

Фармацевтический вестник

www.pharmvestnik.ru ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ ГАЗЕТА

№ 19 / 932

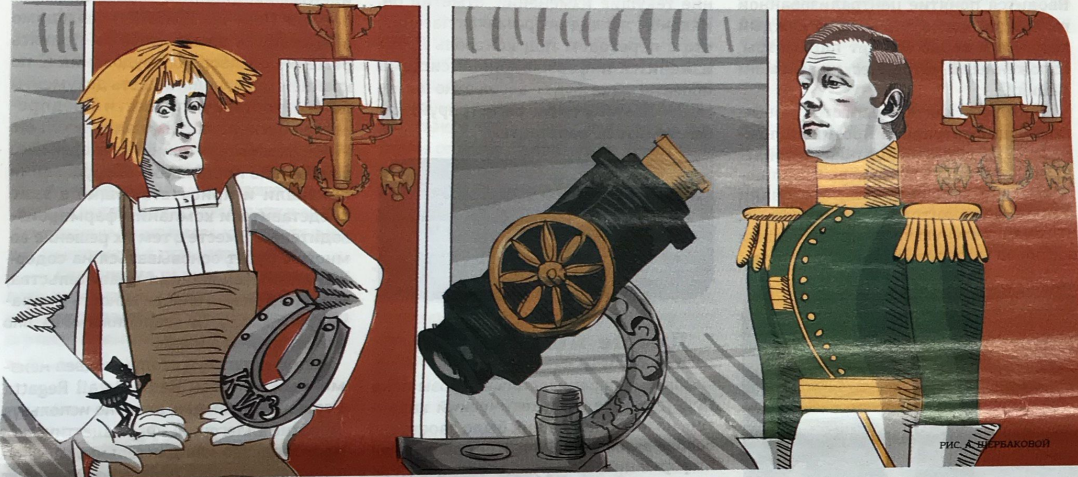
5 июня 2018 г.

ВЕСТНИК



Подкуй блоху

Увеличение размера кода маркировки может стать проблемой для производителей



Одним из ключевых мероприятий VII форума фармацевтической упаковки «Фармапак» стал организованный при участии «ФВ» «круглый стол» «Опыт по внедрению системы маркировки участниками рынка. Возникающие проблемы и пути их решения». Поставщики оборудования и ПО для нанесения контрольно-идентификационных знаков (КИЗ) ответили на вопросы фармпроизводителей и предложили помощь в реализации проекта. Как и следовало ожидать, наибольшее число вопросов было связано с вышедшим распоряжением Правительства РФ № 791-р от 28.04.2018.

Окончание на стр. 2

С ДНЁМ МЕДИЦИНСКОГО РАБОТНИКА!



ПОЛИСОРБ®
 Бесплатная консультация
polisorb.com 8-800-100-19-89
 Имеются противопоказания. Необходима консультация специалиста.

Эвалар

ЭФФЕКс ТРИБУЛУС
 Якорцев стебликозидный экстракт 250 мг

«ЭФФЕКс Трибулус»
 новое лекарственное средство на основе якорцев от компании «Эвалар» для лечения зрительной дисфункции

На 30 % выгоднее аналога*

АКЦИЯ! Бонус аптеке от 25%

Обращайтесь к дистрибьюторам: Протек, ПУЛЬС, СИА ИНТЕРНЕЙШЛ, ПрофитМед, Гранд Капитал, Агроресурсы

www.evalar.ru

Реклама. *Выгоднее аналога, содержащего аналогичную дозировку действующих веществ, на основании данных базы Альбус за май, 2018 г.

унипласт Семейная Забота

Умные наборы пластырей*

Влагостойкий, эластичный, амортизирующий, натуральный, незаметный

Помогает избавиться от мелких неприятностей

* Продуманная маркировка, которая позволяет быстро найти нужный пластырь: первичная упаковка пластырей в наборах имеет разную расцветку, соответствующую расцветке на картонной упаковке, что обеспечивает быстрый и удобный поиск нужного пластыря.

