

Фармацевтический рынок РОССИИ

Выпуск: март 2009

- спец. выпуск: рейтинг аптечных сетей в 2008 году
- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – февраль 2009
- события фармацевтического рынка – март 2009



Информация основана на данных розничного аудита фармацевтического рынка РФ DSM Group, система менеджмента качества которого соответствует требованиям **ISO 9001:2000**



DSM Group является членом Европейской Ассоциации исследователей рынка и общественного мнения **ESOMAR**



Москва, 2009 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	3
Рейтинг аптечных сетей в 2008 году	4
I. Коммерческий рынок ГЛС России в феврале 2009 года	6
1. Объем коммерческого рынка ГЛС России	6
2. Структура коммерческого рынка ГЛС России	8
2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий	8
2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов	9
2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска	10
2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам	11
3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов	13
4. Препараты-лидеры продаж	16
5. Индекс цен	17
6. Биологически активные добавки	19
II. События фармацевтического рынка	23

Закрытое акционерное общество «Группа ДСМ»

Генеральный директор
Александр Кузин
+7 (903) 968-92-08

Директор по исследованиям
Сергей Шуляк
+7 (495) 722-19-07

**Директор Департамента
розничного аудита**
Юлия Нечаева
+7 (909) 992-31-33

Оформление и верстка
Александра Захарова

Аналитический обзор

**Фармацевтический рынок России.
Выпуск: март 2009**

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

Тел: +7 (495) 780-72-63
Факс: +7 (495) 780-72-65

www.dsm.ru

© DSM Group, 1999-2008. Все права сохраняются.

При полном или частичном использовании материалов документа ссылка на DSM Group обязательна.
Все торговые марки являются торговыми знаками их владельцев.

РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в феврале 2009 г. вырос на 13,6% по сравнению с январем 2009 г. и составил 19,2 млрд. руб. (с НДС), что на 35% больше, чем в феврале 2008г. Падение рынка в упаковках по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 1% является следствием финансового кризиса в стране.

Средняя **стоимость упаковки ГЛС** на коммерческом рынке России за последний месяц выросла на 3,5% по сравнению с прошлым месяцем и составила 57,76 руб.

Согласно **индексу Ласпейреса** в феврале 2009 года по сравнению с декабрем 2008 года **цены в рублях выросли на 7,1%**. В долларовой выражении индекс цен стремительно падает на 16%, что обусловлено ростом курса доллара по отношению к рублю. Существенный рост цен в рублях – одна из основных проблем фармацевтического рынка, которая в последствие может негативно отразиться на структуре потребления лекарств.

Структура рынка по ценовым категориям в феврале 2009 года по сравнению с январем 2009 года изменилась в пользу сегментов препаратов от 150 до 500 руб, что произошло вследствие роста цен. Наиболее емкими остаются сегменты препаратов с ценой от 50 до 150 руб. за упаковку (31,8% рынка) и от 150 до 500 руб. за упаковку (39,2%).

В феврале 2009 года большинство препаратов продающихся на рынке являлись отечественными (63% натурального объема рынка), однако вследствие того, что препараты отечественного производства значительно дешевле импортных, то в стоимостном выражении они занимают 24%.

Коммерческий сегмент рынка в феврале 2009 года представлен на 52% рецептурными препаратами и на 48% безрецептурными.

Рейтинг фирм по стоимостному объему продаж возглавляет компания Фармстандарт, на втором месте — Berlin-Chemie /A.Menarini/, на третьем месте — Sanofi-Aventis (впервые эта фирма третья). Наибольшими темпами к прошлому году растут компании GEDEON RICHTER (+52%) и Berlin-Chemie /A.Menarini/ (+59%).

ТОП торговых наименований ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам февраля 2009 г. возглавляют противостудные препараты: АРБИДОЛ (1,95%), ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ (1,03%), АКТОВЕГИН (0,83%)

