

Ирина ШИРОКОВА, «Ремедиум»

# Экспорт как точка роста отечественной фарминдустрии

Ведущие эксперты фармотрасли, а также представители деловых, общественно-политических и специализированных СМИ собрались в июле в Зеленоградске, чтобы принять участие в работе круглого стола «Интеграция в мировой фармрынок. История российской молекулы», организованного компанией «НПО «Петровакс Фарм» и группой «Интеррос». Центральной темой мероприятия стал экспорт отечественных лекарственных препаратов с учетом положений нового проекта «Стратегия «Фарма-2030».

В своих выступлениях эксперты подчеркивали важную роль экспортной составляющей в развитии фармрынка, как российского, так и мирового. Говоря о мировых тенденциях, **Сергей Шуляк**, гендиректор DSM Group, отметил значительный рост экспорта медицинских и фармацевтических продуктов в 28 странах ЕС. Так, в период с 2002 по 2018 г. этот показатель увеличился с менее 50 млрд евро до 170 млрд евро. В тройке лидеров-экспортеров – Германия, экспортные продажи которой пре-высили 60 млрд евро, Швейцария

(более 50 млрд евро) и Бельгия (около 40 млрд евро).

Для сравнения: годовой объем экспорта лекарственных препаратов из РФ составил порядка 700 млн долл. и осуществлялся главным образом в Украину, Узбекистан, Нигерию, Германию, Азербайджан, Латвию и Республику Корея.

Между тем данный показатель очень важен для развития российского фармрынка, являющегося, по словам Сергея Шуляка, сложным и высококонкурентным. «Отечественный рынок лекарств отличаются

низкие темпы роста, причем прогноз на ближайшие 5 лет неутешителен», – подчеркнул эксперт.

По мнению участников встречи, на этот прогноз могли бы повлиять рост потребления лекарств в стране, а также увеличение объема инвестиций в сферу здравоохранения. Однако реальные доходы населения падают на протяжении последних нескольких лет, и, согласно данным Минфина РФ, эта негативная тенденция продолжается и в 2019 г. Не приходится рассчитывать и на серьезные инвестиции, учитывая, что рост ВВП не превышает 1,5%. В сложившихся условиях производственным компаниям следует активно осваивать новые рынки. Кроме того, выпуск экспортной продукции позволит загрузить свободные мощности и тем самым решить одну из серьезных проблем некоторых фармпроизводителей.

В развитии лекарственного экспорта как источника валютной выручки заинтересовано и государство, поставившее перед отраслью задачу обеспечить объем поставляемых за рубеж ЛС на уровне 4 млрд долл. к 2024 г.

«Одна из главных задач разрабатываемой в настоящее время стратегии «Фарма-2030» – увеличение экспорта лекарственных препаратов и субстанций, – отметила **Лилия Титова**, исполнительный директор СПФО. – Это же направление является определяющим для национального проекта «Международная кооперация и экспорт», рассчитанного на 2018–2024 гг., в основе которого лежит экспорт несырьевых товаров». По ее словам, на реализацию проекта предусмотрен бюджет в 957 млрд руб., который



должен стать поддержкой бизнесу. В помощь экспортно ориентированным компаниям разработан еще ряд мер, в частности, они могут воспользоваться услугами Российского экспортного центра (РЭЦ). Эта специализированная организация предоставляет российским экспортерам финансовые и нефинансовые меры поддержки. В РЭЦ предусмотрены комплексные услуги и инструменты для каждого отдельного этапа жизненного цикла проекта, включая анализ внешних рынков, международную сертификацию, компенсационные выплаты экспортерам на различные виды деятельности и т.д. Фармпроизводителям РЭЦ предлагает различные варианты сопровождения вывода препаратов на зарубежные рынки.

