

Информационно-публицистическая газета

# ПЕРСОНА



**«Настало время самим производить  
качественные и доступные лекарства!»**

Александр АПАЗОВ,  
президент ПАО «Фармимэкс»



# ПЕРСОНАЛЬНОЕ интервью

## Александр Дмитриевич АПАЗОВ Президент ПАО «Фарми́мэкс»

Родился 17 июня 1939 года в городе Бахчисарай Крымской области РСФСР. В 1962 году окончил Пятигорский фармацевтический институт (ныне академия) по специальности «провизор».



По окончании института работал руководителем нескольких аптек, первым заместителем начальника Ростовского аптечного управления. Затем начальником аптечного управления Свердловского Облспецлечебница.

С 1978 по 1987 год – начальник Главного аптечного управления Минздрава РСФСР, член коллегии Минздрава РСФСР.

С 1987 возглавлял аптечную отрасль СССР, член коллегии Минздрава СССР.

С 1989 по 1992 год – генеральный директор Всесоюзного объединения «Союзфармация» при Минздраве СССР.

С 1992 по 1993 год – генеральный директор Российского объединения «Фарми́мэкс».

С 1993 по 2015 год – президент ОАО «Фарми́мэкс».

С 2015 года по настоящее время – президент ПАО «Фарми́мэкс».

Кандидат фармацевтических наук, доцент, академик Международной академии информатизации, член Нью-Йоркской академии наук, президент общественной организации «Российская фармацевтическая ассоциация» («Росфарма»), президент союза «Национальная фармацевтическая палата», более шести лет возглавлял Межведомственную комиссию Совета Безопасности Российской Федерации по охране здоровья населения, член Правления РСПП, заместитель председателя комиссии РСПП по индустрии здоровья, член Президиума Всероссийского общественного совета медицинской промышленности.

Женат, имеет дочь. Хобби: в основном спорт. «Разный спорт в разные времена: в молодости – волейбол и баскетбол, в зрелом возрасте – теннис».

– Александр Дмитриевич, Вы человек, который, что называется, «сделал себя сам». Начинали с провизора, а стали президентом мощной производственно-дистрибуторской фармацевтической компании с сетью филиалов по всей России...

– Работал и провизором, и месяц на складе, и два месяца в аптеке, но для меня эта работа особого интереса не представляла, так как я по натуре организатор, системщик. Поэтому очень быстро стал руководителем.

– То есть еще в молодости заметили у себя организаторские способности?

– Когда начал работать, тогда и понял, что мне интересно руководить людьми, вести их за собой. Ум, знания есть у многих, но не каждый человек может брать на себя ответственность.

– Считаете, что главное для менеджера – это ответственность?

– Руководитель должен уметь анализировать, причем в первую очередь ошибки. Нужна и смелость при принятии решений. Это особенно важно для высшего звена. Чем выше уровень менеджера, тем чаще приходится принимать нестандартные решения.

– Отвечать не только за себя, но и за других, за последствия для других людей.

– Да. Представляете, какая нагрузка у топ-менеджера? Поэтому психика у него должна быть очень устойчивой.

– В советские времена проще было руководить, чем после развала СССР?

– Правила игры в Советском Союзе были четкие, понятные, и они соблюдались в обязательном порядке. Не было тогда и этой неестественной конкуренции, которую и конкуренцией-то назвать трудно – условия уж очень неодинаковые: одни соблюдают все требования, не выпускают, не поставляют на рынок недоброкачественную или контрафактную продукцию, а другие все себе позволяют.

– Расскажите о Вашем первом предпринимательском опыте. С чего начинался Ваш бизнес?

– С акционирования государственного предприятия «Российское объединение «Фарми́мэкс» при Минздраве РФ и его дальнейшей реорганизации.

Когда в 1990 году, после развала Союза, к власти пришли люди, которые профессионально не были готовы управлять многими процессами, я ушел с государственной службы и занялся бизнесом.

Возглавляемая мною компания – правопреемник Главного аптечного управления Минздрава СССР, а затем России. То есть по сути наша дистрибуторская фирма ведет свою историю с 1936 года и уже более 80 лет представлена на российском и зарубежном фармацевтическом рынке.

С тех пор сохранились традиции предприятия, которые и сегодня остаются основой его организационной, коммерческой, маркетинговой и кадровой политики.

– Сначала Ваша фирма была чисто дистрибуторской и занималась поставкой медикаментов в аптеки. Опишите путь лекарств от производителя до его потребителя...

– Сначала лекарство надо изобрести, то есть получить новую молекулу – это действующее вещество, которое оказывает определенное воздействие на организм и помогает человеку вылечиться. Для этого необходимы денежные средства – в среднем более миллиарда долларов на изобретение одной инновационной молекулы, нужен и научно-исследовательский центр, который есть практически у каждой крупной фармацевтической компании.

– А у Вас есть лаборатории, которые этим занимаются?

– Нет, но есть договоры с научно-исследовательским институтом.

– Нашим или иностранным?

– Санкт-Петербургским.

– Ну а лаборатория, которая проверяет качество, есть?

– Практически при каждом предприятии есть лаборатория, которая не только оценивает качество, но и контролирует его на всех этапах производства. И у нас тоже есть современная лаборатория.

Скоро сами будем производить субстанции для достаточно серьезного препарата – эритропоэтина, который очень нужен больным, в том числе и онкологическим.

У нас уже реализуется большая программа по производству цитостатиков и моноклональных антител. Причем и субстанции для них будем готовить сами. Короче говоря, самое перспективное наше направление – это постепенный переход на полный цикл производства лекарственных препаратов начиная с субстанции.

– Препараты на экспорт уже производите?

– Планируем работать и на экспорт тоже.

– Как утилизируют лекарства, у которых истек срок годности? Они к Вам возвращаются или это забота аптек?

– Если забракованы Росздравнадзором, то мы обязательно должны забрать этот препарат и передать на уничтожение компании, которая имеет на это лицензию. Если просто истек срок годности по вине тех, кто их закупили, то они сами занимаются утилизацией, опять же посредством предприятий,



имеющих специальную лицензию. И это очень дорогостоящее мероприятие.

– А кто устанавливает срок годности лекарства?

– Само лекарство. Когда оно произведено, его сразу складывают в хранилище, в котором оно должно храниться долгое время. Через год проверяет его качество, не испортилось – срок годности – год. Затем через два, и так далее, но не до бесконечности, конечно.

– То есть, чтобы на упаковке было указано «10 лет»...

– Лекарство должно как минимум 10 лет пролежать в хранилище и не утратить свои лечебные свойства.

– В каких объемах Вы оцениваете потери добросовестных производителей из-за наличия в продаже контрафактной продукции?

– Не смогу ответить, я этими исследованиями не занимался.

– В нашей государственной системе противодействия контрафакту используется международный опыт?

– У нас немножко разные системы обеспечения лекарственных. И даже когда оно бесплатное, под контролем госучреждений, может проскочить контрафакт, так как нет жесткого контроля на каждом этапе – от производителя до пациента. Впрочем, это самый большой вопрос во всем мире.

– Как бороться с контрафактной продукцией?

– Прежде всего – самим не производить и не использовать то, что другие незаконно производят. И, конечно, если есть подозрение, надо обращаться в Росздравнадзор.

Фальсификация – это преступление, спланированное не одним человеком и даже не одной организацией, а группой, потому что фальсификат надо есть и реализовать.

– В 2017 году начался эксперимент по дополнительному маркировке лекарственных препаратов двумерными кодами...

– Да, по уникальному коду информационная система «Маркировка» позволяет получить сведения даже о номере кассового чека и льготного рецепта, проследить весь путь лекарственного препарата от производителя до прилавка.

Предполагается, что эта мера снизит вероятность попадания в поток легального товара не только фальсифицированных, но и идентичных оригинальным лекарств неустановленного происхождения, а также обращения препаратов с истекшим сроком годности.

# Жизненно важные лекарства должны быть доступны всем.

Апазов А. Д.



И. Ни́жарадзе, А. Апазов

– Вы участвуете в этом эксперименте?

– Да, участвуем. Вернее, наш завод «Скопинфарм».

– А как Вы относитесь к законодательному запрету продажи лекарств через Интернет?

– Положительно. И вот почему: для каждого лекарственного препарата установлены свои условия хранения, и требования эти очень жесткие. А уверенности в том, что они хранились должным образом в интернет-аптеке, быть не может, так как проверить это невозможно. Кроме того, в такой аптеке можно купить практически любой препарат без рецепта, что уже нарушение. Да и зачем нужна эта услуга, если рядом есть нормальная аптека, которой люди доверяют. А если больной верит врачу и фармацевту, то и эффект от лечения будет.

– Что с импортозамещением лекарств?

– Существуют проблемы со сроками осуществления трансфера технологий, то есть переноса их от зарубежных компаний в наши, российские.

– Отечественные препараты проигрывают по сравнению с импортными аналогами по цене и качеству?

– Готовые лекарственные формы – однозначно у нас не хуже, а соотношение «цена – качество» лучше.

– На Неделе российского бизнеса Президент РФ в своем выступлении очень много внимания уделил качеству лекарств, проблемам импортозамещения в фармацевтической промышленности и установил высокую планку.

– Там решались многие вопросы, не только те, которые касаются фармацевтического бизнеса, но и вопросы налогообложения. И тут РСПП добился определенных успехов. Это важно особенно для долгосрочного бизнеса. Если я сегодня работаю по одним правилам, а завтра вводятся другие, то мой бизнес-план может привести к убыткам и моя деятельность не даст результатов ни с точки зрения выпуска продукции, ни с точки зрения целесообразности осуществления самого проекта. Поэтому важно, что в этом отношении бизнес и государство смогли договориться.

– К каким профессиональным ошибкам подчиненных Вы склонны проявлять снисхождение?

– К любой, но к первой. А если сотрудник ее повторяет, это говорит о его низкой квалификации и профнепригодности. Если же он этой ошибки в дальнейшем не допускает, значит, не все для него потеряно. Каждый человек должен анализировать все свои промахи и следить, чтобы они больше не повторялись.

– А после второго раза сразу увольняете?

– Нет, я применяю разные способы заставить выполнять то, что требуется. Это может быть и жесткий разговор, и совместный анализ ошибки. Могу и наказать.

– Рублем?

– И рублем, и объявить замечание, затем выговор. Я с разными людьми работал и накопил много всяких способов влияния на нерадивых. Это может быть и поощрение, не все же время их ругать. Бывает больше пользы, когда одного человека похвалишь, а другого его в пример поставишь. Порой это срабатывает лучше выговора. Но когда вижу, что человек непробиваем, то расстаюсь.

– Много говорят о том, что надо увеличить список льготных лекарств и уменьшить их стоимость. У Вас какое мнение на этот счет?

– Если государство декларирует, что больной имеет право, оно должно это право обеспечить, создать для этого условия. Пока же больной вроде имеет право, но государство не всегда предоставляет ему такую возможность. Считаю, что лучше уж меньше обещать, но обязательное обязательно выполнять. Тогда появляется определенность.

– А от Вас как производителя это тоже зависит?

– Пока мы прежде всего дистрибуторы и производством занимались только три года тому назад. Впрочем, я занимался и производством тоже, пока не распался Советский Союз...

– Сейчас именно государство покупает лекарства для льготных категорий граждан?

– Ну скорее не покупает, а оплачивает.

– В какой момент с Вашей фирмой как с дистрибутором производятся расчеты?

– Если мы поставляем лекарственные препараты по государственному контракту непосредственно заказчику, то он нам оплачивает в соответствии с условиями госконтракта.

– То есть такая достаточно громоздкая процедура. А когда вы говорите «заказчик», кого Вы имеете в виду?

– Заказчиком может быть и Министерство здравоохранения РФ, и соответствующий департамент региона, и муниципальное предприятие, больница – все, кто имеет право осуществлять такую закупку.



– Чем занимаетесь на площадке возглавляемой Вами общественной организации «Фармацевтическая палата»?

– «Фармацевтическая палата» учреждена несколькими общественными организациями и физическими лицами. Она обязана представлять интересы аптек работников, фармацевтов и фармацевтической отрасли в целом. Ее отличие от многих других общественных объединений в том, что в нее входят специалисты – физические лица. То есть мы не можем защищать корпоративные интересы, а только интересы профессии. Например, у меня есть компания и я должен защищать ее интересы, но интересы моей компании не всегда совпадают с интересами гражданина, пациента или больного.

Так, в последнее время боремся с разрешением реализации лекарств в магазинах. Я считаю это новшество совершенно необоснованным, неправильным, потому что аптечная система работает по лицензиям, соблюдает правила хранения, отпуска и так далее, а в магазинах этого не будет. Однако нас три года подряд пытаются склонить согласиться с этой идеей.

