

Цели должны быть измеримы и достижимы: программа импортозамещения

Стратегия развития фармацевтической промышленности до 2020 года представляет собой, с одной стороны – отражение пожеланий властей относительно дальнейшего развития фармотрасли, адресованных фармпроизводителям, с другой – декларацию о намерениях всячески способствовать достижению заявленных целей.

Поскольку фармацевтическая компания занимается все же коммерческой, а не благотворительной деятельностью, то и предложения в рамках реализации проекта импортозамещения должны содержать рациональные и выгодные бизнес-предложения для фармпроизводителей. Этот тезис легко доказуем, достаточно проанализировать наиболее острые и спорные моменты программы импортозамещения, которые отмечают сами фармпроизводители и эксперты рынка.

Так, например, согласно Стратегии государство желает, чтобы российские фармпредприятия активно инвестировали в разработку и выпуск отечественных инновационных препаратов, но для фарминдустрии на данный момент это абсолютно непривлекательный проект. Емкость российского рынка недостаточно велика, чтобы окупить разработку и запуск нового препарата, так что продукт, ориентированный исключительно на внутренний рынок, в большинстве случаев оказывается заведомо убыточным. Окупаемость возможна, если вывести препарат, помимо российского, еще и на несколько зарубежных рынков, однако согласно действующему на данный момент законодательству, экспорт ЛС запрещен. Задача государства – либерализовать существующее законодательство и создать, таким образом, условия для окупаемости инновационных препаратов. Однако открытие экспортных «шлюзов» будет востребовано только после того, как препараты будут разработаны и произведены. Это долгий процесс, который займет не один год, и чтобы безбоязненно вкладывать «длинные» рубли в такие проекты, фармкомпания должны быть уверены, что государство будет последовательно в проведении своей политики. Для инвестиций нужен благоприятный инвестиционный климат и понятная, убедительная позиция государства по вопросу дальнейшей судьбы стратегии импортозамещения играет здесь не последнюю роль.

Целесообразность и окупаемость создания инновационных российских препаратов, находясь в прямой зависимости от разрешения экспорта ЛС, соответственно, зависит и от внедрения на производствах стандартов GMP. Существуют разные мнения относительно разделения границ ответственности при внедрении стандартов. Ряд экспертов полагают, что фармкомпаниям следует проводить модернизацию целиком и полностью за свой счет. В таком случае законода-

тельно зафиксированное обязательное внедрение GMP станет неким фильтром на входе фармкомпаний на рынок. Другие эксперты, напротив, полагают, что государству следует на определенных условиях предоставлять игрокам рынка субсидии или льготные кредиты для перехода на GMP. Как бы то ни было, уже изрядно «девальвированная» за время десятилетия обсуждений идея перехода на GMP должна, наконец, обрести отчетливые очертания в виде конкретных сроков реализации, создания инспектората, принятия нормативно-правовых документов.

Еще один момент: для того чтобы сделать экспорт российских инновационных препаратов возможным, помимо необходимости принятия скорейших решительных мер по переходу фармпроизводителей на GMP, требуется гармонизировать отечественную и международную (европейскую либо американскую) фармакопею. Наши стандарты остаются неизменными чуть меньше 20 лет и давно устарели. Сейчас Росздравнадзор начал заниматься этим вопросом, но его действия необходимо форсировать.

Что касается производства эквивалентных иностранных оригиналам отечественных препаратов, на рынке уже есть опыт наиболее передовых компаний по вложению существенных сумм в НИОКР и модернизацию производственных мощностей, не принесших полноценной отдачи: в перечни госзакупок давшие дороговую ценой отечественные аналоги импортных препаратов «пробиться» пока не могут. Доля российских препаратов в программе ОНЛС (ДЛО) сократилась до 4–5% по итогам I полугодия 2009 года, т.е. 94–95% государственного бюджета расходуется на закупку импортных медикаментов. Здесь явно напрашивается необходимость корректировки алгоритма организации закупок, причем как на федеральном, так и на региональном уровне.

Читайте в номере:

Тема номера

Импортозамещение: трудности перевода 5

ФАРМРЫНОК

Производство

Фарма-2020: будущее фармацевтической промышленности России 10

Будет поддержка, будет и производство 11

Правовая поддержка

Таможенные аспекты в деятельности фармкомпаний 11

Контроль качества

Качественный продукт может быть только из качественного сырья 13

Мониторинг

Исследование мнения населения об аптечных предприятиях ЮАО Москвы 20

Обзор рынка ЛС, применяемых для лечения неаллергических ринитов 22

Событие

Корпоративный Новый год 3

АПТЕКА

Управление

Новый порядок расчета пособий по временной нетрудоспособности 16

Консультации

Противоглаукомные лекарственные средства 15

МА № 12/09 примет участие

в 10 мероприятиях

Понятно, что реализация преобразований требует взаимных усилий обеих сторон. Отечественные фармпроизводители подтвердили свою готовность к реализации «Фармы-2020» и ожидают от государства последовательных действий. Государству нужно научиться выстраивать взаимоотношения с фармпроизводителями на основании соблюдения бизнес – интересов фармкомпаний: создать им стабильную среду для притока инвестиций, обеспечить возможности для коммерческой деятельности, предоставить финансовую поддержку, а главное – оформить свои намерения, изложенные в стратегии «Фарма-2020», в соответствующие законодательные акты, и соблюдая их, не сворачивать с намеченного пути.

➤ Стр. 5

С НОВЫМ ГОДОМ!

Пусть исполняются желания,
Тигр Вам удачи принесет,
Невзгоды, разочарования,
Пусть старый год с собой возьмет...

Всем читателям нашей газеты – здоровья и счастья!
Искренне ваша, редакция МА

РЕАМБЕРИН®

в новой полимерной упаковке
контейнеры по 250 и 500 мл

Оригинальный, сбалансированный,
нормоосмолярный солевой раствор
с активным детоксицирующим действием

Доказанная эффективность, хорошая
переносимость и безопасность применения

- Входит в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств (ЖНВЛС-2010)
- Включен в Федеральное руководство по использованию лекарственных средств
- Разрешен к применению в детской практике с первого года жизни

- Современная безопасная полимерная упаковка, не содержащая хлора и пластификаторов
- Комфорт при использовании: прочный, удобный для транспортировки, хранения и утилизации самоспадающийся контейнер

рег. № 001048/1



мы создаем
УНИКАЛЬНОЕ



ПОЛИСАН

ООО «НТФФ «ПОЛИСАН»
г. Санкт-Петербург, Лиговский пр., 112
тел. (812) 710-82-25



| Дистрибуция |

Централизованный сервис

Кризис для многих компаний стал периодом реализации дополнительных возможностей. «Протек» уверен, что запущенная им новая логистическая система сможет стать одним из инструментов повышения эффективности аптек.

Новую логистическую систему дистрибьютор Центр внедрения «Протек» начал вводить два года назад. На крупнейший логистический комплекс компа-

нии ТСТ «Транссервис» в подмосковном городе Пушкино перевели обслуживание клиентов Смоленской области. В 2008 г. произошли основные изменения в Цент-

ральном федеральном округе, когда склад в Пушкино стал осуществлять прямые поставки лекарств клиентам компании в близлежащих областях. В этом же году филиал в Томске переведен на обслуживание модернизированным складом в Новосибирске. Новая система предполагает планомерный перевод клиентов ряда филиалов на поставки с крупных региональных логистических центров. Такие центры в течение 2008–2009 гг. были введены в строй в Новосибирске, Воронеже, Самаре, Казани и Екатеринбурге.

Для клиентов компании введение новой логистической схемы дает доступ к заказу более широкого ассортимента перечня (до 15 000 наименований) и повышение уровня сервиса. Вся система будет соответствовать единым стандартам обслуживания клиентов: доставка на следующий день, самое широкое ассортиментное предложение на рынке. А это значит, что внедряемые изменения повлекут за собой снижение дефурты – как позиционной, так и количественной.

Алексей Молчанов, генеральный директор ЦВ «Протек»:

– Мы находимся на завершающей стадии внедрения новой логистической системы. Основные складские мощности уже введены в строй, остался лишь перевод нескольких филиалов на крупные центры, который завершится в течение 2010 г. Проект уже дал компании экономию около 15% операционных затрат. Инвестируя в логистику, мы концентрируемся на основном профиле деятельности дистрибьютора – распределении товара. В конечном итоге это приведет к повышению эффективности всей товаропроводящей цепи. Снижение затрат на логистику позволит «Протеку» сделать более конкурентоспособное предложение для наших клиентов и, соответственно, для потребителя.

Компания ЦВ «Протек» подтвердила звание надежного партнера в Торгово-промышленной палате РФ

Центр внедрения «Протек» в очередной раз получил свидетельство Торгово-промышленной палаты РФ о включении национального фармацевтического дистрибьютора в Реестр надежных партнеров. Свидетельство, подписанное президентом ТПП Евгением Примаковым, подтверждает финансовое и экономическое положение компании и свидетельствует о ее надежности для предпринимательской деятельности в России и за рубежом.

Ведение Реестра (РНП) надежных партнеров – долгосрочный проект, который ведет Торгово-промышленная палата РФ. РНП представляет собой единый общероссийский автоматизированный банк данных участвующих субъектов. Внесение в Реестр – это добровольная программа. В РНП могут быть внесены компании, представившие открытую информацию о своей финансово-хозяйственной деятельности и получившие положительное заключение. В процессе рассмотрения заявки комиссия ТПП изучает надежность компании, проводит комплексную оценку финансового состояния предприятия с помощью специального программного обеспечения, принимая во внимание отсутствие просроченной задолженности в бюджет и внебюджетные фонды, факты неисполнения решений судебных инстанций, данные о наличии лицензий на лицензируемые виды деятельности и другие факторы.

Задача этого проекта – выявить и поддержать те компании, которые добровольно заявляют о своей готовности работать на рынке в цивилизованных условиях и предоставляют достоверную информацию о своей деятельности. Ведение Реестра помогает российским и иностранным фирмам ориентироваться в выборе бизнес-партнеров из числа российских предприятий. ЦВ «Протек» является членом Торгово-промышленной палаты РФ и активно участвует в работе трех комитетов.

Центр Внедрения
ПРОТЕК



13 февраля 2010 года г. Москва
X Юбилейная Церемония вручения наград Международной премии «ПРОФЕССИЯ – ЖИЗНЬ»

Наград Премии удостоиваются выдающиеся ученые, врачи, медицинские работники, коллективы и руководители компаний, учреждений и организаций, государственные и общественные деятели за вклад в развитие медицинской науки, практическое здравоохранение и сохранение здоровья человека.

Все рекомендации, заявки на участие и предложения о партнерстве будут рассмотрены Организационным Комитетом Премии.

Секретариат Премии: тел/факс: +7 (499) 929-08-46 Москва: телефон: +7 (495) 510-98-52
E-mail: info@pl-assembly.org http://www.pl-assembly.org

ОСущественное признание

СОРБИНА TV, Профессия Жизнь TV, XPO TV, LIFE, ОФР, ММММ РАДИОСТАЦИЯ, ГОВОРИТ МОСКВА 92,0 FM, MEDIA MEDICA, УСПЕХ, Мед. пресса, СТАИЦА, МЕДИЦИНСКАЯ ГАЗЕТА, МЕДИЦИНСКИЙ ВЕСТНИК, РОССИЙСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ ЖУРНАЛ, АНОСКОВСКИЕ АПТЕКИ, ПЕЧАТНЫХ ДЕЛ МАСТЕР, МЕДИЦИНСКАЯ ГАЗЕТА, МЕДИЦИНСКИЙ ВЕСТНИК, журнал 8 часов, ДЕЛОВАЯ СЛАВА РОССИИ, ROSMED.RU, medicus.ru, MED NOVOSTI.RU

Всероссийский научно-образовательный форум
Профилактическая КАРДИОЛОГИЯ

2010 Кардиология 2010
www.cardiology-congress.ru
12-я Международная специализированная выставка
Кардиология 2010
24-26 февраля
Москва, Конгресс-центр гостиницы «Космос»

МММ МЕДИ Экспо
Тел./Факс: (495) 721-88-66
www.mediexpo.ru

V международная конференция
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ

Скидки при ранней регистрации и для представителей регионов!
11-12 февраля 2010 г., «Марriott Аврора» • Москва • Россия
ВСЕ ИГРОКИ РЫНКА НА ПЕРВОЙ КОНФЕРЕНЦИИ 2010 ГОДА!

Организатор: infor-media Russia
При поддержке: cegecim dendrite
Официальная поддержка: АНОСКОВСКИЕ АПТЕКИ, АПТЕКАРЬ

Генеральный информационный спонсор: Фармацевтический вестник
Официальный информационно-аналитический партнер: REMEDIUM
Информационные партнеры: АНОСКОВСКИЕ АПТЕКИ, АПТЕКАРЬ, АПТЕКАРЬ

Зарегистрируйтесь по телефону: +7 (495) 995-80-04, на www.pharma-conf.ru или по e-mail: mail@infor-media.ru

Корпоративный Новый год

Добрая традиция праздновать Новый год пришла к нам из глубины веков. Наверное, это самый древний, добрый и самый веселый праздник в году. К нему долго готовятся, ждут подарков, все заняты приготовлением сюрпризов. Новый год – ожидание волшебства, тайны и счастья. Новый год – это особый праздник. В этот день по нашей Земле на законном основании шагает сказка. Она приносит нам оптимизм, радость, надежду на лучшее в будущем, дарит нам множество подарков, главным из которых, безусловно, является то, что мы ЕСТЬ и ЕСТЬ наши близкие. И все у НАС будет хорошо!

Обычно, в соответствии с уже устоявшейся традицией, встречу Нового года в нашей стране празднуют несколько раз и в разных компаниях: с близкими и с друзьями, на работе и в школе. И это, несмотря на то, что новогодние праздники считаются семейными. Такого веяние времени, а может, просто людям хочется продлить этот праздник.

Новый год – это праздник, который чудесным образом соединяет прошлое, настоящее и будущее, светлые мечты и новые цели. Хорошо организованный корпоративный Новый год подчеркивает удачное завершение года и настраивает сотрудников на еще большие достижения в будущем.

Корпоратив... Это слово и понятие пришло к нам не так давно. Традиция отмечать любые значимые или праздничные события в кругу сотрудников, в своем рабочем коллективе пришла к нам из стран с развитой экономикой, таких как США, Япония, Франция и пр. Ведь в условиях высочайшей технологичности производства, скорости информационного потока, общей информированности социума, компьютеризации и мобильности производств победить в конкурентной борьбе может лишь та компания, которая объединена в единый сплоченный коллектив, в единую команду соратников. На самом деле – почти треть своей жизни (восемь часов из двадцати четырех в сутки) представители трудоспособного населения проводят на работе. И если руководителю, как некоему вождю или патриарху, удастся сплотить своих сотрудников, он может с уверенностью смотреть в будущее.

Давно замечено, что совместный отдых объединяет коллектив и повышает его работоспособность. Успешно спланированные, организованные и проведенные корпоративные мероприятия помогают превратить разобщенный коллектив сотрудников, где, образно говоря, общими являются только «стены здания», в единую команду, где царит атмосфера взаимопонимания, взаимопомощи и взаимоподдержки.

Вот почему корпоративный праздник – это очень серьезно, и подходить к его организации необходимо исключительно профессионально, а не по-дилетантски. Планирование целей, постановка задач, подготовительная работа, организация всего мероприятия должны проводиться со всей серьезностью и ответственностью. Необходимо понять, и это в первую очередь относится исключительно к руководству компаний, что корпоратив – это не просто вечеринка, дискотека, коктейль и т.д., – это, прежде всего, работа. Ведь ведение успешного бизнеса просто невозможно без крепкой команды сотрудников. Для того чтобы эффективно и продуктивно работать, очень важно иметь сплоченную команду. Особенно наглядно это видно в аптеке, где только слаженная работа абсолютно всех сотрудников может поддерживать бесперебойный полный цикл технологического процесса обеспечения потребителя необходимыми лекарственными препаратами в нужном объеме и вовремя, а, следовательно – обеспечить хорошее обслуживание клиентов, которые в дальнейшем зайдут не раз и не два.

Разве можно найти для корпоративной вечеринки более подходящий и радостный повод, чем празднование Нового года? Искристое шампанское и яркие огни отодвинут серые будни на второй план и зарядят позитивными эмоциями на весь грядущий год. Самое главное на корпоративном празднике – это атмосфера. Веселые танцы, как ничто другое, объединяют всех, независимо от должности и особенностей характера. Конечно, много и других значимых атрибутов: красивый зал, вкусные блюда, развлекательная программа. Но все эти отдельные элементы мозаики должны сложиться так, чтобы получился прекрасный праздник, где каждый бы чувствовал приподнятое настроение и единый дух радости.

Корпоративные мероприятия предоставляют хороший повод для общения сотрудников в неформальной обстановке, вдали от обычной суеты и производственных проблем. А праздничная атмосфера не только объединяет, но и дает чувство причастности к единому делу. Праздник дарит приятный отдых и общение с коллегами, а потом и в рабочей обстановке в коллективе остается этот дружественный настрой. Улучшение внутренних коммуникаций способствует росту позитивных результатов в работе всей компании.



Также хочется дать рекомендации и по неписаным нормам поведения на подобных мероприятиях уже непосредственно сотрудникам. Несмотря на то, что на корпоративе вы отдыхаете, тем не менее, вы все же находитесь в кругу своих коллег, а не просто случайных знакомых. И это необходимо учитывать. Как и то, что после корпоративного вечера вы встретитесь с этими же людьми уже в рабочей обстановке. А значит, ваше поведение не должно выходить за рамки корпоративных норм и правил.

Помните, что иерархию никто не отменял, руководство и на корпоративном вечере остается таковым, а потому старайтесь держаться достойно и соблюдать дистанцию. Может быть, чуть меньшую, чем обычно, но соотносящуюся с его положением. Общайтесь с начальством непринужденно, но уважительно. Короче, ведите себя так, чтобы потом не краснеть за свое поведение и за свои неудачные шутки, не говоря о злоупотреблении спиртным.

Выбирая новогоднее платье для корпоративной вечеринки, не забывайте, что даже на празднике вы должны выглядеть достойно. Это не вечеринка с друзьями, где можно позволить себе самые немыслимые наряды, это все-таки общение с коллегами, поэтому и наряд должен быть не слишком вызывающе откровенным. Выбирайте красивый, но не экстравагантный наряд. Экстравагантно откровенное платье оставьте для празднования Нового года в каком-то другом месте – с близкими, друзьями или в ресторане. Благо возможностей одеть его будет немало – праздники продлятся 10 дней.

Отдельно хочется остановиться и на употреблении алкоголя. Такие напитки, как, например, шампанское весьма и весьма коварны. Они моментально «ударяют в голову», и человек «теряет контроль». Лишний бокал – и руководство видит сотрудника в весьма неприглядном виде. Поэтому будьте сдержанны в употреблении спиртного на корпоративном вечере. Алкоголь не способствует укреплению доверия и построению хороших отношений с коллективом. Более того, неадекватное поведение на корпоративном празднике может иметь весьма и весьма печальные последствия...

А что же самое главное на любом корпоративном вечере? Правильно, хорошее настроение! Но как быть, если на душе грустно и настроение не очень? Тогда нужно восстановить свое внутреннее равновесие при помощи простых способов. На это потребуются не более 4–5 минут. Найдите удобное место, сядьте, закройте глаза и представьте себя на берегу моря. ярко светит солнце, вы лежите на теплом песке, рядом тихо плещутся волны... Вам хорошо и спокойно... Солнце приятно греет вашу кожу и освещает всю вашу жизнь теплом, и вы понимаете, как много в этом мире хорошего... Подумайте об этом... Все плохое уносят волны моря, все хорошее остается с вами... Можно потихоньку открыть глаза и вернуться к действительности.

И вот... начинается праздник! В этот праздничный вечер говорите как можно больше комплиментов вашим коллегам – ведь это так приятно – и говорить, и слышать! Уж вы поверьте! Не бойтесь показаться смешной! И вы увидите, как расцветут улыбками лица ваших коллег! Улыбайтесь! Веселитесь! Заряжайтесь энергией!

Говорят, что, как Новый год встретишь, – так его и проведешь! И пусть ваш новый год начнется в этот вечер и будет по-настоящему веселый, праздничный и незабываемый.

С праздником, дорогие друзья!

Марина КОНОВАЛЕНКО,
доцент, кандидат психологических наук

Реклама |

ЗДОРОВЬЕ МОСКВА

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
АДРЕСНО-ТЕЛЕФОННЫЙ СПРАВОЧНИК

Справочник «Здоровье Москва» и портал www.e-adres.ru

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ
базы данных на www.mail.ru

Издание
с наиболее
полной
и достоверной
базой данных
среди
аналогичных
изданий
Московского
региона

**Выход очередного издания –
апрель 2010 года.
Приглашаем Вас к сотрудничеству!**

ЕВРО-АДРЕС

109147, Москва, Воронцовская ул., 35Б, к.1
тел.: (495) 787-1-787 факс: (495) 787-1-788
E-mail: info@e-adres.ru www.e-adres.ru

Бизнес по рецепту, или Кто лечит кризис (с) успехом



В конце ноября состоялась V юбилейная церемония вручения премии «Рецепт Года», единственной отечественной премии в области фармацевтического маркетинга, рекламы и PR. В этом году партнерами премии выступили компании «Къези Фармасьютикалс» и фармацевтическая корпорация «Берингер Ингельхайм», уже более ста лет успешно работающая на мировом фармацевтическом рынке, занимаясь разработкой и производством лекарственных препаратов рецептурного и безрецептурного отпуска.

В событии приняли участие ведущие производители лекарственных средств, рекламные, маркетинговые и PR-агентства, специализирующиеся на работе в фармацевтической области, дистрибьюторы лекарственных средств, а также аптеки и аптечные сети, номинируемые на премию.

19 ноября их представители собрались на торжественной юбилейной церемонии вручения премии в изысканном интерьере недавно открывшегося ресторана FBR-Hall в бизнес-центре Северная Башня МНДЦ Москва-СИТИ.

Основанная в 2005-м году, премия, из года в год набирающая обороты развития, подошла к своему пятилетнему рубежу с солидным запасом накопленного опыта и авторитета, ежегодно привлекая пристальное внимание многих производителей и дистрибьюторов лекарственных препаратов, аптек работников и журналистов. История развития премии «Рецепт Года», регулярно организуемой коммуникационным агентством «Коннекта», очень показательна и позволяет заявить, что премия стала признанной и актуальной площадкой для демонстрации развития рынка фармацевтической рекламы, о чем говорит неуклонный рост количества участников из самых разных регионов России.

В этом году премия была вручена в 5 номинациях (14 подноминациях), не считая специализированных номинаций, которые были вручены за особый вклад в развитие фармацевтического рынка. Торжественная официальная часть церемонии была дополнена вокальными и танцевальными номерами шоу-программы. Церемонии открыл председатель организационного комитета премии «Рецепт Года», директор Института проблем общественного здравоохранения Юрий Александрович Крестинский, который во вступительной речи подвел краткие итоги пятилетнего развития премии.

