

# Фармацевтический рынок РОССИИ

## Выпуск: ноябрь 2011

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – ноябрь 2011
- события фармацевтического рынка – декабрь 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
<b>I. Коммерческий рынок ГЛС России в ноябре 2011 года</b>	<b>5</b>
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
<b>II. События фармацевтического рынка</b>	<b>27</b>

### 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](http://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** в ноябре 2011 г. увеличился на 0,6% по сравнению с октябрём и составил 32,2 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за третий месяц осени **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 377,4 млн. упак., что на 8,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в ноябре 2011 г. по сравнению с октябрём выросла на 1% и составила 85,4 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение ноября 2011 года **цены в рублях выросли на 0,7%**. В долларовом выражении индекс цен увеличился на 2,7%.

**Структура коммерческого рынка ГЛС в ноябре 2011 г. по ценовым секторам** немного изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. Сократилась доля лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 26,7% в ноябре 2010 г. до 25,1% в ноябре 2011 г.), удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку, напротив, увеличился с 42,9% до 44,1%, препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 10,9% до 9,6%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам третьего осеннего месяца 2011 г. долю 21,2% коммерческого рынка, что на 1,7% больше, чем в ноябре 2010 г.

По итогам ноября 2011 г. 59% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако ввиду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимают лишь 24%. В ноябре 2010 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 61%, а вот доля в стоимостном объеме была такой же – 24%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам ноября 2011 года представлен на 53% рецептурными препаратами и на 47% безрецептурными.

Рейтинг фирм по стоимостному объёму продаж в ноябре возглавила компания SANOFI-AVENTIS, на втором месте Фармстандарт, на третьем месте — BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/.

**ТОП брендов ЛС** по стоимостному объёму аптечных продаж в России по итогам ноября 2011 г. возглавил препарат Арбидол (1,02% от совокупных аптечных продаж); на втором месте Эссенциале (1,0%) и третьем месте Актовегин (0,88%).

**Объём российского аптечного рынка БАД** в стоимостном выражении ноябре 2011 г. вырос на 20,9% относительно ноября 2010 г. и составил 1,8 млрд. руб. В натуральном выражении объём аптечного рынка БАД в третьем месяце осени 2011 г. увеличился на 9,2% по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. и составил 27,5

млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в ноябре 2011 г. увеличилась на 10,6% по сравнению с ноябрем 2010 г. и составила 64,64 руб.

## I. Коммерческий рынок ГЛС России в ноябре 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.

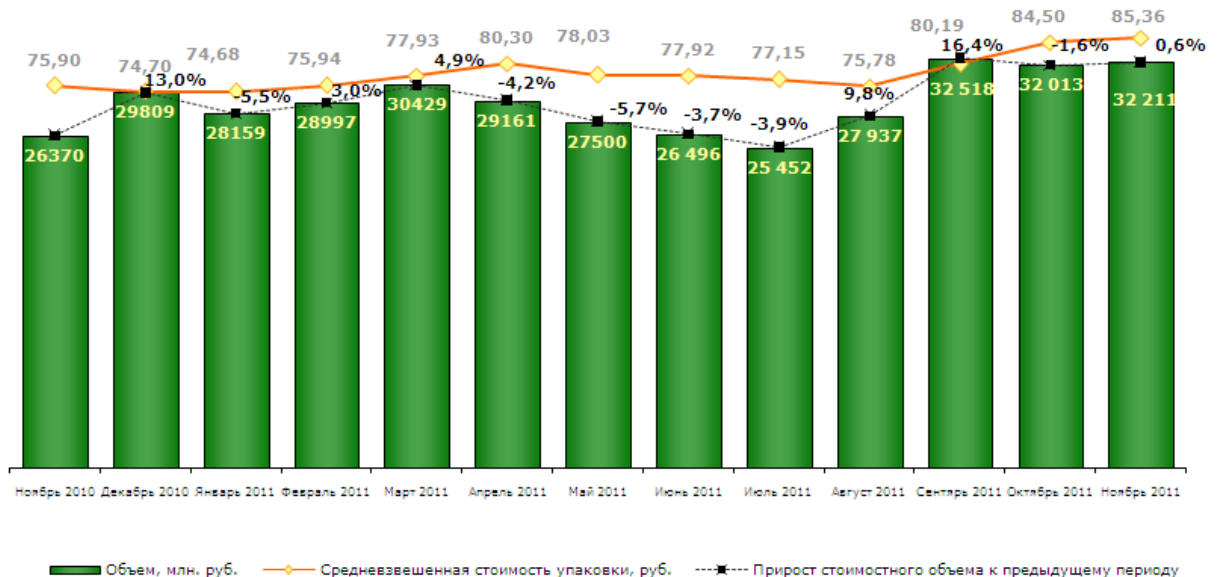
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

### 1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

*График 1*

**Коммерческий рынок ГЛС России в ноябре 2010 г. - ноябре 2011 г.**



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

Согласно данным розничного аудита DSM Group, **объем коммерческого рынка ГЛС в ноябре 2011 г. составил 32,2 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с октябрём емкость рынка увеличилась на 0,6%. После резкого сентябрьского скачка спроса на лекарства, октябрь и ноябрь являются месяцами замедления роста рынка. В ноябре 2010 г. по сравнению с октябрём того же года спрос на ГЛС уменьшился на 0,9%, а совокупное сокращение коммерческого рынка ГЛС за 2 месяца составило -3,6%, тогда как в текущем году спрос на лекарства за октябрь-ноябрь сократился в целом на 1%.

Если сравнивать объём коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в ноябре 2011 г. с аналогичным периодом прошлого года, то следует отметить довольно существенный рост аптечных продаж лекарств – на 22,2%.

**В натуральных единицах измерения емкость рынка в ноябре текущего года составила 377,4 млн. упак.**, что на 0,4% меньше, чем в октябре и на 8,6% больше, чем в ноябре 2010 г.

**Средняя стоимость упаковки ГЛС ноябре 2011 г. выросла по сравнению с октябрём на 1% и составила 84,4 руб.** За год (с ноября 2010 г.) средняя стоимость упаковки лекарств выросла на 12,5%.

За одиннадцать месяцев 2011 г. коммерческий рынок ГЛС вырос на 14,5%.

