

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: сентябрь 2011

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – сентябрь 2011
- события фармацевтического рынка – октябрь 2011



Информация основана на данных розничного аудита фармацевтического рынка РФ DSM Group, система менеджмента качества которого соответствует требованиям **ISO 9001:2008**



DSM Group является членом Европейской Ассоциации исследователей рынка и общественного мнения **ESOMAR**



Москва, 2011 г.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| <i>Резюме</i> | 3 |
| I. Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2011 года | 5 |
| 1. Объем коммерческого рынка ГЛС России | 5 |
| 2. Структура коммерческого рынка ГЛС России | 7 |
| 2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий | 7 |
| 2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов | 8 |
| 2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска | 10 |
| 2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам | 11 |
| 3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов | 15 |
| 4. Препараты-лидеры продаж | 18 |
| 5. Индекс цен | 20 |
| 6. Биологически активные добавки | 22 |
| II. События фармацевтического рынка | 27 |

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор

Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

Директор по исследованиям

Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Аналитик

Анастасия Казова

Оформление и верстка

Александра Захарова

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России. Выпуск июль 2011

Адрес:
125040, Москва,
5-ая ул. Ямского Поля, д.7 стр.2

Тел: +7 (495) 780-72-63
+7 (495) 780-72-64
Факс: +7 (495) 780-72-65

www.dsm.ru

© DSM Group, 1999-2011. Все права сохраняются.

При полном или частичном использовании материалов документа ссылка на DSM Group обязательна.

РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек за 9 месяцев 2011 г. вырос на 12,9% по сравнению аналогичным периодом 2010 г. и составил 256,6 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за три квартала текущего года **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 3,3 млрд. упак., что на 0,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России за 9 месяцев 2011 г. по сравнению с прошлым годом выросла на 13,8% и составила 77,6 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение 3-х кварталов 2011 года **цены на лекарства в рублях выросли на 5,2%**. В долларовом выражении индекс цен вырос за указанный период на 6,2%.

Структура коммерческого рынка ГЛС за 9 месяцев 2011 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2010 г., изменились лишь доли отдельных ценовых секторов. Сократилась доля лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 28,6% за 3 квартала 2010 г. до 26,3% в за 9 месяцев 2011 г.), удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку, напротив, увеличился (с 42,1% до 43,3%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 12% до 10,4%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам девяти месяцев 2011 г. долю 20% коммерческого рынка, что на 2,7% больше, чем за три квартала 2010 г.

По итогам 9 месяцев 2011 г., 60,8% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимают лишь 23,7%. За три квартала 2010 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 63%, а вот доля в стоимостном объеме была ниже – 23%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам периода «январь-сентябрь» 2011 года представлен на 53% рецептурными препаратами и на 47% безрецептурными.

Рейтинг фирм по стоимостному объему продаж за 9 месяцев 2011 г. возглавила компания Фармстандарт, на втором месте SANOFI-AVENTIS, на третьем месте — BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/.

ТОП брендов ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам 3-х кварталов 2011 г. возглавил препарат Арбидол (1,4% от совокупных аптечных продаж); на втором месте Эссенциале (1,03%) и третьем месте Виагра (0,9%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении за 9 месяцев 2011 г. вырос на 10,4% относительно 3-х кварталов 2010 г. и составил 13,5 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД за три квартала 2011 г. увеличился всего на 0,9% по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. и составил 220,6 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** за 9 месяцев 2011 г. увеличилась на 9,7% по сравнению аналогичным периодом 2010 г. и составила 61,35 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2011 г.

Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного.

Коммерческий сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС и парафармацевтики без учета продаж по Программе ДЛО.

Государственный сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС по Программе ДЛО, а также реализацию через ЛПУ.

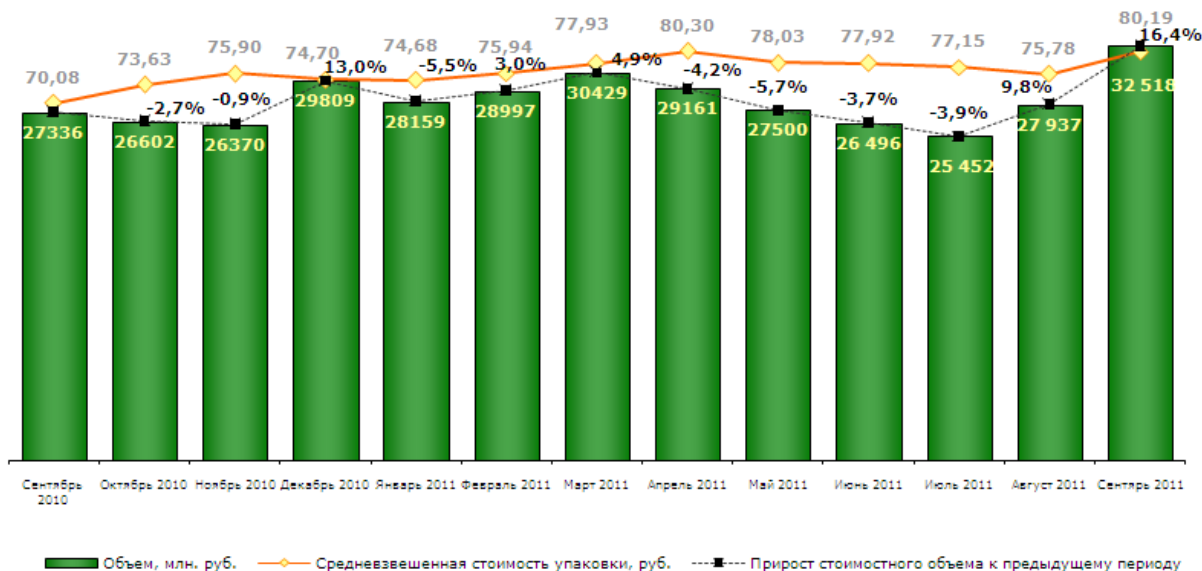
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с сентября 2010 г. по сентябрь 2011 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2010 г. - сентябре 2011 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. CMK соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Согласно данным розничного аудита DSM Group, **объем коммерческого рынка ГЛС в сентябре 2011 г. составил 32,4 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с августом емкость рынка выросла на 16,4%. Это обусловлено сезонным увеличением спроса на лекарства, в сентябре традиционно спрос на ГЛС возрастает. В сентябре 2010 г. прирост коммерческого рынка лекарств был чуть больше, чем за аналогичный период текущего года (в сентябре 2010 г. рынок вырос на 17,7%), однако совокупный прирост спроса за 2 месяца (август-сентябрь) в 2011 г. был выше (26,2% в сравнении с 19,4%).

Если сравнивать объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в сентябре 2011 г. с аналогичным периодом прошлого года, то следует отметить довольно существенный рост аптечных продаж лекарств – почти на 19%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в сентябре текущего года составила 405,5 млн. упак., что на 10% больше, чем в августе и на 4% больше, чем в сентябре 2010 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС сентябре 2011 г. выросла по сравнению с августом на 5,8% и составила 80,2 руб. За год (с сентября 2010 г.) средняя стоимость упаковки лекарств выросла на 14,4%.

За девять месяцев 2011 г. коммерческий рынок ГЛС вырос на 12,9%.

