

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: декабрь 2010

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – ноябрь 2010
- события фармацевтического рынка – декабрь 2010



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, 2010 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	3
I. Коммерческий рынок ГЛС России в ноябре 2010 года	4
1. Объем коммерческого рынка ГЛС России	4
2. Структура коммерческого рынка ГЛС России	6
2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий	6
2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов	7
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	8
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	9
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	12
4. Препараты-лидеры продаж	15
5. Индекс цен	17
6. Биологически активные добавки	19
II. События фармацевтического рынка	24

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор

Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

Директор по исследованиям

Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Оформление и верстка

Александра Захарова

Аналитический обзор

Фармацевтический рынок России. Выпуск: декабрь 2010

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, 1999-2010. Все права сохраняются.

При полном или частичном использовании материалов документа ссылка на DSM Group обязательна.
Все торговые марки являются торговыми знаками их владельцев.

РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в ноябре 2010 г. упал на 0,6% по сравнению с октябрём 2010 г. и составил 19,9 млрд. руб. (с НДС), что на 9,0% меньше, чем в ноябре 2009 года. Это связано с нетипично высокими продажами в ноябре 2009 года и ажиотажным спросом на противогрибковые и противовирусные препараты. В 2010 году такого спроса не наблюдается. За 11 месяцев 2010 года по сравнению 2009 годом **коммерческий рынок лекарств вырос на 2,2%** в рублёвом выражении. В натуральном выражении так же нет падения – прирост 2,4%. **Средняя стоимость упаковки** лекарственного препарата на коммерческом рынке России в ноябре по сравнению с октябрём выросла на 1,7% и составила 62,0 руб.

Согласно **индексу цен** в ноябре 2010 года по сравнению с декабрем 2009 года **цены в рублях упали на 1,0%**. В долларовом выражении индекс цен упал на 2,8%. Пристальный контроль за ценами и новые правила в регулировании списка ЖНВЛС привели к дефляции на рынке лекарств. В ноябре осенний рост цен остановился: индекс цен уменьшился на 0,3%.

Структура рынка по ценовым категориям в ноябре 2010 года по сравнению с октябрём 2010 года изменилась в пользу сегментов препаратов с ценой от 500 рублей (+1%). Остальные сегменты упали в доле. Наиболее емкими остаются сегменты препаратов с ценой от 50 до 150 рублей за упаковку (27,0% рынка) и от 150 до 500 рублей за упаковку (40,9%). Продолжается падение в сегменте с ценой до 50 руб. (-0,3% по доле).

В ноябре 2010 года большинство препаратов продающихся на рынке являлись отечественными (65% натурального объема рынка), однако, вследствие того, что препараты отечественного производства значительно дешевле импортных, в стоимостном выражении они занимают 24%.

Коммерческий сегмент рынка в ноябре 2010 года представлен на 54% рецептурными препаратами и на 46% безрецептурными.

Рейтинг фирм по стоимостному объёму продаж возглавляет компания Фармстандарт, на втором месте — Sanofi-Aventis, на третьем месте — NYCOMED .

ТОП торговых наименований ЛС по стоимостному объёму аптечных продаж в России по итогам ноября 2010 г. представлен следующими препаратами: первое место - АРБИДОЛ (1,19%); на втором месте - ЭССЕНЦИАЛЕ (1,08%) и третьем месте - ВИАГРА (0,94%). Благоприятная эпидемиологическая обстановка отрицательно повлияла на продажи простудных и противовирусных препаратов осенью 2010 года.

Объём российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в ноябре по сравнению с октябрём вырос на 5,5% и составил 1,06 млрд. рублей. По сравнению с ноябрем 2009 года, стоимостный объём текущего периода вырос на 1,1%. За 11 месяцев пока результат отрицательный - 3,9%. В натуральном выражении объём аптечного рынка БАД в ноябре вырос на 3,5% по сравнению с октябрём и составил 19,1 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в ноябре выросла на 1,9% и составила 55,6 рублей.

I. Коммерческий рынок ГЛС России в ноябре 2010 г.

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

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

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

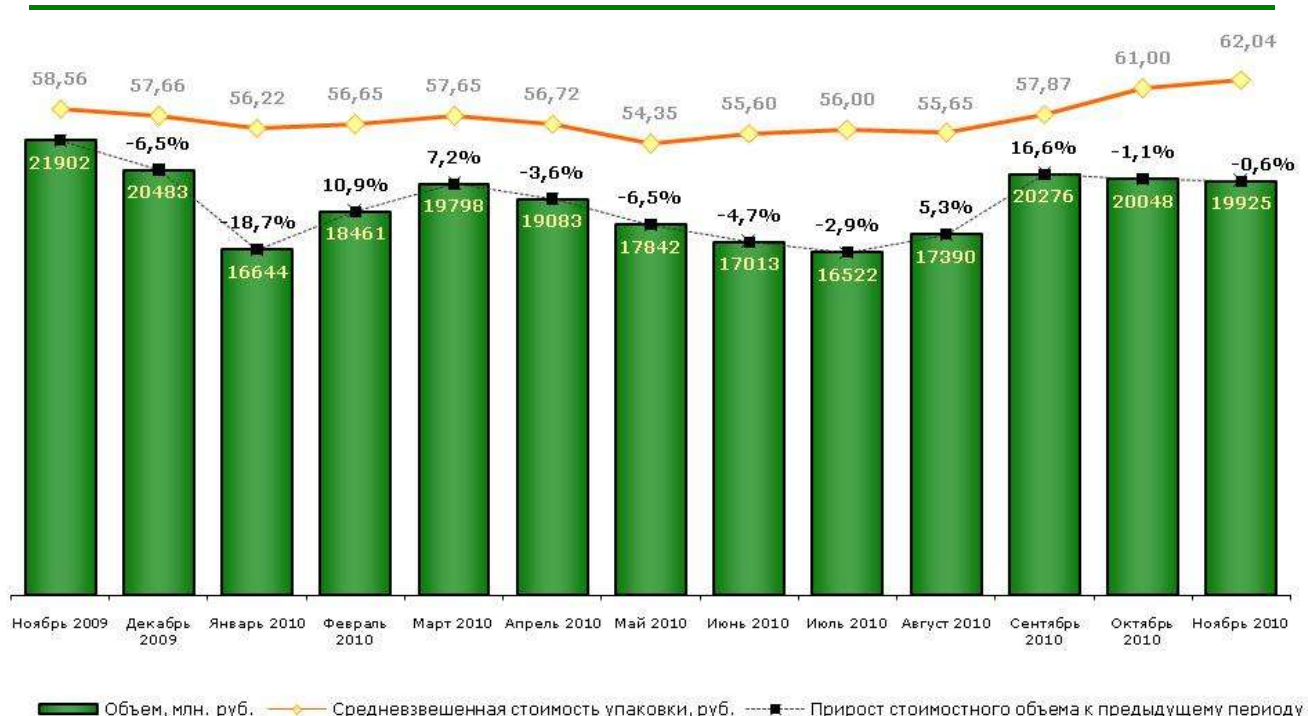
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с ноября 2009 г. по ноябрь 2010 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в ноябре 2009 г. - ноябрь 2010 г.



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

По данным розничного аудита DSM Group, в ноябре 2010 года коммерческий рынок ГЛС упал на 0,6% по сравнению с октябрём 2010 года, **ёмкость рынка** составила **19,9 млрд. рублей** (с НДС). В долларовом выражении рынок упал на 2,8% 661 млн. до 643 млн. долларов.

