

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: октябрь 2013

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – октябрь 2013
- события фармацевтического рынка – ноябрь 2013



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



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



Москва, 2013 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор

Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

Директор по исследованиям

Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Аналитик

Анастасия Казова

Оформление и верстка

Александра Захарова

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России. Выпуск октября 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 октябре 2013 г. увеличился на 4,2% по сравнению с сентябрем и составил 43,6 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за второй месяц осени 2013 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 394,3 млн. упак., что на 2% меньше, чем за аналогичный период 2012 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в октябре 2013 г. по сравнению с сентябрем увеличилась на 7,7% и составила 110,6 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение октября 2013 года **цены в рублях выросли на 1%**. В долларовом выражении индекс цен увеличился на 2,5%. Всего же с начала 2013 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +3,9% в рублевом выражении и 0,7% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ГЛС в октябре 2013 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. Продолжилось сокращение доли лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 23,7% в октябре 2012 г. до 21,2% в октябре 2013 г.), на 1,4% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 45,7% до 47,1%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 8,5% до 7,3%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам второго осеннего месяца 2013 г. долю 24,4% коммерческого рынка, что на 2,3% больше, чем в октябре 2012 г.

По итогам октября 2013 г. 56% 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 25%. В октябре 2012 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 57%, а доля в стоимостном объеме была равна 24%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам октября 2013 года в равной степени представлен как безрецептурными препаратами, так и рецептурными.

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

ТОП брендов ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам октября 2013 г. возглавил препарат ЭССЕНЦИАЛЕ (0,95% от совокупных аптечных продаж); на втором месте АКТОВЕГИН (0,81%) и третьем месте АРБИДОЛЛ (0,79%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в октябре 2013 г. вырос на 18,5% относительно сентября и составил 2,5 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД во втором месяце осени 2013 г.

вырос на 0,4% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. и составил 28,6 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в октябре 2013 г. по сравнению с сентябрем увеличилась на 4,1% и составила 88,7 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в октябре 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.

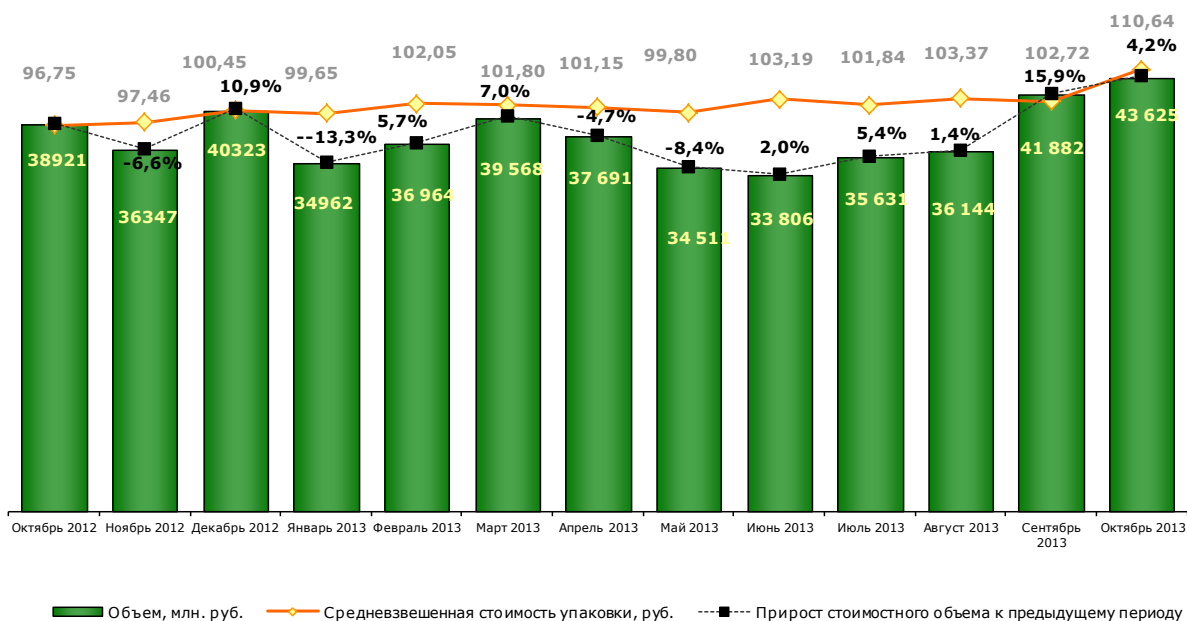
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в октябре 2012 г. – октябре 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 октябре 2013 г. составил 43,6 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с сентябрем емкость рынка увеличилась на 4,2%, тем самым ознаменовав продолжение роста спроса, обусловленное во многом стабильным оживлением интереса к противопростудным препаратам. Стоит отметить, что в прошлом году в октябре наблюдался более существенный рост спроса на лекарства (на 10,8% по сравнению с сентябрем 2012 г.), но в 2012 г. «бум» спроса пришелся как раз на октябрь, в текущем отчетном периоде наибольшее оживление спроса в осенний период было зафиксировано месяцем ранее.

Рост коммерческого рынка лекарств в октябре 2013 г. относительно аналогичного периода 2012 г. составил 12,1%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в октябре текущего года составила 394,3 млн. упак., что 3,3% меньше, чем в сентябре, и на 2% меньше, чем в октябре 2012 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС в октябре 2013 г. увеличилась по сравнению с сентябрем на 7,7% и составила 110,6 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств во втором месяце осени 2013 года с октябрём 2012 года, то следует отметить рост цены на 14,4%.

За десять месяцев 2013 г. коммерческий рынок ГЛС вырос на 13,6%.

