

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: июль 2013

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – июль 2013
- события фармацевтического рынка – август 2013



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, 2013 г.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Резюме</i>	3
I. Коммерческий рынок ГЛС России в июль 2013 года	5
1. Объем коммерческого рынка ГЛС России	5
2. Структура коммерческого рынка ГЛС России	7
2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий	7
2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов	8
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	10
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	11
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	15
4. Препараты-лидеры продаж	18
5. Индекс цен	20
6. Биологически активные добавки	22
II. События фармацевтического рынка	27

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор

Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

Директор по исследованиям

Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Аналитик

Анастасия Казова

Оформление и верстка

Александра Захарова

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России. Выпуск июль 2013

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 июле 2013 г. увеличился на 5,4% по сравнению с июнем и составил 35,6 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за второй месяц лета 2013 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 350 млн. упак., что на 0,6% больше, чем за аналогичный период 2012 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в июле 2013 г. по сравнению с июнем сократилась на 1,3% и составила 101,84 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение июля 2013 года **цены в рублях выросли на 0,2%**. В долларовом выражении индекс цен уменьшился на 1,0%. Всего же с начала 2013 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +1,6% в рублевом выражении и -3,4% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ГЛС в июле 2013 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. Продолжилось сокращение доли лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 23,2% в июле 2012 г. до 20,6% в июле 2013 г.), на 1,1% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 43,8% до 44,9%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 9,2% до 8,1%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам второго летнего месяца 2013 г. долю 26,4% коммерческого рынка, что на 2,5% больше, чем в июле 2012 г.

По итогам июля 2013 г. 58% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимают лишь 23%. В июле 2012 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 60%, а доля в стоимостном объеме была равна 22%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам июля 2013 года представлен на 54% рецептурными препаратами и на 46% безрецептурными.

Рейтинг фирм по стоимостному объему продаж в июне возглавила компания SANOFI-AVENTIS, на втором месте ФАРМСТАНДАРТ, на третьем месте – BAYER AG.

ТОП брендов ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам июля 2013 г. возглавил препарат ЭКЗОДЕРИЛ (0,95% от совокупных аптечных продаж); на втором месте КОНКОР (0,89%) и третьем месте ЭССЕНЦИАЛЕ (0,88%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в июле 2013 г. увеличился на 6,7% относительно июня и составил 2,08 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД во втором месяце лета 2013 г. вырос на 25% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. и составил 24,4 млн.

упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в июле 2013 г. по сравнению с июнем выросла на 0,8% и составила 85,2 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в июле 2013 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.

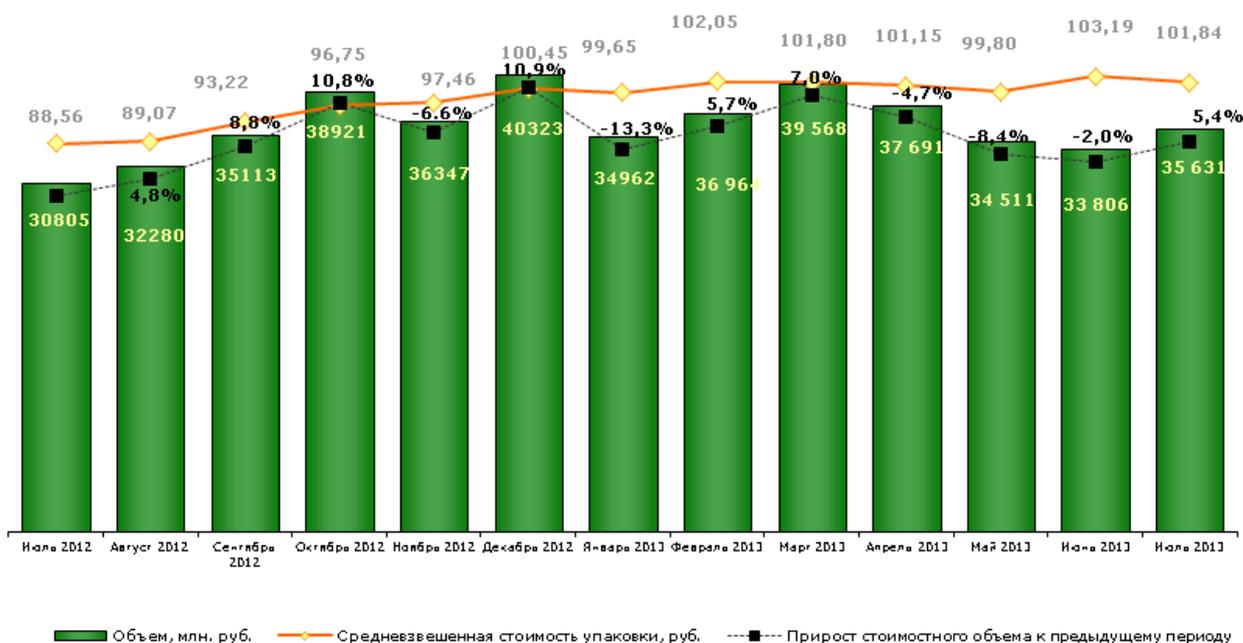
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с июля 2012 г. по июль 2013 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в июле 2012 г. – июле 2013 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 июле 2013 г. составил 35,6 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с июнем емкость рынка увеличилась на 5,4%, что уже стало закономерным для фармацевтического рынка в середине лета. Стоит отметить, что в прошлом году в июле наблюдался чуть меньший рост спроса на лекарства (на 3,5% по сравнению с июнем 2012 г.), а в 2010-2011 г.г. июль и вовсе отмечался снижением объемов потребления ГЛС. Можно сказать, что «постепенное оживление» рынка после летнего периода теперь стартует на месяц раньше (в 2010-2011 г.г. оно начиналось только в августе).

Рост коммерческого рынка лекарств в июле 2013 г. относительно аналогичного периода 2012 г. составил 15,7%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в июле текущего года составила 350 млн. упак., что на 6,8% больше, чем в июне и на 0,6% больше, чем в июле 2012 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС в июле 2013 г. уменьшилась по сравнению с июнем на 1,3% и составила 101,8 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств во втором месяце лета 2013 года с июлем 2012 года, то следует отметить рост цены на 15%.

За семь месяцев 2013 г. коммерческий рынок ГЛС вырос на 13,2%.

