



**ПАО «Фармстандарт»**

# Миссия

**«Разработка и реализация современных доступных высококачественных лекарственных препаратов, удовлетворяющих требованиям здравоохранения и ожиданиям пациентов, а также сохранение, приумножение здоровья пациентов и пропаганда здорового образа жизни»**

**В своей деятельности компания придерживается следующих основополагающих принципов:**

- **Инновации** - скорейшее внедрение новых научных разработок в медицине и фармакологии в тесном сотрудничестве с отечественными и зарубежными учёными.
- **Эффективность** - ведение бизнес-процессов на основе эффективного, гармоничного сочетания научно-технических инноваций и богатого опыта, накопленного компанией за годы интенсивной деятельности на фармацевтическом рынке.
- **Ответственность** - использование международных управленческих и технологических стандартов в рамках ответственности компании перед потребителем.





# Ценовая политика

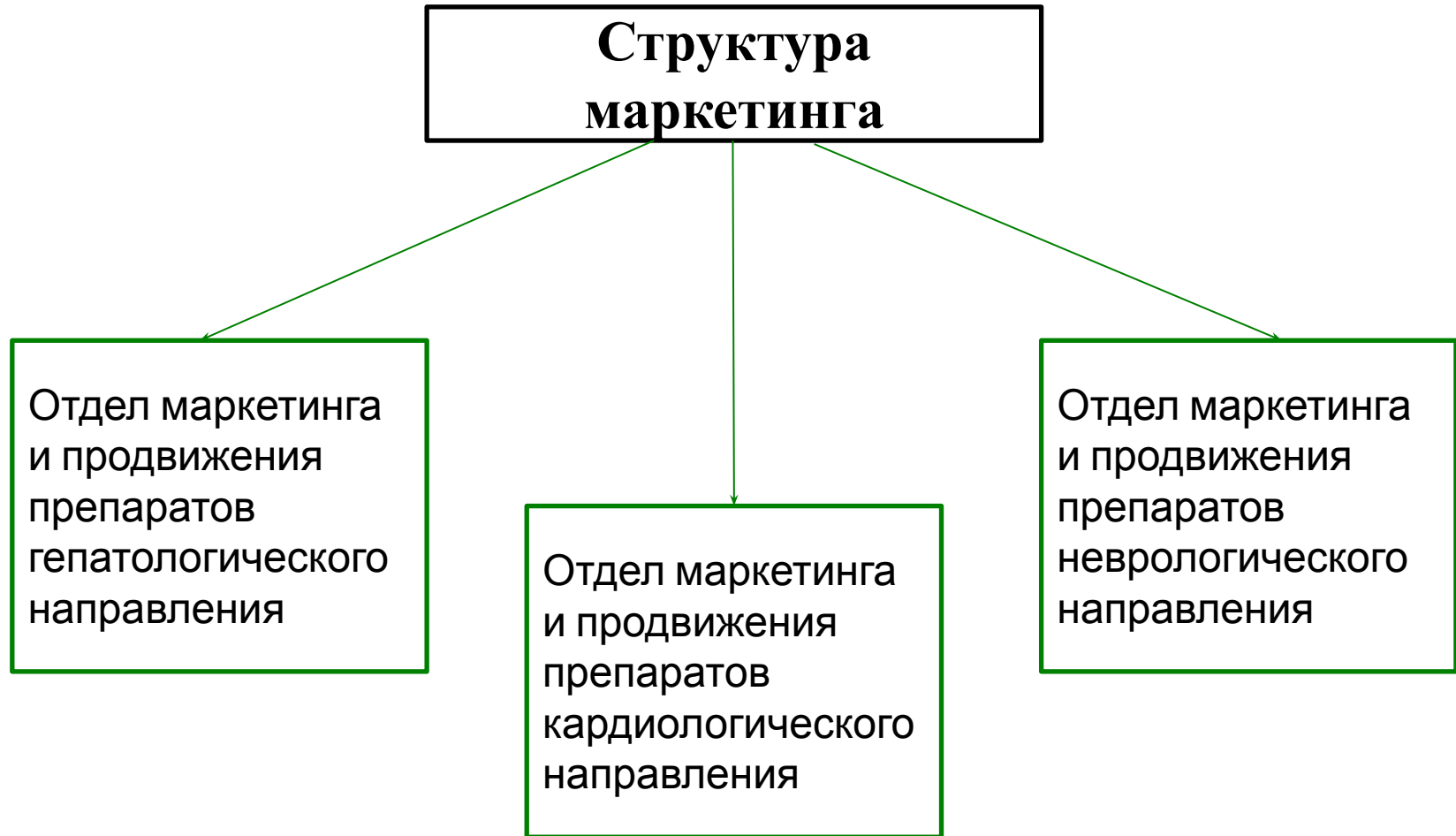
Использование дифференцированной ценовой политики, а также установление цен согласно предлагаемого ассортимента.