Объём коммерческого рынка ГЛС РФ **в ценах закупки аптек** в ноябре 2010 г. ниже **на 9% (!)** относительно аналогичного периода 2009 года. Это закономерно с учетом неоправданно высоких продаж в ноябре 2009 года. Тогда рост рынка был спровоцирован ажиотажем вокруг различных штампов гриппа и угрозой эпидемий. В 2010 году ситуация с эпидемиологической обстановкой благоприятная, что негативно сказывается на продажах противовирусных и противогриппозных препаратов, рост не такой высокий как в прошлом году.

В натуральном выражении рынок в ноябре составил 321 млн. упаковок, что на 2,3% ниже, чем в октябре 2010 года, и на 14,1% ниже, чем в ноябре 2009 года.

За **январь – ноябрь** 2010 года объём аптечного рынка ГЛС вырос на 2,2%. В итоге ёмкость рынка за 10 месяцев составила 203 млрд. рублей или 3,54 млрд. упаковок. Рынок закрепился в положительной зоне, но темпы роста с приходом осени замедлились. Это потребовало пересмотра от нас прогнозов по итогам года: мы ожидаем, что рынок вырастет на 3-4%.

Несмотря на низкие показатели прироста стоимостных и натуральных объёмов, средневзвешенная **стоимость упаковки ГЛС** на коммерческом рынке России растет: в ноябре по сравнению с прошлым месяцем на 1,7% (62,0 руб.). Этот показатель растет уже третий месяц подряд и в абсолютных показателях увеличение составило 65,5 рублей. Относительно ноября 2009 года рост средневзвешенной цены упаковки ГЛС составил 5,9% в рублевом выражении.

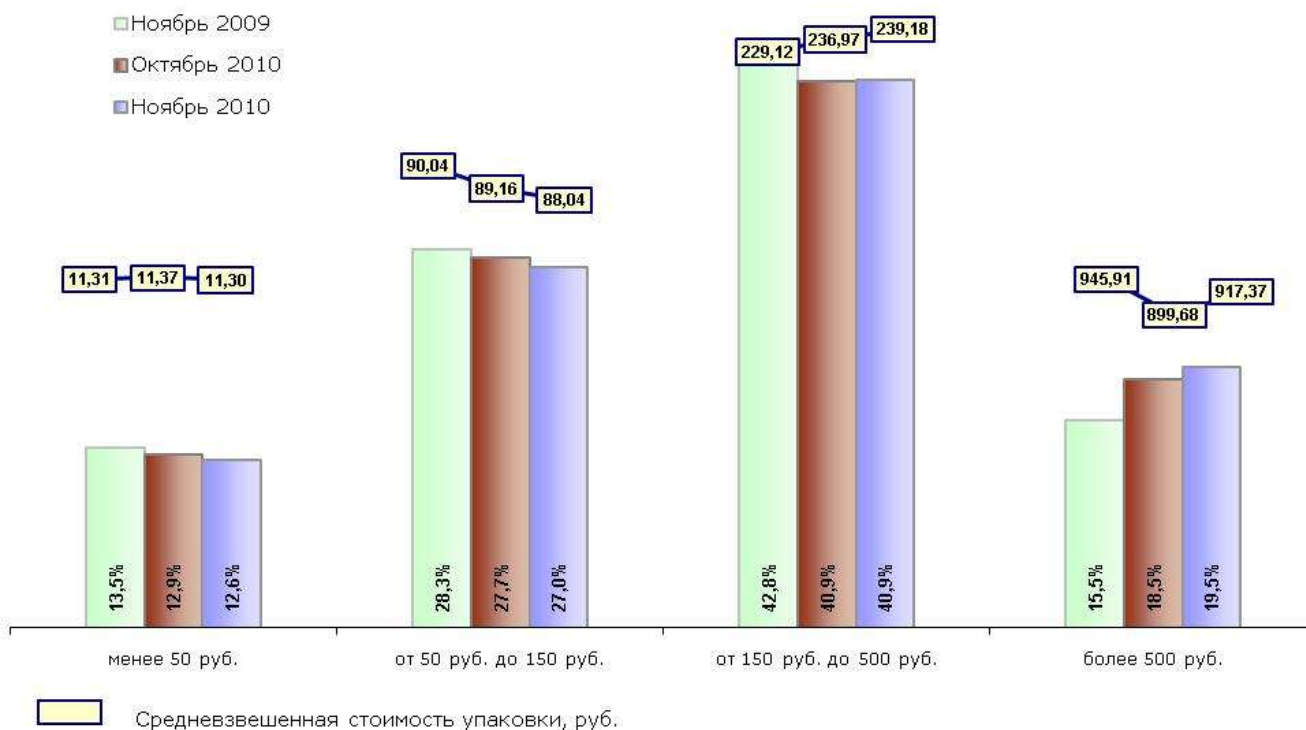
2. Структура коммерческого рынка России

2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий

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

График 2

Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ГЛС России в ноябре 2010 г.



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

Как видно из *Графика*, структура рынка по ценовым категориям в ноябре 2010 года по сравнению с октябрём 2010 года изменилась в пользу сегментов с ценой от 500 рублей. Доля сегментов от 500 рублей выросла на 1%. Остальные сегменты упали по доле. Существеннее всего сократился сегмент от 50 до 150 рублей: на 0,7%. Продолжается падение и в дешевом сегменте до 50 рублей (-0,3% по доле). Это связано с общим ростом цен на коммерческом аптечном рынке и, соответственно, с переходом препаратов из одной ценовой категории в более дорогую.

Заметим, что сегмент с ценой свыше 500 рублей единственный вырос в стоимостном объеме (+5%) и в натуральном выражении (+3%). Остальные сегменты падают. Заметнее всего сократились продажи в дешевых сегментах до 150 рублей (-3,2%).

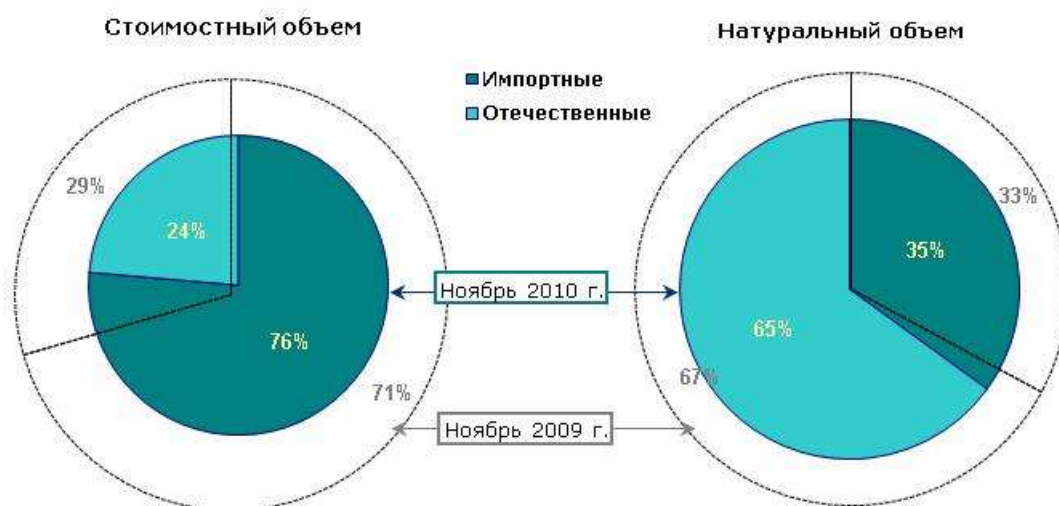
Сегменты от 50 до 150 рублей и от 150 до 500 рублей остаются самыми емкими. При этом сегмент от 150 до 500 рублей составляет 2/5 рынка. Средняя стоимость упаковки в дешевых сегментах упала, в дорогих - выросла. Более ощутимые колебания (от 20 руб. и больше) наблюдаются в самом дорогом сегменте от 500 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 ноябре 2010 г., %



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

В ноябре 2010 года доля отечественных ЛС в стоимостном выражении составила 24% объема коммерческого рынка, в натуральном выражении - 65%. Ноябрь 2009 года был нетипичным по всем показателям: доля отечественных препаратов была существенно выше. Это было связано с высокими продажами противовирусных препаратов. В частности, АРБИДОЛА.