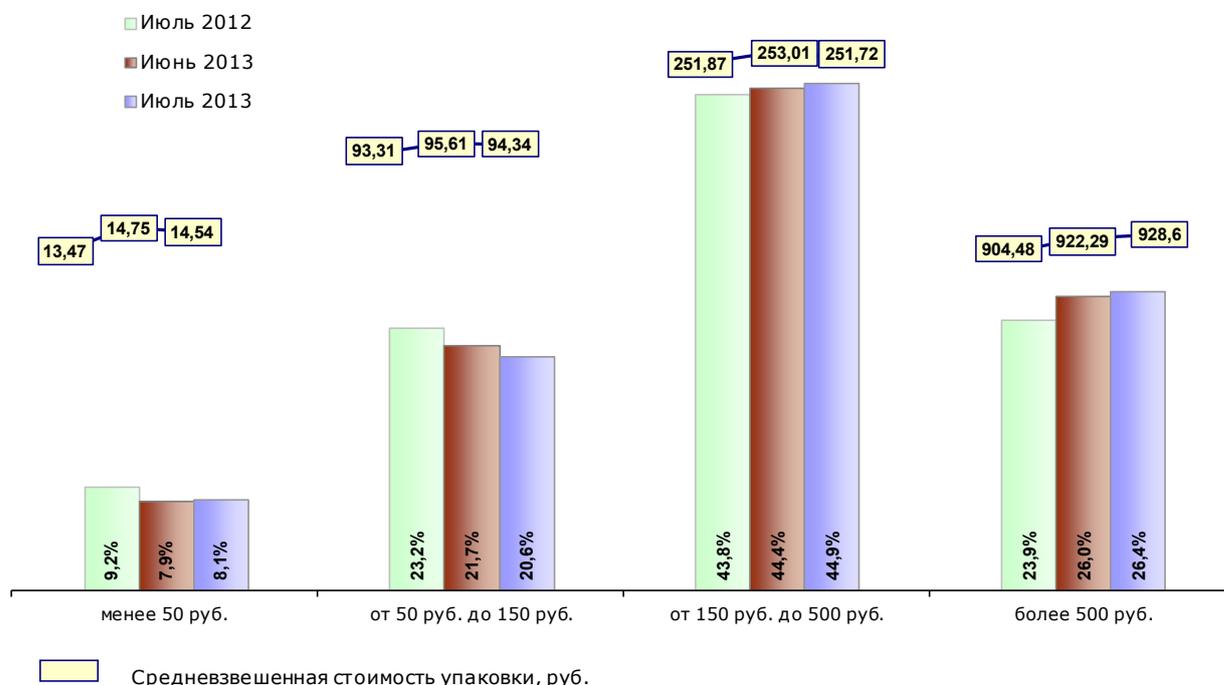
2. Структура коммерческого рынка России

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 июле 2013 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 июле 2013 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась относительно июня, изменения же относительно июля 2012 г. более очевидны. По-прежнему для коммерческого рынка ГЛС характерна тенденция постепенного сокращения доли «недорогих лекарств» (средняя стоимость упаковки которых ниже 150 руб.) и увеличения удельного веса «дорогих препаратов» (со средней стоимостью упаковки выше 150 руб.). Доля рынка «недорогих» препаратов за год сократилась на 3,7%.

Существеннее всего (на 2,6%) относительно июля 2012 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц также было отмечено уменьшение доли на 1,1%).

Отметилась увеличением удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 43,8% в июле 2012 г. до 44,9% в июле 2013 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. За месяц доля рассматриваемого ценового сектора увеличилась на 0,5%, что сопровождалось небольшим (на 0,6%) сокращением средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 251,7 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в июле 2013 г. составила 26,4%, что на 0,4% превышает удельный вес группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в июле 2013 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. увеличились относительно предыдущего месяца на 7,1%, это чуть выше общего сокращения рынка. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц слегка (на 0,6%) выросла и составила 928,6 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в июле выросла на 0,2% по сравнению с июнем (8,1%). Средняя стоимость упаковки при этом уменьшилась на 1,5%, составив 14,54 руб./упак.

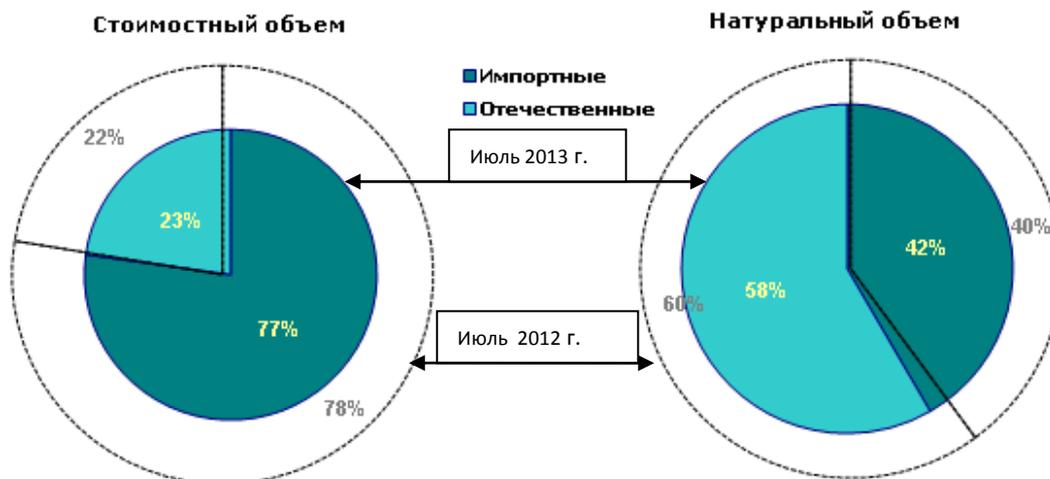
За месяц уменьшилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля сократилась на 1,1%, составив 20,6%), что совпало с небольшим относительно рынка (на 0,1%) приростом продаж во втором месяце лета 2013 г. по сравнению с июнем. Средняя стоимость упаковки при этом снизилась на 1,4% и составила 94,3 руб.

2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

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

График 3

Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в июле 2013 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 июля 2013 г. составила 23% в стоимостном выражении и 58% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 77% по итогам месяца, и составляли 42% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к июлю 2012 г. структура коммерческого рынка ГЛС относительно происхождения представленных препаратов коренным образом не изменилась. На 1% увеличилось присутствие лекарств российского производства на коммерческом рынке в стоимостном выражении, и уменьшилось на 2% в натуральном выражении.

В июле 2013 года по отношению к июлю 2012 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств увеличился на 0,6%. Произошло это в первую очередь за счет роста продаж упаковок лекарств зарубежного производства - объем реализованных упаковок отечественных лекарств упал за год на 2,5%, тогда как объем продаж импортных ГЛС, выраженный в упаковках, увеличился на 4,7%.

За год чуть сильнее подорожали лекарства отечественного производства (почти на 20,2% по сравнению с июлем 2012 г.), средняя стоимость упаковки которых во втором месяце лета 2013 г. была равна 39,8 руб. Увеличение цены импортных

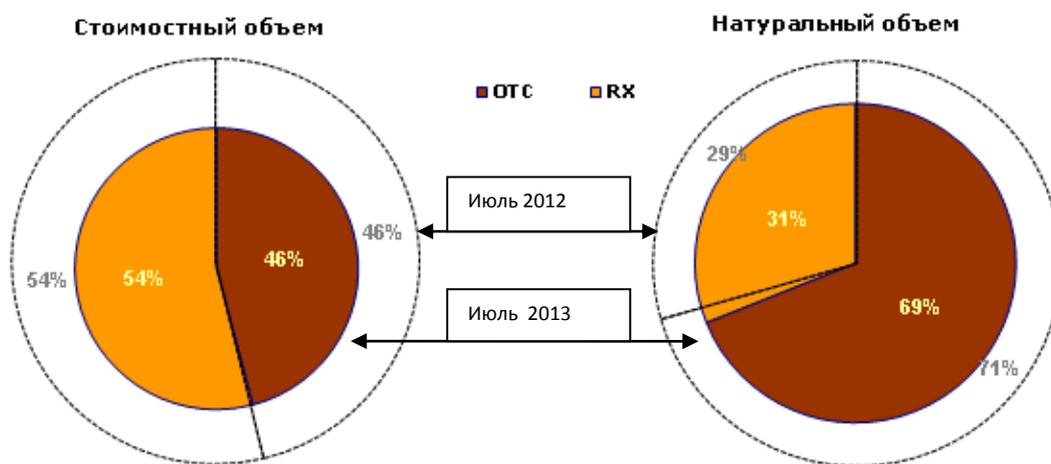
препаратов составило 9,6% (средняя стоимость в июле 2013 года была равна 188,8 руб./упак).

