

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: ноябрь 2014

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – ноябрь 2014
- события фармацевтического рынка – декабрь 2014



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



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



Москва, 2014 г.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Резюме</i>	3
I. Коммерческий рынок ГЛС России в ноябре 2014 года	5
1. Объем коммерческого рынка ГЛС России	5
2. Структура коммерческого рынка ГЛС России	7
2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий	7
2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов	8
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	10
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	11
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	15
4. Препараты-лидеры продаж	18
5. Индекс цен	20
6. Биологически активные добавки	22
II. События фармацевтического рынка	27

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор

Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

Директор по исследованиям

Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Аналитик

Анастасия Казова

Оформление и верстка

Анастасия Казова

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России. Выпуск ноябрь 2014

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, 1999-2014. 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 ноябре 2014 г. сократился на 6,8% по сравнению с октябрём и составил 44,7 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за третий месяц осени 2014 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 342,8 млн. упак., что на 5,6% меньше, чем за аналогичный период 2013 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в ноябре 2014 г. по сравнению с октябрём увеличилась на 2,9% и составила 130,4 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение ноября 2014 года **цены в рублях выросли на 0,8%**. В долларовом выражении индекс цен снизился на 9,3%. Всего же с начала 2014 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +8,5% в рублевом выражении и -21,1% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ГЛС в ноябре 2014 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. Продолжилось сокращение доли лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 20,3% в ноябре 2013 г. до 17,6% в ноябре 2014 г.), на 1,2% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 46,1% до 47,3%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 7,3% до 6,7%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам третьего месяца осени 2014 г. долю 28,4% коммерческого рынка, что на 2,1% больше, чем в ноябре 2013 г.

По итогам ноября 2014 г. 55% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимают лишь 24%. В ноябре 2013 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 57%, а доля в стоимостном объеме была равна 24%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам ноября 2014 года на 51% представлен рецептурными препаратами, и на 49% - ОТС-лекарствами.

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

ТОП брендов ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам ноября 2014 г. возглавил препарат ЭССЕНЦИАЛЕ (0,92% от совокупных аптечных продаж); на втором месте АКТОВЕГИН (0,86%) и третьем месте КОНКОР (0,81%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в ноябре 2014 г. уменьшился на 2,1% относительно октября и составил 2,59 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в третьем осеннем месяце 2014 г. сократился на 3,1% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. и составил 25,8

млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в ноябре 2014 г. по сравнению с октябрём снизилась на 4,6% и составила 100,6 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в ноябре 2014 г.

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

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

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

Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

График 1

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



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

Согласно данным розничного аудита DSM Group, **объем коммерческого рынка ЛП в ноябре 2014 г. составил 44,7 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с октябрём емкость рынка сократилась на 6,8%. Ноябрь, как правило, является месяцем снижения спроса на лекарства в аптеках страны по сравнению с традиционно «пиковыми» сентябрем-октябрём. Например, в прошлом году снижение емкости потребления ГЛС на коммерческом рынке в ноябре составило 8,6% по сравнению с октябрём 2013 г., а годом ранее аналогичный показатель составил -6,6%.

Рост коммерческого рынка лекарств за одиннадцать месяцев 2014 г. относительно аналогичного периода 2013 г. составил 8,7%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в ноябре текущего года составила 342,8 млн. упак., что 9,4% меньше, чем в октябре, и на 5,6% меньше, чем в ноябре 2013 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС в ноябре 2014 г. увеличилась по сравнению с октябрём на 2,9% и составила 130,4 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в третьем месяце осени 2014 года с ноябрём 2013 года, то следует отметить рост цены на 18,2%.

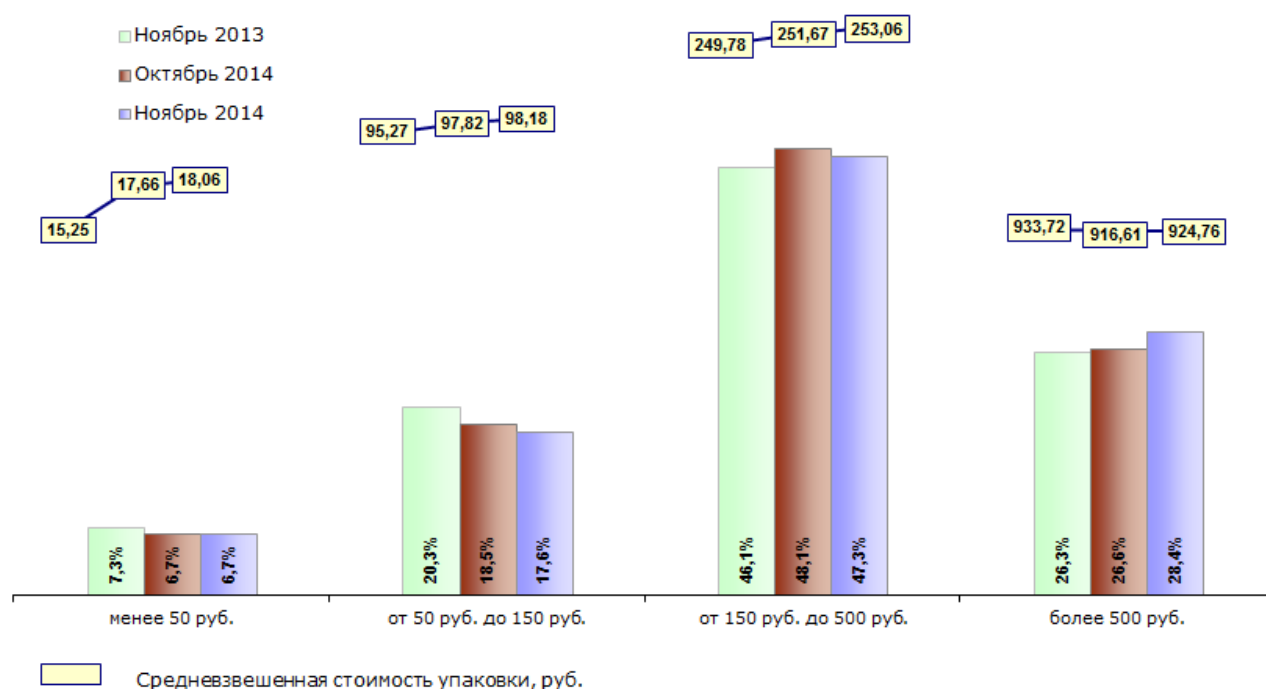
2. Структура коммерческого рынка России

2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий

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

График 2

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



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

Данные Графика 2 свидетельствуют о том, что структура коммерческого рынка ГЛС в ноябре 2014 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась относительно октября, изменения же относительно ноября 2013 г. более очевидны. Неизменным трендом последнего времени является постепенное сокращения доли «недорогих лекарств» (средняя стоимость упаковки которых ниже 150 руб.) и увеличение удельного веса «дорогих препаратов» (со средней стоимостью упаковки выше 150 руб.). Доля рынка «недорогих» препаратов по сравнению с ноябрем прошлого года сократилась на 3,3%.

