

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: январь 2012

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – январь 2012
- события фармацевтического рынка – февраль 2012



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, 2012 г.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Резюме</i>	3
I. Коммерческий рынок ГЛС России в январе 2012 года	5
1. Объем коммерческого рынка ГЛС России	5
2. Структура коммерческого рынка ГЛС России	7
2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий	7
2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов	8
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	10
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	11
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	15
4. Препараты-лидеры продаж	18
5. Индекс цен	20
6. Биологически активные добавки	22
II. События фармацевтического рынка	27

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор

Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

Директор по исследованиям

Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Аналитик

Анастасия Казова

Оформление и верстка

Александра Захарова

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России. Выпуск январь 2012

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

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

www.dsm.ru

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

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

РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в январе 2012 г. сократился на 17,6% по сравнению с декабрем 2011 г. и составил 29,3 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за первый месяц 2012 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 343,2 млн. упак., что на 9,0% больше, чем за аналогичный период прошлого года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в январе 2012 г. по сравнению с декабрем 2011 г. уменьшилась на 3,5% и составила 85,4 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение января 2012 года **цены в рублях выросли на 0,3%**. В долларовом выражении индекс цен сократился на 0,4%.

Структура коммерческого рынка ГЛС в январе 2012 г. по ценовым секторам немного изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. Сократилась доля лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 28,2% в январе 2011 г. до 25,3% в январе 2012 г.), удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку, напротив, увеличился с 43% до 44,3%. Препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 11,3% до 9,5%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам первого месяца 2012 г. долю 20,8% коммерческого рынка, что на 3,3% больше, чем в январе 2011 г.

По итогам января 2012 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 январе 2011 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 61%, а вот доля в стоимостном объеме была равна 25%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам января 2012 года представлен на 51% рецептурными препаратами и на 49% безрецептурными.

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

ТОП брендов ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам января 2012 г. возглавил препарат Эссенциале (1,15% от совокупных аптечных продаж); на втором месте Арбидол (1,09%) и третьем месте Линекс (0,81%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в январе 2012 г. сократился на 12,2% относительно декабря 2011 г. и составил 1,6 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в первом месяце 2012 г. увеличился на 7,0% по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. и составил 23,04 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в январе 2012 г. увеличилась на 17,9% по сравнению с январем 2011 г. и составила 71,34 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в январе 2012 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.

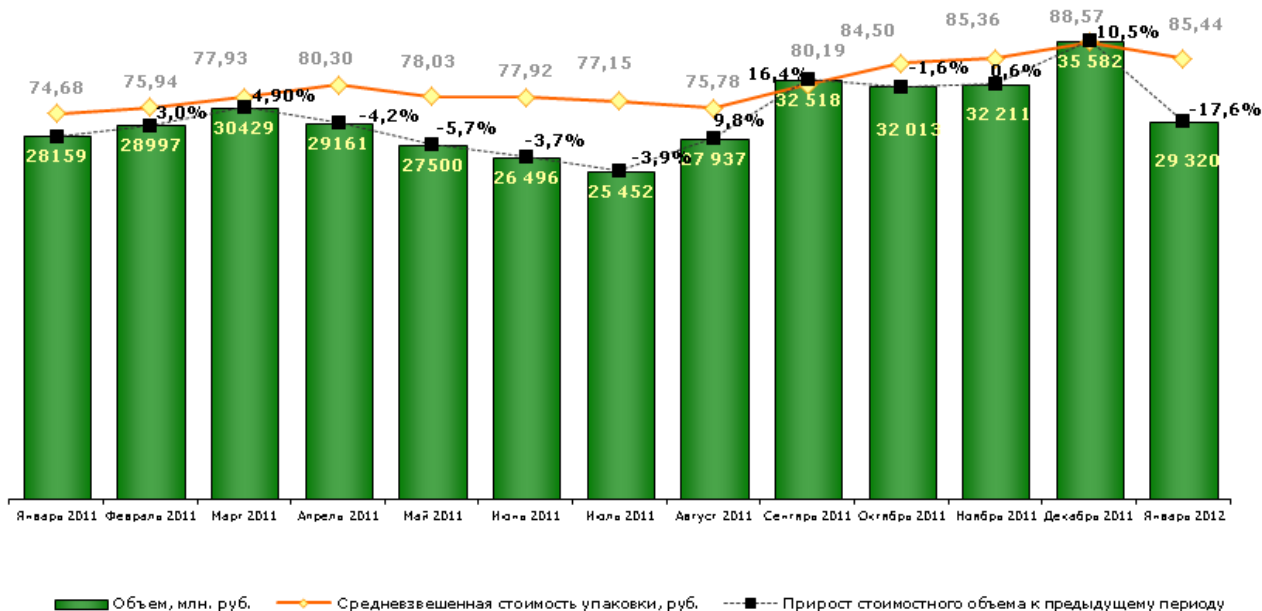
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с января 2011 г. по январь 2012 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в январе 2011 г. - январе 2012 г.



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

Согласно данным розничного аудита DSM Group, **объем коммерческого рынка ГЛС в январе 2012 г. составил 29,3 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с декабрем емкость рынка сократилась на 17,6%. Вполне закономерное снижение спроса на лекарства в начале года (объясняемое в первую очередь затяжными новогодними каникулами и так и не начавшейся эпидемией простудных заболеваний) в 2012 г. однако было более заметным, нежели в предыдущем отчетном периоде. Так, в январе 2011 г. объем коммерческого рынка ГЛС по сравнению с декабрем 2010 г. упал всего на 5,5%. Одна из причин более внушительного, чем в прошлом году, сокращения рынка в январе – так и «не начавшаяся» эпидемия простудных заболеваний.

Если сравнивать объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в январе 2012 г. с аналогичным периодом прошлого года, то следует отметить относительно небольшой рост аптечных продаж лекарств – на 4,1%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в январе текущего года составила 343,2 млн. упак., что на 14,6% меньше, чем в декабре и на 9,0% больше, чем в январе 2011 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС январе 2012 г. уменьшилась по сравнению с декабрем на 3,5% и составила 85,4 руб. За год (с января 2011 г.) средняя стоимость упаковки лекарств выросла на 14,4%.

