

# Фармацевтический рынок РОССИИ

## Выпуск: август 2008

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – 1 полугодие 2008
- импорт ГЛС в РФ – май 2008
- события фармацевтического рынка – июль 2008
- **специальный раздел:** ЛПУ – 1 полугодие 2008



Информация основана на данных розничного аудита фармацевтического рынка РФ DSM Group, система менеджмента качества которого соответствует требованиям **ISO 9001:2000**



DSM Group является членом Европейской Ассоциации исследователей рынка и общественного мнения **ESOMAR**



Москва, 2008 г.

### СОДЕРЖАНИЕ

<b>Резюме</b>	<b>3</b>
<b>I. Коммерческий рынок ГЛС России в 1 полугодии 2008 года</b>	<b>4</b>
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	8
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	9
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	10
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	13
4. Препараты-лидеры продаж	15
5. Индекс цен	16
6. Импорт	18
7. Биологически активные добавки	21
8. Рынок госпитальных закупок в 1 полугодие 2008 году	27
<b>II. События фармацевтического рынка</b>	<b>31</b>
<b>О DSM Group</b>	<b>37</b>

---

### Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

#### Генеральный директор

Александр Кузин  
+7 (903) 968-92-08

#### Директор по исследованиям

Сергей Шуляк  
+7 (495) 722-19-07

#### Директор Департамента розничного аудита

Юлия Нечаева  
+7 (909) 992-13-33

#### Аналитик

Анна Кожухова

#### Оформление и верстка

Ольга Сидоренкова

#### Аналитический обзор

#### Фармацевтический рынок России. Выпуск: август 2008

#### Адрес:

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

Тел: +7 (495) 780-72-63

Факс: +7 (495) 780-72-65

[www.dsm.ru](http://www.dsm.ru)

### РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в 1 полугодии 2008 г. вырос на 21% по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. и составил 82,5 млрд. руб. (с НДС). Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке России за этот период выросла на 6,6% и составила 41,54 руб. Согласно индексу Ласпейреса в июне 2008 года по сравнению с декабрем 2007 года цены в рублях выросли на 5,0%, а в долларах на 9,2%. Фактор роста цен – один из основных факторов роста рынка в 2008 году.

Структура рынка по ценовым категориям в 1 полугодии 2008 года по сравнению с 1 полугодием 2007 года изменилась в пользу дорогостоящих препаратов. Доля сегмента до 50 руб. упала (19,9%). Наиболее емкими остаются сегменты препаратов с ценой от 50 до 150 руб. за упаковку (35,3% рынка) и от 150 до 500 руб. за упаковку (32,6%).

В 1 полугодии 2008 года большинство препаратов продающихся на рынке являлись отечественными (67% натурального объема рынка), однако вследствие того, что препараты отечественного производства значительно дешевле импортных, то в стоимостном выражении они занимают 25%.

Коммерческий сегмент рынка в 1 полугодии 2008 года представлен на 52% рецептурными препаратами и на 48% безрецептурными.

Рейтинг фирм по стоимостному объему продаж возглавляет компания Фармстандарт, на втором месте — Sanofi-Aventis, на третьем месте — Berlin-Chemie/A.Menarini/. Наибольшими темпами к прошлому году растут компании Фармстандарт (+39%), что позволило фирме возглавить рейтинг производителей. Sanofi-Aventis растет намного медленнее рынка (+8%), что привело к снижению доли компании на 0,5%.

ТОП торговых наименований ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам 5 месяцев 2008 г. возглавил Арбидол (1,46%), на втором месте – Актовегин (0,83%), на третьем – Линекс (0,80%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в 1 полугодии 2008 г. по сравнению с 1 полугодием 2007 г. вырос на 30% и составил 5,5 млрд. руб. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в 1 полугодии 2008 года вырос на 28% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года и составил 118 млн. упаковок. Средневзвешенная цена упаковки БАД в 1 полугодии составила 47,1 руб.

Объем российского рынка госпитальных закупок лекарств в 1 полугодии вырос: больничные учреждения закупили лекарств на 28,8 млрд. руб., что на 20% выше, чем в 1 полугодии 2007 года.

### I. Коммерческий рынок ГЛС России в 1 полугодии 2008 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.

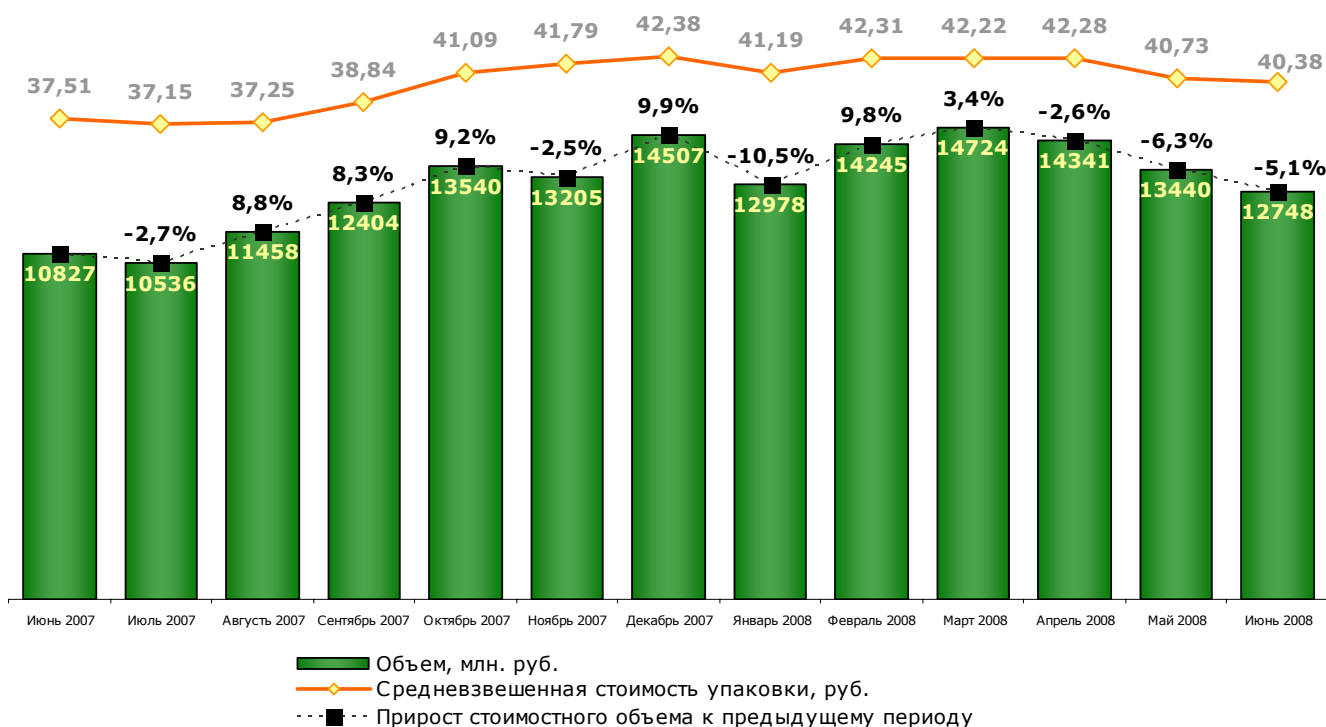
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

#### 1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с июня 2007 г. по июнь 2008 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в июне 2007 г. - июне 2008 г.



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

По данным розничного аудита DSM Group, в июне 2008 г. наблюдалось падение коммерческого рынка ГЛС на 5,1% по сравнению с маем 2008 года, **емкость рынка** составила **12,7 млрд. руб.** (с НДС). В долларовом выражении падение рынка было 4,8%, с 567 до 539 млн. дол. Продолжается сезонное падение продаж, в 2007 году падение рынка ГЛС было на уровне 4,9% в рублях. Такая сезонность связана с улучшением климатических условий и меньшим количеством простудных заболеваний у населения.

Несмотря на то, что на фарм. рынке лето и наблюдается спад продаж, в целом рынок по отношению к прошлому году показывает небывалые темпы прироста.

Объем коммерческого рынка ГЛС РФ **в ценах закупки аптек** в июне 2008 г. вырос относительно аналогичного периода 2007 года на 29% в долларовом выражении и **18% в рублевом**.

2008 год на аптечном рынке России проходит под знаком небывалого роста. И источником этого роста служат деньги населения, а не как в прошлые годы государства. По итогам 1 полугодия 2008 года объем коммерческого рынка ГЛС вырос на 21% к аналогичному периоду 2007 года и составил 82,5 млрд. руб.

Одним из факторов такого роста рынка является рост натурального потребления. Если в предыдущие года мы наблюдали снижение упаковок, то в 2008 тенденция изменилась. По итогам 6 месяцев рост составил порядка 14% и население «съело» уже 2 млрд. упаковок лекарств.

Средневзвешенная **стоимость упаковки ГЛС** на коммерческом рынке России в июне упала по сравнению с прошлым месяцем на 0,9% и составила 40,38 руб. (\$1,71). Рост средневзвешенной цены упаковки ГЛС в июне 2008 г. относительно июня 2007 г. составил 7,6% в рублевом выражении и 18% в долларовом (в долларах такой рост обусловлен значительным падением курса доллара по отношению к рублю).

Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке России за январь-июнь выросла на 6,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 41,54 руб.



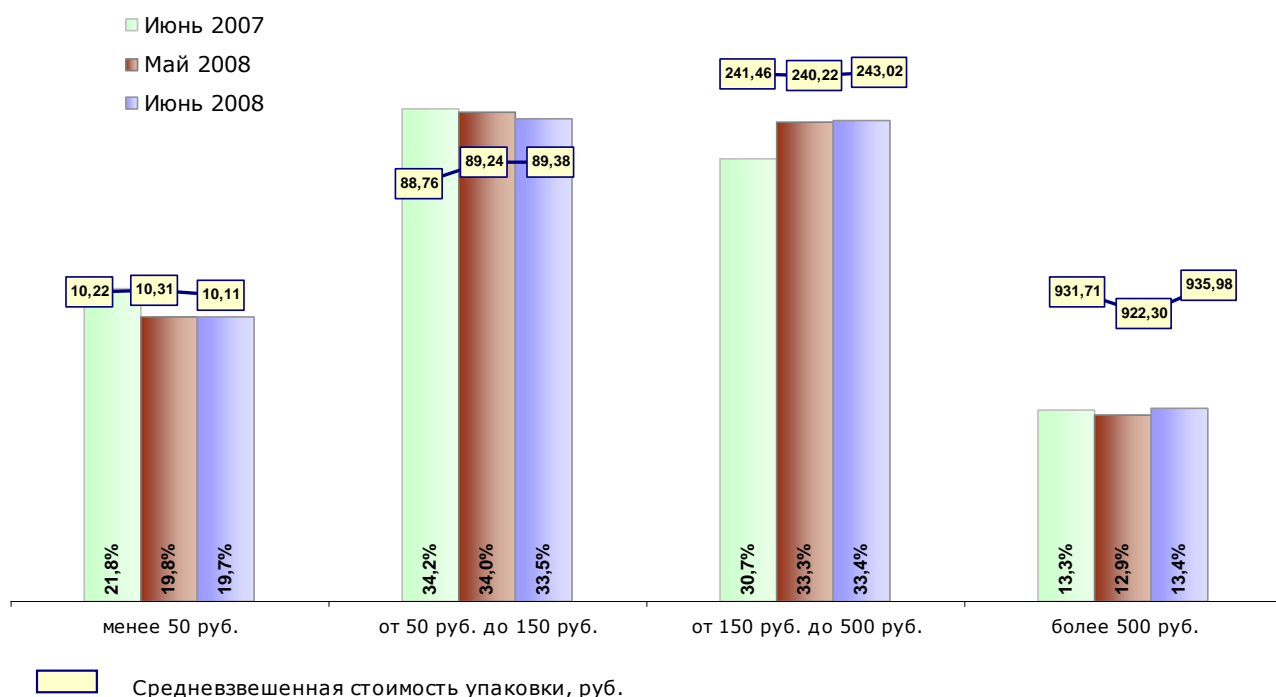
## 2. Структура коммерческого рынка России

### 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 2008 г.**



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

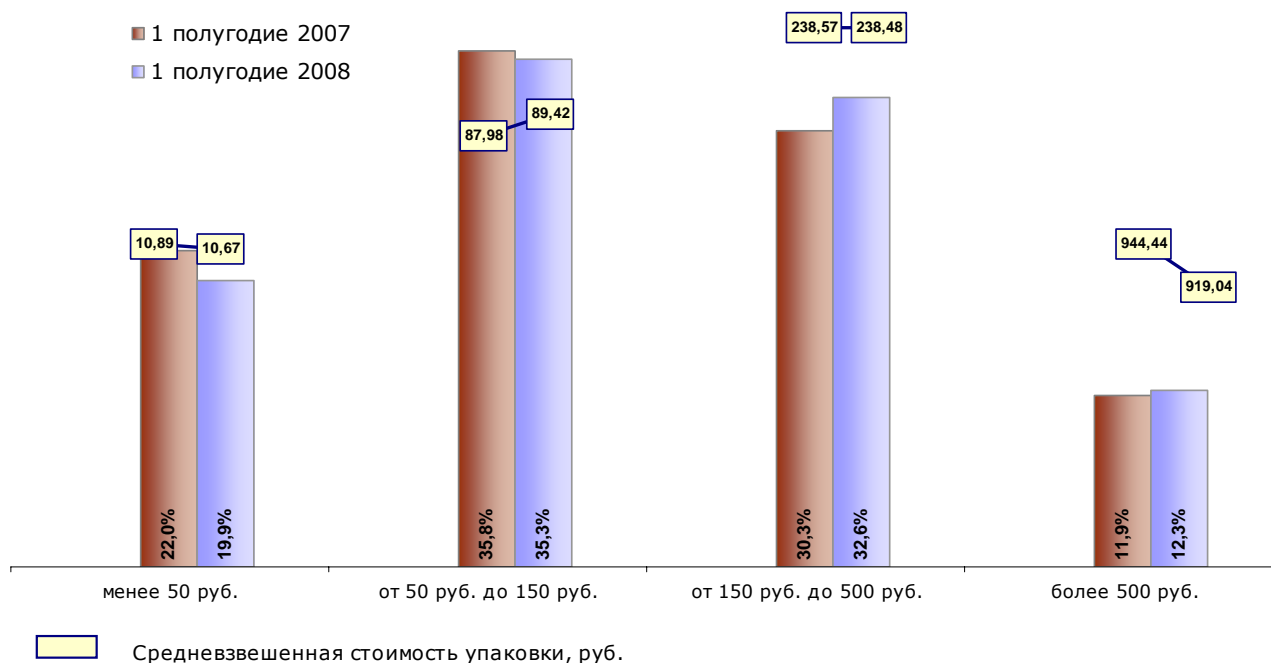
Как видно из *Графика*, структура рынка по ценовым категориям в июне 2008 года по сравнению с маем 2008 года изменилась в пользу дешевых препаратов. Доля дешевых препаратов менее 50 руб. немного снизилась – в июне доля составляет 19,7%. При этом продолжилось падение групп препаратов с ценой от 50 до 150 рублей (третий месяц подряд). Доля более дорогих препаратов выросла. Средняя стоимость упаковки во всех сегментах практически не изменилась.

Если сравнивать текущий период с июнем 2007 года, то можно отметить падение объема продаж в сегменте дешевых препаратов (-2%) и значительным увеличением доли препаратов с ценой 150-500 рублей за упаковку (почти на 3%).

При анализе 1 полугодия 2008 года с аналогичным периодом 2007 года в целом очень хорошо видно изменением структуры в пользу более дорогих препаратов.

График 2а

### Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ГЛС России в 1 полугодии 2008 г.



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

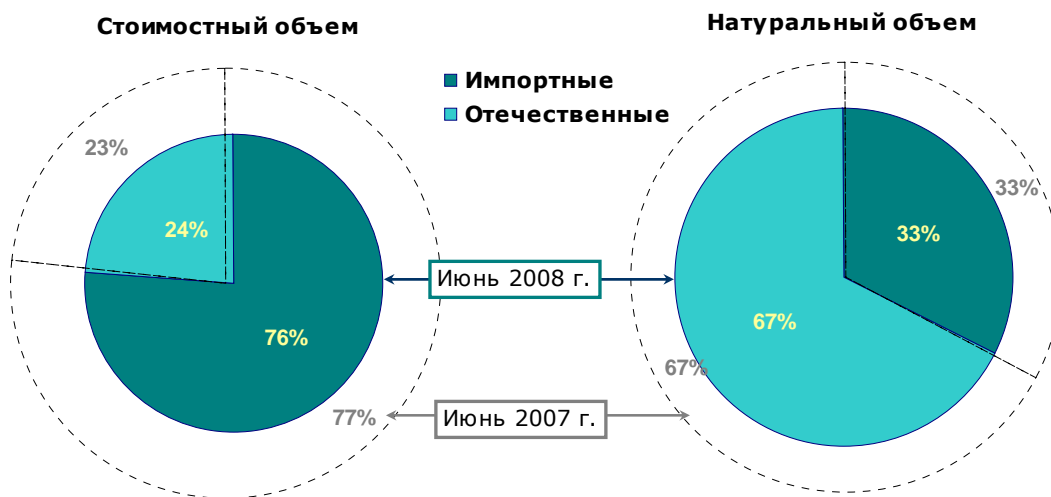
Рост сегмента препаратов с ценой 150-500 рублей произошел за счет падения сегмента препаратов с ценой менее 50 рублей. Оставшиеся сегменты более стабильны. Отметим существенное падение средней стоимости упаковки в «дорогостоящем» сегменте – более чем на 25руб.

### 2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

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

График 3

**Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в июне 2008 г., %**



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

В июне 2008 года доля отечественных ЛС в стоимостном выражении составила 24% объема коммерческого рынка, в натуральном выражении - 67%. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года соотношение объема продаж импортных и отечественных препаратов в денежном выражении выросло на 1%. При этом по сравнению с прошлым месяцем ничего не изменилось. На рынке установилась довольно стабильная картина по этому параметру.

Следует отметить, что импортные препараты на порядок дороже отечественных. В июне по сравнению с аналогичным периодом прошлого года средняя стоимость упаковки препарата импортных препаратов выросла меньше, чем отечественных: импортных – на 7,2% (94,4 рубля), отечественных – на 9,6% (14,4 рубля).

Стабильная картина по этому показателю сохраняется и в целом за 1 полугодие 2008 года: доля отечественных ЛС в стоимостном выражении составила 25% объема коммерческого рынка, в натуральном выражении - 67%. Показатели 1 полугодия 2008 года: доля отечественных ЛС в стоимостном выражении 24% объема коммерческого рынка, в натуральном выражении - 66%.

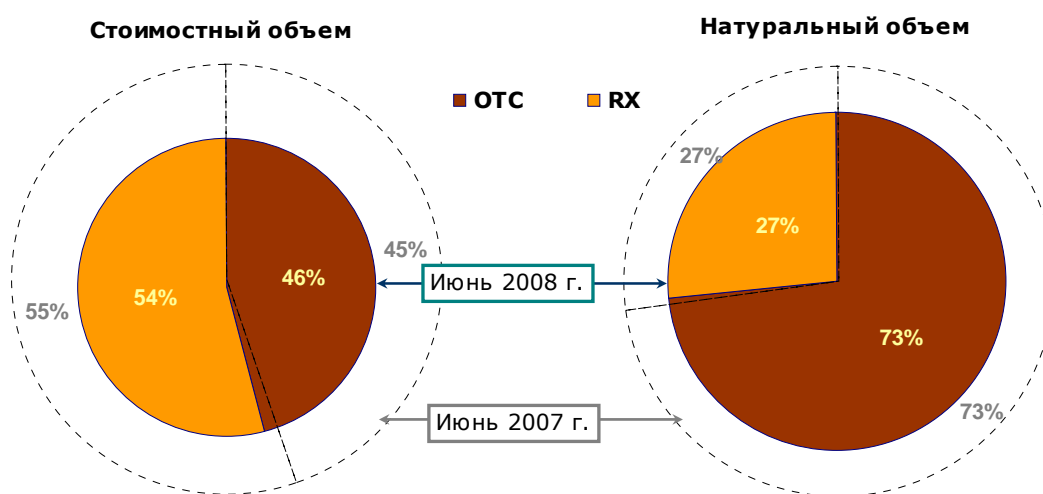


### 2.3. Соотношение ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

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 2008 г., %**



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

На коммерческом рынке России июне 2008 года доля препаратов рецептурного отпуска составила 54% в стоимостном объеме и 27% в натуральном объеме. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года доля рецептурных препаратов упала на 1% в стоимостном и не изменилась в натуральном выражении.

В целом за 1 полугодие 2008 года доля рецептурных препаратов составила 52% в стоимостном объеме и 27% в натуральном объеме. По сравнению с 2007 годом изменилась только доля натурального объема: выросла на 1%.

### 2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в мае-июне 2008 г. представлено в таблице 1.

Таблица 1

#### Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в мае-июне 2008 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Май 2008	Июнь 2008	Изменение доли	Май 2008	Июнь 2008	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,76%	17,38%	-0,38%	19,35%	18,75%	-0,60%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	13,53%	13,94%	0,41%	8,77%	8,93%	0,17%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	12,89%	13,03%	0,14%	19,71%	20,15%	0,43%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	11,87%	11,03%	-0,84%	13,30%	12,45%	-0,85%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	7,30%	7,49%	0,18%	6,00%	6,06%	0,06%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,16%	7,46%	0,29%	1,53%	1,58%	0,05%
J: Противомикробные препараты для системного использования	7,49%	7,25%	-0,23%	5,25%	4,97%	-0,28%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	5,71%	6,39%	0,68%	11,85%	13,08%	1,22%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	4,62%	4,38%	-0,24%	6,48%	6,41%	-0,07%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,06%	3,75%	-0,31%	0,78%	0,67%	-0,12%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,08%	3,19%	0,12%	2,08%	2,15%	0,07%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,44%	2,57%	0,12%	3,26%	3,14%	-0,13%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,87%	0,89%	0,03%	0,34%	0,34%	-0,01%
V: Прочие препараты	0,75%	0,76%	0,01%	0,72%	0,71%	0,00%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,47%	0,49%	0,02%	0,57%	0,61%	0,03%

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

По аптечным продажам в июне 2008 г. лидирует группа группа [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» с долей 17,38%. На втором месте находится группа [C]: «Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы» с долей 13,94%, на третьем - группа [N]: «Препараты для лечения заболеваний нервной системы» - 13,03%. Относительно мая 2008 года лидеры АТС-групп не поменялись.

Продолжается существенное снижение доли группы [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы», связанное с сезонностью данной группы.

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 2008 и 2007 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в 1 полугодии 2007-2008 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

### Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в 1 полугодии 2007 и мае 2008 гг., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, \$, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	1П	1П	Изменение доли	1П	1П	Изменение доли
	2007	2008		2007	2008	
А: Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,41%	18,27%	-0,14%	19,23%	19,43%	0,20%
Н: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,37%	13,29%	-0,08%	20,57%	20,47%	-0,10%
С: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	12,50%	12,61%	0,11%	8,53%	8,55%	0,02%
Р: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	11,39%	11,84%	0,45%	13,49%	13,89%	0,40%
Ј: Противомикробные препараты для системного использования	7,68%	7,69%	0,01%	5,68%	5,45%	-0,23%
М: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	6,70%	6,88%	0,17%	5,96%	5,94%	-0,01%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,28%	6,81%	-0,47%	1,54%	1,44%	-0,09%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	5,41%	5,31%	-0,10%	10,45%	10,20%	-0,25%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	5,24%	5,11%	-0,13%	7,61%	7,07%	-0,54%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,56%	4,87%	0,30%	1,03%	1,10%	0,07%
В: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,06%	2,96%	-0,10%	2,14%	2,08%	-0,07%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,29%	2,29%	-	2,07%	2,74%	0,68%
Н: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,92%	0,87%	-0,05%	0,36%	0,35%	-0,01%
V: Прочие препараты	0,71%	0,74%	0,03%	0,80%	0,71%	-0,09%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,46%	0,48%	0,02%	0,55%	0,58%	0,03%

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

Наибольшее увеличение доли по сравнению с 1 полугодием 2007 года показали препараты группы [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» (их доля увеличилась на

0,45%). Это произошло, в основном, за счет роста аптечных продаж в подгруппе [R01] «Назальные препараты».

Также, увеличение на 0,3% произошло в группе [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы». В ней наибольший прирост наблюдался в подгруппе [L03] «Иммуномодуляторы».

Максимальное снижение доли во 1 полугодии по сравнению с 1 полугодием 2007г. произошло в группе [G] «Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны» (их доля уменьшилась на 0,47%). Это произошло за счет снижения доли в подгруппах [G01] «Антисептики и противомикробные препараты для лечения гинекологических заболеваний» и [G03] «Половые гормоны».

### 3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В июне на аптечном рынке России присутствовало 884 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 мае-июне 2008 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Май 2008	Июнь 2008		Май 2008	Июнь 2008	Май 2008	Июнь 2008
1	1	SANOFI-AVENTIS	4,03%	4,09%	1,31%	1,33%
2	2	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,88%	3,87%	1,71%	1,67%
3	3	ФАРМСТАНДАРТ ООО	3,85%	3,87%	6,11%	6,30%
4	4	GEDEON RICHTER	3,19%	3,30%	1,11%	1,13%
5	5	NYCOMED	3,11%	3,16%	1,04%	1,01%
6	6	NOVARTIS	2,78%	3,01%	0,85%	0,84%
7	7	SERVIER	2,64%	2,68%	0,41%	0,41%
8	8	PFIZER	2,45%	2,55%	0,47%	0,46%
9	9	LEK D.D.	2,35%	2,38%	0,64%	0,65%
11	10	BAYER SCHERING PHARMA AG	2,28%	2,31%	0,39%	0,37%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>30,56%</b>	<b>31,22%</b>	<b>14,04%</b>	<b>14,18%</b>

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

Состав ТОП-10 фирм по итогам июня пополнился новым участником: BAYER SCHERING PHARMA AG, который потеснил с 10 места KRKA. В остальном рейтинге изменений не произошло. Отметим только, что все производители из ТОП-10 увеличили свою долю на рынке, что привело к росту концентрации и в июне она составляет 31,21%.

В 1 полугодии 2008 г. на аптечном рынке России присутствовало 950 фирм-производителей лекарственных препаратов.

ТОП-10 фирм-производителей по объему продаж представлен в таблице 4.

Таблица 4

### ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в 1 полугодии 2008 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
1П 2007	1П 2008		1П 2007	1П 2008	1П 2007	1П 2008
2	1	ФАРМСТАНДАРТ	3,97%	4,54%	7,88%	6,55%
1	2	SANOFI-AVENTIS	4,47%	3,97%	1,58%	1,35%
3	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,65%	3,65%	1,85%	1,75%
5	4	NYCOMED	2,86%	3,06%	0,94%	1,07%
4	5	GEDEON RICHTER	2,90%	2,96%	1,13%	1,07%
6	6	NOVARTIS	2,81%	2,90%	0,91%	0,91%
8	7	SERVIER	2,46%	2,59%	0,43%	0,42%
9	8	LEK D.D.	2,42%	2,53%	0,92%	0,75%
7	9	PFIZER	2,60%	2,49%	0,46%	0,51%
10	10	KRKA	2,19%	2,19%	1,02%	1,02%
Общая доля ТОП-10			-	30,88%	-	15,39%

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

Состав ТОП-10 фирм по итогам 1 полугодия не изменился. Поменялись только позиции производителей внутри рейтинга.



### 4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по объему аптечных продаж в России за 1 полугодие 2008г. представлен в таблице 5.

Таблица 5

#### ТОП-20 торговых наименований ГЛС по стоимостному объему продаж в России в 1 полугодии 2008 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
1П 2007	1П 2008		1П 2007	1П 2008
1	1	АРБИДОЛ	1,01%	1,45%
2	2	АКТОВЕГИН	0,87%	0,83%
7	3	ЛИНЕКС	0,68%	0,80%
4	4	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,73%	0,80%
3	5	ВИАГРА	0,83%	0,78%
8	6	ТЕРАФЛЮ	0,66%	0,73%
10	7	ПЕНТАЛГИН	0,61%	0,70%
5	8	ЭНАП	0,72%	0,68%
6	9	ВИТРУМ	0,70%	0,66%
9	10	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,66%	0,61%
12	11	МЕКСИДОЛ	0,57%	0,61%
18	12	КОНКОР	0,48%	0,58%
11	13	НО-ШПА	0,59%	0,57%
57	14	ОЦИЛЛОКОКЦИУМ	0,30%	0,57%
16	15	МИЛДРОНАТ	0,50%	0,56%
15	16	НУРОФЕН	0,51%	0,55%
14	17	ПРЕДУКТАЛ	0,54%	0,54%
13	18	КСЕНИКАЛ	0,55%	0,54%
24	19	КОЛДРЕКС	0,45%	0,53%
29	20	МОВАЛИС	0,42%	0,50%
Общая доля ТОП-20			-	13,60%

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

В 1 полугодии 2008 года первое место, как и в прошлом году, занимает препарат Арбидол. Продажи данного бренда выросли на 90,3%.

ТОП-3 покинул «известный» бренд Виагра.

Самый большой скачок в рейтинге за 1 полугодие 2008 года показал препарат Оциллококциум. Он поднялся с 57 на 14 позицию. На 9 позиций поднялся препарат Мовалис, заняв 20 место в ТОП-20.

### 5. Индекс цен

Для того, чтобы проанализировать динамику изменения цен на ЛС с начала 2008 года был использован **Индекс Ласпейреса**.

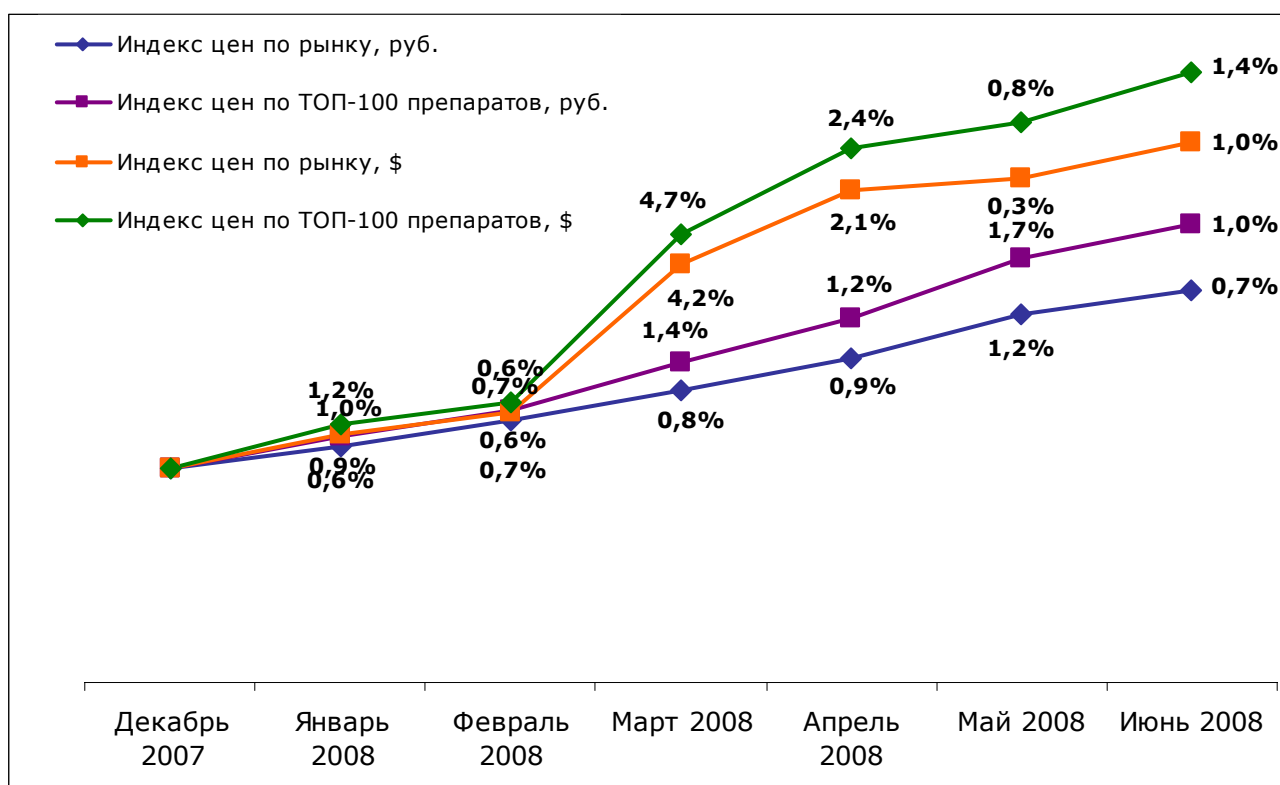
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2007 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2008 году по отношению к 2007 году.

