

# Фармацевтический рынок РОССИИ

## Выпуск: октябрь 2011

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – октябрь 2011
- события фармацевтического рынка – ноябрь 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 октябре 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 октябре 2011 г. сократился на 1,6% по сравнению с сентябрем и составил 32 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за второй месяц осени **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 378,9 млн. упак., что на 4,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в октябре 2011 г. по сравнению с сентябрем выросла на 5,3% и составила 84,5 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение октября 2011 года **цены в рублях выросли на 1,3%**. В долларовом выражении индекс цен уменьшился на 1,5%.

**Структура коммерческого рынка ГЛС в октябре 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 28% в октябре 2010 г. до 26,0% в октябре 2011 г.), удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку, напротив, увеличился (с 42,7% до 44,2%). Препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 11,2% до 9,4%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам второго осеннего месяца 2011 г. долю 20,3% коммерческого рынка, что на 2,2% больше, чем в октябре 2010 г.

По итогам октября 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 23%. В октябре 2010 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 61%, а вот доля в стоимостном объеме была ниже – 24%.

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

Рейтинг фирм по стоимостному объему продаж в августе возглавила компания Фармстандарт (компания лидирует второй месяц подряд), на втором месте SANOFI-AVENTIS, на третьем месте — BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/.

**ТОП брендов ЛС** по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам октября 2011 г. возглавил препарат Арбидол (1,28% от совокупных аптечных продаж); на втором месте Эссенциале (1,0%), на третьем месте Виагра (0,89%).

**Объем российского аптечного рынка БАД** в стоимостном выражении в октябре 2011 г. вырос на 19,1% относительно октября 2010 г. и составил 1,64 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД во втором месяце осени 2011 г. увеличился на 5,1% по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. и составил

26 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в октябре 2011 г. увеличилась на 13,2% по сравнению с октябрём 2010 г. и составила 63,15 руб.

## I. Коммерческий рынок ГЛС России в октябре 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.

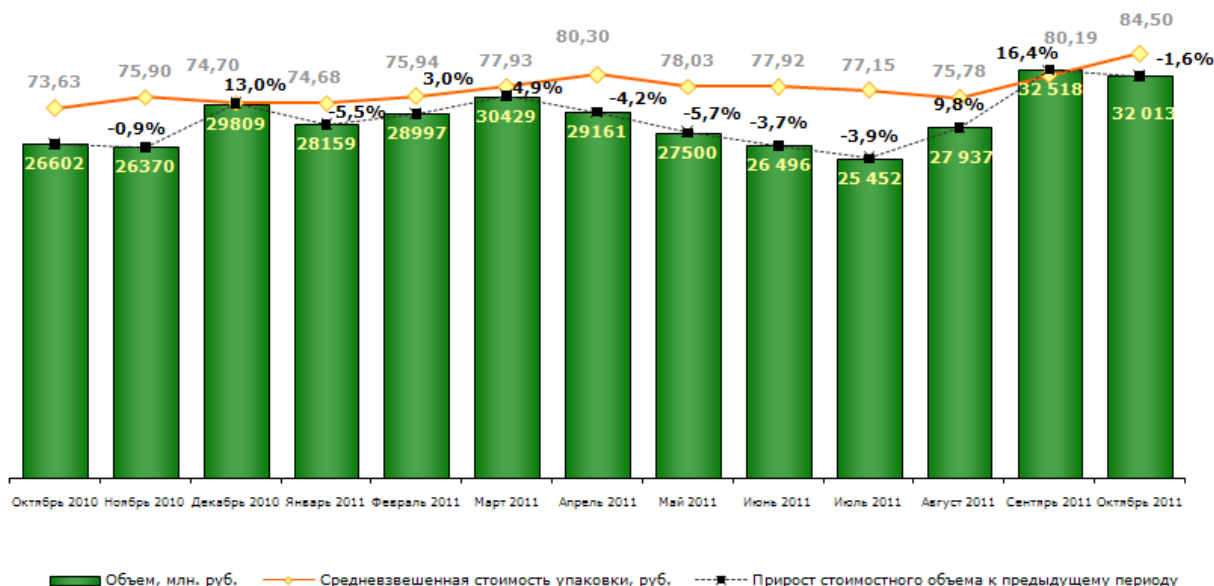
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

### 1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

*График 1*

**Коммерческий рынок ГЛС России в октябре 2010 г. - октябре 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 октябре 2011 г. составил 32,0 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с сентябрем емкость рынка сократилась на 1,6%. После резкого сентябрьского скачка спроса на лекарства подобное замедление выглядит закономерным – эпидемия простудных заболеваний не получила широкого распространения. В октябре 2010 г. по сравнению с сентябрем того же года спрос на ГЛС также уменьшился, но чуть более высокими темпами, чем в текущем году – на 2,7%.

Если сравнивать объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в октябре 2011 г. с аналогичным периодом прошлого года, то следует отметить довольно существенный рост аптечных продаж лекарств – на 20%.

**В натуральных единицах измерения емкость рынка в октябре текущего года составила 378,9 млн. упак.**, что на 6,6% меньше, чем в сентябре и на 4,9% больше, чем в октябре 2010 г.

**Средняя стоимость упаковки ГЛС октябре 2011 г. выросла по сравнению с сентябрем на 5,3% и составила 84,5 руб.** За год (с октября 2010 г.) средняя стоимость упаковки лекарств выросла на 14,8%.

За десять месяцев 2011 г. коммерческий рынок ГЛС вырос на 13,7%.