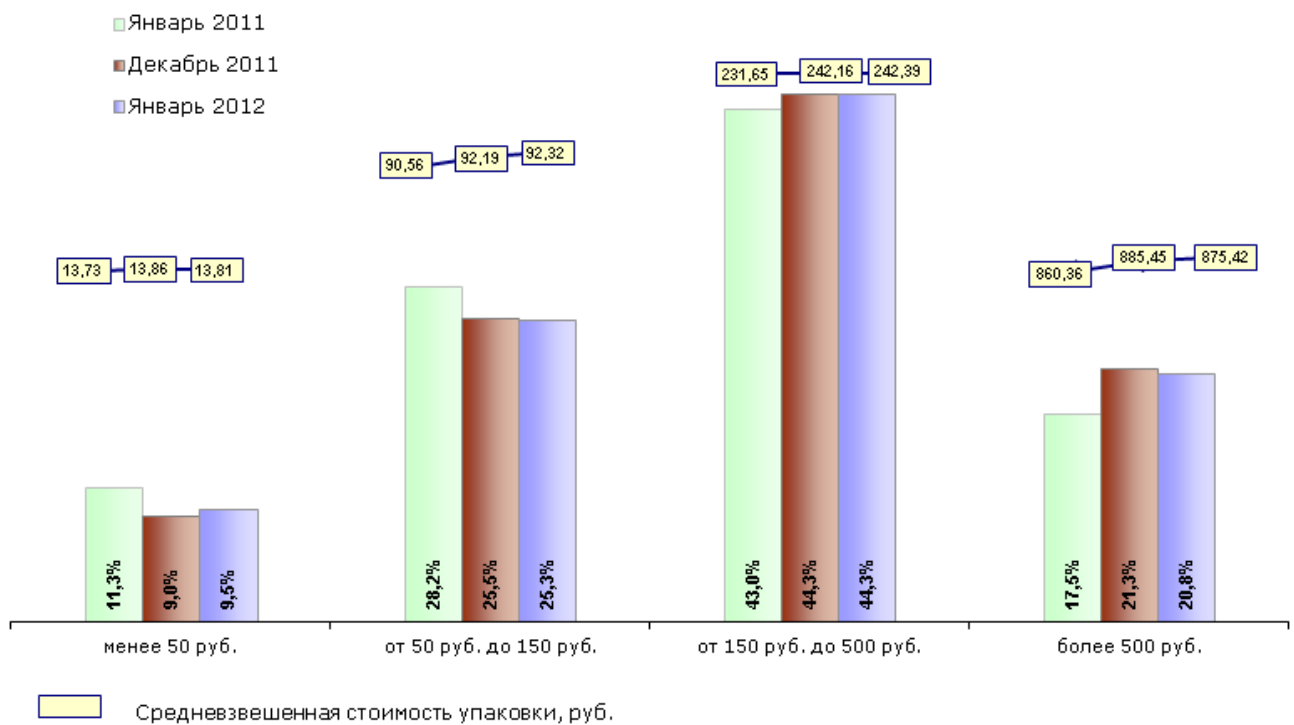
2. Структура коммерческого рынка России

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 январе 2012 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 январе 2012 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с декабрем 2011 г., изменения же относительно января 2011 г. более существенны. За год на 2,9% уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц сокращение доли составило 0,2%). Отметилась увеличением удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 43,0% в январе 2011 г. до 44,3% в январе 2012 г.) и группа дорогостоящих препаратов (доля лекарств

этого сектора за год выросла на 3,3%). Падение доли было зафиксировано в сегменте дешевых лекарств (на 1,8% относительно января 2011 г.).

Наиболее емким в стоимостном выражении является сегмент препаратов с ценовым диапазоном 150-500 руб./упак.: на его долю в январе текущего года пришлось 44,3% всего коммерческого рынка ГЛС. Средняя стоимость упаковки почти не изменилась по сравнению с предыдущим месяцем и составила 242,4 руб./упак.

Доля дорогостоящих препаратов в январе 2012 г. составила 20,8%. Следует отметить, что в январе 2012 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. уменьшились на 19,6% по сравнению с декабрем и выросли на 23,5% по сравнению с январем 2011 г. Средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента уменьшилась за месяц на 1,1% и составила 875,7 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в январе немного выросла по сравнению с декабрем, достигнув значения 9,5%. Средняя стоимость упаковки почти не изменилась и составила 13,81 руб.

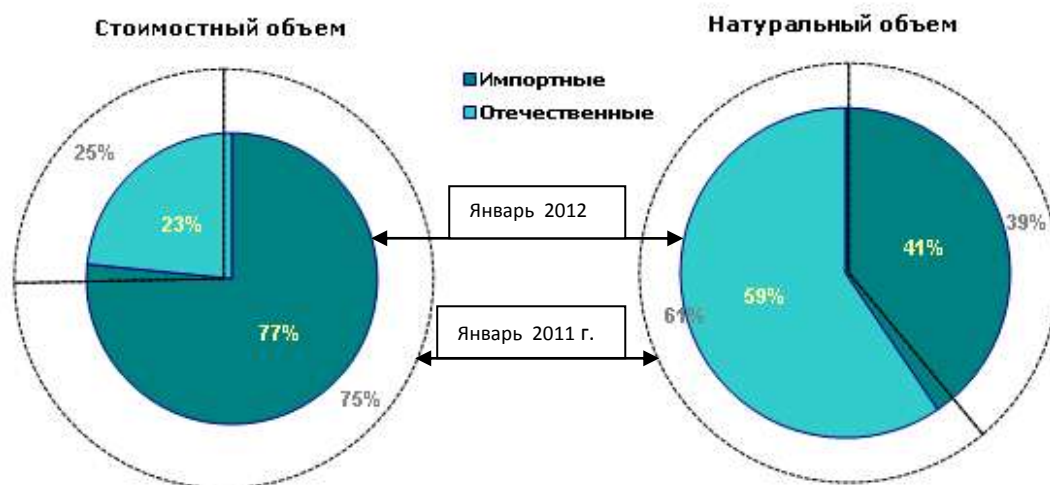
За месяц сократилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля уменьшилась на 0,2%, составив 25,3%), что сопровождалось падением продаж – в первом месяце 2012 г. объем аптечных продаж ГЛС со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. сократился на 18,0% по сравнению с декабрем 2011 г. Средняя стоимость упаковки выросла, хотя и не существенно – 92,3 руб. по итогам января 2012 г. (месяц назад лекарства данного сегмента были дешевле всего на 0,1%).

2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

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

График3

Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в январе 2012 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 января 2012 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 январю 2011 г. структура коммерческого рынка ГЛС относительно происхождения представленных препаратов изменилась незначительно. На 2% увеличили свое присутствие в натуральном объеме рынка импортные лекарства, в стоимостном объеме доля ГЛС зарубежного производства выросла эквивалентно – на 2%.

В январе текущего года по отношению к январю года прошлого объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств сократился на 9,0%. При этом объем реализованных упаковок импортных лекарств уменьшился на 5,4%, тогда как объем продаж российских ГЛС, выраженный в упаковках, за год сократился на 11,4%.