Существеннее всего (на 2,7%) относительно ноября 2013 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц доля снизилась на 0,9%).

Отметилась ростом удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 46,1% в ноябре 2013 г. до 47,3% в ноябре 2014 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. Хотя за месяц доля рассматриваемого ценового сектора уменьшилась на 0,8% что сопровождалось небольшим (на 0,6%) ростом средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 253,06 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в ноябре 2014 г. составила 28,4%, что на 1,8% больше удельного веса группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в ноябре 2014 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. уменьшились относительно предыдущего месяца на 0,4%, что на фоне более сокращения рынка привело к увеличению доли сегмента. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц увеличилась на 0,9% и составила 924,76 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в ноябре 2014 г. относительно октября не изменилась, составив 6,7%. Средняя стоимость упаковки при этом увеличилась на 2,3% , составив в итоге 18,06 руб./упак.

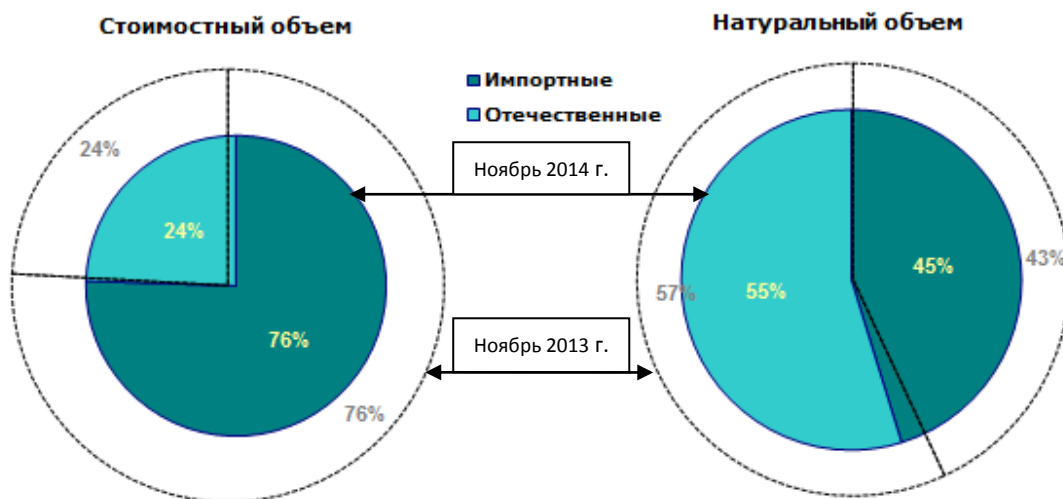
За месяц на 0,9% уменьшилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля составила 17,6%), при этом уровень продаж сократился относительно октября на 11,4%. Средняя стоимость упаковки увеличилась на 0,4% и составила 98,18 руб.

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 ноябре 2014 г., %



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

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

Следует заметить, что по отношению к ноябрю 2013 г. структура коммерческого рынка ГЛС относительно происхождения представленных препаратов коренным образом не изменилась. На 2% увеличилось присутствие лекарств зарубежного производства на коммерческом рынке в натуральном выражении, в стоимостном выражении распределение долей импортных и отечественных лекарств не изменилось.

В ноябре 2014 года по отношению к ноябрю 2013 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств сократился на 5,6%. Произошло это в первую очередь за счет снижения продаж упаковок лекарств отечественного производства - объем реализованных упаковок российских лекарств в ноябре 2014 г. уменьшился на 9,0% по сравнению с ноябрем 2013 г., тогда как объем продаж импортных ГЛС, выраженный в упаковках, сократился на 0,6%.

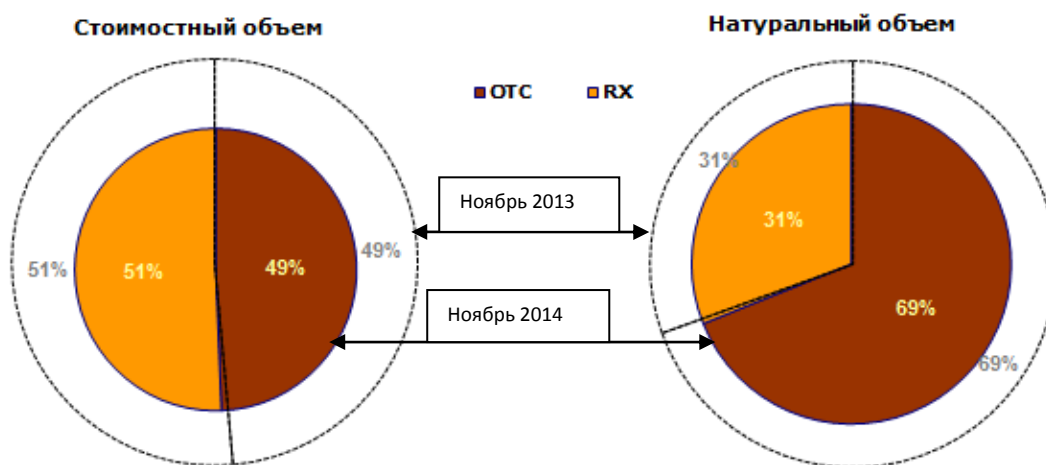
За год сильнее подорожали лекарства российского производства (на 24,7% по сравнению с ноябрем 2013 г.), средняя стоимость упаковки которых в третьем месяце осени 2014 г. была равна 58,3 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 11,9% (средняя стоимость в ноябре 2014 года была равна 217,7 руб./упак).

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 ноябре 2014 г., %



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

В ноябре 2014 г. доля лекарств рецептурного отпуска в стоимостном объеме аптечных продаж была преобладающей – 51%, соответственно удельный вес нерецептурных препаратов составил 49%. В ноябре 2013 г. на долю OTC-препаратов также приходилось 49% стоимостного объема коммерческого рынка лекарств, соответственно доля Rx-лекарств была равна 51%.