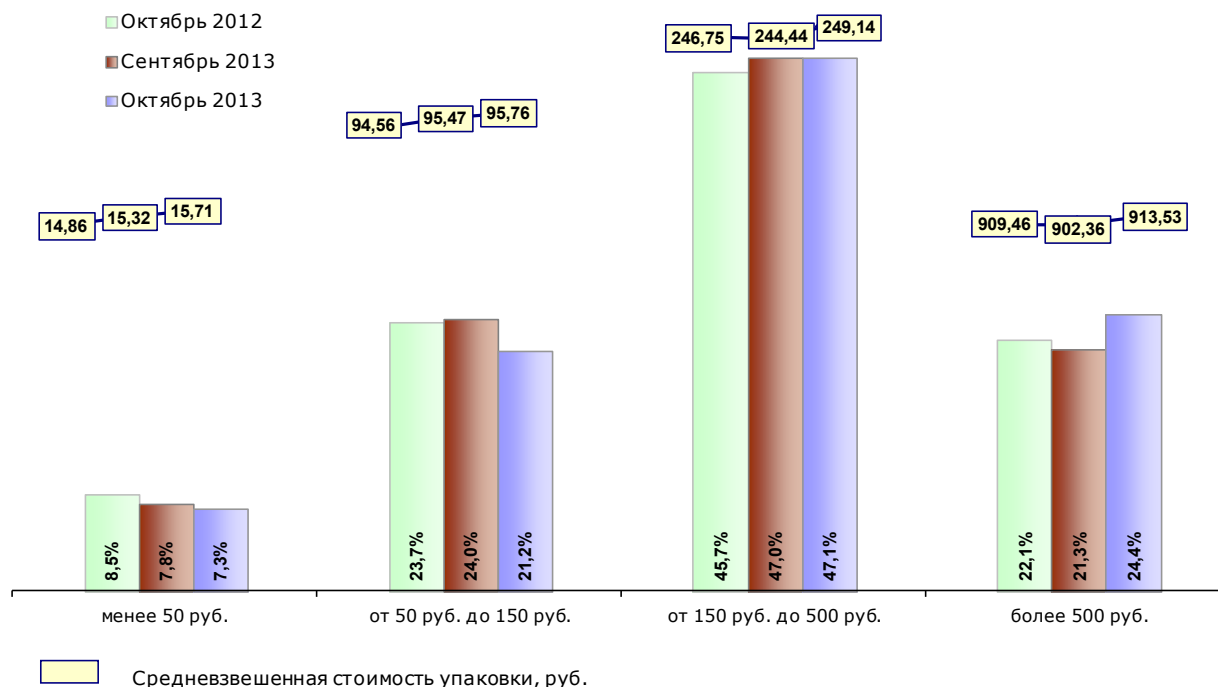
2. Структура коммерческого рынка России

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

Существеннее всего (на 2,5%) относительно октября 2012 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц также было отмечено весьма заметное для данного сегмента сокращение доли на 2,8%).

Отметилась увеличением удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 45,2% в октябре 2012 г. до 47,1% в октябре 2013 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. За месяц доля рассматриваемого ценового сектора увеличилась всего на 0,1%, что сопровождалось более заметным (на 1,9%) сокращением средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 249,14 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в октябре 2013 г. составила 24,4%, что на 3,1% больше удельного веса группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в октябре 2013 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. выросли относительно предыдущего месяца на 19,5%, что на фоне более скромного роста рынка привело к заметному увеличению доли. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц выросла на 1,2% и составила 913,53 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в октябре сократилась на 0,5% по сравнению с сентябрем (7,3%). Средняя стоимость упаковки при этом выросла на 2,5%, составив 15,7 руб./упак.

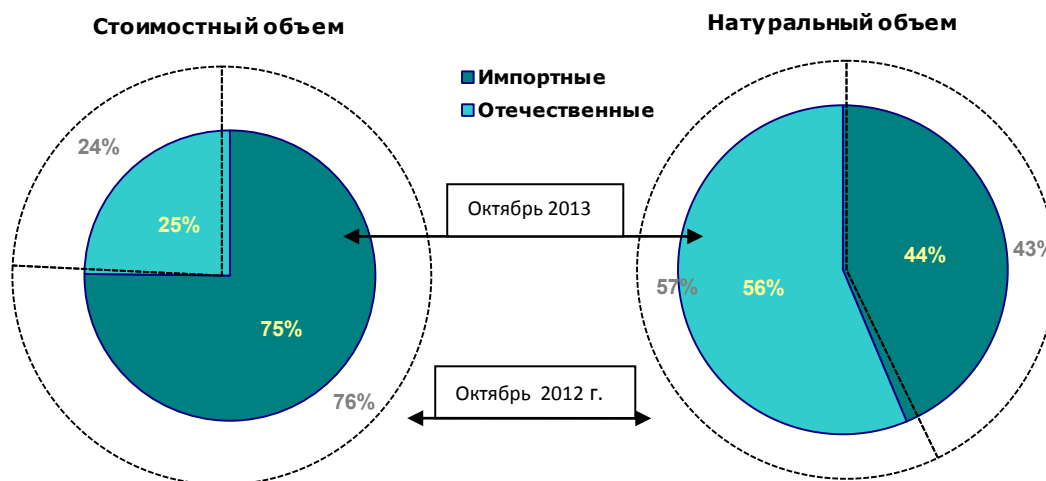
За месяц сократилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля уменьшилась на 2,8%, составив 21,2%), что совпало со снижением продаж на 8% во втором месяце осени 2013 г. по сравнению с сентябрем. Средняя стоимость упаковки при этом увеличилась на 0,3% и составила 95,8 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 октябре 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 октября 2013 г. составила 25% в стоимостном выражении и 56% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 75% по итогам месяца, и составляли 44% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к октябрю 2012 г. структура коммерческого рынка ГЛС относительно происхождения представленных препаратов коренным образом не изменилась. На 1% увеличилось присутствие лекарств зарубежного производства на коммерческом рынке в натуральном выражении, и напротив на 1% сократилась доля импортных препаратов в стоимостном объеме.

В октябре 2013 года по отношению к октябрю 2012 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств сократился на 2%. Произошло это в первую очередь за счет уменьшения продаж упаковок лекарств отечественного производства - объем реализованных упаковок импортных лекарств снизился за год на 0,2%, тогда как объем продаж отечественных ГЛС, выраженный в упаковках, уменьшился на 3,7%.

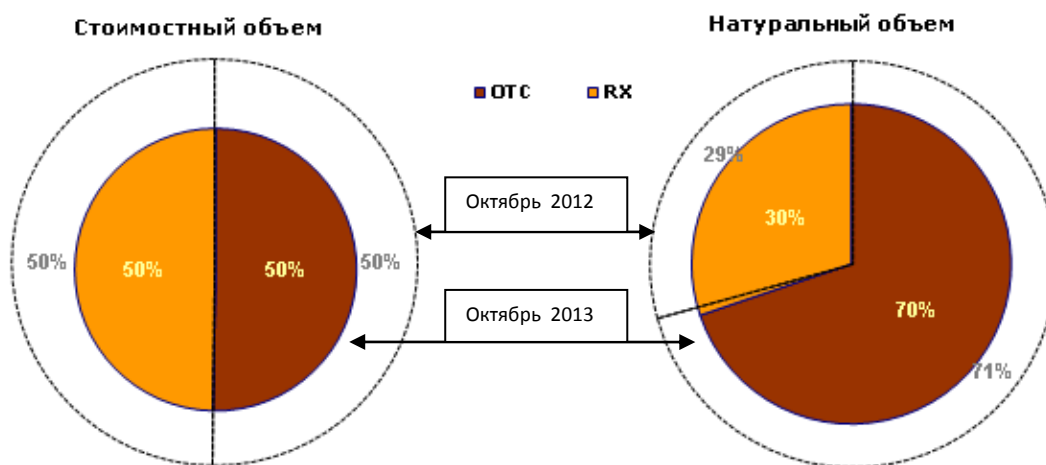
За год чуть сильнее подорожали лекарства отечественного производства (на 18,8% по сравнению с октябрём 2012 г.), средняя стоимость упаковки которых во втором месяце осени 2013 г. была равна 48,7 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 11,2% (средняя стоимость в октябре 2013 года была равна 190,5 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 октябре 2013 г., %



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

В октябре 2013 г. доли лекарствам нерепечтурного отпуска и рецептурных препаратов в стоимостном объеме аптечных продаж была одинакова (около 50%). В октябре 2012 г. ситуация была похожей – на долю ОТС-препаратов и Rx-препаратов приходилось по 50% стоимостного объема коммерческого рынка лекарств.

