

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: сентябрь 2014

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – сентябрь 2014
- события фармацевтического рынка – октябрь 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 сентябре 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 сентябрь 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 сентябре 2014 г. увеличился на 25,2% по сравнению с августом и составил 46,1 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за первый осенний месяц 2014 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 377,2 млн. упак., что на 7,6% меньше, чем за аналогичный период 2013 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в сентябре 2014 г. по сравнению с августом увеличилась на 2,9% и составила 122,3 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение сентября 2014 года **цены в рублях выросли на 0,5%**. В долларовом выражении индекс цен снизился на 4,1%. Всего же с начала 2014 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +6,8% в рублевом выражении и -3,2% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ГЛС в сентябре 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 24,0% в сентябре 2013 г. до 20,2% в сентябре 2014 г.), на 2,0% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 46,8% до 48,8%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 7,7% до 6,7%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам первого месяца осени 2014 г. долю 24,3% коммерческого рынка, что на 2,8% больше, чем в сентябре 2013 г.

По итогам сентября 2014 г. 54% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимают лишь 26%. В сентябре 2013 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 56%, а доля в стоимостном объеме была равна 26%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам сентября 2014 года на 54% представлен рецептурными препаратами, и на 46% - Rx-лекарствами.

Рейтинг компаний по стоимостному объему продаж в сентябре 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 сентября 2014 г. возглавил препарат КАГОЦЕЛ (1,25% от совокупных аптечных продаж); на втором месте ЭССЕНЦИАЛЕ (1,12%) и третьем месте ТЕРАФЛЮ (0,95%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в сентябре 2014 г. увеличился на 17,05% относительно августа и составил 2,5 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в первом осеннем месяце 2014 г. вырос на 4,4% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. и составил 25,9 млн.

упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в сентябре 2014 г. по сравнению с августом сократилась на 6,3% и составила 95,4 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 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.

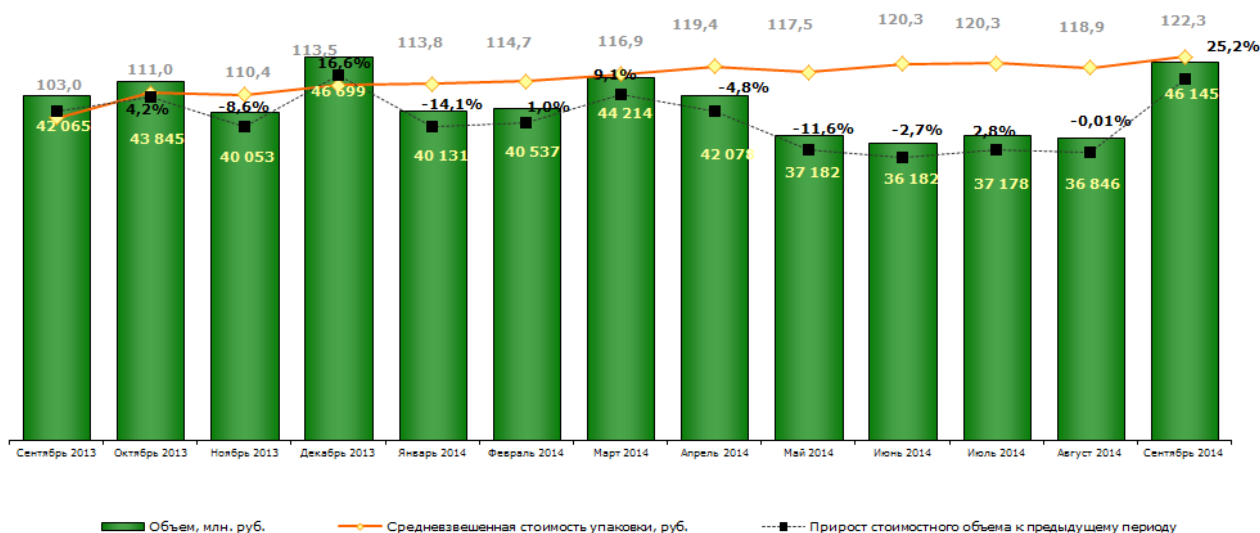
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2013 г. – сентябре 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 ГЛС в сентябре 2014 г. составил 46,1 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с августом емкость рынка увеличилась на 25,2%. Если сравнивать объем потребления лекарств в первом месяце осени, то можно отметить, что в сентябре рынок обычно начинает расти после летнего затишья. Рост в текущем году был особенно заметным. Например, в прошлом году увеличение емкости потребления ГЛС на коммерческом рынке в сентябре составило 15,7% по сравнению с августом 2013 г., а годом ранее аналогичный показатель составил +8,8%. В 2014 г. высокий прирост продаж в сентябре был обусловлен в частности довольно «скромными показателями» августа – напомним в августе текущего года объем реализации лекарств в аптеках страны немного сократился, тогда как рынок ожидал роста спроса. «Отложенный» рост, таким образом, увеличил показатели прироста спроса в сентябре.

Рост коммерческого рынка лекарств за девять месяцев 2014 г. относительно аналогичного периода 2013 г. составил 8,2%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в сентябре текущего года составила 377,2 млн. упак., что 21,7% больше, чем в августе, и на 7,6% меньше, чем в сентябре 2013 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС в сентябре 2014 г. увеличилась по сравнению с августом на 2,9% и составила 122,3 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в первом месяце осени 2014 года с сентябрем 2013 года, то следует отметить рост цены на 18,8%.

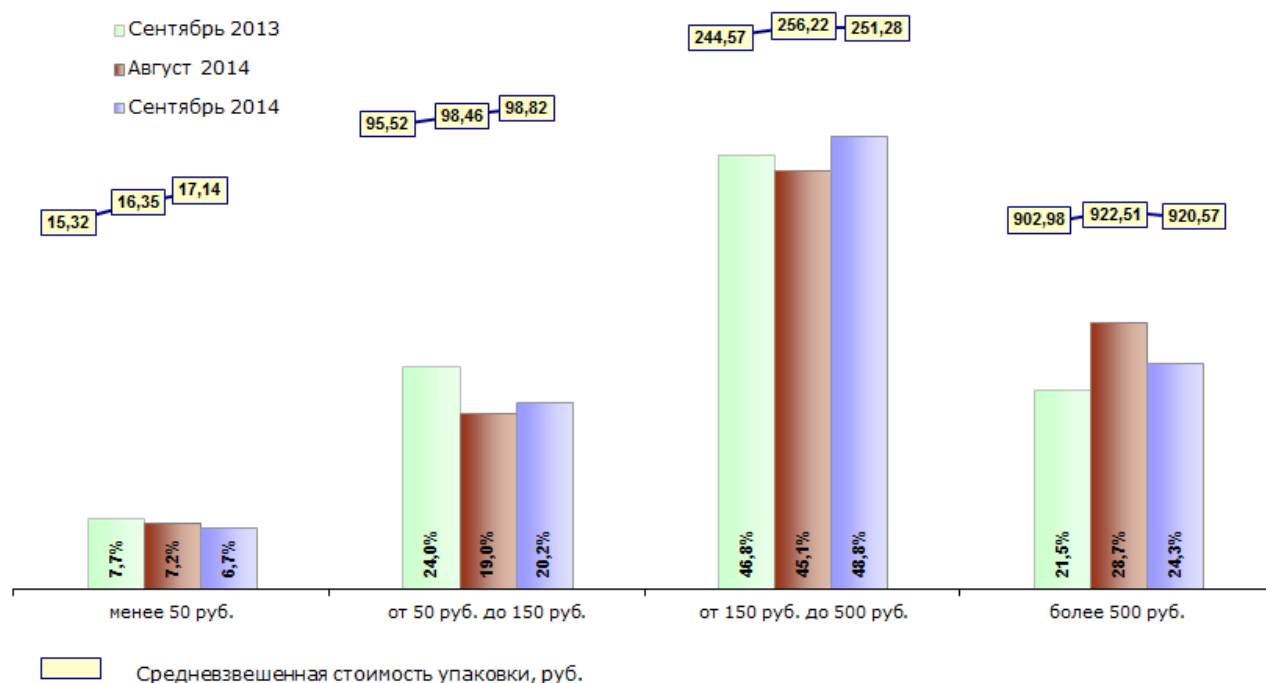
2. Структура коммерческого рынка России

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 сентябре 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 сентябре 2014 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась относительно августа, изменения же относительно сентября 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 за год сократилась на 4,8%.

Существеннее всего (на 3,8%) относительно сентября 2013 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц доля увеличилась на 1,2%).

Отметилась ростом удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 46,8% в сентябре 2013 г. до 48,8% в сентябре 2014 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. За месяц доля рассматриваемого ценового сектора увеличилась на 3,7% что сопровождалось небольшим (на 1,9%) снижением средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 251,3 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в сентябре 2014 г. составила 24,3%, что на 4,4% меньше удельного веса группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в сентябре 2014 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. увеличились относительно предыдущего месяца на 6,0%, что на фоне более заметного роста рынка привело к уменьшению доли сегмента. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц сократилась на 0,2% и составила 920,57 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в сентябре 2014 г. сократилась относительно августа на 0,5%, составив 6,7%. Средняя стоимость упаковки при этом также увеличилась на 4,8% , составив в итоге 17,1 руб./упак.

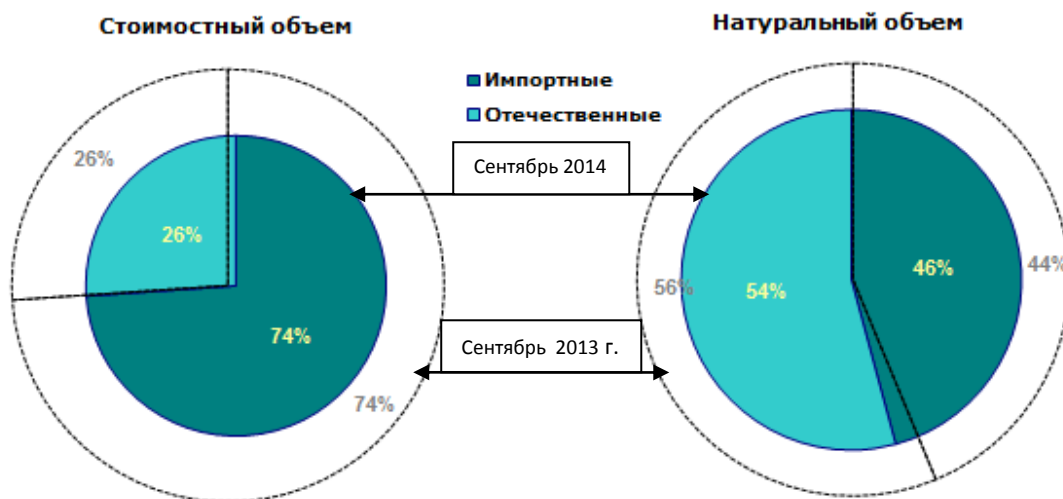
За месяц на 1,2% увеличилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля составила 20,2%), при этом уровень продаж увеличился относительно августа на 33,2%. Средняя стоимость упаковки выросла на 0,4% и составила 98,8 руб.

2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

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

График3

Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в сентябре 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 сентября 2014 г. составила 26% в стоимостном выражении и 54% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 74% по итогам месяца, и составляли 46% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к сентябрю 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 сентябре 2014 года по отношению к сентябрю 2013 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств сократился на 7,6%. Произошло это в первую очередь за счет снижения продаж упаковок лекарств отечественного производства - объем реализованных упаковок российских лекарств в сентябре 2014 г. уменьшился на 11,0% по сравнению с сентябрем 2013 г., тогда как объем продаж импортных ГЛС, выраженный в упаковках, сократился на 3,3%.

За год сильнее подорожали лекарства российского производства (на 23,4% по сравнению с сентябрем 2013 г.), средняя стоимость упаковки которых в первом месяце

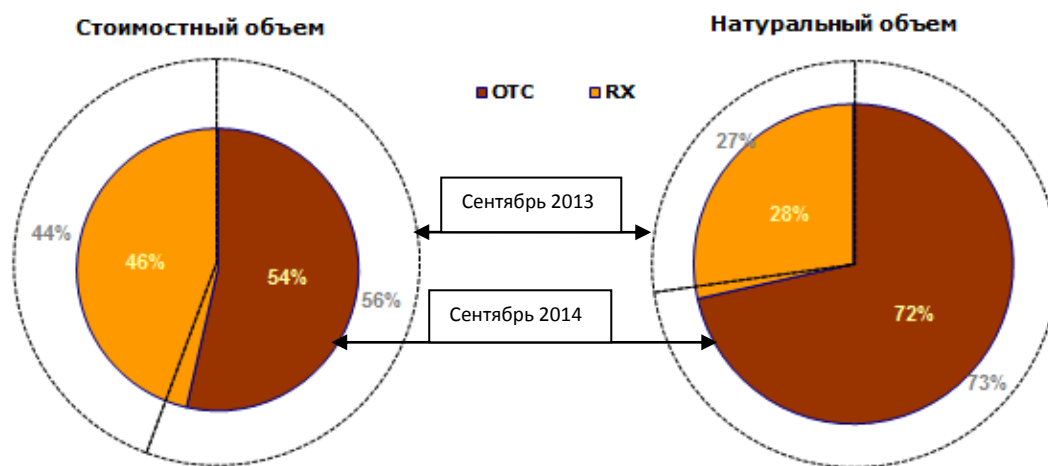
осени 2014 г. была равна 58,9 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 13,4% (средняя стоимость в сентябре 2014 года была равна 197,4 руб./упак).

