

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: июль 2014

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – июль 2014
- события фармацевтического рынка – август 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 июле 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 июль 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, 1999-2011. Все права сохраняются.

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

РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в июле 2014 г. увеличился на 2,6% по сравнению с июнем и составил 37,1 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за второй летний месяц 2014 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 308,8 млн. упак., что на 11,7% меньше, чем за аналогичный период 2013 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в июле 2014 г. по сравнению с маем увеличилась на 0,1% и составила 120,1 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение июля 2014 года **цены в рублях выросли на 1,7%**. В долларовом выражении индекс цен увеличился на 1,1%. Всего же с начала 2014 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +5,5% в рублевом выражении и +0,2% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ГЛС в июле 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 20,6% в июле 2013 г. до 18,2% в июле 2014 г.), на 0,4% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 44,9% до 45,3%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 8,1% до 7,1%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам второго месяца лета 2014 г. долю 29,4% коммерческого рынка, что на 3,0% больше, чем в июле 2013 г.

По итогам июля 2014 г. 56% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимают лишь 23%. В июле 2013 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 58%, а доля в стоимостном объеме была равна 23%.

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

Рейтинг компаний по стоимостному объему продаж в июле 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 июля 2014 г. возглавил препарат КОНКОР (0,89% от совокупных аптечных продаж); на втором месте АКТОВЕГИН (0,77%) и третьем месте ЭКЗОДЕРИЛ (0,74%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в июле 2014 г. увеличился на 2,9% относительно июня и составил 2,2 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД во втором летнем месяце 2014 г. уменьшился на 13,7% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. и составил 20,6

млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в июле 2014 г. по сравнению с июнем увеличилась на 2,0% и составила 105,1 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в июле 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.

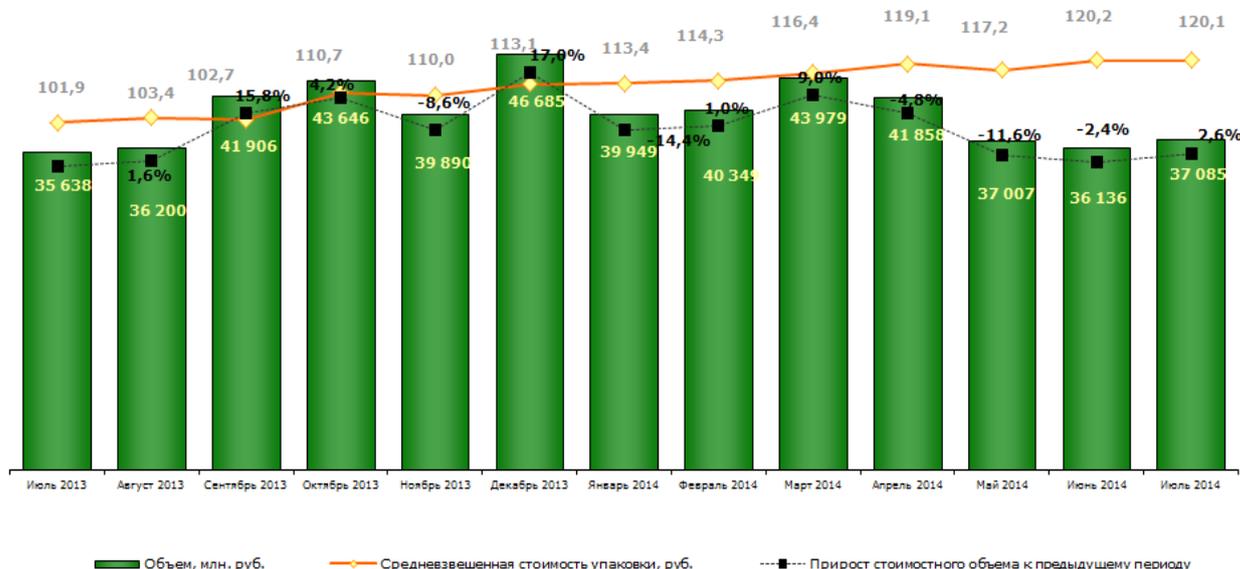
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в июле 2013 г. – июле 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 июле 2014 г. составил 37,1 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с июнем емкость рынка выросла на 2,6%. Если сравнивать объем потребления лекарств в разные месяцы года, то можно отметить, что в июле рынок постепенно «оживает» после июньского спада. Заметим, что в прошлом году увеличение емкости потребления ГЛС на коммерческом рынке в июле было чуть более заметным – 5,4% по сравнению с июнем 2013 г., а годом ранее аналогичный показатель составил +3,5%.

Рост коммерческого рынка лекарств за семь месяцев 2014 г. относительно аналогичного периода 2013 г. составил 9,0%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в июле текущего года составила 308,8 млн. упак., что 2,7% больше, чем в июне, и на 11,7% меньше, чем в июле 2013 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС в июле 2014 г. уменьшились по сравнению с июнем на 0,1% и составила 120,1 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств во втором месяце лета 2014 года с июлем 2013 года, то следует отметить рост цены на 17,9%.