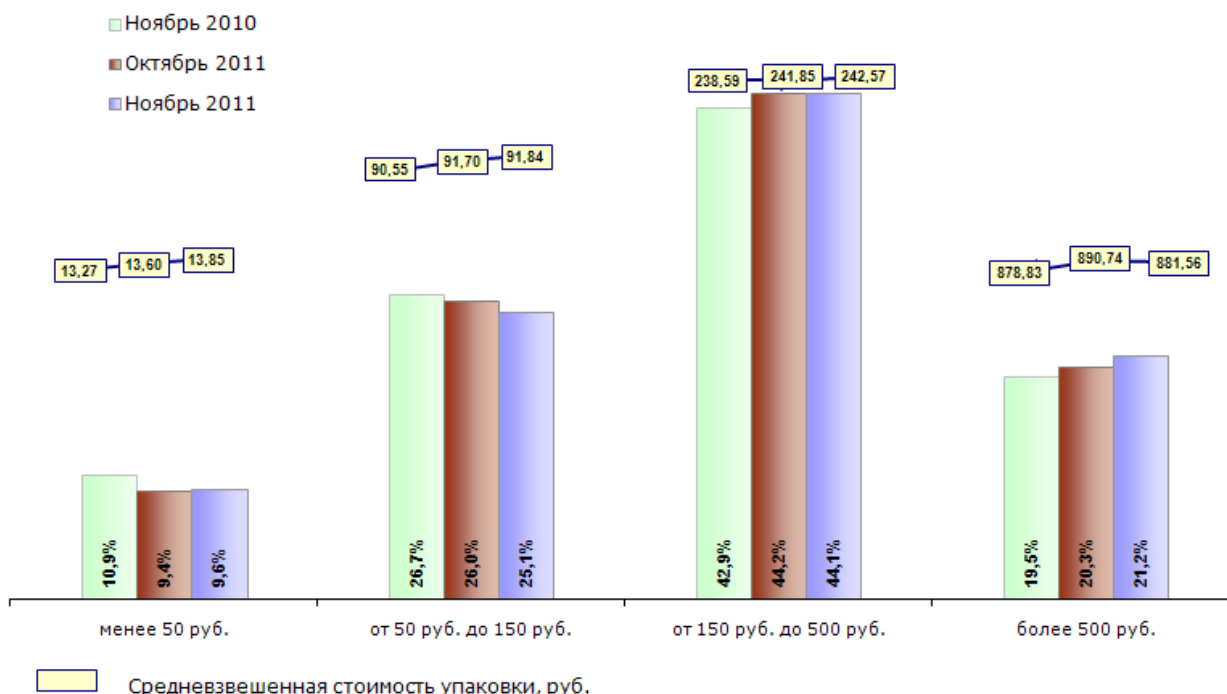
## 2. Структура коммерческого рынка России

### 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 ноябре 2011 г.



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

Данные Графика 2 свидетельствуют о том, что структура коммерческого рынка ГЛС в ноябре 2011 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с октябрём. Заметно увеличилась доля сегмента дорогостоящих лекарств со средней стоимостью упаковки свыше 500 руб. (за месяц почти на 1%), эквивалентным (почти на 1%) было сокращение удельного веса ГЛС, упаковка которых в среднем стоит 50-150 руб. Доля дешевых лекарств также увеличилась, хотя это увеличение не отменило

общей тенденции по сокращению удельного веса препаратов этой группы на коммерческом рынке ГЛС,

Наиболее емким в стоимостном выражении является сегмент препаратов с ценовым диапазоном 150-500 руб./упак. - на его долю в ноябре пришлось 44,1% всего коммерческого рынка ГЛС. Средняя стоимость упаковки выросла в ноябре на 0,3% и составила 242,6 руб./упак.

Доля дорогостоящих препаратов в ноябре достигла своего максимума за последние три месяца и составила 21,2%. Следует отметить, что в ноябре продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. выросли на 5% по сравнению с октябрём и на 32,9% по сравнению с ноябрем 2010 г. Средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента уменьшилась за месяц на 1% и составила 881,6 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в ноябре немного увеличилась, достигнув значения 9,6%. Средняя стоимость упаковки также выросла и составила 13,85 руб.

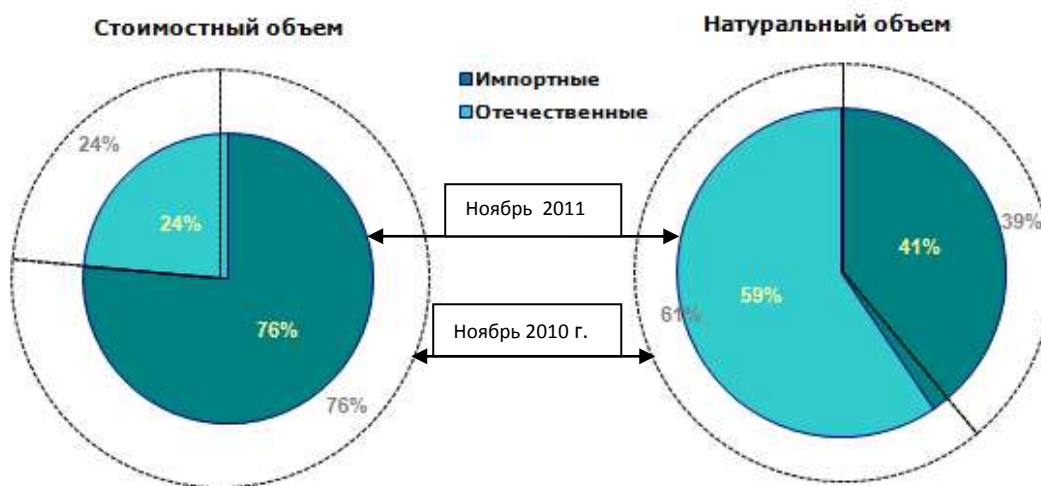
Заметнее всего в ноябре сократилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак.(их доля упала на 0,9%, составив 25,1%), что сопровождалось уменьшением продаж - в третьем месяце осени объем аптечных продаж ГЛС со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. упал на 3,1%. Средняя стоимость упаковки выросла, хотя и не существенно - 91,8 руб. по итогам ноября 2011 г. (месяц назад лекарства данного сегмента были дешевле всего на 0,2%).

## 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 ноябре 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 ноября 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 ноябрю 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 ноябре текущего года по отношению к ноябрю года прошлого объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств увеличился на 8,6%. Произошло это в первую очередь за счет увеличения объемов продаж упаковок импортных лекарств – объем продаж ГЛС зарубежного производства в натуральных единицах измерения в ноябре 2011 г. вырос на 12,9% по сравнению с ноябрем 2010 г., тогда как объем реализованных упаковок отечественных лекарств увеличился всего на 5,9%.

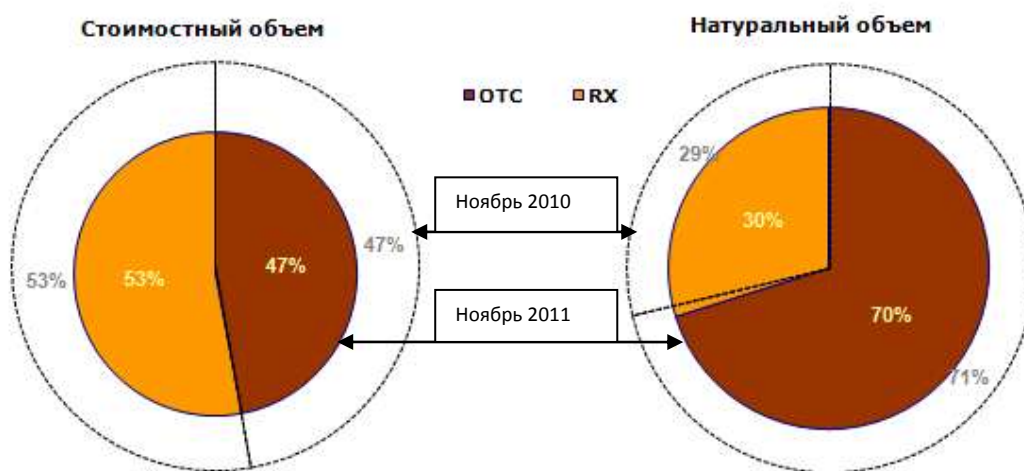
За год сильнее подорожали лекарства российского производства (на 16,1% по сравнению с ноябрем 2010 г.), средняя стоимость упаковки которых в третьем месяце осени 2011 г. была равна 34 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 8% (средняя стоимость в ноябре текущего года равна 160,82 руб./упак.).

