

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: январь 2014

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – январь 2014
- события фармацевтического рынка – февраль 2014



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, 2014 г.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Резюме</i>	3
I. Коммерческий рынок ГЛС России в январе 2014 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

Анастасия Казова

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России. Выпуск декабрь 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 январе 2014 г. уменьшился на 14,3% по сравнению с декабрем 2013 г. и составил 40 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за первый месяц 2014 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 352,5 млн. упак., что на 4,6% больше, чем за аналогичный период 2013 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в январе 2014 г. по сравнению с декабрем 2013 увеличилась на 0,4% и составила 113,5 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение января 2014 года **цены в рублях выросли на 0,2%**. В долларовом выражении индекс цен снизился на 2,4%. Всего же с начала 2013 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +3,9% в рублевом выражении и -4,3% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ГЛС в январе 2014 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. Продолжилось сокращение доли лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 23,4% в январе 2013 г. до 20,7% в январе 2014 г.), на 1,1% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 45,9% до 47,0%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 8,5% до 7,2%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам первого месяца 2014 г. долю 25,2% коммерческого рынка, что на 3% больше, чем в январе 2013 г.

По итогам января 2014 г. 55% 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 24%. В январе 2013 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 57%, а доля в стоимостном объеме была равна 25%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам января 2014 года в равной степени представлен нерецептурными и рецептурными препаратами.

Рейтинг компаний по стоимостному объему продаж в январе 2014 г. возглавила компания SANOFI-AVENTIS, на втором месте NOVARTIS, на третьем месте – ФАРМСТАНДАРТ.

ТОП брендов ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам января 2014 г. возглавил препарат ЭССЕНЦИАЛЕ (1,15% от совокупных аптечных продаж); на втором месте КОНКОР (0,81%) и третьем месте КАГОЦЕЛ (0,74%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в январе 2014 г. сократился на 9,4% относительно декабря 2013 г. и составил 2,4 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в первом месяце 2014 г.

вырос на 8,2% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. и составил 25,05 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в январе 2014 г. по сравнению с декабрем 2013 г. увеличилась на 9% и составила 95,9 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в январе 2014 г.

Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного.

Коммерческий сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС и парафармацевтики без учета продаж по Программе ДЛО.

Государственный сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС по Программе ДЛО, а также реализацию через ЛПУ.

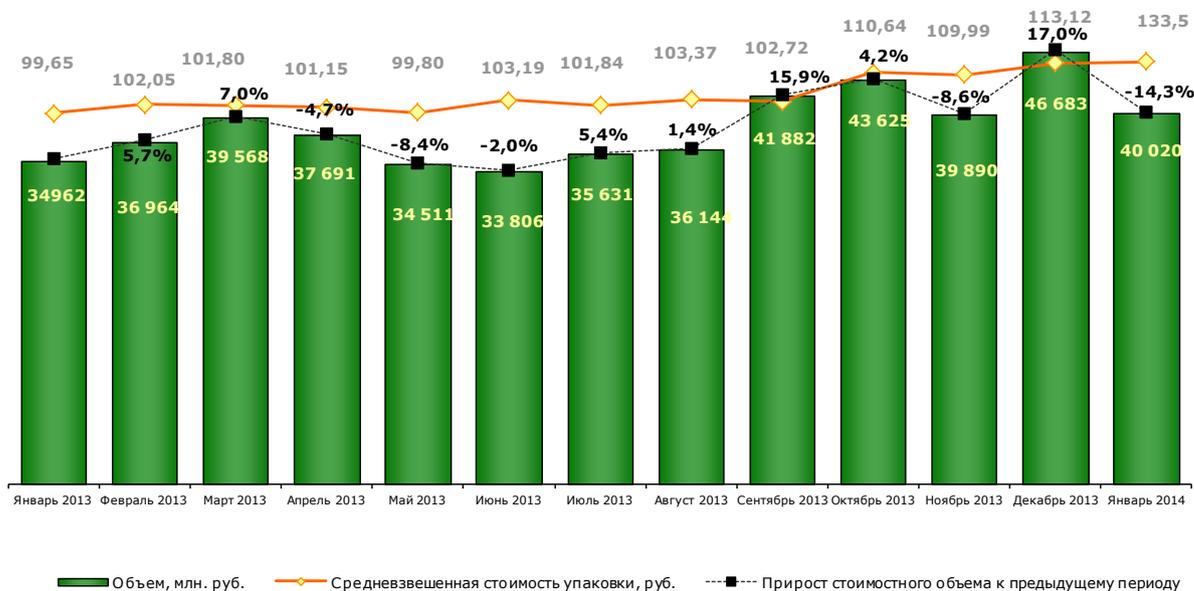
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с января 2013 г. по январь 2014 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в январе 2013 г. – январе 2014 г.



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

Согласно данным розничного аудита DSM Group, **объем коммерческого рынка ГЛС в январе 2014 г. составил 40 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с декабрем 2013 г. емкость рынка сократилась на 14,3%, тем самым ознаменовав период низкого спроса на лекарства, свойственный не только отечественному, но и мировому фарм.рынку. Стоит отметить, что в прошлом году в январе наблюдалось эквивалентное снижение спроса на лекарства (на 13,3% по сравнению с декабрем 2012 г.), это свидетельствует о том, что январь 2014 г. не стал исключением в традиционной сезонности коммерческого фарм.рынка.

Рост коммерческого рынка лекарств в январе 2014 г. относительно аналогичного периода 2013 г. составил 14,5%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в январе текущего года составила 352,5 млн. упак., что 14,6% меньше, чем в декабре 2013 г., и на 4,6% больше, чем в январе 2013 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС в январе 2014 г. выросла по сравнению с декабрем 2013 г. на 0,4% и составила 113,5 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в первом месяце 2014 года с январем 2013 года, то следует отметить рост цены на 13,9%.