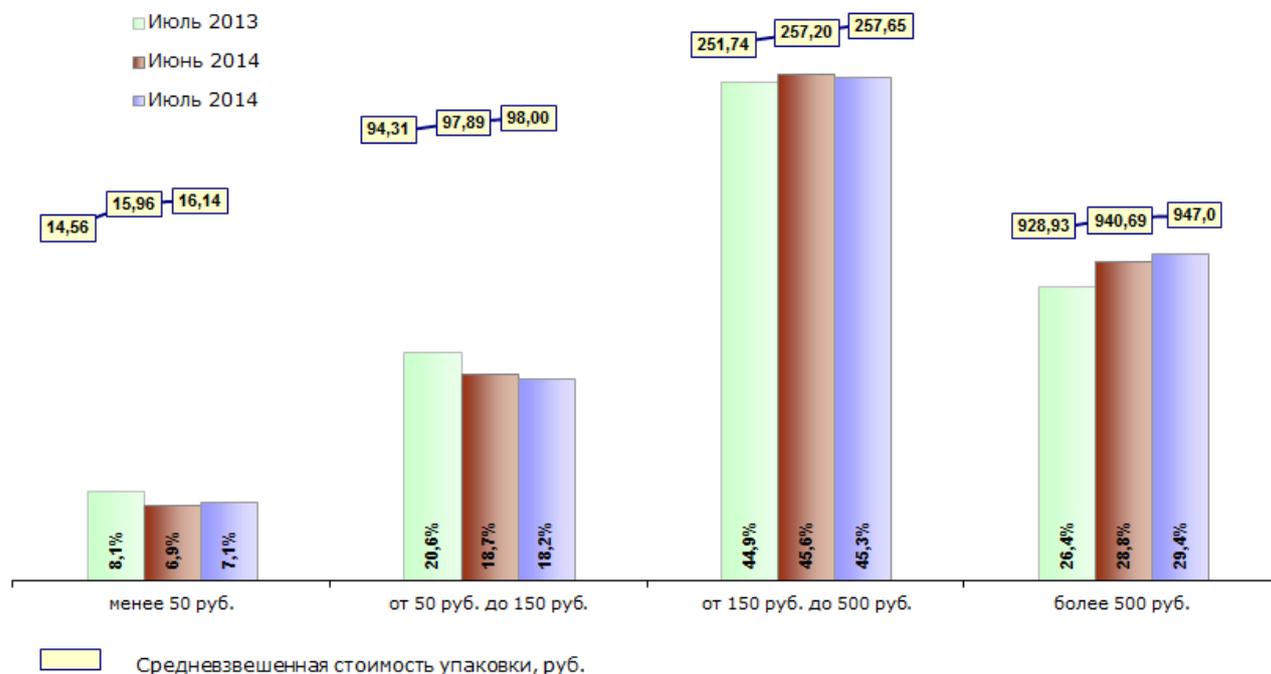
2. Структура коммерческого рынка России

2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий

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

График 2

Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ГЛС России в июле 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 июле 2014 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась относительно июня, изменения же относительно июля 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 3,4%.

Существеннее всего (на 2,4%) относительно июля 2013 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц доля сократилась на 0,5%).

Отметилась увеличением удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 44,9% в июле 2013 г. до 45,3% в июле 2014 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. За месяц доля рассматриваемого ценового сектора уменьшилась на 0,3% что сопровождалось небольшим (на 0,2%) ростом средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 257,65 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в июле 2014 г. составила 29,4%, что на 0,6% больше удельного веса группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в июле 2014 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. увеличились относительно предыдущего месяца на 4,6%, что на фоне более скромного увеличения рынка привело к росту доли сегмента. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц выросла на 0,7% и составила 947,0 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в июле 2014 г. увеличилась относительно июня на 0,2%, составив 7,1%. Средняя стоимость упаковки при этом также увеличилась - 16,1 руб./упак.

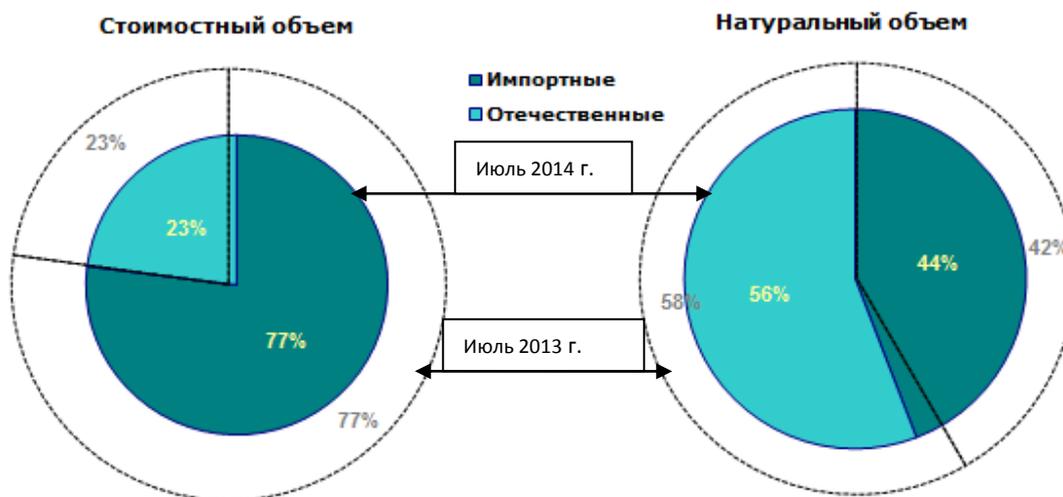
За месяц на 0,5% уменьшилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля составила 18,2%), при этом уровень продаж почти не изменился относительно июня. Средняя стоимость упаковки при этом выросла на 0,1% и составила 98,0 руб.

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 июле 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 июля 2014 г. составила 23% в стоимостном выражении и 56% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 77% по итогам месяца, и составляли 44% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к июлю 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 июле 2014 года по отношению к июлю 2013 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств сократился на 11,7%. Произошло это в первую очередь за счет снижения продаж упаковок лекарств отечественного производства - объем реализованных упаковок российских лекарств уменьшился за год на 15,5%, тогда как объем продаж импортных ГЛС, выраженный в упаковках, сократился на 6,4%.

