

(поскольку придется разрабатывать и согласовывать новую процедуру), ни внимательно рассмотреть доказательства терапевтической эффективности и безопасности лекарственных препаратов, включаемых в список. Качество результата принесено в жертву скорости. Причины же спешки неочевидны», — подытоживает Глушков. Участники рынка полагают, что с появлением такого перечня говорить об экономии бюджетных средств при закупке включенных в него препаратов вряд ли придется. По словам гендиректора ГК «Герофарм» Петра Родионова, практика участия в торгах на поставку инсулинов однозначно показывает полное отсутствие снижения начальной цены лота при проведении аукциона по торговым наименованиям. «То есть экономии бюджетных средств в результате торгов просто не возникает. Компания побеждает лишь в том



Генеральный директор ГК «Герофарм» Петр Родионов

случае, если торги объявлены по международному наименованию лекарственного препарата, и экономия бюджетных средств иногда достигает 40–60%», — подсчитал Родионов. Дополнительные опасения у гендиректора «Герофарма» вызывают порядок определения такого перечня, сроки его пересмотра и круг лиц, допущенных к принятию решений. «Ежегодный объем государственных закупок только инсулинов составляет миллиарды рублей. И рынок поделен в основном между зарубежными компаниями. Поэтому на сегодняшний день эта мера скорее защищает позицию крупных, в основном иностранных, производителей лекарственных средств», — добавляет Родионов. У участников рынка есть вопросы и к другим связанным тематически поручениям президента. Им непонятно, к примеру, содержание цели

предоставления равных возможностей при закупке ЛС государственным и муниципальным заказчикам, расположенным на одной территории. «Каким образом государство намерено уравнивать заказчиков, имеющих разные не только возможности, но и потребности? — интересуется Виктор Дмитриев. — Неясно, что подразумевается под «одной территорией» — в рамках одного региона, одного административного центра и так далее?» А месячный срок, отведенный на создание системы мониторинга закупок, игроки и вовсе считают нереальным. «Только на разработку технического задания и проведения тендера по выбору поставщика времени надо больше. Значит, речь идет о мониторинге «в ручном режиме» — сбор информации с регионов по телефону или в excel-файлах со всеми проблемами «человеческого фактора», — предполагает Иван Глушков. ■



У специальная осенняя сессия

# ЧТО ПРОИСХОДИТ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ? ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ЭКСПАНСИЯ

30 сентября – 1 октября 2013 г. • Конгресс центр Swissotel Красные Холмы



Соприиниатор специального проекта: **imedia** Информационный день

- **200+** участников — все первые лица отрасли, лидеры мнений и ключевые ньюсмейкеры в одно время и в одно место. 42% участников первые лица компаний. 98% ТОП-производителей и дистрибуторов. 95% ТОП-сетей. 32% доля региональных участников
- **IN FOCUS** Региональное здравоохранение. Дорожные карты
- **IN FOCUS** Дженерики на российском фармрынке
- **WBS** Work Shop. Market Access по-русски
- **IN FOCUS** Ценообразование на лекарственные препараты
- **IN FOCUS** Особое внимание бизнесу аптечных сетей и дистрибуторов. Впервые владельцы крупнейших региональных сетей на одной площадке и в одно время!
- **IN FOCUS** Маркетинговые стратегии фармкомпаний
- **WBI** Заседания в формате «битва»: оживленные дискуссии без цензуры. Выработка консолидированной позиции всей отрасли. Только практические рекомендации от лидеров
- **NETWORKING OPPORTUNITIES** Воспользуйтесь нашей помощью для организации переговоров с вашими партнерами

реклама

➤ Зарегистрируйтесь по телефону: +7 (495) 995 8004, на сайте [www.what.pharma-conf.ru](http://www.what.pharma-conf.ru) или по e-mail: [da@infor-media.ru](mailto:da@infor-media.ru)

При поддержке:

