

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК РОССИИ

СОДЕРЖАНИЕ

1. Объем фармацевтического рынка России
2. Производители
3. Аптечные сети
4. Дистрибьюторы
5. Драйверы роста рынка

ЗАО «Группа ДСМ»

Генеральный директор
Шуляк Сергей

Директор отдела розничного аудита
Нечаева Юлия

Аналитический отчет
Фармацевтический рынок России
Итоги 2009 г.

Адрес:
125040, Москва,
5-ая ул. Ямского Поля, д. 7 стр. 2

Тел.:
(495) 780-72-63, 780-72-64
Факс: (495) 780-72-65

<http://www.dsm.ru>

ВВЕДЕНИЕ

DSM Group – ведущее маркетинговое агентство на фармацевтическом рынке России. Входит в Европейскую Ассоциацию исследователей рынка и общественного мнения (ESOMAR). Розничный аудит фармацевтического рынка России, проводимый DSM Group, соответствует требованиям стандарта ISO 9001:2000.

Одним из последних осуществленных проектов стало масштабное исследование российской фарминдустрии, подкрепленное регулярным мониторингом рынка.

Результаты данного исследования представлены в настоящем аналитическом обзоре. Он охватывает основные тенденции и все сектора фармацевтической отрасли – производство, дистрибуцию, ритейл.

Обзор предназначен для международной аудитории.

1. Российский фармацевтический рынок на фоне экономики страны

Финансово-экономический кризис 2008-2009 года затронул и Россию. В первую очередь, это выразилось в снижении ВВП страны. Объем ВВП России за 2009г., по предварительной оценке, составил в текущих ценах 39016,1 млрд. рублей. Его реальный объем относительно 2008г. составил 92,1%.

Российская экономика носит экспортно-сырьевой характер. Было нетрудно предположить, что в условиях кризиса экспортные доходы снизятся, однако о конкретных показателях можно было только догадываться. Опубликованная статистика не оставила надежд даже самым заядлым оптимистам - снижение экспортной выручки от нефти и газа, во многом формирующей доходы бюджета, оказалось более чем значительным. Экспорт России в 2009г. составил 301,6 млрд. долл. и по сравнению с 2008г. уменьшился на 35,5%; импорт снизился на 37,3% и составил 167,4 млрд. долл. Все это естественным образом нашло отражение в торговом балансе, чье положительное сальдо по итогам года сократилось на 33% - до 134,3 млрд. долл. Как и в прежние годы, отойти от сырьевой модели экспорта не удалось - большую его часть составили топливно-энергетические товары. Другими словами, в структуре торгового баланса страны мало что изменилось - только продавать стали меньше и дешевле.

На фоне падения основных показателей развития экономики России рост фармацевтического рынка России удивляет.

График №1

Индекс реального объема ВВП и валовой добавленной стоимости по видам экономической деятельности



Источник: DSM Group. ISO 9001:2000, ГКС

На фоне падения других сегментов и рынков, рост потребления лекарств в 22% выглядит впечатляющим. Для примера, продажи автомобилей сократились вдвое, оптовая и розничная торговля в целом уменьшилась по сравнению с 2008 годом на 8%.

Потребление лекарств – одна из немногих отраслей, где объем продаж в 2009 году вырос относительно 2008 года. Люди в кризис не стали тратить меньше. Здоровье – это та область жизни, где не принято экономить.

На графике 2-3 представлена динамика объема фармацевтического рынка России в 2008-2009 гг. в розничных ценах.

Фармацевтический рынок России состоит из двух основных сегментов: коммерческого и государственного.

Коммерческий сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи лекарств и парафармацевтики (товаров для красоты и здоровья, не лекарственный ассортимент) без учета продаж по Программе Дополнительного Лекарственного Обеспечения (ДЛО).

Государственный сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС по Программе ДЛО, а также реализацию через ЛПУ.

График 2

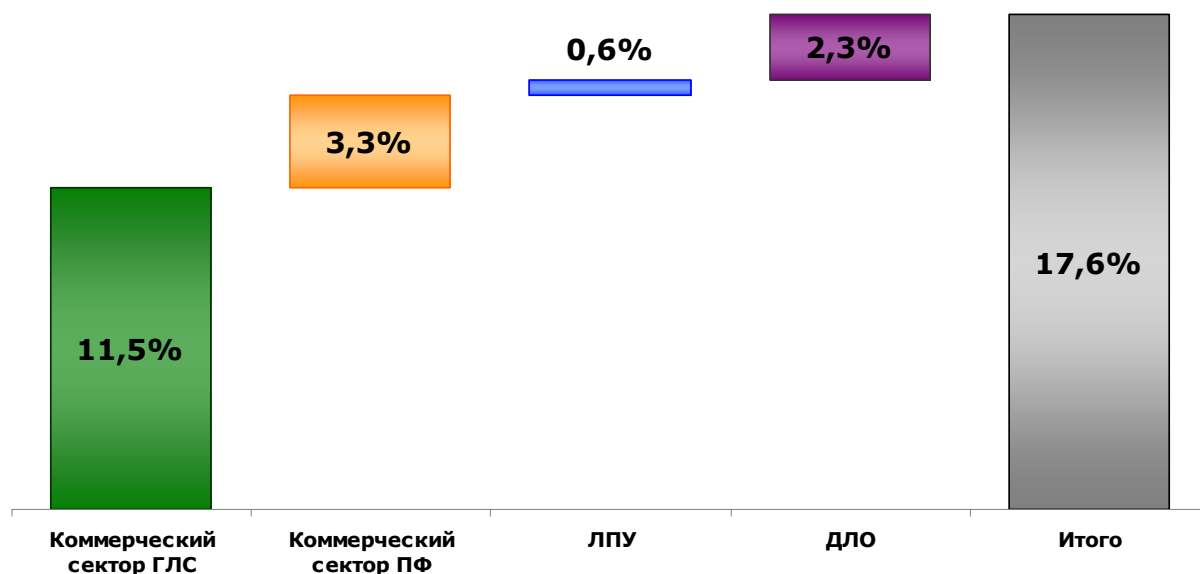
За прошедший год емкость рынка составила 538 млрд. руб. (или 17,1 млрд. дол.), что на 18% больше, чем в 2008 году. Несмотря на падение рынка в долларах, важным остается тот факт, что в национальной валюте (в рублях) рынок вырос.

Несмотря на кризис, правительство не уменьшало статьи, носящие социальный характер. Считается, что одной из основных категорий потребителей лекарств являются пенсионеры. Государство на протяжении 2009 года несколько раз увеличивало базовую часть пенсии: так с 1 марта – на 8,7%, с 1 декабря – еще на 31,4%. С 1 апреля увеличилась страховая часть пенсии на 17,5%, с 1 августа – еще на 9%. Таким образом, рост пенсий заметно опережал темп роста потребительских цен (в том числе, и цены на лекарства).

