

PHARM НОВОСТИ

Россиян, довольных рынком лекарств, стало вдвое больше

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) опубликовал данные опроса о ситуации на фармацевтическом рынке. Большинство россиян (56%) вполне устраивает то, как ситуация с лекарствами сложилась в их населенном пункте. Еще четыре года назад, в сентябре 2009 г., она устраивала лишь 27% опрошенных.

– Такой показатель связан с тем, что в 2009 г., кризисном для мировой экономики, очень быстро росли цены на лекарства, нестабильным был и аптечный ассортимент, – считает эксперт фармрынка Николай Беспалов. – Затем ситуация стабилизировалась, и в последние годы цены меняются не столь значительно, лекарства стали более доступными.

В целом доля потребителей лекарств в стране за последние годы практически не изменилась: их покупают более 81% опрошенных (в 2009 г. таких было 84%). Причем более трети граждан (38%) обращаются в аптеки часто или постоянно.

Льготы на приобретение лекарств имеют сейчас 14% россиян, но почти половина (6%) из них все же покупает препараты по полной стоимости, поскольку считают, что лекарства, предоставляемые по льготе, недостаточно эффективны. Кроме того, респонденты указывают на сложность получения льготных рецептов (27%) и отсутствие таких лекарств в наличии (26%).

На что указывают те, кого ситуация с лекарствами вообще не устраивает? Прежде всего, на высокие цены. Так, каждый пятый из опрошенных (19%) сталкивался с ситуацией, когда не мог приобрести необходимое лекарство из-за дороговизны. Реже сетуют на отсутствие нужного препарата в продаже (около 11% с этим сталкивались часто). Немногие отметили, что были обмануты недобросовестной рекламой препарата (7%) или приобретали поддельные лекарства (5%).

Десять лет назад большинство опрошенных (44%) считали, что качество российских лекарств выше, чем импортных. Сейчас большинство (41%) не видит различий в качестве отечественных и зарубежных лекарств.

Источник: <http://www.rg.ru> ■

Минздрав подготовил проект ФЗ об уголовной ответственности за фальсификацию лекарств

30 октября Минздравом РФ был опубликован перед окончательной доработкой и внесением в правительство проект закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ для ратификации Конвенции Совета Европы «О борьбе с фальсификацией медицинской продукции и сходными преступлениями, угрожающими здоровью населения» (Конвенция «Медикрим»). Документ, по расчетам разработчиков, позволит привести в соответствие нормы российского права и требования данного международного договора и является первым шагом фактической реализации его в России – он предполагает криминализацию оборота контрафактных и поддельных лекарств.

Согласно проекту ФЗ, будет дополнен Уголовный кодекс РФ соответствующими статьями. Лишением свободы или штрафами предполагается наказывать и изготовление фальшивых сопроводительных документов к партиям медикаментов. Оценки доли фальшивых лекарств на российском рынке сильно различаются – от 0,02 до 12%, но с момента принятия закона многократно увеличиваются риски административной поддержки черного сектора фармрынка.

С другой стороны, не ясно, каковы на самом деле могут быть последствия принятия этой конвенции для потребителей – оценки доли фальсифицированных лекарств на рынке сильно различаются по статистике. Например, по статистике Высшей школы экономики, полученной в результате заказанного Содружеством производителей фирменных торговых марок исследования, в 2010 г. в России около 5–7% розничного фармрынка составляли подделки. По данным Росздравнадзора, в 2012 г. таких препаратов было только 0,02%. «На мировом рынке доля подделок составляет от 0,4% до 10%, я думаю, у нас примерно такая же ситуация. Цифры Росздравнадзора, которые значительно меньше, показывают только количество выявленных поддельных лекарств», – говорит директор Ассоциации российских фармацевтических производителей Виктор Дмитриев.

Введение же в УК соответствующих статей не только улучшит собираемость статистики – риски сокрытия уголовного преступления, информация о котором стала известна проверяющей инстанции, существенно выше (вплоть до соучастия в криминальной схеме). «Конкурирующая» статья УК о «небезопасных товарах и услугах» сформулирована, по сути, в расчете не на факт торговли такими товарами, а на доказанный факт ущерба от их оборота, к тому же она применяется в российской практике весьма редко.

Минэкономразвития всегда опаздывает с принятием документа, предусматривающего преференцию

Состоялся VIII Национальный конгресс «Модернизация промышленности России: Приоритеты развития», в рамках которого на специальной сессии «Государственная политика в развитии фармацевтической промышленности и медицинской техники» выступил генеральный директор Ассоциации Российских фармацевтических производителей (АРФП) Виктор Александрович Дмитриев.