Способ и условия применения: открыть бумажный пакет, вынуть пластырь и снять с его поверхности защитное покрытие, не прикасаясь пальцами к прокладке, приложить её на рану, а липкую часть пластыря приклеить к сухой чистой коже. Менять каждые 3–4 часа для достижения оптимального заживляющего эффекта. Противопоказания для применения: повышенная чувствительность к веществам, входящим в состав лейкопластырей. Побочные эффекты: возможна индивидуальная непереносимость. Полная информация представлена в инструкции по медицинскому применению, Р № РЗН 2013/896 от 29.06.2015. АО «ВЕРОФАРМ», 107023, Россия, г. Москва, Барabanный пер., 3. Тел.: (495) 792-53-30, факс: (495) 792-53-28. E-mail: info@veropharm.ru, www.veropharm.ru. VERSMZ170130(1) от 07.03.2018. На правах рекламы. Информация предназначена для медицинских и фармацевтических работников. Перед назначением медицинского изделия, пожалуйста, ознакомьтесь с полной информацией/инструкцией по применению.



В НОМЕРЕ

Время для инноваций

На Петербургском международном экономическом форуме все эксперты фармацевтической отрасли были едины в том, что пришло время создания и вывода на рынок российских инновационных препаратов. А для этого необходимо определить ключевые компоненты для развития производства.

СТР. 8



Инновации без дискриминации

На «круглом столе» Фармацевтического бизнес-клуба, где обсуждались условия развития инноваций на российском рынке, начальники Управления контроля социальной сферы и торговли ФАС Тимофей Нижегородцев сообщил, что одно из препятствий на этом пути — ограничение рентабельности при регистрации цены на препараты из России и стран ЕАЭС — снято.

СТР. 10



Брачный контракт

Аптечные сети и производители не могут прийти к взаимопониманию по вопросам эффективности продвижения продукта. Отношения двух сторон оборачиваются ожесточенными боями без перспектив на долгосрочный союз. Возможно, заслужить взаимное уважение поможет детальная проработка плана.

СТР. 12



Смена лидера

По итогам I квартала 2018 г. совокупная доля 10 крупнейших дистрибьюторов на рынке прямых продаж ЛС составила 78,3%. «Протек», занимавший первую позицию и показывавший прирост продаж весь 2017 г., занял вторую строчку рейтинга.

СТР. 20



Право на ошибку

Резонансное дело в отношении врачегематолога Елены Мисориной вскрыло набравшие вопросы сферы здравоохранения. По мнению экспертов, многие существующие законодательные новеллы противоречивы и плохо поддаются правильной интерпретации. Один из серьезных правовых пробелов — отсутствие четкого понятия врачебной ошибки.

СТР. 22



Окончание. Начало на стр. 1

Сергей Рякин,
фото Олега Кирышкина

В ожидании Годо

Несмотря на увеличение подготовительного периода перехода к маркировке, фарма опять оказалась в состоянии гонки со временем. На этот раз все карты спутало правительственное распоряжение, которое внесло ряд существенных изменений в реализацию проекта.

Так, координатором системы и ответственным за разработку требований станет Минпромторг. Функции оператора системы, судя по всему, перейдут от ФНС к Центру разработки перспективных технологий (ЦРПТ). Вводится понятие централизованной генерации кодов с платой за каждый код, что в корне меняет параметры, изложенные в методических рекомендациях.

В то время как предлагаются разные, порой диаметрально противоположные трактовки и толкования, непонятно, как выбрать оборудование и программное обеспечение, посетовали фармпроизводители. Неудивительно, что значительную часть прозвучавших вопросов модератор «круглого стола»,



Герман Иноземцев: «Увеличение размера упаковки значительно увеличит стоимость не только перевозки и хранения, но и изготовления»

главный редактор «ФВ» Герман Иноземцев адресовал присутствовавшему в президиуме руководителю продуктового направления «Фарма» ЦРПТ Антону Харитонову. Он отвечал по принципу «чем смогу — помогу», но был вынужден постоянно ссылаться на решающую роль предстоящего правительственного постановления, в ожидании которого находится вся фармацевтическая отрасль.

«Как видите, в 791-м распоряжении фармы пока нет, — прокомментировал представитель ЦРПТ. — Другой вопрос, что в любой момент все может измениться после выхода правительственного постановления».

