Фармацевтический рынок России

Декабрь 2017

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – декабрь 2017
- события фармацевтического рынка – январь 2018

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	**3**
I. Коммерческий рынок ЛП России в декабре 2017 года	**4**
1. Объём коммерческого рынка ЛП России	**4**
2. Структура коммерческого рынка ЛП России	**6**
2.1. Структура потребления ЛП из разных ценовых категорий	**6**
2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов	**7**
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	**8**
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	**9**
2.5. Соотношение оригинальных и генериковых лекарственных препаратов	**12**
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	**14**
4. Препараты-лидеры продаж	**16**
6. Биологически активные добавки	**17**
II. События фармацевтического рынка	**23**

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
Ирина Олипа

Оформление и вёрстка
Ирина Олипа

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России.
Выпуск: декабрь 2017 года

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, 1999-2018. Все права сохраняются.
При полном или частичном использовании материалов документа ссылка на DSM Group обязательна. Все торговые марки являются торговыми знаками их владельцев.

РЕЗЮМЕ

Объём коммерческого рынка лекарственных препаратов в декабре 2017 г. составил 69,3 млрд. руб. (с НДС). По сравнению с ноябрём 2017 г. ёмкость рынка выросла на +7,5%. В сравнении с декабрём 2016 г. объёмы продаж выросли на +2,4%. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в декабре 2017 г. по сравнению с ноябрём 2017 г. снизилась на 0,4% и составила 149,7 руб.

Структура коммерческого рынка лекарственных препаратов в декабре 2017 г. по ценовым сегментам претерпела ряд изменений в пользу препаратов высокого ценового сегмента по сравнению с аналогичным периодом 2016 г. Удельный вес группы лекарственных препаратов до 50 руб. вырос по отношению к предыдущему месяцу, а при сравнении с декабрем 2016 года снизился на -0,4%. На -0,9% относительно декабря 2016 г. сократилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. Удельный вес группы лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. снизился (48,5% в декабре 2016 г. и 46,4% в декабре 2017 г.). Доля дорогостоящих препаратов в декабре 2017 г. составила 32,1%, что на +3,3% выше веса группы в предыдущем году и на -0,8% ниже, чем в ноябре 2017 г.

По итогам декабря 2017 г. 58,8% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимали 29,8%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам декабря 2017 г. на 32,4% был представлен рецептурными препаратами и на 67,6% безрецептурными лекарствами, в стоимостном выражении рынок практически поделен пополам (50,7% и 49,3% соответственно).

Рейтинг компаний по стоимостному обёму продаж в декабре 2017 г. возглавила компания Bayer, на втором месте – Novartis, на третьем месте - Sanofi. **ТОП-3 брендов** лекарственных препаратов по стоимостному объёму аптечных продаж в России по итогам декабря 2017 г. состоял из таких препаратов, как «Кагоцел» (0,8%), «Ингавирин» (0,8%); на третьем месте «Кардиомагнил» (0,7%).

Объём российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в декабре 2017 г. сократился на 1,6% относительно ноября и составил 3,2 млрд. руб. В натуральном выражении объём аптечного рынка БАД в двенадцатом месяце 2017 г. уменьшился на 0,5% по сравнению с предыдущим месяцем и составил 29,3 млн. упаковок. Средневзвешенная цена упаковки БАД в декабре 2017 г. по сравнению с ноябрем снизилась на 1,2% и составила 108 руб. ТОП-3 производителей БАД в декабре занимают 29% в стоимостном выражении, и рейтинг состоит из компаний «Эвалар» (17,6%), PharmaMed (6,7%), Solgar Vitamin And Herb (4,7%).

I. Коммерческий рынок ЛП России в декабре 2017 г.

Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного.
Коммерческий сегмент фармацевтического рынка включает в себя аптечные продажи ЛП и парафармацевтики без учета продаж по Программе ДЛО.
Государственный сегмент фармацевтического рынка включает в себя аптечные продажи ЛП по Программе ДЛО, а также реализацию через ЛПУ.
Далее рассматриваются продажи ЛП на коммерческом сегменте фармацевтического рынка.

1. Объем коммерческого рынка ЛП России

На Графике 1 представлена динамика объема коммерческого рынка ЛП России с декабря 2016 г. по декабрь 2017 г.

График 1

Коммерческий рынок ЛП России, декабрь 2016 г. – декабрь 2017 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 ЛП в декабре 2017 г. составил 69,3 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с ноябрем емкость рынка выросла на +7,5%. В 2016 году фармацевтический рынок начал расти в августе, из-за раннего начала сезона простудных и вирусных заболеваний. Высокие темпы роста сохранялись и в первом полугодии 2017 года. Но начиная с августа прирост аптечного рынка ЛП заметно снизился. «Виновником» такой динамики стали теплая погода осенью и зимой, низкий уровень заболеваемости гриппом и ОРВИ, которые не

привели к росту спроса на «сезонные» препараты. В упаковках же рынок показал даже отрицательные значения. Относительно декабря 2016 года рынок в аналогичном периоде 2017 года вырос на +1,6 млрд. руб., в декабре прирост составил +2,4%.

Увеличение коммерческого рынка лекарств за 2017 год относительно 2016 года в рублевом эквиваленте составило +6,9%.

В натуральных единицах емкость рынка в декабре 2017 г. составила 463 млн. упаковок, что на +7,9% больше, чем в ноябре 2017 года, и на -0,3% меньше, чем в декабре 2016 года.

Накопительно за 2017 год аптечный рынок в натуральном выражении составил 5 054 млн. упаковок, что на +3,4% выше, чем за 2016 год.

Средняя стоимость упаковки ЛП в декабре 2017 г. снизилась по сравнению с ноябрем на -0,4%, составив 149,7 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в текущем месяце 2017 года с декабрем 2016 года, то следует отметить прирост цены на +2,7%.

