

Фармацевтический рынок РОССИИ

## Выпуск: март 2013

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – март 2013
- события фармацевтического рынка – апрель 2013



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



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



Москва, 2013 г.

## СОДЕРЖАНИЕ

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

### Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

#### Генеральный директор

Сергей Шуляк  
+7 (495) 722-19-07

#### Директор по исследованиям

Юлия Нечаева  
+7 (909) 992-31-33

#### Аналитик

Анастасия Казова

#### Оформление и верстка

Александра Захарова

#### Аналитический обзор

#### Фармацевтический рынок России. Выпуск декабрь 2012

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

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

[www.dsm.ru](http://www.dsm.ru)

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

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

## РЕЗЮМЕ

**Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек** в марте 2013 г. вырос на 7,0% по сравнению с февралем и составил 39,6 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за первый месяц весны 2013 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 389 млн. упак., что на 3,7% меньше, чем за аналогичный период 2012 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в марте 2013 г. по сравнению с февралем уменьшилась на 0,2% и составила 101,8 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение марта 2013 года **цены в рублях выросли на 1,1%**. В долларовом выражении индекс цен увеличился на 0,08%. Всего же с начала 2012 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +7,5% в рублевом выражении и 11,2% в долларах США.

**Структура коммерческого рынка ГЛС в марте 2013 г. по ценовым секторам** кардинально не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. Продолжилось сокращение доли лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 24,9% в марте 2012 г. до 22,4% в марте 2013 г.), на 2,2% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 44,5% до 46,7%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 9,5% до 8,2%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам первого весеннего месяца 2013 г. долю 22,7% коммерческого рынка, что на 1,5% больше, чем в марте 2012 г.

По итогам марта 2013 г. 58% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимают лишь 26%. В марте 2012 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 58%, а вот доля в стоимостном объеме была равна 25%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам марта 2013 года представлен на 48% рецептурными препаратами и на 52% безрецептурными.

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

**ТОП брендов ЛС** по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам марта 2013 г. возглавил препарат Арбидол (1,2% от совокупных аптечных продаж); на втором месте Эссенциале (1,03%) и третьем месте Кагоцел (0,96%).

**Объем российского аптечного рынка БАД** в стоимостном выражении в марте 2013 г. увеличился на 9,3% относительно февраля и составил 2,3 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в первом месяце весны 2013 г. вырос на 3,3% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. и составил 29 млн.

упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в марте 2013 г. по сравнению с февралем уменьшилась на 1,6% и составила 80,1 руб.

## I. Коммерческий рынок ГЛС России в марте 2013 г.

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

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

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

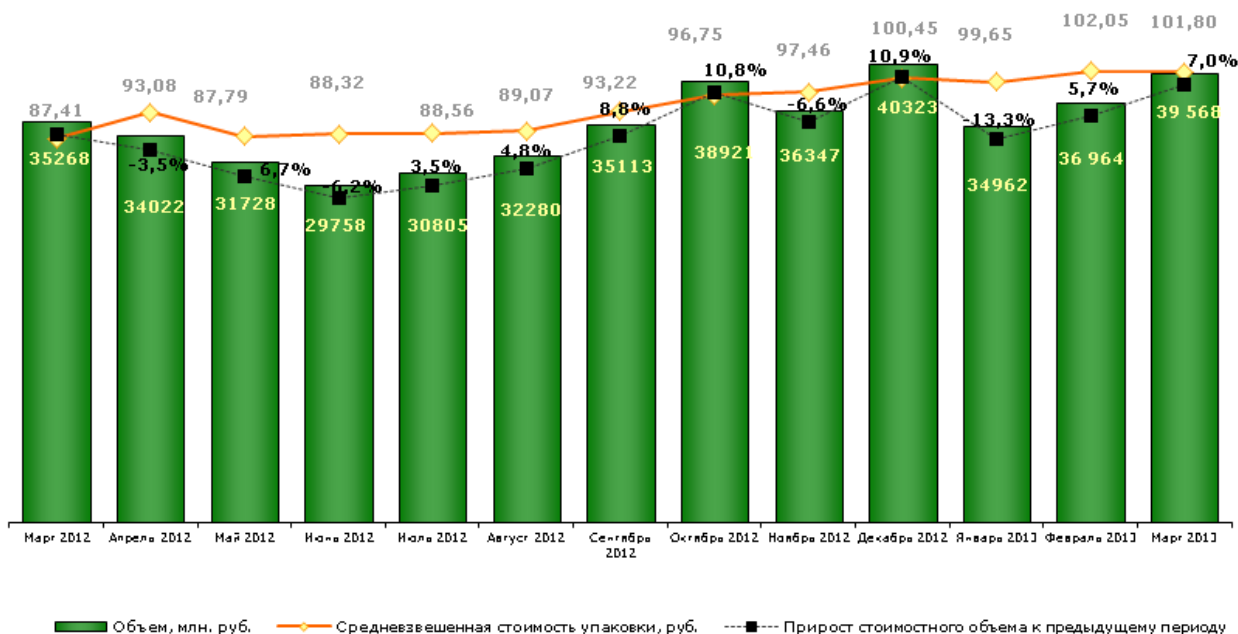
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

### 1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

*График 1*

**Коммерческий рынок ГЛС России в марте 2012 г. – марте 2013 г.**



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

Согласно данным розничного аудита DSM Group, **объем коммерческого рынка ГЛС в марте 2012 г. составил 39,6 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с февралем емкость рынка выросла на 7%, что вполне закономерно для фармацевтического рынка. Примечательно, что в прошлом году увеличение спроса на лекарства в марте относительно февраля было чуть более существенным (на 9%). **Рост коммерческого рынка лекарств в марте 2013 г. относительно аналогичного периода 2012 г. превысил 12%.**

**В натуральных единицах измерения емкость рынка в марте текущего года составила 389 млн. упак.,** что на 7,3% больше, чем в феврале и на 3,7% меньше, чем в марте 2012 г.

**Средняя стоимость упаковки ГЛС в марте 2013 г. уменьшилась по сравнению с февралем на 0,3% и составила 101,8 руб.** Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в первом месяце весны 2013 года с мартом 2012 года, то следует отметить рост цены на 16,5%.

За три месяца 2012 г. коммерческий рынок ГЛС вырос на 14,7%.

