

Просроченное здоровье

Для точного планирования госзакупок лекарств нужны современные технологии

Прокуратура г. Санкт-Петербурга уже не в первый раз обнаруживает на складах Центральной фармацевтической базы города просроченные ЛП. Поскольку порядок списания таких лекарств отсутствует, всегда можно найти повод для громких дел, которые потом тихо умирают, считают эксперты.

Ольга Островская

Жизненно важные, но ненужные

Время от времени Росздравнадзор или региональные прокуратуры проводят проверки и каждый раз «находят» просроченные ЛП на десятки миллионов рублей. Например, три года назад Росздравнадзор зафиксировал «списание» лекарств, закупаемых на федеральные средства, практически во всех российских регионах и по всем программам.

В Петербурге «излишки» дефицитных, но просроченных лекарств местная прокуратура находит с упорным постоянством на протяжении многих лет. Впервые о подобных нарушениях объявили в 2010 г., сообщив, что на фармскладе города хранятся лекарства, предназначенные для реализации еще в 2008 г. (тогда было заявлено даже о возбуждении уголовного дела).

Единственное, что с тех пор изменилось, — это сумма, которой обозначалась «просрочка» (если не считать смены руководителей Комитета по здравоохранению и отказа от единого поставщика — компании «Империя-Фарма»). Но если в конце 2011 г. речь шла о ЛП на сумму более

70 млн руб., то в 2012 г. цифра возросла до 150 млн. А недавняя проверка насчитала уже просроченных препаратов более чем на 333 млн руб. Несмотря на громкие заявления «о строгих последствиях», многие ЛП, похоже, так на складе и лежат.

Законодательством предусмотрена возможность передачи ЛП в другие регионы, но для этого необходима оперативная информация о потребностях.

Комитет по здравоохранению объясняет это отсутствием законодательной базы по списанию лекарств с истекшим сроком годности. Их приходится хранить годами. Но как получается, что ЛП, закупаемые на дефицитные госсредства, остаются невостребованными? Ответ экспертов: на федеральные деньги часто закупаются лекарства, от которых пациенты отказываются. Например, появление на складе просроченных ЛП для лечения рассеянного склероза (высокодозных интерферонов) в комитете объяснили их плохой переносимостью у части пациентов и появлени-

ем более современных лекарств. Подобная история с иматинибом — препарат для лечения онкогематологических заболеваний в дозировке 400 мг вызывал побочные эффекты, и врачи стали назначать препараты в меньших дозировках.

Надежда на цифровизацию

Главные специалисты готовят заявки на госзакупки ЛП, исходя из потребностей, но жизнь вносит свои коррективы: где-то пациентов становится больше (в Петербурге активно прописываются больные из других регионов), какие-то схемы лечения меняются, кто-то отказывается от дженериков, например, пациенты после трансплантации.

Срок годности препарата, по мнению главного диабетолога Санкт-Петербурга **Ирины Карповой**, часто становится инструментом конкурентной борьбы. В 2008—2012 гг. единственный поставщик лекарств «Империя-Фарма» задерживала поставки инсулинов одной из компаний, добиваясь от нее преференций. В итоге пациенты не могли получить препараты, которые так и лежали на складе.

Проблема еще и в том, что возврат ЛП поставщику в связи с невостребованностью не входит в контракт госзакупки. Правда, с января прошлого года законодательством предусмотрена возможность передачи лекарств в другие регионы, но для этого необходимо иметь оперативную информацию о потребностях.

Спасти ситуацию может внедрение информационных технологий, убежден генеральный директор компании «Герофарм» **Петр Родионов**. «Мы своей ответственности за выписку лекарств в неправильном объеме не видим, — подчеркнул эксперт. — Ответственность



Петр Родионов: «Где-то есть невостребованные остатки, а где-то не хватает денег на самое необходимое»

лежит на региональных комитетах по здравоохранению. Конечно, компании приходят им на выручку, заменяя просроченные партии ЛП, хотя не обязаны этого делать. Проблема в формировании потребностей на уровне региона.