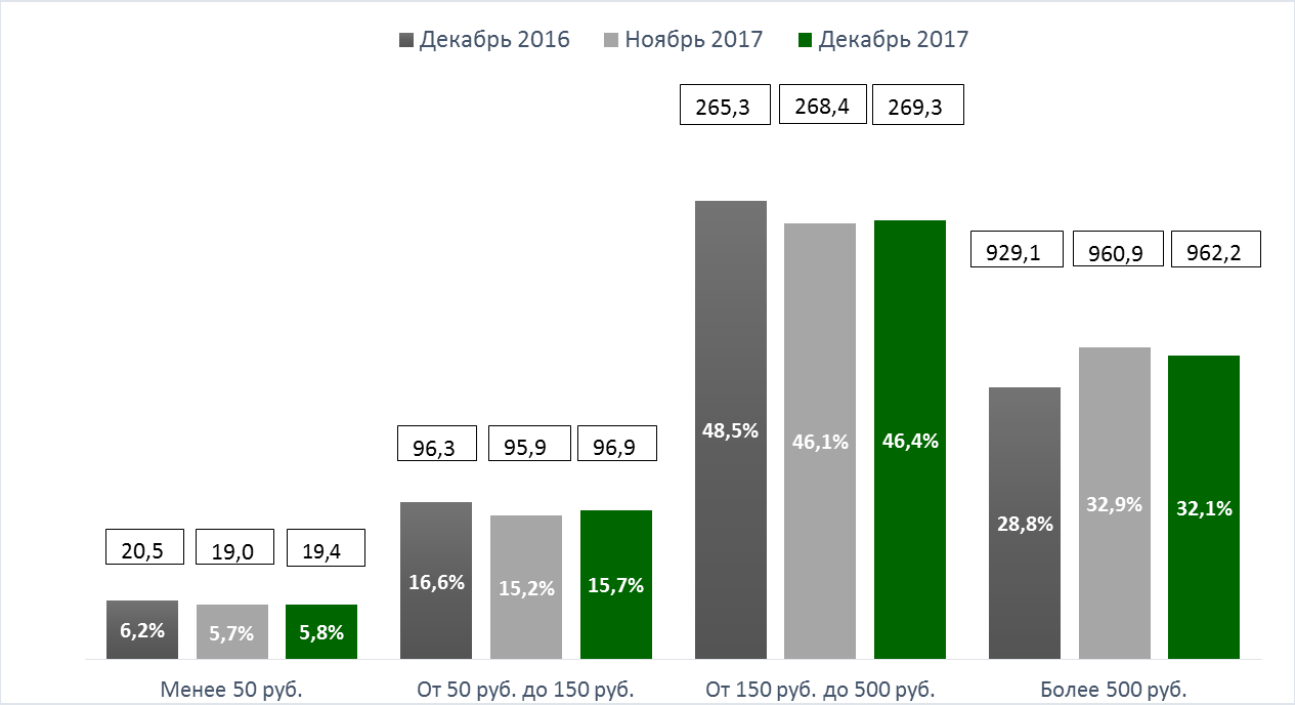
2. Структура коммерческого рынка России

2.1. Структура потребления ЛП из разных ценовых категорий

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

График 2

Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ЛП России в декабре 2017 г.



- Средневзвешенная стоимость упаковки, руб.

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 ЛП в декабре 2017 г. изменилась в пользу препаратов высокого ценового сегмента относительно декабря 2016 г.

Доля дорогостоящих препаратов в декабре 2017 г. составила 32,1%, что на +3,3% выше веса группы в предыдущем году и на -0,8% ниже, чем в ноябре 2017 г. Средневзвешенная стоимость лекарственных препаратов данной группы в декабре 2017 года заметно выросла (+3,6%) по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и составила 962,2 руб./упак.

Доля остальных сегментов снизилась относительно декабря 2016 г. Вес лекарств самого популярного ценового сегмента «от 150 руб. до 500 руб.» в декабре 2017 г. относительно предыдущего месяца вырос на +0,3%, составив 46,4%. Средняя стоимость выросла на +0,3%, составив 269,3 руб./упак.

Удельный вес группы лекарственных препаратов до 50 руб. вырос по отношению к предыдущему месяцу, а при сравнении с декабрем 2016 г. снизился на -0,4%. При

этом наблюдается снижение средневзвешенной цены на -5,7% к аналогичному месяцу 2016 года. Средневзвешенная цена в декабре 2017 составила 19,4 руб.

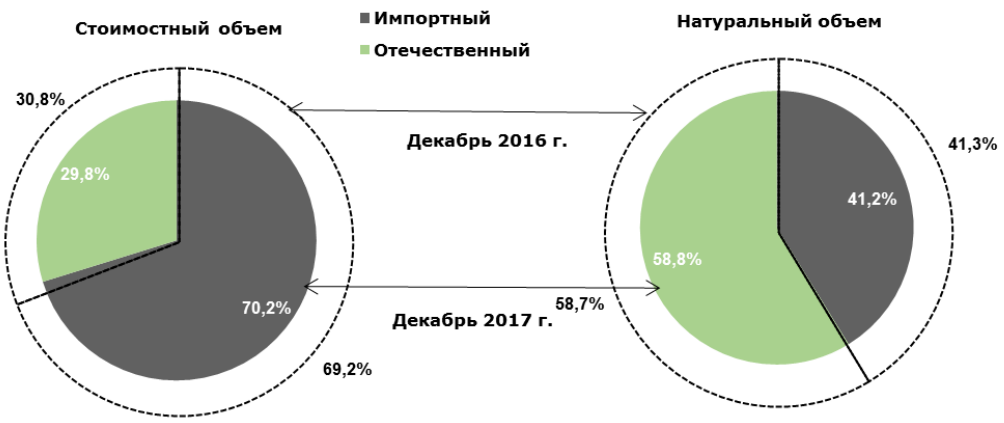
На -0,9% относительно декабря 2016 г. сократилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц доля сегмента также выросла на +0,5%). Средняя стоимость упаковки выросла относительно предыдущего месяца, составив 96,9 руб.

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 ЛП на коммерческом аптечном рынке России в декабре 2017 г., %



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

В 2016-2017 году одна из наблюдаемых тенденций на фармрынке – это переключение потребителя на отечественные препараты. На аптечном рынке увеличение популярности российских лекарств связано, в том числе, и с активной деятельностью отечественных компаний. В результате мы постоянно констатируем рост доли отечественных лекарственных средств. В декабре 2017 года заметен рост доли отечественных препаратов по отношению к предыдущему месяцу на +0,1% в натуральном выражении. Лекарства зарубежного производства превалировали в стоимостном объеме рынка – 70,2% по итогам месяца и составляли 41,2% в натуральном объеме аптечного рынка РФ.

При рассмотрении абсолютных показателей можно отметить снижение продаж в упаковках в декабре 2017 года к аналогичному месяцу 2016 года среди отечественных препаратов на -0,2%, показатели импортных лекарственных средств показали снижение на -0,6%, при этом в рублях рост выше у препаратов импортного производства – +3,9% против отрицательного прироста у отечественных ЛП (-1,2%).

За год средневзвешенная стоимость упаковки лекарства зарубежного производства увеличилась на +4,6% и составила в декабре 2017 г. 255,1 руб.

Средневзвешенная стоимость на российские препараты сократилась на -1,0% (средняя стоимость в декабре 2017 года была на уровне 75,8 руб./упак.).

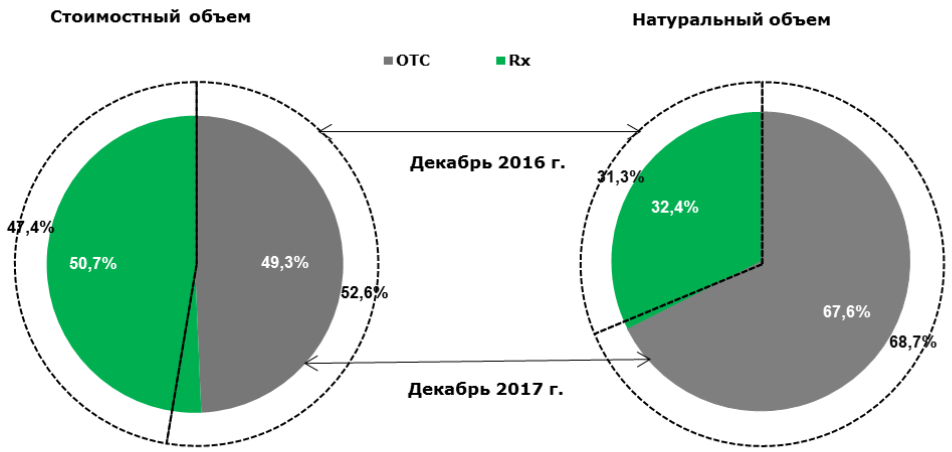
2.3. Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

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

Традиционно зимой доля безрецептурных препаратов становится выше, чем рецептурных. Это связано с сезонностью продаж противовирусных и противопростудных препаратов, которые в основной своей массе отпускаются без рецепта. Декабрь 2017 года изменил динамику прошлых лет: доля продаж препаратов безрецептурного отпуска была ниже, чем доля рецептурных препаратов: 49,3% и 50,7% соответственно. Данная долевая сегментация не типична для рассматриваемого периода, в декабре 2016 г. большую долю в стоимостном выражении занимали безрецептурные препараты 52,6%. Что касается натурального объема потребления, то распределение долей между лекарствами в зависимости от типа отпуска выросло в пользу Rx-препаратов на +1,1%, в итоге они заняли 32,4% рынка, а OTC-лекарства – 67,6%.