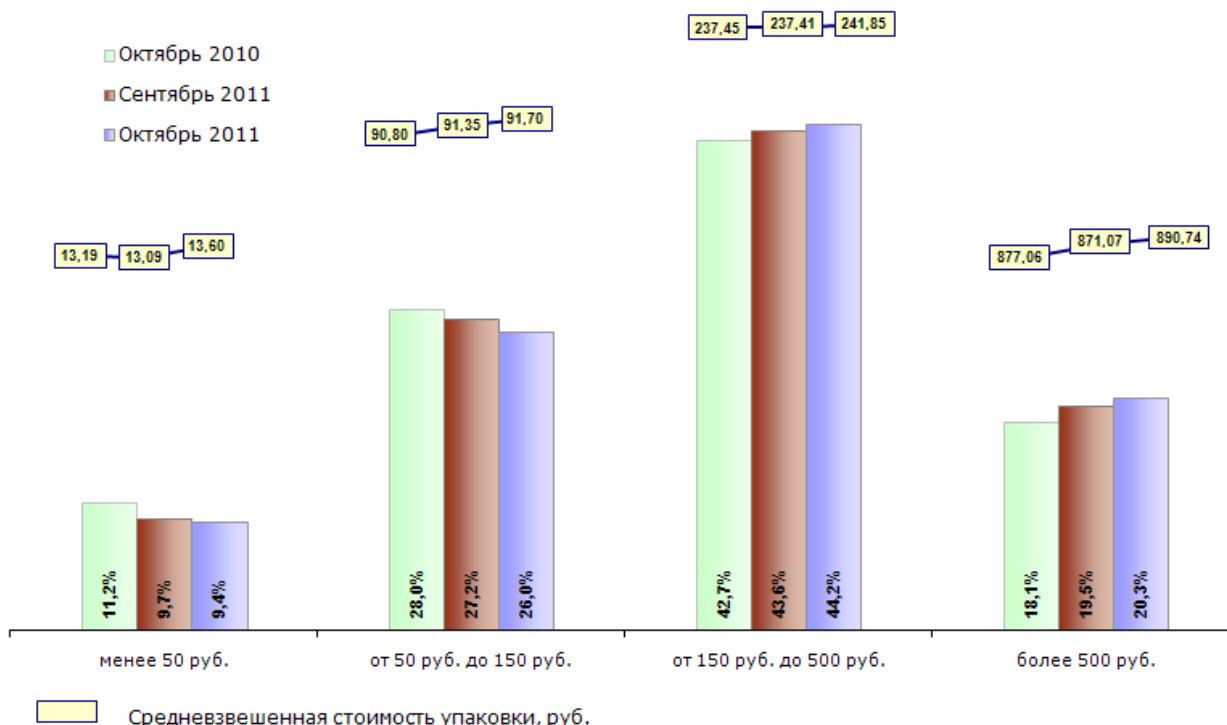
## 2. Структура коммерческого рынка России

### 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 октябре 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 октябре 2011 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с сентябрем. Наблюдался рост некоторых сегментов (в первую очередь сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 150-500 руб. на 0,6% и сегмента со стоимостью упаковки свыше 500 руб. на 0,8%).

Наиболее емким в стоимостном выражении является сегмент препаратов с ценовым диапазоном 150-500 руб./упак. - на его долю в сентябре пришлось 44,2%

всего коммерческого рынка ГЛС. Несмотря на небольшое снижение (на 0,12%) продаж лекарств этого сегмента во втором месяце осени, удельный вес всего сектора вырос на 0,6%. В то же время средняя стоимость упаковки выросла в октябре на 1,9% и составила 241,9 руб./упак.

Доля дорогостоящих препаратов после двухмесячного сокращения вновь выросла. В октябре она составила 20,3%. Следует отметить, что в октябре продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. выросли на 2,6% по сравнению с сентябрем и на 35% по сравнению с октябрём 2010 г. Средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента увеличилась за месяц на 2,3% и составила 890,7 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в октябре продолжила падение, достигнув значения 9,4%. Средняя стоимость упаковки, напротив выросла и составила 13,6 руб.

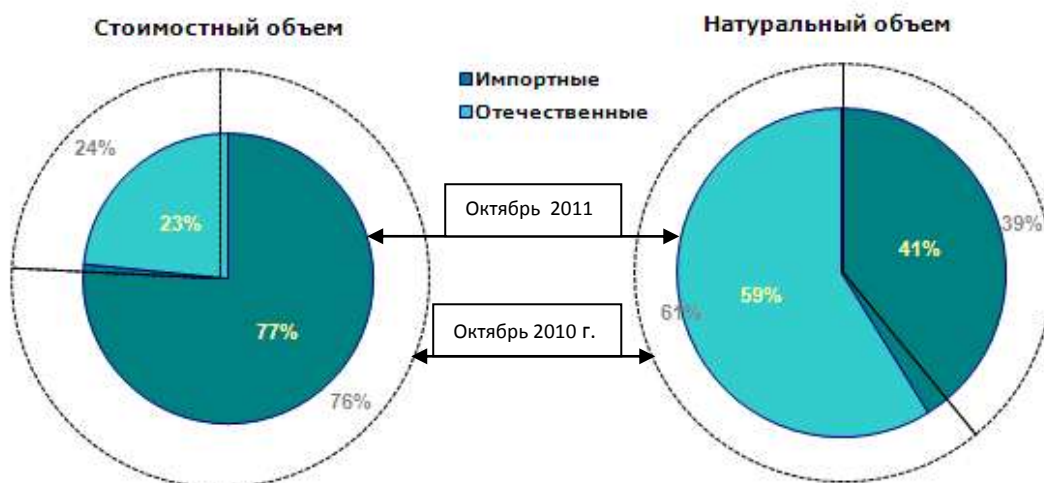
Заметнее всего в октябре сократилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак.(их доля упала на 1,2%, составив 26%), что сопровождалось уменьшением продаж – во втором месяце осени объём аптечных продаж ГЛС со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. упал на 5,8%. Средняя стоимость упаковки изменилась незначительно – 91,7 руб. по итогам октября 2011 г. (месяц назад лекарства данного сегмента были дешевле всего на 0,4%).

## 2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

Соотношение объёмов 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 октябре 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 октября 2011 г. составила 23% в стоимостном выражении и 59% в натуральном. Соответственно, лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 77% по итогам месяца – и составляли 41% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к октябрю 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 препараты отечественного производства немного (на 1%) увеличили свою долю.

В октябре текущего года по отношению к октябрю года прошлого объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств увеличился на 4,9%. Произошло это в первую очередь за счет увеличения объемов продаж упаковок импортных лекарств – объем продаж ГЛС зарубежного производства в натуральных единицах измерения в октябре 2011 г. вырос на 10,5% по сравнению с октябрём 2010 г., тогда как объем реализованных упаковок отечественных лекарств увеличился всего на 1,3%.

