

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: июнь 2014

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – июнь 2014
- события фармацевтического рынка – июль 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 июне 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 июнь 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 июне 2014 г. сократился на 2,4% по сравнению с маем и составил 36,1 млрд. руб. (с НДС). По итогам аптечных продаж за первый летний месяц 2014 г. **коммерческий рынок лекарств в натуральном** выражении был равен 300,6 млн. упак., что на 8,2% меньше, чем за аналогичный период 2013 года. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в июне 2014 г. по сравнению с маем увеличилась на 2,6% и составила 120,2 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса**, в течение июня 2014 года **цены в рублях выросли на 0,7%**. В долларовом выражении индекс цен увеличился на 1,7%. Всего же с начала 2014 года инфляция цен на лекарства в аптеках страны составила +3,8% в рублевом выражении и -0,9% в долларах США.

Структура коммерческого рынка ГЛС в июне 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 21,7% в июне 2013 г. до 18,7% в июне 2014 г.), на 1,2% увеличился удельный вес лекарств ценой от 150 до 500 руб. за упаковку (с 44,4% до 45,6%), препараты низшей ценовой группы (дешевле 50 руб./упак.) ослабили свои позиции, уменьшив долю лекарств с 7,9% до 6,9%. Лекарства ценой от 500 руб. за упаковку занимали по итогам первого месяца лета 2014 г. долю 28,8% коммерческого рынка, что на 2,9% больше, чем в июне 2013 г.

По итогам июня 2014 г. 55% препаратов, реализованных на рынке, являлись отечественными (в натуральных единицах измерения), однако в виду своей невысокой цены относительно импортных лекарств, в стоимостном выражении они занимают лишь 22%. В июне 2013 г. удельный вес российских препаратов в натуральных единицах составлял 57%, а доля в стоимостном объеме была равна 22%.

Коммерческий сегмент рынка по итогам июня 2014 года на 53% представлен рецептурными препаратами, и на 47% - ОТС-лекарствами.

Рейтинг компаний по стоимостному объему продаж в июне 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 июня 2014 г. возглавил препарат ЭССЕНЦИАЛЕ (1,05% от совокупных аптечных продаж); на втором месте КОНКОР (0,88%) и третьем месте АКТОВЕГИН (0,72%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в июне 2014 г. уменьшился на 4,9% относительно мая и составил 2,1 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в первом летнем месяце 2014 г. уменьшился на 9,5% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. и составил 20,4

млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в июне 2014 г. по сравнению с маем увеличилась на 3,3% и составила 103,05 руб.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в июне 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.

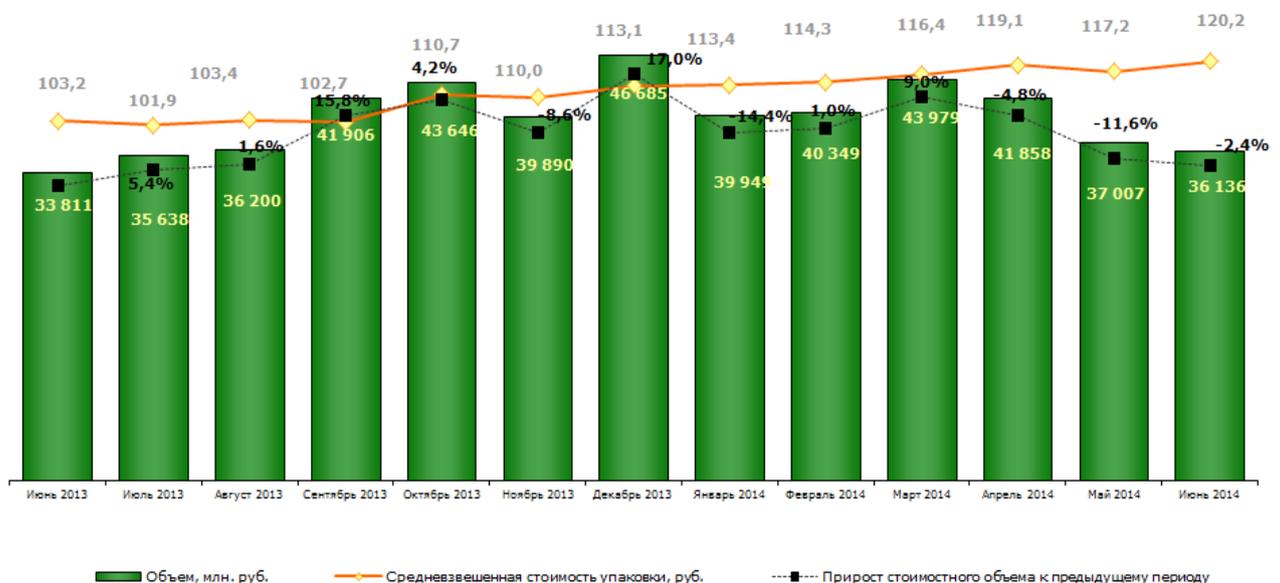
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в июне 2013 г. – июне 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 июне 2014 г. составил 36,1 млрд. руб. (с НДС)**. По сравнению с маем емкость рынка уменьшилась на 2,4%. Если сравнивать объем потребления лекарств в разные месяцы года, то можно отметить, что минимальный в течение года объем спроса на ЛС фиксируется именно в первом летнем месяце. Заметим, что в прошлом году сокращение емкости потребления ГЛС на коммерческом рынке в июне было эквивалентным - -2% по сравнению с маем 2013 г., а годом ранее аналогичный показатель составил -6,2%.

Рост коммерческого рынка лекарств за первую половину 2014 г. относительно аналогичного периода 2013 г. составил 9,8%.

В натуральных единицах измерения емкость рынка в июне текущего года составила 300,6 млн. упак., что 4,8% меньше, чем в мае, и на 8,2% меньше, чем в июне 2013 г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС в июне 2014 г. увеличилась по сравнению с маем на 2,6% и составила 120,2 руб. Если сравнивать среднюю стоимость упаковки лекарств в первом месяце лета 2014 года с июнем 2013 года, то следует отметить рост цены на 16,5%.

