

# Фармацевтический рынок РОССИИ

## Выпуск: сентябрь 2008

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – июль 2008
- импорт ГЛС в РФ - июнь 2008
- события фармацевтического рынка – август 2008
- **специальный раздел:** косметика – 1 полугодие 2008 года



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 июле 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	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	11
4. Препараты-лидеры продаж	13
5. Индекс цен	15
6. Импорт	17
7. Биологически активные добавки	20
8. Аптечная косметика в 1 полугодии 2008 году	24
<b>II. События фармацевтического рынка</b>	<b>28</b>
<b>О DSM Group</b>	<b>31</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: сентябрь 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 июле 2008 г. вырос на 4,5% по сравнению с июнем 2008 г. и составил 13,3 млрд. руб. (с НДС), что на 27% больше, чем в июле 2007г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке России за последний месяц выросла на 2,9% по сравнению с прошлым месяцем и составила 41,54 руб.

Согласно индексу Ласпейреса в июле 2008 года по сравнению с июнем 2008 года цены в рублях выросли на 0,5%. По сравнению с декабрем 2007 года рост цен составил 5,5% в рублях, в долларовом выражении на 11%, при этом по наиболее востребованным препаратам (ТОП-100) в июле 2008 года цены выросли больше: на 7,5% в рублях. Фактор роста цен – один из основных факторов роста рынка в 2008 году. Инфляция за 7 месяцев превысила годовую за 2007 год почти в 1,5 раза.

Структура рынка по ценовым категориям в июле 2008 года по сравнению с июнем 2008 года изменилась в пользу дорогих препаратов. Наиболее емкими остаются сегменты препаратов с ценой от 50 до 150 руб. за упаковку (32,2% рынка) и от 150 до 500 руб. за упаковку (34,4%). Доля сегмента до 50 руб. продолжает снижаться (18,7%).

В июле 2008 года большинство препаратов продающихся на рынке являлись отечественными (68% натурального объема рынка), однако вследствие того, что препараты отечественного производства значительно дешевле импортных, то в стоимостном выражении они занимают 23%.

Коммерческий сегмент рынка в июле 2008 года представлен на 56% рецептурными препаратами и на 44% безрецептурными.

Рейтинг фирм по стоимостному объему продаж возглавляет компания Sanofi-Aventis, на втором месте — Berlin-Chemie/A.Menarini/, на третьем месте — Фармстандарт. Доля Фармстандарта снижается, вследствие снижения продаж ведущего препарата компании Арбидол. Это привело к снижению места Фармстандарта в рейтинге.

ТОП торговых наименований ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам июля 2008 г. возглавил ВИАГРА (1,00%), на втором месте – АКТОВЕГИН (0,83%), на третьем – ПЕНТАЛГИН (0,77%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в июле 2008 г. по сравнению с июнем 2008 г. вырос на 0,9% и составил 0,84 млрд. руб. По сравнению с июлем 2007 года стоимостный объем текущего периода вырос на 42%. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в июле 2008 года упал на 1,9% по сравнению с июнем 2008 года и составил 16,8 млн. упаковок. Средневзвешенная цена упаковки БАД в июле выросла на 2,9% по сравнению с июнем и составила 49,94 руб.

### I. Коммерческий рынок ГЛС России в июле 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.

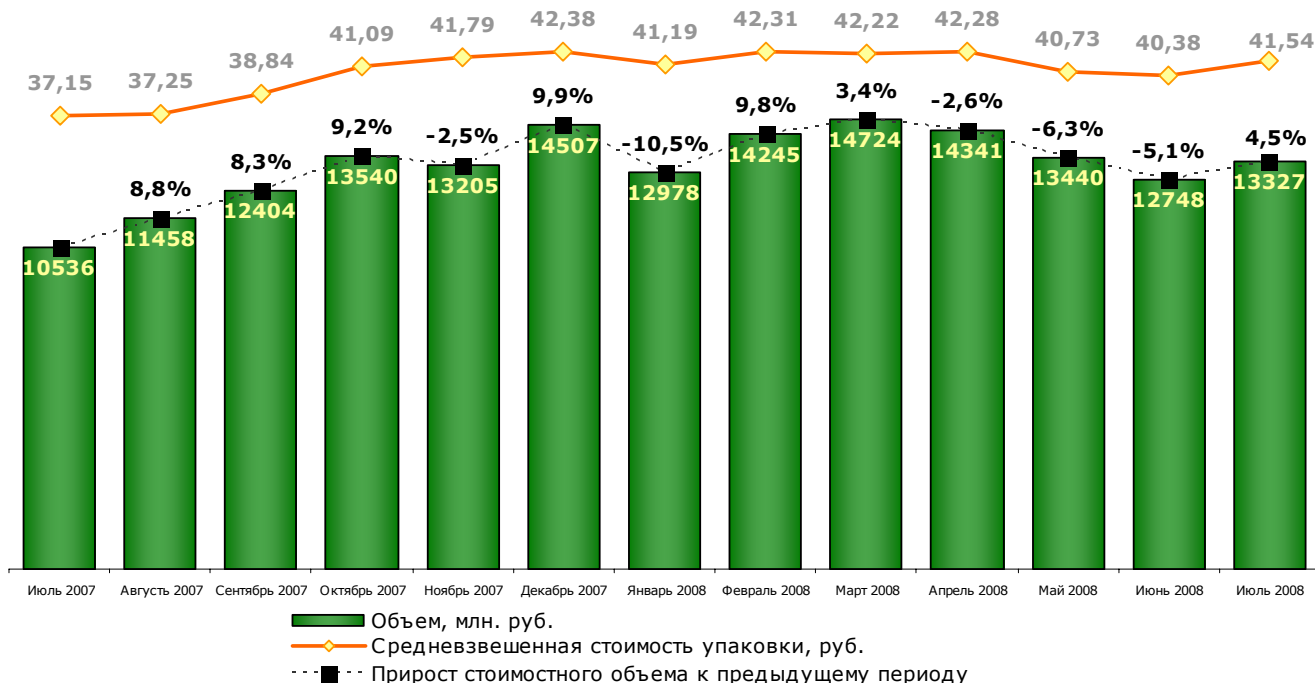
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

#### 1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

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

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в июле 2007 г. - июль 2008 г.



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

По данным розничного аудита DSM Group, в июле 2008 г. наблюдался рост коммерческого рынка ГЛС на 4,5% по сравнению с июнем 2008 года, **емкость рынка** составила **13,3 млрд. руб.** (с НДС). В долларовом выражении увеличение рынка было 5,8%, с 539 до 571 млн. дол. Несвойственный для коммерческого сегмента рост отразился на сезонности. Если раньше в июле объем продаж лекарств падал, то в 2008 году мы наблюдаем рост. Все это приводит к еще большему росту рынка накопительно с января 2008 года.

Объем коммерческого рынка ГЛС РФ **в ценах закупки аптек** в июле 2008 г. вырос относительно аналогичного периода 2007 года на 38% в долларовом выражении и **27% в рублевом**. По итогам 7 месяцев 2008 года объем коммерческого рынка ГЛС вырос на 22% к аналогичному периоду 2007 года и составил 95,8 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 7 месяцев рост составил порядка 13,5% и население «съело» уже 2,3 млрд. упаковок лекарств.

Средневзвешенная **стоимость упаковки ГЛС** на коммерческом рынке России в июле выросла по сравнению с прошлым месяцем на 2,9% и составила 41,54 руб. (\$1,78). Рост средневзвешенной цены упаковки ГЛС в июле 2008 г. относительно июля 2007 г. составил 11,8% в рублевом выражении и 22% 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-июль выросла на 7,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 41,54 руб.