За год сильнее подорожали лекарства российского производства (на 15,0% по сравнению с октябрём 2010 г.), средняя стоимость упаковки которых во втором месяце

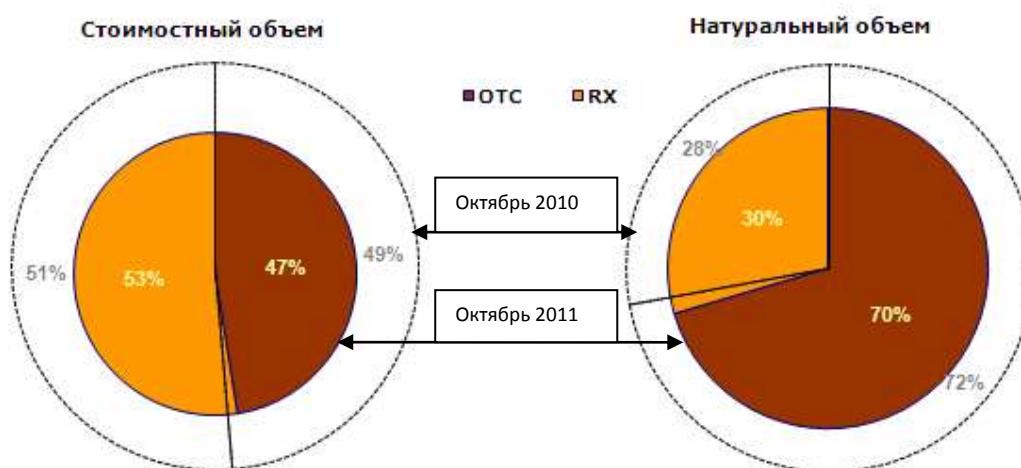
осени 2011 г. была равна 33,6 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 10,05% (средняя стоимость в сентябре текущего года равна 157,2 руб./упак.).

### 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 октябре 2011 г., %**



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

В октябре 2011 г. наибольшая доля в стоимостном объеме аптечных продаж принадлежала лекарствам рецептурного отпуска (53%), а OTC-препараты занимали 47%. В октябре 2010 г. превалирование Rx-лекарств не было таким очевидным (51% против 49%, контролируемых OTC-препаратами).

Продажи безрецептурных лекарств во втором месяце осени текущего года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2010 г. на 17,4% (2,3 млрд. руб.). А объем реализованных упаковок вырос всего на 2,4%. Что касается средней стоимости упаковки OTC-препаратов, то она также выросла за год на 14,7% и составила 57 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в октябре 2011 г. по отношению к октябрю 2010 г. составил 23,1% (+3,2 млрд.руб.). При этом увеличился и объем реализованных упаковок на 11,2% (+11,3 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в октябре

текущего года она составила 150,1 руб./упак., увеличившись к октябрю 2010 г. на 10,7%.

## 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 сентябре-октябре 2011 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Сентябрь 2011	Октябрь 2011	Изменение доли	Сентябрь 2011	Октябрь 2011	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,52%	19,29%	0,78%	17,43%	17,85%	0,43%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	13,83%	13,02%	-0,81%	15,54%	15,25%	-0,29%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,20%	12,95%	-0,25%	20,41%	19,97%	-0,44%
C Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,38%	11,52%	0,14%	8,37%	8,82%	0,45%
J Противомикробные препараты системного использования	7,34%	7,31%	-0,03%	5,77%	6,00%	0,23%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,02%	7,30%	0,28%	5,58%	5,78%	0,19%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,07%	7,30%	0,23%	1,63%	1,71%	0,08%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,09%	5,12%	0,04%	10,85%	9,70%	-1,15%
~ Препараты без указания АТС-группы	4,78%	4,54%	-0,24%	6,43%	6,70%	0,28%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,81%	4,31%	-0,50%	1,66%	1,48%	-0,18%
B Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,66%	2,94%	0,28%	2,41%	2,63%	0,22%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,72%	2,84%	0,12%	2,44%	2,60%	0,16%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,71%	0,67%	-0,04%	0,44%	0,44%	0,00%
V Прочие препараты	0,49%	0,49%	0,00%	0,52%	0,52%	0,00%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,39%	0,39%	0,00%	0,51%	0,55%	0,03%

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

По итогам октября 2011г. максимальная доля (19,3%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный

тракт и обмен веществ. Во втором осеннем месяце удельный вес этой группы лекарств увеличился на 0,78%. На фоне роста удельного веса лекарств для лечения заболеваний пищеварительного тракта группы в совокупном объеме аптечных продаж, объем реализации этой категории ГЛС в октябре текущего года также вырос на 2,56% по сравнению с сентябрем.

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] продаж рост был зафиксирован во многих категориях, максимальным он был в подгруппе препаратов для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей (на 8,7%), витаминов (+13,7%) и общетонизирующих препаратов (+8,9%).

Начавшийся еще в сентябре, сезонный рост спроса на Витамины стал ключевым фактором увеличения продаж таких «витаминных» брендов, как Витрум (+15,5% к уровню продаж сентября) Компливит (+32,9%) и Мульти-табс (+17%).

Рост продаж лекарств для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей был обусловлен в первую очередь ростом спроса на Эссенциале, объем аптечной реализации которого в октябре вырос на 8,8% по отношению к уровню сентября.

Октябрь 2011 г. не стал месяцем эпидемии, рост простудных заболеваний по стране замедлился, что послужило причиной спада спроса на лекарства для лечения респираторных заболеваний (АТС-группа [R]). Снижение продаж таких брендов ГЛС, как Стрепсилс (-14,5%) и АЦЦ (-3,7%) привело к общему падению продаж препаратов АТС-группы на 7,3% (удельный вес группы также сократился на 0,81%).

Помимо Препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта, еще четыре АТС-группы лекарств отметились в октябре существенным приростом продаж и заметным увеличением доли на коммерческом рынке ГЛС – это препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны (АТС-группа [G]), Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы (АТС-группа [M]), Препараты, влияющие на кроветворение и кровь (АТС-группа [B]) и Препараты для лечения заболеваний органов чувств (АТС-группа [S]). Из лекарств АТС-группы [G] рост продаж демонстрировали Простамол (+2,4% к уровню сентября) и Дюфастон (+2,4%), в группе [M] флагманом роста стал Алфлутоп, продажи которого в октябре выросли на 23,8% по сравнению с сентябрем.