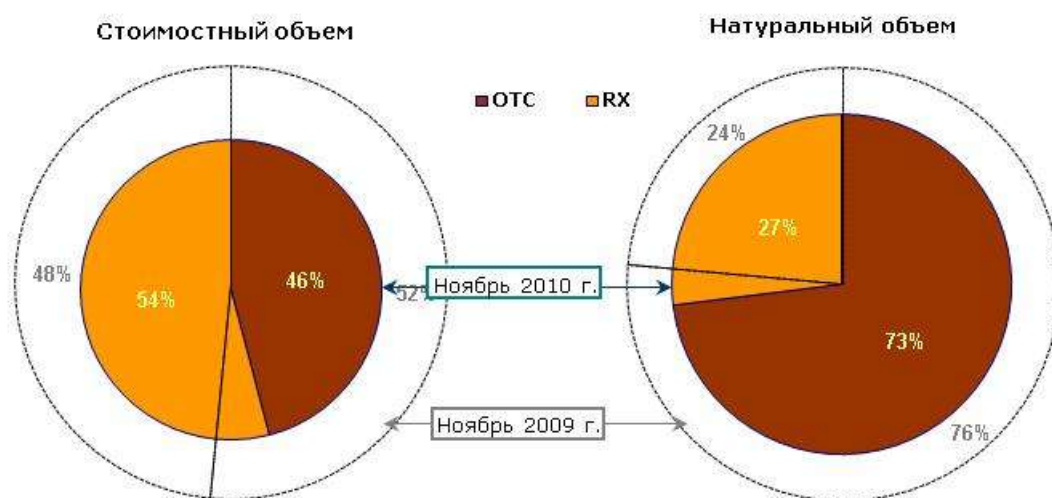
Импортные препараты на порядок дороже отечественных. В ноябре, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, средняя стоимость упаковки импортных препаратов выросла приблизительно на 8%. А отечественных - сократилась почти на 12%. При этом отечественные препараты стоят примерно 23 руб., импортные же препараты в среднем стоят 135 руб.

2.3. Соотношение ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

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

График 4

Соотношение объемов продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в ноябре 2010 г., %



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

На коммерческом рынке России в ноябре 2010 года доля препаратов рецептурного отпуска составила 54% в стоимостном объеме (по сравнению с октябрём на 1% выше) и 27% в натуральном объеме (тоже на 1% выше, чем в прошлом месяце). Сравнение с прошлым годом опять же некорректно. Противопростудные препараты в основном являются безрецептурным, поэтому из-за высоких продаж распределение сегментов в ноябре 2009 года нетипичное.

OTC-препараты традиционно дешевле рецептурных. Доступность для потребителя их выше. По итогам ноября 2010 года средневзвешенная стоимость упаковки безрецептурного лекарства составила 39 руб., тогда как рецептурные стоили в 4 раза дороже – примерно 124 руб.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в октябре-ноябре 2010 г. представлено в таблице 1.

Таблица 1

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в октябре-ноябре 2010 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Октябрь 2010	Ноябрь 2010	Изменение доли	Октябрь 2010	Ноябрь 2010	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,31%	19,31%	1,00%	18,21%	19,09%	0,89%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,90%	12,97%	0,07%	17,81%	17,92%	0,11%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,55%	12,09%	0,55%	7,75%	8,27%	0,52%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,67%	11,30%	-1,37%	20,98%	18,99%	-1,99%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,14%	7,59%	0,45%	1,56%	1,65%	0,09%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	7,73%	7,45%	-0,28%	5,57%	5,46%	-0,11%
J: Противомикробные препараты для системного использования	7,26%	6,75%	-0,52%	5,06%	4,81%	-0,25%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	5,14%	5,26%	0,13%	9,71%	10,08%	0,37%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,04%	4,70%	-0,34%	1,36%	1,16%	-0,20%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	4,60%	4,41%	-0,18%	5,82%	5,97%	0,15%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	3,01%	3,21%	0,20%	2,64%	2,80%	0,17%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,85%	3,09%	0,25%	2,03%	2,25%	0,22%
V: Прочие препараты	0,63%	0,70%	0,07%	0,59%	0,61%	0,02%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,71%	0,69%	-0,02%	0,34%	0,35%	0,01%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,47%	0,48%	0,01%	0,57%	0,58%	0,01%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000

АТС-группа [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» по-прежнему остается бесспорным лидером рейтинга. На ее долю приходится более 19% продаж всех лекарственных препаратов. Отметим, что эта АТС-группа показывает и максимальное увеличение долей как в рублях (+1%), так и в упаковках (+0,89%). Наибольший вклад в увеличение продаж этой группы (+45 млн. руб.) совершили препараты из группы [A05] «Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей» и [A06] «Слабительные препараты», в частности гепатопротектор ЭССЕНЦИАЛЕ (+14 млн. руб.) и слабительный препарат СЕНАДЕ (+18 млн. руб.), которые в последнее время активно рекламируются на ТВ.

Группа [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» демонстрирует максимальное снижение долей как по стоимостному, так и по натуральному показателям. В ноябре 2010 года значительно снизились продажи всех препаратов, применяемых для лечения простуды и гриппа – [R01] «Назальные препараты» (-7,3%), [R02] «Препараты для лечения заболеваний горла» (-15,2%) и [R05] «Препараты для устранения симптомов простуды и кашля» (-19,2%). Скорее всего, это связано с тем, что в ожидании всплеска простудных заболеваний, потенциальные потребители этих препаратов уже сделали «необходимый запас» в октябре. А относительно теплый ноябрь сдвинул «старт» эпидемии на более позднее время и, как следствие, рост продаж препаратов этих групп замедлился.

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 аналогичные периоды 2009 и 2010 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в ноябре 2009-2010 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в ноябре 2009-2010 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, \$, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Ноябрь 2009	Ноябрь 2010	Изменение доли	Ноябрь 2009	Ноябрь 2010	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	16,34%	19,31%	2,97%	19,97%	19,09%	-0,87%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,28%	12,97%	0,69%	19,96%	17,92%	-2,04%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	9,72%	12,09%	2,37%	6,86%	8,27%	1,41%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,87%	11,30%	-1,57%	17,72%	18,99%	1,27%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,09%	7,59%	1,49%	1,26%	1,65%	0,39%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	5,89%	7,45%	1,56%	4,91%	5,46%	0,54%
J: Противомикробные препараты для системного использования	9,75%	6,75%	-3,01%	6,21%	4,81%	-1,39%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	4,61%	5,26%	0,66%	8,18%	10,08%	1,90%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	9,05%	4,70%	-4,35%	2,87%	1,16%	-1,71%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	6,92%	4,41%	-2,50%	6,67%	5,97%	-0,70%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,29%	3,21%	0,91%	2,11%	2,80%	0,69%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,53%	3,09%	0,57%	1,90%	2,25%	0,35%
V: Прочие препараты	0,55%	0,70%	0,15%	0,53%	0,61%	0,08%

Н: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,65%	0,69%	0,04%	0,29%	0,35%	0,05%
Р: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,45%	0,48%	0,03%	0,56%	0,58%	0,03%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

Максимальное увеличение доли в стоимостном объеме по сравнению с ноябрем 2009 года показали группа [А] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (+2,97%). Такой рост стал возможным благодаря значительному увеличению продаж таких препаратов как: ЭССЕНЦИАЛЕ (+2962 млн.руб.), ЛИНЕКС (+19,6 млн. руб) и МЕЗИМ ФОРТЕ (+2,7 млн. руб). Эти безрецептурные препараты (для ЭССЕНЦИАЛЕ имеются в виду капсулы) активно продвигаются на ТВ уже не первый год, благодаря чему они хорошо известны практически каждому. К тому же они имеют приемлемую цену, что также не маловажно в период сложной экономической ситуации.