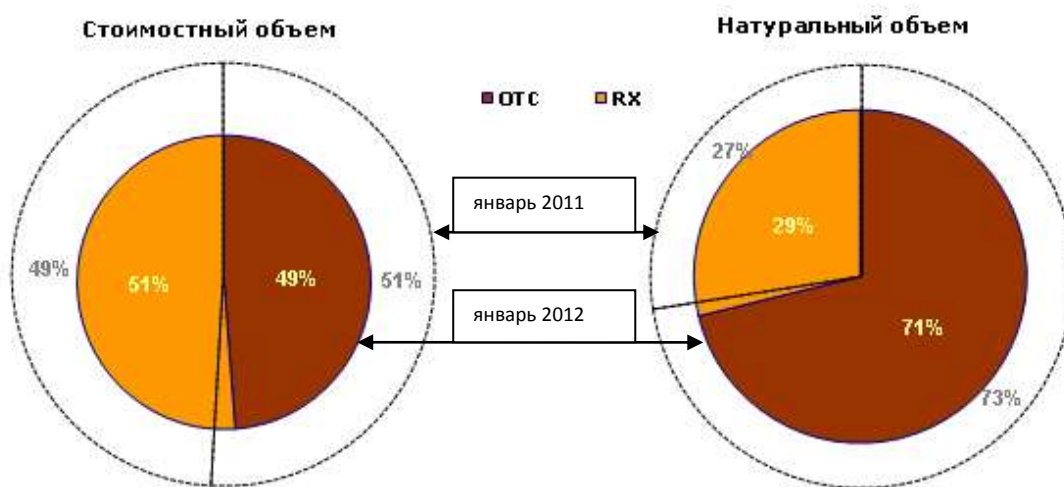
За год сильнее подорожали лекарства импортного производства (на 12,9% по сравнению с январем 2011 г.), средняя стоимость упаковки которых в первом месяце 2012 г. была равна 1361,4 руб. Увеличение цены отечественных препаратов составило 8,6% (средняя стоимость в январе текущего года равна 33,6 руб./упак.).

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 январе 2012 г., %



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

В январе 2012 г. наибольшая доля в стоимостном объеме аптечных продаж принадлежала лекарствам рецептурного отпуска (51 %), OTC-препараты занимали 49%. В январе 2010 г. ситуация была диаметрально противоположной – 51% коммерческого рынка ГЛС принадлежал OTC-препаратам, а 49% - Rx- лекарствам.

Продажи безрецептурных лекарств в первом месяце 2012 года уменьшились по отношению к аналогичному периоду 2011 г. на 0,3% (-42,5 млн. руб.). Объем реализованных упаковок также сократился на 10,8%. Что же касается средней стоимости упаковки OTC-препаратов, то она также выросла за год на 11,7% и составила 58,5 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в январе 2012 г. по отношению к январю 2011 г. составил 8,7% (+1,2 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок сократился на 4,7% (-4,8 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в январе текущего года она составила 151,9 руб./упак., увеличившись к январю 2011 г. на 14,0%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в декабре 2011-январе 2012 г. представлено в *таблице 1*.

Таблица 1

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в декабре 2011 – январе 2012 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Декабрь 2011	Январь 2012	Изменение доли	Декабрь 2011	Январь 2012	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,94%	20,61%	0,67%	19,17%	19,57%	0,39%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,54%	12,48%	-0,05%	19,95%	20,08%	0,12%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,94%	12,43%	-0,51%	14,66%	13,94%	-0,72%
C Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,98%	12,34%	0,36%	9,25%	9,45%	0,19%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,36%	7,20%	-0,16%	1,74%	1,68%	-0,05%
J Противомикробные препараты системного использования	7,29%	7,05%	-0,24%	5,85%	5,79%	-0,06%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,15%	7,03%	-0,12%	5,88%	5,63%	-0,25%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	4,94%	5,46%	0,53%	8,84%	9,54%	0,70%
~ Препараты без указания АТС-группы	4,52%	4,48%	-0,04%	6,80%	6,79%	-0,02%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,40%	4,05%	-0,36%	1,56%	1,40%	-0,16%
B Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,77%	2,69%	-0,08%	2,41%	2,32%	-0,09%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,69%	2,65%	-0,04%	2,47%	2,39%	-0,09%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,63%	0,64%	0,004%	0,43%	0,41%	-0,02%
V Прочие препараты	0,52%	0,52%	0,004%	0,48%	0,51%	0,03%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,34%	0,37%	0,030%	0,48%	0,50%	0,02%

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

По итогам января 2012 г. максимальная доля (20,61%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группы [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В первом 2012 года удельный вес этой группы лекарств увеличился на 0,67%, в то время как доли многих АТС-групп лекарств уменьшились в январе. По всем АТС-группам лекарств без исключения во втором месяце зимы

наблюдалось снижение продаж. Объем реализации лекарств для лечения заболеваний пищеварительного тракта через аптеки в январе 2012 г. снизился по отношению декабрю 2011 г. на 14,8%.

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] самый внушительное падение объемов реализации было зафиксировано в категории «Анаболические стероидные препараты для системного использования» (-49,5% к уровню продаж декабря 2011 г.) и категории «Противорвотные препараты» (-38,2%). Относительно небольшой спад аптечных продаж в январе был характерен для Препаратов для лечения печени и желчевыводящих путей (-8,4% к уровню продаж декабря 2011 г.), Слабительных (-7,9%) и Минеральных добавок (-5,2%).

Спрос на лидирующий среди лекарств для лечения заболеваний печени препарат – Эссенциале – в первом месяце года уменьшился на 1,2% по отношению к декабрю предыдущего года. Продажи же Эсливер Форте за месяц выросли на 1,3%.

Среди препаратов в категории «Минеральные добавки» рост аптечных продаж в январе 2012 г. был отмечен у Панангина (на 13,7% по отношению декабрю 2011 г.). Объем реализации Кальций Д-3 сократились на 13,7%.

Резкого роста простудных заболеваний не произошло, поэтому в январе 2012 г. по сравнению с декабрем 2011 г. на 18% упали аптечные продажи Препаратов для лечения заболеваний респираторной системы (АТС-группа [R]). В связи с этим падали объемы реализации Лазолвана (-26,3% к уровню продаж декабря 2011 г.), Стрепсилса (-20,5%) и АЦЦ (-6,9%).

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 2011 и 2012 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в январе 2011-2012 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в январе 2011-2012 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Январь 2011	Январь 2012	Изменение доли	Январь 2011	Январь 2012	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,48%	20,61%	1,13%	18,34%	19,57%	1,23%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,50%	12,48%	-0,01%	19,93%	20,08%	0,15%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	13,84%	12,43%	-1,41%	15,88%	13,94%	-1,94%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,00%	12,34%	1,34%	8,37%	9,45%	1,08%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,34%	7,20%	0,87%	1,47%	1,68%	0,21%
J Противомикробные препараты системного использования	7,83%	7,05%	-0,78%	6,18%	5,79%	-0,38%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	6,60%	7,03%	0,43%	5,55%	5,63%	0,09%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	4,97%	5,46%	0,50%	8,85%	9,54%	0,69%
~ Препараты без указания АТС-группы	5,01%	4,48%	-0,52%	7,44%	6,79%	-0,65%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	6,15%	4,05%	-2,10%	2,21%	1,40%	-0,82%
B Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,40%	2,69%	0,29%	2,10%	2,32%	0,22%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,45%	2,65%	0,20%	2,27%	2,39%	0,12%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,64%	0,64%	-0,01%	0,37%	0,41%	0,04%
V Прочие препараты	0,47%	0,52%	0,05%	0,55%	0,51%	-0,04%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,33%	0,37%	0,03%	0,50%	0,50%	0,01%

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: [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ (+1,13%), [С] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы (+1,34%), [G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны (+0,87%) и [D] Препараты для лечения заболеваний кожи (+0,5%). Стоит отметить, что прирост продаж лекарств для лечения заболеваний пищеварительной системы был обеспечен в основном увеличением реализации Линекса и Эссенциале на 14,0% и 7,5% соответственно по сравнению с январем 2011 г. Что касается одного из лидеров группы [А] – Мезима Форте, то его аптечные продажи за год выросли на 3,5%.