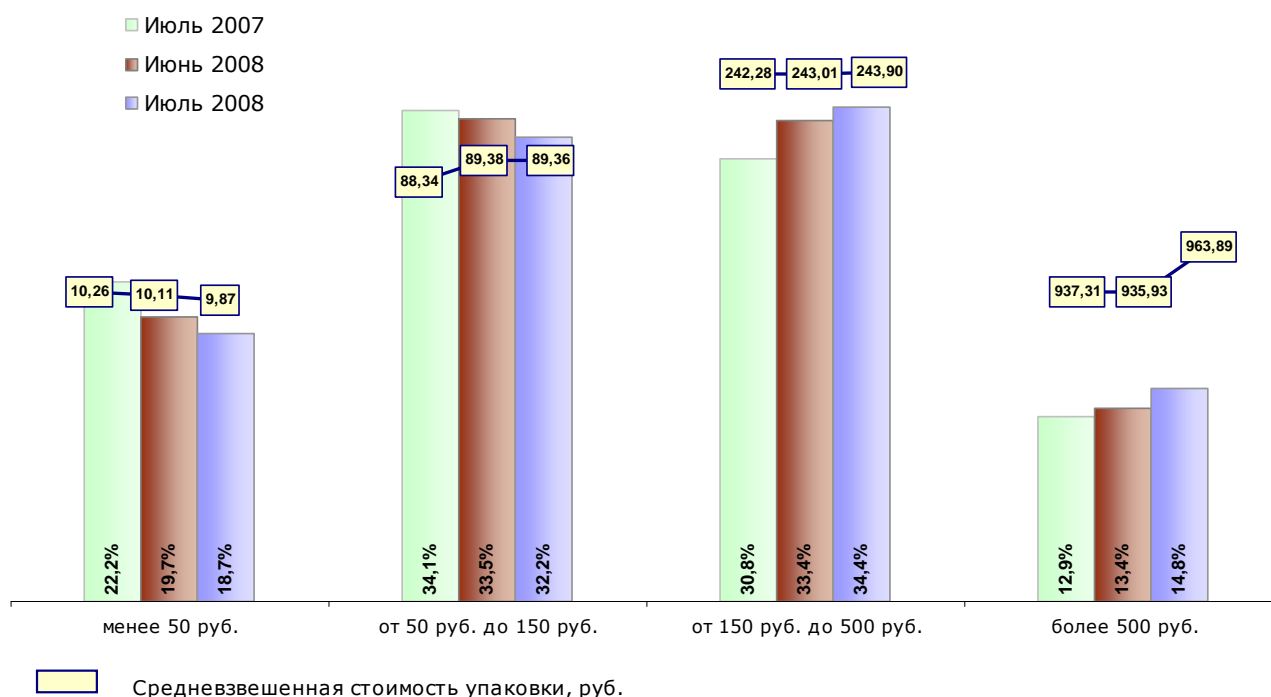
## 2. Структура коммерческого рынка России

### 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 июле 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 июле 2008 года по сравнению с июнем 2008 года изменилась в пользу дорогих препаратов. При этом отметим, что в первый сегмент с ценой от 150 до 500 рублей занял максимальную долю по обороту – 34,4%. Снижение доли препаратов коснулось ранее самого популярного сегмента от 50 до 150 рублей – его доля в июле упала на 1,3% и составила 32,2%. Доля дешевых препаратов менее 50 руб. продолжает снижаться – в июле доля составляет 18,7%. Средняя стоимость упаковки во всех сегментах практически не изменилась.

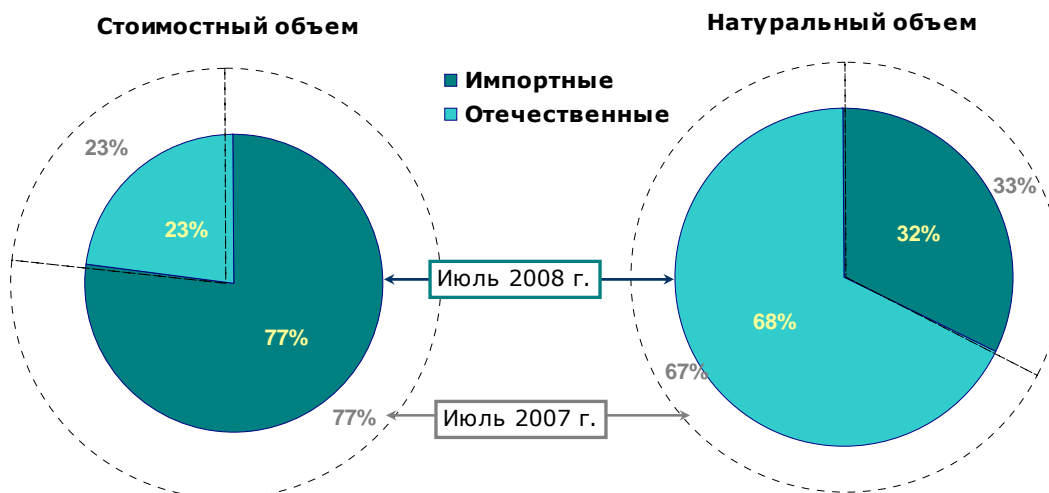
Если сравнивать текущий период с июнем 2007 года, то можно отметить падение объема продаж в сегменте дешевых препаратов (-3,5%) и значительным увеличением доли препаратов с ценой 150-500 рублей за упаковку (на 3,2%).

### 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 июле 2008 г., %**



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

В июле 2008 года доля отечественных ЛС в стоимостном выражении составила 23% объема коммерческого рынка, в натуральном выражении - 68%. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года соотношение объема продаж импортных и отечественных препаратов в денежном выражении не изменилось. На рынке установилась довольно стабильная картина по этому параметру.

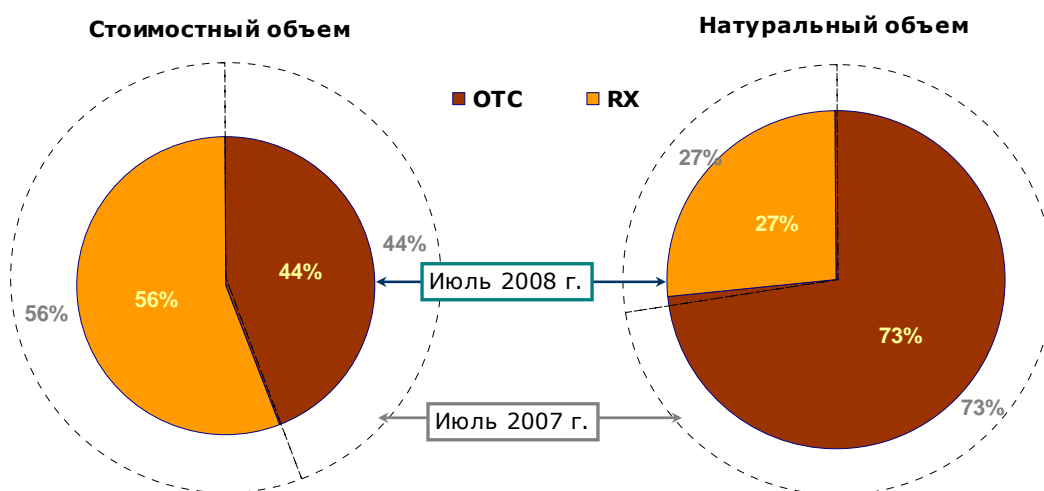
Следует отметить, что импортные препараты на порядок дороже отечественных. В июле по сравнению с аналогичным периодом прошлого года средняя стоимость упаковки препарата импортных препаратов выросла больше, чем отечественных: импортных – на 13,4% (98,4 рубля), отечественных – на 9,9% (14,2 рубля).

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

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

График 4

**Соотношение объемов продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в июле 2008 г., %**



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

На коммерческом рынке России июле 2008 года доля препаратов рецептурного отпуска составила 56% в стоимостном объеме (на 2% больше чем в июне) и 27% в натуральном объеме. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года доля рецептурных препаратов не изменилась как в стоимостном, так и в натуральном выражении.



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

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

Таблица 1

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Июнь 2008	Июль 2008	Изменение доли	Июнь 2008	Июль 2008	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,38%	17,75%	0,37%	18,75%	19,27%	0,52%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	13,94%	14,09%	0,15%	8,93%	9,02%	0,09%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,03%	12,89%	-0,14%	20,15%	21,22%	1,07%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	11,03%	9,23%	-1,80%	12,45%	10,22%	-2,24%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,46%	8,01%	0,55%	1,58%	1,74%	0,16%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	7,49%	7,59%	0,11%	6,06%	5,83%	-0,23%
J: Противомикробные препараты для системного использования	7,25%	7,37%	0,12%	4,97%	4,89%	-0,07%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	6,39%	6,96%	0,57%	13,08%	14,20%	1,12%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	4,38%	3,95%	-0,43%	6,41%	5,81%	-0,60%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,75%	3,64%	-0,11%	0,67%	0,58%	-0,09%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,19%	3,46%	0,26%	2,15%	2,12%	-0,04%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,57%	2,81%	0,24%	3,14%	3,42%	0,29%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,89%	0,92%	0,03%	0,34%	0,35%	0,01%
V: Прочие препараты	0,76%	0,81%	0,05%	0,71%	0,72%	0,01%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,49%	0,53%	0,04%	0,61%	0,61%	-

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

По аптечным продажам в июле 2008 г. лидирует группа группа [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» с долей 17,75%. На втором месте находится группа [C]: «Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы» с долей 14,09%, на третьем - группа [N]: «Препараты для лечения заболеваний нервной системы» - 12,89%.