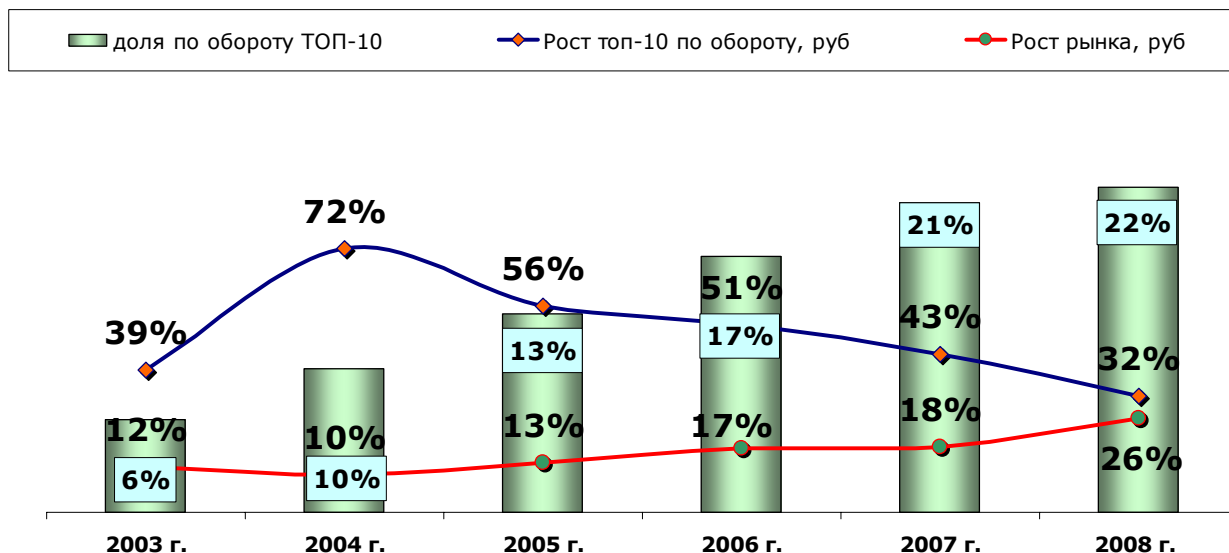
Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в феврале по сравнению с январем вырос на 11,4% и составил 1,14 млрд. руб. По сравнению с февралем 2008 года стоимостный объем текущего периода вырос на 21%. Прирост рынка БАД ниже, чем прирост коммерческого сегмента ГЛС. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в феврале вырос на 13% по сравнению с январем и составил 21,9 млн. упаковок. **Средневзвешенная цена упаковки БАД** в феврале упала на 1,4% по сравнению с январем и составила 51,98 руб.

Рейтинг аптечных сетей в 2008 году

Аптечный розничный рынок России в 2008 году характеризуется высокими темпами роста (его коммерческий сегмент вырос на 26% в рублях).

Первая десятка аптечных сетей росла в прошлом году чуть быстрее рынка, по итогам года оборот ТОП-10 увеличился на 32%. Это позволило сетям лишь незначительно увеличить концентрацию на рынке. В результате доля ТОП-10 аптечных сетей составляет 22% против 21 % в 2007 году.

Концентрация ТОП-10 аптечных сетей на коммерческом сегменте рынка



Источник: DSM Group. ISO 9001:2000

В то же время можно констатировать, что 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.

Такое положение связано с тем, что основные игроки сосредоточились на оптимизации бизнеса и повышении эффективности существующих точек. Отсутствие свободных денежных средств привело к тому, что сети в основном росли только за счет открытия собственных новых точек, а не за счет покупки уже существующих региональных сетей.

Именно поэтому в 2008 году прирост количества точек на порядок ниже, чем в предыдущие годы (совокупно количество ТОП-10 выросло всего на 14% и составило 4779 точки; 2007 году – 21%, в 2006 году рост был 66%). При этом заметим, что в рейтинге есть две сети («Аптечная сеть 36,6» и «Первая помощь»), которые по итогам года сократили количество точек по сравнению с 2007 годом.

