

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: декабрь 2013

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – декабрь 2013
- события фармацевтического рынка – январь 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 декабре 2013 года	5
1. Объем коммерческого рынка ГЛС России	5
2. Структура коммерческого рынка ГЛС России	7
2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий	7
2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов	8
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	10
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	11
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	15
4. Препараты-лидеры продаж	18
5. Индекс цен	20
6. Биологически активные добавки	22
II. События фармацевтического рынка	27

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор
Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

Директор по исследованиям
Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Аналитик
Анастасия Казова

Оформление и верстка
Александра Захарова

Аналитический обзор
Фармацевтический рынок
России.
Выпуск декабря 2013

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

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

www.dsm.ru

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

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

РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в декабре 2013 г. вырос на 17% по сравнению с ноябрем и составил 46,7 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за первый месяц зимы 2013 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 412,7 млн. упак., что на 2,8% больше, чем за аналогичный период 2012 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в декабре 2013 г. по сравнению с ноябрем увеличилась на 2,8% и составила 113,1 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение декабря 2013 года **цены в рублях выросли на 1,8%**. В долларовом выражении индекс цен увеличился на 1,2%. Всего же с начала 2013 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +3,7% в рублевом выражении и -1,9% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ГЛС в декабре 2013 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. Продолжилось сокращение доли лекарств с ценовым диапазоном 50-150 руб./упак. (с 23,6% в декабре 2012 г. до 21,1% в декабре 2013 г.), на 1,2% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 46,4% до 47,6%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 8,3% до 6,9%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам первого зимнего месяца 2013 г. долю 24,3% коммерческого рынка, что на 2,5% больше, чем в декабре 2012 г.

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

Коммерческий сегмент рынка по итогам декабря 2013 года на 51% представлен рецептурными препаратами и на 49% рецептурными.

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

ТОП брендов ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам декабря 2013 г. возглавил препарат ЭССЕНЦИАЛЕ (1,1% от совокупных аптечных продаж); на втором месте АРБИДОЛ (0,79%) и третьем месте КОНКОР (0,78%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в декабре 2013 г. увеличился на 10,05% относительно ноября и составил 2,7 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в первом месяце осени 2013 г.

вырос на 16% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. и составил 30,15 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в декабре 2013 г. по сравнению с ноябрем уменьшилась на 1,5% и составила 88 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в декабре 2013 г.

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

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

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

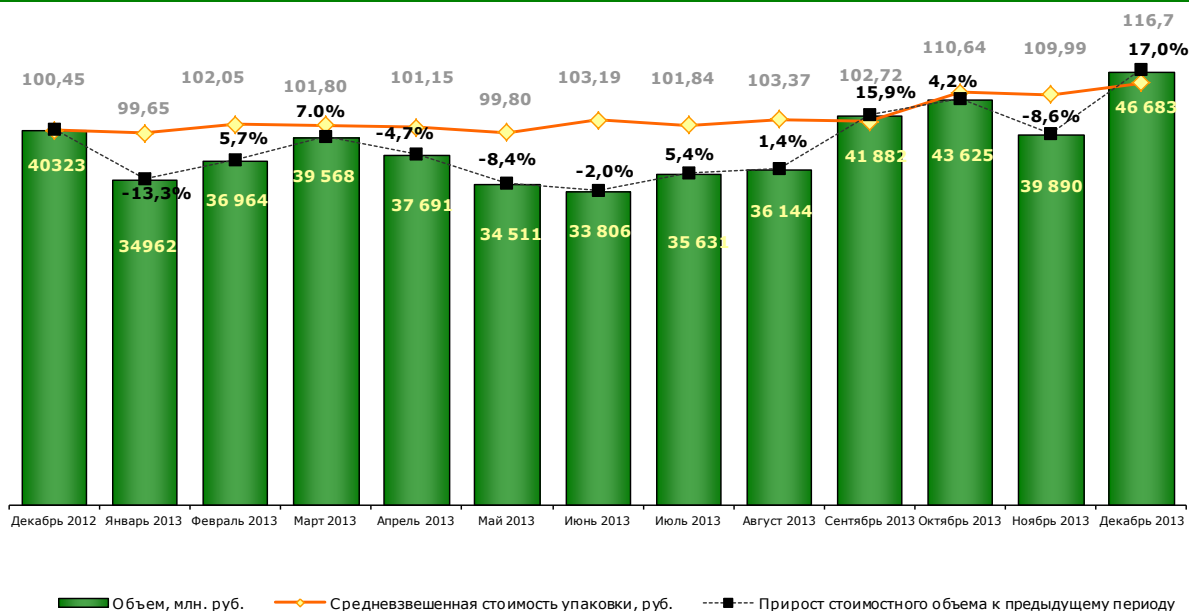
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в декабре 2012 г. – декабре 2013 г.



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

Согласно данным розничного аудита DSM Group, **объем коммерческого рынка ГЛС в декабре 2013 г. составил 46,7 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с ноябрем емкость рынка выросла на 17,0%, тем самым ознаменовав предновогоднее увеличение спроса, традиционно свойственное отечественному фарм.рынку. Стоит отметить, что в прошлом году в декабре наблюдалось менее существенное увеличение спроса на лекарства (на 10,9% по сравнению с ноябрем 2012 г.), однако в прошлом году период «октябрь-ноябрь» был более спокойным с точки зрения показателей прироста, чем в 2013 г.

Рост коммерческого рынка лекарств в декабре 2013 г. относительно аналогичного периода 2012 г. составил 15,8%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в декабре текущего года составила 412,7 млн. упак., что 13,8% больше, чем в ноябре, и на 2,8% больше, чем в декабре 2012 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС в декабре 2013 г. выросла по сравнению с ноябрем на 2,8% и составила 116,7 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в первом месяце зимы 2013 года с декабрем 2012 года, то следует отметить рост цены на 12,6%.

За 2013 г. коммерческий рынок ГЛС вырос на 13,5%.

