



## ФОКУС ВНИМАНИЯ

Росздравнадзор констатирует дальнейшее снижение цен на препараты Перечня ЖНВЛС и информирует об итогах проведения контрольных мероприятий. Продолжается реорганизация системы здравоохранения, которая отражается в появлении ряда законопроектов, публикуемых на сайте Минздравоцразвития России. Читаем, анализируем, делаем выводы.

## АПТЕЧНЫЙ HR

Большинство руководителей аптечных учреждений буквально сбиваются с ног в поиске квалифицированных фармацевтов и провизоров на вакантные должности. Об аптечном HR, проблемах подготовки фармспециалистов и взгляде студентов на карьеру в аптечном ритейле.

### фокус внимания

ctoИнформ

## ФАРМРЫНОК: ГЛАВНОЕ

МОНИТОРИНГ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ.....	4
ЛЕКАРСТВЕННЫЙ РЫНОК РФ В I ПОЛУГОДИИ.....	5
FIELD FORCE: ЧТО ПЛАНИРУЕТ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО.....	6
В ЗАЩИТУ АПТЕЧНОГО БИЗНЕСА.....	6
<b>КОМПАНИИ ИНФОРМИРУЮТ.....</b>	<b>8</b>
ЛС-ДОСЬЕ: ИССЛЕДОВАНИЯ, НОВЫЕ ПРЕПАРАТЫ.....	11
ПАРАФАРМАЦЕВТИКА: ЧТО НОВЕНЬКОГО.....	12
КОСМЕТИКА: НОВЫЕ ЛИНИИ, МАРКИ, ТЕНДЕНЦИИ.....	13

### бизнес-технологии

от теории к практике

Наталья СМЕРНОВА АПТЕЧНЫЙ HR-НОНСЕНС.....	14
Александр МИРОНОВ AB OVO, ИЛИ ГДЕ ИСТОКИ ФАРМПРОГРЕССА.....	18
ЗА КЕМ БУДУЩЕЕ ФАРМАЦИИ?.....	19
АПТЕКИ НЕ ПРИВЛЕКАЮТ, НО МОГУТ ПРИВЛЕЧЬ.....	21

### закон и вы

знать и использовать

ФАРМКОНСУЛЬТАЦИЯ.....	24
На вопросы отвечает М.И.МИЛУШИН, к.ю.н., директор юридической компании «Юнико-94»	

**ЭКСПРЕСС-АНАЛИТИКА:  
ИНДИКАТОРЫ ПРОДАЖ ЛС (июнь).....28**

А.Н.ЛЬВОВ

**ШКОЛА ФАРМАКОЛОГА: АКНЕ .....30****СЕЗОННЫЙ СПРОС:  
ГОТОВИМСЯ К ОСЕННИМ ЗАКУПКАМ ЛС.....36****ПРАКТИКУМ ПО АССОРТИМЕНТУ .....44**

Зинаида ТОЛКУШИНА

**ЧТО АКТУАЛЬНО В СЕЗОН ПРОСТУДЫ.....46****СЕЗОННЫЙ СПРОС: «ОСЕННИЙ»  
НЕЛЕКАРСТВЕННЫЙ АССОРТИМЕНТ .....50**

Любовь ПРОНИНА

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЗАПРОС:  
БАД НА ЗАЩИТЕ ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ... 54****«МОЯ АПТЕКА» —  
АПТЕКА ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ.....56**

ООО «Моя Аптека», г. Краснодар

**ИССЛЕДОВАНИЯ В МЕДИЦИНЕ:  
НЕОБЫЧНОЕ В ОБЫЧНОМ .....62****ЭКСПРЕСС-АНАЛИТИКА**

О чем говорят рейтинги в июне? Сравниваем цены, отмечаем отечественных и иностранных лидеров продаж и наиболее продаваемые группы ЛС.

**СЕЗОННЫЙ СПРОС**

Формируем ассортиментный портфель «осеннего» спроса. Практические рекомендации, анализ специалистов по актуальности категорий.

**36, 46–53**