График 4

Соотношение объемов продаж ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в декабре 2017 г., %



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

Продажи безрецептурных лекарств в декабре 2017 г. снизились по отношению к аналогичному периоду 2016 г. на -4,1% (-1,5 млрд. руб.) в рублях и снизились на -2,1% в упаковках (-6,6 млн. упак.). Что же касается средней стоимости упаковки OTC-препаратов, то она снизилась относительно декабря 2016 г. на -2,1% и составила 109,3 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в декабре 2017 г. по отношению к декабрю 2016 г. составил +9,6% (+3,1 млрд. руб.). При этом объем реализованных упаковок увеличился на +3,4% (+5,0 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов более

чем в 2 раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта: в декабре 2017 г. она составила 233,8 руб./упак, увеличившись к декабрю 2016 г. на +5,9%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в ноябре 2017 - декабре 2017 г. представлено в таблице 1.

Таблица 1

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ЛП в России в ноябре 2017 – декабре 2017 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Ноябрь 2017	Декабрь 2017	Изменение доли	Ноябрь 2017	Декабрь 2017	Изменение доли
A Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,3%	18,7%	-0,6%	17,0%	16,5%	-0,5%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,0%	13,1%	1,1%	15,4%	16,4%	1,0%
C Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	13,5%	13,0%	-0,5%	12,2%	11,7%	-0,5%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,5%	11,6%	0,0%	15,7%	16,0%	0,3%
J Противомикробные препараты для системного использования	7,5%	8,3%	0,9%	6,8%	7,2%	0,5%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	8,3%	8,2%	-0,2%	2,2%	2,1%	-0,1%
M Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	8,2%	7,8%	-0,5%	7,4%	7,3%	0,0%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,6%	5,4%	-0,2%	10,4%	10,0%	-0,4%
B Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	4,9%	4,7%	-0,2%	3,7%	3,5%	-0,2%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,2%	3,3%	0,1%	1,4%	1,4%	0,0%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,7%	2,6%	-0,1%	2,6%	2,5%	-0,1%
~ Препараты без указания АТС-группы	1,8%	1,9%	0,1%	3,5%	3,6%	0,1%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,6%	0,6%	0,0%	0,6%	0,6%	0,0%
V Прочие препараты	0,5%	0,5%	0,0%	0,6%	0,6%	0,0%
P Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,3%	0,2%	-0,03%	0,5%	0,4%	-0,07%

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

По итогам декабря 2017 г. максимальная доля (18,7%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ЛП принадлежит препаратам АТС-группы [A]: «Пищеварительный

тракт и обмен веществ». По сравнению с ноябрем наблюдается уменьшение веса данной группы в общем объеме рынка на -0,6%. Лидерами АТС-группы [A] стали «Эссенциале» и «Тантум». А вот «Линекс» потерял -1,4% веса из-за снижения объемов реализации на -2,7% в стоимостном выражении.

Объемы продаж «Сезонных» групп - [R]: «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» и [J]: «Противомикробные препараты для системного использования» – как в стоимостном, так и в натуральном выражении, в декабре выросли, что является следствием роста заболеваемости гриппом и ОРВИ.

Группа [R]: «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» поднялась на 1 строчку рейтинга и заняла второе место, так как объем закупок препаратов вырос на +17,4%, темп роста в упаковках также составил +15,0%. Положительную динамику группе обеспечили бренды «Анвимакс» и «Тизин» - рост - +125,3% и +34,3% соответственно. Лидирующие позиции в данной группе занимают препараты «Тизин», «АЦЦ» и «Снуп».

Группа [J]: «Противомикробные препараты для системного использования» переместилась с 7 места на 5 строчку рейтинга за счет роста продаж на +20,3%. Все основные противовирусные препараты «Кагоцел», «Ингавирин», «Эргоферон» и т.д. демонстрируют рост, как в упаковках, так и в рублях.

Практически группы показали положительную динамику. Наибольший темп прироста в стоимостном выражении был отмечен у следующих групп: [R]: «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» (+17,4%), [J]: «Противомикробные препараты для системного использования» (+20,3%), а также у прочих препаратов [V] (+12,6%).

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 2016 и 2017 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в декабре 2016-2017 гг. представлено в таблице 2.

Таблица 2

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ЛП в России в декабре 2016-2017 г.г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Декабрь 2016	Декабрь 2017	Изменение доли	Декабрь 2016	Декабрь 2017	Изменение доли
A Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,9%	18,7%	0,7%	16,5%	16,5%	0,1%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	14,2%	13,1%	-1,1%	16,9%	16,4%	-0,5%
C Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,9%	13,0%	1,1%	10,6%	11,7%	1,1%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,2%	11,6%	0,4%	16,5%	16,0%	-0,5%
J Противомикробные препараты для системного использования	11,0%	8,3%	-2,7%	9,2%	7,2%	-1,9%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,6%	8,2%	0,6%	2,0%	2,1%	0,1%
M Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	7,1%	7,8%	0,6%	6,7%	7,3%	0,6%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,2%	5,4%	0,3%	9,0%	10,0%	1,0%
B Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,9%	4,7%	0,8%	2,9%	3,5%	0,6%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,8%	3,3%	-0,5%	1,8%	1,4%	-0,3%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,4%	2,6%	0,2%	2,3%	2,5%	0,2%
~ Препараты без указания АТС-группы	2,4%	1,9%	-0,5%	4,2%	3,6%	-0,5%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,5%	0,6%	0,1%	0,5%	0,6%	0,1%
V Прочие препараты	0,5%	0,5%	0,00%	0,6%	0,6%	0,01%
P Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,2%	0,2%	0,02%	0,4%	0,4%	0,03%

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

В долевом отношении в декабре 2017 г. в сравнении с аналогичным периодом 2016 г. произошли заметные сдвиги: изменение долей стоимостного объема было в пределах плюс-минус 2,7%. Заметные изменения как раз коснулись «сезонных» групп: [R]: «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» и [J]:

«Противомикробные препараты для системного использования» - их доля относительно аналогичного периода 2016 года упала сильнее всего в связи с отрицательной динамикой закупок. Это также подтверждает факт, что «простудный и вирусный период» не совпадает сезонностью и интенсивностью прошлого года.

Если сравнить абсолютные значения стоимостных объемов продаж, то можно отметить увеличение продаж почти всех «несезонных» АТС-групп. Наиболее значимый прирост показали группы [B]: «Препараты, влияющие на кроветворение и кровь» (+23,6%), [H]: «Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)» (+17,7%), [C]: «Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы» (+12,0%).

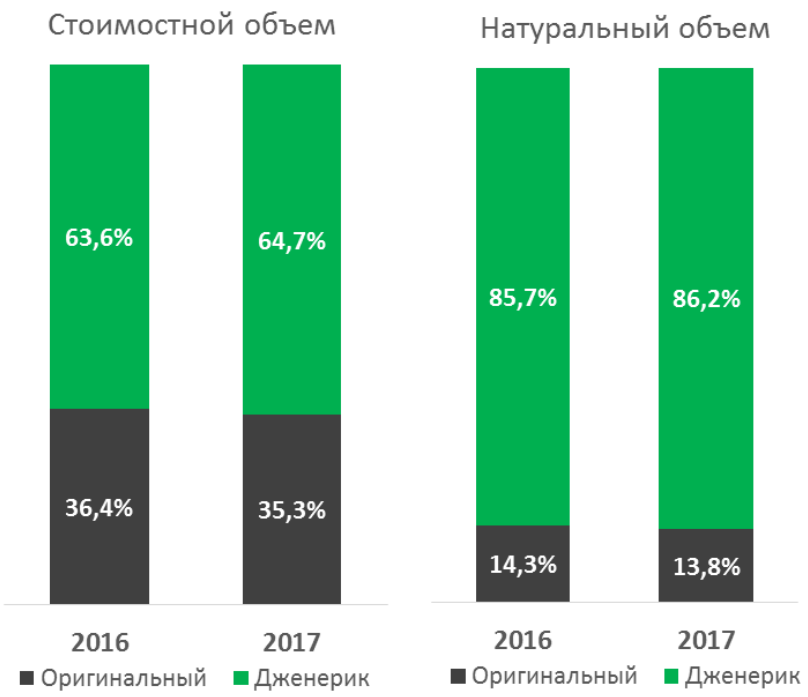
2.5. Соотношение оригинальных и генериковых лекарственных препаратов

Соотношение объемов аптечных продаж оригинальных и генериковых ЛП на коммерческом рынке в России отражено на графике 5.