На графике №4 приведен вклад различных сегментов в общий рост фармацевтического рынка.

График 4

Структура роста фармацевтического рынка в 2009 году



Источник: DSM Group. ISO 9001:2000

Наибольшие темпы роста демонстрирует коммерческий сегмент лекарств – 22% (сравнимо с показателями 2008 года – 25%). Высокий показатель обеспечен ростом цен на лекарства, а не увеличением натурального потребления. Влияние кризиса на фармацевтический рынок выразилось в снижении количества продаваемых упаковок на 6%. При этом инфляция была наибольшей за последние годы – 16,2%. А с учетом роста начиная с 2008 года (с января 2008 года по декабрь 2009 года) цены выросли на 30%., тогда как ранее этот показатель не превышал 3-4% в год. Объем реализации в 2009 году в коммерческом сегменте составил около 290 млрд. руб. (9,1 млрд. дол.).

Сегмент «аптечной парафармацевтики» в 2009 году «пострадал» больше других. В период кризиса расходы именно на эту продукцию у населения подвергались секвестрованию. Сильнее всего пострадала селективная косметика, которая представлена только в аптеках (ВИШИ, ЛИЕРАК и т.д.). Объемы продаж в этой группе остались на уровне 2008 года.

Государство является активным игроком на фармацевтическом рынке, но не только в плане законодательного регулирования, но и как софинансист потребления лекарств. В 2009 году доля государственных средств на рынке составила порядка 25%. Реструктуризация программы ДЛО и полное выполнение заложенных бюджетов позволяет увеличиваться сегменту ДЛО на уровне роста рынка. Финансирование ЛПУ закладывается с меньшим ростом. Именно поэтому в общем государственный сегмент ГЛС вырос в 2009 году менее всего.

Главным вопросом начала 2009 года, был вопрос о том, как отразится мировой финансово-экономический кризис на развитие фармацевтического рынка. Сейчас уже с уверенностью можно сказать, что рынок и его участники выстояли и пережили 2009 год без особых потерь. Но также стоит отметить, что не все трудности позади и 2010 год станет годом формирования «нового» фармацевтического рынка, более зарегулированного с законодательной стороны.

Инициатива государства в 2009 годом была беспрецедентной. Одним из первых действий правительства стали попытки в начале года уменьшить инфляцию на лекарства. В итоге, в апреле-мае рост цен остановился.

Правда, первопричиной этого стала стабилизация бивалютной корзины и укрепление рубля.

Основными проектами, обсуждаемыми на протяжении 2009 года, стали закон «Об обращении лекарственных средств» и постановление Правительства «О совершенствовании госрегулирования цен на ЖНВЛС».

Среди положительного в законопроекте «Об обращении лекарственных средств» стоит отметить отмену регистрации субстанций, бессрочное действие регистрационных удостоверений на препараты (сейчас срок действия регистрации распространяется на 5 лет) и т.д. При этом существуют нововведения, которые скажутся на фармацевтическом рынке негативно. Примером такого изменения можно назвать вывод экспертизы научной обоснованности и целесообразности проведения клинических исследований за рамки выдачи разрешения на проведение такого исследования, а также выделение экспертизы эффективности и безопасности препаратов из процесса регистрации. Такое положение повлечет за собой увеличение времени прохождения всех стадий в выводе препарата на рынок. Правда, принятие закона в настоящий момент отложено до 1 сентября 2010 года. И поэтому существенно не скажется на участниках в текущем году.

Более ясная картина с постановлением Правительства «О совершенствовании госрегулирования цен на ЖНВЛС»: в конце декабря была утверждена единая методика регистрации цен и формирования предельных оптовых и розничных наценок на препараты списка ЖНВЛС. Заметим, что и ранее в регионах были документы, которые регламентировали наценки на лекарства, входящие в данный список. Но проверить и отследить корректность их выполнения было очень сложно. Задача же данного документа сделать товаропроводящую цепочку, работающую с ЖНВЛС, более прозрачной и контролируемой. Поэтому основой для формирования цен для конечного потребителя станут отпускные цены производителя, которые последние обязаны зарегистрировать. Реализовывать же ЖНВЛС оптовики смогут только при наличии протокола согласования цен.

На этом законодательная власть не собирается останавливаться. Например, одним из предложений, вынесенных Минпромторгом, стали поправки к закону о ЛС: предлагается разрешить продажу ОТС-препаратов в торговых сетях (а это расширить рынок сбыта для 33% лекарств в денежном

выражении). Более серьезно встал вопрос о регламентации взаимоотношений фармкомпаний (производителей) с врачами. Новый законопроект призвал упорядочить действия медицинских представителей по продвижению препаратов через врачей.

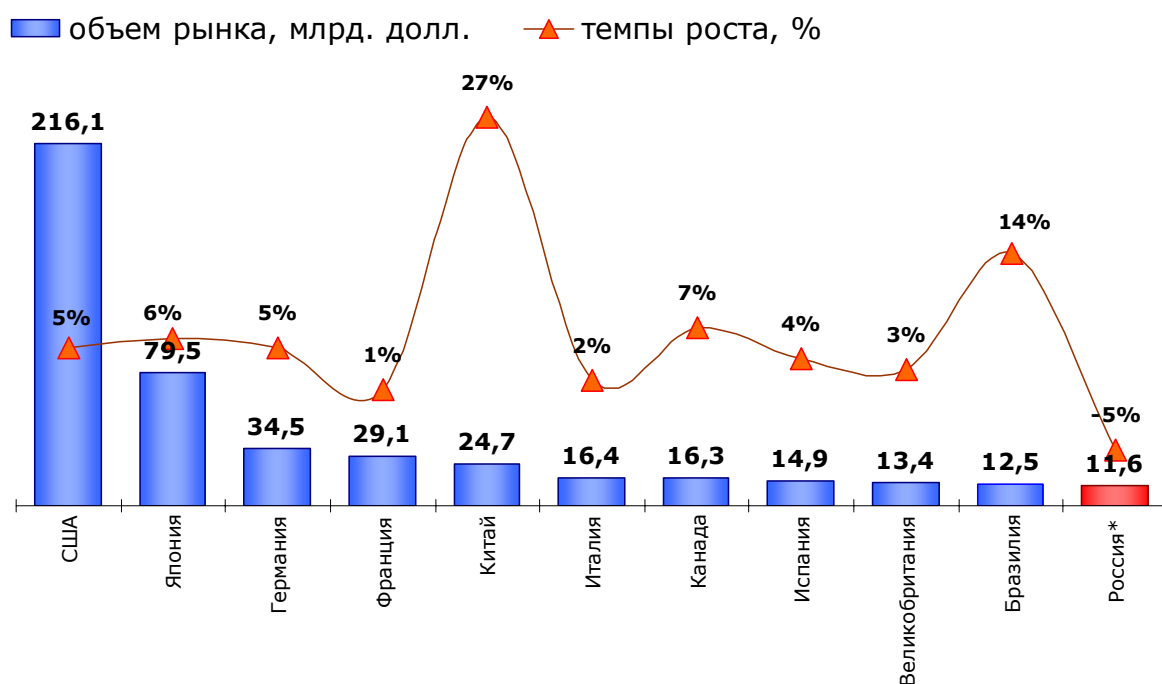
Объем фармрынка России на фоне стран мира

Рынок России является лишь небольшой частью мирового фармрынка. Наша компания регулярно следит за динамикой развития отечественного рынка на фоне других стран.