Лето и теплая погода отрицательно сказались на группе [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» - ее доля упала почти на 2%. Это максимальное падение среди всех АТС групп.

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 июле 2007-2008 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

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

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, \$, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Июль	Июль	Изменение доли	Июль	Июль	Изменение доли
	2007	2008		2007	2008	
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,31%	17,75%	0,44%	17,55%	19,27%	1,72%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	14,03%	14,09%	0,05%	9,23%	9,02%	-0,21%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,39%	12,89%	-0,50%	22,83%	21,22%	-1,61%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	9,12%	9,23%	0,11%	10,18%	10,22%	0,04%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	8,50%	8,01%	-0,49%	1,71%	1,74%	0,03%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	7,50%	7,59%	0,09%	6,36%	5,83%	-0,53%
J: Противомикробные препараты для системного использования	7,34%	7,37%	0,03%	5,34%	4,89%	-0,45%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	6,73%	6,96%	0,23%	13,31%	14,20%	0,89%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	4,35%	3,95%	-0,41%	6,57%	5,81%	-0,76%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,35%	3,64%	0,29%	0,57%	0,58%	0,01%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,41%	3,46%	0,05%	2,14%	2,12%	-0,03%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,61%	2,81%	0,20%	2,37%	3,42%	1,05%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	1,00%	0,92%	-0,08%	0,37%	0,35%	-0,02%
V: Прочие препараты	0,81%	0,81%	-	0,87%	0,72%	-0,15%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,54%	0,53%	-0,02%	0,59%	0,61%	0,01%

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

Наибольшее увеличение доли по сравнению с июлем 2007 года показали препараты группы [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (их доля увеличилась на 0,44%). Это произошло, в основном, за счет роста аптечных продаж в подгруппе [A05] «Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей».

Максимальное снижение доли в июле 2008г. по сравнению с июлем 2007г. произошло в группе [N] «Препараты для лечения заболеваний нервной системы» (на 0,50%), на что повлиял рост продаж препаратов, входящих в подгруппу [N05] «Психотропные препараты».

Также снижение доли на 0,49% показали препараты группы [G] «Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны», в основном за счет снижения доли в подгруппе [G01] «Антисептики и противомикробные препараты для лечения гинекологических заболеваний».

### 3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В июле 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 июне-июле 2008 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Июнь 2008	Июль 2008		Июнь 2008	Июль 2008	Июнь 2008	Июль 2008
1	1	SANOFI-AVENTIS	4,09%	4,34%	1,33%	1,42%
2	2	A.MENARINI PHARMACEUTICAL INDUSTRY'S GROUP LTD	3,87%	3,80%	1,68%	1,64%
3	3	ФАРМСТАНДАРТ ООО	3,87%	3,49%	6,30%	6,10%
4	4	GEDEON RICHTER	3,30%	3,38%	1,13%	1,17%
5	5	NYCOMED	3,16%	3,07%	1,01%	0,97%
6	6	NOVARTIS	3,01%	2,99%	0,84%	0,76%
8	7	PFIZER	2,55%	2,74%	0,46%	0,50%
7	8	SERVIER	2,68%	2,60%	0,41%	0,39%
10	9	BAYER SCHERING PHARMA AG	2,31%	2,55%	0,39%	0,42%
9	10	LEK D.D.	2,38%	2,44%	0,65%	0,69%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>31,22%</b>	<b>31,41%</b>	<b>14,20%</b>	<b>14,06%</b>

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

Состав ТОП-10 фирм по итогам июля не изменился.

Производители, занимающие три первые строчки в рейтинге на коммерческом рынке, в июле не поменяли свои позиции.

На 33,9% снизился уровень продаж препарата Арбидол компании Фармстандарт. Доля этой компании в рейтинге уменьшилась на 0,38% в стоимостном выражении, это самое большое падение среди компаний, находящихся в ТОП-10.

Компания SANOFI-AVENTIS увеличила свою долю на 0,25%, сохранив за собой первую позицию.

Компания BAYER SCHERING PHARMA упрочила свои позиции. Только в июне месяца она вошла в ТОП-10, в июле же поднялась еще на одну позицию вверх.

Изменение ТОП-а производителей в июле 2008г. по сравнению с аналогичным периодом 2007 года 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., %	
Июль 2007	Июль 2008		Июль 2007	Июль 2008	Июль 2007	Июль 2008
1	1	SANOFI-AVENTIS	4,23%	4,34%	1,50%	1,42%
2	2	A.MENARINI PHARMACEUTICAL INDUSTRY'S GROUP LTD	3,85%	3,80%	1,77%	1,64%
6	3	ФАРМСТАНДАРТ ООО	2,84%	3,49%	5,73%	6,10%
3	4	GEDEON RICHTER	3,42%	3,38%	1,21%	1,17%
4	5	NYCOMED	3,00%	3,07%	0,93%	0,97%
7	6	NOVARTIS	2,65%	2,99%	0,73%	0,76%
5	7	PFIZER	2,85%	2,74%	0,45%	0,50%
8	8	SERVIER	2,55%	2,60%	0,40%	0,39%
9	9	BAYER SCHERING PHARMA AG	2,54%	2,55%	0,43%	0,42%
10	10	LEK D.D.	2,37%	2,44%	0,78%	0,69%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>30,29%</b>	<b>31,41%</b>	<b>13,92%</b>	<b>14,06%</b>

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в июле 2008 года составляет почти треть (31,41%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС.

В июле 2008 года в ТОП-10 фирм-производителей входят те же компании, что и в июле 2007 года.

За прошедший год продажи компании Фармстандарт выросли на 70,15%, что позволило этой фирме подняться с 6-го места на 3-е.

Компания PFIZER переместились на две строчки вниз по сравнению с июлем 2007 года и сейчас находятся на 7 месте ТОП-10.

### 4. Препараты – лидеры продаж

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

Таблица 5

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

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %	
Июнь 2008	Июль 2008		Июнь 2008	Июль 2008
1	1	ВИАГРА	0,90%	1,00%
2	2	АКТОВЕГИН	0,85%	0,83%
3	3	ПЕНТАЛГИН	0,81%	0,77%
4	4	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,76%	0,76%
6	5	ЛИНЕКС	0,70%	0,74%
5	6	ЭНАП	0,75%	0,73%
7	7	КОНКОР	0,67%	0,69%
12	8	НУРОФЕН	0,60%	0,64%
15	9	ДЕТРАЛЕКС	0,56%	0,63%
10	10	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,63%	0,63%
11	11	МЕКСИДОЛ	0,62%	0,62%
14	12	НО-ШПА	0,57%	0,62%
13	13	МОВАЛИС	0,60%	0,62%
20	14	МИЛЬГАММА	0,48%	0,60%
8	15	ТЕРПИНКОД	0,65%	0,60%
17	16	КСЕНИКАЛ	0,55%	0,55%
16	17	ДИРОТОН	0,56%	0,54%
18	18	ПРЕДУКТАЛ	0,54%	0,54%
19	19	МИЛДРОНАТ	0,53%	0,50%
25	20	ЛАМИЗИЛ	0,43%	0,49%
Общая доля ТОП-20			-	13,08%

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 13,08% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС.

В июле 2008 года первое место, как и в июне, занимает препарат Виагра. Продажи данного бренда выросли на 18%.

Занимавший долгое время первую строчку рейтинга Арбидол исчез из ТОП-20, что связано с сезонностью данного препарата, и теперь он находится на 32-м месте рейтинга.

Тройка лидеров в июле по сравнению с прошлым месяцем не изменилась.

Наибольший, среди ТОП-20 препаратов, рост объема продаж показал препарат Ламизил (+21,22%), благодаря чему он поднялся на 5 строчек вверх и вошел в ТОП-20.

Самый большой скачок в рейтинге за июль 2008 года показали препараты, относящиеся к фармакологическим группам «Венотонизирующие и венопротекторные средства» и «Поливитамины» - это, соответственно, Детралекс (9 место) и Мильгамма (14 место).