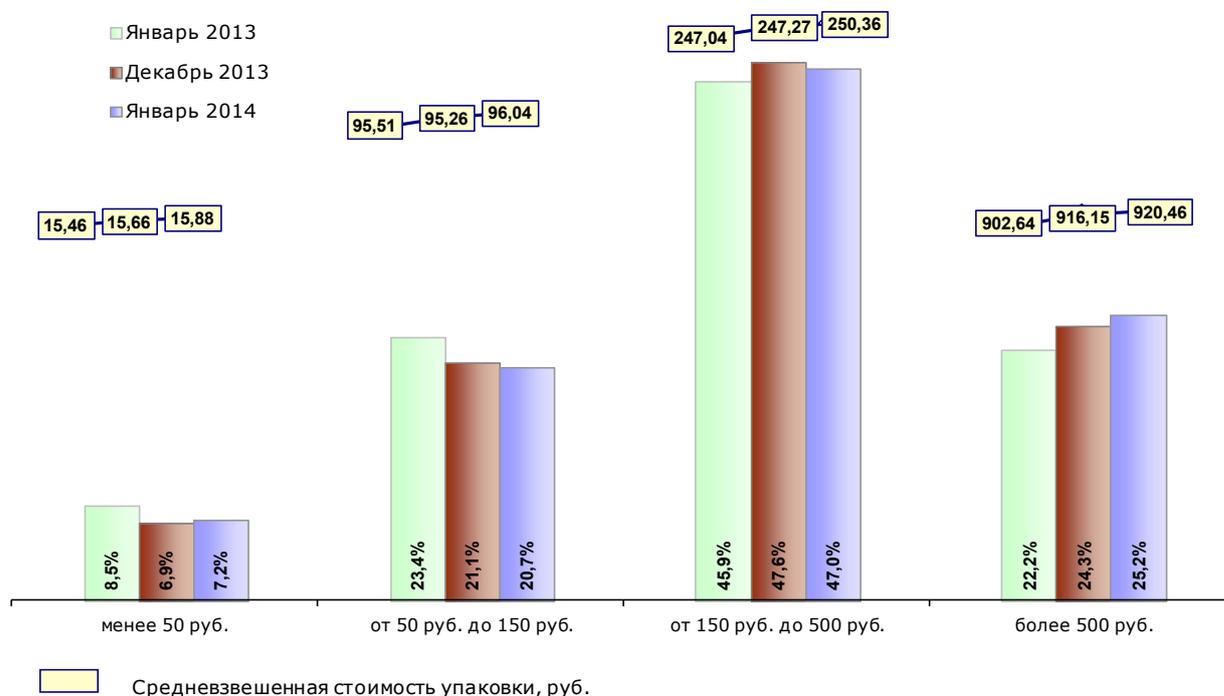
2. Структура коммерческого рынка России

2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий

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

График 2

Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ГЛС России в январе 2014 г.



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

Данные Графика 2 свидетельствуют о том, что структура коммерческого рынка ГЛС в январе 2014 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась относительно декабря 2013 г., изменения же относительно января 2013 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 4,0%.

Существеннее всего (на 2,7%) относительно января 2013 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц также было отмечено небольшое падение доли на 0,4%).

Отметилась увеличением удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 45,9% в январе 2013 г. до 47,0% в январе 2014 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. За месяц доля рассматриваемого ценового сектора уменьшилась на 0,6%, что сопровождалось небольшим (на 1,2%) ростом средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 250,36 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в январе 2014 г. составила 25,2%, что на 0,9% больше удельного веса группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в январе 2014 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. сократились относительно предыдущего месяца на 11,1%, что на фоне более существенного снижения рынка привело к росту доли. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц увеличилась на 4,7% и составила 920,46 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в январе 2014 г. увеличилась на 0,3% по сравнению с декабрем 2013 г. (7,2%). Средняя стоимость упаковки при этом выросла на 1,4%, составив 15,9 руб./упак.

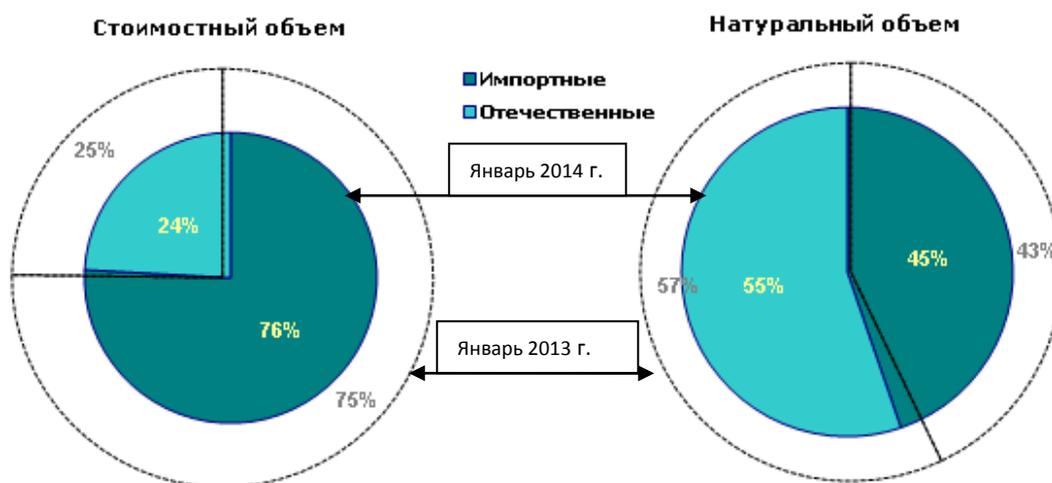
За месяц сократилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля снизилась на 0,4%, составив 20,7%), что совпало с уменьшением продаж на 16,2% в первом месяце 2014 г. по сравнению с декабрем 2013 г. Средняя стоимость упаковки при этом увеличилась на 0,8% и составила 94 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 ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в январе 2014 г., %



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

Доля ГЛС российского производства от общего объема коммерческого рынка по итогам января 2014 г. составила 24% в стоимостном выражении и 55% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 76% по итогам месяца, и составляли 45% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к январю 2013 г. структура коммерческого рынка ГЛС относительно происхождения представленных препаратов коренным образом не изменилась. На 1% увеличилось присутствие лекарств зарубежного производства на коммерческом рынке в стоимостном выражении, доля в натуральном объеме потребления ГЛС зарубежного производства также выросла на 2%.

