

# ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ



## ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

# ЗДРАВООХРАНЕНИЕ



Как отразятся санкции на доступности медицинской помощи, медицинских изделий и лекарственных препаратов? Может ли российский производитель предложить альтернативу используемым технологиям иностранного производства? Нужна ли дополнительная государственная помощь? Кто новые партнеры российской системы здравоохранения?

ЭИСИ поговорил с руководителями крупных компаний и ассоциаций отрасли и получил развернутые ответы о сложностях, трендах и перспективах этой сферы.

## **Тренды:**

- Правительством принят ряд эффективных мер поддержки производства медицинских изделий: льготное кредитование, субсидирование затрат на НИОКР;
- сейчас нужные инициативы в сфере нормативного и правового регулирования здравоохранения принимаются очень быстро и гибко, благодаря чему проблемы решаются оперативно;
- продолжается реализация программы развития национальных медицинско-исследовательских центров. Она позволяет выстроить логистическую цепочку оказания высокотехнологичной медицинской помощи и сделать доступной высокотехнологичные операции в регионах;
- есть большое число незападных партнеров, в частности из Китая, Индии, стран Латинской Америки, которые поставляют на международный рынок конкурентоспособную медицинскую продукцию и готовы выйти на привлекательный для них российский рынок;
- аптекарь по-прежнему остается на первой линии общения с покупателем, с потребителем, с пациентом и оказывает ему нужную фармацевтическую помощь, что сейчас особенно важно;
- за счет производственных аптек удалось избежать локального дефицита ряда лекарственных средств.

### **Риски и проблемы:**

- недоступность импортных комплектующих для производства медицинской техники. Решение: налаживание новых логистических цепочек;
- проблемой отрасли медицинских изделий является нехватка единого федерального органа исполнительной власти, уполномоченного координировать медицинскую промышленность: в Минпромторге России медицинские изделия распределены между разными департаментами, науку финансирует Минобрнауки России, внедрение координирует Минздрав России. Решение: координационный орган;
- разные ставки взимания НДС – 0% на импортные и 20% на отечественные комплектующие; при этом таможенная пошлина на импортируемые изделия не взимается. Решение: выравнивание налоговой нагрузки;
- дефицит лекарственных средств, который вызван ажиотажным спросом последних недель марта; по некоторым группам получилось, что за две недели был продан шестимесячный запас лекарств. Чтобы его пополнить нужно одну-две, где-то больше недель, что связано с логистикой. Решение: эффективное управление запасами лекарственных средств;
- многие цены привязаны к курсу доллара: цена субстанций, цена расходных материалов, цена импортируемых препаратов, что вызвало рост цены. Решение: обеспечение курсовой стабильности российского рубля, адаптация цен лекарственных препаратов к укреплению российского рубля;
- произошли перебои в снабжении аптек кассовой лентой и рост цен на нее примерно в два раза. Решение: переход на электронные чеки;
- оптовики уменьшили отсрочку платежа, с некоторых аптек требуют теперь только предоплату. Решение: поддержка государства в разрешении спорных ситуаций; включение аптек в Постановление Правительства России от 30 марта 2022 г. №512, которое дает продление уплаты налогов по упрощенной системе налогообложения на шесть месяцев; смена для аптек ОКВЭДа, для возврата в систему здравоохранения.

### **Возможности:**

- развитие частно-государственного партнерства позволит привлечь инвестиции в здравоохранение и медицину;
- интеграция в федеральные медицинские центры производственных предприятий, опытно-конструкторских отделов, занимающиеся разработкой и выпуском медицинской продукции;
- доведение доли отечественных изделий до 60-70% на рынке против сегодняшних 26%.

## **ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ:**

**Н.А. Дайхес, директор ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр оториноларингологии Федерально-го медико-биологического агентства»:** Прежде всего, необходимо развивать собственную производственную медицинскую базу. Мы этот вопрос поднимали еще в 2018 году. По-прежнему считаю, что каждый федеральный медицинский исследовательский центр не просто должен, но обязан заниматься разработкой современных методов диагностики, лечения, реабилитации, оборудования, расходных материалов. У него должны быть опытно-конструкторские отделы, предприятия. Сегодня в наших центрах достаточно знаний и умений, чтобы предложить российской промышленности совершенно новые расходные материалы и оборудование. У нас в этом плане мозгов не меньше, чем на западе.