Продажи Терпинкода, комбинированного противокашлевого препарата, снизились на 2,64%, из-за чего этот препарат скатился с 8 на 15 место рейтинга.



### 5. Индекс цен

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

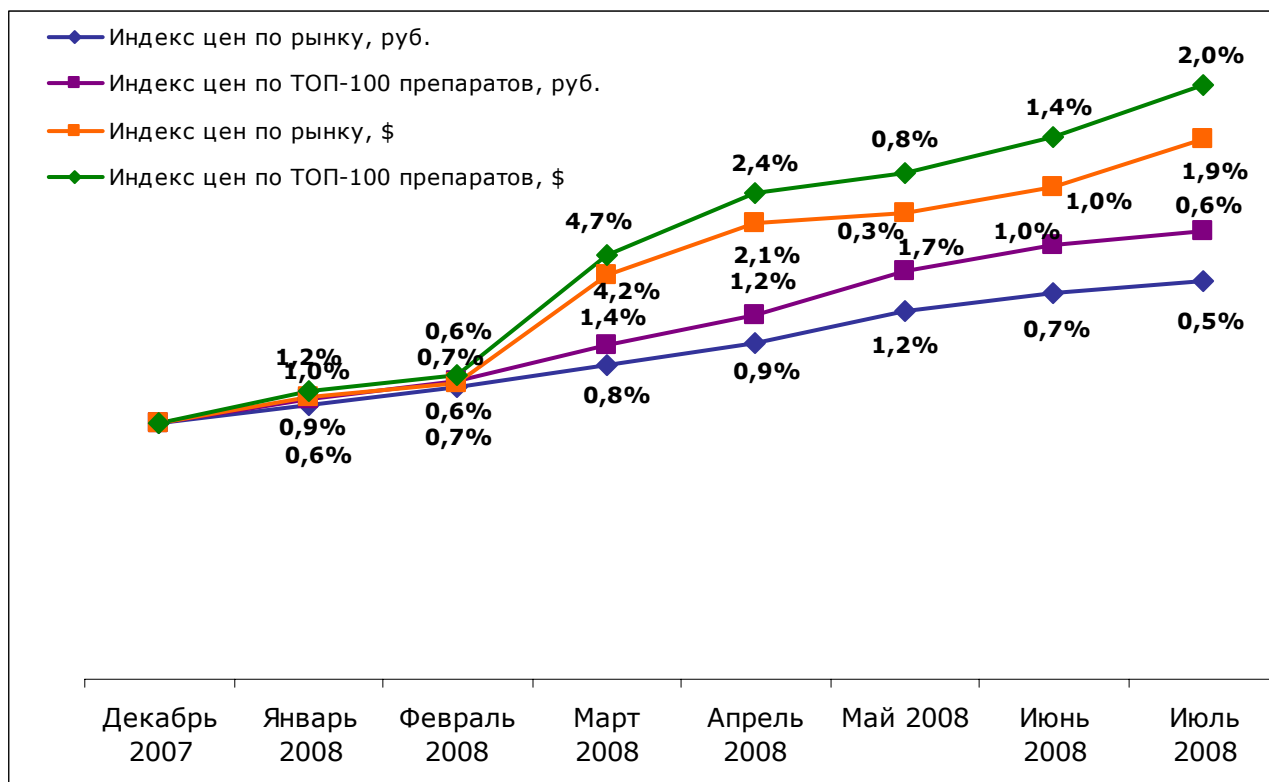
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2007 году. Благодаря применению 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 июль 2008 г.

График 5

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



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

Согласно индексу Ласпейреса в июле 2008 года по сравнению с июнем 2008 года цены в рублях выросли на 0,5%, а в долларах на 1,9%.

Продолжается рост цен на лекарства, продаваемые через аптечные учреждения. По сравнению с декабрем 2007 года цены в рублях выросли УЖЕ на 5,5%, в долларовом выражении на 11,0%. 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 7,5% (это выше чем по рынку в целом).

### 6. Импорт

По сравнению с 1 полугодием 2007 г. в 1 полугодии 2008 г. объем импорта ГЛС в Россию увеличился и составил 112,51 млрд. рублей (в ценах таможенной стоимости<sup>1</sup>).

За аналогичный период 2007 г. объем импорта составил 79,57 млрд. рублей. Прирост составил 41%.

Доли различных групп импортеров ГЛС в РФ за 1 полугодие 2007г.-2008г. представлены в Таблице 6.

Таблица 6

#### Доли различных групп импортеров ГЛС в Россию в объеме импорта ГЛС в 1 полугодии 2008 г.

Рейтинг	Импортеры	Доля в объеме импорта	
		1П 2007	1П 2008
1.	Дистрибьюторские компании	42,38%	48,30%
2.	Представительства иностранных компаний	45,70%	40,29%
3.	Компании, специализирующиеся на прямом импорте	11,11%	11,16%
4.	Отечественные производители ЛП	0,81%	0,26%
	Итого:	100%	100%
	<b>Объем импорта, млрд. руб.</b>	<b>79,57</b>	<b>112,51</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 88,59% от всего объема импорта ГЛС в Россию.

Однако по сравнению с 1 полугодием 2007 года эти две группы поменялись в рейтинге местами. Дистрибьюторские компании существенно увеличили свою долю (на 8%), как раз за счет снижения доли Представительств иностранных производителей.

<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 «ПРОТЕК», который переместился на 1-е место по сравнению с аналогичным периодом 2007 года, сместив компанию СИА ИНТЕРНЕШНЛ на 2-е место. Доли этих дистрибьюторов составляют 21,23% и 20,54% соответственно.

В Таблице 7 представлен ТОП-10 дистрибьюторов по объему импорта ГЛС в РФ в 1 полугодии 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 1 полугодия 2008 г.

Рейтинг	Дистрибьютор	Доля в объеме импорта группы «Дистрибьюторские компании»	
		1П 2007	1П 2008
1	«ПРОТЕК» ЦВ	20,70%	21,23%
2	СИА ИНТЕРНЕШНЛ	24,63%	20,54%
3	РОСТА	5,39%	7,88%
4	КАТРЕН	5,06%	7,50%
5	Р-ФАРМ	3,43%	6,11%
6	АПТЕКА-ХОЛДИНГ	5,30%	5,24%
7	ГЕНЕЗИС	7,97%	4,57%
8	БИОТЭК	3,81%	2,86%
9	МОРОН	3,28%	2,38%
10	ТРАНСАТЛАНТИК	0,86%	1,97%

Источник: Diamond Vision

Компания РОСТА находится на 3 месте с долей 7,88%. Объемы импорта компании существенно выросли, что позволило ей занять такую строчку в рейтинге. Это связано с увеличением доли РОСТЫ на коммерческом сегменте рынка и развитием собственной аптечной сети РАДУГА.

Доля компания ГЕНЕЗИС уменьшилась на 3,40%, в связи с чем, компания потеряла 4 позиции в рейтинге.

С 8-го на 5-е место в 1 полугодии 2008 г. поднялась компания Р-ФАРМ, доля которой увеличилась на 2,68%.

Среди остальных дистрибьюторов следует отметить компанию Трансатлантик, которая занимает 1,97 % от всего объема импорта, поставленного «Дистрибьюторскими компаниями» в 1 полугодии 2008г., хотя в аналогичном периоде 2008г. доля этого дистрибьютора составляла 0,86%.

В Таблице 8 представлен ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по объему импорта ГЛС в РФ всеми группами импортеров в 1 полугодии 2008 г.

Таблица 8

### ТОП-10 производителей ГЛС по объему импорта ГЛС в РФ всеми группами импортеров в 1 полугодии 2008г.

Рейтинг	Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме импорта, руб.	
		1П 2007	1П 2008
1	BAYER SCHERING PHARMA AG	5,62%	6,24%
2	SANOFI AVENTIS	8,20%	5,02%
3	SERVIER	4,77%	4,44%
4	NOVARTIS	3,27%	4,27%
5	JANSSEN PHARMACEUTICA N.V.	1,89%	4,10%
6	A.MENARINI PHARMACEUTICAL INDUSTRY S GROUP LTD	4,31%	3,78%
7	BOEHRINGER INGELHEIM	2,81%	3,05%
8	F.HOFFMANN LA ROCHE LTD	2,18%	2,92%
9	NOVO NORDISK	2,32%	2,84%
10	GEDEON RICHTER	3,33%	2,57%

**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 6,24%.

Снизился объем завозимых лекарств, производимых SANOFI AVENTIS, более чем на 3%.