«Юбилей – это возможность подвести некий промежуточный итог, оценить результаты работы. Пять лет успешного развития – яркий показатель. Сегодня можно с уверенностью сказать: «Рецепт Года» – это состоявшийся, успешный проект. Уверенное развитие премии говорит о позитивной динамике развития маркетингового и фармацевтического рынков в целом.

Должен отметить, что за свою пятилетнюю историю премия вышла на новый уровень развития и приобрела принципиальную важность для фармрынка», – заявил Юрий Александрович.

По словам Светланы Цыгаревой, генерального директора КА Connecta, исполнительного директора премии «Рецепт Года» премия призвана демонстрировать фармацевтический

Победители премии «Рецепт Года 2009»

Номинация «Агентство года»

Подноминация «PR-агентство»
Подноминация «Рекламное агентство»

**«Креатив-студия «Престо»
«Аарон Ллойд»**

Номинация «Креатив года»

Подноминация «Дизайн-проект»

ОАО «Аптечная сеть 36,6»

(«Аптека, которой я доверяю»)
АЦЦ (ЗАО «Сандоз»)
Антигриппин (ЗАО «НПО «Антивирал»)

Подноминация «ТВ-ролик»

Подноминация «Радиоролик»

Номинация «Персона года»

Подноминация «Директор по маркетингу»

Дитер Зюнкенберг

(«Берингер Ингельхайм Фарма ГМБХ»)
Наталья Манжосова
(«Байер Шеринг Фарма»)
Соустин Георгий («Никомед»)

Подноминация «Продакт-менеджер»

Подноминация «PR-менеджер»

Номинация «Маневр года»

Подноминация «Продвижение года»

ОАО «Валента Фармацевтика»

(препарат Зидена)
ОАО «Аптечная сети 36,6»
(«Аптека, которой я доверяю»)

Подноминация «Рекламно-информационная кампания»

Специализированные номинации премии «Рецепт Года» получили компании: **ЗАО ЦВ «Протек»** – «За комплексный маркетинговый подход в продвижении косметических брендов» и **ОАО «Валента Фармацевтика»** – «За самое оригинальное продвижение препаратов».

Компания «Вита Медиа» получила приз в специальной номинации «**Indoor коммуникация**».

маркетинг и способствовать его развитию. «Цель нашей премии – содействие становлению цивилизованного и высокопрофессионального рынка маркетинговых, рекламных и PR-услуг в фармацевтической отрасли в России. Все эти годы «Рецепт Года» успешно выполнял поставленные задачи. Об этом говорит неуклонный рост интереса к премии со стороны субъектов фармацевтического рынка», – говорит Светлана Цыгарева.

Позитивное значение премии для фармацевтической отрасли отметил также Юрий Литвищенко, генеральный директор компании «Къези Фармасьютикалс», партнера премии: «Компания «Къези» видит свою миссию в обеспечении специалистов в области лечения респираторных заболеваний и их пациентов эффективными инновационными препаратами по доступным ценам и поддерживает любые действия, направленные на цивилизованное развитие отечественного фармацевтического рынка. У рынка действительно эффективных лекарственных средств, если они продвигаются творчески и в соответствии с требованиями законодательства, всегда есть перспективы для дальнейшего развития. Поэтому мы с самого начала поддержали идею проведения премии в области фармацевтической рекламы, маркетинга и PR «Рецепт Года» за 2009 год».



«Идея здоровья» содействует реализации программ, направленных на укрепление здоровья



Антон Сихарулидзе, председатель комитета ГД по физической культуре и спорту, – председатель Оргкомитета Премии

2 декабря театр Et Cetera открыл свои двери для гостей, пришедших на торжественную церемонию вручения национальной премии в области поддержания и улучшения качества жизни «Идея здоровья».

Премия «Идея здоровья» вручается с 2006 г., но в этом году она изменилась и расширилась. Главная миссия премии – поддержка социальной инициативы в области распространения идей здорового образа жизни и поощрение наиболее значимых социальных проектов, проводимых на территории Российской Федерации.

В состав оргкомитета – высшего органа управления, вошли руководители и директора министерств, ведомств, НИИ, крупных фармкомпаний, среди них отметили известных в прошлом звезд отечественного спорта, а ныне народных избранников Антона Сихарулидзе, Владислава Третьяка, возглавляющих Комитет по физической культуре и спорту Государственной думы ФС РФ в должности председателя и заместителя соответственно.

Торжественную церемонию вручения премии «Идея здоровья» открыл председатель оргкомитета Антон Сихарулидзе. В своем выступлении он подчеркнул «необходимость социальных инициатив организаций и предприятий различных форм собственности, а также важность премии с точки зрения содействия созданию и реализации социальных программ в субъектах Федерации, которые направлены на укрепление здоровья».

Главным финансовым партнером премии выступила фармацевтическая корпорация Boehringer Ingelheim, мировой лидер по производству ЛС. Глава подразделения безрецептурных препаратов компании Дитер Зюнкенберг лично вручил премию в категории «Здоровое питание» в номинации «Производитель».

Для удобства гостей церемонии, на сцене был установлен светодиодный экран компании «Плазменные технологии». Это помогало наблюдать за происходящим на сцене.

Премия была вручена в 5 категориях: «Просвещение», «Здоровое питание», «Профилактика», «Физическая культура», «Личный вклад».

ПОЧЕТНЫЕ ЛАУРЕАТЫ ПРЕМИИ «ИДЕЯ ЗДОРОВЬЯ»

категория «Просвещение»

номинация «Образовательный проект»

проект «Здоровье и развитие молодежи», ЮНИСЕФ

номинация «Информационная кампания»

кампания «Не дай себя уничтожить», студия SHANDESIGN

категория «Здоровое питание»

номинация «Производитель года»

компания «Вимм-Билль-Данн»

номинация «Продукт»

каши Nordic компании Raisio

категория «Профилактика»

номинация «Профилактическое средство»

Черника форте, «Эвалар»

номинация «Профилактическая программа»

Национальный проект «Здоровье»

номинация «Производитель года»

«Леовит нутрио»

номинация «Профилактическая медицина»

НИИ питания РАМН

категория «Личный вклад»

«В области популяризации физической культуры и здорового образа жизни»

Шаймиев Минтимер Шарипович, Президент Республики Татарстан

«В области популяризации здорового питания»

Золина Валентина Ивановна, главный специалист по диетологии, заведующая отделением лечебного питания ЦКБ УДП РФ

«В области популяризации профилактики заболеваний»

Онищенко Геннадий Григорьевич, академик РАМН и РАЕН

«За ответственность, профессионализм и конструктивные инициативы в области профилактики заболеваний»

Борзова Ольга Георгиевна, председатель комитета Государственной думы по охране здоровья

категория «Физическая культура»

номинация «Оздоровительный проект»

программа «Спорт равных возможностей», созданная Фондом поддержки инвалидов

«Единая страна» и Благотворительным фондом поддержки инвалидов «Параспорт»

сеть фитнес-клубов «Империум фитнеса»

номинация «Спортивно-оздоровительное учреждение»

Специальную номинацию «Народная газета о здоровом образе жизни» была отмечена газета «Вестник ЗОЖ».

«Специальную номинацию «За креативное совмещение социальной инициативы с решением коммерческих задач» получила компания Nobel Biocare. В 2009 г. компания организовала проект «Эрмитажная улыбка» и вылечила зубы сотруднику Эрмитажа. В России есть очень большая проблема – люди не считают красивой обязательным атрибутом успешности в жизни, – сказал Александр Смирнов, генеральный директор российского представительства компании Nobel Biocare, – Мы надеемся, что Эрмитаж подаст пример, и люди задумаются о том, что приятнее общаться с тем, у кого красивая улыбка, чем с хмурыми личностями со сжатыми губами».

В завершение церемонии с благодарственной речью к друзьям и партнерам премии «Идея здоровья» выступила ее исполнительный директор, генеральный директор агентства Connecta Светлана Цыгарева. «Идея здоровья» в определенной степени – дело моей жизни», – отметила она. Из ее рук специальный диплом получила компания Boehringer Ingelheim в лице главы подразделения безрецептурных препаратов Дитера Зюнкенберга. «Дитер – высококлассный профессионал своего дела, активно содействующий идеям здорового образа жизни», – отметила Светлана Цыгарева.

ТЕМА НОМЕРА

PHARM НОВОСТИ

Госрегулирование цен на лекарства с 1 января коснется около трети зарегистрированных в РФ наименований

Государственное регулирование цен на лекарства с 1 января 2010 г. коснется более 30% зарегистрированных в России наименований. Об этом сегодня заявила министр здравоохранения и социального развития РФ Татьяна Голикова, выступая на заседании Госдумы. С 1 января вводится государственное регулирование жизненно важных лекарственных средств, которое коснется порядка 500 наименований и чуть более 5 тыс. торговых наименований лекарств. По ее словам, это более 30% зарегистрированных на территории РФ лекарств, которых в настоящее время более 17 тыс. Голикова также сообщила, что на регистрации в Минюсте находятся две методики, одна из которых касается установления предельных цен производителей, а другая – предельных торговых надбавок, полномочия установления которых отданы регионам. По совокупности использования обеих методик, пояснила министр, будет определяться предельная сумма того или иного лекарства.

Генпрокуратура РФ будет принимать меры административного и уголовного характера против повышения цен на медикаменты аптеками и дистрибьюторами лекарств. Об этом сообщила, выступая сегодня в Госдуме, министр здравоохранения и социального развития РФ Татьяна Голикова. Такое решение принято по совокупности проведенных проверок аптекарских сетей и дистрибьюторов, подчеркнула она. В I полугодии 2009 г. произошло «достаточно серьезное повышение цен на медикаменты». «Только с третьего квартала намечилось не очень чувствительное снижение цен (в среднем по РФ на 0,6%)», – отметила министр.

Источник: АМИ-ТАСС

Регулирование цен на лекарства ударит по отечественным производителям

Участники конференции «Фармрынок: минимум производства, максимум регулирования» отметили, что регулирование цен на лекарственные препараты будет негативно для отечественных фармацевтических компаний и аптек. Контроль над ценообразованием может быть полезен, но только в том случае, если его принципы будут едины для всех участников рынка. В то время, когда государство, наконец, осознало необходимость поднимать отечественный фармпром, более жесткое ценовое регулирование рынка лекарственных средств негативно отразится на российских производителях, которые и так находятся сегодня в менее выгодном положении. Их позиция находится в более рискованной зоне, где нет мощной финансовой подушки, но есть ограничения в кредитовании и т.д. Максим Кляги, аналитик УК «Финам Менеджмент»: «Крайне высокий уровень зависимости российского рынка ЛС от импорта (на долю продукции внутреннего производства приходится только около 25% рынка в денежном выражении) связан, прежде всего, со сравнительно низкой эффективностью внутреннего производства, невысоким развитием индустрии в целом. Исправление подобных дисбалансов возможно только по мере качественного роста объемов производства, развития инновационных технологий. Мы сомневаемся, что меры исключительно административного регулирования могут способствовать кардинальному улучшению ситуации».

Еще одно негативное последствие регулирования цен на фармацевтические препараты может быть связано с сокращением количества аптек. Исполнительный директор НП «Аптечная гильдия» Елена Неволлина опасается, что больше других пострадают торговые точки в местах с низким пешеходным или транспортным трафиком: «Это приведет к тому, что в ряде локальных мест аптечных точек не останется вовсе. Это, безусловно, затруднит получение своевременной лекарственной помощи некоторым группам потребителей». Генеральный директор компании «Комкон Фарма» Олег Фельдман соглашается, что аптека может стать меньше из-за негативного влияния регулируемой наценки на доходность бизнеса, однако добавляет: «Затем все равно количество аптек стабилизируется. Оно в принципе не может колебаться в широком диапазоне».

Сокращение участников рынка ожидается и в оптовом звене, но оно будет, скорее, позитивно, т.к. оставшиеся дистрибьюторы тогда вполне смогли бы обойтись наценкой 10–20%, что повлекло бы снижение отпускных цен. Впрочем, контроль над ценообразованием на лекарства может быть полезен. «Участники фармацевтического розничного рынка согласны с тем, что регулировать цены на ЖНВЛС нужно, при этом некоторые отмечают необходимость применения единой цены на всей территории РФ. Правда, много вопросов вызывает сам Перечень ЖНВЛС и принцип включения туда ряда медикаментов. Но, к сожалению, сегодня в 65 регионах цены регулируются на весь ассортимент товаров, продаваемых в аптеках (лекарства не ЖНВЛС, медизделия, детское питание и т.п.), при этом если этот ассортимент продается в других торговых точках, то там возможно свободное ценообразование на этот товар. Вот такая дискриминационная политика регулирования», – отметила Елена Неволлина.

Источник: пресс-релиз «Финам»

← Стр. 5

ческой индустрией. За все время моего участия в заседаниях я ни разу не видел на повестке дня вопросов, связанных с повышением эффективности продаж, освоением рынков сбыта. Обсуждаются вопросы, как помочь нуждающимся странам, как откликнуться на катастрофы, эпидемии и другие проблемы, каким образом совершенствовать взаимодействие между фарминдустрией и врачебным сообществом с точки зрения требований этики. Предлагаются инициативы по раскрытию финансовых взаимоотношений между фармкомпаниями и врачами в рамках клинических исследований, участия в научных симпозиумах и конгрессах. Такие встречи в формате совета директоров проходят каждый полгода, а Генеральная ассамблея – раз в два года.

Для реализации поставленных целей, так или иначе, требуется содействие государства. Какие действия предпринимает Ассоциация для инициирования встречных шагов со стороны властей?

Мы направляем соответствующие письма в различные инстанции. Сейчас, например, предпринимает усилия для того, чтобы впервые в рамках Петербургского международного экономического форума была организована панельная дискуссия для обсуждения вопросов, связанных со здравоохранением и лекарственным обеспечением. Мы готовы пригласить для участия в этой дискуссии представителей штаб-квартиры наших членов, чтобы они сели за стол переговоров с российскими decision-мейкерами. Это делается для того, чтобы заниматься не риторикой, а практическими вопросами, вписывающимися в контекст концепции «Фарма-2020», а также в контекст основополагающих заявлений о том, что нужно развивать отечественную фармацевтическую промышленность в партнерстве с мировыми лидерами. Если этого не произойдет, если у нас не станут вводиться GMP, мы будем консервировать отсталость нашей фармацевтической промышленности, как сказал Владимир Путин еще на июньском совещании по развитию фармпромышленности в Курске. Мы же хотим нести самое передовое, современное и конкурентоспособное. Полагаю, что через некоторое время исчезнут предубеждения против привлечения международных фармпроизводителей к более конструктивному и эффективному участию в разработке и реализации партнерских программ. Проблемы, которые призвана решать «Фарма-2020», лежат не в региональной или национальной, а в транснациональной плоскости, и решать их нужно сообща.

Основные сложности в реализации**программы импортозамещения****Ширшов Геннадий Павлович**

Исполнительный директор Союза профессиональных фармацевтических организаций (СПФО)

Способность российских фармпроизводителей воплотить в жизнь одну из заявленных целей стратегии развития фарминдустрии до 2020 г. – «изменить номенклатуру лекарственных препаратов, реализуемых на территории Российской Федерации» – вопрос, на который нет однозначного ответа. Основная причина до банальности проста: у авторов Стратегии понятие «инновационное лекарственное средство» отличается от понятия «оригинальное лекарственное средство».

Поэтому, манипулируя этими двумя понятиями, можно и довести определенное количество лекарств до указанного в стратегии уровня. В многочисленных выступлениях и презентациях относительно «Фармы-2020» оглашались две цифры – к 2020 году организовать производство в РФ около 200 инновационных препаратов, а другими руководителями приводилась цифра в 50–55 препаратов стратегического назначения, которые необходимо производить на территории РФ. В этом случае последние 55 уже никак не могут называться инновационными, поскольку на них уже имеются патенты. Однако самым главным препятствием на пути к достижению цели является технологическая отсталость нашей отрасли, а также низкий спрос со стороны системы здравоохранения, который, по сути, и должен стать локомотивом технологического вооружения.

Отмечу также несколько основных сложностей для фармпроизводителей в реализации программы импортозамещения. Главная проблема – низкий уровень спро-

са со стороны системы здравоохранения: недостаточная доля затрат на здравоохранение в общей структуре ВВП; отсутствие системы лекарственного страхования; отсутствие государственной лекарственной политики и т.д. Далее по значимости идет введение системы контроля цен, которая может сильнее всего сказаться на российских производителях, у которых цены и так достаточно низкие. Для повышения уровня технологической оснащенности необходимы значительные средства, а привлечь их производители могут либо за счет своей собственной прибыли (см. контроль цен), либо за счет займов, которые в настоящее время получить крайне трудно в отсутствие гарантированных закупок со стороны государства (Минздравсоцразвития). Остается один путь – выделение безвозмездных средств со стороны государства по отдельным проектам, что и делается в некоторых случаях (завод в Кирове – факторы крови, проект по строительству завода «Бикад»). Поэтому когда мы говорим «российские производители» в целом, то в этом случае следует говорить о точечном влиянии государства в форме поддержки отдельных проектов.

Члены СПФО вовлечены в реализацию госпрограммы импортозамещения. Многие из них уже ведут проекты, направленные на повышение качественного уровня отрасли. Кроме того, целый ряд компаний не на словах, а на деле работает в рамках этой программы, построив заводы на территории РФ, например: «Сервье» (завод «Сердикс»), «КРКА», «Гедон Рихтер». Приступили к строительству заводов и другие компании, например, «Никомед». Ряд компаний заключили соглашения с соответствующими ведомствами по образовательным проектам и программам, по развитию принципов GMP, по научным исследованиям.

Не важно, где производится препарат,**главное, чтобы он помогал пациентам****Лазебник Леонид Борисович**

Директор Центрального НИИ гастроэнтерологии, главный терапевт Департамента здравоохранения г. Москвы

Сейчас отечественные фармпроизводители производят достаточно препаратов, нужных в массовом практическом здравоохранении. Полагаю, все, что можно заместить в плане лекарств для лечения широко распространенных заболеваний, уже заместили. Если речь идет о новейших оригинальных иностранных разработках, которые сохраняют патентную чистоту, то говорить об импортозамещении неуместно – такие патенты никто не уступит, только если производство данных ЛС не будет смещено на территорию РФ.

Если же препарат оригинальный, предположим, как моноклональные антитела, в его производстве на территории России необходимо вкладывать миллиарды, чтобы врачи могли лечить тяжелейшие гематологические и аутоиммунные заболевания. Если есть воля и возможность инвестировать такие суммы в создание новой молекулы, в России будут свои разработки. Уже много лет твердят о производстве отечественного инсулина. Пусть он будет такой же, как, скажем, бельгийский, но не вызывающий столь большого количества осложнений и такого прогрессирования диабета. При любой инсулинозаместительной терапии диабет будет течь так же и разовьются осложнения. Вопрос заключается в возможности продления жизни. Нам нужен отечественный генно-инженерный инсулин. Но когда он у нас появится?

Еще хотелось бы знать, из какого сырья производятся отечественные лекарства. Было бы неплохо, если бы производители рассказали об этом. Наверняка они лицензировали производство, сырье, закупали ими, наверное, сертифицированное. Рассказали бы, где и у кого закупают субстанции, а биоэквивалентность и терапевтическую эквивалентность их препарата подтвердили бы соответствующие

структуры. Тогда мы сможем увидеть, что препарат действительно является аналогом, и он действительно дешевле западного ЛС. То есть, чтобы программа импортозамещения эффективно работала, фармкомпаниям надо сделать прозрачным весь процесс производства препаратов: описать свой производственный цикл, источники закупок субстанций и сертификаты, подтверждающие чистоту их производства, используемое на производстве оборудование и сертификаты на него. Какие компоненты используются, как упаковываются ЛС, какие патенты имеет компания на данный препарат и прочее. Это было бы конструктивнее, чем действовать через ФАС с требованиями оградить врачей от медпредставителей иностранных фармкомпаний, которые, конечно, лоббируют свою продукцию – у них так построен процесс. Однако если врачей не будут финансировать иностранные фармпроизводители, то какая им предоставляется альтернатива? Врачам ведь нужно учиться, участвовать в международных конгрессах, представлять российскую науку. Иначе интерес к российской науке пропадет. По существующему законодательству врачи имеют право во время своего отпуска ездить на любые спонсорские мероприятия. Вот врачи и берут отпуска, чтобы иметь возможность учиться, выступать с докладами и двигать науку в своей стране.

Полагаю, что разработка и реализация программы импортозамещения – в первую очередь, задача государства, которое должно проконтролировать, чтобы врачи получали качественные препараты. Лекарства – инструменты врачей, а задача государства – врачей им вооружить, чтобы они делали свою работу. Государство может это сделать. Не столь важно, где именно выпускается препарат. Мне как врачу важно, чтобы он был качественным и помогал пациентам. Когда мне предоставляют конкретные данные, доказывающие, что отечественный препарат разрешен к применению на территории Российской Федерации и биоэквивалентен импортному, я с удовольствием буду его использовать.

Наша фармакопея отличается**от фармакопеи Евросоюза****Глушков Иван Анатольевич**

Заместитель генерального директора ОАО «Нижфарм»

Стратегия «Фарма-2020» разрабатывалась при участии крупнейших российских производителей (в том числе и при нашем участии), которые понимали, как они будут реализовывать заявленные цели. Обсуждение стратегии велось в формате экспертного обсуждения: была создана большая группа экспертов, которая обсуждала каждый из разделов Стратегии. Организацией занималась, в основном, компания «ХимРар», и работа была организована, на наш взгляд, очень хорошо. Никаких гарантий достижения заявленных в Стратегии целей нет, есть только возможности для их реализации и целый ряд факторов, которые на это влияют.

Укажу некоторые критичные моменты для реализации стратегии, главным образом, в сфере государственного регулирования отрасли. Мы рассчитываем, что государство, будучи последовательным, после принятия стратегии, решит эти вопросы, поскольку без их решения вероятность реализации стратегии резко уменьшается.

В первую очередь, это вопрос внедрения GMP – жесткие требования к организации фармпроизводства на территории страны. Во всем мире это является нормой госрегулирования. Если это не будет сделано, возможность реализации стратегии близка к нулю. Данную задачу позволит решить принятие соответствующего регламента в рамках существующего закона. Проект такого регламента существует и уже достаточно давно обсуждается, но пока это не более чем проект. Осталось только проявить политическую волю.

Полагаю, фармпроизводители должны самостоятельно финансировать внедрение GMP на своих производствах. Крупные фармпроизводства имеют собственный

СОЗДАТЬ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ ЛС

**Цыб Сергей
Анатольевич**

Директор Департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Минпромторга РФ

В настоящее время самое пристальное внимание уделяется мероприятиям, которые могли бы помочь совершенствованию условий, необходимых для развития фармацевтической отрасли. Два года назад у АРФП была скромная позиция по развитию совместных проектов на территории России, но уже через год ситуация изменилась. Сейчас появились первые ростки совместной работы – объявлены кампании по строительству заводов в России.