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

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Октябрь 2010	Октябрь 2011	Изменение доли	Октябрь 2010	Октябрь 2011	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,21%	19,29%	0,08%	17,78%	17,85%	0,07%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,74%	13,02%	0,28%	14,71%	15,25%	0,54%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,74%	12,95%	0,21%	20,49%	19,97%	-0,52%
C Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,42%	11,52%	0,09%	8,46%	8,82%	0,36%
J Противомикробные препараты системного использования	7,26%	7,31%	0,05%	5,85%	6,00%	0,15%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,42%	7,30%	-0,12%	5,70%	5,78%	0,08%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,07%	7,30%	0,23%	1,65%	1,71%	0,06%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,18%	5,12%	-0,06%	9,86%	9,70%	-0,16%
~ Препараты без указания АТС-группы	4,74%	4,54%	-0,19%	7,06%	6,70%	-0,36%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,07%	4,31%	-0,76%	1,74%	1,48%	-0,25%
B Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,67%	2,94%	0,28%	2,38%	2,63%	0,24%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,85%	2,84%	-0,01%	2,68%	2,60%	-0,08%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,70%	0,67%	-0,02%	0,40%	0,44%	0,04%
V Прочие препараты	0,52%	0,49%	-0,03%	0,68%	0,52%	-0,15%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,41%	0,39%	-0,02%	0,57%	0,55%	-0,02%

**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 октября 2011г. и октября 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: [R] Заболевания респираторной системы (+0,28%), [N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы (+0,21%), [D] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны (+0,23%), [B] Препараты влияющие на кроветворение (+0,28%). Примечательно, что в октябре 2011 г. по отношению к октябрю 2010 г. наблюдался равномерный рост продаж ГЛС по всем АТС-Группам (средний показатель прироста колебался в диапазоне 10-22%).

### 3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В октябре на аптечном рынке России присутствовало 890 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 сентябре-октябре 2011 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.		Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.	Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.
1	1	ФАРМСТАНДАРТ ООО	5,25%	4,96%	9,39%	9,43%
2	2	SANOFI-AVENTIS	3,95%	4,11%	1,41%	1,49%
3	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,60%	3,57%	1,99%	2,01%
4	4	NYCOMED	3,24%	3,34%	1,70%	1,75%
6	5	BAYER SCHERING PHARMA AG	3,01%	3,07%	0,98%	1,00%
7	6	GEDEON RICHTER	2,96%	3,01%	1,38%	1,46%
5	7	NOVARTIS	3,17%	2,95%	1,31%	1,21%
8	8	PFIZER	2,68%	2,64%	0,77%	0,76%
10	9	LEK D.D.	2,42%	2,57%	0,92%	0,99%
9	10	SERVIER	2,46%	2,43%	0,54%	0,56%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>32,75%</b>	<b>32,64%</b>	<b>20,40%</b>	<b>20,66%</b>

**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 октябре не изменился. Более того – неизменными остались позиции компания первой четверки.

На первом месте по объему аптечных продаж ГЛС в России второй месяц находится компания Фармстандарт. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая лидером, составила в октябре 2011 г. 4,96%. Это на 0,3% меньше, чем в предыдущем месяце. Уменьшению рыночной доли Фармстандарта способствовало снижение объема продаж препаратов компании почти на 7% в октябре 2011 г. Одна из причин снижения продаж Фармстандарта в октябре – уменьшение спроса на Арбидол, составившее во втором месяце осени 26,4% по отношению к сентябрю.

SANOFI-AVENTIS стала единственной компанией из тройки лидеров российского коммерческого рынка ГЛС, аптечные продажи лекарств которой выросли в октябре 2011 г. по сравнению с сентябрем (прирост составил +2,33%). Спрос на ряд ключевых препаратов компании увеличился во 2-ом месяце осени: на 3,9% выросли продажи Магне, на 8,8% - Эссенциале.

Улучшила свою позицию в рейтинге компания BAYER SCHERING PHARMA AG (5-е место вместо 6-го). Рост аптечных продаж препаратов компании в октябре составил 0,5%. Примечательно, что продажи лидирующего по итогам второго осеннего месяца бренда Ярина сократились за месяц почти на 4%, но продажи других лекарств росли, в частности прирост продаж Ренни составил 3,6%.

Наиболее заметное падение в рейтинге производителей (на 2 позиции) произошло у компанией NOVARTIS, чьи продажи за месяц сократились на 8,1%. Причиной тому стало уменьшение продаж Терафлю на 23,2% и Отривина на 14,1%.

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

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Октябрь 2010 г.	Октябрь 2011 г.		Октябрь 2010 г.	Октябрь 2011 г.	Октябрь 2010 г.	Октябрь 2011 г.
1	1	ФАРМСТАНДАРТ ООО	5,65%	4,96%	10,85%	9,43%
2	2	SANOFI-AVENTIS	4,22%	4,11%	1,46%	1,49%
3	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,82%	3,57%	1,93%	2,01%
4	4	NYCOMED	3,41%	3,34%	1,66%	1,75%
5	5	BAYER SCHERING PHARMA AG	3,17%	3,07%	1,00%	1,00%
6	6	GEDEON RICHTER	2,81%	3,01%	1,29%	1,46%
8	7	NOVARTIS	2,46%	2,95%	0,82%	1,21%
10	8	PFIZER	2,43%	2,64%	0,56%	0,76%
7	9	LEK D.D.	2,57%	2,57%	0,93%	0,99%
9	10	SERVIER	2,45%	2,43%	0,51%	0,56%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>33,00%</b>	<b>32,64%</b>	<b>21,00%</b>	<b>20,66%</b>

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в октябре 2011 года составляет почти треть (32,6%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 20,7%.

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 Фармстандарт, прирост продаж которой в октябре 2011 г. составил 5,7% по отношению к октябрю 2010 г. Вообще следует заметить, что по всем компаниям, входящим в Топ-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в октябре текущего года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода прошлого года более чем на 10%. То есть, прирост продаж Фармстандарта можно считать минимальным.

Существеннее всего за год выросли аптечные продажи компании NOVARTIS (на 44,6%). Это способствовало не только улучшению позиции компании в рейтинге (с 8-го на 7-е место), но и приросту доли в стоимостном объеме аптечных продаж более чем на 0,5%.