За основу при расчете индекса цен был взят список **всех полных наименований всех производителей из базы данных DSM Group за 2007 г.** В качестве базисного периода был взят декабрь 2007 г.

На *графике 5* отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2007 г. по июнь 2008 г.

График 5

#### Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2007 г. – июнь 2008 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса в июне 2008 года по сравнению с маем 2008 года цены в рублях выросли на 0,7%, а в долларах на 1%.

Впервые за последние несколько лет на российском аптечном рынке наблюдается заметный рост цен на лекарства. По сравнению с декабрем 2007 года цены в рублях выросли УЖЕ на 5,0%, в долларовом выражении на 9,2%. Это выше, чем инфляция на ГЛС в 2007 году (показатель был на уровне 3,6%). По нашим прогнозам цены на лекарства вырастут в целом за 2008 год на 8-10%.

Заметим, что по наиболее востребованным препаратам в июне 2007 года цены в рублях были выше, чем в декабре 2007 года на 6,9% (это выше чем по рынку в целом).

### 6. Импорт

По сравнению с январем-маем 2007 г. в январе-мае 2008 г. объем импорта ГЛС в Россию увеличился и составил 87,84 млрд. рублей (в ценах таможенной стоимости<sup>1</sup>).

За аналогичный период 2007 г. объем импорта составил 56,23 млрд. рублей.

Таким образом, прирост к аналогичному периоду прошлого года составил 56%. Это также косвенно свидетельствует о высоких темпах роста коммерческого сегмента рынка.

Доли различных групп импортеров ГЛС в РФ за январь-май 2007г.-2008г. представлены в Таблице 6.

Таблица 6

#### Доли различных групп импортеров ГЛС в Россию в объеме импорта ГЛС в январе - мае 2008 г.

Рейтинг	Импортеры	Доля в объеме импорта	
		Январь-май 2007	Январь-май 2008
1.	Дистрибьюторские компании	45,18%	44,08%
2.	Представительства иностранных компаний	43,34%	44,07%
3.	Компании, специализирующиеся на прямом импорте	10,77%	11,66%
4.	Отечественные производители ЛП	0,71%	0,19%
	Итого:	100%	100%
	<b>Объем импорта, млрд. руб.</b>	<b>56,23</b>	<b>87,84</b>

Источник: Diamond Vision

Объем импорта ГЛС, как и раньше, в основном, приходится на две группы импортеров – дистрибьюторские компании и представительства иностранных производителей – их доля суммарно составляет 88% от всего объема импорта ГЛС в Россию.

По сравнению с аналогичным периодом 2007 года снизилась доля дистрибьюторских компаний. Практически на 1% выросла доля компаний, специализирующихся на прямом импорте. Отметим, что практически исчезли из импортеров отечественные производители ЛП (их доля составила менее 0,2%).

<sup>1</sup> В цену таможенной стоимости не входит таможенная пошлина (в большинстве случаев 10%), НДС (10%) и специальный налог (0,15%).

Крупнейшими дистрибьюторами по объему импорта в группе «Дистрибьюторские компании» являются фирма «ЦВ ПРОТЕК», которая переместилась на 1-е место по сравнению с аналогичным периодом 2007 года, сместив компанию СИА ИНТЕРНЭШНЛ на 2-е место. Доли этих дистрибьюторов составляют 22,76% и 21,6% соответственно.

В Таблице 7 представлен ТОП-10 дистрибьюторов по объему импорта ГЛС в РФ в январе - мае 2007г.-2008г. и доля в объеме импорта этих дистрибьюторов за этот же период.

Таблица 7

### ТОП-10 дистрибьюторов по объему импорта ГЛС в РФ по итогам января - мая 2008 г.

Рейтинг	Дистрибьютор	Доля в объеме импорта группы «Дистрибьюторские компании»	
		Январь-май 2007	Январь-май 2008
1	«ПРОТЕК» ЦВ	18,18%	22,76%
2	СИА ИНТЕРНЭШНЛ	23,20%	21,60%
3	КАТРЕН	5,90%	7,55%
4	РОСТА	5,30%	7,00%
5	Р-ФАРМ	3,30%	6,93%
6	АПТЕКА-ХОЛДИНГ	4,20%	5,21%
7	ГЕНЕЗИС	7,20%	5,09%
8	БИОТЭК	3,80%	2,84%
9	МОРОН	2,59%	2,33%
10	ТРАНСАТЛАНТИК	0,80%	2,07%

Источник: Diamond Vision

Третье место среди крупнейших дистрибьюторов в группе «Дистрибьюторские компании» в 2008 г. занимает компания КАТРЕН с долей 7,55%. Дистрибьютор увеличил свою долю в импорте на 1,65% (это связано и с ростом этого дистрибьютора на коммерческом рынке России).

С 8-го на 5-е место в январе-мае 2008 г. поднялась компания Р-ФАРМ, доля которой увеличилась на 3,63%.

Среди остальных дистрибьюторов следует отметить компанию «Трансатлантик», которая занимает 2,07% от всего объема импорта, поставленного «Дистрибьюторскими компаниями» в январе-мае 2008г., хотя в аналогичном периоде 2008г. доля этого дистрибьютора составляла 0,8%.

В Таблице 8 представлен ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по объему импорта ГЛС в РФ всеми группами импортеров в январе - мае 2008 г.

Таблица 8

### ТОП-10 производителей ГЛС по объему импорта ГЛС в РФ всеми группами импортеров в январе - мае 2008г.

Рейтинг	Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме импорта, руб.	
		Январь-май 2007	Январь-май 2008
1	BAYER SCHERING PHARMA AG	5,78%	6,20%
2	SANOFI AVENTIS	9,11%	5,32%
3	NOVARTIS	2,81%	4,92%
4	SERVIER	4,43%	4,46%
5	JANSSEN PHARMACEUTICA N.V.	1,54%	4,36%
6	A.MENARINI PHARMACEUTICAL INDUSTRY S GROUP LTD	4,12%	3,93%
7	BOEHRINGER INGELHEIM	3,14%	3,00%
8	GEDEON RICHTER	3,23%	2,73%
9	NOVO NORDISK	2,32%	2,55%
10	F.HOFFMANN LA ROCHE LTD	2,07%	2,49%

Источник: Diamond Vision

**Примечание.** Поскольку состав ТОП-10 производителей ГЛС меняется каждый месяц, совокупная доля всех участников ТОП-10 за прошлые месяцы в данной таблице не может быть указана. За предыдущие месяцы указываются лишь места в рейтинге и доли каждого производителя, присутствующего в рейтинге в отчетном месяце.

Крупнейшим производителем по объему импорта ЛС в РФ является BAYER SCHERING PHARMA AG с долей 6,2%.

Отметим существенное снижение доли SANOFI AVENTIS по импорту с 9,1% до 5,3%. Доля этого производителя падает и на коммерческом сегменте ГЛС и в госпитальных закупках.

Фирмы, вошедшие в ТОП-10, занимают 39,97% от объема импорта в РФ в январе-мае 2008 г.



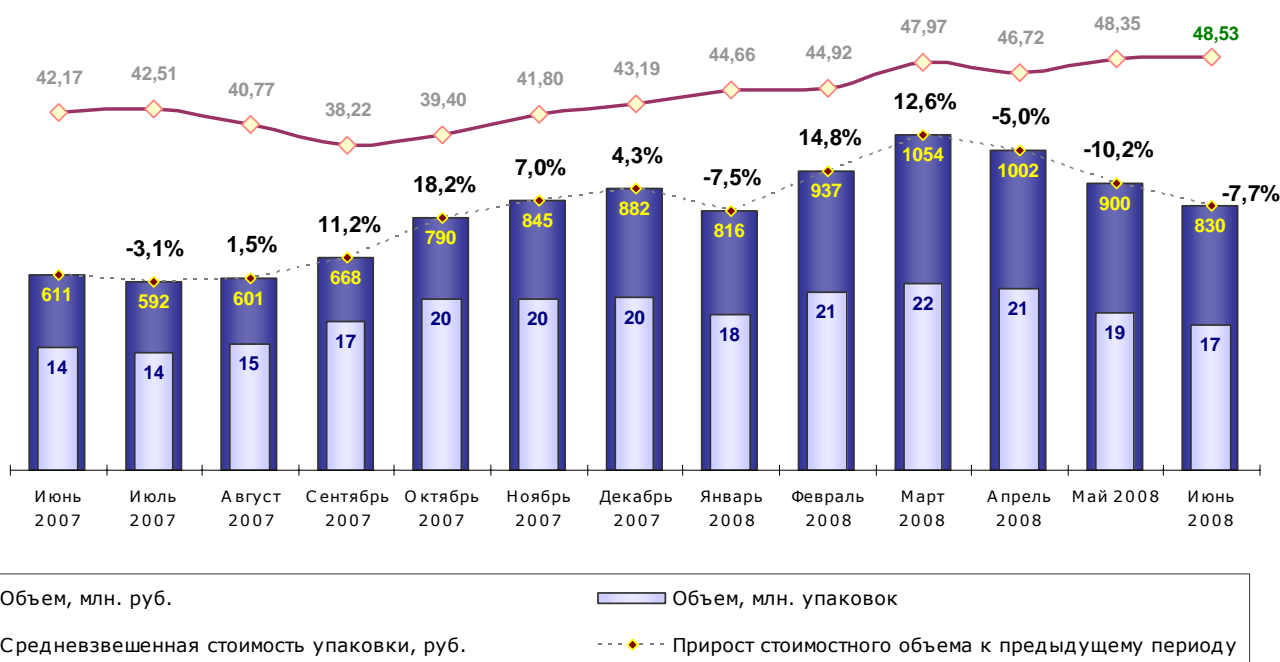
### 7. Биологически активные добавки

В июне 2008 года в аптечных учреждениях России продавалось 4636 наименования БАД, которые представляют 591 производителя.

