

Игра в одни ворота



С нормативно-правовой базой фармотрасли всё более-менее в порядке, а вот с практикой её применения – «караул». Основная проблема – гигантские сроки регистрации как импортозамещающих, так и инновационных препаратов, что задерживает возрождение и модернизацию отрасли. Это отчасти связано с переходным периодом, а отчасти – с тем, что некоторые игроки рынка используют переходную ситуацию для нерыночных способов конкуренции. Что можно сделать в этой ситуации? Рассуждает руководитель проекта «Центр высоких технологий “ХимРар”» Андрей Иващенко.

Андрей Иващенко: «Важно, чтобы была честная конкуренция на рынке, а не складывалась ситуация, когда одни отечественные производители создают другим “нерыночные” барьеры»

Какой, на Ваш взгляд, должна быть роль государства в регулировании фармрынка и должно ли оно вообще в это вмешиваться?

– Надо нам уже быстрее выходить из детского возраста и забывать «сказку про невидимую руку рынка», которая всё регулирует. В реальности на рынке регулирующие «руки», конечно, есть, но это точно не только «руки рынка». Любая успешная система – это динамический симбиоз плановых и рыночных отношений, и плохо ударяться в одну или другую крайность. Мы уже поняли, что бывает, если всем управляет госплан, ну а что получается, если отдать всё рынку, наблюдаем сейчас. И вроде тоже начинаем понимать... Любой физик знает: если систему оставить саму по себе, то её энтропия всегда возрастает, то есть со временем система стремится к максимальному беспорядку... Конечно же, современные государства должны играть – и играют – активную роль в любом рынке, чтобы отстаивать свои суверенные интересы, учитывая процессы глобализации и стирания границ. И это вдвойне важно для таких социально значимых рынков, как медицина и [фармацевтика](#). Надо быстрее обучаться тем методам, которые используют в своей практике США и Европа, и стимулировать создание современных рыночных институтов, государственно-частных партнёрств, саморегулирующихся отраслевых союзов.

Нужно ли совершенствовать нормативно-правовую базу, в соответствии с которой строят работу фармкомпаний?

– Если говорить о фармрынке, то с нормативно-правовой базой всё более-менее в порядке, а вот с практикой её применения – караул. Основная проблема – гигантские сроки регистрации как импортозамещающих, так и инновационных препаратов, что задерживает возрождение и модернизацию отрасли. Да и в госзакупках «мутная» конкуренция остаётся ещё во многих местах.

Это отчасти связано с переходным периодом, а отчасти – с тем, что некоторые игроки рынка используют переходную ситуацию для нерыночных способов конкуренции. Что можно сделать в этой ситуации? Наверное, больше профессионалов привлекать в госуправление и госэкспертизу, сделать все процедуры прозрачней и обезличенней. Федеральной антимонопольной службе следует бороться с нерыночной конкуренцией, а фармпроизводителям – начинать грамотно работать через свои отраслевые союзы с государством и отказываться от тех схем лоббирования, которые применялись «вчера». Сейчас начинается новое время, и, по-моему, это все уже почувствовали.

Как оцениваете нынешнюю систему налогообложения в отрасли: создаёт ли она стимулы для развития российских фармпроизводств?

– Если мы ставим цель – возрождение отрасли, то, конечно, на определённом этапе надо вводить ступенчатые таможенные пошлины, а также создавать преференции в госзакупках, которые стимулировали бы локализацию производства не только готовых лекарственных форм, но и субстанций. Потом, через 5–7 лет, можно их плавно нивелировать – когда национальная отрасль окрепнет и будет готова к конкуренции, например, с Китаем. При этом не надо ставить задачи локализации 100 процентов производства – достаточно локализовать наиболее высокотехнологичные производства, чтобы на территории РФ появились все основные компетенции, начиная с разработки и заканчивая производством современных препаратов. Это не правда, что при введении пошлин сразу подорожают препараты – опыт, как ни странно, показывает обратное: при локализации производства цена падает на 30–50 процентов, а качество такого производства проще контролировать национальному регулятору. Важно, чтобы была честная конкуренция на рынке, а не складывалась ситуация, когда одни отечественные производители создают другим «нерыночные» барьеры и занимаются «схемотозом».

Как оцениваете нормативно-правовую базу перехода компаний на стандарт GMP?

– Любые новые отраслевые стандарты – это усложнение работы для компаний. Они призваны повысить качество продукции и, конечно, барьер для тех производств, которые не хотят или не могут модернизироваться. Главное, чтобы ко всем применялись одинаковые стандарты. Если национальный регулятор инспектирует производства на территории РФ, то нужно делать то же самое и в том же объёме по отношению к производствам, расположенным за рубежом (так, как делают это США), или с какими-то странами договориться о взаимном признании национальных инспекторов. Тогда те отечественные производители, которые перешли на новые стандарты, получают реальный доступ на зарубежные рынки, и наоборот. Пока же у нас «игра в одни ворота», причём не в нашу пользу. Мне кажется, при организации перехода на GMP стоит также обратить внимание на опыт Украины, которая в этом вопросе идёт на несколько шагов впереди России, и не повторять её ошибок.