Если утрировано, то болеющий человек не всегда может отличить даже свечи от таблеток. У меня был такой случай, когда я, только-только окончив институт, пришел работать в аптеку. Вышел в торговый зал и услышал, как сотрудница продает свечи и объясняет покупателю, что их надо принимать по одной свече, запивая водой.

Это было 50 лет тому назад и за аптечным прилавком случайно оказался неспециалист. И все равно она не имела права на такую медицинскую безграмотность. Она обязана была, перед тем как проконсультировать, сама почитать в инструкции.

– А когда за прилавками и кассами еще и люди, едва знающие русский язык, о каких инструкциях может идти речь! Они для них как китайская грамота.

– Главная наша задача не допустить, чтобы аптечная сеть превратилась в торговлю ради наквивы. Я категорически с этим согласиться не могу, потому что это в корне неправильно.

Нельзя допустить, чтобы аптечная сеть растворилась в торговле, потому что задача фармацевтов – квалифицированно обеспечивать лечебный процесс лекарствами.

– Чем обусловлены Ваши, Ваших коллег и сотрудников профессиональные достижения в наибольшей степени?

– Честным отношением к делу, постоянным повышением своих профессиональных знаний и увлеченностью работой.

– Александр Дмитриевич, кем в детстве мечтали стать?

– Сначала военным, потом горняком, как старший брат. Но он считает, что у меня профессия лучше, чем у него.

– Кто для Вас женщина: мать, хранительница домашнего очага, партнер?

– Все, что есть у человека самое радостное, самые незабываемые, невосполнимые воспоминания – это воспоминания о маме. В семейной жизни это жена и дочь. Естественно, у меня к ним особое отношение.

А на работе, став руководителем, я поначалу продвигал мужчин, но года через три понял, что в нашей специальности женщины более эффективны.

– Какие качества для Вас наиболее важны в людях?

– Прежде всего, честность, так как нечестное отношение к делу порождает нездоровую обстановку. А еще важно общее понимание жизни. Но быть единомышленниками – это не означает, что люди должны руководителем подкакивать. Наоборот, нужно спорить, отстаивать свою точку зрения. Но наши взгляды на жизнь должны находиться в общем диапазоне и базироваться на взаимном уважении. И, безусловно, профессионализм.

Мой личный опыт показывает, что если за пять лет совместной работы коллектив не начал доверять начальнику и беспрерывно ему подчиняться, нужно уходить, так как он не сумел слить людей в единый организм.

А еще одна из главных задач топ-менеджера – правильно поставить цели перед коллективом, уметь видеть перспективы развития, заставить подчиненных поверить в правильность твоих решений.

– Ваша любимая книга?

– Люблю классиков и еще с удовольствием читаю аналитическую литературу, хотя она может быть и художественной, например «Отедь», «Аэропорт» – в них описываются технологические процессы. А еще у автора этих бестселлеров Артура Хейли есть книги «Сильнодействующее лекарство», «Колеса», в них тоже описываются технологические процессы, которые способствуют повышению профессионализма.

– Чем занимаетесь в выходные?

– Да, участвуем. Вернее, наш завод «Скопинфарм».

– А как Вы относитесь к законодательному запрету продажи лекарств через Интернет?

– Положительно. И вот почему: для каждого лекарственного препарата установлены свои условия хранения, и требования эти очень жесткие. А уверенности в том, что они хранились должным образом в интернет-аптеке, быть не может, так как проверить это невозможно. Кроме того, в такой аптеке можно купить практически любой препарат без рецепта, что уже нарушение. Да и зачем нужна эта услуга, если рядом есть нормальная аптека, которой люди доверяют. А если больной верит врачу и фармацевту, то и эффект от лечения будет.

– Что с импортозамещением лекарств?

– Существуют проблемы со сроками осуществления трансфера технологий, то есть переноса их от зарубежных компаний в наши, российские.

– Отечественные препараты проигрывают по сравнению с импортными аналогами по цене и качеству?

– Готовые лекарственные формы – однозначно у нас не хуже, а соотношение «цена – качество» лучше.

– На Неделе российского бизнеса Президент РФ в своем выступлении очень много внимания уделил качеству лекарств, проблемам импортозамещения в фармацевтической промышленности и установил высокую планку.

– Там решались многие вопросы, не только те, которые касаются фармацевтического бизнеса, но и вопросы налогообложения. И тут РСПП добился определенных успехов. Это важно особенно для долгосрочного бизнеса. Если я сегодня работаю по одним правилам, а завтра вводятся другие, то мой бизнес-план может привести к убыткам и моя деятельность не даст результатов ни с точки зрения выпуска продукции, ни с точки зрения целесообразности осуществления самого проекта. Поэтому важно, что в этом отношении бизнес и государство смогли договориться.

– К каким профессиональным ошибкам подчиненных Вы склонны проявлять снисхождение?

– К любой, но к первой. А если сотрудник ее повторяет, это говорит о его низкой квалификации и профнепригодности. Если же он этой ошибки в дальнейшем не допускает, значит, не все для него потеряно. Каждый человек должен анализировать все свои промахи и следить, чтобы они больше не повторялись.

– А после второго раза сразу увольняете?

– Нет, я применяю разные способы заставить выполнять то, что требуется. Это может быть и жесткий разговор, и совместный анализ ошибки. Могу и наказать.

– Рублем?

– И рублем, и объявить замечание, затем выговор. Я с разными людьми работал и накопил много всяких способов влияния на нерадивых. Это может быть и поощрение, не все же время их ругать. Бывает больше пользы, когда одного человека похвалишь, а другого его в пример поставишь. Порой это срабатывает лучше выговора. Но когда вижу, что человек непробиваем, то расстаюсь.

– Много говорят о том, что надо увеличить список льготных лекарств и уменьшить их стоимость. У Вас какое мнение на этот счет?

– Если государство декларирует, что больной имеет право, оно должно это право обеспечить, создать для этого условия. Пока же больной вроде имеет право, но государство не всегда предоставляет ему такую возможность. Считаю, что лучше уж меньше обещать, но обязательное обязательно выполнять. Тогда появляется определенность.

– А от Вас как производителя это тоже зависит?

– Пока мы прежде всего дистрибуторы и производством занимались только три года тому назад. Впрочем, я занимался и производством тоже, пока не распался Советский Союз...

– Сейчас именно государство покупает лекарства для льготных категорий граждан?

– Ну скорее не покупает, а оплачивает.

– В какой момент с Вашей фирмой как с дистрибутором производятся расчеты?

– Если мы поставляем лекарственные препараты по государственному контракту непосредственно заказчику, то он нам оплачивает в соответствии с условиями госконтракта.

– То есть такая достаточно громоздкая процедура. А когда вы говорите «заказчик», кого Вы имеете в виду?

– Заказчиком может быть и Министерство здравоохранения РФ, и соответствующий департамент региона, и муниципальное предприятие, больница – все, кто имеет право осуществлять такую закупку.

## Инга НИЖАРАДЗЕ Вице-президент ПАО «Фарми́мэкс»

Родилась 25 марта 1972 года в Ростове-на-Дону. Образование высшее, кандидат медицинских наук. По первой специальности – врач акушер-гинеколог. Замужем.

– Инга Александровна, думали когда-нибудь, что Вы будете руководить фармацевтической компанией?

– Нет, наверное, так не думала. Наш выпуск был постперспективным. В то время в медицине ситуация была не очень хорошая, у врачей были очень низкие зарплаты. И поэтому я была вынуждена задуматься о каких-то дополнительных подработках. Вот я и обратилась к Александру Дмитриевичу. Если Вы не в курсе, он мой папа.

– Я в курсе.

– Это было естественное обращение, потому что мне хотелось все-таки зарабатывать, а не просто просить у него денег. Не хотела сильно зависеть от родителей и от мужа, поэтому попросила просто найти мне какую-нибудь работу на полставки, чтобы чуть-чуть улучшить свое финансовое положение.

– А на работе Ваш отец оказался жестким руководителем?

– Нет, наоборот – мягкий, скорее это я жесткая. Он у нас хороший, а я плохой полицейский. Папа интеллигентный, очень умный и скорее не мягкий, а деликатный.

Он не позволил себе ничего резкого, а я могу жестким голосом что-то потребовать от нерадивых сотрудников. Иначе не получается. Если не требовать с подчиненных – как руководить? Но он, хотя и требовательный и бывает строгим, но сначала дает три попытки исправиться.

– Расскажите про свой рабочий день.

– Начинается он обычно около 10 утра, в зависимости от того, какие встречи намечены, а заканчивается в районе 9–10 вечера.

– А у него?

– Он бывает чуть раньше. Начинает с девяти часов, а то и раньше, уже на работе. Но заканчиваем мы, как правило, всегда вместе.

– Вы где-нибудь встречаетесь, кроме работы?

– Конечно, в выходные всей семьей обязательно! А как же! Мы же семья.

– Есть какие-то семейные традиции?

– Мы вместе проводим субботний вечер. Это не обязательное ужин, потому что мы можем просто не хотеть есть, но обязательно приезжаем к моим родителям за город и проводим там время.

– Прекрасная традиция.

– Это даже не обсуждается. На работе мы не очень-то много общаемся.

– Ну какие-то совещания, наверное, бывают?

– Видимся по постоянно, практически все рабочее время, но говорим совершенно на другие темы. Не будем же личные вопросы при посторонних людях обсуждать. А пообщаться вне работы и не о работе хочется.

– Чем можно порадовать Александра Дмитриевича?

– Да очень многим, он очень добрый человек, у него очень часто хорошее настроение, а плохого практически не бывает. Любит вкусно поесть, с удовольствием посмотрит хороший фильм или почитать. Мы часто отдыхаем все вместе, потому что достаточно близки. Общение с друзьями он тоже высоко ценит, поэтому у него много интересных друзей.



– Видимся по постоянно, практически все рабочее время, но говорим совершенно на другие темы. Не будем же личные вопросы при посторонних людях обсуждать. А пообщаться вне работы и не о работе хочется.

– Чем можно порадовать Александра Дмитриевича?

– Да очень многим, он очень добрый человек, у него очень часто хорошее настроение, а плохого практически не бывает. Любит вкусно поесть, с удовольствием посмотрит хороший фильм или почитать. Мы часто отдыхаем все вместе, потому что достаточно близки. Общение с друзьями он тоже высоко ценит, поэтому у него много интересных друзей.

## Рейтинг влиятельности на российском фармацевтическом рынке

В последние годы публикация рейтинга российских фармкомпаний стала одним из наиболее популярных событий в отрасли. Рейтинг позволяет оценить влияние фармкомпаний на российский фармацевтический рынок. В рейтинге учитываются различные факторы, такие как объем продаж, количество лицензий, участие в государственных закупках и т.д.

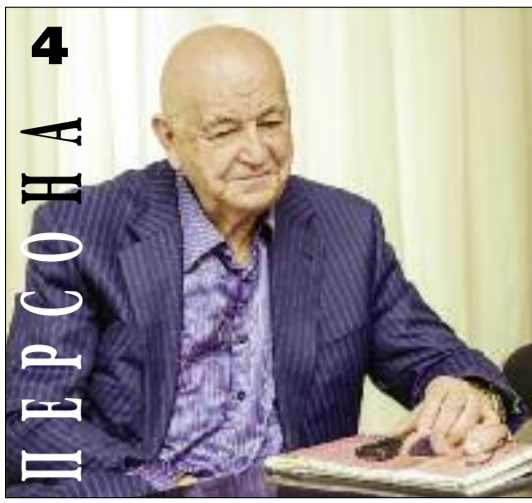
Рейтинг	Имя и фамилия	Средний рейтинг	Средний рейтинг
1	Синтева	4.1	4.1
2	Синтева	4.1	4.1
3	Синтева	4.1	4.1
4	Синтева	4.1	4.1
5	Синтева	4.1	4.1
6	Синтева	4.1	4.1
7	Синтева	4.1	4.1
8	Синтева	4.1	4.1
9	Синтева	4.1	4.1
10	Синтева	4.1	4.1

При этом необходимо проанализировать не менее тысячи разных молекул. Это очень трудоемкий и серьезный процесс, ведь может случиться так, что действующее вещество окажется ядовитым.

А когда лекарственный препарат изобретен, он проходит три стадии испытаний на животных, на людях-добровольцах и, если все хорошо, получает разрешение на применение. Но в каждой стране свои нормативные акты. В нашей после клинических испытаний обязательно идет регистрация препарата.

– То когда лекарство создается чисто химическим путем. А если действующее вещество можно выделить из растений, а затем его использовать или синтезировать, наверное, процесс упрощается?