В январе 2014 года по отношению к январю 2013 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств увеличился на 4,6%. Произошло это в первую очередь за счет роста продаж упаковок лекарств зарубежного производства - объем реализованных упаковок импортных лекарств увеличился за год на 4,5%, тогда как объем продаж отечественных ГЛС, выраженный в упаковках, уменьшился 3%.

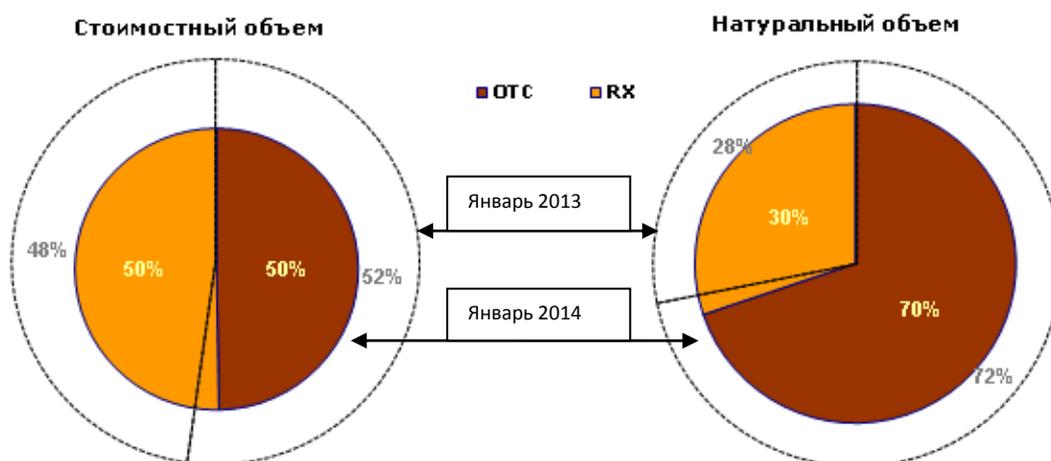
За год чуть сильнее подорожали лекарства отечественного производства (на 14,4% по сравнению с январем 2013 г.), средняя стоимость упаковки которых в первом месяце 2014 г. была равна 49,6 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 10,1% (средняя стоимость в январе 2014 года была равна 192,5 руб./упак).

2.3. Соотношение ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

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

График 4

Соотношение объемов продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в январе 2014 г., %



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

В январе 2014 г. доли лекарств нерепетурного отпуска и рецептурных препаратов в стоимостном объеме аптечных продаж были равными. В январе 2013 г. на долю ОТС-препаратов приходилось 52% стоимостного объема коммерческого рынка лекарств, соответственно доля Rx-лекарств была равна 48%.

Продажи безрецептурных лекарств в первом месяце 2014 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2013 г. на 8,6% (+1,6 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок напротив сократился на 2,7%. Что же касается средней стоимости упаковки ОТС-препаратов, то она увеличилась за год на 11,6% и составила 80,9 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в январе 2014 г. по отношению к январю 2013 г. составил 20% (+3,4 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок увеличился на 7,6% (7,5 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в январе 2014 г. она составила 189,1 руб./упак., увеличившись к январю 2013 г. на 11,6%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в декабре 2013 г. – январе 2014 г. представлено в *таблице 1*.

Таблица 1

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в декабре 2013 г. – январе 2014 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Декабрь 2013	Январь 2014	Изменение доли	Декабрь 2013	Январь 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,97%	20,43%	0,46%	18,67%	18,92%	0,25%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	12,10%	12,55%	0,45%	9,92%	10,92%	1,00%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	13,48%	12,53%	-0,96%	15,59%	14,57%	-1,02%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,43%	11,94%	0,51%	17,54%	18,04%	0,50%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,12%	7,38%	0,26%	1,84%	1,92%	0,08%
J Противомикробные препараты системного использования	7,53%	7,35%	-0,18%	6,27%	6,24%	-0,03%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,68%	7,11%	-0,57%	6,91%	6,55%	-0,36%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,52%	5,93%	0,41%	8,61%	9,03%	0,42%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,37%	3,89%	-0,49%	1,94%	1,66%	-0,28%
B Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,36%	3,61%	0,26%	2,89%	2,99%	0,09%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,47%	3,30%	-0,18%	5,98%	5,27%	-0,71%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,59%	2,51%	-0,09%	2,32%	2,34%	0,02%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,56%	0,61%	0,06%	0,49%	0,61%	0,12%
V Прочие препараты	0,51%	0,56%	0,05%	0,50%	0,49%	-0,01%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,30%	0,30%	-0,01%	0,54%	0,46%	-0,08%

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

По итогам января 2014 г. максимальная доля (20,4%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В первом месяце 2014 года удельный вес этой группы лекарств увеличился на 0,5%, чему способствовал небольшой (-12,3%) относительно всего

рынка спад продаж лекарств группы за месяц (на фоне более заметного снижения потребления лекарств в целом это привело к росту доли).

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] рост объемов реализации продемонстрировали категории «Противорвотные препараты» (+21% к уровню продаж декабря 2013 г.) и «Стимуляторы аппетита» (+2,6%). В остальных подгруппах наблюдался спад спроса, так аптечные продажи «Стоматологических препаратов» сократились за месяц на 20%, «Препаратов, способствующих пищеварению» - на 15%, а «Препаратов для лечения заболеваний, связанных с нарушением кислотности» - на 17%.

Заметим, что все АТС-группы лекарств в декабре 2014 г. отметились уменьшением продаж. Наиболее заметное снижение объемов аптечной реализации было зафиксировано по следующим АТС-группам: [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы (-20,3%), [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы (-23,8%), [M] Препараты для лечения костно-мышечной системы (-20,6%).