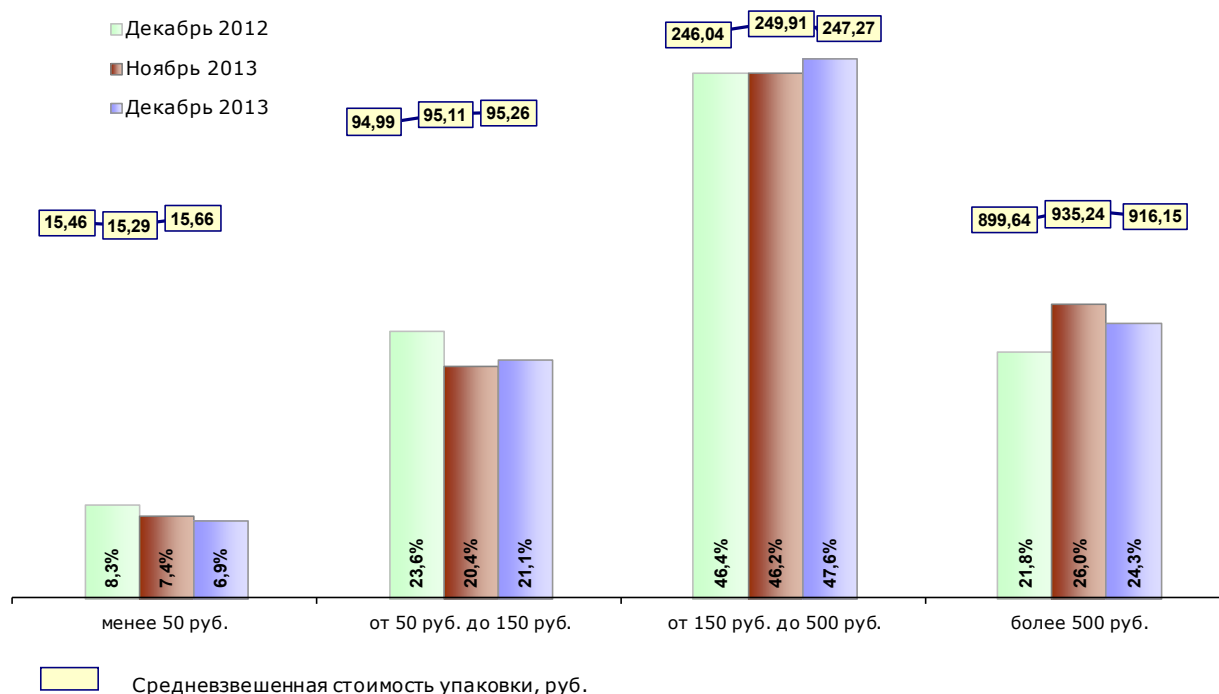
2. Структура коммерческого рынка России

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 декабре 2013 г.



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

Данные Графика 2 свидетельствуют о том, что структура коммерческого рынка ГЛС в декабре 2013 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась относительно ноября, изменения же относительно декабря 2012 г. более очевидны. По-прежнему для коммерческого рынка ГЛС характерна тенденция постепенного сокращения доли «недорогих лекарств» (средняя стоимость упаковки которых ниже 150 руб.) и увеличения удельного веса «дорогих препаратов» (со средней стоимостью упаковки выше 150 руб.). Доля рынка «недорогих» препаратов за год сократилась на 3,9%.

Существеннее всего (на 2,5%) относительно декабря 2012 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц было отмечено небольшое увеличение доли на 0,7%).

Отметилась увеличением удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 46,4% в декабре 2012 г. до 47,6% в декабре 2013 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. За месяц доля рассматриваемого ценового сектора увеличилась 1,4%, что сопровождалось небольшим (на 1,1%) снижением средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 247,27 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в декабре 2013 г. составила 24,3%, что на 1,7% меньше удельного веса группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в декабре 2013 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. выросли относительно предыдущего месяца на 9,7%, что на фоне более существенного роста рынка привело к уменьшению доли. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц сократилась на 2,0% и составила 916,15 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в декабре снизилась на 0,5% по сравнению с ноябрем (6,9%). Средняя стоимость упаковки при этом выросла на 2,4%, составив 15,7 руб./упак.

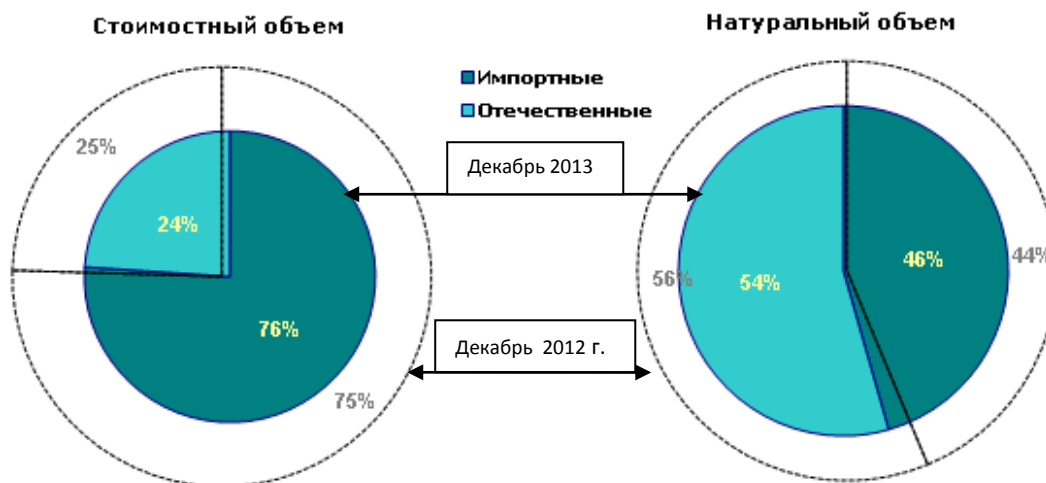
За месяц увеличилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля выросла на 0,7%, составив 20,4%), что совпало с ростом продаж на 21% в первом месяце зимы 2013 г. по сравнению с ноябрем. Средняя стоимость упаковки при этом увеличилась на 0,0% и составила 95,3 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 декабре 2013 г., %



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

Доля ГЛС российского производства от общего объема коммерческого рынка по итогам декабря 2013 г. составила 24% в стоимостном выражении и 54% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 76% по итогам месяца, и составляли 46% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к декабрю 2012 г. структура коммерческого рынка ГЛС относительно происхождения представленных препаратов коренным образом не изменилась. На 1% увеличилось присутствие лекарств зарубежного производства на коммерческом рынке в стоимостном выражении, доля в натуральном объеме потребления ГЛС зарубежного производства также выросла на 2%.

В декабре 2013 года по отношению к декабрю 2012 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств увеличился на 2,8%. Произошло это в первую очередь за счет роста продаж упаковок лекарств зарубежного производства - объем реализованных упаковок импортных лекарств увеличился за год на 7,0%, тогда как объем продаж отечественных ГЛС, выраженный в упаковках, уменьшился на 0,8%.