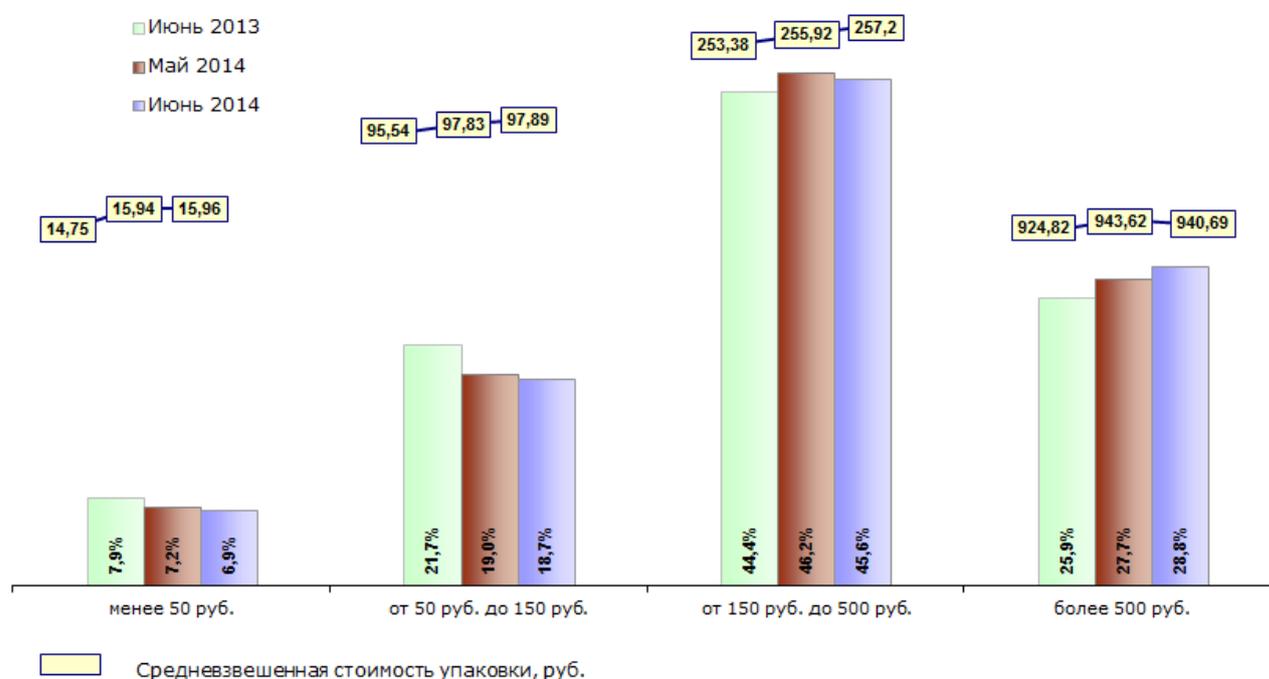
2. Структура коммерческого рынка России

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 июне 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 июне 2014 г. по ценовым секторам кардинально не изменилась относительно мая, изменения же относительно июня 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 4,0%.

Существеннее всего (на 3,0%) относительно июня 2013 г., уменьшилась доля сегмента лекарств со средней стоимостью упаковки 50-150 руб. (за месяц доля сократилась на 0,3%).

Отметилась увеличением удельного веса группа лекарств с ценовым диапазоном 150-500 руб. (с 44,4% в июне 2013 г. до 45,6% в июне 2014 г.) Этот сегмент является наиболее емким в стоимостном выражении. За месяц доля рассматриваемого ценового сектора уменьшилась на 0,6% что сопровождалось небольшим (на 0,5%) ростом средней цены упаковки лекарств (в итоге средняя стоимость составила 257,2 руб./упак.).

Доля дорогостоящих препаратов в июне 2014 г. составила 28,8%, что на 1,1% больше удельного веса группы в предыдущем месяце. Следует отметить, что в июне 2014 г. продажи лекарств со средней ценой упаковки от 500 руб. увеличились относительно предыдущего месяца на 1,7%, что на фоне общего сокращения рынка привело к росту доли сегмента. При этом средняя стоимость упаковки лекарств «верхнего» ценового сегмента за месяц уменьшилась на 0,3% и составила 940,7 руб./упак.

Доля лекарств нижнего ценового сегмента в июне 2014 г. снизилась относительно мая на 0,3%, составив 6,9%. Средняя стоимость упаковки при этом почти не изменилась - 16,0 руб./упак.

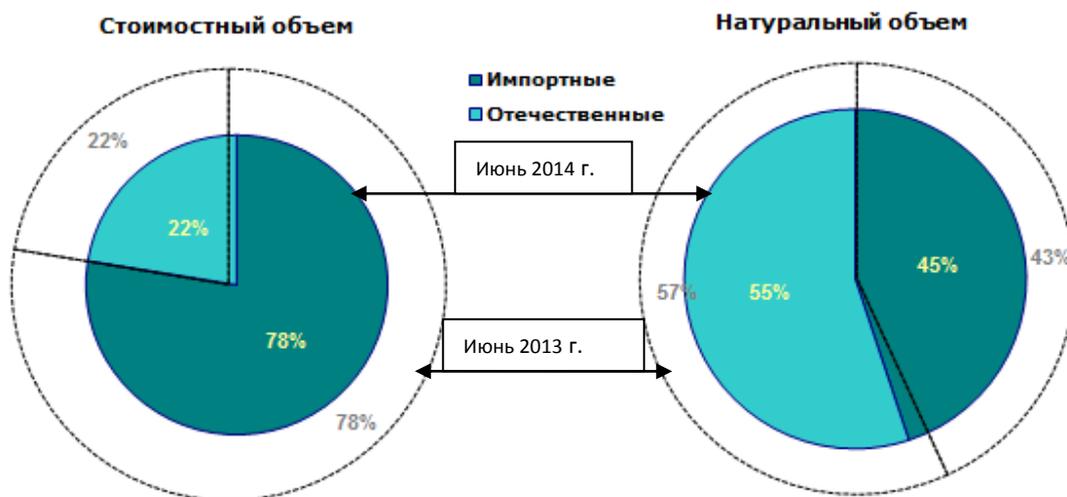
За месяц на 0,3% уменьшилось присутствие на коммерческом рынке ГЛС лекарств стоимостью 50-150 руб./упак. (их доля составила 18,7%), что совпало с падением продаж на 4,3% в первом месяце лета 2014 г. по сравнению с маем. Средняя стоимость упаковки при этом выросла на 0,1% и составила 97,9 руб.

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 июне 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 июня 2014 г. составила 22% в стоимостном выражении и 55% в натуральном. Соответственно лекарства зарубежного производства преобладали в стоимостном объеме рынка – 78% по итогам месяца, и составляли 445% в натуральном объеме рынка.

Следует заметить, что по отношению к июню 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 июне 2014 года по отношению к июню 2013 года объем реализованных через аптеки страны упаковок лекарств сократился на 8.2%. Произошло это в первую очередь за счет снижения продаж упаковок лекарств отечественного производства - объем реализованных упаковок российских лекарств уменьшился за год на 11,1%, тогда как объем продаж импортных ГЛС, выраженный в упаковках, сократился на 4,5%.