– Нет, только становится дешевле. То, что создала природа, человеку трудно улучшить.



**ПЕРСОНАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ** (продолжение)

– Александр Дмитриевич, в этом году на Неделе российского бизнеса, которую проводит РСПП, Ваше предприятие «Скопинфарм» стало победителем Всероссийского конкурса «Лидеры российского бизнеса. Динамика и ответственность 2016» в номинации «За динамичное развитие бизнеса».

– Три года тому назад мы купили завод в Скопинском районе Рязанской области, который состоял из одного цеха по производству твердых лекарственных форм. За это время нами уже все реконструировано и многое построено. Завод имел мощность 300 млн капсул/таблеток в год, сейчас – уже 1 млрд 200 млн в год.

Поставили туда самое новейшее оборудование, расширили и построили новые склады. Оборудовали современную лабораторию, биотехнологический цех, который осуществляет четыре стадии переработки препаратов крови. И в итоге за два года выпустили 600 тысяч флаконов факторов крови.

Планируем в этом году начать строительство блока по производству альбумина и расширить помещения для персонала.

– На данный момент Ваш завод «Скопинфарм» идет в первых рядах среди отечественных промышленных предприятий по показателям роста производства.

– Сейчас фармацевтических производств очень много, но они выпускают прежде всего готовые лекарственные формы. Россия же взяла курс на то, чтобы производить лекарства из отечественных субстанций, а этот процесс намного сложнее. Но мы считаем, что это того стоит, и к этому идем.

– Как все серьезно!  
– Да, очень серьезно и сложно, так как необходимо соблюдать очень много требований, установленных законом.

– И как это влияет на Ваш бизнес?  
– Люди изменились. До перестройки управляемость была очень высокая, сверху донизу. Система была централизованная и более определенная. Все было расписано, и, скажем, провизор в аптеке четко понимал, что он должен делать, и ни вправо, ни влево не должен был отступать.

Теперь провизору надо самостоятельно принимать больше решений, чем в те времена. Но мы уже идем к тому, что должны быть четкие инструкции, как должен действовать каждый сотрудник организации.

(Продолжение на стр. 5)

# Друзья и единомышленники

**Владимир СТАРОДУБОВ**  
Директор ЦНИИ организации и информатизации здравоохранения Министерства здравоохранения РФ, заведующий кафедрой управления, экономики здравоохранения и медицинского страхования РНИМУ им. Н. И. Пирогова



Родился 17 мая 1950 года на станции Кособродск Курганского района Курганской области. Окончил Свердловский медицинский институт. Д. м. н., профессор, академик РАН, заслуженный врач России, работал хирургом. Женат, две дочери, две внучки. Хобби: настольный теннис и чтение исторической литературы.

– Владимир Иванович, давно Апазова знаете?

– В 1989 году меня назначили начальником Главка Минздрава СССР. И с тех пор я с ним стал часто пересекаться по работе.

– И какой он руководитель?

– Как и я, он начинал заниматься административной работой в Свердловской области. И то, что его перевели в Москву, говорит о многом. Александр Дмитриевич всего добился сам. Тогда 146 миллионов граждан Союза надо было обеспечить лекарствами. В его подчинении было все снабжение и все производство. А это сотни организаций, тысячи дистрибьютеров, сотни производителей, тысячи аптек. Все нужно было распланировать, со всеми провести переговоры, в том числе с зарубежными контрагентами.

Он достаточно успешно и долго работал в команде небезызвестного Чазова, когда тот был министром. А Евгений Иванович тщательно подбирал себе профессионалов, ему могли никто не мог задушить.

И в новых условиях Апазов сумел перестроить себя на частный бизнес, что тоже его характеризует как человека, который умеет адаптироваться в любой ситуации. Это далеко не всем удавалось.

– Не удивительно, что когда он купил фармацевтический завод в Скопине, оборот «Скопинфарма» увеличился в 4 раза.

– Если в бизнесе стоять на одном месте, не развиваясь, не двигаться вперед, тебя конкуренты обойдут, поэтому надо постоянно улучшать свои показатели, продвигать новые идеи, иначе будет застой. А его структура развивается достаточно энергично и позитивно.

– Вы же еще и на общественных площадках встречаетесь?

– Да, Александр Дмитриевич возглавляет общество провизоров, фармацевтов РФ, я – организаторов здравоохранения. И мы вместе с промышленниками пытаемся скоординировать и помочь тем предприятиям, которые выпускают медицинские препараты, изделия и технику.

**Юрий КАЛИНИН**  
Президент ассоциации «Росмедпром»

Родился 17 сентября 1938 года в с. Валуево Завитинского района Хабаровского края. Окончил Военную академию химической защиты, к. х. н., д. т. н., профессор, академик Российской академии медико-технических наук.

– Я познакомился с Апазовым в 1987 году, когда он был назначен начальником Главного аптечного управления Минздрава СССР и отвечал за обеспечение здравоохранения и населения лекарственными препаратами, а я работал заместителем Министра медицинской и микробиологической промышленности СССР. И наше министерство отвечало за разработку и производство лекарств в стране.

С первых дней знакомства он произвел на меня впечатление высокоуровневого, общительного человека, в совершенстве владеющего профессией.

Главное аптечное управление выполняло функции заказчика, и мы должны были постоянно доказывать, что нужно покупать за рубежом, а что – отечественной промышленности.

В таких вопросах Александр Дмитриевич всегда руководствовался государственными интересами, был требовательным, ответственным при принятии решений и за качество поставляемой продукции. Поэтому пользовался авторитетом как у нас в стране, так и у зарубежных компаний.

Случилось так, что мы вместе с ним провели несколько дней на отдыхе с семьями, и с тех пор часто общаемся. Нас объединяет и общее дело, и общие интересы.

Поэтому достаточно часто встречаемся, обсуждаем вопросы, связанные со здравоохранением, кого-то ругаем, кого-то хвалим на конференциях и на встречах.

– Всегда Ваши позиции совпадают?

– Нет, конечно, не всегда. У него свой взгляд на многие вещи. Или договариваемся, или просто расходимся, и каждый остается при своем мнении.

– То есть переубедить его невозможно?

– Переубедить трудно. Возможно, только если у тебя есть доказательная база. К тому же у него семейный бизнес, и хотя за ним как за профессионалом последнее слово, на принятие решения может повлиять и дочь, и жена...

– Против троих уже тяжело.

– Не очень, так как во всех вопросах, кроме связанных с фармобеспечением, они полностью мне доверяют.

– И как Вы оцениваете ситуацию в здравоохранении в целом в стране?

– Принципы, которыми руководствовались советское здравоохранение, актуальны и сегодня. Но есть дефицит профессионально подготовленных врачей первичного звена, потому что в 90-е годы утратили преподавателей старой школы. Докатились до того, что Министерство образования начало в своих университетах готовить врачей, не имея медицинских школ, – вот качество подготовки врачей и упало.

– Сейчас в поликлиниках работает много гастарбайтеров.

– Причем из Средней Азии. Надеюсь, ситуация начнет улучшаться в связи с тем, что поменялось законодательство. С 2017 года врач, который не попал в ординатуру, должен будет пройти первичную медицинскую школу. То есть отработать у участкового терапевтом, педиатром. Ну еще остается общая беда всей страны – это проблемы финансирования и непрофессионализм.

– А еще организация и бюрократия. Чтобы сделать обычное ЭКГ, сначала надо сходить к терапевту, взять направление к кардиологу, который запишет тебя на ЭКГ. А если надо сделать ЭКГ с нагрузкой, то перед этим надо записаться на Холтеровское мониторирование в какой-то филиал, где есть соответствующий аппарат. Потом поехать в этот филиал, чтобы на тебя прибор для этого исследования, и затем туда же – чтобы через сутки его сняли.

– Да уж, развлечение не для делового человека.

– Это еще не все. Там сначала пришлось ждать, когда придет другой пациент и с него снимут прибор, потом с прибора надо было снять информацию, но произошел компьютерный сбой, и мне предложили приехать в другой день, записавшись заново и сделав обычное ЭКГ. То есть опять по кругу, что я, как человек достаточно занятой, не могла себе позволить...

– Увы, работа Вашей поликлиники плохо организована. К сожалению, бывают сбои и с лекарствами, когда они вовремя не поступают в больницы и в аптеки для льготников, хотя рынок лекарственный, слава богу, в России растет...

Когда появляется свободное время, вместе занимаемся спортом – вот уже 25 лет играем в теннис, посещаем спортивные и другие мероприятия.

Иногда и просто ужинаем в кругу друзей, что дает нам возможность обмениваться мнениями по самым разнообразным проблемным вопросам. И здесь ярко раскрывается внутреннее богатство Александра Дмитриевича.

А еще он активно участвовал в разработке и принятии Федерального закон «О лекарственных средствах», уделяя большое внимание подготовке кадров и повышению профессиональных знаний специалистов, когда был доцентом кафедры управления и экономики фармации Московской медицинской академии имени И. М. Сеченова. Затем руководителем кафедры фармации Института повышения квалификации.

По его инициативе открылись: фармацевтический институт в Хабаровске, фармацевтические кафедры в Ярославском, Кемеровском и Башкирском медицинских институтах.

Под его руководством написаны научные труды, посвященные управлению, экономике, контролю качества медицинской продукции и ценообразованию в фармацевтической отрасли.

Его компания ПАО «Фармимкс» занимает в стране ведущее место по закупке и поставке жизненно важных, высокотехнологичных лекарств.

А теперь Александр Дмитриевич еще и развивает собственное их производство.

Он президент Национальной фармацевтической палаты, член Правления РСПП. И просто Человек с большой буквы.



**А. Апазов, Ю. Калинин**

# Сегодня доля отечественных лекарственных препаратов из перечня жизненно необходимых и важнейших лекарств достигла 81,47 процентов.

**Сергей ЦЫБ,**  
заместитель министра промышленности и торговли РФ



**Александр БАРАНОВ**  
Директор ФБГУ «Национальный научно-практический центр здоровья детей» Министерства здравоохранения РФ

Родился 15 июля 1941 года в деревне Арзаматово Шарангского района Кировской области. Окончил Казанский медицинский институт, д. м. н., профессор, академик РАН. Председатель исполкома Союза педиатров России. Женат. «Жена у меня тоже академик, замдиректора Центра, вот так хорошо устроилась». Хобби: рыбалка, шахматы.

– Александр Александрович, интересная у Вас карьера – от районного педиатра в сельской местности Татарстана в 1964 году до исполняющего обязанности министра здравоохранения СССР в 1991 году. Наверное, с детства мечтали детисек лечить?

– Я родился в самой-самой глуши Кировской области – до железной дороги было 70 километров, а поезд первый раз увидел только после 10 класса, и уж конечно тогда не мечтал, что стану первым заместителем министра и тем более что мне в 1992 году придется возглавить «похоронную комиссию» Министерства здравоохранения Советского Союза, а затем организовать Научный центр здоровья детей, объединив два института – педиатрии и гигиены детей и подростков.

– А собственные дети, внуки есть?

– Да, внуков много и детей тоже – две дочери и еще две приемные. Так что семья большая.

– И на каком участке жизненного пути судьба свела Вас с Александром Дмитриевичем?

– Мы познакомились в 1987 году, когда я переехал в Москву и стал работать в Минздраве Союза, а он возглавил «Союфармацию».

В феврале 1992 я закрывал Минздрав Союза, а он преобразовывал «Союфармацию» в «Фармимкс». И все эти пять лет мы работали вместе, бок о бок. Я с колоссальным уважением отношусь к этому человеку, он профессионал высшего уровня. Я даже как-то пошутил, что во многом его заслуга в том, что Москва сейчас такая чистая, потому что ее убирают спальные им таджики, узбеки, киргизы. Впрочем, в этой шутке есть большая доля правды, так как в конце 80-х годов мы с ним под руководством Министерства здравоохранения Советского Союза, партии и правительства реализовывали очень большую программу по снижению младенческой, детской смертности в Средней Азии.

В столице сегодня трудятся как раз те самые тысячи молодых людей, чьи жизни тогда удалось сохранить благодаря лекарствам, поставки которых в Среднюю Азию организовал Апазов.

– Интересная связь времен получается.

– Кроме шуток, он действительно тогда проявил колоссальную энергию и способность обеспечить громадный регион лекарствами, причем именно теми, которые были остро необходимы для снижения детской смертности.

Это были большие закупки и поставки регидрона, поскольку летом в азиатских республиках колоссальное количество детей умирало от отравлений и диарей.