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в январе 2014 г. сократились на 12,3% относительно декабря 2013 г. При этом падение объемов аптечной реализации наблюдалось по всем ключевым препаратам. Так, аптечные продажи Витрума упали на 11,3%, Мезим Форте на 26,7%, Но-Шпы на 15,5%, Эссенциале на 10,0% и Линекса на 35,8%.

Если подробно рассматривать факторы снижения продаж АТС-группы [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы, то следует отметить уменьшение спроса на Лазолван (-30,9% к уровню продаж декабря 2013 г.), Тизин (-22,8%) и АЦЦ (-18,6%).

Ключевые лекарственные бренды группы [[L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы демонстрировали падение продаж, что привело к сокращению удельного веса группы на 0,49%. Так, продажи Арбидола в январе 2014 г. снизились на 35,7% по сравнению с декабрем 2013 г., более чем на 33% упали продажи Анаферона.

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 январе 2013-2014 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в январе 2013-2014 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Январь 2013	Январь 2014	Изменение доли	Январь 2013	Январь 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,36%	20,43%	1,07%	18,56%	18,92%	0,36%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,37%	12,55%	1,18%	9,14%	10,92%	1,77%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	14,06%	12,53%	-1,53%	15,65%	14,57%	-1,07%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,88%	11,94%	0,06%	18,84%	18,04%	-0,80%
Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,15%	7,38%	0,23%	1,75%	1,92%	0,17%
Ж Противомикробные препараты системного использования	8,48%	7,35%	-1,13%	6,82%	6,24%	-0,58%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	6,89%	7,11%	0,22%	6,15%	6,55%	0,40%
Д Препараты для лечения заболеваний кожи	5,25%	5,93%	0,68%	8,58%	9,03%	0,45%
Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,01%	3,89%	-1,13%	2,12%	1,66%	-0,46%
В Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,18%	3,61%	0,44%	2,82%	2,99%	0,16%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,43%	3,30%	-0,13%	5,83%	5,27%	-0,56%
С Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,44%	2,51%	0,06%	2,26%	2,34%	0,08%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,63%	0,61%	-0,02%	0,63%	0,61%	-0,02%
У Прочие препараты	0,55%	0,56%	0,01%	0,42%	0,49%	0,07%
Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,31%	0,30%	-0,01%	0,42%	0,46%	0,04%

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

В январе 2014 г. продажи лекарств почти всех АТС-групп увеличились по сравнению с январем 2013 г. Исключение составили две группы - [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы и [Ж] Противомикробные препараты системного использования, сокращение продаж лекарств которых составило 11,6% и 1,1% соответственно.

При этом уменьшение спроса на Противоопухолевые лекарства и иммуномодуляторы в январе 2014 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года было обусловлено падением объемов реализации по ряду ключевых

лекарственных брендов – Виферон (-5,03% к уровню продаж января 2013 г.), Анаферон (-23,8%), Арбидол (-43,9%).

Сокращение продаж Противомикробных препаратов в свою очередь было вызвано снижением объемов реализации Кагоцела (на 5,6% по отношению к январю 2013 г.) и Сумамеда (-18,6%).

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В январе 2014 г. на аптечном рынке России присутствовало 972 фирмы-производителя лекарственных препаратов.

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

Таблица 3

ТОП-10 корпораций-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в декабре 2013 г. – январе 2014 г.

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.		Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.	Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.
2	1	SANOFI-AVENTIS	5,57%	5,63%	2,40%	2,40%
1	2	NOVARTIS	5,97%	5,61%	2,80%	2,59%
3	3	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	4,33%	3,93%	9,85%	9,72%
4	4	BAYER	3,41%	3,47%	1,15%	1,11%
7	5	TAKEDA	3,21%	3,41%	2,05%	2,23%
5	6	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,37%	3,11%	2,30%	2,09%
6	7	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,27%	2,94%	2,25%	1,96%
8	8	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,50%	2,74%	0,62%	0,68%
11	9	GEDEON RICHTER	2,25%	2,65%	1,39%	1,68%
9	10	SERVIER	2,43%	2,58%	0,68%	0,70%
Общая доля ТОП-10			36,29%	36,07%	25,49%	25,15%

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 ГЛС, в январе 2014 г. по сравнению с декабрем 2013 г. немного изменился – покинула рейтинг компания PFIZER, «новичком» стала компания GEDEON RICHTER. Некоторые изменения произошли и в «расстановке сил» участников Топ-10 компаний-производителей коммерческого рынка ГЛС. Компания NOVARTIS утратила позицию лидера, чему способствовало более существенное (-19,4%) относительно всего рынка снижение продаж компании за месяц. SANOFI-AVENTIS вновь вернул себе пальму первенства среди производителей лекарств на аптечном рынке, при этом объем аптечной реализации препаратов данной корпорации также сократился, но меньшими по сравнению с NOVARTIS темпами (-13,2%).

Как уже отмечалось, на первом месте по объему аптечных продаж ГЛС в России находится корпорация SANOFI-AVENTIS. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая лидером, составила в январе 2014 г. 5,63%. Продажи компании уменьшились в январе 2014 г. более чем на 13% по сравнению с предыдущим месяцем.

Почти по всем компаниям – участникам рейтинга производителей коммерческого рынка лекарств в первом месяце 2014 г. отмечалось сокращение продаж. Самые существенные падения объемов реализации были отмечены у компаний ФАРМСТАНДАРТ, TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD и BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/.

На 22,1% упали аптечные продажи ГЛС компании ФАРМСТАНДАРТ. При этом среди ведущих лекарственных брендов корпорации уменьшения продаж был зафиксирован у таких известных брендов, как Арбидол (на 35,7%), Пенталгин (на 22,3%), кроме того упал спрос на Афобазол (-20,5%).

В первом месяце 2014 года позиция компании BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ в рейтинге производителей ухудшилась, чему способствовало падение продаж лекарств этого производителя на 22,8%. Если рассматривать месячную динамику продаж препаратов компании, то следует отметить заметный спад объемов реализации Мезима Форте (-26,7%), Простамола (-23,7%) и Эспумизана (-23,7%).