На *графике 6* представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с июня 2007 г. по июнь 2008 г.

График 6

#### Коммерческий рынок БАД России в июне 2007 г. - июне 2008 г.



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

Объем российского аптечного рынка БАД в июне 2008 г. упал на 8% по сравнению с маем 2008 года в стоимостном выражении и составил 830 млн. руб. По сравнению с июнем 2007 года стоимостный объем текущего периода вырос на 36%. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в июне 2008 года также упал на 8% по сравнению с маем 2008 года и составил 17,1 млн. упаковок.

Средневзвешенная стоимость упаковки БАД в аптечном сегменте России в июне выросла незначительно по сравнению с маем 2008 г. и составила 48,53 руб.

Рынок БАД также переживает в 2008 году период бурного роста. Так, по итогам 1 полугодия прирост объемов реализации БАД через аптечные учреждения составил 30% в рублях и 27 % в

упаковках. В результате объем рынка БАД достиг 5,5 млрд. руб. и 118 млн. упаковок. Средняя стоимость упаковки за этот период была 47,1 руб., что на 2,4% выше, чем в 1 полугодии 2007 года.

В таблице 9 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в июне 2008 г.

Таблица 9

### ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в мае - июне 2008 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Май 2008	Июнь 2008		Май 2008	Июнь 2008	Май 2008	Июнь 2008
1	1	ЭВАЛАР	23,65%	24,57%	12,85%	13,33%
2	2	ДИОД	6,75%	7,36%	3,72%	3,89%
3	3	NEWMAN NUTRIENTS AG	4,28%	4,57%	0,23%	0,25%
6	4	NATUR PRODUKT	2,61%	2,79%	5,13%	5,33%
4	5	АКВИОН	3,14%	2,59%	1,32%	1,05%
10	6	ВИС	1,92%	2,52%	0,28%	0,33%
5	7	FERROSAN AG	2,93%	2,49%	0,54%	0,45%
7	8	PHARMA-MED INC	2,56%	2,17%	0,28%	0,24%
8	9	ЭКОМИР	2,11%	2,16%	0,65%	0,69%
12	10	ФОРА-ФАРМ	1,72%	1,57%	0,89%	0,84%
Итого:			-	52,80%	-	26,42%

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

В июне 2008 года в рейтинге производителей БАД произошли существенные изменения. Тройка лидеров упрочила свои позиции на рынке. Лидером рейтинга является компания ЭВАЛАР.

На 4 место переместился NATUR PRODUKT, это произошло как за счет падения продаж ближайших конкурентов АКВИОНА и FERROSAN, так и за счет роста продаж таких препаратов компании как ВИТА-ПЛАНТ и НАТУРИНО.

Также на 4 позиции вверх на 6 место переместился производитель ВИС ООО. Это произошло за счет роста объемов продаж на треть препарата СЕАЛЕКС, применяемый при эректильной дисфункции.

Доля ТОП-10 компаний по сравнению с маем 2008 года выросла, и составляет 52,8%.

В таблице 9а представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в 1 полугодии 2008 г.

Таблица 9а

### ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в 1 полугодии 2008 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
1П 2008	1П 2007		1П 2008	1П 2007	1П 2008	1П 2007
1	1	ЭВАЛАР	17,33%	23,27%	10,90%	13,17%
2	2	ДИОД	10,01%	7,45%	5,73%	3,96%
3	3	АКВИОН	5,43%	4,17%	2,61%	1,79%
5	4	FERROSAN AG	3,50%	3,46%	0,70%	0,65%
7	5	PHARMA-MED INC	2,75%	2,51%	0,34%	0,27%
8	6	NATUR PRODUKT	2,33%	2,44%	4,20%	4,74%
4	7	NYCOMED	3,61%	2,35%	0,99%	0,62%
6	8	ЭКОМИР	2,93%	2,16%	1,02%	0,68%
14	9	ФОРА-ФАРМ	1,29%	1,88%	0,89%	0,92%
9	10	ВИС	2,29%	1,86%	0,39%	0,27%
<b>Итого:</b>			-	<b>51,55%</b>	-	<b>27,08%</b>

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

Отечественные БАД по-прежнему лидируют как по стоимостному, так и натуральному объемам продаж - по итогам 6 месяцев 2008 года на их долю пришлось более 70% стоимостного объема и 85% упаковок от аптечных продаж всех биологически активных добавок.

Российская компания ЭВАЛАР сохранила первое место среди производителей биологически активных добавок. В сравнении с 1 полугодием 2007 года объемы аптечных продаж БАД, производимых ЭВАЛАР, выросли более чем на 75%, а доля производителя с 17% до 23%. Увеличение доли ЭВАЛАР во многом обусловлено выводом новинок из серии «Турбослим» - «Турбослим дренаж» и «Турбослим экспресс-похудение», показавших по итогам 1 полугодия 2008 года хорошие объемы продаж – 78 млн. руб. и 42 млн. руб. соответственно.

Компания ДИОД, как и в 1 полугодии 2007 года, заняла в рейтинге производителей БАД второе место. Однако, доля этого производителя снизилась с 10% до 7,5%. Увеличился и отрыв ДИОД от лидера рейтинга - компании ЭВАЛАР. Если в 1 полугодии 2007 года по объему аптечных продаж БАД ЭВАЛАР опережал ДИОД на 7%, то в 1 полугодии 2008 года – почти на 16%. Снижение объемов реализации компании ДИОД обусловлено уменьшением объема продаж Капилара (основного продукта компании) более чем на 15%. Однако, можно предположить, что уже в ближайшем будущем разрыв между ЭВАЛАР и ДИОД сократится, благодаря новой БАД для похудения от компании ДИОД - *Блокатор калорий Фаза 2*, которая появилась в аптеках в мае 2008 года. Уже к июню продажи этой биологически активной добавки увеличились почти в 10 раз! (с ~ 500 тыс. руб. до ~ 5 млн. руб.)

В ТОП-20 фирм-производителей БАД 11-е место занял Newman nutrients ag. *Слим код* (БАД для снижения веса), появился на аптечных прилавках в феврале 2008 года и стал быстро наращивать объемы реализации. Если в феврале 2008 года общероссийский объем продаж *Слим Код* составлял всего 22 тыс. рублей, то в июне – почти 38 млн. руб. Такой стремительный рост объемов реализации позволил *Слим коду* занять 4-е место в рейтинге торговых наименований БАД.

В ТОПе такие компании как Ferrosan AG, Natur Produkt, Фора-Фарма ОАО, Ньюмэн Рус, Laboratories Inneov и др. улучшили свое положение в рейтинге. Другие компании, например Nycomed, Экомир ЗАО, Вис ООО, в сравнении с 1 полугодием 2007 года заняли более низкие места.

В таблице 10 представлен ТОП-20 БАД по объему аптечных продаж в России.

Таблица 10

### ТОП-20 торговых наименований БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в мае - июне 2008 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, %, %	
Май 2008	Июнь 2008			Май 2008	Июнь 2008
1	1	СЛИМ КОД	NEWMAN NUTRIENTS AG	4,28%	4,57%
5	2	ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ	ЭВАЛАР	2,36%	3,35%
2	3	КАПИЛАР	ДИОД	3,26%	3,33%
4	4	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР	2,61%	2,61%
3	5	ТРОЙЧАТКА ЭВАЛАР	ЭВАЛАР	2,88%	2,16%
6	6	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР	2,11%	1,99%
7	7	ТУРБОСЛИМ-ДЕНЬ	ЭВАЛАР	1,55%	1,61%
8	8	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	БИОМЕДИНВЕСТ	1,45%	1,56%
9	9	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ	ЭВАЛАР	1,44%	1,55%
10	10	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ ЧАЙ	ЭВАЛАР	1,40%	1,46%
13	11	ТУРБОСЛИМ ЭКСПРЕСС-ПОХУДЕНИЕ НАБОР	ЭВАЛАР	1,13%	1,36%
12	12	АТЕРОКЛЕФИТ	ЭВАЛАР	1,21%	1,36%
21	13	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	ВИС (ЭКСЛ-Й ДИСТР-Р РИА ПАНДА)	0,88%	1,27%
11	14	ЛАКТОФИЛЬТРУМ	СТИ-МЕДС СОРБ (ПОСТ-К ЛЕКСИРЬ)	1,29%	1,24%
14	15	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР	1,12%	1,13%
15	16	ВИАРДО	ДИОД	1,00%	0,97%
20	17	ОКЕАНОЛ	СТРАТЕГИЯ ЗДОРОВЬЯ НПП	0,90%	0,88%
17	18	КАПЛИ ВЕРБЕНА-ЧИСТЫЕ СОСУДЫ	НЬЮМЭН РУС	0,91%	0,85%
22	19	МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ ОЧИЩ	ЭВАЛАР	0,82%	0,84%
19	20	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР	0,90%	0,77%
<b>Итого:</b>				<b>-</b>	<b>34,9%</b>

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

Продолжается падение в рейтинге бессменного лидера Капилар. В июне он переместился на 3 место. На лидирующие позиции выдвигаются препараты, используемые для похудения: 1 место - СЛИМ КОД от компании NEWMAN NUTRIENTS AG, 2 место - ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ от ЭВАЛАР.

В таблице 10а представлен ТОП-20 БАД по объему аптечных продаж в России.

Таблица 10а

### ТОП-20 торговых наименований БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в 1 полугодие 2008 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, %, %	
1П 2008	1П 2007			1П 2008	1П 2007
1	1	КАПИЛАР	ДИОД	5,82%	3,77%
3	2	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР	2,65%	3,24%
13	3	ТРОЙЧАТКА ЭВАЛАР	ЭВАЛАР	1,21%	2,65%
2	4	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР	2,73%	2,48%
-	5	СЛИМ КОД	NEWMAN NUTRIENTS AG	0,00%	1,80%
10	6	ТУРБОСЛИМ-ДЕНЬ	ЭВАЛАР	1,32%	1,50%
14	7	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ	ЭВАЛАР	1,20%	1,42%
-	8	ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ	ЭВАЛАР	0,00%	1,41%
7	9	ЛАКТОФИЛЬТРУМ	СТИ-МЕДС СОРБ (ПОСТ-К ЛЕКСИРЬ)	1,59%	1,40%
9	10	АТЕРОКЛЕФИТ	ЭВАЛАР	1,40%	1,35%
35	11	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ ЧАЙ	ЭВАЛАР	0,51%	1,34%
21	12	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	БИОМЕДИНВЕСТ	0,71%	1,30%
6	13	ГЕРИМАКС ЭНЕРДЖИ	NYCOMED	1,70%	1,23%
5	14	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР	1,77%	1,21%
12	15	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР	1,23%	1,20%
8	16	ВИАРДО	ДИОД	1,47%	1,17%
4	17	АЛФАВИТ	АКВИОН	2,13%	1,08%
28	18	INNEOV (ИННЕОВ) ГУСТОТА ВОЛОС	LABORATORIES INNEOV	0,62%	0,84%
20	19	КАПЛИ ВЕРБЕНА-ЧИСТЫЕ СОСУДЫ	НЬЮМЭН РУС	0,75%	0,81%
-	20	ТУРБОСЛИМ ЭКСПРЕСС-ПОХУДЕНИЕ НАБОР	ЭВАЛАР	0,00%	0,78%
		<b>Итого:</b>		<b>-</b>	<b>34,9%</b>

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

Капилар, несмотря на снижение объемов продаж более чем на 15%, сохранил 1 место в рейтинге торговых наименований БАД по итогам 1 полугодия. Доля Капилара значительно снизилась (с 5,8% до 3,8%). Уменьшился и разрыв между БАД, занявшей 2-е место. Если по итогам 1 полугодия 2007 года он составлял приблизительно 3%, то в 1 полугодии 2008 сократился до 0,5%.