Их удавалось спасать только регидранционной терапией, для чего потребовалось огромное количество этого препарата и, конечно, антибиотиков, поскольку из-за дефицита в Средней Азии этих препаратов именно дети умирали от пневмонии и дизентерии.

– Зачем Вы похоронили Минздрав СССР? Не проще было бы его переименовать в...

– Так министерство в РСФСР уже было. Просто оно с Лятковского переулда всей командой переехало в Рахмановский. Я бы не сказал, что был антагонизм, но конкуренция была.

Мы считали, что Минздрав России по уровню квалификации ниже, чем союзное, а они вроде как были победителями и после разгрома Советского Союза стали гегемонами в области здравоохранения.

Поэтому мне пришлось трудоустроить многих сотрудников Минздрава Союза, так как их в Министерство здравоохранения РФ не взяли.

Что касается Апазова, то он как был государственным, так им и остался, хотя сменил должность в госучреждении на работу в собственном частном предприятии, но при этом государственный подход у него остался. То есть он думает прежде всего не о прибыли, хотя бизнес обязывает думать именно об этом, он беспокоится о населении, чтобы оно получало качественные лекарства. И это в нем неистребимо.

Был период, когда он возглавлял комиссию по социально-экономическим проблемам при Совете Безопасности. И тогда он поднимал очень много вопросов о том, как улучшить в стране лекарственное обеспечение и вообще здравоохранение в целом. Человек он разносторонний, и, я думаю, страна много потеряла оттого, что он ушел с государственной службы. Такие фигуры нужны были, особенно в 90-х годах.

– Со спокойной душой берете у него лекарства?

– Абсолютно, я знаю, что там контрафакта не будет. Но он участвует в торгах на общих основаниях, и никаких преференций, к сожалению, мы не можем ему предоставить. Но мы все равно друзья и довольно часто встречаемся.

– Сегодня бывает, что каких-то препаратов не хватает?

– Что касается нашего Центра, то никакого дефицита лекарств – ни импортных, ни отечественных – нет. Хватает и денег, и ассортимента, который есть, и самых эффективных лекарств – это биологические агенты, которые стоят очень дорого.

Технология производства этих модификаторов иммунного ответа достаточно сложная, так как они генетически создаются на основе вирусов, генов или белков.

На одного ребенка в год иногда надо до миллиона рублей, чтобы лечить этими биологическими агентами, но тех квот, которые выделяет Минздрав, нам вполне хватает. Впрочем, у нас квот больше, чем в Омкоцентре на Каширке и в Бокерия. Мы же лечим исключительно детей.

А учреждение у нас многопрофильное. У ребенка надо не только лечить болезнь, но и учитывать его состояние в целом, возрастные особенности, психическое и интеллектуальное развитие, поэтому у нас фактически 20 отделений разного профиля. У нас все есть, кроме онкологии. Поэтому и квот у нас больше, что позволяет применять высокотехнологичное медицинское лечение.

– Как оцениваете характер Апазова? Какой он? Часто повышает голос?

– Бывает.

– А ругается?

– Он все умеет.

– Что выводит его из состояния равновесия?

– Необязательность людская. Сам он очень пунктуальный: если уж пообещал, то обязательно сделает, а расхлябанность не терпит, поэтому может и голос повысить и, я считаю, правильно делает.

– Ваше мнение о борьбе с контрафактной продукцией?

– С контрафактом, конечно, надо бороться, но пока такое впечатление, что не все в порядке в этом плане.

Считаю, надо увеличивать количество лабораторий, которые должны исследовать лекарства. Хотя эта проблема для меня не является главной, может, потому, что мы покупаем препараты у известных поставщиков. Поэтому на 100 процентов уверены, что в нашем Центре контрафакта нет.



**ПЕРСОНАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ** (продолжение)

– Александр Дмитриевич, а что мешает еще более динамичному развитию Вашей компании?

– Прежде всего проблемы с кадрами. Раньше государство готовило тех, кто будет работать в фармацевтической отрасли, с упором на качество лекарственной помощи. И больше половины сотрудников аптек было с высшим образованием, то есть профессионалы. Сейчас зайдите в аптеки и посмотрите, кто там работает.

**«Скопинфарм». Таблеточный пресс**



Да, из аптек ушло производство порошков и капсул по индивидуальным рецептам, но нас пять лет учили не только этому, но и правильному отношению к лекарствам и главное – к пациенту. Сейчас же настрой в основном на реализации и прибыли, поэтому и отношение к препаратам изменилось, и непрофессиональные консультации могут нанести непоправимый вред пациентам.

– И как реализовывать импортозамещение с такими кадрами?

– Особой нехватки кадров нет, но, к сожалению, когда они приходят устраиваться на работу, у них главный вопрос – какой оклад? И точно есть проблемы с профессионалами для работы с высокими технологиями.

– Это понятно – запросы сейчас, особенно у молодежи, очень высокие.

– Увы, как правило, интересуются не тем, что надо делать, а что будут иметь. Нравственность очень сильно упала. По моей оценке, раньше она была на несколько порядков выше – люди не только боялись, но и стыдились совершать дурные поступки.

– Что Вам как руководителю помогает быть успешным?

– Отношение к делу. Я его люблю. А человек, который не любит то, чем занимается, никогда не добьется никаких успехов.

(Продолжение на стр. 6)





ПЕРСОНАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ (продолжение)

— Александр Дмитриевич, какие управленческие решения, инструменты и технологии позволяют Вашей компании эффективно снижать издержки?

— В ПАО «Фармимэкс» работают высококвалифицированные специалисты, реализующие идеологию компании в соответствии с ее главным принципом: жизненно важные лекарства гарантированного качества должны быть доступны.

Группа компаний «Фармимэкс» имеет мощную логистическую сеть с годовым оборотом около 30 млрд руб., обслуживающую более 3000 контрагентов во всех субъектах РФ.

Долгосрочные партнерские отношения с поставщиками, совместное планирование, взаимный обмен информацией, комфортные условия оплаты позволяют ПАО «Фармимэкс» эффективно управлять товарными запасами, в том числе формировать страховые запасы продукции, что особенно важно и актуально для орфанных\* и онкологических препаратов.

Одним из решений по эффективному управлению издержками компании стало внедрение и использование специального программного обеспечения (SAP R/3), которое позволяет жестко контролировать расходы.

— Ну а инвестиционные приоритеты?

— Перспективное развитие нашей группы компаний имеет несколько направлений. В первую очередь, ускоренное развитие производственного комплекса для выпуска биотехнологической продукции с участием в разработке новых высокоэффективных лекарственных средств. А во-вторых, выведение на рынок новых инновационных высокотехнологичных лекарств с дальнейшим инвестированием в трансфер технологий их производства в России.

— Когда собираетесь запустить инновационное производство?

— Уже запустили. Благодаря хорошо слаженной работе коллектива, не одного человека, а команды. И партнеры — компания «Октафарма», и наш «Фармимэкс», и строители, и технологи «Скопинфарм», и руководители этих фирм хорошо сработались, что и позволило сделать все намеченное.

К сегодняшнему дню производство наших лекарственных препаратов уже возросло в 4 раза, хотя на данный момент отстроена только четвертая часть всех запланированных площадей. Наше производство полностью соответствует требованиям GMP (система норм, правил и указаний в отношении производства лекарственных средств).

— Можно сказать, что «Скопинфарм» — одна из немногих первых ласточек импортозамещения в российской фармацевтической промышленности?

— Производств массовых лекарств в России достаточно много, но среди них «Скопинфарм» — своего рода уникальное предприятие. Его миссия — производить биотехнологические и орфанные препараты, то есть те, которые необходимы для лечения редких заболеваний, например гемофилии.

\*Орфанные препараты (англ. orphan drug) — фармацевтические средства, разработанные для лечения редких заболеваний, которые условно называются орфанными («сиротскими») болезнями. Поддержка исследований таких болезней со стороны правительств многих стран привела к прорывам в медицине, которые не могли быть достигнуты иначе из-за экономики исследований и разработки лекарственных средств.

# «Фармимэкс» — фармацевтический импорт и экспорт, а с 2013 года еще и производство

Инга НИЖАРАДЗЕ  
Вице-президент  
ПАО «Фармимэкс» (продолжение)

— Инга Александровна, за какое направление в компании Вы отвечаете?

— Стратегическое развитие, а также курирую вопросы поставок и продаж.

На совете директоров мы определяем основные направления деятельности группы компаний «Фармимэкс», а дальше департамент по развитию под моим руководством их реализовывает.

— Как развивалась Ваша карьера?

— Сначала я работала на подставке, начинала даже не в центральном офисе «Фармимэкса», а в подразделении, связанном с розницей — это самое низкое звено в фармбизнесе. И, совмещая с работой во Всероссийском научном эндокринологическом центре, писала диссертацию...

Потом стала расти в корпорации, прошла практически все этапы и поняла, что, к сожалению, мне надо выбирать между медициной и бизнесом. Выбрала второе, потому что здесь очень много аналитики, что, собственно, мне очень нравится, и я очень люблю этим заниматься.

— Как Вам с папой работаете, чему Вы у него учитесь?

— Всеми! Бывает, что наши мнения по каким-то вопросам не совпадают, и это естественно. Но, поверьте, все, что умею и знаю, — я говорю это не потому, что он мой папа, — я научилась у него. Хотя еще и степень МВА (магистр бизнес-администрирования — прим. ред.) получила, что многое мне дало. Но ту практику, которую я получила под его началом, ничто заменить не может. Наверное, мне очень повезло. Работаете мне с папой прекрасно, потому что у единственная дочь, у меня очень тесные и близкие отношения с родителями. Я очень их люблю, а они очень любят меня.

— Как договариваетесь с президентом, когда у вас принципиально разные точки зрения по какому-то вопросу?

— Если я права и могу его в этом убедить, он всегда со мной согласится, а если его аргументы сильнее — я всегда их приму. И не важно, кто был прав, главное, чтобы результат был правильным. Кстати, очень хорошо, что мы с ним разные, так как разносторонний подход дает положительные плоды.

— По какому курсу двигается «Фармимэкс»?

— Как и другие компании — в светлое будущее. Сейчас больше внимания уделяем производству, в частности биотехнологическому блоку.

— Переговоры с производителями лекарств кто ведет?

— Это на мне, но опять же все зависит от того, с кем предстоит общение. Если это наш стратегический партнер, который вовлечен в большие программы, естественно, мы вместе ведем переговоры. А от текущих дел стараемся Александра Дмитриевича освободить.

— Говорят, Вы еще и повышаете квалификацию руководителей подразделений.

— Да, у нас постоянно проводятся тренинги и по качеству, и по комплаенс-контролю.

— Что такое комплаенс?

— Это уже и в России получило распространение. Комплаенс — это политика, которая регламентирует этическую сторону ведения бизнеса, когда корпоративная идеология выступает в качестве средства пропаганды, направленного на продвижение требований по соответствию внутренним нормативам предприятия и общепринятым социальным ценностям. Когда появляются какие-то новые продукты, веяния рынка, а это происходит постоянно, у нас проходят такие мероприятия, иначе не будет развития.



Мы категорически против неэтичных норм ведения бизнеса, и наши сотрудники это знают. В нашей компании принят антикоррупционный кодекс, по которому мы проводим тренинги и даже экзаменуем своих сотрудников на эту тему. Этому уделяем очень большое внимание. Мы считаем, что этическое ведение бизнеса — это бизнес будущего.

— Какие еще у вас преимуществы?

— За долгие годы уже выстроена собственная логистическая цепь «Фармимэкса». Можем поставить любой препарат в любой регион России.

— То, что на «Скопинфарме» сейчас производится или будет выпускаться, Вы планируете экспортировать?

— Да.

— Как думаете, когда начнете?

— Лет через пять, когда будут построены и полностью задействованы все циклы, а это биотехнологии, поэтому все достаточно дорого. Так что это очень серьезный проект.

— Про Вашего батюшку все говорят, что он государственный.

— Это так. В советское время по-другому воспитывали, прививали это чувство, что было совсем не плохо. Если бы сейчас таких людей, рдеющих о родной стране, было больше, нам бы всем жилось намного лучше. Но, конечно, это не только результат советского воспитания — это черта характера. Хотя рдеание за государство российское, мне кажется, должно присутствовать у всех чиновников. Впрочем, заметьте, он уже давно не чиновник.

— Как Вы считаете, в чем уникальное профессиональное преимущество Александра Дмитриевича?

— Думаю, что как раз государственный подход — большая редкость в наши дни. Все проекты папы — должностели именно потому, что он большой государственный и мыслит масштабно. Они рассчитаны не на короткий промежуток времени и не на скоростное извлечение финансов, а требуют долгих инвестиций и долгой работы, с получением прибыли и возврата вложенных средств через достаточно долгий период, хотя понятно, что у нас, как у любой бизнес-структуры, прописано в уставе получение доходов.