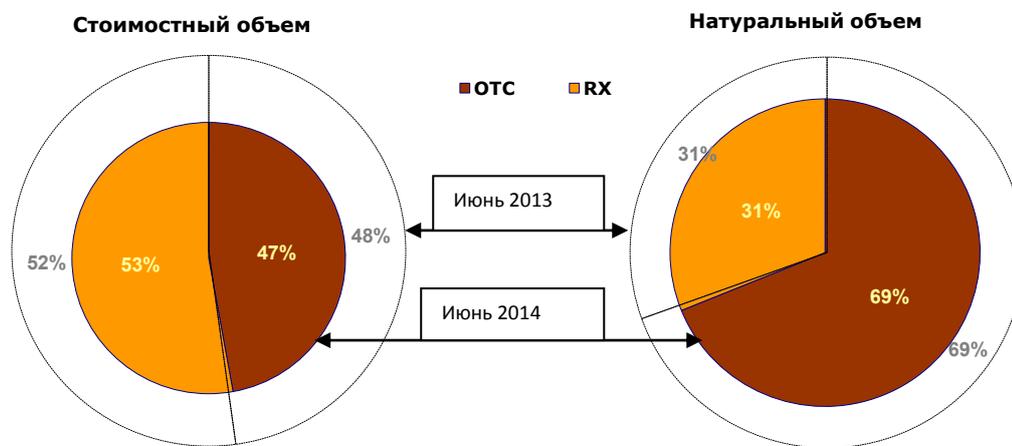
За год чуть сильнее подорожали лекарства российского производства (на 20,5% по сравнению с июнем 2013 г.), средняя стоимость упаковки которых в первом месяце лета 2014 г. была равна почти 49 руб. Увеличение цены импортных препаратов составило 11,8% (средняя стоимость в июне 2014 года была равна 207,5 руб./упак).

2.3. Соотношение ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

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

График 4

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



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

В июне 2014 г. доля лекарств рецептурного отпуска в стоимостном объеме аптечных продаж была преобладающей – 53%, соответственно удельный вес нерепечтурных препаратов составил 47%. В июне 2013 г. на долю ОТС-препаратов приходилось 48% стоимостного объема коммерческого рынка лекарств, соответственно доля Rx-лекарств была равна 52%.

Продажи безрецептурных лекарств в первом летнем месяце 2014 года увеличились по отношению к аналогичному периоду 2013 г. на 5,4% (+0,9 млрд. руб.). Объем реализованных упаковок напротив сократился на 9,1%. Что же касается средней стоимости упаковки ОТС-препаратов, то она увеличилась за год на 15,9% и составила 82,3 руб.

Прирост продаж рецептурных лекарств в июне 2014 г. по отношению к июню 2013 г. составил 8,2% (+1,5 млрд.руб.). При этом объем реализованных упаковок сократился на 6,4% (-6,3 млн. упак.). Средняя цена Rx-препаратов почти в три раза превосходит цену лекарств, продаваемых без рецепта, - в июне 2014 г. она составила 204,1 руб./упак., увеличившись к июню 2013 г. на 15,6%.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

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

Таблица 1

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Май 2014	Июнь 2014	Изменение доли	Май 2014	Июнь 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,12%	19,48%	0,36%	16,52%	16,88%	0,37%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	13,91%	14,28%	0,37%	11,46%	11,76%	0,31%
N Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,04%	11,16%	0,12%	16,86%	17,62%	0,77%
R Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,40%	10,92%	-1,48%	13,91%	12,69%	-1,22%
M Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,01%	8,34%	0,33%	6,96%	7,21%	0,25%
G Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,53%	8,17%	0,64%	1,97%	2,16%	0,19%
D Препараты для лечения заболеваний кожи	7,20%	7,57%	0,37%	13,64%	13,36%	-0,27%
J Противомикробные препараты системного использования	6,58%	6,12%	-0,46%	5,76%	5,50%	-0,26%
В Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,86%	4,02%	0,16%	3,01%	2,95%	-0,06%
L Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,20%	2,89%	-0,31%	1,17%	1,06%	-0,11%
S Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,79%	2,85%	0,06%	2,58%	2,64%	0,07%
~ Препараты без указания АТС-группы	2,87%	2,72%	-0,16%	4,64%	4,60%	-0,04%
V Прочие препараты	0,62%	0,60%	-0,02%	0,58%	0,57%	-0,02%
H Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,59%	0,59%	0,00%	0,53%	0,54%	0,01%
P Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,27%	0,29%	0,02%	0,42%	0,45%	0,03%

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

По итогам июня 2014 г. максимальная доля (19,5%) в стоимостном объеме коммерческого рынка ГЛС принадлежит препаратам АТС-группа [А] Пищеварительный тракт и обмен веществ. В первом месяце лета 2014 года удельный вес этой группы лекарств увеличился на 0,36%, одновременно с этим продажи препаратов группы за месяц уменьшились на 0,5% (на фоне более заметного сокращения потребления лекарств в целом привело к росту доли рынка).

Большая часть подгрупп АТС-группы [А] в июне продемонстрировали уменьшение объемов реализации, исключение составили подгруппа [А02] ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ, СВЯЗАННЫХ С НАРУШЕНИЕМ КИСЛОТНОСТИ (+4,1% к уровню продаж предыдущего месяца), [А04] ПРОТИВОРВОТНЫЕ ПРЕПАРАТЫ (+6%), [А06] СЛАБИТЕЛЬНЫЕ (+4%) и др. Максимальное снижение продаж в июне было зафиксировано в подгруппах [А15] СТИМУЛЯТОРЫ АППЕТИТА (-9%) и [А08] ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОЖИРЕНИЯ (ИСКЛЮЧАЯ ДИЕТИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ) (-8%).

Продажи ГЛС для лечения пищеварительной системы и обмена веществ в июне 2014 г. снизились на 0,5% относительно предыдущего месяца. При этом сокращение объемов аптечной реализации наблюдалось по ряду ключевых препаратов. Так, аптечные продажи Витрума уменьшились на 3,5%, Линекса на 2,4%, Но-Шпы на 10,5%. Мезим Форте и Эссенциале отметились ростом продаж на 1,8% и 1,6% соответственно.

Заметим, что почти все АТС-группы лекарств в июне 2014 г. отметились снижением продаж. Исключение составили группа [D] Препараты для лечения заболеваний кожи, объем аптечной реализации которой за месяц вырос на 2,7%, и группа [G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны, спрос на лекарств которой увеличился на 6,0%. Катализаторами роста в первой из растущих групп выступили такие препараты, как Бепантен и Экзодерил – аптечные продажи этих брендов выросли относительно мая 2014 г. на 20,9% и 10,2% соответственно. Что касается препаратов для лечения урогенитальных органов, то лето традиционно является для них успешным сезоном. Июнь 2014 г. в этом плане не стал исключением – Виагра, Сиалис и Дюфастон продемонстрировали приросты продаж на 6,9%, 9,8% и 1% соответственно.

Наиболее заметное сокращение объемов аптечной реализации было зафиксировано в группах [R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы, [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы и [J] Противомикробные препараты системного использования.

В первом летнем месяце продажи лекарств для лечения респираторных заболеваний (АТС-группа [R]) уменьшились на 14% по отношению к маю. Если подробно рассматривать факторы снижения продаж препаратов группы, то следует отметить спад спроса на Лазолван (-20,5% к уровню продаж мая) и АЦЦ (-21,6%).