Фирмы, вошедшие в ТОП-10, занимают 39,22% от объема импорта в РФ в 1 полугодии 2008 г.

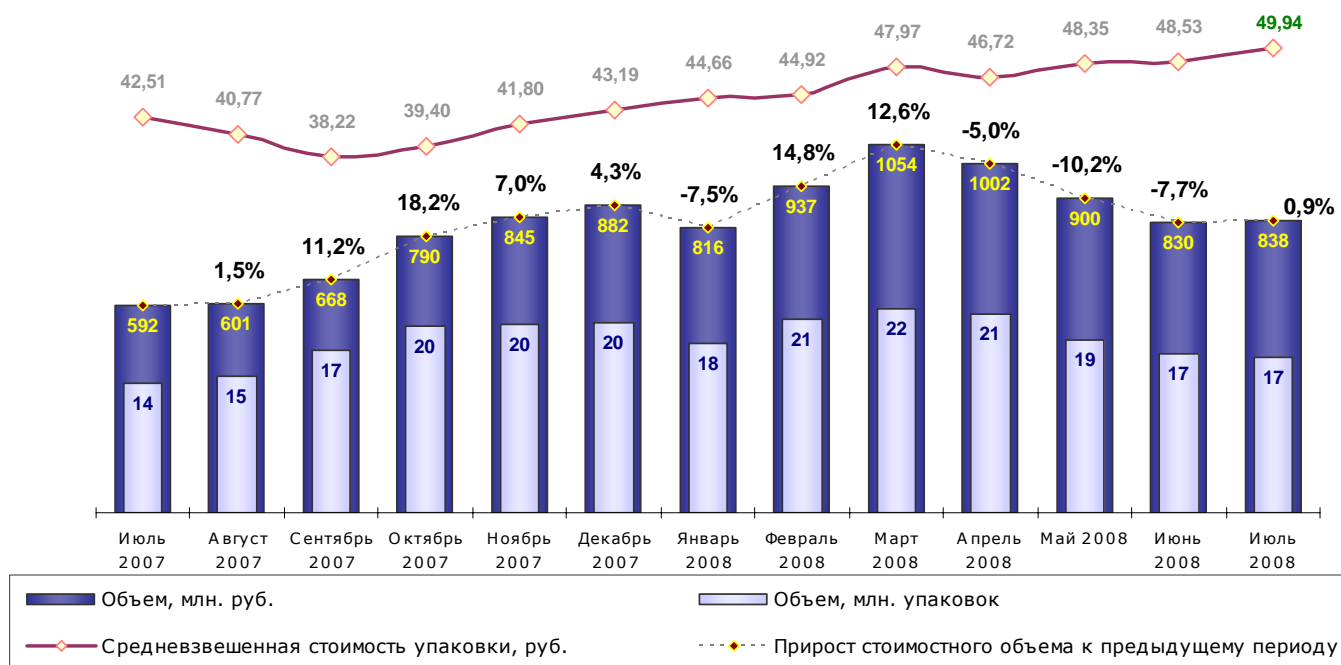
### 7. Биологически активные добавки

В июле 2008 года в аптечных учреждениях России продавалось 4619 наименования БАД, которые представляют 590 производителя.

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

График 6

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



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

Объем российского аптечного рынка БАД в июле 2008 г. вырос незначительно на 0,9% по сравнению с июнем 2008 года в стоимостном выражении и составил 838 млн. руб. По сравнению с июлем 2007 года стоимостный объем текущего периода вырос на 41,5%. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в июле 2008 года упал на 1,9% по сравнению с июнем 2008 года и составил 16,8 млн. упаковок.

Средневзвешенная стоимость упаковки БАД в аптечном сегменте России в июле выросла по сравнению с июнем 2008 г. и составила 49,94 руб.

Рынок БАД также переживает в 2008 году период бурного роста. Так, по итогам 7 месяцев прирост объемов реализации БАД через аптечные учреждения составил 32% в рублях и 27 % в



упаковках. В результате объем рынка БАД достиг 6,4 млрд. руб. и 135 млн. упаковок. Средняя стоимость упаковки за этот период была 47,2 руб., что на 4% выше, чем в январе-июле 2007 года.

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

Таблица 9

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

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Июнь 2008	Июль 2008		Июнь 2008	Июль 2008	Июнь 2008	Июль 2008
1	1	ЭВАЛАР	24,57%	25,79%	13,33%	14,01%
2	2	ДИОД	7,36%	8,61%	3,89%	4,43%
3	3	NEWMAN NUTRIENTS AG	4,57%	3,69%	0,25%	0,22%
6	4	ВИС	2,52%	2,68%	0,33%	0,35%
4	5	NATUR PRODUKT	2,79%	2,58%	5,33%	4,77%
7	6	FERROSAN AG	2,49%	2,36%	0,45%	0,43%
8	7	PHARMA-MED INC	2,17%	2,32%	0,24%	0,26%
9	8	ЭКОМИР	2,16%	2,25%	0,69%	0,72%
5	9	АКВИОН	2,59%	2,25%	1,05%	0,92%
11	10	БИОМЕДИНВЕСТ	1,56%	1,80%	0,08%	0,10%
Итого:			-	54,31%	-	26,20%

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

В июле 2008 года в рейтинге производителей БАД произошли изменения. Неизменным остается только позиция лидеров, занимающих первое и второе место – ЭВАЛАР и ДИОД; при этом они только упрочили свое положение на рынке. Доля этих производителей выросла более чем на 1%.

Начинает спадать ажиотаж вокруг СЛИМ КОДА от NEWMAN NUTRIENTS – это пока сказывается только на доле производителя на рынке – она падает, при этом фирма занимает 3 строку с отрывом от конкурента в 1%.

Продолжает свое движение вверх производитель ВИС ООО: если в мае он занимал 10 место, то в июле забрался на 4 строчку. Этому способствует рост объемов продаж препарата СЕАЛЕКС, применяемого при эректильной дисфункции.

На 4 позиции вниз «скатился» АКВИОН с 5 на 9 место. Это самое существенное изменение в рейтинге за последний месяц. Такое положение обусловлено снижением объемов продаж витамин КУДЕСАН и АЛФАВИТ.

В рейтинг на 10 место вошла новая компания – БИОМЕДИНВЕСТ., представляющая на рынке препарат ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ (препарат применяется для предупреждения заболеваний женской репродуктивной системы).

Доля ТОП-10 компаний по сравнению с июнем 2008 года выросла почти на 1,5%, и составляет 54,3%.

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 июне - июле 2008 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, %, %	
Июнь 2008	Июль 2008			Июнь 2008	Июль 2008
2	1	ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ	ЭВАЛАР	3,35%	5,28%
1	2	СЛИМ КОД	NEWMAN NUTRIENTS AG	4,57%	3,69%
3	3	КАПИЛАР	ДИОД	3,33%	3,46%
4	4	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР	2,61%	1,97%
5	5	ТРОЙЧАТКА ЭВАЛАР	ЭВАЛАР	2,16%	1,87%
8	6	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	БИОМЕДИНВЕСТ	1,56%	1,80%
6	7	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР	1,99%	1,78%
11	8	ТУРБОСЛИМ ЭКСПРЕСС-ПОХУДЕНИЕ НАБОР	ЭВАЛАР	1,36%	1,74%
7	9	ТУРБОСЛИМ-ДЕНЬ	ЭВАЛАР	1,61%	1,57%
10	10	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ ЧАЙ	ЭВАЛАР	1,46%	1,55%
29	11	БЛОКАТОР КАЛОРИЙ ФАЗА 2	ДИОД	0,62%	1,52%
9	12	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ	ЭВАЛАР	1,55%	1,46%
12	13	АТЕРОКЛЕФИТ	ЭВАЛАР	1,36%	1,39%
13	14	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	ВИС	1,27%	1,39%
14	15	ЛАКТОФИЛЬТРУМ	СТИ-МЕДС СОРБ (ПОСТ-К ЛЕКСИРЬ)	1,24%	1,23%
15	16	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР	1,13%	1,16%
16	17	ВИАРДО	ДИОД	0,97%	1,05%
19	18	МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ ОЧИЩ	ЭВАЛАР	0,84%	0,89%
25	19	INNEOV (ИННЕОВ) ГУСТОТА ВОЛОС	LABORATORIES INNEOV	0,74%	0,88%
26	20	ВИАРДО ФОРТЕ	ДИОД	0,73%	0,86%
Итого:				-	36,5%