Нынешнее молодое поколение так не настроено, и найти бизнесменов, готовых к долгосрочным инвестициям в российские проекты, не так-то просто.

И это разочаровывает, так как основная масса предпочитает вкладывать свои активы в зарубежные предприятия. Я не считаю, что это совсем уж неправильно, так как должна быть диверсификация бизнеса, но мне кажется, что на данный момент у нас достаточно много направлений, куда можно было бы инвестировать с расчетом пусть не на быстроту, но значительную прибыль в будущем.

— Какой-нибудь случай интересный, историю, которая запомнилась и удивила, может быть, вспомните про Александра Дмитриевича?

— Еще маленькой девочкой была, подростком, а Александр Дмитриевич тогда находился на государственной службе. Как всегда, пришел поздно вечером домой и рассказал маме, что у него вечером был посетитель. Тогда всех чиновников высокого уровня обязали вести прием населения, и любой гражданин мог записаться. Тот мужчина только что вышел из тюрьмы и сразу пошел благодарить отца, который оказал помощь его маме, пока этот человек был в заключении.

Получилось так, что когда его посадили, у него дома осталась мама, у которой диагностировали онкологическое заболевание. От них в этот момент все отвернулись. И только мой папа помог ей без очереди получить дефицитный препарат.

Ну а потрясло Александра Дмитриевича то, что человек пришел благодарить за то, что было его служебным долгом. Когда возникает тяжелая ситуация, чиновник обязан помогать гражданам ее решить.

Но папа специальные приказы и указы не нужны, потому что он такой человек, к которому любой может обратиться, и он всегда отзовется на просьбу. Он очень добрый...

Василий САЧЕВКИН  
Директор  
ООО «Медилон-Фармимэкс»

Родился 14 сентября 1966 года в городе Тейково Ивановской области. Окончил Владимирский политехнический институт. Женат, имеет одного ребенка. Хобби: история, историческая литература, россииские архитектурные памятники.



— Василий Альбертович, где находится Ваше предприятие?

— В городе Владимире и основано оно 17 августа 1992 года. В этом году будет 25 лет. Это дочернее предприятие ПАО «Фармимэкс», и сегодня оно осуществляет практически все виды фармацевтической деятельности, которые допустимы российским законодательством: оптовая и розничная торговля лекарственными средствами, наркотическими и психотропными препаратами, изготовление лекарств по рецептам врача.

— То есть аптеки у Вас тоже есть?

— Да, 120 аптек во Владимирской, Ивановской и Костромской областях. Они разные по объему, от 25-метровых аптечных пунктов до 250-метровых с большими залами, открытой выкладкой и правом изготовления лекарственных препаратов...

— Изготовление в аптеке лекарств по рецептам — это популярная услуга?

— Популярной она была лет 20-30 назад, но спросом пользуется до сих пор, и мы пока оставляем этот вид деятельности.

— Каким образом появились Ваше предприятие?

— Изначально оно было создано как небольшой кооператив. А в 1998 году ПАО «Фармимэкс» стало его совладельцем, и с тех пор ему принадлежит контрольный пакет акций.

— Апазов Ваш босс?

— Да. И это хорошо. Он сам профессионал и в других ценит это качество. И хотя акционерное общество «Фармимэкс» только с 1998 года является нашим учредителем, становление самого предприятия в 1992 году не обошлось без участия Александра Дмитриевича, который тогда помог нам заемными средствами для организации производства, хотя не имел к нам никакого отношения.

— Потом пришлось отказаться от производства?

— Несмотря на помощь Апазова, мы просто не смогли потянуть это дело в полном объеме, так как возникли проблемы с лицензированием в том виде, в каком это необходимо сейчас. Поэтому мы не выпускали лекарственные препараты, а только средства перевязки.

И безмерно благодарен ему за все, что он сделал для сохранения нашего предприятия. Помогает нам и его очень высокий авторитет, так как большинство аптечных учреждений знают, кто такой Александр Дмитриевич Апазов, и доверяют ему и его продукции.

— Вы, наверное, еще и учитесь у него чему-нибудь?

— В первую очередь учусь выдержке. Руководя таким большим холдингом, он никогда не позволял себе сказать грубого слова подчиненному. За 25 лет работы никогда не видел от него неправомерных поступков и не слышал грубых выговоров. Поэтому до сих пор работаю в этой компании, с первого дня ее основания.

Кроме выдержки у него еще и аналитический ум, который нельзя ни приобрести, ни купить, но научиться профессионализму можно, поэтому до сих пор у него и учусь.

— На что влияет импортозамещение?

— На всем сказывается, и в первую очередь не только потому, что появилось много новых предприятий и мы стали больше выпускать препаратов. Все-таки наши лекарственные препараты в силу объективных причин несколько дешевле импортных.

А в период кризиса определенная часть людей, тем более в наших регионах, которые живут немного скромнее, чем в Московской области, стали покупать больше отечественных препаратов.

— Какая наценка к себестоимости лекарств в рознице?

— Разная, потому что цены на жизненно важные лекарства регулирует ФАС и Правительство РФ. Остальные наценки утверждаются губернаторами территорий, но они тоже фиксированные и цена не может превышать допустимую.

Что касается именно нас, то если Вы заметили, аптечные очень много, поэтому конкуренция очень большая и наши наценки на уровне рентабельности, который во Владимирской, Костромской и Ивановской областях не превышает вообще 2,5 процентов.

— Чем «Фармимэкс» отличается от других предприятий?

— Наверное, определенными стандартами, заложенными Александром Дмитриевичем. И они до сих пор остаются неизменными. В основе их — качество проводимых работ и лекарственных препаратов, которое было во времена Союзного и Российского аптечного управления. В процессе прохождения лекарственного препарата от момента производства до его продажи населению на каждом этапе мы проверяем его и соблюдаем все условия хранения.

— Часто повышаете свою квалификацию?

— «Фармимэкс» регулярно проводит учебу директоров дочерних предприятий и филиалов.

— И кто вас учит?

— Приглашенные компании, которые имеют на это право. Они рассказывают о новых препаратах, о стандартах хранения лекарств, о комплаенсе, обо всем, что необходимо для работы данного предприятия.

— Самостоятельности не хочется?

— Вы знаете...

— Я понимаю, наверное, опасный вопрос.

— Но я на него все-таки отвечу. Я очень благодарен Александру Дмитриевичу, Инге Александровне и их компании за то, что они есть в моей жизни, что в 98 году у меня появились такие покровители, с которыми я могу на сегодняшний день не бояться за свой бизнес, за свою работу и развиваться дальше. Поэтому самостоятельности не хочется.

— А развиваться еще разок не пробовали? Например, производство опять запустить?

— Развиваться мне и так дают. «Фармимэкс» сам построил завод в Рязани и ведет строительство второй очереди. Для всех предприятий нашего холдинга этого достаточно, чтобы мы развивались и дальше, например в плане розничной и оптовой торговли. И делаю я это вполне успешно, так как руководство ПАО «Фармимэкс» предоставляет мне для этого все возможности.

— Вы, наверное, самое крупное такое подразделение?

— Из дочерних филиалов, думаю, что да. Наверное, даже не по товаробороту, а по количеству всего, что есть. Есть филиалы с оборотом, сопоставимым с нашим, но у них регионы больше и по населению, и по финансам. У меня все-таки регионы победнее — это наш бывший «красный круг» вокруг Москвы. Тем не менее мы делаем неплохой товароборот и самое главное — развиваемся.

— Но начинали-то Вы без «Фармимэкса»?

— Да, с нуля в 1992 году основали кооператив на пустом месте. Взяли кредит, арендовали оборудование, затем еще один кредит у Апазова на закупку материалов и оборудования, все это запустили, начали работать, получили определенную прибыль. Но не смогли получить лицензию, поэтому перешли на оптовую торговлю лекарственными препаратами и стали постепенно открывать аптеки. А в 1998 году, чтобы привлечь больше оборотных средств и окончательно встать на ноги, предложили учредителям ОАО «Фармимэкс» стать и нашими учредителями. С тех пор сотрудничаем очень даже хорошо.



ПЕРСОНАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ (продолжение)

— Александр Дмитриевич, как Вы думаете, когда Россия начнет самостоятельно производить высокотехнологичные препараты в необходимых ей объемах?

— Сейчас эти препараты в основном закупаются за границей. Но к 2022 году мы рассчитываем, что на нашем заводе будут производиться и факторы крови, и инновационные цитостатики для лечения редких онкологических заболеваний, моноклональные антитела.



«Скопинфарм». Аппарат для наполнения капсул.

Для этого мы построим еще несколько корпусов и закупим для них передовое оборудование по производству цитостатиков, стерильных готовых лекарственных форм — лиофилизации (высушивание в вакуумной камере предварительно замороженных биологических препаратов, — прим. ред.), преднаполненных шприцов, а также для производства биопрепаратов и получения субстанций рекомбинантных белков и моноклональных антител.

Факторы крови тоже являются орфанными препаратами, потому что людей с заболеваниями, при которых они применяются, — менее одного человека на 10 тысяч населения. Поэтому и выпускаются они не в объемах анальгина или противогриппозных вакцин, которые идут миллионными упаковками, а в объемах, необходимых для определенной группы больных.

Мы больше практикуем персонализированное отношение к препаратам. У нас препараты редкие, которые отпускаются только по рецептам врача, и их нужно поставлять своевременно, в очень жесткие сроки, чтобы не прерывалось лечение, иначе вместо пользы будет нанесен вред. Это стимулирует нас искать и применять новые технологии обеспечения таких больных. Повторюсь, мы работаем в основном по системе персонализированного обеспечения пациентов лекарствами.

— Вы их производите с нуля или из субстанций, которые закупаете за рубежом?

— И так, и так. Пока Россия вынуждена закупать субстанции. Но мы приняли решение к 2022 году осуществить большой проект по производству препаратов крови, который выполняем совместно с ведущей мировой западной компанией. Он очень сложный, потому что производим будем сначала субстанции, а потом из них и сами препараты: фактор Виллебранда, альбумины, иммуноглобулины и т. д.

— И они поступят в аптеки в свободную продажу?

— Препараты, которые должны отпускаться по рецептам, нельзя продавать без оных. Такое самолечение или по устной рекомендации врача, за которую он не несет ответственность, может нанести непоправимый вред, если у больного есть аллергические реакции или, например, несовместимость с другими препаратами.



Таким «Скопинфарм» станет уже через несколько лет



**Виктор ЧЕРЕПОВ**  
 Член правления Российского союза промышленников и предпринимателей, исполнительный вице-президент РСПП  
*Родился 15 января 1951 года в Караганде. Окончил Карагандинский государственный медицинский институт, Академию народного хозяйства при Правительстве РФ, школу медицины, школу народного здоровья Восточного университета. Д. м. н., профессор, академик Медико-технической академии, заслуженный врач РФ.*



– Виктор Михайлович, Вы вместе с Апазовым возглавляете комиссию РСПП по индустрии здоровья. Вы председатель, а Александр Дмитриевич – Ваш заместитель. Какое отношение врач и фармацевт имеют к объединению промышленников и предпринимателей?  
 – Апазов и промышленник, и предприниматель, а я представляю здесь некоммерческую организацию.  
 Наша комиссия создана с целью установления диалога и выработки обобщенной позиции бизнеса по вопросам развития здравоохранения и, в частности, фармацевтической отрасли.