Рейтинг сетей по обороту в 2008 г. на аптечном коммерческом рынке

Рейтинг	Аптечные сети	Количество точек продаж	Оборот в 2008 г., млрд.руб.	Прирост оборота по сравнению с 2007 г.	Доля на коммерческом сегменте, 2008 г.
1	Аптечная сеть 36,6	1 127	21,2	23%	6,3%
2	Ригла	585	10,4	27%	3,1%
3	Фармакор*	413	7,4	34%	2,2%
4	Имплозия*	595	6,6	46%	2,0%
5	Мособлфармация	541	5,7	76%	1,7%
6	Доктор Столетов	463	5,2	29%	1,5%
7	Первая помощь	166	4,8	52%	1,4%
8	Столичные аптеки	240	4,8	14%	1,4%
9	Радуга	328	4,3	54%	1,3%
10	Вита	321	4,3	21%	1,3%
11	Старый лекарь*	152	4,1	34%	1,2%
12	Здоровые люди	228	3,2	32%	0,9%
13	Классика	62	2,9	95%	0,8%
14	А5	157	2,2	196%	0,7%
15	Опека	197	2,1	80%	0,6%
16	Фармаимпекс	136	2,0	115%	0,6%
17	Невис*	141	2,0	61%	0,6%
18	Биотэк	366	1,8	-5%	0,5%
19	Фармлэнд	128	1,8	6%	0,5%
20	Аптека 03	74	1,6	21%	0,5%

* количество аптек приведено с учетом, работающих по договорам франчайзинга

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

I. Коммерческий рынок ГЛС России в феврале 2009 г.

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

Коммерческий сегмент фармрынка включает в себя аптечные продажи ГЛС и парафармацевтики без учета продаж по Программе ДЛО.

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

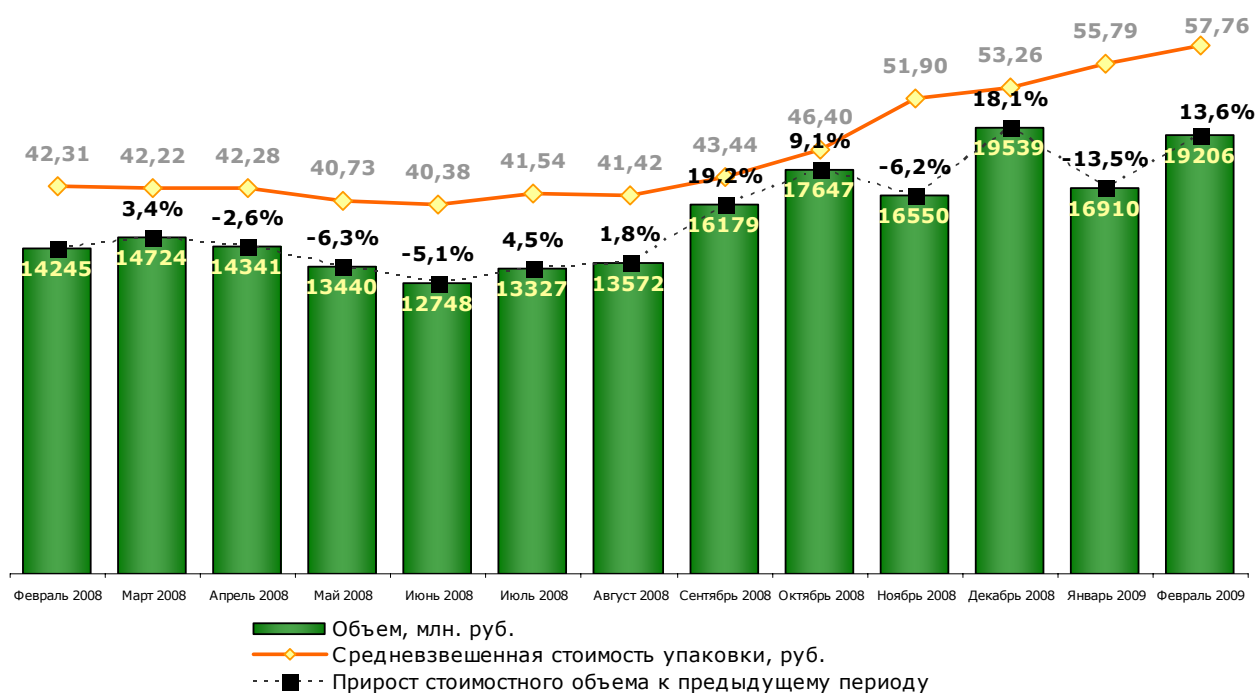
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с февраля 2008 г. по февраль 2009 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в феврале 2008 г. - феврале 2009 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000

По данным розничного аудита DSM Group, в феврале 2009 г. коммерческий рынок ГЛС вырос на 13,6% по сравнению с январем 2009 года, **ёмкость рынка** составила **19,2 млрд. руб.** (с НДС). В долларовом выражении рынок вырос на 3%, с 505 до 519 млн. дол. Рублевый рост рынка обусловлен сезонным фактором. В 2008 году в феврале рынок вырос на 10% относительно января 2008 года.