**Аптечная сеть «Маяк» (г. Якутск)**    **Аптечная сеть «Планета здоровья» (г. Сургут)**

- От 0,1 руб-100 руб. - 30 %
  - От 100 руб.- 150 руб. - 25%
  - От 150 руб. -200 руб. -22 %
  - От 200- 250 руб. - 19 %
  - Свыше 250 руб-15%
- От 0,1 руб-100 руб. - 35 %
  - От 100 руб.- 150 руб. - 30%
  - От 150 руб. -200 руб. -27 %
  - От 200- 250 руб. - 26 %
  - Свыше 250 руб-18%

Также применяется политика установление цен согласно предлагаемого ассортимента. Так на лекарственные препараты, препараты повышенного спроса формируемая цена гораздо ниже действующих схем. Это способствует привлечению покупателей и наработке постоянных потребителей.

# Маркетинговая политика



- В 2015 году вклад продвигаемых препаратов обеспечил выручкой в 4,7 млрд. руб.

## Основные тактические принципы маркетинговой политики.

- Постоянный анализ текущих потребностей практического здравоохранения
- Повышения эффективности сотрудников отделов продвижения путем активного внедрения новейших стандартизированных аналитических алгоритмов
- Непрерывное многоуровневое обучение сотрудников

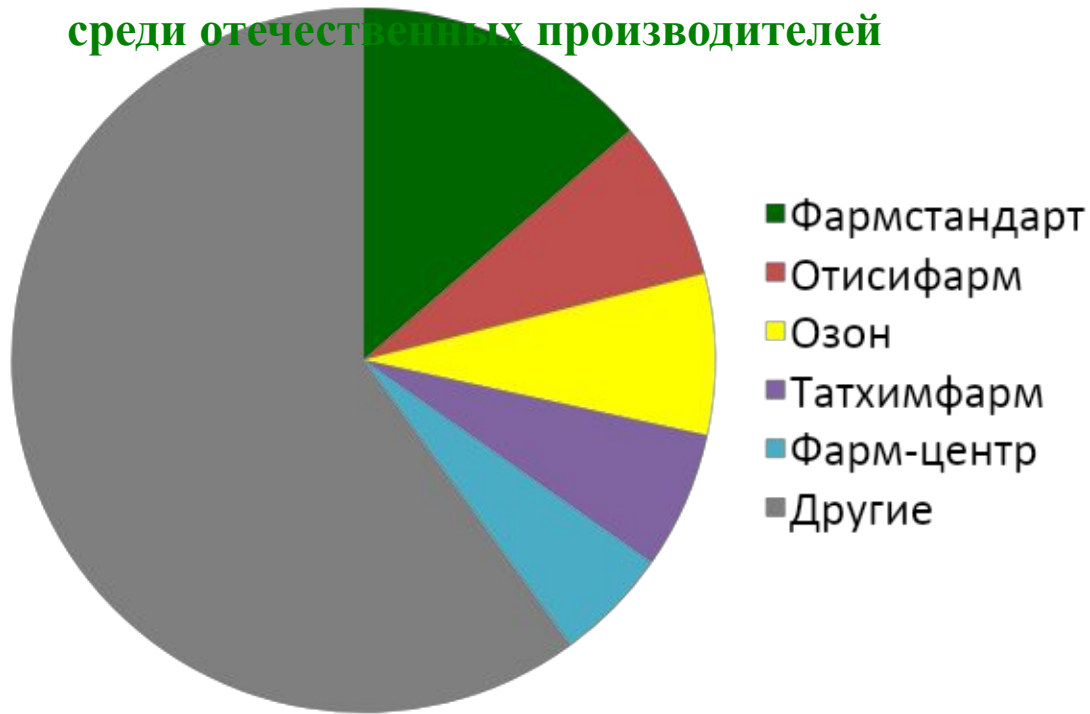


# Продуктовый ассортимент



# Оценка конкуренции

Доля компаний на фармацевтическом рынке в РФ в коммерческом сегменте среди отечественных производителей



## Конкурентные преимущества

- Развитая производственная инфраструктура
- Развитая логистическая сеть
- Разнообразный ассортимент продукции
- Имеет инвестиционную привлекательность
- Является лидером на отечественном рынке фармакологии

# Человеческий ресурс

**Приоритетные направления инвестирования является здоровье и профессиональное развитие работников**

**Расходы на обучение работников ГК «Фармстандарт» составили 39 млн. руб.**

**Компания «Фармстандарт» обеспечивает своим работникам:**

- **Конкурентоспособный уровень заработной платы**
- **Регулярность выплат и обоснованный рост заработной платы**
- **Социальную поддержку**

# Стратегические приоритеты

- Продвижение ведущих брендов с целью увеличения роста продаж и доходов.
- Внедрение новых препаратов на регулярной основе.
- Построение эффективной системы продаж и продвижения. Увеличение количества медицинских представителей и постоянное повышение квалификации сотрудников, в соответствии со специализацией.
- Рост за счет слияний и приобретений. Потенциальные цели для покупки – компании, бренды, товарные знаки, патенты, иные виды производственных мощностей.
- Кооперация и совместные проекты с лидирующими зарубежными фармацевтическими компаниями.
- Активный контроль издержек.
- Использование возможностей государственного финансирования здравоохранения.