Продажи безрецептурных лекарств во втором месяце осени 2013 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2012 г. на 12,1% (+2,4 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок уменьшился на 3,4%. Что же касается средней стоимости упаковки ОТС-препаратов, то она увеличилась за год на 16,1% и составила 79,8 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в октябре 2013 г. по отношению к октябрю 2012 г. составил 11,4% (+2,2 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок увеличился на 0,8% (0,9 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в октябре 2013 года она составила 182 руб./упак., увеличившись к октябрю 2012 г. на 10,5%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

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

Таблица 1

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Сентябрь 2013	Октябрь 2013	Изменение доли	Сентябрь 2013	Октябрь 2013	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,01%	19,00%	0,99%	16,39%	17,55%	1,16%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	15,16%	13,78%	-1,38%	17,14%	15,98%	-1,16%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,50%	11,72%	-0,79%	18,56%	17,51%	-1,05%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	10,69%	11,38%	0,69%	8,59%	9,36%	0,77%
Ж Противомикробные препараты системного использования	8,48%	7,85%	-0,63%	7,02%	6,72%	-0,30%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,61%	7,62%	0,01%	6,86%	6,74%	-0,12%
Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,53%	7,18%	0,65%	1,60%	1,84%	0,24%
Д Препараты для лечения заболеваний кожи	5,31%	5,72%	0,41%	9,43%	9,04%	-0,39%
Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,22%	4,47%	-0,76%	2,41%	1,97%	-0,44%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,70%	3,69%	-0,01%	5,59%	6,21%	0,62%
В Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,03%	3,47%	0,44%	2,77%	3,01%	0,23%
С Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,49%	2,70%	0,21%	2,22%	2,49%	0,26%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,51%	0,55%	0,05%	0,41%	0,48%	0,06%
V Прочие препараты	0,44%	0,49%	0,05%	0,45%	0,50%	0,05%
Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,33%	0,34%	0,01%	0,55%	0,59%	0,04%

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

По итогам октября 2013 г. максимальная доля (19,0%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. Во втором месяце осени 2013 года удельный вес этой группы лекарств увеличился почти на 1 %, чему способствовал довольно заметный рост

продаж лекарств группы на 10% за месяц (на фоне более скромного роста это привело к увеличению доли).

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] максимальный рост объемов реализации продемонстрировали категории «Витамины» (+24% к уровню продаж сентября), «Препараты для лечения печени и желчевыводящих путей» (+19%) и Средства для лечения сахарного диабета» (+18%). В ряде подгрупп был отмечено сокращение продаж: так, спрос на «Стоматологические препараты» упал за месяц на 10%, потребление «Противодиарейных препаратов» уменьшилось на 2%.

Заметим, что большинство АТС-группы лекарств в сентябре 2013 г. отметились увеличением продаж. Наиболее заметный рост объемов аптечной реализации было зафиксирован по следующим АТС-группам: [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ (+10%), [С] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы (+11%), [G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны (+14,6%) и [В] Препараты, влияющий на кроветворение и кровь (+19,3%).

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в октябре 2013 г. увеличились на 10% относительно сентября. При этом рост объемов аптечной реализации наблюдался почти по всем ключевым препаратам (исключение составили Линекс и Но-шпа, спрос на которые упал за месяц на 14,3% и 11,3% соответственно). Так, аптечные продажи Витрума выросли на 28%, Мезим Форте на 4,9%, Но-Шпы на 13,8% и Эссенциале на 8,2%.

Если подробно рассматривать факторы роста продаж АТС-группы [С] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы, то следует отметить увеличение спроса на Детралекс (+12,4% к уровню продаж сентября), Конкор (+9,9%) и Лозап (+6,0%).

Ключевые лекарственные бренды группы [В] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь демонстрировали увеличение продаж, что привело к росту удельного веса группы на 0,4%. Так, продажи Актовегина в октябре выросли на 31,1% по сравнению с сентябрем, также на 23,6% увеличились продажи Плавикса.

Неожиданное для осеннего сезона увеличение продаж было зафиксировано в группе [G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны (+14,6% к уровню продаж сентября в целом по группе). Флагманами роста выступили Дюфастон (+21,6%) и Виагра (+6%).

Продажи Препаратов для лечения респираторных заболеваний (АТС-группа [R]) за месяц уменьшились на 5,3%, чему способствовало падение объемов аптечной реализации таких препаратов, как Стрепсилс (-21,5% к уровню продаж предыдущего месяца), и АЦЦ (-18,4%).

В октябре 2013 г. на 10,9% уменьшились продажи лекарств группы [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы. Так, аптечные продажи Арбидола сократились на 37,2% по сравнению с сентябрем, а спрос на Анаферон снизился на 29,7%.

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

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

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Октябрь 2012	Октябрь 2013	Изменение доли	Октябрь 2012	Октябрь 2013	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,05%	19,00%	-0,05%	17,85%	17,55%	-0,30%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	13,64%	13,78%	0,14%	15,26%	15,98%	0,72%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,99%	11,72%	-0,27%	18,61%	17,51%	-1,10%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,50%	11,38%	-0,12%	8,99%	9,36%	0,37%
Ж Противомикробные препараты системного использования	7,95%	7,85%	-0,10%	6,76%	6,72%	-0,04%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,77%	7,62%	-0,15%	6,54%	6,74%	0,20%
Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,98%	7,18%	0,21%	1,70%	1,84%	0,14%
Д Препараты для лечения заболеваний кожи	5,18%	5,72%	0,54%	9,34%	9,04%	-0,30%
Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,92%	4,47%	-0,46%	2,08%	1,97%	-0,11%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,70%	3,69%	-0,01%	5,97%	6,21%	0,24%
В Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,25%	3,47%	0,21%	2,97%	3,01%	0,04%
С Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,82%	2,70%	-0,12%	2,55%	2,49%	-0,07%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,60%	0,55%	-0,05%	0,44%	0,48%	0,04%
У Прочие препараты	0,54%	0,49%	-0,05%	0,55%	0,50%	-0,05%
Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,38%	0,34%	-0,05%	0,60%	0,59%	-0,01%

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

СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

В октябре 2013 г. продажи лекарств почти всех АТС-групп увеличились по сравнению с октябрём 2012 г. (исключение составила группа [P] Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты, аптечные продажи лекарств которой уменьшились за год на 1,5%).

Наиболее заметный прирост продаж был отмечен по следующим АТС-группам [D] Препараты для лечения заболеваний кожи (+23,8% к уровню октября 2012 г.) и [B] Препараты, влияющий на кроветворение и кровь (+19,4%).

При этом «флагманами» роста группы [D] выступили Бепантен и Экзодерил, продажи которых выросли по отношению к октябрю 2012 года на 81,8% и 66,3%.

Среди препаратов, влияющих на кроветворение и кровь, обеспечивших группе весомый прирост относительно октября 2012 г., следует отметить Кардиомагнил, продажи которого выросли на 34,5% к уровню октября 2012 г.

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В октябре 2013 г. на аптечном рынке России присутствовало 1023 фирмы-производителя лекарственных препаратов.

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

Таблица 3

ТОП-10 компаний-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в сентябре - октябре 2013 г.