Нужно разделять производство и разработку лекарственных препаратов. Существуют разные подходы и условия для возможных совместных проектов, а также корпоративные стратегии компаний, которые присутствуют на нашем рынке. Это совместная задача, которую нужно развивать совместно. В отношении крупных инновационных компаний самый большой интерес вызывает создание условий для возможных проектов в области разработки ЛС, и такие примеры уже есть. Существуют попытки создания корпоративных фондов в рамках государственных институтов развития (ведется активная работа с «Российской корпорацией нанотехнологий»). Подобные инструменты являются базой для рассмотрения различных моделей и схем взаимодействия с крупными иностранными компаниями в области разработки лекарственных препаратов. Для этого есть и финансовые возможности с нашей стороны для разделения рисков.

Со стороны государства тоже уже многое сделано. Это субсидирование процентных ставок по экспорту, активная работа по возможному появлению такого инструмента, как субсидирование процентных ставок для фармацевтических компаний, которые аккредитуются на модернизацию технического перевооружения. Сюда относится и таможенно-тарифное регулирование в части отмены таможенных пошлин на оборудование, используемое в фармацевтической промышленности и т.д. Этих мероприятий будет все больше и больше.

Департаментом проводится работа во взаимодействии с Минздравсоцразвития. Множество вопросов связано с совершенствованием законодательно-нормативной базы в стране, приоритетами в области здравоохранении, ключевыми медицинскими направлениями, развитием медицинских технологий. Все это напрямую связано с тем, каким образом в России будет развиваться здравоохранение, какие инструменты, направленные на развитие отечественной фармпромышленности, будут появляться в части лекарственного обеспечения.

ЧАСТЬ ПРОЕКТОВ УЖЕ НАЧАЛИ ФИНАНСИРОВАТЬСЯ

**Николенко Татьяна
Гордеевна**

Директор по инфраструктурным программам, ГК «Российская корпорация нанотехнологий»

Корпорация, в первую очередь, будет заниматься инновационной фармацевтикой, и часть фармпроектов по созданию препаратов уже начали финансироваться. Однако есть вероятность, что в портфеле «Российской корпорации нанотехнологий» для стабилизации коммерческой эффективности могут быть и дженериковые проекты.

Поскольку даже в российских условиях все разработки являются дорогостоящими, «Российская корпорация нанотехнологий» планирует строить портфельные проекты. Также имеются наработки по сотрудничеству с зарубежными партнерами.

Еще один вид хеджирования рисков – венчурные фонды в области фармацевтики. Это активная форма работы, и в данном случае источником молекул на стадии доклинических исследований могут являться как западные, так и отечественные разработки. Дальнейшая работа будет отличаться от деятельности западных фармацевтических компаний в области разработки лекарственных средств.

Если «Российская корпорация нанотехнологий» возьмет под свою опеку фонд разработки лекарственных средств на территории РФ, первым условием станет эксклюзивное право по успешным препаратам на территории России и желательна в странах СНГ. Также корпорация потребует проведения всех этапов разработки на территории России.

Затраты по разработке инновационных препаратов на российском рынке невозможно компенсировать, тем не менее, «Российская корпорация нанотехнологий» собирается формировать экспортную составляющую инновационных препаратов, понимая определенные недостатки корпоративного права. Уже сделаны определенные шаги в области международного венчурного инвестирования. На сегодняшний день «Российская корпорация нанотехнологий» готова сотрудничать, совместно разрабатывать все три

типа проектов, о которых говорилось выше. Очень важным является факт переговоров с западными венчурными компаниями.

НУЖНО ЧЕТКО ПОНИМАТЬ РЕАЛЬНУЮ СТОИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ ПРЕПАРАТОВ

**Иващенко Андрей
Александрович**

Председатель совета директоров ЦВТ «ХимРар»

Двигателем любой инновационной экономики является развитая система защиты интеллектуальной собственности, потому что единственная мотивация для бизнеса – разработка новых продуктов. Вопрос очень тонкий и новый для России, так как законодательная практика только возникает. С одной стороны, нужно защищать патенты, с другой стороны, есть понятие «вечнозеленых патентов», когда создается искусственная серия патентов, которые реально инновации не защищают. В развитых странах, например, в США, существует специальное законодательство по борьбе с «вечнозелеными патентами». Когда истекает патент, цена на препарат в США падает в 5 раз, в Европе примерно в 3 раза, и это является главной мотивацией инновационных фирм для производства следующей продукции.

Говоря о стратегии развития российской фармотраслы, которая должна стать инновационной, нужно очень четко понимать реальную стоимость разработки препаратов. То, что сейчас западная фарминдустрия переходит к так называемой виртуальной модели фармацевтики, говорит о том, что старая модель не сработала и большие инвестиции не привели к появлению соответствующего количества инновационных препаратов. Можно сделать вывод, что расход средств на разработку и создание инновационных препаратов был не эффективным.

Когда препарат создан и доказал свою эффективность, основная сумма появляется на этапе его продвижения на мировые рынки.

Кризис создает очень большие возможности для запуска инноваций из-за слияний-поглощений, сжимания национальных рынков. Возникло сотни недофинансированных проектов западной индустрии, которые могут легко воплотиться в России.

Уже состоялись первые сделки. Фирма «Хоффман ля Рош» бесплатно передала ЦВТ «ХимРар» два проекта, находящихся в стадии доклинических исследований. В настоящее время «Роснано» и др. институты развития ведут переговоры о создании фондов, обеспечивающих финансирование портфелей подобных сделок. Если это произойдет, через 5–7 лет появятся инновационные препараты в портфеле отечественных фармпроизводителей. Фирмы будут зарабатывать не за счет брендирования своих старых дженериков, а за счет создания новых эффективных препаратов.

Конечно, мы очень отстаем от системы здравоохранения и страховой медицины, которая развита в мире, и нам нужно учиться на чужих ошибках.

ВАЖНО СДЕЛАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ

**Репик Алексей
Евгеньевич**

Председатель совета директоров компании «Р-Фарм»

Главная проблема – не создание технической возможности производства, хотя это тоже необходимо, очень важно понимать, что производить и зачем производить? Мировой опыт дал нам возможность не совершать ошибки, которые уже сделаны, но это не значит, что не нужно использовать положительный опыт, который нарабатан.

Сейчас важно, чтобы международный фармацевтический рынок не только обратил внимание на Россию, но и сделал на нее свои ставки, а поэтому необходимо сделать отечественный рынок более привлекательным. За последние 20 лет рынок вырос практически в 10 раз, но, тем не менее, эта цифра все равно менее 2% от мирового, несмотря на высокие темпы.

Ситуация, которая сложилась на российском рынке, отличается от рынка США и Западной Европы и по структуре. Если посмотреть на то, что продается в России, – 65% препаратов не защищены патентом. Фактически, главный продукт на рынке – это бренд-дженерик.

Нельзя рассматривать фармацевтическую промышленность в отрыве от системы здравоохранения в целом. Что нужно сделать, чтобы рынок стал привлекательным? Нужно повысить доверие потребителей и, в первую очередь, государству к отечественным дженерикам путем серьезного повышения требований к контролю качества. Не ограничивать конкуренцию на рынке, и за счет конкуренции существенно снизить стоимость брендированных дженериков, высвободить существенный потенциал денежных средств для перелокации в закупку инновационных препаратов. Можно вырастить рынок как минимум в 2 раза, не увеличив

вая финансирования. После этого нужно понять, те 50% отечественных лекарств, которые мы должны произвести к 2020 г., будут состоять из угля или анальгина или из современных инновационных продуктов? Наша наука в состоянии генерировать достаточно много интересного в мировом масштабе материала.

Задачу своей компании я вижу в повышении возможностей развития отечественного фармпрома за счет сотрудничества с мировыми компаниями. Как российские продукты могут намного быстрее получить право на рынок с помощью международных транснациональных корпораций, так и транснациональные корпорации смогут успешно работать с помощью проверенных партнеров, которые будут самостоятельно инвестировать собственные средства в развитие производства и Research проектов в РФ.

С КАКИМИ БАРЬЕРАМИ СТОЛКНЕТСЯ ПРЕПАРАТ ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ?

**Нижегородцев
Тимофей
Витальевич**

Начальник управления контроля социальной сферы и торговли Федеральную антимонопольную службу

ФАС России будет создавать все возможности для российских компаний, которые хотят создавать инновационные продукты, но... у меня создается часто такое впечатление, что мы живем в параллельных мирах, которые друг с другом не встречаются. В одном из этих миров сидят люди, которые говорят о том, как замечательно создать что-то новое, стимулировать производство, а в другой реальности пишутся законы, создаются нормативно-правовые акты.

В законопроекте, который сейчас рассматривается, присутствуют повышенные требования к организаторам клинических испытаний (срок – до 5 лет), предлагается проводить клинические испытания не во всех учреждениях здравоохранения, которые имеют лицензию на определенную деятельность, а ограничить число центров и придумать новую форму аккредитации лицензирования. Это еще больше усложнит путь к доступу и продвижению лекарственных препаратов на отечественный рынок. Причем об этом никто не говорит, речь идет только о позитивном – стимулировании, производстве, развитии. Вопрос «С какими барьерами столкнется новый препарат при продвижении на рынок, начиная с процедуры регистрации?» никем не поднимается. А между тем, это напрямую влияет на возможность производства лекарственных препаратов.

ФАС начала исследование, проанализировав ситуацию с госзакупками. Оказалось, что наличие российских препаратов в них за 3 года снизилось с 20 до 4%. Выяснилось, что российские врачи не заказывают отечественные препараты для лечения. И поменять эту ситуацию с помощью административных мер не представляется возможным. Российское врачебное сообщество считает, что отечественные препараты неэффективны и небезопасны. Страна находится в состоянии глобальной конкуренции. Международные фармацевтические компании в этом состоянии находятся не 15, а 100 лет, и правила, несмотря на все кодексы чести, действуют только при общении с органами власти. Причем на всех рынках регулирование взаимоотношений фармкомпаний и врачей осуществляется очень строго. В России никакого регулирования нет.

Проверка показала, что российские компании, даже протестированные правительством к производству ЛС, не смогут их продвигать, так как российские врачи пользуются лекарственными средствами известных во всем мире компаний. Также на отечественном рынке отмечается огромное потребление оригинальных лекарственных препаратов. В США, например, потребление оригинальных препаратов падает, так как на рынок приходят дженерики...

«Стратегию развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» поддержали все, но... как стимулировать продажи и обеспечить добросовестную конкуренцию, пока не ясно. Основываясь на правилах Европейской директивы, которая предписана для стран Евросоюза, ФАС России внесла предложения, касающиеся требований к фармкомпаниям и врачам в их взаимоотношениях, и, самое главное, были написаны соответствующие санкции на случай нарушения требований, т.е. пошла по пути установления принципов, которые являются отражением Европейской директивы. В случае нарушения этих принципов наступает ответственность. В настоящее время эти принципы обсуждаются с фармацевтическим сообществом.

ФАС хочет прийти к нормальному диалогу, взаимопониманию, а исполнение требований должно стать защитой прав пациентов и хозяйствующих субъектов, которые будут производить и продвигать лекарства на отечественном рынке.

По материалам III фармацевтического форума PHARMA RUSSIA подготовила

Елена САВЧЕНКО

проблему импортозамещения, то в первые несколько лет (возможно – десятилетие) экономического эффекта ждать нецелесообразно.

Одна из задач Стратегии – ориентация на производимые в России препараты. В частности, к 2020 г. доля лекарств отечественного производства на рынке должна достичь 50%, количество собственных инновационных препаратов должно увеличиться до 60%, а объем экспорта фармпродукции должен возрасти в 8 раз. Также, согласно документу, к 2020 г. на территории РФ должны производиться фармстанции, необходимые для выпуска 50% готовых лекарств. Достаточно сложно прямо ответить на вопрос о достижимости показателей Стратегии. Но можно привести case study заокеанских коллег. В 2008 г. на территории США был закрыт последний завод по производству активных фармстанций антибактериальной группы препаратов. Экологически вредные и низкоэффективные производства были выведены в развивающиеся государства или страны «третьего» мира. Ни одна страна полностью не обеспечивает себя всеми препаратами. Более того, крупные корпорации стали настолько мультинациональными, что практически невозможно понять, какой стране они все-таки принадлежат, или, где формируется их основная прибыль.

Любой стратег понимает, что цели должны быть измеримы и достижимы. Коллеги из Минпромторга видят будущее фармрынка таким. Хочется только, чтобы это будущее наступило на самом деле. Профессионалы рынка, полагаем, поддержат добрые начинания. Если иметь в виду возможность увеличения числа зарубежных производителей, развивающихся в России собственные производственные и исследовательские проекты, то в ближайшие пять лет мало что изменится. Россия в существующем виде продолжает оставаться нефтезависимым государством. Существует шанс для экономического прорыва нашей страны, в частности связанный с разработкой Стратегии развития фармотраслы до 2020 г., но мы не смогли в полной мере им воспользоваться. Вопросы перехода к инвестиционной модели социальных отраслей, в т.ч. здравоохранения, к страховому лекарственному обеспечению и т.п., начали обсуждаться задолго до кризиса, но реальному воплощению так и не получили.

Несмотря на это, рынок лекарств был и остается наиболее стабильной экономической системой, а, следовательно, инвестиционно привлекательной.

подготовила

Ксения КИРСАНОВА

Фарма-2020: будущее фармацевтической промышленности России

В пресс-клубе «РИА Новости» состоялась мультимедийная пресс-конференция по данной теме. В ходе мероприятия были освещены основные положения «Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», цели и приоритеты государственной политики по развитию национальной фармацевтической промышленности, пути выхода из кризиса, ожидаемые результаты реализации Стратегии. Участники конференции обсудили необходимые условия для повышения конкурентоспособности отечественной фармацевтической промышленности и увеличения экспорта фармацевтической продукции, разработки и производства инновационных препаратов, улучшение качества производимой продукции и технологического перевооружения российской фармацевтической отрасли.

В пресс-конференции приняли участие: директор департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Минпромторга РФ Сергей Цыб, директор по маркетинговым исследованиям ЦМИ «Фармэксперт» Давид Мелик-Гусейнов и директор по инновационному развитию ЦВТ «ХимРар» Олег Корзинов.

Как отметил Сергей Цыб, президент РФ определил одно из приоритетных направлений в развитии экономики – это развитие производства и, соответственно, медицинской техники и фармацевтики в России. Но работа над Стратегией была начата задолго до этого выступления, в течение полутора лет достаточно активно работали Министерство промышленности и торговли РФ совместно с другими ведомствами, при участии бизнес- и научного сообщества, общественных организаций. Результатом этой работы стал первый за всю историю нашей фармпромышленности программный документ «Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», согласованный со всеми федеральными органами исполнительной власти, утвержденный приказом министра промышленности и торговли и направленный в правительство РФ. Основной целью данного документа является переход на инновационную модель развития фармацевтической промышленности РФ. На первый взгляд, при той ситуации, которая сегодня наблюдается на рынке России в части достаточно серьезного присутствия импортной продукции и небольшого процента российской производственной базы, существуют все предпосылки для того, чтобы заявленные Президентом цифры к 2020 году были выполнены. Для этого нужно совершить достаточно серьезные консолидированные усилия, включая не только Минпромторг промышленности и торговли РФ, но и другие ведомства, косвенно или напрямую связанные с развитием отрасли. Нужно обеспечить нормативно-законодательное поле для развития собственного производства и разработки лекарственных препаратов. При этом «Стратегия» – это не только документ, имеющий стратегическое значение и в котором заданы определенные показатели и ориентиры, но и документ, обеспечивающий понимание, каким образом он может реализовываться через соответствующие этапы.

На первом этапе – это изменение законодательной базы в России и принятие нового закона «Об обращении лекарственных препаратов», который в целом будет отражать активную законодательную помощь, в т.ч. российскому бизнесу, для развития производства в стране. По мнению С. Цыба, нужно выделить две основные задачи, которые предстоит решить: повышение конкурентоспособности российского фармпрома и обеспечение национальной лекарственной безопасности в стране. Россия должна обладать возможностями для производства и разработки препаратов. В этом случае основной задачей является выпуск качественных, безопасных и высокоэффективных лекарственных средств.

В рамках разработки Стратегии необходимо было уделить внимание основным видам нозологий и заболеваний в России, основным группам препаратов, которые, по мнению Минпромторга РФ, должны производиться на территории страны. Совсем недавно такая работа была проведена Минздравсоцразвития РФ совместно с Минпромторгом РФ. Появился проект перечня стратегических препаратов, полный цикл которого будет производиться на территории РФ. Созданию подобного перечня препаратов способствовала достаточно серьезная и кропотливая работа исходя из большого количества медицинских критериев. Сейчас российские компании выпускают большое количество препаратов, которые страна импортирует. При этом необходимо совершенствование государственных закупок в данном сегменте для обеспечения равных условий выхода на отечественный рынок российским и иностранным производителям. По результатам анализа, проведенного нашим министерством, можно сделать вывод – если ориентировать государственные закупки в данном сегменте, в т.ч. на поддержку отечественного или локального производителя, на то, чтобы количество препаратов отечественного производства, которое могло бы быть востребовано российскими гражданами, значительно выросло в краткосрочной перспективе.

Российский рынок является очень привлекательным как для российских, так и иностранных компаний, будучи один из самых быстрорастущих рынков в мире. По анализу Минпромторга РФ, экспертным оценкам, к 2020 г. рынок России может вырасти до 40–60 млрд долл. Общий объем потребления лекарственных препаратов к этому времени достигнет средневропейского уровня. С. Цыб подчеркнул, что государство на рынке является не только основным регулятором, но и одним из основных игроков. Государство ежегодно закупает лекарственные препараты, и эта сумма составляет около 40% всего рынка. Поэтому можно сделать вывод, что существуют все возможности для обеспечения достаточно серьезной государственной поддержки российского производителя.

Понятно, в каком из сегментов есть краткосрочная возможность обеспечения развития собственной фармацевтики, также ясны стратегические задачи в части инновационного развития. Во многих медицинских сегментах российские компании уже производят высокотехнологичные препараты, как правило, это дженерики. Поставлена задача создания активной базы для развития инновационной составляющей в этой отрасли. По мнению С. Цыба, фармацевтика – наиболее высокотехнологичная отрасль из всех отраслей экономики, и если обеспечить ее инновационное развитие, полученный опыт можно транслировать на другие отрасли. Но нужно сказать о том, что инновации в фармацевтике – это, как правило, значительные средства, длительные сроки и очень высокие риски. Поэтому сейчас стоит задача, в т.ч. с привлечением государственных институтов развития, – обеспечения государственной поддержки в плане разработки лекарственных препаратов. На сегодняшний день такие примеры имеются, и опыт государственных институтов развития показателен с точки зрения создания условий финансирования по разработке новых лекарственных препаратов в нашей стране.

Сергей Цыб выразил надежду, что благодаря первому этапу реализации Стратегии, где говорится об импортозамещении, у российских компаний появится большее количество средств, которые они будут получать в результате покрытия большего объема препаратов. Соответственно, это будет стимулировать их к вложению собственных средств в разработку ЛС. Региональному развитию также нужно уделить принципиальное внимание, учитывая, что география страны очень широка. Во многих регионах, где сосредоточены научные подразделения, производственные базы, кадровый потенциал, созданы все предпосылки для создания биофармацевтических кластеров, и такие примеры уже есть.

Стратегия уже начала реализовываться, несмотря на то, что была принята не так давно. Сделаны достаточно серьезные шаги – как для поддержки отечественного производителя, так и поддержки проектов по разработке лекарственных препаратов.

Давид МЕЛИК-ГУСЕЙНОВ, директор по маркетинговым исследованиям ЦМИ «Фармэксперт» в своем выступлении также отметил, что внимание высших эшелонов власти давно приковано к фармацевтической отрасли. Еще в начале этого года президент РФ Дмитрий Медведев сказал о том, что отечественная фармацевтическая промышленность продолжает выпускать устаревшую номенклатуру, подчеркнул, что происходят позитивные моменты в реализации всех намеченных планов и стратегий, но в целом ситуация критическая.

По мнению Давида Мелик-Гусейнова, проблемы отечественного фармпрома кроются в трех составляющих:

- > отсутствие стандартов качества производства;
- > устаревшие технологии;
- > устаревший ассортимент.

Ключевой момент для развития – это совместные проекты с крупными государственными корпорациями, которые продемонстрировали свои возможности и подчеркнули свою компетенцию в фармотрасле.

Что сейчас происходит на фармацевтическом рынке? Если рассмотреть три сегмента – розничный, госпитальный и сегмент государственных закупок, можно увидеть, что доля отечественной продукции в каждом из них минимальна. Причем в государственном сегменте доминирующий финансовый поток идет на закупку импортной продукции.

TOP-10 отечественных компаний на российском фармрынке: «Фармстандарт», «Нижфарм (Штада)», «Валента», «Материя Медика», «Сотекс», «Польфарма», «Биотэк», «Верофарм», «Фарм-Центр», «Микроген НПО». Практически все их препараты являются блокбастерами на российском рынке, но основная проблема в том, что большинство участников фармрынка не сертифицировано по стандартам GMP. По мнению ЦМИ «Фармэксперт», переход на новые стандарты, безусловно, подстегнет новые проблемы – как финансового плана, так и проблемы, связанные с тем, что стоимость самых дешевых отечественных препаратов может увеличиться. Доля отечественной продукции на фармацевтическом рынке составляет 25%, но дело в том, что отечественные производители так или иначе иногда участвуют в производстве импортных препаратов (осуществляют фасовку или маркетинг РФ). Если координировать все вариации участия отечественных площадок в производстве лекарственных препаратов, можно увидеть, что доля квазиотечественной продукции около 45%. Но в Стратегии речь идет о производстве полного цикла – от субстанции до готовой лекарственной формы. Мы провели анализ того, что импортируется в Россию. Был сделан следующий вывод:

«От общего количества импортируемых молекул действующих веществ мы пока не можем воспроизвести на наших предприятиях до 54% от общего объема импортируемой продукции». Потенциально есть возможность мультиплицировать долю отечественной продукции на российском рынке.

Сейчас, к сожалению, большинство российских производителей «толкуются» на очень небольшом и быстро сокращающемся рынке традиционных препаратов – 68 компаний производят и предлагают рынку Анальгин. Рынок препаратов сокращается, а производителей становится больше. Получается, что мы сами заложники такой ситуации – низкодходные торговые марки не дают возможность владельцам бизнеса реинвестировать прибыль, которую они получают, – в инновации, новые молекулы.