2.3. Соотношение ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

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

График 4

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



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

В сентябре 2014 г. доля лекарств нерепечтурного отпуска в стоимостном объеме аптечных продаж была превалирующей – 54%, соответственно удельный вес рецептурных препаратов составил 46%. В сентябре 2013 г. на долю ОТС-препаратов приходилось 56% стоимостного объема коммерческого рынка лекарств, соответственно доля Rx-лекарств была равна 44%.

Продажи безрецептурных лекарств в первом осеннем месяце 2014 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2013 г. на 5,6% (+1,3 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок напротив сократился на 9,3%. Что же касается средней стоимости упаковки ОТС-препаратов, то она увеличилась за год на 16,4% и составила 91,6 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в сентябре 2014 г. по отношению к сентябрю 2013 г. составил 14,8% (+2,8 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок сократился на 3,2% (-3,6 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в

три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в сентябре 2014 г. она составила 199,4 руб./упак., увеличившись к сентябрю 2013 г. на 18,7%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

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

Таблица 1

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Август 2014	Сентябрь 2014	Изменение доли	Август 2014	Сентябрь 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	20,28%	18,60%	-1,69%	17,80%	16,57%	-1,23%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	10,14%	14,37%	4,23%	11,52%	16,47%	4,95%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,74%	11,81%	0,07%	19,30%	17,83%	-1,47%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	13,57%	11,10%	-2,47%	11,15%	9,54%	-1,61%
Ж Противомикробные препараты системного использования	6,30%	8,99%	2,69%	5,69%	7,34%	1,65%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,36%	7,88%	-0,48%	7,09%	6,89%	-0,20%
Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	8,33%	6,81%	-1,52%	2,17%	1,83%	-0,34%
Д Препараты для лечения заболеваний кожи	7,01%	5,74%	-1,27%	12,57%	10,37%	-2,20%
Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	2,92%	3,94%	1,01%	1,06%	1,91%	0,85%
В Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	4,13%	3,48%	-0,65%	2,86%	2,64%	-0,22%
~ Препараты без указания АТС-группы	2,71%	3,47%	0,76%	4,54%	4,82%	0,29%
С Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,98%	2,46%	-0,52%	2,67%	2,28%	-0,39%
У Прочие препараты	0,56%	0,53%	-0,02%	0,54%	0,59%	0,05%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,62%	0,51%	-0,11%	0,54%	0,47%	-0,07%
Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,34%	0,30%	-0,04%	0,50%	0,44%	-0,05%

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

По итогам сентября 2014 г. максимальная доля (18,6%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В первом месяце осени 2014 года удельный вес этой группы лекарств сократился на 1,69%, одновременно с этим продажи препаратов группы за

месяц увеличились на 14,8% (на фоне более существенного роста потребления лекарств это в целом привело к уменьшению доли рынка).

Все без исключения АТС-группы в сентябре продемонстрировали увеличение объемов реализации. Максимальные приросты продаж были зафиксированы в группах [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы, [J] Противомикробные препараты системного использования и [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы – потребление лекарств каждой из перечисленных АТС-групп выросло за месяц более чем на 50%.

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в сентябре 2014 г. увеличились на 14,8% относительно предыдущего месяца. При этом рост объемов аптечной реализации наблюдался по ряду ключевых препаратов. Так, аптечные продажи Эссенциале выросли на 36,6%, Линекса на 19,7%, Но-Шпы на 8,3%. Магне и Мильгамма также отметились увеличением объемов продаж на 11,8% и 17,5% соответственно.

В первом осеннем месяце продажи лекарств для лечения заболеваний респираторной системы (АТС-группа [R]) выросли на 77,5% по отношению к августу. Если подробно рассматривать факторы роста продаж препаратов группы, то следует отметить более чем трехкратное увеличение спроса на Лазолван. Кроме того, более чем в два раза выросли продажи таких брендов, как Стрепсилс, Отривин и АЦЦ.

Объем аптечной реализации ГЛС группы [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы за месяц увеличился на 68,7%. Причиной тому рост потребительского интереса к таким лекарствам группы, как Анаферон (рост продаж более чем в два раза), Циклоферон (увеличение объемов реализации более чем в 1,5 раза), Виферон (+77,6% к уровню продаж августа) и др.

Весьма заметное (на 78,7%) увеличение продаж в сентябре было отмечено в АТС-группе [J] Противомикробные препараты системного использования. Этому способствовал всплеск продаж таких препаратов, как Кагоцел (продажи относительно августа выросли в четыре раза), Ингавирин (объемы аптечной реализации выросли более чем в три раза) и Арбидол (также более чем трехкратный рост продаж).

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

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Сентябрь 2013	Сентябрь 2014	Изменение доли	Сентябрь 2013	Сентябрь 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,86%	18,60%	0,74%	16,23%	16,57%	0,34%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	15,34%	14,37%	-0,96%	17,21%	16,47%	-0,73%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,51%	11,81%	-0,70%	18,67%	17,83%	-0,84%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	10,67%	11,10%	0,43%	9,15%	9,54%	0,39%
Ж Противомикробные препараты системного использования	8,33%	8,99%	0,67%	6,97%	7,34%	0,37%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,91%	7,88%	-0,03%	6,90%	6,89%	-0,01%
Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,54%	6,81%	0,27%	1,63%	1,83%	0,20%
Д Препараты для лечения заболеваний кожи	5,31%	5,74%	0,44%	9,53%	10,37%	0,84%
Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,23%	3,94%	-1,29%	2,42%	1,91%	-0,51%
В Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,03%	3,48%	0,45%	2,78%	2,64%	-0,13%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,52%	3,47%	-0,04%	4,87%	4,82%	-0,05%
С Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,33%	2,46%	0,14%	2,14%	2,28%	0,14%
V Прочие препараты	0,63%	0,53%	-0,10%	0,64%	0,59%	-0,05%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,50%	0,51%	0,01%	0,41%	0,47%	0,06%
Р Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,31%	0,30%	-0,01%	0,45%	0,44%	0,00%

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

В сентябре 2014 г. продажи лекарств почти всех АТС-групп увеличились по сравнению с сентябрем 2013 г., исключение составили АТС-группа [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы и [V] Прочие препараты, объем реализации лекарств которых сократились относительно сентября 2014 г. на 17,4% и 7,1% соответственно.