На графике №5 представлен рейтинг ряда мировых стран по объему розничного рынка ГЛС в 2009 г.

График 5

Объем розничного рынка ГЛС России и других стран мира в 2009 году



* Объем фармрынка России – за 2009 г., по данным DSM Group.
Остальные рынки по данным IMS Health за декабрь 2008 года – ноябрь 2009 года

Источник: IMS Health, DSM Group. **ISO 9001:2000**

Примечание: аптечный рынок ГЛС = коммерческий сегмент ГЛС + ДЛО

По итогам 2009 года мировой объем продаж лекарственных средств вырос на 5% и составил 280 млрд. дол. Доля России в этом объеме ничтожно мала и составляет всего лишь 1,4%.

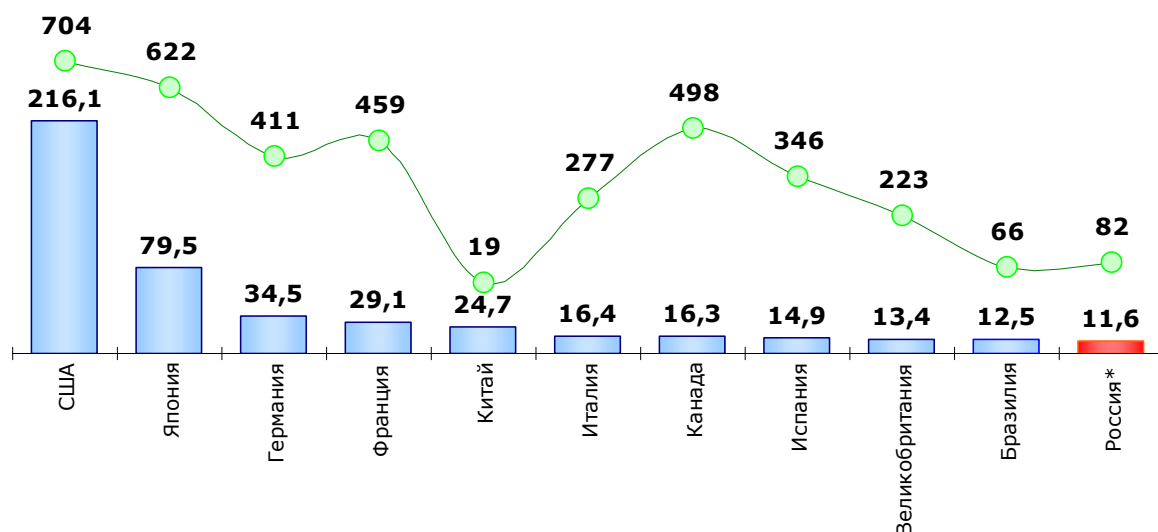
Рост мирового рынка в 2009 году более скромнен по сравнению с предыдущими годами. Также стоит отметить, что и основные фармацевтические державы растут темпами, сравнимыми с ростом рынка в целом. Исключением является Китай и Бразилия, потребление лекарств в этих странах растет заметно выше, чем в других странах. Такая тенденция наблюдается на протяжении последних нескольких лет. Это позволило фармацевтическому рынку Китая подняться на 5 место места в рейтинге 2009 года. А Бразилия вытеснила нас с 10 места. Теперь Российский фармрынок расположен на 11 строчке.

График 5

Потребление ГЛС России и других стран мира в 2009 году

■ объем рынка, млрд. долл.

● Потребление ГЛС на душу населения, \$ в год



Источник: IMS Health, DSM Group. ISO 9001:2000

Примечание: аптечный рынок ГЛС = коммерческий сегмент ГЛС + ДЛО

Несмотря на то, что фармрынок России входит в ведущие фармацевтические рынки мира, потребление лекарственных средств на душу населения пока не очень высокое. Но стоит отметить, что одной из задач, поставленных правительством России, довести этот показатель до среднеевропейского. Таким образом, в ближайшие 10 лет среднедушевое потребление вырастет в 4 раза.

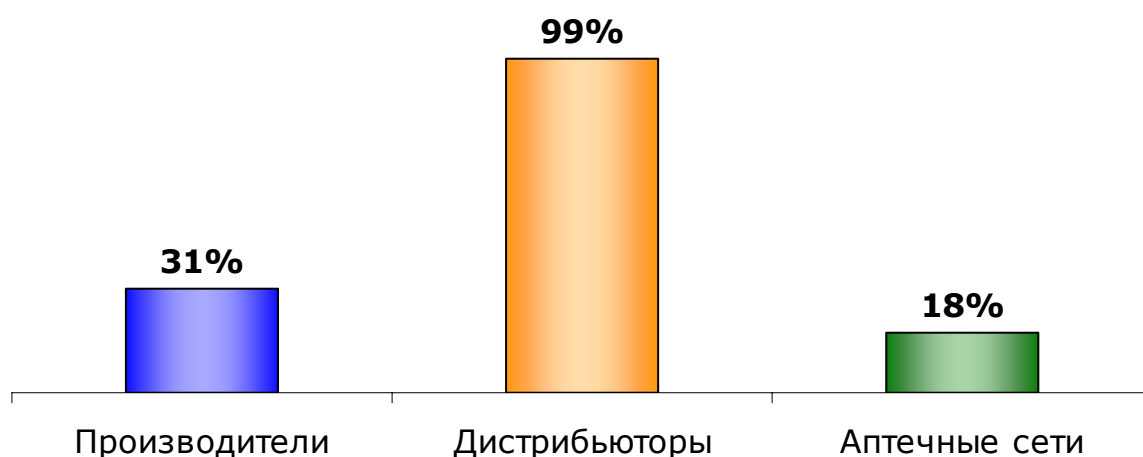
Участники фармрынка

Основными участниками фармрынка являются аптечные сети, дистрибьюторы и производители. Сложно оценить важность каждого звена, но территориальная особенность России делает дистрибьюторов локомотивом развития рынка. Расширенная филиальная сеть по всей стране у крупнейших дистрибьюторов – залог обеспечения лекарствами населения в любой точке Российской Федерации. Именно поэтому концентрация в сегменте дистрибьюторов самая сильная.

