

Переориентация Российской Фармы на Китай — о ведении бизнеса в новых условиях

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КИТАЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ «КЕНО ФАРМА ГРУПП» АНАСТАСИЯ КИСЕЛОВА РАССКАЗАЛА О ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ РОССИЙСКОЙ ФАРМЫ НА КИТАЙ, О ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА В НОВЫХ УСЛОВИЯХ.

В конце февраля — начале марта этого года на несколько недель нас просто завалили запросами на разные виды продукции, среди них были запросы на сырье, субстанции, химию, высокотехнологичное оборудование и приборы, а также запчасти для европейского оборудования. Были запросы, касающиеся не только фармацевтической отрасли, они поступали от многих компаний, которые знали, что у Кено Фарма есть офис и команда в Пекине. Для нас было очевидным, что идет быстрая «переориентация на Китай» во всех отраслях. Но мы старались не отклоняться от выбранного нами ранее курса — АФИ, расходные материалы и оборудование для фармацевтических предприятий.



■ А. Киселева, генеральный директор китайского офиса компании «Кено Фарма Групп»

За очень короткое время мы смогли найти в Китае достойную аналогичную замену многим субстанциям и сырью, которые ранее поставлялись из Европы. Что-то было найти не так сложно. Например, фармацевтический крахмал, гидроксипропилцеллюлозу. Сложнее было с АФИ и интермедиатами для производства онко- и ВИЧ-препаратов. К 2025 году мировой рынок онкопрепаратов может превысить \$112 млрд, ВИЧ-препаратов \$26 млрд. Возможность производства таких препаратов в России повысит их доступность для общества, а также снизит их себестоимость. Мы подписали контракты с крупнейшими китайскими заводами, стоящими на бирже, о поставках в Россию гепарина натрия и осельтамивира. Наши заводы производят как интермедиаты, так и АФИ. Российский рынок потребления субстанции осельтамивира оценивается примерно в 10 тысяч кг в год, а в стоимостном измерении 17 млн долларов США в год. Также мы начали продвигать на российский рынок лираглутид и семаглутид, это мировые блокбастеры для сахарного диабета и медицинской косметологии, мировой объем рынка оценивается в 10 млрд долларов США, в России данные продукты имеют большой рыночный потенциал. Многие российские производители использовали пробиотическое и метабиотическое сырье из Европы, мы смогли предложить еще лучшее по качеству сырье по более низкой цене с китайского завода, известного по всему миру, и экспортирующего свое сырье в Европу и Америку.

Все российские фармпроизводители столкнулись с проблемой закупа из Европы оболочки Colorcon. Но ведь это не секрет, что у крупных европейских и американских производителей есть заводы в Китае. Мы понимали, что, идя по этому пути «параллельного импорта»,

нет гарантий и долгосрочности. Поэтому параллельно анализировали рынок, проводили аудиты самых крупных китайских заводов по производству оболочного покрытия для таблеток, отправляли образцы на испытания. И сейчас у нас есть +2 проверенных китайских поставщика с абсолютным аналогом покрытий Colorcon, сотрудничество с которыми мы можем рассматривать в долгосрочной перспективе. Конечно, у такого крупного производителя, как Colorcon более 60000 видов составов, есть свои особенности, тонкости, но в Китае сегодня есть очень серьезные игроки, с ними можно смело работать. Другой момент, что у каждого российского фармзавода свои зарегистрированные поставщики, и на внесение и согласование новых требуются значительные финансовые и временные ресурсы.



Оболочное покрытие для таблеток

Раньше мы осуществляли поставки твердых желатиновых капсул только в Узбекистан, так как российские заводы покупали такие капсулы в Бельгии. Сейчас же они переходят на китайский аналог. Наш завод производит более 20 млрд капсул ежегодно и поставляет не только на крупные китайские фармзаводы, но и в более 20 стран по всему миру, включая Европу. Завод производит как обычные желатиновые капсулы, так и капсулы для «мусульман» (не из свиныны).

Отмечу, что перевозка таких капсул осуществляется при специальных температурах. «Кено Фарма» на протяжении многих лет работает с надежными китайскими и российскими транспортными компаниями, которые готовы полно-



Капсулы желатиновые и капсулы халяль

стью соблюдать все необходимые для транспортировки определенного товара требования и нести ответственность за сохранность товара и сроки доставки.

Предлагаем качественную пленку для изготовления контейнеров для крови, мочи. Изготовлена из гранул ПВХ с добавлением пластификатора, стабилизатора и другого вспомогательного сырья. Все используемые пластификаторы проверены на безопасность. Пленка имеет высокую прочность, низкий риск повреждения. Произведена в чистом помещении, что снижает риск загрязнения из внешней среды. Ранее такая пленка закупалась в Финляндии, сейчас мы предлагаем китайский аналог, уже проверенный на российском заводе. Есть отличный китайский завод по пластику, который прошел международный аудит. Мы работаем с этим заводом на протяжении 10 лет, но поставляли их продукцию только в Казахстан и Белоруссию, сейчас же начали осуществлять поставки в Россию. Это же касается труб из алюминия и пластика.