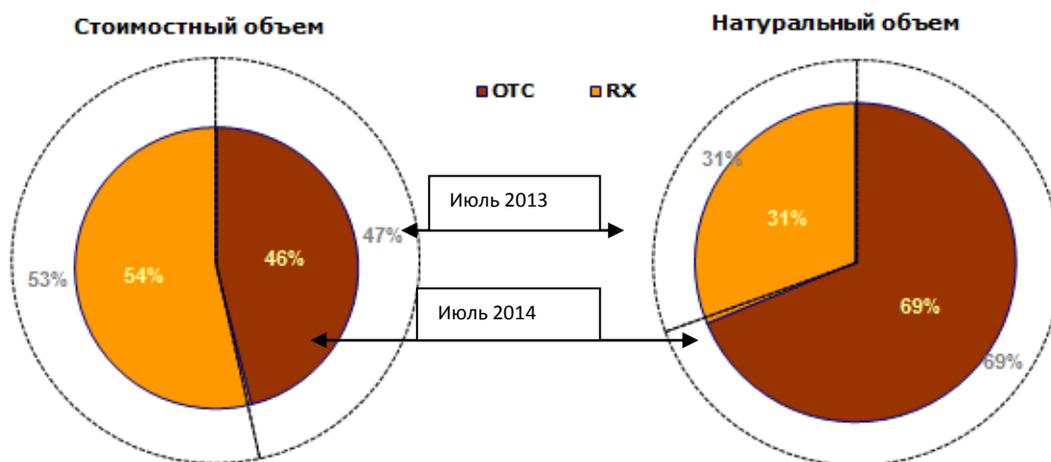
За год чуть сильнее подорожали лекарства российского производства (на 24,4% по сравнению с июлем 2013 г.), средняя стоимость упаковки которых во втором месяце лета 2014 г. была равна 49,5 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 10,9% (средняя стоимость в июле 2014 года была равна 209,2 руб./упак).

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 июле 2014 г., %



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

В июле 2014 г. доля лекарств рецептурного отпуска в стоимостном объеме аптечных продаж была преобладающей – 54%, соответственно удельный вес нерецептурных препаратов составил 46%. В июле 2013 г. на долю OTC-препаратов приходилось 47% стоимостного объема коммерческого рынка лекарств, соответственно доля Rx-лекарств была равна 53%.

Продажи безрецептурных лекарств во втором летнем месяце 2014 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2013 г. на 3,0% (+0,5 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок напротив сократился на 12,6%. Что же касается средней стоимости упаковки OTC-препаратов, то она увеличилась за год на 17,9% и составила 80,4 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в июле 2014 г. по отношению к июлю 2013 г. составил 5,0% (+0,9 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок сократился на 9,7% (-10,4 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в июле 2014 г. она составила 207,4 руб./упак., увеличившись к июлю 2013 г. на 16,3%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

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

Таблица 1

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Июнь 2014	Июль 2014	Изменение доли	Июнь 2014	Июль 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,48%	19,71%	0,23%	16,88%	17,56%	0,68%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	14,28%	14,13%	-0,15%	11,76%	11,62%	-0,14%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,16%	11,68%	0,53%	17,62%	18,85%	1,23%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	10,92%	9,60%	-1,32%	12,69%	10,92%	-1,77%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	8,17%	8,48%	0,31%	2,16%	2,23%	0,07%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,34%	8,46%	0,11%	7,21%	7,20%	0,00%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	7,57%	7,51%	-0,06%	13,36%	13,38%	0,02%
J Противомикробные препараты системного использования	6,12%	6,02%	-0,10%	5,50%	5,41%	-0,09%
B Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	4,02%	4,13%	0,11%	2,95%	2,97%	0,02%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	2,89%	3,10%	0,20%	1,06%	1,03%	-0,02%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,85%	2,94%	0,09%	2,64%	2,68%	0,04%
~ Препараты без указания АТС-группы	2,72%	2,71%	-0,01%	4,60%	4,54%	-0,05%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,59%	0,62%	0,02%	0,54%	0,56%	0,02%
V Прочие препараты	0,60%	0,60%	0,00%	0,57%	0,57%	0,00%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,29%	0,31%	0,02%	0,45%	0,47%	0,02%

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

По итогам июля 2014 г. максимальная доля (19,7%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. Во втором месяце лета 2014 года удельный вес этой группы лекарств увеличился на 0,23%, одновременно с этим продажи препаратов группы за

месяц выросли на 3,8% (на фоне менее заметного увеличения потребления лекарств в целом привело к росту доли рынка).

Большая часть подгрупп АТС-группы [А] в июле продемонстрировали увеличение объемов реализации, исключение составили подгруппы [А05] ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ПЕЧЕНИ И ЖЕЛЧЕВЫВОДЯЩИХ ПУТЕЙ (-12,2% к уровню продаж предыдущего месяца) и [А12] МИНЕРАЛЬНЫЕ ДОБАВКИ (-0,7%). Максимальное увеличение продаж в июле было зафиксировано в подгруппах [А15] СТИМУЛЯТОРЫ АППЕТИТА (+15,6%) и [А04] ПРОТИВОРВОТНЫЕ ПРЕПАРАТЫ (-28%).

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в июле 2014 г. выросли на 3,8% относительно предыдущего месяца. При этом увеличение объемов аптечной реализации наблюдалось по ряду ключевых препаратов. Так, аптечные продажи Мезим Форте выросли на 11,6%, Линекса на 11,9%, Но-Шпы на 20,8%. Из общей картины во втором летнем месяце «выбился» Эссенциале, объем аптечной реализации которого сократился более чем на 40% по сравнению с июнем. Подобное снижение вызвано не спадом потребительского спроса, в скорее снижением закупок препарата со стороны аптек.

Заметим, что почти все АТС-группы лекарств в июле 2014 г. отметились увеличением продаж. Исключение составила группа [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы, объем аптечной реализации которой за месяц сократился на 9,8%. Катализаторами спада группе выступили такие препараты, как Лазолван и АЦЦ – аптечные продажи этих брендов упали относительно июня 2014 г. на 35,3% и 16,8% соответственно. Лето для препаратов для лечения респираторных заболеваний – время падения потребительского спроса, текущий год не стал исключением.

Наиболее заметное увеличение объемов аптечной реализации было зафиксировано в группах [N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы, [G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны и [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы.