С другой стороны, серьезных изменений с точки зрения процедуры для фармпроизводителей все равно не возникнет, пояснил г-н Харитонов. Например, если регулятор возьмет на себя централизованную генерацию кода, то просто изменится IP-адрес, по которому нужно будет передавать информацию. А поставщики оборудования и ПО просто внесут штатные обновления и минимальные дополнения в обучение персонала.



Что касается методических рекомендаций, в любом случае готовится новая их версия, в которой найдут отражение текущие изменения, отметил он. Наконец, докладчик развеял опасения, что с переходом под контроль ЦРПТ изменится информационная система проекта: «Она будет абсолютно та же самая. Поэтому смело регистрируйтесь, осваивайтесь, работайте».

Координатором системы маркировки и ответственным за разработку требований станет Минпромторг, а оператором — Центр разработки перспективных технологий.

Лучше меньше, да лучше

Многие перечисленные угрозы пока носят, скорее, гипотетический характер, но на одной из них было заострено особое внимание. Речь идет об объеме информации, которую должны содержать контрольно-идентификационные знаки, — от этого зависит их размер. На сегодняшний день минимальная емкость кода — 7x7 мм, рассказал Антон Харитонов. Таким образом, те, у кого упаковка препарата имеет высоту 10—12 мм, могут себя чувствовать в относительной безопасности. Но если криптостовость составит 120 единиц, емкость кода может существенно увеличиться.

Как сообщил генеральный директор АО «Промис» Евгений Слияков, размер может составить 10x10, 11x11 или даже 15x15 мм. В этой ситуации у производителя есть только два выхода — менять дизайн упаковки или же увеличивать ее размер. Таким образом, очередь на перерегистрацию препаратов может оказаться гораздо больше, чем казалось еще недавно.

Но и это еще полбеды. Как отметил Герман Иноземцев, увеличение размера упаковки значительно увеличит стоимость не только перевозки и хранения, но и изготовления. В ряде случаев понадобится сделать дополнительные крепления внутри, чтобы зафиксировать флакон, ведь его размер останется прежним.

В открытом море

Несмотря на продолжающуюся неопределенность, для того чтобы успеть интегрироваться в систему маркировки лекарств, фармпроизводители уже в ближайшее время должны определиться с поставщиком оборудования.

Как заявил Антон Харитонов, внедрение даже самых краткосрочных решений, которые сегодня готовы предложить производители оборудования, займет не менее полугода.

Таким образом, чтобы успеть к 1 января 2019 г., когда планируется сделать обязательным нанесение контрольно-идентификационных знаков для препаратов Перечня ЖНВЛП, необходимо в ближайшее время «хотя бы принять решение о выборе оборудования и, по крайней мере, подписывать документы на его поставку, провести предпроектное обследование», подчеркнул он.

Необходимость принятия скорейшего решения по поставщику оборудования признали и присутствующие в зале представители компаний-фармпроизводителей. Вместе с тем их решение во многом будет основываться на содержании постановления правительства, которое должно внести ясность в параметры проекта. По сведениям «ФВ», оно может выйти в июне.

Итог «круглого стола» подвел неизменный капитан Redis Retail Regatta Герман Иноземцев, активно используя морские аллегории: «Фармацевтическое производство как длительный по окупаемости проект особенно не любит



Антон Харитонов: «Внедрение даже самых краткосрочных решений, которые сегодня готовы предложить производители оборудования, займет не менее полугода»

находиться в тумане. Но, несмотря на то, что маяк находится в режиме перехода с одного мыса на другой, гореть он все равно будет и сигналы будет посылать примерно те же самые. В ожидании правительственного постановления производители оборудования и производители лекарств находятся в одной лодке, и становится все более ясно, что больших волн, как и резких изменений курса, наверное, уже не будет, а переходы больших сюрпризов не принесут. Так что пора ставить паруса или начинать грести. В противном случае скоро опоздавших начнет сносить в открытое море. И когда они тронутся с места, огни маяка погаснут. В итоге добираться к ним придется уже на спасательных плотках».

