

## Перед отечественной фармацевцией поставлены задачи

*Выступая на совещании «О стратегии развития фармацевтической промышленности», Премьер-министр В.В. Путин обозначил основные задачи, стоящие перед отечественными фармпроизводителями.*

Некачественные лекарственные препараты необходимо вытеснить с рынка, а доля производимых в России лекарственных средств, приобретаемых за государственный счет, должна возрасти: «Необходимо добиться, чтобы уже в ближайшие 2–3 года доля отечественных препаратов, приобретаемых за счет бюджетных средств, составляла не менее половины в стоимостном выражении».

Помимо этого, российское производство лекарственных препаратов необходимо привести в соответствие со стандартами надлежущей производственной практики (GMP). Этот переход, по мнению Премьер-министра, неоправданно затянулся: «Мы понимаем, что резкий переход в одночасье просто выкинет наши предприятия с рынка, но вечно находиться в состоянии, в котором сегодня находимся, тоже невозможно». В.В. Путин внес предложение прекратить с 2011 г. закупку лекарств, производство которых не соответствует стандартам GMP. Для этого необходим «... поэтапный, но жесткий план перехода на этот международный стандарт, после которого препараты, не соответствующие GMP, не должны закупаться».

Еще одной важной стороной развития российской фармпромышленности Председатель Правительства считает уве-

личение ассортимента лекарств, производимых в России: «Необходимо обеспечить производство на территории страны максимально широкой номенклатуры лекарственных средств, в том числе за счет размещения лицензионных производств и организации выпуска воспроизведенных препаратов, т.н. «дженериков». Практически это приведет к созданию перечня жизненно необходимых лекарственных препаратов, производство которых должно осуществляться в России.

Важной задачей считает Премьер-министр борьбу с поддельными лекарственными препаратами, которые представляют прямую угрозу здоровью граждан: «Неоднократно ставилась задача о борьбе с контрафактными и фальсифицированными лекарствами». Считать результаты утешительными еще рано, но борьба с подделками будет активизироваться.

Должна быть изменена политика государственных закупок лекарственных средств с проведением открытых и честных конкурсов, которые не позволят завышать стоимость лекарств. «Необходимо установить четкие правила игры на рынке, исключить лазейки для обхода конкурсных процедур», – такую задачу поставил Председатель Правительства.

*Источник: ИТАР-ТАСС*

КОМПАНИЯ

ПРОДУКЦИЯ

ЗАБОЛЕВАНИЯ

НАУКА

ЭКСПОРТ

[Главная страница](#)



### Вход в компанию через Интернет

*В апреле 2009 года «Герофарм», один из ведущих российских фармацевтических производителей, запустил новую версию корпоративного web-сайта. Ряд достижений 2008 года, такие как старт проектов по расширению производства, заключение контрактов на экспорт продукции в страны СНГ, признание успехов «Герофарм» фармацевтическим сообществом и вступление в Ассоциацию российских фармацевтических производителей вывели предприятие на новый, более высокий уровень. Рост масштабов деятельности и усиление позиций компании в отрасли нашли свое отражение в обновленном сайте.*

«Наша компания успешно работает почти 10 лет, и все это время мы стараемся следовать современным тенденциям организации бизнеса, – рассказывает директор «Герофарм» Петр Родионов. – С каждым годом популярность Интернета в мире растет, и Россия не исключение. Потребитель все чаще обращается к сайтам производителей, в том числе в фармотрасли, чтобы познакомиться с новостными статьями, составить свое мнение об организации. При работе над новым сайтом мы постарались учесть потребности и ожидания пользователей Интернета: сделать сайт более удобным в навигации, простым по структуре и наполненным

информационно, легким и привлекательным внешне». Преимуществом нового сайта «Герофарм» стали расширенные, четко структурированные разделы по препаратам компании. Теперь потребитель сможет детально рассмотреть флаконы с препаратами и упаковку со всех сторон, оценить оригинальные элементы упаковки, внедренные в производство в начале 2009 года. Немаловажно, что в дополнение к горячей телефонной линии сайт дает потребителям возможность обратной связи. «Герофарм» в своей работе ориентируется на потребителей и остается компанией, открытой к диалогу.

*Источник: компания «Герофарм»*