Рейтинг		Компания-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Сентябрь 2013 г.	Октябрь 2013 г.		Сентябрь 2013 г.	Октябрь 2013 г.	Сентябрь 2013 г.	Октябрь 2013 г.
1	1	NOVARTIS	6,39%	5,82%	2,81%	2,64%
3	2	SANOFI-AVENTIS	5,11%	5,27%	2,17%	2,27%
2	3	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	5,23%	4,59%	10,03%	10,44%
6	4	BAYER	3,15%	3,44%	1,01%	1,09%
4	5	TAKEDA	3,31%	3,32%	2,08%	2,04%
5	6	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,22%	3,25%	2,12%	2,15%
7	7	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	2,81%	2,94%	1,83%	1,95%
10	8	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,23%	2,52%	0,52%	0,62%
9	9	SERVIER	2,28%	2,46%	0,60%	0,69%
11	10	GEDEON RICHTER	2,20%	2,38%	1,30%	1,49%
Общая доля ТОП-10			35,94%	36,00%	24,46%	25,37%

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 октябре 2013 г. по сравнению с сентябрем немного изменился. Покинула рейтинг компания PFIZER, вернулась компания GEDEON RICHTER. Некоторые изменения произошли и в «расстановке сил» участников Топ-10 компаний-производителей коммерческого рынка ГЛС. Компания SANOFI-AVENTIS заняла вторую строчку, чему способствовало увеличение продаж компании за месяц на 7,4%. ФАРМСТАНДАРТ напротив опустился на 3-е место среди производителей лекарств на аптечном рынке, при этом объем аптечной реализации препаратов данной корпорации сократился на 8,6%.

На первом месте по объему аптечных продаж ГЛС в России находится корпорация NOVARTIS. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая лидером,

составила в октябре 2013 г. 5,8%, что на 0,57% меньше результатов сентября. Продажи компании снизились в октябре 2013 г. на 5,1% по сравнению с предыдущим месяцем. При этом объемы аптечной реализации ключевых препаратов данного производителя изменялись следующим образом: спрос на Терафлю за месяц упал на 37,9%, продажи Отривина уменьшились на 18,6%, а объем реализации Линекса снизились на 14,3%.

Что касается занявшей по итогам месяца второе место в рейтинге компании SANOFI-AVENTIS, то объемы реализации лекарственных средств данного производителя выросли во втором осеннем месяце 2013 г. на 7,4%. Увеличение продаж было обусловлено прежде всего ростом спроса на лидирующие препараты данного производителя: аптечные продажи Эссенциале увеличились за месяц на 8,2%, Лозап отметился 6%-ным ростом продаж.

На 8,6% уменьшились аптечные продажи ГЛС компании ФАРМСТАНДАРТ. При этом среди ведущих лекарственных брендов корпорации спад продаж был зафиксирован у таких известных противопростудных брендов, как Амиксин (на 32,1%) и Арбидол (на 37,2%).

Во втором месяце осени позиция компании BAYER в рейтинге производителей улучшилась на две строчки, при этом BAYER стал одной из компаний-участников рейтинга, по которым отмечалось более чем 13%-ное увеличение продаж (более чем на 17% также увеличились продажи ABBOTT GMBH & CO.KG). Если рассматривать месячную динамику продаж препаратов производителя, то следует отметить существенное (на 18,5%) увеличение объемов реализации ТЕРАФЛЕКСа.

Изменение ТОП-а производителей в октябре 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 октябре 2012-2013 г.г.

Рейтинг		Компания-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Октябрь 2012 г.	Октябрь 2013 г.		Октябрь 2012 г.	Октябрь 2013 г.	Октябрь 2012 г.	Октябрь 2013 г.
1	1	NOVARTIS	6,32%	5,82%	2,77%	2,64%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,21%	5,27%	2,16%	2,27%
3	3	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	4,69%	4,59%	9,62%	10,44%
7	4	BAYER	3,17%	3,44%	1,01%	1,09%
6	5	TAKEDA	3,20%	3,32%	1,87%	2,04%
4	6	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,23%	3,25%	1,92%	2,15%
5	7	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,21%	2,94%	2,00%	1,95%
11	8	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,55%	2,52%	0,56%	0,62%
10	9	SERVIER	2,58%	2,46%	0,64%	0,69%
8	10	GEDEON RICHTER	2,72%	2,38%	1,47%	1,49%
Общая доля ТОП-10			36,88%	36,00%	24,04%	25,37%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в октябре 2013 года составляет немного больше трети (36,0%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 25,37%.

Состав компаний, входящих в Top-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, немного изменился по отношению к октябрю 2012 г. Покинула рейтинг компания PFIZER, а новичком стала компания ABBOTT GMBH & CO.KG. Положение компаний в рейтинге за год поменялось. BAYER улучшил свои позиции, поднявшись с 7-го на 4-е место, TAKEDA и SERVIER поднялись на 1 строчку, а BERLIN-CHEMIE и TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD опустились на две позиции.

Следует также заметить, что почти по всем компаниям, входящим в Top-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в октябре 2013 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года (исключение составила компания GEDEON RICHTER, продажи лекарств которой за год сократились почти на 2%). Максимальные приросты объемов аптечной реализации были зафиксированы у компаний BAYER (+21,7% к уровню продаж октября 2012 г.) и SANOFI-AVENTIS (+13,5%).

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 брендов ГЛС по объему аптечных продаж в России за октябрь 2013 г. представлен в таблице 5.

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Сентябрь 2013 г.	Октябрь 2013 г.		Сентябрь 2013 г.	Октябрь 2013 г.
4	1	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,92%	0,95%
14	2	АКТОВЕГИН	0,65%	0,81%
1	3	АРБИДОЛ	1,31%	0,79%
10	4	КОНКОР	0,71%	0,74%
3	5	КАГОЦЕЛ	1,02%	0,70%
18	6	АЛФЛУТОП	0,53%	0,69%
2	7	ТЕРАФЛЮ	1,14%	0,68%
7	8	ЛАЗОЛВАН	0,75%	0,67%
16	9	ВИАГРА	0,59%	0,60%
8	10	АЦЦ	0,74%	0,58%
6	11	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,76%	0,57%
5	12	АНАФЕРОН	0,83%	0,56%
12	13	ЛИНЕКС	0,68%	0,56%
9	14	ИНГАВИРИН	0,71%	0,54%
11	15	НУРОФЕН	0,68%	0,54%
13	16	НАЙЗ	0,67%	0,52%
29	17	МЕКСИДОЛ	0,44%	0,51%
21	18	ЭКЗОДЕРИЛ	0,48%	0,50%
33	19	ВИТРУМ	0,40%	0,50%
20	20	ПЕНТАЛГИН	0,52%	0,48%
Общая доля ТОП-20			14,54%	12,51%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 12,51% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть меньше, чем в сентябре.

Состав рейтинга в октябре 2013 г. г. немного изменился по сравнению с сентябрем – рейтинг покинули НО-ШПА, СТРЕПСИЛС, КОЛДРЕКС. «Новичками» стали МЕКСИДОЛ, ЭКЗОДЕРИЛ и ВИТРУМ.

В октябре 2013 г. лидерство в ТОП-20 брендов лекарственных препаратов перешло к препарату ЭССЕНЦИАЛЕ. Продажи данного бренда во втором осеннем месяце 2013 г. выросли на 8,2% по сравнению с предыдущим месяцем, что на фоне более скромного роста рынка привело к небольшому увеличению рыночной доли. На 2-й строчке рейтинга оказался АКТОВЕГИН, совершивший внушительный скачок в рейтинге (на 12 позиций вверх), чему способствовал рост продаж на 30,5%. На 3-ей позиции ТОП-20 брендов в октябре 2013 г. находится АРБИДОЛ (доля 0,79%, снижение продаж за месяц -37,2%), занимавший еще в прошлом месяце 1-е место.