# Коллеги о Персоне

**Николай ГЕРАСИМЕНКО**  
 Депутат Государственной думы РФ, первый заместитель председателя Комитета ГД по охране здоровья



*Родился 1 октября 1950 года в селе Верх-Суетка Благовещенского района Алтайского края. Окончил Алтайский медицинский институт. Д. м. н., профессор, заслуженный врач РФ, академик РАМН (с 2002 г.) и РАН (с 2003 г.), член Президиума РАМН, хирург (провел около 10 000 операций). Жена – кардиолог, дочь – специалист по УЗИ-диагностике.*

– Николай Федорович, да Вы думский старожил!  
 – Точно, депутат Думы шести созывов. Первый раз избран в 1995 году и два созыва был председателем Комитета по охране здоровья...  
 А с Александром Дмитриевичем я познакомился, когда был председателем Комитета по охране здоровья Государственной думы второго созыва. А он в то время уже возглавлял акционерное общество «Фармимэкс», и мы с ним работали над законопроектами об обращении лекарственных средств и законом о наркотических средствах и психотропных веществах.  
 – И как работало с Апазовым?  
 – Он человек старой гвардии, который получил очень хорошее фармацевтическое образование и в разных городах страны занимался организационной работой. Сейчас такой специалист редкость, таких уже практически уже не бывает. Да и фармацевтическая система тогда была такая, которой сейчас, увы, фактически нет. Потом, после распада Союза создал Ассоциацию фармацевтов и предприятие «Фармимэкс».  
 – А сейчас вместе над чем-нибудь работаете?  
 – Недавно встречались на парламентских слушаниях и договорились поработать над законом о фармацевтической деятельности. Дело в том, что у нас есть Закон об обороте лекарственных средств, а Закона о фармацевтической деятельности нет, как нет такой службы. Теперь аптеки почти приравняли к торговым сетям. Нынче это скорее магазины, чем медицинские учреждения. Нет системы, нет медицинских складов, управления фармацевтической деятельностью и так далее. Поэтому будем работать над этим законом.  
 – Он больше нужен продавцам или производителям?  
 – Он нужен стране, населению и, конечно, фармацевтам. Пока же в этой отрасли царит хаос, нет никакого управления. Одни предприятия производят лекарства, другие те же препараты закупают за рубежом, и они сразу поступают в аптеки, в которых порой нет даже условий для надлежащего хранения лекарств. Никакой системы нет, а значит, и ответственности.



Вот есть же законы о здравоохранении, об образовании, которыми определяется структура организации, полномочия, ответственность, взаимоотношения с территориями, с производителями и так далее. А обеспечение россиян лекарствами брошено на самотек, и все аптеки в свободном плавании.  
 Поэтому такой закон сейчас крайне необходим. И Александр Дмитриевич обещал этот очень нужный законопроект подготовить.

– Он мне рассказывал про новую систему проведения торгов по госзакупкам лекарств, объемы которых собираются измерять не количеством таблеток, флаконов, ампул, а тоннами или килограммами действующего вещества. Это можно как-то отрегулировать на законодательном уровне?  
 – Все, что касается здоровья, должно регулироваться законами. Есть и еще одна большая проблема. Сейчас аптеки должны закупать все лекарства на конкурсных торгах. Для коммерческих аптек это, может, и нормально, а вот для государственных и муниципальных, в которых лекарства отпускаются по социальным льготам, льготным рецептам, в том числе такие препараты, как психотропные и наркотики, довольно сложно и накладно.  
 Законопроект по закупкам я уже внес в Государственную думу. Надеюсь, в ближайшее время депутаты его примут, и государственным и муниципальным аптекам будет разрешено самостоятельно закупать препараты у единого поставщика без объявления тендеров.  
 – Что отличает Александра Дмитриевича от других руководителей, кроме того, что он очень хороший специалист?  
 – Его активность и гражданская позиция. И колоссальный опыт в организации фармацевтической деятельности, так как он прошел все этапы, сейчас такого управленца редко встретишь. Он практически последний из могилок.  
 Этот человек не только занимался организацией обеспечения лекарствами в масштабах громадной страны, но еще и организовал собственный бизнес и Ассоциацию, активно откликается на все острые проблемы, которые есть в фармацевтической отрасли.  
 Человек он очень коммуникабельный, умеет организовать вокруг себя единомышленников, пользуется колоссальным уважением не только среди фармацевтов, но и среди ученых.  
 – На научной работе Вы с Апазовым тоже пересекались?  
 – Конечно. Он, как и я, работал в первом медицинском, поэтому мы с ним много общались. К Александру Дмитриевичу можно всегда обратиться за советом, он всегда поддержит, да и просто он обаятельный, очень обязательный и ответственный человек. Если сказал, пообещал, то всегда выполнит и поможет.

К нам на рассмотрение поступают проекты нормативных правовых актов, поправок к федеральным законам и другие документы, подготовленные Правительством РФ, Минздравом и Минпромторгом России.  
 Комиссия принимала участие в подготовке законов об обороте лекарственных средств, об основах охраны здоровья граждан, касающиеся лекарственного обеспечения.  
 Сейчас наша комиссия и комиссия РСПП по фармацевтической и медицинской промышленности вместе с Минпромторгом и Министерством здравоохранения готовят проект закона об обращении медицинских изделий.

То есть законодательные инициативы исходят от исполнительной власти, но затем обязательно проходят у нас обсуждение.  
 Иногда приходится и поспорить, чтобы найти оптимальные решения, при этом учитывают и нашу точку зрения.  
 Знаю Апазова с 1988 года, когда нам пришлось вместе под руководством двух академиков – Е. И. Чазова (в то время министр здравоохранения СССР) и А. А. Баранова (в то время первый заместитель министра здравоохранения СССР) – заниматься оказанием помощи республикам Средней Азии и Казахстана по снижению младенческой смертности.  
 Будучи тогда начальником Главного аптечного управления Советского Союза, Александр Апазов отвечал за обеспечение лекарствами этой нашей миссии.  
 В результате нам за три года удалось снизить младенческую смертность в советских республиках Средней Азии почти на 10 процентов.  
 Александр Дмитриевич – высококвалифицированный специалист, профессионал в своем деле. Он четко по заявкам, по дефектуре, то есть по убыванию или по отсутствию в аптеках необходимых медикаментов, очень эффективно и быстро организовывал поставку лекарств в эти регионы, а там в первую очередь требовались препараты против инфекционных заболеваний, особенно в летний период. Необходимые лекарства перебрасывались из других регионов страны.  
 Потом я с ним пересекался в тяжелые 90-е годы, и тогда ему удалось сохранить аптечную службу как таковую и создать Российскую ассоциацию аптек, а затем и компанию «Фармимэкс», которая до сих пор является ведущей организацией аптечной службы.

Самой лучшей стороны он проявил себя и когда возглавлял комиссию при Совете Безопасности РФ по охране здоровья населения. Работая в то время в Правительстве РФ, участвовал в создании законодательной базы.

**Российская фармацевтическая промышленность, имея в своем арсенале таких руководителей предприятий, ученых, организаторов и бизнесменов, как Апазов, и такие предприятия и компании, как «Фармимэкс», достигнет еще больших результатов.**

**Сергей ЦЫБ,**  
 заместитель министра промышленности и торговли РФ



**Михаил МУРАШКО**  
 Руководитель Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения

*Родился 9 января 1967 года в Свердловске. Окончил Уральский государственный ордена Трудового Красного Знамени медицинский институт. Д. м. н.*

– Михаил Альбертович, над какими проблемами Вы, как руководитель надзорной службы, работаете с бизнесменом Александром Апазовым?

– Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения уже не первый год сотрудничает как с экспертом с президентом ОАО «Фармимэкс», президентом Российской фармацевтической ассоциации, президентом союза «Национальная фармацевтическая палата» Александром Дмитриевичем Апазовым.  
 Он стоял у истоков становления современной фармацевтической отрасли. Его профессионализм и компетентность позволили во времена переходного периода – в 90-х годах прошлого века – обеспечить комфортный вход отрасли в рыночные отношения.

Опыт Александра Дмитриевича востребован и в настоящее время. Ведь сегодня деловое и конструктивное взаимодействие между представителями органов государственной власти, бизнеса и медицинского сообщества необходимо как никогда.

Перед нами стоят общие серьезные задачи, требующие взвешенного и профессионального подхода: развитие отечественной фармацевтической промышленности, реализация государственной программы по импортозамещению лекарственных средств, разработка и внедрение системы мониторинга движения фармпрепаратов, правоприменение новой нормативной базы на общем рынке Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

В решении данных вопросов необходимо найти справедливый баланс между интересами пациентов и экономическими интересами отечественной фармацевтической и медицинской промышленности.

**Елена МАКСИМКИНА**  
 Директор департамента лекарственного обеспечения и регулирования обращения медицинских изделий Министрства здравоохранения РФ



*Родилась в Москве 16 февраля 1961 года, окончила фармацевтический факультет Первого Московского медицинского института им. И. М. Сеченова, д. ф. н., замужем.*

– Елена Анатольевна, Вы организуете госзакупки фармацевтических препаратов для государственных нужд...

– Это одна из функций нашего департамента. Сначала у нас были закупки по программе семи высокозатратных нозологий, а с прошлого года добавились еще закупки вакцин и для подразделений ВИЧ и СПИД, и для лечебных учреждений ФСИН и ФМБА.

С этого года закупаем для всей страны вакцины, применяемые при устойчивом туберкулезе.

Помимо этого мы занимаемся регулированием фармацевтической деятельности по всей стране. И еще наш департамент занимается обезболивающими.

А с Александром Дмитриевичем мы активно работали во Всероссийском научном обществе фармацевтов.

– Нозология – это...  
 – Это учение о болезнях, позволяющее решать основную задачу частной патологии и клинической медицины: познание структурно-функциональных взаимосвязей при патологии, биологические и медицинские основы болезней.

Нозология отвечает на вопросы: что такое болезнь, чем она отличается от здоровья, каковы причины и механизмы ее развития, выздоровления или смерти.

В 2008 году законодательно была закреплена программа семи высокозатратных нозологий и по ней выбраны наиболее дорогостоящие заболевания. Это пациенты с гемофилией, рассеянным склерозом, раком крови, которым необходимо очень дорогостоящее лечение. Но сегодня появились отечественные аналоги, в том числе и на предприятии Александра Дмитриевича «Скопифарм». И это существенно снизило их стоимость, за исключением трех, которые у нас пока не производятся.

Росздравнадзору, как контролирующему органу, крайне важен диалог с профессиональным сообществом. Мы ценим опыт и профессионализм Александра Дмитриевича, который всегда находится в авангарде фармацевтической отрасли.

– И как сегодня контролируется качество лекарств?  
 – В настоящее время создана система государственного контроля качества лекарственных средств, которая позволяет своевременно выявлять и изымать из обращения недоброкачественные, фальсифицированные и контрафактные лекарственные средства.

Обеспечивает ее эффективное функционирование Росздравнадзор и его территориальные органы, федеральные лабораторные комплексы по контролю качества лекарственных средств и бюджетное финансирование.

Подчиненные Росздравнадзору двенадцать современных лабораторных комплексов проверяют качество лекарственных средств фармакопейными методами любой сложности. Каждый такой комплекс оснащен передовыми экспресс-лабораториями для контроля качества спектральными методами, не разрушающими лекарственные средства.

Ведется строительство лабораторного комплекса в Ярославле, который, помимо задач государственного контроля качества, будет обеспечивать нужды Ярославского фармацевтического кластера.

С 2015 года введен в действие новый вид государственного надзора – выборочный контроль качества лекарств, что позволит проводить отбор образцов лекарственных средств вне рамок федерального закона № 294-ФЗ и обяжет субъекты предоставлять сведения о сериях и партиях лекарственных средств, поступающих в гражданский оборот в нашей стране.

Отбор образцов лекарственных средств с целью государственного контроля качества осуществляется специалистами Росздравнадзора и его территориальных органов при проведении контрольных мероприятий по проверке соответствия установленным требованиям к их качеству и в рамках выборочного контроля.

Только в прошлом году Росздравнадзором отобрано и протестировано 32 000 образцов лекарственных средств. И было уничтожено 7 243 018 упаковок 3 831 серий лекарственных средств 2580 торговых наименований.

– Лекарствами, которые бесплатно отпускаются по льготным рецептам, какой департамент занимается?

– Их самостоятельно закупают регионы для своих пациентов, а мы это только регулируем. Еще мы разрабатываем законы, постановления и издаем приказы, в том числе и по аптечной деятельности – правила хранения, перевозки лекарственных препаратов и медицинских изделий.

– Каков вклад в эту деятельность Апазова?

– Александр Дмитриевич руководит Национальной фармацевтической палатой, которая принимает активное участие в обсуждении. Кроме того, члены этой палаты оказали нам большую помощь, когда в 2015 году в стране изменилась экономическая ситуация и нам понадобилось проводить еженедельный мониторинг цен на лекарственные препараты.

До этого Росздравнадзор его проводил ежемесячно, как это закреплено законодательно.

Часто Александр Дмитриевич и его компания помогают с гуманитарными поставками – например, как это было с некоторыми приграничными территориями, когда надо было срочно оказать помощь пострадавшим. Он обычно один из первых откликается.

– А сейчас дефицит чего ощущаете?

– В основном финансов и совсем немного – по некоторым препаратам. Более того, появилась возможность нормативно ввозить незарегистрированные лекарственные препараты для тяжелых больных, страдающих малыми эпилептическими приступами (разновидность эпилепсии), и у него невысокая стоимость. Поэтому производитель считает, что затраты на регистрацию и проведение клинических исследований себя не оправдают.

– Разве можно ввозить незарегистрированные у нас лекарства?

– Можно, если есть разрешение и назначение врача по жизненным показаниям. Эта норма внесена в Закон «Об обращении лекарственных средств».

