

## 6 МИНЗДРАВСОЦРАЗВИТИЯ ПОДВЕЛ ИТОГИ И ОБОЗНАЧИЛ ЗАДАЧИ

Основные тезисы доклада Т.Голиковой, касающиеся текущих изменений на фармрынке и перспективных задач по его развитию.



8 Законопроект «О внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ в части изменения требований к реализации биологически активных добавок (БАД)».

## 16 ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И АВТОМАТИЗАЦИЯ

При использовании ПО достигаются значительные результаты по оптимизации управления ценовой политикой аптечных организаций.

### фокус внимания

сiтоИнформ

## ФАРМРЫНОК: ГЛАВНОЕ

ГЛАВНЫЙ ЗАКОН РАЗВИТИЯ  
ФАРМРЫНКА ПРИНЯТ ..... 4

МИНЗДРАВСОЦРАЗВИТИЯ ПОДВЕЛ ИТОГИ  
И ОБОЗНАЧИЛ ЗАДАЧИ..... 6

РЫНОК БАД:  
ЗАКОНОПРОЕКТ МЕНЯЕТ МНОГОЕ ..... 8

ИНИЦИИРУЕТСЯ КОНТРОЛЬ РЫНКА БАД.... 8

КОМПАНИИ ИНФОРМИРУЮТ ..... 9

ЛС-ДОСЬЕ: РАЗРАБОТКИ,  
ИССЛЕДОВАНИЯ, НОВЫЕ ПРЕПАРАТЫ ..... 12

ПАРАФАРМАЦЕВТИКА:  
ЧТО НОВЕНЬКОГО..... 14

КОСМЕТИКА:  
НОВЫЕ ЛИНИИ, МАРКИ, ТЕНДЕНЦИИ ..... 15

### бизнес-технологии

от теории к практике

Марина МУЗЫЛЕВА, Алексей КОЛЬЧУГИН  
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И АВТОМАТИЗАЦИЯ... 16

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА АСУ:  
УЧИТЫВАЕМ ВСЕ НЮАНСЫ..... 20

### закон и вы

знать и использовать

ФАРМКОНСУЛЬТАЦИЯ..... 22

На вопросы отвечает М.И.МИЛУШИН, к.ю.н.,  
директор юридической компании «Юнико-94»

**фарм спектр**

важно, интересно, полезно

## ЭКСПРЕСС-АНАЛИТИКА .....26

*Р.И.ЯГУДИНА, Е.Е.АРИНИНА*

## ШКОЛА ФАРМАКОЛОГА: ДИАРЕЯ .....28

*Андрей КОРОТКОВ*

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЗАПРОС: АНТИГИСТАМИННЫЕ ПРЕПАРАТЫ .....32

## ПРАКТИКУМ ПО АССОРТИМЕНТУ .....36

**все для здоровья и красоты**

актуальный тренд

## ЭКСПРЕСС-АНАЛИТИКА .....48

## ЛОГИКА ИНИЦИАТИВНЫХ ПРОДАЖ: ПРОБЛЕМНАЯ КОЖА.....50

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЗАПРОС: СРЕДСТВА ДЛЯ ПОХУДЕНИЯ .....54

**аптека в городе**

география ритейла

## «НАМ ДОВЕРЯЮТ БОЛЕЕ 50 ЛЕТ» .....58

*ГП НО «Социальная аптека»,*

*г. Арзамас, Нижегородская область*

**time out**

интересно, что...

## ИССЛЕДОВАНИЯ В МЕДИЦИНЕ: НЕОБЫЧНОЕ В ОБЫЧНОМ .....63

А



### ЭКСПРЕСС-АНАЛИТИКА

О чем говорят **26, 48**

рейтинги продаж ЛС и нелекарственного ассортимента?

Информация к размышлению.

### ЛОГИКА ИНИЦИАТИВНЫХ ПРОДАЖ

**50**

Какие средства ухода за проблемной кожей провизор может посоветовать клиенту? Что нужно учитывать при формировании ассортиментного портфеля этой категории?



А