Во втором летнем месяце продажи лекарств для лечения заболеваний нервной системы (АТС-группа [N]) выросли на 7,5% по отношению к июню. Если подробно рассматривать факторы роста продаж препаратов группы, то следует отметить увеличение спроса на Пенталгин (+14,7% к уровню продаж июня) и Мексидол (+5,2%).

Объем аптечной реализации ГЛС группы [G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны за месяц увеличился на 6,5%. Причиной тому сезонный рост потребительского интереса к таким лекарствам группы, как Виагра (+7,5% к уровню продаж июня) и Сиалис (+10,4%).

Ключевые лекарственные бренды группы [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы демонстрировали небольшое продаж – так, спрос на Виферон за месяц увеличился всего на 1,8%. Рост группы в июле был вызван увеличением продаж дорогостоящих препаратов, применяемых при лечении онкологических заболеваний и рассеянного склероза. Это в первую очередь Мабтера и Велкейд – объем продаж первого препарата вырос более чем в 3 раз по отношению к июню, прирост продаж Велкейда также превысил двукратный показатель.

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 июле 2013-2014 гг. представлено в таблице 2.

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Июль 2013	Июль 2014	Изменение доли	Июль 2013	Июль 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,45%	19,71%	0,26%	17,78%	17,56%	-0,22%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	14,17%	14,13%	-0,04%	11,25%	11,62%	0,37%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,93%	11,68%	-0,24%	19,32%	18,85%	-0,47%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	9,39%	9,60%	0,20%	10,79%	10,92%	0,13%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	8,73%	8,48%	-0,25%	2,15%	2,23%	0,08%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,48%	8,46%	-0,02%	7,05%	7,20%	0,15%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	7,78%	7,51%	-0,27%	13,39%	13,38%	-0,01%
J Противомикробные препараты системного использования	6,24%	6,02%	-0,22%	5,49%	5,41%	-0,08%
B Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,61%	4,13%	0,53%	2,86%	2,97%	0,11%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	2,91%	3,10%	0,19%	1,06%	1,03%	-0,03%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	3,08%	2,94%	-0,14%	2,82%	2,68%	-0,14%
~ Препараты без указания АТС-группы	2,62%	2,71%	0,09%	4,46%	4,54%	0,08%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,64%	0,62%	-0,03%	0,52%	0,56%	0,04%
V Прочие препараты	0,64%	0,60%	-0,04%	0,58%	0,57%	-0,02%

Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,33%	0,31%	-0,02%	0,47%	0,47%	0,00%
---	-------	-------	--------	-------	-------	-------

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

В июле 2014 г. продажи лекарств большинства АТС-групп увеличились по сравнению с июлем 2013 г. (исключение составили группы [P] Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты, [H] Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны) и [S] Препараты для лечения заболеваний органов чувств объем реализации которых сократился на 1,7%, 0,6% и 0,8% соответственно по отношению к июлю 2013 г.). Максимальные приросты продаж продемонстрировали АТС-группы [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы и [B] Препараты, влияющий на кроветворение и кровь (на 10,9% и 19,2% соответственно).

При этом увеличение спроса на Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы в июле 2014 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года было обусловлено ростом объемов реализации препаратов для лечения онкологических заболеваний и рассеянного склероза – Мабтера, Велкейд и Копаксон-Тева.

Увеличение продаж Препаратов, влияющих на кроветворение и кровь в свою очередь было вызвано ростом объемов реализации Кардиомагнила (+25,7% по отношению к июлю 2013 г.).

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В июле 2014 г. на аптечном рынке России присутствовало 1001 фирма-производитель 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 июне-июле 2014 г.

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.		Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.	Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.
1	1	NOVARTIS	6,34%	6,47%	2,85%	2,82%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,78%	5,25%	2,47%	2,37%
3	3	BAYER	4,75%	4,50%	1,47%	1,32%
4	4	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	3,64%	3,68%	9,37%	9,44%
5	5	TAKEDA	3,49%	3,32%	2,20%	2,09%
6	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,04%	3,19%	2,00%	2,04%
7	7	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,01%	2,88%	2,06%	1,93%
8	8	SERVIER	2,83%	2,83%	0,74%	0,72%
9	9	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,61%	2,71%	0,68%	0,70%
10	10	GEDEON RICHTER	2,53%	2,62%	1,58%	1,62%
Общая доля ТОП-10			38,01%	37,45%	25,42%	25,05%

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 июле 2014 г. по сравнению с июнем не изменился. Распределение мест между участниками также осталось прежним.

Компания NOVARTIS во втором летнем месяце закрепились на позиции лидера. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая компанией, составила в июле 2014 г. 6,47%. По ряду ключевых лекарственных брендов компании отмечалось заметное увеличение спроса – так, рост продаж Линекса составил 11,9%, Экзодерила - 7,2%. В результате совокупный объема продаж компании вырос за месяц на 4,7% (что на фоне более скромного общего роста рынка привело к увеличению рыночной доли).

Компания SANOFI-AVENTIS отметилась в июле заметным уменьшением продаж – «-6,8%». Подобная ситуация была обусловлена снижением продаж на некоторые

ведущие препараты производителя – так, продажи Эссенциале и Лозапа упали на 41% и 19% соответственно.

По большинству компаний–участников рейтинга производителей коммерческого рынка лекарств в первом месяце лета 2014 г. отмечалось увеличение продаж.

Помимо компании NOVARTIS, заметно (на 7,7%) выросли аптечные продажи ГЛС компании BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/. При этом индикаторами роста выступили такие ключевые препараты производителя, как Мезим Форте, Эспумизан и Нимесил, спрос на которые в аптеках страны увеличился за месяц почти на 11,6%, 13,5% и 14,9% соответственно.

Во втором месяце лета компания BAYER продемонстрировала спад продаж на 2,8%. В июле на 20,3% и 8,5% уменьшился спрос на такие препараты компании, как Бепантен и Терафлекс.

