

Эксперты объяснили, зачем в РФ взяли курс на рост экспорта лекарств



Развитие экспортной составляющей российской фармакологии выгодно и бизнесу, и потребителям: для производителей лекарств это возможность развивать производство, причем в соответствии с международными стандартами. Одновременно это увеличивает доверие к отечественным лекарствам у внутреннего потребителя, так как служит гарантией их эффективности и качества. Об этом шла речь на семинаре "Интеграция в мировой рынок. История российской молекулы", которая состоялась в Калининграде.

В настоящее время из России экспортируется лекарств на 700 миллионов долларов в год. В подготовленной Минпромторгом стратегии развития российского фармпрома до 2030 года (госпрограмма "Фарма-2030") заложены амбициозные перспективы - пятикратное увеличение экспорта за ближайшие десять лет. Причем в министерстве сразу же заявили: экспортные перспективы реальны, если российская фармакология сумеет предложить собственные уникальные разработки.

Зачем нужно двигаться на экспорт? Как отметил глава аналитического агентства DSM Group Сергей Шуляк, на то есть несколько причин. Во-первых, глубина планирования государственных инвестиций, в том числе и через госзакупки лекарств, не превышает у нас трех лет. В таких условиях планировать рост производства довольно сложно. Государственные лекарственные программы (программа дополнительного лекарственного обеспечения, программа редких нозологий и т.д.) - это еще один вариант госинвестиций. Так, программа ДЛО, на которую было выделено 70 миллиардов рублей, обеспечила рост фармрынка на 35%, привел пример Шуляк. В настоящее время продекларировано серьезное увеличение трат на развитие онкологической помощи - на закупки онкопрепаратов выделено 60 миллиардов рублей. Но это касается лишь малой части рынка. Вторая причина - неблагоприятная ситуация с доходами населения, от уровня которых зависит внутренний потребительский спрос. Мониторинг, осуществляемый DSM Group показывает: аптечные продажи лекарств практически не растут, и в будущем году, по мнению эксперта, рассчитывать на рост спроса тоже не придется.

"Для фармпрома выход на экспорт - одна из возможностей развития. Когда рынок стабилизировался, когда роста потребления внутри страны не ожидается, естественно приходится искать возможности экспорта. Все больше российских компаний ищут выход на экспорт", - заключил эксперт.

Потенциал для развития экспорта у российских компаний есть, считает глава Союза профессиональных фарморганизаций (СПФО) Лилия Титова. Российские лекарства востребованы на постсоветском пространстве. "Наши препараты там как родные, потребители им доверяют", - отметила эксперт. Вполне конкретные перспективы у российской фармы и на азиатском рынке (Вьетнам, Малайзия), и в Южно-Американском регионе. А вот с Европой и США сложнее. Там рынок поделен, и внедриться туда можно только предложив особенные, уникальные продукты.

"Именно на создание субстанций и инновационных препаратов стоит ориентироваться фармкомпаниям, планируя в перспективе экспорт своей продукции. На международном рынке нет дефицита в выборе поставщиков и продуктов. Мы можем войти на этот рынок, только предложив уникальные разработки", - подчеркнула Титова.

Сложность еще и в том, что для выхода на западные рынки нашим производителям необходимо проводить клинические исследования (КИ) своих разработок в зарубежных странах, а это наиболее финансовоемкая статья при создании нового лекарства. Тем не менее прецеденты есть - в частности, не так давно подписано соглашение с Китаем о проведении там КИ нескольких инновационных российских препаратов, предназначенных для лечения онкологических и тяжелых аутоиммунных заболеваний.

Еще пример. В Европе в этом году были представлены результаты современного исследования роли адьюванта полиоксидоний, применяемого, в частности, при производстве противогриппозных вакцин. Применение адьюванта позволяет повысить уровень защитных антител, делая вакцину безопаснее за счет снижения антигенной нагрузки на иммунитет. "Для расширения выхода на зарубежные рынки необходимо проводить клинические исследования препаратов в соответствии с современными международными требованиями. Например, по препарату полиоксидоний было проведено более 17 исследований, в том числе в Словакии. Это дает возможность продвигать наши препараты в страны ЕС", - сказал Николай Додонов, руководитель медицинского отдела российской фармкомпании.

Рост экспорта невозможен без усиления государственной поддержки, считает Титова. По ее мнению, важным шагом стало создание Российского экспортного центра по программе Минпромторга. "Экспортный центр обеспечивает логистическое сопровождение при продвижении российских продуктов, помогает производителям в решении правовых вопросов, обеспечении валютного контроля", - отметила эксперт. - Даже такой нематериальный актив, как изучение зарубежных рынков и подготовка аналитических заключений, это тоже серьезное подспорье, потому что это помогает понять производителям перспективы на других рынках".

Директор по разработке, исследованиям и регистрации лекарственных препаратов РФ за рубежом фармкомпании Наталья Гордеева отметила также, что Российский экспортный центр предоставляет производителям субсидии, которые используются в том числе и при регистрации эксклюзивных прав на препараты в зарубежных странах.

В Минпромторге подтверждают: с 2020 года российской фарме будут предложены дополнительные механизмы поддержки экспорта. Предусмотрены различные меры финансовой и нефинансовой господдержки, и в программе "Фарма-2030", чтобы их получить, производителям нужно будет подтвердить свой экспортный потенциал, об этом сообщил первый замминистра промышленности и торговли Сергей Цыб в рамках Санкт-Петербургского экономического форума.

В рамках ежегодного форума с международным участием "ФармЭволюция" директор профильного департамента Минпромторга Алексей Алехин также рассказал, что идет активная работа по взаимному признанию российских правил GMP с аналогичными, действующими в зарубежных странах, - Японии, Великобритании, Испании, Кубе, странах ЕврАзЭС.

"Благодаря прилагаемым усилиям отечественная продукция сможет без дополнительных барьеров выйти на зарубежные рынки", - пояснил Алехин.

Он также отметил высокий экспортный потенциал российских вакцин. Сейчас на их долю приходится примерно две трети всего объема российского экспорта фармпродукции. "Среди множества стран мира лишь около тридцати обладают серьезными компетенциями по разработке и производству вакцин, - подчеркнул директор департамента. - Нам эту компетенцию ни в коем случае нельзя терять".

В то же время вакцины не входят в утвержденный Минпромторгом перечень высокотехнологичных продуктов. Но именно исходя из этого перечня, принимаются решения о предоставлении производителям субсидий для продвижения своих продуктов за рубежом. По мнению участников семинара "Интеграция в мировой рынок. История российской молекулы", именно уникальность лекарственной формулы должна стать основным критерием для включения препарата в список высокотехнологичных.

"Если препарат не включен в этот перечень, то, например, логистические затраты при его продвижении уже не компенсируешь, - заявила Титова. - Для вакцин это важно, потому что это препараты, сложные и технологически, и логистически, в частности, они требуют соблюдения холодовой цепи. В прошлом году СПФО несколько раз обращался в Минпромторг - мы обосновывали включение в список оригинальных разработок вакцин, особенно имеющих перспективы на внешних рынках - у нас их достаточно много".

В сентябре экспорт фармацевтической продукции - лекарств, вакцин, фармсубстанций - станет одной из главных тем четвертой GMP-конференции с международным участием, которая ежегодно проходит под эгидой Минпромторга. Участники рынка обсудят возможности и перспективы дальнейшего развития отрасли, в том числе и ее экспортный потенциал.