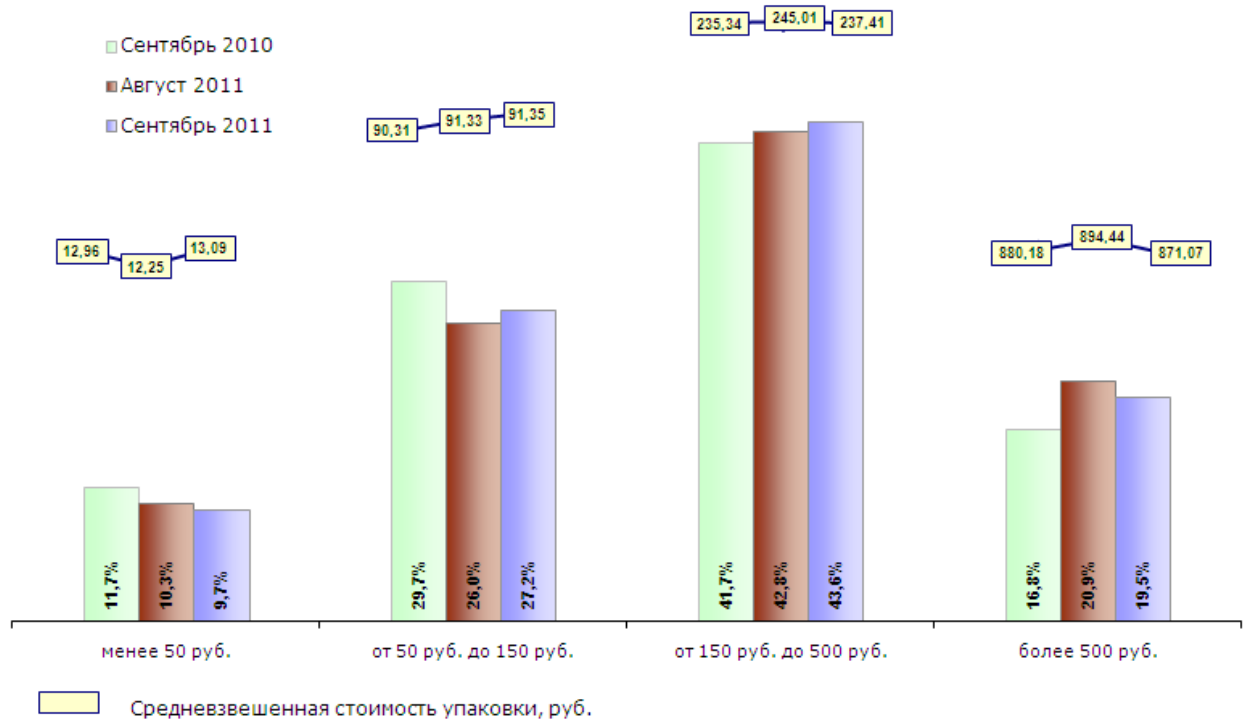
2. Структура коммерческого рынка России

2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий

На *графике 2* отражена динамика потребления ГЛС (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий.

График 2

Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ГЛС России в сентябре 2011 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. CMK соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Данные Графика 2 свидетельствуют о том, что структура коммерческого рынка ГЛС в сентябре 2011 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с августом. Наблюдался рост некоторых сегментов (в первую очередь сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 150-500 руб. на 0,8% и сегмента со стоимостью упаковки 50-150 руб. на 1,2%).

Наиболее емким в стоимостном выражении является сегмент препаратов со ценовым диапазоном 150-500 руб./упак., на его долю в сентябре пришлось 43,6%

всего коммерческого рынка ГЛС. Продажи ГЛС данного сектора за месяц выросли на 18,5%, в результате чего доля сегмента выросла на 0,8%. В то же время средняя стоимость упаковки сократилась в сентябре на 3,1% и составила 237,4 руб./упак.

Доля дорогостоящих препаратов при долгосрочной тенденции к росту второй месяц подряд сокращается. В сентябре она уменьшилась на 1,4% и составила 19,5%. Несмотря на падение удельного веса данного ценового сектора на коммерческом рынке ГЛС, следует отметить, что в сентябре продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. выросли на 8,6% по сравнению с августом и на 38% по сравнению с сентябрем 2010 г. Средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента сократилась за месяц на 2,6% и составила 871,1 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в сентябре продолжила снижаться, достигнув значения 9,7%. Средняя стоимость упаковки, напротив, выросла и составила 13,09 руб.

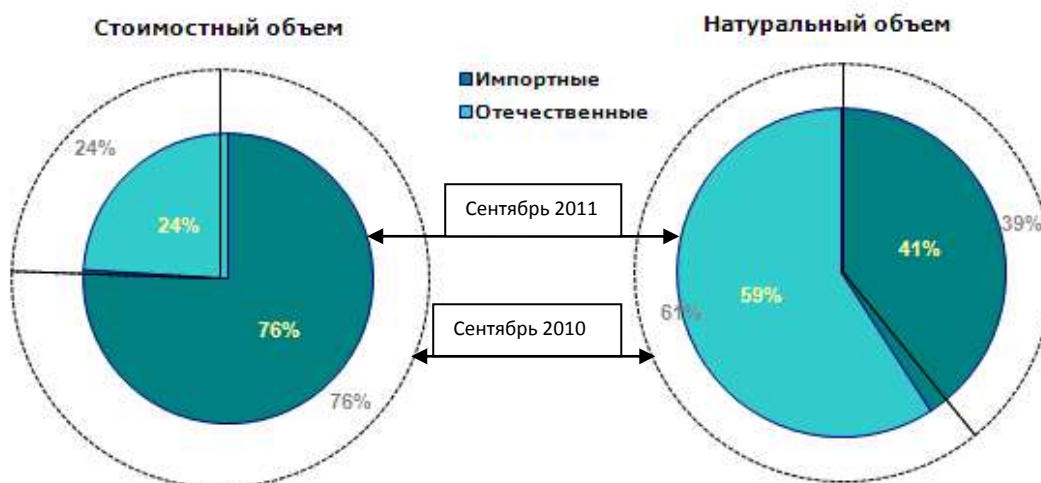
Заметнее всего в сентябре увеличилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак., что не помешало, однако, препаратам данного ценового сектора сократить свой удельный вес за год на 2,5%. Если год назад доля препаратов этого ценового сектора составляла 29,7%, то в сентябре текущего года уже была равна 27,2%. Средняя стоимость упаковки изменилась незначительно – 91,35 руб. по итогам сентября 2011 г. (год назад она была дешевле в среднем на рубль).

2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

Соотношение объемов аптечных продаж отечественных и импортных препаратов в России отражено на *графике 3*.

График 3

Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в сентябре 2011 г., %



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Доля ГЛС российского производства от общего объема коммерческого рынка по итогам сентября 2011 г. составила 24% в стоимостном выражении и 59% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 76% по итогам месяца, и составляли 41% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к сентябрю 2010 г. структура коммерческого рынка ГЛС относительно происхождения представленных препаратов почти не изменилась. На 2% увеличили свое присутствие в натуральном объеме рынка импортные лекарства, в стоимостном объеме распределение долей осталось прежним.

В сентябре текущего года по отношению к сентябрю года прошлого объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств увеличился на 4%. Произошло это в первую очередь за счет увеличения объемов продаж упаковок импортных лекарств – объем продаж ГЛС зарубежного производства в натуральных единицах измерения в сентябре 2011 г. вырос на 8,6% по сравнению с сентябрем 2010 г., тогда как объем реализованных упаковок отечественных лекарств увеличился всего на 1%.

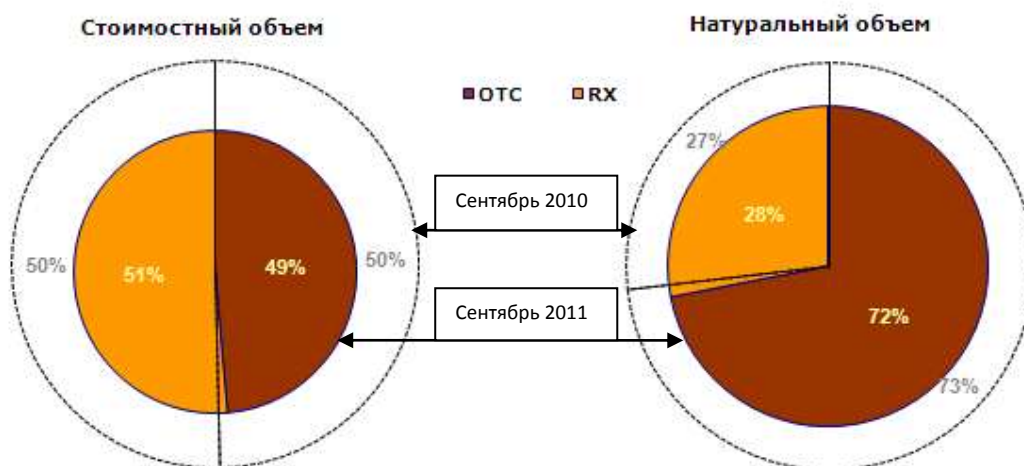
За год сильнее подорожали лекарства российского производства (на 15,9% по сравнению с сентябрем 2010 г.), средняя стоимость упаковки которых в первом месяце осени 2011 г. была равна 32,6 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 10,2% (средняя стоимость в сентябре текущего года равна 149 руб./упак.).

2.3. Соотношение ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

Соотношение объемов аптечных продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке в России отражено на *графике 4*.

График 4

Соотношение объемов продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в сентябре 2011 г., %



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Стоимостной объем аптечных продаж в сентябре 2011 г. был поделен почти поровну между лекарствами рецептурного и нерепечтурного отпуска (чуть весомее – 51%, была доля Rx-препаратов). В сентябре 2010 г. ситуация была идентичной: 50% Rx-лекарства, 50% - OTC-препараты.