Наибольшее падение – у группы [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» за счет снижения продаж АРБИДОЛА, который попадает в эту группу. Высокие продажи прошлого года были обеспечены «рекламой» государства как самого лучшего средства борьбы с гриппом. В 2010 году продажи АРБИДОЛА уже не носят такого ажиотажного характера.

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В ноябре на аптечном рынке России зафиксированы продажи 886 фирм-производителей лекарственных препаратов.

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

Таблица 3

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в октябре-ноябре 2010 г.

Рейтинг		Корпорации	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.		Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.
1	1	ФАРМСТАНДАРТ	5,36%	4,65%	11,17%	10,46%
2	2	SANOFI-AVENTIS	3,91%	4,02%	1,30%	1,34%
4	3	NYCOMED	3,47%	3,68%	1,55%	1,66%
3	4	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,67%	3,66%	1,70%	1,62%
5	5	GEDEON RICHTER	3,19%	3,33%	1,41%	1,50%
6	6	BAYER	3,18%	3,20%	0,85%	0,84%
10	7	PFIZER	2,21%	2,54%	0,42%	0,45%
8	8	LEK D.D.	2,37%	2,39%	0,75%	0,78%
9	9	SERVIER	2,34%	2,27%	0,41%	0,40%
7	10	NOVARTIS	2,43%	2,17%	0,74%	0,66%
Общая доля ТОП-10			32,14%	32,14	20,30%	19,70%

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

Последние месяцы ТОП-10 фирм, лидирующих на коммерческом рынке ГЛС, очень стабилен. Перемещения происходят только внутри рейтинга.

Лидером по итогам ноября остался ФАРМСТАНДАРТ, несмотря на снижение его доли. Продажи производителя также сократились на 13,7% - максимальное снижение продаж по итогам ноября. В портфеле производителя продолжается существенное падение продаж ведущего бренда АРБИДОЛ более чем на 30%

На втором месте расположился SANOFI-AVENTIS.

На третье место переместился NYCOMED, вытеснив BERLIN-CHEMIE. Последние 2 месяца фирма NYCOMED показывает хорошие темпы роста. Так и в ноябре на фоне снижения рынка, компания выросла на 5,3% (один из максимальных приростов). В большей мере такие показатели обусловлены ростом продаж АКТОВЕГИНА и КАРДИОМАГНИЛА более чем на 20%.

Самое заметное перемещение по рейтингу +3 места у компании PFIZER – на фоне снижения продаж на всем рынке растет ВИАГРА – препарат занимает более 36% в объеме всего производителя.

Из ТОП-10 продажи 5 компаний выросли. Лидером по этому показателю является PFIZER (+14%). Пять фирм показали отрицательный прирост. Больше всех упали продажи ФАРМСТАНДАРТА. Также сильное снижение (около 11%) отмечено у NOVARTIS – противогрибковый препарат ТЕРАФЛЮ сократился в стоимостном объеме на 34%. Остальные компании упали незначительно (в пределах 3%). То есть в целом поведение ТОП-10 отражает тенденции всего рынка – падение на 1,3%.

Изменение ТОП-а производителей в ноябре 2010 г. по сравнению с аналогичным периодом 2009 года представлен в таблице 4.

Таблица 4

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в ноябре 2010 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Ноябрь 2009 г.	Ноябрь 2010 г.		Ноябрь 2009 г.	Ноябрь 2010 г.	Ноябрь 2009 г.	Ноябрь 2010 г.
1	1	ФАРМСТАНДАРТ	8,58%	4,65%	10,70%	10,46%
2	2	SANOFI-AVENTIS	3,55%	4,02%	1,18%	1,34%
6	3	NYCOMED	2,71%	3,68%	1,09%	1,66%
3	4	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,25%	3,66%	1,45%	1,62%
4	5	GEDEON RICHTER	2,89%	3,33%	1,11%	1,50%
7	6	BAYER	2,64%	3,20%	0,68%	0,84%
10	7	PFIZER	2,10%	2,54%	0,52%	0,45%
9	8	LEK D.D.	2,26%	2,39%	0,69%	0,78%
8	9	SERVIER	2,27%	2,27%	0,38%	0,40%
5	10	NOVARTIS	2,77%	2,17%	0,97%	0,66%
Общая доля ТОП-10			33,04%	31,91%	18,76%	19,70%

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в ноябре 2010 года составляет почти треть (31,9%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 19,7%, причем более 10% принадлежит одному производителю ФАРМСТАНДАРТ.

Состав рейтинга по сравнению с ноябрем 2009 года не изменился.

Лидером, как в прошлом, так и в этом году остался производитель ФАРМСТАНДАРТ, потеряв при этом почти половину доли прошлого года. Второе место сохранила фирма SANOFI-AVENTIS.

А вот на третье место переместился NYCOMED, который поднялся на три строчки вверх по сравнению с показателем прошлого года. Аналогичный результат по перемещению показал PFIZER – в итоге седьмое место.

4 компании опустились по рейтингу вниз. Максимальное перемещение вниз показал NOVARTIS –5 позиций и, в итоге, только 10 место.

Наибольший прирост по сравнению с прошлым годом показала компания NYCOMED (+24%). Наименьший прирост у компании ФАРМСТАНДАРТ (-51%).

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по объему аптечных продаж в России за ноябрь 2010 г. представлен в таблице 5.

Таблица 5

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по стоимостному объему продаж в России в ноябре 2010 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.		Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.
1	1	АРБИДОЛ	1,75%	1,19%
2	2	ЭССЕНЦИАЛЕ	1,00%	1,08%
3	3	ВИАГРА	0,83%	0,94%
4	4	АКТОВЕГИН	0,77%	0,91%
8	5	КОНКОР	0,73%	0,75%
5	6	НУРОФЕН	0,75%	0,73%
9	7	ЛИНЕКС	0,68%	0,70%
10	8	АЛФЛУТОП	0,61%	0,64%
17	9	МЕКСИДОЛ	0,52%	0,54%
23	10	КАРДИОМАГНИЛ	0,42%	0,54%
18	11	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,51%	0,53%
7	12	МОВАЛИС	0,73%	0,53%
15	13	ПЕНТАЛГИН	0,52%	0,52%
16	14	ВИТРУМ	0,52%	0,51%
11	15	АНАФЕРОН	0,61%	0,49%
19	16	НО-ШПА	0,47%	0,47%
24	17	ГЕПТРАЛ	0,42%	0,47%
6	18	ТЕРАФЛЮ	0,74%	0,46%
20	19	ДЕТРАЛЕКС	0,46%	0,46%
12	20	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,58%	0,44%
Общая доля ТОП-20			-	12,90%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 12,9% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что ниже, чем в октябре 2010 года на 1%.