**В.Б. Назаров, генеральный директор АНО Консорциум «Медицинская техника»:** Если удастся создать скоординированную систему формирования среднесрочного планирования потребности здравоохранения и инструментов планового развития производства, то считаю вполне реалистичным достижение технологической независимости России в области медицинских изделий и сокращение оттока средств за рубеж в три-четыре раза.

**В.В. Преснякова, директор СРО «Ассоциация независимых аптек»:** Сейчас самое лучшее время для очень тесного общения бизнеса и государства. Без государства бизнес не выживет, но и государство не примет нужные и верные решения без бизнеса. Это такое двустороннее движение. На что мы рассчитываем в ближайшее время? Это все-таки налоговые послабления, более продуманное регулирование торговых наценок в фарме, помощь в налаживании логистических цепочек и создании новых. 100% на наш рынок придут новые производители готовых лекарственных средств. Они будут из Китая, Индии, возможно, Пакистана, Ирана. Им есть с чем прийти. Без лекарств мы не останемся точно. Нам также требуется помощь с дефектурой (отсутствие в аптеке) лекарственных препаратов и медицинских изделий. Во время пандемии мы с Минпромторгом в ручном режиме решали вопросы с дефектурой лекарств в регионах, но там было легче, отработывалось всего несколько групп препаратов. Конечно, нам бы хотелось сокращения контрольных мероприятий, поскольку это очень отвлекает и это очень стрессово. При этом наша организация зарегистрирована как СРО, у нас есть свои стандарты, мы готовы какие-то контрольные функции взять на себя. Такие возможности нам предоставляет Федеральный закон, который был принят в прошлом году. Опять же мы возвращаемся к вопросу о необходимости тесного взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческих организаций. Нам нужен комплексный подход к развитию отрасли, а не просто регулирование и надзорные функции.

# ПОЛНЫЕ ТЕКСТЫ ИНТЕРВЬЮ

## **ИНТЕРВЬЮ С ДИРЕКТОРОМ ФГБУ «НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР ОТОРИНОЛАРИНГОЛОГИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО МЕДИКО-БИОЛОГИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА» Н.А. ДАЙХЕСОМ**

*ФГБУ «Национальный медицинский исследовательский центр оториноларингологии Федерального медико-биологического агентства» является головным специализированным медицинским учреждением России по профилю «оториноларингология, хирургия головы и шеи», который оказывает многопрофильную высокотехнологичную помощь всем жителям Российской Федерации. Для оказания высококвалифицированной помощи и проведения комплексного лечения в учреждении созданы 14 научно-клинических отделов, ежегодно специалисты проводят около 12 тысяч высокотехнологичных операций. Кадровый потенциал учреждения – это свыше 600 научных и клинических сотрудников, среди которых – академик РАН, члены-корреспонденты РАН, профессора, 35 докторов медицинских наук, 55 кандидатов медицинских наук, 6 Заслуженных врачей РФ, 2 Заслуженных деятеля науки Российской Федерации.*

**ЭИСИ: Уважаемый Николай Аркадьевич! Не могли бы Вы сказать, с какими трудностями столкнулись предприятия отрасли здравоохранения как они сегодня с ними справляются?**

**Н.А. Дайхес:** У нас ступенчатая система здравоохранения. Я буду говорить о третьей ступени, то есть об оказании специализированной высокотехнологичной медицинской помощи на примере своего Центра. Мы не видим каких-либо проблем в сложившейся ситуации, потому что отношения в целом в стране и в нашей отрасли в частности выстроены высоко продуктивно. Отношения с нашими западными коллегами всегда были понятны, поэтому мы думали прагматично, развивали отношения с Китаем, Индией, другими странами, которые не поддерживают санкционную и прочие истории. Государство, прежде всего, Президент и Правительство, особенно на протяжении последних пятнадцати лет, оказывают большую поддержку здравоохранению. Поэтому, безусловно, если такая поддержка есть, то каких-то глобальных проблем нет.