График 6

Концентрация участников фармрынка, 2009 год

Доля ТОП-10 участников рынка по сегментам



Источник: DSM Group. ISO 9001:2000

2. Производство

Одним из основных документов, принятых в 2008 году, стала «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Важной частью этой программы является вопрос «возрастания роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития».

«Задачи превращения России в глобального лидера мировой экономики, выхода на уровень развитых стран по показателям социального благосостояния диктуют новые требования к системе здравоохранения. С одной стороны, растет ценность здоровья в системе приоритетов общества, возникают новые медицинские и социальные технологии, связанные с изменениями в демографической структуре населения. С другой - благодаря развитию медицинских технологий существенно повышаются возможности реально влиять на показатели здоровья населения, о чем свидетельствуют значительные успехи в борьбе с наиболее опасными для жизни заболеваниями, достигнутые в развитых странах».

Для достижения запланированных показателей предусматривается за 2008 - 2020 годы увеличить долю государственных расходов на систему здравоохранения в валовом внутреннем продукте с 3,6 процента до не менее 5,2 - 5,5 процента (с учетом различий в паритете покупательной способности рубля и валют других стран доля государственных расходов на систему здравоохранения в валовом внутреннем продукте составит около 10 - 11 процентов, что сопоставимо с показателями передовых иностранных государств).

Задача концепции к 2012 году достичь доли отечественных производителей по обороту лекарств 25%, а к 2020 году – 50%. По итогам 2009 года доля отечественных производителей в общем объеме рынка лекарств составляет 23% в денежном выражении и 69% в натуральном выражении.

В нашем законодательстве в настоящий момент нет четкого определения отечественного производителя. Есть скорее понятие «локальное производство», которым пользуются иностранные производители, строя на территории России заводы и предприятия, арендуя для фасовки и упаковки

уже имеющиеся площадки. В дальнейшем такая тенденция только сохранится.

Следуя утвержденной концепции, государство в лице Минздравсоцразвития в 2009 году выдвинуло ряд инициатив, которые позволят развиваться отечественному производству. Так, разработан Перечень стратегически значимых лекарственных средств, необходимых к производству в РФ, в который включено 55 препаратов. Помимо этого государство планирует поддержать российские предприятия в процессе перехода на GMP, который должен быть закончен к 2012 году. В настоящее время международному стандарту соответствуют лишь 30 из 400 российских фармацевтических предприятий.

По результатам же 2009 года можно сказать, что пока положение российских фирм в рейтинге не утешительное. Только один производителей попал в ТОП-20, правда, отрадно, что на 3 место – это ФАРМСТАНДАРТ. Заметим, что именно ответственный производитель показывает максимальный прирост в 2009 году по сравнению с 2008 годом – 38%. От года к году рейтинг этого производителя поднимается, и с учетом сложившейся тенденции возможно в 2010 году он еще улучшит свое положение. Следующий отечественный производитель расположился на 24 месте – НИЖФАРМ, но назвать его российским можно с большой натяжкой (с 2008 года он входит в международный холдинг STADA).

Таблица 1

ТОП-20 фирм-производителей по объему продаж на фармацевтическом рынке России в 2009 г.

Рейтинг 2009 г.	Изменение	Фирма-производитель	Стоимостный объем, млн. руб. 2009 г.	Прирост стоимостного объема	Доля
1	1	SANOFI-AVENTIS	18 373	24,3%	4,2%
2	-1	NOVARTIS	16 637	11,3%	3,8%
3	3	ФАРМСТАНДАРТ ООО	15 470	38,1%	3,5%
4	0	F.HOFFMANN-LA ROCHE LTD	14 853	18,0%	3,4%
5	-2	BAYER SCHERING PHARMA AG	13 609	3,1%	3,1%
6	1	BERLIN-CHEME /A.MENARINI /	12 285	12,8%	2,8%
7	3	GEDEON RICHTER	11 916	34,9%	2,7%
8	-3	JANSSEN PHARMACEUTICA N.V.	11 095	-7,3%	2,5%

9	-1	NYCOMED	10 731	14,8%	2,5%
10	-1	TEVA PHARMACEUTICAL	10 493	14,4%	2,4%
11	2	SERVIER	8 780	19,2%	2,0%
12	3	SCHERING-PLOUGH	8 270	19,3%	1,9%
13	-2	PFIZER	8 041	4,5%	1,8%
14	-2	LEK D.D.	7 909	3,1%	1,8%
15	-1	GLAXOSMITHKLINE	7 671	6,6%	1,8%
16	0	KRKA	7 189	16,3%	1,6%
17	0	NOVO NORDISK	7 108	20,3%	1,6%
18	0	BOEHRINGER INGELHEIM	6 807	19,5%	1,6%
19	0	OCTAPHARMA AG	6 139	10,4%	1,4%
20	0	ASTRAZENECA UK LTD	5 993	10,7%	1,4%

Источник: DSM Group. **ISO 9001:2000**

Примечание: объемы продаж приведены в конечных ценах потребления с НДС.

Что любопытного в рейтинге? Компания SANOFI-AVENTIS вернула себе лидерскую позицию, потерянную в 2008 году. В основном это произошло за счет существенного (почти в 2 раза) роста фирмы в программе ДЛО. Программа финансируется полностью государством, и, несмотря на экономический кризис, деньги на реализацию лекарств для льготных категорий граждан были выделены и потрачены в полном объеме. В дальнейшем программа ДЛО будет только развиваться. На 2010 год планируется еще увеличение бюджета на 15%. Таким образом, производители, участвующие в поставках дорогостоящих лекарств, лекарств, включенных в список отпускаемых по программе, будут иметь гарантированный канал сбыта.

Также отметим, что компания GEDEON RICHTER переместилась на 3 строчки вверх и заняла 7 место. Помимо существенного роста в программе ДЛО, этот производитель демонстрирует высокие показатели и в коммерческом секторе лекарств.

Совокупно доля ТОП-20 производителей в 2009 году составила около 48%. Таким образом, именно эти производители задают тон развития фармацевтического рынка России.

3. Дистрибьюторский сектор фармацевтического рынка

Дистрибьюторский сегмент в силу своей специфики и высокой площади России является наиболее важным сегментом в лекарственном обеспечении.

Географическая особенность страны диктует определенные условия к дистрибьюторскому сегменту. В-первую очередь, обязательно наличие национальных дистрибьюторов с разветвленной сетью филиалов, представленных во всех регионах страны. В настоящее время можно выделить 5 дистрибьюторов соответствующих этому статусу: ПРОТЕК, СИА, КАТРЕН, РОСТА, ALLIANCE HEALTHCARE. Например, ПРОТЕК имеет порядка 40 филиалов, СИА представлена в 39 регионах.