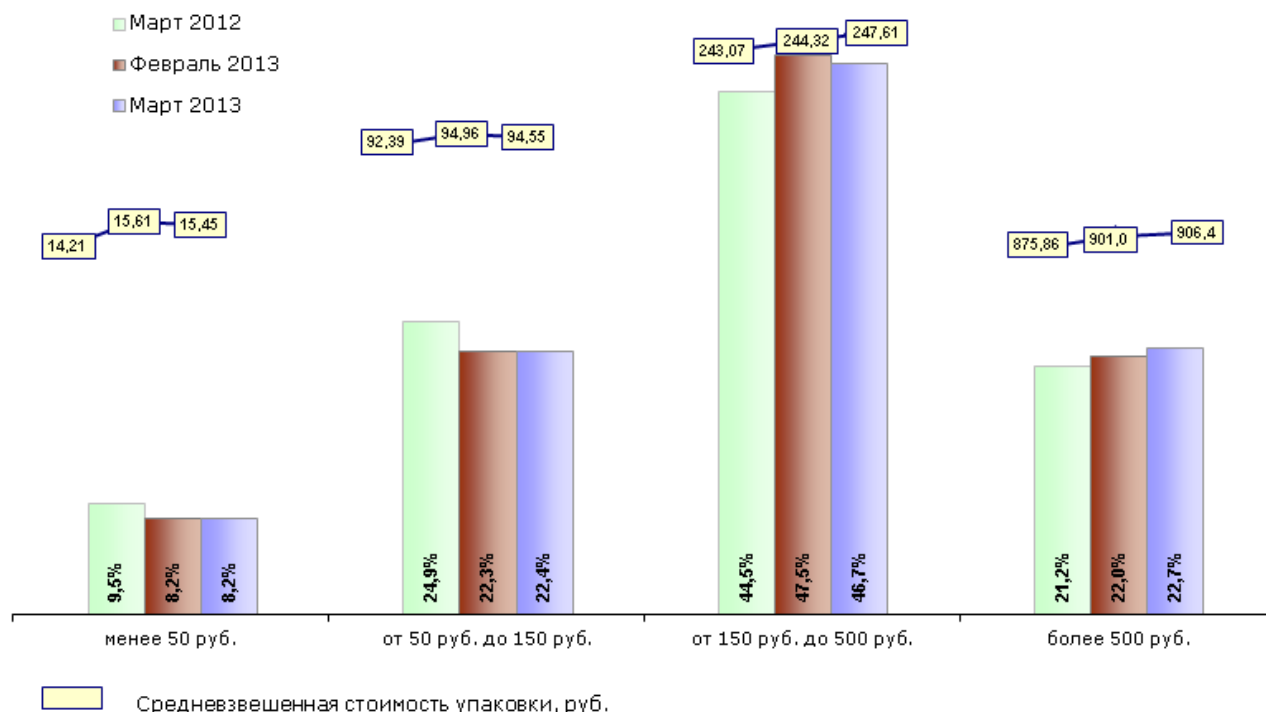
## 2. Структура коммерческого рынка России

### 2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий

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

График 2

#### Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ГЛС России в марте 2013 г.



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

Данные Графика 2 свидетельствуют о том, что структура коммерческого рынка ГЛС в марте 2013 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась относительно февраля, изменения же относительно марта 2012 г. более очевидны. По-прежнему для коммерческого рынка ГЛС характерна тенденция постепенного сокращения доли «недорогих лекарств» (средняя стоимость упаковки которых ниже 150 руб.) и увеличения удельного веса «дорогих препаратов» (со средней стоимостью упаковки

выше 150 руб.). Доля рынка «недорогих» препаратов за год сократилась почти на 3,8%.

Существеннее всего (на 2,5%) относительно марта 2012 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц было отмечено небольшое (на 0,1%) увеличение доли).

Отметилась увеличением удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 44,5% в марте 2012 г. до 46,7% в марте 2013 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. За месяц доля рассматриваемого ценового сектора уменьшилась на 0,8%, что сопровождалось небольшим (на 1,1%) ростом средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 247,61 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в марте 2013 г. составила 22,7%, что на 0,7% превышает удельный вес группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в марте 2013 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. выросли относительно предыдущего месяца на 10,4%, что на фоне меньшего роста рынка повлияло на удельный вес лекарств данного ценового сектора. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц увеличилась на 0,6% и составила 906,4 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в марте не изменилась по сравнению с февралем (8,2%). Средняя стоимость упаковки при этом немного уменьшилась, составив 15,45 руб./упак.

За месяц увеличилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля выросла на 0,1%, составив 22,4%), что совпало с 7%-ным ростом продаж в первом месяце весны 2013 г. по сравнению с февралем. Средняя стоимость упаковки при этом уменьшилась на 0,4% и составила 94,55 руб.

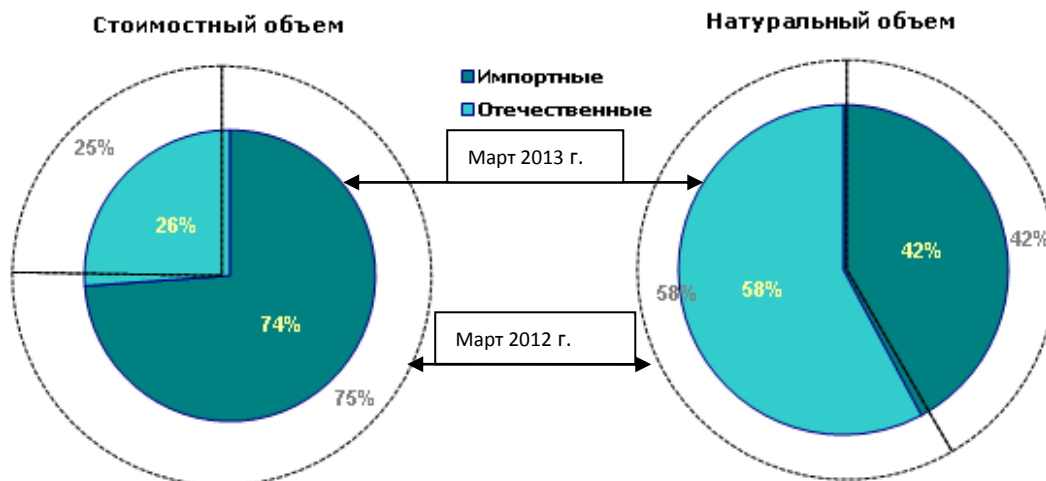
## 2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

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



График 3

## Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в марте 2013 г., %



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

Доля ГЛС российского производства от общего объема коммерческого рынка по итогам марта 2013 г. составила 26% в стоимостном выражении и 58% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 74% по итогам месяца, и составляли 42% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к марту 2012 г. структура коммерческого рынка ГЛС относительно происхождения представленных препаратов коренным образом не изменилась. В натуральном объеме распределение долей не изменилось, в стоимостном объеме доля ГЛС зарубежного производства уменьшилась на 1%.

В марте 2013 года по отношению к марту 2012 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств сократился на 3,7%. Произошло это в первую очередь за счет уменьшения продаж упаковок лекарств зарубежного производства - объем реализованных упаковок отечественных лекарств упал за год на 2,7%, тогда как объем продаж импортных ГЛС, выраженный в упаковках, уменьшился на 4,7%.