Объем аптечной реализации ГЛС группы [J] Противомикробные препараты системного использования за месяц упали на 9,3%. Причиной тому сезонное падение потребительского интереса к таким лекарствам группы, как Кагоцел (-23% к уровню продаж мая), Ингавирин (-30,7%), Сумамед (-14,4%) и др.

Ключевые лекарственные бренды группы [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы демонстрировали уменьшение продаж, что привело к уменьшению удельного веса группы на 0,31%. Так, продажи Арбидола в июне 2014 г. упали на 28,2% по сравнению с маем, более чем на 8% снизились продажи Виферона. В совокупности сокращение объемов аптечной реализации противоопухолевых препаратов и иммуномодуляторов составило за месяц 11,8%.

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 июне 2013-2014 гг. представлено в таблице 2.

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Июнь 2013	Июнь 2014	Изменение доли	Июнь 2013	Июнь 2014	Изменение доли
А Пищеварительный тракт и обмен веществ	19,17%	19,48%	0,31%	17,38%	16,88%	-0,50%
С Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	14,44%	14,28%	-0,16%	11,52%	11,76%	0,24%
Н Препараты для лечения заболеваний нервной системы	11,41%	11,16%	-0,25%	17,98%	17,62%	-0,36%
Р Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	10,73%	10,92%	0,19%	12,22%	12,69%	0,47%
М Препараты для лечения костно-мышечной системы	8,53%	8,34%	-0,19%	7,19%	7,21%	0,01%
Г Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	8,24%	8,17%	-0,07%	2,05%	2,16%	0,10%
Д Препараты для лечения заболеваний кожи	7,98%	7,57%	-0,41%	13,54%	13,36%	-0,17%
Ж Противомикробные препараты системного использования	6,26%	6,12%	-0,14%	5,59%	5,50%	-0,09%
В Препараты, влияющий на кроветворение и кровь	3,50%	4,02%	0,52%	2,85%	2,95%	0,11%
Л Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	2,75%	2,89%	0,14%	1,03%	1,06%	0,03%
С Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,86%	2,85%	-0,01%	2,71%	2,64%	-0,07%
~ Препараты без указания АТС-группы	2,60%	2,72%	0,12%	4,38%	4,60%	0,22%
У Прочие препараты	0,62%	0,60%	-0,02%	0,50%	0,57%	0,07%
Н Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,60%	0,59%	-0,01%	0,58%	0,54%	-0,04%
Р Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты	0,33%	0,29%	-0,04%	0,48%	0,45%	-0,03%

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

В июне 2014 г. продажи лекарств почти всех АТС-групп увеличились по сравнению с июнем 2013 г. (исключение составила группа [P] Противопаразитные препараты, инсектициды и репелленты, объем реализации которой сократился на 4,7% по отношению к июню 2013 г.). Максимальные приросты продаж продемонстрировали АТС-группы [L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы и [B] Препараты, влияющий на кроветворение и кровь (на 20,7% и 12,4% соответственно).

При этом увеличение спроса на Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы в июне 2014 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года было обусловлено ростом объемов реализации по ряду ключевых лекарственных брендов – Виферон (+4,4% к уровню продаж июня 2013 г.), Вобэнзим (+22,6%) и проч.

Увеличение продаж Препаратов, влияющих на кроветворение и кровь в свою очередь было вызвано ростом объемов реализации Кардиомагнила (+43,9% по отношению к июню 2013 г.) Актовегина (+2,2%) и др.

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В июне 2014 г. на аптечном рынке России присутствовало 991 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 мае-июне 2014 г.

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Май 2014 г.	Июнь 2014 г.		Май 2014 г.	Июнь 2014 г.	Май 2014 г.	Июнь 2014 г.
1	1	NOVARTIS	6,07%	6,34%	2,71%	2,85%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,73%	5,78%	2,51%	2,47%
3	3	BAYER	4,20%	4,75%	1,30%	1,47%
4	4	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	3,74%	3,64%	9,18%	9,37%
5	5	TAKEDA	3,40%	3,49%	2,16%	2,20%
7	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	2,98%	3,04%	1,93%	2,00%
6	7	TEVA	3,05%	3,01%	2,05%	2,06%
8	8	SERVIER	2,88%	2,83%	0,75%	0,74%
9	9	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,59%	2,61%	0,66%	0,68%
11	10	GEDEON RICHTER	2,43%	2,53%	1,50%	1,58%
Общая доля ТОП-10			37,08%	38,01%	24,75%	25,42%

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 июне 2014 г. по сравнению с маем немного изменился – компания GEDEON RICHTER вернула 10-е место. Распределение мест между участниками существенно не изменилось - BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/ поднялся на 6-место, потеснив на одну строчку компанию TEVA.

Компания NOVARTIS в первом летнем месяце закрепились на позиции лидера. Доля коммерческого рынка ГЛС, контролируемая компанией, составила в июне 2014 г. 6,34%. По ряду ключевых лекарственных брендов компании отмечалось заметное увеличение спроса – так, рост продаж Фенистила составил 24,0%, Экзодерила – 10,2%. В результате совокупный объема продаж компании вырос за месяц на 1,9% (что на фоне общего сокращения рынка привело к росту рыночной доли).

Компания ФАРМСТАНДАРТ отметилась в июне рекордным для участников Топ-10 производителей коммерческого рынка лекарств уменьшением продаж – «-4,8%». Подобная ситуация была обусловлена продолжающимся снижением спроса почти на все ведущие препараты производителя – так, продажи Амиксина и Арбидола упали на 18,9% и 28,2% соответственно, на 21,1% снизилась реализация бренда Компливит.

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

Помимо Фармстандарта, заметно (на 4,1%) уменьшились аптечные продажи ГЛС компании SERVIER. При этом индикаторами сокращения стали Предуктал и Эреспал, спрос на которые в аптеках страны снизился за месяц почти на 10,3% и 26,2% соответственно.

В первом месяце лета компания GEDEON RICHTER продемонстрировала рост продаж на 1,9%, что и позволило данному производителю вновь войти в Топ-10 производителей коммерческого рынка ГЛС. В июне на 2,4% и 3,4% вырос спрос на такие препараты компании, как Панангин и Мидокалм.

Максимальный прирост продаж среди Топ-10 компаний-производителей на коммерческом рынке страны был отмечен у компании BAYER (+10,3% к уровню продаж мая). Подобным увеличением продаж BAYER обязан росту спроса на Бепантен, объем аптечной реализации которого за месяц увеличился на 21%.