Продажи безрецептурных лекарств в третьем осеннем месяце 2014 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2013 г. на 13,6% (+2,6 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок напротив сократился на 6,1%. Что же касается средней стоимости упаковки OTC-препаратов, то она увеличилась за год на 21,0% и составила 93,4 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в ноябре 2014 г. по отношению к ноябрю 2013 г. составил 10,0% (+2,1 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок сократился на 3,6% (-4,0 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов более чем в два раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в ноябре 2014 г. она составила 212,4 руб./упак., увеличившись к ноябрю 2013 г. на 14,1%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

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

Таблица 1

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Октябрь 2014	Ноябрь 2014	Изменение доли	Октябрь 2014	Ноябрь 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,64%	19,44%	0,80%	16,92%	17,67%	0,76%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	14,43%	12,99%	-1,44%	16,74%	15,29%	-1,45%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,42%	12,29%	0,87%	9,99%	10,85%	0,86%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,55%	11,50%	-0,05%	17,65%	17,45%	-0,21%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,87%	7,97%	0,11%	6,76%	6,98%	0,22%
J Противомикробные препараты системного использования	8,25%	7,45%	-0,80%	7,19%	6,55%	-0,64%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,11%	7,34%	0,22%	1,94%	2,03%	0,08%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,64%	5,85%	0,20%	9,07%	9,22%	0,15%
В Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,73%	4,08%	0,35%	2,81%	2,99%	0,18%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,98%	3,74%	-0,24%	1,74%	1,57%	-0,17%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,43%	3,35%	-0,08%	5,18%	5,39%	0,21%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,55%	2,60%	0,05%	2,40%	2,45%	0,04%
V Прочие препараты	0,56%	0,58%	0,02%	0,64%	0,63%	-0,01%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,53%	0,51%	-0,02%	0,49%	0,44%	-0,05%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,31%	0,31%	0,00%	0,47%	0,49%	0,01%

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

По итогам ноября 2014 г. максимальная доля (19,44%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В третьем месяце осени 2014 года удельный вес этой группы лекарств увеличился на 0,8%, при этом продажи препаратов группы за месяц сократились на 2,8%.

Почти все АТС-группы в ноябре продемонстрировали сокращение объемов реализации. Исключение составили только АТС-группы [С] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы и [В] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь, объем продаж препаратов которых вырос за месяц на 0,3% и 2,1% соответственно. Наиболее заметные уменьшения продаж были зафиксированы в группах [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы – потребление ЛС этих групп увеличились в октябре на 11,2% и 8,9% соответственно.

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в ноябре 2014 г. уменьшились на 2,8% относительно предыдущего месяца. При этом сокращение объемов аптечной реализации наблюдался по ряду ключевых препаратов. Так, аптечные продажи Эссенциале снизились на 5,8%, Линекса на 18,6%, Магне на 9,8%, а Гептрала на 4,9%. Спрос на Мильгаммы в третьем осеннем месяце увеличился на 2,1%.

В ноябре продажи лекарств для лечения заболеваний респираторной системы (АТС-группа [R]) сократились на 16,1% по отношению к октябрю. Если подробно рассматривать факторы спада продаж препаратов группы, то следует отметить уменьшение спроса на Лазолван на 32,6%, Стрепсилс на 20,4% и АЦЦ на 19,3%.

Объем аптечной реализации ГЛС группы [J] Противомикробные препараты системного использования сократился за месяц на 15,9%. Причиной тому снижение потребительского интереса к таким лекарствам группы, как Кагоцел (спад продаж на 27,3%), Ингавирин (снижение продаж на 34,1%), Арбидол (-32,3% к уровню продаж октября) и т.д.

Самое заметное (на 2,1%) увеличение продаж в ноябре было отмечено в АТС-группе [В] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь. Этому способствовал рост продаж таких препаратов, как Плавикс (+6,8% к уровню продаж октября), Прадакса (+8,0%), Ксарелто (+27,3%) и др.

Небольшое (на 0,3%) увеличение продаж ЛП группы [С] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы было обусловлено в первую очередь ростом продаж Конкора и Лазапа (на 2,2% и 6,1% соответственно).

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

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Ноябрь 2013	Ноябрь 2014	Изменение доли	Ноябрь 2013	Ноябрь 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	20,29%	19,44%	-0,85%	18,93%	17,67%	-1,26%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	11,69%	12,99%	1,29%	13,56%	15,29%	1,73%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	12,29%	12,29%	0,00%	10,71%	10,85%	0,14%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,73%	11,50%	-0,23%	18,12%	17,45%	-0,67%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,13%	7,97%	-0,16%	6,75%	6,98%	0,23%
J Противомикробные препараты системного использования	7,54%	7,45%	-0,09%	6,28%	6,55%	0,27%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,77%	7,34%	-0,43%	2,04%	2,03%	-0,02%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,81%	5,85%	0,03%	9,52%	9,22%	-0,31%
B Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,69%	4,08%	0,39%	3,17%	2,99%	-0,17%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,64%	3,74%	0,10%	1,46%	1,57%	0,11%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,28%	3,35%	0,07%	5,38%	5,39%	0,01%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,65%	2,60%	-0,05%	2,50%	2,45%	-0,06%
V Прочие препараты	0,61%	0,58%	-0,03%	0,62%	0,63%	0,02%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,51%	0,51%	-0,01%	0,42%	0,44%	0,02%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,34%	0,31%	-0,03%	0,53%	0,49%	-0,05%

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

В ноябре 2014 г. продажи лекарств всех АТС-групп без исключения увеличились по сравнению с ноябрем 2013 г.

Максимальные приросты продаж продемонстрировали АТС-группы [B] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь и [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы, объем продаж препаратов которых в ноябре 2014 г. увеличился относительно аналогичного периода прошлого года на 23,6% и 24,1% соответственно.

При этом рост спроса на Препараты для лечения заболеваний респираторной системы в ноябре 2014 г. по сравнению с ноябрем 2013 г. был обусловлен увеличением

объемов реализации таких препаратов, как Тизин (+42% у уровню продаж ноября 2013 г.), Стрепсилс (+47,3%), АЦЦ (+48,7%) и др. Катализаторами роста в АТС-группе [B] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь выступили Кардиомагнил (+48,2% к уровню продаж ноября 2013 г.) и Ксарелто (более чем трехкратное увеличение аптечных продаж).

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В ноябре 2014 г. на аптечном рынке России присутствовало 965 фирм-производителей лекарственных препаратов.

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

Таблица 3

ТОП-10 корпораций-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в октябре - ноябре 2014 г.

