

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-АНАЛИТИКА26

Р.И.ЯГУДИНА, Е.Е.АРИНИНА

ШКОЛА ФАРМАКОЛОГА: ДИАРЕЯ28

Андрей КОРОТКОВ

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЗАПРОС:
АНТИГИСТАМИННЫЕ ПРЕПАРАТЫ**32

ПРАКТИКУМ ПО АССОРТИМЕНТУ36

все для здоровья и красоты

актуальный тренд

ЭКСПРЕСС-АНАЛИТИКА48

**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 про-
даж ЛС и нелекарствен-
ного ассортимента?*

*Информация
к размышлению.*

**ЛОГИКА
ИНИЦИАТИВНЫХ
ПРОДАЖ** **50**

*Какие средства ухода за
проблемной кожей
провизор может посовето-
вать клиенту? Что
нужно учитывать при
формировании ассорти-
ментного портфеля
этой категории?*



А