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

Рейтинг		Корпорация-производитель	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Июнь 2013 г.	Июнь 2014 г.		Июнь 2013 г.	Июнь 2014 г.	Июнь 2013 г.	Июнь 2014 г.
1	1	NOVARTIS	6,93%	6,34%	2,92%	2,85%
2	2	SANOFI-AVENTIS	5,59%	5,78%	2,36%	2,47%
3	3	BAYER	4,71%	4,75%	1,49%	1,47%
4	4	ФАРМСТАНДАРТ ОАО	3,62%	3,64%	9,54%	9,37%
5	5	TAKEDA	3,29%	3,49%	1,90%	2,20%
6	6	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,08%	3,04%	1,84%	2,00%
7	7	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD	2,98%	3,01%	1,80%	2,06%

10	8	SERVIER	2,64%	2,83%	0,62%	0,74%
9	9	ABBOTT GMBH & CO.KG	2,66%	2,61%	0,60%	0,68%
8	10	GEDEON RICHTER	2,72%	2,53%	1,57%	1,58%
Общая доля ТОП-10			38,22%	38,01%	24,65%	25,42%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в июне 2014 года составляет немного больше трети (38,01%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 25,42%.

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

Положение компаний в верхней части рейтинга за год также не поменялось.

Следует также заметить, что почти по всем компаниям, входящим в Top-10 производителей коммерческого рынка ГЛС, в июне 2014 года были зафиксированы увеличения объемов продаж относительно аналогичного периода предыдущего года., исключение составили компании NOVARTIS и GEDEON RICHTER, продажи которых сократились по сравнению с июнем 2013 г. на 2,2% и 0,6% соответственно. При этом максимальные приросты отмечались у компаний TAKEDA (+13,4% к уровню продаж июня 2013 г.) и SERVIER (+14,5%).

4. Препараты – лидеры продаж

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

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Май 2014 г.	Июнь 2014 г.		Май 2014 г.	Июнь 2014 г.
1	1	ЭССЕНЦИАЛЕ	1,01%	1,05%
2	2	КОНКОР	0,84%	0,88%
3	3	АКТОВЕГИН	0,72%	0,72%
9	4	ЭКЗОДЕРИЛ	0,63%	0,71%
5	5	НУРОФЕН	0,67%	0,70%
8	6	ДЕТРАЛЕКС	0,64%	0,64%
7	7	ТРОКСЕВАЗИН	0,64%	0,63%
11	8	НАЙЗ	0,60%	0,63%
6	9	АЛФЛУТОП	0,66%	0,60%
12	10	ВИАГРА	0,54%	0,59%
10	11	ЛОЗАП	0,62%	0,58%
13	12	ПЕНТАЛГИН	0,54%	0,57%
15	13	КАРДИОМАГНИЛ	0,51%	0,52%
14	14	ЛИНЕКС	0,52%	0,52%
28	15	ФЕНИСТИЛ	0,42%	0,52%
4	16	ТЕРАФЛЕКС	0,70%	0,48%
34	17	БЕПАНТЕН	0,39%	0,48%
24	18	ВОЛЬТАРЕН	0,43%	0,47%
16	19	МЕКСИДОЛ	0,50%	0,47%
17	20	МИЛЬГАММА	0,47%	0,47%
Общая доля ТОП-20			12,06%	12,25%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 12,25% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что чуть больше, чем в мае.

Состав рейтинга в июне 2014 г. немного изменился по сравнению с маем – рейтинг покинули ТИЗИН, ЛОЦЕРИЛ и НО-ШПА. «Новичками» стали ФЕНИСТИЛ, БЕПАНТЕН и ВОЛЬТАРЕН.

В июне 2014 г. лидерство в ТОП-20 брендов лекарственных препаратов осталось за препаратом ЭССЕНЦИАЛЕ. Продажи данного бренда в первом летнем месяце увеличились на 1,6% по сравнению с предыдущим месяцем, что на фоне общего сокращения рынка лекарств привело к небольшому росту рыночной доли. На 2-й строчке рейтинга оказался КОНКОР, увеличение продаж которого составило 2,1% по сравнению с маем. На 3-ей позиции ТОП-20 брендов в июне 2014 г. находится АКТОВЕГИН (доля 0,72%, сокращение продаж за месяц 2,9%).

Количество брендов из Top-20 на коммерческом рынке лекарств, отметившихся ростом объемы реализации, соответствовало количеству брендов, по которым было отмечено сокращение продаж относительно предыдущего месяца.

Самые заметные падения спроса наблюдались у АЛФЛУТОП а (-11,4%), ЛОЗАПа (-8,3%) и уже упомянутого ТЕРПФЛЕКСАа (-33,5%).

Весомые приросты спроса были зафиксированы по следующим лекарственным брендам: ЭКЗОДЕРИЛ (+10,2% к уровню продаж мая), ФЕНИСТИЛ (+24%), БЕПАНТЕН (+20,9%) и ВОЛЬТАРЕН (+9,3%).

5. Индекс цен

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

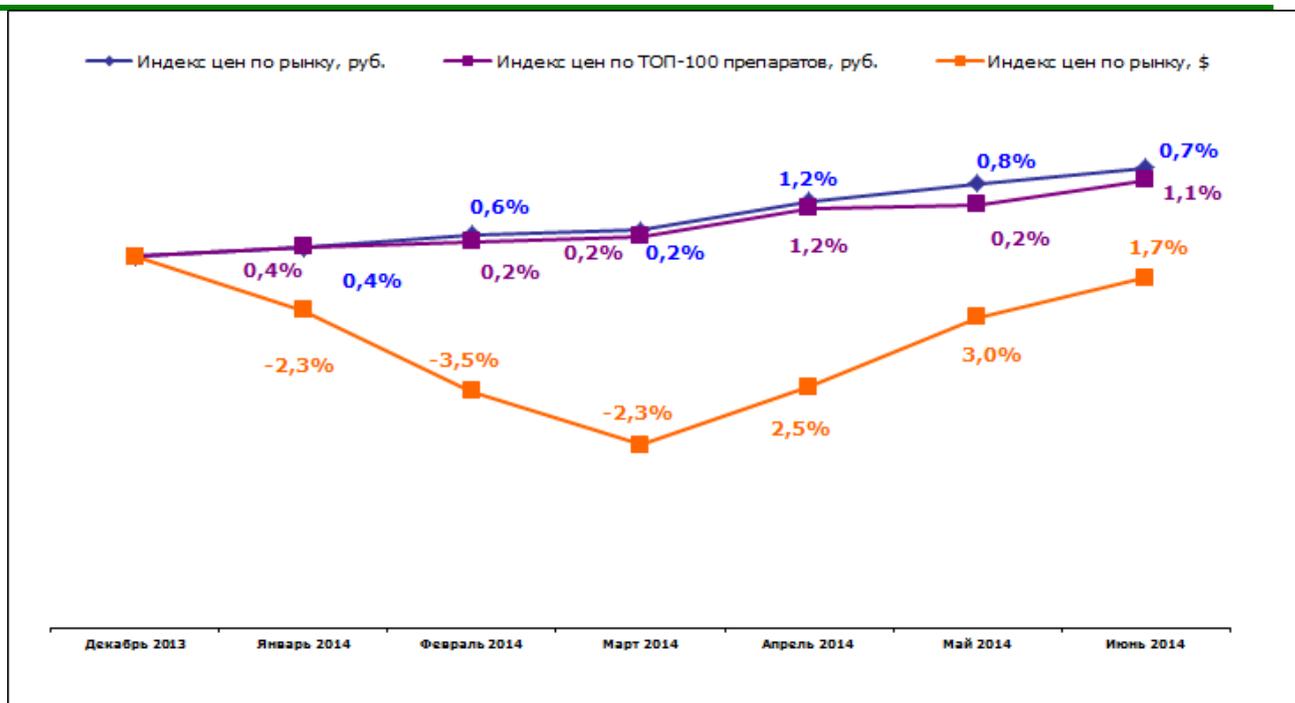
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2013 году. Благодаря применению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

График 5

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



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

Согласно индексу Ласпейреса, цены на лекарства в июне 2014 г. по сравнению с маем 2014 г. в рублях увеличились на 0,7%. В целом же с начала 2014 года общая инфляция цен на ГЛС в России составила 3,8%.