В настоящее время прослеживается положительная тенденция переключения спроса потребителя на генериковые лекарственные средства. За 2017 год доля оригинальных препаратов уменьшилась на -1,1% в стоимостном выражении, в сравнении с предыдущим годом. При этом в натуральном выражении изменения менее существенные, но также заметны (-0,5% продаж оригинальных препаратов), однако преобладание группы генериковых лекарственных средств значительно – 86,2%.

График 5

Соотношение объемов продаж оригинальных и генериковых ЛП на коммерческом аптечном рынке России за 2016 г. и 2017 г., %



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

Почти половина продаж всех генериков в 2017 году распределена среди 3 АТС-групп: «препараты, влияющие на пищеварительный тракт и обмен веществ» (20,1%), «препараты для лечения заболеваний нервной системы» (14,2%) и «препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы» (14,0%). В наименьшей степени генериковые лекарственные средства представлены в группе «противопаразитарных препараты, инсектицидов и репеллентов» (0,3%). Структура распределения оригинальных препаратов различна. В тройку наиболее популярных АТС-групп вошли «препараты, влияющие на пищеварительный тракт и обмен веществ» (17,0%), «препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы» (13,1%) и «препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны» (12,5%).

Более заметное переключение с оригинальных на генериковые препараты отмечено в АТС [J]: «Противомикробные препараты для системного использования» наоборот растет доля оригинальных препаратов (+3,2%), [P]: «Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты» (+2,9%).

В разрезе АТС есть группы с преобладанием генериковых препаратов, так, например, наибольшую долю генерики по сравнению с оригинальными препаратами занимают на рынке гормональных препаратов для системного использования (исключая половые гормоны) (97,1%). Оригинальные средства преобладают среди «препаратов для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны» (53,1%), среди «противоопухолевых препаратов и иммуномодуляторов» (51,3%).

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В декабре 2017 г. на аптечном рынке России присутствовало 1 002 фирмы-производителей лекарственных препаратов.

ТОП-10 компаний по объему продаж представлен в таблице 3.

Таблица 3

ТОП-10 производителей ЛП по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в ноябре-декабре 2017 г.

Рейтинг		Производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Ноябрь 2017 г.	Декабрь 2017 г.		Ноябрь 2017 г.	Декабрь 2017 г.	Ноябрь 2017 г.	Декабрь 2017 г.
1	1	BAYER	4,7%	4,6%	1,2%	1,2%
2	2	NOVARTIS	4,3%	4,0%	2,3%	2,1%
3	3	SANOFI	4,0%	3,9%	1,8%	1,7%
4	4	TAKEDA	3,3%	3,2%	2,0%	2,0%
5	5	SERVIER	3,3%	3,2%	1,5%	1,4%
6	6	ОТИСИФАРМ	3,1%	3,1%	3,0%	3,1%
9	7	GLAXOSMITHKLINE	2,7%	2,9%	1,7%	1,8%
8	8	TEVA	2,7%	2,8%	2,4%	2,5%
7	9	BERLIN-CHEMIE	2,7%	2,7%	1,9%	1,9%
10	10	GEDEON RICHTER	2,6%	2,5%	1,7%	1,5%
Общая доля ТОП-10			**33,5%**	**33,0%**	**19,4%**	**19,2%**

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

Состав ТОП-10 компаний-производителей, лидирующих по объемам продаж на коммерческом рынке ЛП, в декабре 2017 г. по сравнению с ноябрем 2017 г. не сильно изменился.

Компания Bayer остается на лидирующей позиции, при этом нарастила объем продаж (+6,0%), удельный вес компании на рынке ЛП снизился на -0,1% по сравнению с прошлым месяцем и составил 4,6%. Основной вклад в прирост объемов продаж внесли «Ксарелто» (+9,7%) и «Супрадин» (+15,6%), а в падение – «Элевит» (-16,2%).

Novartis закрепился на 2 строчке в рейтинге и показал увеличение продаж: +2,3%. Наибольший вклад в увеличение выручки компании внесли бренды «АЦЦ» (объем продаж данного препарата вырос относительно уровня ноября 2017 г. на +8,3%), «Амоксиклав» (+8,2%). А вот за счет снижения продаж «Экзодерил» и «Бронхо-Мунал» на -10,7% и -6,9% соответственно компания незначительно потеряла в доле (-0,3%).

Третье место в рейтинге удерживает Sanofi – с долей 3,9%. Несмотря на то, что компания показала прирост объемов реализации относительно предыдущего месяца на +5,6%, это не предотвратило сокращение доли на рынке компании Sanofi на 0,1%. Наибольший вклад в увеличение объемов продаж компании внес бренд «Магне» (+25,8%), при этом объемы продаж бренда «Но-шпа» резко сократились (-25,1%).

В декабре на 7 строчку рейтинга поднялась компания Glaxosmithkline, показав прирост +14,7%. В предыдущем месяце компания находилась на 9 месте по объему продаж. Все бренды-лидеры продаж показали положительный прирост. Наиболее востребованными брендами компании являются «Терафлю» и «Отривин», которые внесли наибольший вклад в увеличение объемов продаж GSK (темпы прироста составили +30,7% и +17,5% соответственно).

Изменение ТОП-а производителей в декабре 2017 г. по сравнению с аналогичным периодом 2016 года представлен в таблице 4.

Таблица 4

ТОП-10 производителей ЛП по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в декабре 2016-2017 г. г.

Рейтинг		Производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Декабрь 2016 г.	Декабрь 2017 г.		Декабрь 2016 г.	Декабрь 2017 г.	Декабрь 2016 г.	Декабрь 2017 г.
3	1	BAYER	4,1%	4,6%	1,1%	1,2%
2	2	NOVARTIS	4,1%	4,0%	2,2%	2,1%
1	3	SANOFI	4,3%	3,9%	1,8%	1,7%
8	4	TAKEDA	2,8%	3,2%	1,8%	2,0%
6	5	SERVIER	3,0%	3,2%	1,4%	1,4%
4	6	ОТИСИФАРМ	3,6%	3,1%	3,2%	3,1%
5	7	GLAXOSMITHKLINE	3,1%	2,9%	1,9%	1,8%
9	8	TEVA	2,7%	2,8%	2,4%	2,5%
10	9	BERLIN-CHEMIE	2,5%	2,7%	1,7%	1,9%
11	10	GEDEON RICHTER	2,3%	2,5%	1,5%	1,5%
Общая доля ТОП-10			**32,6%**	**33,0%**	**19,0%**	**19,2%**

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10, в декабре 2017 г. составила 33,0% от стоимостного объема продаж ЛП на всем коммерческом аптечном рынке ЛП, при этом в натуральном выражении это заметно ниже 19,2%.

Состав компаний, входящих в ТОП-10 лидеров коммерческого рынка ЛП в РФ, сильно изменился по отношению к декабрю 2016 г., первая тройка лидеров корпораций-производителей претерпела значительные изменения. Сменился лидер рейтинга – на первое место поднялась компания Bayer, продажи которой за год выросли на +17,1%. Доля на рынке компании Bayer значительно увеличилась на +0,5% и составила 4,6% в декабре 2017 г. Также стоит отметить компанию Takeda, которая поднялась сразу на +4 позиции относительно прошлого года за счет увеличения продаж на +17,0%.