## 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 ноябре 2011 г., %**



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

В ноябре 2011 г. наибольшая доля в стоимостном объеме аптечных продаж принадлежала лекарствам рецептурного отпуска (53%), ОТС-препараты занимали 47%. В ноябре 2010 г. ситуация была аналогичной.

Продажи безрецептурных лекарств в последнем месяце осени текущего года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2010 г. на 21,6% (2,7 млрд. руб.). А объем реализованных упаковок вырос всего на 6,7%. Что же касается средней стоимости упаковки ОТС-препаратов, то она также выросла за год на 13,7% и составила 57,2 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в ноябре 2011 г. по отношению к ноябрю 2010 г. составил 22,7% (+3,2 млрд.руб.). При этом увеличился и объем реализованных упаковок на 12,9% (+12,9 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в ноябре текущего года она составила 151,5 руб./упак., увеличившись к ноябрю 2010 г. на 8,7%.

## 2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в октябре-ноябре 2011 г. представлено в *таблице 1*.

Таблица 1

### Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в октябре-ноябре 2011 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Октябрь 2011	Ноябрь 2011	Изменение доли	Октябрь 2011	Ноябрь 2011	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,29%	19,70%	0,41%	17,85%	18,54%	0,68%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,95%	12,76%	-0,19%	19,97%	19,81%	-0,16%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	13,02%	12,60%	-0,43%	15,25%	14,37%	-0,89%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,52%	12,10%	0,58%	8,82%	9,19%	0,37%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,30%	7,25%	-0,05%	1,71%	1,71%	0,00%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,30%	7,24%	-0,07%	5,78%	5,67%	-0,11%
J Противомикробные препараты системного использования	7,31%	7,12%	-0,19%	6,00%	5,93%	-0,07%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,12%	5,28%	0,15%	9,70%	9,78%	0,08%
~ Препараты без указания АТС-группы	4,54%	4,51%	-0,04%	6,70%	6,86%	0,16%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,31%	4,12%	-0,20%	1,48%	1,40%	-0,08%
B Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,94%	2,94%	-0,01%	2,63%	2,64%	0,01%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,84%	2,83%	-0,01%	2,60%	2,58%	-0,01%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,67%	0,64%	-0,03%	0,44%	0,43%	-0,01%
V Прочие препараты	0,49%	0,52%	0,03%	0,52%	0,53%	0,01%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,39%	0,40%	0,01%	0,55%	0,56%	0,02%

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

По итогам ноября 2011г. максимальная доля (19,7%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС традиционно принадлежит препаратам АТС-группы [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В рассматриваемом месяце удельный вес

этой группы лекарств увеличился на 0,41%. На фоне роста удельного веса лекарств для лечения заболеваний пищеварительного тракта группы в совокупном объеме аптечных продаж, объем реализации этой категории ГЛС в ноябре текущего года также вырос на 2,8% по сравнению с октябрём. Причем, по всем остальным лидирующим АТС-группам наблюдалось снижение продаж.

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] самый заметный рост объемов реализации был зафиксирован в категории «Слабительные» (+16,7% к уровню продаж октября). Увеличение продаж слабительных средств было вызвано в первую очередь ростом спроса на такие препараты, как Сенаде, объем продаж которого увеличился за месяц на 23,1%, и Дюфалак, реализация которого в аптеках выросла на 25,1% по отношению к предыдущему месяцу.

Начавшийся еще в сентябре, сезонный рост спроса на Витамины в ноябре замедлился: прирост продаж всей категории к октябрю 2011 г. составил 2,8%. Скромными были и приросты продаж ведущих «витаминных» брендов – объем реализации Компливита увеличился за месяц на 2,8%, Мульти-Табса на 0,7%, Витрума на 1,47%.

В ноябре 2011 г. по сравнению с октябрём на 2,7% снизились аптечные продажи Препаратов для лечения заболеваний респираторной системы (АТС-группа [R]). Эпидемии простудных заболеваний не случилось, объемы реализации Стрепсилса за месяц упали на 20%, АЦЦ потерял 7,3% к уровню продаж октября.

Помимо Препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта, еще четыре АТС-группы лекарств отметились в ноябре существенным приростом продаж и заметным увеличением доли на коммерческом рынке ГЛС – это препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы (АТС-группа [C]), Препараты для лечения заболеваний кожи (АТС-группа [D]), Противопаразитные препараты, Инсектициды и репелленты (АТС-группа [P]) Препараты, влияющие на кроветворение и кровь (АТС-группа [B]) и Препараты для лечения заболеваний органов чувств (АТС-группа [S]). Из лекарств АТС-группы [C] рост продаж демонстрировал Конкор (+7,1% к уровню октября).

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 ноябре 2010-2011 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Ноябрь 2010	Ноябрь 2011	Изменение доли	Ноябрь 2010	Ноябрь 2011	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	20,21%	19,70%	-0,51%	18,59%	18,54%	-0,06%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,67%	12,76%	0,09%	20,35%	19,81%	-0,55%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	11,57%	12,60%	1,03%	13,46%	14,37%	0,91%
C Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,90%	12,10%	0,20%	8,93%	9,19%	0,26%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,49%	7,25%	-0,24%	1,77%	1,71%	-0,06%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,47%	7,24%	-0,23%	5,73%	5,67%	-0,07%
J Противомикробные препараты системного использования	6,86%	7,12%	0,26%	5,53%	5,93%	0,40%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,25%	5,28%	0,03%	9,81%	9,78%	-0,03%
~ Препараты без указания АТС-группы	4,57%	4,51%	-0,07%	7,21%	6,86%	-0,34%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,55%	4,12%	-0,43%	1,53%	1,40%	-0,12%
B Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,94%	2,94%	0,00%	2,68%	2,64%	-0,05%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,89%	2,83%	-0,06%	2,77%	2,58%	-0,18%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,66%	0,64%	-0,02%	0,41%	0,43%	0,02%
V Прочие препараты	0,57%	0,52%	-0,04%	0,66%	0,53%	-0,13%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,41%	0,40%	-0,002%	0,56%	0,56%	-0,001%

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

Наиболее заметный прирост доли был отмечен по следующим АТС-группам: [R] Заболевания респираторной системы (+1,03%), [C] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы (+0,2%), [J] Противомикробные препараты системного использования (+0,26%). Стоит отметить, что прирост продаж лекарств для лечения заболеваний респираторной системы, был обеспечен в основном увеличением реализации Лазолвана на 41,5% по сравнению с ноябрем 2010 г., что касается препаратов для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы, здесь наиболее внушительный прирост спроса продемонстрировал Конкор (+29,1% за год).

## 3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В октябре на аптечном рынке России присутствовало 886 фирм-производителей 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 октябре-ноябре 2011 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Октябрь 2011 г.	Ноябрь 2011 г.		Октябрь 2011 г.	Ноябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.	Ноябрь 2011 г.
1	1	SANOFI-AVENTIS	5,36%	5,36%	2,11%	2,09%
2	2	ФАРМСТАНДАРТ ООО	4,96%	4,51%	9,43%	9,22%
3	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,57%	3,56%	2,01%	1,99%
4	4	NYCOMED	3,34%	3,41%	1,75%	1,77%
5	5	BAYER SCHERING PHARMA AG	3,07%	3,01%	1,00%	0,96%
7	6	NOVARTIS	2,95%	2,99%	1,21%	1,25%
6	7	GEDEON RICHTER	3,01%	2,98%	1,46%	1,42%
8	8	PFIZER	2,64%	2,58%	0,76%	0,74%
10	9	LEK D.D.	2,57%	2,56%	0,99%	1,01%
9	10	SERVIER	2,43%	2,43%	0,56%	0,57%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>33,90%</b>	<b>33,37%</b>	<b>21,27%</b>	<b>21,03%</b>

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

Состав ТОП-10 фирм-производителей, лидирующих по объемам продаж на коммерческом рынке ГЛС, в ноябре не изменился. Более того – неизменными остались позиции компаний первой пятерки.