Продажи безрецептурных лекарств в первом месяце осени текущего года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2010 г. на 16,5% (2,2 млрд. руб.), а объем реализованных упаковок вырос всего на 2,2%. Что же касается средней стоимости упаковки OTC-препаратов, то она также выросла за год на 14% и составила 54,2 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в сентябре 2011 г. по отношению к сентябрю 2010 г. составил 21,4% (+3 млрд.руб.). При этом увеличился и объем реализованных упаковок на 8,7% (+9 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в сентябре текущего года она составила 146,8 руб./упак., увеличившись к сентябрю 2010 г. на 11,6%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в августе-сентябре 2011 г. представлено в таблице 1.

Таблица 1

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в августе-сентябре 2011 г., %

| АТС-группы I-го уровня | Доля от стоимостного объема продаж, руб., % | | | Доля от натурального объема продаж, уп., % | | |
|--|---|---------------|----------------|--|---------------|----------------|
| | Август 2011 | Сентябрь 2011 | Изменение доли | Август 2011 | Сентябрь 2011 | Изменение доли |
| А Пищеварительный тракт и обмен веществ | 20,13% | 18,52% | -1,61% | 18,32% | 17,43% | -0,90% |
| Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы | 10,52% | 13,83% | 3,31% | 11,46% | 15,54% | 4,08% |
| Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы | 12,70% | 13,20% | 0,49% | 22,17% | 20,41% | -1,75% |
| С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы | 12,99% | 11,38% | -1,61% | 9,13% | 8,37% | -0,76% |
| J Противомикробные препараты системного использования | 6,63% | 7,34% | 0,71% | 5,19% | 5,77% | 0,57% |
| Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны | 8,46% | 7,07% | -1,39% | 1,91% | 1,63% | -0,28% |
| М Препараты для лечения костно-мышечной системы | 7,40% | 7,02% | -0,38% | 5,56% | 5,58% | 0,02% |
| Д Препараты для лечения заболеваний кожи | 6,47% | 5,09% | -1,38% | 12,96% | 10,85% | -2,10% |
| Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы | 3,39% | 4,81% | 1,42% | 0,99% | 1,66% | 0,67% |
| ~ Препараты без указания АТС-группы | 3,63% | 4,78% | 1,15% | 5,71% | 6,43% | 0,72% |
| С Препараты для лечения заболеваний органов чувств | 3,08% | 2,72% | -0,36% | 2,76% | 2,44% | -0,32% |
| В Препараты, влияющие на кроветворение и кровь | 2,87% | 2,66% | -0,20% | 2,33% | 2,41% | 0,08% |
| Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны) | 0,79% | 0,71% | -0,08% | 0,46% | 0,44% | -0,01% |
| V Прочие препараты | 0,54% | 0,49% | -0,04% | 0,53% | 0,52% | -0,01% |
| Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты | 0,41% | 0,39% | -0,03% | 0,53% | 0,51% | -0,01% |

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

По итогам сентября 2011г. максимальная доля (18,52%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В первом осеннем месяце удельный вес этой группы лекарств сократился на 1,61%. Несмотря на сокращение удельного веса лекарств для лечения

заболеваний пищеварительного тракта группы в совокупном объеме аптечных продаж, объем реализации этой категории ГЛС в сентябре текущего года вырос на 7,1% по сравнению с августом.

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] рост продаж был зафиксирован во многих категориях, максимальным он был в подгруппе стоматологических препаратов (на 42,4%), анаболических стероидных препаратов для системного использования (+80,3%), витаминов (+33,5%) и минеральных добавок (+34,5%).

Осенний рост спроса на Витамины стал причиной существенного увеличения продаж таких «витаминных» брендов, как Витрум (+43,5%) и Супрадин (+67,8%).

Раннее начало увеличения численности простудных заболеваний привело к «лавинообразному» росту продаж препаратов для лечения заболеваний респираторной системы, АТС-группы [R]. В сентябре было зафиксировано 53%-ное увеличение продаж указанных ГЛС относительно августа 2011 г. Доля лекарств этой группы выросла за месяц на 3,3%. Лидерами роста продаж в данной категории лекарств стали Лазолван (+124,3%), АЦЦ (+164,4%) и Стрепсилс (+79,1%).

Еще две АТС-группа лекарств отметились в сентябре существенным приростом продаж и заметным увеличением доли на коммерческом рынке ГЛС – это противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы (АТС-группа [L]) и Противомикробные препараты для системного использования (АТС-группа [J]). Если продажи лекарств 1-ой из упомянутых АТС-групп растут уже второй месяц подряд (в сентябре 2011 г. они увеличились почти на 21%), то спрос на противомикробные препараты стал расти только в сентябре благодаря наступлению «сезона гриппа и ОРВИ». В первом месяце осени продажи лекарств АТС-группы [J] выросли на 28,9% по сравнению с августом. Флагманом роста стал Амиксин, объемы реализации которого увеличились на 128,5%.

Падение продаж в сентябре было зафиксировано в категории препаратов для лечения заболеваний кожи (на 8,5%) и препаратов для лечения заболеваний урогенитальных органов (на 2,7%).

Колебание доли, занимаемой той или иной АТС группой от месяца к месяцу, сопряжено с сезонными изменениями потребления препаратов, поэтому более интересным является сравнение структуры рынка за аналогичный период 2010 и 2011 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в сентябре 2010-2011 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в сентябре 2010-2011 г., %

| АТС-группы I-го уровня | Доля от стоимостного объема продаж, руб., % | | | Доля от натурального объема продаж, уп., % | | |
|--|---|---------------|----------------|--|---------------|----------------|
| | Сентябрь 2010 | Сентябрь 2011 | Изменение доли | Сентябрь 2010 | Сентябрь 2011 | Изменение доли |
| А Пищеварительный тракт и обмен веществ | 18,32% | 18,52% | 0,19% | 16,86% | 17,43% | 0,56% |
| Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы | 13,19% | 13,83% | 0,65% | 15,22% | 15,54% | 0,33% |
| Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы | 13,10% | 13,20% | 0,09% | 21,02% | 20,41% | -0,61% |
| С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы | 11,18% | 11,38% | 0,20% | 8,02% | 8,37% | 0,36% |
| Ж Противомикробные препараты системного использования | 7,40% | 7,34% | -0,07% | 5,86% | 5,77% | -0,10% |
| Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны | 6,94% | 7,07% | 0,13% | 1,61% | 1,63% | 0,02% |
| М Препараты для лечения костно-мышечной системы | 7,15% | 7,02% | -0,13% | 5,51% | 5,58% | 0,07% |
| Д Препараты для лечения заболеваний кожи | 5,19% | 5,09% | -0,10% | 10,68% | 10,85% | 0,18% |
| Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы | 5,54% | 4,81% | -0,72% | 1,97% | 1,66% | -0,31% |
| ~ Препараты без указания АТС-группы | 5,08% | 4,78% | -0,30% | 6,93% | 6,43% | -0,50% |
| С Препараты для лечения заболеваний органов чувств | 2,71% | 2,72% | 0,01% | 2,54% | 2,44% | -0,11% |
| В Препараты, влияющие на кроветворение и кровь | 2,58% | 2,66% | 0,09% | 2,21% | 2,41% | 0,20% |
| Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны) | 0,71% | 0,71% | 0,00% | 0,39% | 0,44% | 0,05% |
| У Прочие препараты | 0,50% | 0,49% | -0,01% | 0,64% | 0,52% | -0,12% |
| Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты | 0,41% | 0,39% | -0,03% | 0,54% | 0,51% | -0,03% |

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

При сравнении долей различных АТС-групп в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС по итогам сентября 2011г. и сентября 2010 г. необходимо отметить, что доли и расположение АТС-групп согласно этим долям почти не изменилось.

Наиболее заметный прирост доли был отмечен по следующим АТС-группам: [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ (+0,19%), [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы (+0,65%), [D] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы (+0,2%).

Примечательно, что в сентябре 2011 г. по отношению к сентябрю 2010 г. наблюдался равномерный рост продаж ГЛС по всем АТС-Группам (показатель прироста

колебался в диапазоне 10-22%). Максимальным приростом (почти 25%) объемов реализации отметились препараты для лечения заболеваний респираторной системы (АТС-группа [R]). Способствовал этому существенный относительно прошлого года рост спроса на Лазолван (+24,9%) и АЦЦ (+51,5%).

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В сентябре на аптечном рынке России присутствовало 880 фирмы-производителя лекарственных препаратов.

ТОП-10 фирм-производителей по объему продаж представлен в таблице 3.