Удельный вес препаратов для лечения респираторных заболеваний в январе 2012 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократился на 1,41%, также в целом продажи лекарств данной АТС-группы сократились за год на 6,5%. На 20,1% уменьшились за год объемы реализации Лазолвана, на 25,4% относительно января 2011 г. снизился спрос на АЦЦ.

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В январе на аптечном рынке России присутствовало 847 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 декабре 2011 - январе 2012 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Декабрь 2011 г.	Январь 2012 г.		Декабрь 2011 г.	Январь 2012 г.	Декабрь 2011 г.	Январь 2012 г.
1	1	SANOFI-AVENTIS	5,41%	5,57%	2,17%	2,17%
2	2	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	4,63%	4,25%	9,34%	9,47%
3	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,88%	3,70%	2,31%	2,05%
4	4	NYCOMED	3,31%	3,29%	1,79%	1,72%
5	5	BAYER SCHERING PHARMA AG	3,15%	2,97%	1,07%	0,97%
7	6	GEDEON RICHTER	2,96%	2,92%	1,41%	1,41%
6	7	NOVARTIS	3,13%	2,86%	1,37%	1,21%
8	8	PFIZER	2,64%	2,74%	0,81%	0,84%
9	9	LEK D.D.	2,48%	2,62%	0,98%	1,02%
10	10	SERVIER	2,45%	2,44%	0,59%	0,55%
Общая доля ТОП-10			34,03%	33,38%	21,86%	21,41%

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 январе не изменился. Более того – неизменными остались позиции почти всех компаний первой десятки. Исключение составили GEDEON RICHTER и NOVARTIS, поменявшие места (первая компания поднялась на 6-е место рейтинга, вторая, напротив, опустилась на 7-е). Общим моментом для всех компаний из Top-10 в январе 2012 г. стало сокращение продаж относительно декабря 2011 г.

На первом месте по объему аптечных продаж ГЛС в России находится компания SANOFI-AVENTIS. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая лидером, составила в январе 2012 г. 5,57%, что на 0,16% выше результатов предыдущего месяца. Продажи компании сократились в первом месяце 2012 г. на 15,1%. Этому способствовало снижение продаж ведущих лекарственных брендов SANOFI-AVENTIS: объем реализации Эссенциале уменьшился за месяц на 1,2%, Но-шпы – на 14,9% и Магне – на 20,5%.

Объемы реализации лекарственных средств компании Фармстандарт также сократились в январе после декабрьского роста, снижение продаж ГЛС данного производителя составило 24,3%. Спрос на ряд ключевых препаратов компании заметно уменьшился в 1-ом месяце 2012 г.: на 30,7% упали аптечные продажи Арбидола, на 20,4% сократились продажи Компливита.

Наиболее существенное относительное падение аптечных продаж в январе текущего года было зафиксировано у компании NOVARTIS, спрос на ГЛС которой сократился на 24,5%. Падение аптечных продаж ключевых брендов данного производителя составило: -30,8% - Терафлю, -13,5% - Вольтарен и -20,2% - Отривин.

Изменение ТОП-а производителей в январе 2012 г. по сравнению с аналогичным периодом 2011 года представлен в *таблице 4*.

Таблица 4

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в январе 2011-2012 гг.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Январь 2011 г.	Январь 2012 г.		Январь 2011 г.	Январь 2012 г.	Январь 2011 г.	Январь 2012 г.
2	1	SANOFI-AVENTIS	5,49%	5,57%	2,07%	2,17%
1	2	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	6,38%	4,25%	10,57%	9,47%
3	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,58%	3,70%	1,99%	2,05%
4	4	NYCOMED	3,23%	3,29%	1,54%	1,72%
5	5	BAYER SCHERING PHARMA AG	2,97%	2,97%	1,00%	0,97%
6	6	GEDEON RICHTER	2,91%	2,92%	1,35%	1,41%
8	7	NOVARTIS	2,64%	2,86%	0,95%	1,21%
10	8	PFIZER	2,32%	2,74%	0,54%	0,84%
7	9	LEK D.D.	2,71%	2,62%	0,98%	1,02%
9	10	SERVIER	2,37%	2,44%	0,51%	0,55%
Общая доля ТОП-10			33,26%	33,38%	20,90%	21,41%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в январе 2012 года составляет более трети (33,4%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 21,41%.

Компании, входящие в Top-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, остались прежними по отношению к январю 2011 г. Произошла смена лидера, год назад эта

позиция принадлежала компании Фармстандарт, однако падение продаж в январе 2012 г., составившее 30,5% по отношению к январю 2011 г., привело к тому, что 1-е место Фармстандарт уступил SANOFI-AVENTIS. Вообще следует заметить, что по всем компаниям, входящим в ТОП-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, кроме Фармстандарта, в январе 2012 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода прошлого года.

Существеннее всего за год выросли аптечные продажи компании PFIZER (на 23,1%). Это способствовало не только улучшению позиции компании в рейтинге (с 10-го на 8-е место), но и приросту доли в стоимостном объеме аптечных продаж на 0,2%.

Совокупный объем продаж по десяти компаниям-производителям в январе 2012 г. вырос на 0,4% по сравнению с аналогичным периодом 2011 г.

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по объему аптечных продаж в России за январь 2012 г. представлен в таблице 5.

Таблица 5

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по стоимостному объему продаж в России в январе 2012 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %	
Декабрь 2011 г.	Январь 2012 г.		Декабрь 2011 г.	Январь 2012 г.
2	1	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,96%	1,15%
1	2	АРБИДОЛ	1,30%	1,09%
4	3	ЛИНЕКС	0,83%	0,81%
6	4	КОНКОР	0,79%	0,81%
3	5	ВИАГРА	0,89%	0,80%
5	6	АКТОВЕГИН	0,82%	0,76%
8	7	НУРОФЕН	0,75%	0,65%
7	8	ТЕРАФЛЮ	0,75%	0,63%
9	9	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,67%	0,63%
11	10	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,65%	0,58%
13	11	НО-ШПА	0,54%	0,55%
12	12	АЛФЛУТОП	0,59%	0,53%
10	13	АНАФЕРОН	0,67%	0,52%
24	14	ВИТРУМ	0,46%	0,51%
20	15	НАЙЗ	0,48%	0,51%
22	16	КАГОЦЕЛ	0,46%	0,50%
27	17	АЦЦ	0,44%	0,49%
18	18	ДЕТРАЛЕКС	0,50%	0,49%
16	19	МЕКСИДОЛ	0,50%	0,49%
17	20	МОВАЛИС	0,50%	0,48%
Общая доля ТОП-20			13,55%	12,99%

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 декабре 2011 г.