Октябрь 2013 г. стал месяцем спада спроса на противогрибковые препараты. Эпидемии, которую многие участники рынка предвещали еще в сентябре так и не случилось и аптечные продаж следующих лекарственных брендов неуклонно стали снижаться: АРБИДОЛ (-37,2%), ТЕРАФЛЮ (-37,9%), КАГОЦЕЛ (-28,7%), АНАФЕРОН (-29,7%), ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ (-22,4%), ЛАЗОЛВАН (-7,3%), АЦЦ (-18,4%), ИНГАВИРИН (-20,9%) и т.д.

Отметим, что по ряду препаратов-участников рейтинга в октябре отмечалось увеличение продаж. Весьма существенный спрос был зафиксирован по АЛФЛУТОПу (+35,9%), МЕКСИДОЛУ (+21%) и ВИТРУМУ (-29,1%).

5. Индекс цен

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

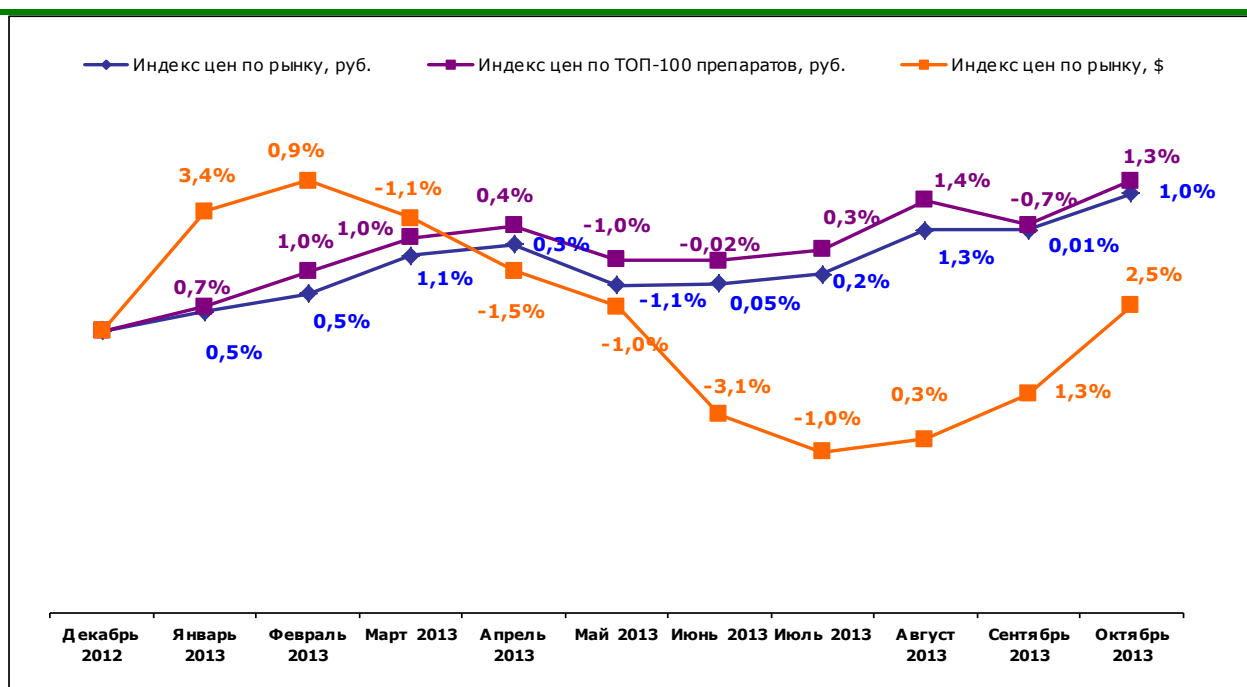
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2012 году. Благодаря применению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

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

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

График 5

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



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в октябре 2013 г. по сравнению с сентябрем в рублях увеличились на 1,02%. В целом же с начала 2013 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 3,9%.

В октябре 2013 на 0,21% увеличились цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2013 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 1,04% (заметно меньше общей инфляции цен на все лекарства).

Во втором месяце осени 2013 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли на 1,4% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2013 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 5,15%.

Если сравнивать рост цен в октябре 2013 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на отечественные ГЛС выросли на 0,89%, а на импортные выросли на 1,07%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в октябре 2013 г. увеличился на 2,52%. В период с декабря 2012 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС увеличились в среднем на 0,73%.

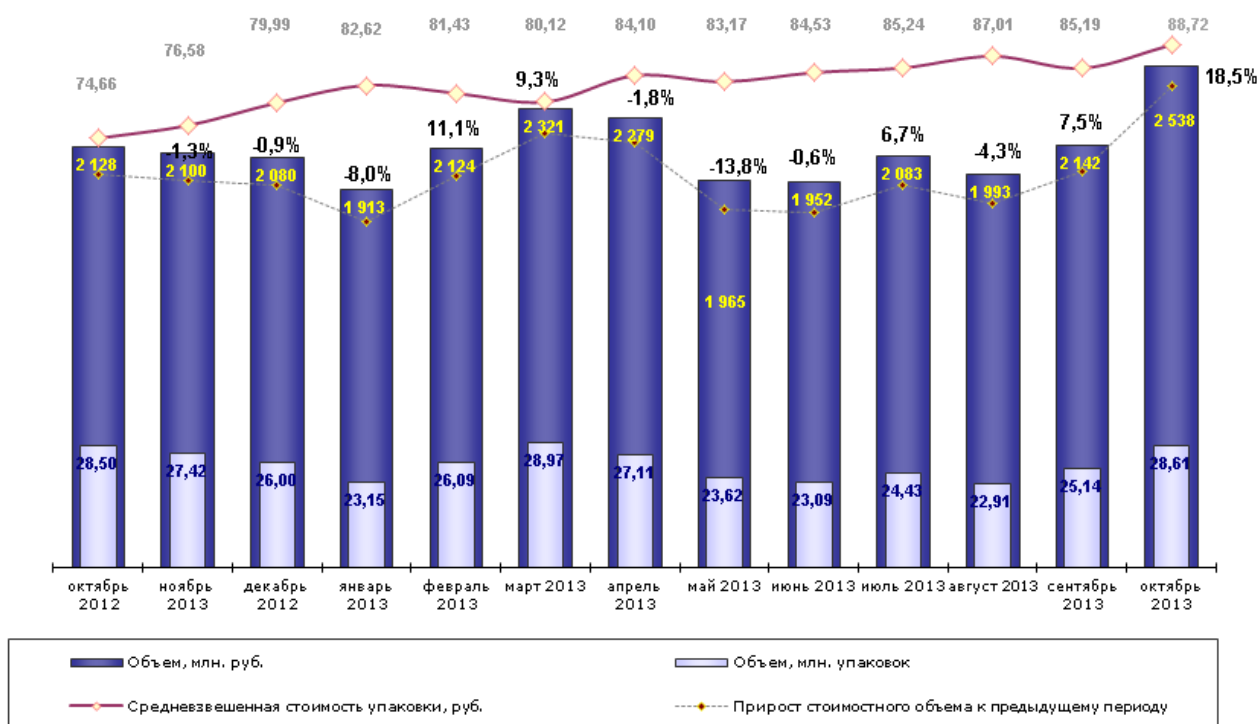
6. Биологически активные добавки

В октябре 2013 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 418 торговых наименований БАД, которые представляют 646 производителей.