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 июле 2013 г., %



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

В июле 2013 г. наибольшая доля в стоимостном объеме аптечных продаж принадлежала лекарствам рецептурного отпуска (54 %), безрецептурные препараты занимали 46%. В июле 2012 г. ситуация была идентичной.

Продажи безрецептурных лекарств во втором месяце лета 2013 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2012 г. на 14,5% (+2,1 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок напротив сократился на 1,9%. Что же касается средней стоимости упаковки ОТС-препаратов, то она увеличилась за год на 16,8% и составила 67,8 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в июле 2013 г. по отношению к июню 2012 г. составил 16% (+2,7 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок увеличился на 5,9% (6,1 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в июле 2013 года она составила 177,4 руб./упак., увеличившись к июлю 2012 г. на 9,5%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в июне - июле 2013 г. представлено в *таблице 1*.

Таблица 1

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в июне-июле 2013 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Июнь 2013	Июль 2013	Изменение доли	Июнь 2013	Июль 2013	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,19%	19,47%	0,27%	17,46%	17,84%	0,38%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	14,42%	14,16%	-0,26%	10,93%	10,60%	-0,33%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,31%	11,86%	0,55%	17,80%	19,16%	1,36%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	10,65%	9,36%	-1,29%	12,15%	10,78%	-1,37%
Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	8,23%	8,73%	0,50%	2,05%	2,15%	0,09%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,52%	8,47%	-0,05%	7,19%	7,05%	-0,14%
Д Препараты для лечения заболеваний кожи	7,98%	7,77%	-0,21%	13,44%	13,30%	-0,15%
Ж Противомикробные препараты системного использования	6,25%	6,21%	-0,04%	5,59%	5,48%	-0,10%
В Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,50%	3,60%	0,11%	2,84%	2,86%	0,01%
С Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,95%	3,15%	0,20%	2,76%	2,86%	0,10%
Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	2,75%	2,91%	0,16%	1,03%	1,07%	0,03%
~ Препараты без указания АТС-группы	2,74%	2,74%	-0,01%	5,19%	5,28%	0,09%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,62%	0,64%	0,03%	0,50%	0,52%	0,02%
У Прочие препараты	0,52%	0,57%	0,06%	0,49%	0,51%	0,02%
Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,34%	0,34%	0,01%	0,56%	0,55%	-0,01%

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

По итогам июля 2013 г. максимальная доля (19,5%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. Во втором месяце лета 2013 года удельный вес этой группы лекарств увеличился на 0,27%, чему способствовал рост продаж лекарств группы на 6,8% за месяц (что превышает общее увеличение коммерческого рынка лекарств).

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] максимальный рост объемов реализации продемонстрировали категории «Противорвотные препараты» (+26% к уровню продаж мая), «Средства для лечения сахарного диабета» (+20%). Сокращение спроса было отмечено в подгруппах Витамины (на 5%) и Препараты для лечения заболеваний, связанных с нарушением уровня кислотности (-1%).

Заметим, что большинство АТС-группы лекарств в июле 2013 г. отметились увеличением продаж. Наиболее заметный рост объемов аптечной реализации было зафиксировано по следующим АТС-группам: [N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы (+10,5%), [G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны (+11,7%), [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы (+11,4%) и [S] Препараты для лечения заболеваний органов чувств (+12,5%).

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в июле 2013 г. увеличились на 6,8% относительно июня. При этом максимальный прирост объемов аптечной реализации наблюдался по следующим препаратам: Мезим Форте (+24,5%), Линекс (+16,6)% и Эссенциале (4,9%).

Если подробно рассматривать факторы спада продаж АТС-группы [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы (единственная АТС-группа, по которой отмечалось уменьшение продаж), то следует отметить падение спроса на Тизин (-5,4% к уровню продаж июня) и Супрастин (-17,4%).

Ключевые лекарственные бренды группы [N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы демонстрировали рост продаж, что привело к росту удельного веса группы на 0,55%. Так, продажи ЛИРИКи в июле выросли на 34,2% по сравнению с июнем, также на 36,9% увеличились продажи Корвалола.

Продажи Препаратов для лечения заболеваний уро-генитальных органов за месяц выросли на 11,7%, чему способствовал рост объемов аптечной реализации таких препаратов, как Сиалис (+20,4% к уровню продаж предыдущего месяца), Виагра (+14,5%) и Дюфастон (+15,7%).

Колебание доли, занимаемой той или иной АТС группой от месяца к месяцу, сопряжено с сезонными изменениями потребления препаратов, поэтому более интересным является сравнение структуры рынка за аналогичный период 2012 и 2013 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в июне 2012-2013 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в июле 2012-2013 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Июль 2012	Июль 2013	Изменение доли	Июль 2012	Июль 2013	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	20,05%	19,47%	-0,59%	17,13%	17,84%	0,71%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	14,29%	14,16%	-0,13%	10,70%	10,60%	-0,10%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,52%	11,86%	0,35%	19,37%	19,16%	-0,21%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	9,76%	9,36%	-0,40%	12,16%	10,78%	-1,39%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	8,28%	8,73%	0,46%	1,91%	2,15%	0,24%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,45%	8,47%	0,03%	6,68%	7,05%	0,37%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	7,16%	7,77%	0,62%	13,45%	13,30%	-0,16%
J Противомикробные препараты системного использования	6,33%	6,21%	-0,12%	5,21%	5,48%	0,28%
B Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,49%	3,60%	0,12%	2,77%	2,86%	0,08%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	3,17%	3,15%	-0,02%	2,79%	2,86%	0,07%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	2,98%	2,91%	-0,07%	1,01%	1,07%	0,06%
~ Препараты без указания АТС-группы	2,86%	2,74%	-0,13%	5,02%	5,28%	0,27%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,70%	0,64%	-0,06%	0,46%	0,52%	0,06%
V Прочие препараты	0,58%	0,57%	-0,01%	0,50%	0,51%	0,01%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,38%	0,34%	-0,03%	0,48%	0,55%	0,07%

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

В июле 2013 г. продажи лекарств всех АТС-групп увеличились по сравнению с июлем 2012 г.

Наиболее заметный прирост продаж был отмечен по следующим АТС-группам: N Препараты для лечения заболеваний нервной системы (+18,8% к уровню июля 2012 г.), [B] Препараты, влияющий на кроветворение и кровь (+19,2%) и [D] Препараты для лечения заболеваний кожи (+25,3%).

При этом «флагманами» роста группы [D] выступили ЛОЦЕРИЛ, продажи которого выросли по отношению к июлю 2012 года почти 2,5 раза.