«Новичком» рейтинга стала компания Gedeon Richter с долей рынка 2,5%. За год компания смогла увеличить свои продажи на +11,1%.

3 из 10 компаний показали отрицательный прирост объемов продаж: «Отисифарм» -12,6% в рублевом эквиваленте по отношению к декабрю 2016 года, Sanofi -7,0% и GSK -3,5%.

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 брендов ЛП по объему аптечных продаж в России за декабрь 2017 г. представлен в таблице 5.

Таблица 5

ТОП-20 лекарственных брендов ЛП по стоимостному объему продаж в России в ноябре - декабре 2017 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %	
Ноябрь 2017 г.	Декабрь 2017 г.		Ноябрь 2017 г.	Декабрь 2017 г.
9	1	КАГОЦЕЛ	0,6%	0,8%
11	2	ИНГАВИРИН	0,5%	0,8%
7	3	КАРДИОМАГНИЛ	0,6%	0,7%
2	4	НУРОФЕН	0,7%	0,7%
5	5	КСАРЕЛТО	0,6%	0,7%
4	6	КОНКОР	0,6%	0,6%
12	7	ТЕРАФЛЮ	0,5%	0,6%
1	8	АКТОВЕГИН	0,7%	0,6%
6	9	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,6%	0,6%
3	10	МЕКСИДОЛ	0,7%	0,6%
10	11	МИРАМИСТИН	0,6%	0,6%
8	12	ДЕТРАЛЕКС	0,6%	0,5%
21	13	ЭРГОФЕРОН	0,4%	0,5%
13	14	ЛОЗАП	0,5%	0,5%
24	15	ТИЗИН	0,4%	0,5%
14	16	ПЕНТАЛГИН	0,5%	0,5%
30	17	ТАНТУМ	0,4%	0,5%
15	18	ЛИНЕКС	0,5%	0,4%
19	19	ЛОРИСТА	0,4%	0,4%
22	20	НАЙЗ	0,4%	0,4%
Общая доля ТОП-20			**10,8%**	**11,5%**

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 11,5% от всего коммерческого аптечного рынка ЛП, что ниже, чем в ноябре 2017 года. Состав рейтинга в декабре 2017г. изменился по сравнению с ноябрем 2017 г. – вошли 4 «новых» препарата – «Эргоферон» +8 мест, «Тизин» +9 мест, «Тантум» +13 мест и «Найз» +2 места. Первая пятерка лекарственных брендов коммерческого рынка также поменялась. Первое место занял «Кагоцел», объемов реализации которого вырос на +48,4%. Объемы продаж препаратов, занявших второе и третье место «Ингавирин» и «Кардиомагнил», также выросли на +60,2% и +14,9% соответственно.

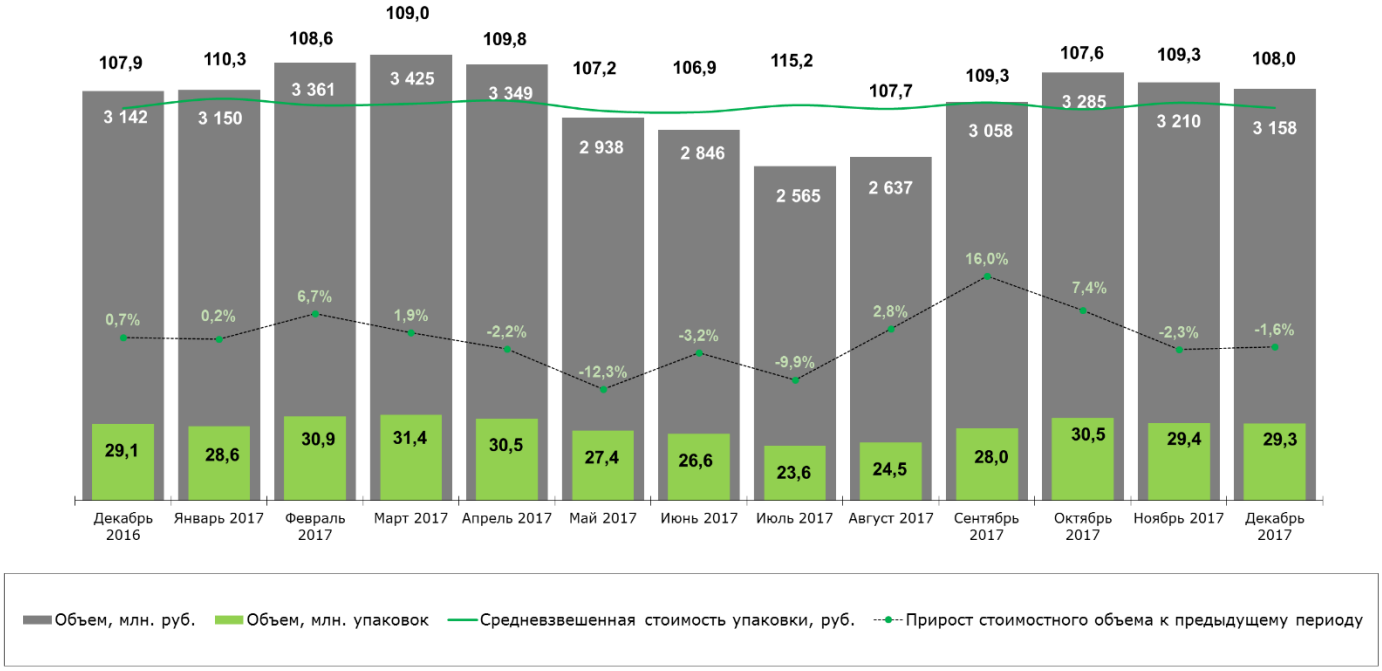
5. Биологически активные добавки

В декабре 2017 года в аптечных учреждениях России продавалось 2 059 торговых наименования БАД, которые представляют 804 производителя.

На *графике 7* представлена динамика объема аптечного рынка БАД России с декабря 2016 г. по декабрь 2017 г.

График 7

Аптечный рынок БАД России
декабрь 2016 г. – декабрь 2017 г.



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

В декабре 2017 г. емкость российского рынка БАД уменьшилась в стоимостном выражении по сравнению с ноябрем на -1,6% и составила 3,2 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок упал на -0,5% и составил 29,3 млн. упаковок.

В декабре 2017 г. средняя цена упаковки БАД была равна 108,0 руб., что на -1,2% ниже, чем в ноябре 2017 г.

Темпы роста аптечного сегмента БАД замедлились относительно начала года (за 1 квартал 2017 года прирост около +9,0%), в 4 квартале отмечена отрицательная динамика.

В результате по итогам 2017 г. коммерческий рынок БАД увеличился в рублях на +6,4% по сравнению с прошлым годом и составил 37,0 млрд. руб., в упаковках рынок за этот же период упал на +1,7% до 340,7 млн. упак.

В таблице 6 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в декабре 2017 г.