Объем коммерческого рынка ГЛС РФ **в ценах закупки аптек** в феврале 2009 г. вырос относительно аналогичного периода 2008 года **34,8% в рублевом выражении** и упал на 8% в долларовом выражении. Такая динамика обусловлена ростом курса доллара по отношению к рублю.

За январь – февраль 2009 года объем аптечного рынка ГЛС увеличился на 32,7%. Высокие темпы роста сохраняются с прошлого года. Но меняется причина: если раньше рынок рос в упаковках, то за два месяца 2009 года к аналогичному периоду 2008 года произошло снижение натуральных объёмов продаж на 2%. Главным фактором прироста коммерческого сегмента остаётся инфляция цен на лекарственные средства: уже с начала года цены выросли на 7,1%.

В натуральном выражении рынок в феврале составил 333 млн. упаковок, что на 10% выше, чем в январе 2009 года, и на 1% ниже, чем в феврале 2008 года. Таким образом, натуральное потребление ГЛС в коммерческом сегменте падает. Это может быть одним из признаков влияния кризиса на аптечный рынок в России.

Средневзвешенная **стоимость упаковки ГЛС** на коммерческом рынке России в феврале выросла по сравнению с прошлым месяцем на 3,5% и составила 57,76 руб. (в долларах цена упала – с \$1.72 до \$1.61). Рост средневзвешенной цены упаковки ГЛС в феврале 2009 г. относительно февраля 2008 г. составил 36,5% в рублевом выражении.

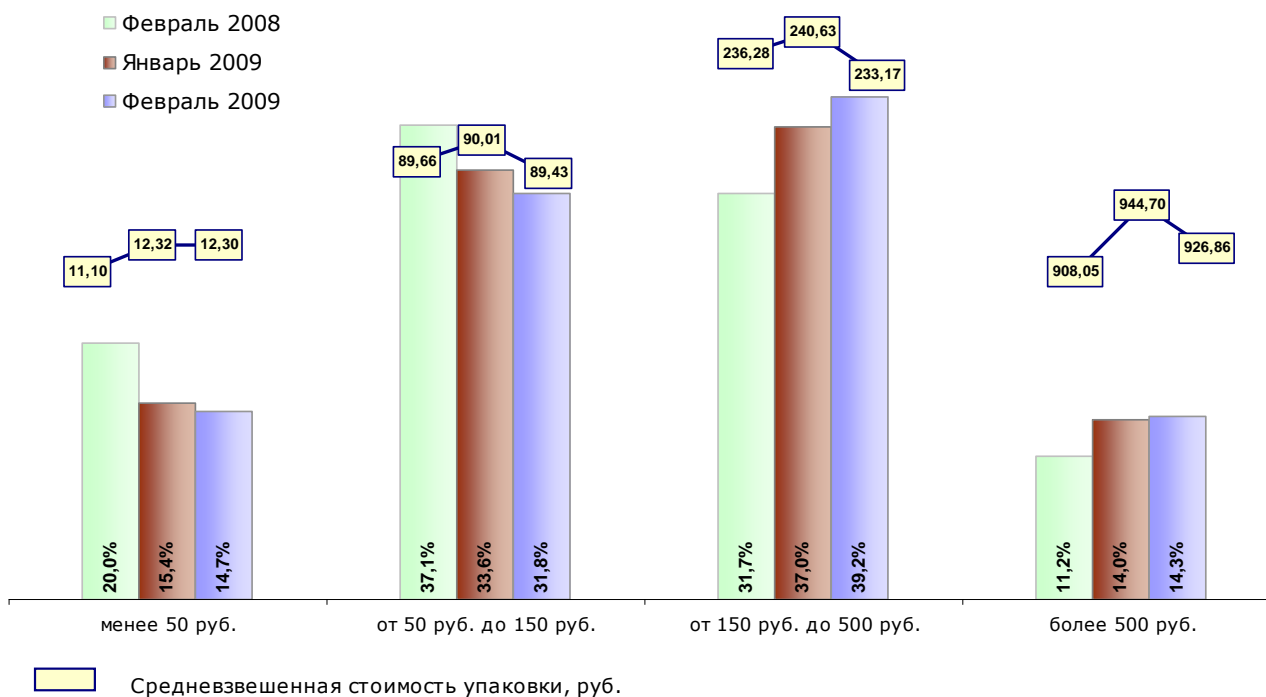
2. Структура коммерческого рынка России

2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий

На *графике 2* отражена динамика потребления ГЛС (в стоимостном выражении) из разных ценовых категорий.

