

# ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

С какими проблемами сталкиваются частные клиники **14** | Как меняется система обязательного медицинского страхования **15** | Какие госуслуги в сфере здравоохранения доступны в электронном виде **15** | Когда в Свердловской области появится еще один хоспис **16** |



Свердловская область стала площадкой для крупного инвестпроекта — Уральского фармацевтического кластера. В его рамках уже запущены два уникальных производства — по выпуску инсулина и высококачественного фармстекла. И если участники первого проекта надеются на будущее (и, в первую очередь, на расчетную низкую стоимость своего препарата), то авторы второго сообщают о том, что спрос на их продукцию уже превышает объемы производства.

## Эксклюзивы уральской фармацевтики

### стратегия

#### Путь наибольшего сопротивления

В последнее время все меньше региональных фармпроизводителей занимаются разработкой препаратов и сопутствующих медицинских товаров, аналогов которым нет на рынке. «Сегодня разработка новых препаратов очень ресурсоемка: и по времени, и по деньгам. А отдача от этих проектов, если и будет, то очень не скоро. Фасовать либо устаревшие препараты, либо производить лекарства, разработанные за рубежом гораздо проще. При этом окупаемость приходит моментально», — говорит генеральный директор ООО «Компания ФармАналитик» Николай Ткаченко.

Изменить ситуацию в Свердловской области призван создаваемый Уральский фармацевтический кластер, инициатором которого выступал еще первый губернатор Эдуард Россель (сейчас сенатор Совета Федерации). Согласно концепции, фармкластер «позволит национальным производителям лекарств совместно бороться за рынок фармпродукции и в значительной степени (до 25%) экономить бюджетные средства на закупку лекарств».

В настоящее время под эгидой фармкластера реализуются два эксклюзивных проекта. Первый — по созданию пока единственного в России завода с полным циклом производства инсулина. Второй — первое в стране предприятие по выпуску фармстекла первого гидролитического класса, стеклотрубку для которого больше не будут закупать за рубежом, а будут производить в маленьком свердловском поселке.

#### Российская бактерия

Уже в середине 2013 года ООО «Завод Медсинтез» (Новоуральск) планирует запустить в эксплуатацию первый в России цех по производству собственной субстанции инсулина мощностью 400 килограммов препарата в год. Эта бактерия инсулина в течение нескольких лет разрабатывалась уральскими учеными.

«Ввод цеха по производству субстанции позволит создать в России полный цикл производства инсулина. Знание для производства уже подготовлено: там заведено тепло, сделаны стены, подготовлены полы, потолок. На данный момент чистые комнаты готовы принимать оборудование, которое закупается за рубежом, в основном в Германии», — сообщил гендиректор «Медсинтеза» Алексей Подкорытов. По его словам, предварительная стоимость реализации этого проекта составляет 2,6 млрд рублей, но менеджеры предприятия рассчитывают в итоге реализовать проект с меньшим объемом инвестиций. «Планируемый срок окупаемости этого проекта — чуть более пяти лет, а дисконтированный денежный поток (NPV) — 2,8 млрд рублей», — говорит начальник отдела химической, легкой промышленности и лесопромышленного комплекса министерства промышленности и науки Свердловской области Виктория Казакова.

#### Особенности национальной торговли

Хотя «Медсинтез» начал выпускать инсулин еще в 2009 году (тогда — из импортной субстанции), компания до сих пор испытывает трудности с выводом продукта на российский рынок.

Отметим, инсулин входит в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. Его значительное количество закупается в рамках госзаказа по программам доступного лекарственного обеспечения населения за счет средств федерального и областного бюджетов. В соответствии с российским законодательством, размещение большинства заказов на поставки лекарственных препаратов осуществляется по международному непатентованному наименованию. «К примеру, «Нош-па» — это торговое



Производство лекарств в Свердловской области должно привести к экономии бюджетных средств до 25% на закупку препаратов ФОТО ИВАНА МАКЕЕВА

название препарата, а его международное непатентованное наименование — «Дротаверина гидрохлорид». В итоге, любой производитель дротаверина, невзирая на торговое название своего лекарства, может заявиться на аукцион, ну и тот, кто предложит меньшую цену, собственно, и победит. В отношении инсулинов все гораздо сложнее. Заказы здесь как раз размещаются по конкретному торговому наименованию», — пояснила Виктория Казакова.

Напомним, еще в 2007 году в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) обратилось Федеральное агентство по здравоохранению и социальному развитию с просьбой разрешить размещать на торгах заказы на приобретение инсулина с указанием конкретных торговых наименований, так как различные наименования этого препарата несовместимы между собой и взаимозаменяемы. Тогда ФАС удовлетворило их просьбу.

По словам госпожи Казаковой, в настоящее время рынок очень сильно монополизирован западными производителями. Потребности российских диабетиков в основном удовлетворяются за счет препаратов, производимых западными компаниями NOVONORDISK (Дания), Eli Lilly (США) и Sanofi-Aventis (Франция). Чтобы выйти на рынок с относительно новым торговым наименованием «Росинсулин», приходится проводить масштабную работу в регионах: информировать службы здравоохранения, передавать партии препарата на апробацию и только после этого можно рассчитывать, что конкретный субъект федерации разместит заказ именно на уральский инсулин.