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Октябрь 2014 г.	Ноябрь 2014 г.		Октябрь 2014 г.	Ноябрь 2014 г.	Октябрь 2014 г.	Ноябрь 2014 г.
1	1	NOVARTIS	6,23%	6,23%	3,07%	3,11%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,00%	5,18%	2,21%	2,31%
3	3	BAYER	3,91%	4,08%	1,18%	1,29%
4	4	TAKEDA	3,34%	3,43%	2,06%	2,16%
6	5	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	2,91%	2,96%	2,28%	2,30%
7	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	2,86%	2,88%	1,93%	1,89%
5	7	ОТИСИФАРМ ОАО	3,09%	2,77%	2,89%	2,76%
8	8	SERVIER	2,63%	2,70%	0,79%	0,82%
10	9	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,30%	2,49%	0,63%	0,71%
9	10	GEDEON RICHTER	2,30%	2,38%	1,52%	1,62%
Общая доля ТОП-10			34,57%	35,10%	18,57%	18,95%

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 ноябре 2014 г. по сравнению с октябрём не изменился. Более того, неизменным осталось расположение компаний-участниц в верхней части рейтинга. Улучшением своих позиций на одну строчку каждая могут «похвастаться» компании TEVA, BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ и ABBOTT GMBH & CO.KG. Первые две из упомянутых компании пропустил вперед ОТИСИФАРМ, опустившийся в ноябре с 5—го на 7-е место.

Компания NOVARTIS в третьем осеннем месяце осталась на позиции лидера, несмотря на снижение продаж на 6,9% Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая компанией, составила в ноябре 2014 г. 6,23%. Примечательно, что в октябре доля лидера была

аналогичной, подобная стабильность объясняется тем, что сокращение продаж данного производителя было эквивалентно снижению коммерческого рынка ЛП в целом.

Компания SANOFI-AVENTIS также отметилась в ноябре снижением продаж – «-3,5%». Подобная ситуация была обусловлена сокращением спроса на ключевой препарат компании – Эссенциале, его продажи снизились относительно уровня октября на 5,8%. Также сократились продажи Магне – на 9,8%. А объем аптечной реализации Лозапа, который также занимает весомую долю в портфеле компании, вырос на 6,1% относительно уровня октября.

Следует заметить, что все компании-участницы рейтинга производителей коммерческого рынка лекарств в третьем месяце осени 2014 г. отметились уменьшением продаж.

Минимальный среди Топ-10 корпораций спад продаж был зафиксирован у компании BAYER (-2,7%). При этом по большинству ключевых препаратов производителя было зафиксировано снижение продаж более чем на 5% (объем продаж Супрадина сократился за месяц на 13,1%, а спрос на Джес упал на 11,2%), и только спрос на Терафлекс снизился на 1,5% по сравнению с предыдущим месяцем.

В третьем месяце осени компания ОТИСИФАРМ продемонстрировала наиболее существенное среди Топ-10 производителей ЛП коммерческого рынка снижение продаж – «-16,5%». В ноябре на 32,3% и 17,7% сократился спрос на такие препараты компании, как Арбидол и Пенталгин.

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

Таблица 4

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

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Ноябрь 2013 г.	Ноябрь 2014 г.		Ноябрь 2013 г.	Ноябрь 2014 г.	Ноябрь 2013 г.	Ноябрь 2014 г.
1	1	NOVARTIS	6,02%	6,23%	2,69%	3,11%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,58%	5,18%	2,34%	2,31%
3	3	BAYER	4,17%	4,08%	1,21%	1,29%
4	4	TAKEDA	3,21%	3,43%	1,98%	2,16%
5	5	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,11%	2,96%	1,98%	2,30%
6	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,00%	2,88%	1,93%	1,89%
7	7	ОТИСИФАРМ ОАО	2,76%	2,77%	2,57%	2,76%

8	8	SERVIER	2,67%	2,70%	0,71%	0,82%
9	9	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,59%	2,49%	0,63%	0,71%
10	10	GEDEON RICHTER	2,50%	2,38%	1,56%	1,62%
Общая доля ТОП-10			35,60%	35,10%	17,60%	18,95%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в ноябре 2014 года составляет немного больше трети (35,1%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 19,0%.

Состав компаний, входящих в Top-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, не изменился по отношению к ноябрю 2013 г.

Следует также заметить, что по всем компаниям, входящим в Top-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в ноябре 2014 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года. Максимальные приросты отмечались у компаний TAKEDA (+19,4% к уровню продаж ноября 2013 г.) и NOVARTIS (+15,6%).

4. Препараты – лидеры продаж

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

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Октябрь 2014 г.	Ноябрь 2014 г.		Октябрь 2014 г.	Ноябрь 2014 г.
1	1	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,91%	0,92%
3	2	АКТОВЕГИН	0,85%	0,86%
4	3	КОНКОР	0,74%	0,81%
5	4	АЛФЛУТОП	0,71%	0,71%
8	5	НУРОФЕН	0,69%	0,69%
2	6	КАГОЦЕЛ	0,86%	0,67%
11	7	ТЕРАФЛЮ	0,59%	0,63%
13	8	КАРДИОМАГНИЛ	0,56%	0,59%
15	9	МЕКСИДОЛ	0,51%	0,57%
18	10	ЛОЗАП	0,49%	0,56%
10	11	ЛИНЕКС	0,60%	0,52%
23	12	МИЛЬГАММА	0,47%	0,52%
7	13	АРБИДОЛ	0,70%	0,51%
22	14	ТЕРАФЛЕКС	0,47%	0,50%
6	15	ИНГАВИРИН	0,71%	0,50%
12	16	АЦЦ	0,57%	0,49%
18	17	ЛАЗОЛВАН	0,67%	0,48%
17	18	НАЙЗ	0,50%	0,48%
14	19	ПЕНТАЛГИН	0,53%	0,47%
25	20	ВОЛЬТАРЕН	0,43%	0,47%
Общая доля ТОП-20			12,57%	11,93%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 11,93% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть меньше, чем в октябре.

Состав рейтинга в ноябре 2014 г. немного изменился по сравнению с октябрём – рейтинг покинули 3 бренда (СТРЕПСИЛС, ТИЗИН и ВИАГРА). «Новичками» стали МИЛЬГАММА, ТЕРАФЛЕКС и ВОЛЬТАРЕН.

В ноябре 2014 г. ЭССЕНЦИАЛЕ закрепился на лидирующей позиции в ТОП-20, несмотря на сокращение продаж (на 5,8%). Продажи АКТОЕГИНА, занимающего второе место, в третьем осеннем месяце снизились на 6,5% по сравнению с предыдущим месяцем, что на фоне чуть более заметного сокращения рынка в целом привело к небольшому росту рыночной доли. Объем реализации КОНКОРА в ноябре увеличился на 2,2%, что позволило данному бренду войти в тройку лидеров рынка.

Заметим, что большинство лекарственных брендов в ноябре 2014 г. отметились сокращением продаж. Исключение, помимо КОНКОРА, составили МЕКСИДОЛ, продажи которого в последнем месяце осени выросли на 4,1%, ЛОЗАП, прибавивший к уровню продаж предыдущего месяца 6,1%, а также МИЛЬГАММА и ВОЛЬТАРЕН, объемы аптечной реализации которых увеличились на 2,1% и 1,2% соответственно.