График 2

Структура разных ценовых категорий на коммерческом аптечном рынке ГЛС России в феврале 2009 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

Как видно из *Графика*, структура рынка по ценовым категориям в феврале 2009 года по сравнению с январем 2009 года изменилась в пользу дорогих препаратов с ценой от 150 руб. до 500 руб. – доля сегмента выросла более, чем на 2%. Сегменты с ценой ниже 150 руб. упали по доли в общем обороте: причем заметно упал сегмент от 50 до 150 руб. на 1,8%. Такой процесс обусловлен в первую очередь подорожанием препаратов, а не изменением предпочтений потребителей в сторону более дорогих и «качественных» лекарств.

Сегменты от 50 руб. до 150 рублей и от 150 до 500 рублей остаются самыми емкими. При этом сегмент от 150 до 500 рублей уже составляет 2/5 рынка.

Средняя стоимость упаковки практически не изменилась ни в одном из сегментов.

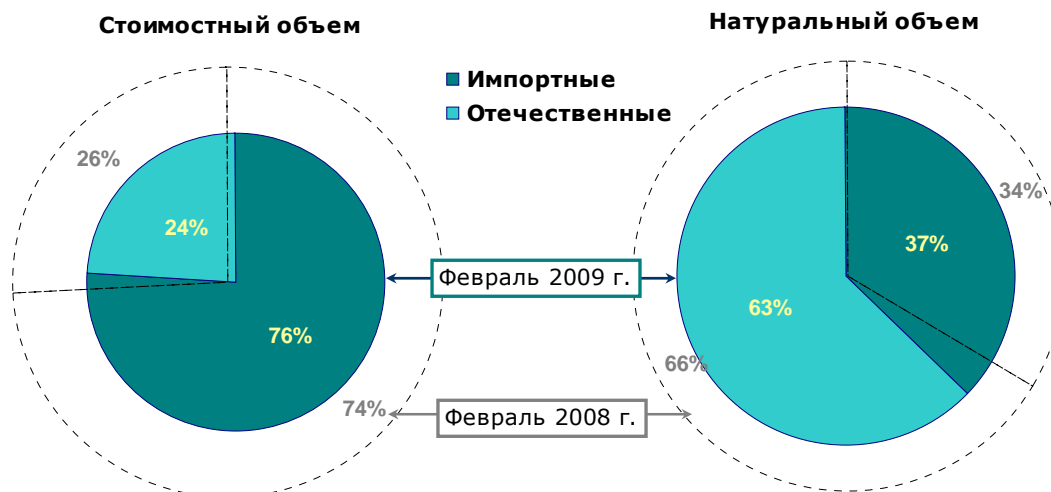
Если сравнивать текущий период с февралем 2008 года, то можно отметить падение объема продаж в сегментах до 50 рублей более чем на 5% и значительным увеличением доли препаратов с ценой от 150 рублей за упаковку почти на 7,5%.

2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов

Соотношение объемов аптечных продаж отечественных и импортных препаратов в России отражено на *графике 3*.

График 3

Соотношение объемов продаж импортных и отечественных ГЛС на коммерческом аптечном рынке России в феврале 2009 г., %



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. CMK соответствует требованиям ISO 9001:2000

В феврале 2009 года доля отечественных ЛС в стоимостном выражении составила 24% объема коммерческого рынка, в натуральном выражении - 63%. По сравнению с аналогичным периодом 2008 года соотношение объема продаж импортных и отечественных препаратов в стоимостном выражении изменилось в пользу импортных на 2%. В натуральном выражении доля отечественных препаратов также меньше, чем в феврале 2008 года на 3%.