При этом, несмотря на высокую концентрацию дистрибьюторского сегмента, наличие мелких дистрибьюторов для российского рынка необходимо. Такие оптовики являются «помощниками» в более широком распространении лекарств по аптекам страны, закрывают «нишевые» сегменты (например, дорогостоящие препараты), выполняя по большей части логистические функции.

Крупные дистрибьюторы в настоящий момент являются не только логистическими операторами рынка, но и предлагают аптекам широкий круг дополнительных услуг: начиная с технического сопровождения и кончая совместными маркетинговыми акциями. Все это очень востребовано аптеками.

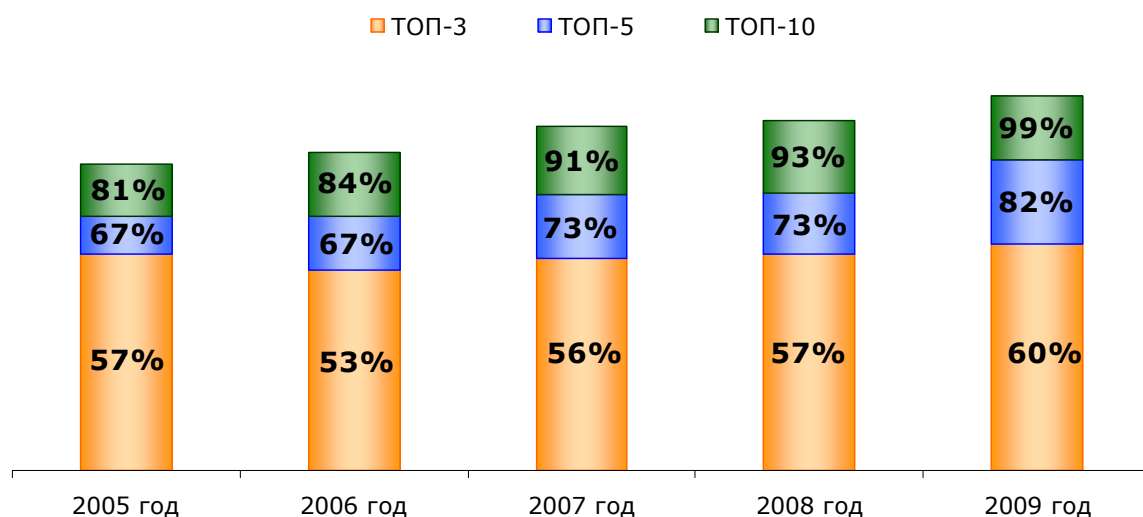
Помимо этого крупные дистрибьюторы в настоящий момент выступают гарантами финансовой устойчивости фармацевтического рынка. По большей части товар, отгружаемый в аптеки, отпускается с отсрочкой платежа (около 6 месяцев). Таким образом, дистрибьюторы кредитуют рынок и несут риски по не возврату оплаты за товар.

Исходя из всего выше сказанного, не удивительно, что концентрация дистрибьюторов неуклонно растет и в 2009 году практически достигла 100% (по ТОП-10 ведущих дистрибьюторов). Также на данный показатель влияет и

то, что у ведущих дистрибьюторов увеличивается доля непрямых продаж (то есть продаж более мелким оптовикам). В настоящий момент доля таких продаж составляет порядка 15% в общем обороте дистрибьютора.

График 7

Концентрация в дистрибьюторском сегменте



Источник: DSM Group. ISO 9001:2000

В рамках направления, заданного правительством в принятом документе «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», хорошо вписываются инициативы дистрибьюторов по организации высокотехнологических производств.

Уже есть собственные производственные площадки у других крупных российских фармдистрибьюторов, таких как «Протек», «СИА Интернейшнл», «БИОТЭК» и др. В апреле 2009 г. о желании построить завод для выпуска генно-инженерных и высокотехнологичных препаратов заявил один из крупнейших поставщиков в секторе госзакупок — «Ирвин-2» (соинвестором проекта выступает компания «Ростехнологии»).

Таблица 2

Доля ТОП-5 дистрибьюторов на фармацевтическом рынке ГЛС

Рейтинг 2009г.	Изменение	Дистрибьютор	Доля	Прирост стоимостного объема
1	+1	Протек	22,2%	21%
2	-1	СИА	21,9%	16%
3	-	Катрен	15,7%	38%
4	-	РОСТА	13,2%	49%
5	-	Alliance Healthcare	9,0%	75%

Источник: DSM Group. ISO 9001:2000, собственные данные компаний, экспертные данные агентства

Примечание: объемы продаж приведены в закупочных ценах аптек с НДС.

4. Аптечные сети

Несмотря на кризис, аптечный розничный рынок России в 2009 году характеризуется высокими темпами роста (его коммерческий сегмент вырос на 20% в рублях).

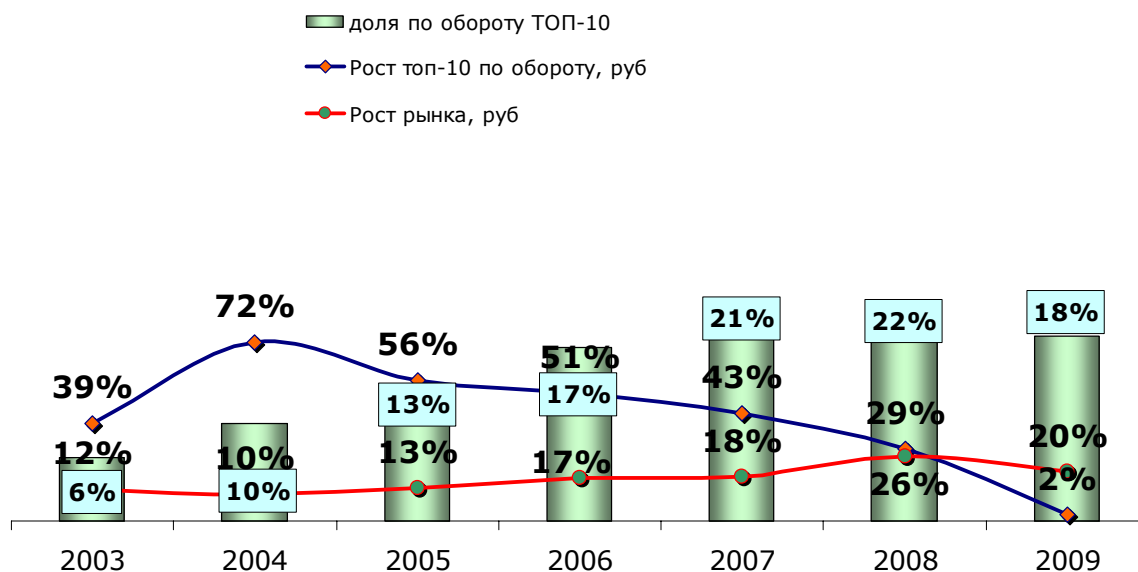
Как же ведут себя основные игроки этого рынка – аптечные сети? Уже второй год не слышно о крупных сделках по продаже и покупке сетей. Тенденция уменьшения количества точек у ведущих игроков сохранилась. Что же происходит?