«То есть, заводу приходится бесконечно доказывать, что уральский инсулин несколько не хуже, чем импортные препараты. «Медсинтезу» достаточно сложно заходить на рынок, но, тем не менее, у завода уже есть положительные сдвиги в этом вопросе. На сегодняшний момент «Росинсулин» закупает в 21 субъекте России. Еще 35 регионов дали положительное заключение по результатам апробации препарата. Кроме того, сегодня ведется работа по регистрации и продвижению «Росинсулина» в Казахстане, Кыргызстане, Туркменистане, Украине, Монголии и Пакистане. Что касается Свердловской области, то здесь уже 83% диабетиков обеспечиваются нашим инсулином», — отметила Виктория Казакова.

Гендиректор «Медсинтеза» Алексей Подкорытов полностью подтверждает сказанное представительницей региональной власти: «Сложности в участии на аукционах по-прежнему сохраняются. Между тем в настоящее время «Росинсулин» занимает порядка 5% рынка генно-инженерного инсулина и этот показатель непрерывно растет, несмотря на все трудности».

Он подчеркнул, что высокие качество, достаточно низкая цена, новая удобная упаковка в шприцах и отказ от производства во флаконах ведет к продолжению увеличения продаж «Росинсулина» на российский рынок. Кроме того, когда предприятие начнет производить собственную субстанцию инсулина, стоимость препарата сократится как минимум в 1,5 раза. «Упаковка зарубежного инсулина в настоящее время стоит около 600 рублей, отечественного — около 450–500 рублей.

После реализации проекта стоимость снизится до 300 рублей», — добавил господин Подкорытов.

#### Цена вопроса

Между тем, по информации Николая Ткаченко, когда «Росинсулин» только появлялся на рынке, единственным его существенным преимуществом была цена. «Сегодня его предлагают лишь на немного дешевле, чем его зарубежные конкуренты. При том что к импортным аналогам намного больше доверия, они давно известны и даже при абсолютно одинаковом качестве, в чем реально можно сомневаться, у импортных инсулинов значительное преимущество в доверии потребителей, да и в гарантированном качестве. Эти преимущества теоретически могли быть скомпенсированы более низкой ценой, как изначально и декларировалось, но, судя по всему, все пошло по обычной схеме. Как с АвтоВАЗом примерно — вместо выпуска хорошего автомобиля задиралась пошлина на импортные авто», — сообщил господин Ткаченко.

Кроме того, по его словам, сегодня «Росинсулин» предлагают всего два дистрибьютора, один из которых — из Екатеринбургa, а импортный инсулином торгуют около 30 компаний. «Объяснить это могут только одним — большая часть «Росинсулина» проходит по госзакупкам. А тут уже на первое место выходят не конкурентные преимущества, а административный ресурс».

#### Спрос и предложение

Другой проект Уральского фармкластера — создание собственного завода по производству медицинской стеклотары,

пошел в гору гораздо легче, чем изготовление инсулина.

Напомним, в середине 2012 года в поселке Уфимский (Ачитский ГО Свердловской области) на промплощадке обанкротившегося Уфимского стекольного завода (ныне — ООО «Уральский стекольный завод», УСЗ) совместно с японской корпорацией Nippro была запущена первая очередь производства изделий из медицинского стекла первого гидролитического класса для нужд фармацевтической промышленности. «Общий объем инвестиций в проект составит 2,8 млрд рублей. Сегодня у нас работает первая очередь производства ампул, флаконов, картриджей из стеклотрубки с шестью технологическими линиями общей мощностью до 150 млн изделий в год», — поведал директор ООО Илья Марковский.

В настоящее время на заводе ведется проектирование и подготовка к строительству второй очереди производства, что позволит увеличить мощность предприятия до 500 млн изделий в год. В целом, выход на проектную мощность позволит выпускать 1 млрд изделий в год. На такой объем УСЗ рассчитывает выйти в 2016 году.

По словам господина Марковского, в настоящее время УСЗ завершает процедуру получения государственных регистрационных удостоверений на право производства медицинских изделий. На это у компании ушел год. В этот период завод был вынужден работать в тестовом режиме. Первые результаты проведенных испытаний показали, что продукция Уральского стекольного завода по всем параметрам соответствует требованиям международных стандартов ISO.

«Предприятие, прежде всего, будет работать для фармацевтических заводов Уральского фармкластера. Но надо сказать, уже сегодня число заявок от российских фармацевтических производителей превышает возможности завода», — добавил господин Марковский.

Высокий спрос на продукцию завода, прежде всего, обусловлен тем, что сегодня предприятие выпускает свою продукцию из стекла первого гидролитического класса (с таким классом стекол в России пока не работает ни один завод), которое пока УСЗ вынужден закупать за рубежом. «Но и вопрос закупки стекла сегодня практически разрешен. Завод подписал контракт с японской Nippro Corporation по совместному созданию в поселке Уфимский первого в России производства стеклянной трубки первого гидролитического класса для нужд фармацевтической промышленности», — добавила Виктория Казакова.

Строительство собственных печей по производству стеклотрубки входит в общий инвестиционный проект УСЗ. «Безусловно, создание собственного производства станет наиболее сильным конкурентным преимуществом, так как сегодня не более 5 компаний в мире производят трубку первого гидролитического класса», — пояснил директор предприятия.

Стоит отметить, что пока мощности УСЗ невелики, но с запуском собственного производства стеклотрубки и с выходом предприятия на производственную мощность завод планирует занять не менее 15–20% российского рынка стеклянной фармупаковки.

Мария Шаролазова