



Ходоки у министра

Отдельные представители фармрынка надеются на поддержку государства

Министр промышленности и торговли Денис Мантуров встретился с представителями отечественной фармацевтической отрасли. Основная цель разговора — рассмотреть специальный инвестиционный контракт (СПИК) с точки зрения возможной адаптации под отдельные отрасли промышленности, что способствовало бы появлению инструмента для более гибкого применения таких контрактов. Представители компании «Герофарм» внесли на встрече предложение о преференциях для отечественных компаний. Участники рынка восприняли инициативу неоднозначно.

■ **Станислав Коршун**

Как вы относитесь к предложению отечественных разработчиков о преференциях для производителей в виде признания их единственными поставщиками и углубления степени локализации продукта при заключении СПИК?



Глава Группы компаний «Герофарм» Петр РОДИОНОВ:



— Те предложения, которые мы вынесли на рассмотрение, позволят установить четкие и понятные правила игры. В том случае, если будет применяться исключительная мера поддержки при заключении СПИК, крайне необходимо, чтобы эти преференции предоставлялись только тогда, когда производитель на территории РФ осуществляет производство товара на всех стадиях технологического цикла, и только после того, как проект уже полностью реализован, то есть товар произведен. Таким образом, статус единственного поставщика лекарственных средств получают только производители, полностью локализовавшие свое производство, включая производство субстанций.

Сегодня решается важная задача обеспечения лекарственной безопасности страны. Государственная политика направлена на последовательное замещение импортных лекарственных средств на продукцию, произведенную в РФ, и углубление локализации, что активно поддерживается российской фармацевтической отраслью. Производство только лишь готовых лекарственных форм не сможет решить стратегические задачи государства.

Мы высоко оцениваем утверждение двух новых инициатив: это административный регламент Министерства промышленности и торговли РФ по подтверждению стадий технологического процесса производства лекарственных средств на территории РФ и Постановление Правительства РФ № 744 от 02.08.2016 «О внесении изменений в приложение к постановлению Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 г. № 719». Появление таких документов означает становление новой основополагающей законодательной базы, которая направлена на решение стратегически значимых задач государства и развитие экспортноориентированного импортозамещения.



Генеральный директор компании «Вертекс» Георгий ПОВЕЛЯНСКИЙ:



— Желание производителей, обратившихся к министру с инициативой, понятно: они вкладывают свои инвестиции, чтобы получить возможность осуществления госконтракта сроком до 10 лет и получить пакет преференций. В таком случае этот инструмент может стать более привлекательным для представителей отрасли и еще одной мерой поддержки российских производителей в контексте импортозамещения.

Однако изменения в 44-ФЗ, которые будут внесены с 1 сентября, в нынешних формулировках предполагают ряд ограничений и условий. Если, несмотря на них, отдельные компании считают для себя возможность стать единственным, но не эксклюзивным, поставщиком в рамках СПИК выгодной, значит, они уверены в конкурентоспособности своей продукции и заинтересованности государства в таких контрактах. Влияние на рынок на данный момент оценить сложно, так как повального ажиотажа у фармкомпаний здесь пока все же не наблюдается.

Причин несколько. Государство не гарантирует закупку по СПИК и при этом накладывает ограничения на производителя. То есть можно получить статус единственного поставщика сроком до 10 лет и набор преференций, но если будет принято решение осуществить закупку не в рамках СПИК у других поставщиков, государство может воспользоваться этим правом.

Также не все готовы перестраивать существующий или подстраивать новый бизнес-план под СПИК с учетом того, что можно продать государству только 30% произведенной продукции в год. А из-за отсутствия гарантии закупки можно и не продать.

Что касается условий, которые должны оставаться неизменными в течение срока СПИК: не в пользу единственных поставщиков здесь могут сыграть как курсовые колебания валют, так и большое количество выходящих на рынок инновационных технологий и разработок, по сравнению с которыми более ранние будут терять актуальность и привлекательность, в том числе для госзакупок.

Еще одно условие, позволяющее стать единственным поставщиком в рамках СПИК, — инвестиции в создание или модернизацию производства более 3 млрд руб. Выполнять его при модернизации и, более того, специально вкладывать средства в таком размере, чтобы получить статус единственного поставщика без гарантий со стороны государства — это риск. Поэтому предложение о пороге инвестиций для отдельных отраслей с точки зрения их социальной и стратегической значимости вполне разумно.



Директор по корпоративным связям компании «Санofi» Юрий МОЧАЛИН:



— На наш взгляд, специальные инвестиционные контракты могут стать эффективным инструментом для стимулирования инвестиций в отрасль, мерой поддержки для инвесторов, локализуемых свое производство в нашей стране.

К сожалению, скорейшему внедрению СПИК мешает, на наш взгляд, большое количество неясностей в том, как будут реализовываться нормы, изложенные в федеральных законах. Однако регулятор находится в постоянном диалоге с отраслью, и мы видим позитивные шаги в этом направлении, пример тому пакет проектов нормативных актов, недавно предложенных для публичного обсуждения.

Конечно, мы как инвесторы выступаем за предоставление государством определенных встречных обязательств в виде статуса единственного поставщика или гарантированных объемов закупок в рамках СПИК. Однако законодательство здесь должно быть проработано с особой тщательностью, чтобы не оставить нуждающихся пациентов без необходимых препаратов. Должен быть соблюден справедливый баланс интересов.

Так, мы считаем оправданным учитывать уже вложенные средства инвестора в строительство и модернизацию производственных мощностей на территории РФ в сумму общих инвестиций для целей заключения СПИК и признания продукта, произведенного в рамках подобных инвестиционных проектов, российским.

СПИК должны также стимулировать инвестиции в инновации, а не только в производственные мощности. Однако есть ряд препаратов, по которым процесс локализации начал сравнительно недавно и производство находится на стадии

упаковки. Поэтому убеждены, что для тех компаний, которые уже заявили о своих намерениях организовать полный цикл производства в России, но не успевают реализовать этот план в обозначенные довольно короткие сроки, до конца 2016 г., необходимо предусмотреть меры поддержки.



Зам. генерального директора по развитию компании Stada CIS Иван ГЛУШКОВ:



И Минпромторг, и ФАС будут отстаивать свои позиции, но финальное решение, скорее всего, будет приниматься не конкретным ведомством, а правительством на уровне вице-премьера.

— Совершенно ясно, что сегодня принять такое решение невозможно. Его реализация потребует внесения изменений в действующее законодательство. Само по себе предложение отличное, но при всем положительном влиянии на развитие локального производства лекарственных препаратов негативным его следствием будет рост цен за счет ограничения конкуренции на рынке.



Директор по аналитике RNC Pharma Павел РАСЦУПКИН:



препаратами пациентов. Нормальное развитие рынка возможно только при здоровой конкурентной борьбе.

С другой стороны, данная мера позволит повысить инвестиционную привлекательность фармотрасли, т.к. инвесторы смогут более точно оценивать срок возврата вложенных средств. Это стимулирует импортозамещение в целом. Возможно, разумным будет предоставление статуса единственного поставщика на какой-то определенный период, который как раз может быть рассчитан исходя из вложенных в разработку средств.



Директор отдела по связям с общественностью компании «Пфайзер» Найль ЕГОФАРОВ:



— Система преференций должна быть направлена на поддержку тех компаний, которые инвестируют в развитие российской фармацевтической отрасли. По нашему мнению, необходимо разработать более гибкий и комплексный подход к системе преференций, основанный на объективных критериях оценки инвестиционного проекта.