

Последние изменения в области государственного регулирования цен на лекарственные средства: новые вызовы для международных фармацевтических компаний

Recent developments in Russian pricing regulation: new challenges for international pharma manufacturers

# Результаты интерактивного голосования

## Results of interactive voting



PRICEWATERHOUSECOOPERS 

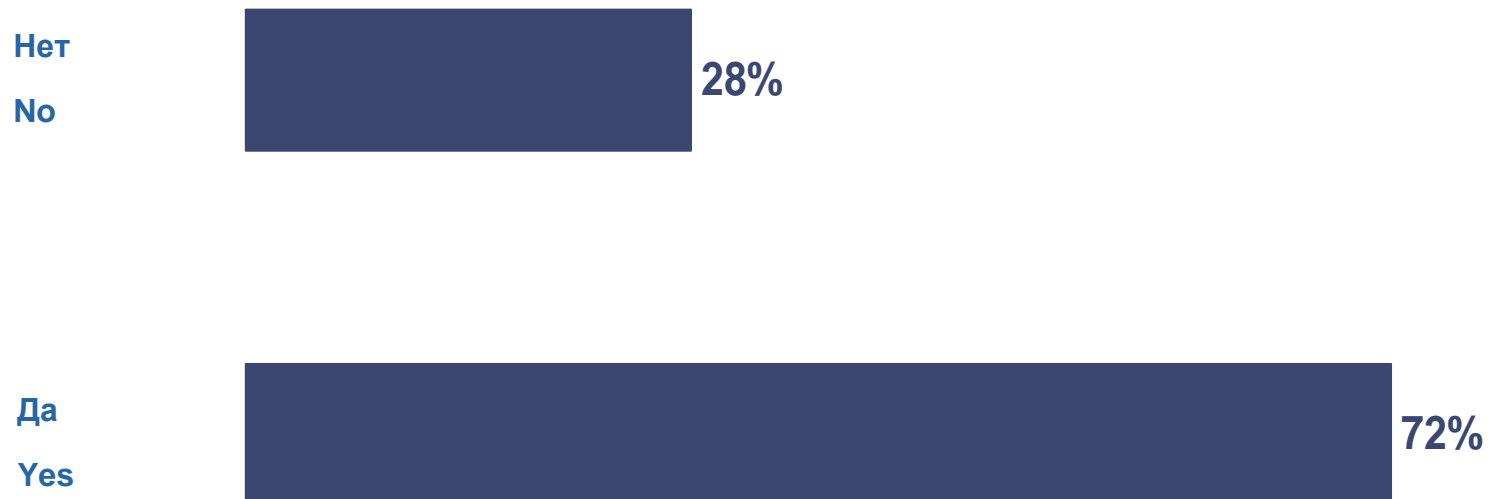
**А) Чувствуете ли Вы давление со стороны рынка в отношении цен на лекарственные средства, входящие в список ЖНВЛС?**

**A) Do you feel the pressure from the market with respect to pricing of EDL products?**



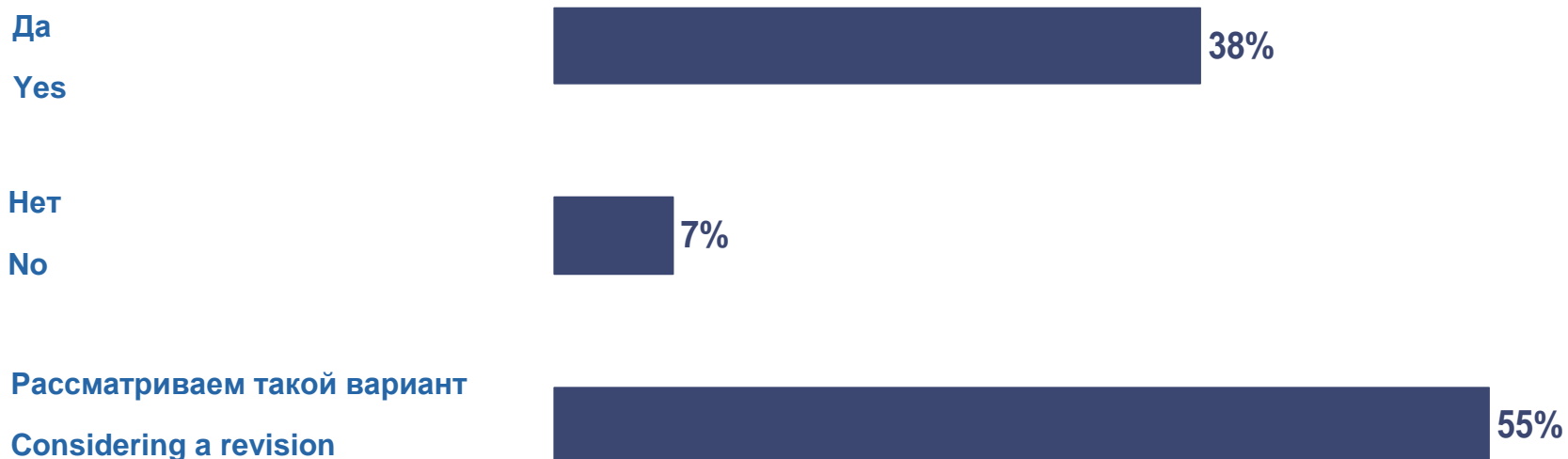
**В) Чувствуете ли Вы давление со стороны рынка в отношении цен на лекарственные средства, НЕ входящие в список ЖНВЛС?**