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в декабре 2016 г. – декабре 2017 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Декабрь 2016 г.	Декабрь 2017 г.		Декабрь 2016 г.	Декабрь 2017 г.	Декабрь 2016 г.	Декабрь 2017 г.
1	1	ЭВАЛАР	18,1%	17,6%	11,9%	11,2%
2	2	PHARMAMED	7,5%	6,7%	1,7%	1,7%
4	3	SOLGAR VITAMIN AND HERB	3,9%	4,7%	0,3%	0,4%
6	4	ОТИСИФАРМ	3,0%	3,7%	3,6%	3,8%
8	5	GENEXO	2,4%	3,6%	0,8%	1,1%
5	6	QUEISSER PHARMA	3,2%	3,6%	1,1%	1,2%
7	7	MERK SELBSTMEDIKATION	2,7%	3,1%	0,5%	0,5%
3	8	РИА ПАНДА	4,3%	2,6%	1,1%	0,6%
9	9	RECORDATI	2,3%	2,3%	1,0%	1,0%
23	10	POLPHARMA	0,9%	2,2%	0,2%	0,6%
Итого:			**48,2%**	**50,0%**	**22,2%**	**22,1%**

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

В декабре 2017 г. рейтинг производителей на аптечном рынке БАД сильно изменился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В тройку лидеров вошла новая компания Solgar Vitamin And Herb за счет увеличения объемов продаж на +22,6%. Первое место традиционно занимает «Эвалар», но отметим, что его доля на рынке уменьшается, в том числе, и за счет снижения популярности линейки для похудения «Турбослим». Второе место занимает компания Pharmamed с основным продуктом витаминами для детей «Витамишки».

Основные изменения в рейтинге коснулись следующих производителей:

- Компания «Риа Панда» уступила свои позиции (-5 строчек), показав снижение объема реализации на -39,0% в стоимостном выражении. Сокращение объема продаж связано, в первую очередь с тем, что Роспотребнадзор в мае 2017 года запретил выпускать два основных бренда компании – «Сеалекс» и «Али Капс».
- На 10 место рейтинга с 23 строчки переместилась компания Polpharma за счет роста продаж своего единственного бренда «Нормобакт» на +161,2%.
- В 2017 году компания «Отисифарм» попала на 4 строчку рейтинга (+2 места) - ее продажи выросли на +23,1% в декабре 2017 года относительно аналогичного периода 2016 года.

- Положительный прирост (+52,3%) демонстрирует компания «Genexo», рост которой обусловлен увеличением продаж биологически активной добавки «Максилак», действующей на пищеварительную систему.

Высокие темпы продаж из компаний, расположившихся за чертой ТОП-10, стоит отметить Bayer (+391,6%) и «Парафарм» (+86,4%). Bayer представляет на рынке БАД общеукрепляющего действия «Супрадин» и биологически активную добавку «Ренни», применяемую при язвенной болезни желудка и 12-перстной кишки, а также при гастритах. Компания «Парафарм» имеет широкую линейку ассортимента – 17 позиций, но основной рост обеспечивает БАД «Простадоз» (БАД, влияющий на репродуктивную систему).

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 2016 г. – декабре 2017 г.

Рейтинг		Бренд	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Декабрь 2016 г.	Декабрь 2017 г.			Декабрь 2016 г.	Декабрь 2017 г.
2	1	SOLGAR	SOLGAR VITAMIN AND HERB	3,8%	4,7%
6	2	МАКСИЛАК	GENEXO	2,4%	3,6%
3	3	ДОППЕЛЬГЕРЦ	QUEISSER PHARMA	3,2%	3,6%
4	4	ФЕМИБИОН	MERK SELBSTMEDIKATION	2,7%	3,1%
5	5	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР	2,7%	3,0%
7	6	НОРМОБАКТ	Разные	1,9%	2,9%
1	7	ВИТАМИШКИ	PHARMAMED	3,8%	2,7%
14	8	ГЛИЦИН ФОРТЕ "ЭВАЛАР"	ЭВАЛАР	1,5%	1,8%
8	9	ПУСТЫРНИК	Разные	1,8%	1,6%
24	10	БАК-СЕТ	PHARMAMED	0,8%	1,5%
12	11	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР	1,6%	1,5%
9	12	ТУРБОСЛИМ	ЭВАЛАР	1,8%	1,4%
13	13	АЛФАВИТ	RECORDATI	1,5%	1,4%
22	14	КОМПЛИВИТ	ОТИСИФАРМ	0,9%	1,2%
19	15	ЮНИВИТ	ОТИСИФАРМ	1,0%	1,2%
10	16	ГЕМАТОГЕН	Разные	1,7%	1,2%
15	17	ЛИНЕКС ДЛЯ ДЕТЕЙ	LEK D.D.	1,4%	1,0%
11	18	СЕАЛЕКС ФОРТЕ ПЛЮС	РИА ПАНДА	1,6%	0,9%
118	19	СУПРАДИН	BAYER	0,2%	0,9%
20	20	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР	0,9%	0,9%
Итого:				**37,21%**	**40,01%**

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

Перечень брендов БАД, вошедших по итогам декабря 2017 г. в ТОП-20, значительно изменился по сравнению с декабрем 2016 г., также как изменилось и расположение торговых наименований.

В декабре прошлого года лидерами рейтинга были биологически активные добавки «Сеалекс Форте Плюс» и «Али Капс Плюс» компании «РИА Панда». В мае 2017 года Роспотребнадзор запретил продажу данных брендов, так как в обеих добавках был обнаружен «Тадалафил» — действующее вещество рецептурного лекарственного средства для повышения потенции.

В рейтинге три «новичка». Наилучшие результаты показал БАД «Супрадин» компании Bayer, который в 2017 году стал преимущественно выпускаться в жевательных конфетах. В результате «Супрадин» попал в ТОП-20 на 19 строчку (+99 мест по сравнению с декабрем 2016 г.). Также в рейтинге появились следующие торговые наименования: «Бак-Сет» и «Компливит».

В рейтинге 5 брендов от компании «Эвалар».

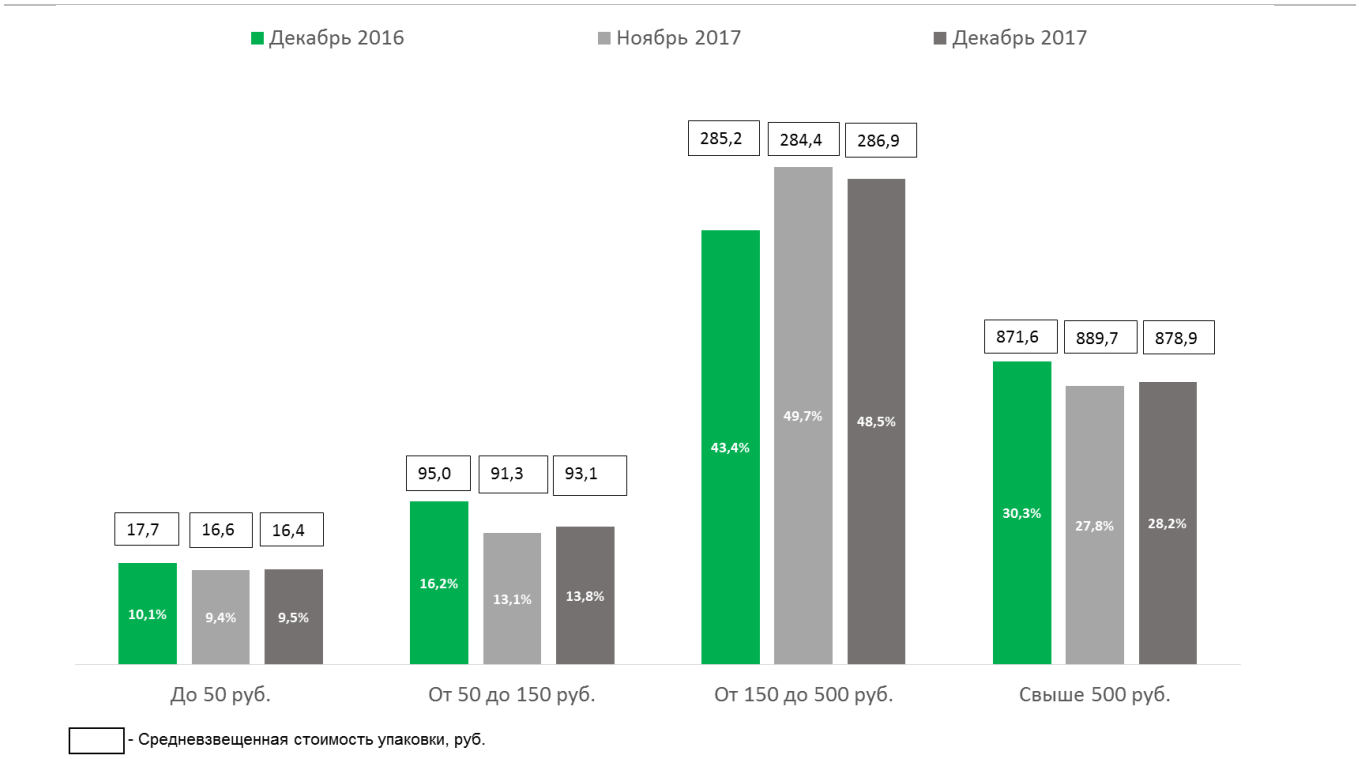
Заметим, что 11 БАД, вошедших по итогам декабря 2017 г. в ТОП-20 торговых наименований, показали рост продаж относительно аналогичного периода прошлого года.