По мнению г-на Родионова, большой блок в нацпроекте «Здравоохранение», посвященный внедрению информационных систем, поможет избежать подобных проблем. Когда будет внедрен электронный рецепт и можно будет учитывать, что выписывают врачи и согласно каким рекомендациям, формировать потребности региона можно будет более точно. ■

// Производство

Пробить стеклянный потолок

Производители фармацевтического стекла выходят на зарубежный рынок

Уральский стекольный завод, изготавливающий ампулы, флаконы и картриджи для фармпредприятий, диверсифицировал сбыт благодаря потребителям из Азии и Африки. Развивать экспорт ему помогает головная компания Nipro PharmaPackaging International (Япония).

Михаил Старков

На том же месте

Завод в поселке Уфимский (Свердловская область), построенный в 1939 г., при советской власти выпускал фармацевтическую посуду, а позже — пивные и винные бутылки. Стекловаренные печи остановили в 2004 г., когда предприятие признали банкротом, и за годы простоя технологическое оборудование пришло в негодность. Реконструировать мощности для изготовления фармацевтического стекла медицинскому холдингу «Юнона» предложила администрация Свердловской области. Проект считали социальным, призванным восстановить градообразующее предприятие и обеспечить жителей поселка работой. Но руководство холдинга привлекло инвестора в лице японской корпорации Nipro, которая уже сотрудничала с уральскими производителями как разработчик искусственной почки «Малахит». Новые владельцы выкупили у бывшего собственника 13 га земли с производственной площадкой, коммуникациями и железнодорожным тупиком. На полную реконструкцию требовалось 3 млрд руб.

В 2012 г. на заводе запустили первую очередь — пять линий, рассчитанных на изготовление ампул и флаконов из импортной стеклотрубки. Предполагалось, что к 2015 г. на заводе заработают две

стекловаренные печи, а число линий увеличится до 42.

Планы инвестора изменились в 2014 г., когда Россия присоединила Крым. По словам **Александра Петрова**, члена наблюдательного совета «Уральского биомедицинского кластера», куда входит стекольный завод, у представителей Nipro появились поводы для беспокойства — они хотели понять, могут ли санкции ЕС и США помешать инвестиционному проекту в Свердловской области. Не меньшие опасения вызвала мысль, что Россия вернется к государственной модели экономики и национализирует частные компании.

В июне 2014 г. представители Nipro Corporation провели технический и финансовый аудит предприятия, чтобы решить, развивать проект дальше или отказаться от инвестиций. На раздумья им понадобилось три года.

Стекло и в Африке стекло

Финансирование Уральского стекольного завода японцы возобновили в 2017 г. Тогда же правительство Свердловской области признало реконструкцию производства в Уфимском приоритетным инвестиционным проектом. Особый статус предполагает пятилетние



Илья Марковский: «Общий патронаж помогает нам быть более гибкими в работе с заказчиками»

льготы по налогам на имущество и на прибыль. В 2017—2018 гг. компания запустила пять новых линий — три ампульные и две флаконные и пока единственное в России производство картриджей. К концу года завод планирует задействовать новое оборудование, поскольку флаконные мощности загружены, а спрос продолжает расти.

Однако прогнозы аналитиков, что потребитель готов платить за качество фармацевтиче-

ского стекла, подтвердились лишь частично. В России и странах СНГ фармпроизводители предпочитают фасовать продукцию в ампулы и флаконы, не требующие больших затрат. Поэтому увеличивать сбыт завод может только за счет экспорта.

К середине 2018 г. Уральский стекольный завод начал отгружать половину выпускаемой продукции (около 70 млн изделий в год) в страны Среднего Востока и Северной Африки — Египет, Марокко, Тунис, Алжир, ОАЭ, Израиль и Турцию. «За последний год мы вдвое увеличили объем экспорта, — поясняет директор завода **Илья Марковский**. — Это стало возможным благодаря содействию Nipro Corporation, у которой налажены собственные каналы сбыта. Конкурентоспособность уральскому заводу обеспечивает кооперация с производственными площадками, которые расположены в других странах и включены в комплексную переработку сырья».

В 2019 г. компания рассчитывает начать продажи в Восточной Европе. По словам Ильи Марковского, это соответствует стратегии кластера, участники которого — «Медсинтез», «Азол Фарма», «УралНанотех» и другие — продвигают свою продукцию за рубежом при содействии Уральской торгово-промышленной палаты. ■