года планируется расширить ассортимент выпускаемых ЛС с 30 до 150 SKU, увеличить

объем реализованной продукции до 4–5 млрд руб. в год, увеличить штат сотрудников с 230 до 500 человек.

**?** *На новой площадке планируется размещать контрактные производства? Можете что-то рассказать о потенциальных партнерах?*

– Да, контрактные проекты – одно из основных направлений деятельности производственного сегмента ГК «Протек». Мы рассматриваем в качестве партнеров все крупнейшие мировые компании, заинтересованные в локализации своих продуктов в России. Объединение мощностей заводов «Сотекса» и «Рафармы» позволяет выпускать любые востребованные рынком лекарственные формы, при этом качество продукции будет соответствовать высочайшим мировым стандартам. И заинтересованность со стороны иностранных производителей определенно есть. Их привлекает и наличие современных производственных площадок со свободными мощностями, и репутация, которая формировалась годами, и высочайшая квалификация персонала. Разработанная нами бизнес-модель позволяет предложить компаниям, заинтересованным в развитии бизнеса в России, весь спектр услуг: от регистрации и производства до розничных продаж и всесторонней маркетинговой поддержки, а также содействия в работе в рамках федеральных и региональных бюджетных программ. Все это позволяет существенно ускорить процесс локализации и сократить связанные с ним издержки и риски. Более того, в рамках такого сотрудничества возможен выпуск продукции не только для внутреннего российского, но и для зарубежных рынков.

**?** В конце 2016 г. ампульное производство «Сотекса» получило европейский сертификат GMP. Какие преимущества это дает компании?

– Решая вопрос о получении европейского GMP, мы ставили себе две задачи: во-первых, еще раз продемонстрировать зарубежным партнерам, что в России есть фармпроизводители высокого уровня, с которыми можно и нужно сотрудничать. Хотя наша компания с момента своего создания в 1999 году работала с крупнейшими представителями мировой фарминдустрии («Байер», «Новартис», «Санофи» и др.), мы решили, что наше производство должно получить независимую экспертную оценку. Тот факт, что европейские надзорные органы признают наличие в России компании, соответствующей всем европейским стандартам, безусловно, подтолкнет многих к решению о локализации. И второй вопрос, связанный с европейским GMP, это, конечно, наш интерес к европейским рынкам. Здесь у нас тоже большие планы.

**?** Когда было принято стратегическое решение о выходе на европейский рынок и с чем оно было связано?

– Мы работаем в этом направлении уже давно. «Сотекс» всегда был активен на рынках стран СНГ и прокладывал пути на рынки стран дальнего зарубежья. На данный момент наша продукция поставляется почти в полтора десятка стран на всех континентах. В прошлом году, например, начались поставки в Латинскую Америку, а совсем недавно состоялись первые отгрузки в Черногорию и Монголию. Так что выход в Европу – вполне логичный шаг. Сейчас мы располагаем регистрационным удостоверением в Чехии, развиваются партнерские отношения с Португалией, Польшей, Словакией. Стоит отметить, что усиление экспортного потенциала российских производи-

телей является одним из ключевых моментов государственной стратегии развития отечественной фармацевтической промышленности. Импортозамещение – только первый шаг, за ним должна последовать экспансия на зарубежные рынки.

**?** Какие продукты вы намереваетесь предложить европейцам?

– В прошедшем году мы приняли участие в крупнейшей выставке CPhI Worldwide с собственным стендом, где представили актуальный продуктовый ассортимент. Экспозиция российской компании вызвала очень оживленную реакцию у зарубежной аудитории. Кроме этого, сразу после CPhI Worldwide нас пригласили принять участие в международной встрече немецкого Союза производителей лекарств в качестве полноправного партнера – компании, располагающей европейским сертификатом GMP. Европейцы с большим интересом отнеслись к информации о производственном сегменте ГК «Протек» и его возможностях, экспортном потенциале и вариантах партнерства в России. Думаю, к зарубежным коллегам приходит понимание того, что за последние годы российская фармотрасль стала другой, вышла на новый уровень. Так что такие мероприятия работают в том числе и на имидж страны. Что же касается экспорта, то здесь наибольшие шансы на успех имеют инновационные препараты, способные изменить конъюнктуру на европейском рынке. Такие продукты уже сейчас есть в арсенале российских компаний, но их продвижение, конечно, связано с большими затратами и, соответственно, несет определенные риски. Но бояться этого не стоит. Первый рецептурный препарат, зарегистрированный «Сотексом» в Европе, был выбором клиента и соответствовал его планам по развитию, но это был лишь пробный шаг. На очереди еще несколько наименований, которые, на наш взгляд, имеют хорошие перспективы на европейском рынке.