Далеко не все российские аптечные сети переживали в 2009 году экономический кризис. Несмотря на значительную суммарную долю аптечных сетей на розничном фармрынке, явных лидеров в отрасли можно пересчитать по пальцам. При этом показатели не идут ни в какое сравнение с дистрибьюторским сегментом. Доля лидера отрасли «Аптечной сети 36,6» составляла порядка 6%, второй номер фармрынка «Ригла» занимал в 2008 году 3%.

В 2009 году все поменялось. И прежде всего, поменялись приоритеты в развитии бизнеса аптечных сетей. Основные игроки сосредоточились на оптимизации бизнеса и повышении эффективности существующих точек. Отсутствие свободных денежных средств (влияние кризиса) привело к тому, что сети в основном росли только за счет открытия собственных новых точек, а не за счет покупки уже существующих региональных сетей. При этом активно закрывались нерентабельные точки. О таких планах заявлялось основными игроками в начале 2009 года. И по результатам года можно констатировать, что от целевой установки отошли не многие. Ведущие игроки сократили свой численный состав, так например «Аптечная сеть 36,6» уменьшилась на 108 точек по сравнению с 2008 годом, «Доктор Столетов» сократился на 41 точку.

Такая оптимизация сказалась и на концентрации рынка. Если по итогам 2008 года ведущая «десятка» занимала порядка 22%, то в 2009 году ее доля сократилась почти на 4%: суммарно ТОП-10 сетей занимают чуть больше 18%. Доля на рынке уменьшилась почти у всех основных игроков: «Аптечная сеть 36,6» стала занимать на 2% меньше; «Первая помощь» и «Доктор Столетов» на 0,4%.

Концентрация ТОП-10 аптечных сетей



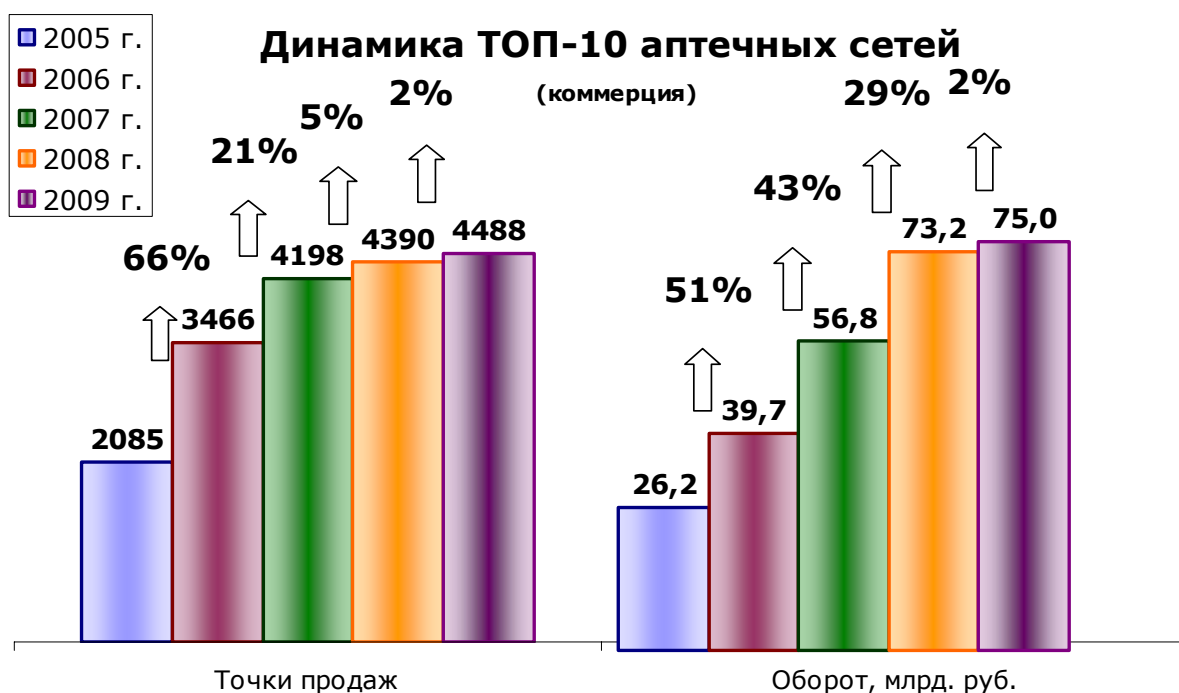
Источник: DSM Group. ISO 9001:2000

Темпы роста ведущей десятки замедлились: в 2006 году совокупно оборот ТОП-10 прирос на 51%, в 2007 году на 43%. Увеличение объема продаж крупнейших аптечных сетей было в 2-3 раза выше, чем рост самого рынка. В 2008 году изменение оборота ТОП-10 аптечных сетей ненамного опережает увеличение емкости коммерческого сектора. А уже в 2009 году прирост ТОП-10 около 2%, тогда как рынок рос на 20%.

Еще одной тенденцией оптимизации стал минимальный прирост суммарного количества точек по ТОП-10. Такого не наблюдалось в последние годы. В 2009 году прирост количества составляет всего 2%.

На графике №9 представлены рост оборота и количества точек ТОП-10 аптечных сетей в 2005-2009 годах.

Динамика роста оборота и количества точек ТОП-10 аптечных сетей



Источник: DSM Group. ISO 9001:2000

Правда стоит отметить, что не все аптечные сети придерживались только политики сокращения нерентабельных точек. Помимо этого есть сети, которые занимались и открытием новых точек и наращиванием торговых площадок. Так, например, «Аптечная сеть А5» выросла более, чем на 100 точек, «Имплозия» - более чем на 50, количественный состав «Радуги» вырос на 190 точек. Но такая картина скорее исключение.

В таблице приведем рейтинг аптечных сетей в коммерческом секторе с количественными и стоимостными показателями развития в 2009 г.