На первом месте по объему аптечных продаж ГЛС в России находится компания SANOFI-AVENTIS. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая лидером, составила в ноябре 2011 г. 5,36%, что эквивалентно результатам предыдущего месяца. Продажи компании выросли в последнем осеннем месяце на 0,55%. Планомерно увеличивались и продажи ведущих лекарственных брендов SANOFI-AVENTIS: объем реализации Эссенциале увеличился за месяц на 1,03%, Но-шпы – на 1,11% и Магне – на 1,7%.

Фармстандарт стала единственной компанией из тройки лидеров российского коммерческого рынка ГЛС, аптечные продажи лекарств которой снизились в ноябре 2011 г. по сравнению с октябрём (снижение составило -8,45%). Спрос на ряд ключевых

препаратов компании сократился в 3-ем месяце осени: на 20,3% упали аптечные продажи Арбидола, на 5,7% сократились продажи Пенталгина.

Компания NYCOMED, прочно обосновавшаяся на 4-ой позиции рейтинга, отметилась самым заметным среди производителей ГЛС относительным приростом продаж лекарств. В ноябре объем реализации препаратов NYCOMED вырос на 2,6% по сравнению с октябрём. Этому способствовало увеличение спроса на такие лекарственные бренды, как Актовегин (+2,7% к уровню продаж октября) и Конкор (+7,1%).

Компания NOVARTIS улучшила свою позицию в рейтинге производителей, поднявшись с 7-ой на 6-ю позицию, продажи препаратов компании также выросли на 1,75%. Рост продаж компании был отмечен даже несмотря на падение продаж ведущего бренда Терафлю (-14,8% к уровню продаж октября).

Изменение ТОП-а производителей в ноябре 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 ноябре 2010-2011 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Ноябрь 2010 г.	Ноябрь 2011 г.		Ноябрь 2010 г.	Ноябрь 2011 г.	Ноябрь 2010 г.	Ноябрь 2011 г.
1	1	SANOFI-AVENTIS	5,69%	5,36%	2,14%	2,09%
2	2	ФАРМСТАНДАРТ ООО	4,90%	4,51%	10,13%	9,22%
3	3	A.MENARINI PHARMACEUTICAL INDUSTRY'S GROUP LTD	3,75%	3,56%	1,93%	1,99%
4	4	NYCOMED	3,58%	3,41%	1,70%	1,77%
5	5	BAYER SCHERING PHARMA AG	3,23%	3,01%	1,04%	0,96%
10	6	NOVARTIS	2,20%	2,99%	0,76%	1,25%
6	7	GEDEON RICHTER	3,02%	2,98%	1,40%	1,42%
7	8	PFIZER	2,67%	2,58%	0,59%	0,74%
8	9	LEK D.D.	2,60%	2,56%	0,97%	1,01%
9	10	SERVIER	2,37%	2,43%	0,51%	0,57%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>34,03%</b>	<b>33,37%</b>	<b>21,17%</b>	<b>21,03%</b>

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в ноябре 2011 года составляет треть (33,4%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 21,03%.

Компании, входящие в ТОП-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, остались прежними по отношению к октябрю 2010 г. Лидером рынка, как и год назад, стала компания SANOFI-AVENTIS, прирост продаж которой в ноябре 2011 г. составил 15% по отношению к ноябрю 2010 г. Вообще следует заметить, что по всем компаниям, входящим в Top-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в ноябре текущего года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода прошлого года более чем на 10.

Существеннее всего за год выросли аптечные продажи компании NOVARTIS (на 66,01%). Это способствовало не только улучшению позиции компании в рейтинге (с 10-го на 6-е место), но и приросту доли в стоимостном объеме аптечных продаж почти на 0,8%.

Совокупный объем продаж по десяти компаниям-производителям в ноябре 2011 г. вырос на 19,8% по сравнению с аналогичным периодом 2010 г.

## 4. Препараты – лидеры продаж

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

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Октябрь 2011 г.	Ноябрь 2011 г.		Октябрь 2011 г.	Ноябрь 2011 г.
1	1	АРБИДОЛ	1,28%	1,02%
2	2	ЭССЕНЦИАЛЕ	1,00%	1,00%
4	3	АКТОВЕГИН	0,88%	0,88%
3	4	ВИАГРА	0,89%	0,84%
7	5	КОНКОР	0,74%	0,79%
5	6	ЛИНЕКС	0,78%	0,78%
8	7	АЛФЛУТОП	0,71%	0,73%
6	8	ТЕРАФЛЮ	0,75%	0,64%
9	9	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,70%	0,58%
10	10	АНАФЕРОН	0,62%	0,58%
11	11	ЛАЗОЛВАН	0,57%	0,55%
18	12	МЕКСИДОЛ	0,51%	0,55%
17	13	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,51%	0,52%
19	14	МИЛЬГАММА	0,51%	0,52%
14	15	ДЕТРАЛЕКС	0,52%	0,51%
20	16	НО-ШПА	0,50%	0,50%
23	17	ГЕПТРАЛ	0,46%	0,50%
13	18	АЦЦ	0,54%	0,50%
16	19	МОВАЛИС	0,52%	0,50%
22	20	ВИТРУМ	0,49%	0,50%
<b>Общая доля ТОП-20</b>			<b>13,49%</b>	<b>12,97%</b>

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 13% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть меньше, чем в октябре 2011 г.

Состав рейтинга в ноябре изменился не существенно по сравнению с октябрём – рейтинг покинули Сумамед и Найз, «новичками» стали Витрум и Гептрал.

Лидером ТОП-20 брендов лекарственных препаратов третий месяц подряд становится Арбидол, хотя следует заметить, что отрыв этого препарата от ближайших «конкурентов» уже не выглядит таким существенным, как в сентябре. В ноябре 2011 г. продажи Арбидола сократились на 20,3% относительно октября, что в результате привело к снижению доли препарата на аптечном рынке страны на 0,26%.

Эссенциале второй месяц подряд уверенно занимает 2-ю строчку. Продажи этого лекарственного бренда выросли в ноябре на 1,03%.

Аптечные продажи Виагры в третьем месяце осени уменьшились на 4%, что способствовало снижению позиции этого препарата в рейтинге (с 3-ей строчки Виагра опустилась на 4-ю). Чего нельзя сказать об Актовегине – увеличение продаж за ноябрь 2011 г. хотя и не было внушительным (0,61% к октябрю), однако позволило данному бренду попасть в тройку лидеров коммерческого рынка ГЛС.

Наибольшим сокращением аптечных продаж в ноябре отметились Терафлю и Оциллококцидум, объем реализации первого из отмеченных брендов уменьшился за месяц на 14,8%, что касается Оциллококцидума, то снижение его продаж в ноябре составило 17%.

Самый заметный рост продаж был зафиксирован по Гептралу (+8,9% к уровню октября) и Мескидолу (+8%).