Если посмотреть на карту России с основными территориями, где сегодня сконцентрировано отечественное производство, можно увидеть, что «концентрация не такая уж сконцентрированная», во многих субъектах Федерации имеются свои производственные площадки, многие субъекты заявили, что готовы вести диалог о строительстве своих фарма-парков, биотехнологических кластеров, и это замечательно. Сегодня пальму первенства удерживает Московская область – это понятно, так как регион очень удобно расположен. Но со временем таких точек будет больше.

На сегодняшний день российский фармпром так и не вышел за рамки традиционных и брендированных препаратов, и то, что зарабатывает владелец фирмы, – это минимальная маржа. Если отрасль перевести на инновационные стандарты, дать ей государственный стимул, дать понять, что эта отрасль инвестиционно привлекательна, и привлечь большие средства, маржа самих участников фармрынка может возрасти до 50–60%. И здесь обоюдная заинтересованность и государства, видящего в рынке социальную ответственность в плане обеспечения населения лекарствами, и бизнеса, который видит в этом рынке территорию для заработка. Векторы совпадают. Теперь самое главное – эти векторы поставить рядом.

Олег КОРЗИНОВ, директор по инновационному развитию ЦВТ «ХимРар» напомнил, что в Центр входят несколько компаний, которые покрывают практически весь процесс разработки инновационных препаратов. По его мнению, в 2007 г. российские производители не были готовы к выпуску инновационных препаратов. Центр работает в этой области с начала 90-х годов, и до текущего момента было понятно, что брендирование дженериков, инновационное развитие компаниями было не нужно. Производитель мог достаточно средств вкладывать в рекламу и продвигать свои препараты, даже если они не защищены патентами, зачем разрабатывать инновационные препараты?

На Западе сложилась другая ситуация, там выживает сильнейший, тот, кто тратит очень много средств на разработки. ЦВТ «ХимРар» как компания, которая разрабатывает инновационные препараты большей частью на международном рынке, эту ситуацию очень хорошо понимает. Кризис, с одной стороны, немного пошатнул уверенность экспертов в том, реализуется ли стратегия «Фарма-2020», с другой стороны, кризис дал дополнительные возможности для российских производителей. В последние два года на международной арене произошли очень крупные события, мегасделки слияния и поглощения, когда огромные компании с многомиллиардными бюджетами покупали друг друга. За счет таких масштабных слияний-поглощений в этих компаниях стали либо дублироваться проекты, либо недостаточное финансирование проектов заставляло их замораживать некоторую часть своих разработок. Одним из возможных выходов из данной ситуации является перенос «замороженных разработок» на российский рынок для дальнейшей разработки, и, соответственно, производства и продвижения с российским партнером. Осенью 2009 г. одна из компаний, входящая в группу ЦВТ «ХимРар», заключила лицензионное соглашение с компанией «Рош». Уникальность этой сделки заключается в том, что препараты, доказавшие свою техническую эффективность на Западе, передаются в Россию для дальнейшей разработки с распределением прав, в соответствии с которыми российская сторона получает большую часть прав на территории России, а также возможность иметь прибыль от продаж на Западе. И после кризиса таких примеров может быть достаточно количество для того, чтобы в краткосрочной перспективе разработать и вывести на рынок инновационные препараты. Но поскольку разработка препаратов это долгий процесс, требующий достаточных затрат, для реализации Стратегии нужно двигаться по нескольким направлениям. Второй, не взаимоисключающий путь – это разработка инновационных препаратов в России, и в настоящий момент есть компании, которые занимаются данным вопросом. Конечно, нельзя забывать о том, что инновационные препараты – это среднесрочная и долгосрочная перспектива, а в ближнесрочной перспективе ЦВТ «ХимРар» видит для себя и российских компаний очень большой потенциал в импортозамещении на дженериковых препаратах и тех препаратах, которые считаются инновационными, но по тем или иным причинам не запатентованы на российском рынке, и де-юре могут производиться российскими компаниями.

По материалам пресс-конференции в «РИА Новости» подготовила

Елена ПИГАРЕВА

| Правовая поддержка |

Таможенные аспекты в деятельности фармацевтических компаний

Косов Александр

Руководитель группы практики по таможенному праву и внешнеторговому регулированию юридической компании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры»*, к.ю.н.

Ценообразование в фарминдустрии через таможенную призму

Вопрос ценообразования в фарминдустрии в настоящее время является очень острым. Непосредственным образом данный вопрос связан с таможенным оформлением ввозимых лекарственных средств, поскольку контроль цен привязан к таможенной стоимости товаров, фиксируемой в таможенной декларации. Соответственно, ко всем существующим проблемам определения таможенной стоимости ввозимых товаров, которые в настоящее время испытывают практически все импортеры, добавляется новая, связанная с интересами импортеров фармацевтической продукции по соблюдению правил ценообразования при продаже ввезенных товаров на российском рынке.

Таможенная стоимость является базой для исчисления сумм таможенных пошлин и НДС более чем для 80% от всего количества классификационных кодов ТН ВЭД. Последние несколько лет поступления от таможенных платежей составляли от 44 до 51% от доходной части федерального бюджета и, хотя основную долю в таможенных платежах составляют

вывозные таможенные пошлины на нефть и нефтепродукты, вопросу правильности определения таможенной стоимости ввозимых товаров таможенные органы всегда уделяли большое внимание. С глобальным финансовым кризисом проблема определения таможенной стоимости усилилась – в настоящее время таможня не выполняет план более чем на

30%, и это выливается в усиление давления с ее стороны на импортеров. Зачастую стремление таможенных органов выполнить план любой ценой приводит к многочисленным нарушениям установленных правил определения таможенной стоимости и процедур корректировки. В свою очередь многие импортеры больше не могут мириться с такими решениями таможенных органов, о чем свидетельствует статистика ВАС за I полугодие 2009 г., констатирующая увеличение количества таможенных споров на 84% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. При этом количество проигрываемых таможенными органами судебных споров достигает 70%.

При осуществлении контроля таможенной стоимости таможенные органы осуществляют мониторинг таможенной стоимости идентичных/однородных товаров, заявляемой различными импортерами. Если таможенная стоимость, заявленная импортером, существенно ниже, чем таможенная стоимость идентичных/однородных товаров, заявленная ранее этим же импортером или другими импортерами, таможенные органы могут начать проверку в отношении первого. В отличие от налогового таможенное законодательство не определяет какую-либо величину в процентах, при отклонении цены товаров на которую от рыночной ➤ Стр. 12

Будет поддержка, будет и производство

Самым знаковым событием финиша 2009 года для фармацевтической отрасли стала Вторая международная конференция «Стандартизация качества лекарственных средств. Гармонизация требований». Основное внимание специалистов, присутствовавших на ней, привлекла работа секции «Производство лекарственных средств в Российской Федерации».

Производство лекарственных средств в Российской Федерации в январе – октябре 2009 г. выросло на 19,2% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. и составило 72 млрд руб. При этом производство в фармацевтической отрасли за отчетный период снизилось на 10,3%, в том числе в октябре – на 10,6%.

По сравнению с январем – октябрём прошлого года по большинству позиций фармацевтической продукции отмечалось снижение производства: антибиотиков (готовые формы) в упаковках и флаконах; кровезаменителей и других плазмозамещающих средств в упаковках и ампулах; препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний в ампулах; витаминных препаратов в упаковках и ампулах; препаратов для лечения болезней эндокринной системы, органов пищеварения и других заболеваний в упаковках и ампулах; противоастматических и антигистаминных препаратов в упаковках и ампулах; препаратов для лечения онкологических заболеваний в упаковках; препаратов для лечения психоневрологических заболеваний в ампулах; препаратов для лечения глазных заболеваний в упаковках.

Возросло производство препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний в упаковках; производство болеутоляющих, жаропонижающих и противовоспалительных средств в упаковках и ампулах; противотуберкулезных препаратов в упаковках и ампулах; препаратов для лечения онкологических заболеваний во флаконах; препаратов для лечения психоневрологических заболеваний в упаковках; препаратов для местной анестезии в упаковках и ампулах.

В январе – октябре произведено 4,2 тыс. тонн ваты гигроскопической, что на 4,9% больше показателя за январь – октябрь 2009 г., и 430,8 млн погонных метров медицинской марли, что на 20,7% меньше показателя за аналогичный период 2008 г.

Снижение объемов производства марли медицинской как конечного продукта, продаваемого в аптечной сети, является общей мировой тенденцией, связанной с расширением применения более эффективных гигиенических и специализированных перевязочных средств и средств гигиены, эффективно заменяющих марлю. Однако в период вспышки гриппа, когда нарасхват стали раскупаться именно марлевые повязки, уменьшение производства главного компонента этого средства профилактики вирусной болезни косвенно вызвало раздражение населения, желающего обезопасить себя.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ФАРМПРОМА ДО 2020 ГОДА

Цыб Сергей Анатольевич

Директор Департамента химико-технологического комплекса и биоинженерных технологий Минпромторга РФ

Как известно, основные положения стратегии развития российской фармпромышленности на период до 2020 г. направлены на переход российской фармацевтической отрасли на инновационный путь развития. Главным ее результатом должно стать изменение

структуры отечественного рынка фармацевтических препаратов. Стратегия – это документ, обеспечивающий понимание того, как она будет реализовываться. При разработке Стратегии учитывалась структура основных заболеваний в России. Исходя из имеющихся данных, создан перечень препаратов, полный цикл производства которых должен быть в России. Мы считаем, что заявленная цель – более 50% лекарственных препаратов, выпускаемых российскими предприятиями, – реально достижима. И если удастся обеспечить эффективное инновационное развитие самой высокотехнологичной отрасли, то этот опыт можно будет перенести на другие наукоемкие области.

Две основные задачи, стоящие перед отечественной фармацевтической промышленностью, – это повышение конкурентоспособности российской фармпродукции и обеспечение лекарственной безопасности страны. К обозначенному сроку на территории России должно про-

изводиться не менее половины лекарственных средств, продаваемых в стране (в настоящее время доля российских препаратов на внутреннем рынке не превышает 25% от общего объема лекарств). Принципиально важно то, что на территории нашей страны должны быть размещены полные циклы производства новых препаратов. Инновационным препаратом может быть не только действующее вещество, а любые технологии, которые ведут к видоизменениям данного препарата. Например, снижение дозы лекарства может приводить к более значительному эффекту в результате применения новой технологии по доставке лекарственного вещества в организм пациента.

Разумеется, новые оригинальные препараты не будут занимать ту же ценовую нишу, что и анальгин с валидолом. Новые лекарства не должны быть дешевыми. Они должны быть дорогими и доступными. Именно этот принцип лежит в основе концепции здравоохранения, которая будет утверждена в ближайшее время. Именно этот принцип гармонизирует структуру стратегии фармотрасли. В частности, если к рынку в ближайшее время будет подключен институт страхового лекарственного обеспечения, вопрос цены на дорогие препараты не будет волновать граждан России так сильно, как сейчас. Самое главное – не упустить время для отечественных фармпроизводителей. Им дается шанс на то, чтобы доля отечественной продукции на рынке была если не доминирующей, то хотя бы паритетной с продукцией иностранных компаний.

В заключение особо подчеркну, что какой бы ни была экономическая ситуация в стране, цель Стратегии «Фарма-2020» не изменится. Сроки ее реализации, не исключено, могут увеличиться, но заявленные цели останутся прежними.

О РАЗВИТИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ В РЕГИОНЕ

Елфимов Игорь Станиславович

Заместитель губернатора Ярославской обл.

В Ярославской области принята Концепция кластерной политики. Концепция разработана до 2015 г. Проекты, реализуемые в ее рамках, уже затронули деятельность всех органов исполнительной власти области, в т.ч. департамента здравоохранения и фармации. Фармпроизводство – нехарактерная для региона отрасль, но принципиально важная с точки зрения импортозамещения, охраны здоровья населения, дифференцирования экономики. Для решения текущих и перспективных вопросов был создан специальный координационный совет. Недавно правительством региона подписано соглашение с фармацевтической компанией «Р-Фарм» о строительстве завода по производству готовых лекарственных форм. Это очень важный для нас шаг, так как он ведет к реструктуризации региональной экономики, что очень актуально в период кризиса. Завершаются переговоры еще с одной фармацевтической компанией. Продукция фармпрома востребована всегда, и никаких кризисных проблем в этой отрасли, к счастью для самой отрасли и к сожалению для здоровья населения, не возникает. Кроме того, на фармпредприятиях осуществляются большие государственные закупки, что служит дополнительным стимулом к развитию этой отрасли. Наличие собственного производства также позволит в значительной мере решить проблему импортозамещения лекарственных препаратов.

Алтайский край – один из наиболее инвестиционно привлекательных регионов России. В частности, на базе наукограда Бийска развивается фармацевтическое производство. Не случайно логическим продолжением развития наукограда и региона в целом станет создание фармацевтического кластера.

Жидких Александр

Начальник управления по науке и инновационной политике Главэкономки и инвестиций Алтайского края

На территории региона предполагается создать полную цепочку фармацевтического цикла, производства лекарственных субстанций, качественных дженериков, лечебной косметики, медтехники, биодобавок и т.д. Суть проекта заключается в создании глобальной кооперации между различными государственными и частными фармацевтическими, биотехнологическими и сельскохозяйственными предприятиями региона. Ядром кластера должны стать четыре предприятия из Бийска: государственные ФНПЦ «Алтай», «Востоквит» и частные – «Алтайвитамины» и «Эвалар». Центр «Алтай», который в числе прочего специализируется на производстве искусственных дисперсионных алмазов, применяемых для очистки стенок кровеносных сосудов, сыграет роль научно-технологического подразделения кластера и займется разработкой сложных субстанций и созданием промышленных технологий. «Востоквит» будет производить исходные субстанции для новых препаратов, «Алтайвитамины» на их основе будут изготавливать готовые лекарственные средства.

Маркетинговым и рекламным направлением развития кластера в проекте предлагается заняться компании «Эвалар». В свою очередь эти четыре предприятия должны будут привлекать к себе в подрядчики более мелкие компании и индивидуальных предпринимателей региона (всего их планируется привлечь около 40) для выращивания, сбора и обработки сырья (растительного и животного), производства препаратов.

О СОЗДАНИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР РАЗРАБОТЧИКОВ ЛС

Каныгин Петр Сергеевич

Генеральный директор ОАО «РТ-Биотехпром»

В рамках Стратегии «Фарма-2020» планируется создать структуры, которые будут заниматься вопросами приобретения лицензий и размещения производств в РФ. Интегрированные структуры разработчиков и производителей ЛС должны заниматься вопросами приобретения лицензий и размещения соответствующих производств на территории РФ. Кроме того, в Стратегию внесены дополнительные предложения по развитию отечественного производства. Например, предлагается повысить ставки ввозных таможенных пошлин с учетом действующего уровня указанных ставок на все лекарственные препараты, субстанции которых вышли из-под действия патента при условии полного обеспечения потребности внутреннего рынка отечественными аналогами и при уровне их качества, не уступающем импортным лекарственным средствам.

На недавнем совещании в Зеленограде премьер-министр Правительства России В.В. Путин сказал, что для создания интегрированных структур разработчиков и производителей лекарственных средств «государство могло бы предоставить заинтересованным предприятиям возможность участия в программах субсидирования процентных ставок по кредитам на техническое перевооружение. Мною уже сформулировано соответствующее поручение Министерству промышленности и Министерству финансов. Надеюсь, что оно будет проработано в самые короткие сроки, и будут сделаны соответствующие предложения. Общий объем финансирования составит примерно где-то 700 миллионов».

Как будет оказываться поддержка государства отечественному производителю на самом деле, покажет время. Во многом от этого и зависит успех производства лекарственных средств в России.

По материалам II Международной конференции «Стандартизация качества ЛС. Гармонизация требований» подготовил

Александр ШАРАШКИН

Качественный продукт может быть ТОЛЬКО ИЗ КАЧЕСТВЕННОГО СЫРЬЯ

Мониторинг качества фармацевтических субстанций

Габидова Альфия Эркировна

Начальник отдела организации государственного контроля производства лекарственных средств Росздравнадзора, к.ф.н.

♦ мониторинга ввоза фарм. субстанций на территорию РФ. Он выражается в проверке подлинности и достоверности предоставленных сведений в процессе выдачи лицензии на ввоз.

По состоянию на 31 октября 2009 г. в России суммарно зарегистрировано 1224 наименования фарм. субстанций, из них: отечественного производства – 535 наименований, зарубежных – 664, субстанций, производимых в странах СНГ, – 25.

Перед выпуском в гражданский оборот продукция подвергается оценкам качества, и цифры статистики, полученные за период 2008–2009 гг., неутешительны.

По результатам государственного контроля не соответствуют требованиям качества готовых лекарственных средств – 102 серии (46 ТН), из них активных фарм. субстанций – 10 серий (9 ТН).

По результатам проверки предварительного госконтроля за 9 мес. 2009 г. количество серий, не соответствующих требованиям качества, составляет по готовым лекарственным средствам – 69 серий (36 ТН), из них активных фарм. субстанций – 6 серий (5 ТН).

При выборочном госконтроле выявлены и изъяты из обращения 28 торговых наименований 55 серий.

На сегодняшний день оценка качества фарм. субстанций на территории РФ осуществляется в рамках:

- ♦ государственной регистрации;
- ♦ предварительного госконтроля, когда впервые произведенные серии подвергаются экспертизе качества лекарственных средств;
- ♦ выборочного госконтроля: в период действия регистрации, когда лекарственные средства находятся в обращении;
- ♦ мониторинга качества лекарственных средств, находящихся в обращении на территории субъектов РФ;

При мониторинге субъектов 52 серий 24 торговых наименования признаны как не соответствующие международным нормам.

В результате проверки предоставленных сведений для получения лицензии на ввоз изъято из обращения 233 серии фарм. субстанций и 1303 серии готовой продукции.

По принципу происхождения фарм. субстанций, выпуск которых не подтвердился, лидируют такие страны, как Италия, Китай и Индия. В количественном соотношении статистика выглядит таким образом: 141 серия – это фальсифицированные субстанции китайских производителей, 58 – итальянских и 10 серий лекарственных препаратов из фальсифицированных фарм. субстанций низкого происхождения индийских производителей.

В статистике брака по показателям качества фарм. субстанций лидируют посторонние примеси: 18 серий. Не соответствуют стандартам и такие показатели, как описание, потеря в массе при высушивании, подлинность, достаточные органические растворители, количественное содержание, температура плавления, растворимость, цветность, прозрачность и бактериальная детоксичность. Задача специалистов – найти научное обоснование этим фактам, чтобы предприятия-производители в дальнейшем смогли рассматривать проблему качества субстанций по конкретным показателям.

Итак, основными критериями качества фарм. субстанций, на которые следует обратить особое внимание, являются:

- ♦ посторонние примеси;
- ♦ подлинность;
- ♦ полиморфизм;
- ♦ изомеризм.

Посторонние примеси – основной критерий доброкачественности ЛС, который определяет отсутствие в них токсичных примесей и/или наличие физиологически неактивных примесей в допустимых стандартами пределах. Источниками недоброкачественности примесей могут быть: плохая очистка исходного сырья, где присутствуют остатки растворов, побочные продукты синтеза, механическое и перекрестное загрязнение, причем последнее может быть обусловлено как неправильным хранением субстанций и готовой продукции, так и упаковкой ЛС.

➤ Стр. 14

Росздравнадзор и европейская система фарминспекторатов

Максимов Сергей Васильевич

Начальник Управления лицензирования и правового обеспечения Росздравнадзора

Звучащие сегодня оценки причин недостаточно эффективного, качественного и обеспечивающего доступность лекарственного обеспечения населения, помимо всего прочего, скрываются еще и в том, что отечественная система фарминдустрии и организации дистрибуции лекарственных

средств (ЛС) не в полной мере соответствует международным стандартам. Те оценки, которые сегодня звучат из уст лиц, отвечающих за состояние отечественной фарминдустрии, во-первых, очень серьезно расходятся, во-вторых, не всегда базируются на конкретных, проверенных фактах. Часто можно услышать, что около 30% российских предприятий соответствуют международным стандартам GMP. При этом данные оценки обнаруживаются разными ведомствами, однако ничего не говорится о том, кто признал соответствие, какие предприятия имеют международные сертификаты, выданные уполномоченными государственными органами. Росздравнадзор попытался получить информацию, но на сегодняшний день может констатировать тот факт, что далеко не все спешат сообщать о том, какие сертификаты имеются на соответствие международным стандартам. Можно лишь констатировать тот факт, что в РФ на сегодняшний день практически нет, и не может быть предприятий, которые соответствуют международным стандартам GMP и включены в такую систему сертификации. Для того чтобы иметь международный сертификат GMP (это стандарт, который действует при производстве ЛС в большинстве стран) предприятие должно быть сертифицировано национальным инспекторатом по производству ЛС, который входит в европейскую систему взаимодействия национальных инспекторатов (PIC/S). В силу логики существования системы европейских инспекторатов, объединенных в единую организацию, на территории конкретного государства, которое присоединилось к системе инспектирования производства и, соответственно, признания соответствия европейским стандартам GMP, должно осуществляться национальным инспекторатом. После шестилетнего перерыва Росздравнадзор приступил к этой работе, создав инспекторат по производству ЛС (служба будет проходить все необходимые процедуры, которые должны завершиться присоединением к системе PIC/S). Это правило не распространяется на стандарты GMP, относящиеся к другим международным системам, в частности к системе ВОЗ.

Если говорить о нормативно-правовом регулировании производства ЛС, можно сказать, что аналогичная база касается и дистрибуции ЛС. Наша законодательная система состоит из Конституции, федеральных законов, указов президента, постановлений правительства, ведомственных нормативно-правовых актов. Если брать основные акты, которые регулируют сферу производства ЛС, можно в целом констатировать, что эта система не в полной мере соответствует европейским стандартам. «Нужно ли приводить национальную систему в соответствие с международными стандартами?» – данный вопрос с точки зрения закона и права не стоит, нас не принимают в европейскую систему взаимодействия национальных инспекторатов, пока мы не будем в организационном, правовом и кадровом плане соответствовать требованиям, которые определены руководством ЕС.

Сегодня одной из основных проблем для сертификации российских предприятий на соответствие требованиям руководства ЕС по надлежащей практике производства ЛС является фактическое несоответствие большей части функционирующих фармацевтических заводов требованиям соответствующего руководства.

По данным Росздравнадзора, речь идет о самооценке и оценкам экспертов, организаций, в том числе коммерческих и некоммерческих, на соответствие международным стандартам. Для включения в реестр ЕС, например, для торговли в Европе, эти оценки никакого отношения не имеют, правда, существует возможность пригласить национальный инспекторат любой европейской страны для того, чтобы проинспектировать свое производство. При этом многие забывают о понятии, которое закреплено в ряде законодательных актов и называется «юрисдикция РФ». На территории РФ никакие действия иностранных государственных и международных организаций не могут осуществляться без санкции уполномоченных органов. Получение сертификата, выданного, к примеру, инспекторатом Италии или Швеции в РФ, не означает, что инспекторат Росздравнадзора как орган государственной власти, уполномоченный лицензировать производство, согласится с этой оценкой. По мнению инспекторатов Италии, соответствие европейским требованиям вовсе не означает соответствие требованиям по законодательству РФ. Задача Росздравнадзора состоит в том, чтобы эту проблему принципиально разрешить и сделать наш инспекторат полноценным членом европейского сообщества национальных инспекторатов.