Максимальный прирост продаж продемонстрировала АТС-группа [В] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь (+26,1% по сравнению с первым месяцем осени

прошлого года). Катализаторами роста выступил бренды Актовегин (+16,7% к уровню продаж сентября 2013 г.) и Кардиомагнил (+18,2%).

При этом небольшой спад спроса на Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы в сентябре 2014 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года был обусловлен сокращением объемов реализации таких препаратов, как Анаферон (-21,4% по отношению к сентябрю 2013 г.), Гриппферон (-6,8%) и др.

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В сентябре 2014 г. на аптечном рынке России присутствовало 993 фирмы-производителя лекарственных препаратов.

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

Таблица 3

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

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.		Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.	Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.
1	1	NOVARTIS	6,54%	6,75%	2,88%	3,40%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,82%	5,39%	2,50%	2,38%
3	3	BAYER	4,35%	4,08%	1,28%	1,33%
4	4	TAKEDA	3,30%	3,22%	2,06%	2,19%
12	5	ОТИСИФАРМ ОАО	2,27%	3,09%	2,19%	2,66%
6	6	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	2,85%	3,08%	1,90%	2,34%
5	7	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,13%	2,84%	1,98%	1,89%
7	8	SERVIER	2,67%	2,48%	0,69%	0,71%
8	9	GEDEON RICHTER	2,61%	2,23%	1,60%	1,44%
9	10	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,59%	2,19%	0,66%	0,58%
Общая доля ТОП-10			36,11%	35,35%	17,74%	18,92%

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 сентябре 2014 г. по сравнению с августом немного изменился – на 5-м месте, перепрыгнув через семь ступеней оказалась компания ОТИСИФАРМ, а JOHNSON & JOHNSON покинул рейтинг. Распределение мест между участниками верхней части рейтинга осталось прежним, BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ опустилась на две ступеньки (с 5-го места на 7-е), а компании SERVIER, GEDEON RICHTER и ABBOTT GMBH & CO.KG потеряли по одной позиции каждая.

Компания NOVARTIS в первом осеннем месяце закрепились на позиции лидера, благодаря росту продаж на 29,4%. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая компанией, составила в сентябре 2014 г. 6,75%. По ряду ключевых лекарственных брендов компании отмечалось увеличение спроса – так, объем реализации Терафлю

вырос более чем в три раза, а Линекс прибавил к уровню продаж предыдущего месяца почти 20% .

Компания ОТИСИФАРМ отметилась в сентябре максимальным среди участников рейтинга увеличением продаж – «+71%». Подобная ситуация была обусловлена наличием в портфеле этого производителя популярных противопростудных брендов, пик роста спроса на которые приходится в частности на начало осени. Например, продажи Арбидола в сентябре увеличились почти в три раза по сравнению с августом, а объем реализации Амиксина вырос в два раза.

По всем компаниям–участникам рейтинга производителей коммерческого рынка лекарств в первом месяце осени 2014 г. отмечалось увеличение продаж.

Помимо уже упомянутых компаний NOVARTIS и ОТИСИФАРМ, весьма заметно (на 35,3%) выросли аптечные продажи ГЛС компании TEVA. При этом драйверами роста выступили такие ключевые препараты производителя, как Амбробене, Ринонорм и Сумамед, спрос на которые в аптеках страны увеличился за месяц на 161,2%, 78,7% и 73,8% соответственно.

В первом месяце осени компания TAKEDA продемонстрировала рост продаж на 22,5%. В сентябре на 15,5% и 11,1% увеличился спрос на такие препараты компании, как Актовегин и Кардиомагнил.

Изменение ТОП-а производителей в сентябре 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 сентябре 2013 - 2014 г.

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Сентябрь 2013 г.	Сентябрь 2014 г.		Сентябрь 2013 г.	Сентябрь 2014 г.	Сентябрь 2013 г.	Сентябрь 2014 г.
1	1	NOVARTIS	6,86%	6,75%	2,96%	3,40%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,12%	5,39%	2,21%	2,38%
3	3	BAYER	3,80%	4,08%	1,16%	1,33%
5	4	TAKEDA	3,22%	3,22%	2,05%	2,19%
4	5	ОТИСИФАРМ ОАО	3,75%	3,09%	2,75%	2,66%
6	6	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,21%	3,08%	2,12%	2,34%
7	7	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	2,80%	2,84%	1,82%	1,89%
8	8	SERVIER	2,42%	2,48%	0,62%	0,71%
10	9	GEDEON RICHTER	2,19%	2,23%	1,30%	1,44%

11	10	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,08%	2,19%	0,47%	0,58%
Общая доля ТОП-10			35,46%	35,35%	17,46%	18,92%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в сентябре 2014 года составляет немного больше трети (35,3%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 18,9%.

Состав компаний, входящих в Топ-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, немного изменился по отношению к сентябрю 2013 г. Покинула рейтинг компания PFIZER, «новичком» стала компания ABBOTT GMBH & CO.KG.

Следует также заметить, что по большинству компаний, входящих в Топ-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в сентябре 2014 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года, исключение составила ОТИСИФАРМ, продажи которой относительно сентября 2014 г. сократились на 9,4%. Максимальные приросты отмечались у компаний SANOFI-AVENTIS (+15,4% к уровню продаж сентября 2013 г.), BAYER (+17,6%) и ABBOTT GMBH & CO.KG (+15,3%).

4. Препараты – лидеры продаж

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

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.		Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.
28	1	КАГОЦЕЛ	0,39%	1,25%
1	2	ЭССЕНЦИАЛЕ	1,02%	1,12%
36	3	ТЕРАФЛЮ	0,37%	0,95%
55	4	ИНГАВИРИН	0,29%	0,89%
63	5	АРБИДОЛ	0,27%	0,81%
3	6	НУРОФЕН	0,81%	0,75%
2	7	КОНКОР	0,85%	0,71%
4	8	АКТОВЕГИН	0,74%	0,69%
71	9	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,25%	0,68%
14	10	АЛФЛУТОП	0,56%	0,59%
79	11	АНАФЕРОН	0,23%	0,59%
7	12	ЛИНЕКС	0,61%	0,59%
82	13	ЛАЗОЛВАН	0,23%	0,56%
5	14	НАЙЗ	0,66%	0,56%
60	15	СТРЕПСИЛС	0,27%	0,54%
12	16	ТИЗИН	0,57%	0,52%
13	17	КАРДИОМАГНИЛ	0,57%	0,51%
9	18	ПЕНТАЛГИН	0,58%	0,49%
15	19	ЛОЗАП	0,56%	0,48%
35	20	ТЕРАФЛЕКС	0,37%	0,47%
Общая доля ТОП-20			10,21%	13,73%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 13,73% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть больше, чем в августе.