Среди препаратов, влияющих на кроветворение и кровь, обеспечивших группе весомый прирост относительно июля 2012 г., следует отметить Актовегин (прибавивший к уровню продаж июля 2012 г. 14,6%) и КАРДИОМАГНИЛ (+20,05%).

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В июле 2013 г. на аптечном рынке России присутствовало 962 фирмы-производителя лекарственных препаратов.

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

Таблица 3

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в июне-июле 2013 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Июнь 2013 г.	Июль 2013 г.		Июнь 2013 г.	Июль 2013 г.	Июнь 2013 г.	Июль 2013 г.
1	1	SANOFI-AVENTIS	5,68%	5,60%	2,36%	2,22%
3	2	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	3,41%	3,51%	8,81%	8,87%
2	3	BAYER AG	3,96%	3,49%	1,24%	0,95%
4	4	NYCOMED	3,27%	3,36%	1,90%	1,90%
6	5	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,08%	3,31%	1,84%	1,96%
8	6	PFIZER	2,77%	3,09%	0,79%	0,82%
7	7	GEDEON RICHTER	2,87%	2,88%	1,60%	1,61%
5	8	NOVARTIS	3,27%	2,83%	1,40%	1,12%
11	9	SOLVAY PHARMACEUTICALS B.V.	2,01%	2,11%	0,53%	0,55%
10	10	KRKA	2,03%	2,08%	1,23%	1,25%
Общая доля ТОП-10			32,35%	32,27%	21,70%	21,24%

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 июле 2013 г. по сравнению с июнем немного изменился. Покинула рейтинг компании LEK D.D., новичком стала компания SOLVAY PHARMACEUTICALS B.V. Изменения произошли и в «расстановке сил» участников Топ-10 фирм-производителей коммерческого рынка ГЛС. Компания ФАРМСТАНДАРТ ОАО «вернула» себе 2-ю строчку рейтинга, чему способствовало увеличение продаж на 7,8%. BAYER AG напротив опустился на 3-е место среди производителей лекарств на аптечном рынке, при этом объем аптечной реализации препаратов данного производителя сократился на 7,1%. PFIZER на две строчки улучшил свое положение в рейтинге.

На первом месте по объему аптечных продаж ГЛС в России находится компания SANOFI-AVENTIS. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая лидером, составила в

июле 2013 г. 5,6%, что на 0,08% меньше результатов июня. Продажи компании выросли в июле 2013 г. на 3,85% по сравнению с предыдущим месяцем. При этом объемы аптечной реализации ключевых препаратов данного производителя изменялись следующим образом: спрос на Эссенциале за месяц увеличился на 4,9%, продажи Ношпы сократились на 6,1%, а объем реализации Магне вырос на 2,0%.

Что касается занявшей по итогам месяца третье место в рейтинге компании BAYER AG, то объемы реализации лекарственных средств данного производителя уменьшились во втором летнем месяце 2013 г. на 7,1%. Сокращение продаж было обусловлено спадом спроса на ряд лидирующих препаратов данного производителя: аптечные продажи Релифа упали за месяц на 25,7%, РЕННИ отметилась снижением продаж на 32,1%, также уменьшились продажи Терафлекса на 22,6%.

На 13,3% выросли аптечные продажи ГЛС компании BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/. При этом среди ведущих лекарственных брендов производителя прирост продаж был зафиксирован у Мезим Форте (на 24,5%) и Эспумизана (на 20,9%).

Во втором месяце лета позиция компании PFIZER в рейтинге производителей улучшилась, при этом рост продаж относительно июня составил 17,5%. Если рассматривать месячную динамику продаж препаратов производителя, то следует отметить увеличение объемов реализации Лирики, Визина и Виагры на 34,2%, 16,3% и 14,5% соответственно.

Компания-новичок Top-10 фирм-производителей SOLVAY PHARMACEUTICALS B.V. отметила почти 11%-ным ростом продаж в июле по сравнению с июнем. При этом драйверами роста компании выступили такие лекарственные бренды, как ДЮФАСТОН (+15,7 к уровню продаж предыдущего месяца) и КРЕОН (+10,3%).

Изменение ТОП-а производителей в июле 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 года представлен в *таблице 4*.

Таблица 4

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в июле 2012-2013 г.г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Июль 2012 г.	Июль 2013 г.		Июль 2012 г.	Июль 2013 г.	Июль 2012 г.	Июль 2013 г.
1	1	SANOFI-AVENTIS	5,64%	5,60%	2,20%	2,22%
5	2	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	3,18%	3,51%	8,49%	8,87%
4	3	BAYER AG	3,24%	3,49%	0,89%	0,95%
3	4	NYCOMED	3,38%	3,36%	1,69%	1,90%
2	5	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,82%	3,31%	2,09%	1,96%
7	6	PFIZER	3,00%	3,09%	0,79%	0,82%
6	7	GEDEON RICHTER	3,06%	2,88%	1,53%	1,61%
8	8	NOVARTIS	2,71%	2,83%	1,00%	1,12%
11	9	SOLVAY PHARMACEUTICALS B.V.	2,08%	2,11%	0,48%	0,55%
10	10	KRKA	2,10%	2,08%	1,27%	1,25%
Общая доля ТОП-10			32,22%	32,27%	20,45%	21,24%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в июле 2013 года составляет немного меньше трети (32,27%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 21,24%.

Состав компаний, входящих в Top-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, немного изменился по отношению к июлю 2012 г. Покинула рейтинг компания LEK D.D., а новичком стала компания SOLVAY PHARMACEUTICALS B.V. Положение компаний в рейтинге за год поменялось. ФАРМСТАНДАРТ улучшил свои позиции, поднявшись с 5-го на 2-е место, BAYER AG поднялся на 1 строчку, BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ опустился на три.

Следует также заметить, что по всем компаниям, входящим в Top-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в июле 2013 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года. Максимальные приросты объемов аптечной реализации были зафиксированы у компаний ФАРМСТАНДАРТ (+24,4% к уровню продаж июля 2012 г.), BAYER AG (+24,4%) и NOVARTIS (+20,8%).

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по объему аптечных продаж в России за июль 2013 г. представлен в таблице 5.

Таблица 5

ТОП-20 лекарственных брендов ГЛС по стоимостному объему продаж в России в июле 2013 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Июнь 2013 г.	Июль 2013 г.		Июнь 2013 г.	Июль 2013 г.
2	1	ЭКЗОДЕРИЛ	0,85%	0,95%
3	2	КОНКОР	0,84%	0,89%
1	3	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,88%	0,88%
4	4	АКТОВЕГИН	0,75%	0,80%
6	5	ВИАГРА	0,70%	0,76%
9	6	НУРОФЕН	0,67%	0,69%
7	7	ДЕТРАЛЕКС	0,70%	0,68%
8	8	НАЙЗ	0,67%	0,65%
14	9	ЛИНЕКС	0,58%	0,65%
11	10	АЛФЛУТОП	0,63%	0,62%
12	11	ПЕНТАЛГИН	0,61%	0,62%
13	12	ТРОКСЕВАЗИН	0,60%	0,60%
10	13	ЛОЗАП	0,66%	0,55%
28	14	ЛИРИКА	0,40%	0,50%
15	15	НО-ШПА	0,56%	0,50%
16	16	МЕКСИДОЛ	0,51%	0,50%
18	17	МОВАЛИС	0,48%	0,49%
24	18	СИАЛИС	0,43%	0,49%
21	19	ДЮФАСТОН	0,45%	0,49%
19	20	ВОЛЬТАРЕН	0,46%	0,48%
Общая доля ТОП-20			12,40%	12,81%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 12,81% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть больше, чем в июне.