Состав рейтинга в январе 2012 г. изменился несущественно по сравнению с декабрем 2011 г. – рейтинг покинули Лазолван, Сумамед и Гептрал; «новичками» стали АЦЦ, Витрум и Кагоцел.

Лидером ТОП-20 брендов лекарственных препаратов после четырех месяцев доминирования Арбидола стал Эссенциале, продажи которого в первом месяце 2012 г. сократились на 1,22% по сравнению с предыдущим месяцем. Следует заметить, что объемы реализации всех лекарственных брендов через аптеки страны в январе упали по отношению к декабрю 2012 г.

Спроса на Арбидол, опустившийся на 2-ю строчку, во втором зимнем месяце сократился на 30,7%.

Заметнее всего в январе 2012 г. сократились продажи Нурофена, Анаферона и Терафлю - на 28,2%, 36,6% и 30,8% соответственно. Это способствовало потере позиций в рейтинге. Исключение составил Терафлю, поднявшийся на с 8-го на 7-е место.

«Новички» рейтинга, несмотря на улучшение своих позиций в ТОП-20 брендов лекарств, также отметились, хоть и несущественным, но все же снижением продаж. Так, аптечные продажи АЦЦ упали за месяц на 6,9%, спрос на Кагоцел снизился на 12%, а объемы реализации Витрума – на 7,5%.

5. Индекс цен

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

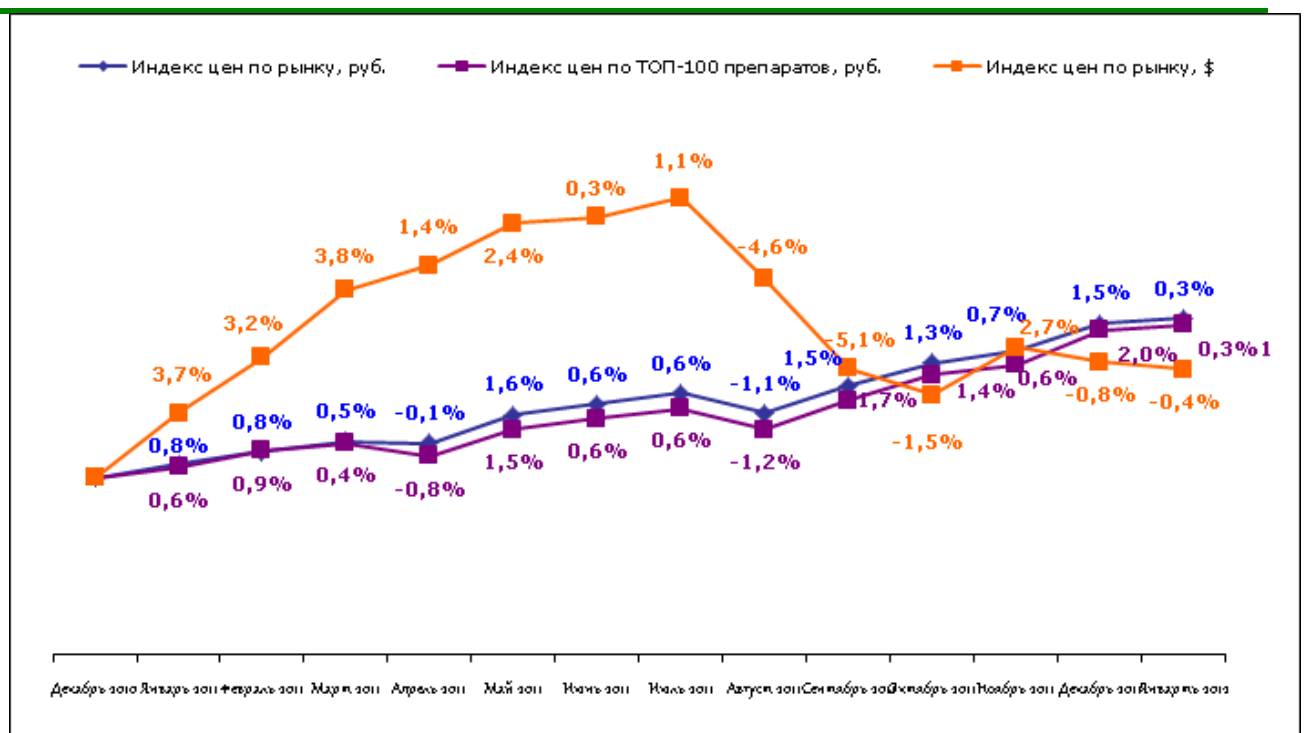
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2010 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2011-2012 годах 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 январь 2012 г.

График 5

Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2010 г. – январь 2012 г.



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

СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в январе 2012 г. по сравнению с декабрем 2011 г. в рублях выросли на 0,3%. В целом же с начала 2011 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 9,03%.

Лекарства из списка ЖНВЛС в январе подорожали на 0,19% по сравнению с декабрем 2011 г.

Выросли в январе 2012 г. цены на лекарства, не входящие в список ЖНВЛС – на 0,3%.

Если сравнивать рост цен в январе 2012 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что в январе цены на отечественные ГЛС выросли чуть более существенно, чем на импортные: рост цен на российские лекарства составил 0,33%, увеличение цен на лекарства зарубежного производства было равно 0,25%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте в январе 2012 г. продолжил свое падение, сократившись на 0,8%.