АРБИДОЛ, хотя и сохранил свою лидирующую позицию, существенно потерял в доле (-0,56%). В сравнении с ноябрем 2009 года падение доли еще более существенное (-3,65%).

Снижение продаж обусловлено «отложенным стартом» эпидемии гриппа, а также тем, что большинство потенциальных потребителей этого препарата, памятуя о дефиците его в прошлом

году, уже сделали себе необходимый запас в сентябре-октябре. «Съехали» вниз по рейтингу и другие противостудные препараты – Анаферон, Терафлю и Оциллококцинум.

Препараты, занявшие 2-4 места в октябре 2010 года – Эссенциале, Виагра и Актовегин, сохранили свои позиции в рейтинге и в ноябре 2010 года, несколько увеличив свои доли.

5. Индекс цен

Для того, чтобы проанализировать динамику изменения цен на ЛС с начала 2010 года был использован **Индекс Ласпейреса**.

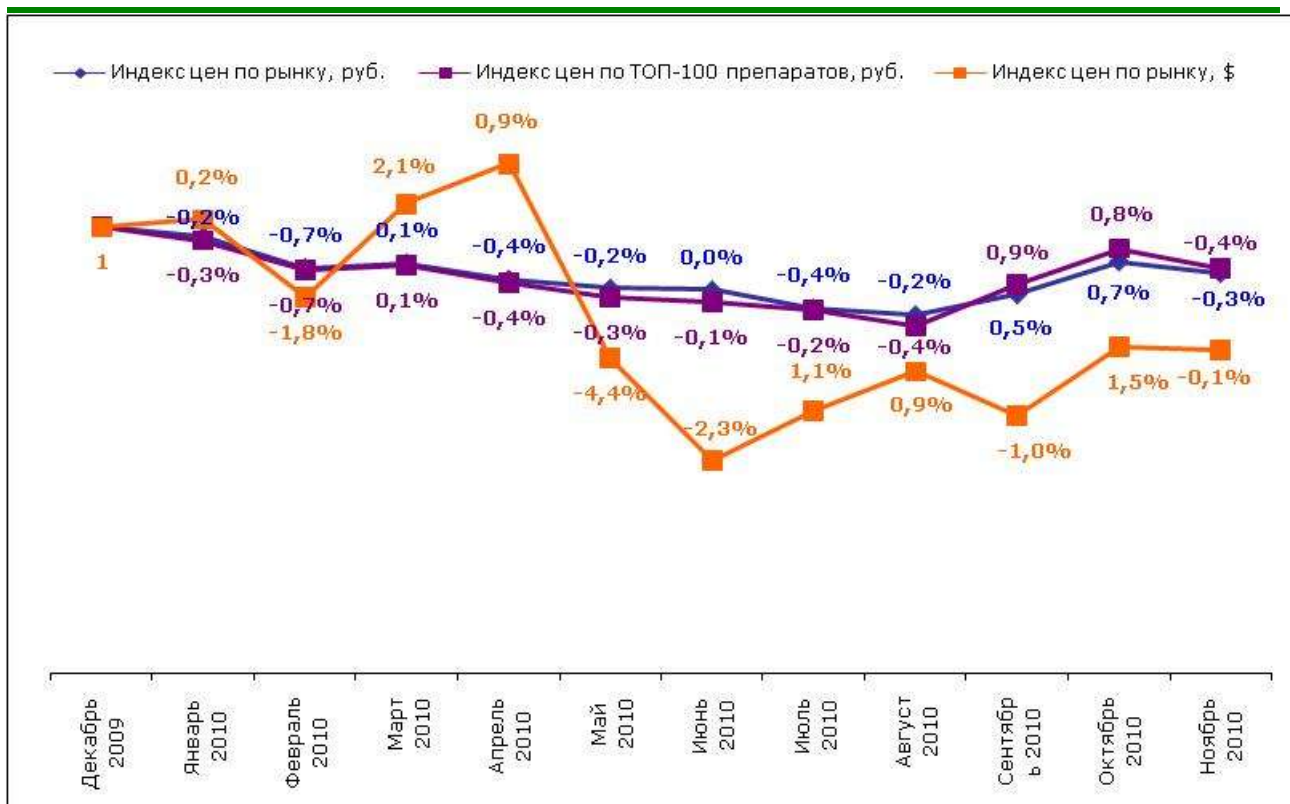
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2009 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2010 году по отношению к 2009 году.

За основу при расчете индекса цен был взят список **всех полных наименований всех производителей из базы данных DSM Group за 2009 г.** В качестве базисного периода был взят декабрь 2009 г.

На *графике 5* отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2009 г. по ноябрь 2010 г.

График 5

Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2009 г. – ноябрь 2010 г.



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

В ноябре рост цен приостановился: по отношению к октябрю цены упали на 0,3%.

Стоит отметить, что на все группы товаров цены в ноябре упали. Так, на популярные препараты цены снизились чуть больше рынка - на 0,4%. Цены на импортные препараты упали больше, чем на российские (0,3% против 0,14%). Продолжается падение индекса цен на препараты из списка ЖНВЛС – в ноябре по отношению к октябрю 0,25%.

За одиннадцать месяцев 2010 года инфляция на лекарства составила -1,0%. Такой картины не наблюдалось с момента начала мониторинга нашей компанией фармацевтического рынка. Сильнее цены падают на отечественные лекарства -1,5%. Импортные по сравнению с декабрем 2009 года стали стоить на 0,9% ниже.

В долларах индекс цен определяется колебаниями курса доллара по отношению к национальной валюте. В ноябре доллар практически не изменился, поэтому динамика такая же, как и в рублях. В целом, по ноябрь 2010 года инфляция в долларах получилась отрицательная и составила -2,76%.