**ЭИСИ: Скажите, пожалуйста, какая поддержка государства помогает предприятиям преодолевать трудности и какой от нее достигается эффект?**

**Н.А. Дайхес:** Очень важно, что 2020 года в нашей стране реализуется программа развития национальных медицинских исследовательских центров. Она позволила выстроить логистическую цепочку оказания высокотехнологичной медицинской помощи. Так, национальные медицинские исследовательские центры помогают внедрять в работу региональных центров специализированной помощи по тому или иному направлению новые клинические рекомендации, задействуя институт региональных главных внештатных специалистов. На мой взгляд, очень важно, чтобы эта программа развития национальных медицинских центров была продлена и после 2024 года. Это конечно поддержит систему оказания высокотехнологичной помощи.

Другим фактором, который позволит противодействовать той ситуации, которую нам пытаются навязать, является развитие государственно-частного партнерства. Сегодня нужно выстроить систему инвестиций в здравоохранение и медицину. Считаю, что при правильном развитии законодательной базы – это станет очень большим подспорьем и разгрузкой государственных бюджетных денег. В сложившихся условиях связка государства и инвестиционной составляющей может обеспечить результат, потому что, с одной стороны может не хватать бюджетных денег для реализации задуманного, с другой стороны, развитие только негосударственного здравоохранения – тоже не выход.

**ЭИСИ: Какие возможности появились у отрасли и как отрасль здравоохранения их использует?**

**Н.А. Дайхес:** Я считаю, что во многом ситуация должна помочь раскрыться нашим медицинским учреждениям. Это мы видели на примере того же сельского хозяйства, когда, наоборот, подобного рода воздействие и санкции привели к росту и развитию сельскохозяйственной составляющей, пусть не во всех областях, но во многом. У нас есть партнеры, тот же Китай, который очень активно готов с нами в этом плане сотрудничать. Наш национальный медицинский центр именно этим и занимается, поэтому мы с абсолютным оптимизмом смотрим в будущее. Конечно, нужна поддержка государства, но мы ее чувствуем.

Мы активно взаимодействуем с Минпромторгом. Он прекрасно понимает имеющиеся тренды, поддерживает желание развивать российскую медицинскую промышленность, внедрять наработки и занимает прагматичную позицию. Наш центр активно работает с людьми с нарушением слуха, с Всероссийским обществом глухих. Сегодня Президентом поддержана программа по созданию и развитию как хирургической, так и социальной реабилитации для людей с нарушением слуха. То же самое наблюдается в реабилитации пациентов после различных онкологических заболеваний, которых мы сегодня лечим. Активно сотрудничаем с Роскосмосом. В общем есть конкретные программы, есть конкретные российские наработки.

Сложившаяся ситуация – это лакмусовая бумага. Есть два подхода: либо ты сам должен развиваться и двигаться вперед, либо ты можешь думать, что тебе дадут деньги в любых количествах и ты на Западе, не напрягаясь, пойдешь и купишь любой продукт. Мы всегда придерживались первого варианта, что надо самим думать, самим развиваться и самим все выстраивать. Мы были готовы к такой ситуации, нас она стимулирует. Противоположная сторона, конечно, сейчас очень сильно обожглась.

**ЭИСИ: Каким Вы видите развитие отрасли в ближайшие годы?**

**Н.А. Дайхес:** Прежде всего, необходимо развивать собственную производственную медицинскую базу. Мы этот вопрос поднимали еще в 2018 году. По-прежнему считаю, что каждый федеральный медицинский исследовательский центр не просто должен, но обязан заниматься разработкой современных методов диагностики, лечения, реабилитации, оборудования, расходных материалов. У него должны быть опытно-конструкторские отделы, предприятия. Сегодня в наших центрах достаточно знаний и умений, чтобы предложить российской промышленности совершенно новые расходные материалы и оборудование. У нас в этом плане мозгов не меньше, чем на западе.

Также и промышленность сегодня не должна делать ни одного шага без привлечения головных федеральных центров на этапах разработки и производства. Здесь должна быть налажена совместная продуктивная работа. Это касается и лекарств, и оборудования, и расходных материалов. В нынешних условиях все это огромный рычаг и большие возможности.

У нас есть большое число незападных партнеров, в частности из Китая, Индии, стран Латинской Америки, в т.ч. Кубы. Они сейчас активно развиваются, проводят конференции, симпозиумы, мы с ними продуктивно взаимодействуем. Эти страны понимают, что складывающаяся санкционная история создает для них возможности, открывает привлекательный рынок Российской Федерации. Поэтому, когда обратно попросятся наши западные партнеры, рынок уже будет занят.