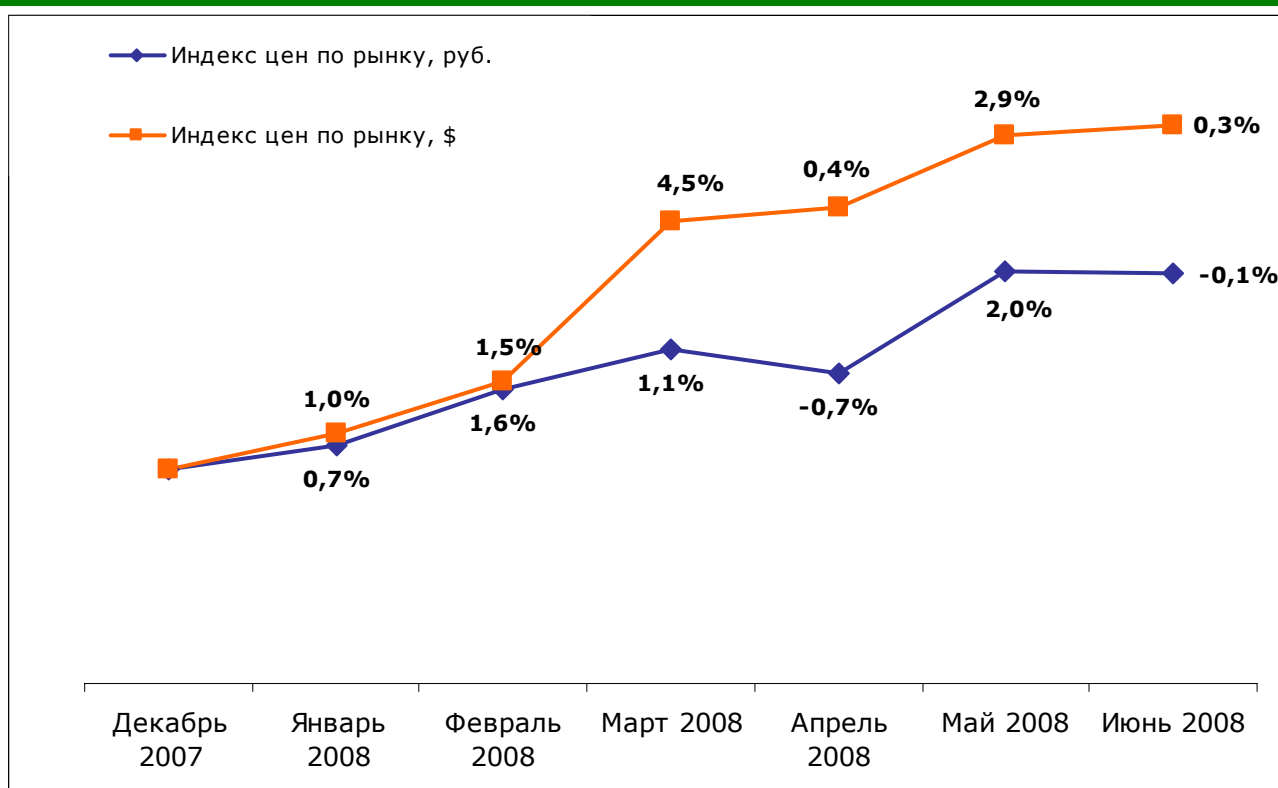
Овесол от компании ЭВАЛАР в 1 полугодии 2008 года переместился с 3 на 2 место в рейтинге. Примечательно, что из двадцатки БАД – лидеров продаж, десять производит компания ЭВАЛАР, из

которых наибольший прирост объемов продаж у БАД *Тройчатка Эвалар* (38,5%), занявшей 3 место в рейтинге. Большинство продуктов компании ЭВАЛАР, вошедших в ТОП-20, укрепили свое положение. Исключение составляют *Атероклефит* и *Гепатрин*, которые заняли более низкие места, чем в 1 полугодии 2007 года.

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

График 7

### Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2007 г. – июнь 2008 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса в июне 2008 года по сравнению с маем 2008 года цены на БАД в рублях упали на -0,1%, а в долларах выросли на 0,3%. К декабрю 2007 года цены на БАД выросли в среднем в рублях на 5,5%, в долларах 9,7%.



### **8. Рынок госпитальных закупок в 1 полугодии 2008 г.**

Объем сегмента ЛПУ в I полугодии 2008 года вырос на 20% к аналогичному периоду 2007 года и составил 28,8 млрд. руб. (1,2 млрд. дол.) в стоимостном выражении и 258 млн. упаковок в натуральном выражении.

Средняя стоимость упаковки препарата в I полугодии 2008 года превысила 100 рублей и оставила 112 руб.

Сегмент ЛПУ ориентирован на рецептурные препараты: их доля в 1 полугодии 2008 года выросла до 95% с 94% в 1 полугодии 2007 года. Безрецептурные препараты занимают только 5%. В натуральном выражении доля рецептурных препаратов составляет 81%.

Тенденции на рынке ЛПУ в целом повторяют динамику всего рынка по показателю потребления импортных и отечественных препаратов. Препараты отечественного производства занимают 22% стоимостного объема сегмента ЛПУ в 1 полугодии 2008 года. Натуральный объем отечественных препаратов составил 71%.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в 1 полугодии 2007-2008 г. представлено в *таблице 11*.

Таблица 11

### Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в сегменте ЛПУ 1 полугодии 2007 - 2008 гг., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	1П 2007	1П 2008	Изменение доли	1П 2007	1П 2008	Изменение доли
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	13,32%	26,38%	13,07%	0,84%	1,20%	0,36%
J: Противомикробные препараты для системного использования	24,37%	20,49%	-3,88%	31,60%	28,49%	-3,11%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	18,87%	16,44%	-2,44%	21,59%	21,61%	0,02%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,53%	11,81%	-1,72%	15,48%	13,88%	-1,60%
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	8,81%	6,94%	-1,88%	9,86%	11,18%	1,32%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	5,84%	4,91%	-0,93%	5,68%	6,44%	0,76%
V: Прочие препараты	3,67%	3,67%	0,00%	1,48%	1,76%	0,28%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	3,21%	2,86%	-0,35%	4,55%	4,95%	0,40%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	3,84%	2,35%	-1,49%	1,73%	2,09%	0,36%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	1,78%	1,18%	-0,60%	1,36%	1,20%	-0,16%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	0,66%	1,04%	0,38%	0,59%	0,71%	0,12%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	0,85%	0,95%	0,11%	4,04%	4,79%	0,74%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	0,71%	0,54%	-0,17%	0,42%	0,60%	0,18%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	0,45%	0,39%	-0,06%	0,68%	1,00%	0,32%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,08%	0,05%	-0,03%	0,10%	0,10%	0,00%

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

Наибольшее увеличение доли на 13% показывает группа [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы».

На 4% уменьшилась доля группы [J] «Противомикробные препараты для системного использования».

Топ-20 производителей в сегменте ЛПУ возглавляет F.HOFFMANN-LA ROCHE (5,7%), на втором месте SANOFI-AVENTIS (5,6 %), на третьем месте — BAYER SCHERING PHARMA AG. Фирмы, входящие

в ТОП-10, все иностранные. ТОП-10 фирм занимают 36% рынка. Впервые отечественная компания встречается на 16 месте – это ВЕРОФАРМ, ее доля на рынке ЛПУ составляет 1,6%. Также на 17 месте отечественный производитель АБОЛМЕД с долей 1,4%. ТОП-20 фирм занимают более половины рынка - 52%.

Таблица 12

### Топ-20 производителей в сегменте ЛПУ

Рейтинг 1П 2008	Фирма-производитель	Объем, млн. руб.		Прирост стоимостного объема в 2008 году	Доля в стоимостном объеме сегмента
		1П 2007	1П 2008		
1	F.HOFFMANN-LA ROCHE LTD	567	1 648	190%	5,7%
2	SANOFI-AVENTIS	1 491	1 614	8%	5,6%
3	BAYER SCHERING PHARMA AG	498	1 336	168%	4,6%
4	GLAXOSMITHKLINE	517	1 158	124%	4,0%
5	NOVARTIS	219	874	299%	3,0%
6	ASTRAZENECA UK LTD	698	859	23%	3,0%
7	LEK D.D.	692	817	18%	2,8%
8	GEDEON RICHTER	857	763	-11%	2,7%
9	SCHERING-PLOUGH	160	688	331%	2,4%
10	TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES	255	649	154%	2,3%
11	JANSSEN PHARMACEUTICA N.V.	425	594	40%	2,1%
12	NYCOMED	721	584	-19%	2,0%
13	BRISTOL-MYERS SQUIBB	239	525	120%	1,8%
14	FRESENIUS	121	481	296%	1,7%
15	BAXTER HEALTHCARE CORP	119	466	291%	1,6%
16	ВЕРОФАРМ ОАО	864	454	-48%	1,6%
17	АБОЛМЕД ООО	407	410	1%	1,4%
18	ELI LILLY	231	406	75%	1,4%
19	PFIZER	378	395	5%	1,4%
20	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	430	369	-14%	1,3%

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

**В ТОП-20 торговых наименований препаратов**, реализуемых в ЛПУ, наблюдаются преобладание лекарственных препаратов из АТС группы " L-Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы". Лидером рейтинга стал Гикамтин - противоопухолевый препарат, применяемый преимущественно для лечения рака легких и яичников. Это дорогостоящий ЛП - средневзвешенная цена составляет более 60 тыс. рублей за одну условную упаковку. Вообще, большинство лекарственных препаратов, вошедших в госпитальный ТОП-20 - дорогостоящие. Исключение составляют Натрия хлорид, Глюкоза и Дицинон. Натрия хлорид, используется в приготовлении большинства инфузионных растворов и для растворения лекарственных препаратов, поэтому

несмотря на низкую цену (около 19 руб.) он занимает 2-е место в рейтинге. ТОП-20 брендов занимает 24% рынка.