Состав рейтинга в сентябре 2014 г. заметно изменился по сравнению с августом – рейтинг покинули 9 брендов (ЭКЗОДЕРИЛ, ВИАГРА, ТРОКСЕВАЗИН, ДЕТРАЛЕКС и др.).

«Новичками» стали КАГОЦЕЛ, ТЕРАФЛЮ, ИНГАВИРИН, АРБИДОЛ, ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ, АНАФЕРОН, ЛАЗОЛВАН, СТРЕПСИЛС и ТЕРАФЛЕКС.

В сентябре 2014 г. ЭССЕНЦИАЛЕ уступил лидерство в ТОП-20 бренду КАГОЦЕЛ. Продажи нового лидера в первом осеннем месяце выросли в четыре раза по сравнению с предыдущим месяцем, что на фоне более скромного роста рынка лекарств привело к заметному увеличению рыночной доли. Объем реализации Эссенциале в сентябре увеличился на 36,4%. На 3-ей позиции ТОП-20 брендов в сентябре 2014 г. оказался ТЕРАФЛЮН (доля 0,95%, рост продаж за месяц более чем в три раза).

Все без исключения бренды из Top-20 на коммерческом рынке лекарств отметились ростом объемов реализации. Среди наиболее «растущих» брендов популярны противопростудные препараты. Так, более чем в три раза увеличили свои продажи ИНГАВИРИН, АРБИДОЛ, ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ, АНАФЕРОН, ЛАЗОЛВАН, более чем в два раза вырос спрос на СТРЕПСИЛС.

5. Индекс цен

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

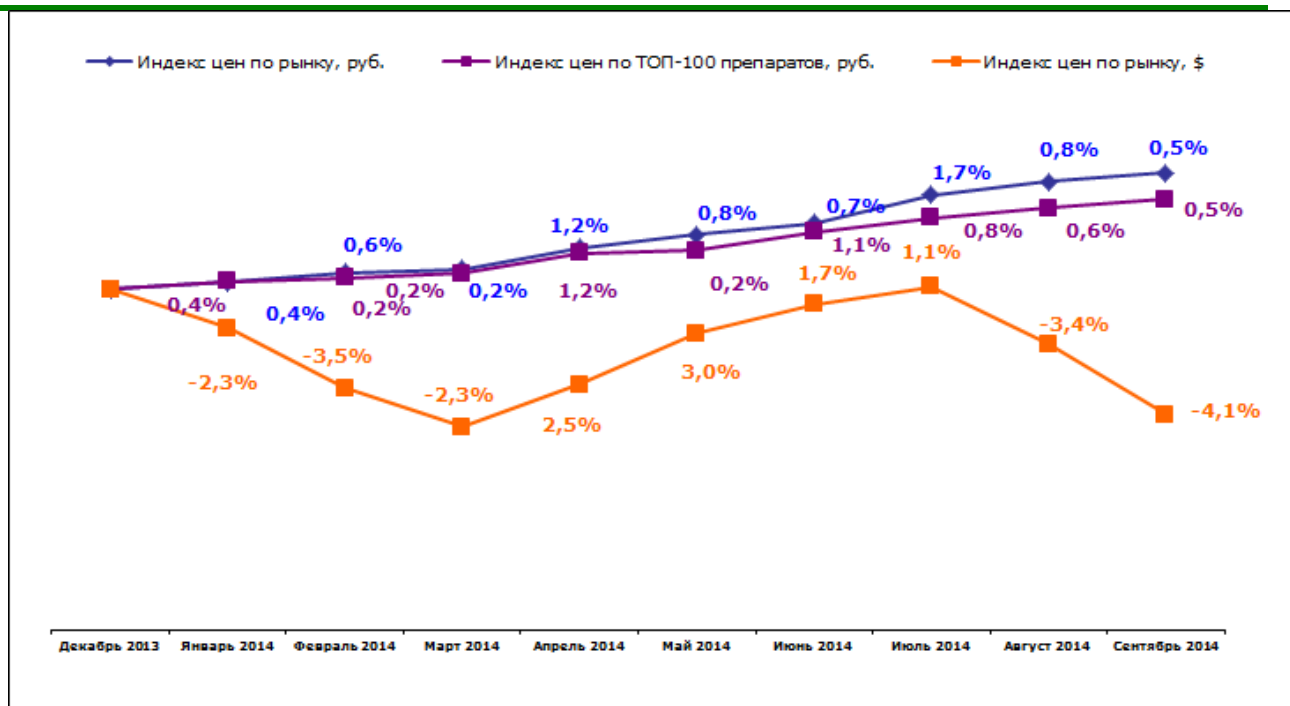
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2013 году. Благодаря применению 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 сентябрь 2014 г.

График 5

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



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в сентябре 2014 г. по сравнению с августом 2014 г. в рублях увеличились на 0,5%. В целом же с начала 2014 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 6,8%.

В сентябре 2014 г. на 0,35% увеличились цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2014 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 2,86%.

В первом месяце осени 2014 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли почти на 0,77% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2014 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 8,8%.

Если сравнивать рост цен в сентябре 2014 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на российские ГЛС увеличились чуть существеннее (на 1,1%), а на импортные – выросли на 0,48%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в сентябре 2014 г. сократился на 4,1%. В период с декабря 2013 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС уменьшились в среднем на 7,4%.