В июне 2014 г. на 0,02% увеличились цены на лекарства из списка ЖНВЛС. В результате с начала 2014 года общая инфляция цен на препараты ЖНВЛС составила 0,63%.

В первом месяце лета 2014 г. цены на препараты, не относящиеся к ЖНВЛС выросли почти на 1,0% относительно предыдущего месяца. Всего с начала 2014 года инфляция цен на неЖНВЛС-лекарства составила 5,5%.

Если сравнивать рост цен в июне 2014 г. на лекарства отечественного и импортного производства, то следует заметить, что цены на импортные ГЛС увеличились чуть существеннее (на 0,9%), а на отечественные – выросли на 0,04%.

Индекс цен, выраженный в американской валюте, в июне 2014 г. увеличился на 1,7%. В период с декабря 2013 г. цены в долларах США на коммерческом рынке ГЛС снизились в среднем на 0,9%.

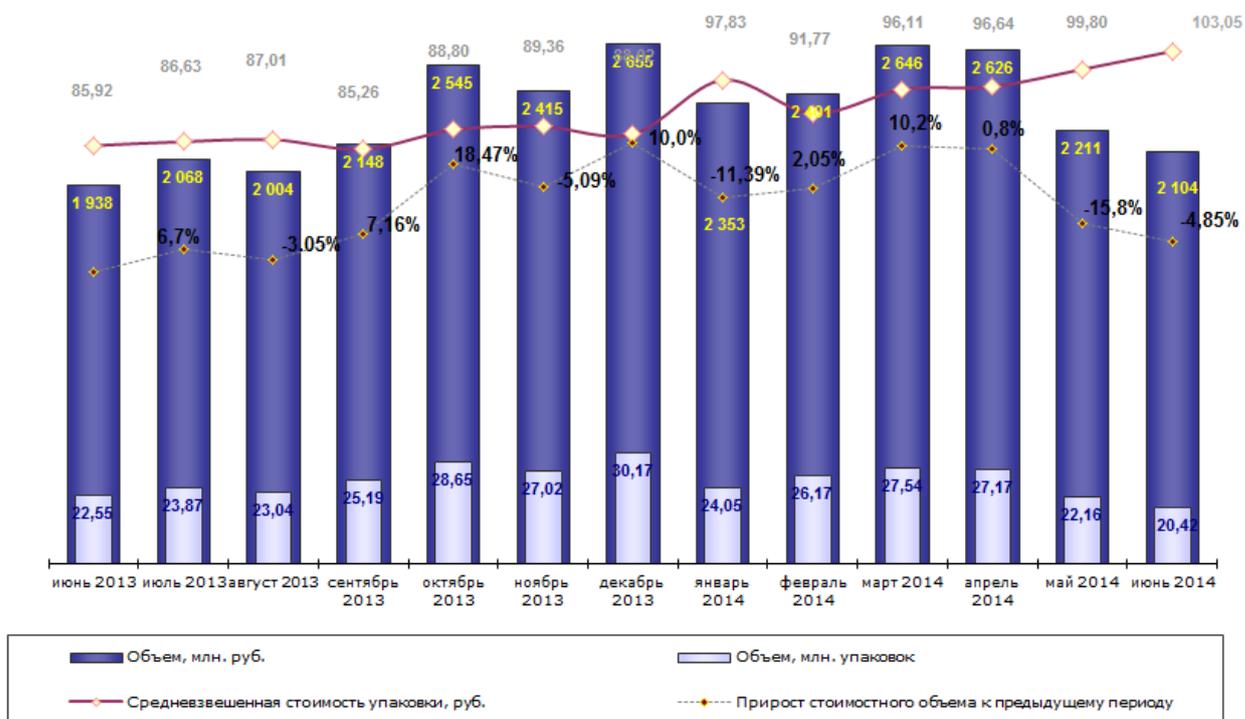
6. Биологически активные добавки

В июне 2014 года в аптечных учреждениях России продавалось 3 628 торговое наименование БАД, которые представляют 679 производителей.

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

График 6

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



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

В июне 2014 г. емкость российского рынка БАД уменьшилась в стоимостном выражении по сравнению с маем на 4,85% и составила 2,1 млрд. руб. В натуральных единицах измерения рынок также сократился на 7,9% и составил 20,4 млн. упак.

В июне 2014 г. средняя цена упаковки БАД была равна 103,05 руб. Это на 3,3% выше цены мая, и на 19,9% дороже, чем в июне 2013 г.

За первые полгода 2014 г. коммерческий рынок БАД увеличился в рублях 13,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в упаковках рынок за период январь-июнь сократился на 3,4%.

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

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж

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

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Май 2014 г.	Июнь 2014 г.		Май	Июнь	Май	Июнь
			2014 г.	2014 г.	2014 г.	2014 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	16,78%	16,96%	11,47%	11,86%
2	2	РИА ПАНДА	10,68%	11,37%	2,08%	2,27%
6	3	POLENS (M) SDN BHD	3,09%	3,37%	0,30%	0,34%
3	4	ПОЛЯРИС ООО	3,55%	3,27%	0,26%	0,24%
5	5	SOLGAR VITAMIN AND HERB	3,10%	3,24%	0,33%	0,36%
4	6	PHARMA-MED INC	3,37%	3,21%	0,83%	0,80%
7	7	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	3,00%	2,85%	1,11%	1,06%
10	8	ДИОД ОАО	2,07%	2,45%	1,29%	1,52%
8	9	NATUR PRODUKT	2,45%	2,25%	6,47%	5,60%
9	10	FERROSAN AG	2,08%	2,05%	0,57%	0,56%
Итого:			50,17%	51,02%	24,72%	24,61%

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

В июне 2014 г. состав рейтинга производителей на аптечном рынке БАД не изменился по сравнению с маем. Изменилось расположение компаний-участниц - POLENS (M) SDN BHD поднялся на 3-ю строчку благодаря росту продаж на 3,7%, Полярис и PHARMA-MED INC напротив утратили свои позиции, чему способствовало сокращение продаж БАД этих производителей на 12,3% и 9,5% соответственно.