Спрос на ведущие лекарства компании TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD за месяц менялся следующим образом: «-21,1%» - Хилак, «-42,05%» - Амбробене, «-25,9%» Сумамед. В целом по компании это привело к сокращению продаж на 20,9% относительно уровня декабря 2013 г.

Единственной компанией из Top-10 производителей, по которой в январе был отмечен прирост продаж стал GEDEON RICHTER (+1% относительно декабря прошлого года). Такая позитивная на общем фоне динамика была обеспечена заметным (на 36%) ростом продаж Мидокалма.

Изменение ТОП-а производителей в январе 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 года представлен в *таблице 4*.

Таблица 4

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в декабре 2013 г. – январе 2014 г.

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Январь 2013 г.	Январь 2014 г.		Январь 2013 г.	Январь 2014 г.	Январь 2013 г.	Январь 2014 г.
2	1	SANOFI-AVENTIS	5,30%	5,63%	2,26%	2,40%
1	2	NOVARTIS	6,13%	5,61%	2,74%	2,59%
3	3	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	4,84%	3,93%	10,51%	9,72%
4	4	BAYER	3,56%	3,47%	1,19%	1,11%
5	5	TAKEDA	3,35%	3,41%	2,05%	2,23%
6	6	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,18%	3,11%	1,90%	2,09%
7	7	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,16%	2,94%	2,02%	1,96%
8	8	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,65%	2,74%	0,59%	0,68%
10	9	GEDEON RICHTER	2,40%	2,65%	1,36%	1,68%
9	10	SERVIER	2,53%	2,58%	0,65%	0,70%
Общая доля ТОП-10			37,09%	36,07%	25,27%	25,15%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в январе 2014 года составляет немного больше трети (36,07%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 25,15%.

Состав компаний, входящих в Top-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, не изменился по отношению к январю 2013 г. Положение компаний в верхней части рейтинга за год немного поменялось – компания SANOFI-AVENTIS заняла 1-е место, тогда как еще год назад лидирующую позицию удерживал NOVARTIS. В остальном расстановка сил почти не изменилась.

Следует также заметить, что почти всем компаниям, входящим в Top-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в январе 2014 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года. Исключение составила компания ФАРМСТАНДАРТ, продажи которой в январе 2014 г. снизились относительно аналогичного периода прошлого года на 7,05%.

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 брендов ГЛС по объему аптечных продаж в России за январь 2014 г. представлен в таблице 5.

Таблица 5

ТОП-20 лекарственных брендов ГЛС по стоимостному объему продаж в России в январе 2014 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.		Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.
1	1	ЭССЕНЦИАЛЕ	1,10%	1,15%
3	2	КОНКОР	0,78%	0,81%
4	3	КАГОЦЕЛ	0,74%	0,74%
5	4	АКТОВЕГИН	0,73%	0,73%
16	5	ИНГАВИРИН	0,54%	0,67%
14	6	ТЕРАФЛЮ	0,56%	0,60%
2	7	АРБИДОЛ	0,79%	0,59%
10	8	ЭКЗОДЕРИЛ	0,61%	0,58%
7	9	НУРОФЕН	0,70%	0,56%
33	10	КАРДИОМАГНИЛ	0,41%	0,54%
6	11	ЛИНЕКС	0,71%	0,53%
11	12	НАЙЗ	0,60%	0,53%
8	13	ЛОЗАП	0,64%	0,52%
12	14	ВИАГРА	0,59%	0,52%
21	15	МЕКСИДОЛ	0,48%	0,52%
15	16	АЛФЛУТОП	0,55%	0,51%
9	17	ЛАЗОЛВАН	0,61%	0,49%
28	18	ГЕПТРАЛ	0,44%	0,48%
34	19	ДЕТРАЛЕКС	0,40%	0,46%
18	20	ПЕНТАЛГИН	0,50%	0,46%
Общая доля ТОП-20			12,47%	12,00%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 12,0% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть меньше, чем в декабре 2014

Состав рейтинга в январе 2014 г. г. немного изменился по сравнению с декабрем 2013 г.– рейтинг покинули ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ, ТИЗИН, АНАФЕРОН и МЕЗИМ ФОРТЕ. «Новичками» стали КАРДИОМАГНИЛ, МЕКСИДОЛ, ГЕПТРАЛ и ДЕТРАЛЕКС.

В январе 2014 г. лидерство в ТОП-20 брендов лекарственных препаратов осталось за препаратом ЭССЕНЦИАЛЕ. Продажи данного бренда в первом месяце 2014 г. уменьшились на 10% по сравнению с предыдущим месяцем, что на фоне более существенного сокращения рынка лекарств привело к небольшому увеличению рыночной доли. На 2-й строчке рейтинга оказался КОНКОР, уменьшение продаж которого составило 10,8% по сравнению с декабрем 2013 г. На 3-ей позиции ТОП-20 брендов в январе 2014 г. находится КАГОЦЕЛ (доля 0,74%, снижение продаж за месяц 13,9%).

Довольно теплое начало года не способствовало распространению простудных заболеваний – эпидемии в первом месяце года зафиксировано не было. Поэтому существенный спад спроса был зафиксирован почти на все «противопростудные бренды» (довольно весомая их часть покинула Топ-20 брендов).

Почти по всем брендам в январе 2014 г. наблюдалось сокращение продаж относительно декабря 2013 г. Максимальные падения продемонстрировали АРБИДОЛ (-35,7%), НУРОФЕН (-30,9%), ЛИНЕКС (-35,8%), ЛОЗАП (-30,2%), ЛАЗОЛВАН (-30,8%) и др.

Прирост продаж был зафиксирован только у ИНГАВИРИНА (+4,9%) и КАРДИОМАГНИЛ (+14,3%).