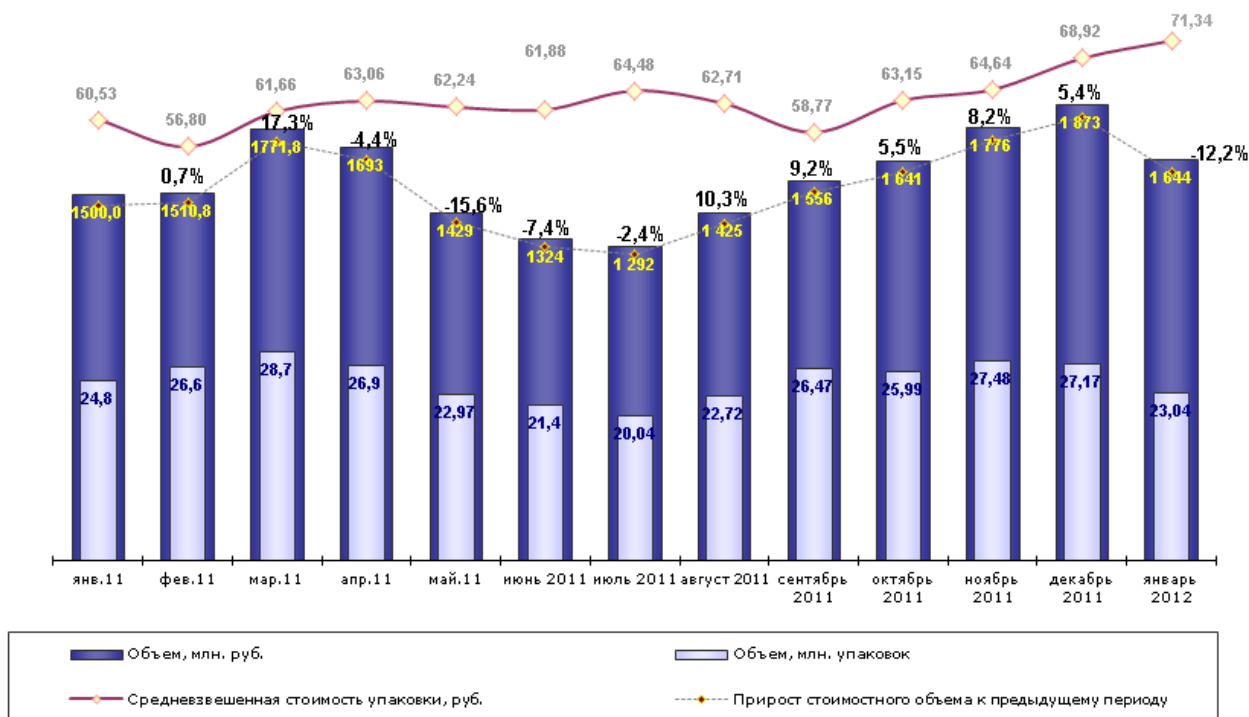
6. Биологически активные добавки

В январе 2012 года в аптечных учреждениях России продавалось 3132 торговых наименования БАД, которые представляют 572 производителя.

На графике 6 представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с января 2011 г. по январь 2012 г.

График 6

Коммерческий рынок БАД России в январе 2011 г. - январе 2012 г.



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

В январе 2012 г. емкость российского рынка БАД снизилась в стоимостном выражении по сравнению с декабрем 2011 г. на 12,2% и составила 1,64 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок сократился еще более существенными темпами на 15,2% и составил 23,04 млн. упак.

Традиционный для начала года спад спроса на лекарства и БАД в сегменте БАД был в текущем году довольно существенным. Так, для сравнения в январе 2011 г.

емкость потребления биологически активных добавок в РФ сократилась по сравнению с декабрем 2011 г. на 2,2%.

В январе 2012 г. средняя цена упаковки БАД была равна 71,34 руб. Это на 3,5% дороже, чем в декабре 2011 г. и на 17,9% дороже, чем в январе 2011 г.

В таблице 6 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в январе 2012 г.

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в декабре 2011 г. – январе 2012 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Декабрь 2011 г.	Январь 2012 г.		Декабрь	Январь	Декабрь	Январь
			2011 г.	2012 г.	2011 г.	2012 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	22,03%	24,35%	16,32%	18,32%
2	2	РИА ПАНДА	8,53%	7,73%	1,55%	1,48%
3	3	АКВИОН ЗАО	4,94%	4,61%	1,92%	1,83%
5	4	ДИОД ОАО	3,46%	3,73%	1,82%	1,96%
4	5	FERROSAN AG	3,52%	3,41%	0,77%	0,79%
6	6	PHARMA-MED INC	2,24%	2,40%	0,35%	0,38%
8	7	ЭКОМИР ЗАО	2,16%	2,14%	0,69%	0,70%
7	8	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,16%	2,10%	0,76%	0,78%
9	9	NATUR PRODUKT	2,08%	2,04%	5,05%	5,04%
11	10	ЛЕОВИТ НУТРИО	1,83%	2,04%	1,27%	1,51%
Итого:			52,95%	54,56%	30,50%	32,80%

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

В январе 2012 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД кардинально не изменился по сравнению с декабрем 2011 г. Отметим появление в рейтинге компании Леовит Нутрио, которая по итогам января обосновалась на 10-й строчке рейтинга, компания Фарм-Про покинула рейтинг. Неизменным осталось положение компаний в верхней части рейтинга. Следует заметить, что на фоне общего

снижения емкости потребления БАД все компании из производителей отметились снижением продаж.

Так, аптечные продажи БАД безусловного лидера рынка компании Эвалар за месяц сократились на 3%, у РИА Панды и ЗАО Аквион падение продаж было более существенным – на 20,5% и 18,2% соответственно.

Продажи БАД компании Диод уменьшились в январе 2012 г. по сравнению с декабрем 2011 г. на 5,35% (+1 строчка в рейтинге), спрос на БАД FERROSAN AG сократился на 14,9% (-1 строчка в рейтинге). Наименьший спад продаж среди компаний-участниц ТОП-10 производителей БАД был зафиксирован у Леовит Нутрио – 2,2%.

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

Таблица 7

**ТОП-20 торговых наименований БАД по объему аптечных продаж
(в стоимостном выражении) в России в декабре 2011 г. – январе 2012 г.**

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Декабрь	Январь			Декабрь	Январь
2011 г.	2012 г.			2011 г.	2012 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	4,63%	4,24%
2	2	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	3,37%	3,45%
3	3	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	2,68%	2,37%
4	4	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	1,89%	1,85%
9	5	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР ЗАО	1,13%	1,78%
6	6	ЦИ-КЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	1,47%	1,65%
5	7	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	1,52%	1,48%
8	8	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	1,25%	1,31%
7	9	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	МИРАКСБИОФАРМА ЗАО	1,27%	1,30%
10	10	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	1,00%	1,24%
11	11	ГЛИЦИН ФОРТЕ "ЭВАЛАР"	ЭВАЛАР ЗАО	0,99%	1,22%
16	12	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	0,90%	1,07%
12	13	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,94%	0,94%
13	14	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	0,94%	0,88%
15	15	АЛФАВИТ	АКВИОН ЗАО	0,91%	0,86%
22	16	ХУДЕЕМ ЗА НЕДЕЛЮ КОФЕ ДЛЯ ПОХУДЕНИЯ ЖИРОСЖИГАЮЩИЙ КОМПЛЕКС КАПУЧИНО	ЛЕОВИТ НУТРИО	0,71%	0,82%

18	17	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР ЗАО	0,83%	0,81%
14	18	БИОН 3	MERK SELBSTMEDIKATION (ПРОДВИЖ-Е DR.REDDY'S)	0,94%	0,80%
19	19	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,76%	0,74%
17	20	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	0,84%	0,70%
Итого:				28,97%	25,52%

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам января 2012 г. в Топ-20, почти не изменился по сравнению с декабрем 2011 г. Покинул рейтинг БАД Бифиформ Бэби; новичком стал «Худеем за неделю» (кофе для похудения жиросжигающий комплекс капучино).