Многие фармкомпании уже воспользовались возможностью работать с РЭЦ, в т. ч. «НПО «Петровакс Фарм». «В 2018 г. наша компания получила субсидию в размере 3,1 млн руб. от Российского экспортного центра по программе Минпромторга, – сообщила **Наталья Гордеева**, директор по разработке, исследованиям и регистрации лекарственных препаратов в РФ и за рубежом «НПО «Петровакс Фарм». – Эти средства были направ-

рынки, – полагает Наталья Гордеева. – Определенную роль могли бы сыграть и торговые представительства нашей страны за рубежом, оказывая компаниям необходимую поддержку – в правовых вопросах, аналитической оценке рынка и т.д.». Эксперты также коснулись основных факторов, ограничивающих возможности экспортеров ЛС. Среди них – высокая насыщенность многих мировых рынков, а также зачастую отсутствие в портфеле российских фармпроизводителей продуктов, востребованных в других странах.

По мнению Лилии Титовой, прежде чем поддержать потенциальных экспортеров с помощью тех или иных льгот, следует определить круг ЛС, имеющих экспортный потенциал, и страны, в которые реальна их поставка. «Сегодня конкурировать на международном фармрынке за счет низкой цены невозможно, – уверена она. – В мире нет проблем ни с выбором поставщиков ЛС, ни с наличием продуктов. Поэтому мы можем выйти на международный рынок, только предложив уникальные разработки: инновационные ЛС, а также новые формы известных препаратов. Именно на этих позициях представителям отечественной фарминдустрии следует сосредоточить

с точки зрения экспортных поставок заслуживают вакцины. Лилия Титова напомнила, что в Советском Союзе они были главным продуктом лекарственного экспорта и поставлялись в 40–50 стран мира.

Поэтому вполне закономерно, что одной из первых российских компаний, вышедших на зарубежные фармацевтические рынки, стал именно производитель иммунобиологических препаратов и вакцин «НПО «Петровакс Фарм». По словам **Николая Додонова**, руководителя медицинского отдела «НПО «Петровакс Фарм», первые экспортные поставки компания осуществила еще в 2002 г. В настоящее время она отгружает свою продукцию в страны не только постсоветского пространства, но и дальнего зарубежья – Иран и Словакию. Среди зарегистрированных и поставляемых на экспорт препаратов – Гриппол® плюс, Полиоксидоний®, Лонгидаза®, Имофераза®. Кстати, «НПО Петровакс Фарм» – первая и единственная российская фармацевтическая компания, которая экспортирует противогриппозную вакцину в Иран. За период с 2016 г. в эту страну поставлено 1,35 млн доз трехвалентной вакцины Гриппол® плюс.

«Сегодня «НПО «Петровакс Фарм» входит в топ-20 российских фармацевтических компаний по объему экспорта, география поставок включает 12 стран мира, – отметила Наталья Гордеева. – В 2012 г. в числе первых среди фармацевтических производителей в России «Петровакс» получил международные сертификаты EU GMP от Украины и Словакии, в 2016 г. также одним из первых перешел на СТД-формат регистрационного досье, который в мировом фармсообществе принят как основной».

Наибольшую долю в структуре экспорта компании занимают Беларусь – 60%, а также Казахстан – 25% и Узбекистан – 9%. Речь в первую очередь идет об экспорте вакцин для государственных программ массовой вакцинации населения. По оценкам компании, «НПО

**Эксперт полагает, что перспективной рыночной нишей является производство активных субстанций, что объясняется удорожанием продукции из Китая – традиционного поставщика фарм субстанций – и закрытием в этой стране ряда производств в результате развернувшейся борьбы за экологию.**

лены на регистрацию эксклюзивных прав на наши препараты в целом ряде стран».

