



Гармония, проверенная наукой



Заниматься делом, которое организовали старшие члены семьи, – явление вполне традиционное для Германии. Вот и фармацевт доктор Михаэль ПОПП в 1987 г. возглавил компанию «Бионорика», основанную еще его дедом. За эти годы небольшое предприятие из Нюрнберга Михаэль Попп превратил в солидную компанию по производству фитофармацевтических препаратов с международным размахом исследовательской деятельности и продаж. Наш корреспондент расспросил профессора Михаэля Поппа об истории его компании, нынешнем успехе и философии медицины будущего.

– Профессор Попп, «Бионорика» – это семейное дело. Расскажите, пожалуйста, об истории вашего бизнеса и вашей семьи.

– Мой дед Йозеф Попп всегда испытывал неподдельный интерес к лекарственным растениям. В свое время им была собрана, изучена вся имеющаяся информация о них, и в 1933 г. он основал свою фармацевтическую компанию в Нюрнберге. Собственно, первое описание активных ингредиентов лекарственных трав, сделанное им тогда, легло в основу современных фитофармацевтических препаратов «Бионорики». Конечно, в то время практически не было промышленного производства (в его сегодняшнем понимании), каждый заказ выполнялся индивидуально, почти как у провизоров прошлого века. В 1945 г. к управлению компанией пришли представители второго поколения династии – фармацевт Эрнст Попп (моя тетя), которая наладила уже промышленный выпуск продукции и организовала сеть ее сбыта, и врач-натуропат доктор

Ханс-Оскар Попп (мой отец), внесший существенный вклад в разработку продуктов, выпускаемых фирмой. В 1979 г. наша компания стала одной из первых, кто начал испытывать препараты на основе лекарственных растений в двойных слепых исследованиях, признавая все возрастающую значимость доказательной медицины. Спустя несколько лет, когда уже я возглавил семейную компанию, разросшаяся «Бионорика» переехала из Нюрнберга в Ноймаркт (Бавария).

Первыми из современных фито-препаратов компании стали Синупрет® для борьбы с воспалением в околоносовых пазухах (в составе препарата трава вербены и щавеля, корень горечавки, цветки бузины и первоцвета) и Имупрет® (Тонзилгон® Н) (корни алтея, цветки ромашки, трава хвоща, тысячелистника и одуванчика лекарственного, листья ореха грецкого, кора дуба) для лечения инфекций дыхательных путей. Эти препараты сегодня широко используются оториноларингологами в 25 странах мира. Для нас они –

символ не только высокого качества, но и нашей успешной карьеры.

– Вы разрабатываете и производите высокоэффективные растительные лекарственные препараты новейшего поколения. Как удается сочетать вековые народные знания с достижениями современной науки и технического прогресса?

– Действительно, качество растительных препаратов, которые мы производим, является уникальным в отношении и фармакологической, и клинической эффективности. И это объясняется нашими же принципами работы: во-первых, мы используем растения, биологически активные вещества которых изучены в наших лабораториях до мельчайших подробностей. Во-вторых, контролируем соблюдение всех агротехнологий, сбора, хранения, обработки растительного сырья, так что качество мы гарантируем. Точно так же отслеживаются и все производственные технологии. Это совсем иной подход, нежели у наших конкурентов, будь то в России, Германии, и уж конечно, мы значительно превосходим ком-



«Рациональная фармакотерапия в урологии 2011»

пании, которые предлагают растительные лекарственные препараты из Индии или Китая. В этом секторе фармацевтического рынка «Бионорика» рассматривают в качестве примера для остальных производителей. Наш опыт перехода от традиционной медицины к доказательной должен быть интересным и востребованным, так как на современном рынке фитопрепаратов еще великое множество лекарственных растений и препаратов из них, которым этот путь предстоит пройти. Именно поэтому меня, например, приглашают участвовать в работе различных международных комитетов, разнообразных медицинских форумов.

– Господин Попп, с именем компании «Бионорика» сопряжено такое понятие, как «фитониринг». Кто впервые применил этот термин и что стоит за ним?

– Этот термин специально для нас (и нашей оригинальной концепции) разработали в творческом агентстве в 2001 г. Мы хотели передать нашу философию, продемонстрировать наше отличие от других производителей. Phytoneering (от phyto – растение и engineering/pioneering – прикладная наука, инженерное искусство/быть первым). Эта стратегия предполагает организацию научно-исследовательских работ, агротехнологии, передового производства, многостадийного контроля качества и мер экологической безопасности по единому замыслу, позволяющему создавать высокоэффективные препараты из растений высокого, стабильного качества. Если хотите, это связующее звено между фитотерапией в классическом варианте и современными науками фармацевтической отрасли. В этом я вижу концепцию будущей медицины.