Максимальные среди препаратов Топ-20 брендов коммерческого рынка лекарств сокращения продаж наблюдались у КАГОЦЕЛ (-27,3% к уровню продаж октября), АРБИДОЛА (-32,3%), ИНГАВИРИНА (-34,1%) и ЛАЗОЛВАН (-32,6%).

5. Индекс цен

Для того, чтобы проанализировать динамику изменения цен на ЛС с начала 2014 года, был использован **Индекс Ласпейреса**.

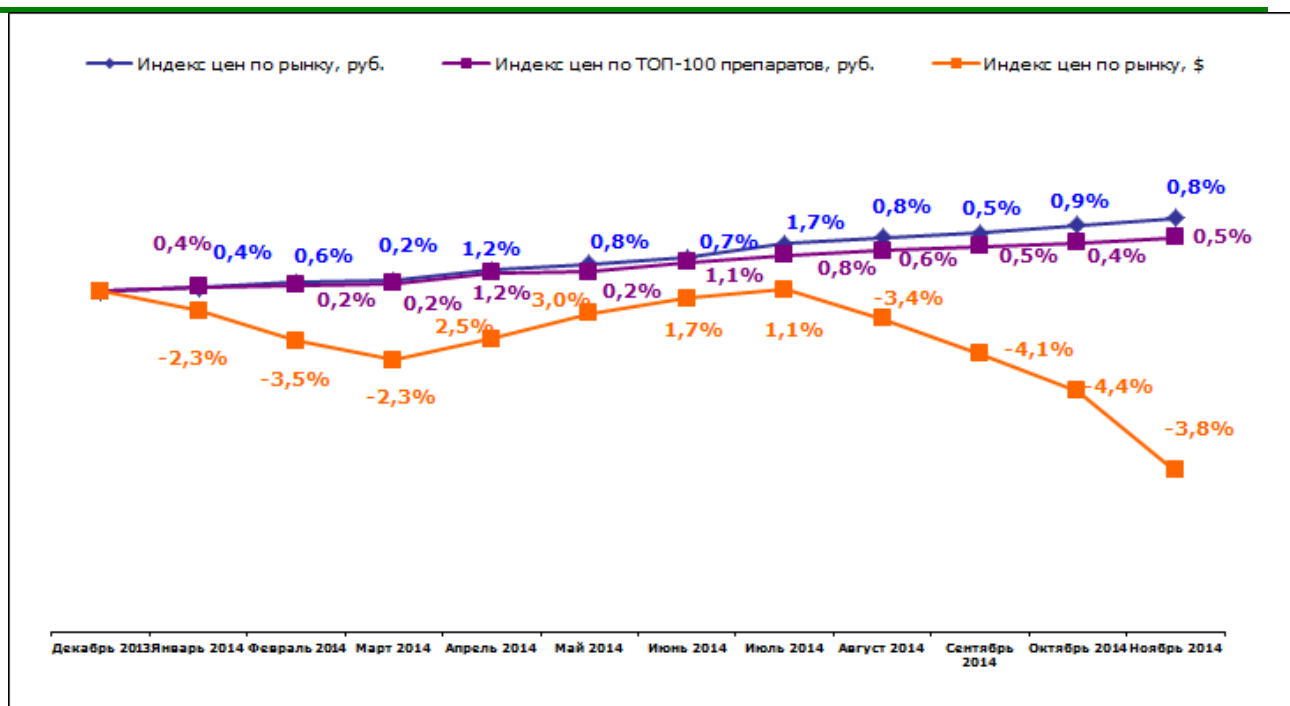
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2013 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2014 году по отношению к 2013 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 2013 г.

На *графике 5* отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2013 г. по ноябрь 2014 г.

График 5

Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2013 г. – ноябрь 2014 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в ноябре 2014 г. по сравнению с октябрём 2014 г. в рублях увеличились на 0,8%. В целом же с начала 2014 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 8,5%.

В ноябре 2014 г. на 0,22% увеличились цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2014 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 3,69%.

В третьем месяце осени 2014 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли на 1,07% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2014 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 10,96%.

Если сравнивать рост цен в ноябре 2014 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на импортные ЛП увеличились чуть существеннее (на 0,8%), а на отечественные – выросли на 0,73%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в ноябре 2014 г. сократился на 9,3%, что было обусловлено ситуацией на валютных рынках. В период с декабря 2013 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС уменьшились в среднем на 21,09%.

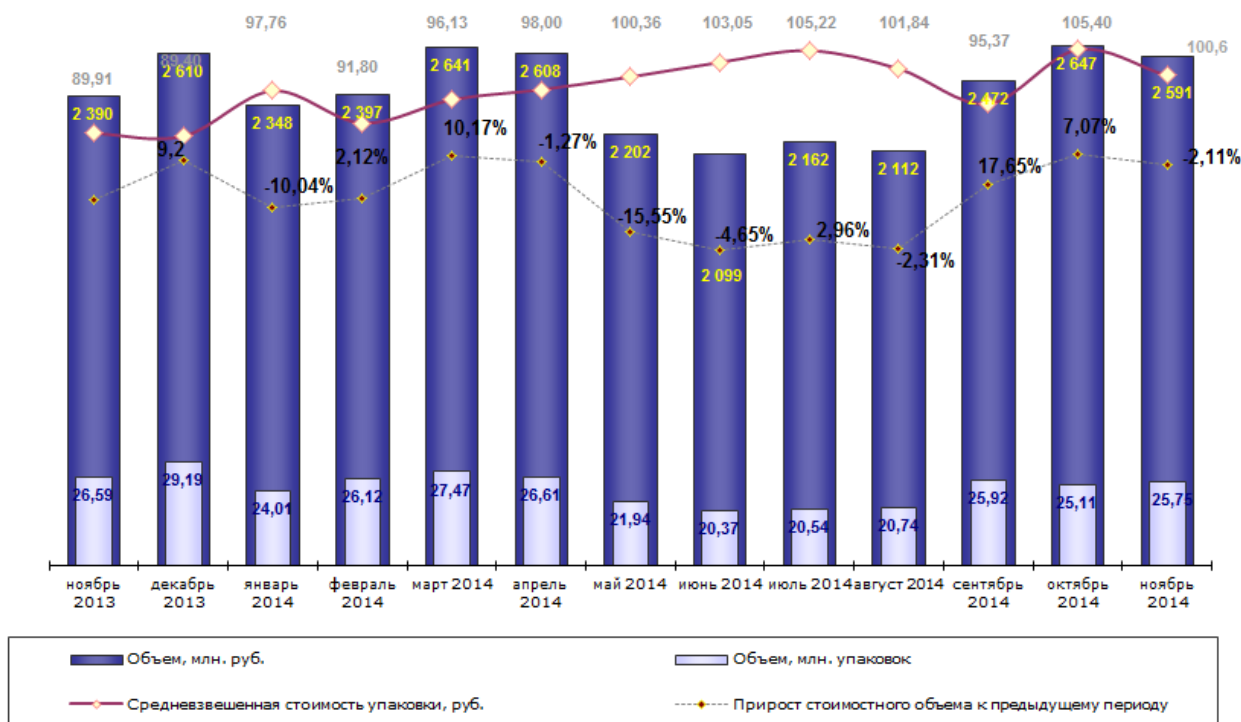
6. Биологически активные добавки

В ноябре 2014 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 77 торговых наименований БАД, которые представляют 692 производителя.