Александру Дмитриевичу несколько раз приходилось получать такие разрешения на ввоз, в том числе по препаратам, которые предназначены для лечения эпилепсии. Например, ввозил препарат суксилеп, регистрировать которого производителю невыгодно, так как он требуется небольшому количеству больных, страдающих малыми эпилептическими приступами (разновидность эпилепсии), и у него невысокая стоимость. Поэтому производитель считает, что затраты на регистрацию и проведение клинических исследований себя не оправдают.

– Это для конкретных медицинских учреждений?

– Нет, под конкретными пациентами. Оформляется такой заказ по жизненным показаниям.



**Сергей ЦЫБ**  
 Заместитель министра промышленности и торговли РФ

ПАО «Фармимэкс», являясь одним из главных поставщиков лекарственных средств для нужд российского здравоохранения, сегодня набирает еще и темпы роста собственного фармацевтического производства.

Возглавляющий это акционерное общество Александр Дмитриевич Апазов внес большой вклад в организацию советского и российского здравоохранения, в развитие и совершенствование отечественной аптечной службы, в обучение кадров и повышение профессиональных знаний фармацевтов, врачей, организаторов здравоохранения и своих сотрудников.

Президент ПАО «Фармимэкс» Александр Апазов сумел выстроить эффективную работу, охватывающую все виды деятельности на фармацевтическом рынке, и является драйвером развития компании, в том числе в таких направлениях, как развитие производства лекарственных препаратов. Его ответственный подход ко всему, за что он отвечает, определяет качество препаратов, что создает безопасную и независимую основу лекарственного обеспечения страны.

За несколько лет благодаря профессиональным качествам Апазова из производственной площадки в Рязанской области, требующей модернизации, выросло оснащенное самым современным оборудованием предприятие. И дальнейшие его планы направлены на решение важных задач, стоящих сейчас перед фармацевтической отраслью.

Компания работает над реализацией проекта по освоению такого востребованного направления, как выпуск препаратов крови. Особенно значимо то, что планируется создание всей продуктовой линейки для организации полного цикла их производства в России.

Таким образом «Фармимэкс» вносит свой вклад в развитие российской фармацевтической промышленности, сокращение импортозависимости, углубление локализации, на что в целом по стране был направлен комплекс мер, которые уже показывают свою эффективность. В большей части они сконцентрированы в государственной программе «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности».

Уверен, что российская фармацевтическая промышленность, имея в своем арсенале таких руководителей предприятий, ученых, организаторов и бизнесменов, как Апазов, и такие предприятия и компании, как «Фармимэкс», достигнет еще больших результатов.

Министерство промышленности и торговли Российской Федерации со своей стороны будет и дальше поддерживать развитие отечественных производств, обеспечивая движение вперед всей отрасли, чтобы наше население имело самые современные и эффективные, а также доступные по цене и, конечно, безопасные лекарства.

Поддержку получают научно-исследовательские институты и опытно-конструкторские бюро, работающие в этих направлениях. Им предоставляются субсидии на частичную компенсацию производственных затрат и по оплате процентов по кредитам в размере 0,7 ключевой ставки ЦБ РФ. Проекты, которые связаны с внедрением новых технологий или организацией импортозамещающих производств, поддерживает и Фонд развития промышленности.

В целом в рамках государственной программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы разработано и выведено на рынок 52 импортозамещающих лекарственных препарата, ранее не производившихся на территории Российской Федерации.



**Геннадий ОНИЩЕНКО**  
Депутат Государственной думы РФ

*Родился 21 октября 1950 года в селе Чангыр-Таш Сузакского района Ошской области Киргизской ССР. Окончил санитарно-гигиенический факультет Донецкого государственного медицинского института им. М. Горького. Академик РАМН, член Президиума РАМН, д. м. н., профессор, заслуженный врач России и Киргизии.*

– Геннадий Григорьевич, когда Вы были главным государственным санитарным врачом РФ и руководителем Роспотребнадзора (1996–2013 гг.), в стране были проблемы с обеспечением больниц и населения лекарствами?

– Прежде всего тогда Александр Дмитриевич возглавлял «Союзфармацию», и в стране были реформы похуже, чем что-либо другое. Тогда же министр здравоохранения Чазов по всей стране создавал диагностические центры.

Это были такие единые учреждения, которые оснащались самой современной по тем временам медтехникой, обучались люди, что резко поднимало уровень объективности медицинских диагнозов, поскольку применялись новые технологии в диагностике и, соответственно, в лечении.

Тогда же мы столкнулись и с негативными явлениями, которые никто не мог предвидеть – на наш рынок хлынул поток импортных лекарств. При этом агрессивный фармацевтический бизнес очень навредил нашей стране. Произшел государственный шокский обвал по снабжению населения жизненно важными лекарственными средствами.

Особенно резко обострились проблемы с инсулинами, потому что наш отечественный свиной инсулин с подачи международной фармацевтической мафии был дискредитирован и его производство закрыли. А мы жестоко подсели на импортную иглу.

В результате этой обальной ситуации с нашей медико-биологической и фармацевтической промышленностью, образовался очень серьезный дефицит лекарств. Нужно было что-то решать и срочно принимать меры.

По требованию Верховного Совета были выделены по тем временам огромные деньги, по-моему, 200 миллионов долларов, но только на закупку медикаментов. А мы ходили и доказывали, что выгоднее купить технологии и самим производить в том числе и медико-биологические препараты.

Нам в этом было отказано и велено закупить медикаменты, чтобы сейчас же удовлетворить спрос.

Безусловно, это была паническая, извне привнесенная мера. Лекарства закупили, понятно как и по каким ценам, потому что рынки не были готовы к такому большому одномоментному объему закупок. А через месяц в нашей огромной стране все эти препараты были израсходованы, и проблема вернулась. Надо было что-то срочно менять в здравоохранении и переходить на эффективное использование средств.

Для реализации этого нужен был человек с огромным опытом практической работы. И таким человеком в нужный момент и в нужном месте оказался Апазов. Благодаря его организаторскому таланту и знанию проблемы удалось пройти через эти рифы неядовидного управления здравоохранением и в какой-то мере минимизировать последствия.

Были времена, когда надо было еще и решать непростые проблемы, связанные с техногенными и военными катастрофами, которые возникали повсеместно в стране. И тут тоже потребовался его талант. Александр Дмитриевич, пожалуй, один из первых в системе здравоохранения начала искать новые современные не административно-хозяйственные, а экономические методы управления.

## Сейчас такого управленца, как Апазов, редко встретишь. Он практически последний из могикан.

**Николай ГЕРАСИМЕНКО,**  
депутат Государственной думы РФ

**Владимир СОЛОДКИЙ**  
Директор Федерального государственного бюджетного учреждения «Российский научный центр рентгенодиологии» Минздрава РФ

*Родился 27 апреля 1955 в Москве. Окончил лечебный факультет Второго Московского медицинского института им. Н. И. Пирогова, потом клинику ординатуры при институте на кафедре хирургических болезней. Д. м. н., профессор, академик РАН, заслуженный врач России. Женат, два сына и два внука.*



– Владимир Алексеевич, кем и где Вы только не работали. И на каком таком повороте Вашей карьерной лестницы Вы пересеклись с Апазовым?

– Я познакомился с Александром Дмитриевичем в 1998 году, когда работал заместителем министра здравоохранения РФ Стародубова Владимира Ивановича в правительстве Примакова. Апазов в то время руководил тогда государственным предприятием «Фармиэкс», которое являлось правопреемником «Союзфармации».

Александр Дмитриевич почти 40 лет отдал организации фармации в стране. И всю жизнь был государственным, входил в многочисленные экспертные советы, куда его привлекали как профессионала в подготовке нормативно-правовой документации.

Помню это первое знакомство – совместная работа по регулированию торговой надбавки к ценам на лекарственные препараты, входившие в перечень социально значимых. Я, как замминистра, курирующий финансовый блок, координировал эту работу. И с тех пор вот уже почти 20 лет мы с Александром Дмитриевичем достаточно плотно контактируем.

– Сейчас по рабочим вопросам пересекаетесь?

– В меньшей степени, потому что крупные поставщики лекарственных препаратов, к которым относится и фирма Апазова, специализируются на поставках в регионы, а АО «Фармиэкс» – еще и на препараты крови. Поэтому мы с Александром Дмитриевичем по рабочим моментам пересекаемся только по стационарному сектору.

А поскольку специфика Центра, который я возглавляю, – это в основном онкология, то проблемы переливания крови у нас менее актуальны, чем в территориальном здравоохранении.

– В будущем, когда заработают производственные цеха «Скопинфарм», Ваши деловые контакты активизируются?

– Частично, только по той номенклатуре, которую там будут выпускать, так как основное поле его деятельности – это поставки в субъекты Российской Федерации. Туда идет все, что относится к централизованным закупкам. Раньше они напрямую участвовали, сейчас через Чемецова и «Нацмедбио». Тем не менее на сегодня это его основной доход. Плюс разные поставки лекарственных препаратов по тем конкурсам, которые мы проводим, по общим онкологическим группам, в которых Александр Дмитриевич участвует.

– Что-нибудь можете припомнить, какой-нибудь случай из совместной работы, который характерен именно для Александра Дмитриевича?

– Он достаточно принципиальный человек, склонен отстаивать свою точку зрения даже в тех вопросах, в которых поддержки высказанного мнения превышают разумные риски. И настолько уникальная личность, что, проработав 40 лет фактически на одном месте, еще раз подчеркнут, остался государственным, хотя и страна поменялась, и подходы, особенно в сфере лекарственного обеспечения, с учетом специфики этого бизнеса.

Его до сих пор интересуют вопросы организации лекарственного обеспечения в стране, которые давно выходят за рамки его непосредственной работы как руководителя фирмы. Кстати, он, будучи бизнесменом, еще и преподает в системе последипломного образования – понятно, что делает он это не ради заработка.

Самую большую тревогу вызывают у него сбои и проблемы в обеспечении населения жизненно важными препаратами. Например, иммунобиологическими, двойного назначения, хотя это не совсем его сфера деятельности, но от них и от того, насколько хорошо у нас поставлено производство тех же вакцин и других иммунобиологических препаратов, зависит национальная безопасность и суверенитет страны. Поэтому он всегда проявляет живой интерес к этой теме и на всех экспертных советах, на любых площадках отстаивает интересы прежде всего отечественного производителя.

Препараты крови – тоже национальная безопасность: не дай бог, случись время Ч, тогда от того, насколько хорошо будет поставлено обеспечение гражданского населения, военных частей препаратами крови и кровезаменителями, будет зависеть число выживших и санитарные потери.

При этом бизнесмен Апазов против необоснованного роста цен на лекарственные препараты и всегда отстаивает разумное сочетание интересов производителей и потребителей лекарственных препаратов. Он уникальная личность.

Кроме того, Александр Дмитриевич – человек слова, если пообещал, всегда делает. Безукоризненно выполняет и контракты. Не помню случая, чтобы контракт, который мы заключили с «Фармиэксом», не был вовремя исполнен, или была дефектура поставок, или еще какой сбой. У него прекрасно поставлен бизнес.

– Похоже, у Вас с ним сложились дружеские отношения.

– Безусловно, за эти годы мы неоднократно встречались в разной обстановке – и в деловой, и в товарищеской. Я знаком и с его дочкой, и с ее мамой, в том числе и по роду своей нынешней деятельности. В каждой семье возникают какие-то чисто личные вопросы, ведь с возрастом болячек у нас только прибавляется. Хотя у Александра Дмитриевича и крепкое здоровье. Дай бог ему и дальше его сохранять. Он красивейший мужчина. У него хорошая и красивая семья. Жена, дочь и он сам такие статные, жизнерадостные.

– Чем его можно порадовать на день рождения?

– Удивить каким-либо подарком его вряд ли получится – он состоявшийся человек и у него все есть. Обычно дарим, не считая всяких сувениров, алкогольные напитки, которые в большей степени являются просто обменным фондом, потому что он никак не любит выпить. Он любит жизнь, со вкусом одевается, всегда эlegantен, ухожен. Всегда душа компании, и никогда не дашь ему его возраст.

– Хобби у вас случайно не схожие?

– Нет, к сожалению. У меня – тихая охота, то есть рыбалка, а Александр Дмитриевич рыбалкой не увлекается.

– Вы, как руководитель такого крутого мединдустриального предприятия, ощущаете дефицит каких-нибудь медицинских препаратов в связи с обострением отношений с Западом?