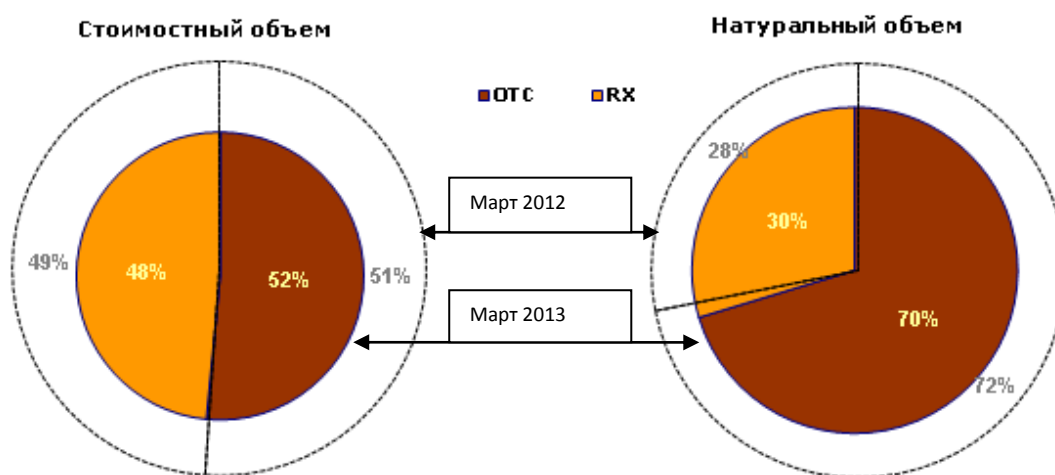
За год сильнее подорожали лекарства отечественного производства (на 23,9% по сравнению с мартом 2012 г.), средняя стоимость упаковки которых в первом месяце весны 2013 г. была равна 46,0 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 12,8% (средняя стоимость в марте 2013 года была равна 178,4 руб./упак).

## 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 марте 2013 г., %



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

В марте 2013 г. наибольшая доля в стоимостном объеме аптечных продаж принадлежала лекарствам безрецептурного отпуска (52 %), рецептурные препараты занимали 48%. В марте 2012 г. ситуация была схожей – 51% OTC-препараты, 49% - Rx-лекарства.

Продажи безрецептурных лекарств в первом месяце весны 2013 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2012 г. на 12,8% (+2,3 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок напротив сократился на 6%. Что же касается средней стоимости упаковки OTC-препаратов, то она увеличилась за год на 19,9% и составила 74,6 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в марте 2013 г. по отношению к марту 2012 г. составил 10,8% (+1,8 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок увеличился на 1,5% (1,7 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в марте 2013 года она составила 166,3 руб./упак., увеличившись к марту 2012 г. на 9,2%.

## 2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

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

Таблица 1

### Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в феврале-марте 2013 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Февраль 2013	Март 2013	Изменение доли	Февраль 2013	Март 2013	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,22%	19,32%	1,10%	18,34%	18,10%	-0,24%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	14,00%	13,35%	-0,65%	15,46%	14,81%	-0,65%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,83%	11,71%	-0,12%	18,71%	18,53%	-0,18%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	10,52%	11,42%	0,91%	8,57%	9,23%	0,66%
Ж Противомикробные препараты системного использования	10,34%	9,28%	-1,05%	7,94%	7,66%	-0,28%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	6,81%	7,22%	0,41%	6,10%	6,53%	0,43%
Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,42%	6,58%	0,15%	1,62%	1,64%	0,02%
Д Препараты для лечения заболеваний кожи	5,06%	5,44%	0,38%	7,97%	8,80%	0,83%
Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	6,07%	5,04%	-1,04%	2,75%	2,20%	-0,55%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,75%	3,62%	-0,14%	6,11%	6,00%	-0,10%
В Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,24%	3,15%	-0,09%	2,87%	2,81%	-0,07%
С Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,42%	2,56%	0,14%	2,16%	2,28%	0,12%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,52%	0,54%	0,01%	0,41%	0,43%	0,01%
У Прочие препараты	0,49%	0,49%	0,00%	0,48%	0,51%	0,02%
Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,30%	0,29%	-0,01%	0,51%	0,48%	-0,03%

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

По итогам марта 2013 г. максимальная доля (19,32%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В первом месяце весны 2013 года удельный вес этой группы

лекарств увеличился на 1,1%. Этому способствовал рост продаж лекарств группы на 13,5% за месяц (что превышает общий рост коммерческого рынка лекарств).

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] максимальное увеличение объемов реализации продемонстрировали категории «Препараты для лечения печени желчевыводящих путей» (+21,6% к уровню продаж февраля), «Препараты для лечения ожирения» (+23,5%), падение спроса было отмечено только в подгруппе Стоматологических препаратов (на 0,05%).

Заметим, что почти все АТС-группы лекарств в марте 2013 г. отметились ростом продаж, исключение составили Противомикробные препараты для системного и использования (АТС-группа [J]) и Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы (АТС-группа [L]), совокупные продажи лекарств которых упали на 3,9% и 11,2% соответственно. Наиболее заметное увеличение спроса было зафиксировано в группах препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний (АТС-группа [C]), препаратов для лечения заболеваний кожи (АТС-группа [D]) и препаратов для лечения пищеварительной системы (АТС-группа [A]).

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в марте 2013г. выросли на 13,5% относительно февраля. При этом максимальное увеличение объемов аптечной реализации наблюдалось по следующим препаратам: Эссенциале (+41,3%), Линекс (+26,8%) и Но-Шпа (+11,7%).

Если подробно рассматривать факторы роста продаж АТС-группы [C] Препараты для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, то следует отметить «мартовское» оживление спроса на Детралекс (+19,3% к уровню продаж февраля), Конкор (+11,4%) и Лозап (+19,2%).

Ключевые лекарственные бренды группы [J] Противомикробные препараты для системного использования отметились весомым уменьшением продаж. Так, продажи Кагоцел в марте упали на 35,8% по сравнению с февралем, что объясняется факторами сезонности спроса на данный препарат.

Продажи Противоопухолевых препаратов и иммуномодуляторов за месяц уменьшились на 11,2%, чему способствовал спад объемов аптечной реализации таких препаратов, как Виферон (-8,4% к уровню продаж предыдущего месяца), Анаферон (-18,6%) и Арбидол (-23,8%).

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 марте 2012-2013 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Март 2012	Март 2013	Изменение доли	Март 2012	Март 2013	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	20,46%	19,32%	-1,14%	19,04%	18,10%	-0,94%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,84%	13,35%	0,51%	14,43%	14,81%	0,38%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,92%	11,71%	-0,21%	19,16%	18,53%	-0,63%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	12,09%	11,42%	-0,66%	9,53%	9,23%	-0,30%
J Противомикробные препараты системного использования	7,71%	9,28%	1,57%	6,16%	7,66%	1,50%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,28%	7,22%	-0,05%	5,84%	6,53%	0,69%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,84%	6,58%	-0,26%	1,70%	1,64%	-0,06%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,33%	5,44%	0,11%	9,40%	8,80%	-0,60%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,65%	5,04%	0,38%	1,91%	2,20%	0,28%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,51%	3,62%	0,10%	6,21%	6,00%	-0,21%
B Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,34%	3,15%	-0,19%	2,86%	2,81%	-0,05%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,54%	2,56%	0,02%	2,33%	2,28%	-0,05%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,63%	0,54%	-0,09%	0,41%	0,43%	0,02%
V Прочие препараты	0,55%	0,49%	-0,06%	0,53%	0,51%	-0,03%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,31%	0,29%	-0,03%	0,47%	0,48%	0,01%

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

В марте 2013 г. продажи лекарств почти всех АТС-групп увеличились по сравнению с мартом 2012 г, исключение составили Гормональные препараты для системного использования (АТС-группа [H]) и Прочие препараты (АТС-группа [V]).

Наиболее заметный прирост продаж был отмечен по следующим АТС-группам: [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы (+16,2%), [J] Противомикробные препараты для системного использования (+34,6% к уровню марта 2012 г.), [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы (+21%).