На графике 6 представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с ноября 2013 г. по ноябрь 2014 г.

График 6

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



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

В ноябре 2014 г. емкость российского рынка БАД уменьшилась в стоимостном выражении по сравнению с октябрём на 2,11% и составила 2,59 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок напротив вырос на 2,6% и составил 25,8 млн. упак.

В ноябре 2014 г. средняя цена упаковки БАД была равна 100,6 руб. Это на 4,6% ниже цены октября, и на 11,9% дороже, чем в ноябре 2013 г.

За одиннадцать месяцев 2014 г. коммерческий рынок БАД увеличился в рублях 11,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в упаковках рынок за период январь-ноябрь сократился на 4,7%.

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

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в октябре-ноябре 2014 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Октябрь 2014 г.	Ноябрь 2014 г.		Октябрь	Ноябрь	Октябрь	Ноябрь
			2014 г.	2014 г.	2014 г.	2014 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	14,14%	14,46%	11,39%	11,14%
2	2	РИА ПАНДА	10,70%	10,37%	2,25%	2,11%
3	3	PHARMA-MED INC	6,30%	5,81%	1,87%	1,62%
7	4	BAYER	3,07%	3,63%	1,07%	1,17%
4	5	SOLGAR VITAMIN AND HERB	3,55%	3,36%	0,39%	0,35%
6	6	POLENS (M) SDN BHD	3,25%	3,23%	0,33%	0,31%
5	7	RECORDATI S.P.A.	3,33%	3,09%	1,69%	1,47%
8	8	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,88%	2,91%	1,07%	1,04%
10	9	ДИОД ОАО	2,03%	2,16%	1,26%	1,28%
14	10	NATUR PRODUKT	1,58%	2,14%	3,79%	5,60%
Итого:			50,83%	51,16%	25,11%	26,09%

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

В ноябре 2014 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД немного изменился по сравнению с октябрём – покинула Top-10 компания FERROSAN AG, а «новичком» стал NATUR PRODUKT. Положение производителей в первой тройке рейтинга осталось неизменным, при этом рост продаж наблюдался только у компании-лидера – за месяц объем аптечной реализации БАД Эвалар увеличился на 1,3%. Доли

компаний, занимающих 2-е и 3-е места в ноябре немного сократились, чему способствовало снижение продаж на 3,9% у РИА ПАНДА и 8,7% у PHARMA-MED INC.

Четыре производителя-участника рейтинга отметились в ноябре увеличением продаж. Так, помимо Эвалара приросты объемов реализации были отмечены у компаний BAYER (+17,1% к уровню продаж октября), ДИОД (+5,6%) и NATUR PRODUKT (+34,4%).

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 октябре-ноябре 2014 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Октябрь 2014 г.	Ноябрь 2014 г.			Октябрь 2014 г.	Ноябрь 2014 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	5,73%	5,42%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	3,31%	3,19%
3	3	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,33%	2,52%
4	4	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	2,19%	2,11%
6	5	СУПРАДИН КИДС ЮНИОР	BAYER	1,60%	2,07%
7	6	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	1,30%	1,35%
5	7	ВИТАМИШКИ IMMUNO+	PHARMA-MED INC	1,86%	1,35%
11	8	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	1,06%	1,22%
9	9	ИНДИНОЛ	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,11%	1,22%
13	10	ЛОВЕЛАС	POLENS (M) SDN BHD	0,97%	1,07%
12	11	ФЕМИБИОН НАТАЛКЕР II	MERK SELBSTMEDIKATION	0,99%	1,00%
8	12	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	1,19%	0,96%
10	13	ВИТАМИШКИ MULTI+	PHARMA-MED INC	1,07%	0,88%
24	14	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,65%	0,86%
15	15	ЦИТРОСЕПТ ГРЕЙПФРУТ	CINTAMANI INTERNATIONAL	0,89%	0,83%
20	16	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	0,70%	0,80%
18	17	СУПРАДИН КИДС МИШКИ	BAYER	0,73%	0,79%
22	18	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР ЗАО	0,67%	0,76%
17	19	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	0,74%	0,75%
14	20	ЛИНЕКС ДЛЯ ДЕТЕЙ	LEK D.D.	0,90%	0,73%
Итого:				29,99%	29,90%

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам ноября 2014 г. в Топ-20, не сильно изменился по сравнению с октябрём. Покинули рейтинг БАД ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН ФОРТЕ и ФЕМИБИОН НАТАЛКЕР I, «новичками» стали ПУСТЫРНИК ФОРТЕ и ГЕПАТРИН.

Состав и расположение марок в первой пятёрке торговых наименований БАД в ноябре 2014 г. изменилось несущественно – ВИТАМИШКИ IMMUNO+ опустились на 7-е место, чему способствовало сокращение продаж на 28,3%. СУПРАДИН КИДС ЮНИОР, поднявшийся на пятую строчку, отметился ростом продаж (на 28,7% относительно уровня октября). Рыночная доля лидера рейтинга БАД торгового наименования СЕАЛЕКС ФОРТЕ немного снизилась по сравнению с октябрём, в виду того, продажи этого БАД сократились существенно, чем рынок в целом (объём реализации СЕАЛЕКС ФОРТЕ снизился за месяц на 6,2%, тогда как коммерческий рынок БАД уменьшился на 2,1%). В тройке лидеров по итогам третьего месяца осени 2014 г. закрепился препарат ФИТОЛАКС, этому способствовал рост спроса на этот БАД на 7,3%.

Самые существенные сокращения продаж в ноябре 2014 г были зафиксированы у БАД МАКСИЛАК (-19,8%), ВИТАМИШКИ MULTI+ (-18,8%) и ЛИНЕКС ДЛЯ ДЕТЕЙ (-18,9%).