Таблица 13

### Топ-20 торговых наименований в сегменте ЛПУ

Рейтинг 1П 2008	Торговые наименования	Стоимостной объем, млн. руб.		Прирост в 1П 2008	Доля, %. 1П 2008
		1 П 2007	1 П 2008		
1	ГИКАМТИН	33	617	1757%	2,1%
2	НАТРИЯ ХЛОРИД	853	554	-35%	1,9%
3	ПЕГИНТРОН	29	490	1568%	1,7%
4	БЕТАФЕРОН	65	471	620%	1,6%
5	ПЕГАСИС	61	457	651%	1,6%
6	КОПАКСОН-ТЕВА	135	431	219%	1,5%
7	МЕРОНЕМ	356	402	13%	1,4%
8	ГЛИВЕК	33	368	1006%	1,3%
9	РЕБИФ	-	314		1,1%
10	ГОРДОКС	98	302	207%	1,1%
11	СТАЛЕВО	-	282		1,0%
12	ГЕРЦЕПТИН	6	278	4948%	1,0%
13	ГЛЮКОЗА	571	269	-53%	0,9%
14	ТАВАНИК	48	255	435%	0,9%
15	НЕКСАВАР	-	250		0,9%
16	ГЕМЗАР	140	248	77%	0,9%
17	ДИЦИНОН	40	241	496%	0,8%
18	ТАКСОТЕР	225	235	4%	0,8%
19	АВОНЕКС	28	232	718%	0,8%
20	ЭЛОКСАТИН	185	229	24%	0,8%
<b>Итого:</b>					<b>24,1%</b>

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

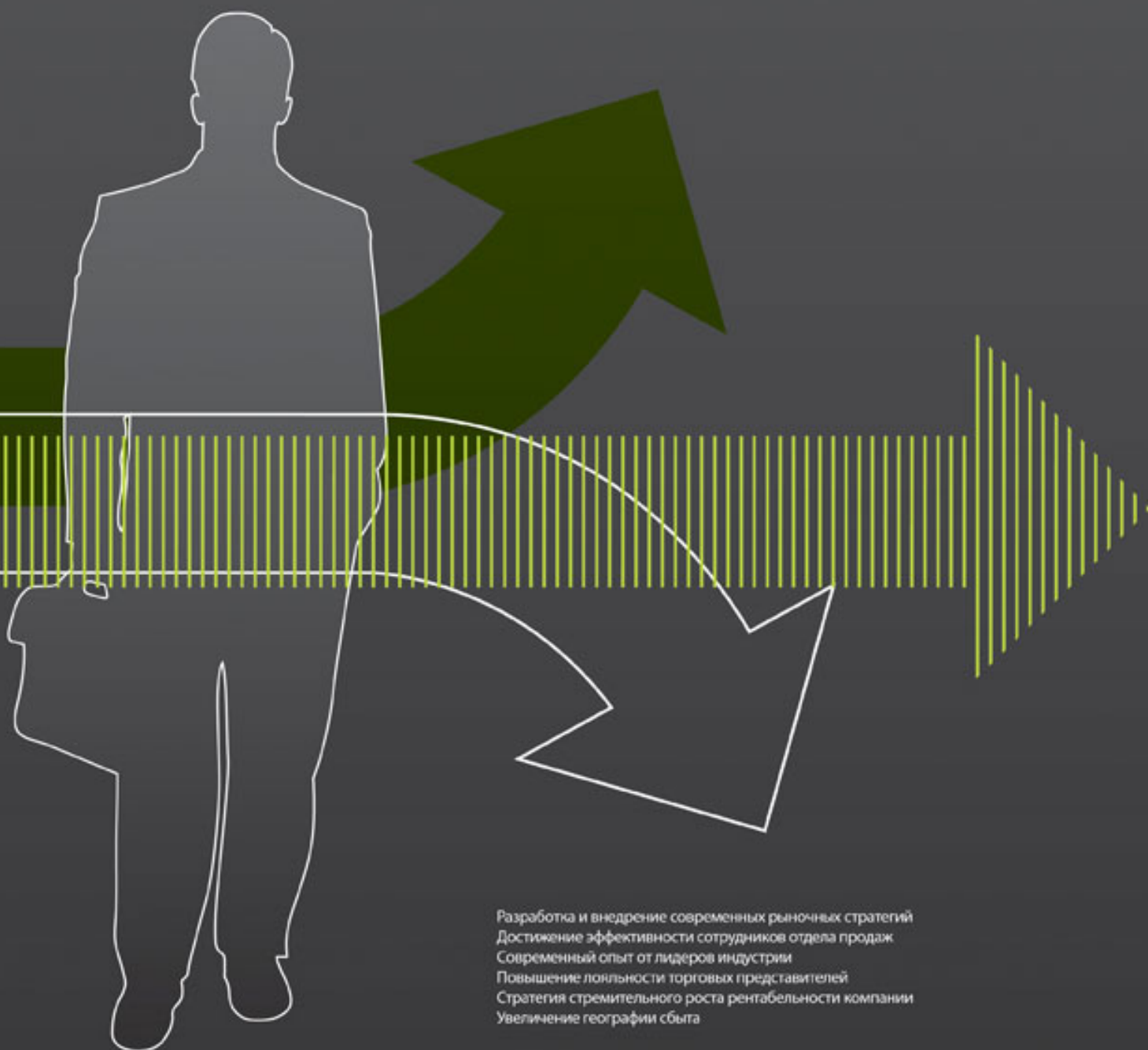


7-8 октября 2008 года  
Отель Ararat Park Hyatt

*Первый Российский  
Международный  
Фармацевтический  
Саммит*

# ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ

## SALES FORCE EFFECTIVENESS SUMMIT



Разработка и внедрение современных рыночных стратегий  
Достижение эффективности сотрудников отдела продаж  
Современный опыт от лидеров индустрии  
Повышение лояльности торговых представителей  
Стратегия стремительного роста рентабельности компании  
Увеличение географии сбыта

**Подробная информация о Саммите:**  
[www.eyeforpharma.com/salesRussia08](http://www.eyeforpharma.com/salesRussia08)

## II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в июле 2008 г. На аптечном рынке затишье и сезонный спад продаж, производители лекарств ушли в заслуженные отпуска, и количество новостей о намерениях купить конкурента существенно сократилось. Только государство не дремлет и разрабатывает новые проекты по улучшению жизни россиян и внедрению новых принципов обеспечения лекарствами населения.

### 1. Аптечные сети

**1. «Аптечная сеть 36,6» объявила предварительные данные об операционных показателях деятельности в первом квартале 2008 года.** Консолидированные продажи «Аптечной сети 36,6» по итогам первого квартала 2008 года составили 280,0 млн. долларов США, что на 50,5% превышает показатели прошлого года. Продажи в аптечном сегменте составили 229,6 млн. долларов США, увеличившись на 54,4% по сравнению с 2007 годом. В течение 1 квартала 2008 года в аптеках сети было сделано 27,5 млн. покупок, что на 31,6% больше, чем в первом квартале 2007 года.

По итогам первого квартала 2008 года «Аптечная сеть 36,6» насчитывала 1215 аптек, расположенных в 29 регионах России. В течение первого квартала 2008 года была органически открыта 21 аптека, ребрендированы 6 аптек, закрыты 33 аптеки.

**Чистый убыток компании «36,6» за 2007 год оказался вдвое больше ожидаемого.** Аптечная сеть «36,6» опубликовала финансовые результаты за 2007 год по МСФО, которые оказались хуже даже самых пессимистичных прогнозов аналитиков. Так, чистый убыток «36,6» в прошлом году составил 99,4 млн долл., в то время как ожидался на уровне 50 млн долл. Показатель EBITDA, который, по прогнозам, должен был составить до 30 млн долл., оказался минусовым. Руководство «36,6» признает, что результаты неутешительные, и объясняет их слабыми показателями розничного подразделения. Аптеки сети в прошлом году не выполнили план по росту продаж, кроме того, больших расходов потребовал высокий долг компании, говорят аналитики.

**Источник: РБКdaily**

### 2. Производители

**1. Российский фармхолдинг «Ферейн» планирует к 2009 году создать производство в Белоруссии.** В ближайшее время ожидается регистрация дочерней компании ООО «Ферейн» в качестве резидента Белоруссии. Компания рассчитывает на выделение участка площадью 2 га на территории Минска для строительства производственных помещений, куда планируется перевезти



оборудование с неработающего производства в Москве (на Нагатинской улице планируется строительство гостиницы на тысячу номеров). Ранее глава «Ферейна» Владимир Брынцалов уже заявлял о возможности создания СП с белорусским правительством. Окончательной концепции и технико-экономического обоснования производства потенциальный инвестор еще не представил.

**Источник: Ведомости**

**2. Sanofi-Aventis сделала предложение о покупке 75,1% акций чешского производителя дженериков Zentiva.** Руководство Zentiva посчитало предложенную сумму 2,02 млрд долл. США слишком низкой и не отражающей реальную стоимость компании с учетом развития бизнеса и потенциала восточноевропейских рынков. Sanofi-Aventis принадлежат 24,9% акций Zentiva. В июне с.г. французская компания предложила выкупить оставшиеся акции по цене 1050 крон за акцию, таким образом, оценив чешскую компанию в 2,7 млрд долл. США. Борьбу за Zentiva ведет и крупнейшая в Чехии частная финансовая группа PPF Group NV, предложив акционерам компании 950 крон за акцию (общая сумма сделки - 2,3 млрд долл. США). Предложение Sanofi-Aventis действительно до 19 сентября с.г., когда, по словам представителя компании Жан-Марка Подвина, акционерам придется выбирать. Сделка с Zentiva позволит французской компании расширить деятельность на рынках брендируемых дженериков стран Восточной Европы. Цель Sanofi-Aventis – стать владельцем более чем 50% акций Zentiva. PPF принадлежат почти 20% акций чешской компании; группа намерена увеличить долю, чтобы иметь большее влияние на деятельность Zentiva.

**Источник: Слияния и поглощения**

**3. «ИФД КапиталЪ» продала тверской завод по производству инфузионных растворов «Гематек».** Его приобрела немецкая компания B.Braun, которая является одним из крупнейших производителей медицинской продукции в мире. В компании «ИФД КапиталЪ» уточнили, что других инвестиций в области фармакологии на данный момент у нее нет. B.Braun купила входной билет на российский рынок и благодаря этой покупке может заметно увеличить собственную долю в России, считает исполнительный директор «Валенты» Александр Итин: «Затраты на логистику инфузионных растворов велики, и перенос производства ближе к потребителю существенно снижает себестоимость продукции, что значительно повысит конкурентоспособность компании на российском рынке». «B.Braun перенесет собственный портфель препаратов на «Гематек» и успешно продолжит экспансию в этом сегменте рынка», — уверен эксперт.