Что касается противомикробных препаратов для системного использования, в марте текущего года доля данной АТС-группы увеличилась на 1,57%, также был зафиксирован довольно существенный рост продаж (+34,6% к уровню марта 2012 г.). При этом «флагманами» роста выступили Кагоцел, продажи которого выросли по отношению к марту 2012 года на 61,6%, и Ингавирин, прибавивший почти 200% к уровню продаж марта 2012 г.

Среди противоопухолевых препаратов и иммуномодуляторов, обеспечивших группе весомый прирост относительно марта 2012 г., следует отметить Арбидол (прибавивший к уровню продаж марта 2012 г. 16,3%), Анаферон (+23,2%) и Виферон (+10,3%).

## 3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В марте 2013 г. на аптечном рынке России присутствовало 931 фирм-производителей лекарственных препаратов.

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

Таблица 3

### ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в феврале-марте 2013 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Февраль 2013 г.	Март 2013 г.		Февраль 2013 г.	Март 2013 г.	Февраль 2013 г.	Март 2013 г.
2	1	SANOFI-AVENTIS	4,78%	5,20%	2,08%	2,17%
1	2	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	5,23%	4,88%	9,65%	9,33%
5	3	BAYER AG	2,88%	3,16%	0,94%	1,05%
3	4	NYCOMED	3,17%	3,10%	1,91%	1,84%
4	5	NOVARTIS	3,00%	2,97%	1,43%	1,36%
6	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	2,84%	2,89%	1,83%	1,85%
9	7	LEK D.D.	2,37%	2,51%	1,02%	1,07%
7	8	GEDEON RICHTER	2,47%	2,51%	1,41%	1,43%
8	9	PFIZER	2,46%	2,40%	0,81%	0,75%
10	10	KRKA	1,97%	2,10%	1,27%	1,35%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>31,17%</b>	<b>31,72%</b>	<b>22,36%</b>	<b>22,19%</b>

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

Состав Top-10 фирм-производителей, лидирующих по объемам продаж на коммерческом рынке ГЛС, в марте 2013 г. по сравнению с февралем не изменился. Изменения касались позиций участников Top-10 фирм-производителей коммерческого рынка ГЛС. Компания BAYER AG переместилась с 5-ой на 3-ю строчку рейтинга (прибавив две позиции), чему способствовало увеличение продаж на 17,6%. ФАРМСТАНДАРТ потерял лидерство среди производителей лекарств на аптечном рынке (при этом объем аптечной реализации препаратов данного производителя сократился на 0,2%). Компания SANOFI-AVENTIS в марте 2013 г. продемонстрировала увеличение продаж, закрепившись в итоге на 1-й строчке рейтинга.

Как уже отмечалось, на первом месте по объему аптечных продаж ГЛС в России находится компания SANOFI-AVENTIS. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая лидером, составила в марте 2013 г. 5,20%, что значительно больше результатов

февраля. Продажи компании выросли в марте 2013 г. на 16,5% по сравнению с предыдущим месяцем. При этом объемы аптечной реализации ключевых препаратов данного производителя выросли довольно существенно: спрос на Эссенциале за месяц увеличился на 41,3%, продажи Но-шпы выросли на 11,7%.

Что касается занимающей второе место в рейтинге компании ФАРМСТАНДАРТ, то объемы реализации лекарственных средств данного производителя упали в первом весеннем месяце 2013 г. на 0,2%. Заметное сокращение продаж было обусловлено уменьшением спроса на ряд лидирующих препаратов данного производителя: аптечные продажи Арбидола упали за месяц на 23,8%, Амиксин отметилась сокращением продаж на 17,8%.

На 17,6% увеличились аптечные продажи ГЛС компании BAYER AG, что привело к росту позиций в рейтинге. При этом среди ведущих лекарственных брендов производителя рост продаж был зафиксирован по Релифу (на 39,4% за месяц), Терафлексу (+26,2%) и Ярине (+11,5%).

В первом месяце весны позиция компании LEK D.D. в рейтинге производителей заметно улучшилась, при этом увеличение продаж относительно февраля составило 13,5%. Если рассматривать месячную динамику продаж препаратов производителя, то следует отметить рост объемов реализации Кетонала и Линекса на 26,2% и 26,8% соответственно.

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



Таблица 4

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

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Март 2012 г.	Март 2013 г.		Март 2012 г.	Март 2013 г.	Март 2012 г.	Март 2013 г.
1	1	SANOFI-AVENTIS	5,22%	5,20%	2,13%	2,17%
2	2	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	4,60%	4,88%	8,64%	9,33%
5	3	BAYER AG	3,05%	3,16%	1,01%	1,05%
3	4	NYCOMED	3,41%	3,10%	1,81%	1,84%
6	5	NOVARTIS	2,86%	2,97%	1,19%	1,36%
4	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,38%	2,89%	1,97%	1,85%
9	7	LEK D.D.	2,50%	2,51%	1,01%	1,07%
7	8	GEDEON RICHTER	2,85%	2,51%	1,41%	1,43%
8	9	PFIZER	2,51%	2,40%	0,85%	0,75%
10	10	KRKA	2,11%	2,10%	1,40%	1,35%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>32,51%</b>	<b>31,72%</b>	<b>21,43%</b>	<b>22,19%</b>

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в марте 2013 года составляет чуть меньше трети (31,7%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 22,19%.

Состав компаний, входящих в Top-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, не изменился по отношению к марту 2012 г. Положение компаний в тройке лидеров за год поменялось не существенно. Компания NYCOMED переместилась с 3-го места на 4-е, BAYER AG же напротив поднялся с 5-ой на 3-ю позицию. Вообще следует заметить, что по большинству компаний, входящих в Top-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в марте 2013 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года (исключения составили компании BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ и GEDEON RICHTER). Максимальные приросты объемов аптечной реализации были зафиксированы у компаний Фармстандарт (+18,9% к уровню продаж марта 2012 г.), BAYER AG (+16,1%) и NOVARTIS (+16,3%).

## 4. Препараты – лидеры продаж

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

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Февраль 2013 г.	Март 2013 г.		Февраль 2013 г.	Март 2013 г.
1	1	АРБИДОЛ	1,69%	1,20%
4	2	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,78%	1,03%
2	3	КАГОЦЕЛ	1,61%	0,96%
11	4	ЛИНЕКС	0,67%	0,80%
7	5	АКТОВЕГИН	0,72%	0,74%
10	6	КОНКОР	0,70%	0,72%
9	7	НУРОФЕН	0,71%	0,71%
5	8	ТЕРАФЛЮ	0,77%	0,67%
8	9	ИНГАВИРИН	0,72%	0,65%
16	10	АЛФЛУТОП	0,57%	0,62%
14	11	АЦЦ	0,60%	0,61%
6	12	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,75%	0,61%
3	13	АНАФЕРОН	0,78%	0,59%
13	14	СУМАМЕД	0,60%	0,56%
19	15	ВИТРУМ	0,53%	0,55%
17	16	ВИАГРА	0,56%	0,54%
12	17	ЛАЗОЛВАН	0,63%	0,52%
25	18	МЕКСИДОЛ	0,45%	0,51%
23	19	НАЙЗ	0,47%	0,49%
26	20	ДЕТРАЛЕКС	0,44%	0,49%
<b>Общая доля ТОП-20</b>			<b>14,74%</b>	<b>13,57%</b>

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 13,57% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть больше, чем в феврале.