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

## 4. Препараты – лидеры продаж

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

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.		Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.
1	1	АРБИДОЛ	1,72%	1,28%
3	2	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,90%	1,00%
4	3	ВИАГРА	0,89%	0,89%
7	4	АКТОВЕГИН	0,76%	0,88%
9	5	ЛИНЕКС	0,40%	0,78%
2	6	ТЕРАФЛЮ	0,63%	0,75%
8	7	КОНКОР	0,75%	0,74%
10	8	АЛФЛУТОП	0,56%	0,71%
6	9	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,84%	0,70%
5	10	АНАФЕРОН	0,86%	0,62%
14	11	ЛАЗОЛВАН	0,54%	0,57%
11	12	НАЙЗ	0,56%	0,55%
12	13	АЦЦ	0,56%	0,54%
15	14	ДЕТРАЛЕКС	0,52%	0,52%
20	15	СУМАМЕД	0,51%	0,52%
17	16	МОВАЛИС	0,52%	0,52%
16	17	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,52%	0,51%
22	18	МЕКСИДОЛ	0,49%	0,51%
25	19	МИЛЬГАММА	0,44%	0,51%
19	20	НО-ШПА	0,51%	0,50%
<b>Общая доля ТОП-20</b>			<b>13,49%</b>	<b>13,60%</b>

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 13,6% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что почти эквивалентно общей доле за сентябрь 2011 г.

Состав рейтинга в октябре изменился несущественно по сравнению с сентябрем – рейтинг покинули Стрепсилс и Нурофен, «новичками» стали Мексидол и Мильгамма.

Лидером Top-20 брендов лекарственных препаратов второй месяц подряд становится Арбидол, хотя следует заметить, что отрыв этого препарата от ближайших «конкурентов» уже не выглядит таким существенным, как в предшествующем месяце. В октябре 2011 г. продажи Арбидола сократились на 26,4% относительно октября, что в результате привело к снижению доли препарата на аптечном рынке страны на 0,44%.

Эссенциале поднялся в рейтинге на одну ступеньку, заняв по итогам месяца 2-ю строчку. Продажи этого лекарственного бренда выросли в октябре на 8,8%.

Аптечные продажи Виагры во втором месяце осени уменьшились на 2,02%, однако это не помешало данному препарату вернуться в тройку лидеров. Чего нельзя сказать о Терафлю – снижение продаж за октябрь 2011 г. составило 20,63% и как результат - лишь 6-е место в Top-20 брендов (-4 позиции рейтинга).

Следует отметить, что помимо Терафлю, довольно серьезным падением продаж в октябре отметился Анаферон (-28,5% к урону сентября 2011 г.), который потерял 5 строчек рейтинга, опустившись на 10-н место.

Наиболее существенный прирост объемов реализации был отмечен по лекарственному бренду Алфлутоп – продажи этого препарата выросли за месяц почти на 24% (с 10-й строчки рейтинга препарат переместился на 8-ю).

## 5. Индекс цен

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

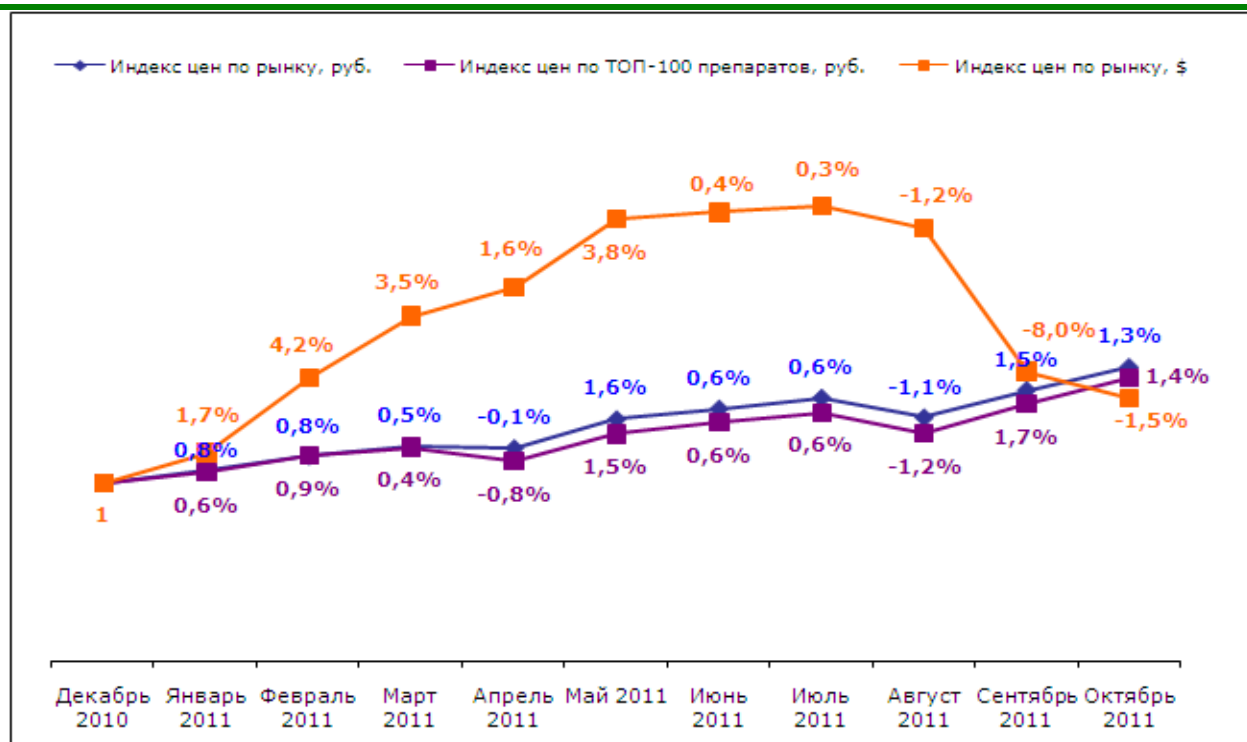
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2010 году. Благодаря применению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

График 5

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



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в октябре 2011 г. по сравнению с сентябрем 2011 г. в рублях выросли на 1,3%. В целом же с начала года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 6,5%.

Лекарства из списка ЖНВЛС в сентябре подорожали на 0,88% по сравнению с сентябрем. В результате с начала года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 2,62%.

Выросли в октябре 2011 г. цены на лекарства, не входящие в список ЖНВЛС – на 1,45%.