Таблица 3

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в августе-сентябре 2011 г.

| Рейтинг | | Фирмы-производители | Доля от стоимостного объема продаж, руб., % | | Доля от натурального объема продаж, уп., % | |
|--------------------------|------------------|----------------------------|---|------------------|--|------------------|
| Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. | | Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. | Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. |
| 2 | 1 | ФАРМСТАНДАРТ ООО | 4,09% | 5,25% | 9,40% | 9,39% |
| 1 | 2 | SANOFI-AVENTIS | 4,68% | 3,95% | 1,60% | 1,41% |
| 3 | 3 | BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ | 3,92% | 3,60% | 1,96% | 1,99% |
| 6 | 4 | NYCOMED | 3,24% | 3,24% | 1,57% | 1,70% |
| 8 | 5 | NOVARTIS | 2,96% | 3,17% | 1,04% | 1,31% |
| 4 | 6 | BAYER SCHERING PHARMA AG | 3,27% | 3,01% | 0,92% | 0,98% |
| 5 | 7 | GEDEON RICHTER | 3,25% | 2,96% | 1,40% | 1,38% |
| 7 | 8 | PFIZER | 3,06% | 2,68% | 0,75% | 0,77% |
| 9 | 9 | SERVIER | 2,45% | 2,46% | 0,48% | 0,54% |
| 10 | 10 | LEK D.D. | 2,44% | 2,42% | 0,90% | 0,92% |
| Общая доля ТОП-10 | | | 33,35% | 32,75% | 20,03% | 20,40% |

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Состав Top-10 фирм-производителей, лидирующих по объемам продаж на коммерческом рынке ГЛС, в августе не изменился. Однако произошла смена лидера.

После четырех месяцев лидерства компания SANOFI-AVENTIS уступила 1-е место Фармстандарту. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая новым лидером – Фармстандартом, составила в сентябре 2011 г. 5,25%. Увеличив аптечные продажи своих препаратов за месяц на 30,4%, компания смогла добиться увеличения рыночной доли на 1,2%. Ключевая причина роста продаж Фармстандарта в сентябре – сезонный всплеск спроса на такие противовирусные лекарства, как Амиксин (продажи которого увеличились за месяц почти на 130%) и Арбидол (+164,8% к уровню продаж в августе 2011 г.).

SANOFI-AVENTIS стала единственной компанией из Top-10, аптечные продажи лекарств которой сократились в сентябре 2011 г. по сравнению с августом (сокращение составило -1,84%). Спрос на ключевые препараты компании сократился в 1-ом месяце осени: на 6,3% упали продажи Но-шпы, на 4,9% - Эссенциале.

Улучшили свои позиции в рейтинге компании NYCOMED (4-е место и +2 позиции) и NOVARTIS (5-е место и +3 позиции).

Совокупные аптечные продажи NYCOMED в сентябре 2011 г. выросли на 16,7%. Этому способствовало увеличение объемов реализации таких препаратов компании, как Називин (+106,6% к уровню продаж августа), Актовегин (+11,7%) и Конкор (+7,1%).

Продажи ГЛС, произведенных NOVARTIS, выросли еще более существенно – на 24,7%. Причиной тому стал значительно возросший спрос на Терафлю, продажи которого выросли в сентябре на 128,4% по отношению к августу, и Отривин (объемы реализации этого препарата за месяц увеличились на 87%).

Изменение ТОП-а производителей в сентябре 2011 г. по сравнению с аналогичным периодом 2010 года представлен в *таблице 4*.

Таблица 4

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в сентябре 2010-2011 г.

| Рейтинг | | Фирмы-производители | Доля от стоимостного объема продаж, руб, % | | Доля от натурального объема продаж, уп., % | |
|--------------------------|------------------|----------------------------|--|------------------|--|------------------|
| Сентябрь 2010 г. | Сентябрь 2011 г. | | Сентябрь 2010 г. | Сентябрь 2011 г. | Сентябрь 2010 г. | Сентябрь 2011 г. |
| 1 | 1 | ФАРМСТАНДАРТ ООО | 6,06% | 5,25% | 10,47% | 9,39% |
| 2 | 2 | SANOFI-AVENTIS | 4,08% | 3,95% | 1,37% | 1,41% |
| 3 | 3 | BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ | 3,93% | 3,60% | 1,87% | 1,99% |
| 4 | 4 | NYCOMED | 3,41% | 3,24% | 1,58% | 1,70% |
| 7 | 5 | NOVARTIS | 2,64% | 3,17% | 0,86% | 1,31% |
| 5 | 6 | BAYER SCHERING PHARMA AG | 3,15% | 3,01% | 0,95% | 0,98% |
| 6 | 7 | GEDEON RICHTER | 2,74% | 2,96% | 1,18% | 1,38% |
| 8 | 8 | PFIZER | 2,47% | 2,68% | 0,55% | 0,77% |
| 10 | 9 | SERVIER | 2,39% | 2,46% | 0,47% | 0,54% |
| 9 | 10 | LEK D.D. | 2,44% | 2,42% | 0,83% | 0,92% |
| Общая доля ТОП-10 | | | 33,30% | 32,75% | 20,13% | 20,40% |

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в сентябре 2011 года составляет почти треть (32,8%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 20%.

Компании, входящие в Top-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, остались прежними по отношению к сентябрю 2010 г. Лидером рынка, как и год назад, стала компания Фармстандарт, прирост продаж которой в сентябре 2011 г. составил 3% по отношению к сентябрю 2010 г. Вообще следует заметить, что по всем компаниям, входящим в Top-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в сентябре текущего года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода прошлого года более чем на 10%, таким образом прирост продаж Фармстандарта можно считать минимальным.

Существеннее всего за год выросли аптечные продажи компании NOVARTIS (на 42,5%). Это способствовало не только улучшению позиции компании в рейтинге (с 7-го на 5-е место), но и приросту доли в стоимостном объеме аптечных продаж более чем на 5%.

Совокупный объем продаж по десяти компаниям-производителям в сентябре 2011 г. вырос на 17% по сравнению с аналогичным периодом 2010 г.

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по объему аптечных продаж в России за сентябрь 2011 г. представлен в *таблице 5*.

Таблица 5

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по стоимостному объему продаж в России в сентябре 2011 г.

| Рейтинг | | Бренд | Доля от стоимостного объема продаж, руб, % | |
|--------------------------|------------------|----------------|--|------------------|
| Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. | | Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. |
| 4 | 1 | АРБИДОЛ | 0,75% | 1,72% |
| 20 | 2 | ТЕРАФЛЮ | 0,46% | 0,93% |
| 2 | 3 | ЭССЕНЦИАЛЕ | 1,10% | 0,90% |
| 1 | 4 | ВИАГРА | 1,13% | 0,89% |
| 28 | 5 | АНАФЕРОН | 0,40% | 0,86% |
| 25 | 6 | ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ | 0,41% | 0,84% |
| 6 | 7 | АКТОВЕГИН | 0,75% | 0,76% |
| 3 | 8 | КОНКОР | 0,82% | 0,75% |
| 5 | 9 | ЛИНЕКС | 0,75% | 0,63% |
| 14 | 10 | АЛФЛУТОП | 0,53% | 0,56% |
| 12 | 11 | НАЙЗ | 0,60% | 0,56% |
| 76 | 12 | АЦЦ | 0,24% | 0,56% |
| 9 | 13 | НУРОФЕН | 0,64% | 0,55% |
| 59 | 14 | ЛАЗОЛВАН | 0,28% | 0,54% |
| 8 | 15 | ДЕТРАЛЕКС | 0,65% | 0,52% |
| 11 | 16 | МЕЗИМ ФОРТЕ | 0,63% | 0,52% |
| 13 | 17 | МОВАЛИС | 0,55% | 0,52% |
| 43 | 18 | СТРЕПСИЛС | 0,33% | 0,51% |
| 10 | 19 | НО-ШПА | 0,64% | 0,51% |
| 21 | 20 | СУМАМЕД | 0,44% | 0,51% |
| Общая доля ТОП-20 | | | 12,22% | 14,14% |

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 14,1% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что почти на 2% выше, чем в августе 2011 года.

Состав рейтинга в сентябре претерпел некоторые изменения по сравнению с августом – произошла смена лидеров, обусловленная сезонным оживлением спроса на противовирусные лекарства, кроме того, в рейтинге появились «новички».

Почти на 1% увеличилась доля Арбидола в общем объеме аптечных продаж, что позволило данному лекарственному бренду закрепиться на 1-ом месте в Top-20 брендов ГЛС. Продажи Арбидола выросли за месяц на 164,8%.