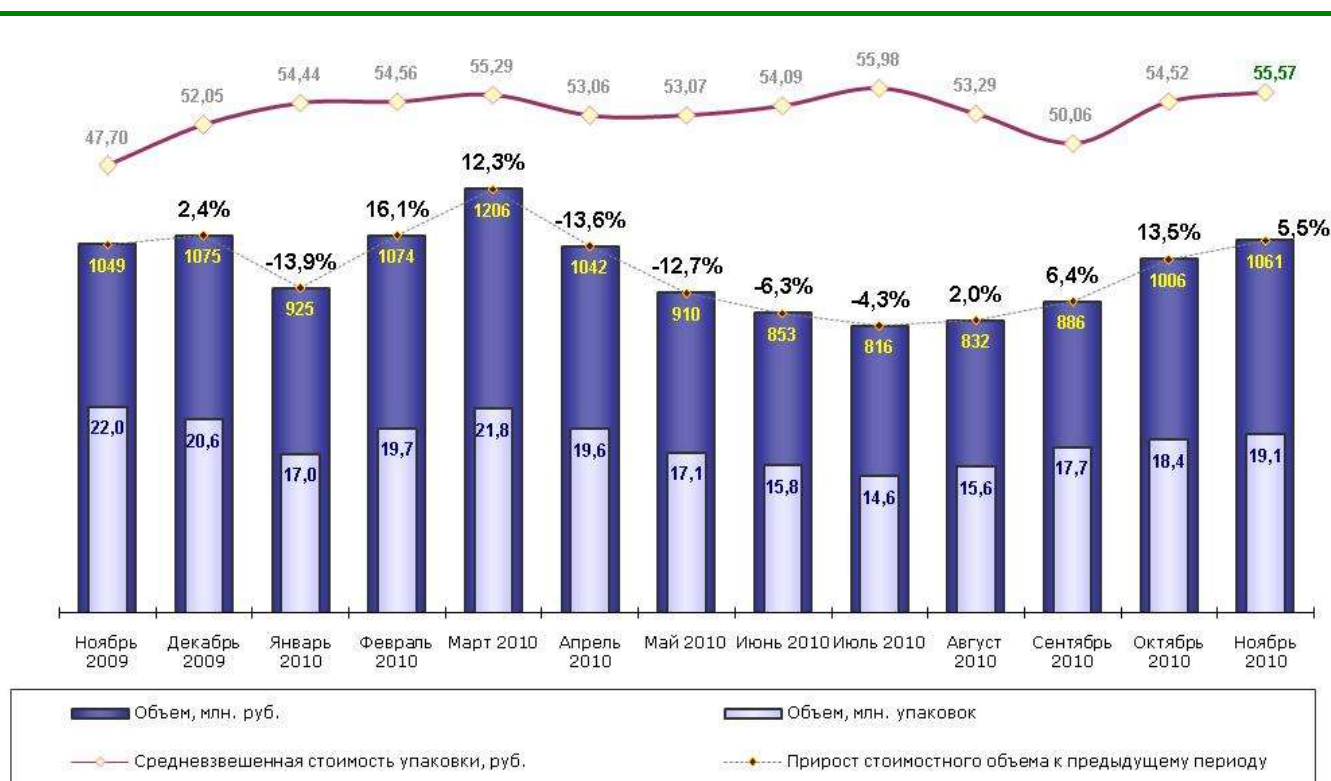
6. Биологически активные добавки

В ноябре 2010 года в аптечных учреждениях России продавалось 4576 наименований БАД, которые представляют 605 производителей.

На *графике 6* представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с ноября 2009 г. по ноябрь 2010 г.

График 6

**Коммерческий рынок БАД России
в ноябре 2009 г. - ноябре 2010 г.**



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

Объем российского аптечного рынка БАД, в отличие от сегмента ГЛС, в ноябре 2010 г. вырос на 5,5% по сравнению с октябрём 2010 года в стоимостном выражении и составил 1061 млн. руб., превысив показатель ноября 2009 года на 1,1%. В итоге только ноябрь 2010 года – второй месяц, когда объем продаж БАД был выше, чем в аналогичном периоде прошлого года. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в ноябре 2010 года вырос на 3,5% по сравнению с октябрём и составил 19,1 млн. упаковок.

Средневзвешенная стоимость упаковки БАД в аптечном сегменте России в ноябре по сравнению с октябрём 2010 г. выросла на 1,9% и составила 55,6 руб.

Аптечный рынок БАД более сильно «пострадал» от кризиса. И восстановления в этой части рынка почти не происходит. По итогам одиннадцати месяцев объем реализации БАД через аптечные учреждения сократился на 3,9% в рублях и 4,7% в упаковках. В итоге объем продаж БАД составил 10,6 млрд. руб. или 196,5 млн. упаковок. Текущий год можно назвать провальным для рынка БАД. Существенных изменений стоит ждать только в 2011 году. Этому будет способствовать увеличение значимости нелекарственного ассортимента в прибыли аптеки.

В таблице 6 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в ноябре 2010 г.

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в октябре-ноябре 2010 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.		Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.	Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.
1	1		ЭВАЛАР ЗАО	19,98%	20,96%	13,14%
2	2	АКВИОН ЗАО	6,64%	6,14%	2,25%	2,15%
3	3	РИА ПАНДА	5,43%	5,23%	0,77%	0,78%
4	4	ДИОД ОАО	4,80%	4,56%	2,34%	2,29%
5	5	FERROSAN AG	3,93%	3,74%	0,74%	0,93%
6	6	PHARMA-MED INC	2,89%	3,38%	0,33%	0,39%
7	7	NATUR PRODUKT	2,22%	2,29%	4,82%	5,05%
8	8	ЭКОМИР ЗАО	2,19%	2,11%	0,64%	0,63%
9	9	МИРАКСФАРМА ЗАО	1,71%	1,78%	0,06%	0,07%
10	10	ФАРМ-ПРО ТД ООО	1,66%	1,61%	10,26%	10,11%
Итого:			51,46%	51,80%	35,35%	36,55%

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

В ноябре 2010 года ТОП-10 производителей БАД по сравнению с октябрём не изменился: в рейтинге те же фирмы и все сохранили свои позиции.

Неизменным остается позиция лидера, занимающего первое место – ЭВАЛАР. Его отрыв от остальных существенен. В ноябре компании удалось увеличить свою долю почти на 1%. На втором месте АКВИОН.

На третьей позиции – РИА ПАНДА. В нашем рейтинге под таким названием компания впервые. Она объединила в себе ВИС ООО и ГНЦ ПМ ФАРМА ЗАО. Совокупно доля этих компаний составила более 5%. Таким образом, компания ДИОД выбыла из тройки лидеров: ее доля около 4,5%.

. Доля трех ведущих производителей БАД составляет более 30% всех аптечных продаж биологически активных добавок.

По итогам ноября концентрация на рынке БАД составила 52%. В натуральном выражении этот показатель равняется 37%.

Девять производителей из ТОП-10 демонстрируют прирост продаж в ноябре по сравнению с октябрём. Максимальный прирост показал PHARMA-MED (24%). Упали продажи АКВИОН -2,4%.

В таблице 7 представлен ТОП-20 БАД по объему аптечных продаж в России.

Таблица 7

ТОП-20 торговых наименований БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в октябре-ноябре 2010 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, \$, %	
Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.			Октябрь 2010 г.	Ноябрь 2010 г.
1	1	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	РИА ПАНДА	3,51%	3,30%
2	2	ФИТОЛАКС	ЭВАЛАР ЗАО	2,12%	2,20%
4	3	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	1,61%	1,76%
6	4	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	1,44%	1,67%
3	5	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	1,81%	1,61%
5	6	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	МИРАКСФАРМА ЗАО	1,52%	1,58%
9	7	ЦИ-КЛИМ	ЭВАЛАР ЗАО	1,08%	1,40%
7	8	АЛФАВИТ	АКВИОН ЗАО	1,36%	1,29%
8	9	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	1,28%	1,21%
14	10	БИОН 3	MERK SELBSTMEDIKATION	0,91%	1,08%
15	11	БОЯРЫШНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,91%	1,08%
11	12	АЛИ КАПС	РИА ПАНДА	1,04%	0,98%
12	13	ОКУВАЙТ ЛЮТЕИН	DR. MANN PHARMA	1,01%	0,96%
21	14	МЕН'С ФОРМУЛА "СПЕРМАКТИН"	PHARMA-MED INC	0,73%	0,92%
16	15	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ ЧАЙ	ЭВАЛАР ЗАО	0,90%	0,92%
10	16	КУДЕСАН	АКВИОН ЗАО	1,06%	0,92%
13	17	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР ЗАО	0,99%	0,89%
18	18	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР ЗАО	0,78%	0,82%
20	19	ЗОЛОТОЕ МУМИЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,75%	0,76%
17	20	INNEOV (ИННЕОВ) ГУСТОТА ВОЛОС	LABORATORIES INNEOV	0,82%	0,74%
Итого:					26,09%

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

Тройка лидеров на рынке БАД в ноябре 2010 года поменялась. На первом и втором месте препараты из октябрьского рейтинга. На первом месте по итогам ноября расположился СЕАЛЕКС (РИА ПАНДА) - БАД, комплексное средство для повышения потенции, выносливости, работоспособности. Доля этого препарата упала по сравнению с октябрем на 0,2% и составила 3,3%. На втором месте препарат ФИТОЛАКС – препарат увеличил свою долю на 0,1%. На третьем месте по итогам ноября расположился еще один препарат компании ЭВАЛАР – ОБЕСОЛ. Компания ЭВАЛАР остается самой представительной в рейтинге торговых наименований БАД – 9 позиций из 20 занято этим производителем: спектр предложений и назначений представленных БАД очень широк.

