

## BAYER HEALTH CARE - ДИНАМИКА ИННОВАЦИЙ

*«Цифры динамики роста продаж компании Bayer Health Care (ВНС) на российском фармацевтическом рынке остаются недостижимой мечтой для наших коллег из европейского и американского подразделений», - заявил на пресс-конференции «Инновационный подход к здравоохранению» глава представительства компании в России д-р Манфред Пауль.*

В подтверждение своих слов г-н Пауль привел финансовые показатели за 2007 год. Если в России общие продажи компании в сравнении с 2006 годом увеличились на 10,4% (на 5,05% у Bayer Schering Pharma, специализирующейся на Rx препаратах и на 34,81% у Bayer Consume Care, занимающейся ОТС-препаратами), то в других развитых странах Европы этот показатель, с учетом изменения обменного курса составил, в среднем, 7%

Во встрече с журналистами, состоявшейся в пресс-центре РИА «НОВОСТИ», приняли участие директор по связям с общественностью ВНС, Europe Х. Шеферс, директор по связям с общественностью Bayer Consume Care (ВСС), Europe Д. Хох, глава Bayer Animal Health (ВАН), Russia Р. Гебауэр; маркетинг-менеджер Bayer Diabetes Care (ВДС), Russia Т. Грузинова. Одним из пунктов программы пресс-конференции было представление журналистам нового руководителя ВСС, Russia И. Черноморец. Игрокам фармрынка она известна как руководитель представительства американской компании Sagmel Inc. в Украине портфель безрецептурных препаратов и профильные активы которой весной этого года приобрел ВНС. Оборот компании Sagmel в России в 2007 году, по словам Д. Хоха, составил ~80 млн. евро, цель объединенной компании – в ближайшее время занять лидирующие позиции на ОТС-рынках России и СНГ.

Сегодня компания ВНС занимает 6-ю позицию в рейтинге компаний, представленных на российском фармрынке, хотя, как выразился М. Пауль, «еще два года назад никто не знал про такую компанию в России». Это, безусловно, преувеличение, продукция Bayer давно известна российским врачам и пациентам, но, вплоть до 2005 года, компания действительно не имела представительства в нашей стране и осуществляла бизнес посредством внешнего агента. В последнее

время ситуация резко изменилась, продажи в частности подразделения безрецептурных препаратов выросли с 16,1 млн. евро в 2004 году до 35,5 млн. евро в 2007 году.

Немалую роль в этом сыграла прошлогодняя интеграция с компанией Schering AG, которая увеличила возможности для всей компании ВНС в области инноваций. Так, в 2007 году ВНС вложила в исследования 1,7 млрд. евро, что составляет 15% от общего объема продаж. Большие надежды в компании сегодня возлагают на вывод «идеального антикоагулянта» ривароксабана, который, по мнению спикеров, «кардинально изменит мировой рынок кардиологических ЛС». И это только один пункт из нескольких десятков «революционных» препаратов, разрабатываемых в лабораториях концерна, где трудятся почти 6000 сотрудников.

В заключение спикеры заявили, что Bayer пришел в Россию всерьез и надолго, и выразили надежду, что деятельность компании будет способствовать внедрению в нашей стране современных международных стандартов лечения и диагностики, в том числе таких тяжелых заболеваний как гемофилия, рак, рассеянный склероз и сахарный диабет.

**Ольга Захарова**  
**Фото Олега Кирюшкина**