## 5. Индекс цен

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

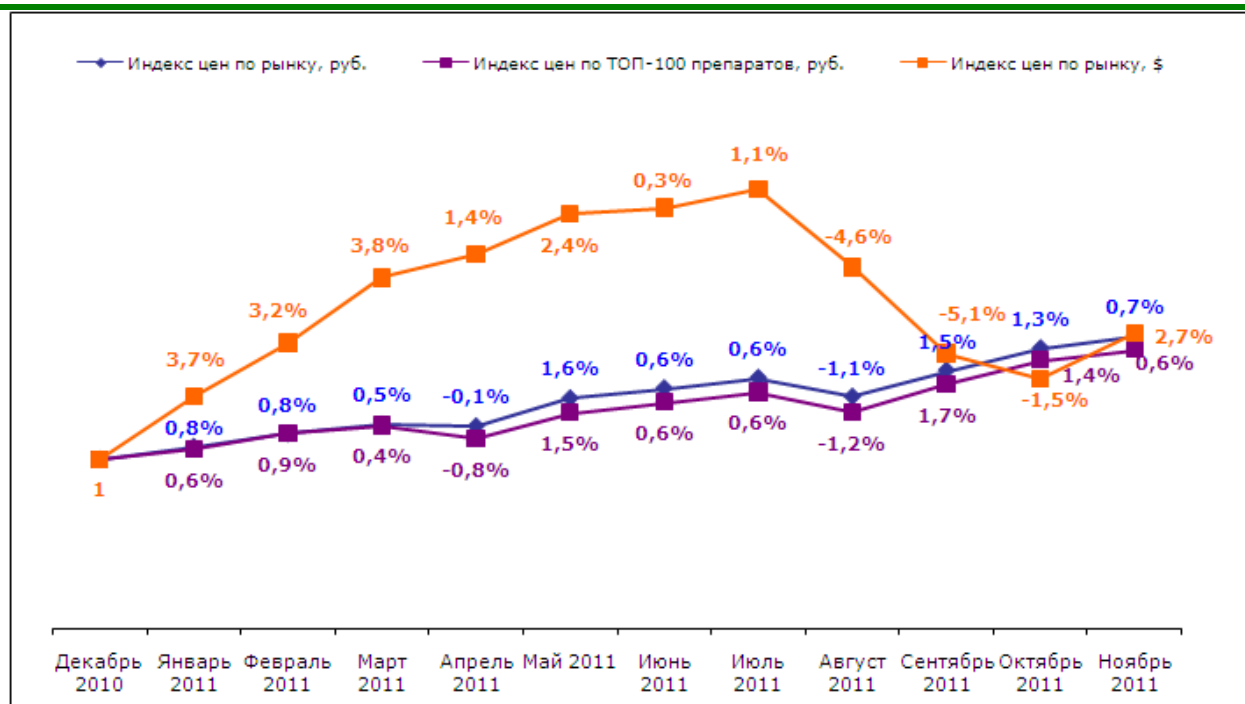
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2010 году. Благодаря применению 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 ноябрь 2011 г.

График 5

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



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в ноябре 2011 г. по сравнению с октябрём 2011 г. в рублях выросли на 0,7%. В целом же с начала года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 7,2%.

Лекарства из списка ЖНВЛС в ноябре подорожали на 0,31% по сравнению с октябрём. В результате с начала года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 2,93%.

Выросли в ноябре 2011 г. цены на лекарства, не входящие в список ЖНВЛС – на 0,89%.

Если сравнивать рост цен в ноябре 2011 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что в ноябре цены на импортные ГЛС выросли чуть более существенно, чем на отечественные: рост цен на российские лекарства составил 0,52% (инфляция с начала года 7,53%), увеличение цен на лекарства зарубежного производства было равно 0,8% (инфляция с начала года 7,16%).

Индекс цен, выраженный в американской валюте после трехмесячного сокращения в ноябре увеличился. В период с декабря 2010 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС выросли на 7,4%.

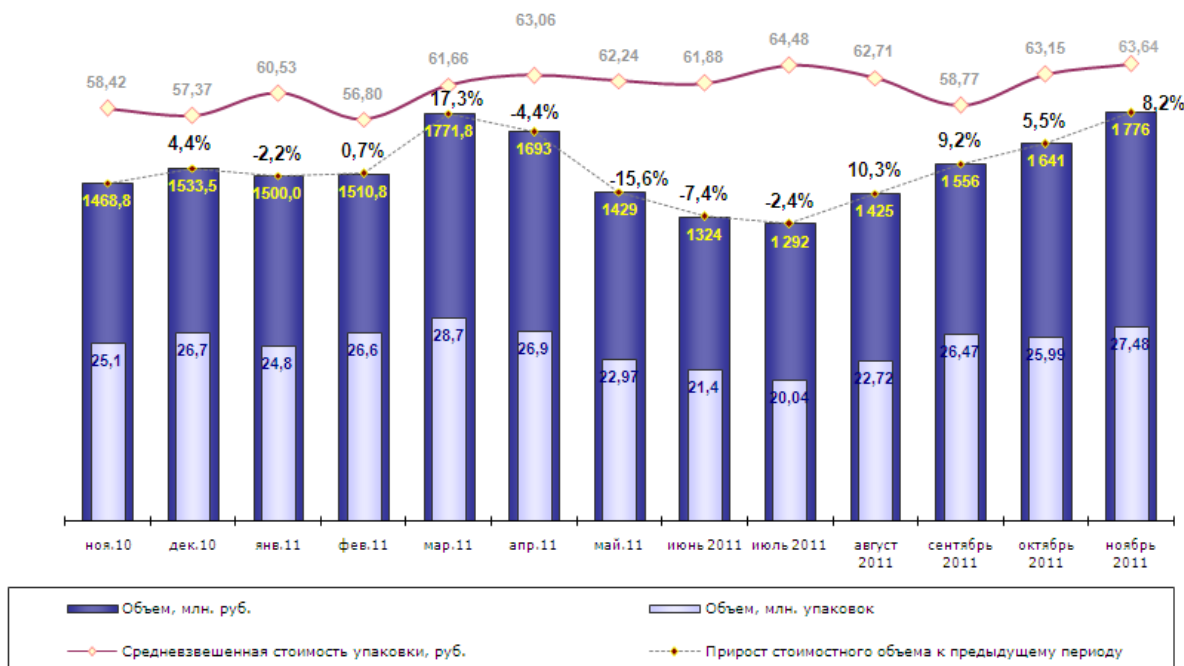
## 6. Биологически активные добавки

В ноябре 2011 года в аптечных учреждениях России продавалось 3268 торговых наименования БАД, которые представляют 589 производителей.

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

График 6

### Коммерческий рынок БАД России в ноябре 2010 г. - ноябре 2011 г.



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

В ноябре 2011 г. емкость российского рынка БАД увеличилась в стоимостном выражении по сравнению с октябрём на 8,2% и составила 1,78 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также вырос на 5,7% и составил 27,5 млн. упак.

Рост спроса на БАД в ноябре 2011 г. был внушительнее, чем в ноябре 2010 г. (в ноябре прошлого года объем аптечных продаж БАД вырос на 6,5% по сравнению с предыдущим месяцем).

В ноябре 2011 г. средняя цена упаковки БАД была равна 64,6 руб. Это на 2,4% дороже, чем в октябре и на 10,6% дороже, чем в ноябре 2010 г.