А вот препарат КАПИЛАР (ДИОД), который традиционно входил в тройку лидеров, по итогам ноября откатился на пятое место. Его продажи упали почти на 6%.

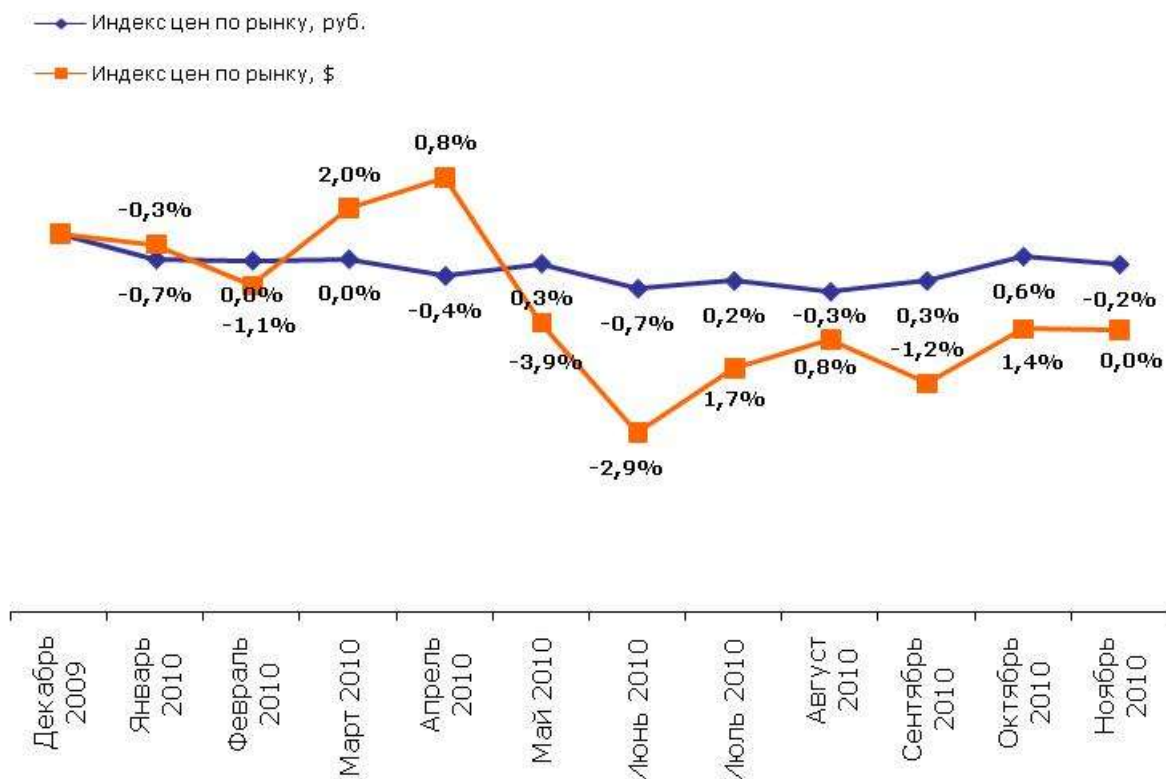
Минимальный рост показал препарат КУДЕСАН -10%.. Максимальный рост показал препарат ЦИ-КЛИМ +36%.

Рейтинг ноября очень напоминает октябрьский – перемещения только внутри рейтинга. По составу рейтинг ТОП-20 ноября отличается от октября только одной позицией: МЕН'С ФОРМУЛА "СПЕРМАКТИН" (PHARMA-MED), который попал на 14 строчку (+7 позиции вверх).

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

График 7

Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2009 г. – ноябрь 2010 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.

СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2008**

Согласно индексу Ласпейреса в ноябре 2010 года по сравнению с октябрём 2010 года цены на БАД в рублях упали на 0,2%, а в долларах изменения цен не зафиксировано. Динамика цен на БАД такая же, как и на лекарства – в ноябре отмечено снижение, а в целом по итогам года пока наблюдается дефляция. За 11 месяцев цены на БАД в рублях упали на 0,8%.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в декабре 2010 г. Было разработано и утверждено ряд законов, по которым рынок будет жить в 2011 году: утверждаются бюджеты финансирования государственных программ, **продлены налоговые льготы для аптечных организаций**. Иностранные фармпроизводители активно планируют локализацию своих производств в России.

1. Аптечные сети

1. Сеть аптек «Первая Помощь» объявила об открытии в декабре трех новых аптек в Санкт-Петербурге. Согласно принятой в 2010 году бизнес-стратегии развития, «Первая Помощь» планирует расширение розничной аптечной сети в Москве и Санкт-Петербурге (в течение 2010-2011 года здесь запланировано открытие 50 новых аптек «Первая Помощь»

Источник: pharmindex.ru

2. Комиссия Совета Федерации поддержала просьбу Российской ассоциации аптечных сетей. 23 декабря состоялось очередное заседание Комиссии Совета Федерации по вопросам развития институтов гражданского общества, на котором рассматривалось обращение РААС о последствиях роста налогового бремени в оказании лекарственного обеспечения гражданам Российской Федерации с 2011г. Исполнительный директор РААС Нелли Игнатьева в своем выступлении довела до сведения Комиссии риски, прогнозируемые Российской ассоциацией аптечных сетей в связи с прекращением периода применения ЕНВД (единого налога на вмененный доход) с одновременным ростом тарифов по страховым взносам с 2011г. и озвучила возможные негативные последствия в деятельности аптечных организаций страны.

В ходе обсуждения Комиссией Совета Федерации было принято решение поддержать инициативу РААС и обеспечить сохранение льготы ЕНВД и установление льготных тарифов по страховым взносам на уровне 2010г. на период 2011-2013гг. для аптечных организаций.

Источник: pharmindex.ru

2. Производители

1. Компания "GlaxoSmithKline Plc." приобретет "Nanjing MeiRui Pharma" за \$70 млн. с целью увеличения доли своего присутствия на местном рынке, передает Bloomberg. Компания купит 90% бумаг у компании "Pagoda Pharmaceuticals" и оставшиеся 10% акций – у шведской компании

"Allergon AB". В "GlaxoSmithKline" считают, что фармацевтический рынок Китая станет одним из крупнейших в мире.

Источник: fincake.ru

2. Фармацевтическая компания "AstraZeneca" примет решение о параметрах создания своего производства в РФ в 2011г. На первом этапе будет создано небольшое производство, однако оно сможет поставлять продукцию не только на российский рынок, но и на экспорт. Сейчас рассматривается три площадки в различных регионах РФ. Объем инвестиций в проект не разглашается. Глава "AstraZeneca" в РФ сообщил, что на новом предприятии компания не сможет производить всю линейку препаратов из-за технологических требований. В РФ планируется создать полный цикл производства, а "не только фасовку препаратов".

Источник: www.rbc.ru

3. Novartis подписала с правительством Санкт-Петербурга меморандум о намерениях построить завод. Совет директоров компании в конце ноября принял решение инвестировать в течение пяти лет \$500 млн. в создание производства, партнерство по научным исследованиям и развитие системы здравоохранения в России. Завод разместится в особой экономической зоне (ОЭЗ) Новоорловской, Novartis уже получила там участок площадью 10 га. Начало строительства намечено на 2011 г., выход на полную мощность — в 2014 г..