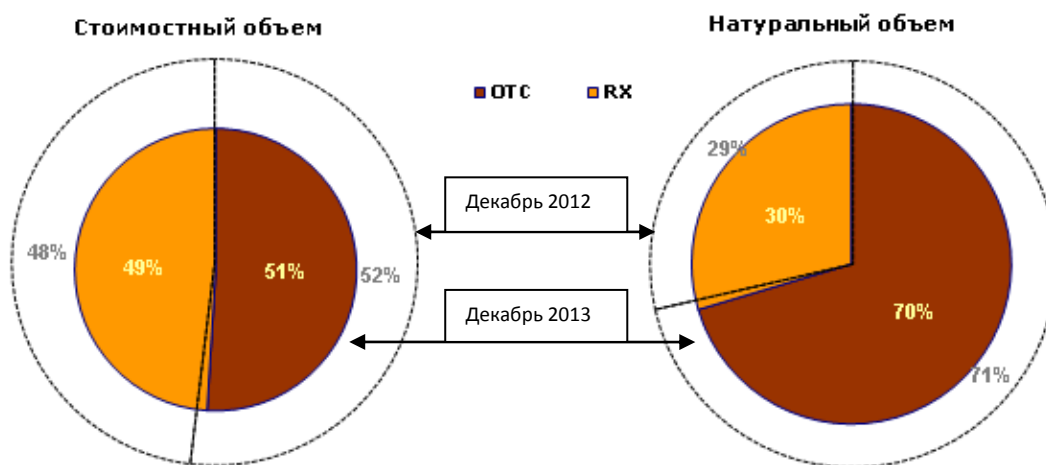
За год чуть сильнее подорожали лекарства отечественного производства (на 13,6% по сравнению с декабрем 2012 г.), средняя стоимость упаковки которых в первом месяце зимы 2013 г. была равна 49,7 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 8,8% (средняя стоимость в декабре 2013 года была равна 188,8 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 декабре 2013 г., %



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

В декабре 2013 г. доли лекарств нерепрептурного отпуска и репрептурных препаратов в стоимостном объеме аптечных продаж распределялись следующим образом – 49% Rx-лекарства и 51% OTC-препараты. В декабре 2012 г. на долю OTC-препаратов приходилось 52% стоимостного объема коммерческого рынка лекарств, соответственно доля Rx-лекарств была равна 48%.

Продажи безрепрептурных лекарств в первом месяце зимы 2013 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2012 г. на 13,4% (+2,8 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок вырос на 1,2%. Что же касается средней стоимости упаковки OTC-препаратов, то она увеличилась за год на 12% и составила 81,9 руб.

Прирост продаж репрептурных лекарств в декабре 2013 г. по отношению к декабрю 2012 г. составил 17,8% (+3,5 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок увеличился на 6,3% (7,3 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в декабре 2013 года она составила 187,3 руб./упак., увеличившись к декабрю 2012 г. на 10,8%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

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

Таблица 1

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Ноябрь 2013	Декабрь 2013	Изменение доли	Ноябрь 2013	Декабрь 2013	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	20,34%	19,97%	-0,37%	18,98%	18,67%	-0,31%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	11,54%	13,48%	1,94%	13,50%	15,59%	2,09%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	12,32%	12,10%	-0,22%	10,08%	9,92%	-0,17%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,69%	11,43%	-0,26%	17,88%	17,54%	-0,34%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	7,76%	7,68%	-0,07%	6,68%	6,91%	0,23%
J Противомикробные препараты системного использования	7,10%	7,53%	0,43%	6,04%	6,27%	0,23%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,75%	7,12%	-0,64%	2,01%	1,84%	-0,16%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,80%	5,52%	-0,28%	9,43%	8,61%	-0,82%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,17%	4,37%	0,20%	1,71%	1,94%	0,23%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,49%	3,47%	-0,01%	6,27%	5,98%	-0,29%
В Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,68%	3,36%	-0,32%	3,15%	2,89%	-0,26%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,81%	2,59%	-0,22%	2,58%	2,32%	-0,26%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,59%	0,56%	-0,03%	0,51%	0,49%	-0,02%
V Прочие препараты	0,54%	0,51%	-0,03%	0,53%	0,50%	-0,03%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,37%	0,30%	-0,07%	0,64%	0,54%	-0,10%

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

По итогам декабря 2013 г. максимальная доля (19,9%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В первом месяце зимы 2013 года удельный вес этой группы лекарств сократился на 0,4 %, чему способствовал небольшой (+14,9%) относительно

всего рынка рост продаж лекарств группы за месяц (на фоне более заметного увеличения потребления лекарств в целом это привело к снижению доли).

В разрезе подгрупп АТС-группы [А] максимальный рост объемов реализации продемонстрировала категория «Стоматологические препараты» (+38% к уровню продаж ноября), «Препараты, способствующие пищеварению (включая ферментные препараты)» (+27%), «Стимуляторы аппетита» (+32%). В ряде подгрупп было отмечено сокращение продаж: так, спрос на «Противорвотные препараты» упал за месяц на 12%, потребление «Препаратов для лечения ожирения (исключая диетические продукты» уменьшилось на 3%.

Заметим, что абсолютное большинство АТС-групп лекарств в ноябре 2013 г. отметились увеличением продаж (исключение составила группа [Р] «Противопаразитные препараты», спрос на которые за месяц снизился на 4,4%). Наиболее заметное увеличение объемов аптечной реализации было зафиксировано по следующим АТС-группам: [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы (36,7%), [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы (+22,6%), [J] Противомикробные препараты системного использования (+24,1%).

Для декабря 2013 г. в целом было характерно увеличение спроса на лекарства от «простуды».

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в декабре 2013 г. выросли на 14,9% относительно ноября. При этом увеличение объемов аптечной реализации наблюдалось по всем ключевым препаратам. Так, аптечные продажи Витрума выросли на 9,6%, Мезим Форте на 48,9%, Но-Шпы на 28,8%, Эссенциале на 12,7% и Линекса на 51,8%.

Если подробно рассматривать факторы увеличения продаж АТС-группы [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы, то следует отметить рост спроса на Лазолван (+41,3% к уровню продаж ноября), Тизин (+63,6%) и АЦЦ (+47,9%).

Ключевые лекарственные бренды группы [[L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы демонстрировали увеличение продаж, что привело к росту удельного веса группы на 1,9%. Так, продажи Арбидола в декабре выросли на 64,8% по сравнению с ноябрем, более чем на 30% увеличились продажи Анаферона.

Продажи Противомикробных препаратов для системного использования (АТС-группа [J]) за месяц «подскочили» на 24,1%, чему способствовало увеличение объемов аптечной реализации таких препаратов, как Кагоцел (+74,1% к уровню продаж предыдущего месяца), Ингавирин (+67,3%) и Сумамед (+49%).