Аптечные продажи Терафлю также увеличились на 135,4%, в результате чего этот препарат занял 2-ю строчку рейтинга, за месяц переместившись с 20-го места.

Из прежних лидеров только Эссенциале смог удержаться в тройке лидеров, несмотря на сокращение объемов реализации на 4,85% в сентябре по сравнению с августом.

Новички Top-20 брендов по стоимостному объему аптечных продаж в сентябре: Анаферон, Сумамед, Оциллококцинум, АЦЦ, Лазолван и Стрепсилс. Анаферон с 28-го места поднялся на 5-е, этому способствовал рост продаж за месяц на 147%; Оциллококцинум с 25-го места переместился на 6-е, рост продаж составил 138,2%; АЦЦ отметился самым «заметным» улучшением позиций (с 76-ой строчки на 12-ю) и довольно существенным ростом продаж (на 164,4%); продажи Лазолвана увеличились на 124,3%, что касается Стрепсилса и Сумамеда, то объемы реализации этих брендов лекарств выросли на 76,1% и 34,3% соответственно.

5. Индекс цен

Для того, чтобы проанализировать динамику изменения цен на ЛС с начала 2011 года, был использован **Индекс Ласпейреса**.

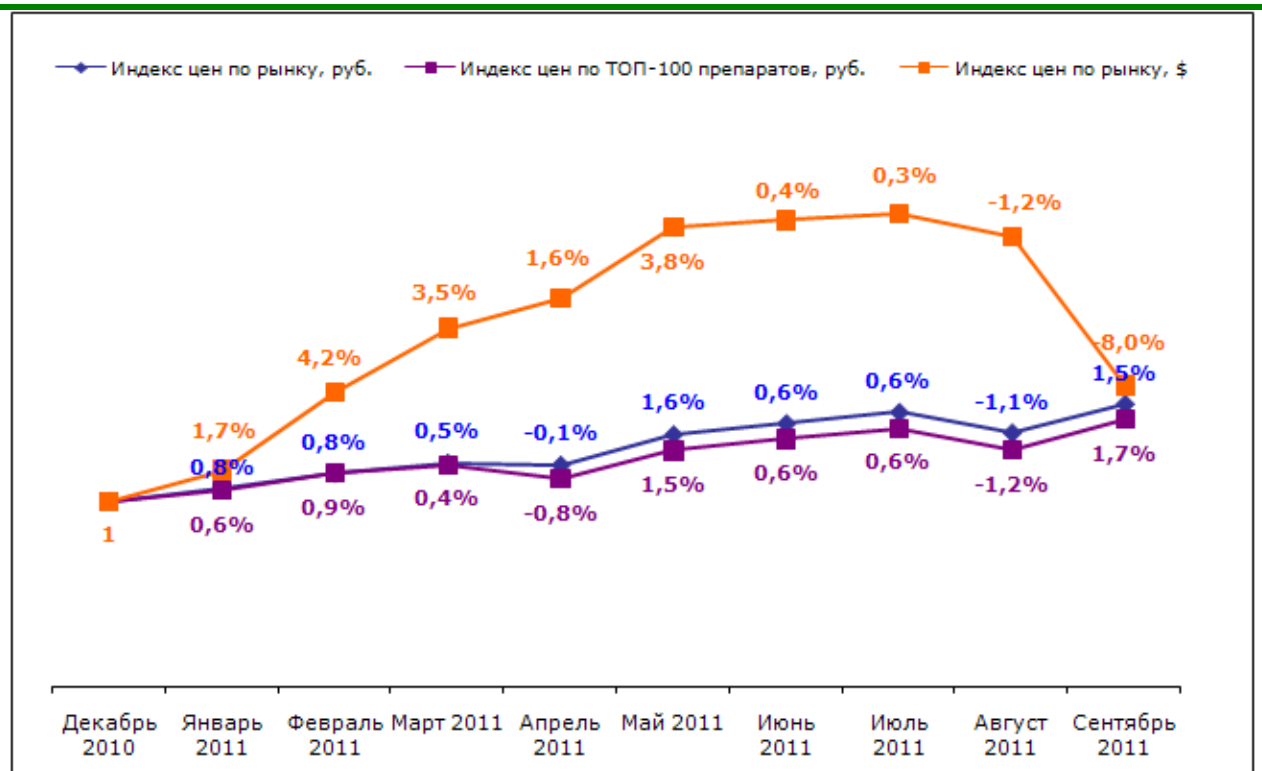
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2010 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2011 году по отношению к 2010 году.

За основу при расчете индекса цен был взят список **всех полных наименований всех производителей из базы данных DSM Group за 2010 г.** В качестве базисного периода был взят декабрь 2010 г.

На *графике 5* отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2010 г. по сентябрь 2011 г.

График 5

Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2010 г. – сентябрь 2011 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.

СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в сентябре 2011 г. по сравнению с августом 2011 г. в рублях выросли на 1,5%. В целом же с начала года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 5,2%.

Лекарства из списка ЖНВЛС в сентябре подорожали на 0,28% по сравнению с августом. В результате с начала года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 1,73%.

Выросли в сентябре 2011 г. цены на лекарства, не входящие в список ЖНВЛС – на 2,03%.

Если сравнивать рост цен в сентябре 2011 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что в сентябре цены на импортные ГЛС выросли существенно, чем на отечественные: рост цен на российские лекарства составил 0,38% (инфляция с начала года 5,95%); увеличение цен на лекарства зарубежного производства было равно 1,6% (инфляция с начала года 5%).

Индекс цен, выраженный в американской валюте, сокращается второй месяц подряд, что обусловлено в первую очередь ростом курса доллара по отношению к рублю, наблюдаемым с августа 2011 г. В период с декабря 2010 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС выросли на 6,22%.

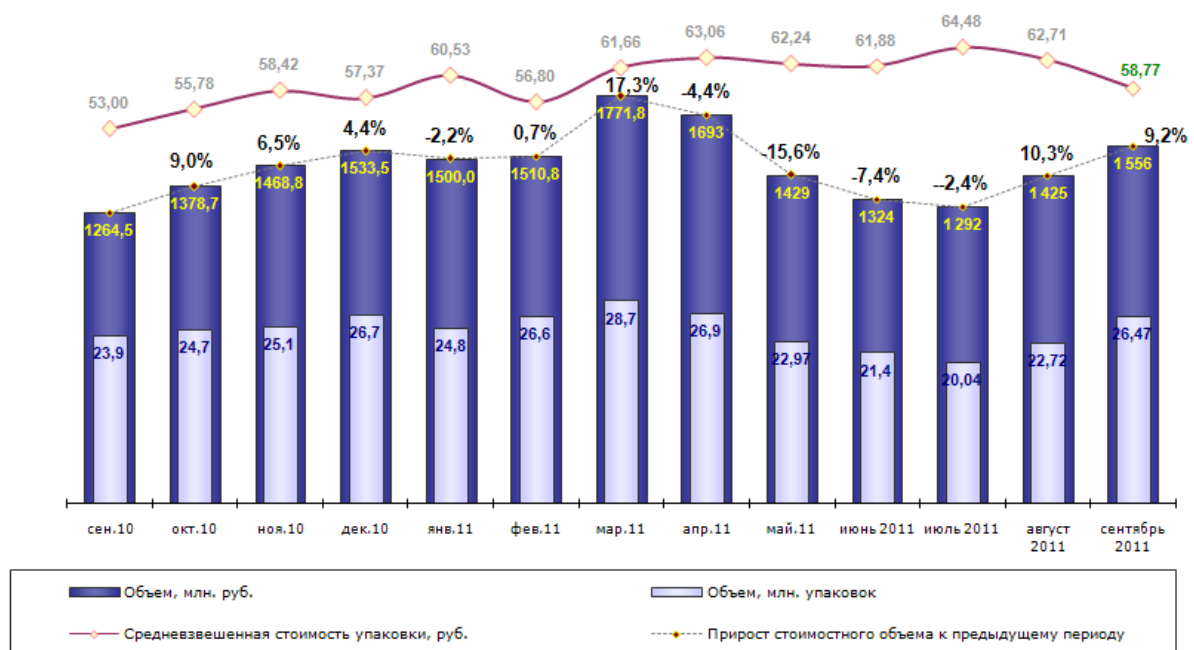
6. Биологически активные добавки

В сентябре 2011 года в аптечных учреждениях России продавалось 3260 торговых наименования БАД, которые представляют 590 производителей.

На *графике 6* представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с сентября 2010 г. по сентябрь 2011 г.