Существуют такие барьеры, как неурегулированность применения международных стандартов GxP (основная идея всей совокупности стандартов GxP заключается в том чтобы, выстроить прозрачную (аудируемую) систему цепи всех бизнес-процессов и этапов прохождения ЛС), в т.ч. стандартов, относящихся к лабораторной, клинической практике на территории РФ. К сожалению, в проекте закона «Об обращении ЛС», который был опубликован 8 июля 2009 года и сейчас находится в поле зрения всего фармацевтического сообщества, нет ссылок на связь международных стандартов с российским законодательством. Еще один барьер связан с отсутствием развитой системы подготовки и повышения квалификации национальных инспекторатов и организаторов производства лекарственных средств по вопросам, относящимся ко всей системе международных стандартов. Нельзя сказать, что у нас нет такой подготовки, она ведется на базе различных научных и образовательных центров, но, тем не менее, нужной системы не существует. Национальные инспектораты работают, по сути дела, на двух языках – национальном и английском. Вынуждены признать, что с завтрашнего дня мы не готовы начать работу в этом режиме. После составления акта проверки, в соответствии с приказом Минэкономразвития №141, составить отчет, в соответствии с требованиями PIC/S, полной готовности нет, а она должна быть. Мы уверены, что в следующем году будем к этому полностью готовы. Можно назвать и другие препятствия, которые существуют на пути немедленной реализации этой идеи, но Росздравнадзор хотел бы эти препятствия превратить в конкретные планы, которые уже начали реализовываться. 5 ноября 2009 года Росздравнадзором были проведены переговоры с руководством системы взаимодействия национальных инспекторатов в Швеции, где был одобрен базовый план присоединения Росздравнадзора к европейской системе взаимодействия национальных инспекторатов PIC/S. По итогам доклада Росздравнадзора руководству PIC/S согласилось, что предложенный план соответствует духу и букве европейского протокола в части порядка вступления в PIC/S, и одобрило данные действия. В соответствии с достигнутыми договоренностями Росздравнадзор планирует присоединиться к европейской системе национальных фарминспекторатов PIC/S не позднее 2011 года. За это время нужно создать систему подготовки национальных инспекторов по производству ЛС (такой отдел создан). Достигнута принципиальная договоренность о том, что инспекторы будут работать в каждом

федеральном округе на базе территориальных управлений Службы. Таким образом, национальный инспекторат к концу 2012 года увеличится как минимум до 12 человек, к которым предъявляются очень серьезные профессиональные требования. При содействии PIC/S и европейской комиссии Росздравнадзор проводит экспертизу российского законодательства на соответствие европейским стандартам. Такая работа уже ведется, идут переговоры с европейской комиссией, и Росздравнадзор надеется, что будущий год начнется с консультационного проекта, итогом которого должно быть признание определения меры соответствия нашей нормативно-правовой базы требованиям европейских руководителей.

Совершенно очевидно, что нужно будет поправлять некоторые постановления Правительства, относящиеся к производству и дистрибуции ЛС. Росздравнадзор планирует создать рабочие группы по разработке типовых пакетов документации для предприятий, которые будут внедрять системы GMP и GDP. Без создания модельных пакетов документов процесс может растянуться на долгие годы. Росздравнадзор также задумывается над вопросом создания дополнительных стимулов для внедрения международных стандартов, рассматривает возможности применения более длительных сроков лицензирования (например, увеличить их в два раза для предприятий, получивших сертификат GMP и GDP в соответствии с европейскими правилами).

Этот вопрос обсуждался много раз, и Росздравнадзор пришел к выводу, что для перехода на более длительные сроки лицензирования нужно иметь очень хорошие гарантии. В первую очередь, гарантия будет заключаться в том, что национальный инспекторат, работающий и имеющий отчетность в соответствии с европейскими правилами, будет подтверждать соответствие стандартам GMP.

Нужно в течение короткого времени определиться с предприятиями, которые будут на своей базе реализовывать пилотные проекты GMP и GDP. Планируется проведение совместных проверок на соответствие международным стандартам на пилотных предприятиях (которых, скорее всего, будет не очень много) российских и зарубежных инспекторатов. Существует некое «отражение» данного проекта – возможно совместное проведение проверок на зарубежных предприятиях, которые поставляют на российский рынок, к примеру, готовые лекарственные формы.

Со вступлением в систему PIC/S Росздравнадзор ожидает получения международных технологий, которые в действительности стоят ничуть не меньше, чем технологии производства автомобилей OPEL. Росздравнадзор надеется, что пилотные предприятия будут признаны соответствующими международным стандартам, рассчитывает на повышение роли Российской Федерации в европейской системе национальных инспекторатов.

Росздравнадзор считает, что вступление России в систему европейских инспекторатов (юридическое приобщение к европейской системе) создаст важные дополнительные условия для развития отечественной фарминдустрии, а также станет еще одним важным инструментом для обеспечения дополнительной безопасности, доступности и эффективности лекарственной помощи населению. Европейские стандарты помимо всего прочего – еще и гарантия для оптимизации непроизводительных расходов, связанных с производством и дистрибуцией ЛС. С внедрением такой системы предприятия будут освобождаться от непроизводительных расходов, связанных с бюрократией, плохой организацией дела, препонами и прочими барьерами, которые мешают развиваться отечественной фарминдустрии.

По материалам пресс-конференции в Росздравнадзоре подготовила

Елена САВЧЕНКО

АПТЕКА | Консультации | ФАРМРЫНОК | Контроль качества

Контроль качества

Важнейшей характеристикой для лекарственных веществ при разработке и создании готовых ЛС является **полиморфизм**. Фармакопейных методик, которые приписывали бы обязательный контроль полиморфизма, на сегодняшний день нет, но не обращать внимание на данную характеристику качества фарм. субстанций нельзя. Напомним, что полиморфизм – это одно из свойств структуры кристаллических веществ изменяться в зависимости от условий внешней среды. В зависимости от способа производства субстанций или от способа ведения процесса синтеза образуются кристаллы различной формы, отличающиеся друг от друга симметрией, физическими и иногда химическими свойствами. Большинство лекарственных форм независимо от их агрегатного состояния – растворы, таблетки, мази или свечи – производятся из твердых кристаллических веществ.

Основной пример полиморфизма известных лекарственных веществ – парацетамол. Полученный разными производителями он может иметь одинаковую кристаллическую решетку, но отличаться формой кристалла.

Из всех форм оптимальной способностью, например, к прессованию при производстве таблеток, обладают кристаллы кубической формы, что объясняется легкостью перегруппировки частиц для возникновения лучшего контакта и более прочных связей. Полиморфизм и перекристаллизация дают возможность производить субстанции с различными характеристиками. Вероятно, поэтому производители фарм. субстанций на конечной стадии синтеза стали сотрудничать с производителями готовых лекарственных средств по выбору параметров синтеза, которые подходят для конкретного производителя.

Подлинность также считается приоритетной для определения качества фарм. субстанций экспресс-методами. Она показывает, насколько наглядно можно отличить производителей одного и того же вещества в разных условиях синтеза.

Примером ЛС, произведенных из фарм. субстанций, представляющих изомеризм, является аскорбиновая кислота. Л-изомер, входящий в состав аскорбиновой кислоты, является витамином, Д-изомер, напротив, его антагонизмом. Однако анализ брака выявленных серий показывает, что производители по-прежнему не учитывают эти характеристики.

Необходимо помнить, что фармакопейные методы анализа не могут содержать все параметры и характеристики, которые обеспечат доказательство качества, поэтому конечную ответственность за качество продукции несет производитель готовых лекарственных средств. Именно поэтому при выборе активных фарм. субстанций необходимо полностью и всесторонне изучать вопросы производства, включая исходные технологические характеристики продукта.

Для лучшего контроля качества также необходимо изучение стабильности активных фарм. субстанций в различных условиях и в различных формах упаковочных материалов.

Процедура регистрации фармацевтических субстанций в РФ

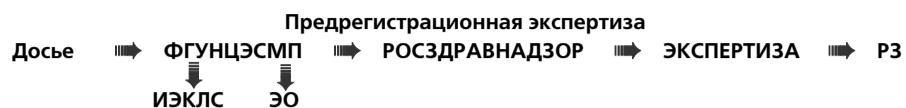
Астахова Алла Васильевна
Доцент кафедры общей и клинической фармакологии медфакультета РУДН, к.м.н.

По состоянию на 1 сентября 2009 г. лидирующее место занимают активные фарм. субстанции, производимые в Китае, Индии и Италии.

Если прежде регистрация активных фарм. субстанций проходила, когда последняя была уже в работе, то на настоящий момент регистрация активной фарм. субстанции идет параллельно с регистрацией готовой лекарственной формы, что значительно облегчает жизнь производителям и сокращает сроки процедур. Кроме того, планируется введение нового формата регистрационного досье – общего технического документа, где данные будут включены на общую

лекарственную форму.

Огромное значение для процедуры регистрации фарм. субстанции имеет предрегистрационная экспертиза, поэтому ее следует рассмотреть особо.



Итак, изначально собирается регистрационное досье, которое включает в себя всю необходимую документацию по существующим на сегодняшний день требованиям. Затем проводится экспертиза с целью получения экспертного отчета (ЭО), после чего оба документа сдаются в Росздравнадзор, специалисты которого, при необходимости привлекая внешних экспертов, проводят экспертизу документов. После получения всех необходимых данных выдается регистрационное заключение на право регистрации фарм. субстанций.

Научный центр документации и Институт экспертизы качества ЛС проводят экспертизу всей документации, представленной в досье. Проверке подвергаются как сами документы, так и технологический процесс, и теоретическое исследование всех заявленных методик.

После того как проведена теоретическая экспертиза и сняты основные вопросы, вся документация передается в Лабораторный центр, где осуществляется проверка воспроизводимости методик и проводится анализ представленных образцов. В завершение выдается экспертный отчет по данной работе.

Следует напомнить, что досье, подаваемое в любой орган, – в экспертную организацию или Росздравнадзор – это основной документ, с которым работают специалисты. Поэтому если досье составлено грамотно и полноценно, снимается большая часть вопросов.

Новым форматом регистрационного досье является общий технический документ. Его основные задачи:

1. Определение детальных требований к данным о качестве, эффективности и безопасности ЛС.
2. Гармонизация требований, предъявляемых российскими нормами к ЛС, с международными.
3. Унификация структуры досье для развитых стран.
4. Возможность использования стандартной информации в целях международных критериев оценки.

Технический документ состоит из 5 модулей. Наиболее интересными для нас являются 2 и 3, поскольку именно в них имеются данные о субстанции, используемой для производства готовых ЛС.

В модуле 2 мы находим обобщенные сведения сокращенного вида о фармацевтической субстанции, краткие характеристики производства и химической структуры, а также краткую характеристику упаковок.

В модуле 3 представлена более детальная информация о фармацевтической субстанции. Здесь указаны все номенклатурные названия и свойства фармацевтической субстанции, промышленное обоснование выбранного производственного процесса, классификация всех норм и методов анализа, данные о первичной и вторичной упаковке, а также результаты посерийного контроля. Огромное значение уделяется валидации, так как она позволяет оценивать качество данной фарм. субстанции в любой лаборатории.

Ожидаемый результат от введения общего технического документа:

- ♦ предоставление более детальной информации о новых лекарственных средствах;
- ♦ увеличение эффективности экспертизы, так как данных будет достаточно для проведения экспертизы;
- ♦ снятие административных барьеров при регистрации лекарственных средств;
- ♦ возможность взаимодействия с зарубежными коллегами;
- ♦ внедрение регистрационной документации в электронном виде.

По материалам II Международной конференции «Стандартизация качества ЛС. Гармонизация требований»
подготовила

Марина БЕЛАЯ

Кадры |

Вакансии: фармацевтика и медицина

Чтобы откликнуться на интересующую Вас вакансию, узнать дополнительную информацию по условиям работы, введите в строку поиска номер вакансии на сайте:
www.RabotaMedikam.ru

| Вакансия | Компания | Зарплата, мес., тыс. руб. | Опыт работы | Требования к соискателю | Месторасположение, ближайшая ст. метро, ж/д |
|---|---|---------------------------|---------------|---|---|
| Провизор/Фармацевт – консультант Вакансия № 5903 | ООО «АллоФарм» | от 20 до 25 | нет опыта | в/о или ср/спец. фарм.; наличие сертификата и мед. книжки; продажа и консультирование покупателей; знание номенклатуры, ККМ, коммуникабельность, доброжелательность | ул. Смирновская, д. 25 |
| Фармацевт Вакансия № 3432 | АС «Радуга» компании «РОСТА» | от 24 | нет опыта | в/о или ср/спец. фарм.; гр. РФ; наличие сертификата и мед. книжки | м. «Тульская», «Университет»; МО – г. Ногинск, Солнечногорск, пос. Развилка |
| Заведующий аптекой Вакансия № 5246 | АС «Радуга» компании «РОСТА» | от 35 | от 3 до 6 лет | в/о фарм.; гр. РФ; от 20 до 50 лет; управление персоналом; наличие сертификата и мед. книжки; знание ассортимента; навыки продаж, коммуникабельность, доброжелательность; нацеленность на результат, уверенный ПК-пользователь, готовность к обучению | Каширское ш., «Ашан» |
| Менеджер по ключевым партнерам Вакансия № 5682 | компания «РОСТА» | от 35 | от 1 до 3 лет | в/о фарм., мед.; опыт работы на фармрынке, знание ассортимента обязательно; ведение переписки и переговоров с поставщиками; ПК – опытный пользователь; хорошее владение Excel, Word, Outlook | офис – м. «Крылатское» |
| Продавец-консультант Вакансия № 4297 | АС «Здоровые люди» компании «Натур Продукт» | от 25 до 30 | от 1 до 3 лет | в/о фарм., мед.; опыт продаж и консультаций по ЛС б/отпуска и парафармацевтике, коммуникабельность, исполнительность | м. «Смоленская» |
| Провизор/фармацевт Вакансия № 1864 | АС «Здоровые люди» компании «Натур Продукт» | от 25 до 30 | нет опыта | в/о или ср/спец. фарм.; знание ККМ, знание номенклатуры ЛС; коммуникабельность | |
| Заведующий аптекой Вакансия № 4120 | АС «Здоровые люди» компании «Натур Продукт» | от 35 | от 1 до 3 лет | в/о фарм.; наличие действующего сертификата и мед. книжки; опыт работы в должности администратора/ст. провизора/зам. зав. аптекой от 1 г.; формирование ассортимента, заказ товара, наценка; соблюдение фармпорядка; управление персоналом | Жулебино, проезд от м. «Выхино» |
| Заведующий аптекой Вакансия № 4057 | АС «Здоровые люди» компании «Натур Продукт» | от 30 | от 1 до 3 лет | в/о фарм.; опыт работы руководителем от 2 лет; заказ товара, наценка, отсутствие дефектуры; соблюдение фармпорядка и санрежима; расширение ассортимента, управление персоналом | г. Лыткарино |
| Заведующий аптекой Вакансия № 3479 | АС «Здоровые люди» | от 30 до 35 | от 1 до 3 лет | в/о или ср/о фарм.; наличие действующего сертификата и мед. книжки; опыт работы в должности администратора/ст. провизора/зам. зав. аптекой от 1 г.; формирование ассортимента, заказ товара, наценка; соблюдение фармпорядка; управление персоналом | м. «Скобелевская» |
| Менеджер по работе с АУ Вакансия № 3465 | АС «Здоровые люди» компании «Натур Продукт» | от 35 до 45 | от 3 до 6 лет | кураторство деятельности 12–14 аптек сети – в/о фарм.; опыт работы рук. аптеки; знание фармпорядка, формирование ассортимента, коммуникабельность, умелое управление персоналом | офис – м. «Смоленская» |
| Заведующий аптекой Вакансия № 4294 | АС «Здоровые люди» компании «Натур Продукт» | от 35 | от 3 до 6 лет | в/о фарм.; гр. РФ; наличие действующего сертификата и мед. книжки; опыт работы в должности администратора/ст. провизора/зам. зав. аптекой от 1 г.; формирование ассортимента, заказ товара, наценка; соблюдение фармпорядка; управление персоналом | |
| Провизор Вакансия № 4839 | «Медик» | от 25 | от 1 до 3 лет | в/о фарм., от 23 лет, владение ассортиментной политикой; наличие действующего сертификата и мед. книжки | м. «Кунцевская» |
| Медработник-консультант Вакансия № 3623 | «Аптека+» | от 25 | от 1 до 3 лет | в/о или ср/спец. фарм., мед.; гр. РФ; от 20 до 50 лет; наличие сертификата и мед. книжки; работа за первым столом и консультирование покупателей, навыки продаж, коммуникабельность, готовность к обучению, уверенный ПК-пользователь | |
| Фасовщик Вакансия № 3627 | «Аптека+» | от 17 | нет опыта | гр. РФ; от 20 до 50 лет; наличие мед. книжки, прием товара по количеству и качеству, маркировка; уборка помещения; коммуникабельность, готовность к обучению | м. «Юго-Западная», «Теплый Стан», «Аннино» |
| Провизор Вакансия № 3628 | «Аптека+» | от 23 до 25 | от 1 до 3 лет | ср/спец. или фарм.; гр. РФ; от 20 до 50 лет; наличие сертификата и мед. книжки; работа за первым столом и консультирование покупателей, навыки продаж, коммуникабельность, готовность к обучению, уверенный ПК-пользователь | |
| Заведующий аптекой Вакансия № 3626 | «Аптека+» | от 27 | от 3 до 6 лет | в/о фарм.; гр. РФ; от 20 до 50 лет; наличие сертификата и мед. книжки; знание ассортимента; навыки продаж, коммуникабельность, нацеленность на результат, уверенный ПК-пользователь, готовность к обучению | |
| Фармацевт/провизор Вакансия № 3976 | «Ригла» | от 35 | нет опыта | ср/спец. фарм., от 20 лет, опыт желателен от 1 года, знание ассортимента, осуществление кассовых операций; наличие сертификата и мед. книжки | |
| Консультант Вакансия № 4274 | «Ригла» | от 30 | от 1 до 3 лет | в/о или ср/спец. фарм., мед.; гр. РФ | |
| Заведующий аптекой Вакансия № 817 | «Желаем здоровья» | от 30 до 35 | от 1 до 3 лет | в/о фарм., от 20 лет, знание ассортимента, аптечных программ, мерчандайзинга, осуществление заказа; хорошие управленческие навыки | |
| Провизор/фармацевт Вакансия № 5530 | «Желаем здоровья» | от 26 | нет опыта | м/ж; в/о или ср/спец. фарм., знание ассортимента, осуществление кассовых операций; наличие сертификата и мед. книжки | |
| Провизор/фармацевт (ночной дежурный) Вакансия № 5530 | ГК «Лексус» | от 12 до 25 | от 1 до 3 лет | м/ж; в/о или ср/спец. фарм., гр. РФ, знание ассортимента, осуществление кассовых операций; наличие сертификата и мед. книжки | м. «Выхино», м. «Кожуховская» |

Правовые алгоритмы в области законодательства об административных правонарушениях

Окончание, начало в МА № 11/09

В административном законодательстве предусмотрены статьи, позволяющие смягчить или отягчить административную ответственность или освободить от нее при малозначительности нарушения.



Захарочкина Елена Ревовна

Доцент кафедры УЭФ
ФПП ОП ММА
им. И.М. Сеченова,
к.ф.н.

Сокращения: АП – административные правонарушения, АО – административная ответственность

Статья 4.2 КоАП РФ «Обстоятельства, смягчающие административную ответственность»

Пункт 1

1. Раскаяние лица, совершившего АП;

1.1. *добровольное сообщение лицом о совершении им АП.*

2. Предотвращение лицом, совершившим АП, вредных последствий АП, добровольное возмещение причиненного ущерба или устранение причиненного вреда.

3. Совершение АП в состоянии сильного душевного волнения (аффекта) либо при стечении тяжелых личных или семейных обстоятельств.

4. Совершение АП несовершеннолетним.

5. Совершение АП беременной женщиной или женщиной, имеющей малолетнего ребенка.

(ВАЖНО!!!)

Пункт 2.

Судья, орган, должностное лицо, рассматривающие дело об АП, могут признать смягчающими обстоятельства, не указанные в КоАП РФ или в законах субъектов РФ об АП.

Статья 4.3 КоАП РФ «Обстоятельства, отягчающие административную ответственность»

Таковыми обстоятельствами признаются:

- ♦ продолжение противоправного поведения, несмотря на требование уполномоченных на то лиц прекратить его;
- ♦ повторное совершение однородного АП, если за совершение первого АП лицо уже подвергалось административному наказанию, по которому не истек срок, предусмотренный *статьей 4.6 КоАП РФ* (лицо считается подвергнутым наказанию в течение одного года со дня окончания исполнения постановления о назначении административного наказания);
- ♦ вовлечение несовершеннолетнего в совершение АП;
- ♦ совершение АП группой лиц;
- ♦ совершение административного правонарушения в условиях стихийного бедствия или при других чрезвычайных обстоятельствах;
- ♦ совершение административного правонарушения в состоянии опьянения.

При этом судья, орган, должностное лицо, назначающие административное наказание, в зависимости от характера совершенного АП могут не признать данное обстоятельство отягчающим.

Также указанные обстоятельства не могут учитываться как отягчающие в случае, если указанные обстоятельства предусмотрены в качестве квалифицирующего признака АП соответствующими нормами об АО за совершение АП.

Статья 2.9 КоАП РФ «Возможность освобождения от административной ответственности при малозначительности административного правонарушения»

Статья предусматривает возможность ограничения устным замечанием.

Глава 30 КоАП РФ (статьи 30.1-30.19) устанавливает порядок пересмотра постановлений и решений по делам об административных правонарушениях. Руководители фармацевтических организаций должны обратить особое внимание на срок и порядок обжалования постановления по делу об АП.

Алгоритм «Срок и порядок обжалования постановления по делу об административных правонарушениях»

Статья 30.1 КоАП РФ «Право на обжалование постановления по делу об административном правонарушении»

Статья 30.3. «Срок обжалования постановления по делу об административном правонарушении»

Жалоба на постановление по делу об АП может быть подана в течение десяти суток со дня вручения или получения копии постановления. В случае пропуска этого срока, указанный срок по ходатайству лица, подающего жалобу, может быть восстановлен судьей или должностным лицом, правомочными рассматривать жалобу.

Статья 30.2. «Порядок подачи жалобы на постановление по делу об административном правонарушении»

Жалоба на постановление по делу об АП подается судьей, в орган, должностному лицу, которыми вынесено постановление по делу и которые обязаны в течение трех суток со дня поступления жалобы направить ее со всеми материалами дела в соответствующий суд, вышестоящий орган, вышестоящему должностному лицу.