Расположение марок в первой четверке торговых наименований БАД в январе 2012 г. осталось прежним, причем по всем наименованиям наблюдалось снижение продаж – наиболее существенными темпами упал спрос на Али Капс, продажи которого сократились относительно декабря 2011 г. на 22,4%, объемы реализации Фитолакса и Овесола через аптеки страны уменьшились на 10% и 14,1% соответственно. Что касается лидера рейтинга - Сеалекс Форте, то его продажи за месяц сократились на 19,5%, что привело к уменьшению доли БАД данного наименования на 0,39%.

В целом по большинству торговых наименований БАД, вошедших по итогам месяца в ТОП-20, наблюдалось в январе 2012 г. снижение продаж. Исключение составили Турбослим очищение (Эвалар), спрос на который вырос на 9,42%, Глицин Форте (Эвалар), прибавивший к декабрьским продажам 7,3%, Капилар (Диод), продажи которого за месяц выросли на 4,5%, и Худеем за неделю кофе (Леовит Нутрио), прирост спроса на который составил 1,7%.

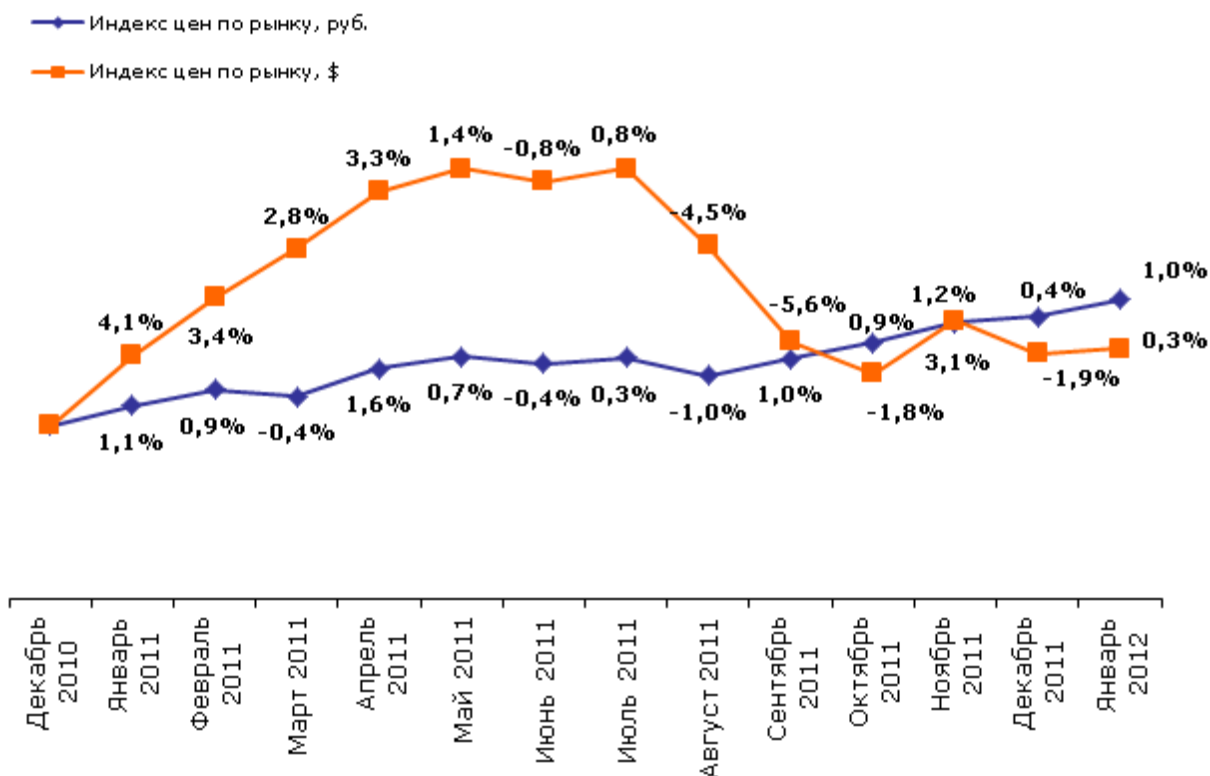
Отдельно следует упомянуть Гепатрин компании Эвалар. Настоящий всплеск продаж на этот БАД наблюдается в январе 2012 г. (прирост продаж к декабрю 2011 г. составил 38%), причем подобная ситуация была характерна и для аналогичных периодов 2007-2011 г.г.

Компания ЭВАЛАР остается самой представительной в рейтинге торговых наименований БАД – 8 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. – январь 2012 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, в январе 2012 года по сравнению с декабрем 2011 года цены на БАД в рублях выросли на 1,0%. В долларах США, цены увеличились - на 0,3%.

Всего же с начала 2011 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 7,3% в рублях и на 4,5% в долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в феврале 2012 г. В феврале на рынке отмечалась заметная активность почти всех участников (как производителей лекарств, так и компаний, занимающихся реализацией ГЛС), что было особенно заметно на фоне относительно спокойного января. Аптечные сети открывают новые точки, в основном в формате дискаунтеров; игроки фармрынка и некоммерческие организации продолжают обсуждения предлагаемой Правительством системы лекарственного страхования, а фармкластеры «подсчитывают» своих участников и анонсируют новые проекты.

1. Аптечные сети

1. Аптечная сеть А5 готовит франшизу Эксклюзив

A5 group решила сделать программу франчайзинга для своих аптек. Об этом РБК daily сообщил гендиректор компании Сергей Солодов. Партнерам будут представлены бренды А5 и «Мособлфармация». Этот шаг компании будет едва ли не первым примером в аптечной рознице, которая настороженно относится к франшизе, говорят аналитики.

«В течение предстоящих двух месяцев мы закончим разрабатывать франчайзинговую программу и представим ее рынку», — рассказал Сергей Солодов РБК daily. Франшиза ориентирована на небольшие аптечные сети в Москве, Московской и Нижегородской областях — в ареале присутствия самой А5 group. Компания предложит своим будущим партнерам бренд А5 и «Мособлфармация».

А5 group представлена на сегодняшний день аптечной сетью А5, дискаунтерами «Норма» — 420 точек, аптеками «Мособлфармация» — 400 точек, социальными аптеками — 340 точек. Все эти форматы имеют разную ценовую политику: в А5 средняя наценка 42%, «Мособлфармации» — 30%, у дискаунтера «Норма» — 11%.

Скорее всего эта франшиза будет обратной. В отличие от классической схемы, когда франчайзи-партнер выплачивает роялти за использование бренда и технологий известной компании, при обратном франчайзинге собственник торговой площади берет у сети товар на реализацию и получает комиссию с продаж. «При подписании соглашения на франшизу А5 group хочет закладывать условие, что она через какой-то промежуток времени имеет право купить франчайзи по согласованной формуле», — подчеркивает Сергей Солодов.