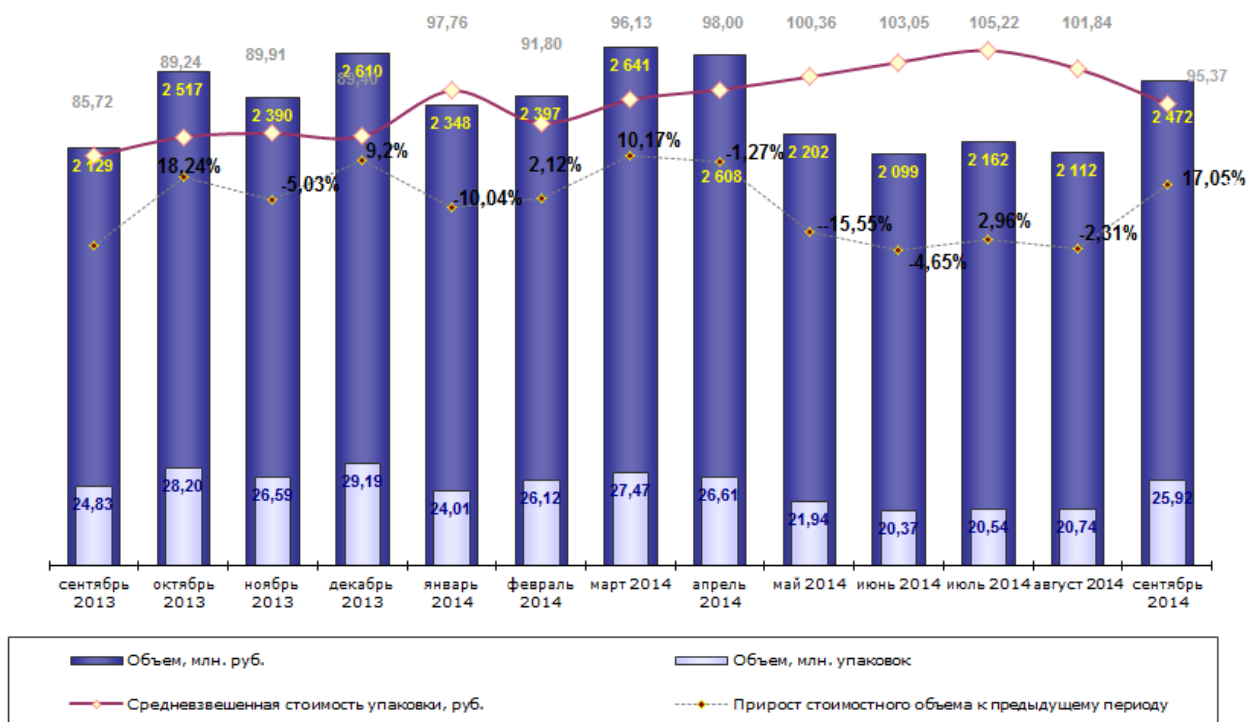
6. Биологически активные добавки

В сентябре 2014 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 786 торговых наименований БАД, которые представляют 707 производителей.

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

График 6

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



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

В сентябре 2014 г. емкость российского рынка БАД увеличилась в стоимостном выражении по сравнению с августом на 17,05% и составила 2,5 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также вырос почти на 25% и составил 25,9 млн. упак.

В сентябре 2014 г. средняя цена упаковки БАД была равна 95,4 руб. Это на 6,3% ниже цены августа, и на 11,3% дороже, чем в сентябре 2013 г.

За девять месяцев 2014 г. коммерческий рынок БАД увеличился в рублях 12,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в упаковках рынок за период январь-август сократился на 4,0%.

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

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в августе - сентябре 2014 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.		Август	Сентябрь	Август	Сентябрь
			2014 г.	2014 г.	2014 г.	2014 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	15,42%	13,81%	11,00%	9,76%
2	2	РИА ПАНДА	12,22%	10,56%	2,38%	2,01%
4	3	PHARMA-MED INC	3,69%	5,50%	0,95%	1,49%
13	4	BAYER AG	1,66%	4,39%	0,56%	1,37%
3	5	POLENS (M) SDN BHD	3,98%	3,40%	0,39%	0,31%
5	6	SOLGAR VITAMIN AND HERB	3,52%	3,25%	0,38%	0,33%
10	7	RECORDATI S.P.A.	1,93%	3,03%	0,97%	1,44%
7	8	NATUR PRODUKT	2,66%	2,55%	7,70%	6,67%
6	9	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,80%	2,55%	1,03%	0,88%
9	10	FERROSAN AG	2,13%	1,96%	0,57%	0,51%
Итого:			50,01%	51,01%	25,92%	24,78%

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

В сентябре 2014 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД немного изменился по сравнению с августом – покинула рейтинг компания ДИОД, «новичком» стала компания BAYER. Изменилось и расположение компаний-участниц – компания PHARMA-MED INC благодаря 74%-ному росту продаж поднялась с 4-го места на 3-е, тем самым способствовав снижению на две ступеньки позиции компании

POLENS (M) SDN BHD. Увеличение продаж БАД компании RECORDATI S.P.A. в сентябре превысило 80%, как результат - подъем в рейтинге этого производителя на 3 позиции вверх.

Почти все производители-участники рейтинга отметились в сентябре увеличением продаж, исключение составила компания POLENS (M) SDN BHD, объем реализации БАД которой сократился за месяц на 0,1%

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 августе - сентябре 2014 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.			Август 2014 г.	Сентябрь 2014 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	6,41%	5,59%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	4,14%	3,40%
9	3	СУПРАДИН КИДС ЮНИОР	BAYER	1,09%	2,65%
3	4	ТОНКАТ АЛИ ПЛАТИNUM	POLENS (M) SDN BHD	2,87%	2,41%
4	5	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,61%	2,33%
38	6	ВИТАМИШКИ IMMUNO+	PHARMA-MED INC	0,47%	1,59%
12	7	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	1,04%	1,09%
6	8	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	1,21%	1,01%
10	9	ФЕМИБИОН НАТАЛКЕР II	MERK SELBSTMEDIKATION	1,09%	1,01%
7	10	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	1,17%	0,98%
5	11	ИНДИНОЛ	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,22%	0,94%
11	12	ЛОВЕЛАС	POLENS (M) SDN BHD	1,04%	0,93%
58	13	ВИТАМИШКИ MULTI+	PHARMA-MED INC	0,30%	0,90%
8	14	ЛИНЕКС ДЛЯ ДЕТЕЙ	LEK D.D.	1,11%	0,88%
13	15	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	0,85%	0,81%
26	16	ЦИТРОСЕПТ ГРЕЙПФРУТ	CINTAMANI INTERNATIONAL	0,57%	0,79%
88	17	СУПРАДИН КИДС МИШКИ	BAYER	0,23%	0,75%
98	18	СУПРАДИН ФРУТОМИКС	BAYER	0,20%	0,74%
21	19	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,71%	0,70%
17	20	РЕДУКСИН ЛАЙТ УСИЛЕННАЯ ФОРМУЛА	ПОЛЯРИС ООО	0,73%	0,67%
Итого:				29,06%	30,17%

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам сентября 2014 г. в Топ-20, изменился по сравнению с августом. Покинули рейтинг БАД ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН, БИФИФОРМ БЭБИ, ФЕМИБИОН НАТАЛКЕР I, ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ, КАПИЛАР и ЭСТРОВЭЛ, «новичками» стали ВИТАМИШКИ IMMUNO+, ВИТАМИШКИ MULTI+, ЦИТРОСЕПТ ГРЕЙПФРУТ, СУПРАДИН КИДС МИШКИ, СУПРАДИН ФРУТОМИКС и ПУСТЫРНИК ФОРТЕ.