Жалоба на постановление судьи о назначении административного наказания в виде административного ареста либо административного выдворения подлежит направлению в вышестоящий суд **в день получения жалобы.**

Жалоба может быть подана непосредственно в суд, вышестоящий орган, вышестоящему должностному лицу, уполномоченным ее рассматривать.

В случае если рассмотрение жалобы не относится к компетенции судьи, должностного лица, которым обжаловано постановление по делу об АП, жалоба направляется на рассмотрение по подведомственности в течение трех суток.

!!! Жалоба на постановление по делу об АП государственной пошлиной не облагается.

Жалоба на постановление судьи о назначении административного наказания в виде административного приостановления деятельности подлежит направлению в вышестоящий суд **в день получения жалобы.**

Таким образом, предложенные алгоритмы должны помочь фармацевтическим специалистам своевременно ориентироваться во многих вопросах, связанных с административными правовыми отношениями.

Возможности аутсорсинга в обучении персонала аптек

Позади исследование «тайный покупатель», оценка профессиональных знаний, компетенций соответствия, и на столе у компании-заказчика – большой аналитический материал с предложениями. И, конечно же, возникает исконно русский вопрос: что делать?



Хабирова Венера
Бизнес-тренер, к.м.н.,
ООО «Фарма-Фит»,
Казань

Если четыре года назад наши клиенты выбирали отдельные услуги или пакет услуг: исследование качества обслуживания, проведение семинара или тренинга и т.д., то на данном этапе возникает необходимость передачи комплекса функций (аутсорсинг), взаимосвязанных при реализации программ обучения и развития персонала аптек.

Аутсорсинг процессов, связанных с обучением персонала аптек, включает не только разработку комплексной системы обучения, но и ее реализацию, начиная с определения потребностей, разработки профессиональных компетенций и аттестации, решения административных задач (планирование мероприятий, координация участников проекта обучения, обратная связь), и завершая оценкой эффективности и коррекцией программы под потребности на различных этапах развития организации-заказчика.

Остановлюсь на основных направлениях проекта обучения для работников первого стола, исходя из профессиональных компетенций.

1. Систематизация знаний по клинической фармакологии
Здесь важно подходить к рассмотрению групп препаратов, «точек» приложения и особенностей применения, исходя из логики развития симптома – синдрома – заболевания, не забывая при этом о комплексном подходе к организму. Одна из основных задач – формирование алгоритмов предложений с позиции «не навреди».

2. Повышение знаний по фармацевтической опеке (фармконсультирование)

Развитие навыков выявления потребностей клиента и формирования приоритетных предложений с учетом комплексного подхода на основе знаний клинической фармакологии, возможностей плацебо-эффекта, индивидуальной эффективности при запросе-проблеме, доходности препаратов.

3. Информирование об особенностях аптечного мерчандайзинга

4. Формирование навыков психологии аптечных продаж

Именно в фармконсультировании наиболее значим подход с позиции – «не продавать, а помочь купить». В рамках решения данной задачи основные направления: личностные особенности фармспециалистов, коммуникативные навыки, «ценностный подход» и стандарты обслуживания покупателей.

Для реализации такого комплексного проекта в компании, осуществляющей услуги аутсорсинга, связанного с обучением персонала аптек, должны быть специалисты не только с теоретическим знанием клинической фармакологии и фармакотерапии, психологии и фармакоэкономики, а реализующие на практике данные проекты.

Наиболее эффективной формой обучения для обеспечения квалифицированного самолечения в аптеках и формирования навыков фармконсультирования, по нашему мнению, являются постоянные краткосрочные семинары-тренинги, где на платформе клинической фармакологии и психологии аптечных продаж выстраиваются алгоритмы приоритетных предложений при определенном заболевании или симптомокомплексе.

Об этом – в следующих номерах



КОНСУЛЬТАНТ МЕДИЦИНА ФАРМАЦЕВТИКА

Уникальная компьютерная справочная система по законодательству в области медицины и фармацевтики

Более 25000 приказов, писем, инструкций и других нормативных документов Минздрава РФ, законодательных органов РФ, Правительства РФ и др., а также более 5000 консультаций и статей аудиторов, юристов и ведущих специалистов в области нормативной информации.

Все преимущества компьютера: простота, легкость, надежность. Любой нормативный документ или консультации и ответы на самые сложные вопросы всегда под рукой.

Информация в системе постоянно обновляется каждую неделю!

ЮНИКО-94

**КОНСУЛЬТАНТ
МЕДИЦИНА
ФАРМАЦЕВТИКА**

**Более подробная информация на нашем WWW-сервере:
<http://www.unico94.ru>
E-mail: info@unico94.ru**

**Телефоны в Москве:
(495) 742-4433
(499) 369-3511,
369-7915**

ПОСТАВКА, СОПРОВОЖДЕНИЕ, БЕСПЛАТНАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ В 150 ГОРОДАХ РОССИИ:

Абакан, Ангарск, Апатиты, Арзамас-16, Армавир, Архангельск, Астрахань, Балашов, Барнаул, Белгород, Бежец, Белово, Благовещенск, Братск, Брянск, Бузулук, Великие Луки, Владивосток, Владикавказ, Владимир, Волгоград, Волгодонск, Волжский, Вологда, Воркута, Воронеж, Галич, Глазов, Десногорск, Дзержинск, Дмитровград, Дубна, Ейск, Екатеринбург, Ессентуки, Жуковский, Зеленоград, Зея, Златоуст, Иваново, Ижевск, Иркутск, Йошкар-Ола, Казань, Калининград, Калуга, Каменск-Уральский, Кемерово, Киев, Киров, Кисловодск, Ковров, Комсомольск-на-Амуре, Копотоп, Кострома, Краснодар, Краснокаменск, Красноярск, Красноярск-26, Курган, Курск, Липецк, Магадан, Магнитогорск, Махачкала, Миасс, Минеральные Воды, Можайск, Мончегорск, Москва, Мурманск, Набережные Челны, Нальчик, Нерюнгри, Нефтеюганск, Нижневартовск, Н.Новгород, Нижний Тагил, Новгород, Новокузнецк, Новокуйбышевск, Новороссийск, Новосибирск, Норильск, Обнинск, Омск, Орел, Оренбург, Орск, Павловский Посад, Пенза, Пермь, Петрозаводск, Петропавловск-Камчатский, Паллавская, Прокопьевск, Псков, Пятигорск, Радужный, Ростов-на-Дону, Рубцовск, Рязань, Самара, Санкт-Петербург, Саранск, Саратов, Северодвинск, Северск, Серов, Смоленск, Сочи, Став-рополь, Стерлитамак, Ступино, Сургут, Сызрань, Сыктывкар, Таллин, Тамбов, Ташкент, Тверь, Тобольск, Тольятти, Томск, Тула, Тьнда, Тюмень, Улан-Удэ, Ульяновск, Усинск, Уфа, Ухта, Хабаровск, Харьков, Химки, Чебоксары, Челябинск, Череповец, Черкесск, Чита, Щелково, Элиста, Южно-Сахалинск, Якутск, Ярославль.

14 – 24 января 2010 года



ЗАРУБЕЖНАЯ ПРОГРАММА
Традиции и новые направления
Европейской фармацевтической отрасли

Рождественский Бал фармацевтов в Вене
Австрия — Швейцария

Информационно-выставочное агентство

«ИнфоМедФарм Диалог»

119034, Москва, ул. Пречистенка, 28
т./ф.: (495) 797-6292, 637-4542, 637-4123
(многоканальные)

E-mail: info@infomedfarmdialog.ru
website: www.infomedfarmdialog.ru



**Современные возможности диагностики
и лечения бронхолегочных заболеваний**

1. Лекционно-образовательный курс
2. Прямая трансляция Курса в лечебные учреждения РФ
3. Вручение участникам Курса сертификата ФГУ УНМЦ УДП РФ с указанием количества прослушанных часов

20 января

ГМУ УД Президента РФ,
Москва,
Романов пер., д. 2



МЕДЗНАНИЯ

Организаторы:

ФГУ УНМЦ УДП РФ
Тел.: 8-903-5633360
Фирма «МЕДЗНАНИЯ»
Тел.: 614-4061, 614-4363
8-903-5633888
E-mail: medicinet@mail.ru
www.medQ.ru



**Юбилейная XX Московская международная
гомеопатическая конференция**
“Развитие гомеопатического метода в современной медицине”

22-23 января 2010 года, Москва, ул. Пречистенка, 16



Справки по тел. (495) 672-2705
(вторник, среда, четверг),
тел./факс (495) 672-2794

E-mail: main@mhc.ru
http://www.mhc.ru

**Современные возможности диагностики
и лечения неврологических заболеваний**

1. Лекционно-образовательный курс
2. Прямая трансляция Курса в лечебные учреждения РФ
3. Вручение участникам Курса сертификата ФГУ УНМЦ УДП РФ с указанием количества прослушанных часов

3 февраля

ГМУ УД Президента РФ,
Москва,
Романов пер., д. 2



МЕДЗНАНИЯ

Организаторы:

ФГУ УНМЦ УДП РФ
Тел.: 8-903-5633360
Фирма «МЕДЗНАНИЯ»
Тел.: 614-4061, 614-4363
8-903-5633888
E-mail: medicinet@mail.ru
www.medQ.ru



Улан-Удэнская ярмарка
3-5 февраля “Здоровье Бурятии”

Республика Бурятия, г. Улан-Удэ, бизнес-центр “Восточные ворота” ул. Бабушкина 14А

По всем организационным вопросам обращаться по адресу:

670000, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ,
ул. Коммунистическая, 47А, офис 421
тел./факс: (3012) 220709, 216753, 212896

www.ulanexpo.ru
ulanexpo@inbox.ru

КОНФЕРЕНЦИЯ

PHARMA-2010: УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ФАРМАЦЕВТИКЕ И МЕДИЦИНЕ

4 ФЕВРАЛЯ 2010 ГОДА, МОСКВА, ММДЦ “МОСКВА-СИТИ”
Комплекс “Башня на Набережной”, Блок С, офис КРМГ

www.morganhunt.ru

morgan hunt

KPMG

ВСЕ ИГРОКИ РЫНКА НА ПЕРВОЙ КОНФЕРЕНЦИИ 2010 ГОДА!

V международная конференция 11-12 февраля 2010 г., Марриотт Аврора

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ

Зарегистрируйтесь по телефону: +7 (495) 785-22-04, на www.pharma-conf.ru или по e-mail: mail@infor-media.ru

При поддержке:

cegedim dendrite

Организатор:

infor-media Russia

Контент: Информационный Ресурс

Скидки при ранней регистрации и для представителей регионов!

Генеральный информационный спонсор: **ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК**

Официальный информационно-аналитический партнёр: **РЕМЕДИУМ**

Информационные партнёры:

Anmeku

МЕДИЦИНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ

РАРАТ

АПТЕКИ

БИЗНЕС

СОВЕРШЕНСТВО



XIV Конгресс педиатров России с международным участием
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕДИАТРИИ

17-я Международная медицинская выставка
ЗДОРОВЬЕ МАТЕРИ И РЕБЕНКА – 2010

16-18 февраля
2010 г.
г. Москва



Тел.: (495) 681-76-65
631-14-12
Факс: (495) 631-14-12
e-mail: zmir@sumail.ru



8-я Международная
медицинская выставка и Форум
**МУЖСКОЕ ЗДОРОВЬЕ
И
ДОЛГОЛЕТИЕ**

17 - 18 февраля
2010 г.
г. Москва,
Дом ученых РАН



Тел.: +7 (499) 737- 2301
Ф: +7 (499) 7372301
info@rimexpo.ru
Http://www.rimexpo.ru



**МЕДИЦИНА
ЗДОРОВЬЕ
ФАРМАЦЕВТИКА**
XII межрегиональная выставка

17-19
февраля
2010 г.
г. Пенза



Тел./факс: (8412) 95-56-31
95-56-46
Тел.: (8412) 96-30-70
95-00-09
e-mail: ovir@tl.ru
http://www.cnti-penza.ru



24–26 февраля
Москва, Конгресс-центр гостиницы «Космос»

12-я Международная специализированная выставка

Кардиология 2010**Профилактическая кардиология**

I (XII) Всероссийский научно-образовательный форум

Тел./Факс: (495) 721-88-66
www.mediexpo.ru

www.cardiology-congress.ru

**УРОЛОГИЯ**

1. Лекционно-образовательный курс
2. Прямая трансляция Курса в лечебные учреждения РФ
3. Вручение участникам Курса сертификата ФГУ УНМЦ УДП РФ с указанием количества прослушанных часов

25-26 февраля

ГМУ УД Президента РФ,
Москва,
Романов пер., д. 2



МЕДЗНАНИЯ

Организаторы:

ФГУ УНМЦ УДП РФ
Тел.: 8-903-5633360
Фирма «МЕДЗНАНИЯ»
Тел.: 614-4061, 614-4363
8-903-5633888
E-mail: medicinet@mail.ru
www.medQ.ru

II ВСЕРОССИЙСКАЯ УРОЛОГИЧЕСКАЯ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИЯ
 «ОПЕРАТИВНОЕ ЛЕЧЕНИЕ ЗАБОЛЕВАНИЙ
 ОРГАНОВ МОЧЕПОЛОВОЙ СИСТЕМЫ»

25-26 февраля
 2010 года
 ФГУ Клиническая больница
 УД Президента РФ,
 г. Москва,
 ул. Лосиноостровская, 45



ООО «МедЗнания»
 127083, Москва,
 ул. 8 марта, д. 1, стр. 10
 Тел.: 6144363
 Факс: 6144061
 www.medq.ru,
 e-mail: medicinet@mail.ru

25 - 27
 февраля
 2010 г.
 г. СУРГУТ



МЕДЭКРО

специализированная выставка медицинского
 оборудования, техники и товаров для диагностики
 заболеваний человека и услуг в сфере здравоохранения

Контактная информация:
 (3462) 52-00-41, 32-90-60,
 e-mail: expo_stroy@wsmail.ru ,
 www.yugcont.ru



2-3 марта 2010, г. Екатеринбург

IV КОНГРЕСС С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ
 «РАЗВИТИЕ ФАРМАКОЭКОНОМИКИ
 И ФАРМАКОЭПИДЕМИОЛОГИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Дополнительная информация на сайте: www.fru.ru
 и по тел.: (495) 359-0642, 359-5838, e-mail: fru@fru.ru



4 - 5 марта
 2010 года
 Здание Правительства
 Москвы
 (ул. Новый Арбат, 36/9)

II Научно-практическая
 конференция
 «Актуальные вопросы
 респираторной медицины»

Информационно-выставочное агентство
 «ИнфоМедФарм Диалог»
 119034, Москва, ул. Пречистенка, 28
 т./ф.: (495) 797-6292, 637-4542, 637-4123
 (многоканальные)
 E-mail: info@infomedfarmdialog.ru
 website: www.infomedfarmdialog.ru



10-12 марта 2010, Красноярск
ЕнисейМедика

XVIII специализированная выставка медицинской техники и инструментов,
 фармацевтической продукции, офтальмологического и реабилитационного
 оборудования, товаров интимного назначения

Официальная поддержка
 Правительство Красноярского края
 Министерство здравоохранения Красноярского края
 Главное управление здравоохранения
 Администрации г. Красноярск

г. Красноярск, ул. Авиаторов, 19, МВДЦ «Сибирь»
 ВК «Красноярская ярмарка», тел./факс: (391) 228-86-14
www.krasfair.ru

Информационная поддержка: РИМЕД, ВЕСТНИК МЕД, Megutech, ВОЛНАВИН

Организатор: Сибирь (выставка и сервисный центр), КЯ

11 - 12 марта
 2010 года



VII МОСКОВСКИЙ ГОРОДСКОЙ
 СЪЕЗД ЭНДОКРИНОЛОГОВ
 «ЭНДОКРИНОЛОГИЯ СТОЛИЦЫ-2010»

Здание Правительства Москвы
 (ул. Новый Арбат, 36/9)

Информационно-выставочное агентство
 «ИнфоМедФарм Диалог»
 119034, Москва, ул. Пречистенка, 28
 т./ф.: (495) 797-6292, 637-4542, 637-4123
 (многоканальные)
 E-mail: info@infomedfarmdialog.ru
 website: www.infomedfarmdialog.ru



«МЕДИЦИНА В НАШЕЙ ЖИЗНИ
 УРАЛСТОМАТОЛОГИЯ
 ОПТИКА-2010»

г. Челябинск
 ул. Энтузиастов, 2-421
 Тел./факс: (351) 263-75-12

16-18 марта
 2010 г.



XV ЮБИЛЕЙНАЯ ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
Аптечная сеть России



18-19 марта
 2010 года
 Москва,
 ул. Новый Арбат, 36



По вопросам участия
 в конференции обращаться:
 (499) 317-59-77, 317-59-88,
 317-68-88, 317-69-00
info@kstgroup.ru
www.kstgroup.ru

XV международная специализированная выставка
ФАРМАЦИЯ - 2010

23 - 26 марта
 г. Уфа, Республика Башкортостан

тел./факс: (347) 253-77-00, 253-77-11
 e-mail: ligas@ufanet.ru
www.ligas-ufa.ru



24-26 марта 2010 **ВОРОНЕЖ**
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ
 28-я межрегиональная специализированная выставка

т/ф: (4732) 51-20-12
 77-48-36
 e-mail: zdrav@veta.ru
www.veta.ru



18-я Международная специализированная выставка XI Международный медицинский форум
МЕДИЦИНА +

27-29
 2010 ГОДА
 АПРЕЛЯ

НАШ АДРЕС:
 Россия, Нижний Новгород, Всероссийское ЗАО
 «Нижегородская ярмарка»
 ул. Совнаркомовская, 13, офис 225
 директор форума - Антонова Лидия Ивановна
 (831) 277-55-83, 277-51-93
 факс (831) 277-55-86, 277-51-93
 E-mail: Lia@yamarka.ru, <http://www.yamarka.ru>

Приглашаем принять участие
 в специализированной выставке

«МЕДИЦИНА,
 КРАСОТА
 И ЗДОРОВЬЕ»



- ✓ - медицинские, лечебные и профилактические учреждения
- ✓ - страховые услуги
- ✓ - медицинское, диагностическое и лабораторное оборудование
- ✓ - фармацевтические препараты

- ✓ - здоровое питание
- ✓ - лечебная косметика
- ✓ - средства дезинфекции
- ✓ - медицинская литература
- ✓ - медицинская одежда
- ✓ - санаторно-курортное лечение
- ✓ - лечебная косметика, БАДы
- ✓ - здоровый образ жизни
- ✓ - косметология, пластическая хирургия

26-28 мая 2010г.
 СКК. «Оренбуржье»
 пр-т Гагарина 21/1

ОАО «УралЭкспо»
 (3532) 99-69-39, 99-69-40
uralexpo@esoo.ru
www.uralexpo.ru

ТОРНАRM2009-UgMoscow

Исследование мнения населения об аптечных предприятиях

Цель исследования: определение лидеров среди аптечных предприятий, определение факторов успеха аптечных предприятий.

Выборка: 2036 респондентов.

Территория исследования: Южный административный округ (ЮАО), г. Москва.

Количество исследуемых аптечных предприятий: 208.

Период исследования: 2008–2009 гг.

Методология исследования: прямое анкетирование респондентов – посетителей аптечных предприятий.

Предлагаемые результаты являются частью исследования ToPHARM и проводились на территории всех 16 муниципальных образований Южного административного округа г. Москвы. Всего было исследовано 208 аптечных предприятий округа и опрошено 2036 их посетителей-респондентов.

Респонденты опрашивались у каждого аптечного предприятия. Им предлагалось определить важные для них факторы работы аптек, а также аптеку, которая их наиболее устраивает и услугами которой чаще всего пользуются. В итоге были составлены рейтинг факторов успеха и рейтинг аптечных предприятий в исследуемом округе.

Состав отчета:

Количественные характеристики исследования

Рейтинг факторов успеха аптечных предприятий ЮАО

г. Москвы

Аптечные предприятия – лидеры ЮАО г. Москвы

Аптечные предприятия – лидеры районов ЮАО г. Москвы

Рис. 1. Структура розничного аптечного сектора ЮАО г. Москвы

Число голосов в рейтинге аптечных предприятий больше 10 означает, что за данное аптечное предприятие голосовали респонденты из других аптек. Названия аптечных предприятий указаны на момент проведения исследования.

Большинство посетителей аптек – это жители районов округа.

Структура розничного аптечного сектора исследованной части ЮАО г. Москвы (рис. 1) представлена 208 аптечными предприятиями, из которых:

- ♦ 108 аптек, в т.ч. 13 ГУП, 20 приватизированных госаптек (ОАО, ЗАО);
- ♦ 81 аптечный пункт (АП);
- ♦ 19 аптечных киосков (АК).