Буквально в одно мгновение изменился рынок лабораторного оборудования, наработанные десятилетиями европейские схемы поставок перестали работать за несколько дней. С российского рынка ушли многие ведущие мировые производители высокотехнологичного оборудования, на которых ориентировались российские заказчики: Thermo, NuAire, Labconco, Agilent, Bruker, Waldner, Eppendorf. Возник ажиотажный спрос со стороны наших клиентов на высокотехнологичное оборудование для лабораторий. Началась настоящая охота за хроматографами и колонками. В это же время к нам обратилась известная на рынке лабораторного оборудования крупная российская



компания и Кено Фарма, имея многолетний опыт авиаотправок, стала их логистическим агентом. Нам интересно узнавать что-то новое, открывать для себя новые направления, быть полезными там, где мы можем. Иногда это просто **проверить поставщика**, иногда провести **аудит нового завода**. Когда ты находишься в Китае, даже не понимая чего-то глубоко, можно поехать и посмотреть, что используют китайские компании, позвонить, встретиться и тебе многое расскажут. Отношения в Китае не такие, как в России. Здесь можно по звонку выйти на директора завода и договориться о встрече. Китайцы — более практичный народ. Они везде пытаются найти свой интерес, поэтому завязывать новые отношения гораздо легче, чем в России.

Фармацевтика, R&D — отрасли, которым нужны высокоточные приборы. Потребуется определенное время, чтобы убедиться, что китайские аналоги европейских приборов работают качественно, дают необходимые результаты. Компания, с которой мы работаем в этом направлении, проводит очень большую работу над восприятием в пользовательских кругах новых азиатских брендов и работает над быстрой заменой их. Проводятся онлайн — форумы и семинары с участием китайских поставщиков. У российских покупателей должно сформироваться мнение, что работать с ними престижнее и правильнее, чем покупать приборы запрещенных к реализации в России брендов, переплачивать более 100%, чем они платили раньше, ждать по 6 месяцев доставки и нести риски, связанные с качеством. Ведь в случае неисправности уже не получится вернуть или заменить товар у производителя.

Мы уже второй год продвигаем нашу программу **EGS (Export Growth Service)** — оказание услуг по развитию экспорта продукции в Китай. Мы предлагаем очень эффективный и простой подход выхода на китайский рынок и увеличения продаж, который состоит из двух этапов — оценка рынка для вашего продукта в Китае и, если в Китае есть возможности для вашего продукта, то последующий план действий. Пока нас заинтересовали только 2 продукта, с которыми мы ведем работу. Регистрация



Среднеборосиликатные флаконы и ампулы — аналоги немецкого SCHOTT

в Китае — это очень дорого, например, зарегистрировать ЛС в Китае стоит 30–40 миллионов юань, медицинское изделие — 10 миллионов юань, БАД — 2–3 миллиона юань, далее необходимы колоссальные вложения в маркетинг. Это в десятки раз дороже, чем в России. Пока российские фармкомпании не готовы к таким расходам и ограничиваются выходом на ближайшие рынки СНГ, требуются годы, чтобы развить это направление. Но, на наш взгляд, это очень перспективно, и начинать нужно с сырья — **экстракты, растительное сырье**. Их очень много потребляет китайская медицина, которая по продажам занимает более 50% фармацевтического рынка.

Сейчас многие российские компании активно разрабатывают, осваивают и выводят на рынок сложные инновационные препараты. И мы надеемся, что сервис, который мы предлагаем совместно с китайской биотехнологической компанией, будет интересен. Благодаря инновационным методам



Директор проверяет показатели автоматической инспекции качества флаконов

и технологиям по росту клеточных линий, мы бы могли уменьшить ваши расходы и время на разработку онкопрепаратов. Совместно с нашими партнерами мы занимаемся **разработкой индивидуальных лекарств** с акцентом на иммунные методы лечения рака и разработку ингибиторов kinase — нового поколения. Наши услуги в этом направлении включают: инжиниринг развития клеточных линий, исследования in vivo и invitro, гибридные технологии на основе антител, обнаружение биомаркеров.

Что касается флаконов, пробок и других расходных материалов, то мы уделяем им не меньше внимания, чем новым направлениям. Немного меняется конъюнктура рынка, например, раньше мы поставляли флаконы и ампулы только из низкоборосиликатного стекла, это были разные стандарты СНГ, ИСО, прозрачные, темные, но 90% поставляемых флаконов и ампул использовались для упаковки недорогих ЛС. Сейчас мы также делаем ставку на **среднеборосиликатные дрот, флаконы и ампулы** — аналоги немецкого **SCHOTT**, и мы движемся в этом направлении. SCHOTT известен на рынке более



В пекинском офисе «Кено Фарма»

100 лет, но у китайцев очень большая государственная поддержка, когда дело касается импортозамещения. Сейчас в России многие фармзаводы производят дорогостоящие лекарственные препараты, биопрепараты, вакцины, поэтому наш рынок потребления таких флаконов и ампул очень большой.

Да, и еще один важный момент — раньше мы поставляли флаконы и ампулы только целыми контейнерами, сейчас же они есть на нашем **складе в Москве**, поэтому мы готовы продавать небольшими партиями. Такое решение было принято из-за частых за последние два года сбоев с логистикой, а также тенденции удорожания транспортного фрахта в осенне-зимние месяцы. Мы всегда стараемся сделать так, чтобы нашему клиенту было удобно с нами работать.

Мы меняемся, мир поменялся вокруг нас, бизнес тоже. Бизнес, который был 10 лет, и сейчас — абсолютно другой. У «Кено Фарма» есть сильная база, сильный фундамент, который учится, улучшает свои знания, навыки, наблюдает за рынком и реагирует на вызовы. Наша гибкость и возможность адаптироваться — это наша сильная сторона. «Кено Фарма» всегда развивается, меняется, но всегда стоит на крепких ногах.



ООО «КЕНО ФАРМА»
119415, Москва,
проспект Вернадского 37, корп. 2,
Бизнес центр «Forum City», офис 10Г
Москва: +7916 914 6686
Ташкент: +998 90-903-28-57
Пекин: +8610 85710456
E-mail: keno@kenopharma.com
www.kenopharma.com

Участник выставки
Pharmtech&Ingredients 2022
Стенд А1065
Зал 7, павильон 2