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

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Декабрь 2012	Декабрь 2013	Изменение доли	Декабрь 2012	Декабрь 2013	Изменение доли
A Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,51%	19,97%	0,45%	18,22%	18,67%	0,45%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	14,45%	13,48%	-0,97%	15,98%	15,59%	-0,39%
C Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,31%	12,10%	0,80%	9,21%	9,92%	0,71%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,60%	11,43%	-0,17%	18,90%	17,54%	-1,36%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	6,96%	7,68%	0,73%	6,19%	6,91%	0,73%
J Противомикробные препараты системного использования	8,29%	7,53%	-0,76%	6,68%	6,27%	-0,41%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,94%	7,12%	0,18%	1,72%	1,84%	0,12%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	5,15%	5,52%	0,37%	8,18%	8,61%	0,43%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,11%	4,37%	-0,74%	2,27%	1,94%	-0,33%
~ Препараты без указания АТС-группы	3,64%	3,47%	-0,16%	6,01%	5,98%	-0,03%
B Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,01%	3,36%	0,34%	2,84%	2,89%	0,05%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,64%	2,59%	-0,05%	2,37%	2,32%	-0,05%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,56%	0,56%	-0,01%	0,42%	0,49%	0,07%
V Прочие препараты	0,52%	0,51%	-0,02%	0,52%	0,50%	-0,02%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,31%	0,30%	-0,01%	0,51%	0,54%	0,03%

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

В декабре 2013 г. продажи лекарств почти всех АТС-групп увеличились по сравнению с декабрем 2012 г. Исключение составила одна группы - [L]

Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы, сокращение продаж лекарств которой составило 1,2%.

При этом уменьшение спроса на Противоопухолевые лекарства и иммуномодуляторы в декабре 2013 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года было обусловлено падением объемов реализации по ряду ключевых лекарственных брендов – Виферон (-5,4% к уровню продаж декабря 2012 г.), Анаферон (-14,3%), Арбидол (-25,9%).

Заметнее всего (на 28,7%) выросли аптечные продажи лекарств АТС-группы [B] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь». Ключевым фактором прироста потребления препаратов данной группы стал рост спроса на такие лекарственные бренды, как Актовегин (+22,2% к уровню продаж декабря 2012 г.), Кардиомагнил (+10,5%) и проч.

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В декабре 2013 г. на аптечном рынке России присутствовало 992 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 ноябре-декабре 2013 г.

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Ноябрь 2013 г.	Декабрь 2013 г.		Ноябрь 2013 г.	Декабрь 2013 г.	Ноябрь 2013 г.	Декабрь 2013 г.
2	1	NOVARTIS	5,42%	5,97%	2,45%	2,80%
1	2	SANOFI-AVENTIS	5,58%	5,57%	2,29%	2,40%
3	3	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	4,22%	4,33%	10,70%	9,85%
4	4	BAYER	3,40%	3,41%	1,02%	1,15%
6	5	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,11%	3,37%	1,97%	2,30%
7	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,07%	3,27%	2,02%	2,25%
5	7	TAKEDA	3,33%	3,21%	2,02%	2,05%
8	8	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,71%	2,50%	0,66%	0,62%
10	9	SERVIER	2,48%	2,43%	0,68%	0,68%
11	10	PFIZER	2,46%	2,35%	0,68%	0,76%
Общая доля ТОП-10			35,80%	36,40%	24,50%	24,85%

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 декабре 2013 г. по сравнению с ноябрем немного изменился – покинула рейтинг компания GEDEON RICHTER, «новичком» стала компания PFIZER. Некоторые изменения произошли и в «расстановке сил» участников Топ-10 компаний-производителей коммерческого рынка ГЛС. Компания NOVARTIS стала лидером, чему способствовало более существенное (+28,9%) относительно всего рынка увеличение продаж компании за месяц. SANOFI-AVENTIS вновь опустился на 2-е место среди производителей лекарств на аптечном рынке, при этом объем аптечной реализации препаратов данной корпорации увеличился, но меньшими по сравнению с лидером темпами (+16,7%).

Как уже отмечалось, на первом месте по объему аптечных продаж ГЛС в России находится корпорация NOVARTIS. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая лидером, составила в декабре 2013 г. 5,97%, что на 0,55% больше результатов ноября. Продажи компании увеличились в ноябре 2013 г. почти на 30% по сравнению с предыдущим месяцем. При этом объемы аптечной реализации ключевых препаратов данного производителя изменялись следующим образом: спрос на Линекс, Амоксиклав, Терафлю и Отривин за месяц вырос более чем на 50% по каждому препарату.

Что касается занявшей по итогам месяца второе место в рейтинге компании SANOFI-AVENTIS, то объемы реализации лекарственных средств данного производителя увеличились в первом зимнем месяце 2013 г. на 16,7%. Рост продаж был обусловлен прежде всего увеличением спроса на лидирующие препараты данного производителя: аптечные продажи Но-шпы выросли за месяц на 28,8%, Эссенциале отмечился почти 13%-ным увеличением продаж.

На 26,6% выросли аптечные продажи ГЛС компании TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD. При этом среди ведущих лекарственных брендов корпорации рост продаж был зафиксирован у таких известных брендов, как Сумамед (на 49%) и Амбробене (на 60%), кроме того увеличился спрос на Хилак (-29,3%).

В первом месяце зимы позиция компании BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ в рейтинге производителей улучшилась, при этом BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ стала одной из компаний-участников рейтинга, по которым отмечалось существенное увеличение продаж (более чем на 20%). Если рассматривать месячную динамику продаж препаратов производителя, то следует отметить заметный рост объемов реализации Мезима Форте и Эспумизана (на 48,9% и 21,2% соответственно).

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

Таблица 4

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

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Декабрь 2012 г.	Декабрь 2013 г.		Декабрь 2012 г.	Декабрь 2013 г.	Декабрь 2012 г.	Декабрь 2013 г.
1	1	NOVARTIS	6,34%	5,97%	2,92%	2,80%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,33%	5,57%	2,25%	2,40%
3	3	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	4,84%	4,33%	10,16%	9,85%
4	4	BAYER	3,37%	3,41%	1,15%	1,15%
5	5	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	3,35%	3,37%	2,04%	2,30%
7	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,16%	3,27%	2,06%	2,25%
6	7	TAKEDA	3,27%	3,21%	2,06%	2,05%
9	8	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,69%	2,50%	0,61%	0,62%
10	9	SERVIER	2,56%	2,43%	0,68%	0,68%
8	10	PFIZER	2,69%	2,35%	0,91%	0,76%
Общая доля ТОП-10			37,60%	36,40%	24,84%	24,85%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в декабре 2013 года составляет немного больше трети (36,4%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 24,85%.

Состав компаний, входящих в Тор-10 лидеров коммерческого рынка ГЛС в РФ, не изменился по отношению к ноябрю 2012 г. Положение компаний в верхней части рейтинга за год не поменялось.