Аптечные предприятия – лидеры районов ЮАО г. Москвы

| Место аптечного предприятия в рейтинге | Район/аптека | Количество набранных голосов |
|--|--|------------------------------|
| Братеево (Б) | | |
| 1 | аптека «Сердечко» ООО «Ассоль», ул. Паромная, д. 7, к. 1 | 15 |
| 2 | аптека ООО «Матушка», ул. Паромная, д. 9 | 14 |
| 2 | аптека №6/180 ГУП «Столичные аптеки», ул. Алма-Атинская, д. 8 | 14 |
| 2 | АП ООО «Хэлиус», ул. Борисовские Пруды, д. 34, к. 1 | 14 |
| 3 | аптека ООО «Фармастар» Ассоциации независимых аптек, ул. Братеевская, д. 16, к. 1 | 13 |
| Зябликово (З) | | |
| 1 | аптека №120 ООО «Ригла», ул. Шипиловская, д. 50 | 15 |
| 1 | аптека №2 ООО «Ригла», Ореховый проезд, д. 41, стр. 2 | 15 |
| 1 | АП №47 ООО «Ригла», ул. Кустанайская, д. 6 | 15 |
| 2 | аптека №52 ЗАО «Аптеки 36,6», Ореховый бульв., д. 45, к. 1 | 12 |
| 3 | аптека №6/178 ГУП «Столичные аптеки», ул. Мусы Джалиля, д. 15, стр. 2 | 11 |
| 3 | аптека ОАО «Вита» №426, Ореховый бульв., д. 61/2 | 11 |
| 3 | аптека ООО «СтронгЛайфХХI», Ореховый бульв., влад. 53А | 11 |
| Нагатинский Затон (НЗ) | | |
| 1 | аптека № 58 АС «Ригла», ул. Новинки, д. 31 | 16 |
| 2 | аптека № 107 АС «Ригла», просп. Андропова, д. 21г | 15 |
| 2 | аптека № 368 ЗАО «Аптеки 36,6», просп. Андропова, вл. 23, ТЦ «Коломенский» | 15 |
| 3 | аптека ООО «Фармадент» АС НехаI, Судостроительная, д. 29 | 14 |
| Царицыно (Ц) | | |
| 1 | АП №3 «Самсон Фарма», ул. Кантемировская, д. 16, к. 1 | 21 |
| 2 | аптека АС «Ригла» №72, Пролетарский просп., д. 14/49 | 18 |
| 2 | аптека АС «Ригла» №126, ул. Луганская, д. 7, к. 2 | 18 |
| 3 | аптека ООО «Варта Мед» (ул. Медиков, д. 16) | 16 |
| Нагорный | | |
| 1 | аптека ООО «Фармадент» (Балаклавский просп., д. 8а) | 10 |
| 2 | аптека ООО «ЗЕМ фарм» (Черноморский бульв., д. 10, к.1) | 9 |
| 3 | аптека ООО «Ферон», Варшавское ш., д. 87А | 8 |
| Даниловский | | |
| 1 | аптека №162 «Феникс», 2-й Автозаводской пр-д, д. 3А | 13 |
| 2 | аптека №3 ООО «Ригла», ул. М. Тульская, д. 2/1, к. 4 | 12 |
| 3 | аптека ООО «ЛКМ-Фарма», ул. Б. Тульская, д. 2 | 11 |
| 3 | АП «Аптечная сеть «Флория», ул. Серпуховский Вал, д. 17 | 11 |
| Чертаново Центральное | | |
| 1 | аптека №21 ООО «ИТЕК», наземный павильон южного вестибюля ст. м. «Правская» | 13 |
| 1 | АП ООО «Аптека ИФК», ул. Кировоградская, д. 22г | 13 |
| 2 | аптека «Не болей» ООО «Натали ЛГ», ул. Кировоградская, вл. 28, к. 1 | 12 |
| 2 | аптека «Сеть дежурных аптек», наземный павильон южного вестибюля ст. м. «Правская» | 12 |
| 2 | АП №41 ЗАО «Эркафарм» АС «Доктор Столетов», ул. Днепропетровская, д. 3, к. 1 | 12 |
| 3 | аптека ЗАО «Аптеки 36,6» №15, ул. Красного Маяка, д. 6 | 11 |
| 3 | аптека ООО «Сафари-А», ул. Красного Маяка, вл. 10г | 11 |
| 3 | аптека ЗАО «Фармир» «Авиценна», ул. Чертановская, д. 32, стр. 2 | 11 |
| Нагатино-Садовники | | |
| 1 | аптека ООО «Фирма Мебель-Сервис», просп. Андропова, д. 26 | 14 |
| 2 | АП ООО «Терра-Вита», Нагатинская наб., д. 16, к. 3 | 11 |
| 3 | аптека ГУП «Столичные аптеки» № 6/166, ул. Нагатинская, д. 9, к. 1 | 10 |
| 3 | аптека ООО «Компания «Царева Аптека», Нагатинская ул., д. 31 | 10 |
| 3 | аптека № 3 аптечной сети «А5» ОАО «Торговая сеть «Аптечка», ул. Акад. Миллионщикова, д. 13, к. 1 | 10 |
| 3 | АП № 121 аптечной сети «А5» ОАО «Торговая сеть «Аптечка», Коломенский пр-д, д. 10 | 10 |

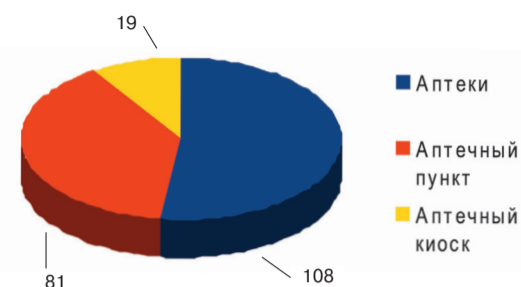
| Место аптечного предприятия в рейтинге | Район/аптека | Количество набранных голосов |
|--|--|------------------------------|
| Чертаново Северное | | |
| 1 | аптека № 6/168 ГУП «Столичные аптеки», ул. Сумская, д. 8/3 | 12 |
| 1 | АП №67 АС «А5» ОАО «ТС Аптечка», Варшавское ш., д. 124 | 12 |
| 2 | аптека №40 ООО «Ригла», ул. Чертановская, д. 1В, к. 1 | 11 |
| 2 | аптека ООО «Леофарм-М», ул. Чертановская, д. 1В, к. 1 | 11 |
| 3 | аптека №322 ЗАО «Аптеки 36,6», Варшавское ш., д. 87, ТЦ «Ритейл Парк» | 10 |
| Орехово-Борисово Южное | | |
| 1 | аптека ООО «Ригла», Шипиловский пр-д, д. 39, к. 1 | 10 |
| 1 | аптека ООО «Ригла», ул. Воронежская, д. 7 | 10 |
| 1 | аптека ООО «Ригла», ул. Домодедовская, д. 44 | 10 |
| 1 | аптека ООО «Ригла», ул. Ясенева, д. 31, к. 1 | 10 |
| 2 | АП ЗАО «Натур Продукт Ритейл» сети аптек «Здоровые люди», ул. Елецкая, д. 15 | 9 |
| 3 | АП ООО «Витим и Ко» сети аптек «Старый лекарь», Ореховый бульв., д. 22А | 8 |
| Орехово-Борисово Северное | | |
| 1 | аптека ООО «Ригла», Борисовский пр-д, д. 3, к.1 | 10 |
| 2 | аптека ООО «Доктор Н», ул. Шипилова, д. 40 | 7 |
| 3 | аптека ГУП «Столичные аптеки» №6/181, ул. Генерала Белова, д. 23 | 6 |
| Чертаново Южное | | |
| 1 | АП ФЗИПМТиУ «Медицина для Вас», ул. Акад. Янгеля, д. 8а. | 12 |
| 1 | АП ФЗИПМТиУ «Медицина для Вас», ул. Чертановская, д. 45а | 12 |
| 2 | аптека №6/169 ГУП «Столичные аптеки», ул. Чертановская, д. 51, к. 1 | 11 |
| 3 | аптека ООО «Аптека Доктор», Варшавское ш., д. 158, к. 2 | 10 |
| 3 | аптечное учреждение АС «А5» ОАО «ТС Аптечка» АП №66, Варшавское ш., д. 152/2 | 10 |
| 3 | аптечное учреждение АС «А5» ОАО «ТС Аптечка» АП №209, ул. Акад. Янгеля, д. 6, к. 1 | 10 |
| 3 | АП ООО «Фемина», Сумской пр-д, д. 21 | 10 |
| Москворечье-Сабурово | | |
| 1 | АП №3 ООО «Самсон-Фарма», ул. Кантемировская, д. 16, к. 1 | 13 |
| 2 | АП «ИП Железнов», ул. Москворечье, д. 31, к. 2 | 10 |
| 3 | АП «Старинная аптека» ООО «Ваше здоровье», Пролетарский просп., д. 3 | 9 |
| Донской (Дон) | | |
| 1 | аптека ООО «ЛКМ – Фарма», ул. Б. Тульская, д. 2 | 15 |
| 2 | аптека «Медбиолайн», ул. Орджоникидзе, д. 9, к. 1 | 14 |
| 3 | аптека №6/165 ГУП «Столичные аптеки», ул. Шаболовка, д. 32 | 13 |
| Бирюлево Западное | | |
| 1 | АП ООО «Галит» сети «Медицина для Вас», наземный вестибюль ж.-д. ст. Бирюлево-Пассажирская | 12 |
| 2 | АП ООО «Синадия» сети «Медицина для Вас», ул. Булатниковская, д. 2А, | 11 |
| 3 | АП №82 «А5» ОАО «ТС Аптечка», ул. Булатниковская, д. 9/1 | 10 |
| 3 | АК ООО «Н-Дельта», Булатниковский пр-д, д. 14Д | 10 |
| Бирюлево Восточное | | |
| 1 | АК №382 ООО «ОРИЭЛ» сети «Медицина для Вас», ул. Михневская, д. 9 | 12 |
| 2 | аптека №6/170 ГУП «Столичные аптеки», ул. Бирюлевская, д. 31, к. 1 | 10 |
| 2 | аптека ООО «Дедушка и Ко» АС «Лекрус», ул. Бирюлевская, д. 22 | 10 |
| 2 | АП ООО «Эд-Дат», ул. Элеваторная, вл. 10 | 10 |
| 3 | аптека ООО «Ригла» №46, ул. Бирюлевская, д. 7, стр. 1 | 9 |
| 3 | АП ООО «ЭВЭННА», ул. Касимовская, д. 29 | 9 |

ТОРНАМ2009-UgMoscow

Табл. 2. Рейтинг факторов успеха аптечных предприятий ЮАО г. Москвы

| Фактор | Б | З | НЗ | Ц | Н | Д | ЧЦ | НС | ЧС | ОБ | ЧЮ | МС | Д | БЗВ | Сумма | Процент |
|--|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-------|---------|
| Цена | 48 | 33 | 51 | 62 | 60 | 95 | 61 | 29 | 50 | 52 | 75 | 75 | 39 | 71 | 801 | 21,8 |
| Скидки | 48 | 33 | 51 | 62 | 50 | 80 | 20 | 29 | 34 | 50 | 34 | 55 | 39 | 25 | 610 | 17 |
| Ассортимент | 34 | 51 | 15 | 48 | 35 | 70 | 65 | 14 | 46 | 33 | 52 | 47 | 24 | 73 | 607 | 16,5 |
| Месторасположение | 26 | 24 | 31 | 34 | 40 | 75 | 30 | 26 | 72 | 34 | 65 | 50 | 17 | 62 | 586 | 16 |
| Профессионализм, обслуживание, дополнительные услуги | 9 | 10 | 24 | 13 | 40 | 70 | 28 | 5 | 33 | 38 | 35 | 67 | 14 | 65 | 451 | 12,2 |
| График работы | 4 | 10 | 13 | 15 | 25 | 40 | 31 | 10 | 48 | 11 | 25 | 8 | 11 | 18 | 269 | 7,3 |
| Форма торговли | 1 | 9 | 8 | 7 | 30 | 35 | 17 | 3 | 16 | 12 | 18 | 10 | 4 | 13 | 183 | 5 |
| Интерьер | 5 | 8 | 8 | 5 | 15 | 15 | 6 | 3 | 27 | 10 | 27 | 7 | 9 | 8 | 153 | 4,2 |
| Общая сумма | | | | | | | | | | | | | | | 3660 | 100 |

Структура розничного аптечного сектора ЮАО г. Москвы



Количественные характеристики исследования

| Район ЮАО г. Москвы | Выпуск МА | Количество исследуемых аптечных предприятий | Количество респондентов (посетителей аптечных предприятий) |
|---------------------------|-----------|---|--|
| Нагатинский затон | 04/08 | 15 | 150 |
| Нагорный | 05/08 | 11 | 96 |
| Нагатинно-Садовники | 08/08 | 9 | 90 |
| Орехово-Борисово Южное | 09/08 | 18 | 240 |
| Орехово-Борисово Северное | 09/08 | 9 | 130 |
| Москворечье-Сабурово | 10/08 | 13 | 130 |
| Братеево | 11/08 | 13 | 130 |
| Зябликово | 01/09 | 14 | 140 |
| Царицыно | 04/09 | 20 | 200 |
| Даниловский | 05/09 | 17 | 170 |
| Чертаново Центральное | 07/09 | 14 | 140 |
| Чертаново Северное | 08/09 | 11 | 110 |
| Чертаново Южное | 09/09 | 13 | 130 |
| Донской | 10/09 | 12 | 120 |
| Бирюлево Западное | 11/09 | 9 | 90 |
| Бирюлево Восточное | 11/09 | 10 | 100 |
| Сумма | | 198 | 1936 |

Аптечные предприятия – лидеры ЮАО г. Москвы


| Место аптечного предприятия в рейтинге | Район/аптека | Количество набранных голосов | Район |
|--|--|------------------------------|-------|
| 1 | АП №3 «Самсон-Фарма»* (ул. Кантемировская, д. 16, к. 1) | 21 | Ц |
| 2 | аптека АС «Ригла» №72 (Пролетарский просп., д. 14/49) | 18 | Ц |
| | аптека АС «Ригла» №126 (ул. Луганская, д. 7, к. 2) | 18 | Ц |
| 3 | аптека №58 АС «Ригла» (ул. Новинки, д. 31) | 16 | НЗ |
| | аптека ООО «Варта Мед» (ул. Медиков, д. 16) | 16 | Ц |
| 4 | аптека «Сердечко» ООО «Ассоль» (ул. Паромная, д. 7, к.1) | 15 | Б |
| | ООО «Ригла» – аптека №120 (ул. Шипиловская, д. 50) | 15 | З |
| | ООО «Ригла» аптека №2 (Ореховый пр-д, д. 41, стр. 2) | 15 | З |
| | ООО «Ригла» АП №47 (ул. Кустанайская, д. 6) | 15 | З |
| | аптека №107 АС «Ригла» (просп. Андропова, д. 21г) | 15 | НЗ |
| | аптека №368 ЗАО «Аптеки 36,6» (просп. Андропова, вл. 23, ТЦ «Коломенский») | 15 | НЗ |
| | аптека ООО «ЛКМ – Фарма» (ул. Б. Тульская, д. 2) | 15 | Дон |

Факторы успеха работы аптечных предприятий здесь расположились в следующем порядке – на первом месте «Цена» (21,8% от общего количества респондентов), далее «Скидки» (17%), «Ассортимент» (16,5%), «Месторасположение» (16%), «Профессионализм, качество обслуживания, дополнительные услуги» (12,2%), «График работы» (7,3%), «Форма торговли» (5%), «Интерьер» (4,2%).

В число лидеров ЮАО вошли 10 аптек готовых форм и 2 аптечных пункта (табл. 4). Первый среди лидеров ЮАО – аптечный пункт «Самсон-Фарма».

Материал предоставлен маркетинговой группой компании ALESTA, www.alestagroup.ru

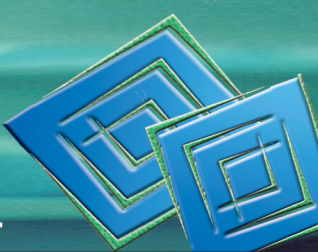
| Реклама |



Предлагает проведение комплексных рекламных кампаний в специализированных изданиях:
 фармацевтической газете „Московские аптеки”,
 журнале „Нормативные документы в фармации и здравоохранении”
 и в приложении „Изъятие”,
 на интернет-ресурсах:

www.aptekamos.ru
www.mosapteki.ru

тел.: +7(499) 170-9320,
 +7(962) 950-3479
 факс: +7(499) 170-9364/-9304





Руководителю аптечного предприятия

Размещение прайс-листа на сайте www.AptekaMos.ru и на бесплатной городской справочной о наличии и ценах на лекарства в аптеках Москвы +7 (495) 627-0561

Тел.: +7 (495) 720-8725
 факс: +7 (499) 170-9364
 e-mail: esfi@aptekamos.ru

ООО «Норберт»

лицензия на осуществление фармацевтической деятельности
№ 99-02-013469 от 02.02.2007

Предлагает лекарственные препараты ведущих отечественных и зарубежных производителей

Инсулины, сахароснижающие препараты, гормон роста и препараты гормонозаместительной терапии (HRT) компании «Ново Нордиск» (Дания) с консигнационного и таможенного складов в Москве

тел.: (495) 231-43-93, 672-70-83
тел./факс: 234-08-22

Доставка, гибкая система скидок

Грипп и ОРВИ оставят Москву в покое



Информационно-аналитический отдел

Тел.: (495) 625-09-90

Согласно мониторингу Минздрава РФ по состоянию на первую неделю декабря с.г. в стране продолжалось снижение заболеваемости гриппом и ОРВИ в субъектах Российской Федерации, в которых первоначально было зарегистрировано начало эпидемии.

Рост заболеваемости гриппом А/Н1N1 с 1 по 7 декабря в целом по стране составил 8,9% (в предыдущие периоды с начала мониторинга – 49%, 28,3%).

Доля пандемического гриппа среди ежедневно отслеживаемых заболеваний по-прежнему составляет 0,1%. Всего им переболели 30 319 человек. В стране зарегистрировано 2 6093 804 случаев ОРВИ и гриппа. На 7 декабря 2009 г. число болеющих гриппом составило 809 человек.

Субъектами Российской Федерации и федеральными органами исполнительной власти было подано заявок на поставку 3 773 036 доз живой вакцины «Инфлювир» на общую сумму 226 382 340 руб. Данная вакцина предназначена для проведения 2-кратной иммунизации работников жизнеобеспечивающих служб, контингентов МВД России, ФМБА России и МЧС России в количестве 1 886 518 человек.

На 7 декабря 2009 года 1-кратно привито 131 183 человека, из них 2-кратно – 54 927 человек.

Предполагается, что к 1 марта 2010 г. будет привито 29,67 млн чел., относящихся к группам риска, что составляет около 40% населения страны.

По состоянию на 16 декабря заболеваемость гриппом и ОРВИ в Москве ниже эпидемиологического порога. Такое заявление сделало столичное управление Роспотребнадзора. По данным ведомства, за неделю в городе заболели более 60 тыс. чел. Половина из них – дети. Заболеваемость снизилась почти на 7%.

Чем лечили грипп и ОРВИ в ноябре 2009 г. москвичи и по каким ценам продавались лекарственные препараты, входящие в ТОП-20, представлено ГУП города Москвы «Центр фармацевтической информации Департамента здравоохранения» в ежемесячном мониторинге (см. сравнительный анализ цен за период август – ноябрь).

АНАЛИЗА ЦЕН НА ЛП ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ГРИППА И ОРВИ (август, ноябрь 2009 г., руб.)

| Название | август | | | ноябрь | | |
|--|--------------|-------------------|------------------|--------------|-------------------|------------------|
| | Средняя цена | Максимальная цена | Минимальная цена | Средняя цена | Максимальная цена | Минимальная цена |
| Агри детский тб. гомеоп. № 40 | 38,12 | 58,40 | 25,00 | 42,49 | 71,00 | 24,50 |
| Агри для взрослых тб. гомеоп. № 40 | 36,53 | 56,00 | 25,00 | 42,19 | 66,00 | 28,00 |
| Амиксин тб. п/о 0,125 мг № 10 | 762,45 | 1059,70 | 621,00 | 807,45 | 1031,90 | 621,00 |
| Анаферон детский тб. гомеопат. № 20 | 129,80 | 193,40 | 94,50 | 137,20 | 190,00 | 99,00 |
| Анаферон тб. № 20 | 128,69 | 203,80 | 89,00 | 139,27 | 189,80 | 101,00 |
| Антигриппин гран. гомеоп. 20 г | 37,43 | 50,00 | 25,00 | 39,73 | 49,00 | 25,00 |
| Арбидол капс. 100 мг № 10 | 189,49 | 385,00 | 138,00 | 212,25 | 445,00 | 138,00 |
| Арбидол тб. п/о 0,05 г № 10 | 124,32 | 159,00 | 98,00 | 127,19 | 160,00 | 108,29 |
| Афлубин капли орал. 20 мл | 196,34 | 400,00 | 104,91 | 195,25 | 384,00 | 139,00 |
| Виферон свечи 15000МЕ бл № 10 | 228,47 | 301,00 | 170,00 | 222,61 | 359,00 | 163,00 |
| Гриппферон кап. назал. 10 000 МЕ/мл 10 мл | 214,59 | 326,20 | 156,00 | 236,48 | 350,00 | 163,00 |
| Грипп-Хель тб. сублингв. № 50 | 256,21 | 306,00 | 215,00 | 248,14 | 298,00 | 210,00 |
| Ингаверин капс 90 мг бл № 7 | 324,41 | 426,00 | 240,00 | 461,25 | 655,00 | 365,00 |
| Интерферон чел. лейкоцитарный сухой пор. лф. д/назал. р-ра 1000 МЕ 4 дз № 10 | 53,91 | 79,00 | 20,00 | 66,13 | 96,00 | 48,00 |
| Кагоцел тб. 0,012 г № 10 | 251,15 | 366,10 | 174,00 | 278,70 | 412,00 | 187,00 |
| Оксалиновая мазь 0,25% 10 г | 18,68 | 89,00 | 9,50 | 24,78 | 115,00 | 13,00 |
| Оциллококцидум гран. гомеоп. 1 г № 6 | 254,59 | 339,10 | 181,00 | 261,12 | 351,00 | 194,00 |
| Реленза пор д/ингал доз 5 мг/доза 4дз ротодиск+ингал № 5 | 1365,67 | 1880,00 | 1099,00 | 1646,22 | 2653,00 | 1100,00 |
| Тамифлю капс. 75 мг № 10 | 1794,25 | 2998,00 | 1350,00 | 1767,72 | 2630,00 | 1298,00 |
| Циклоферон тб. п/о 0,15 г № 10 | 155,42 | 720,00 | 102,00 | 174,32 | 720,00 | 127,30 |

Чтобы насморк проходил

Рынок ЛС, применяемых для лечения неаллергических ринитов

Насморк (ринит) – одно из самых частых проявлений простудных заболеваний. Он может протекать как с незначительным повышением температуры (до субфебрильных значений), так и без нее. В большинстве случаев, если насморк не вызван каким-либо аллергеном он проходит самостоятельно («Леченный насморк проходит за неделю, нелеченный – за семь дней»), однако применение лекарственных препаратов позволяет значительно улучшить качество жизни (снять заложенность носа, ринорею и т.д.). В настоящем аналитическом обзоре мы рассмотрим российский аптечный рынок препаратов, предназначенных для устранения симптомов ринита (далее по тексту – ЛП Группы) за январь – октябрь 2009 г. Все данные приведены в ценах оптовой аптечной закупки.

По итогам 10 мес. 2009 г. общий объем продаж ЛП Группы составил 4,3 млрд руб. В сравнении с аналогичным периодом 2008 г. продажи увеличились на 17%. Количество реализуемых через аптеки показывает обратную динамику – наблюдается снижение на 16%.

Все ЛП Группы можно разделить на две группы: противоконгестивные средства и средства на основе морской воды (или похожего состава и аналогичного действия). Продажи противоконгестивных средств составляют почти 90% объемов реализации всех ЛП Группы. К этой группе относятся такие хорошо известные потребителю лекарственные препараты как: Отривин, Ксимелин, Називин, препарат растительного происхождения Пиносол, а также «бабушкино средство» – Нафтизин и др. Рейтинг продаж противоконгестивных препаратов представлен в табл. 1.

Другая группа препаратов – лекарственные средства на основе морской воды, которые становятся все более популярны при лечении ринитов. Рейтинг продаж этих препаратов представлен в табл. 2.

