

Екатерина Михеева:

«ОТКРЫТИЕ НОВОГО ОФИСА ОЗНАМЕНОВАЛО НОВЫЙ

ЭТАП РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ FERRING В РОССИИ»

Признание к фармкомпаниям в России приходит по-разному. К международной биофармацевтической компании Ferring Pharmaceuticals оно пришло после того, как препараты Менопур и Минирин завоевали доверие российских врачей и пациентов и стали настоящими бестселлерами в своих сегментах рынка — лечении бесплодия и первичного ночного энуреза у детей. Портфель российского представительства компании пополняется новыми продуктами в первую очередь за счет перспективных инновационных разработок, благодаря чему Ferring продолжает укреплять свои позиции на фармрынке России. В апреле этого года российское представительство Ferring переехало в новый офис, открыв тем самым новую страницу в истории компании. Как, невзирая на кризисную ситуацию, компания Ferring удается не только стабильно работать, но и активно развиваться и совершенствоваться, мы решили узнать у гендиректора российского представительства компании Ferring Pharmaceuticals Екатерины МИХЕЕВОЙ.

? — Екатерина Аркадиевна, как давно была образована компания Ferring? Какие направления деятельности изначально были приоритетными?

— Компания Ferring была создана в Швеции в 1950 г. и стала пионером биофармацевтической отрасли. Она одной из первых разработала и вывела на фармрынок препараты на основе природных пептидных гормонов гипофиза. Призванные решать наиболее актуальные проблемы здравоохранения, эти препараты быстро завоевали лояльность специалистов-практиков. Так, например, Менопур нашел широкое применение в лечении бесплодия методом экстракорпорального оплодотворения. Кстати, это единственный на отечественном фармрынке препарат, содержащий лютеинизирующий и фолликулостимулирующий гормоны, что обеспечивает более высокий процент беременностей и родов живым плодом. Другой не менее известный продукт — Минирин используется в двух социально значимых направлениях: терапии несахарного диабета и детского энуреза.

Хотелось бы отметить, что основатель компании г-н Фредерик Паулсен был убежден в высокой эффективности и безопасности препаратов на основе натуральных пептидов и стал идейным вдохновителем их создания. Пятьдесят лет

спустя мы можем констатировать, что теория доктора Паулсена полностью подтвердилась: пептидные препараты крайне востребованы в эндокринологии, гастроэнтерологии, акушерстве, педиатрии и урологии.

? — Расскажите подробнее про Ваши главные «активы» — брэнды, составляющие бизнес-портфель компании? К каким фармакотерапевтическим группам относятся представленные в нем препараты?

— Ассортиментный портфель компании Ferring сегодня включает порядка 25-30 оригинальных препаратов, разработанных нашими исследовательскими центрами в Дании, Великобритании и США. Это препараты для лечения гинекологических заболеваний (прежде всего, бесплодия), гастроэнтерологических и урологических патологий (включая рак предстательной железы). Специалистам хорошо известен препарат Пентаса для лечения неспецифического язвенного колита, не имеющий аналогов на рынке. Одна из последних перспективных разработок компании Ferring — препарат Фирмагон, призванный реформировать традиционные представления о лечении рака простаты. Получив одобрение органов здравоохранения в декабре 2008 г., он уже успешно продается в Европе и США.

Однако портфель компании Ferring не ограничивается только Rx-препаратами. Так, в 2008 г. на российский рынок был выведен безрецептурный препарат Флит, показанный для быстрого операционного очищения кишечника. Этот препарат позволяет пациенту максимально комфортно подготовиться к хирургическому вмешательству или эндоскопическому исследованию. Всего же в России на данный момент зарегистрировано 10 препаратов, еще 14 находятся в процессе регистрации.

? — Компания Ferring работает в России уже почти 15 лет. Какой путь прошла компания за это время?

— Долгое время наша деятельность ограничивалась Москвой и Подмосковьем. Не так давно компания вышла за эти территориальные рамки и сегодня представлена уже в 10 российских городах-миллионниках.

Главным же результатом 15-летней работы компании Ferring в России я считаю создание прочной основы для ее дальнейшего роста. За эти годы были выстроены эффективные партнерские отношения с дистрибьюторами, аптечными сетями и клиниками. Мы сотрудничаем с ключевыми специалистами во всех значимых для нас областях, поскольку их поддержка и опыт необходимы компании для дальнейшего успешного развития в России.