## **ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ АНО КОНСОРЦИУМА «МЕДИЦИНСКАЯ ТЕХНИКА» В.Б. НАЗАРОВЫМ**

*Целью Консорциума является создание условий для обеспечения научно-технологического развития медицинской промышленности, внедрения новых технологий разработки, производства медицинских изделий, в том числе высокотехнологичных и инновационных, подготовки специализированных медицинских и инженерных кадров, а также экспертов, обладающих узкопрофильными компетенциями по видовым группам медицинских изделий.*

**ЭИСИ: Уважаемый Виктор Борисович! Не могли бы Вы сказать, с какими трудностями столкнулись предприятия отрасли здравоохранения, как они сегодня с ними справляются?**

**В.Б. Назаров:** Ключевые проблемы отечественных предприятий не связаны с санкциями, а имеют многолетнюю историю. На рынке госзакупок к ним относятся: слабая эффективность мер государственной поддержки, необходимость существенных затрат в продвижение продукции, не уступающей по качеству и цене импортной. Консорциум столкнулся с дискриминационной налоговой политикой в отношении отечественных производителей в части НДС (0% на импортные и 20% на отечественные комплектующие). крайне непрозрачной системой экспертизы при регистрации медицинских изделий, отсутствием четко сформулированных требований к программам испытаний, недоступностью дешевого кредитования. Отдельной проблемой отрасли является нехватка единого федерального органа исполнительной власти, уполномоченного координировать медицинскую промышленность: в Минпромторге медицинские изделия распределены между разными департаментами, науку финансирует Минобрнауки, внедрение координирует Минздрав.

В нынешних условиях добавилась проблема недоступности комплектующих для производства медицинской техники.

**ЭИСИ: Скажите, пожалуйста, какая поддержка государства помогает предприятиям преодолевать трудности и какой от нее достигается эффект?**

**В.Б. Назаров:** В целом принят ряд эффективных мер поддержки: льготное кредитование, субсидирование затрат на НИОКР. Однако мы видим, что существенный рост был достигнут, когда для обеспечения учреждений в период первой волны пандемии COVID-19 государство сформировало прямой заказ, и предприятия в плановом режиме осуществили поставки. Считаю, что этот успешный опыт необходимо применить и сегодня. Это позволит довести долю отечественных изделий до 60-70 % против сегодняшних 26.



**ЭИСИ: Какие возможности появились у отрасли и как отрасль здравоохранения их использует?**

**В.Б. Назаров:** Мы надеемся, что прямое указание Президента на форсированное импортозамещение будет воспринято на всех уровнях государственной власти. Отрасль готова быстро поставить на производство значительную часть необходимых медицинских изделий, но для этого требуется активное взаимодействие всех структур, заинтересованных в бесперебойной работе системы здравоохранения и промышленности.

**ЭИСИ: Каким Вы видите развитие отрасли в ближайшие годы?**

**В.Б. Назаров:** Если удастся создать скоординированную систему формирования среднесрочного планирования потребности здравоохранения и инструментов планового развития производства, то считаю вполне реалистичным достижение технологической независимости России в области медицинских изделий и сокращение оттока средств за рубеж в три-четыре раза.

## **ИНТЕРВЬЮ С ДИРЕКТОРОМ СРО «АССОЦИАЦИЯ НЕЗАВИСИМЫХ АПТЕК», КАНДИДАТОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ НАУК В.В. ПРЕСНЯКОВОЙ**

*Ассоциация Независимых Аптек создана в 2011 году по инициативе аптечных сетей для координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих профессиональных интересов на фармацевтическом рынке. Ассоциация объединяет и развивает социально ответственный ритейл, способный обеспечить население России современными, качественными и доступными лекарственными средствами. Ассоциация Независимых Аптек принимает активное участие в разработке государственной политики в сфере фармацевтики и медицины с помощью конструктивного диалога с представителями законодательных и исполнительных органов власти. Деятельность Ассоциации призвана содействовать повышению конкурентоспособности розничного фармацевтического рынка и отрасли в целом и с сохранением и увеличением финансового потенциала розничного сегмента отрасли.*

