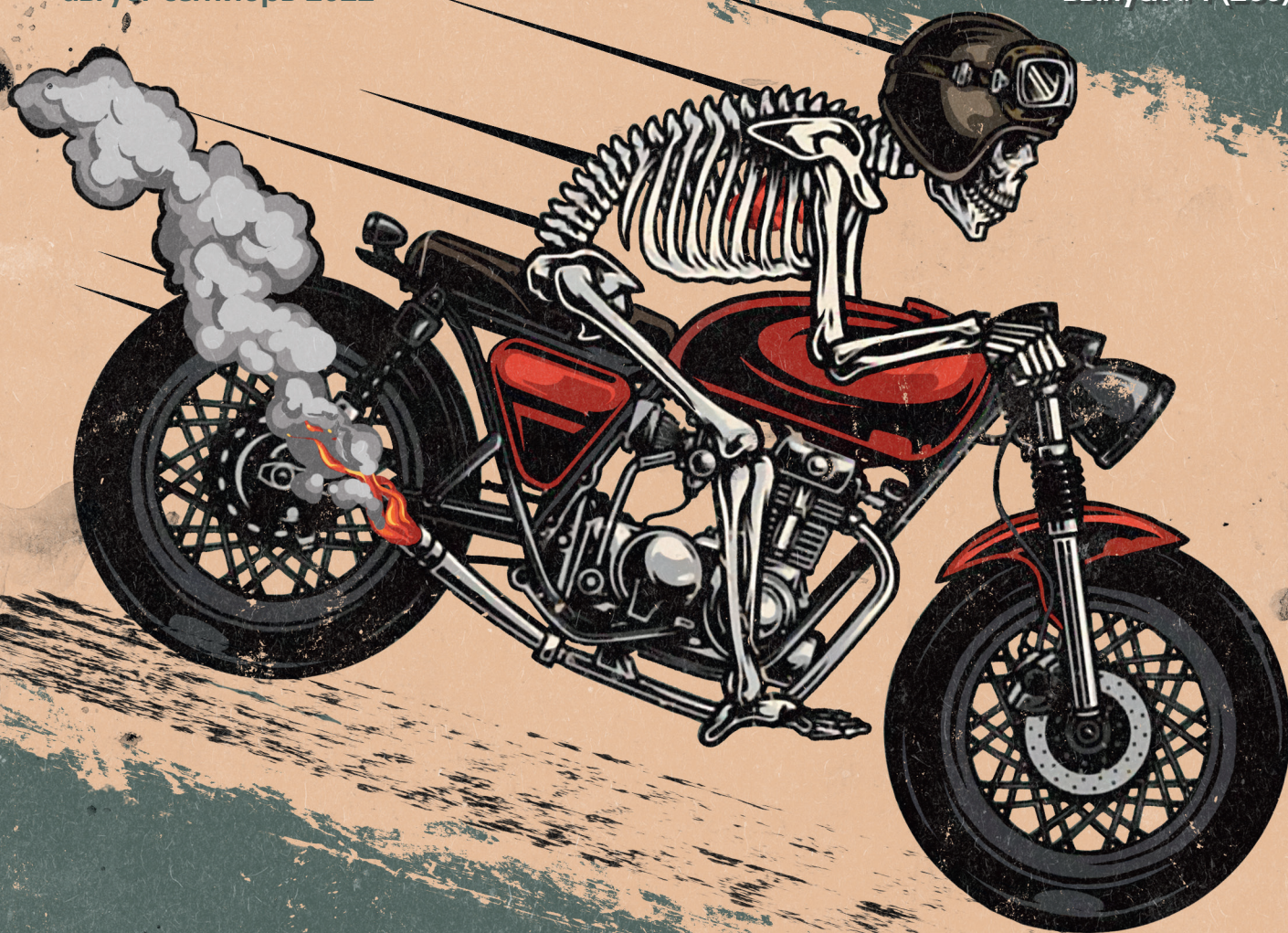


ЖУРНАЛ ОБ ИНДУСТРИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

VADEMECUM

август-сентябрь 2022

выпуск #4 (206)



ТОЩЬ-В-ТОЧЬ

Как избавляются
от лишнего веса
участники
рейтинга VM

**ТОП
200**

аптечных сетей
России по выручке
в первом
полугодии – 2022

«ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ К ИМПОРТООПЕРЕЖЕНИЮ»

Какие перспективы видит на рынке отечественный производитель лекарственных средств, а также препаратов для эстетической медицины – компания «Ингал»

Российская компания «Ингал», позиционирующая себя как научно-производственный комплекс полного цикла – от идеи до конечного продукта, выпускает сегодня широкую линейку медицинских изделий, профессиональных косметологических средств и лекарственных препаратов для применения в ревматологии, ортопедии, пульмонологии, иммунологии и других терапевтических областях. Производственная площадка «Ингал», имеющая собственный R&D-центр и сертифицированная по стандартам GMP, располагается на более чем 4 тысячах кв. м в подмосковной Павловской Слободе. О том, как компании приходится действовать в санкционных обстоятельствах, какие продукты она готова предложить рынку, в частности для beauty-индустрии, – в интервью директора по производству «Ингал» Алексея Ермакова.

– Как вы сейчас строите работу компании?

– Мы сосредоточились на оптимизации технологических и управленческих процессов. Планируем, что выпуск ключевых бюджетообразующих позиций вырастет примерно на 20–30%. Мы интенсифицируем процессы на производстве – за счет устранения дублирующих и лишних стадий, их совмещения по времени, более рационального использования оборудования. На 2023 год запланирован прирост производства в связи с введением в эксплуатацию новой технологической цепочки для выпуска лиофилизированных продуктов. В первую очередь это медицинские изделия на основе полимолочной кислоты. Мы осваиваем и внедряем технологии на основе криогенных процессов. Это позволит существенно расширить продуктовую линейку, применяемую для эстетических и лечебных целей, например, в урологии.