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

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Июль 2013 г.	Июль 2014 г.		Июль 2013 г.	Июль 2014 г.	Июль 2013 г.	Июль 2014 г.
1	1	NOVARTIS	6,50%	6,47%	2,59%	2,82%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,51%	5,25%	2,22%	2,37%
3	3	BAYER	4,05%	4,50%	1,14%	1,32%
4	4	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	3,71%	3,68%	9,59%	9,44%
5	5	TAKEDA	3,40%	3,32%	1,91%	2,09%
6	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,31%	3,19%	1,96%	2,04%
8	7	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	2,91%	2,88%	1,69%	1,93%
11	8	SERVIER	2,61%	2,83%	0,60%	0,72%
9	9	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,79%	2,71%	0,62%	0,70%
10	10	GEDEON RICHTER	2,77%	2,62%	1,58%	1,62%
Общая доля ТОП-10			37,55%	37,45%	23,90%	25,05%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в июле 2014 года составляет немного больше трети (37,45%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 25,05%.

Состав компаний, входящих в Топ-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, немного изменился по отношению к июлю 2013 г. Покинула рейтинг компания PFIZER, «новичком» стала компания SERVIER.

Положение компаний в верхней части рейтинга за год не поменялось.

Следует также заметить, что почти по всем компаниям, входящим в Топ-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в июле 2014 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года., исключение составили компании SANOFI-AVENTIS и GEDEON RICHTER, продажи которых сократились по сравнению с июлем 2013 г. на 0,9% и 1,5% соответственно. При этом максимальные приросты отмечались у компаний BAYER (+15,4% к уровню продаж июля 2013 г.) и SERVIER (+12,7%).

4. Препараты – лидеры продаж

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

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.		Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.
2	1	КОНКОР	0,88%	0,89%
3	2	АКТОВЕГИН	0,72%	0,77%
4	3	ЭКЗОДЕРИЛ	0,71%	0,74%
5	4	НУРОФЕН	0,70%	0,74%
6	5	ДЕТРАЛЕКС	0,64%	0,65%
12	6	ПЕНТАЛГИН	0,57%	0,64%
8	7	НАЙЗ	0,63%	0,64%
10	8	ВИАГРА	0,59%	0,62%
9	9	АЛФЛУТОП	0,60%	0,61%
7	10	ТРОКСЕВАЗИН	0,63%	0,61%
1	11	ЭССЕНЦИАЛЕ	1,05%	0,60%
14	12	ЛИНЕКС	0,52%	0,57%
27	13	НО-ШПА	0,42%	0,50%
13	14	КАРДИОМАГНИЛ	0,52%	0,50%
18	15	ВОЛЬТАРЕН	0,47%	0,49%
19	16	МЕКСИДОЛ	0,47%	0,49%
21	17	ГЕПТРАЛ	0,46%	0,48%
25	18	СИАЛИС	0,44%	0,48%
11	19	ЛОЗАП	0,58%	0,46%
26	20	ДЮФАСТОН	0,44%	0,46%
Общая доля ТОП-20			12,07%	11,95%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 11,95% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть меньше, чем в июне.

Состав рейтинга в июле 2014 г. немного изменился по сравнению с июнем – рейтинг покинули ФЕНИСТИЛ, ТЕРАФЛЕКС, БЕПАНТЕН и МИЛЬГАММА. «Новичками» стали НО-ШПА, ГЕПТРАЛ, СИАЛИС и ДЮФАСТОН.

В июле 2014 г. ЭССЕНЦИАЛЕ утратил лидерство в ТОП-20 брендов лекарственных препаратов, оказавшись на 11-м месте. Продажи данного бренда во втором летнем месяце снизились на 41,3% по сравнению с предыдущим месяцем, что на фоне общего роста рынка лекарств привело к заметному сокращению рыночной доли и потере позиций в рейтинге. В итоге на 1-ом месте оказался КОНКОР, увеличение продаж которого составило 4,2% по сравнению с июнем. На 3-ей позиции ТОП-20 брендов в июле 2014 г. находится АКТОВЕГИН (доля 0,77%, рост продаж за месяц 9,2%).

Большинство брендов из Топ-20 на коммерческом рынке лекарств отметилось ростом объемов реализации. Среди наиболее «растущих» ПЕНТАЛГИН (+14,7% к уровню продаж июня), ЛИНЕКС (+11,9%), НО-ШПА (+20,8%), СИАЛИС (+10,4%) и др.

Снижение спроса, помимо ЭССЕНЦИАЛЕ, наблюдалось у ТРОКСЕВАЗИНА (-0,8%), КАРДИОМАГНИЛ а (-2,8%) и ЛОЗАПа (-18,8%).