Если сравнивать рост цен в октябре 2011 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что в октябре цены на импортные ГЛС выросли существенно, чем на отечественные: рост цен на российские лекарства составил 1,06% (инфляция с начала года 7,01%), увеличение цен на лекарства зарубежного производства было равно 1,36% (инфляция с начала года 6,36%).

Индекс цен, выраженный в американской валюте сокращается третий 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 4,72%.

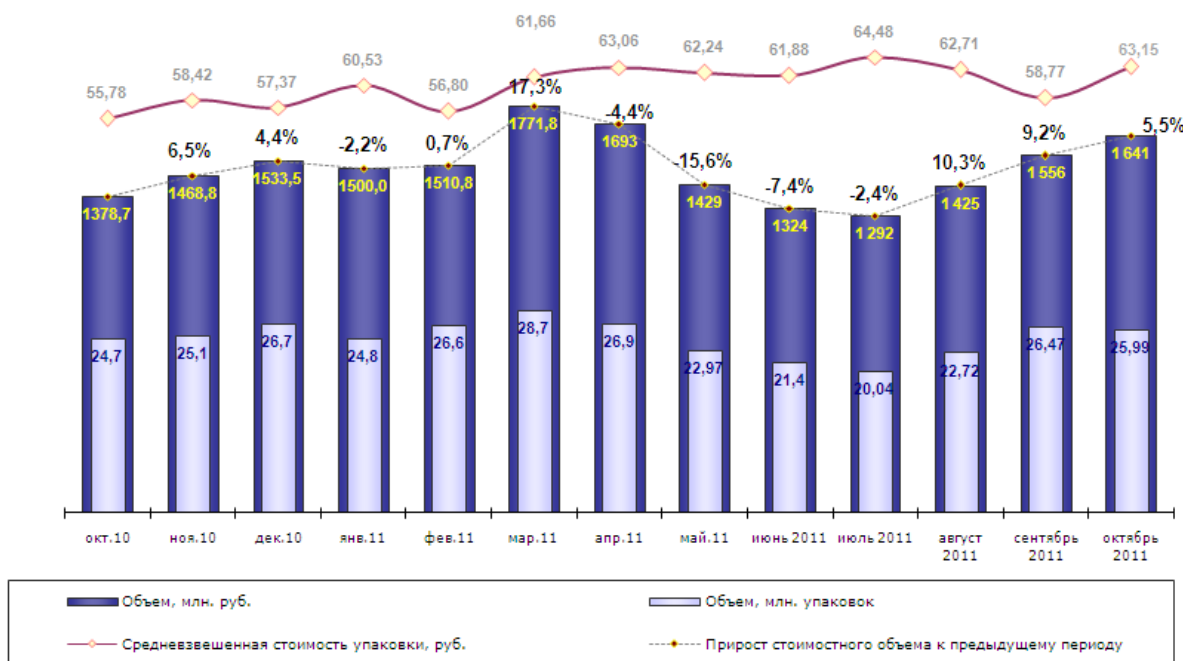
## 6. Биологически активные добавки

В октябре 2011 года в аптечных учреждениях России продавалось 3211 торговых наименования БАД, которые представляют 562 производителя.

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

График 6

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



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

В октябре 2011 г. емкость российского рынка БАД увеличилась в стоимостном выражении по сравнению с сентябрем на 5,5% и составила 1,64 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок напротив сократился на 1,8% и составил 26 млн. упак.

Рост спроса на БАД в октябре 2011 г. был «скромнее», чем в октябре 2010 г. (в октябре прошлого года объем аптечных продаж БАД вырос на 9%).

В октябре 2011 г. средняя цена упаковки БАД была равна 63,15 руб. Это на 7,5% дороже, чем в сентябре и на 13,2% дороже, чем в октябре 2010 г.

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

Таблица 6

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

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.		Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.	Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	20,21%	20,19%	14,05%	14,64%
2	2	РИА ПАНДА	8,05%	8,15%	1,10%	1,22%
4	3	АКВИОН ЗАО	4,64%	4,97%	1,55%	1,76%
3	4	ДИОД ОАО	3,94%	4,10%	1,81%	1,99%
5	5	FERROSAN AG	3,62%	3,63%	0,72%	0,78%
7	6	PHARMA-MED INC	2,31%	2,52%	0,30%	0,35%
6	7	NATUR PRODUKT	2,51%	2,34%	5,68%	5,35%
8	8	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,16%	2,07%	0,66%	0,69%
10	9	ЭКОМИР ЗАО	1,88%	2,06%	0,54%	0,62%
9	10	ФАРМ-ПРО ТД ООО	1,96%	2,05%	12,24%	12,91%
<b>Итого:</b>			<b>51,26%</b>	<b>52,07%</b>	<b>38,64%</b>	<b>40,32%</b>

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

В октябре 2011 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД не изменился по сравнению с сентябрем. Также неизменно положение компаний в верхней части рейтинга. Продажи компании Эвалар выросли во втором месяце осени на 5,4%, РИА Панда, уверенно держащаяся на втором месте, увеличила объемы реализации своих БАД на 6,9%.

Аптечные продажи БАДов ЗАО Аквион выросли в октябре на 13% (самый максимальный для компаний первой пятерки рейтинга прирост продаж), что способствовало приближению рыночной доли компании к 5%.

Из всех производителей БАД в октябре 2011 г. падением продаж отметилась только компания NATUR PRODUKT, объемы реализации которой за месяц сократились на 1,7%. Также следует отметить ЗАО Экомир и PHARMA-MED INC. Эти производители улучшили свои позиции в рейтинге, чему способствовал весьма существенный рост аптечных продаж БАД на 15,9% (у первой компании) и 15,1% (у второй) соответственно.