– Тогда в продолжение этого расскажите, пожалуйста, чуть подробнее о технологиях, используемых в производстве, и о том, какое внимание уделяется качеству сырья.

– Начну со второй части вашего вопроса. Качество сырья – это самое

главное. Как на кухне: из неважного мяса хороший стейк не сделаешь. Поэтому мы отслеживаем весь процесс с самого начала: разрабатываем собственные сорта растений, получаем собственный семенной материал, выращиваем сырье под строгим контролем, гарантируя его качество. А рассказ о технологиях мне хотелось бы начать, на первый взгляд, издалека – с вопроса о естественных науках и естествознании. Боюсь, что люди несколько забыли о том, в чем, собственно, задача естествознания. Это наблюдать за природой, изучать ее и брать лучшее. Вместо эксплуатации природы мы должны лишь разумно использовать ее ресурсы. Несомненно, современные и экологичные технологии здесь играют решающую роль (без них невозможно производить качественные лекарственные препараты), рад, что вы об этом упомянули. К примеру, у нас самое современное и точное аналитическое оборудование (компания получила его первый экземпляр). Но нам важно, чтобы эти высокие технологии использовались в гармоничном союзе с природой, а не против нее.

– Скажите, пожалуйста, а где выращивается ваше сырье?

– Выращиваются наши растения в самых разных точках мира: в Германии (в частности в Баварии), Австрии, Венгрии, Польше. Мы чувствуем определенную социальную ответственность и хотим помочь странам, чьим экономикам приходится нелегко, в которых борются с бедностью, поэтому часть растений сегодня выращивается в Албании, в том числе в Косово, в Испании на Майорке, в южной Франции. Замечу, что ежегодно мы выращиваем в два раза больше сырья, чем нам необходимо. Это дает возможность выбраковать все, что вызывает хоть малейшее сомнение.

– Как отслеживается на этих плантациях соблюдение агротехнологий?

– Мне кажется, у нас достаточно большой отдел, который отслеживает все этапы выращивания расте-

ний, качество посевного материала и т.д. На всех посевных площадях они проводят мониторинг, все это документируется (с использованием автоматизации), в частности, мы можем, например, всегда сказать, сколько воды получило каждое растение.

– Используется ли в вашей компании генная инженерия?

– Наша компания не использует генетически модифицированные растения. Природа невероятно разнообразна. Человечество использует далеко не все ее возможности. На планете еще очень много естественных объектов для изучения.

– Господин Попп, когда компания «Бионорика» вышла на российский рынок?

– В 1992–93 гг. мы начали заниматься вопросом регистрации препаратов на российском рынке, и к 1995 г. мы получили ее на наши важнейшие препараты. Через два года (1997 г.) мы уже открыли собственное представительство в России. Возглавил его (и остается бессменным руководителем) господин Маттиас Клаус. Кстати, он хорошо знает традиции русской медицины, где растения и их биологически активные вещества издавна играли большую роль. В России и сегодня существует большое доверие к растительным препаратам. Важно отметить еще один момент: мы хорошо помним кризис на российском валютном рынке, дефолт 1998 г. И хотя «Бионорика» – частное предприятие (я являюсь его владельцем), в отличие от многих других компаний, она в те дни осталась в России. Более того, мы продолжали вкладывать инвестиции в вашу страну, приобрели недвижимость, взяли на работу новых сотрудников. Наладив и упрочив партнерство с оптовиками, с аптеками, мы нашли не только способы совместного выживания, но и пути развития в такой сложной фазе. Сейчас наши обороты растут с каждым годом на 30–40%.

– Скажите, пожалуйста, насколько серьезна конкуренция в сегменте растительных лекар-

Урология



V Всероссийская научно-практическая конференция

ственных препаратов? И что определяет многолетний успех компании «Бионорика»?

– Это очень интересный вопрос. Не хочу повторяться, но дело, конечно же, опять в качестве – высоком и стабильном, в научно обоснованном доказательстве эффективности и безопасности наших препаратов. То есть любой врач, фармацевт или пациент может в полной мере положиться на то, что, когда он использует наше средство, он, во-первых, применяет эффективный медикамент, а во-вторых, средство, которое имеет стабильное качество от партии к партии. К сожалению, у большинства наших конкурентов этой стабильности качества нет. Замечу, на мой взгляд, это наша отличительная особенность, мы работаем на основании стандарта GMP (международный стандарт надлежащей производственной практики). «Бионорика» – единственная компания, производящая растительные препараты, которая успешно прошла проверку американского сертифицирующего органа FDA.