Состав и расположение марок в первой пятерке торговых наименований БАД в сентябре 2014 г. немного изменилось – ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ опустился на 4-е место, чему способствовало сокращение продаж на 1,6%. АЛИ-КАПС, удерживающий вторую строчку, также отметился снижением продаж (на 3,9% относительно уровня августа). Рыночная доля лидера рейтинга БАД торгового наименования СЕАЛЕКС ФОРТЕ немного сократилась по сравнению с августом, в виду того, что рост рынка опередил рост продаж этого БАД (объем реализации СЕАЛЕКС ФОРТЕ увеличился за месяц на 2,1%, тогда как коммерческий рынок БАД вырос на 17,05%). В тройку лидеров по итогам первого месяца осени 2014 г. вошел препарат СУПРАДИН КИДС ЮНИОР, этому способствовал почти трехкратный рост спроса на этот БАД.

По итогам сентября 2014 г. большая часть БАД из Топ-20 торговых наименований отметилась ростом аптечных продаж.

Наиболее заметные сокращения продаж в сентябре 2014 г были зафиксированы у ИНДИНОЛ (-9,6% к уровню продаж августа) и ЛИНЕКС ДЛЯ ДЕТЕЙ (-7,4%).

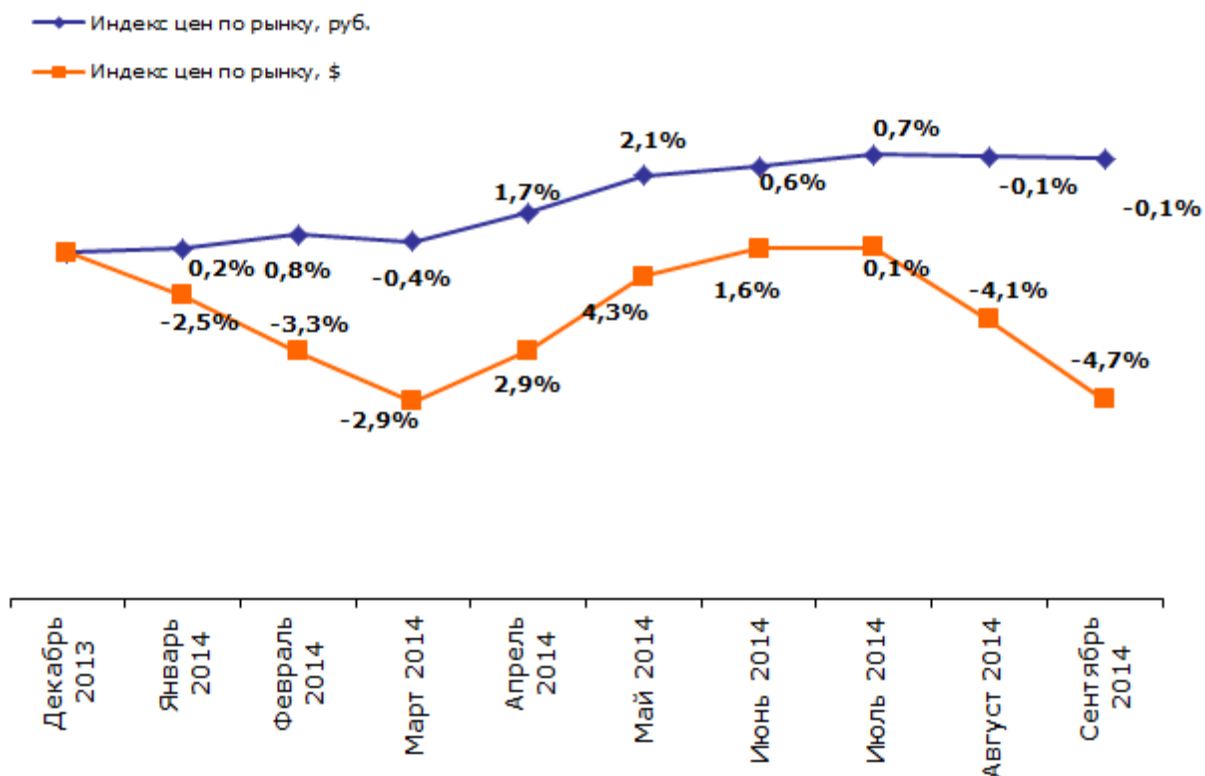
Что касается «растущих» торговых наименований БАД, то довольно заметные приросты продаж наблюдались у БАД следующих наименований: ЛИНЕКС ДЛЯ ДЕТЕЙ (почти четырехкратный рост продаж), ВИТАМИШКИ MULTI+ (более чем трехкратный рост продаж), СУПРАДИН КИДС МИШКИ (почти четырехкратный рост продаж) и СУПРАДИН ФРУТОМИКС (более чем четырехкратный рост).

Представленность компании Эвалар в рейтинге в сентябре 2014 г. впервые за долгое время не была максимальной – по количеству представленных брендов лидировал BAYER (в Топ-20 торговых наименований БАД у этого производителя было три препарата).

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. – сентябрь 2014 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, в сентябре 2014 года по сравнению с августом цены на БАД в рублях уменьшились на 0,1%. В долларах США, цены снизились на 4,7%.

С начала 2014 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 5,5% в рублях, и подешевели на 8,5% долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в октябре 2014 г. В середине осени ключевые новости поступали со стороны производителей и касались в основном сделок по слиянию/поглощению базнса.

1. Новости дистрибьюторов

1. «Р-ФАРМ» приобретает 51% акций одного из крупнейших российских дистрибьюторов лекарств «СИА Интернейшнл»

Переговоры по приобретению контрольного пакета акций «СИА Интернейшнл» компанией «Р-Фарм» велись сторонами более года. Финальная договорённость о продаже была достигнута между владельцами компаний Игорем Рудинским и Алексеем Репиком летом 2014 года. Стороны подписали term sheet - документ об основных условиях будущей сделки. Речь идет о продаже 51% акций "СИА Интернейшнл" группе "Р-Фарм" с опционом на последующее увеличение это доли.