Подготовлено
DSM Group

DSM РОССИЯ

РОЗНИЧНЫЙ АУДИТ АПТЕЧНОГО РЫНКА

- ОПЕРАТИВНО – данные по всей России - каждый месяц
- ОЧЕНЬ ОПЕРАТИВНО – через 25 рабочих дней у Вас на столе данные по прошедшему месяцу
- УНИКАЛЬНО – не только ГЛС, но и парафармацевтика

125040, Москва, 5-ая ул. Ямского поля, д.7 стр.2
Тел.: (495) 780-72-63, 780-72-64
Факс: (495) 780-72-65
http://www.dsm.ru

Табл. 1 ТОР-20 противоконгестивных ЛП Группы в январе – октябре 2009 г.

| № п/п | Бренд | % от продаж противоконгестивных ЛП Группы, руб. | % от продаж всего сегмента, руб. | Прирост к янв – окт 2008 г., % |
|-------|-----------------------|---|----------------------------------|--------------------------------|
| 1 | ОТРИВИН | 13,8 | 12,0 | -2,5 |
| 2 | КСИМЕЛИН | 12,6 | 10,9 | 27,2 |
| 3 | НАЗИВИН | 10,9 | 9,5 | 9,0 |
| 4 | ДЛЯНОС | 8,4 | 7,3 | 27,6 |
| 5 | ТИЗИН | 7,8 | 6,8 | 83,4 |
| 6 | САНОРИН | 7,2 | 6,2 | 21,1 |
| 7 | НАФТИЗИН | 7,0 | 6,0 | -2,9 |
| 8 | НАЗОЛ | 5,3 | 4,6 | -8,4 |
| 9 | РИНОФЛУИМУЦИЛ | 5,1 | 4,5 | 7,3 |
| 10 | РИНОНОРМ | 5,1 | 4,4 | 52,4 |
| 11 | ПИНОСОЛ | 4,8 | 4,2 | 13,0 |
| 12 | КСИЛЕН | 4,3 | 3,7 | 15,3 |
| 13 | ГАЛАЗОЛИН | 3,6 | 3,1 | 13,2 |
| 14 | РИНОСТОП | 1,5 | 1,3 | 39,4 |
| 15 | АДРИАНОЛ | 1,3 | 1,1 | -11,0 |
| 16 | СНУП | 0,5 | 0,4 | - |
| 17 | НОКСПРЕИ | 0,2 | 0,2 | 381,7 |
| 18 | КСИЛОМЕТАЗОЛИН | 0,2 | 0,2 | 1362,9 |
| 19 | ДОКТОР ТАЙСС РИНОТАИС | 0,1 | 0,1 | - |
| 20 | САНОРИНЧИК | 0,1 | 0,1 | -5,2 |

Источник: DSM Group

Табл. 2 Рейтинг общероссийских коммерческих продаж ЛП Группы на основе «морской воды» (а также препаратов аналогичного действия) в январе – октябре 2009 г.

| № п/п | Бренд | % от продаж ЛП Группы на основе морской воды, руб. | % от продаж всего сегмента, % руб | Прирост к янв – окт 2008 г., % |
|-------|-----------------------------------|--|-----------------------------------|--------------------------------|
| 1 | АКВА МАРИС | 80,3 | 10,7 | 22,2 |
| 2 | МАРИМЕР | 11,7 | 1,6 | 42,2 |
| 3 | ФИЗИОМЕР | 7,1 | 1,0 | 29,1 |
| 4 | ДОКТОР ТАЙСС АЛЕРГОЛ МОРСКАЯ ВОДА | 0,5 | 0,1 | 71,5 |
| 5 | МОРЕНАЗАЛ | 0,3 | 0,0 | 8395,4 |
| 6 | РИЗОСИН | 0,1 | 0,0 | 78,3 |

Источник: DSM Group

Новогодние каникулы – идеальное время для специальных предложений от аптек

Продолжительность новогодних каникул определяет основу для разработки специальных предложений в аптечных организациях. Предлагается, в частности, обратить внимание на современные возможности проводить курсы салонных процедур косметологического типа в домашних условиях, на отдыхе. Самые эффективные процедуры доступны в настоящее время благодаря компактному и достаточно простым в управлении приборам, созданным специально для самостоятельного ухода за лицом. Постоянное желание женщин «выглядеть на все 100 в свои вечные 18», а также возрастающее количество стремящихся быть в хорошей форме мужчин, предопределяют безусловный интерес к аппаратной косметологии и сопутствующим товарам.



Учитывая как минимум десятидневную продолжительность официального непрерывного отдыха, новогодние каникулы являются идеальным временем соответствующих предложений в аптечных организациях по нескольким причинам:

- возможность заинтересовать потенциальных клиентов идеей самостоятельного полноценного ухода за кожей при помощи современных технологий;
- возможность приобрести полезные, осознанные и нужные подарки для своих родных, любимых и дорогих;
- возможность провести полный курс косметологических процедур, который в среднем и состоит из 10 сеансов, в спокойных домашних условиях, не затрачивая много времени, и оценить эффекты.

Специальные предложения аптечного ассортимента для косметологических процедур по уходу за лицом интересно разработать с учетом следующих ассортиментных особенностей:

ТРАДИЦИОННЫЙ УХОД ЗА ЛИЦОМ В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ

Предлагается обратить внимание на товарные позиции: «**Массажеры для ухода за лицом**», «**Паровая сауна для лица**», «**Вакуумный очиститель кожи**», «**Вакуумный очиститель кожи с влажной функцией**», **сопутствующие средства гигиены, ингаляционные компоненты.**

Основные акценты: компактность и многофункциональность

Товарная позиция «Массажеры для ухода за лицом»

Функциональные и маркетинговые характеристики отдельных моделей

Компактность (позволяет провести полный омолаживающий уход за кожей лица в домашних условиях)

Элегантность дизайна

Эргономичность формы

Формы сменных насадок и особенности конструкции (для ухода за лицом особо предпочтительны удобные анатомические формы)

Количество сменных насадок и их функциональное предназначение (обеспечивается многофункциональность):

- ❖ насадка-щетка для пилинга – для интенсивного очищения лица, а также для проведения мягкого успокаивающего массажа; возможность использования вместе с гелями* для ежедневного очищения лица от косметики и загрязнений;
- ❖ насадка-губка – для деликатного пилинга и равномерного нанесения крема или основы под макияж, в результате макияж получается безупречно ровным; использование вместе с пилинговыми средствами* обеспечивает нежную микрошлифовку кожи и глубокое очищение пор;
- ❖ насадка с массажными шариками – для проведения деликатного массажа, снимает усталость, напряжение в мышцах, разглаживает кожу, улучшает ее питание, способствует усилению кровоснабжения тканей, устраняет застой лимфы, повышает кожно-мышечный тонус;
- ❖ двойная роликовая насадка – для эффективного омолаживающего массажа лица;
- ❖ одинарная роликовая насадка – для точечного массажа, улучшает кровообращение, выравнивает цвет лица, разглаживает морщины.

Результаты: тщательное очищение кожи, безупречно ровный макияж, высокая эффективность в восстановлении овала лица и разглаживании мимических морщин

* Целесообразно обеспечить совместную выкладку соответствующих средств.

Основной акцент: функция очистки лица

Товарная позиция «Паровая сауна для лица»

Функциональные и маркетинговые характеристики отдельных моделей

- ❖ проведение глубокой очистки кожи лица в домашних условиях; позволяет полностью удалить следы косметики; под воздействием мягкого пара происходит открытие и очищение пор кожи;
- ❖ наличие регулятора подачи пара;
- ❖ комфортность маски для лица (например, отделка резиновой лентой для удобного контакта с лицом)
- ❖ дополнительная насадка для ингаляции в комплекте (а также мерный стаканчик).

Результаты: более свежая, молодая и здоровая кожа

Товарные позиции «Вакуумный очиститель кожи», «Вакуумный очиститель кожи с влажной функцией»

Функциональные и маркетинговые характеристики отдельных моделей

- ❖ очищение пор осуществляется вакуумным методом;
- ❖ быстрая и удобная очистка пор кожи, удаление закупорок сальных желез;
- ❖ альтернатива ручной чистке лица, позволяющая уберечь от инфекций;
- ❖ процедура чистки не оставляет следов, не травмирует кожу и подкожные ткани;
- ❖ дополнительная функция – вакуумный массаж лица («2 функции в 1 приборе»); улучшение лимфодренажа и устранение отеков;
- ❖ процедура очистки пор кожи более эффективна после распаривания лица*;
- ❖ рекомендуется для мужчин и женщин.

Результаты: здоровая и чистая кожа, улучшение внешнего вида и цвета кожи

Прибор с влажной функцией позволяет осуществлять еще более эффективную вакуумную чистку с использованием очищающих растворов, муссов, гелей, пенки (в выкладке целесообразно предусмотреть соответствующие позиции для различных типов кожи).

* Целесообразно при выкладке расположить «Вакуумный очиститель кожи» и «Паровую сауну для лица» рядом; при презентации товара также сделать акцент на одновременном предложении.

Основной акцент: универсальность

Товарные позиции «Универсальные SPA-наборы для ухода за лицом»

Настоящий SPA-салон для ухода за собой в домашних условиях:

- ❖ паровая сауна для лица идеально подходит для очищения и увлажнения кожи лица;
- ❖ массажный блок со сменными насадками обеспечивает деликатный омолаживающий массаж лица;
- ❖ блок для ухода за бровями позволяет скорректировать форму бровей и придать лицу ухоженный вид;
- ❖ блок для термической завивки ресниц сделает ресницы еще более пушистыми, а глаза более выразительными.

СПЕЦИАЛЬНЫЙ УХОД В ДОМАШНИХ УСЛОВИЯХ

Предложение «Дарсонвализация»

Основной акцент: технология «дарсонвализация»

Приборы «Дарсонваль» – классические и современные модели

Дарсонвализация:

- ✓ эффективна для лечения проблемной кожи, угревой сыпи, гнойничков, акне, воспалений и инфильтратов (интересное предложение для подростков с проблемной кожей);
 - ✓ способствует улучшению тургора стареющей кожи, улучшает цвет кожи, уменьшает морщины, расширенные поры;
 - ✓ способствует очищению и оздоровлению кожи, улучшает кислородный обмен клеток кожи;
 - ✓ снимает болевой синдром;
 - ✓ успешно используется мужчинами и женщинами для стимуляции роста волос, при лечении облысения (учитывая достаточно «болезненное» восприятие проблемы потери волос мужчинами, следует сделать особый акцент на этом показании именно для них);
 - ✓ устраняет венозную застой, активизирует кровообращение в артериолах и капиллярах, способствует исчезновению сосудистых звездочек на ногах, эффективно и безопасно устраняет проявления целлюлита, уменьшает отечность тканей.
- Таким образом, дарсонвализация определяет достаточно широкий диапазон возможностей для применения как в лечебных, так и в косметологических целях.

Классические модели

Функциональные характеристики

1. Количество сменных электродов (в классических моделях 3–4), их общепринятые названия, особенности применения:

- ✓ электрод «капля» – позволяет осуществлять точечное воздействие в случае отдельных воспалений кожи;
- ✓ электрод «грибок» – общий тонирующий массаж;
- ✓ электрод «расческа» – укрепляющее воздействие на луковицы волос, улучшение кровоснабжения кожи головы;
- ✓ электрод «лепесток» – удобное воздействие на отдельные участки.

Современные модели

Модели современного дизайна с одним несменным электродом, размещенном в защитном пластике, цифровое управление

Преимущества: гарантия полной безопасности, долговечности и комфорта.

Предложение «2 в 1»

Основной акцент: технологии «дарсонвализация» + «инфракрасное тепло»

Модификации приборов «Дарсонваль» с инфракрасными блоками: сочетание преимуществ дарсонвализации с эффектами от инфракрасного излучения

Лечебный эффект: лечение проблемной кожи, угревой сыпи и воспалений.

Косметологический эффект: улучшение тургора кожи, уменьшение дряблости, морщин, сужение расширенных пор.

Действие сухого инфракрасного тепла (следует обязательно выделить для данной модели):

- ✓ очищает кожу, способствует выведению токсинов и удалению загрязнений из пор кожи;
- ✓ способствует улучшению проникновения косметических препаратов и активизирует их действие;
- ✓ улучшает структуру кожи, омолаживает клетки, усиливает регенерацию клеток кожи.

Предложение «Ультразвуковые процедуры»

Ультразвуковые приборы

Ультразвуковые волны обладают высокой проникающей способностью, улучшают проникновение косметических средств, во много раз увеличивая эффективность их воздействия. Аппараты ведущих производителей позволяют проводить процедуры пилинга, микромассажа и введения активных препаратов, используя, как правило, 3 уровня интенсивности ультразвука:

- 1-й уровень – под воздействием ультразвуковых волн происходит деликатное очищение кожи от загрязнений и отмерших клеток эпидермиса, удаляются «черные точки», выравнивается цвет кожи, осветляются пигментные пятна;
- 2-й уровень – ультразвуковой микромассаж стимулирует процессы восстановления тканей, ускоряет обменные процессы в клетках кожи, улучшает снабжение клеток кислородом, стимулирует процессы синтеза коллагена и эластина; в режиме ультразвукового микромассажа освобожденная от старых клеток кожа омолаживается и глубоко увлажняется «изнутри» благодаря более глубокому проникновению косметических средств;
- 3-й уровень – ультразвуковой микромассаж в импульсном режиме в сочетании с активными концентратами обеспечивает эффект лифтинга, уменьшает отечность; в заключительных фазах процедуры используется функция импульсного массажа, который в сочетании с косметическими средствами позволяет провести восстанавливающий уход для любого типа и состояния кожи.

Результат: после первого применения улучшается цвет лица, уменьшаются отеки; после нескольких процедур улучшается упругость кожи, разглаживаются морщины, улучшается кровообращение и лимфообращение; кожа сияет здоровьем, молодостью и красотой

Дополнительные маркетинговые характеристики:


- ✓ работа от сети и/или от встроенного аккумулятора;
- ✓ эргономичный дизайн;
- ✓ удобное управление;
- ✓ повышенная мощность;
- ✓ режимы работы с телом (активное противодействие целлюлиту).

Таким образом, расширение ассортимента за счет предложенных позиций и обучение фармацевтических специалистов определенным навыкам маркетингового позиционирования позволит прикоснуться к тайнам современной аппаратной косметологии в домашних условиях многим заинтересованным потребителям и, соответственно, увеличить количество лояльных клиентов аптечной организации.

В следующем номере – специальные предложения «2 в 1», которые представляют аппараты ультразвука в сочетании с электростимуляцией, гальванической функцией и инфракрасным излучением.

ФАРМРЫНОК | Реклама

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ СПРАВОЧНИК ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ И ИЗДЕЛИЙ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ (ЕГК)




Информация из официальных источников:

- Лекарственные средства
- БАД
- Гомеопатия
- Лечебная косметика
- Лекарственные растения
- Медицинская техника
- Предметы ухода за больными

Классификация/поиск:

- Международные непатентованные наименования
- Торговые наименования
- Фармакологические группы
- МКБ-10
- Производители
- Страны



Инструкции по применению (полные описания)
Обновление Интернет ежедневно,
Почта ежемесячно
Курьерская доставка ежемесячно (только для Москвы)

Заказ установки/демонстрации: +7 (962) 992-80-04
 Демоверсия доступна по адресу: ftp://ftp.aptekamos.ru/egk/trial_disk/

Подписка на 2010 год

**«Московские аптеки»
фармацевтическая газета**

| | |
|---------|------------|
| годовая | 12 номеров |
| почта | 4008,00 р |
| куррьер | 4752,00 р |

**Экспресс-информация
на новые ЛС**

| | |
|---------|------------|
| годовая | 12 номеров |
| почта | 3964,80 р |
| куррьер | 3964,80 р |

**«Нормативные документы
в фармации и здравоохранении»
журнал**

| | |
|---------|------------|
| годовая | 12 номеров |
| почта | 5777,28 р |
| куррьер | 6230,40 р |

**Экспресс-информация
об изъятии из аптечной сети ЛС**

| | |
|---------|------------|
| годовая | 12 номеров |
| почта | 4035,60 р |
| куррьер | 4814,40 р |

ЦЕНЫ УКАЗАНЫ С УЧЕТОМ 18% НДС

Подписка оформляется:

в редакции – 109456, Москва, а/я 19
 тел./факс: +7(499) 1709320
 info@mosapteki.ru
 www.mosapteki.ru

в почтовых отделениях России
 по каталогу «Почта России»:
 24489, 61901, 61902, 61903

**Оплата платежным поручением
или почтовым переводом**
 Получатель: ООО «Алеста»
 ИНН 7721600751 КПП 772101001
 р/с 40702810600001030971
 Московский филиал ЗАО «Райффайзенбанк»
 г. Москва
 к/с 30101810400000000603
 БИК 044552603



МОСКОВСКИЕ АПТЕКИ

Модульная реклама

| Часть полосы | Площадь (мм) | Стоимость + 18% НДС, руб | | Часть полосы | Площадь (мм) | Стоимость + 18% НДС, руб | |
|--------------|--------------|--------------------------|--------|--------------|--------------|--------------------------|-------|
| | | Ч/б | Цвет | | | Ч/б | Цвет |
| 1/1 | 245x351,5 | 106200 | 141600 | 1/8 | 120x85 | 29500 | 41300 |
| 1/2 | 245x173 | 64900 | 88500 | 1/12 | 120x55 | 20060 | 29500 |
| 1/3 | 245x120 | 53100 | 70800 | 1/16 | 120x42 | 14160 | 20060 |
| 1/4 | 120x173 | 47200 | 64900 | 1/24 | 58x55 | 11800 | 17700 |
| 1/6 | 79x173 | 35400 | 53100 | 1/32 | 58x42 | 8260 | 11210 |

Наценки: 1 стр. обложки – 100%; 4 стр. обложки – 50%
Строчная реклама 1 символ – 12 руб. Скидки: от 300 симв. – 10% от 500 симв. – 15%
Бонусы: распространение листовок клиента вместе с МА на отраслевых мероприятиях по Москве и МО; размещение баннера клиента на сайте МА; размещение информационных статей при условии размещения платных рекламных модулей объемом до 1/2 полосы в зависимости от размера модуля; помощь журналиста; дизайн и верстка.


+ 7 (499) 170-9320, 170-3972 info@mosapteki.ru

Приносим свои извинения Евгению Львовичу Насонову за ошибку в подписи к фотографии в материале о Всероссийской конференции в рамках Всемирного дня борьбы с артритом (МА № 11/09, стр. 3). Ошибочные данные были предоставлены редакции ООО «Файн Пиар».

РЕКЛАМА ПОДПИСКА на газету «Московские аптеки» и журнал «Нормативные документы» оформляется:

| МОДУЛЬНАЯ РЕКЛАМА | через альтернативную сеть: | Агентство ООО «Компания Коммерсант-Курьер»: |
|--|---|---|
| <p>Месторасположение – 1-24 страницы</p> <p>СПОНСОР ПОЛОСЫ Месторасположение и название фирмы – вверху под статус-строкой страницы</p> <p>БАННЕР В ИНТЕРНЕТЕ 350 знаков</p> <p>СТРОЧНАЯ РЕКЛАМА Публикация ассортимента аптек или прайс-листа аптек (одна строка – 19 символов)</p> <p>ВКЛАДЫШИ Месторасположение – 1-24 страницы Площадь мин. блока – 25,7 * 2 см.</p> <p style="font-size: small;">Рекламодателям – бесплатная подписка на весь срок размещения рекламы</p> | <p>Москва: ООО «Интер-Почта-2003», (495) 500-0060, ООО «Вся пресса», (495) 787-3445, 787-3569, ООО «Артос-Гал», тел. (495) 160-5848 ООО «Деловая Пресса», (8332) 67-2419, 67-3200 «Деловая пресса», (8332) 37-7214 Киров: ООО «Урал Пресс», (343) 26-27898 Тюмень: АП «Медиа-Курьер», (3832) 11-9059 Екатеринбург: ООО «Прессбюро», (3512) 78-0693 Новосибирск: KSS Подписное агентство, тел. в Киеве: (10-38044) 270-6220 Челябинск: Украина:</p> <p>в редакции: с любого месяца. Оплата платежным поручением или почтовым переводом. В них укажите ваш почтовый индекс, адрес, телефон, количество экземпляров.</p> | <p>Казань: (843) 291-0999, 291-0947 e-mail: kazan@komcur.ru</p> <p>Альметьевск: (8553) 37-17-26, e-mail: komcuralmet@rambler.ru</p> <p>Волгоград: (8442) 49-23-01, e-mail: volga@komcur.ru</p> <p>Волжский: (8443) 39-85-35, e-mail: vlz@komcur.ru</p> <p>Ижевск: (3412) 911-967, 911-965, e-mail: izhevsk@komcur.ru</p> <p>Йошкар-Ола: (8362) 45-32-50, e-mail: mari-el@komcur.ru</p> <p>Набережные Челны: (8552) 59-82-93, 59-41-45, e-mail: chelny@komcur.ru</p> <p>Нижний Новгород: (8312) 78-52-47, 78-52-48, e-mail: nnovgorod@komcur.ru</p> <p>Оренбург: (3532) 58-90-15, 58-11-52, e-mail: orenburg@komcur.ru</p> <p>Пермь: (342) 240-81-02 e-mail: perm@komcur.ru</p> <p>Самара: (846) 224-46-35; e-mail: samara@komcur.ru</p> <p>Саратов: (8452) 51-61-77, 51-61-91 e-mail: saratov@komcur.ru</p> <p>Тольятти: (8482) 20-62-64, 20-62-65, e-mail: togliatti@komcur.ru</p> <p>Ульяновск: (8422) 38-47-24, e-mail: uln@komcur.ru</p> <p>Уфа: (347) 225-37-35, 290-02-66, 223-21 e-mail: ufa@komcur.ru</p> <p>Чебоксары: (8352) 502888, 503089 e-mail: cheboksar@komcur.ru</p> <p>Адрес издательства: 109456, Москва, а/я 19; тел./факс: (499) 170-9304</p> <p>в INTERNET: www.mosapteki.ru</p> <p>в почтовых отделениях России: по каталогу «Почта России» индекс 24489, 61901, 61902, 61903</p> |

Вся информация в издании предназначена только для специалистов здравоохранения и сферы обращения лекарственных средств и не может быть использована пациентами для принятия решения о применении описанных методов лечения и продуктов. Информация в издании не должна быть истолкована как призыв к неспециалистам самостоятельно приобретать или использовать описываемые продукты. Авторские позиции, выраженные в тематических материалах, являются частными, не отражают официальную точку зрения уполномоченных государственных органов или других субъектов здравоохранения (если прямо не указано обратное), могут не совпадать с мнением редакции и публикуются с целью ознакомления специалистов с широким спектром мнений по указанным проблемам и о представляемых продуктах.

Официальные документы в рубрики предоставлены:
 «ЦФИ-консалт» – ГУП ЦФИ г. Москвы,
 «Мониторинг фармрынка» – ГУП ЦФИ г. Москвы и «DSM Group»,
 Ответственность за достоверность сведений в рекламе и объявлениях несет рекламодатель. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Использование материалов газеты в любом виде, включая электронные, разрешаются только с письменного согласия редакции.
 Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
 Все рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации.
 Материалы со значком  печатаются на правах рекламы.