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

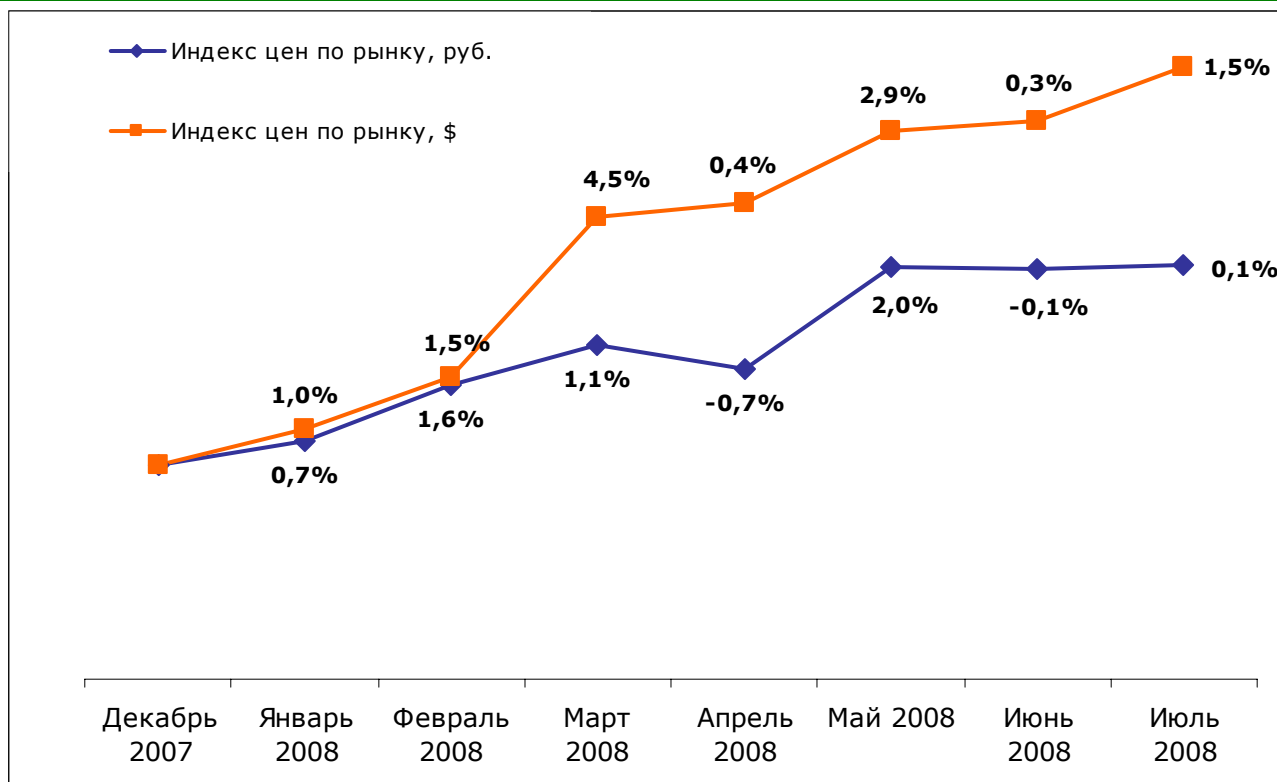
Впервые препарат от компании ЭВАЛАР вышел на 1 место в рейтинге – в июле 2008 года им стал ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ. Его продажи по отношению к июню 2008 года выросли на 60%.

В рейтинге ТОП-20 появился новый препарат от компании ДИОД - БЛОКАТОР КАЛОРИЙ ФАЗА 2. Компания делает на него ставку, активно рекламирует. Его продажи за месяц выросли в 2,5 раза. Также в рейтинге появился еще один препарат этой компания ВИАРДО ФОРТЕ.

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. – июль 2008 г.



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

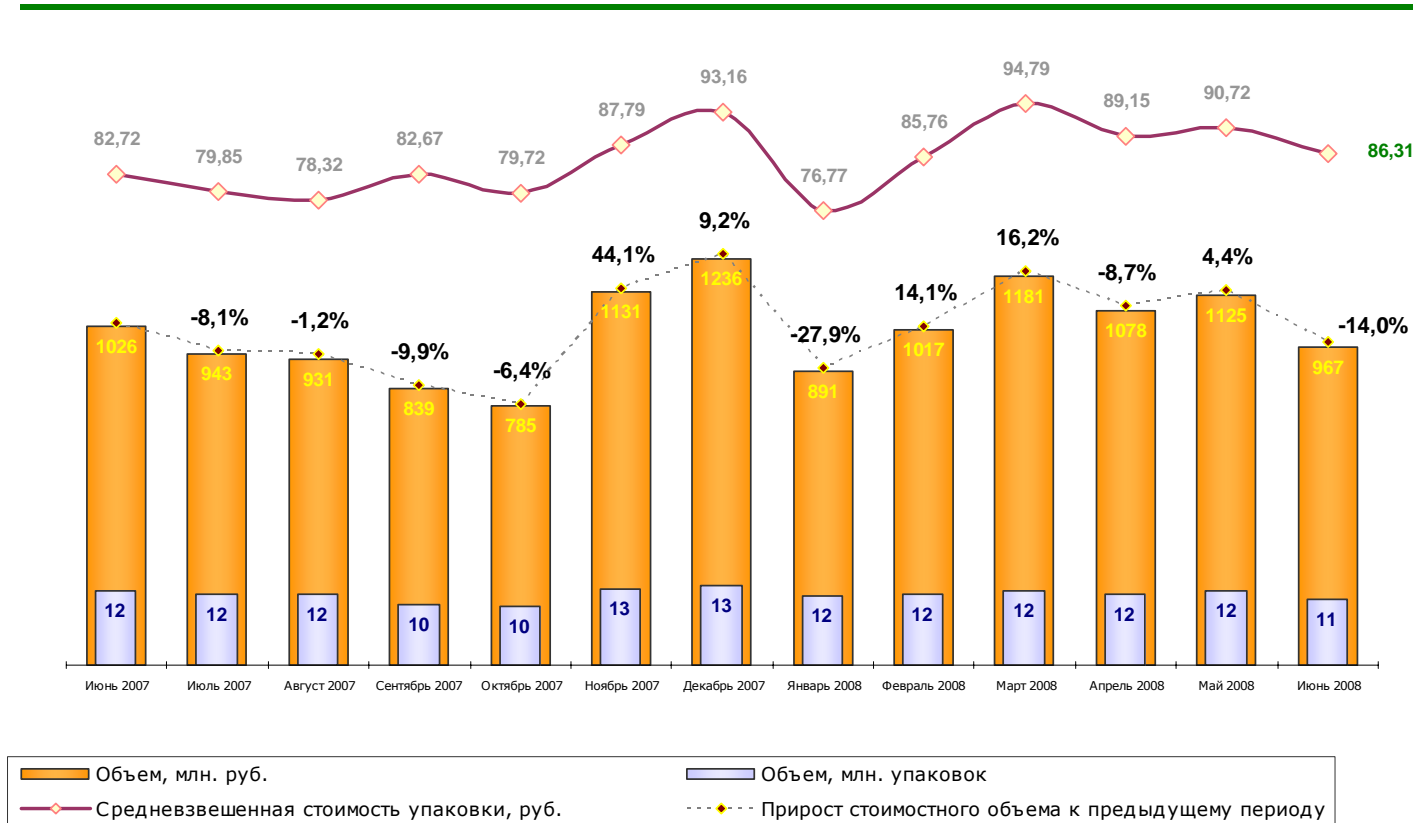
Согласно индексу Ласпейреса в июле 2008 года по сравнению с июнем 2008 года цены на БАД в рублях незначительно выросли на 0,1%, а в долларах рост был выше 1,5%. К декабрю 2007 года цены на БАД выросли в среднем в рублях на 5,6%, в долларах 11,1%.

### 8. Аптечная косметика

В 1 полугодии 2008 года объем продаж косметической продукции в аптеках составил около 6,3 млрд. руб., что более чем на 14% выше, чем в аналогичный период 2007 года. Во втором квартале наблюдается замедление темпов роста сегмента косметики в большей мере за счет дорогостоящего сегмента товаров. Это заметно в динамике средней стоимости упаковки за последний квартал и в соотношении сегментов по типам косметики. Если в среднем СЕЛЕКТИВНАЯ КОСМЕТИКА имеет долю 37-38%, то в июне доля этого типа составила всего 34%.

