

Камю грядеши?

В конце октября в Киеве состоялся 6-й Международный украинский фармацевтический форум, организованный компанией Adam Smith Conferences. Мероприятие традиционно собрало руководителей государственных и коммерческих структур для обсуждения наиболее важных вопросов фармацевтического бизнеса

ОРИЕНТИР — ЕВРОПА

Реформа здравоохранения в нашей стране — процесс бесконечный. Уже стало традицией ругать все (или почти все) принимаемые документы. Но, как говорится, лицом к лицу лица не увидать. Многие иностранные наблюдатели говорят о несомненных успехах Украины в вопросе гармонизации с законодательством Европейского Союза (ЕС).

Инна Демченко, первый заместитель главы Государственной службы Украины по лекарственным средствам, акцентировала внимание участников Форума на уже предпринятых мерах и обрисовала дальнейшие шаги, в частности внедрение автоматизированной системы отслеживания обращения лекарственных средств (ЛС), новых технических регламентов изделий медицинского назначения (ИМН), развитие системы рыночного надзора в сфере их обращения и др.

Елена Нагорная, генеральный директор ГП «Государственный экспертный центр» МЗ Украины (ГЭЦ), отметила, что в новом порядке регистрации ЛС в соответствии с европейской доктриной усилены требования, предъявляемые к активным фармацевтическим ингредиентам и доказательством терапевтической эквивалентности. В ближайшем будущем от контроля качества будет осуществлен переход к управлению рисками, усилится фармаконадзор.

Анализ различий между законодательством Украины и стран ЕС сделала в своем докладе Ольга Баула, советник министра здравоохранения, председатель Научно-экспертного центра ГЭЦ. Так, она обратила внимание присутствующих на различие процедур в процессе регистрации, обусловленное тем, что

в ЕС выдается лицензия на торговлю препаратом, а в Украине — разрешение на медицинское применение. Лицензирование импорта — оправданная процедура, так как в ЕС компания-заявитель должна быть зарегистрирована в одной из стран-участниц, а у нас ею может быть даже не резидент. Кто в таком случае будет отвечать за качество товара? Насущной проблемой сегодня, по мнению Ольги Баулы, является налаживание взаимосвязи между оценкой регистрационного досье и выдачей сертификата Надлежащей производственной практики (GMP). Советник министра говорила о нецелесообразности процедуры отбора образцов при регистрации, а также малой эффективности перерегистрации ЛС.

в своей презентации рассказал собравшимся Юрий Гамазин, советник генерального директора ГЭЦ.

Перспективам развития здравоохранения и основным стратегическим направлениям была посвящена дискуссия «Будущее системы здравоохранения через призму прошлого», в которой приняли участие Василий Князевич, ректор Киевского медицинского университета Украинской ассоциации народной медицины, Владимир Дудка, народный депутат ВРУ, Николай Полищук, заведующий кафедрой нейрохирургии НМАПО им. П.Л. Шупика, Юрий Поляченко, народный депутат ВРУ, Иван Сорока, советник министра здравоохранения. Так, Владимир Дудка важнейшей задачей считает введение медицинского страхования. По его мнению, принять соответствующий закон нужно уже в 2014 г. с тем, чтобы в 2015 г. он вступил в силу, а поэтапное введение должно пройти до 2018 г. Николай Полищук акцентировал внимание присутствующих на необходимости оптимизации финансирования здравоохранения, а не на его увеличении. Например, МЗ не должно заниматься закупкой ЛС, это дело регионов. Все участники дискуссии говорили о важности расширения групп препаратов, подлежащих реимбурсации.

**НТА ЯВЛЯЕТСЯ
ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ
ЭФФЕКТИВНОГО
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ
РЕСУРСОВ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

НТА — МОСТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Эффективная система здравоохранения, считает Питер Питтс, президент Центра по общественным интересам в медицине, США, предусматривает безопасность, эффективность и качество лечения при оптимизации затрат на его осуществление и предсказуемости результата. В этой связи особое значение приобретает оценка технологий здравоохранения (НТА).

Одним из важнейших шагов в реформировании здравоохранения является создание четкой системы, соответствующей требованиям подотчетности, прозрачности, непредвзятости. О внедрении норм Надлежащей регуляторной практики (GRP)

Сэрэн Филипс, директор отдела научного совета NICE, Великобритания, в своем выступлении говорила о вариативности методов лечения и доступе пациентов к новейшим разработкам. «НТА является инструментом для эффективного распределения ресурсов здравоохранения. Задача подобных структур состоит в определении клинической эффективности и экономической целесообразности применения той или иной технологии». При этом Сэрэн Филипс предупредила, что нельзя оперировать только показателями стоимости. NICE в Великобритании занимается разработкой стандартов услуг, алгоритмов принятия решений, оценкой новых технологий. В процессе оценки обязательно учитываются мнения экспертов-клиницистов, представителей пациентских и других независимых организаций.



ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ ОБ ИМИДЖЕ ГОСУДАРСТВА. А РЕЙТИНГ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ ПОКА ОСТАЕТСЯ НИЗКИМ

ИНВЕСТИЦИИ В ФАРМОТРАСЛЬ: ВЕРОЯТНОСТЬ ИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ

«Инвестиции в экономику свидетельствуют об имидже государства, — отметил Виктор Шафранский, директор представительства «Новартис Фарма Сервисез» в Украине. — А рейтинг привлекательности Украины пока остается низким». Можно ли ожидать изменений к лучшему в ближайшее время?

Жан-Поль Шоер, генеральный директор «Санофи Украина», считает, что перспективы украинского фармынка хорошие, однако следует предпринять определенные шаги для улучшения инвестиционного климата. В первую очередь, необходимы прозрачная система, четкие правила игры и вектор развития. Это позволит инвесторам не опасаться непредсказуемых шагов.

В этой связи Андрей Стогний, региональный генеральный директор «Глаксосмит Кляйн», считает, что инвестиционная привлекательность Украины во многом зависит от регуляторных органов. По его мнению, необходимо расширить диалог власти и бизнеса с целью изменения, прежде всего, законодательной базы.

На Форуме поднимался вопрос о целесообразности локализации производства в Украине. Евгений Заика, генеральный директор компании «Такеда Украина», считает, что инвестиционный климат для строительства завода «с нуля» в нашей стране крайне неблагоприятный. А Ричард Нолан Таусенд, генеральный директор «Пфайзер Эйч. Си. Пи.», говорил об отсутствии для этого стимулов со стороны государства: льгот для локальных производителей, снижения налогов и т.д. Но даже в этом случае возможности таких стран, как Россия, Китай и Турция, привлекают значительно больше.

«Не стоит рассматривать инвестиционный процесс только как возможность капиталовложений западных компаний, — прокомментировал ситуацию Денис Гарцилов, главный исполнительный директор корпорации «Артериум». — Возможен и другой подход. Инвестиции в украинскую промышленность для азиатских компаний — перспективное направление». Высокие требования к производству, гармонизация законодательной базы Украины и ЕС открывают большие возможности для таких компаний.

И все же самым перспективным направлением вложения средств участники Форума считают R&D (Research and Development). Андрей Стогний говорил о преимуществах таких проектов: они повышают образовательный уровень участников исследования, улучшают доступ к инновационным препаратам для пациентов. Денис Гарцилов видит в таких инвестициях возможности для локальных производителей: «Генерические компании из-за высокой конкуренции много ресурсов расходуют на технологические инновации. Венчурный капитал даст толчок к новому развитию».

СТРАТЕГИЯ: КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Интерес собравшихся вызвала дискуссия «Оптимизация усилий по продвижению

и управлению процессами продаж», проходившая в последний день Форума.

Манана Гамисония, руководитель отдела общетерапевтических препаратов «Новартис Фарма Сервисез» в Украине, в своем спиче говорила о важнейших составляющих успешного ведения бизнеса, таких как прозрачность регуляторной среды, политическая стабильность и этика ведения бизнеса. По ее мнению, задача компаний состоит не только в оптимизации портфеля препаратов, но и в созда-



РАЗЛИЧИЕ ПРОЦЕДУР В ПРОЦЕССЕ РЕГИСТРАЦИИ ОБУСЛОВЛЕНО ТЕМ, ЧТО В ЕС ВЫДАЕТСЯ ЛИЦЕНЗИЯ НА ТОРГОВЛЮ ПРЕПАРАТОМ, А В УКРАИНЕ — РАЗРЕШЕНИЕ НА МЕДИЦИНСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

нии команды. Особое внимание при этом уделяется работе медицинских представителей как звена, которое непосредственно контактирует с аудиторией врачей и фармацевтов. Филд-форс — это рецептор рынка. Собравшиеся отметили важность коммуникативных способностей сотрудников. Для их эффективной работы важны мотивация и хорошие условия: оснащение, использование новейших технологий не только для учета деятельности, но и для систематизации информации, получаемой от клиентов. Сергей Бородин, руководитель отдела рецептурных препаратов «Тева Украина», продолжил в своем выступлении мысль об использовании IT-технологий для расширения возможностей общения не только с врачами, но и с пациентами.

Александр Партышев, коммерческий директор корпорации «Артериум», говорил об изменении рабочей среды. Он отметил, что развитие сегмента ОТС ведет к расширению возможностей ретейла. «Розница стала силой, с которой необходимо считаться», — прокомментировал он. Следует развивать взаимодействие с розничными сетями, эти коммуникации должны быть двусторонне выгодными. В этом поможет и развитие корпоративных правил каждой фармкомпании.

Наталья Малишевская