График 6

Коммерческий рынок БАД России в сентябре 2010 г. - сентябре 2011 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

В сентябре 2011 г. емкость российского рынка БАД увеличилась в стоимостном выражении по сравнению с августом на 9,2% и составила 1,6 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также вырос, но чуть более внушительными темпами - на 16,5%, и составил 26,5 млн. упак.

Рост спроса на БАД в сентябре 2011 г. был эквивалентен росту спроса в сентябре 2010 г. (в сентябре прошлого года объем аптечных продаж БАД вырос на 9%). Однако

за два месяца «август-сентябрь» рост рынка в текущем году был более внушительным, чем в прошлом году (для сравнения - 19,4% в 2011 г. и 11,6% в 2010 г.).

В сентябре 2011 г. средняя цена упаковки БАД была равна 58,77 руб. Это на 6,3% дешевле, чем в августе и на 10,9% дороже, чем в сентябре 2010 г.

В таблице 6 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в сентябре 2011 г.

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в августе-сентябре 2011 г.

| Рейтинг | | Фирма-производитель | Доля в стоимостном объеме продаж, руб, % | | Доля в натуральном объеме продаж, уп., % | |
|----------------|------------------|------------------------------|--|------------------|--|------------------|
| Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. | | Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. | Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. |
| 1 | 1 | | ЭВАЛАР ЗАО | 22,71% | 20,21% | 16,44% |
| 2 | 2 | РИА ПАНДА | 9,14% | 8,05% | 1,28% | 1,10% |
| 4 | 3 | АКВИОН ЗАО | 3,40% | 4,64% | 1,15% | 1,55% |
| 3 | 4 | ДИОД ОАО | 4,28% | 3,94% | 2,01% | 1,81% |
| 5 | 5 | FERROSAN AG | 3,35% | 3,62% | 0,67% | 0,72% |
| 6 | 6 | NATUR PRODUKT | 2,32% | 2,51% | 5,39% | 5,68% |
| 7 | 7 | PHARMA-MED INC | 2,32% | 2,31% | 0,29% | 0,30% |
| 10 | 8 | QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG | 1,75% | 2,16% | 0,58% | 0,66% |
| 9 | 9 | ФАРМ-ПРО ТД ООО | 1,78% | 1,96% | 11,98% | 12,24% |
| 8 | 10 | ЭКОМИР ЗАО | 1,81% | 1,88% | 0,53% | 0,54% |
| Итого: | | | 52,87% | 51,26% | 40,33% | 38,64% |

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

В сентябре 2011 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД не изменился. Также неизменно положение лидеров рейтинга – компаний Эвалар и РИА Панда. Несмотря на снижение аптечных продаж, зафиксированное по обеим компаниям в первом осеннем месяце (-2,85% у Эвалара и -3,93% у РИА Панды) и сокращение

долей на коммерческом рынке БАД (за месяц удельный вес компании Эвалар уменьшился на 2,5%, а доля РИА Панды сократилась на 1,1%), позиции компаний-лидеров остаются пока недостижимыми для других производителей БАД.

На 3-е место в рейтинге по итогам сентября 2011 г. вышла компания Аквион, потеснив Диод на 4-ю позицию. Подобное перемещение вполне закономерно, учитывая что продажи Аквиона выросли за месяц на 48,8%, в то время как объемы реализации БАД компании Диод увеличились всего на 0,5%.

Стоит отметить, что продажи остальных компаний, входящих в Топ-10 производителей БАД, в первом месяце осени выросли. Наиболее существенный рост наблюдался у QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG (+34,6% к уровню продаж августа и +2 строчки рейтинга) и ФАРМ-ПРО ТД ООО (+20,2%).

В таблице 7 представлен ТОП-20 БАД по объему аптечных продаж в России.

Таблица 7

ТОП-20 торговых наименований БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в августе-сентябре 2011 г.

| Рейтинг | | Торговое наименование | Производитель | Доля в стоимостном объеме продаж, руб., % | |
|----------------|------------------|--------------------------------|------------------------------|---|------------------|
| Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. | | | Август 2011 г. | Сентябрь 2011 г. |
| 1 | 1 | СЕАЛЕКС ФОРТЕ | РИА ПАНДА | 5,85% | 5,26% |
| 2 | 2 | ФИТОЛАКС | ЭВАЛАР ЗАО | 2,98% | 2,41% |
| 3 | 3 | АЛИ КАПС | РИА ПАНДА | 2,22% | 1,80% |
| 6 | 4 | ГЛИЦИН ФОРТЕ "ЭВАЛАР" | ЭВАЛАР ЗАО | 1,47% | 1,49% |
| 4 | 5 | ЦИ-КЛИМ | ЭВАЛАР ЗАО | 1,89% | 1,46% |
| 5 | 6 | ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ | МИРАКСФАРМА ЗАО | 1,49% | 1,26% |
| 7 | 7 | ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ | POLENS (M) SDN BHD | 1,38% | 1,26% |
| 8 | 8 | ПУСТЫРНИК ФОРТЕ | ЭВАЛАР ЗАО | 1,30% | 1,20% |
| 9 | 9 | КАПИЛАР | ДИОД ОАО | 1,19% | 1,12% |
| 11 | 10 | ОВЕСОЛ | ЭВАЛАР ЗАО | 1,11% | 1,11% |
| 16 | 11 | ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3 | QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG | 0,77% | 1,00% |
| 13 | 12 | ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН | DR. MANN PHARMA | 0,90% | 0,99% |
| 11 | 13 | ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ | ЭВАЛАР ЗАО | 1,13% | 0,95% |
| 17 | 14 | ЧЕРНИКА-ФОРТЕ | ЭВАЛАР ЗАО | 0,77% | 0,91% |
| 28 | 15 | АСВИТОЛ СОЛНЫШКО | ФАРМСТАНДАРТ ООО | 0,65% | 0,88% |
| 14 | 16 | ЛАВЕРОН Д/МУЖЧИН | ULTRA HEALTH PRODUCTS | 0,88% | 0,83% |

| | | | | | |
|---------------|----|---------------|---|---------------|---------------|
| 44 | 17 | АЛФАВИТ | АКВИОН ЗАО | 0,51% | 0,79% |
| 22 | 18 | ГЕПАТРИН | ЭВАЛАР ЗАО | 0,73% | 0,76% |
| 15 | 19 | БИОН 3 | MERK SELBSTMEDIKATION (ПРОДВИЖ-Е DR.REDDY'S) | 0,79% | 0,76% |
| 21 | 20 | ЗОЛОТОЕ МУМИЕ | ЭВАЛАР ЗАО | 0,74% | 0,75% |
| Итого: | | | | 28,77% | 26,97% |

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам сентября 2011 г. в Топ-20, изменился несущественно по сравнению с августом 2011 г. Покинули рейтинг БАД следующих торговых наименований: Саймы, Боярышник Форте, Бифиформ Малыш и Лактогин (Вагилак).

Новички рейтинга по итогам сентября 2011 г.: Асвитол Солнышко (увеличение продаж на 46,7% по сравнению с августом позволило БАД данного наименования подняться с 28-го на 15-е место), Алфавит (прирост продаж за месяц составил 67,9%, +27 строчек рейтинга), Гепатрин (прирост продаж 12,7%, с 22-го места в августе на 18-е в сентябре), Золотое Мумие (увеличение объемов реализации составило 3,9%, + 1 строчка рейтинга).