По ее мнению, на результаты экспортной деятельности оказывает значительное влияние и политика ценообразования на ЛС. «Ценообразование должно быть справедливым, позволяющим фармпроизводителям реализовывать выпускаемую продукцию не только в России, но и, благодаря оставленной марже, выводить ее на внешние

свои усилия. Кроме того, на некоторых рынках также востребованы оригинальные лекарства из растительного сырья». Эксперт полагает, что перспективной рыночной нишей является производство активных субстанций, что объясняется удорожанием продукции из Китая – традиционного поставщика фарм субстанций – и закрытием в этой стране ряда производств в результате развернувшейся борьбы за экологию. И конечно, особого внимания

«Петровакс Фарм» смогло занять более 90% рынка противогриппозных вакцин в Беларуси и Казахстане. Кроме того, компания обеспечивает вакциной против гриппа Кыргызстан, Туркменистан и Иран.

требованиям и иметь возможность доступа на зарубежные рынки, – подчеркнул он. – Так, например, препарат Полиоксидоний® изучался более чем в 17 широкомасштабных исследованиях. В Словакии было

о перспективах, то компания планирует провести КИ 4-й фазы нескольких наших продуктов в ряде стран». Эксперт отметил, что «Петровакс Фарм» нацелен на активное продвижение собственной четырехвалентной вакцины за рубежом.

Вывод на рынок новой вакцины для профилактики гриппа Гриппол® Квадριвалент открывает новые возможности в развитии экспортной деятельности компании. По экспертной оценке, на всех зарубежных рынках, где присутствует «Петровакс», трехвалентная вакцина постепенно будет замещаться на более современную четырехвалентную.

«Для того чтобы компания могла развиваться, она должна выходить со своими продуктами на внешние рынки, – резюмировал Сергей Шуляк. – Лучше, если это будут уникальные препараты, которые быстрее найдут спрос и будут легче продвигаться».



**По мнению Лилии Титовой, прежде чем поддержать потенциальных экспортеров с помощью тех или иных льгот, следует определить круг ЛС, имеющих экспортный потенциал, и страны, в которые реальна их поставка.**

По итогам 2018 г. общая доля экспорта в структуре продаж «Петровакса» составила 12% при объеме экспортных поставок в 1 млрд руб.

Николай Додонов обратил внимание на обширную доказательную базу препаратов компании. «Петровакс Фарм» постоянно расширяет спектр клинических исследований (КИ) препаратов, чтобы соответствовать современным международным

проведено дополнительное исследование PASS, которое подтвердило его безопасность. Широко представлена в разных странах и доказательная база вакцин группы Гриппол®. В частности, результаты эпидемиологического исследования вакцины Гриппол® плюс в Беларуси показали, что частота заболеваемости гриппом у вакцинируемых снизилась в 3 раза, а ОРВИ – в 1,9 раза. Если говорить



## АМБУЛАТОРНАЯ ХИРУРГИЯ

СТАЦИОНАРОЗАМЕЩАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ



Журнал отличает четкая практическая направленность и наглядность в описании новых (рациональных) методик лечения

### ИНФОРМАЦИОННОЕ И НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ, РАБОТАЮЩИХ В СЕКТОРЕ АМБУЛАТОРНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

- Определение стандартов оказания специализированной и квалифицированной хирургической помощи в амбулаторно-поликлинических условиях.
- Освещение вопросов анестезиологического пособия при выполнении оперативных вмешательств в условиях дневных (однодневных) хирургических стационаров.
- Рассматриваются проблемы лицензирования и аккредитации хирургических подразделений и формирований амбулаторно-поликлинического звена.
- Вопросы интеграции медицинских вузов и НИИ и практического здравоохранения, в том числе с целью подготовки кадров для центров амбулаторной и специализированной хирургии.

Реклама

[www.a-surgeon.ru](http://www.a-surgeon.ru) • АРХИВ ВЫПУСКОВ



РЕМЕДИУМ  
ГРУППА

105082, Москва, ул. Бакунинская, 71, стр. 10.  
Тел.: 8 495 780 3425, факс: 8 495 780 3426,  
yulia\_ch@remedium.ru