Следует также заметить, что по всем компаниям, входящим в Тор-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в декабре 2013 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года. Максимальные приросты объемов аптечной реализации были зафиксированы у компаний SANOFI-AVENTIS (+20,8% к уровню продаж декабря 2012 г.) и BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ (+19,7%).

4. Препараты – лидеры продаж

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

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Ноябрь 2013 г.	Декабрь 2013 г.		Ноябрь 2013 г.	Декабрь 2013 г.
1	1	ЭССЕНЦИАЛЕ	1,14%	1,10%
6	2	АРБИДОЛ	0,56%	0,79%
3	3	КОНКОР	0,81%	0,78%
13	4	КАГОЦЕЛ	0,50%	0,74%
2	5	АКТОВЕГИН	0,85%	0,73%
8	6	ЛИНЕКС	0,54%	0,71%
11	7	НУРОФЕН	0,52%	0,70%
9	8	ЛОЗАП	0,53%	0,64%
12	9	ЛАЗОЛВАН	0,51%	0,61%
15	10	ЭКЗОДЕРИЛ	0,48%	0,61%
10	11	НАЙЗ	0,52%	0,60%
5	12	ВИАГРА	0,61%	0,59%
24	13	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,43%	0,56%
28	14	ТЕРАФЛЮ	0,41%	0,56%
4	15	АЛФЛУТОП	0,73%	0,55%
34	16	ИНГАВИРИН	0,38%	0,54%
38	17	ТИЗИН	0,36%	0,50%
14	18	ПЕНТАЛГИН	0,50%	0,50%
26	19	АНАФЕРОН	0,42%	0,48%
35	20	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,38%	0,48%
Общая доля ТОП-20			11,18%	12,78%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 12,78% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть больше, чем в ноябре.

Состав рейтинга в декабре 2013 г. г. немного изменился по сравнению с ноябрем – рейтинг покинули МЕКСИДОЛ, ДЕТРАЛЕКС, ГЕПТРАЛ, ВИТРУМ, КАРДИОМАГНИЛ и

ЛИРИКА. «Новичками» стали ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ, ТЕРАФЛЮ, ИНГАВИРИН, ТИЗИН, АНАФЕРОН и МЕЗИМ ФОРТЕ.

В декабре 2013 г. лидерство в ТОП-20 брендов лекарственных препаратов осталось за препаратом ЭССЕНЦИАЛЕ. Продажи данного бренда в первом зимнем месяце 2013 г. выросли на 12,7% по сравнению с предыдущим месяцем, что на фоне более существенного роста рынка лекарств привело к небольшому снижению рыночной доли. На 2-й строчке рейтинга оказался АРБИДОЛ, увеличение продаж которого составило 64,8% по сравнению с ноябрем. На 3-ей позиции ТОП-20 брендов в декабре 2013 г. находится КОНКОР (доля 0,78%, увеличение продаж за месяц 13,6%).

Декабрь 2013 г. стал месяцем «оживления» спроса почти на все препараты из Топ-20. Особенно заметными приростами продаж выделялись «противопростудные» лекарственные бренды – Кагоцел (+74,1%), Лазолван (+41,3%), Оциллококцинум (+53,4%), Терафлю (+58,3%), Ингавирин (+67,3%), Анаферон (+33,2%) и др.

Сокращение спроса отмечалось у Актовегина (-0,2% к уровню продаж ноября 2013 г.) и Алфлутопа (-12,7%).

5. Индекс цен

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

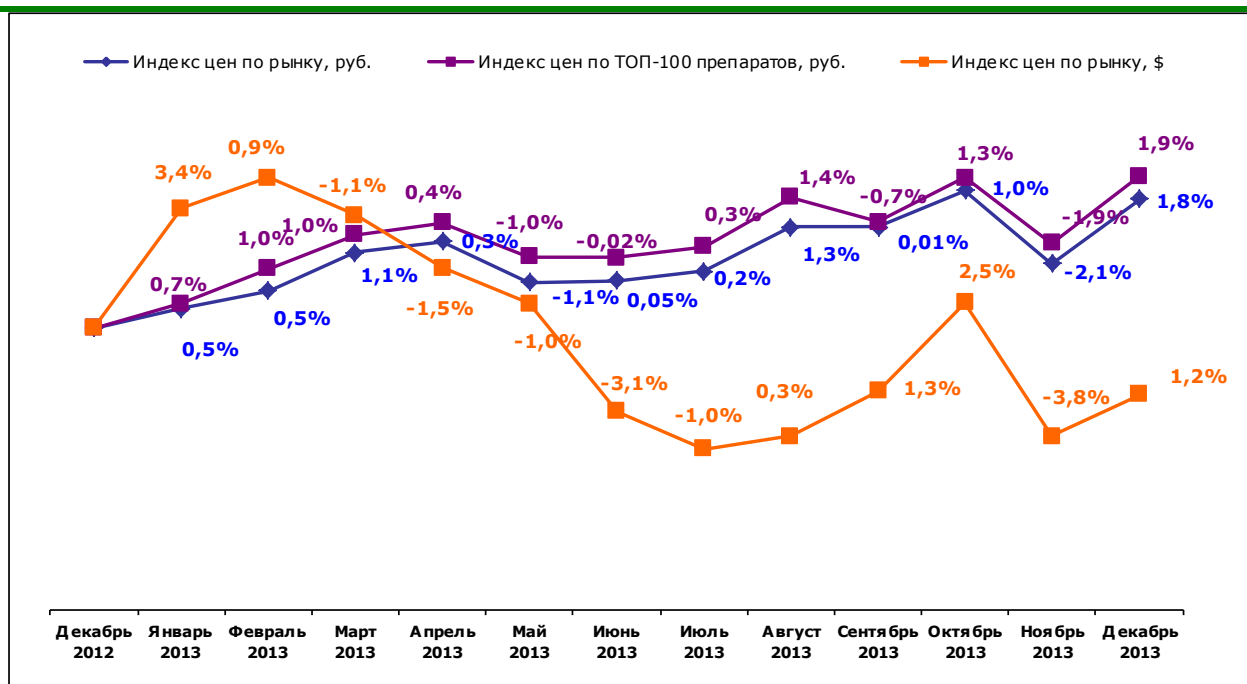
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2012 году. Благодаря применению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

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

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

График 5

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



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в декабре 2013 г. по сравнению с ноябрем в рублях увеличились на 1,8%. В целом же с начала 2013 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 3,7%.

В декабре 2013 на 1,01% увеличились цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2013 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 0,95%.

В первом месяце зимы 2013 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли еще существеннее, чем на ЖНВЛП, а именно на 2,2% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2013 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 4,83%.

Если сравнивать рост цен в декабре 2013 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на отечественные ГЛС увеличились на 1,96%, а на импортные - на 1,9%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в декабре 2013 г. вырос на 1,2%. В период с декабря 2012 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС снизились в среднем на 1,9%.