– Как, на ваш взгляд, изменится ситуация в beauty-индустрии в связи

с приостановкой деятельности в России иностранных игроков?

– В настоящее время российские компании, и мы в их числе, предлагают практически полную линейку изделий для эстетической медицины, и если наши предприятия справятся с проблемами поставок сырья, то смогут полностью удовлетворить спрос отечественного рынка. Многие российские компании, которые раньше занимались исключительно дистрибуцией, в текущих условиях рассматривают возможности создания собственных брендов для реализации на территории

страны. Но это не простой процесс, он затратен, требует нетривиальных решений и включения «локализаторов» в незнакомые им процессы – разработки, регистрации, собственного производства. Думаю, большинству это сделать не удастся, но некоторое количество новых отечественных брендов мы в ближайшее время увидим, скорее всего, в сегменте довольно простых продуктов. В первую очередь мы ждем появления отечественных биоревитализантов. У более сложных продуктов – например, филлеров – шансов меньше: производственных

площадок, которые в состоянии их выпускать, не производя собственные бренды, очень немного.

– А что происходит сегодня с поставками сырья? Как решаются эти проблемы?

– Даже страны, находящиеся в военной блокаде, и те снабжаются. Но, естественно, все дорожает, и эти издержки естественным путем перетекают в конечную цену продукта. Поэтому, несмотря на оптимистичные курсы валют, реального удешевления в связи с локализацией, на мой взгляд, ожидать не стоит. Нами на сегодняшний





день проблема дефицита сырья решена: мы всегда держали достаточно большой запас, и мы его возобновляем. Конечно, сроки доставки увеличились в разы – там, где мы заказывали с лагом месяц-два, теперь вынуждены планировать поставку на 6–12 месяцев вперед. С европейскими партнерами стало сотрудничать несколько сложнее, поскольку многие из них по тем или иным причинам стараются не работать с Россией, хотя фармацевтическая отрасль формально не попадает под какие-либо санкционные запреты. Но и те европейские компании, которые не отказались от сотрудничества, тоже испытывают давление, различные сложности, включая логистику. Сейчас у нас запланировано несколько поставок от BD, посмотрим, как они будут осуществляться в новой реальности – как пройдут таможенно, как поведут себя транспортные компании. Будем проверять опытным путем.

партнерский материал

Поэтому сейчас мы вынуждены во многом опираться на партнеров из Юго-Восточной Азии. Мы всегда ориентировались на диверсификацию,

старались иметь различные источники поставок, сейчас активизировали работу с отечественными производителями, чтобы часть сырьевых компонентов перевести на российские рельсы. За последние 20 лет, конечно, страна сильно интегрировалась в мировую экономику, и разрыв связей проходит болезненно.

– Косметологическая продукция выпускается на площадке «Ингал» по стандартам фармпроизводства. Почему?

– Стандарты фармпроизводства – это в первую очередь организационно-технический подход, позволяющий гарантировать максимальную безопасность и постоянно обеспечивать все заявленные качественные характеристики продукции. Это гарантия объективной удовлетворенности потребителя. Для контроля качества выпускаемой продукции на нашей промплощадке установлено аналитическое оборудование американских, немецких и швейцарских компаний – Agilent, Thermo Scientific, Binder, Mettler Toledo,

Charles River и других. Производственный процесс у нас автоматизирован. Например, фасовка оборудована полуавтоматическими машинами немецкой Groninger для розлива и укупорки, а также роботизированной машиной от швейцарской Zellwag.

У нас есть серии как инъекционной косметологии – биоревитализанты и филлеры под брендом Repart, так и профессиональных косметологических продуктов – пилинги, сыворотки-концентраты, очищающие и тонирующие средства, маски. В апреле в линейке инъекционных препаратов мы выпустили новый филлер Repart PLA – это имплантат для подкожного и внутрикожного введения с высоким профилем безопасности и чистоты (бактериальные эндотоксины < 0,3 ЕЭ/мг поли-D, L-молочной кислоты), предназначенный для коррекции возрастных изменений кожи, восстановления естественного и дополнительного объема тканей. Весной же вышла еще одна новинка – ампульный уход BioTherapy Concept: сыворотки для

интенсивного ухода за кожей, рассчитанные на семидневный курс. Они различаются по составу и предназначены для решения конкретных проблем – от коррекции первых возрастных изменений до восстановления кожи после косметологических процедур.

– В портфеле «Ингал» есть и лекарственные препараты. Вы намерены расширять их ассортимент?

– Мы заняли в фарме свою небольшую нишу и планируем ее развивать. Это касается группы препаратов, схожих с биопродуктами, – лиофилизатов. Это группа фунгинов, противомикробных препаратов госпитального сектора. Есть в нашем портфеле и орфанный препарат Икатибант для лечения наследственного ангионевротического отека. Кроме того, у нас есть медизделия – средства для замещения синовиальной жидкости под брендом «Рипарт». Сейчас завершается процесс регистрации медизделий, которые применяются при лечении различных заболеваний мочеполовой сферы. Также ведутся разработки лекарственных средств в различных терапевтических областях. Мы считаем, что практически во всех сферах деятельности доля высокотехнологичных продуктов будет расти, поэтому сейчас продуктовая стратегия компании нацелена на переход к более высокотехнологичным позициям, а в более глобальном подходе мы ставим перед собой амбициозную задачу, которая заключается в переходе от импортозамещения к импортоопережению.