Существенное увеличение аптечных продаж было зафиксировано у компании ДИОД – в июне 2014 г. спрос на БАД этого производителя вырос почти на 12,4%. Благодаря всплеску продаж БАД под брендами КПИЛАР и ВИАРДО.

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 мае-июне 2014 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %	
Май 2014 г.	Июнь 2014 г.			Май 2014 г.	Июнь 2014 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	5,42%	5,89%
2	2	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	3,69%	3,90%
3	3	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,55%	2,79%
4	4	ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ	POLENS (M) SDN BHD	1,99%	2,30%
6	5	РЕДУКСИН ЛАЙТ УСИЛЕННАЯ ФОРМУЛА	ПОЛЯРИС ООО	1,55%	1,64%
5	6	РЕДУКСИН ЛАЙТ	ПОЛЯРИС ООО	1,97%	1,61%
7	7	ИНДИНОЛ	ЭКОФАРМИНВЕСТ ООО	1,28%	1,32%
8	8	ДОППЕЛЬГЕРЦ АКТИВ ОМЕГА-3	QUEISSER PHARMA GMBH & CO.KG	1,24%	1,17%
12	9	ФЕМИБИОН НАТАЛКЕР II	MERK SELBSTMEDIKATION	0,92%	1,00%
11	10	ЛОВЕЛАС	POLENS (M) SDN BHD	1,03%	1,00%
9	11	НОРМОБАКТ	MEDANA PHARMA TERPOL GROUP S.A.	1,05%	0,97%
10	12	СУПРАДИН КИДС ЮНИОР	BAYER AG	1,03%	0,97%
15	13	ТУРБОСЛИМ АЛЬФА-ЛИПОЕВАЯ КИСЛОТА И L-КАРНИТИН	ЭВАЛАР ЗАО	0,85%	0,89%
13	14	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ	ЭВАЛАР ЗАО	0,91%	0,82%
28	15	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	0,58%	0,80%
14	16	ЛИНЕКС ДЛЯ ДЕТЕЙ	LEK D.D.	0,89%	0,79%
16	17	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,82%	0,76%
17	18	ЭСТРОВЭЛ	ЭКОМИР ЗАО	0,81%	0,75%
19	19	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	0,72%	0,71%
18	20	МАКСИЛАК	GENEXO SP. Z.O.O	0,75%	0,70%
Итого:				30,04%	30,80%

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

Перечень торговых наименований БАД, вошедших по итогам июня 2014 г. в Топ-20, почти не изменился по сравнению с маем. Покинула рейтинг БАД ЦИТРОСЕПТ ГРЕЙПФРУТ, «новичком» стал КАПИЛАР.

Состав марок в первой пятёрке торговых наименований БАД в июне 2014 г. не изменился, а расположение стало немного иным по отношению к маю – на пятое место, потеснив «родственную» БАД РЕДУКСИН ЛАЙТ, вышел РЕДУКСИН ЛАЙТ УСИЛЕННАЯ ФОРМУЛА (рост продаж УСИЛЕННОЙ ФОРМУЛЫ в июне составил 0,5% относительно мая, в то время как спрос на РЕДУКСИН ЛАЙТ сократился за месяц на 22,4%), ТОНГКАТ АЛИ ПЛАТИНУМ отметился почти 10%-ным ростом продаж (это максимальное среди пятёрки ведущих БАД увеличение объемов реализации). Заметим, что все БАД в верхней части рейтинга отметились в первом месяце лета ростом продаж.

Заметные сокращения продаж в июне 2014 г., помимо уже упомянутого РЕДУКСИН ЛАЙТ были также зафиксированы у ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ (-13,6% к уровню продаж мая), ЛИНЕКС ДЛЯ ДЕТЕЙ (-15%), ЭСТРОВЭЛ (-12,2%) и др.

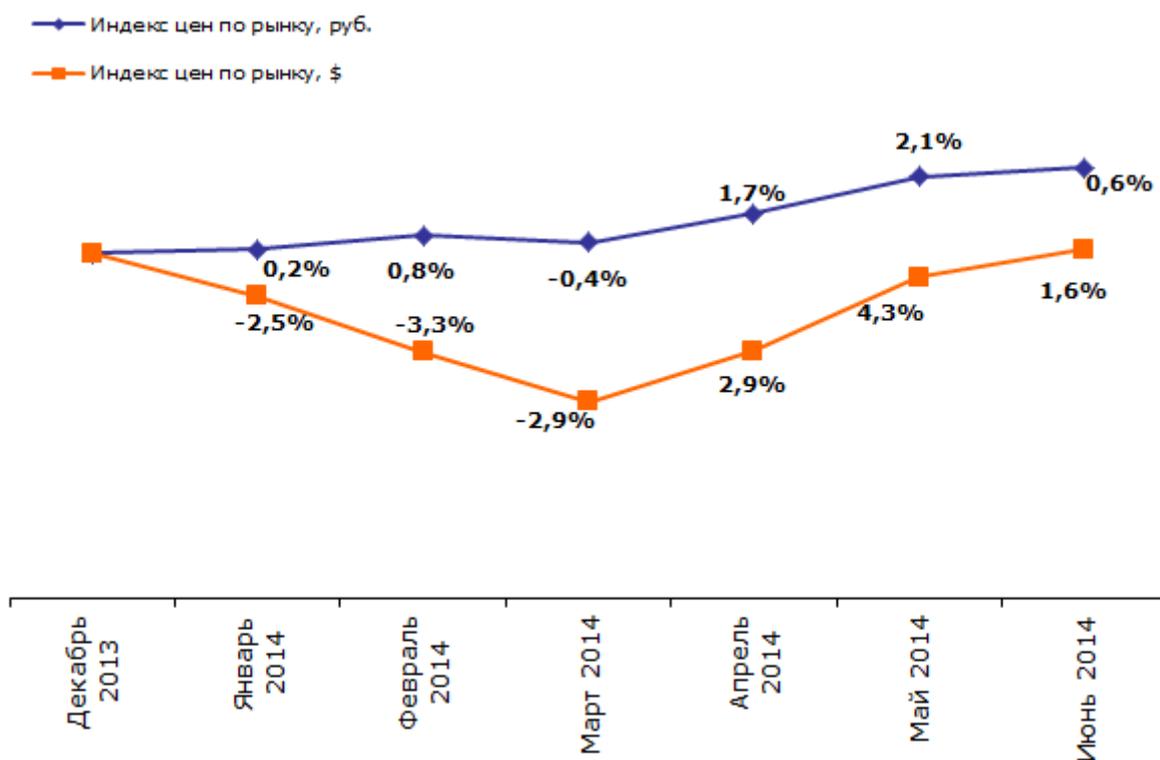
Что касается единственного «новичка» Топ-20 торговых наименований БАД препарата КАПИЛАР, то объем аптечной реализации данной добавки в июне вырос на 32,9% по сравнению с уровнем продаж мая.