**ЭИСИ: Уважаемая Виктория Валентиновна! Не могли бы Вы сказать, с какими трудностями столкнулись предприятия отрасли здравоохранения, как они сегодня с ними справляются?**

**В.В. Преснякова:** Сразу определимся, что, к сожалению, фармацевтическое направление только в общепринятом смысле слова относится к системе здравоохранения. По кодам своей деятельности, по ОКВЭДам оно не относится к системе здравоохранения. Мы как раз очень ратуем за включение нас в систему здравоохранения, мы хотим, чтобы аптеки как в Советском Союзе снова вернулись в систему здравоохранения.

Если мы разберемся, вся фармацевтическая отрасль состоит из товаропроводящей цепочки, к которой относятся производители лекарственных препаратов, оптовые организации и аптечные организации (розничное звено), которые представлены коммерческим и государственным сегментами. Вот как раз коммерческий аптечный сегмент я и представляю, в основном региональный аптечный бизнес, МСП. Это те единичные аптеки и небольшие аптечные сети, которые находятся в селах, в отдаленных регионах, в труднодоступных местах. Благодаря этому, наша Ассоциация обладает реальным опытом присутствия в этих регионах. Как правило, федеральные сети не всегда доходят до этих отдаленных регионов.

Наши представители Ассоциации расположены от Владивостока до Калининграда, то есть у нас достаточно широкая представленность по всей России. Поэтому мы имеем достаточно полную информацию из этих регионов. Самая большая проблема, с которой мы столкнулись на сегодняшний день – вся товаропроводящая цепочка представляет собой разрушенную логистику препаратов, которая отражается совершенно на всех: производители не могут вовремя привезти субстанции, расходные материалы, импортеры не могут вовремя привезти фуры с лекарствами, они часто стоят на таможне, подчеркну, не на нашей таможне, на нашей таможне лекарства сейчас в приоритете. Безусловно, не все лекарства успевают доехать до аптек, аптеки никогда не имели своих складов, у них хранится небольшой запас лекарственных препаратов на короткое время и обычно эти препараты пополняются дистрибьюторами. Сейчас это приходится делать чаще, чем обычно, но опять-таки некоторые препараты, так и не доходят.

С чем мы еще столкнулись? Это конечно с дефицитом препаратов, который вызван ажиотажным спросом последних недель марта. И не просто с ажиотажным спросом, а с совершенно незапланированным спросом. Безусловно, мы планировали одни количества лекарственных препаратов, а по некоторым группам получилось, что мы за две недели продали шестимесячный запас этих лекарств. Теперь, чтобы его пополнить нам нужно время, которое упирается непосредственно в то, что не все просто с логистикой.

Вторая трудность, с которой мы столкнулись, это то, что многие цены привязаны к курсу доллара: цена субстанций, цена расходных материалов, цена импортируемых препаратов, что сказалось на росте закупочных цен для аптек.

Третье, мы оказались не готовы к перебоям с кассовой лентой. Кроме того, произошел рост цен на нее примерно в два и более раза. В России только два своих производителя кассовой ленты, которым тоже нужно время, чтобы обеспечить весь рынок своим продуктом. К сожалению, ап-

течным организациям не так просто перейти на электронные чеки, от части по техническим причинам, от части из-за консерватизма покупателей.

Четвертое, оптовики уменьшили отсрочку платежа, с некоторых аптек требуют теперь только предоплату. У аптек не хватает оборотных средств, при том, что продажи в аптеках выросли, но выручка не выросла в разы, поскольку есть группы препаратов, например, противоковидные, противовоспалительные, противовирусные, спрос на которые уменьшился.

**ЭИСИ: Виктория Валентиновна, Вы сказали, что некоторые препараты не доходят, некоторые находятся в дефиците. Не могли бы Вы сказать, что это за препараты?**

**В.В. Преснякова:** Это в основном те препараты, которые используются при лечении хронических заболеваний, которые пациенты принимают каждый день на протяжении своей жизни. Это препараты, которые применяются в эндокринологии, при эпилепсии. Их всегда покупали про запас, чтобы надолго хватило. Это и сердечно-сосудистые препараты, антидепрессанты, препараты заместительной терапии. С антидепрессантов просто так не сойдешь, значит, должен быть запас.