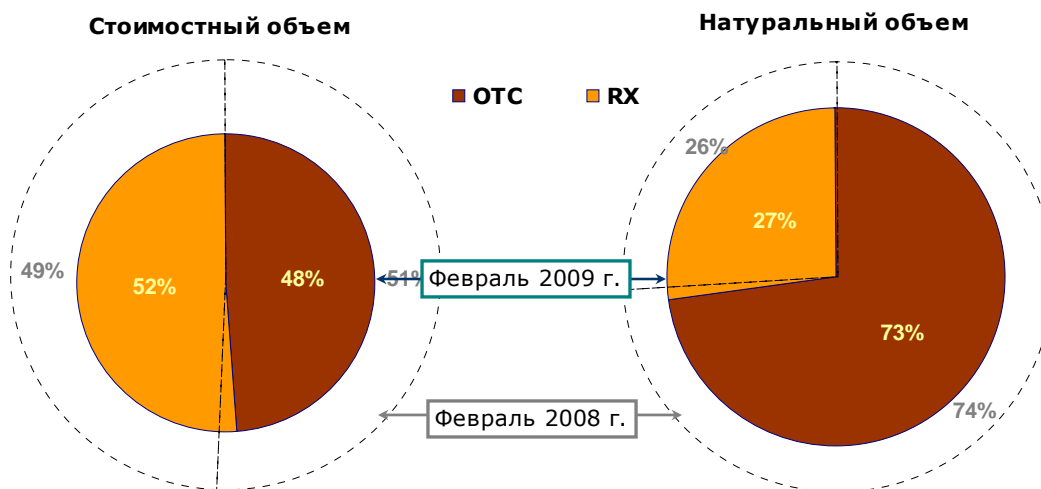
Импортные препараты на порядок дороже отечественных. В феврале по сравнению с аналогичным периодом прошлого года средняя стоимость упаковки и импортных препаратов, и отечественных выросла на 27,-34%. При этом если отечественные стали стоят всего на 6 руб. дороже, то рост средней стоимости упаковки на импортные препараты составил около 25 руб.

2.3. Соотношение ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке

Соотношение объемов аптечных продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом рынке в России отражено на *графике 4*.

График 4

Соотношение объемов продаж ГЛС рецептурного и безрецептурного отпуска на коммерческом аптечном рынке России в феврале 2009 г., %



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

На коммерческом рынке России в феврале 2009 года доля препаратов рецептурного отпуска составила 52% в стоимостном объеме и 27% в натуральном объеме. По сравнению с аналогичным периодом 2008 года доля рецептурных препаратов выросла на 3% в стоимостном и на 1% в натуральном выражении.

2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в январе – феврале 2009 г. представлено в *таблице 1*.

Таблица 1

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в январе – феврале 2009 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, ркб, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Январь 2009	Февраль 2009	Изменение доли	Январь 2009	Февраль 2009	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,88%	19,26%	0,38%	19,55%	19,79%	0,24%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,72%	13,16%	-0,56%	19,72%	19,70%	-0,03%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	12,46%	12,15%	-0,31%	8,46%	8,35%	-0,11%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,11%	12,10%	-0,01%	15,24%	15,13%	-0,12%
J: Противомикробные препараты для системного использования	7,15%	7,35%	0,21%	5,20%	5,37%	0,17%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,71%	6,36%	-0,34%	1,50%	1,44%	-0,06%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	6,36%	6,16%	-0,20%	5,65%	5,34%	-0,31%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	5,15%	5,61%	0,46%	6,71%	6,93%	0,22%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	4,27%	5,32%	1,05%	1,17%	1,55%	0,38%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	5,23%	4,81%	-0,42%	9,78%	9,47%	-0,31%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,05%	3,00%	-0,05%	2,18%	2,29%	0,10%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,96%	2,90%	-0,06%	3,19%	3,08%	-0,11%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,70%	0,72%	0,01%	0,37%	0,42%	0,04%
V: Прочие препараты	0,71%	0,64%	-0,06%	0,61%	0,56%	-0,05%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,56%	0,47%	-0,09%	0,64%	0,59%	-0,05%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

По аптечным продажам в феврале 2009 г. лидирует группа [A]: «Пищеварительный тракт и обмен веществ» с долей 19,26%. На втором месте находится группа [N]: «Препараты для лечения заболеваний нервной системы» с долей 13,16%, на третьем - группа [C]: «Препараты для лечения заболеваний сердечнососудистой системы» - 12,15%. Доля последних 2 групп существенно снизилась по сравнению с прошлым месяцем.

Максимальный прирост по доле среди всех АТС у лидера группы [L]: «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» - более чем на 1%.

Все группы препаратов выросли по стоимостному объему, за исключением группы [P]: «Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты».