5. Индекс цен

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

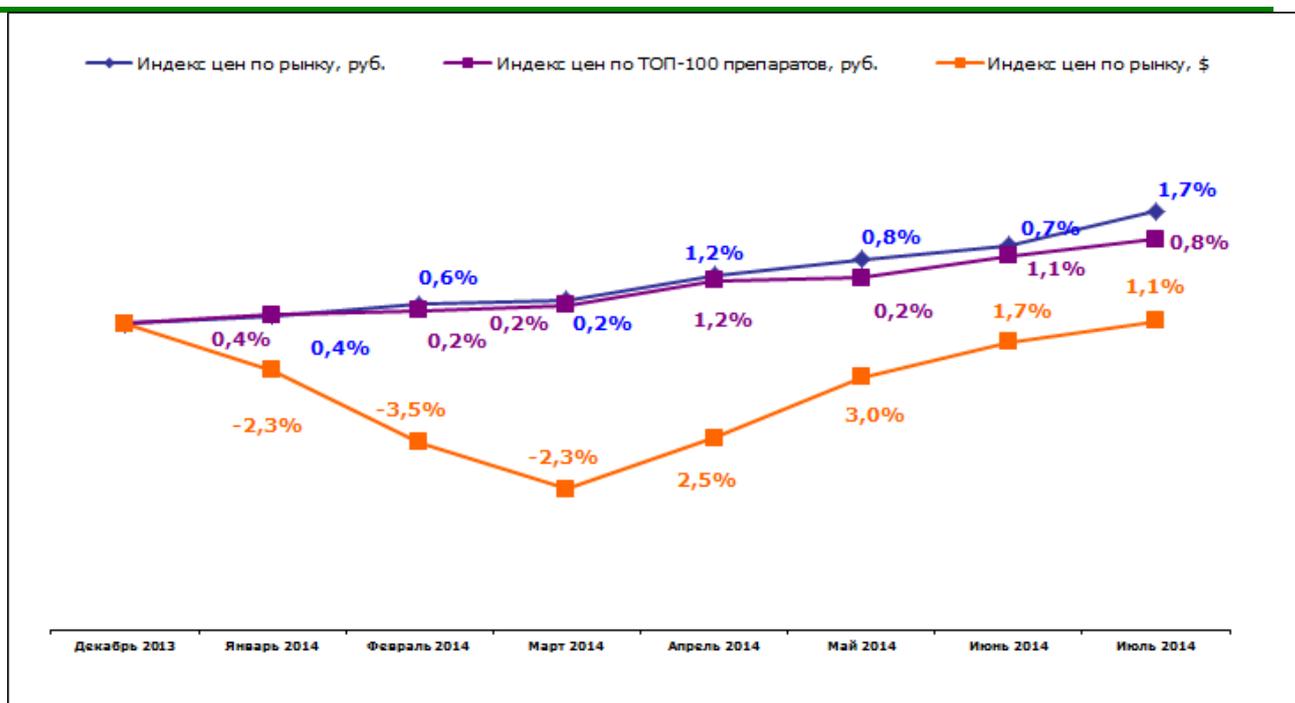
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2013 году. Благодаря применению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

График 5

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



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в июле 2014 г. по сравнению с июнем 2014 г. в рублях увеличились на 1,7%. В целом же с начала 2014 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 5,5%.

В июле 2014 г. на 1,71% увеличились цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2014 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 2,35%.

Во втором месяце лета 2014 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли почти на 1,7% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2014 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 7,1%.

Если сравнивать рост цен в июле 2014 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на импортные ГЛС увеличились чуть существеннее (на 1,72%), а на отечественные – выросли на 1,57%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в июле 2014 г. увеличился на 1,05%. В период с декабря 2013 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС увеличились в среднем на 0,15%.

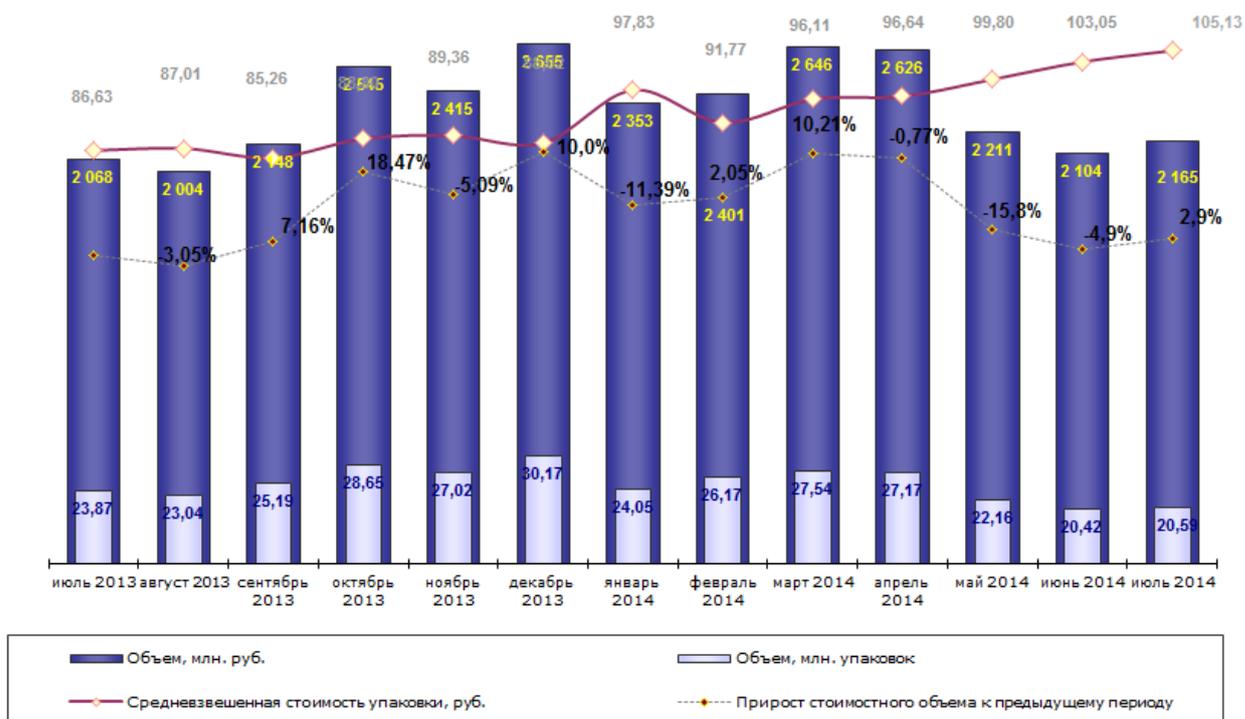
6. Биологически активные добавки

В июле 2014 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 734 торговое наименование БАД, которые представляют 698 производителей.

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

График 6

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



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

В июле 2014 г. емкость российского рынка БАД увеличилась в стоимостном выражении по сравнению с июнем на 2,89% и составила 2,2 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также вырос на 0,8% и составил 20,6 млн. упак.

В июле 2014 г. средняя цена упаковки БАД была равна 105,1 руб. Это на 2,0% выше цены июня, и на 21,4% дороже, чем в июле 2013 г.

За первые семь месяцев 2014 г. коммерческий рынок БАД увеличился в рублях 12,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в упаковках рынок за период январь-июнь сократился на 5,2%.