Таблица 3

**Рейтинг сетей по обороту в 2009 г.
на аптечном коммерческом рынке**

Рейтинг	Аптечные сети	Доля на коммерческом сегменте, 2009 г.	Прирост оборота по сравнению с 2008 г.	Количество точек продаж
1	Аптечная сеть 36,6	4,1%	-21%	1019
2	Ригла	2,8%	8%	576
3	Фармакор	2,2%	20%	406
4	Имплозия	1,8%	10%	652

5	Радуга	1,7%	54%	516
6	Столичные аптеки	1,5%	23%	245
7	Вита	1,2%	9%	309
8	Доктор Столетов	1,1%	-10%	422
9	Старый лекарь	1,1%	12%	182
10	Первая помощь	1,0%	-13%	160

Источник: оценки DSM Group. **ISO 9001:2000**, собственные данные аптечных сетей

Рейтинг ТОП-10 в целом остался таким же, как и в 2008 году. Но внутри рейтинга произошли некоторые изменения. Первые четыре строчки рейтинга остались неизменными по сравнению с 2008 годом. А вот на 5 строчку поднялась аптечная сеть «Радуга», принадлежащей фармацевтическому дистрибьютору РОСТА. В 2006 году далеко за чертой ТОП-20, в 2007 году – сразу 11 место, в 2008 году – 8 строчку. В 2009 году аптечная сеть выросла на 54% и заняла 5 позицию рейтинга.

Также отметим 6 место аптечной сети «Столичные аптеки», которая представлена только в Москве. Это единственная сеть из ТОП-10, расположенная на локальном рынке, ограниченным одним регионом. Социальная ориентация сети и ее статус «государственной» позволили ей расти высокими темпами, опережающими рост рынка.

Реалии рынка заставляют аптечные сети искать новые пути увеличения оборота и доли на рынке. Одной из последних тенденций стало развитие «private label». Фармацевтический рынок не стал исключением: «Аптечная сеть 36,6» уже с 2005 года продает продукцию под собственной торговой маркой, причем не только товары парафармацевтики, но и лекарства. В 2010 году «Ригла» также запускает в продажу товары категории «private label».

Еще одной инновацией аптечных сетей опробованных на рынке – это изменение формата выкладки. В 2005-2006 годах, аптечные сети массово переходили на открытую форму торговли. Это позволило сетям нарастить обороты за счет парафармацевтических групп товаров. В некоторых точках доля такой продукции сейчас составляет до 50%.

Кризис заставил сети творчески подойти к организации работы аптек и соответствовать запросам рынка: товары с минимальной наценкой – это то, что необходимо покупателю. Подтверждением данного факта является удачная работа аптечной сети «Самсон-фарма», работающая именно в формате дискаунтера – прирост в 2009 году к 2008 году составил 130%, тогда как численный состав сети не изменился. Поэтому не удивительно, что

в феврале 2010 года аптечная сеть «Ригла» открыла в Москве две розничные точки принципиально нового для себя формата - «аптеки оптовых цен».

5. Драйверы роста фармацевтического рынка

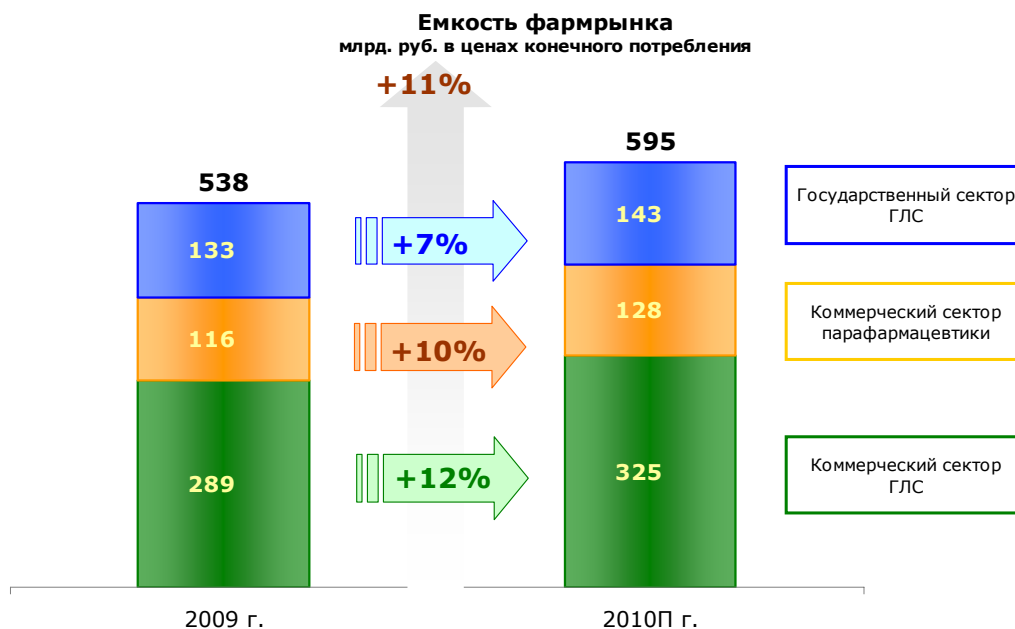
Основными драйверами роста в ближайшие 10 лет станут:

1. Развитие программы дополнительного лекарственного обеспечения.
2. Введение добровольного фармстрахования.
3. Модернизация системы обеспечения лекарствами больниц.
4. Увеличение среднедушевого потребления лекарств.

В таблице №5 представлены стоимостные объемы рынка по сегментам: коммерческий рынок, рынок лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) и объемы реализации ГЛС по программе дополнительного лекарственного обеспечения (ДЛО).