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 сентябре-октябре 2011 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.			Сентябрь 2011 г.	Октябрь 2011 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	5,26%	5,06%
2	2	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,41%	2,42%
3	3	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	1,80%	2,06%
5	4	ЦИ-КЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	1,46%	1,54%
8	5	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	1,20%	1,43%
10	6	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	1,11%	1,39%
6	7	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	МИРАКСФАРМА ЗАО	1,26%	1,23%
19	8	БИОН 3	MERK SELBSTMEDIKATION (ПРОДВИЖ-Е DR.REDDY'S)	0,76%	1,16%
4	9	ГЛИЦИН ФОРТЕ "ЭВАЛАР"	ЭВАЛАР ЗАО	1,49%	1,13%
9	10	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	1,12%	1,06%
7	11	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	1,26%	1,01%
14	12	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,91%	0,99%
12	13	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,99%	0,99%
11	14	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	1,00%	0,91%
13	15	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,95%	0,90%
17	16	АЛФАВИТ	АКВИОН ЗАО	0,79%	0,87%
18	17	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР ЗАО	0,76%	0,80%
23	18	САЙМЫ	ЧЖИН ЮАНЬ ТХАН	0,71%	0,80%
26	19	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР ЗАО	0,68%	0,78%
16	20	ЛАВЕРОН Д/МУЖЧИН	ULTRA HEALTH PRODUCTS	0,83%	0,76%
<b>Итого:</b>				<b>26,72%</b>	<b>27,30%</b>

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам октября 2011 г. в Топ-20, изменился несущественно по сравнению с сентябрем 2011 г. Покинули рейтинг БАД следующих торговых наименований: Золотое Мумие и Асвитол Солнышко.

Новички рейтинга по итогам октября 2011 г.: Саймы (увеличение продаж на 18,53% по сравнению с сентябрем позволило БАД данного наименования вновь вернуться в рейтинг) и Лютеин-Комплекс (прирост продаж за месяц составил 21,8%, +7 строчек рейтинга).

Расположение компаний первой тройки торговых наименований БАД в октябре осталось прежним, по всем наименованиям наблюдался рост продаж – наиболее существенными темпами увеличился спрос на Али-Капс (РИА Панда), продажи которого выросли относительно сентября на 20%, объемы реализации лидирующих торговых наименований БАД Сеалекс Форте и Фитолакс через аптеки страны увеличились на 1,4% и 6,2% соответственно.

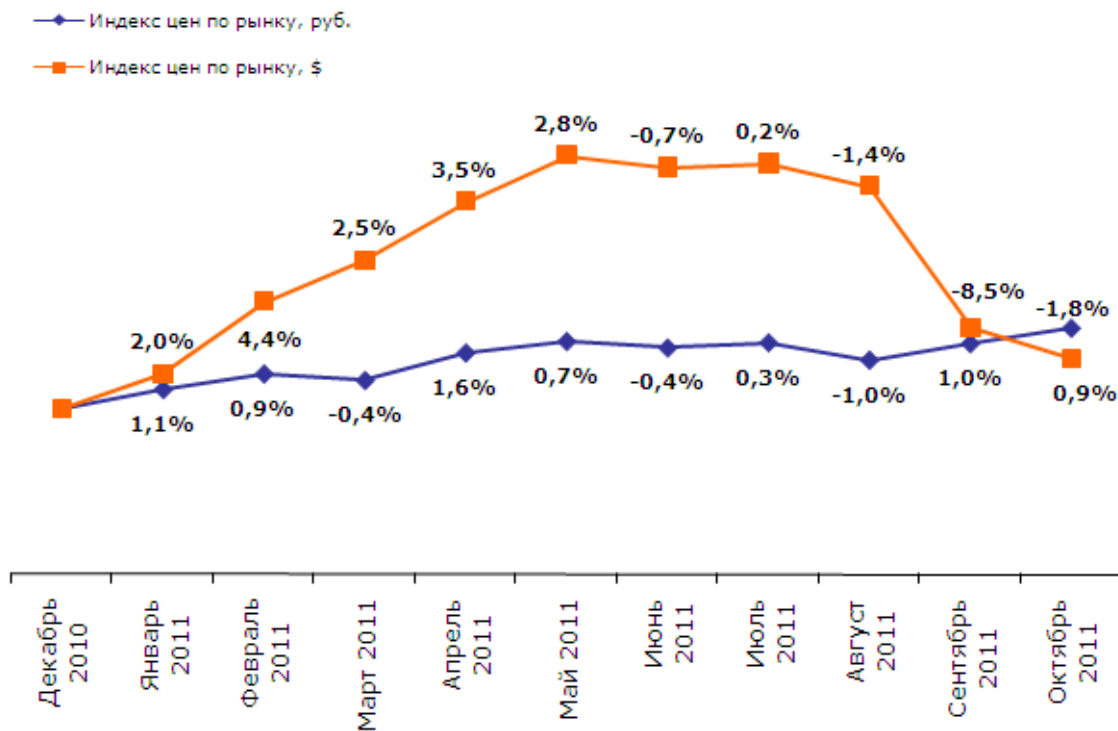
В целом почти по всем торговым наименованиям БАД, вошедшим по итогам месяца в Топ-10, наблюдался в октябре 2011 г. прирост продаж. Исключение составили Глицин Форте (Эвалар), потерявший 20% к уровню продаж сентября (-5 строчек рейтинга), Тонгкат Али Платинум, продажи которого сократились во втором месяце осени на 15%, Доппельгерц Актив Омега-3 (-3,7% и -3 строчки рейтинга), Турбослим Очищение (-0,1% к уровню продаж сентября) и Лаверон для мужчин (-2,4%).

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. – октябрь 2011 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, в октябре 2011 года по сравнению с сентябрем 2011 года цены на БАД в рублях выросли на 0,9%. В долларах США цены снизились - на 1,8%.

Всего же с начала года биологически активные добавки в среднем подорожали на 4,8% в рублях и на 3,0% в долларах США.

## II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в ноябре 2011 г. После «оживления» рынка в начале осени, ноябрь был относительно спокойным на события месяцем. Ключевыми событиями стали законодательные инициативы властей, а одним из самых важных событий стал, бесспорно, закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», подписанный президентом.

### 1. Аптечные сети

#### 1. Под брендом «Первой помощи»

Сеть аптек «Первая помощь» в 2012 г. запускает программу развития частных марок.

На первом этапе товары под брендом «Первая помощь» будут предложены в категориях нелекарственных препаратов, впоследствии возможно появление новых торговых марок, передал через представителя гендиректор сети Александр Семенов. По его словам, проект находится в стадии глубокой разработки и будет запущен в 2012 г. Назвать объем товаров под СТМ он отказался, как и поставщиков, с которыми ведутся переговоры. «Первая помощь» в середине 2000-х гг. продавала тонометры, медводу под собственной маркой. Проект был заморожен из-за невысокой рентабельности, вспоминает Семенов. На успех нового проекта, по его словам, позволяют рассчитывать узнаваемость бренда и опыт конкурентов.