Состав рейтинга в июле 2013 г. г. коренным образом не изменился по сравнению с июнем – рейтинг покинули ФЕНИСТИЛ, ТЕРАФЛЕКС и ГЕПТРАЛ. «Новичками» стали ЛИРИКА, СИАЛИС и ДЮФАСТОН.

В июле 2013 г. лидерство в ТОП-20 брендов лекарственных препаратов принадлежало препарату ЭКЗОДЕРИЛ. Продажи данного бренда во втором летнем месяце 2013 г. выросли на 18,2% по сравнению с предыдущим месяцем, что привело к увеличению рыночной доли. На 2-й строчке рейтинга оказался КОНКОР, удельный вес которого на коммерческом рынке ГЛС немного увеличился, чему способствовал рост продаж на 11,8%. На 3-ей позиции ТОП-20 брендов в июле 2013 г. находится ЭССЕНЦИАЛЕ (доля 0,88%, уменьшение продаж за месяц +4,9%), занимавший еще в прошлом месяце 1-е место.

Отметим, что по большинству препаратов-участников рейтинга в июле отмечалось увеличение продаж. При этом максимальное увеличение спроса, помимо ЭКЗОДЕРИЛА, было отмечено по следующим лекарственным брендам: ВИАГРА (+14,5%), ЛИНЕКС (+16,6%), СИЛИС (+20,4%).

Сокращение продаж было отмечено по двум брендам: ЛОЗАП (+11,4%) и НО-ШПА (-6,1%).

5. Индекс цен

Для того, чтобы проанализировать динамику изменения цен на ЛС с начала 2013 года, был использован **Индекс Ласпейреса**.

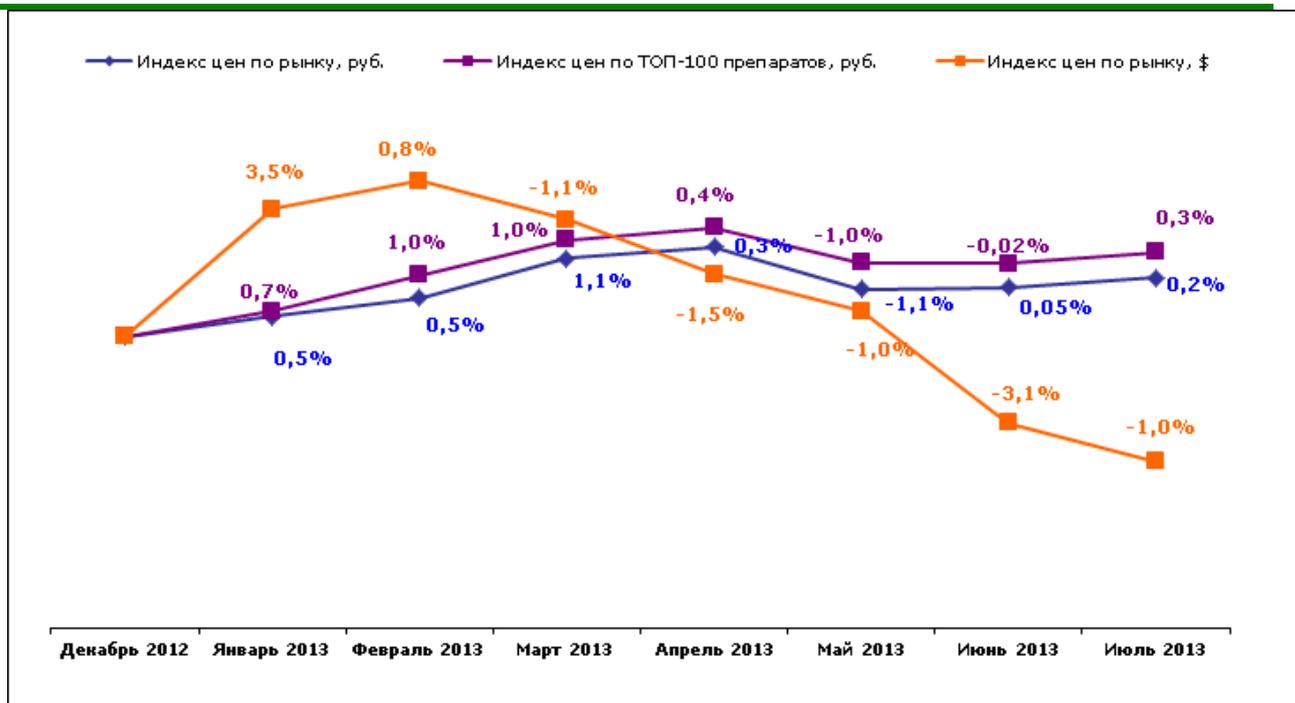
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2012 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2013 году по отношению к 2012 году.

За основу при расчете индекса цен был взят список **всех полных наименований всех производителей из базы данных DSM Group за 2012 г.** В качестве базисного периода был взят декабрь 2012 г.

На *графике 5* отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2012 г. по июль 2013 г.

График 5

Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2012 г. – июль 2013 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в июле 2013 г. по сравнению с июнем в рублях увеличились на 0,2%. В целом же с начала 2013 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 1,6%.

В июле 2013 на 0,07% увеличились цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2013 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 0,64% (заметно меньше общей инфляции цен на все лекарства).

Во втором месяце лета 2013 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли на 0,3% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2013 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 2,03%.

Если сравнивать рост цен в июле 2013 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на отечественные ГЛС выросли на 0,6%, а на импортные увеличились на 0,1%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в июле 2013 г. уменьшился на 1,05%. В период с декабря 2012 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС сократились в среднем на 3,4%.