5. Индекс цен

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

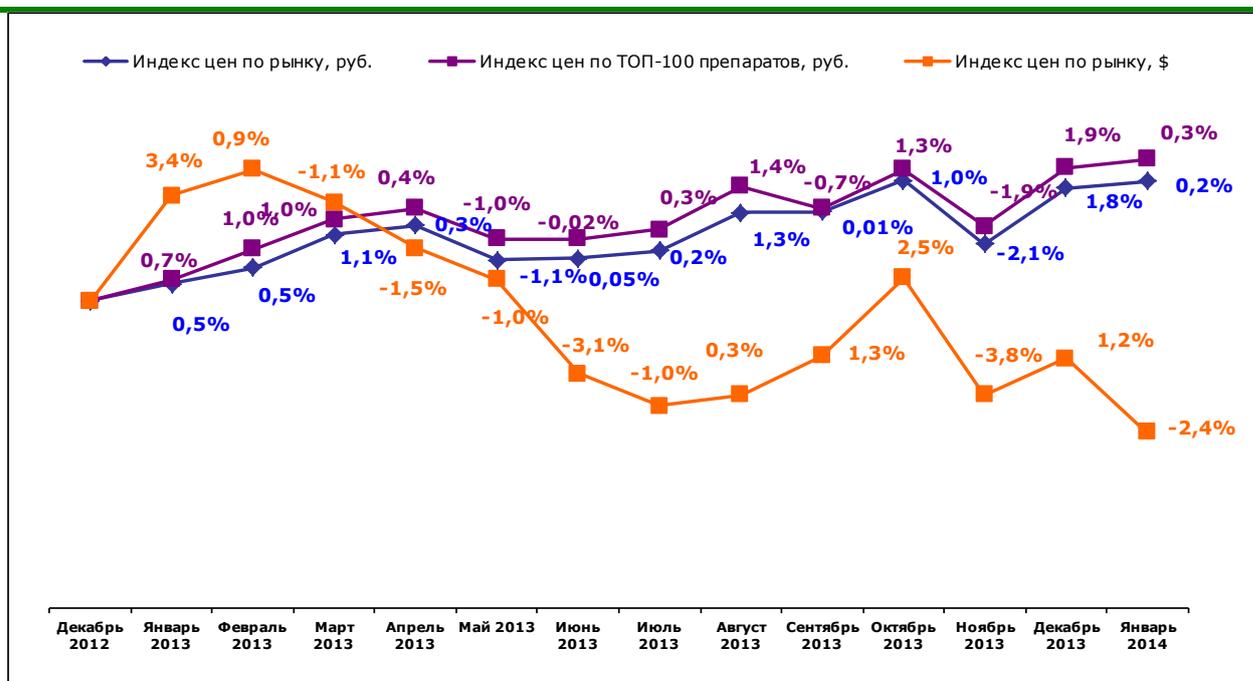
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2012 году. Благодаря применению 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 январь 2014 г.

График 5

Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2012 г. – январе 2014 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в январе 2014 г. по сравнению с декабрем 2013 в рублях увеличились на 0,2%. В целом же с начала 2013 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 3,9%.

В январе 2014 г. на 0,2% уменьшились цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2013 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 0,73%.

В первом месяце 2014 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли на 0,4% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2013 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 5,26%.

Если сравнивать рост цен в январе 2014 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на отечественные ГЛС сократились на 0,1%, а на импортные – выросли на 0,33%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в январе 2014 г. снизился на 2,4%. В период с декабря 2012 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС снизились в среднем на 4,3%.

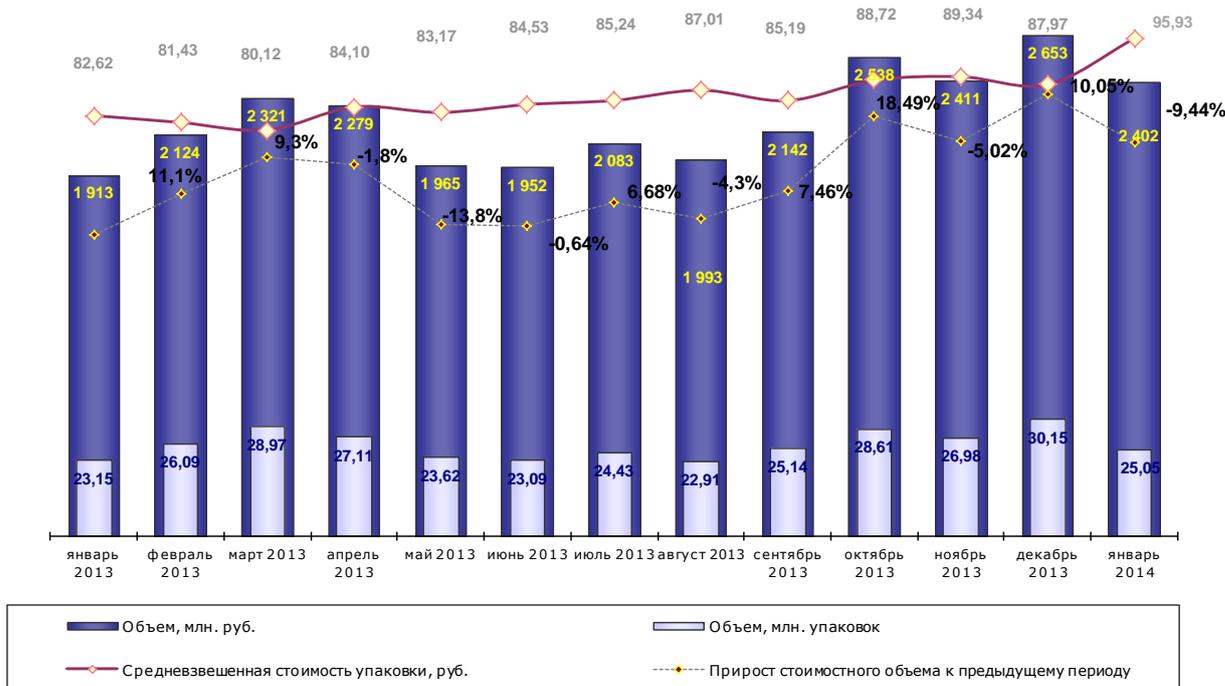
6. Биологически активные добавки

В декабре 2013 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 448 торговых наименований БАД, которые представляют 646 производителей.