– По лекарственному обеспечению на нашем госпитальном сегменте все не так плохо, да и по химиопрепаратам серьезных потрясений не было. По препаратам общей группы картина как и во всем здравоохранении. Если и есть некие проблемы, то скорее из-за специфики медицинского оборудования и запасных частей к нему, так как их замену и закупку федеральное законодательство, регулирующее эти вопросы, не учитывает.

Приходится закупать их за счет собственных внебюджетных средств. Порой вынуждены брать далеко не то, что хотели бы, и все из-за несовершенства законодательства. То есть мешают не санкции, не зарубежные какие-то перипетии, связанные с оттоком дорогостоящих и инновационных препаратов с нашего российского рынка, а во многом мы сами себе вредим неурегулированностью отдельных законодательных процедур.

Плюс достаточно сложная процедура государственной регистрации лекарственных средств, которая все больше усложняется, из-за чего у зарубежных производителей возникают трудности с их поставками в нашу страну.

«Скопинфарм». Установка для упаковки лекарств с контрольными весами



## Вот такой Апазов



**Владимир СТАРОДУБОВ**  
Директор ЦНИИ организации и информатизации здравоохранения Министерства здравоохранения РФ

– Апазов прекрасный семьянин, его любовь к жене и дочери просто не описать. Жена у него – настоящая казачка и удивительно красивая женщина, поэтому даже не знаю, кто в доме хозяйин. На работе, конечно, он, а дома – не знаю... Они прожили вместе всю жизнь, и она моталась с ним по всей России, куда бы его работа ни закидывала.

Он очень добрый и порядочный человек. Сейчас, наверное, уже пообтерся в новой, жесткой среде, но на первых порах, думаю, эта порядочность его бизнес-деятельности очень мешала. До того как адаптировался и привык к так называемым рыночным отношениям, его и обманывали, и подводили, и наезды на него были. Но он держал удар, что тоже немаловажно, и при этом сохранил все свои хорошие черты характера и профессионализм. Вот эти два качества у него развиты, как у немногих. Его коллеги и друзья всегда его поддерживали, независимо от того, на каких должностях он работал, и сохранили с ним нормальные, ровные товарищеские отношения.

– Сегодня Вы в профессиональном плане как-то переоснащены?

– В фармбизнесе я разбираюсь гораздо меньше него. Но могу подсказать актуальность тех или иных препаратов, их востребованность, так как я специалист в области организации здравоохранения и знаю, сколько у нас больниц, сколько больных, какая заболеваемость, какая смертность, какие препараты будут сегодня и завтра нужнее.

Не много есть примеров, чтобы из государственной структуры получалась хорошая бизнес-структура, удержавшаяся на рынке при той конкуренции, которая была в 90-х годах, когда выжибал сильнейший. Но Александр Дмитриевич мыслит по-современному. Была у него фирма в основном дистрибуторская, а теперь он деньги вкладывает в производство. Значит, подразумевает, что тот технологический цикл, который он сможет организовать, даст компании новый толчок, стимул для развития. Чутье и опыт помогают делать абсолютно правильные шаги.



**Михаил МУРАШКО**  
Руководитель Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения

– Компетентность Апазова, его системный и конструктивный подход к работе позволяют нам совместно решать поставленные государством задачи. В частности, возглавляемая им Национальная фармацевтическая палата принимает активное участие в разработке и экспертной оценке нормативных документов, влияющих на развитие отрасли. Также членами НФП разрабатываются Федеральные государственные образовательные стандарты для специалистов предприятий по профессиям, предусматривающим использование нанотехнологий в области производства фармпрепаратов и материалов.

Все это – важные и актуальные вопросы, которые необходимы сегодня для развития фармацевтической отрасли и отечественной системы здравоохранения в целом.

**Елена МАКСИМКИНА**  
Директор департамента лекарственного обеспечения и регулирования обращения медицинских изделий Министерства здравоохранения РФ

– Мужчин в фармации был дефицит, поэтому Апазова все время окружали женщины, причем очень красивые. Но тем не менее Александр Дмитриевич на протяжении всей жизни всегда оставался верен одной женщине – своей супруге. Прекрасно относится и к дочери. Наверное, каждая женщина мечтает о таком мужчине, которого окружает много красивая, а он любит только ее одну.

Кроме того, он государственный. И даже с изменением экономической ситуации для него лозунг «Прибыль превыше всего», но честь превыше прибыли» остался актуален. Для него человеческие качества важнее, чем какая-то выгода. Всегда отзывчив, внимателен, в том числе к сотрудникам.

Помню, что он всегда помогал им, доставал препараты по тем временам очень дорогие, всегда поддерживал, до последнего давал людям почувствовать их нужность. Он очень надежный человек, который тебя никогда не предаст, хотя руководитель он достаточно жесткий. Расстается легко, но только с теми сотрудниками, которые не могут работать в том ритме, в котором работает он и его команда. Кстати, он и сейчас не позволяет себе расслабиться, а у него очень тяжелая работа...

**Александр БАРАНОВ**  
Директор ФБГУ «Национальный научно-практический центр здоровья детей» Министерства здравоохранения РФ

– Расскажу одну историю про то, как мы жарко спорили с Александром Дмитриевичем. Когда начиналась эпидемия СПИДа в стране, возникла проблема по обеспечению населения презервативами. И обязанность определять потребность в них вышала мне и ему, мы вдвоем должны были рассчитать, какие промышленные мощности надо задействовать.

Мы с ним в этом плане дискутировали, и мнения у нас были разные, но в конце концов мы пошли на обоюдные уступки и заказали оборудование на 9 млрд штук в год. Но когда закупили производство и запустили все линии, то 6 млрд оказались лишними. И он тогда мне говорит: «Кто будет отвечать перед партией и правительством?» действительно Ситуация действительно была очень непростая, за это нас могли исключить из партии, выгнать с работы и не трудоустроить нигде.

– А Вы настаивали на том, чтобы побольше, да?

– Он настаивал побольше, а я – поменьше. Но тут распался Советский Союз, и мы с ним отделились легким испугом.

– В стране началась сексуальная революция, что повысило потребление в данной продукции.

– Ну да.

**Юрий КАЛИНИН**  
Президент ассоциации «Росмедпром»

– В лихие 90-е в целях сохранения системы лекарственного обеспечения нам совместно пришлось выдерживать очень сильное давление со стороны непрофессионалов. Когда предприятия отрасли, чтобы выжить, объединились и создали ассоциацию «Росмедпром», мне предложили ее возглавить, а Александр Дмитриевич объединил фармацевтов и возглавил Российскую фармацевтическую ассоциацию «Росфарма». И мы вместе занялись вопросами нормативно-правового регулирования обращения лекарственных средств и медицинских изделий.

В тот период особенно ярко проявился его талант организатора, а также высокий профессионализм и опыт, накопленный им во время работы руководителем аптечных управлений регионов, начальником Главного аптечного управления сначала РСФСР, а затем и СССР.



**Виктор ЧЕРЕПОВ**  
Член правления Российского союза промышленников и предпринимателей, Исполнительный вице-президент РСПП

– В настоящее время Александр Дмитриевич член Правления РСПП, активный член комиссии РСПП, инициатор создания Фармацевтической палаты РФ, которую и возглавил. Организация успешно работает, создает профессиональные стандарты для работников фармацевтических предприятий аптечной сети. Активно взаимодействует и с Национальным советом по профессиональным квалификациям при Президенте РФ, который возглавляет президент РСПП Шохин Александр Николаевич.

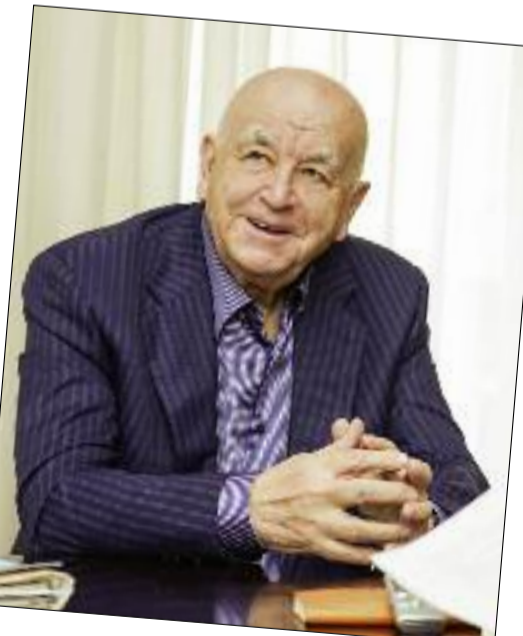
На всех наших мероприятиях Апазов отстаивает государственные интересы, то есть выступает с точки зрения улучшения качества оказываемой медицинской помощи гражданам, в том числе и фармацевтической. Он всегда был и продолжает оставаться настоящим государственным человеком.

Еще Александр Дмитриевич – многогранная личность, и, несмотря на возраст, у него в голове куча новых идей. Задор такой, я не скажу, что юношеский, но уж точно задор зрелого мужчины – готов выполнять поставленные задачи и, главное, профессионально ставить вопросы и решать их. Его все уважают, он общепризнанный профессионал в области фармацевтики и аптечного дела.

Совершенно новым для него стало строительство завода «Скопинфарм» в Рязанской области, который будет производить лекарственные препараты для лечения людей с редкими заболеваниями крови. Эти препараты крайне необходимы. Завод практически уже построен, планируется его расширение посредством специального инвестиционного контракта. Теперь у Апазова будет не просто дистрибуторская сеть поставки медикаментов, но и производство, локализация лекарств на территории России.

– То самое импортозамещение?

– Да, то самое.



**Сергей ПЫБ**  
Заместитель министра промышленности и торговли РФ

– Свойственный Апазову профессионализм, уникальный опыт, богатейшие знания, талант организатора и руководителя, а также вклад в развитие как маркетинга, так и отечественной фармацевтической промышленности заслуживают высокой оценки, что особенно важно для Минпромторга России.



# ФАРМИМЭКС

Миссия предприятия – сделать доступными наиболее эффективные методы лечения, предоставляя в распоряжение специалистов и пациентов качественные лекарственные препараты, отвечающие высоким терапевтическим стандартам.

## ■ СКОПИНФАРМ В ПОДРОБНОСТЯХ И ЦИФРАХ

### СЕГОДНЯ

- **Мощность:**  
**1 200 000 000 капсул/таблеток в год.**
- 300 000 флаконов факторов крови в год.**
- **Биотехнологический цех, который осуществляет 4 стадии переработки препаратов крови.**
- **Современная лаборатория.**

Реализовано производство четырех стадий факторов крови по технологии компании Octapharma:

- Вторичная вирусная инактивация  
Оборудование: автоклав-стерилизатор GE 91413 Getinge, объем камеры 1,5 м<sup>3</sup>
- Эtiquетирование флаконов  
Оборудование: машина HERMA 152C мощностью до 4800 флаконов в час
- Вторичная упаковка
- Контроль качества

### ЗАВТРА

- **Производственный корпус по выпуску альбумина – 2017 год.**
- **Производство цитостатиков – конец 2018 года.**
- **Производство готовых форм: лиофилизация и преднаполненные шприцы – 1 кв. 2019 года.**

В новом корпусе по производству стерильных готовых лекарственных форм, который будет запущен в эксплуатацию уже в конце 2019 года, планируется выпускать инъекционные лекарственные средства во флаконах, ампулах и шприцах.

К концу 2019 года планируется построить и запустить в эксплуатацию производственный корпус для субстанций рекомбинантных белков и моноклональных антител.

## ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДКА



**Коутер – установка для покрытия таблеток оболочкой. Объем – 150 литров.**

Нанесение пленочного состава на таблетки с помощью суспензии покрывающего вещества происходит с существенным подогревом около 50 °С.



**Таблеточный пресс: здесь из порошка прессуются таблетки. 9600–220 000 табл./час. Агрегат полностью защищен от воздействия окружающей среды.**



**Блистерная машина производителностью до 5000 блистеров в час. С нее лекарственные препараты поступают в соседнее помещение на вторичную и окончательную упаковку лекарственных препаратов в транспортные гофрокороба.**



**Автоклавирование – термическая обработка флаконов с полупродуктом в автоклаве (вторая вирусная инактивация).**

Флаконы с полупродуктом помещают на планшеты, которые затем размещают в автоклавную тележку. Вторая вирусная инактивация осуществляется с предельно допустимой загрузкой. Полностью загруженную автоклавную тележку помещают в автоклав и запускают программу, при которой выдерживается температура ровно 100 °С.



**Эtiquетирование флаконов. Осуществляется нанесение этикетки на флаконы с маркировкой серии, даты производства и срока годности.**



**Современные физико-химическая и биохимическая лаборатории.**



**Флаконы для факторов крови.**



**Склады готовой продукции.**