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

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в июне-июле 2014 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.		Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.	Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.
1	1		ЭВАЛАР ЗАО	16,96%	16,81%	11,86%
2	2	РИА ПАНДА	11,37%	11,80%	2,27%	2,34%
3	3	POLENS (M) SDN BHD	3,37%	3,96%	0,34%	0,41%
5	4	SOLGAR VITAMIN AND HERB	3,24%	3,46%	0,36%	0,38%
6	5	PHARMA-MED INC	3,21%	3,28%	0,80%	0,84%
7	6	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,85%	2,70%	1,06%	1,01%
8	7	ДИОД ОАО	2,45%	2,49%	1,52%	1,56%
9	8	NATUR PRODUKT	2,25%	2,28%	5,60%	6,19%
4	9	ПОЛЯРИС ООО	3,27%	2,27%	0,24%	0,18%
10	10	FERROSAN AG	2,05%	1,93%	0,56%	0,52%
Итого:			51,02%	50,97%	24,61%	25,43%

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

В июле 2014 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД не изменился по сравнению с июнем. Немного изменилось расположение компаний-участниц - Полярис упал с 3-й строчки на 9-ю, тем самым способствовал подъему на одну ступеньку всех остальных компаний (с 4-го по 8-е мест). Сокращение продаж БАД компании Полярис в июле составило почти 29%, что было вызвано падением потребительского интереса к препарату Редуксин Лайт.

Существенное увеличение аптечных продаж было зафиксировано у компании POLENS (M) SDN BHD – в июле 2014 г. спрос на БАД этого производителя вырос на 21,0%. Благодаря всплеску продаж БАД под брендами ЛОВЕЛАС и ТОНГКАТ.

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 июне-июле 2014 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.			Июнь 2014 г.	Июль 2014 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	5,89%	6,28%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	3,90%	3,99%
3	3	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,79%	2,75%
4	4	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	2,30%	2,71%
7	5	ИНДИНОЛ	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,32%	1,34%
6	6	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	1,61%	1,20%
10	7	ЛОВЕЛАС	POLENS (M) SDN BHD	1,00%	1,18%
8	8	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	1,17%	1,16%
9	9	ФЕМИБИОН НАТАЛКЕР II	MERK SELBSTMEDIKATION	1,00%	1,07%
5	10	РЕДУКСИН ЛАЙТ УСИЛЕННАЯ ФОРМУЛА	ПОЛЯРИС ООО	1,64%	1,04%
11	11	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	0,97%	1,01%
14	12	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ	ЭВАЛАР ЗАО	0,82%	0,84%
16	13	ЛИНЕКС ДЛЯ ДЕТЕЙ	LEK D.D.	0,79%	0,82%
12	14	СУПРАДИН КИДС ЮНИОР	BAYER AG	0,97%	0,79%
15	15	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	0,80%	0,79%
19	16	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,71%	0,75%
18	17	ЭСТРОВЭЛ	ЭКОМИР ЗАО	0,75%	0,75%
13	18	ТУРБОСЛИМ АЛЬФА-ЛИПОЕВАЯ КИСЛОТА И L-КАРНИТИН	ЭВАЛАР ЗАО	0,89%	0,74%
20	19	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	0,70%	0,72%
24	20	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,64%	0,70%
Итого:				30,67%	30,63%

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам июля 2014 г. в Топ-20, почти не изменился по сравнению с июнем. Покинула рейтинг БАД ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ, «новичком» стал ПУСТЫРНИК ФОРТЕ.

Состав и расположение марок в первой четверке торговых наименований БАД в июле 2014 г. не изменилось. При этом прост продаж наблюдался по всем ключевым БАД. Так, рост продаж СЕАЛЕКС ФОРТЕ составил 9,7% относительно июня, АЛИ КАПС прибавил 5,1% к уровню продаж предшествующего месяца, а ФИТОЛАКС отметился 1%-ным увеличением объемов аптечной реализации. Самый максимальный в первой среди торговых наименований первой пятерки рост был отмечен у препарата ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ «+21,23%» по сравнению с июлем.

Заметные сокращения продаж в июле 2014 г были зафиксированы у РЕДУКСИН ЛАЙТ (-23,4% к уровню продаж июня), РЕДУКСИН ЛАЙТ УСИЛЕННАЯ ФОРМУЛА (-34,7%), СУПРАДИН КИДС ЮНИОР (-15,5%), ТУРБОСЛИМ АЛЬФА-ЛИПОЕВАЯ КИСЛОТА И L-КАРНИТИН (-14,6%) и др.