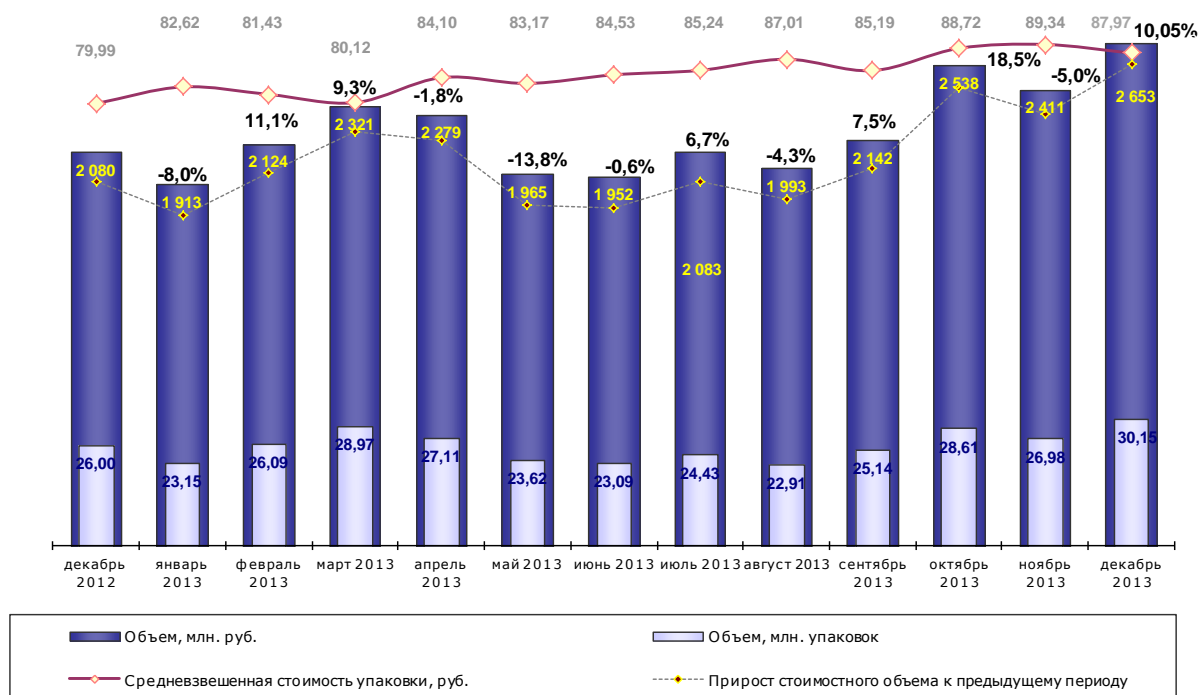
6. Биологически активные добавки

В декабре 2013 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 477 торговых наименований БАД, которые представляют 663 производителя.

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

График 6

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



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

В декабре 2013 г. емкость российского рынка БАД увеличилась в стоимостном выражении по сравнению с ноябрем на 10,05% и составила почти 2,7 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также вырос на 11,8% и составил 30,15 млн. упак.

Отметим, что в декабре 2013 г. динамика коммерческого рынка БАД немного отставала от аналогичного показателя рынка лекарств – иными словами спрос на ГЛС вырос в декабре существенно, чем на БАД. В 2012 году декабрь ознаменовался

сокращением потребления БАД, поэтому динамика первого месяца зимы 2013 г. выглядит более чем обнадеживающе.

За 2013 г. коммерческий рынок БАД вырос на 19,1% по сравнению с 2012 годом. Напомним, коммерческий рынок ГЛС прибавил в 2013 г. 13,5%.

В декабре 2013 г. средняя цена упаковки БАД была равна 88 руб. Это на 1,5% дешевле, чем в ноябре 2013 г., и на 10% дороже, чем в декабре 2012 г.

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

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

(в стоимостном выражении) в России в ноябре - декабре 2013 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Ноябрь 2013 г.	Декабрь 2013 г.		Ноябрь	Декабрь	Ноябрь	Декабрь
			2013 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	18,64%	19,50%	13,34%	12,88%
2	2	РИА ПАНДА	10,46%	11,40%	2,17%	2,03%
5	3	POLENS (M) SDN BHD	2,93%	3,20%	0,27%	0,29%
3	4	АКВИОН ЗАО	3,50%	2,99%	1,59%	1,34%
4	5	PHARMA-MED INC	3,07%	2,89%	0,68%	0,63%
6	6	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	2,89%	2,84%	1,18%	1,06%
11	7	NATUR PRODUKT	1,81%	2,62%	4,35%	5,87%
7	8	ДИОД ОАО	2,32%	2,08%	1,45%	1,23%
12	9	ЭКОМИР ЗАО	1,73%	1,70%	0,65%	0,60%
10	10	FERROSAN AG	1,87%	1,69%	0,59%	0,51%
Итого:			49,24%	50,93%	26,28%	26,44%

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

В декабре 2013 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД немного изменился по сравнению с ноябрем – покинули рейтинг компании ПОЛЯРИС и SOLGAR VITAMIN AND HERB, новичками стали компании NATUR PRODUKT и ЭКОМИР.

Позиции компании в верхней части рейтинга изменились, более чем 20%-ное увеличение продаж POLENS (M) SDN BHD позволило компании закрепиться на третьей строчке. АКВИОН напротив утратил место в тройке лидеров, этому способствовало сокращение продаж БАД этого производителя на 6,1%.

Самое заметное увеличение аптечных продаж было зафиксировано у компании NATUR PRODUKT – в декабре спрос на БАД этого производителя вырос почти на 60%. Причиной тому увеличение спроса на такие БАД компании, как НАТУРИНО, НАТУРЕТТО и ВИТА-ПЛАНТ.

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 ноябре-декабре 2013 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Ноябрь 2013 г.	Декабрь 2013 г.			Ноябрь 2013 г.	Декабрь 2013 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	5,23%	6,15%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	3,45%	3,56%
3	3	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,48%	2,70%
4	4	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	2,25%	2,30%
5	5	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	2,12%	1,67%
6	6	СУПРАДИН КИДС	АМАРНАМ	1,35%	1,32%
9	7	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	1,05%	1,18%
8	8	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	1,08%	1,17%
14	9	СУПРАДИН КИДС ЮНИОР	BAYER AG	0,80%	1,01%
7	10	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,26%	1,01%
10	11	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	0,96%	0,93%
15	12	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	0,75%	0,92%
12	13	ТРОПИКАНА СЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	0,82%	0,92%
19	14	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,70%	0,84%
13	15	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,80%	0,84%
26	16	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР ЗАО	0,62%	0,82%
27	17	ЛОВЕЛАС	POLENS (M) SDN BHD	0,60%	0,82%
25	18	САЙМЫ	ЧЖИН ЮАНЬ ТХАН	0,63%	0,81%
11	19	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,94%	0,76%
17	20	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ	ЭВАЛАР ЗАО	0,73%	0,71%
Итого:				28,62%	30,46%

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам декабря 2013 г. в Топ-20, не сильно изменился по сравнению с ноябрем. Покинули рейтинг БАД следующих наименований РОМАШКА ЦВЕТКИ, ЭСТРОВЭЛ, КАПИЛАР, «новичками» стали ГЕПАТРИН, ЛОВЕЛАС и САЙМЫ.