Состав рейтинга в марте 2013 г. кардинально не изменился по сравнению с февралем – рейтинг покинули Амиксин, Виферон и Кардиомагнил. «Новичками» стали Мексидол, Найз и Детралекс.

В марте 2013 г. лидерство в ТОП-20 брендов лекарственных препаратов сохранил препарат Арбидол. Продажи данного бренда в первом весеннем месяце 2013 г. упали на 23,8% по сравнению с предыдущим месяцем, что привело к заметной потере рыночной доли. На 2-й строчке рейтинга закрепился Эссенциале, удельный вес которого на коммерческом рынке ГЛС вырос, чему способствовало увеличение продаж на 41,3%. На 3-ей позиции ТОП-20 брендов в марте 2013 г. оказался Кагоцел (доля 0,96%, падение продаж за месяц -35,8%).

Отметим, что по всем «противопростудным брендам» в марте отмечалось падение продаж. Так, спрос на Оциллококцидум сократился за месяц на 12,9% (потеря позиций в рейтинге – 6 строк), продажи Терафлю уменьшились на 7,2%, а Анаферон продемонстрировал максимальное падение в рейтинге (на 10 позиций) и почти 19%-ное сокращение продаж.

## 5. Индекс цен

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

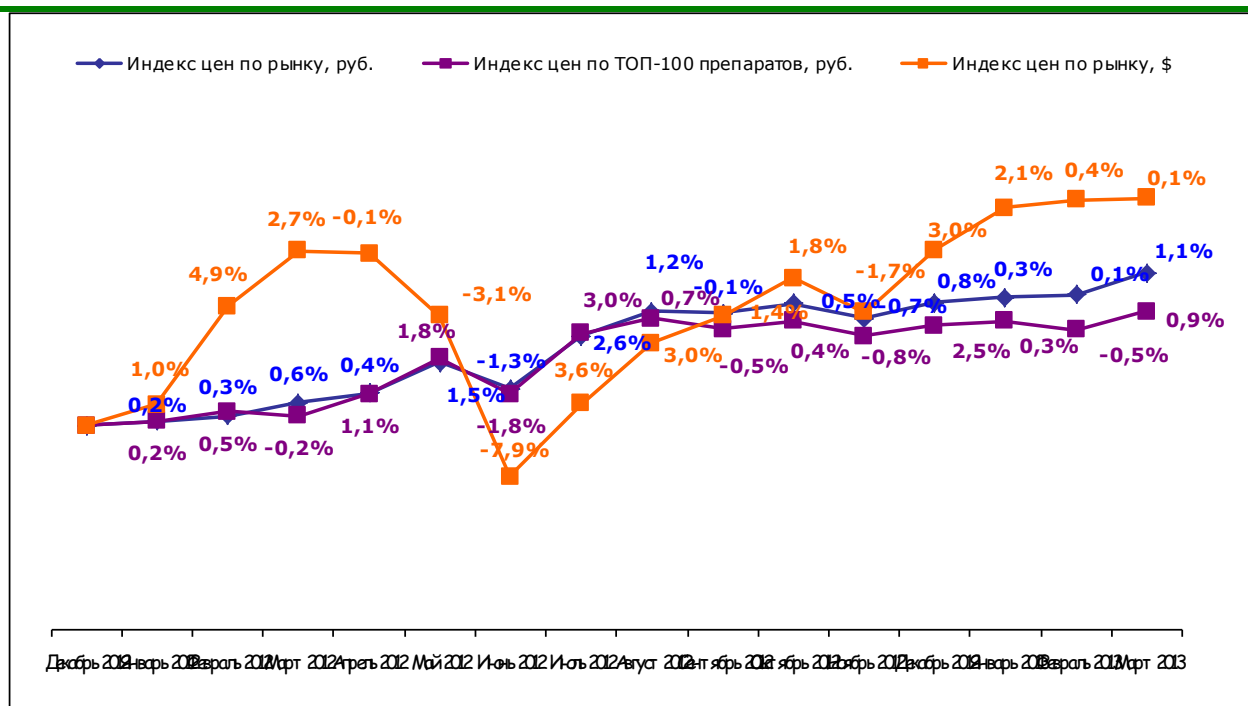
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2010 году. Благодаря применению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

За основу при расчете индекса цен был взят список **всех полных наименований всех производителей из базы данных DSM Group за 2011 г.** В качестве базисного периода был взят декабрь 2011 г.

На *графике 5* отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2011 г. по март 2013 г.

График 5

**Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2011 г. – март 2013 г.**



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в марте 2013 г. по сравнению с февралем в рублях увеличились на 1,1%. В целом же с начала 2012 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 7,5%.

В марте 2013 на 0,15% выросли цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2012 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 2,71% (что значительно меньше общей инфляции цен на все лекарства).

В первом месяце весны 2013 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли на 1,47% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2012 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 9,35%.

Если сравнивать рост цен в марте 2013 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на отечественные ГЛС выросли существенно, чем на импортные (1,44% составил прирост цен на российские лекарства, импортные лекарства подорожали в среднем на 1%).

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в марте 2013 г. увеличился на 0,08%. В период с декабря 2011 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС выросли в среднем на 11,2%, что заметно выше показателя инфляции цен, выраженных в рублях.

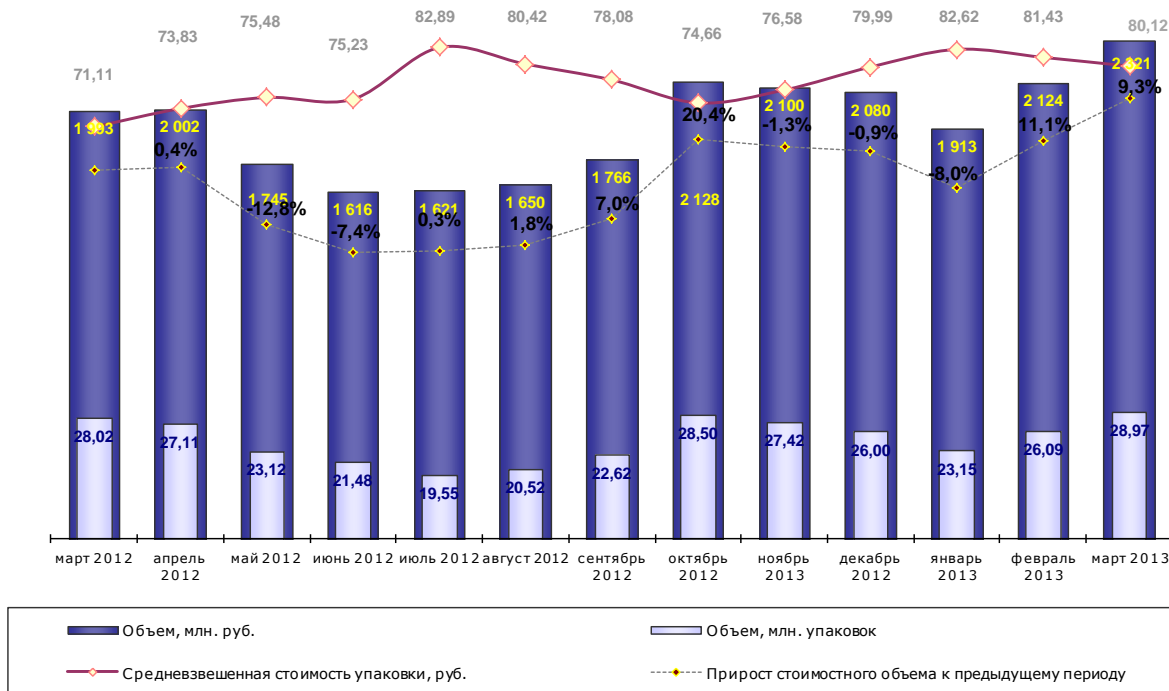
## 6. Биологически активные добавки

В марте 2013 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 301 торговое наименование БАД, которые представляют 605 производителей.