**?** Повлияет ли экспортная активность на политику «Сотекса» на российском рынке?

– Здесь все стабильно. Мы продолжаем планомерно расширять свой портфель по всем направлениям, в последнее время на рынок вышел целый ряд новинок: собственные торговые наименования – Гемтраникс, Иглиб, Бозенекс; партнерские проекты – Ангиофлюкс, Одестон; новые формы или дозировки таких востребованных препаратов «Сотекса», как Идринол, Нейпилепт, Немулукс, Анвимакс. Также отмечу, что по итогам прошедшего года наша компания снова укрепила свои позиции в рейтинге HeadHunter топ-100 лучших работодателей России среди всех отраслей. Теперь мы занимаем в нем 81-е место (+2 позиции по сравнению с предыдущим годом). В рейтинге «Лидеры по отраслям» «Сотекс» на 5-м месте, в рейтинге вовлеченности персонала – на 1-м. За этим стоит большая работа всего коллектива компании.

**?** Какие планы у компании на ближайший год?

– Как я уже говорил, у нас очень большие планы по загрузке производственных мощностей «Рафармы», трансферу технологий на эту площадку. Нужно помочь предприятию набрать форму. Обязательно продолжится развитие продуктового портфеля «Сотекса», расширится взаимодействие с аптечными сетями. И конечно же, мы планируем и далее укреплять международное сотрудничество – и в плане развития экспортных компетенций нашей компании, и в плане реализации партнерских проектов на российском рынке. Государственная политика импортозамещения обеспечивает благоприятные условия для развития по всем направлениям, включая выход на зарубежные рынки. Поэтому я уверен, что этот год будет успешным для всех, кто воспользуется предоставленными возможностями.

Подготовил **Сергей Акопов**, «Ремедиум»

# Evolution from import substitution to expansion into the foreign markets

The past year exploded with important news from Sotex. First, the purchase of the largest pharmaceutical complex Rafarma JSC by Protek Group. Then, reports on the successful entry into the EU market, the participation of the Russian manufacturer in the key industry events of the European pharmaceutical industry, and the announcement of large-scale international expansion plans. And at the same time, active operations on localization of foreign manufacture on the territory of Russia, competent alignment of the partner relations with the largest players of the world pharma. Our questions about the development strategy of the company were answered by Vadim Yatsuk, Director General, Sotex PharmFirm CJSC.

**?** *The acquisition of Rafarma became one of the most notable business events of the past year. What is behind this decision and how do you plan to use the new asset?*

– Rafarma plant is a huge manufacturing complex that is equipped with modern equipment and is intended for a full cycle of antitumor drugs, antibiotics and other drugs. Of course, the decision on the acquisition could not be spontaneous. We can say that it was prepared by the long-term development of Sotex, the production segment of Protek Group. The fact is that the original specialization of Sotex is the production of injectable dosage forms. However, as the company grew and developed, the assortment expanded, a need arose for new production capacities. Up to a certain point, this need was managed to be met through cooperation with contract manufacturers both in Russia and abroad, but strategically this approach is not optimal: the plans, opportunities and wishes of partners become an additional factor of uncertainty for the long-



Vadim Romanovich Yatsuk,  
General Director, Sotex

term planning. Therefore, Rafarma JSC transaction is a correct and far-sighted decision. It allows us to resolve the issue of expanding our own production for many years to come. As for the plans to develop the acquired capacities, they are also quite large. Until 2021, it is planned to expand the assortment of manufactured drugs from 30 to 150 SKU, to increase the volume of sold products to RUB 4–5 bil. per year, to

increase the number of employees from 230 to 500 peoples.