На собственные марки приходится 2% от оборота сети «Здоровые люди», к концу 2012 г. планируется довести его до 5%, говорит ее гендиректор Алексей Батулин. В аптеках «Ригла» доля СТМ - 2,1% в ассортименте и 4,9% в валовом доходе, сообщает начальник отдела СТМ сети Сергей Запорожец.

Источник: Ведомости

### 2. Производители

#### 1. ВЭБ начал финансирование строительства фармацевтического завода

Внешэкономбанк и ОАО «РТ-Биотехпром» подписали пакет документов для обеспечения финансирования проекта строительства крупнейшего в России производства медицинских биотехнологических препаратов «ФОРТ» стоимостью 4,8

миллиарда рублей, средства ВЭБа составят не менее 80% от стоимости проекта, сообщила в четверг **пресс-служба госкорпорации**.

Проект предусматривает строительство современного фармацевтического завода в Рязанской области на территории свыше 16,4 гектара, включая экологически чистую санитарно-защитную зону. Предприятие будет введено в эксплуатацию в 2013 году, выход на производственную мощность запланирован на 2015 год.

Источник: АЭИ «ПРАЙМ»

## **2. Фармацевтический завод могут построить в подмосковном Щелково**

Новое предприятие по производству лекарств планируют построить в подмосковном Щелково, размер инвестиций составит 1,8 миллиарда рублей.

Мощность нового завода будет составлять два миллиарда таблеток и капсул в год и 60 миллионов ампул в год. При рассмотрении претендентов на возведение завода особое внимание привлек инвестиционный проект компании ОАО "Валента Фармацевтика", именно эта компания и построит его.

Источник: РИА Новости

## **3. STADA приобрела дженериковый бизнес в Швейцарии**

STADA Arzneimittel AG объявила о подписании соглашения о приобретении дженерикового бизнеса и офисов продаж швейцарской фармацевтической компании Spirig Pharma AG.

Стоимость сделки составила 97 млн. швейцарских франков (около 78 миллионов евро). Продуктовый портфель включает 56 рецептурных и 15 безрецептурных препаратов с прогнозируемым ежегодным объемом продаж в 42 млн. швейцарских франков (около 34 млн. евро). По условиям сделки, STADA получила право на продажи приобретенных продуктов под зонтичным брендом Spirig.

Источник: remedium

## **4. «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](http://www.apteka.ua)

### 3. Дистрибьюторы

#### 1. Арбитраж Москвы признал банкротом ЗАО "Шрея Корпорэйшнл"

Арбитражный суд Москвы признал несостоятельным (банкротом) крупного российского фармдистрибьютора ЗАО "Шрея Корпорэйшнл".

Суд открыл конкурсное производство в компании сроком на шесть месяцев и назначил конкурсным управляющим Алексея Андреева. В ходе заседания отмечалось, что задолженность компании перед кредиторами составляет 7,857 миллиарда рублей, из которых 6,8 миллиарда рублей являются основным долгом. Большая часть активов компании в размере около 5 миллиардов рублей является неликвидной. Основные активы - это шесть объектов недвижимости: два здания в Москве и четыре здания в регионах.

Представитель должника поддержал заявление о признании компании банкротом.

Арбитраж Москвы 3 ноября 2010 года ввел в отношении ЗАО "Шрея Корпорэйшнл" процедуру наблюдения. Заявление о несостоятельности компании было подано в суд ООО "Актавис".

С конца 2009 года арбитраж зарегистрировал более 20 исков к ЗАО "Шрея Корпорэйшнл" на сумму около 2 миллиардов рублей.

ЗАО "Шрея Корпорэйшнл" являлось из крупнейших в России дистрибьюторов фармпрепаратов. По данным СМИ, выручка компании в 2009 году составила 7,4 миллиарда рублей, что соответствует 2% рынка.

Источник текст: [www.infosud.ru](http://www.infosud.ru)

## 5. Новости законодательства

### 1. Цены на лекарства в следующем году индексироваться не будут

Цены на жизненно важные лекарства, которые регулирует государство, на следующий год индексироваться не будут, заявили в Минздраве. Фармацевтические компании называют ситуацию без индексации цен "критичной" — производство лекарств станет нерентабельным и производители будут вынуждены уйти с рынка.

Источник: Коммерсант

### 2. Дмитрий Медведев подписал ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»

Федеральный закон принят Государственной Думой 1 ноября 2011 года и одобрен Советом Федерации 9 ноября 2011 г.

Федеральным законом регулируются отношения, возникающие в сфере охраны здоровья граждан в Российской Федерации.

Законом определены, в частности, понятия: «здоровье», «охрана здоровья», «медицинская помощь», «профилактика», «лечение», «пациент», «медицинский работник», «фармацевтический работник», «лечащий врач», «заболевание», «качество медицинской помощи», «медицинские изделия», «медицинская реабилитация», «медицинский осмотр», «диспансеризация». В соответствии с законом основной объем полномочий по организации медицинской помощи будет передан с муниципального уровня на региональный. Закон вводит механизм управляемого выбора врача и медицинской организации с учетом необходимых сроков оказания медицинской помощи, необходимой компетенции медицинских работников и необходимого диагностического и лечебного оснащения.

Кроме того, вводятся единые для страны порядки и стандарты оказания медицинской помощи. Закон обязывает медицинские организации страховать свою гражданскую ответственность перед пациентами. Под действие закона попадет как государственная, так и частная медицина.

Закон регулирует вопросы донорства и трансплантации органов и тканей человека, проведения и прекращения реанимационных мероприятий, обращения медицинских изделий и обращения с медицинскими отходами, упорядочивает институты медицинской экспертизы и медицинского освидетельствования.

Отдельная глава посвящена финансовому обеспечению сферы охраны здоровья. Конкретизированы основные требования к программам государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи. Программу государственных гарантий

бесплатного оказания гражданам медицинской помощи будет утверждать Правительство один раз в три года.

Регламентированы вопросы оказания платных услуг. По закону платные медицинские услуги не могут быть оказаны взамен или в рамках программы государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи, а также в рамках целевых программ, финансируемых за счет средств соответствующих бюджетов теми медицинскими организациями, которые участвуют в их реализации. Порядок и условия предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг пациентам установит Правительство.

Источник: [www.med2.ru](http://www.med2.ru)

## 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>