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

График 6

### Коммерческий рынок БАД России в марте 2012 г. – марте 2013 г.



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

В марте 2013 г. емкость российского рынка БАД выросла в стоимостном выражении по сравнению с февралем на 9,3% и составила 2,3 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок увеличился на 11% и составил 29 млн. упак.

Отметим, что второй месяц подряд рост коммерческого рынка БАД превышает рост коммерческого рынка лекарств.

За три месяца 2013 г. коммерческий рынок БАД вырос на 16,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В марте 2013 г. средняя цена упаковки БАД была равна 80,1 руб. Это на 1,6% дешевле, чем в феврале и на 12,7% дороже, чем в марте 2013 г.

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

Таблица 6

## ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в феврале - марте 2013 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Февраль 2013 г.	Март 2013 г.		Февраль	Март	Февраль	Март
			2013 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	20,41%	19,86%	14,93%	13,71%
2	2	РИА ПАНДА	8,82%	8,60%	1,94%	1,83%
3	3	АКВИОН ЗАО	4,19%	4,51%	1,87%	1,91%
4	4	PHARMA-MED INC	3,53%	3,17%	0,71%	0,63%
5	5	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,55%	2,83%	0,98%	1,04%
8	6	ДИОД ОАО	2,13%	2,44%	1,33%	1,36%
6	7	FERROSAN AG	2,47%	2,29%	0,64%	0,58%
15	8	ПОЛЯРИС ООО	1,42%	2,12%	0,16%	0,32%
9	9	ЭКОМИР ЗАО	2,08%	2,05%	0,73%	0,71%
7	10	POLENS (M) SDN BHD	2,19%	2,02%	0,17%	0,16%
<b>Итого:</b>			<b>49,79%</b>	<b>49,90%</b>	<b>23,46%</b>	<b>22,26%</b>

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

В марте 2013 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД изменился по сравнению с февралем – покинула Топ-10 производителей БАД компания NATUR PRODUKT, «новичком» стала компания ПОЛЯРИС. Позиции компании в верхней части рейтинга остались неизменными, при этом рост продаж был отмечен почти по всем компаниям: Эвалар (на 6,4% по сравнению с предыдущим месяцем); РИА Панда (+6,5%), АКВИОН (+17,6%), QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG (+21,3%). Уменьшение продаж было зафиксировано у компании PHARMA-MED INC (-1,9%).

Благодаря всплеску спроса на Редуксин Лайт, прирост продаж БАД компании ПОЛЯРИС превысил за месяц 60%.

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 феврале - марте 2013 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Февраль	Март			Февраль	Март
2013 г.	2013 г.				
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	4,00%	3,99%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	2,92%	2,80%
3	3	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,71%	2,50%
5	4	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	1,37%	2,04%
4	5	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	2,02%	1,90%
6	6	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	1,27%	1,29%
10	7	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	1,10%	1,17%
9	8	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	1,13%	1,13%
8	9	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	МИРАКСБИОФАРМА ЗАО	1,17%	1,01%
12	10	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	0,94%	0,96%
11	11	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	0,94%	0,89%
13	12	ЦИ-КЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	0,94%	0,87%
18	13	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ УСИЛЕННАЯ ФОРМУЛА	ЭВАЛАР ЗАО	0,75%	0,84%
7	14	СУПРАДИН КИДС	АМАРНАРМ	1,25%	0,79%
20	15	АЛФАВИТ	АКВИОН ЗАО	0,70%	0,78%
14	16	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,93%	0,77%
17	17	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,82%	0,76%
15	18	РОМАШКА ЦВЕТКИ	АЛТАЙ-ФАРМ ООО	0,87%	0,74%
19	19	БИОН 3	MERK SELBSTMEDIKATION (ПРОДВИЖ-Е DR.REDDY'S)	0,70%	0,73%
21	20	ТУРБОСЛИМ КОФЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,68%	0,72%
<b>Итого:</b>				<b>27,22%</b>	<b>26,66%</b>

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



Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам марта 2013 г. в Топ-20, почти не изменился по сравнению с февралем. Покинула рейтинг БАД ГЕПАТРИН (ЭВАЛАР), «новичком» стала ТУРБОСЛИМ КОФЕ (ЭВАЛАР).

Состав и расположение марок в первой тройке торговых наименований БАД в марте 2013 г. не изменился по отношению к февралю. Лидерство в рейтинге сохранил Сеалекс Форте (РИА Панда), стоит заметить, что в марте 2013 г. доля рынка данного БАД почти не изменилась (не смотря на рост продаж на 8,9%). Объемы аптечной реализации БАД АЛИ КАПС за месяц увеличились на 4,8%. Фитолакс закрепился на 3-ей строчке (в первом месяце весны 2013 г. продажи этой БАД увеличились на 0,7%).

Максимальное среди торговых наименований БАД Топ-20 увеличение объемов реализации было отмечено у препаратов РЕДУКСИН ЛАЙТ (+62,1% к уровню продаж февраля), ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ УСИЛЕННАЯ ФОРМУЛА (+22,9%) и АЛФАВИТ (+22,2%).