«К сожалению, до сих пор законодательно не определен статус российского производителя, хотя поручение президента о разработке критериев было дано еще в 2010 г. Без его закрепления не может сдвинуться с места вопрос о преференциях российским производителям, столь важный как для отечественных компаний, так и для системы здравоохранения в целом», – заявил В.А. Дмитриев.

«Из года в год Минэкономразвития в силу каких-то бюрократических причин опаздывает с принятием документа, предусматривающего 15% преференцию в цене на госзакупках для продукции отечественных производителей»

◀ на стр. 5

по фармацевтической либо медицинской специальности. Их обучение по заочной форме способствует повышению уровня их профессиональных знаний, и, соответственно, повышению качества фармацевтического обслуживания населения и медицинских организаций.

В этой связи (а также в связи с нехваткой фармацевтических кадров практически во всех регионах России) решение об отмене (запрете) заочного и очно-заочного образования по специальности «Фармация» считаю не вполне мотивированным и продуманным.

ОБРАЗОВАНИЕ – ЭТО НЕ ЦЕЛЬ, А СРЕДСТВО**Бойко Илларион Николаевич**

Директор по коммерции и логистике компании Takeda Russia

Недавно, беседуя с одной сотрудницей нашей компании, я спросил у нее о том, как она видит свою дальнейшую карьеру и профессиональное развитие. Молодая, энергичная девушка сообщила о своем желании получить второе высшее образование.

Хочу заметить, что первое образование не имело никакого отношения к фарминдустрии и занимаемой ею позиции. На вопрос, почему в качестве второго образования она выбрала «мировую экономику» и в чем состоит потенциальное прикладное значение этих знаний, она с загадочной улыбкой ответила: «Лишним не будет. В жизни пригодится».

О чем эта забавная история? Она о том, что довольно часто диплом, свидетельство, сертификат являются некими атрибутами статуса без четкого представления об их утилитарном использовании сегодня или в будущем.

Один древний философ говорил: «Многознание – не то же самое, что мудрость».

С другой стороны, больший объем разносторонних знаний и компетенций теоретически предполагает более быстрое нахождение достойного рабочего места в крупных мегаполисах.

В данном случае широта выступает в противоположность фокусности и целеустремленности. В каком-то смысле упомянутая девушка формирует свою потенциальную карьеру, расширяя сферу возможного приложения своих знаний и усилий.

В последнее время во многих фармацевтических компаниях – производителей все чаще можно встретить сотрудников с непрофильным образованием на различных позициях, включая медицинских консультантов и специалистов по продуктам. Известно, что в некоторых компаниях ключевые сообщения «медпреды» выучивают практически наизусть. При этом, по данным некоторых агентств, продолжительность визита в среднем составляет не более 5–7 мин. Возможные вопросы, как правило, носят типовой, ожидаемый характер. В этом смысле глубина специальных знаний не является необходимой предпосылкой и фактором успеха. Умение выступать перед аудиторией, которое имело очень большое значение в прошлом, сейчас требуется в меньшей степени. Компьютерные презентации и информация, отраженная на слайдах, позволяют донести содержание практически любой темы даже до профессиональной аудитории. Громкий, хорошо поставленный голос и уверенная интонация всегда усиливают общее впечатление. Не последнее место имеет внешний вид, который должен соответствовать с темой выступления, профилем аудитории, местом и временем. Галстук у мужчин или излишне короткая юбка у женщин порой вызывают не позитивную, а обратную реакцию.

Конечно, все сказанное абсолютно не исключает и не девальвирует глубокие профессиональные знания, мастерство коммуникаций, практический опыт работы по специальности, позволяющие лучше понять потребности, ожидания и нужды собеседников – врачей или провизоров.

Безусловно, при продвижении по карьерной лестнице, среди многих претендентов, как правило, выберут того, кто показал себя эффективным, энергичным, целеустремленным, жаждущим личного и общего успеха и потенциально способным к значительно высокой зоне ответственности в интересах компании.