Колебание доли, занимаемой той или иной АТС группой от месяца к месяцу, сопряжено с сезонными изменениями потребления препаратов, поэтому более интересным является сравнение структуры рынка за аналогичный период 2009 и 2008 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в феврале 2008-2009 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в феврале 2008-2009 гг., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, \$, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Февраль 2008	Февраль 2009	Изменение доли	Февраль 2008	Февраль 2009	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,46%	19,26%	0,80%	19,87%	19,79%	-0,08%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,68%	13,16%	-0,52%	20,69%	19,70%	-0,99%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,52%	12,15%	0,62%	8,27%	8,35%	0,08%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,35%	12,10%	-0,24%	14,87%	15,13%	0,25%
J: Противомикробные препараты для системного использования	7,92%	7,35%	-0,57%	5,80%	5,37%	-0,43%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	6,27%	6,36%	0,10%	1,35%	1,44%	0,10%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	6,38%	6,16%	-0,23%	5,77%	5,34%	-0,43%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	5,85%	5,61%	-0,24%	7,72%	6,93%	-0,79%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,90%	5,32%	-0,59%	1,52%	1,55%	0,03%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	4,78%	4,81%	0,03%	8,28%	9,47%	1,19%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,77%	3,00%	0,22%	1,99%	2,29%	0,30%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,07%	2,90%	0,83%	2,27%	3,08%	0,82%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,85%	0,72%	-0,13%	0,35%	0,42%	0,07%
V: Прочие препараты	0,72%	0,64%	-0,07%	0,69%	0,56%	-0,12%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,48%	0,47%	0,00%	0,57%	0,59%	0,02%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. CMK соответствует требованиям ISO 9001:2000

У тройки лидеров самые существенные изменения в доле по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Наибольшее увеличение доли по сравнению с февралем 2008 года показали препараты группы [A]: «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (их доля увеличилась на 0,80%).

Второе по значению увеличение по доле у группы [C]: «Препараты для лечения заболеваний сердечнососудистой системы» - 0,62%.

Группа [N] «Препараты для лечения заболеваний нервной системы» теряет из месяца в месяц долю по отношению к аналогичному периоду прошлого года: в феврале потеря в доле около 0,5%. Это одно из максимальных снижение доли в феврале 2009г. по сравнению с февралем 2008 г. среди всех АТС. При этом в натуральном выражении группа упала еще больше: на 0,99%. Таким образом, люди стали пить меньше лекарств, но более дорогих.

3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В феврале на аптечном рынке России присутствовало 889 фирм-производителей лекарственных препаратов.

ТОП-10 фирм-производителей по объему продаж представлен в таблице 3.

Таблица 3

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в январе - феврале 2009 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.		Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.	Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.
1	1	ФАРМСТАНДАРТ ООО	4,40%	5,07%	8,91%	9,02%
3	2	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,51%	3,96%	1,94%	2,15%
2	3	SANOFI-AVENTIS	3,84%	3,55%	1,46%	1,32%
5	4	GEDEON RICHTER	3,21%	3,12%	1,30%	1,37%
4	5	NYCOMED	3,31%	3,11%	1,32%	1,29%
6	6	NOVARTIS	2,89%	2,81%	1,10%	1,08%
7	7	SERVIER	2,62%	2,52%	0,49%	0,46%
9	8	LEK D.D.	2,42%	2,50%	0,83%	0,82%
8	9	PFIZER	2,56%	2,44%	0,65%	0,64%
10	10	KRKA	2,30%	2,33%	1,14%	1,18%
Общая доля ТОП-10			31,05%	31,41%	19,15%	19,34%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

Состав ТОП-10 фирм по итогам февраля не изменился.

На лидирующей позиции расположился ФАРМСТАНДАРТ: доля его выросла по сравнению с январем 2009 г. почти на 0,7%. Это максимальное увеличение доли в ТОП-10. Такой рост обусловлен продажами сезонного препарата АРБИДОЛ: в стране началась эпидемия гриппа.

В феврале произошло знаковое событие: SANOFI-AVENTIS уступил вторую строчку BERLIN-CHEMIE. Доля производителя продолжает падать на российском рынке.

В среднем продажи ТОП-10 выросли на 15%, что чуть выше динамики рынка в целом.

Изменение ТОП-а производителей в феврале 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 года представлен в таблице 4.