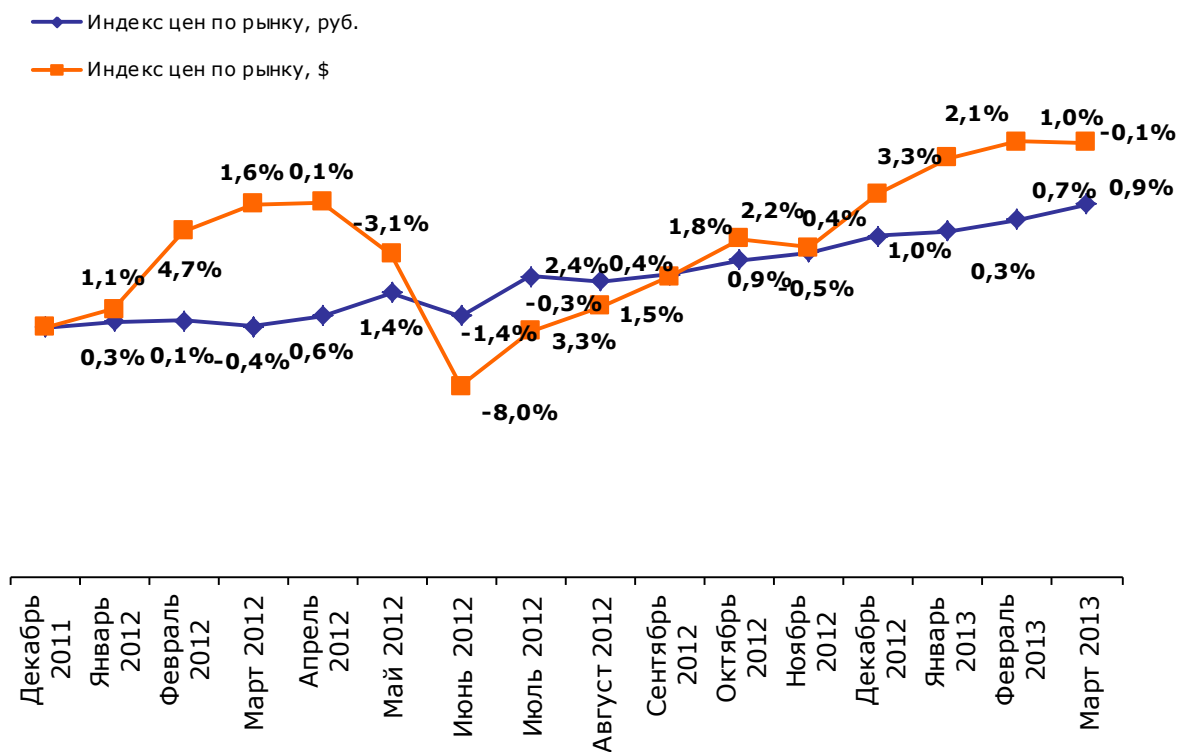
Уменьшились в марте аптечные продажи ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ (-5,4% за месяц), СУПРАДИН КИДС (-31,3%) и РОМАШКА ЦВЕТКИ (-7,7%).

Представленность компании Эвалар в рейтинге в марте 2013 г. осталась максимальной – 7 из Топ-20 торговых наименований БАД коммерческого рынка страны принадлежат именно этому производителю.

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

График 7

## Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2011 г. – март 2013 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, в марте 2013 года по сравнению с февралем цены на БАД в рублях увеличились на 0,9%. В долларах США, цены уменьшились на 0,1%.

С начала 2012 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 7,4% в рублях, и - на 11,1% в долларах США.

## II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в апреле 2013 г. Во втором месяце весны наблюдалась активность со стороны всех участников фарм.сообщества, но традиционно большинство новостей касалось законодательной сферы. В частности стало известно, что Минздрав формирует рабочую группу, которая определит, какие лекарства будут продаваться в торговых сетях, контролировать оборот лекарств предлагается Росздравнадзору. Эта новость подстегнула новую волну «слухов» о скором разрешении продажи нерецептурных препаратов в торговых сетях.

Кроме того, ФАС предлагает ввести требование о производстве в условиях GMP (good manufacturing practice, международные стандарты качества) всех поступающих в Россию лекарств.

### 1. Аптечные сети

#### 1. Районные аптеки «Авиценна» и «Фармакон» присоединят к «Нижегородоблфармации»

Госпредприятие Нижегородской области (ГП НО) "Нижегородская областная фармация" направило в антимонопольные органы ходатайство о присоединении к нему бывших муниципальных аптек "Фармакон" (Володарский район) и "Авиценна" (Кулебакский район), сообщает управление Федеральной антимонопольной службы по Нижегородской области (УФАС).

Решение о присоединении районных аптек было принято в связи с тяжелым финансовым положением последних.

Передача ГП "Авиценна" и ГП "Фармакон" состоится, как только УФАС удовлетворит ходатайство. Сейчас на баланс ГП НО переданы аптеки большинства районов области, рассказали на предприятии, но продать госпредприятие в частные руки не планируется и при существующем законодательстве невозможно.

ГП НО "Нижегородская областная фармация" зарегистрировано в 2004 году. Компания занимается оптово-розничной торговлей фармацевтическими и медицинскими товарами, изделиями медицинской техники и ортопедическими изделиями, централизованным обеспечением больниц и аптек лекарственными средствами. Выручка компании за 2012 год - 7,2 млрд руб., чистая прибыль - 87 млн руб., уставный капитал - 17,95 млн руб.

Источник: Коммерсант Поволжье

## 2. Производители

### 1. «Фармасинтез» начал строительство нового завода в Братске

Иркутская фармацевтическая компания "Фармасинтез" начала строительство нового производства в Братске. По словам представителей компании, проект нового производства разрабатывают в Индии. Это будет завод площадью 900 квадратных метров, на строительство которого потребуется 300 миллионов рублей.

На заводе будет налажено производство полного цикла инновационного препарата для лечения туберкулеза.

Источник: [www.knews.kg](http://www.knews.kg)

### 2. Вакцина оказалась невыездной

Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций запретила американской Abbott покупать подмосковного производителя вакцин "Петровакс Фарм". На компанию, стоимость которой оценивается примерно в \$150 млн, есть претендент в России — крупнейший отечественный производитель лекарств "Фармстандарт".

Договор купли-продажи Abbott и "Петровакс" подписали в середине 2012 года и в августе подали ходатайство в ФАС об одобрении сделки. Для американцев, у которых в настоящее время нет собственных предприятий в России, покупка "Петровакса" рассматривалась в рамках планов по локализации производства.

ООО НПО "Петровакс Фарм" владеет предприятием по производству инновационных препаратов и вакцин рядом с подмосковным Подольском.

Abbott Laboratories (штаб-квартира в штате Иллинойс, США) занимается производством фармацевтических препаратов и медицинского оборудования. Компания работает в 150 странах мира.

Источник: [kommersant](http://kommersant)

### 3. 9 лет на строительство завода в Ленобласти

«РИА «Панда» в ноябре 2013г. запускает фармацевтическое производство в Ленинградской области. Компании потребовалось более 9 лет, чтобы довести проект строительства завода по производству готовых лекарственных форм в Гатчинском районе до финальной стадии.

а сегодняшний момент размер вложений в строительство оценивается в 40 млн евро. Это несколько больше ранее запланированной суммы, что связано прежде всего с

введением в проект значительных изменений, связанных с энергосбережением и организацией участка по производству наружных лекарственных форм.

На гатчинском предприятии будет производиться более 30 импортозамещающих лекарственных препаратов: кардиологические, антибактериальные, антигистаминные средства. Проектная мощность производственной линии — 1 млрд единиц (таблеток, капсул) в год, а также 20 млн туб наружных лекарственных форм.

Проект реализует дочерняя компания РИА «Панда» — ООО «Завод им. Академика В.П. Филатова».

Источник: [www.top.rbc.ru](http://www.top.rbc.ru)

#### **4. Solagran откладывает ввод в эксплуатацию фармзавода**

Причиной переноса на два года сроков ввода в эксплуатацию завода стали финансовые сложности, вызванные мировым кризисом. Solagran Ltd. - австралийская фармкомпания, разработавшая ряд биологически активных терапевтических веществ на основе живых элементов зеленой хвои и некоторых видов хвойных деревьев. В основе разработок компании Solagran лежат ноу-хау российских лесобιοхимиков.

Срок реализации проекта и выхода на полную производственную мощность - это 2014 год. Под реализацию данного проекта на южной площадке ТВЗ выделен участок 2,4 га, на котором запроектирован производственный комплекс площадью около 15 тыс. квадратных метров.

По планам компании Solagran в Томской особой экономической зоне будет построен производственный комплекс, включающий 4-е блока: административно-правовой корпус; корпус производства субстанций; корпус производства готовых лекарственных форм и лаборатории; складские помещения, мастерская, котельная.