Фармкомпании должны, по моему мнению, принимать участие в системе подготовки кадров для отрасли в значительно большей степени, чем это происходит сейчас, активно сотрудничая с вузами. Возможно, должно быть большее количество открытых лекций, семинаров, круглых столов в рамках основной программы высшей школы, куда бы привлекались практические специалисты с целью обсуждения актуальных вопросов в постоянно изменяющейся фармацевтической отрасли. Для нашей компании приоритетным направлением социальной деятельности является стипендиальная программа «Такеда» – Золотые кадры медицины, которая призвана поддерживать наиболее талантливых студентов медицинских и фармацевтических вузов, намеренных профессио-

нально расти, развиваться в области медицины, а также желающих получать практические умения и навыки. Это инвестиции в развитие потенциала будущих специалистов фармацевтической индустрии России.

Проекты по локализации производства многих фармацевтических компаний повышают потребность в квалифицированных специалистах. Мы тесно сотрудничаем с Ярославской медицинской академией и Ярославским химико-технологическим лицеем и уверены, что их выпускники будут востребованы на нашем заводе и на заводах других ведущих фармацевтических компаний.

«Если не знаешь, куда плывешь, то очень трудно выбрать правильное направление и верно поставить паруса». Так и с образованием. Чем более продуманной будет сфера применения, тем более точно можно прогнозировать востребованность знаний, навыков и умений, полученных в рамках образования.

НЕПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**Беспалов Николай Владимирович**

Эксперт фармацевтического рынка

В свое время передо мной, как и перед почти полустаршими моими однокурсниками, стоял нелегкий вопрос выбора – куда пойти работать после окончания обучения в вузе. Обилия выбора, надо сказать, не было, хотя мы еще застали нечто, возникшее на обломках системы распределения и по факту представляющее собой своеобразную ярмарку вакансий, когда всех желающих приглашали на беседу представители ряда государственных структур, в т.ч. нескольких военных складов, межбольничных аптек и т.п.

Проходило это торжественное мероприятие на одной из вузовских кафедр и бешеным спросом со стороны выпускников, прямо скажем, не пользовалось. Каждый из нас тогда понимал, что, если есть диплом провизора от лучшего медицинского вуза нашей страны, проблем с устройством на работу в аптеку быть не должно. Но всем, безусловно, хотелось большего.

Под этим большим тогда понималась, прежде всего, работа в фармацевтической компании, желательно в зарубежной. Уровень зарплат там оказывался ощутимо выше, перспектив, как тогда казалось, было больше, предполагалось служебное авто и т.д. Увы, даже для работы медицинским представителем знаний не хватало. Безусловно, с точки зрения фундаментальной науки и кругозора все было в порядке, но чисто практических навыков никто из потенциальных кандидатов не имел. Так что тем, кто прошел собеседование на вожаемые позиции «медрепов», пришлось еще пройти обучение тонкостям работы. Оно продолжалось от 1 до 2 месяцев, после чего молодое пополнение бросилось штурмовать кабинеты врачей.

Надо сказать, что сейчас из нашего курса, по самым скромным оценкам, в аптеках осталось работать не более 15–20% всех выпускников. Притом что вся система фармацевтического образования была заточена на подготовку именно специалистов, которые могли бы руководить работой аптечного предприятия. Помимо фундаментальных знаний нас учили прикладным умениям: бухгалтерскому учету, законодательным особенностям оборота ЛП и функционирования аптечных учреждений, технологии аптечного производства и т.д. В практической жизни эти знания используют, увы, единицы.

Конечно, с тех пор многое в системе образования изменилось. В вузах преподают азы работы медицинских представителей. Наперебой заключаются договоры с крупными фармацевтическими компаниями о совместных образовательных проектах. Компании, открывающие новые фармпредприятия, нуждаются в квалифицированных кадрах. Тем не менее, все это до сих пор носит точечный характер. Общая образовательная система потребностям современного рынка труда не соответствует. Очевидно, еще на этапе обучения требуется довольно четко разделять специфику в зависимости от дальнейшего места работы выпускника. Понятно, что для работы в аптеке, фармацевтическом предприятии или, скажем, фармдистрибуторе требуется принципиально разный набор компетенций. Есть объективные пробелы в отношении владения компьютерными программами, причем не специфическими типа ПО аптеки или оптовой компании, а, скажем, пакетом Microsoft Office. Фактически отсутствует и система практических занятий. Это либо единичные визиты на заводы, либо зачастую формальное прохождение практики в аптеке. Не лучше обстоит дело со специалистами в области маркетинга, продвижения и продаж. Получить подобные знания в профильном вузе на уровне, достаточном для практической работы, почти невозможно.

Сейчас готовых специалистов на рынке труда практически нет. При этом, что парадоксально, в отдельных сегментах, как, например, в сфере розничной торговли ЛП, наблюдается довольно серьезный кадровый дефи-