

Проблемы и перспективы развития ветеринарной фармацевтики в России

Ветеринарная фармацевтика в России до сих пор прочно ассоциируется с лекарствами для кошек и собак. Возможно, поэтому она недооценена государством. Почему-то никто не берет в расчет, что в первую очередь речь идет о препаратах для сельскохозяйственных животных, продукцию от которых мы ежедневно употребляем в пищу. И совершенно очевидно, что от бесперебойной поставки ветеринарных препаратов напрямую зависит количество и качество мясной, молочной и рыбной продукции, попадающей к нам на прилавки.



■ **Б.Виолин,**
директор по науке и развитию ГК «ВИК»

Основными потребителями лекарственных препаратов для ветеринарного применения в нашей стране являются именно предприятия агропромышленного комплекса (АПК): их доля составляет 65%, тогда как на лечение домашних питомцев приходится только 35% продукции. Но до настоящего времени этот факт упускался российскими чиновниками из виду — и производители ветеринарных препаратов остались без какой-либо господдержки. Компании, выпускающие лекарства для животных, работают по тому же федеральному закону, что и медицинская фармацевтика, но к ведению Минпромторга не относятся. С другой стороны, их контролируют Минсельхоз и Россельхознадзор, но сельхозпроизводителями они тоже не считаются, а значит, денежные средства, выделенные на поддержку сельского хозяйства, проходят мимо них. Получается, ветеринарной фармацевтики как отрасли, де-юре просто не существует.



Что же представляет собой российский рынок ветеринарных препаратов? По данным Национальной ветеринарной ассоциации, основными категориями используемых препаратов являются:

- иммунобиологические препараты — 35%,
- антибактериальные препараты — 31%,
- противопаразитарные препараты — 9%,
- прочие препараты — 16%,
- гигиенические и дезинфицирующие средства — 9%.

Доля отечественной продукции из представленного на рынке ассортимента в зависимости от группы препаратов колеблется от 60 до 80%, но даже эти объемы во многом зависят от своевременных поставок сырья, оборудования и расходных материалов из-за рубежа. При этом ряд крупных сельхозпроизводителей хотят использовать импортные препараты, которые по эффективности, при лечении



и профилактике болезней не превосходят отечественные препараты, но с которыми удается получать лучшую продуктивность животных и птиц, что особенно важно, когда отечественное животноводство становится экспортноориентированным.

Вместе с тем отечественные предприятия, выпускающие ветеринарные препараты, обладают большим потенциалом по импортозамещению и вполне способны конкурировать с крупнейшими фармацевтическими компаниями мира. Так, например, российская Группа компаний ВИК в 2021 году вошла в ТОП-21 мировых ветеринарных компаний и заняла 16 место среди фармпроизводителей Восточной Европы. Крупные компании, выпускающие ветеринарные препараты, на сегодняшний день обладают развитой научно-технической базой, внедряют на рынок РФ собственные разработки и уникальные продукты.

Все заводы, производящие ветеринарные средства, работают по стандартам GMP — одинаковым для всех фармацевтических производителей требованиям. Соблюдение этих стандартов регулярно проверяет Россельхознадзор. Есть компании, которые также имеют европейский сертификат GMP EU (ГК ВИК), дающий право поставок в страны Европейского союза. Требования GDP, касающиеся другой





части производственного цикла — транспортировки и хранения, — в настоящее время не распространяются на ветеринарные препараты, и лишь отдельные компании соблюдают этот стандарт. Но по мнению экспертов, внедрение требований GDP — вопрос времени.

Существует множество проблем, мешающих российским производителям реализовать свой потенциал. Так, серьезную трудность представляет проведение клинических испытаний препаратов. В том, что касается доклинической экспертизы, большинство компаний пользуются услугами внешних подрядчиков. Но когда приходит время клинических исследований, «зайти» на предприятие АПК очень сложно. Это связано с тем, что у каждого производителя животноводческой продукции есть собственный технологический цикл производства, который сложно и не хочется менять, оценивая эффективность новых препаратов. Данный вопрос решили бы специальные хозяйства, строящие свой бизнес на проведении клинических испытаний, как это происходит в европейских странах.

В марте этого года была предпринята попытка упростить регистрацию дженериков, что позволило бы предприятиям АПК закупать доступные и эффективные аналоги импорт-



ных средств. Однако, даже несмотря на ускоренную процедуру регистрации воспроизведенного препарата, подготовка к ней осталась прежней и занимает, с учетом всех необходимых испытаний, немало времени. К тому же упрощенные схемы не распространяются на иммунобиологические препараты, а именно вакцины, крайне необходимые для профилактики и предотвращения заболеваний.

Вторая, не менее актуальная проблема — сырье. В России на данный момент ощущается острая нехватка заводов, занимающихся синтезом фармацевтических субстанций. Их строительство требует привлечения огромных инвестиций. Поэтому для введения в эксплуатацию новых площадок, как и для расширения собственного производства, отечественные ветеринарные компании нуждаются в льготном кредитовании. На данный момент ставка инвестиционного кредита в стране приближается к 14%, что является неподъемным для большинства предприятий. По подсчетам Координационного экспертного совета (КЭС) производителей ветеринарных препаратов, предприятиям приходится отчислять на модернизацию производства не менее 60% от собственной прибыли.



Таким образом, чтобы полноценно работать в имеющихся непростых условиях, нужны государственные субсидии, льготное кредитование и компенсации части затрат. А для этого ветеринарную фармацевтику пора наконец выделить в отдельную отрасль с присвоением кода ОКВЭД (общероссийского классификатора видов экономической деятельности) и признать сельскохозяйственными товаропроизводителями компании, выпускающие лекарственные препараты для животных. Только это позволит нарастить темпы производства и расширить ассортимент, обеспечивая животноводческие предприятия всем необходимым. Дело за малым — достучаться до нашего государства, лишь тогда можно будет говорить о дальнейшем развитии ветеринарной фармацевтики и полноценном импортозамещении.

Подготовила Мария Макурина