Источник: РБКdaily

2. «Старый лекарь» даст скидку

Финская фармацевтическая корпорация Oriola-KD (владеет аптеками «Старый лекарь» и «ОЗ Аптека») намерена в феврале открыть первые пять аптек дисконтного формата, сообщил коммерческий директор аптек Константин Минин.

Он пояснил, что в «аптеки низких цен» будут превращены существующие точки. Под каким брендом они будут работать, не уточняется.

Источник: Коммерсант

2. Производители

1. На фармрынке появится новая биотехнологическая компания

Санофи объявила о том, что является соинвестором Warp Drive Bio – инновационной биотехнологической компании, совместно с двумя венчурными компаниями, Third Rock Ventures (TRV), расположенная в Бостоне, штат Массачусетс и Greylock Partners, из Менло Парк, Калифорния. Warp Drive Bio – инновационная биотехнологическая компания, занимающаяся разработкой лекарственных средств природного происхождения на основе собственных геномных технологий.

Источник: remedium

2. ФАС разрешила «Фармстандарту» приобрести контроль над заводом «Биомед»

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) одобрила ходатайство ОАО «Фармстандарт», одного из крупнейших производителей фармацевтической продукции в РФ, о приобретении 50,1% голосующих акций кипрского холдинга Bigpearl Trading Limited, который входит в одну группу с ОАО «Биомед» им. И.И. Мечникова, говорится в сообщении антимонопольного ведомства.

Источник: Прайм

3. Pfizer теперь владеет 49% акций совместного предприятия с Zhejiang Hisun Pharmaceutical

Американский фармацевтический гигант компания Pfizer сообщила, что подписала контракт на сумму более 500 млн. долларов с китайской фармкомпанией для производства непатентованных лекарств локально и на других рынках. Эта сделка значительно продвигает американскую компанию вперед в развитии собственного дженерикового бизнеса.

Pfizer объявила о создании в Китае совместного предприятия с крупной местной фармкомпанией Zhejiang Hisun Pharmaceutical Co. для разработки, производства и коммерциализации дженериков. Так, Hisun инвестирует 295 млн. долларов в предприятие под названием Hisun Pfizer Pharmaceutical Co. и получит 51% акций, в то время, как Pfizer, вложив 250 млн. долларов, станет владельцем 49% акций.

Источник: [remedium](#)

4. "SFM-Фарм" запустит первое производство в новосибирском биотехнопарке

Компания "SFM-Фарм", первый резидент научно-технологического парка в сфере биотехнологий наукограда Кольцово, расположенного под Новосибирском, в апреле 2012 года запустит здесь собственное производство, сообщил во вторник журналистам министр экономического развития региона Алексей Струков.

Стартовой продукцией биотехнопарка станут разработанные сибирскими учеными тромболитики (препараты, способные растворять тромбы), а также биологически активные добавки к лечебному питанию.

Источник: [РИА Новости](#)

5. «Биокад» запустит совместный проект с международным фармконцерном

В ближайшие 2 года «БИОКАД» намерен направлять всю свою прибыль на строительство второго завода и научно-исследовательского Центра в Стрельне. Первые препараты, произведенные на этой площадке, поступят в продажу уже в 2014 году.

Летом 2012 года станет известно, с кем из международных фармконцернов «БИОКАД» заключит соглашение о сотрудничестве.

Цель совместного проекта — трансфер технологий производства субстанций сложных биотехнологических препаратов и обучение персонала тем ноу-хау, которыми владеют большие фармацевтические компании.

Источник: [remedium](#)

6. НьюВак построит производство по GMP для выпуска вакцины от онкологических заболеваний в России

Дочерняя компания Центра Высоких Технологий «ХимРар» «НьюВак», занимающаяся разработкой инновационных технологий иммунотерапии раковых заболеваний, в рамках соглашения с биотехнологической компанией Agenus Inc.

приступила к строительству производства по стандартам GMP для выпуска вакцины в России на базе ЦВТ «ХимРар».

Источник: [remedium](#)

3. Фармкластеры

1. БФК «Северный» станет базой для 100 компаний, создающих лекарства

Биофармацевтический кластер «Северный», создаваемый в Подмосковье, станет базой для создания не менее 100 малых инновационных компаний, которые смогут производить не менее 300 импортозамещающих лекарственных препаратов, сообщает пресс-служба правительства Московской области со ссылкой на министра промышленности региона Владимира Козырева.

БФК «Северный», создаваемый на базе Московского физико-технического института (МФТИ), ориентирован на объединение научных организаций, вузов и малых инновационных компаний для разработки лекарственных средств и технологий в области живых систем. В состав «Северного» помимо МФТИ входят, в частности, кластер биологических и медицинских технологий фонда «Сколково», Центр высоких технологий «ХимРар», компании «Акрихин», «Протек», научно-производственный центр «Фармзащита».

Новости: [РИА Новости](#)

4. Новости законодательства

1. Западных фармацевтов ждут послабления

Иностранным фармацевтическим компаниям, возможно, не придется проводить повторные клинические исследования препаратов в России, если они уже испытаны за рубежом.

ФАС в конце 2011 г. провела в Минздравсоцразвития проверку, касающуюся вопросов регистрации препаратов; по результатам проверки служба подготовила поправки в закон об обращении лекарств, рассказал начальник управления контроля социальной сферы и торговли ФАС Тимофей Нижегородцев на конференции «Фармацевтический бизнес в России: эпоха перемен».

ФАС, по словам Нижегородцева, предлагает отменить требование для международных фармпроизводителей проводить клинические исследования лекарств в России, если такие испытания уже проведены за рубежом. Закон об обращении лекарств, вступивший в силу 1 сентября 2010 г., обязывает международных фармпроизводителей проводить локальные исследования препарата в России, если они не включали нашу страну в мультицентровые испытания.

Также служба предлагает отменить пятилетний срок действия регистрационных удостоверений. В прошлом году Минздравсоцразвития столкнулось с массовой перерегистрацией лекарств из-за необходимости фармкомпаний вносить изменения в регистрационные досье по истечении этого срока, говорит Нижегородцев. Еще одно предложение — разрешить третьей стороне проводить экспертизу регистрационного досье (ее проводит ФГБУ «Научный центр экспертизы средств медицинского применения», без его заключения Минздравсоцразвития не принимает документы на регистрацию препаратов). При отказе компаниям сложно оспорить решение ФГБУ — нет возможности провести независимую экспертизу, говорит Нижегородцев. Часть поправок, по его словам, уже согласована с Минздравсоцразвития.

Министерство прорабатывает вопросы регулирования обращения орфанных препаратов (для лечения редких заболеваний, в проекте перечня Минздравсоцразвития таких заболеваний 86. — «Ведомости»), они предусматривают в том числе возможность регистрации таких препаратов без проведения дополнительных клинических исследований в России.

Источник: Ведомости

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>