Завод будет производить сырье для фармацевтической промышленности, а также таблетки, капсулы и мази.

Источник: [remedium](http://remedium)

### **3. Фармкластеры**

#### **1. Строительство «Северного» завершится через два года**

Строительство исследовательского центра одного из крупнейших биофармкластеров России "Северный", который расположен в подмосковном Долгопрудном, завершится в 2015 году.

Биофармкластер уже организован - это некоммерческое партнерство Московского физико-технического института /МФТИ/, на территории которого в

Долгопрудном он и разместится, и бизнеса. Строительство корпуса исследовательского центра началось в прошлом году, он будет достроен к 2015 году. Площадь корпуса составит 12 кв км, здесь смогут разместиться до 1 тыс ученых.

Будущий фармкластер призван снизить зависимость России от импорта лекарственного сырья и препаратов, создать рабочие места для молодых ученых - студентов и аспирантов МФТИ, в непосредственной близости от института, чтобы предотвратить отток кадров из России за рубеж. В "Северном" будет вестись работа по разработке инновационных лекарственных средств и биологических исследований, в его задачи также входит: поддержка инновационных проектов на ранних стадиях развития, создание условий для подготовки кадров высшей квалификации в области развития биотехнологий.

Биофармкластер "Северный" станет одним из крупнейших в России. В настоящее время в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Алтайском крае и в Калужской области также идет работа по строительству исследовательских центров, для создаваемых в этих регионах биофармкластеров.

Источник: [www.itar-tass.ru](http://www.itar-tass.ru)

## **2. «НаноДерм-фарма» стала резидентом инновационного центра «Сколково»**

Биотехнологическая компания ООО «НаноДерм-фарма», соучередителем которой является портфельная компания ФПИ РВК «НаноДерм-профи», стала резидентом инновационного центра «Сколково». Компания «НаноДерм-фарма» вошла в кластер биомедицинских технологий «Сколково» и будет осуществлять разработки новых медицинских препаратов на основе трансдермальных наносистем, направленных на лечение заболеваний суставов и опорно-двигательной системы человека, а также вертеброгенных и атеросклеротических заболеваний сосудов.

Источник: [remedium](http://remedium.ru)

## **4. Новости Законодательства**

### **1. Госзакупки лекарств будут разделять на мелкие лоты**

В 2012 году в законе произошли изменения, которые обязали госзаказчиков формировать отдельные лоты для каждого международного непатентованного наименования закупаемых лекарственных средств, если начальная (максимальная) цена контракта (цена лота) превышает предельное значение, установленное правительством.

18 апреля в силу вступает постановление, которое как раз и определяет этот ценовой "потолок". Для государственных и муниципальных заказчиков Москвы и Санкт-Петербурга предельное значение установлено на уровне 5 миллионов рублей. Для всех остальных - на уровне одного миллиона, сообщает пресс-служба Федеральной антимонопольной службы (ФАС) - ведомства, которое участвовало в подготовке документа.

Кроме того, постановление содержит требование о закупке отдельными лотами наркотических, психотропных и радиофармацевтических лекарственных средств.

По словам замначальника управления контроля социальной сферы и торговли ФАС Надежды Шаравской, в целом, новые правила будут способствовать совершенствованию системы государственных закупок, развитию конкуренции на фармацевтическом рынке и снижению бюджетных расходов на закупку лекарств.

Источник: [rg.ru](http://rg.ru)

## **2. Президент подписал закон о контрактной системе в сфере госзакупок**

Президент России Владимир Путин подписал Федеральный Закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Госдума приняла законопроект 22 марта, 27 марта Совет Федерации одобрил его.

Закон направлен на совершенствование системы закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд за счет реализации системного подхода к формированию, размещению и исполнению государственных (муниципальных) контрактов, обеспечения прозрачности всего цикла закупок от планирования до приемки и анализа конкретных результатов.

Закупки должны осуществляться через конкурсы, аукционы, запрос котировок, запрос предложений или в строго определенных законом случаях у единственного поставщика. Создается единая информационная система, где указывается информация о планах закупок, об исполнении контрактов, реестр контрактов, заключенных заказчиками, библиотека типовых контрактов, реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний. Эта информация будет общедоступной и предоставляться на безвозмездной основе.

Закон содержит блок норм в части предоставления преференций для отечественных производителей. В настоящее время заказчики имеют право ограничивать участие иностранных производителей только по мотивам государственной безопасности. Новым же законом предлагается предоставить правительству РФ право вводить ограничения на закупку импортных товаров и услуг не только из соображений безопасности, но и с целью стимулирования отечественной экономики. Таким образом,

правительство будет иметь право по отдельным сегментам универсально принять решение об ограничении доступа иностранного производителя.

В данном законе часть положений касается закупки лекарственных средств. В частности, в документе указывается, что при осуществлении закупок лекарственных препаратов, которые включены в перечень ЖНВЛП, отстранение участника закупки от участия в определении поставщика или отказ от заключения контракта с победителем осуществляется в любой момент до заключения контракта, если:

- заказчик или комиссия по осуществлению закупок обнаружит, что заказчик не соответствует установленным требованиям или предоставил недостоверную информацию в отношении своего соответствия установленным требованиям;

- предельная отпускная цена лекарственных препаратов, предлагаемых таким участником закупки, не зарегистрирована;

- предлагаемая таким участником закупки цена закупаемых лекарственных препаратов превышает их предельную отпускную цену и от снижения предлагаемой цены при заключении контракта участник закупки отказывается. Документация о закупке лекарственных средств должна содержать указание на их международные непатентованные наименования (МНН) или при отсутствии таких наименований химические, группировочные наименования. Заказчик вправе указывать торговое наименование (ТН) лекарственных средств, если они входят в перечень препаратов, закупка которых осуществляется в соответствии с их ТН. Указанный перечень, а также порядок его формирования утверждаются Правительством РФ.

Кроме того, документом предусмотрено, что если предметом контракта является поставка товара, необходимого для нормального жизнеобеспечения, в т.ч. лекарственных средств, участник закупки, предложивший цену контракта на 25% и более ниже начальной (максимальной) цены контракта, обязан представить заказчику обоснование предлагаемой цены, которое может включать в себя гарантийное письмо от производителя с указанием цены и количества поставляемого товара, документы, подтверждающие наличие товара у участника закупки, иные документы и расчеты, подтверждающие возможность участника закупки осуществить поставку товар по предлагаемой цене.

Заказчик вправе осуществлять закупку лекарственных препаратов путем проведения запроса предложений в случае, если они необходимы для назначения пациенту при наличии медицинских показаний (индивидуальной непереносимости, по жизненным показаниям) по решению врачебной комиссии, которое фиксируется в медицинских документах пациента и журнале врачебной комиссии. При этом объем закупаемых лекарственных препаратов не должен превышать объем, необходимый пациенту в течение срока лечения. Кроме того, при осуществлении закупок в



соответствии с настоящим пунктом предметом одного контракта не могут являться лекарственные препараты, необходимые для назначения двум и более пациентам.

Основные положения закона должны вступить в силу с 1 января 2014 года.

Источник: [remedium](#)

## 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
- ❖ Съемка 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>