На *графике 6* представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с января 2013 г. по январь 2014 г.

График 6

Коммерческий рынок БАД России в январе 2013 г. – январе 2014 г.



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

В январе 2014 г. емкость российского рынка БАД уменьшилась в стоимостном выражении по сравнению с декабрем 2013 г. на 9,44% и составила 2,4 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также сократился на 16,9% и составил 25,05 млн. упак.

В январе 2014 г. средняя цена упаковки БАД была равна 95,9 руб. Это на 9% дороже, чем в декабре 2013 г., и на 16,1% дороже, чем в январе 2013 г.

В таблице 6 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в январе 2014 г.

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в декабре 2013 г. – январе 2014 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.		Декабрь	Январь	Декабрь	Январь
			2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	19,50%	19,91%	12,88%	14,11%
2	2	РИА ПАНДА	11,40%	10,45%	2,03%	2,22%
5	3	PHARMA-MED INC	2,89%	3,54%	0,63%	0,85%
6	4	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,84%	2,96%	1,06%	1,20%
7	5	NATUR PRODUKT	2,62%	2,88%	5,87%	6,86%
3	6	POLENS (M) SDN BHD	3,20%	2,76%	0,29%	0,26%
12	7	SOLGAR VITAMIN AND HERB	1,47%	2,23%	0,15%	0,25%
8	8	ДИОД ОАО	2,08%	2,22%	1,23%	1,43%
9	9	ЭКОМИР ЗАО	1,70%	1,94%	0,60%	0,76%
10	10	FERROSAN AG	1,69%	1,92%	0,51%	0,62%
Итого:			49,40%	50,81%	25,25%	28,56%

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

В январе 2014 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД немного изменился по сравнению с ноябрем – покинула рейтинг АКВИОН, новичком стала компания SOLGAR VITAMIN AND HERB. Позиции компаний в верхней части рейтинга немного изменились, более чем 22%-ное сокращение продаж POLENS (M) SDN BHD привело к потере 3-его места рейтинга. PHARMA-MED INC напротив вошел в тройку лидеров, этому способствовало увеличение продаж БАД этого производителя почти на 11%.

Самое заметное увеличение аптечных продаж было зафиксировано у компании SOLGAR VITAMIN AND HERB – в январе 2014 г. спрос на БАД этого производителя вырос почти на 40%.

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 2013 г. – январе 2014 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.			Декабрь 2013 г.	Январь 2014 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	6,15%	4,99%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	3,56%	3,44%
3	3	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,70%	2,74%
4	4	ТОНКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	2,30%	2,22%
5	5	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	1,67%	1,43%
13	6	ТРОПИКАНА СЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	0,92%	1,30%
10	7	ИНДИНОЛ	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,01%	1,23%
8	8	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	1,17%	1,19%
16	9	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР ЗАО	0,82%	1,00%
7	10	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	1,18%	1,00%
6	11	СУПРАДИН КИДС	АМАРНАРМ	1,32%	0,95%
11	12	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	0,93%	0,94%
14	13	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,84%	0,91%
28	14	ФОРМУЛА СНА	ЭВАЛАР ЗАО	0,58%	0,85%
19	15	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,76%	0,76%
22	16	РОМАШКА ЦВЕТКИ	АЛТАЙ-ФАРМ ООО	0,65%	0,76%
15	17	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,84%	0,73%
12	18	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	0,92%	0,70%
24	19	ЭСТРОВЭЛ	ЭКОМИР ЗАО	0,64%	0,69%
20	20	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ	ЭВАЛАР ЗАО	0,71%	0,68%
Итого:				29,68%	28,51%

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам января 2014 г. в Топ-20, не сильно изменился по сравнению с декабрем 2013 г.. Покинули рейтинг БАД следующих наименований СУПРАДИН КИДС ЮНИОР, ЛОВЕЛАС, САЙМЫ, «новичками» стали ФОРМУЛА СНА, РОМАШКА ЦВЕТКИ и ЭСТРОВЭЛ.

Состав и расположение марок в первой пятерке торговых наименований БАД в январе 2014 г. не изменился по отношению к декабрю 2013 г., хотя по всем лидирующим торговым наименованиям было зафиксировано снижение продаж – продажи СЕАЛЕКС ФОРТЕ за месяц сократились на 26,5%, спрос на АЛИ КАПС упал на 12,4%, а Фитлакс отметился 8%-ным сокращением объема реализации.

Максимальные сокращения продаж в январе 2014 г. были зафиксированы у НОРМОБАКТа (-23,7% к уровню продаж декабря 2013 г.), СУПРАДИН КИДС (-34,8%), ПУСТЫРНИК ФОРТЕ (-21,6%), МАКСИЛАК (-31,2%).