**ЭИСИ: Когда говорили про ажиотажный спрос, Вы отметили, что потребуются определенное время, чтобы этот спрос компенсировать. Скажите, пожалуйста, по Вашим прогнозам, сколько на это потребуются времени?**

**В.В. Преснякова:** Во-первых, ажиотажный спрос уже пошел на убыль. Аптеки уже фиксируют уменьшение продаж. Во-вторых, чтобы покрыть дефицит таких препаратов, нужно разное время по разным препаратам. Одни препараты идут из-за рубежа, поэтому придут чуть позже. Другие – изготавливаются в России, что позволяет оперативно обеспечить достаточное их количество в аптеках. В основном препараты появляются, мы не можем сказать, что образовался тотальный дефицит. Однако пока не в таких количествах, чтобы удовлетворить спрос всех покупателей. В общем, неделя-две, для каких-то лекарств чуть больше и все восстановится.

**ЭИСИ: Виктория Валентиновна, Вы обозначили три основных проблемы для Вашей отрасли. Какие, на Ваш взгляд, возможные меры или способы можно использовать, чтобы приблизиться к разрешению этих трудностей?**

**В.В. Преснякова:** Мы все сейчас находимся в таком тесном взаимодействии, прежде всего, регуляторы и все участники цепочки. Помощь в основном оказывается производителям лекарственных средств, они в стране крупные, большие, и сейчас необходимо настроить производство таким способом, чтобы по возможности заменить часть импортных препаратов. Например, почти все дженерики мы можем заменить. Но также надо создать запас этих лекарств, чтобы они шли в аптеки бесперебойно. Конечно, регуляторные органы и Правительство занимаются произво-

дителями. С нашей точки зрения, они уделяют мало времени малому и среднему аптечному бизнесу. Это очень неприятный фактор, который отражается именно на региональной доступности лекарственных средств, и мы всегда призываем к тому, чтобы к аптечному бизнесу относились с большим вниманием. Интернет-торговля лекарств в регионах не идет так бойко, как в Москве. Проект по доставке лекарств через Почту России имеет свои сложности в реализации. В сложных условиях выручает классическая аптека с налаженной практикой работы с поставщиками и покупателями. Люди с хроническими заболеваниями всегда используют одни и те же препараты. Во время ажиотажного спроса только в аптеке они могут получить своевременную фармацевтическую консультацию (фармацевтическую услугу) о возможной замене в рамках одного МНН, по режиму приема с другими препаратами, уточнить информацию о поступлении и т.п. В общем мы не заменим классические аптеки ничем в этой цепочке. Аптекарь по-прежнему остается на первой линии общения с пациентом по вопросу лекарственного обеспечения и оказывает ему нужную фармацевтическую помощь. Это очень важно. Поэтому хотелось бы, чтобы государство обратило и на нас внимание. Например, вышло Постановление №512, которое увеличивает срок уплаты налогов по упрощенной системе налогообложения на шесть месяцев. К сожалению, наши ОКВЭДы туда не относятся, а как раз аптеки в первую очередь в этом нуждаются, потому что им не хватает оборотных средств, изменились условия дистрибьюторов по оплате и так далее. Тут важно, чтобы меры поддержки коснулись и аптечных организаций.

Мы со своей стороны составили целый пул предложений по государственной поддержке аптек, направили их в Государственную Думу, в Деловую Россию, ознакомив бизнес-сообщество. Конечно, то, над чем мы сейчас, прежде всего, очень активно и совместно всей аптечной отраслью работаем – это смена ОКВЭДа, чтобы аптеки вернулись в систему здравоохранения.

**ЭИСИ: Скажите, пожалуйста, какая поддержка государства помогает предприятиям преодолевать трудности и какой от нее достигается эффект?**

**В.В. Преснякова:** Например, мораторий на плановые проверки довольно хорошо работает. При этом мы столкнулись с тем, что прокуратура проводит внеплановые проверки, проверяет минимальный ассортимент, ценообразование. Понятно, что в прокуратуре работают люди с юридическим образованием, а не с фармацевтическим, поэтому возникает много нюансов, с которыми нам приходится разбираться.

