



1. АРКАДИЙ СТОЛПНЕР,
председатель правления Центра ядерной медицины Международного института биологических систем им. С. М. Березина

2. ГАЛИНА СУРКОВА,
генеральный директор семейной клиники «Роддом на Фурштатской»

3. ЮРИЙ АНДРЕЙЧУК,
генеральный директор лабораторной службы «Хеликс»

АЛЕКСАНДР АБДИН, управляющий партнер Euromed Group

ЛЕВ АВЕРБАХ, генеральный директор «КОРИС ассистанс (Санкт-Петербург)»

МАРИЯ БАРАНОВА, генеральный директор ООО «МСЧ № 157»

НИНА БОТЕРАШВИЛИ, президент медицинского холдинга «Медика»

МАРИНА ВЛАСОВА, председатель совета директоров медицинского объединения «ОНА»

АНТОН ГЛОБИН, главный врач и генеральный директор Американской медицинской клиники

ЕВГЕНИЙ ГОРОДЕЦКИЙ, управляющий партнер клиники «Март»

АЗАТ ГРИГОРЬЯН, председатель совета директоров группы компаний «Энерго»

МАРИНА КАСУМОВА, управляющий группой компаний «Меди»

РОМАН КОНСТАНТИНОВ, председатель совета директоров группы компаний «Эко-безопасность»

МАРИНА КРАСИЧКОВА, генеральный директор АО «Северо-Западный центр доказательной медицины»

СЕРГЕЙ КРЫЦЫН, генеральный директор медицинского холдинга СМТ

НАДЕЖДА ЛАВРЕНЮК, генеральный директор сети клиник «Гранти-мед»

БОРИС ПИКОТКИН, генеральный директор ООО «Мать и дитя Санкт-Петербург»

АНТОН ПРИШВИН, главный врач клиники «Медси» в Санкт-Петербурге

ТАТЬЯНА РОМАНЮК, генеральный директор клиники ЕМС

АННА СОКОЛОВА, директор медицинского центра «XXI век»

РОМАН ТОПОЛЬСКОВ, генеральный директор ООО «Приоритет»

ЕЛЕНА ЧЕРНЕР, генеральный директор ООО «Инвитро СПб»

МАРИНА ЯНТУРАЕВА, учредитель группы компаний «Вирилис»

ЗДОРОВЬЕ НА ЭКСПОРТ

ПЛАН РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ ДО 2030 ГОДА, ОПУБЛИКОВАННЫЙ ЭТИМ ЛЕТОМ, ПРЕДПОЛАГАЕТ ПО СРАВНЕНИЮ С 2017 ГОДОМ ЧЕТЫРЕХКРАТНЫЙ РОСТ ЭКСПОРТА ЛЕКАРСТВ ИЗ СТРАНЫ, ДО \$1 МЛРД. УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМ, НО УКАЗЫВАЮТ НА НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ И ДОРОГОВИЗНУ ВЫВОДА ПРЕПАРАТОВ В СТРАНЫ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ. ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

Петербургские фармпроизводители ориентируются на рост экспортных поставок и планируют увеличение доли выручки по этому направлению. «В прошлом году экспортная составляющая с учетом стран СНГ у нас превысила 20%, но вообще моя мечта — и я после этого буду спать мирно, хорошо, положенные восемь часов, — когда экспортная выручка достигнет 50%», — говорит генеральный директор фармацевтической компании «Полисан» Александр Борисов. Однако уточнить, когда именно подобная доля может быть достигнута, он затрудняется. «Сейчас мы увеличиваем поставки на внутренний рынок, в СНГ. В течение последних трех лет удается ежегодно увеличивать и экспортную составляющую (в общей доле выручки. — **ВГ**) от 3 до 7%», — добавляет господин Борисов.

По прогнозам представителей компании «Биокад», экспорт лекарств в ее выручке достигнет 50% в 2023 году. По словам генерального директора «Биокада» Дмитрия Морозова, для развития фармацевтической индустрии в сторону разработки и продвижения инновационных продуктов компании необходимо выходить на международные рынки, так как только глобальные продажи смогут обеспечить уровень ресурсов, необходимый для доклинической и клинической разработки лекарственных средств нового поколения.

Первая отгрузка «Биокада» в страны дальнего зарубежья состоялась в 2015 году, а основной объем экспорта сформировался в момент регистрации и выхода на рынок биоаналогов на основе моноклональных антител. К сегодняшнему моменту компания заключила экспортные договоры на поставку препаратов стоимостью около \$850 млн.

Компания «Активный компонент» в 2020 году планирует экспортировать фармацевтические субстанции на сумму около \$30 млн. Однако ее президент Александр Семенов отмечает, что задача по росту экспорта в четыре раза к 2030 году весьма амбициозна. «Для ее успешного решения необходимо серьезно менять законодательную базу и вводить конкретные стимулы развития экспорта», — подчеркивает господин Семенов.

НОРМАТИВНОЕ СОДЕЙСТВИЕ Именно эти два момента, по мнению Александра Семенова, являются ограничением для экспорта. «Чтобы сейчас поставить российскую субстанцию за рубеж, нужно получить специальный документ. Мы полгода ведем переговоры по нему с органами власти. Сейчас наши субстанции могут приобретать иностранные контрагенты, но только чтобы делать препараты для России или стран третьего мира, а поставить субстанции в страны Европы мы не можем. Получение такого документа — нестандартная процедура, а должна быть стандартной», — объясняет он.

Говоря о стимулах развития поставок на внешние рынки, президент «Активного компонента» приводит в пример Индию, где власти возмещают фармпроизводителям от 5 до 15% стоимости экспортной продукции, и США, где в качестве меры поддержки налог на прибыль установлен на уровне 4%. «Должны быть диалог и единая „дорожная карта“. Если при участии Минпромторга в стратегию до 2030 года внедрить подобные стимулы, производителям было бы легче», — уверен господин Семенов.

Сейчас, добавляет он, заявка «Активного компонента» на один из механизмов поддержки — специальный инвестиционный контракт (СПИК) — находится в «подвешенном состоянии», так как летом текущего года было принято решение пересмотреть этот инструмент.

Производителям нужна и весомая денежная поддержка, подчеркивает Александр Борисов. По его словам, средства нужны для вывода препаратов на рынки дальнего зарубежья. Так, перерегистрация двух лекарств «Полисана» во Вьетнаме заняла полтора года и стоила \$2 млн.

«В середине лета следующего года мы планируем открыть научно-исследовательский центр для усиления работы над оригинальными препаратами, так как за границей будут востребованы только они», — считает господин Борисов. — У нас в разработке сейчас пять таких препаратов».