Параллельно была начата подготовка всех необходимых финансово-юридических документов по оформлению приобретения акций, а также операционное планирование будущей интеграции компании «Р-Фарм» как нового акционера «СИА Интернейшнл».

К сожалению, в связи с уходом из жизни Игоря Рудинского, стороны не успели завершить оформление сделки. Члены семьи Игоря Рудинского подтвердили свое согласие на завершение начатого ранее процесса по сделке. В силу сложившихся трагических обстоятельств, компании «СИА Интернейшнл» и «Р-Фарм» приняли решение сообщить о планирующихся изменениях в акционерном капитале компании.

В настоящее время стороны продолжают подготовку к проведению всех необходимых юридических процедур для оформления сделки.

Стороны рассчитывают, что их партнерство повысит конкурентоспособность и позволит значительно укрепить лидирующие позиции на рынке за счет синергетического эффекта. Это будет достигнуто, с одной стороны, за счет сильных позиций компании «Р-Фарм» в госпитальном секторе, а с другой - за счет развитых компетенций «СИА Интернейшнл» в коммерческом сегменте рынка и мощной логистической инфраструктуры.

Операционное руководство компанией «СИА Интернейшнл» продолжит действующий менеджмент, усиленный специалистами «Р-Фарм».

Источник: r-pharm.com

2. Новости производителей

1. АФК «Система» и Fresenius Kabi расторгли соглашение о создании фармацевтического СП

АФК «Система» сообщила о расторжении юридически обязывающих соглашений о создании совместных фармацевтических предприятий с немецкой компанией Fresenius Kabi. Как отмечается в официальном пресс-релизе, данное решение было принято по взаимному согласию сторон.

В свою очередь, как пишет Interfax, в Fresenius Kabi заявили, что изменение политических и регуляторных обстоятельств в регионе сделало создание СП более сложным, чем предполагалось. Сделку планируется завершить в III квартале 2014 г.

Источник: remedium

2. Фармацевтическая компания Perrigo купит бельгийскую Omega Pharma

Базирующаяся в Дублине американская фармацевтическая группа Perrigo планирует купить бельгийскую Omega Pharma за 3,6 млрд евро. Ожидается, что транзакцию закроют в первом квартале 2015 года.

По условиям сделки, Perrigo заплатит 2,48 млрд евро и примет на себя долг еще в 1,1 млрд евро.

Omega выпускает в том числе безрецептурные лекарства от кашля и простуды, средства для ухода за кожей, обезболивающие препараты, средства для контроля веса и желудочно-кишечные лекарства.

По некоторым данным, покупкой Omega также интересовались другие компании, включая Sanofi и Actavis.

Источник: rosbalt.ru

3. CSL Limited покупает бизнес Novartis по производству вакцин против гриппа

Компания CSL Limited объявила о намерении приобрести глобальный бизнес Novartis по производству вакцин против гриппа. Сумма сделки, которая была предварительно одобрена обеими сторонами, составляет 275 млн долларов, сообщается в пресс-релизе.

Ожидается, что после включения вакцинного бизнеса в состав CSL Limited, он станет частью подразделения bioCSL. По подсчетам экспертов, после слияния bioCSL станет одним из крупнейших игроков на рынке противогриппозных вакцин с производственными площадками в США, Великобритании, Германии и Австралии.

Напомним, что апреле этого года Novartis приняла решение о продаже GSK всего вакцинного бизнеса (за исключением вакцин против гриппа) за 7,1 млрд долларов. Также в рамках масштабной реорганизации бизнеса Novartis продала Eli Lilly свое ветеринарное подразделение. Сумма этой сделки оценивается в 5,4 млрд долларов.

Источник: [remedium](#)

4. AbbVie заплатит Shire 1,6 миллиарда за несостоявшееся поглощение

Американская фармацевтическая компания AbbVie согласилась выплатить ирландскому фармпроизводителю Shire 1,64 миллиарда долларов в качестве компенсации за отказ ранее согласованного поглощения.

AbbVie вела переговоры о покупке Shire на протяжении нескольких месяцев, ее предложения неоднократно отклонялись советом директоров ирландской компании, которую не устраивала предлагаемая цена. Соглашение было достигнуто в июле после очередного повышения суммы сделки, которая достигла 55 миллиардов долларов.

AbbVie пришлось отказаться от своих планов после изменения правил налогообложения Министерством финансов США. Нововведения Минфина были направлены против практики ухода американских компаний от налогообложения за счет приобретения зарубежных активов.

Источник: [remedium](#)

5. Endo договорилась о покупке Auxilium за 2,6 миллиарда долларов

Производитель дженериков и медицинского оборудования Endo International PLC заявляет о достижении соглашения о покупке биофармацевтической компании Auxilium Pharmaceuticals. Предложение Endo было одобрено советом директоров Auxilium, теперь оно должно быть одобрено акционерами компании. Если одобрение состоится, сделка может быть завершена в первом полугодии следующего года, сообщает Drug Discovery & Development.

Руководство Auxilium ранее отвергло предыдущее предложение Endo, заявив о том, что потенциальный покупатель недооценивает стоимость компании.

Сумма новой сделки составляет 2,6 миллиарда долларов, что соответствует 33,25 доллара за акцию компании. Такая цена подразумевает 55% премию к курсу акций Auxilium по состоянию на 16 сентября, когда Endo впервые официально заявила о

своих намерениях. Ранее Endo предлагала Auxilium 28,10 доллара за акцию, сумма сделки оценивалась в 2,2 миллиарда долларов.

Источник: [remedium](#)

6. Bayer завершила приобретение безрецептурного бизнеса MSD

Компания Bayer закрыла сделку по покупке портфеля безрецептурных препаратов американской фармацевтической группы MSD. Как отмечается в пресс-релизе, сумма сделки составила 14,2 млрд долларов.

Приобретение безрецептурного бизнеса MSD значительно расширит присутствие Bayer на рынке безрецептурных лекарств.

Источник: [remedium](#)

7. Johnson & Johnson заплатит за Alios BioPharma почти 2 млрд долларов

Американский производитель товаров для здоровья, в т.ч. лекарственных препаратов компания Johnson & Johnson объявила о приобретении компании Alios BioPharma за 1,75 млрд долл. наличными, сообщает FirstWord Pharma.

Сделка позволит J&J расширить портфель противовирусных препаратов, в т.ч. за счет перорального средства AL-8176, проходящего II стадию клинических испытаний для лечения респираторного синцитиального вируса (РСВ) у младенцев.

Сделку планируется завершить в IV квартале 2014 г.

Источник: [Фармвестник](#)

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>