**Источник: РБКdaily**

### 3. Новости законодательства

**1. В скором времени фармацевты получат перечень лекарств, которые должны быть только российского производства и исключительно из российских компонентов.** Об этом сообщил в ходе круглого стола, посвященного проблемам в фармотрасли, директор департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Минпромэнерго РФ Сергей Цыб. "Мы готовим этот список медикаментов в интересах безопасности российских граждан", - заявил он.

По словам Цыба, эта мера необходима прежде всего для того, чтобы на российский рынок не попадала некачественная продукция из-за рубежа. "Несмотря на то, что вся импортная фармпродукция должна проходить в России экспертизу, - сообщил он, - среди, например, индийских препаратов многие оказываются низкого качества". Кроме того, Цыб отметил, что "таким образом мы будем независимы от поставок из других стран как готовых лекарственных препаратов, так и субстанций (основного компонента лекарств) для производства медикаментов".

**Источник: Gzt.Ru**

**2. Депутаты намерены с 2009 г. запретить покупать лекарства на аукционах.** Зампредседателя думского комитета по охране здоровья Сергей Колесников сообщил о том, что сейчас комитет готовит соответствующие поправки в закон о размещении госзаказа. В соответствии с ними препараты можно будет закупать на конкурсах (пока это запрещено). «При проведении аукциона главным критерием, на который опирается заказчик, является цена. При этом практически не учитывается качество, безопасность лекарств, история компании, в том числе кредитная. Невозможно установить какие-либо преференции и для препаратов российских производителей. Конкурс дает возможность учитывать эти критерии, — объясняет Колесников. — Запретить покупать лекарства на аукционах — это желание в том числе и региональных властей». Документ, по словам Колесникова, может быть внесен в Думу в течение лета.

Руководитель отдела по контролю за размещением госзаказа ФАС Михаил Евраев сказал, что служба будет категорически против таких поправок: «Аукционы в отличие от конкурсов обеспечивают реальную конкуренцию. Качество и на тех, и на других видах торгов одинаковое, при этом цена на аукционах в среднем на 30% ниже».

**Источник: Gzt.Ru**

**3. С 2011 года лечебные учреждения будут финансироваться только через систему обязательного медицинского страхования (ОМС).** Такое решение приняли участники совещания по развитию здравоохранения, которое провел в подмосковном Клину президент России Дмитрий Медведев. С 2011 года Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) станет единственным каналом финансирования больниц и поликлиник. Сейчас больницы получают средства сразу из нескольких источников. По данным Минздравсоцразвития, в 2007 году в общем объеме финансирования федеральные средства составили 18,1%, доля консолидированного бюджета —

45,3%, ОМС — 36,6%. Начиная с 2011 года, все денежные потоки будут концентрироваться в ФОМС и затем распределяться между лечебно-профилактическими учреждениями на основе тарифа, который будет рассчитываться исходя из стандартов медицинской помощи. Но разработать их правительству только предстоит. «Это потребует двух-трехкратного увеличения финансирования с учетом перехода на полный тариф. Государство готово пойти на эти расходы», — сказал Дмитрий Медведев. Практика финансирования клиник через ОМС уже прошла апробирование в 19 регионах. По оценкам Минздравсоцразвития, большинству субъектов РФ удалось создать условия пропорционально объемам оказанной медицинской помощи, расширить хозяйственную самостоятельность руководителей учреждений, повысить результативность и прозрачность расходов медицинского учреждения.

**Источник: РБКdaily**

**4. В прошлом году государство и фонды медстрахования потратили на медицину почти 900 млрд. руб.** Минздрав опубликовал доклад о реализации программы госгарантий в медицине. Суммарные траты федерального, региональных и местных бюджетов, фондов медстрахования в 2007 г. достигли 897,3 млрд руб. (+29,9%). Впервые с 2002 г. расходы на медицину выросли и достигли отметки 2,9% ВВП (годом ранее - 2,6%). Сильнее всего выросли федеральные траты. В 2001-2004 гг. их доля в медицинских расходах (без учета добровольных трат населения) составляла 7-8%, но с началом реализации нацпроекта она стала расти и в прошлом году достигла 18,1%. Наоборот, доля трат, финансируемых регионами, снизилась с 50-54% в начале десятилетия до 45%. На систему медстрахования пришлось 36,6% суммарных расходов. Пока в медицинских расходах наибольшая часть приходится на регионы - 406,6 млрд руб., система медстрахования внесла 328,2 млрд руб. Однако, чтобы денег хватило на бесплатную помощь всему населению, расходы должны быть выше примерно в полтора раза (порядка 4,5% ВВП), полагают эксперты.

За год в расчете на одного жителя медики получили из бюджетов и ОМС 6306 руб. (+30%). Больше половины этих денег (58,6%) потрачено на стационарную помощь, 31,5% - на поликлиники, 7% - на скорую помощь. В мировой практике доля трат на поликлиники гораздо выше - 40-45%, говорят аналитики.

**Источник: Ведомости**

**5. Утверждена новая структура Минздравсоцразвития РФ.** Вчера Министр Т.Голикова утвердила новую структуру Министерства здравоохранения и соцразвития. Главное социальное ведомство, как и раньше, объединяет практически все направления социальной политики, причем по сравнению с прежней структурой количество департаментов возросло почти в 1,5 раза.

Серьезно усилен трудовой блок, претерпел изменения и медицинский. Напомним, последнее назначение, которое Т.Голикова сделала всего несколько дней назад, - заместителем Министра стала член-корреспондент РАН В.Скворцова, возглавляющая НИИ инсульта. Помимо «чисто»

медицинского департамента (теперь он называется департаментом охраны здоровья и санитарно-эпидемиологического благополучия человека) появились еще два: по развитию медицинского страхования и организации медицинской помощи и развития здравоохранения. Как и прежде, отдельный департамент будет заниматься организацией медицинской помощи детям. Кроме того, помимо отдельного подразделения, занимающегося фармрынком и рынком медицинской техники, появился департамент высокотехнологической медицинской помощи. Эти функции Министерство получило после реорганизации Росздрава.

**Источник: Российская газета**

**6. Росздравнадзор: отпуск лекарств без рецептов - повсеместное нарушение в российских аптеках.** Федеральная служба закончила очередную серию проверок в российских аптеках. Побывав более чем в миллионе аптечных учреждений в 3 регионах страны, инспекторы установили: свободная продажа рецептурных препаратов по-прежнему процветает. Безрецептурный отпуск лекарств остается наиболее распространенным нарушением в российских аптеках.

Из-за повальной коммерциализации аптечной сети повсеместно наблюдается еще одно серьезное нарушение: руководители аптек не обеспечивают минимальный ассортимент лекарственных средств. Между тем лекарства, входящие в список жизненно необходимых, должны в обязательном порядке присутствовать на любом аптечном прилавке. Вот только цены на эти препараты государство устанавливает самостоятельно. А аптекам выгоднее продавать то, что подороже. В результате уровень обеспечения аптек необходимыми лекарствами составляет в среднем от 30 до 97,7%.

**Источник: Российская газета**

**7. В Минздравсоцразвития обсуждается вопрос регулирования цен на лекарства, включаемые в госпрограмму страхования.** Глава Росздравнадзора Николай Юргель в интервью «Российской газете» заявил о том, что Росздравнадзор предлагает поэтапно переходить к госрегулированию цен на все разрешенные к обращению в России лекарственные средства. Как пояснила представитель Минздравсоцразвития Софья Малявина, вопрос регулирования цен обсуждается только в рамках госпрограммы лекарственного страхования. О необходимости перехода к страхованию в июне заявил премьер Владимир Путин. Планируется, что госпрограмма должна заработать с 2010 г. и заменить существующую программу дополнительного лекарственного обеспечения. Ее суть в следующем: любой гражданин России сможет бесплатно получить препарат по рецепту врача в аптеке, расходы которой затем возместит страховая компания. Какие именно медикаменты будут включены в программу, и какую сумму на нее выделит государство, неясно. Механизмы регулирования цен на лекарства, которые войдут в программу, тоже еще не определены, сообщила представитель Минздрава.

**Источник: Ведомости**

### **8. Треть подоходного налога может быть направлена в систему здравоохранения.**

Минздравсоцразвития готовит реформу здравоохранения, рассказал вице-премьер Александр Жуков: ее основной постулат — переход к страховой медицине, что позволит создать одноканальное финансирование — через обязательную систему медстрахования. Одно из предложений — установить единый процент отчислений, который регионы будут обязаны вносить в систему медицинского страхования. Эта сумма составит 30% налога на доходы физических лиц ежегодно — около 400 млрд руб. в год. 78 субъектов сейчас расходуют на оказание медпомощи такую сумму, исключение — девять регионов, среди них Москва (16,7%), Санкт-Петербург (14%), Татарстан (14,6%), Чукотский АО (19,9%), Самарская (21,7%), Нижегородская области (20,8%). Это лишь один из вариантов, который обсуждается в правительстве, сообщил чиновник аппарата.

**Источник: Ведомости**

## **4. ДЛО**

**1. Минздрав намерен увеличить финансирование программы льготного лекарственного обеспечения в 2008 г. на 900 млн руб.** Средства поделят между регионами, которые, в свою очередь, распределяют их на аукционах между поставщиками лекарств. Объем финансирования региональной части программы ДЛО увеличится с 29,2 млрд до 30,1 млрд руб. Представитель пресс-службы Минфина подтвердил, что письмо поступило в Министерство и сейчас рассматривается.

Дополнительные 900 млн руб. Минздрав просит выделить потому, что с начала года количество россиян, имеющих право на льготные лекарства, возросло примерно на 300 000 (всего в программе участвуют 5,9 млн человек), объясняет представитель Минздрава. Кроме того, сумма, которую государство в среднем тратит на одного льготника в год, в конце июня была увеличена с 423 до 426 руб. в месяц.

В ближайшее время объем финансирования региональной части ДЛО увеличится еще на 10 млрд руб., обещают в Минздраве: деньги уже предусмотрены в федеральном бюджете. Решение о том, каким образом они будут распределены, будет принято в ближайшее время: сейчас Министерство анализирует заявки от регионов.

**Источник: Ведомости**

### 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.

### ИССЛЕДОВАНИЯ

- ❖ Ежемесячный розничный аудит фармрынка РФ, у Вас через 25 календарных дней (СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000)
- ❖ 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 (СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000)
- ❖ Организация мероприятий (конференции, лекции, корпоративы, шоу)
- ❖ Медиа-размещение
- ❖ Наружная реклама
- ❖ Съемка корпоративного видео
- ❖ Почтовая рассылка по адресной базе аптечных учреждений России
- ❖ Маркетинговое планирование

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.

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>