График 10

Прогноз емкости фармацевтического рынка



Источник: DSM Group. ISO 9001:2000

Таблица 4

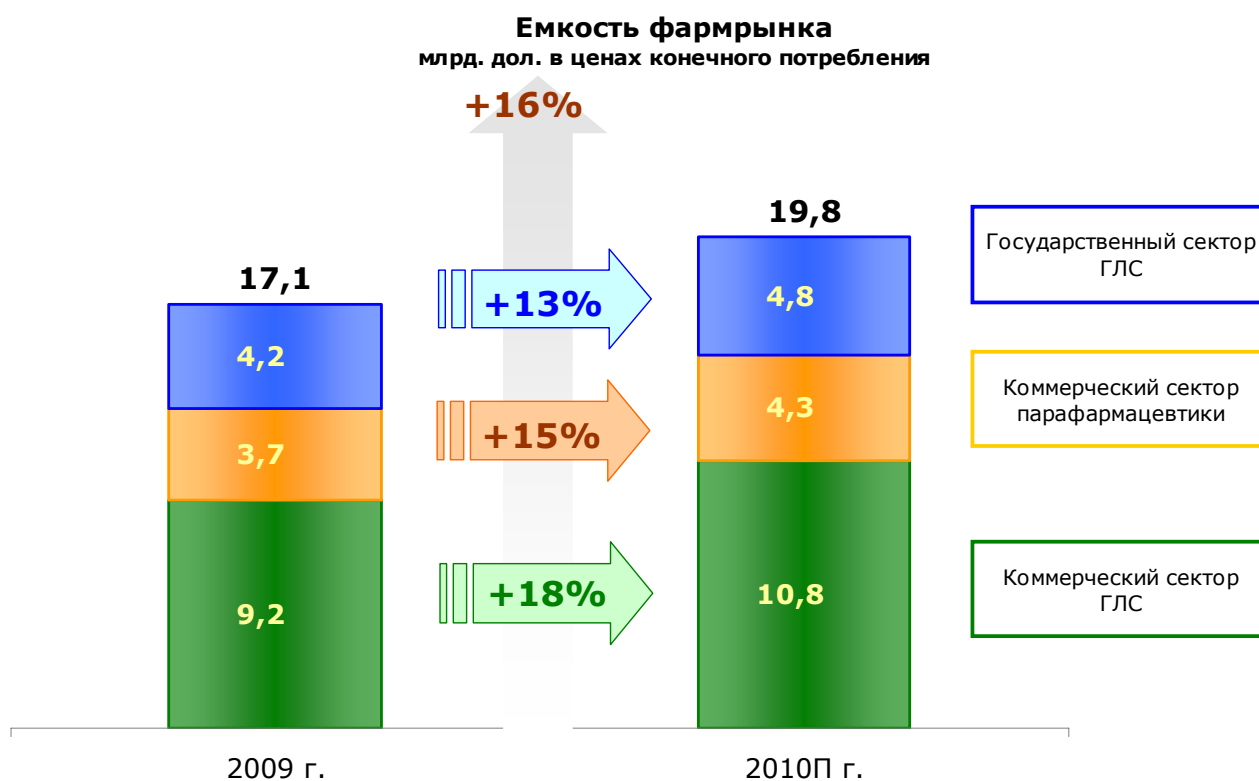
Прогноз емкости фармацевтического рынка

Объем , млн. руб.	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>Коммерческий рынок ГЛС</i>	190 111	236 829	289 231	324 517	369 949	414 343
<i>ПФ</i>	78 786	100 847	115 974	127 571	145 431	162 883
<i>ЛПУ</i>	45 966	53 623	56 305	54 390	59 829	65 812
<i>ДЛО</i>	50 157	66 230	76 711	88 400	88 400	88 400
<i>Итого, конечных ценах потребления</i>	365 019	457 529	538 219	594 878	663 609	731 438
Прирост						
<i>Коммерческий рынок ГЛС</i>	16%	25%	22%	12%	14%	12%
<i>ПФ</i>	23%	28%	15%	10%	14%	12%
<i>ЛПУ</i>	15%	17%	5%	-3%	10%	10%
<i>ДЛО</i>	-23%	32%	16%	15%	0%	0%
<i>Итого</i>	10%	25%	18%	11%	12%	10%

Источник: DSM Group. ISO 9001:2000

График 11

Прогноз емкости фармацевтического рынка



Источник: DSM Group. ISO 9001:2000

Таблица 5

Прогноз емкости фармацевтического рынка

Объем , млн. дол.	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>Коммерческий рынок ГЛС</i>	7 432	9 527	9 191	10 817	12 332	13 811
<i>ПФ</i>	3 080	4 057	3 685	4 252	4 848	5 429
<i>ЛПУ</i>	1 797	2 157	1 789	1 813	1 994	2 194
<i>ДЛО</i>	1 961	2 664	2 438	2 947	2 947	2 947
<i>Итого, конечных ценах потребления</i>	14 270	18 404	17 103	19 829	22 120	24 381
<i>Прирост</i>						
<i>Коммерческий рынок ГЛС</i>	23%	28%	-4%	18%	14%	12%
<i>ПФ</i>	31%	32%	-9%	15%	14%	12%
<i>ЛПУ</i>	22%	20%	-17%	1%	10%	10%
<i>ДЛО</i>	-18%	36%	-9%	21%	0%	0%
<i>Итого</i>	16%	29%	-7%	16%	12%	10%

Источник: DSM Group. **ISO 9001:2000**

Объемы приведены в конечных ценах потребления, то есть:

1. Для коммерческого сегмента это розничные цены аптек.
2. Для сегмента ЛПУ – это цены закупок больниц.

Для сегмента ДЛО – это цены компенсации государством с учетом региональных наценок.

Прогноз представлен в млн. дол. Курс доллара на 2010-2012 годы взят на уровне 30 рублей за один доллар.

Коммерческий рынок ГЛС

Данный сегмент – самый крупный на фармацевтическом рынке России. Его доля составляет порядка 70% от всего рынка лекарств. Таким образом, 70% потребления лекарств обеспечено за счет собственных средств населения.

1. Рост рынка в 2010 году по прогнозам составит порядка 12% в рублях. Такой низкий рост обусловлен последствиями финансово-экономического кризиса и снижением покупательской способности населения.

2. В 2011 году возможен новый бум роста рынка, связанный с выходом экономики страны из кризиса. В дальнейшем рост рынка будет уменьшаться и перейдет к органическому типу развития в пределах 8-10% роста стоимостного объема в год к 2020 году.

3. Возможен дополнительный рост рынка при условии:

а. введения GMP - дополнительный рост рынка будет на уровне 3-5% за счет роста средней стоимости упаковки. Данный процесс возможен не ранее 2012 года.

б. введения фармстрахования - появление нового сегмента даст существенный толчок для развития рынка. При этом возможен дополнительный рост рынка на уровне 18-20% в деньгах и 8-10% упаковках. Становление системы фармстрахования возможно не ранее 2012 года.

ЛПУ

1. Рост рынка ЛПУ обусловлен ростом ВВП (валовой внутренний продукт), инфляцией на лекарства и бюджетом, выделенным на эти расходы. Поэтому данный сегмент будет развиваться соразмерно этим показателям. Мы прогнозируем, что рынок ЛПУ в 2010 году примерно не изменится в рублях.

2. В дальнейшем правительство планирует инфляцию ниже 10%. Рынок ЛПУ будет расти в тех же цифрах.

3. При реформировании системы госпитального обеспечения возможен дополнительный рост сегмента. Данный процесс возможен не ранее 2013 года.

ДЛО

1. Финансовое обеспечение программы ДЛО пока остается без изменений. Правительство полностью выполняет свои обязательства перед льготными категориями граждан, согласно заложенным в бюджет суммам. Величина выделенных денег в 2010 году индексируется порядка 15%. В дальнейшем индексация будет нивелирована сокращением количества льготников.

2. Возможен дополнительный рост сегмента ДЛО при включении в программу дополнительного списка нозологий и расширения льготников. Это позволит увеличить долю государственных денег на фармацевтическом рынке России.