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

Таблица 6

**ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж  
(в стоимостном выражении) в России в октябре-ноябре 2011 г.**

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Октябрь 2011 г.	Ноябрь 2011 г.		Октябрь 2011 г.	Ноябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.	Ноябрь 2011 г.
1	1		ЭВАЛАР ЗАО	20,19%	21,26%	14,64%
2	2	РИА ПАНДА	8,15%	7,71%	1,22%	1,26%
4	3	АКВИОН ЗАО	4,97%	6,05%	1,76%	2,22%
3	4	ДИОД ОАО	4,10%	3,68%	1,99%	1,90%
5	5	FERROSAN AG	3,63%	3,46%	0,78%	0,76%
9	6	ЭКОМИР ЗАО	2,06%	2,29%	0,62%	0,70%
6	7	PHARMA-MED INC	2,52%	2,23%	0,35%	0,32%
8	8	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,07%	2,11%	0,69%	0,71%
7	9	NATUR PRODUKT	2,34%	2,02%	5,35%	4,95%
10	10	ФАРМ-ПРО ТД ООО	2,05%	1,98%	12,91%	12,89%
<b>Итого:</b>			<b>52,07%</b>	<b>52,79%</b>	<b>40,32%</b>	<b>41,04%</b>

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

В ноябре 2011 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД не изменился по сравнению с октябрём. Также неизменно положение компаний в верхней части рейтинга. Продажи компании Эвалар выросли в третьем месяце осени на 13,9%, РИА Панда, уверенно держащаяся на втором месте, увеличила объемы реализации своих БАД на 2,4%.

Аптечные продажи БАДов ЗАО Аквион выросли в ноябре на 31,8% (самый максимальный для компаний первой пятерки рейтинга прирост продаж), что способствовало увеличению рыночной доли компании более чем на 1%.

Из всех производителей БАД в ноябре 2011 г. падением продаж отметилась три компании: NATUR PRODUKT, объемы реализации которой за месяц сократились на 6,4% (-2 строчки в рейтинге); Диод (-2,9% к урону продаж октября и -1 позиция в рейтинге) и PHARMA-MED INC. (-4,1% и -1 строчка в рейтинге). Также следует отметить компанию Экомир, продажи БАД которой выросли за месяц на 20,2%, что способствовало «поднятию» компании в рейтинге с 9-ой строчки на 6-ю.

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 октябре-ноябре 2011 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Октябрь	Ноябрь			Октябрь	Ноябрь
2011 г.	2011 г.			2011 г.	2011 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	5,06%	4,31%
2	2	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,42%	2,89%
3	3	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	2,06%	2,26%
6	4	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	1,39%	1,90%
5	5	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	1,43%	1,59%
4	6	ЦИ-КЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	1,54%	1,46%
16	7	АЛФАВИТ	АКВИОН ЗАО	0,87%	1,26%
7	8	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	МИРАКСФАРМА ЗАО	1,23%	1,26%
11	9	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	1,01%	1,11%
8	10	БИОН 3	MERK SELBSTMEDIKATION (ПРОДВИЖ-Е DR.REDDY'S)	1,16%	1,06%
12	11	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,99%	1,01%
14	12	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	0,91%	1,01%
10	13	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	1,06%	1,00%
13	14	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,99%	1,00%
9	15	ГЛИЦИН ФОРТЕ "ЭВАЛАР"	ЭВАЛАР ЗАО	1,13%	1,00%
19	16	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР ЗАО	0,78%	0,96%
15	17	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,90%	0,92%
17	18	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР ЗАО	0,80%	0,86%
21	19	АСВИТОЛ СОЛНЫШКО	ФАРМСТАНДАРТ ООО	0,74%	0,80%
30	20	БИФИФОРМ БЭБИ	FERROSAN AG	0,66%	0,73%
<b>Итого:</b>				<b>27,14%</b>	<b>28,41%</b>

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам ноября 2011 г. в Топ-20, изменился несущественно по сравнению с октябрём 2011 г. Покинули рейтинг БАД следующих торговых наименований: Лаверон для мужчин и Саймя.

Новички рейтинга по итогам ноября 2011 г.: Асвитол солнышко (увеличение продаж на 18,2% по сравнению с октябрём позволило БАД данного наименования вновь вернуться в рейтинг) и Бифиформ Бэби (прирост продаж за месяц составил 19,7%, +10 строчек рейтинга).

Расположение компаний первой тройке торговых наименований БАД в ноябре осталось прежним. По всем наименованиям, кроме лидирующего Сеалекс Форте, наблюдался рост продаж – наиболее существенными темпами увеличился спрос на Фитолакс, продажи которого выросли относительно октября на 29,2%, объёмы реализации Али-Капс через аптеки страны увеличились на 19,3%. Что касается Сеалекс Форте, то его продажи за месяц упали на 7,7%, что не помешало БАД данного торгового наименования сохранить позицию лидера рейтинга.

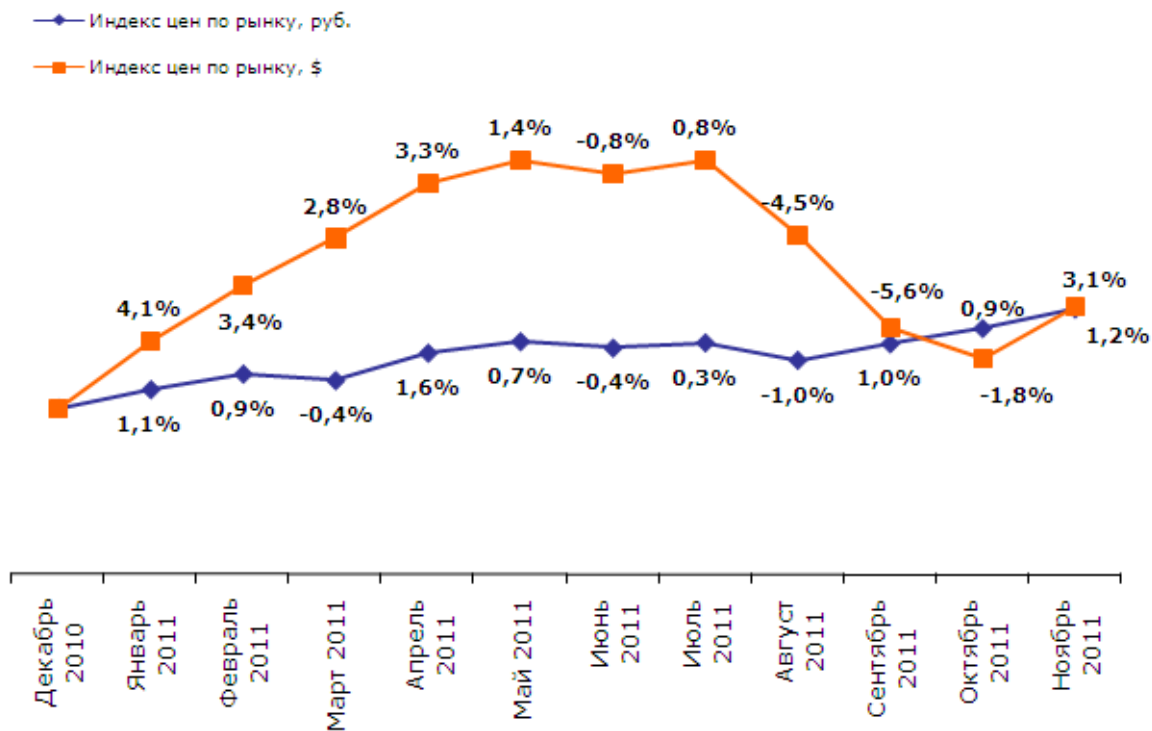
В целом почти по всем торговым наименованиям БАД, вошедшим по итогам месяца в ТОП-20, наблюдался в ноябре 2011 г. прирост продаж. Исключение составили Бион 3 (MERK SELBSTMEDIKATION), спрос на который сократился на 1,6%, и Глицин Форте (Эвалар), чьи продажи уменьшились к предыдущему месяцу на 4,6%.