6. Биологически активные добавки

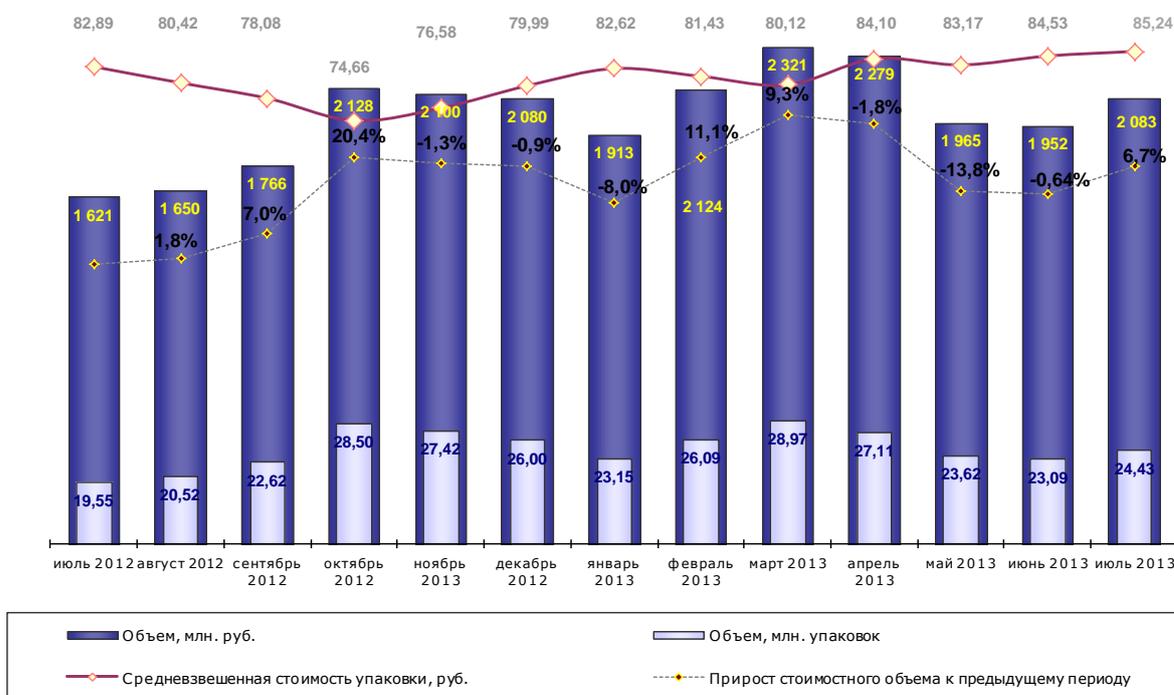
В июле 2013 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 248 торговых наименований БАД, которые представляют 605 производителей.

На *графике 6* представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с июля 2012 г. по июль 2013 г.

График 6

Коммерческий рынок БАД России

в июле 2012 г. – июле 2013 г.



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

В июле 2013 г. емкость российского рынка БАД увеличилась в стоимостном выражении по сравнению с июнем на 6,7% и составила 2,1 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также вырос на 5,8% и составил 24,4 млн. упак.

Отметим, что в июле динамика коммерческого рынка БАД вновь была выше динамики коммерческого рынка лекарств. В июле прошлого года спрос на БАДы в аптеках страны увеличился на 0,3%, а в предыдущие годы потребление БАД и вовсе уменьшалось в июле по сравнению с июнем.

За семь месяцев 2013 г. коммерческий рынок БАД вырос на 17,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В июле 2013 г. средняя цена упаковки БАД была равна 85,24 руб. Это на 0,8% дороже, чем в июне 2013 г., и на 2,8% дороже, чем в июле 2012 г.

В таблице 6 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в июне 2013 г.

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в июне-июле 2013 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Июнь 2013 г.	Июль 2013 г.		Июнь 2013 г.	Июль 2013 г.	Июнь 2012 г.	Июль 2013 г.
1	1		ЭВАЛАР ЗАО	20,86%	20,46%	13,96%
2	2	РИА ПАНДА	11,84%	12,27%	2,48%	2,61%
5	3	POLENS (M) SDN BHD	2,97%	3,29%	0,25%	0,30%
3	4	NATUR PRODUKT	3,16%	2,92%	7,98%	7,32%
4	5	PHARMA-MED INC	3,00%	2,88%	0,60%	0,55%
6	6	ДИОД ОАО	2,51%	2,71%	1,45%	1,56%
7	7	АКВИОН ЗАО	2,51%	2,32%	1,04%	0,97%
8	8	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,20%	2,31%	0,84%	0,89%
9	9	ЭКОМИР ЗАО	1,93%	1,97%	0,70%	0,71%
11	10	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,80%	1,91%	0,09%	0,10%
Итого:			52,78%	53,04%	29,38%	28,76%

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

В июле 2013 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД изменился по сравнению с июнем – покинула рейтинг компания ПОЛЯРИС, новичком стала компания ЭКОФАРМИНВЕСТ. Позиции компании в верхней части рейтинга также претерпели изменения, POLENS (M) SDN BHD благодаря 18%-ному росту продаж поднялась с 5-й строчки на 3-ю. NATUR PRODUKT напротив утратил место в тройке

лидеров, этому способствовало сокращение продаж БАД этой компании на 1,5% за месяц.

Компания ЭКОФАРМИНВЕСТ вошла в Топ-10 производителей на коммерческом рынке БАД благодаря увеличению продаж на 13,2% по сравнению с июнем.

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 июне-июле 2013 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Июнь 2013 г.	Июль 2013 г.			Июнь 2013 г.	Июль 2013 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	5,80%	5,80%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	3,91%	3,91%
4	3	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	2,75%	2,89%
3	4	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,89%	2,75%
5	5	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	1,82%	1,82%
7	6	ТУРБОСЛИМ АЛЬФА-ЛИПОВАЯ КИСЛОТА И L-КАРНИТИН	ЭВАЛАР ЗАО	1,485%	1,61%
8	7	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,47%	1,49%
14	8	ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ	ЭВАЛАР ЗАО	0,86%	1,47%
12	9	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	0,89%	0,96%
6	10	XL-S MEDICAL БЛОКАТОР ЖИРОВ	RICHARD BITTNER AG	1,61%	0,93%
9	11	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,96%	0,89%
11	12	ЦИ-КЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	0,89%	0,89%
21	13	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	0,66%	0,88%
18	14	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,76%	0,86%
15	15	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	0,85%	0,85%
13	16	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	0,88%	0,81%
22	17	УГОЛЬ БЕЛЫЙ	ОМНИФАРМА	0,66%	0,79%
16	18	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ УСИЛЕННАЯ ФОРМУЛА	ЭВАЛАР ЗАО	0,81%	0,76%
31	19	МЕН'С ФОРМУЛА "СПЕРМАКТИН"	PHARMA-MED INC	0,57%	0,74%
10	20	САЙМЫ	ЧЖИН ЮАНЬ ТХАН	0,93%	0,66%
Итого:				31,46%	31,77%

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам июля 2013 г. в Топ-20, кардинально не изменился по сравнению с июнем. «Новичков» во втором месяце лета было трое - МЕН'С ФОРМУЛА "СПЕРМАКТИН", КАПИЛАР и УГОЛЬ БЕЛЫЙ.

Состав и расположение марок в первой тройке торговых наименований БАД в июле 2013 г. немного изменился по отношению к июню. Лидерство в рейтинге сохранил Сеалекс Форте (РИА Панда), стоит заметить, что в июле 2013 г. доля рынка данного БАД осталась на том же уровне, что и в июне (чему способствовало увеличение продаж на 9,3%). Заметнее всего (на 14,1%) среди лидирующих препаратов вырос спрос на БАД АЛИ КАПС, а продажи ФИТОЛАСКСА увеличились за месяц всего на 5,5%, поэтому этот БАД уступила 3-ю строчку рейтинга ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ (рост продаж этого Бал за месяц составил 14,1%).

Максимальное среди торговых наименований БАД Топ-20 увеличение объемов реализации было отмечено у препаратов ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ (+47,7% к уровню продаж предыдущего месяца), МАКСИЛАК (+26%), КАПИЛАР (+33,4%), УГОЛЬ БЕЛЫЙ (+23,8%) и МЕН'С ФОРМУЛА "СПЕРМАКТИН" (+33%).