– «Бионорика» позиционирует себя как исследовательская компания. Известно, что научно-исследовательская работа требует серьезных финансовых вложений. Как это отражается на ценах препаратов?

– Это очень важный момент именно для меня, как для владельца фирмы (я должен беспокоиться о сохранении стоимости акций). Я очень рад, что дела идут хорошо, компания развивается и при этом мне не приходится отказываться от поставленной перед собой цели – развивать фирму с точки зрения научных исследований, а не поступать, как многие другие, – вкладывать огромные деньги исключительно в маркетинг, телерекламу. Затраты на научную деятельность в «Бионорике» составляют более 13% от оборота. Действительно, исследования – это достаточно дорогой и долгий путь, но, как показывает история нашего успеха, он себя в большей степени оправдывает. Конечно, качество имеет свою цену. Но продукция «Бионорики»

все же доступна для большей части населения.

– В середине 2000-х гг. в Германии страховые компании перестали возмещать пациенту расходы на приобретение растительных лекарственных средств (в соответствии с законом), как это сказалось на вашем бизнесе? И что происходит сегодня с фитопрепаратами в Великобритании?

– Как это ни странно, но, действительно, страховщики перестали возмещать расходы именно на более дешевые растительные препараты, которые при этом не имеют побочных эффектов, хотя продолжают компенсировать дорогие синтетические, применение которых связано с большими рисками. Несомненно, это было политически неверным решением, но оно прошло. Впрочем, не удивляйтесь, «Бионорике» этот закон, скорее, помог. Благодаря этому мы смогли получить дополнительные доли на рынке. Дело в том, что пациенты после рекомендации врача (или после того как сами убедились в его эффективности и безопасности), готовы за этот препарат платить из собственного кармана. Надо отметить, что все большее число пациентов, врачей и фармацевтов с возрастающим доверием относятся к исцеляющим силам природы, растительных препаратов. На британском рынке несколько иная ситуация. Дело в том, что там до сих пор не было растительных лекарственных препаратов – только БАД (биологически активные добавки). И сегодня, когда закон потребовал от их производителей пройти регистрацию продукции, должен произойти некий «апгрейд», усовершенствование – для того, чтобы они как минимум повысили свое качество. Но даже на это производители, присутствующие на рынке Великобритании, не способны. Мы ждем значительной «очистки» (освождения) этого рынка, что даст большие шансы нашей продукции. Сейчас мы как раз над этим активно работаем и планируем начать сбыт наших препаратов через собственную компанию «Бионорика UK limited».

– Профессор Попп, познакомьте, пожалуйста, наших читателей с ассортиментным портфелем продукции компании «Бионорика».

– Особую известность компания получила после разработки продукта Синупрет®. На сегодняшний день мы выпустили на внутренний рынок 14 фитопрепаратов, продающихся практически во всех аптеках Германии. Среди них – лекарства для лечения болезней дыхательных путей (Синупрет®, Имупрет®, Бронхипрет®, Тонзипрет®), для облегчения жалоб в гинекологической (Мастодинон®, Климадинон®, Циклодинон®) и урологической сфере (Канефрон® Н), средств для лечения психовегетативных расстройств (Гелариум® Гиперикум), снятия болей, решения проблем с кровообращением. В России препараты компании «Бионорика» представлены примерно в 80–90% аптек в следующем ассортименте: Канефрон® Н, Климадинон®, Климадинон® Уно, Мастодинон®, Циклодинон®, Бронхипрет®, Бронхипрет® ТП, Гелариум® Гиперикум, Синупрет®, Тонзилгон® Н, Тонзипрет®, и объемы продаж этих лекарств год за годом повышаются.

– Один из препаратов, олицетворяющий высокому международную репутацию и успешность вашей фирмы, – «Канефрон® Н» – хорошо известен российским специалистам. Могут ли врачи надеяться на новые разработки фирмы «Бионорика»?

– Да, Вы правы, специалисты из России имеют большой опыт применения препарата Канефрон® Н в качестве противорецидивного средства при хронических воспалительных заболеваниях мочевыводящих путей, мочекаменной болезни после дробления мочевых камней и с целью метафилактики этих заболеваний. Наши исследователи работают активно. И сегодня я уже могу говорить о двух инновационных продуктах. Это новый препарат в борьбе с синуситом, который мы зарегистрируем в Германии в этом году, и препарат от аллергического ринита, который мы планируем к регистрации в будущем году. ☺

Уфаология