Состав и расположение марок в первой шестерке торговых наименований БАД в декабре 2013 г. не изменился по отношению к ноябрю, хотя по одному лидирующих торговых наименований было зафиксировано снижение продаж – продажи РЕДУКСИН ЛАЙТ за месяц сократились на 13,2%. Лидерство в рейтинге сохранил Сеалекс Форте (РИА Панда), стоит заметить, что в декабре 2013 г. доля рынка данного БАД выросла почти на 1% (благодаря росту продаж на 29,5%). На 13,4% увеличился спрос на БАД АЛИ КАПС, а продажи ФИТОЛАКСа выросли за месяц почти на 20%, В первой десятке максимальным (на 39,4%) ростом спроса отметился СУПРАДИН КИДС ЮНИОР.

Также отметим довольно существенные приросты в декабре 2013 г. продаж у НОРМОБАКТа (+23,5% к уровню продаж ноября), МАКСИЛАКа (+35,2%), ТРОПИКАНЫ СЛИМ (+22,6%), ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ (+32,5%), ГЕПАТРИН (+47,3%), ЛОВЕЛАС (+49,8%) и САЙМЫ (+41,8%).

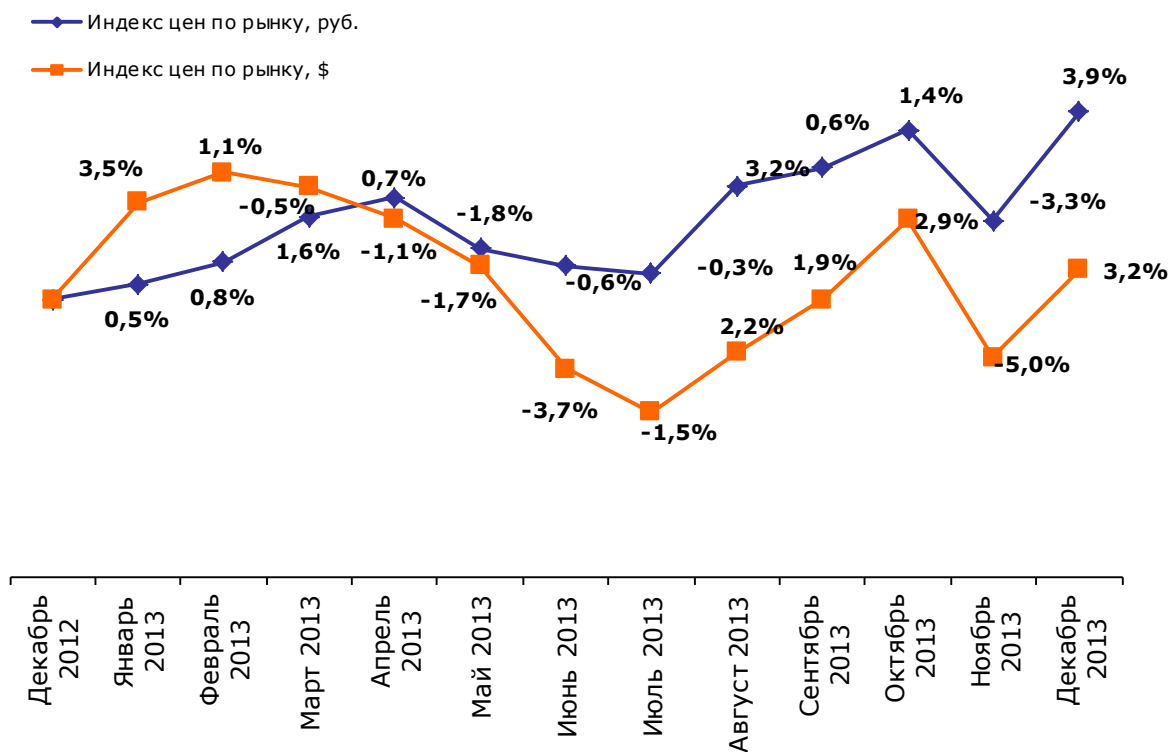
Заметим, что в первом месяце зимы 2013 г. большинство БАД – участников рейтинга отметились увеличением продаж. Исключение, помимо РЕДУКСИН ЛАЙТ, составили ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ и ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН, сокращение спрос на которые составило 11,2% и 10,4% соответственно.

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

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

График 7

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



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

Согласно индексу Ласпейреса, в декабре 2013 года по сравнению с ноябрем цены на БАД в рублях выросли на 3,9%. В долларах США, цены увеличились на 3,2%.

С начала 2013 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 6,8% в рублях, и подорожали на 1,1% долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в январе 2013 г. начало года - традиционно довольно спокойный период для фарм.рынка. Активность, как правило, наблюдается со стороны законодательных органов – начало года часто совпадает с началом действия новых законов и правил.

1. Производители

1. Cadila планирует в 2017 году завершить строительство фармпредприятия в Ярославской области

Индийская компания представила руководству Ярославской области ближайшие планы компании по реализации инвестиционного проекта строительства фармацевтического предприятия на территории промышленного парка «Красное» в Переславском районе. В настоящий момент Cadila Pharmaceuticals завершает переговоры с одной из крупных консалтинговых компаний, которая будет осуществлять сопровождение строительства предприятия с этапа проектирования до запуска производства, намеченного на 2017 год.

Источник: Фармвестник

2. Teva приобретает компанию NuPathe

Сделка, которую планируется завершить в феврале 2014 г., позволит Teva расширить портфель лекарственных средств для лечения заболеваний ЦНС за счет пластыря Zecuity (sumatriptan). По условиям соглашения, акционеры NuPathe получают дополнительно по 3,15 долл. за акцию в случае достижения оговоренного объема продаж Zecuity через определенное время.

Источник: Фармвестник

3. ЗАО "Фармацевтическое предприятие "Оболенское" приобретает 100% уставного капитала ООО «ЭвоФарм»

ФАС России рассмотрела и приняла к сведению два уведомления от ЗАО «Фармацевтическое предприятие «Оболенское»:

- о приобретении доли в размере 100% уставного капитала ООО «ЭвоФарм», (г. Москва, основной вид деятельности: производство фармацевтической продукции);
- о приобретении доли в размере 100% уставного капитала ООО «Бекрукс» (г. Москва, основной вид деятельности: оптовая торговля).