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

График 6

Коммерческий рынок БАД России в октябре 2012 г. – октябре 2013 г.



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

В октябре 2013 г. емкость российского рынка БАД увеличилась в стоимостном выражении по сравнению с сентябрем на 18,5% и составила 2,5 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также вырос на 13,8% и составил 28,6 млн. упак.

Отметим, что в октябре 2013 г. динамика коммерческого рынка БАД соответствовала аналогичным показателям предыдущих лет (годом ранее емкость

потребления БАД в рублях выросла на 20,4% в октябре относительно сентября). В целом же во втором осеннем месяце спрос на БАД увеличился значительно больше, чем на лекарства, что также вполне закономерно для последних двух лет, когда спрос на лекарства сильно вырастает в сентябре, а продажи БАД «подскакивают» - в октябре.

За десять месяцев 2013 г. коммерческий рынок БАД вырос на 18,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В октябре 2013 г. средняя цена упаковки БАД была равна 88,7 руб. Это на 4,1% дороже, чем в сентябре 2013 г., и на 18,8% дороже, чем в октябре 2012 г.

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

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в сентябре - октябре 2013 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб. %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Сентябрь 2013 г.	Октябрь 2013 г.		Сентябрь 2013 г.	Октябрь 2013 г.	Сентябрь 2012 г.	Октябрь 2013 г.
1	1		ЭВАЛАР ЗАО	16,57%	17,24%	11,53%
2	2	РИА ПАНДА	11,18%	10,38%	2,28%	2,14%
3	3	АКВИОН ЗАО	3,56%	3,69%	1,56%	1,63%
5	4	PHARMA-MED INC	2,93%	3,10%	0,58%	0,65%
4	5	POLENS (M) SDN BHD	3,18%	2,97%	0,27%	0,26%
6	6	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,62%	2,83%	1,00%	1,11%
7	7	ДИОД ОАО	2,23%	2,45%	1,34%	1,47%
8	8	NATUR PRODUKT	2,17%	2,12%	4,70%	4,71%
10	9	FERROSAN AG	2,02%	2,02%	0,58%	0,60%
9	10	ПОЛЯРИС ООО	2,16%	1,97%	0,14%	0,13%
Итого:			48,62%	48,76%	23,99%	24,66%

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

В октябре 2013 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД не изменился по сравнению с сентябрем – менялись только позиции некоторых участников рейтинга, и то незначительно. Позиции компании в верхней части рейтинга не изменились, более чем 23%-ное увеличение продаж ЭВАЛАР позволило компании закрепить лидерство (увеличив рыночную долю). РИА ПАНДА также сохранила за собой вторую строчку, увеличение продаж БАД этого производителя было равно 10%. АКВИОНУ также удалось сохранить 3-е (объемы аптечной реализации БАД этой компании в октябре увеличились почти на 23% по сравнению с сентябрем).

Аптечные продажи БАД компании ДИОД в октябре выросли на 30,2%. Причиной тому рост спроса на ключевые БАД компании - КАПИЛАР, ВИАРДО, СТЕЛЛА.

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 сентябре-октябре 2013 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Сентябрь 2013 г.	Октябрь 2013 г.			Сентябрь 2013 г.	Октябрь 2013 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	5,40%	5,15%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	3,85%	3,47%
4	3	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,40%	2,37%
3	4	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	2,59%	2,37%
5	5	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	2,15%	1,97%
6	6	СУПРАДИН КИДС	АМАРНАРМ	1,29%	1,66%
8	7	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,03%	1,20%
7	8	СУПРАДИН КИДС ЮНИОР	BAYER AG	1,19%	1,15%
9	9	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	0,93%	1,09%
10	10	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	0,92%	1,06%
18	11	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	0,70%	0,96%
19	12	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	0,69%	0,90%
15	13	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,76%	0,89%
11	14	ТРОПИКАНА СЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	0,87%	0,87%
16	15	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	0,73%	0,80%
17	16	ЦИ-КЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	0,71%	0,80%
14	17	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,76%	0,77%
12	18	САЙМЫ	ЧЖИН ЮАНЬ ТХАН	0,86%	0,72%
20	19	БИОН 3	MERK SELBSTMEDIKATION (ПРОДВИЖ-Е DR.REDDY'S)	0,67%	0,70%

13	20	РОМАШКА ЦВЕТКИ	АЛТАЙ-ФАРМ ООО	0,85%	0,69%
Итого:				29,38%	29,57%

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам октября 2013 г. в Топ-20, не изменился по сравнению с сентябрем. Более позиции БАД-участников рейтинга также во многом стали без изменений.

Состав и расположение марок в первой пятерке торговых наименований БАД в октябре 2013 г. немного изменился по отношению к сентябрю, хотя по всем лидирующим торговым наименованиям было зафиксировано увеличение продаж. Лидерство в рейтинге сохранил Сеалекс Форте (РИА Панда), стоит заметить, что в октябре 2013 г. доля рынка данного БАД уменьшилась на 0,15% (несмотря на увеличение продаж на 13,1%). На 6,7% вырос спрос на БАД АЛИ КАПС, а продажи ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ увеличились за месяц на 8,4%, Более существенный (на 16,8%) рост спроса позволил ФИТОЛАКСу занять третье место.

Максимальное среди торговых наименований БАД Топ-20 увеличение объемов реализации было отмечено у препаратов СУПРАДИН КИДС (+52,03% к уровню продаж предыдущего месяца), МАКСИЛАК (+60,7%) и ОВЕСОЛ (+54,2%).

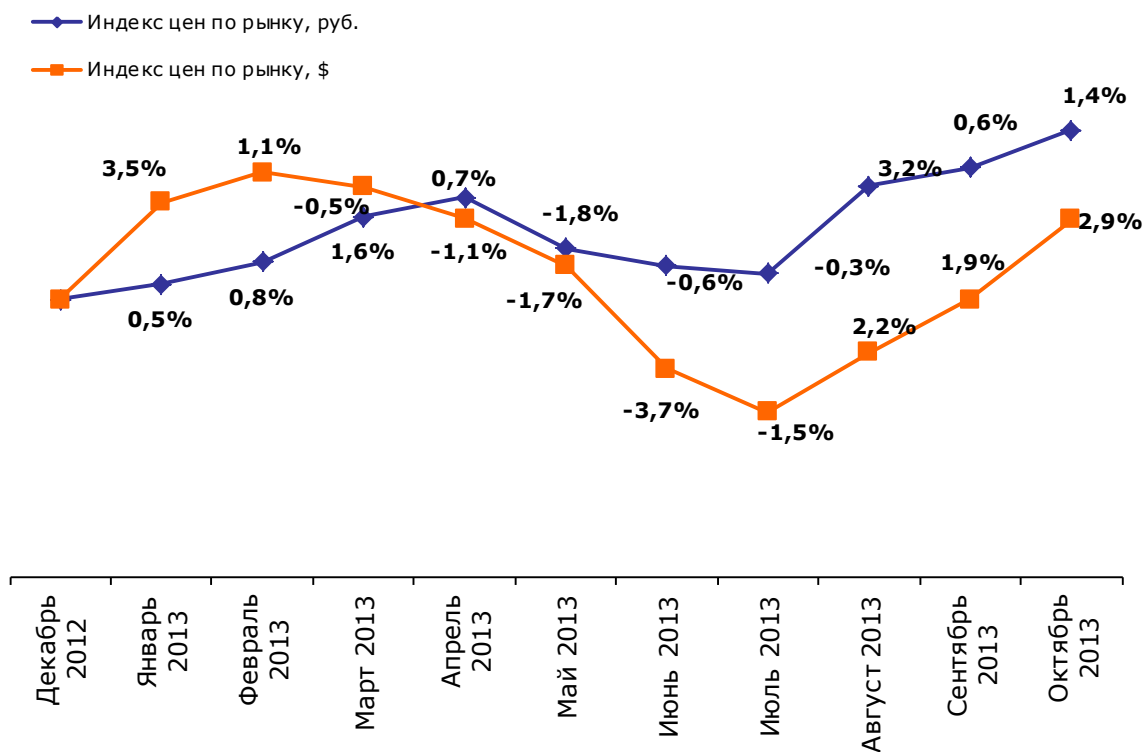
Заметим, что во втором месяце осени 2013 г. почти все БАД – участники рейтинга отметились ростом продаж. Исключение в этом плане составили САЙМЫ и РОМАШКА ЦВЕТКИ, аптечные продажи которых уменьшились за месяц на 0,5% и 3,1% соответственно.