«Готовы предлагать более выгодные условия сделки, чем конкуренты»

АС «Апрель» продолжает курс на присоединение аптечных сетей

В последнее время одним из самых активных и динамично развивающихся игроков на рынке фармрозницы стала аптечная сеть «Апрель». «ФВ» уже рассказывал о сделках по присоединению нескольких сетей, в частности «Казанских аптек». Есть уверенность, что это далеко не последнее в этом году приобретение краснодарской сети, и «апрельский марш» будет продолжаться. О стратегии компании, ее ближайших и отдаленных планах «ФВ» беседует с владельцем «Апреля» Вадимом АНИСИМОВЫМ.

Сергей Рякин

Будем переплачивать

— Чем обусловлена стратегия расширения за счет приобретения аптечных сетей? Модель органического роста себя исчерпала?

— Мы никогда не ограничивались какой-либо одной моделью развития и не стояли перед выбором: органика или покупка сетей. В каждой конкретной ситуации стратегия обуславливается множеством как внутренних факторов, так и внешних. И, безусловно, ситуацией на рынке в целом. Покупка сетей никоим образом не подразумевает отказ от органического развития. Более того, мы считаем, что поглощения — это такой же важный бизнес-процесс, как и другие. А ситуация на рынке такова, что требует высоких компетенций в этом направлении.

— Сегодня на рынке фармрозницы есть несколько крупных сетей, которые прирастают за счет покупки других игроков. В чем ваши конкурентные преимущества?

— Наше главное конкурентное преимущество при покупке — это гибкость во всех отношениях, особенно в таком принципиально важном как для продавца, так и для покупателя вопросе, как цена. Мы готовы предлагать более выгодные условия сделки, чем конкуренты.

Сразу скажу, что мы не покупаем проблемные сети, нас интересуют только по-настоящему перспективные аптеки, а их стоимость, соответственно, выше средней продающейся сети. Но и отдача, предположительно, в разы больше. Следовательно, мы готовы серьезно переплачивать. Хорошее не может стоить дешево.

— По каким параметрам вы выбираете аптечные сети для присоединения?

— Выбор всегда определяется прежде всего тем потенциалом, который при достаточном уровне понимания конкурентной ситуации возможно реализовать в управляемый срок. Возможные перспективы получения выгодного соотношения фронтальной наценки и занимаемой наращиваемой доли рынка.

— Известно, что многие аптеки имеют крупные задолженности, в частности, перед дистрибьюторами. Рассматривали ли «Апрель» такие сети как потенциальный объект присоединения?

— Сама по себе задолженность перед дистрибьюторами для нас не является критичным показателем при выборе объекта покупки. Существует множество путей выхода из данной ситуации, которые неизменно ведут к погашению долгов бывших собственников перед дистрибьюторами. В любом случае при нашей покупке ни один участник сделки не теряет, а даже, наоборот, получает возможности, которые не имел ранее.

До самых до окраин

— Планируете ли вы открывать новые регионы или будете дальше развираться на уже освоенных территориях?

Контакты по покупке бизнеса:
Отдел развития:
т. 8 (988) 354-35-00
Тарасова Инна Викторовна, зам. директора по развитию:
т. 8 (988) 470-13-01
E-mail: tarasova_iv@apteka-aprel.ru
Козленко Ольга Александровна, коммерческий директор:
т. 8 (928) 260-04-60
E-mail: kozlenko_oa@apteka-aprel.ru

АПТЕЧНЫЙ СКЛАД
АПРЕЛЬ

— Во всех регионах присутствия, в том числе и в домашнем, проводится постоянная работа по развитию и наращиванию потенциала существующих форматов, улучшению экономики сети и повышению профессионализма обслуживания. Вместе с тем мы не станем отказываться от выхода в новые для нас регионы, где бы они ни были — хоть в Сибири, хоть на Дальнем Востоке, если это даст возможность реализации новых перспектив развития.

— Есть ли у вас конкретные цели и задачи по расширению на этот и будущие годы?