Источник: [Ведомости](http://Vedomosti)

4. Lupin Limited намерена построить завод в России. Компания находится в поиске участка для строительства первого в России завода. У фирмы есть контрактное производство в Москве – завод «Мосфарма». Объемы производства и наименования препаратов, которые будут производиться в России, пока не определены. Планируется, что завод и научно-исследовательский центр начнут строиться в ближайшие три года. Реализация проекта может обойтись более чем в 50 млн долларов.

Источник: Firstnews.ru

5. Компании «Р-Фарм» и Dr. Reddy's Laboratories Ltd. заключили соглашение о партнерстве. Соглашение касается высокотехнологичных препаратов и основывается на модели совместного участия в прибыли. Оно подразумевает передачу по лицензии производственных технологий и ноу-хау, производство препаратов в России, совместные исследования, разработки, систематический обмен знаниями и опытом между компаниями.

Источник: pharmindex.ru

6. Naprod Life Sciences станет партнером ОАО «Фармасинтез» по выпуску препаратов для лечения онкозаболеваний. Naprod Life Sciences и ОАО «Фармасинтез» подпишут Меморандум о взаимопонимании о строительстве завода в Санкт-Петербурге и передаче технологии. Кроме того,

индийская компания будет поставлять активные фармингредиенты. Общая стоимость строительства предприятия оценивается в 55 млн долл. США. Все расходы берет на себя российская сторона. Строительство начнется в августе 2011 г. и завершится к концу 2012 г.

Источник: pharmindex.ru

7. В фармкластер Санкт-Петербурга войдут 9 компаний. Правительство Санкт-Петербурга подписало меморандумы о намерениях с фармацевтическими компаниями «Новартис», «Фармасинтез», «Вертекс» и «Иммуно-Гем», проекты которых должны дополнить уже формируемый профильный промышленный кластер. «В городе будут построены заводы полного цикла. Мы хотим создать фармацевтическую индустрию и не будем превращать Петербург в фасовочный цех», – говорит губернатор Валентина Матвиенко.

Ранее о вхождении в фармкластер, который будет создан на участках «Нойдорф» (Петродворцовый район) и «Ново-Орловское» (Приморский район) Особой экономической зоны, а также на площадке «Пушкинская», объявили «Герофарм», «Фарм-Холдинг», «Биокад», «Самсон-Мед» и «Неон». Привлечь девять фармкомпаний городу удалось за счет формирования льготных условий. Так, компании, инвестирующие не менее 800 млн рублей, могут рассчитывать на льготы по аренде и налогу на прибыль (13,5 вместо 18%), освобождаются от уплаты налога на имущество на срок до пяти лет. Кроме того, резиденты ОЭЗ также освобождаются от уплаты земельного и транспортного налогов на пять лет, размер их страховых взносов снижен до 14%.

Источник: [Эксперт Северо-Запад](http://Эксперт-Северо-Запад)

3. Новости законодательства

1. Дмитрий Медведев поручает разработать концепцию новой редакции закона о госзакупках. Концепция должна быть "учитывающей накопленный опыт и отвечающей задачам модернизации и инновационного развития экономики", говорится в перечне поручений Медведева по реализации Послания президента РФ Федеральному собранию, текст которого распространила во вторник пресс-служба Кремля.

Концепция новой редакции закона должна быть разработана к 1.04.2011 года.

Источник: www.interfax.ru

2. Норматив обеспечения льготников лекарствами составит 570 руб в месяц. Президент России Дмитрий Медведев подписал федеральный закон, касающийся финансовых затрат в месяц на одного гражданина, получающего государственную социальную помощь в виде лекарств и других медицинских изделий.

Источник: РИА Новости

3. Финансовое обеспечение льготных категорий населения РФ на получение лекарств в 2011 г составит 952 руб. в месяц. Это на 26% больше, чем в текущем году, сообщила сегодня министр здравоохранения и социального развития РФ Татьяна Голикова на селекторном совещании с регионами. По ее словам, «это позволит существенно расширить возможности регионов по лекарственному обеспечению льготных категорий граждан за счет этих средств».

Татьяна Голикова добавила, что с учетом всех источников общая сумма, которая будет истрачена в 2011 г на лекарственное обеспечение льготников, составит 41,3 млрд руб. Она пояснила, что средства в регионы в основном будут поступать в начале финансового года.

«В ближайшее время будут еще дополнительно направлено 860 млн руб., которые связаны с уточнением численности льготников на 1 октября 2010 г.», - пояснила глава Минздравсоцразвития.

Источник: pharmindex.ru

4. С 2011 года стартует реформа здравоохранения. Стартующая со следующего года реформа здравоохранения должна стать одной из самых масштабных реформ системы, а по определению Владимира Путина, даже "самым крупным, самым значимым проектом на ближайшие годы". Действительно, никаких структурных реформ в здравоохранении в течение последних 20 лет в отрасли не было, за исключением разве что реализуемого с 2006 года нацпроекта "Здоровье" — он хоть и не привнес системных преобразований, но все же не позволил отрасли окончательно разрушиться.

Будущая реформа здравоохранения подкреплена деньгами. За два года на реформу, а точнее, на ее информатизацию, ремонт и переоснащение медучреждений, повышение зарплаты медикам, стандартизацию медуслуг за счет поэтапного введения стандартов и порядков оказания медпомощи, министерству и региональным властям предстоит освоить 460 млрд руб. Эти деньги будут получены за счет повышения страховых взносов в систему обязательного медицинского страхования (ОМС) с 3,1 до 5,1 %, то есть фактически будут вынуты из карманов работодателей. Но даже несмотря на то, что эта сумма в 15 раз больше тех средств, которые сегодня тратятся из бюджетов регионов на ремонт и оборудование, она явно недостаточна, чтобы реализовать оглашенные правительством амбициозные модернизационные цели. Медицина вступит в 2011 году на прочный и долгий путь реформирования

Источник: [b-Online](http://b-online.ru)



VI МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ 2011

8-9 февраля, Swissôtel. Конференц-центр

Организатор:



08-09 февраля 2011 года компания infor-media Russia проведет VI международную конференцию «Фармацевтический бизнес в России – 2011».

ГЛАВНОЕ В ПРОГРАММЕ И О КОНФЕРЕНЦИИ:

- **400+** участников
- Аналитическая панель: **первые итоги года**
- Нормативно-правовое регулирование в сфере здравоохранения. **Переформатирование российского регулятора**
- **Дискуссия генеральных директоров** компаний лидеров рынка. **Приоритеты** компаний лидеров фармацевтического рынка. **Стратегии** международных и российских компаний
- **Специальная сессия:** этика и ответственность фармацевтического бизнеса
- **Эффективные пути** взаимодействия производителей, дистрибуторов и аптечных сетей. Будущее дистрибуции и фармацевтической розницы
- **Инвестиционная привлекательность** российского фармрынка. Возможности для финансирования развития
- **Инновации** в фармацевтике

А ТАКЖЕ:

- **Личная вовлеченность** участников: открытые дискуссии, голосование по самым актуальным вопросам, бизнес-завтрак, возможность организации переговоров
- Широкие возможности для **неформального общения**
- **Портрет аудитории:** представители регуляторов, первые лица российских и международных фармацевтических производителей, компаний дистрибуторов, аптечных сетей, а также представители общественных организаций и СМИ

Более подробная информация по телефону +7 (495) 995 80 04 или на сайте www.pharma-conf.ru

О 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>