Представленность компании Эвалар в рейтинге в октябре 2013 г. традиционно максимальная – 5 из Топ-20 торговых наименований БАД коммерческого рынка страны принадлежат именно этому производителю.

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

График 7

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



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

Согласно индексу Ласпейреса, в октябре 2013 года по сравнению с сентябрем цены на БАД в рублях увеличились на 1,4%. В долларах США, цены выросли на 2,9%.

С начала 2013 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 6,1% в рублях, и подорожали на 2,9% долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в ноябре 2013 г. Конец осени 2013 года оказался довольно активным периодом для многих участников фармрынка. Ключевые новости касались сделок по слиянию компаний – так, «Аптечная сеть 36,6» договорилась о слиянии с A.V.E. Group, а «НПО «Петровкакс фарм» было приобретено компанией «Интеррос».

1. Аптечные сети

1. Аптекам прописали слияние

Акционеры "Аптечной сети 36,6" договорились о слиянии бизнесов с владельцами A.V.E. Group. Сделка завершится после получения разрешения антимонопольной службы.

Ранее наиболее вероятным кандидатом на объединение с "36,6" на рынке считалась группа А5: переговоры между сторонами велись с начала 2013 г., однако в сентябре были приостановлены. В качестве возможного покупателя пакета основателей "36,6" назывались и структуры Романа Авдеева, которые месяцем ранее приобрели у "36,6" контрольный пакет фармпроизводителя "Верофарм" за 5 млрд руб.

Головной компанией объединенной группы останется ОАО "Аптечная сеть 36,6". ОАО проведет допэмиссию акций, которые разместят по открытой подписке. Часть акций будет оплачена операционными компаниями группы A.V.E., а оставшиеся бумаги смогут приобрести любые желающие инвесторы.

Стороны рассчитывают, что в результате сделки на российском рынке появится новый лидер. Так, под управлением "36,6" на конец октября 2013 г. находилось 667 точек. Группа A.V.E. на тот же период насчитывала 247 точек под брендами "A.V.E.-дисконт", A.V.E.-luxury, "Стар и млад", "Горздрав".

Бороться за первую строку в рейтинге крупнейших аптечных сетей придется с "Риглой", группой А5 и "Доктором Столетовым".

Источник: reailer.ru

2. Производители

1. Правительственная комиссия по контролю над иностранными инвестициями одобрила покупку «Макиз-Фарма» компанией Hetero Fzco

Правительственная комиссия по контролю над иностранными инвестициями в России одобрила покупку ООО «Макиз-Фарма» компанией Hetero Fzco.

Hetero Fzco зарегистрирована в ОАЭ и является дочерним предприятием крупного индийского фармпроизводителя Hetero Drugs.

Представитель ФАС подтвердил осведомленность контролирующих органов о приобретении российского предприятия индийской фирмой через ряд офшоров. По заявлению ФАС России, - индийский концерн намерен расширить производство препаратов на территории России, как выпускаемых ранее ООО «Макиз-Фарма», так и новых.

Hetero Drugs и «Макиз-Фарма» имеют многолетнюю историю сотрудничества в России. В 2007 году компаниями было создано совместное предприятие.

Источник: www.inpharm.ru

2. Английская компания Metaco LLP построит в Липецкой области завод диализных средств за 300 млн рублей.

Компания Metaco LLP, которая до сих пор инвестировала средства в строительство гемодиализных центров в России, планирует построить завод по производству диализных средств в ОЭЗ РУ "Тербуны". Стоимость проекта – от 300 до 500 млн рублей.

Источник: advis.ru

3. «Герофарм» начнет строительство фармзавода в Петербурге в начале 2014 года

Группа компаний "Герофарм" намерена начать строительство фармацевтического завода в "Пушкинской" промзоне Петербурга в первом квартале 2014 года. Объем инвестиций в проект оценивается в 1,5 млрд рублей. В будущем здесь будут производить лекарства, разработанные в лаборатории компании, которая расположена в особой экономической зоне /ОЭЗ/ "Санкт-Петербург".

Дочерняя компания группы, ЗАО "Фарм-Холдинг", занимается разработкой лекарственных препаратов по принципу полного цикла. Компания с 2010 года является резидентом ОЭЗ в Петербурге. Лаборатория занимает около 1,5 тыс кв м на площадке "Нойдорф". Разработанные препараты будут выпускаться на новом заводе в Петербурге, а также на уже действующем производстве в Оболенске Московской области.

Завершить строительство нового завода планируется в первом квартале 2016 года. Площадь будущего производства ? около 15 тыс кв м. Работать на нем будут 200 человек. Мощность производства составит 5 тыс кг субстанций, 500 млн шт твердых лекарственных форм, 10 млн шт преднаполненных шприцев в год.

Источник: ИТАР-ТАСС

4. Прививка независимости

«Интеррос» приобретает контрольную долю в компании «НПО «Петровакс фарм», сообщили стороны. Инвестиционная компания Владимира Потанина купит долю Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР, 25,01%), также частично доли продают ей основатели компании.

В 2012 г. оборот компании, по ее собственным данным, составил более \$100 млн. У «Петровакс фарма» более 20 мировых патентов на молекулы, изобретения и технологии производства лекарств, говорит Емцова, компания производит только оригинальные препараты. В их числе вакцина против гриппа «гриппол плюс» для национального календаря прививок.

«Петровакс фарму» принадлежит одно из двух в России современных производств стерильных инъекционных препаратов с доказанным качеством производства – у компании есть подтверждения Pfizer и Abbott.

На покупку «Петровакс фарма» претендовал не только «Интеррос». В середине прошлого года о покупке НПО «Петровакс фарм» договорился один из крупнейших мировых фармпроизводителей – Abbott Laboratories. Но в апреле правительственная комиссия по контролю за иностранными инвестициями отклонила ходатайство Abbott, сочтя сделку угрозой для национальной безопасности.

Другим претендентом считался крупнейший российский фармпроизводитель «Фармстандарт».