**B) Do you feel the pressure from the market with respect to pricing of NON-EDL products?**



**С) Пересмотрели ли Вы трансфертные цены для Вашей российской компании в результате недавних изменений в порядке и практике ценообразования?**

**C) Have you revised transfer prices for your Russian company because of the recent changes in the pricing regulations and practice?**



**D) Есть ли у Вашей группы в России зарегистрированное представительство (действующее или недействующее)?**

**D) Does your group maintain a registered representative office in Russia (active or dormant)?**



## E) Рассматриваете ли Вы перевод функции маркетинга и рекламы в представительство?

## E) Do you consider transfer of marketing and advertising functions to the representative office?

Да, рассматриваем перевод в имеющееся представительство

Yes, we consider the transfer to the existing representative office

0%

Да, рассматриваем и готовы для этих целей зарегистрировать представительство

Yes, we consider the transfer and are ready to register a representative office for this purpose

3%

Нет, не рассматриваем или рассматриваем в качестве "последнего" варианта

No, we do not consider the transfer or may consider it only as the last resort

55%

В настоящее время функция осуществляется Представительством

Currently the marketing and advertising functions are performed by the representative office

42%

## F) Как в настоящее время организована маркетинговая и рекламная деятельность в России?

## F) How is the marketing and advertising function currently arranged in Russia?

Через представительство иностранной компании

Through a representative office of a foreign company



Собственные расходы российской компании

Through the Russian company and the respective expenses are considered as its own



Российская компания оказывает услуги иностранной компании

Through the Russian company engaged under a service agreement with a foreign company



**G) Если маркетинговая и рекламная деятельность осуществляется российской компанией по договору об оказании услуг с иностранной компанией:**

**G) If the marketing and advertising functions are performed by the Russian subsidiary under a service agreement with a foreign company:**

**Мы облагаем такие услуги НДС**

**We apply Russian VAT to the service fee of the Russian subsidiary**



**Мы не облагаем такие услуги НДС**

**We do not apply Russian VAT to the service fee of the Russian subsidiary**



**Мы не работаем по договору об оказании услуг  
the Russian subsidiary does not act under a service agreement**



**Н) Какая форма агентских отношений, на Ваш взгляд, могла бы быть приемлема для Вашей компании?**

**H) Which form of agency relations you believe may potentially be implemented by your company?**

Мы выступаем в качестве агента иностранного поставщика

We act as an agent of the foreign supplier



Мы выступаем в качестве агента дистрибьютора по закупке

we act as the purchase agent of the distributor



Мы реализуем товары через агента (дистрибьютора)

We sell goods through an agent (the distributor)



Ни один из возможных вариантов агентских отношений нам не подходит

neither of the agency structures may be applicable to our company



**I) Получает ли Ваша компания бонусы от иностранных поставщиков за достижение определенных условий договоров купли-продажи товаров?**

**I) Does your company receive bonuses from foreign manufacturers for achievement of conditions pre-set in the supply contracts?**

Да, размеры бонусов, как правило, не превышают 20%

Yes, the bonuses usually do not exceed 20%



Да, размеры бонусов, как правило, превышают 20%

Yes, the bonuses usually exceed 20%



Нет, мы не получаем бонусы от поставщиков

No, we do not receive bonuses from foreign manufacturers



## Ж) Рассматриваете ли Вы возможность организации производства в России?

## J) Do you consider the possibility of establishing production in Russia?



# К) Понравился ли Вам семинар?

## К) Did you enjoy the seminar?

Да, очень понравился!  
Yes, very much!



Да, очень-очень понравился!!!  
Yes, very-very much!!!



Это лучший семинар, который я когда-либо посетил!  
This is the best seminar I have ever attended!