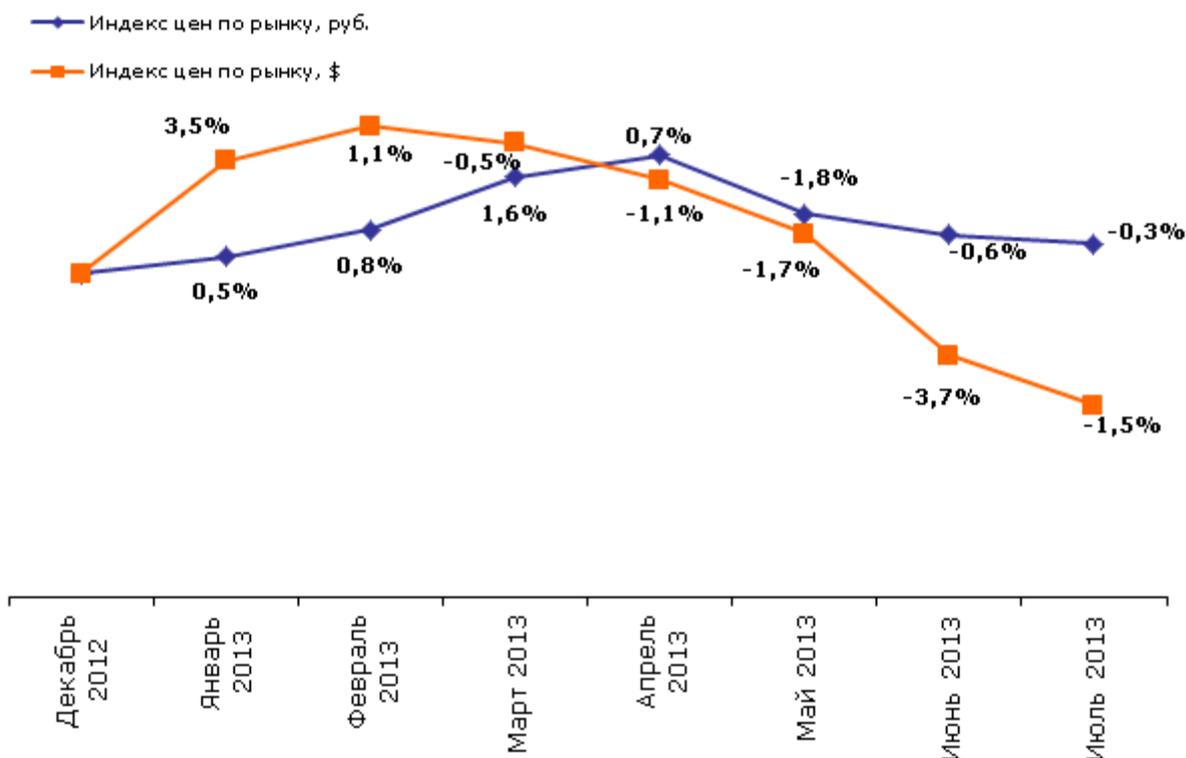
Заметим, что во втором месяце лета 2013 г. ряд БАД – участников рейтинга отметились падением продаж. Так, спрос на БАД САЙМЫ сократился за месяц на 21,9%, а лидер по показателям прироста продаж прошлого месяца XL-S MEDICAL БЛОКАТОР ЖИРОВ отметился почти 43%-ным уменьшением объемов аптечной реализации.

Представленность компании Эвалар в рейтинге в июле 2013 г. традиционно максимальная – 6 из Топ-20 торговых наименований БАД коммерческого рынка страны принадлежат именно этому производителю.

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

График 7

Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2012 г. – июль 2013 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, в июле 2013 года по сравнению с июнем цены на БАД в рублях сократились на 0,3%. В долларах США, цены уменьшились на 1,5%.

С начала 2013 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 0,9% в рублях, и подешевели на 4,1% в долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в августе 2013 г. В конце лета на фармрынке, наблюдалось оживление со стороны почти всех участников. Совершались новые сделки по приобретению активов, анонсировались планы по строительству новых заводов и формированию фармкластеров.

Объем производства фармацевтической продукции в России в январе-июле 2013 года увеличился на 3,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, говорится в докладе Росстата.

В августе также был запущен пилотный проект по выписке электронных рецептов в Москве.

1. Аптечные сети

1. Единую региональную фармацевтическую сеть создают на Вологодчине

Единая региональная фармацевтическая сеть, которая объединит порядка 160 муниципальных и государственных аптек области, будет создана на Вологодчине к концу 2013 года, сообщил сотрудник пресс-службы администрации региона.

Единая региональная аптечная сеть станет гарантом обеспечения лекарствами вологжан, имеющих право на льготы, за счет сохранения числа уполномоченных фармацевтических учреждений. Создание такой сети позволит формировать конкурентоспособные цены на лекарства благодаря большим объемам закупок, лучше контролировать качество и сроки обеспечения вологжан медикаментами, не допустить тотальной приватизации аптек.

В настоящее время в регионе около 140 муниципальных и порядка 30 государственных аптек. Письма о необходимости передачи муниципальных аптек и их имущества в региональную собственность уже направлены главам 16 муниципалитетов области. Одиннадцать районов согласны на передачу, в пяти муниципалитетах принятие решения по разным причинам отсрочено.

Источник: ria.ru

2. Производители

1. «Верофарм» оказался в банке

Основной владелец Московского кредитного банка (МКБ) Роман Авдеев, уже владеющий около 22% аптечной сети "36,6", выкупил у нее за 5 млрд руб. контрольный пакет фармпроизводителя "Верофарм". Таким образом, "36,6" получила средства на погашение большей части своего долга.

Покупателем 52% ОАО "Верофарм", принадлежащих "36,6", стало ООО "ГарденХиллс", бенефициаром которого является Роман Авдеев, сообщила вчера "36,6". В среду на закрытии торгов весь "Верофарм" стоил на Московской бирже 7,1 млрд руб., а пакет "36,6" - почти 3,7 млрд руб. Господин Авдеев заплатил аптечной сети 5 млрд руб., указано в сообщении.

Продажа контрольного пакета "Верофарма" позволит снизить долговую нагрузку "36,6" более чем наполовину. На конец первого квартала совокупный долг всей группы составлял 9,6 млрд руб., на обязательства "Верофарма" приходилось только 1,9 млрд руб., остальное - долги розничного сегмента.

Оставшийся долг "36,6" надеется погасить в течение года. Это произойдет, во-первых, за счет реструктуризации бизнеса аптечной сети. "36,6" планирует продать свою складскую и офисную недвижимость (в том числе, возможно, центральный офис в Москве), а также избавиться примерно от 150 из нынешних 777 аптек.

Источник: Коммерсант

2. Как поделят «Фармстандарт»

Новая компания, в которую «Фармстандарт» собирается передать брендированный безрецептурный бизнес, планируется так и назвать: «Отисифарм» – от английского OTC (over-the-counter – безрецептурный). Ее уставный капитал составит 15 млн. руб. и будет разделен на 151,17 млн. обыкновенных акций (у «Фармстандарта» – 37,79 млн), говорится в документах к собранию акционеров компании, на котором планируется рассмотреть вопрос о реорганизации.

Безрецептурные препараты исторически были драйвером роста «Фармстандарта», но за последние пять лет институциональный бизнес компании (госзакупки) вырос на 55% и в результате сейчас безрецептурные препараты занимают меньше половины продаж.