— Безусловно, развитием органическим или через поглощение мы преследуем цель управлять ключевой долей лекарственного потребления в каждом регионе присутствия. Наше ключевое присутствие в южных регионах обеспечивает нам достаточно потенциала для динамичного наращивания доли в регионах ЦФО и Поволжья.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Копейка рубль бережет

Производители недорогих лекарств заявляют о нерентабельности маркировки

По мере подготовки фармы к маркировке лекарств на первый план выступают то одни, то другие проблемы. Все громче слышен голос производителей недорогих препаратов, выпуск которых, по их словам, потеряет экономический смысл из-за дорогостоящего нанесения контрольно-идентификационных знаков. Эта тема была поднята участниками VII форума фармацевтической упаковки «Фармапак».

Сергей Рякин, фото Олега Киришкина

Знак свыше

Расчеты показывают, что нанесение одного контрольно-идентификационного знака (КИЗ) обойдется производителю примерно в 50 коп. Эта, на первый взгляд, незначительная сумма в промышленных масштабах ставит под сомнение рентабельность ряда фармпроизводств.

Примеры были приведены во время выступления зам. начальника Управления организации государственного контроля качества медицинской продукции Росздравнадзора **Константина Беланова**. Речь шла о препаратах, себестоимость которых 2,5 руб. Если исходить из суммы 50 коп. за один КИЗ, это составляет значительную долю себестоимости.

В этой связи производители лекарств нижнего ценового сегмента просят рассмотреть возможность бесплатной маркировки их препаратов либо вовсе ее отмены. Однако, судя по всему, рассчитывать на это не приходится.

«Понятно, что маркировка — это не бесплатно, но не наносить ее на такие препараты нельзя, поскольку они занимают огромный сегмент рынка. — подчеркнул Константин Беланов. — В законе по ценовым категориям исключений нет и не будет».

Центр развития перспективных технологий рассматривает возможность бесплатной маркировки препаратов стоимостью до 20, а может быть, и до 50 руб.

Выбирай на вкус

Несмотря на все сложности, свет в конце тоннеля различим. На рынке предлагаются разнообразные решения для производителей разных ценовых категорий, сообщил генеральный директор АО «Промис» **Евгений Слянков**. Существуют и решения, которые продуманы специально для производителей дешевых лекарств. В конечном счете все зависит еще и от объема выпускаемой продукции. Кроме того, производителям этой группы ЛП не стоит забывать о государственных программах поддержки, добавил он.

В частности, на форуме была представлена программа Фонда развития промышленности, предназначенная для финансирования проектов по приобретению оборудования для маркировки лекарств на предприятиях фармпромышленности. Сумма займа составляет от 5 до 50 млн руб. сроком на два года

под 1% годовых. При этом погашение основного долга начинается со второго года пользования займом. Процедура рассмотрения займа три-четыре месяца с момента подачи заявки.

Кроме того, возможность бесплатной маркировки и прослеживания оборота дешевых лекарств из Перечня ЖНВЛП рассматривает Центр развития перспективных технологий, подтвердил руководитель продуктового направления «Фарма» ЦРПТ **Антон Харитонов**. Предварительно речь идет о препаратах стоимостью до 20, а может быть, и до 50 руб., уточнил он. Однако окончательное решение предстоит принять регуляторам, после чего уже индустрия должна определиться в своих дальнейших действиях.

И все же насколько велика угроза вымывания дешевых лекарств в связи с маркировкой? Председатель Совета директоров ОАО «Марбиофарм» (ГК «Биотэк») **Григорий Левицкий** считает, что такой сценарий «весьма возможен», причем речь идет о препаратах как включенных в Перечень ЖНВЛП, так и вне его.

«Однако оценить глубину этого печального сценария затруднительно,



Константин Беланов: «Понятно, что маркировка — это не бесплатно, но не наносить ее на дешевые препараты нельзя, поскольку они занимают огромный сегмент рынка. В законе по ценовым категориям исключений нет и не будет».

поскольку информационный поток сообщений пока только повышает неопределенность, — добавил эксперт. — В частности, утверждена модель функционирования системы маркировки товаров на фоне отсутствия постановления правительства о системе мониторинга движения ЛП (МДЛП), а также информации о платности присвоения кода маркировки».

По мнению собеседника «ФВ», очевидна необходимость корректировки положения ФЗ-61 в части маркировки ЛП как по срокам обязательной маркировки для различных ценовых категорий, так и в отношении определения оператора системы и платности участия в МДЛП для всех участников рынка.