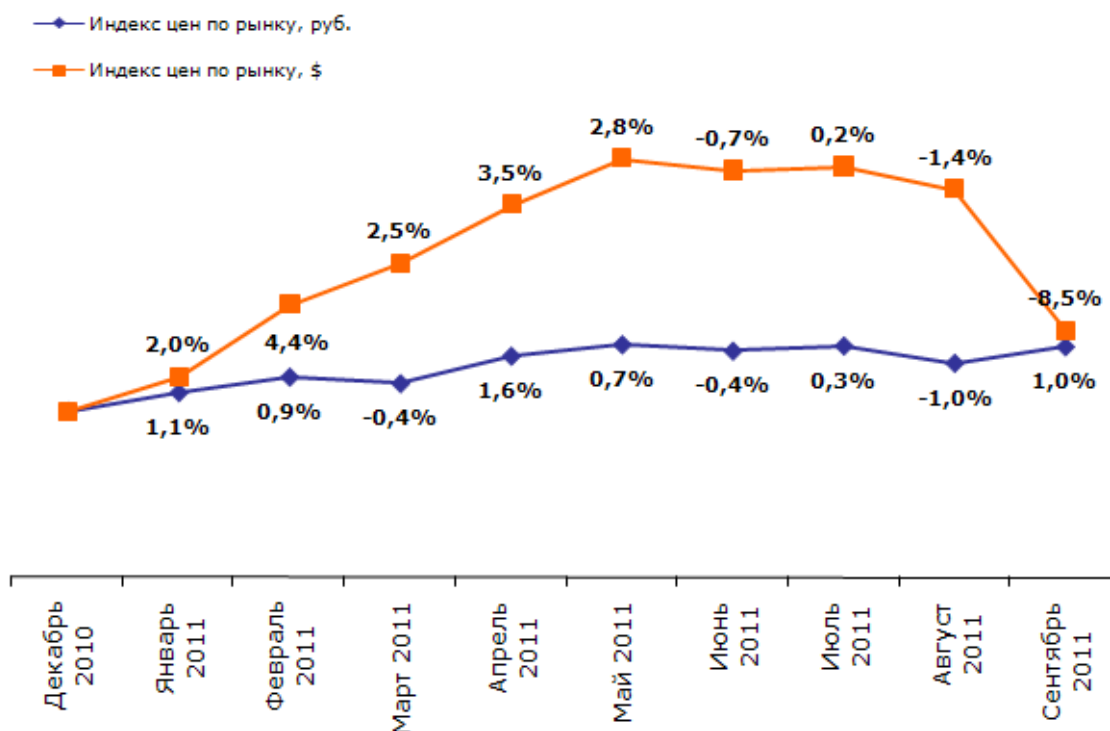
Расположение компаний первой тройки торговых наименований БАД в июле осталось прежним, хотя по всем наименованиям наблюдалось снижение продаж: СЕАЛЕКС ФОРТЕ (-1,8% к уровню продаж августа), ФИТОЛАКС (-11,9%), АЛИ КАПС (-11,5%). Аптечные продажи Глицин Форте в сентябре выросли на 10,9% по отношению к августу, это позволило БАД данного наименования потеснить с 4-го места препарат Циклим, продажи которого напротив за месяц упали на 15,7%.

Компания ЭВАЛАР остается самой представительной в рейтинге торговых наименований БАД – 9 позиций из 20 занято этим производителем.

Динамика цен на БАД была проанализирована с помощью индекса цен Ласпейреса.

График 7

Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2010 г. – сентябрь 2011 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Согласно индексу Ласпейреса, в сентябре 2011 года по сравнению с августом 2011 года цены на БАД в рублях выросли на 1%. В долларах США цены снизились - на 8,5%.

Всего же за полгода биологически активные добавки в среднем подорожали на 3,9% в рублях и на 4,8% в долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в октябре 2011г. Рынок оживает после периода «летнего затишья», производители лекарств активно продолжают «кластеризоваться» в России.

1. Аптечные сети

1. "Аптечная сеть 36,6" начала поставлять свою продукцию в супермаркеты

"Аптечная сеть 36,6", один из крупнейших российских фармритейлеров, начала поставки продукции под собственными торговыми марками (СТМ) в торговые сети, не относящиеся к аптечному ритейлу, в том числе в сеть магазинов парфюмерии и косметики "Подружка", сеть магазинов детских товаров "Кораблик", гипермаркеты "Гиперглобус", а также ведет переговоры с другими розничными операторами.

Переговоры по поставкам в магазины сети "Подружка" состоялись в конце августа, первые отгрузки начались в конце октября. На сегодняшний день погрузка товара осуществляется в 100 магазинов сети. "Ассортимент, поставляемый в "Подружку" насчитывает 9 SKU (марка Botanique Serie), в основном, это средства по уходу за лицом. Поставки продукции Botanique Serie во все гипермаркеты "Гиперглобус" начались в августе. В сентябре были осуществлены поставки в часть магазинов сети "Кораблик" (продукция под торговой маркой Caramel), и к настоящему времени принято решение о расширении поставок в эту сеть.

Поставки СТМ аптечной сети скоро начнутся и в другие торговые сети, не относящиеся к аптечному ритейлу.

Источник: www.ria.ru

2. «Ригла» и «Группа Ренессанс страхование» начали совместную работу

Партнером аптечной сети «Ригла» в области корпоративного лекарственного страхования стал один из крупнейших федеральных страховщиков России – Группа «Ренессанс страхование». В аптеках «Ригла» уже началось обслуживание клиентов в рамках договора.

Обеспечение лекарственными препаратами проходит в рамках опции "Аптека", разработанной Группой «Ренессанс страхование» в дополнение к программе дополнительного медицинского страхования «Формула здоровья». Полис «Аптека»

может стоить от 700 до 3 000 рублей и покрывать расходы на лекарства в размере от 3 до 50 тысяч рублей соответственно.

По условиям программы клиенты бесплатно получают лекарства и медикаменты согласно перечню, насчитывающему более 4000 наименований. Получить лекарства можно в любой из 128 участвующих в программе аптек сети «Ригла» в Москве и Подмоскowie.

Источник: [remedium](#)

3. Аптечная сеть «Фармакор» открыла новую аптеку в городе Липецк.

Это уже 19-я аптека в этом городе. В новой аптеке используется традиционная закрытая форма выкладки. В ассортименте аптеки представлено порядка 15 тыс. наименований, из которых 70% - лекарственные средства, 15% - БАДы, 15% - парафармацевтика.

Источник: www.pharmacor.ru

2. Производители

1. «Procter&Gamble» и «Teva» сообщили о планах по созданию совместного предприятия

3 ноября 2011 г. «Procter&Gamble Company» и «Teva Pharmaceutical Industries» сообщили о подписании договора о сотрудничестве, в рамках которого будет создано совместное предприятие под названием «PGT Healthcare». Новая компания, главный офис которой находится в Женеве (Швейцария), будет производить ОТС-препараты. Планируется, что продукция «PGT Healthcare» будет маркироваться по всему миру, за исключением США. Кроме того, «Procter&Gamble» и «Teva» в рамках договора о партнерстве намерены совместно разрабатывать новую продукцию для продвижения на фармацевтическом рынке США.

Источник: www.apteka.ua

2. Roche полностью приобретает Anadys Pharmaceuticals

Компания Roche и Anadys Pharmaceuticals, Inc. объявили о достижении окончательного соглашения, согласно которому Roche полностью приобретет компанию Anadys по цене 3,70 доллара США за акцию наличными. Данное приобретение направлено на расширение возможностей лечения пациентов, инфицированных вирусом гепатита С.

Источник: [remedium](#)

3. РОСНАНО инвестирует в разработку вакцин и противораковых препаратов

РОСНАНО объявляет о заключении инвестиционного соглашения с BIND Biosciences и Selecta Biosciences — компаниями с передовыми разработками в области наномедицины. РОСНАНО инвестирует по 25 млн. долл. в BIND Biosciences и Selecta Biosciences. BIND и Selecta также привлекают по 22,25 млн. долл. от существующих и новых инвесторов, доводя объем инвестиций в бизнес каждой компании до 47,25 млн. долл. Общий объем планируемых инвестиций в две компании составляет 94,5 млн. долл.

Инвестиционное соглашение предусматривает открытие российских подразделений BIND и Selecta в дополнение к основному бизнесу компаний в США. Расширение научной и клинической базы, а также дополнительное финансирование позволит BIND и Selecta ускорить разработки, получить доступ к быстрорастущим фармацевтическим рынкам и максимально использовать возможности своих технологических платформ для создания новых препаратов — различных вакцин и лекарственных средств. В России планируется наладить полный цикл создания фармацевтических препаратов — от этапа разработок до производства и коммерциализации.

Технологические платформы компаний BIND и Selecta способны внести существенный вклад в мировое здравоохранение. Компания Selecta лидирует в сфере разработки синтетических нановакцин и средств иммунотерапии. Портфель разработок BIND также включает в себя ряд противораковых препаратов, противовоспалительных и сердечнососудистых лекарственных средств.

Источник: [remedium](#)

4. Сбербанк" предоставил "ВЕРОФАРМу" кредит

"Сбербанк России" открыл "ВЕРОФАРМу" невозобновляемую кредитную линию с лимитом 1,515 млрд рублей, говорится в сообщении фармацевтической компании.

Средства будут направлены на финансирование строительства завода по производству готовых лекарственных средств, изделий медицинского назначения и косметических средств в Воронеже.

Срок исполнения обязательств по сделке - 19 октября 2018 года.

Общий размер сделки, включая проценты составит 2,13 млрд рублей.