В портфеле «Фармстандарта» 27 брендов безрецептурных препаратов. В 2012 г. выручка этого сегмента составила 12,7 млрд. руб. (четверть продаж «Фармстандарта»), EBITDA – 4,5 млрд. руб. (треть всей EBITDA). Новая компания сфокусируется на

продажах, производство останется у «Фармстандарта». У «Отисифарма» будут фармацевтические лицензии, интеллектуальные права на препараты, контракты на производство лекарств на предприятиях «Фармстандарта» и на поставки сырья с одной из его «дочек», соглашения с дистрибуторами и медиа.

«Отисифарм» получит права на 63 товарных знака и пять патентов. Ему достанутся акции трех «дочек» «Фармстандарта» балансовой стоимостью 22,5 млрд. руб.

Источник: [Ведомости](#)

3. Abbott купила IDEV Technologies за \$310 млн

Abbott Laboratories объявила об окончании покупки IDEV Technologies. Частная компания IDEV Technologies специализируется на медицинских аппаратах, применяемых в сердечно-сосудистой хирургии, интервенционной радиологии и кардиологии. С помощью этой покупки Abbott расширит линейку ассортимента компании.

Abbott выкупила все акции IDEV Technologies за \$310 млн. Abbott Laboratories – американская фармацевтическая компания, созданная в 1888 году. Abbott специализируется на производстве лекарств для лечения рака, воспалений, гинекологических нарушений, сердечно-сосудистых заболеваний и пр. Также компания предлагает оборудование для различных видов диагностики.

Выручка компании в 2012 году составила 39,8 млрд, а прибыль - 5,9 млрд. IDEV Technologies - частная американская компания, созданная в 2006 году. IDEV Technologies производит медицинские аппараты. С августа 2013 года компания принадлежит Abbott Laboratories.

Источник: [Vademec.ru](#)

4. STADA AG завершила сделку по приобретению Thornton & Ross

STADA Arzneimittel AG объявила о покупке компании Thornton & Ross, Ltd., британского производителя безрецептурных лекарственных средств. Сумма сделки составила 221 млн. фунтов стерлингов (около 259 млн. евро). Покупка осуществлена за счет собственных денежных средств.

Основанная в 1922 году, компания Thornton & Ross имеет в портфеле несколько хорошо известных брендированных продуктов ОТС для широкого спектра показаний, среди которых простуда, болевые синдромы и кожные заболевания. В настоящее время Thornton & Ross является одной из самых быстро растущих компаний на фармацевтическом рынке Великобритании, занимая пятое место в ОТС-сегменте.

Производственные мощности компании сертифицированы по GMP EU, численность сотрудников в настоящее время составляет 425 человек.

Источник: [remedium](#)

5. В Адыгее открылся новый комплекс по производству фитопрепаратов

Реализацией инвестиционного проекта в Адыгее компания «Витаукт» занималась почти 2 года. Сметная стоимость завода площадью более 2,1 тыс. кв.м составила 230 млн. рублей. Мощности предприятия, на котором работают 50 человек, позволят производить более 1 млн. единиц продукции в год.

Компания предъявляет строгие требования к качеству выпускаемой продукции. В Майкопском районе фирма имеет порядка 450 га сельхозугодий, где заготавливается лекарственное и пищевое сырье для производства фитопрепаратов.

Источник: www.adigea.aif.r

7. Вауег начнет выпускать лекарства на Медсинтезе уже в 2013 году

В рамках соглашения с немецкой компанией Bayer Healthcare уже в 2013 году в одном из цехов новоуральского «Медсинтеза» начнется выпуск иностранных препаратов.

соглашение о сотрудничестве с немецким фармпроизводителем было подписано еще в 2011 году. Планировалось, что компании наладят совместное производство и реализацию контрастных средств, а также препаратов для лечения инфекционных заболеваний и неврологических расстройств. Между тем проект, который планировалось запустить еще в 2012 году, буксовал. Одной из причин было то, что производство «Медсинтеза» находится на территории закрытого города. Но все же решение было найдено.

Источник: [GMPnews](#)

3. Дистрибьюторы

1. В Подмосковье появится новый фармацевтический склад

Крупный фармацевтический дистрибьюторский центр российско-швейцарской компании "Индукерн-Рус" с таможенным постом откроется в сентябре в Наро-Фоминском районе Подмосковья.

Открытие таможенного поста вместе со складским комплексом позволит существенно снизить расходы по доставке и хранению фармацевтического сырья и

препаратов. А это, в свою очередь, означает, что зарубежные лекарства, попавшие в Россию через "Индукерн-Рус", в розничной сети могут стать дешевле.

Компания получила около одного гектара земли рядом с Киевским шоссе. Офисно-складской комплекс "Апрелевка" площадью 11 тысяч квадратных метров полностью подготовили к эксплуатации. Склад оснащен погрузочно-разгрузочной техникой, металлическими стеллажами, программно-аппаратным комплексом управления складом, специальными холодильными помещениями для хранения лекарств, требующих особых условий, противопожарное и охранное оборудование.

Источник: lprime.ru

4. Фармкластеры

1. Правительство Иркутской области создает фармацевтический кластер

Как уже сообщалось, в Иркутской области разработана «дорожная карта» по созданию фармацевтического кластера. Не дожидаясь федеральной поддержки, региональные власти проводят работу по формированию структурных взаимосвязей между предприятиями, которым в рамках создания фармацевтического кластера будет оказана государственная поддержка. –

Основная задача при создании фармацевтического кластера состоит в выстраивании единой цепочки, которая включает и разработку препаратов, и их производство, и подготовку специалистов для отрасли.

Он сообщил также, что в этом году разработан проект концепции создания фармацевтического кластера, достигнута договоренность с основным инвестором - ОАО «Фармасинтез» - о софинансировании мероприятий по разработке документа. Готовится заявка в Инвестиционный фонд Иркутской области по подготовке инфраструктуры для участников кластера.

Кроме того, продолжается работа с Правительством Российской Федерации по получению средств федерального бюджета на создание территориального кластера. Планируется, что конкурс состоится в 2014 году, средства поступят в 2015 году. - В Иркутске, Ангарске, Усолье-Сибирском определены площадки для развертывания производств, которые будут включены в кластер.

Источник: ИА «Knews»

5. Новости Законодательства

1. Лекарства разрешат выписывать по торговому наименованию с 2014 года

С 1 января вступает в силу закон о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг. Он позволит выписывать рецепт на лекарство не по международному непатентованному наименованию, а по торговому названию.

Минздрав с 2014 года может разрешить при индивидуальной непереносимости выписывать рецепт на лекарство не по Международному непатентованному наименованию (МНН), а по торговому названию, говорится в проекте приказа, опубликованного на едином портале раскрытия информации о подготовке федеральными органами исполнительной власти проектов нормативных правовых актов и результатах их общественного обсуждения.

Источник: ria.ru

2. Роспотребнадзор запретил 26 БАДов из-за запрещенных компонентов

Роспотребнадзор также призывает компании, производящие биологически активные добавки к пище, не вводить в заблуждение покупателей рекламой, которая приписывает этим веществам лечебные свойства.

Роспотребнадзор аннулировал свидетельства о государственной регистрации 26 БАДов из-за содержащихся в них запрещенных компонентов.

Источник: ria.ru

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>