График 8

#### Коммерческий рынок косметики в аптеках России в июне 2007 г. - июне 2008 г.



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

Соотношение трех типов косметических товаров СЕЛЕКТИВНОЙ косметики, косметики MASS-MARKET и ЛЕЧЕБНОЙ (АКТИВНОЙ) в сравнении с аналогичным периодом 2007 года практически не

изменилось и составило соответственно 37%, 31% и 32% от стоимостного объема реализации. По натуральному объему почти 50% упаковок пришлось на MASS MARKET косметику, что не удивительно, так как в отличие от дорогой СЕЛЕКТИВНОЙ косметики данная продукция доступна большинству посетителей российских аптек. Для сравнения, средневзвешенная цена одной упаковки MASS-MARKET косметики составляет около 55 руб., а селективного почти в 10 раз больше (около 500 руб.).

Лидером продаж среди селективных брендов по-прежнему остается VICHY (таблица №14). Хотя доля этого бренда в сравнении с 1 полугодием 2007 года несколько снизилась примерно на 6% (с 52% до 46%) разрыв между VICHY и ближайшим конкурентом LIERAC остается все еще очень значительным. Третье место занимает улучшивший свое положение в рейтинге ROC. Объемы продаж LIERAC, ROC, а также бренда, занявшего 4-е место – LA ROCHE-POSAY, отличаются не слишком значительно. Поэтому можно предположить, что именно между этими тремя брендами и развернется основная борьба за место в тройке лидеров по итогам 2008 года. И именно эти бренды в дальнейшем будут составлять конкуренцию лидеру и отбирать у него долю рынка. Отметим также значительное снижение темпов роста объемов продаж селективных брендов. По-видимому это связано с насыщением аптечного рынка дорогой, элитной косметикой, которая доступна далеко не всем посетителям российских аптек, в особенности в регионах.

Таблица 14

### ТОП-10 торговых наименований селективной косметики по объему аптечных продаж в России в 1 полугодии 2008 г.

Рейтинг		Бренд	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж группы, %, 1П 2008	Прирост к 1П 2007
1П 2007	1П 2008				
1	1	VICHY	VICHY LABORATORIES	46,5%	0%
2	2	LIERAC	LIERAC	10,9%	11%
4	3	ROC	JOHNSON & JOHNSON	10,6%	79%
3	4	LA ROCHE-POSAY	LA ROCHE-POSAY	9,9%	0%
5	5	AVENE	PIERRE FABRE DERMOCOSMETIQUE	4,6%	22%
NEW	6	LUSERO	BIOFARM S.R.L	4,2%	NEW
6	7	URIAGE	BIORGA-URIAGE	3,1%	10%
9	8	BIODERMA	PIERRE FABRE DERMOCOSMETIQUE	2,3%	125%
8	9	GALENIC	GALENIC LABORATORIES	1,2%	-13%
7	10	KORFF	ARTSANA S.P.A.	0,7%	-48%
Итого:				94,0%	

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

Как и в рейтинге селективной косметики, лидер продаж MASS MARKET бренд NIVEA остался неизменным (см. таблицу №15). В отличие от селективных брендов, NIVEA сохранил хорошие приросты объемов реализации. Значительный рывок совершил КОРА - единственный отечественный бренд, вошедший в ТОП-10. Если по итогам 1 полугодия 2007 года он занимал лишь 14 место, то в 1 полугодии 2008 года уже 4-е.

Таблица 15

### ТОП-10 торговых наименований MASS MARKET по объему аптечных продаж в России в 1 полугодии 2008 г.

Рейтинг		Бренд	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж группы, \$, % 1П 2008	Прирост к 1П 2007
1П 2007	1П 2008				
1	1	NIVEA	BEIERSDORF AG	8,4%	34,6%
2	2	JOHNSONS BABY	JOHNSON & JOHNSON	4,9%	4,6%
5	3	УМНАЯ ЭМАЛЬ	FRENCHI PRODUCTS	3,5%	-2,0%
14	4	КОРА	КОРА КОМПАНИЯ ЗАО	3,3%	97,2%
6	5	GARNIER	GARNIER LABORATORIES	3,3%	2,0%
4	6	STYX	STYX NATURCOSMETICS	3,2%	-24,0%
22	7	NEUTROGENA	JOHNSON & JOHNSON	3,1%	175,6%
9	8	L'OREAL	L'OREAL	3,0%	29,5%
3	9	SALLY HANSEN	SALLY HANSEN	2,8%	-38,4%
8	10	CONTEX	AVK POLIPHARM INV.CO.LTD	2,6%	12,0%
<b>Итого:</b>				<b>38,0%</b>	

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



В отличие от рейтингов селективной и MASS-MARKET косметики, в ТОП-10 лечебной косметики первое место занимает отечественный бренд СОФЬЯ, объемы продаж которого больше объемов продаж BELVEDER, занявшего 2 место более чем в два раза.

Таблица 16

### ТОП-10 торговых наименований лечебной косметики по объему аптечных продаж в России в 1 полугодии 2008 г.

Рейтинг		Бренд	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж группы, \$, % 1П 2008	Прирост к 1П 2007 1П 2008
1П 2007	1П 2008				
1	1	СОФЬЯ	ФОРА-ФАРМ	9,1%	18,1%
3	2	BELVEDER	BARBRA COSMETIQUES	3,9%	26,5%
2	3	БАЛЬЗАМ В. ДИКУЛЯ	ФОРА-ФАРМ	3,5%	14,0%
4	4	MUSTELA	LABORATOIRES EXPANSCIENCE	3,4%	20,3%
5	5	KLORAN	PIERRE FABRE DERMOCOSMETIQUE	2,9%	7,2%
8	6	PHYTOSOLBA	PHYTOSOLBA	2,3%	35,6%
NEW	7	АКВАЛОР	PHARMAMED/ YS LAB	2,3%	NEW
10	8	VITASKIN	KRKA	2,2%	53,4%
6	9	MICHEL	SM MICHEL	2,2%	9,8%
28	10	АЛЕРАНА	БЕРТЕКС	2,1%	174,2%
Итого:				34,0%	