Источник текст: www.finam.ru

5. Фонд Сколково вложил 400 млн руб в производство лекарств на Медсинтезе

Объем инвестиций в строительство и оснащение цеха таблетно-капсульных форм на заводе "Медсинтез" (входит в фармацевтический холдинг "Юнона", город Новоуральск), где будут производиться новые лекарства, составляет 960 миллионов рублей, сообщил на пресс-конференции в пятницу председатель совета директоров холдинга Александр Петров.

Он отметил, что 400 миллионов рублей на создание нового цеха выделил фонд "Сколково", еще 560 миллионов рублей - средства холдинга "Юнона". Строительство новых помещений и монтаж оборудования будет завершён в течение нескольких месяцев.

Источник: www.ria.ru

6. Abbott будет разделена на две компании

Руководство Abbott Laboratories сообщило, что собирается отделить медицинский бизнес компании от исследовательско-фармацевтических операций, образовав таким образом две новых публичных компании.

Компания, которая будет заниматься производством медицинских товаров и сохранит название Abbott, будет состоять из операций Abbott по производству дженерических лекарственных препаратов, оборудования, диагностического бизнеса и бизнеса, занимающегося производством специального питания. Фармацевтико-исследовательская компания будет включать портфель фармацевтических и биологических разработок Abbott и будет названа позднее.

Источник: www.asiareport.ru

7. Итальянское фармообъединение «Менарини Групп» построит завод в Калуге

18 октября губернатор Калужской области Анатолий Артамонов провел встречу с делегацией итальянского фармацевтического объединения «Менарини Групп» и входящей в его состав компании «Берлин-Хеми АГ».

Стороны обсудили ход реализации проекта по строительству в Калуге фармацевтического предприятия компании. Инвесторы позитивно оценили деятельность российской стороны по обеспечению площадки будущего завода необходимой инфраструктурой, а также по созданию в Калуге профильного учебного центра.

Источник: www.kapital-rus.ru

8. «Teva» завершила приобретение «Cephalon»

Израильская «Teva Pharmaceutical Industries Ltd.» объявила 14 октября о завершении сделки по приобретению американской биофармацевтической компании «Cephalon Inc.», которая отныне станет ее дочерним предприятием.

Источник: www.apteka.ua

9. Компании «Пфайзер» и «Тева» заключили соглашение об урегулировании

Российское представительство компании «Пфайзер» сообщает, что компании «Пфайзер» и «Тева» заключили конфиденциальное соглашение об урегулировании, которое прекращает все юридические разбирательства и позволяет компании «Тева» продолжать продажи своего лекарственного препарата на основе силденафила в России.

Источник: remedium

10. Строительство завода по выпуску антионкологических средств началось рядом с городом Покров

ЗАО «Фармацевтическая фирма «Лекко» приступило к строительству завода по выпуску биологически активных веществ (антител) для лечения онкологических заболеваний около города Покрова Владимирской области; инвестиции в проект составят около 500 миллионов рублей, сообщил РИА Новости в понедельник исполняющий обязанности международного биотехнологического центра ЗАО «Генериум» Игорь Кошелев.

ЗАО «Фармацевтическая фирма «Лекко» зарегистрировано в поселке Вольгинское Петушинского района Владимирской области и создана на базе ЗАО «Генериум». Производит препараты для лечения таких сложных заболеваний, как рассеянный склероз, инсульт, гемофилия, туберкулез, дисбактериоз, онкозаболеваний, неврологических заболеваний и других. В частности, освоен выпуск препаратов нового поколения диаскинтеста - диагностического средства туберкулеза и фактора свертываемости крови.

Источник: РИА «Новости»

3. Дистрибьюторы

1. «Протек» намерен увеличить долю дискаунтеров среди своих аптек до 50%.

Группа компаний «Протек», один из ведущих фармацевтических холдингов России, планирует увеличить количество собственных аптек-дискаунтеров под вывеской «Будь здоров!» с одной седьмой до половины от общего числа аптек в сети, сообщил журналистам в ходе телефонной конференции президент «Протека» Вадим Музязев. Увеличение доли дискаунтеров планируется осуществить за счет большего числа открытия розничных точек под вывеской «Будь Здоров!» и реорганизации части аптек открытого типа «Ригла» в дискаунтеры.

Источник текст: РИА «Новости»

4. Новости фармкластеров

1. Компании «Байер» и «Юнона» обсуждают возможности совместного производства фармпрепаратов в России

Представители компании «Байер» и холдинга «Юнона» («Уральский фармацевтический кластер») подписали в Берлине Соглашение о намерении. В документе кратко изложен объем и видение потенциального сотрудничества в области совместного производства фармацевтических препаратов на территории России.

Источник: www.ami-tass.ru

5. Новости законодательства

1. Дума приняла закон об охране здоровья

Депутаты Госдумы приняли во втором и третьем чтениях законопроект «Об охране здоровья граждан в Российской Федерации», вызвавший много нареканий со стороны общественности и специалистов.

Документ гарантирует россиянам право на бесплатную медпомощь, позволяет пациенту самому выбрать врача и медорганизацию (раз в год), закрепляет единые стандарты оказания медицинской помощи на всей территории России. В законопроекте также конкретизируется порядок оказания платных медицинских услуг и определяются условия их предоставления.

Источник: www.izvestia.ru

2. С 2014 г. закупать самые дорогие лекарства станет не федеральный центр, а регионы. Передача полномочий по программе «7 нозологий» предусмотрена поправками в закон об основах охраны здоровья граждан.

С 2014 г. закупки лекарств по программе «7 нозологий» планируется передать на уровень субъектов Федерации, говорится в принятых Госдумой во втором чтении поправках в закон «Об основах охраны здоровья граждан»: регионы будут закупать лекарства на деньги федерального бюджета, переданные им виде субвенций.

По программе «7 нозологий» на бюджетные деньги закупаются наиболее дорогие лекарства. Сейчас конкурсы на закупку лекарств по этой программе проводит Минздравсоцразвития. По данным Счетной палаты, в 2010 г. министерство заключило контракты на закупку лекарств по этой программе на 32,1 млрд. руб. Это львиная доля госзакупок, общий объем по программе дополнительного лекарственного обеспечения - 88,4 млрд. руб.

Источник: [Ведомости](#)

3. Минздрав отказался от перечня безрецептурных препаратов

С 16 октября в России приказом Минздрава отменяется перечень безрецептурных препаратов. Прежде он содержал список лекарств, которые можно было свободно приобрести в аптеке. Медики, пациенты и аптекари теперь должны руководствоваться инструкцией к препарату. Это единственное пояснение, которое дал Минздрав.

Источник: [РБКdaily](#)

О DSM Group

Полное, качественное и своевременное обеспечение компаний фармацевтического рынка России маркетинговыми исследованиями и рекламной поддержкой

Маркетинговое агентство DSM Group создано в 1999 году. Два ключевых направления деятельности фирмы – маркетинговые исследования фармацевтического рынка России и рекламная поддержка компаний этой отрасли.

Штат компании насчитывает около 60 профессионалов в области фармацевтики, маркетинга и рекламы. Экспертное мнение специалистов DSM Group высоко ценится в фармацевтической среде и в деловых кругах.

ИССЛЕДОВАНИЯ

- ❖ Ежемесячный розничный аудит фармрынка РФ, у Вас через 21 день
(СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008)
- ❖ Госпитальный аудит
- ❖ База данных по ДЛО
- ❖ База данных по импорту ГЛС и субстанций в РФ
- ❖ Многофакторный анализ конкурентной среды
- ❖ Мониторинг и анализ продаж препарата
- ❖ через дистрибьюторскую сеть
- ❖ Ежемесячный анализ емкости рынка, тенденции и прогнозы
- ❖ Ad-hoc исследования
- ❖ Специализированные фармацевтические СМИ — оценка работников аптек

РЕКЛАМА

- ❖ Дизайн и разработка фирменного стиля
- ❖ Сувенирная продукция для специалистов фармотрасли и промо-акций
- ❖ Полиграфия любой сложности
- ❖ Организация мероприятий (конференции, лекции, корпоративы, шоу)
- ❖ Медиа-размещение
- ❖ Наружная реклама
- ❖ Съёмка корпоративного видео
- ❖ Почтовая рассылка по адресной базе аптечных учреждений России
- ❖ Маркетинговое планирование

С нашей помощью Вы сможете более эффективно использовать потенциал Вашей компании, а значит, укреплять и развивать свой бизнес.

Мы будем рады видеть Вас в гостях по адресу:

Москва, 5-ая ул. Ямского поля, д.7, стр.2

Телефон: (495) 780-72-63

780-72-64

Факс: (495) 780-72-65

<http://www.dsm.ru>