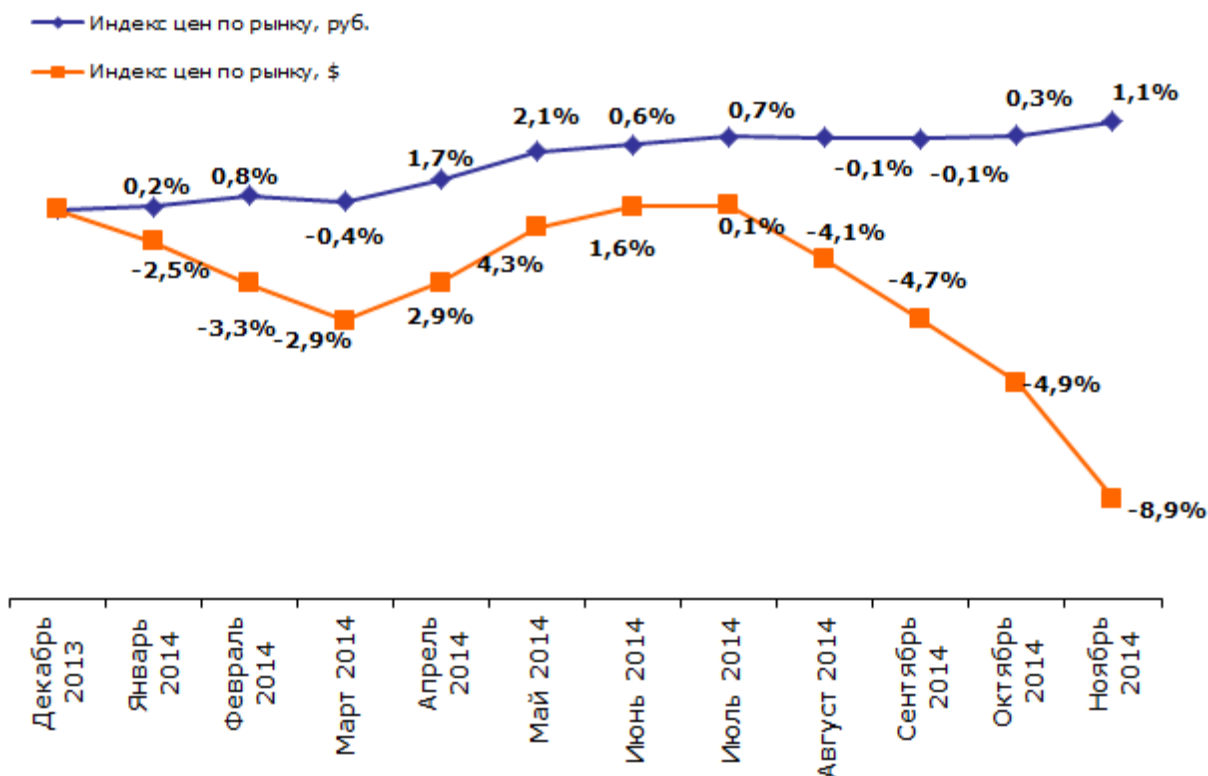
Что касается «растущих» торговых наименований БАД, то довольно заметные приросты продаж, помимо СУПРАДИН КИДС ЮНИОР, наблюдались у БАД следующих наименований: НОРМОБАКТ (+14,5% к уровню продаж октября), ПУСТЫРНИК ФОРТЕ (+31,2%), КАПИЛАР (+14,1%), ГЕПАТРИН (+12,0%) и др.

Представленность компании Эвалар в рейтинге в ноябре 2014 г. была максимальной – три бренда в Топ-20 принадлежат 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 2013 г. – ноябрь 2014 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, в ноябре 2014 года по сравнению с октябрём цены на БАД в рублях увеличились на 1,1%. В долларах США, цены снизились на 8,9%.

С начала 2014 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 6,8% в рублях, и подешевели на 22,3% долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в декабре 2014 г. В последнем месяце года ключевые новости поступали со стороны законодательных органов и касались перспектив развития всего рынка в целом.

Так, Министерство здравоохранения подготовило проект Стратегии развития здравоохранения Российской Федерации на долгосрочный период. Документ определил цели государственной политики - сохранение и преумножение здоровья россиян. В рамках заявленной стратегии Минздрав планирует повысить доступность и качество медицинской помощи, способствовать увеличению продолжительности жизни, снижению уровня смертности и росту рождаемости. Также ведомство намерено сформировать единую Национальную систему здравоохранения (НСЗ), которая объединит все медицинские организации страны, независимо от формы собственности и ведомственной принадлежности.

Стратегия включает в себя 10 целевых задач. Среди них - развитие обязательного и дополнительного медицинского страхования, государственно-частного партнерства и общественных медицинских организаций, информатизация и выстраивание вертикальной системы контроля и надзора и другое.

В частности заявлена модернизация скорой и неотложной медпомощи, перенос основных объемов помощи со стационаров на амбулаторные учреждения, создание федерального центра профпатологии, обеспечение здорового безопасного питания граждан, восстановление производственной гимнастики, внедрение института менеджеров здравоохранения, постепенный отказ от платных медицинских услуг в государственных и муниципальных медицинских учреждениях и введение цивилизованного участия граждан в оплате медуслуг.

1. Новости производителей

1. Abbott завершила сделку по покупке «Верофарма»

Американская фармацевтическая компания Abbott закрыла сделку по приобретению российского производителя «Верофарм», сообщается в официальном пресс-релизе.

Благодаря этой сделке Abbott станет владельцем производственных мощностей в России. Продуктовый портфель Abbott пополняется препаратами, хорошо сочетающимися с приоритетными терапевтическими направлениями компании, такими

как женское здоровье, ЦНС, кардиология, гастроэнтерология. Компания также получает линейку онкологических препаратов и научно-исследовательские возможности в России.

Abbott получила контроль над компанией «Верофарм» путем покупки ООО «ГарденХиллс», холдинговой компании, владеющей примерно 98% компании «Верофарм», за 16,7 млрд рублей (примерно 305 млн долларов). Abbott финансирует сделку за счет собственных денежных средств.

Одобрение правительственной комиссии по контролю за иностранными инвестициями было получено в сентябре. О готовящейся сделке стало известно в конце июня текущего года.

Источник: [remedium](#)

2. Merck объявила о покупке Cubist

Американский фармацевтический гигант Merck ведет переговоры о покупке американского производителя антибиотиков Cubist Pharmaceuticals, сообщает агентство Bloomberg со ссылкой на источники. Совместно компании займутся, в частности, разработкой лекарств для борьбы с устойчивыми к антибиотикам инфекциями.

Компания Merck готова выплатить Cubist около \$102 за акцию, а общая сумма сделки, таким образом, превысит более \$8 млрд.