Максимальное увеличение объемов аптечной реализации наблюдались у БАД следующих наименований – «Супрадин» (+453,2% к уровню продаж декабря 2016 г.), «Бак-Сет» (+92,4%) и «Максилак» (+52,3%).

На графике 8 отражена динамика потребления БАД (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий.

График 8

Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке БАД России в декабре 2017 г.



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

Категория «от 150 до 500 руб.» является наиболее популярным ценовым сегментом биодобавок. Вес данной группы в декабре 2017 г. увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (+5,2%), а по сравнению с ноябрем – уменьшился на -1,2%. Средневзвешенная стоимость на биологические добавки этого ценового сегмента составила 286,9 руб./уп.

Доля дорогостоящих БАД в декабре 2017 г. находится на уровне 28,2%, что на -2,1% ниже удельного веса группы в декабре предыдущего года и на +0,4% больше показателя ноября 2017 г. Средняя стоимость упаковки в декабре 2017 года в сравнении с аналогичным периодом 2016 года незначительно выросла на +0,8% и составила 878,9 руб./упак.

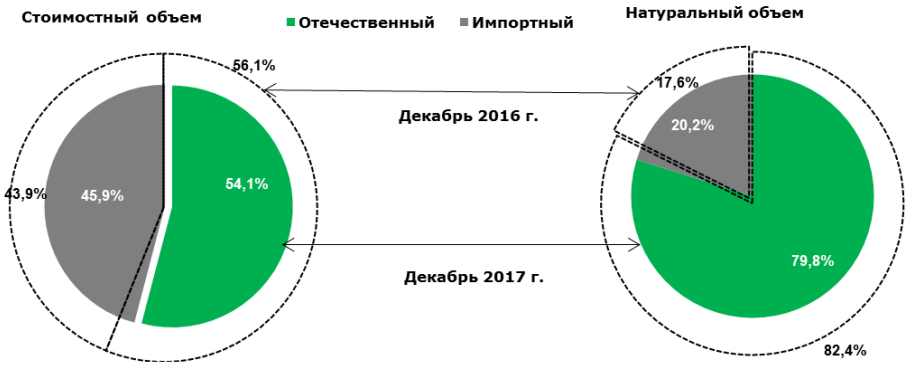
Снизилась на -2,5% относительно декабря 2016 г. доля сегмента БАД со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. За месяц доля возросла на +0,7%. Средняя стоимость упаковки составила 93,1 руб.

Доля БАД нижнего ценового сегмента в декабре 2017 г. относительно декабря 2016 снизилась на -0,6%, составив 9,5%. Средняя стоимость упаковки при этом снизилась на -7,5%, составив в итоге 16,4 руб./упак.

Соотношение объемов аптечных продаж отечественных и импортных БАД в России отражено на графике 9.

График 9

Соотношение объемов продаж импортных и отечественных БАД на коммерческом аптечном рынке России в декабре 2017 г., %



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

Доля БАД российского производства от общего объема коммерческого рынка по итогам декабря 2017г. составила 54,1% в стоимостном выражении и 79,8% в натуральном. Соответственно БАД зарубежного производства выросли в стоимостном объеме рынка – на них пришлось 45,9% по итогам месяца, тогда как годом ранее эта цифра составляла 43,9%. В натуральном выражении также сократилась доля

отечественных добавок с 82,4% в декабре 2016г. до 79,8% в аналогичном периоде 2017г.

При рассмотрении абсолютных показателей можно отметить рост продаж в рублевом выражении в декабре 2017 года к аналогичному месяцу 2016 года импортных биологических добавок (+5,1%), продажи отечественных БАД сократились на -3,1%. В натуральном выражении наблюдается активное увеличение покупательской активности по импортным добавкам (+14,8%), в отличие от отечественных добавок, спрос на которые снизился (-2,7%).

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармацевтическом рынке в январе 2018 г. В начале года много решений связано с законодательными инициативами государства. Основное внимание уделяется законопроекту о маркировке лекарств, готовности рынка к его внедрению.

1. Законодательные новости

1. Правительство РФ утвердило новую редакцию госпрограммы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы

В подпрограмму «Развитие производства лекарственных средств» добавлены основные мероприятия по созданию отечественных иммунобиологических препаратов с принципами действия, по реализации прикладных научных исследований и экспериментальных разработок.

Госпрограмма дополнена разделом по опережающему развитию приоритетной территории Дальнего Востока.

Объемы финансирования ФЦП скорректированы в соответствии с утвержденными бюджетами на 2016 и 2017 годы, а также на плановый период 2018 и 2019 годов. Кроме того, уточнены сроки реализации, наименования и объемы финансирования 7 инвестиционных проектов ФЦП.

2. Президент РФ подписал закон о маркировке лекарств

Президент России Владимир Владимирович Путин подписал ФЗ № 425 от 28 декабря 2017 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств».

Законом устанавливается обязанность фармацевтических производителей наносить на упаковку лекарственных препаратов средства идентификации. Кроме того, производители, а также юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие хранение, ввоз в РФ, отпуск, реализацию, передачу, применение и уничтожение лекарственных препаратов, должны будут обеспечивать внесение информации о лекарственных препаратах в систему мониторинга.

Федеральный закон вступил в силу с 1 января 2018 года, за исключением положений, касающихся обязанности фармпроизводителей наносить на упаковку препаратов средства идентификации, вносить информацию о лекарственных препаратах в систему мониторинга, а также ответственности за несоблюдение требований Федерального закона – эти положения будут применяться лишь с 1 января 2020 года.

3. В Госдуме одобрен законопроект о развитии контрактного производства препаратов

В первом чтении принят законопроект № 327290-7 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств».

В пояснительной записке к документу говорится, что принятие предлагаемых законопроектом изменений позволит сократить сроки доступа лекарственных препаратов на рынок РФ, а также будет способствовать развитию контрактного производства лекарственных препаратов в России. Проект предоставляет возможность производителям, осуществляющим производство лекарств за пределами России, в случае отсутствия у них заключения о соответствии требованиям и правилам надлежащей производственной практики, представлять копию решения уполномоченного федерального органа исполнительной власти о проведении инспектирования иностранного производителя.

4. Закон о телемедицине дал старт к переходу на электронный документооборот

С 1 января 2018 г. вступил в силу закон о телемедицине, который дал старт к переходу на электронный документооборот. В первую очередь, данное нововведение затронет электронные рецепты на лекарственные препараты, которые, как подчеркнула министр здравоохранения Вероника Скворцова, начали действовать не во всех регионах. А с 2019 года норма об электронных рецептах будет распространена на сильнодействующие препараты, содержащие наркотические вещества. Также планируется перейти полностью на электронный оборот больничных листов, справок, выписок и заключений.