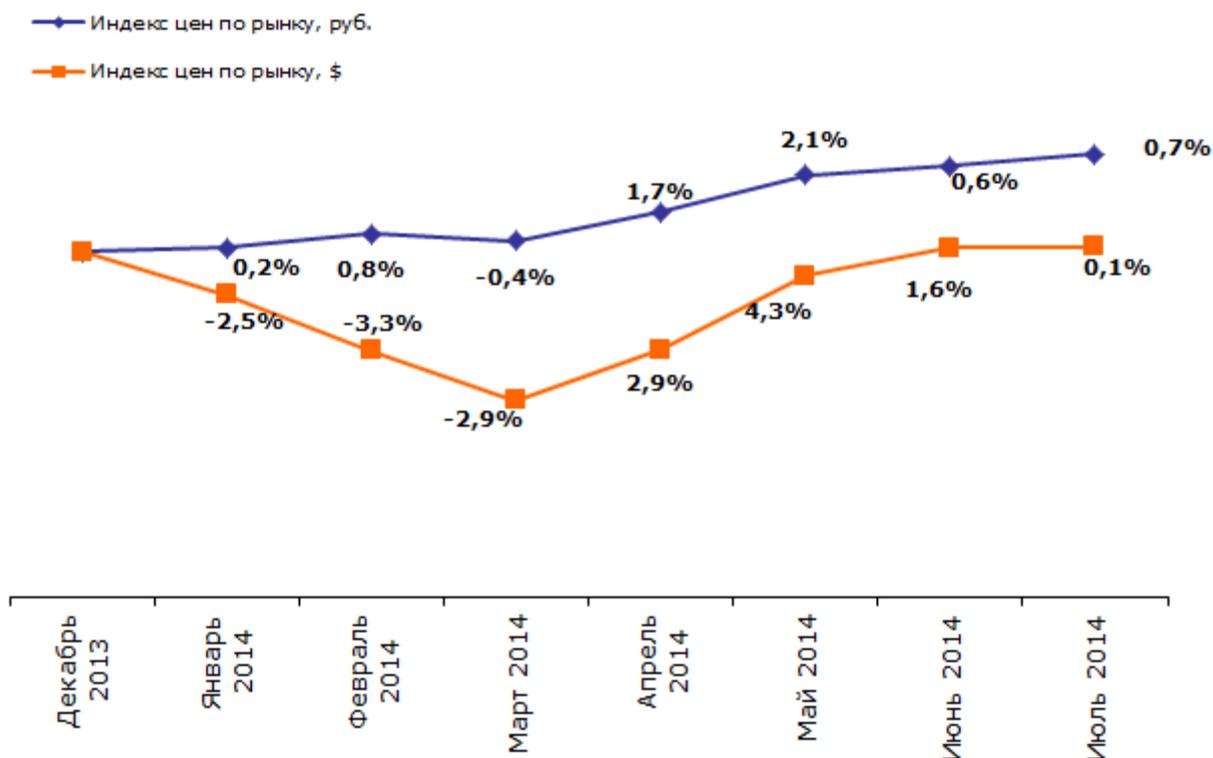
Что касается «растущих» торговых наименований БАД, то помимо уже упомянутых СЕАЛЕКС ФОРТЕ и ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ, довольно заметные приросты продаж наблюдались у БАД следующих наименований: ЛОВЕЛАС (+21,4%), ФЕМИБИОН НАТАЛКЕР II (+10,2%), ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН (-9,8%), ПУСТЫРНИК ФОРТЕ (+11,9%) и др.

Представленность компании Эвалар в рейтинге в июле 2014 г. традиционно максимальная – 4 из Топ-20 торговых наименований БАД коммерческого рынка страны принадлежат именно этому производителю.

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

График 7

Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2013 г. – июль 2014 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, в июле 2014 года по сравнению с июнем цены на БАД в рублях выросли на 0,7%. В долларах США, цены увеличились на 0,1%.

С начала 2014 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 5,7% в рублях, и подорожали на 0,3% долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в августе 2014 г. В конце лета главными ньюсмейкерами были компании-производители лекарств, анонсировавшие планы по строительству новых заводов на территории нашей страны или приобретении новых активов на мировом фармрынке.

1. Новости производителей

1. Фармасинтез планирует построить завод в Братске

К 2020 году в Братске (Иркутская область) появится завод ОАО «Фармасинтез», который будет заниматься выпуском высокотехнологичных фармацевтических субстанций.

По сообщениям руководства компании «Фармасинтез», сейчас разрабатывается проект производственной площадки, строительство которой может начаться уже в будущем году. В таком случае на полную мощность предприятие выйдет к 2020 году. Общий объем инвестиций в проект оцениваются в 1 млрд рублей.

Предполагается, что завод ООО «Братскхимсинтез» (100-процентная дочерняя структура «Фармасинтеза») будет выпускать порядка 100 тыс. тонн субстанций в год (на 1,5 млрд рублей), необходимых для производства 15 наиболее востребованных в России препаратов.

Источник: ИТАР-ТАСС

2. Roche покупает InterMune

Roche Holding AG решила купить американскую компанию биотехнологий InterMune Inc за \$8,3 млрд наличными, что станет одной из последних многомиллиардных сделок в области консолидации фармацевтического сектора.

Швейцарский производитель медикаментов заявил, что заплатит \$74,00 за акцию в рамках тендерного предложения InterMune

Приобретение InterMune позволит Roche расширить портфель препаратов для лечения болезней органов дыхания.

Источник: vestifinance.ru

3. В России появилась новая компания по разработке инновационных ЛС

Компании «ИФАР», «Солагифт» и «Арт Лайф» заключили соглашение о создании совместного бизнеса по производству инновационных лекарственных средств. Новое предприятие «Сиатек» разместится в Центре кластерного развития Томской области.

Согласно условиям договора, «Солагифт» будет обеспечивать предприятие сырьем, «ИФАР» возьмет на себя разработку, испытания и регистрацию новых ЛС, а «АртЛайф» займется производством и реализацией препаратов.

главной задачей новой компании станет решение вопросов импортозамещения в России и разработка инновационных лекарственных средств. Все препараты будут социально значимыми: для лечения патологий сердечно-сосудистой системы, центральной нервной системы, онкологических заболеваний, болезней, связанных с обменом веществ. Первое инновационное лекарство от «Сиатек» планируется к выпуску может появиться уже через пять лет.

Источник: [remedium](#)

2. Новости законодательства

1. Подписано постановление о правилах формирования перечней ЛС

Премьерминистр РФ утвердил правила формирования перечней лекарственных препаратов для медицинского применения и минимального ассортимента препаратов, необходимых для оказания медицинской помощи.

Правила были сформулированы Министерством здравоохранения. До настоящего времени перечни лекарственных препаратов, предусмотренные российским законодательством, составлялись без применения определенной единой процедуры, отмечает кабинет министров.

Новыми требованиями устанавливается порядок формирования перечня ЖНВЛП, препаратов для лечения заболеваний по программе «Семь нозологий», ЛС для лиц, перенесших трансплантации органов или тканей. Также правила определяют перечень лекарственных препаратов, назначаемых по решению врачебных комиссий медицинских организаций и минимальный ассортимент медикаментов, необходимых для оказания медпомощи.

Согласно распоряжению главы правительства, будет создана комиссия по формированию перечня необходимых препаратов, в состав которой войдут профильные экспертные организации, представители заинтересованных федеральных органов власти, организаций образования и науки.

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>