Самое главное из позитивного – это то, что сейчас нужные инициативы принимаются очень быстро и гибко, то есть собираются эксперты, иногда проходит три дня, и проблема решается. У нас есть уверенность, что наши предложения тоже примутся достаточно быстро. Мы, знакомим наших участников Ассоциации с государственными мерами поддержки, но, к сожалению, большая их часть не затрагивает аптечное сообщество.

Важно, чтобы фармацевтическому звену оказывалась поддержка на уровне налогообложения. Да, мы продаем лекарства, всегда это был от-

пуск лекарственных препаратов, но мы не только продаем, мы консультируем, направляем покупателя. Поэтому нельзя приравнивать обычную торговую организацию, к аптечной.

Еще в прошлом году Государственная Дума выступила с инициативой восстановления производственных отделов в аптеках. Сейчас это было бы очень своевременно. Благодаря производственным аптекам Приморского края удалось избежать дефицита L-Тироксина. В Самарской области благодаря работе сохранившихся производственных аптек удалось избежать локального мартовского дефицита ряда препаратов.

**ЭИСИ: Какие возможности появились у отрасли и как отрасль здравоохранения их использует?**

**В.В. Преснякова:** У отечественного производителя появилась возможность быстрее зарегистрировать препараты, быстрее выйти на рынок. В общем, все это движение по импортозамещению я оцениваю, как однозначный плюс. Поддержка государства дает возможность минимизировать затраты и быстрее наладить новые линейки, быстрее ввести новые возможности продвижения препаратов. Сейчас все это будет развиваться.

Еще раз повторяю, по возможностям – мы очень надеемся получить ОКВЭД, который отнесет нас к системе здравоохранения, потому что сейчас это особенно нужно.

**ЭИСИ: Каким Вы видите развитие отрасли в ближайшие годы? Какие есть прогнозы?**

**В.В. Преснякова:** Сейчас самое лучшее время для очень тесного общения бизнеса и государства. Без государства бизнес не выживет, но и государство не примет нужные и верные решения без бизнеса. Это такое двустороннее движение. На что мы рассчитываем в ближайшее время? Это все-таки налоговые послабления, более продуманное регулирование торговых наценок в фарме, помощь в налаживании логистических цепочек и создание новых. На наш рынок точно придут новые производители готовых лекарственных средств. Они будут из Китая, Индии, возможно Пакистана, Ирана. Им есть с чем прийти. Без лекарств мы не останемся. Нам также требуется помощь с дефектурой (отсутствие в аптеке) лекарственных препаратов и медицинских изделий. Во время пандемии мы с Минпромторгом в ручном режиме решали вопросы с дефектурой лекарств в регионах, но там было легче, отработывалось всего несколько групп препаратов, сейчас групп гораздо больше. Конечно, нам бы хотелось сокращения контрольных мероприятий, поскольку это очень отвлекает и это очень стрессово. Наша организация зарегистрирована как СРО, у нас есть свои стандарты, мы готовы какие-то контрольные функции взять на себя. И такие возможности нам предоставляет Федеральный закон, который был принят в прошлом году. Опять же мы возвращаемся к вопросу о необходимости тесного взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческих организаций.

Поскольку я являюсь представителем некоммерческого сектора, то могу сказать, что работа у нас увеличивается в десятки раз. Нам точно также приходится очень быстро реагировать на внешние и внутренние факторы, на те инициативы, которые предлагает государство. Мы должны все это привести к некоему предложению, которое будет рабочим, посмотреть на все эти юридические моменты, чтобы не было никаких противопоставлений, коллизий, у нас сейчас очень много работы. НКО являются голосом отрасли, мы, безусловно, очень четко представляем, что нужно отрасли, в каком объеме и когда. Я думаю, что в ближайшие годы отрасль будет меняться и сейчас от всех участников отрасли зависит то, какой она будет.

**ЭИСИ: В сегодняшних условиях с чем отрасль не может справиться без помощи государства? В чем заключается ожидаемая помощь?**

**В.В. Преснякова:** Прежде всего, это ценообразование. Также нужен комплексный подход к развитию отрасли, а не просто регулирование и надзорные функции. Рынок живой, надзор и контроль нужен, но нужны и какие-то взвешенные действия, чтобы этот кризис всем пережить.