5. Госсети вернутся к закупкам товара по МНН

Отдельные положения Федерального закона №505-ФЗ от 31.12.2017 г., который вносит изменения в закон №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» вступят в силу 1 июля 2018 г. Они запрещают ГУП, МУП и АО со 100% долей государства проводить закупки по торговым наименованиям.

При описании предмета закупки госсети не вправе будут использовать торговые наименования, товарные марки, указывать страну-производителя. Чтобы обеспечить более точное и четкое описание характеристик предмета закупки, можно использовать упоминание о товарном знаке, но при этом надо использовать слова «или эквивалент». В качестве эквивалента могут выступать любые торговые наименования в рамках МНН.

6. В Госдуму внесен законопроект о «выпускном» контроле лекарств

Проект федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу ввода в гражданский оборот лекарственных препаратов для медицинского применения» внесло в Госдуму Правительство РФ, который был одобрен 18 января.

Законопроектом предлагается создать эффективный механизм «выпускного» контроля лекарственных средств, поступающих в гражданский оборот в России. В частности, в отношении первых 3 серий лекарственного препарата для медицинского применения, впервые произведенного в России или впервые ввозимого в Россию, предлагается дополнительно представлять в Росздравнадзор протокол испытаний, проводимых подведомственными Минздраву России и Росздравнадзору федеральными государственными бюджетными учреждениями. Законопроектом также предлагается вводить в гражданский оборот каждую серию иммунобиологических лекарственных препаратов (как отечественных, так и импортных) на основании разрешения, которое будет выдавать Росздравнадзор с учетом заключения о соответствии серии требованиям, установленным при госрегистрации препарата, выданного федеральным учреждением.

2. Новости аптечных сетей

1. За полгода аптечная сеть «Магнит» открыла более 50 аптек

Во второй половине 2017 года розничная сеть запустила аптеки в Краснодарском крае, Ростовской области и Республике Адыгея на базе магазинов «у дома» и гипермаркетов. Большинство объектов появилось на Кубани — 34 точки. На сегодняшний день компания открыла 51 аптеку. Первые 4 тестовые «Магнит Аптеки» запустились в Краснодаре еще в июле 2017 года. Новый формат востребован у посетителей. В 2018 году компания планирует продолжить открывать новые аптеки.

2. «Мелодия здоровья» покупает сеть «Столетник»

Федеральная аптечная сеть «Мелодия здоровья» находится в процессе закрытия сделки по приобретению сети аптек «Столетник» (57 аптек в Москве и Подмосковье). Предполагаемая стоимость сделки оценивается экспертами в 350-400 млн. рублей.

Компания стремится продолжить увеличение своего присутствия в Московской области путем приобретения аптечных сетей.

«Мелодия здоровья» не планирует ребрендинг сети «Столетник», так как находится в хорошем состоянии и не требует серьезных вложений. По итогам I–II кв. 2017 г. сеть состояла из 51 аптеки, 45 из них в Московской области и 6 в Москве.

3. «Ригла» покупает аптечные сети в Пскове и Костроме

«Ригла» приобретает сеть «Аптеки 003» в Пскове и сеть «Панацея» в Костроме. Псковская аптечная сеть включает в себя 29 точек, средний чек в 2017 г. составил 439,1 руб., что больше на 11,3% по сравнению с 2016 г. Аптеки «Панацея» есть в Костроме и Ярославле, их общее число – 31 точка, средний чек в 2017 г. был 431,37 руб., это ниже на 5,45%, чем в 2016 г.

4. LCM Consulting будет развивать аптечные сети в ЦФО

Российская консалтинговая компания LCM Consulting объявила о подписании договора с федеральной аптечной сетью «Ригла» на развитие брендов: «Ригла», «Будь здоров!» и «Аптека Живика». Консультант будет отвечать за открытие новых фарммаркетов в Московской, Калужской и Смоленской областях.

3. Новости производителей

1. Производство медизделий на основе коллагена готовится к старту

Фармацевтическая компания «Ниармедик» готовится к запуску предприятия по производству медицинских изделий на основе коллагена. Предприятие станет первым в России производством, где применяется полный цикл: от исходного биологического сырья до стерильной готовой формы.

Продукция из коллагена будет выпускаться в различных формах - гель, мембрана, порошок. Изделия предприятия планируется применять во всех областях медицины, в том числе в общей хирургии, косметологии, стоматологии, акушерстве и гинекологии.

Объем инвестиций в проект превысит 40 млн. рублей, а мощность производства составит 200 тыс. упаковок в год. Запуск предприятия намечен на 3 квартал 2018 года.

2. В 2020 под Ярославлем откроется завод Besins Healthcare

На ноябрь 2020 года запланирован выход первой партии гормонального препарата «Утрожестан» на производственных мощностях строящегося завода международной компании Besins Healthcare в Ярославском индустриальном парке «Новоселки».

3. «Такеда» расширяет безрецептурный ассортимент в России

Компания Takeda заключила с американской корпорацией Unipharm рамочное соглашение о приобретении нескольких безрецептурных лекарственных препаратов и пищевых добавок для их продвижения и реализации преимущественно в России.

Стороны договорились о передаче прав на «Витрум» (БАД), «Артра» (хондропротектор) и «Мелаксен» (адаптоген и снотворные средства). Компания Takeda планирует завершить остальные этапы сделки в течение 2018 финансового года.

4. «Альфасигма» объявила о планах по продвижению своих лекарств на российском рынке

В 2018 году итальянская фармацевтическая компания ООО «Альфасигма Рус» собирается пополнить свой российский портфель безрецептурным гастроэнтерологическим препаратом, а также добиться включения препарата «Неотон» в перечень ЖНВЛП.

14 декабря 2017 года ООО «Альфа Вассерман» изменила название на ООО «Альфасигма Рус». Переименование было связано со слиянием двух компаний – Alfa Wassermann S.p.A и Sigma-Tau S.p.A, в результате чего была образована компания Alfasigma S.p.A.

5. Amgen локализует производство в России

В конце декабря 2017 года ООО «Амджен» и АО «Фармстандарт» обнародовали условия соглашения о локализации в России американской компанией производства препарата «Блинатумомаб» для лечения острого лимфобластного лейкоза.

4. Новости дистрибуторов

1. В отношении АО «РОСТА» введена процедура наблюдения

Арбитражный суд Московской области ввел в отношении должника процедуру наблюдения сроком на шесть месяцев, до 23 июля 2018 года. Общая сумма исков к «Росте» в 2016-2017 годах достигла почти 10 млрд. рублей.

Серьезные финансовые проблемы у «Росты» начались летом 2016 года. 15 августа в некоторых СМИ появилась информация о возможном объединении групп «36,6» и «Роста». Компании официально опровергали информацию о слиянии, однако контрагенты стали подавать к компаниям «Росты» десятки исков.

В марте 2017 года, чтобы урегулировать задолженность «Росты» перед Stada, группа заложила входящей в Stada компании «Нижфарм» часть движимого имущества своего петербургского завода «Радуга Продакшн». Однако расплатиться по долгам со Stada «Роста» так и не смогла, и в декабре 2017 года по заявлению «Нижфарма» на это имущество был наложен арест.

DSM Group

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

Маркетинговое агентство DSM Group создано в 1999 году. Три ключевых направления деятельности фирмы: маркетинговые исследования фармацевтического рынка России, рекламная поддержка компаний отрасли и конференц-сервис.
Штат компании – это более 50 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 ЛП 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

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
- Съемка корпоративного видео
- Почтовая рассылка по адресной базе аптечных учреждений России
- Маркетинговое планирование

КОНФЕРЕНЦИИ: DSM Group организует и проводит форумы и конференции для профессионалов фармацевтического рынка в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах России.

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
www.dsm.ru