Источник: Ведомости

5. Endo покупает канадскую фармкомпанию Paladin за 1,6 млрд долларов

Американский производитель лекарственных средств Endo Health Solutions Inc. договорился о покупке канадской фармацевтической компании Paladin Labs Inc. за 1,6 млрд долларов.

После завершения сделки оба производителя будут выкуплены недавно организованной ирландской управляющей компанией New Endo, акции которой принадлежат акционерам Endo (77,5%) и Paladin (22,5%). В New Endo перейдет топ-менеджмент Endo, а у Paladin останется прежнее руководство. Сложная система сделки позволит производителям воспользоваться преимуществами налоговой системы Ирландии, которая известна низкими налоговыми ставками.

Сделка выведет Endo на рынок Канады и развивающихся стран, а также будет способствовать улучшению финансовых показателей компании.

Источник: [remedium](#)

3. Новости Законодательства

1. Минпромторг предлагает дифференцировать преференции для фармкомпаний на госторгах

Минпромторг предлагает ввести дифференцированную систему преференций на госторгах для фармпроизводителей, которые будут зависеть от стадии локализации производства компаний, говорится в сообщении ведомства.

В частности, компаниям, у которых налажен полный цикл производства в России, в том числе выпуск субстанций, будет предоставляться преференция в 40%. Преференцию в 30% получают компании, которые производят готовые лекарственные формы. Преференция в 15% будет предоставлена компаниям, занимающимся в России упаковкой лекарств. Последнее условие, будет действовать только до конца текущего года.

В настоящее время все российские производители получают на госторгах преференцию в 15%: если российский производитель побеждает в аукционе, он заключает контракт по цене, установленной в ходе торгов, а иностранный должен дать скидку в 15%.

Источник: [Интерфакс](#)

2. Лекарства познаются в сравнении

Цены на лекарства российского и зарубежного производства, а также на оригинальные препараты и их аналоги из списка жизненно важных и необходимых (ЖНВЛП) должны регистрироваться по-разному, считает Минздрав. Министерство отправило предложения по совершенствованию методики расчета цен на ЖНВЛП в Минэкономразвития, а оно – участникам межведомственной рабочей группы, в которой Минпромторг, Федеральная антимонопольная служба (ФАС) и Федеральная служба по тарифам (ФСТ).

Цены на ЖНВЛС-лекарства регулирует государство: Минздрав по согласованию с ФСТ регистрирует предельные отпускные цены производителя, регионы устанавливают оптовые и розничные надбавки. В действующей методике написано, что российские производители регистрируют цену, исходя из средневзвешенной цены отпуска за последний год (и раз в год могут повысить ее на прогнозируемый уровень инфляции текущего года), а иностранные – исходя из средневзвешенной цены ввоза за год и стоимости лекарства в 21 референтной стране.

Минздрав предлагает сократить список референтных стран до 15, а почему, не сообщает. Из перечня исключены страны с самыми высокими ценами на лекарства, объясняет сотрудник одной из зарубежных компаний. Зарегистрировать цену выше минимальной отпускной в референтных странах, по предложению Минздрава, нельзя.

Производителям оригинальных лекарств также потребуется документ, подтверждающий их оригинальность. Это дополнительный административный барьер.

Российским производителям оригинальных лекарств с полным циклом производства не нужно обосновывать цену, но рентабельность производства препарата должна быть ограничена, пишет Минздрав. Предельный уровень рентабельности министерство не указывает.

Отдельную процедуру предлагает Минздрав и для регистрации цен на дженерики. Их нужно регистрировать с применением понижающего коэффициента (его значение министерство не указывает). Сейчас цены на дженерики не ограничены, поэтому иногда они оказываются дороже оригинальных лекарств, объясняет Минздрав. Дженерики иностранного производства по мысли министерства нужно регистрировать опять же исходя из минимальной цены в референтных странах.

В цене дженерика российского производства должны учитываться фактические расходы на разработку, производство, реализацию препарата.

Российские и белорусские производители раз в год могут перерегистрировать цены на уровень инфляции текущего года (российские – еще и в случае изменения цен на сырье и материалы, но не больше уровня инфляции).

Источник: Ведомости

3. Минздрав получит полномочия по утверждению перечня взаимозаменяемых лекарственных препаратов

Минздрав России подготовил проект федерального закона о внесении изменений в федеральный закон об обращении лекарственных средств и статью части 2 Налогового кодекса Российской Федерации.

Законопроектом предусмотрены введение понятия «взаимозаменяемый лекарственный препарат», наделение Минздрава России полномочиями по утверждению перечня взаимозаменяемых лекарственных препаратов, а также порядка его формирования и ведения, формирование реестра типовых инструкций по применению лекарств в целях унификации информации об оригинальных и воспроизведенных лекарственных препаратах в рамках одного международного непатентованного наименования.

Проект закона дает следующее определение понятия «взаимозаменяемый лекарственный препарат» - это лекарственный препарат, не являющийся биологическим лекарственным препаратом, с доказанной терапевтической эквивалентностью в отношении оригинального лекарственного препарата или в отношении препарата сравнения, применяемый по одним и тем же показаниям (за исключением показаний, применение по которым в Российской Федерации защищено действующими патентами), имеющий одинаковый качественный и количественный состав действующих веществ, а также лекарственную форму, дозировку и способ введения и произведенный в соответствии с правилами организации производства и контроля качества лекарственных средств.

Источник: www.inpharm.ru

DSM Group

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

Маркетинговое агентство DSM Group создано в 1999 году. Два ключевых направления деятельности фирмы – маркетинговые исследования фармацевтического рынка России и рекламная поддержка компаний этой отрасли.

Штат компании насчитывает около 60 профессионалов в области фармацевтики, маркетинга и рекламы. Экспертное мнение специалистов DSM Group высоко ценится в фармацевтической среде и в деловых кругах.

ИССЛЕДОВАНИЯ

- ❖ Ежемесячный розничный аудит фармрынка РФ, у Вас через 21 день
(СМК соответствует требованиям ISO 9001:2008)
- ❖ Госпитальный аудит
- ❖ База данных по ДЛО
- ❖ База данных по импорту ГЛС и субстанций в РФ
- ❖ Многофакторный анализ конкурентной среды
- ❖ Мониторинг и анализ продаж препарата через дистрибьюторскую сеть
- ❖ Ежемесячный анализ емкости рынка, тенденции и прогнозы
- ❖ Ad-hoc исследования
- ❖ Специализированные фармацевтические СМИ — оценка работников аптек

РЕКЛАМА

- ❖ Дизайн и разработка фирменного стиля
- ❖ Сувенирная продукция для специалистов фармотрасли и промо-акций
- ❖ Полиграфия любой сложности
- ❖ Организация мероприятий (конференции, лекции, корпоративы, шоу)
- ❖ Медиа-размещение
- ❖ Наружная реклама
- ❖ Съёмка корпоративного видео
- ❖ Почтовая рассылка по адресной базе аптечных учреждений России
- ❖ Маркетинговое планирование

С нашей помощью Вы сможете более эффективно использовать потенциал Вашей компании, а значит, укреплять и развивать свой бизнес.

Мы будем рады видеть Вас в гостях по адресу:

Москва, 5-ая ул. Ямского поля, д.7, стр.2

Телефон: (495) 780-72-63
780-72-64

Факс: (495) 780-72-65