**?** *Do you plan to accommodate contract manufacturing on the new site? Can you tell us something about your potential partners?*

Yes, contract projects are one of the main directions of the production segment of Protek Group. We consider all the world's largest companies interested in localizing their products as partners in Russia. Combining the capacities of Sotex and Rafarma plants makes it possible to produce any form of medicinal products required by the market, while the quality of products will meet the highest world standards. And there is a definite interest from the foreign producers. They are also attracted by the availability of modern manufacturing facilities with free capacities, and the reputation that has been formed over the years, and the highest qualification of the staff. The business model developed by us makes it possible to offer the full range of services to the companies interested in business development in Russia: from market authorization and production to retail sales and comprehensive marketing support, as well as assistance in working within the federal and regional – national budget programs. All this allows significantly speed up the process of localization and reduce the costs and risks associated with it. Moreover, within the framework of such cooperation it is possible to produce products not only for domestic Russian, but also for foreign markets.

**?** *The Sotex ampoule production obtained a European GMP certificate at the end of 2016. What are the advantages of this company?*

– When deciding on obtaining the European GMP, we set ourselves two tasks: first, to demonstrate once again to foreign partners that there are high-level pharmaceutical manufacturers in Russia that can and should be cooperated with. Although our company worked with the largest representatives of the world pharmaceutical industry (Bayer, Novartis, Sanofi, etc.) since its creation in 1999, we decided that our production should get independent expert evaluation. The fact that the European supervisory authorities recognize the presence in Russia of a company that meets all European standards will undoubtedly encourage many of them to decide on localization. And the second question, related to the European GMP, is, of course, our interest in the European markets. Here we also have big plans.

**?** *When was the strategic decision made to enter the European market and what was it related to?*

– We have been working in this direction for a long time. Sotex has always been active in the markets of the CIS countries and paved the way to the markets of far abroad countries. Today, our products are supplied to almost one and a half dozen countries on all continents. Last year, for example, we began to supply drugs to Latin America, and more recently the first shipment to Montenegro and Mongolia took place. Consequently, the entry to Europe is a logical step. Now we have a registration certificate in the Czech Republic, develop the partner relations with Portugal, Poland, Slovakia. It should be noted that strengthening the export potential of Russian producers is one of the key components of the state strategy for the development of the domestic pharmaceutical industry. Import substitution is only the first

step, followed by expansion into the foreign markets.

**?** *What products do you plan to offer to the Europeans?*

– Last year we took part in the largest CPhI Worldwide exhibition with our own stand, where we presented the actual range of our products. The exhibition area of the Russian company caused a very lively reaction among the foreign audiences. In addition, right after the CPhI Worldwide, we were invited to participate in an international meeting of the German Drug Manufacturers Union as a full partner – a company that has a European GMP certificate. The Europeans reacted with great interest to the information about Protek Group's production segment and its capabilities, export potential and partnership options in Russia. I think that the foreign colleagues come to an understanding that the Russian pharmaceutical industry has become different, has reached a new level in recent years. Therefore, we can conclude that such events, among other things, strive to get the best image of the country. As for exports, innovative drugs that can change the conjuncture in the European market are most likely to succeed here. Such products are already in the arsenal of the Russian companies, but their advancement, of course, involves high costs and, accordingly, carries certain risks. However, you should not be afraid of it. The first prescription medication registered by Sotex in Europe was the client's choice and matched its development plans, but this was only a trial step. In turn, there are a few more items that, in our opinion, have good prospects in the European market.

**?** *Will the export activity affect Sotex's policy on the Russian market?*

– Everything is stable here. We continue to systematically expand our portfolio in all directions, a number of new products have

entered the market in recent years: our own trade names – Gemtanix, Iglib, Bosenex; partner projects – Angiophlux, Odeston; new forms or dosages of such sought-after Sotex drugs as Idrinol, Neipilept, Nemulex, Anvimax. I should also note that following the results of the previous year, our company again strengthened its positions in the HeadHunter top 100 best employers rating of Russia among all industries. Now we moved up to rank 81 (+2 positions as compared to the previous year). In the top leaders rating by industry, Sotex is placed at rank 5, in the personnel involvement rating at rank number 1. The great work of the whole team of the company lies behind it.

**?** *What are the company's plans for the coming year?*

– As I said before, we have very big plans for loading the production capacities of Rafarma and transfer of technologies to this site. We need to help the company to get in shape. We shall continue to expand the Sotex product portfolio, and interactions with pharmacy chains. And of course, we plan to further strengthen international cooperation – both in terms of developing export competencies of our company, and in terms of implementing partner projects on the Russian market. The state import substitution policy provides favorable conditions for development in all directions, including entry to then foreign markets. Therefore, I am confident that this year will be successful for all who take advantage of the opportunities provided.

Prepared by **Sergei Akopov**,  
Remedium ◆