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. – ноябрь 2011 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса в ноябре 2011 года по сравнению с октябрем 2011 года цены на БАД в рублях выросли на 1,2%. В долларах США, цены снизились - на 3,1%.

Всего же с начала года биологически активные добавки в среднем подорожали на 5,9% в рублях и на 6,1% в долларах США.

## II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в декабре 2011 г. После относительно «спокойного» ноября декабрь стал довольно насыщенным на события месяцем. Законодательные инициативы властей вновь были в центре внимания рынка, продолжалось развитие инвестиционной активности в рамках растущих фармкластеров.

### 1. Аптечные сети

#### **1. За прошедший год в России закрылось больше аптек, чем когда-либо за прошлые годы**

Причиной повального закрытия аптек стали как увеличение страховых отчислений бизнеса, так и введение государственного регулирования цен на основные лекарства – после этого существенно изменилась доходность торговли медикаментами.

Официальные данные Росстата по первому полугодю 2011-го демонстрируют многократное падение рентабельности аптек до отрицательных значений, в среднем по стране - с 0,1% до -2,4%. По данным Росздравнадзора, в 28 регионах России сегодня уже ощущается явная нехватка аптечных организаций. По словам заместителя руководителя федеральной службы Людмилы Тельновой, в 2011 году лицензий на аптечную торговлю получило в 40 раз меньше предприятий, чем в 2010-му.

Источник: Московские новости

#### **2. A.v.e group объявила об открытии аптек в новом для рынка премиальном сегменте**

О запуске новой сети аптек рассказали акционеры A.v.e group Владимир Кинцурашвили и Иван Саганелидзе. Первые две аптеки класса люкс открылись на Большой Дорогомиловской улице в Москве и в торговом центре Hoff на Новорижском шоссе. К концу 2012 г. сеть будет состоять из 10-15 точек, планируют акционеры. Инвестиции в открытие аптеки класса люкс составляют, по словам Кинцурашвили, около \$300 000. Средний чек составит 2500 руб., а общий трафик премиальных аптек - 2000-2500 человек в день, рассчитывает он.

Источник: Ведомости

### **3. X5 Retail Group и «Мособлформация» до конца января 2012 года откроют в Подмосковье около 60 совмещенных с аптеками магазинов**

Аптека «Мособлформация» помимо розничной торговли осуществляет также социальные функции по дополнительному лекарственному обеспечению льготных категорий граждан, изготавливает препараты для населения и лечебно-профилактических учреждений Фрязино, Ивантеевки, Фряново, Щелково, Пушкино. Благодаря реализации данного проекта, жители Московской области смогут одновременно приобретать медикаменты

Источник: ИТАР-ТАСС

### **4. Pharmvestnik.ru, 07.12.2011, «Аптечная сеть «Первая помощь» стала партнером программы лояльности»**

Аптечная сеть «Первая помощь» (112 аптек в Санкт-Петербурге) стала одним из первых партнеров программы лояльности «Все в плюсе». Клиенты программы получают за каждую покупку бонусы (один балл равен одному рублю) и могут расплачиваться ими за любые покупки у всех партнеров клуба без ограничений.

Инвестиции в создание и развитие бонусного клуба составили порядка 50 млн руб. До конца 2012 г. планируется вложить еще 30-40 млн, в основном, в продвижение продукта и развитие технической базы.

«Первая помощь» не первая аптечная сеть, решившая присоединиться к программе лояльности. В июле 2010 г. «Ригла» объявила об участии в программе лояльности «Связной клуб», а вскоре – в августе – «Доктор Столетов» – в программе «Кукуруза». За несколько лет до этого – в 2006 г. – «Аптечная сеть 36,6» присоединилась к программе «Малина».

Источник: Фармвестник

### **5. «Аптечная сеть 36,6» открыла первый магазин косметики**

«Аптечная сеть 36,6» открыла в московском ТЦ «Вегас» первый концепт-магазин «36,6 Lab», который объединит продажу косметических товаров под собственной торговой маркой. В течение 2012 года планируется открытие пяти подобных концепт-магазинов. Ассортимент магазина насчитывает около 800 наименований. Реализация лекарственных средств в магазинах нового формата не планируется.

Источник: Прайм-ТАСС

## 2. Производители

### 1. В Казани будут производиться препараты нового поколения

Препараты нового поколения будет выпускать лабораторно-производственный комплекс - новое совместное предприятие ООО «Нанофарма девелопмент», расположенное на территории технополиса «Химград» в г. Казани. Специалисты разрабатывают пероральную систему доставки лекарственных препаратов на основе нанотехнологий. Она станет платформой для создания целой серии ЛС нового поколения, обеспечивающей целенаправленный транспорт действующего вещества из желудочно-кишечного тракта в системный кровоток.

Источник: [Pharmvestnik.ru](http://Pharmvestnik.ru)

### 2. «Валента фармацевтика» создаст новую компанию, которая станет резидентом «Сколково»

Совет директоров фармпроизводителя «Валента фармацевтика» 26 декабря собирается рассмотреть вопрос о создании «дочки» ООО «Валентум», говорится в сообщении компании. Компанию планируется создать под один из продуктовых проектов «Валенты» - молекулы для лечения туберкулеза (находится на стадии компьютерного моделирования), рассказал исполнительный директор «Валенты» Александр Итин. Создание отдельной компании потребовалось, по его словам, потому, что «Валентум» планирует стать резидентом «Сколково».

Источник: [Ведомости](http://Ведомости)

### 3. Takeda планирует создание вакцинного бизнеса

Японская фармацевтическая компания Takeda планирует усилить свою роль на рынке вакцин и создать специализированное подразделение по их производству (Vaccine Business Division) в 2012 г.

Источник: [Фармвестник](http://Фармвестник)

### 4. Pfizer завершил сделку по приобретению Ferrosan Consumer Health

Американская фармацевтическая компания Pfizer Inc. объявила о завершении сделки по приобретению компании Ferrosan Consumer Health, специализирующейся на продаже витаминов и продукции по уходу за кожей в ряде европейских стран. В ассортимент компании входят мультивитамины Multi-tabs, линейка пробиотических комплексов Biform и линия препаратов для ухода за кожей Imedeen

Источник: [Фармвестник](http://Фармвестник)

### **5. «Синбио» станет акционером Xenetic Biosciences PLC**

Компания «Синбио», крупнейшим акционером которой является «Роснано», завершает сделку по покупке контрольного пакета британской Xenetic Biosciences PLC, производящей инновационные лекарства для лечения болезней крови.

Источник: [Ведомости](#)

### **6. Хорватская фармкомпания Veluro хочет построить завод в России**

Хорватская Veluro может построить завод в России. Об этом 29 ноября в Смольном на встрече с вице-губернатором Санкт-Петербурга Сергеем Вязаловым заявило руководство фармацевтической компании. По словам президента совета директоров Veluro Станислава Биондича, компания работает на российском рынке уже двадцать лет и на него приходится в настоящее время 40% всех продаж продукции.

Источник: [Фармвестник](#)

### **7. В Рязанской области начинается строительство фармацевтического производственного комплекса**

ООО «Форт» начинает строительство в селе Ялтуново Рязанского района фармацевтического производственного комплекса, соответствующего международному стандарту GMP. Правительством региона принято решение о предоставлении государственной поддержки проекту ООО «Форт», с которым подписано инвестиционное соглашение, предусматривающее предоставление ряда налоговых льгот и преференций.