? — Какова конкурентная среда в России?

— Безусловно, конкуренция сильна. Пока Ferring создавал основы будущего бизнеса, наши конкуренты развивались быстрыми темпами, укрупнялись, могли позволить себе значительные инвестиции и т.д. Теперь нам предстоит сделать очень многое, чтобы быть конкурентоспособными. Но мы не боимся конку-

рентной борьбы, даже самой жесткой. Напротив, считаем ее полезной, поскольку в арсенале врачей теперь имеется широкий спектр препаратов, которые они могут применять в интересах пациента.

? — Почему компания решила переехать в новый офис?

— Это закономерный шаг нашей быстрорастущей компании, вызванный дефицитом площадей. Презентация нового офиса — это еще и хороший повод, чтобы собрать всех наших партнеров, клиентов и друзей и вновь представить им нашу компанию, которая начинает очередной этап своего развития.

? — Компания Ferring специализируется на создании собственных пептидных препаратов. А реализует ли она какие-то партнерские программы?

— Наша компания участвует в различных партнерских бизнес-проектах. Так, например, в данный момент Ferring активно занимается маркетингом вышеупомянутого препарата Флит, разработанного нашим партнером — компанией Casen Fleet Lab. Недавно наш портфель пополнился препаратом Экстрокад — продуктом компании Dr.Kade, применяющимся в терапии заболеваний и состояний, вызванных эстрогенной недостаточностью.

? — Компания Ferring работает в социально значимых областях медицины, требующих соответствующей подготовки практикующих врачей. Что делает компания для повышения их образовательного уровня?

— Проведение обучающих и образовательных программ для врачей — важная составляющая нашей работы. Компания Ferring помогает российским специалистам знакомиться с опытом ведущих западных репродуктологов и эмбриологов, с которыми поддерживает тесные контакты.



Екатерина МИХЕЕВА, гендиректора российского представительства компании Ferring Pharmaceuticals.

Мы также реализуем обучающие программы и для населения. В первую очередь, стараемся повысить осведомленность людей о проблеме бесплодия и способах борьбы с ним. Как пример могу привести наш крупный проект «Зарождение», в рамках которого мы проводили семинары для бесплодных пар, желающих завести детей. Судя по результатам, нам удалось внести свой вклад в повышение уровня рождаемости в нашей стране. Вторым серьезным аспектом нашей деятельности является освещение проблемы первичного ночного энуреза у детей, от которого сегодня страдают около 1 млн. юных россиян.

? — Такая активность в условиях кризиса, несомненно, достойна уважения. А каковы ее предпосылки? В чем Вы видите сильные стороны компании Ferring?

— Прежде всего, это сотрудники, кото-

рываются внести свой вклад в повышение рождаемости и улучшение качества жизни людей. Недаром наш логан — People come first at Ferring — «Для «Ферринг» главное — люди».

И, безусловно, наша сильная сторона — это наши продукты, как уже представленные на рынке, так и препараты — потенциальные лидеры рынка, которые появятся на нем в 2010—2015 гг. Поскольку эти лекарства очень нужны нашим пациентам, мы сделаем все возможное, чтобы зарегистрировать их как можно быстрее.

Хочу подчеркнуть, что с самого начала своей деятельности в России компания Ferring строила свою стратегию не с точки зрения быстрого получения прибыли, а с точки зрения поддержания своих клиентов, построения долгосрочных программ сотрудничества. Такой подход

к бизнесу себя полностью оправдал: оборот компании в России в I квартале 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. увеличился практически в 2 раза.

? — За прошедшее время компания Ferring многого добилась на российском фармрынке. Как Вы оцениваете перспективы компании?

— Компания продолжит свое развитие, несмотря на кризис. К концу нынешнего года мы намерены увеличить оборот в России до 20 млн. евро. Ожидаемый прирост составит 30%. Что касается развития ассортимента, то в течение ближайших 2 лет Ferring выведет на отечественный рынок порядка 12 новых препаратов.

В следующем году исполнится 15 лет работы компании Ferring в России, и мы надеемся отметить этот юбилей новыми проектами и победами.