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

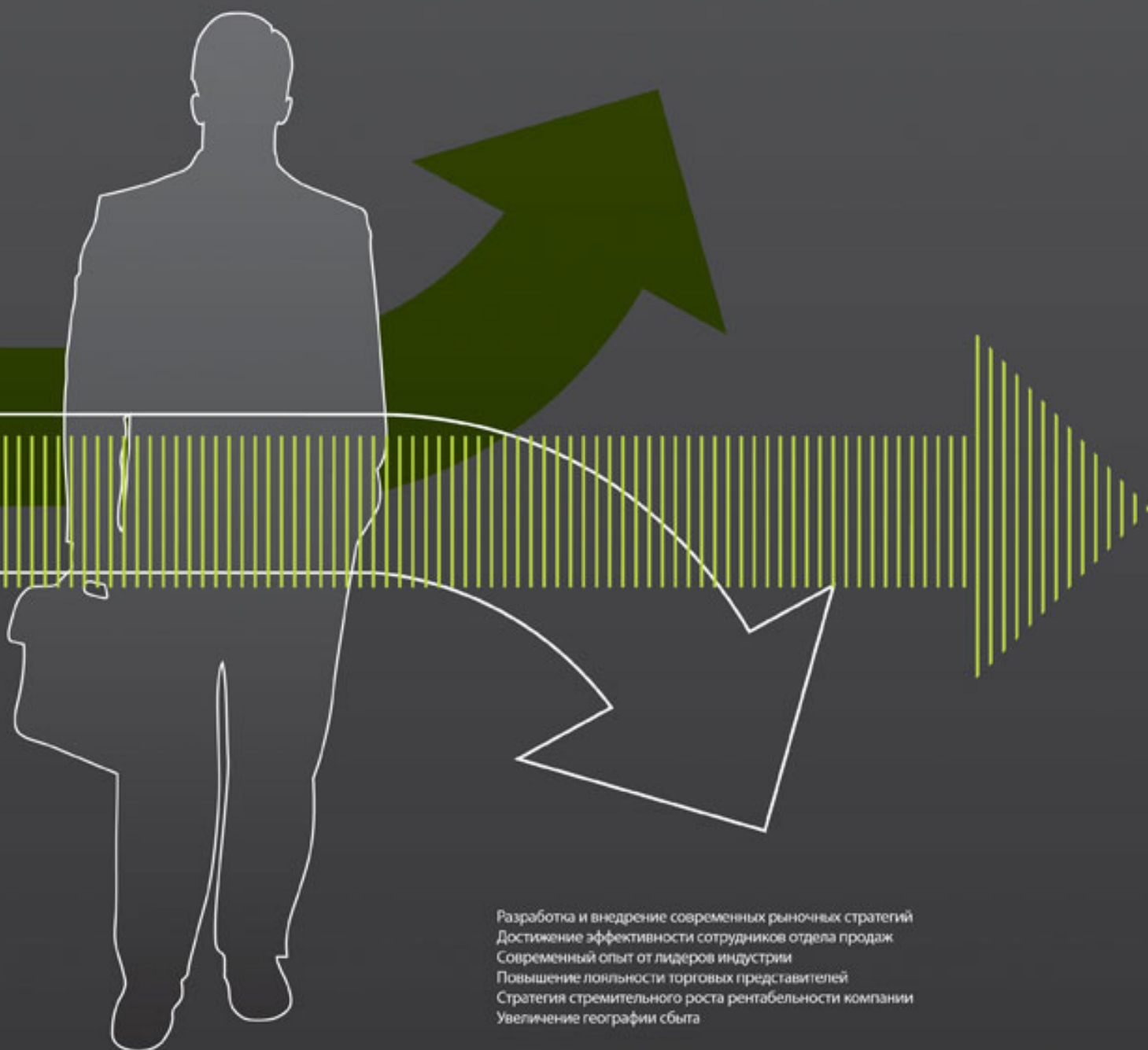


7-8 октября 2008 года  
Отель Ararat Park Hyatt

*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 августе 2008 г.

### 1. Аптечные сети

**1. Сеть «Фармакор» открыла аптеки в Омске, Новосибирске и Кемерове.** В Омске первая аптека петербургской сети «Фармакор» открылась в первом квартале текущего 2008 года. Сначала она работала на Левобережье по улице Перелета, но сейчас переезжает в другое место: руководству аптеки удалось арендовать более удачное помещение — в центре города по улице Маркса. Работать в привычном режиме аптека начнет в августе.

Первая новосибирская аптека «Фармакора» открылась на Горском жилмассиве в июне текущего года, а в начале года компания открыла четыре аптеки в Кемерове. Как заявил газете «Ведомости» гендиректор сети Илья МИЛЕВИЧ, в течение года в каждом из этих городов будет открыто не менее трех-пяти аптек, на каждую будет потрачено от двух млн рублей, а в перспективе компания намерена занять 7-10% рынка в городах присутствия.

Источник: [Коммерческие вести](#)

**В Архангельске открылась первая аптека сети «Фармакор».** Инвестиции в открытие аптеки превысили 2 миллиона рублей. «Фармакор» - первая федеральная аптечная сеть, которая вышла на фармацевтический рынок Архангельска. Архангельская область – седьмой регион Северо-Западного Федерального округа, где работают аптеки «Фармакор».

Источник: [pharindex.ru по материалам пресс-релиза](#)

**2. Крупнейший российский ритейлер X5 Retail Group договорился с аптечной сетью А5 о создании совместного предприятия** по развитию сети аптек на площадях магазинов "Пятерочка" и "Перекресток". В августе должно быть подписано соглашение, по которому X5 получит от 10% до 25% СП. До конца года новое предприятие откроет около 50 аптечных пунктов.

СП будут принадлежать все аптечные пункты А5 в сетях "Пятерочка" и "Перекресток", включая 43 действующих (пока ими владеет "Аптечка") и 50 новых, которые должны открыться до конца года. Всего "Аптечка" сейчас объединяет 143 аптеки А5 в Москве, Московской области, Смоленске, Саратове, Ростове и др. Выручка сети в 2007 году составила \$36 млн, план на 2008 год — \$98 млн.

Источник: [Коммерсантъ](#)

**3. Продажи в аптечном сегменте ОАО «Аптечная сеть 36,6» выросли в 1-м полугодии 2008 г. на 50%** и составили \$449,7 млн. По итогам первого полугодия 2008 г. Аптечная сеть 36,6 насчитывает 1 192 аптеки, расположенные в 29 регионах России. В течение первого полугодия 2008 г. было органически открыто 38 аптек, закрыта 71 аптека, ребрендированы семь аптек и реформатирована одна аптека. По итогам первого полугодия 2008 г. Аптечная сеть 36,6 управляет 10 магазинами "Центр раннего развития - ELC", 14 магазинами оптики, а также имеет 22 отдела оптики, расположенные внутри аптек.

Источник: [ИА "РосФинКом"](#)

**4. Аптечная сеть "Доктор Столетов" продолжает свою региональную экспансию.** В Ярославле открылась вторая аптека под брендом "Доктор Столетов". В новой аптеке покупателей ожидает широкий ассортимент лекарственных средств, лечебная косметика, товары для мам и малышей, предметы ухода за лицом и телом, медицинская техника и предметы гигиены.

Источник: [ADVIS.RU](#)

## 2. Производители

**1. «Фармакор Продакшн» продолжает осваивать рынок космецевтики.** Производственное подразделение компании «Фармакор» - «Фармакор Продакшн» выводит на рынок новый косметический продукт с лечебно-профилактическим действием (для профилактики и длительного вспомогательного лечения различных заболеваний суставов) – гель «Универсальный ГХК».

Гель «Универсальный ГХК» уже представлен в аптеках сети «Фармакор» в Петербурге и регионах. На данный момент идет активная работа по расширению географии поставок. В ближайшее время планируется реализация продукта и в других аптеках страны.

Источник: [pharindex.ru по материалам пресс-релиза](#)

## 3. Дистрибьюторы

**1. Alliance Boots** - международная фармацевтическая группа, лидер в области красоты и здоровья, сообщает о том, что подписала контракт **о выходе на бразильский фармацевтический оптовый рынок путем приобретения 25% акций в Athos Farma, S.A.**, одной из ведущих бразильских фармацевтических оптовых компаний. Ожидается, что завершение сделки, которое зависит от различных обстоятельств, произойдет позднее в этом году.

Athos Farma входит в число четырех крупнейших оптовых компаний Бразилии, с сетью в 17 фармацевтических оптовых складов, которые в настоящее время обслуживают около 26, 000 аптек во всех 26 бразильских штатах и федеральном округе. Ее объем продаж в 2007 году составил

приблизительно 556 миллионов фунтов стерлингов. Бразильский 15 миллиардный фармацевтический рынок - самый крупный в Латинской Америке и десятый по величине в мире, а в последующие несколько лет ожидается удвоение показателей его роста.

Источник: [pharindex.ru](http://pharindex.ru) по материалам пресс-релиза

#### 4. Новости законодательства

**1. Минздравсоцразвития предлагает повысить базовую ставку единого социального налога на 8 % - до 34 %.** Министерство предлагает направить 6 % от повышения по ставке на дополнительное финансирование пенсионной системы, а еще 2 % средств от повышения ЕСН - в рамках реформы здравоохранения - на финансирование Фонда обязательного медицинского страхования. Минздравсоцразвития предлагает одновременно реформировать и шкалу, по которой взимается ЕСН. Если в настоящее время ЕСН взимается по базовой ставке 26 % с годовой зарплаты в 280 тыс руб, то министерство предлагает увеличить этот диапазон до 470 тыс руб. Последующие уровни шкалы, с которых ЕСН взимается по пониженной ставке /10 % при уровне годовой зарплаты от 280 до 600 тыс руб и 2 % при годовой зарплате, превышающей этот уровень - прим. ИТАР-ТАСС/ министерство предлагает убрать. Таким образом единый социальный налог Минздравсоцразвития предлагает уплачивать с годовых зарплат до 470 тыс руб уже с 2010 г. В совокупности с выделением ежегодно из федерального бюджета 418 млрд руб в 2010 году и последующей индексации этой суммы это позволит повысить пенсии, в том числе и нынешним пенсионерам. Все средства, направляемые на выплату пенсий за счет ЕСН, будут переведены в страховые взносы.

Источник: [АМИ-ТАСС](http://ami-tacc.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.

### 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>