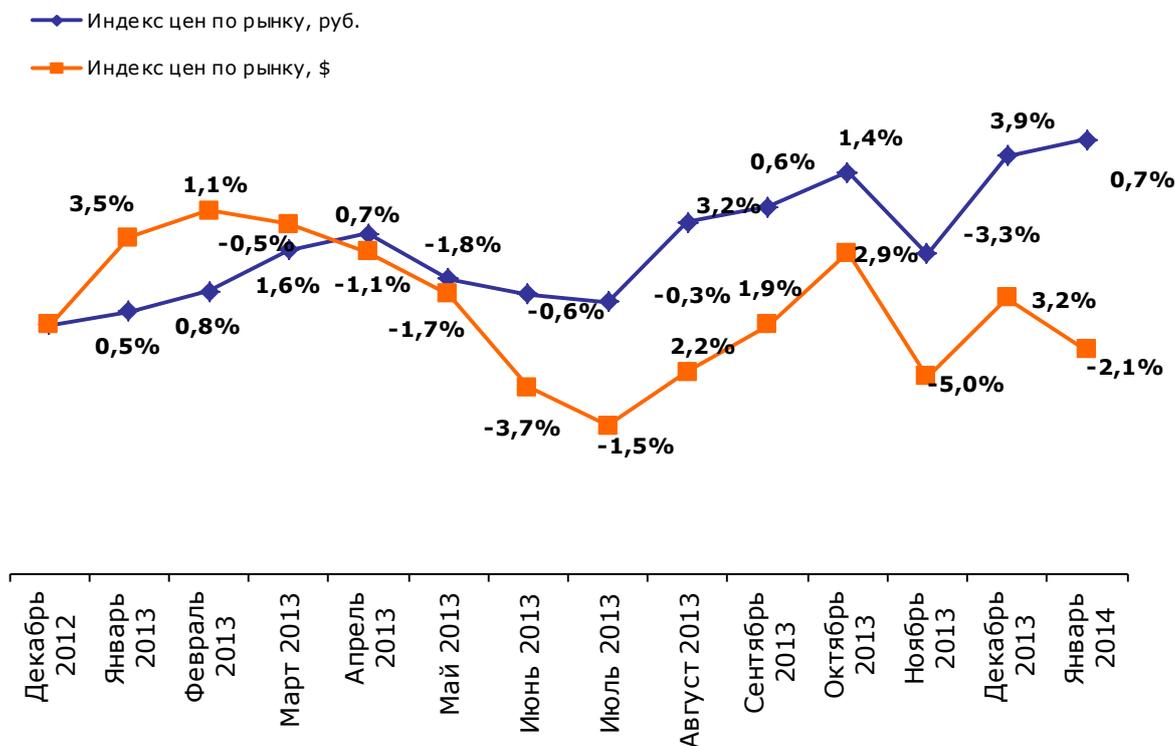
Заметим, что в первом месяце 2014 г. большинство БАД – участников рейтинга отметились уменьшением продаж. Исключение составили ТРОПИКАНА СЛИМ (+28,5% к уровню продаж декабря 2013 г.), ИНДИНОЛ (+9,7%), ГЕПАТРИН (+9,6%), ФОРМУЛА СНА (+34,2%) и РОМАШКА ЦВЕТКИ (+5,5%).

Представленность компании Эвалар в рейтинге в январе 2014 г. традиционно максимальная – 9 из Top-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. – январь 2014 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, в январе 2014 года по сравнению с декабрем 2013 г. цены на БАД в рублях выросли на 0,7%. В долларах США, цены упали на 2,1%.

С начала 2013 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 7,4% в рублях, и подешевели на 1,0% долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в феврале 2014 г. Ключевыми новостями месяца для фарм.сообщества стало объединение аптечных сетей «Радуга» и «Первая помощь», а также появившаяся в прессе информация об отсрочке введения стандартов GMP.

1. Аптечные сети

1. Аптечные сети «Первая помощь» и «Радуга» заявили об объединении

Аптечные сети «Первая помощь» и «Радуга», входящая в фармацевтическую группу «Роста», официально заявили об объединении, сообщает ИТАР-ТАСС. Согласно сообщению пресс-служб компаний, объединенная аптечная сеть продолжит работу под брендом «Первой помощи» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Решение о том, под каким брендом будут работать аптеки сети в других регионах, пока не принято.

Процесс объединения планируется завершить до конца 2014 года.

По данным ИТАР-ТАСС, сеть «Первой помощи» по итогам 2013 года насчитывала 196 аптек и планировала открыть еще 30 торговых точек самостоятельно и 10 – в партнерстве с ритейлерами. «Радуга» насчитывает более 560 аптеки аптечных пунктов по всей России, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Нижнем Новгороде..

Источник: [remedium](#)

2. Новости производителей

1. Actavis купит Forest Laboratories за 25 млрд долларов

Фармпроизводитель Actavis PLC планирует приобрести американскую фирму Forest Laboratories Inc. примерно за 25 млрд долларов наличными и акциями, сообщает ABCNews.

По данным финансовых экспертов, Actavis готова заплатить за каждую акцию американского производителя 89,48 долларов, что на 25% больше, чем реальная стоимость акций на момент закрытия биржи в пятницу, тогда она составила 71,39 долларов.

Сделка позволит Actavis расширить портфель выпускаемой продукции.

Источник: [remedium](#)

2. Стали известны претенденты на покупку подразделения Merck & Co

Крупные компании, такие как Bayer AG и Novartis, рассматривают возможность приобретения подразделения медицинских товаров широкого потребления Merck & Co Inc, сообщает Reuters со ссылкой на информированные источники.

Reckitt Benckiser Group PLC и Procter & Gamble Co также вели переговоры о покупке подразделения, которое широко известно своими продуктами.

Подразделение Merck, которое включает в себя линейку по уходу за ногами и другие товары широкого потребления, может быть продано за \$10–\$12 млрд, по сведениям информированных источников. Несмотря на то что подразделение владеет большим ассортиментом разных товаров, Merck рассчитывает на его продажу целиком, а не по частям.

Источник: [pharmapractice.ru](#)

3. Новости законодательства

1. Переход на стандарты GMP отложили до 2016 года

Срок окончательного перехода на стандарты GMP для российских производителей продлен до 1 января 2016 года. По информации «Известий», проект постановления, предусматривающего отсрочку, уже подготовлен правительством РФ. Изначально переход на новые стандарты должен был быть завершён к началу 2014 года.

Отсрочка внедрения стандартов GMP на производстве некоторых групп препаратов и на определенных условиях было инициативой Минпромторга, поддержанной вице-премьером Аркадием Дворковичем. В первую очередь речь идет о производстве вакцин.

Кроме того, в статье сообщается о новой схеме контроля за производством фармпродукции в РФ: следить за соответствием условий производства ЛС новым стандартам будет Минпромторг, а оценка их клинической эффективности останется в ведении Минздрава.

Согласно тексту принятого в 2010 году федерального закона «Об обращении лекарственных средств», российские фармпроизводители должны были перейти на стандарты GMP к началу текущего года. В конце 2013 года Ассоциация Российских фармацевтических производителей заявила о том, что российские компании не могут

подтвердить соответствие своих производств новым стандартам из-за отсутствия необходимой нормативно-правовой базы. После этого некоторые СМИ сообщили о возможном переносе сроков введения GMP в России.

Источник: Известия

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>