Рыночная капитализация Cubist составляет \$5,7 млрд, а у Merck, которая является второй фармацевтической компании США, этот показатель равен \$175,3 млрд. По итогам девяти месяцев 2014 года Cubist показала выручку в размере \$864,8 млн и чистую прибыль на уровне \$71,1 млн. К 2017 года компания планирует увеличить общие продажи до \$2 млрд.

Источник: [Коммерсант](#)

2. Новости дистрибьюторов

1. "Р-Фарм" не исключает покупки 100% фармдистрибутора "СИА Интернейшнл"

Производитель лекарств "Р-Фарм" не исключает покупки 100% фармацевтического дистрибутора "СИА Интернейшнл".

Ранее "Р-Фарм" заявлял о планах приобрести 51% "СИА Интернейшнл", а также о том, что у фармкомпаний есть опцион на покупку оставшейся доли.

"В настоящий момент идет оценка "СИА Интернейшнл", рассматриваются разные возможности, в том числе и приобретение 100%. Но это вопрос середины следующего

года. Тогда будет принято окончательное решение о степени интеграции компании и о возможном приобретении той или иной доли. Это случится не раньше апреля", - сказал председатель совета директоров "Р-Фарм".

Приобретение акций «СИА интернейшнл» позволит выйти «Р-Фарм» на розничный рынок.

Источник: finance.rambler.ru

3. Новости законодательства

1. В 2015 году ФОМС увеличит расходы на медицинские услуги

В 2015 году на 20% будут увеличены расходы на все виды медицинских услуг. Такое решение было озвучено на расширенном заседании совета директоров Федерального Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС).

В частности тариф вызова скорой помощи вырастет на 200 рублей. Это объясняется необходимостью внедрения наиболее передовых методов оказания экстренной помощи, в том числе тромболизиса.

Также по поручению вице-премьера Ольги Голодец специалисты ФОМС в будущем году займутся тщательным мониторингом объемов и стоимости медицинской помощи, оказанной в экстренных случаях. В дальнейшем на основе полученных результатов будут изменены нормативы финансирования на 2016-2017 года.

Источник: remedium

2. Совет федерации РФ одобрил закон о доступе к наркотическим обезболивающим

Совет федерации РФ одобрил закон, расширяющий доступ тяжелобольных пациентов к наркотическим и психотропным препаратам, которые используются в качестве обезболивающих.

Документ утверждает принцип приоритетности доступа к медицинской помощи тяжелобольных пациентов, которым необходимо получать обезболивающие препараты. Кроме того, он увеличивает срок действия рецепта на обезболивающие препараты с 5 до 15 дней.

Помимо клиник и аптек, получить наркотические обезболивающие пациенты смогут в «обособленных подразделениях медицинских организаций, расположенных в сельских населенных пунктах и удаленных от населенных пунктов местностях», если у них есть необходимая лицензия.

Кроме того, документ отменяет требование о возврате первичных и вторичных потребительских упаковок от использованных в медицинских целях лекарств с содержанием наркотических веществ, в том числе в форме трансдермальных терапевтических систем (пластырей, которые крепят на кожу), содержащих наркотические средства, при выписке новых рецептов на эти препараты.

Источник: Vademecum

3. Президент РФ утвердил поправки в закон «Об обращении лекарственных средств»

Президент РФ Владимир Путин подписал поправки к закону «Об обращении лекарственных средств».

Новый закон предусматривает оптимизацию процедур госрегистрации лекарственных средств, уточняет порядок проведения экспертизы и клинических исследований лекарственных средств, а также устанавливает порядок определения взаимозаменяемости ЛС.

Так, прежний неточный термин "инновационный" препарат заменен на "референтный". Это препарат, впервые зарегистрированный в России. Воспроизведенным (то есть дженериком) будет считаться неоригинальный препарат, биоэквивалентность или терапевтическая эквивалентность которого референтному подтверждена соответствующими исследованиями. Также документ вводит понятие орфанных препаратов (для лечения редких заболеваний) и особый порядок их регистрации.

Для фармацевтической индустрии наиболее чувствительно введение понятия взаимозаменяемости лекарств, а также термина "биоаналог". До 31 декабря 2016 года воспроизведенные лекарства должны пройти исследование подтверждения их взаимозаменяемости по отношению к оригинальному препарату. Сейчас эти препараты регистрируются без необходимого цикла исследований, по так называемому сокращенному досье. На подтверждение, согласно законопроекту, отводится год, и с 2018 года доказывать взаимозаменяемость не придется лишь производителям лекарств, выведенных на рынок более 20 лет назад.

Законом предусмотрено изменение порядка государственной регистрации устанавливаемых фармпроизводителями предельных отпускных цен на лекарственные препараты, включённые в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов.

Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» дополняется новыми понятиями, в частности: «орфанные лекарственные препараты», «биологические лекарственные препараты», «биотехнологические лекарственные

препараты», «воспроизведённый лекарственный препарат», «референтный лекарственный препарат», «взаимозаменяемый лекарственный препарат», «группировочное наименование лекарственного препарата».

Новые изменения вводят процедуру мониторинга эффективности и безопасности ЛС – фармаконадзор. Мониторинг будет проводиться в целях выявления, оценки и предотвращения нежелательных последствий применения препаратов. Также появится процедура инспектирования российских фармпроизводителей, порядок организации и проведения которого будет устанавливаться Правительством Российской Федерации.

Федеральный закон принят Госдумой 9 декабря 2014 года и одобрен Советом Федерации 17 декабря 2014 года.

Источник: [remedium](#), [pharmindex](#)

4. Регионам дадут более 30 млрд рублей на закупку лекарств и медоборудования

На заседании правительства РФ было принято решение о финансировании из федерального бюджета закупки лекарственных средств, медицинских изделий и лечебного питания в регионах и городе Байконур. На эти цели в 2015 году будет выделено 30 млрд 105,5 млн рублей, сообщается на сайте кабинета министров.

Речь идет об обеспечении льготных категорий граждан лекарствами и медизделиями, а также приобретении для детей-инвалидов лечебного питания. Всего, по официальным данным, в 2015 году право на получение от государства такой медицинской помощи имеют более 3,5 млн жителей России.

Правительство также одобрило выделение 2 млрд рублей на обеспечение льготных категорий граждан санаторно-курортным лечением. Средства получат 16 регионов РФ.

Отметим, что в прошлом году на покупку лекарственных препаратов, медицинского оборудования и лечебного питания для отдельных категорий россиян и детей-инвалидов было направлено 28 млрд рублей.

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

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

Мы будем рады видеть Вас в гостях по адресу:

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

Телефон: (495) 780-72-63

780-72-64

Факс: (495) 780-72-65

<http://www.dsm.ru>