Источник: Фармвестник

4. Actavis намерен подписать соглашение о продаже ряда европейских бизнесов

Американская фармацевтическая компания Actavis объявила о намерении подписать соглашение о продаже индийской Aurobindo Pharma ряда подразделений во Франции, Италии, Испании, Португалии, Бельгии, Германии и Нидерландах, сообщает FirstWord Pharma.

По заявлению представителей компании, сделка позволит компании перенаправить ресурсы на другие рынки, в частности в Центральной и Восточной Европе и Юго-Восточной Азии.

По условиям сделки, к Aurobindo перейдет вся коммерческая инфраструктура в этих семи странах, в т.ч. продукция, а также маркетинговые и лицензионные соглашения. Кроме того, компании заключат долгосрочное стратегическое соглашение о взаимных поставках.

В результате сделки продуктовый портфель индийской компании пополнят почти 1,2 тыс. готовых продуктов и еще около 200 наименований находятся в процессе разработки. По прогнозам Aurobindo, в 2013 г. объем продаж приобретенных активов составит 320 млн евро (433 млн долл.) и будет расти ежегодно на 10%.

Источник: Фарвестник

5. "Роснано" выкупило по преимущественному праву 29,7% допэмиссии "Фармсинтеза" на 328 млн рублей

Как говорится в сообщении "Фармсинтеза", один из акционеров выкупил по преимущественному праву 14 млн 873,1 тыс. акций компании. Этим акционером является «Роснано»

В рамках допэмиссии "Фармсинтез" планирует разместить 50 млн акций по цене 22,08 рубля за штуку и привлечь 1,1 млрд рублей. Предполагается, что оставшуюся часть допэмиссии выкупят эстонская Eurohelp и американская Орко Pharmaceutical

По итогам размещения уставный капитал "Фармсинтеза" может вырасти на 40% - с 624 млн 247,405 тыс. рублей до 874 млн 247,405 тыс. рублей. Доля "Роснано", если допэмиссия будет размещена полностью, останется на уровне 29,75%.

Источник: Интерфакс

1. Новости Законодательства

1. АРФП заявила о приостановке экспорта российских лекарств

Российским фармпроизводителям пришлось приостановить экспорт продукции из-за того, что до сих пор не определен госорган, ответственный за выдачу Паспорта ЛС - обязательного документа для продажи лекарственных препаратов за рубежом. Об этом говорится в официальном пресс-релизе АРФП.

Ассоциация сообщила, что еще в октябре прошлого года российские производители медикаментов столкнулись со сложностями в получении Паспорта ЛС. При этом, несмотря на неоднократные обращения в контрольные ведомства, до сих пор не был определен госорган, ответственный за выдачу Паспорта лекарственных средств. Невозможность оформления соответствующего документа привела к остановке экспорта, разрыву заключенных контрактов, финансовым и репутационным потерям.

Источник: [remedium](#)

2. Минздрав отложил введение нового порядка оказания скорой медицинской помощи

Министерство здравоохранения подготовило проект приказа, изменяющий срок вступления в действие нового порядка работы скорой медицинской помощи на 1 июля 2014 года. Изначально новый порядок должен был вступить в силу с 1 января, сообщает «Российская газета».

Новый порядок оказания скорой медпомощи предусматривает более подробно структурированную ее организацию, регламентацию отдельных этапов и видов. Также в документе описаны стандарты оснащения организаций, осуществляющих скорую помощь, с учетом новых технологий и медицинской техники.

В частности, сокращается число бригад скорой помощи и вводятся новые должности: водителя-санитара и водителя-фельдшера. Выездная помощь делится на два вида: экстренную, когда существует реальная угроза жизни пациента, и неотложную, когда реальной угрозы жизни нет. Составлен перечень заболеваний, требующих оказания экстренной медицинской помощи, а также и ситуаций, при

которых неотложная помощь оказывается во вторую очередь, если нет экстренных вызовов.

Решение об отсрочке введения нового порядка было принято после анализа замечаний экспертного медицинского сообщества к приказу.

Источник: [remedium](#)

3. ФАС России разъясняет новые требования к рекламе медуслуг

В связи с вступлением в силу 1 января 2014 года Федерального закона от 25.11.2013 № 317-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации по вопросам охраны здоровья граждан в Российской Федерации», ФАС России разъясняет, что с этой даты в соответствии с частью 8 статьи 24 ФЗ «О рекламе» реклама медицинских услуг не допускается иначе как в местах проведения медицинских или фармацевтических выставок, семинаров, конференций и иных подобных мероприятий и в предназначенных для медицинских и фармацевтических работников специализированных печатных изданиях.

При этом в соответствии с пунктом 22 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда от 08.10.2012 № 58 «О некоторых вопросах практики применения арбитражными судами Федерального закона «О рекламе» понятие «медицинская деятельность» шире, чем понятие «медицинская услуга».

Следовательно, на рекламу медицинской деятельности, например, стоматология, психиатрия, офтальмология и прочее, не содержащую указания на конкретные медицинские услуги, требования части 8 статьи 24 ФЗ «О рекламе» не распространяются.

Источник: [Фармвестник](#)

4. Сформированы органы контроля на соответствие российских фармпредприятий правилам GMP

В соответствии с законом "Об обращении лекарственных средств" с 1 января 2014 г. российские фармпредприятия должны выпускать продукцию в соответствии с международными стандартами GMP. Для того, чтобы переход реально осуществился, необходима работа органов контроля, укомплектованных профессиональными кадрами.

согласно правилам производства и контроля лекарственных средств вводится понятие - "уполномоченных лиц". Это сотрудники самих фармпредприятий, которые обязаны обладать необходимыми компетенциями в области производства и контроля качества и которые несут персональную ответственность за качество своей продукции. Такие сотрудники будут проходить аттестацию в Минздраве России.

Кроме того, в Минпромторге создан новый Департамент развития фармацевтической и медицинской промышленности с отделом лицензирования производства лекарственных средств. Именно он и будет осуществлять функции инспектората, проверять соответствие правилам GMP и выдавать подтверждающий сертификат.

в настоящее время Минпромторг прорабатывает вопрос по проведению проверок зарубежных производственных площадок на соответствие новым правилам и готовит предложения по внесению изменений в соответствующие законодательные и иные нормативные правовые акты. Заявление и комплект документов на выдачу заключения о соответствии производителей (в том числе расположенных вне территории России) также необходимо предоставлять в Минпромторг.

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>