Представленность компании Эвалар в рейтинге в июне 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. – июнь 2014 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса, в июне 2014 года по сравнению с маем цены на БАД в рублях выросли на 0,6%. В долларах США, цены увеличились на 1,6%.

С начала 2014 года биологически активные добавки в среднем подорожали на 5,0% в рублях, и подорожали на 0,2% долларах США.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в июле 2014 г. В середине лета ключевые новости поступали со стороны властных структур, регулирующих деятельность фармрынка.

Представители фармбизнеса отметились в июле только тем, что составили и отправили на рассмотрение Минздрава проект приказа по регулированию реализации лекарственных препаратов через интернет. Документ, сформулированный ООО «Драгстор тех» совместно с Союзом профессиональных фармацевтических организаций, Российской ассоциацией аптекных сетей и Ассоциацией электронных коммуникаций, был направлен директору Департамента лекарственного обеспечения и регулирования обращения медицинских изделий Минздрава РФ. Как пояснили авторы проекта, принятие нормативного правового акта позволит легализовать уже сложившийся рынок дистанционной торговли ЛС, распространив на него соответствующие лицензионные правила, а также установив жесткие требования к организациям, осуществляющим продажу ЛС в интернете. Также появится возможность установить строгий контроль за дистанционной торговлей.

1. Новости производителей

1. В Петербурге согласовали сроки строительства трех фармзаводов

Власти Санкт-Петербурга перенесли сроки строительства трех фармацевтических заводов в промзоне «Пушкинская», в результате чего завершение строительства комплекса для ООО «Неон» отложено на апрель 2016 года, для ООО «Герофарм» – на январь 2017 года, для ООО «Самсон-Мед» – на март 2018 года.

Необходимость в перенесении сроков строительства возникла из-за ограничения высотности в промзоне до 10 метров, тогда как инвесторы планировали возвести здесь объекты высотой 16–18 метров, сообщает 7 июля «Деловой Петербург». В связи с этим Комитет по строительству Петербурга подготовил изменения в законодательство, согласно которым высотный регламент в «Пушкинской» был изменен до 18 метров.

Компания «Самсон-Мед» получила земельный участок в промзоне площадью 2,75 га, общий объем инвестиций в проект составит порядка 1,5 млрд рублей.

ООО «Герофарм» строит фармзавод на участке площадью 1,57 га, а общий объем инвестиций в создание производств составит около 3 млрд рублей.

Источник: vademec.ru

2. Новости законодательства

1. Минздрав обновит перечень ЖНВЛП

В ближайшее время Минздрав приступит к пересмотру перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП).

«В новый перечень ЖНВЛП будут включаться лекарства, которые с точки зрения доказательной медицины подтверждают свою высокую эффективность, и, соответственно, баланс экономики и качества препарата, его эффективности сдвигается в сторону позитива, получаемого от этого лекарства», - сказала Скворцова. Министр добавила, что новый перечень будет единым для всех регионов.

Перечень ЖНВЛП скорее всего сокращен не будет, но из него будут выведены препараты, включенные в список по необъективным причинам.

По данным Минздрава, в настоящее время в перечне значатся более 500 международных непатентованных наименований, это существенно больше чем в большинстве стран мира.

Источник: ИТАР-ТАСС

2. Президент подписал закон об отсрочке децентрализации закупок ЛС в рамках программы «7 нозологий»

Президент РФ подписал закон об отсрочке передачи ответственности по обеспечению пациентов препаратами в рамках программы «Семь высокочастотных нозологий» до 1 января 2018 года. Изначально регионы должны были принять полномочия по закупке необходимых препаратов 1 января 2015 года.

В объяснительной записке к закону указывается, что децентрализация закупок ЛС в определенные ранее сроки, негативно отразилась бы на обязательствах РФ по обеспечению пациентов препаратами и привела бы к неэффективному использованию бюджетных средств: для закупки ЛС каждым регионом в отдельности необходимо было бы увеличить количество торгов минимум в 83 раза, что неизбежно привело бы к усложнению процедуры покупки ЛС и их удорожанию.

Источник: remedium

3. Минздрав решил, какими лекарствами можно будет торговать в продовольственных магазинах

Минздрав в конце прошлой недели направил в правительство проект перечня безрецептурных лекарств, которые предлагается разрешить продавать в продовольственной рознице, сообщил представитель ведомства. При разработке

перечня Минздрав руководствовался несколькими критериями, в том числе препараты должны отпускаться без рецепта и не требовать особых условий хранения.

Поручение составить этот список Минздраву, Минпромторгу, Минэкономразвития и Роспотребнадзору дал первый вице-премьер месяц назад. В списке Минздрава препараты семи терапевтических групп. В том числе это антисептики для лечения заболеваний горла, препараты для носа на основе морской воды, активированный уголь, препараты железа, противовирусные и антигистаминные средства и т. д.

Список, предложенный Минздравом, довольно ограничен и вряд ли позволяет сетям рассчитывать на заметную прибавку к продажам.

Источник: Ведомости

4. Минэкономразвития предлагает пересмотреть подход к ценообразованию на жизненно важные лекарства

Минэкономразвития предлагает разрешить иностранным производителям жизненно важных лекарств однократно поднять цены, а отечественным — перерегистрировать их выше уровня инфляции

Иностранные производители жизненно необходимых и важнейших лекарств (ЖНВЛП) должны получить возможность перерегистрировать цены на препараты, а отечественные — право перерегистрировать цены на уровень выше инфляции текущего года, считает Минэкономразвития. Такие предложения содержатся в докладе министерства, посвященном совершенствованию регулирования цен на лекарства (опубликован на портале экспертного совета по контрактным взаимоотношениям Минэкономразвития).

Цены на лекарства из списка ЖНВЛП с 1 апреля 2010 г. регулирует государство: Минздрав по согласованию с Федеральной службой по тарифам (ФСТ) регистрирует предельные отпускные цены производителя, регионы устанавливают оптовые и розничные надбавки. Российские производители могут раз в год повысить цену на прогнозируемый уровень инфляции текущего года, у иностранных возможности перерегистрации цен нет.

Минэкономразвития предлагает разрешить отечественным компаниям перерегистрировать цену на препараты выше прогнозируемого уровня инфляции, если те смогут доказать существенный рост издержек. Нынешний порядок при низкой стоимости препарата не может обеспечить производителям достаточный уровень рентабельности, объясняет министерство. К тому же производители должны соответствовать стандартам GMP (Good Manufacturing Practice, международные стандарты качества; обязательны для российских компаний с 1 января 2014 г.), а это означает значительные затраты на модернизацию.

Иностранным производителям нужно дать возможность перерегистрировать цены, считает Минэкономразвития. Но не регулярно, а только в 2014 г. — на прогнозируемый уровень инфляции этого года, затем — по мере необходимости.

Источник: [Ведомости](#)

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>