Финансирование проекта (объем инвестиций превысит 4,8 млрд. руб.) осуществляется в рамках соглашений ООО «Форт» с Государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности». Новый завод позволит выпускать на базе био- и нанотехнологий медицинские препараты для лечения инфекционных и соматических заболеваний.

Источник: [Nanonewsnet.ru](#)

### **8. На техническое перевооружение фармацевтического производства химзавода им. Л. Карпова планируется израсходовать 15 млн. руб.**

В рамках программы «Развитие фармацевтической промышленности Республики Татарстан на 2011-2020 гг.» на ОАО «Химический завод им. Л.Карпова» создана своя программа, в соответствии с которой проводится техническое перевооружение фармацевтического производства согласно требованиям международных стандартов GMP.

Источник: [cevoz.ru](#)

### 3. Дистрибьюторы

#### 1. ЗАО «Фарма Кэпитал» стало собственником «Генезиса»

Активы крупнейшего петербургского фармдистрибьютора «Генезис» в ходе банкротства достались ЗАО «Фарма Кэпитал». Кредиторы согласились с предложенной схемой реструктуризации, по которой они прощают около 60% долга. Оставшиеся 40% «Генезис» обязуется выплатить с 2022-го по 2026 г.

«Фарма Кэпитал» планирует за год удвоить продажи «Генезиса», вложив 1 млрд. рублей.

Источник: Dp.ru

### 4. Новости фармкластеров

#### 1. В Ярославле построят Центр трансфера технологий

В Ярославском педагогическом университете прошла презентация Центра трансфера технологий. Его создание позволит комплексно подойти к развитию фармацевтического кластера в регионе. Центр трансфера технологий будет представлять собой научно-исследовательский комплекс общей площадью 8600 квадратных метров. Объем финансирования этого проекта рассчитан на 4 года и составляет 677 миллионов рублей. Ввести центр в эксплуатацию в полном объеме планируют в начале 2015 года.

Источник: Ttm-tv.ru

#### 2. «В Петербурге создадут несколько высокотехнологичных R&D-центров в области медицины и биотехнологий»

О том, что в Петербурге появится новый центр медицинских и биотехнологий Life Science Park, заявил заместитель председателя КЭРППиТ Захар Голант. в новый научно-исследовательский комплекс войдут государственные и частные организации, работающие в сфере здравоохранения и образования. Научно-исследовательский центр Life Science Park будет сформирован к 2015 г.

Создание R&D-центров в Петербурге, похоже, становится новым трендом. ЗАО «Фарм-Холдинг» (дочка ООО «Герофарм») открывает научно-исследовательский центр в особой экономической зоне «Нойдорф». Основные направления разработок: новые пептидные и генно-инженерные препараты и современные диагностические системы. На создание центра компания затратит 120 млн рублей. еще одно высокотехнологичное производство может быть запущено в Петербурге — центр по биоинформатике и прогностической медицине, который намерена создать международная компания AstraZeneca. Сотрудниками центра станут примерно 30 человек, которые будут

работать в партнерстве с российскими компаниями и научно-исследовательскими институтами.

Источник: Деловой Петербург

### **3. Bayer AG заинтересован в сотрудничестве с Уральским фармкластером**

Международный химико-фармацевтический концерн Bayer AG заинтересован в создании совместной научно-исследовательской базы с российскими партнерами. Представитель Bayer Алехандро Дуссан сообщил, что уже сегодня на мощностях Уральского фармкластера работают технологи Bayer, которые смогут определить конкретные направления сотрудничества.

«Мы бы хотели, чтобы наши взаимоотношения включали в себя как совместное производство медицинских препаратов, так и сотрудничество в исследованиях, так как в России очень хорошо развита наука», - отметил представитель концерна.

Источник: [www.midural.ru](http://www.midural.ru)

## **5. Новости законодательства**

### **1. Больные редкими заболеваниями с 1 января 2012г. будут бесплатно получать лекарства за счет средств субъектов РФ**

Об этом сообщила министр здравоохранения и социального развития Татьяна Голикова. По словам министра, теперь планируется «в очень оперативном порядке» сформировать регистр редких (орфанных) заболеваний. «Сейчас мы работаем с субъектами по этому направлению», - заявила министр. «Как только мы сформируем этот перечень, автоматически будет сформирован перечень по лекарствам, потому что и то, и другое должно быть утверждено на федеральном уровне», - отметила Т.Голикова. Она добавила, что после формирования данного списка Минздравсоцразвития будет выходить с предложениями по возможному дополнению федерального перечня.

Источник: РБК

### **2. Государство упростило правила работы на фармацевтическом рынке**

20 декабря вступило в силу постановление правительства РФ, которое вносит изменения в некоторые ранее принятые акты по вопросам предоставления государственных услуг в сфере обращения лекарственных средств. В основном поправки касаются сокращения бумагооборота, использования электронных документов и межведомственного информационного взаимодействия в сфере ввоза лекарств для продажи, гуманитарных целей или помощи при ЧС; ввоза и вывоза

биоматериалов, полученных при клинических исследованиях лекарств. Упрощают они и аккредитацию медицинских организаций на право проводить такие исследования, и госрегистрацию предельных отпускных цен производителей на ЖНВЛП.

Источник: [Российская Бизнес-газета](#)

### **3. Общественный Народный Фронт и фармкомпании лоббируют программу лекарственного возмещения**

Полное или частичное возмещение государством или страховыми фондами расходов на лекарства стало одним из основных требований медицинского сообщества, принимавшего участие в разработке программы «Здоровье нации» ОНФ. Исполнительный директор АИРМ Владимир Шипков заявил, что внедрение системы лекарственного возмещения способно вернуть отечественной системе здравоохранения доверие населения. Эксперты фармрынка считают, что в отсутствии стабильных источников финансирования реформирование системы лекарственного обеспечения невозможно.

Источник: [Московские новости](#)

### **4. Утвержден перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов на 2012 г.**

Всего в перечень включены 567 позиций лекарственных препаратов. Разработку перечня вели главные внештатные специалисты Минздравсоцразвития. При разработке за основу был взят аналогичный перечень ВОЗ. По результатам проведенной работы по формированию проекта Перечня ЖНВЛП на 2012 год Комиссией Минздравсоцразвития России принято решение о включении 29 дополнительных позиций лекарственных препаратов.

Источник: [Медицинский вестник](#)

### **5. Минздравсоцразвития России разработало порядок ввоза медицинских изделий для госрегистрации**

Минздравсоцразвития России разработало проект приказа от 13.12.2011 г. «Об утверждении порядка ввоза на территорию Российской Федерации медицинских изделий в целях государственной регистрации». Ввозить медицинские изделия на территорию Российской Федерации могут организации-производители медицинских изделий или его уполномоченный представитель.

Источник: [Фармвестник](#)

## **6. Принятие закона о льготном налогообложении ударит по крупным аптечным сетям**

Депутаты Госдумы 23 ноября приняли во втором и третьем чтениях правительственный законопроект, который понижает тарифы страховых взносов до 20% в три внебюджетных госфонда. Однако это касается только аптек, работающих в рамках ЕНВД. ГУПы, МУПы, крупные аптечные сети, в том числе публичные, льготы не получили. Как считают в Российской ассоциации аптечных сетей, на рынке начнется дробление крупных фармацевтических организаций на более мелкие с целью обеспечения пониженной ставки страховых взносов.

Источник: АМИ-ТАСС

## 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>