Таблица 4

ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в феврале 2009 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %		Доля от натурального объема продаж, уп, %	
Февраль 2008 г.	Февраль 2009 г.		Февраль 2008 г.	Февраль 2009 г.	Февраль 2008 г.	Февраль 2009 г.
1	1	ФАРМСТАНДАРТ ООО	5,39%	5,07%	6,90%	9,02%
3	2	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,35%	3,96%	1,74%	2,15%
2	3	SANOFI-AVENTIS	3,79%	3,55%	1,34%	1,32%
6	4	GEDEON RICHTER	2,67%	3,12%	1,00%	1,37%
5	5	NYCOMED	2,96%	3,11%	1,11%	1,29%
4	6	NOVARTIS	3,02%	2,81%	0,99%	1,08%
9	7	SERVIER	2,50%	2,52%	0,43%	0,46%
7	8	LEK D.D.	2,63%	2,50%	0,83%	0,82%
8	9	PFIZER	2,58%	2,44%	0,59%	0,64%
10	10	KRKA	2,17%	2,33%	1,08%	1,18%
Общая доля ТОП-10			31,06%	31,41%	16,02%	19,34%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. CMK соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в феврале 2009 года составляет почти треть (31,4%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 19,3%.

В феврале 2009 года в ТОП-10 фирм-производителей входят те же компании, что и в феврале 2008 года. Но места компаний поменялись.

Тройка лидеров выглядит следующим образом: первое место - Фармстандарт, на втором месте — Berlin-Chemie/A.Menarini/ (+1 место), на третьем месте — Sanofi-Aventis (-1 место).

На прежнем месте остался только производитель NYCOMED (5 место) и KRKA (10 место).

Наибольшее перемещение по рейтингу показали GEDEON RICHTER (+2 места и в результате 4 строчка), и SERVIER (+2 места и в результате 7 строчка).

Наибольший прирост по сравнению с прошлым годом показали компании GEDEON RICHTER (+52%) и Berlin-Chemie (59%). Наименьший прирост компании NOVARTIS (+17%).

Продажи десятки лидеров выросли в среднем на 35%, что соответствует общему росту рынка.

4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по объему аптечных продаж в России за февраль 2009 г. представлен в таблице 5.

Таблица 5

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по стоимостному объему продаж в России в феврале 2009 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб, %	
Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.		Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.
1	1	АРБИДОЛ	1,13%	1,95%
5	2	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,76%	1,03%
3	3	АКТОВЕГИН	0,83%	0,83%
2	4	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,88%	0,81%
7	5	ТЕРАФЛЮ	0,71%	0,81%
11	6	ЛИНЕКС	0,67%	0,80%
23	7	АНАФЕРОН	0,47%	0,68%
13	8	ВИТРУМ	0,64%	0,68%
9	9	ЭНАП	0,68%	0,66%
10	10	НУРОФЕН	0,68%	0,66%
6	11	ВИАГРА	0,72%	0,64%
14	12	КОЛДРЕКС	0,60%	0,63%
12	13	КОНКОР	0,66%	0,62%
8	14	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,69%	0,61%
17	15	СУМАМЕД	0,52%	0,55%
24	16	ЛАЗОЛВАН	0,46%	0,54%
15	17	ПЕНТАЛГИН	0,58%	0,52%
19	18	ГЕПТРАЛ	0,51%	0,51%
21	19	ДИРОТОН	0,49%	0,51%
25	20	МИЛДРОНАТ	0,45%	0,48%
Общая доля ТОП-20			-	14,52%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 14,52% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС, что на 1,25% выше чем в январе 2009 года. Лидирующую строчку продолжает занимать АРБИДОЛ, у этого препарата отмечено максимальное увеличение доли и объема прироста продаж из ТОП-20 – почти в 2 раза. На 2 месте расположился препарата ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ. 3 место занимает АКТОВЕГИН.

Максимальное изменение рейтинга отмечено у препарата АНАФЕРОН +16 позиций (это новый препарат в рейтинге). Препарат является противогриппозным детским препаратом, и рост его продаж обусловлен сезонным фактором.

В рейтинге также появилось еще 3 новых препарата: ЛАЗОЛВАН (16 место), МИЛДРОНАТ (20 место).

5. Индекс цен

Для того, чтобы проанализировать динамику изменения цен на ЛС с начала 2009 года был использован **Индекс Ласпейреса**.

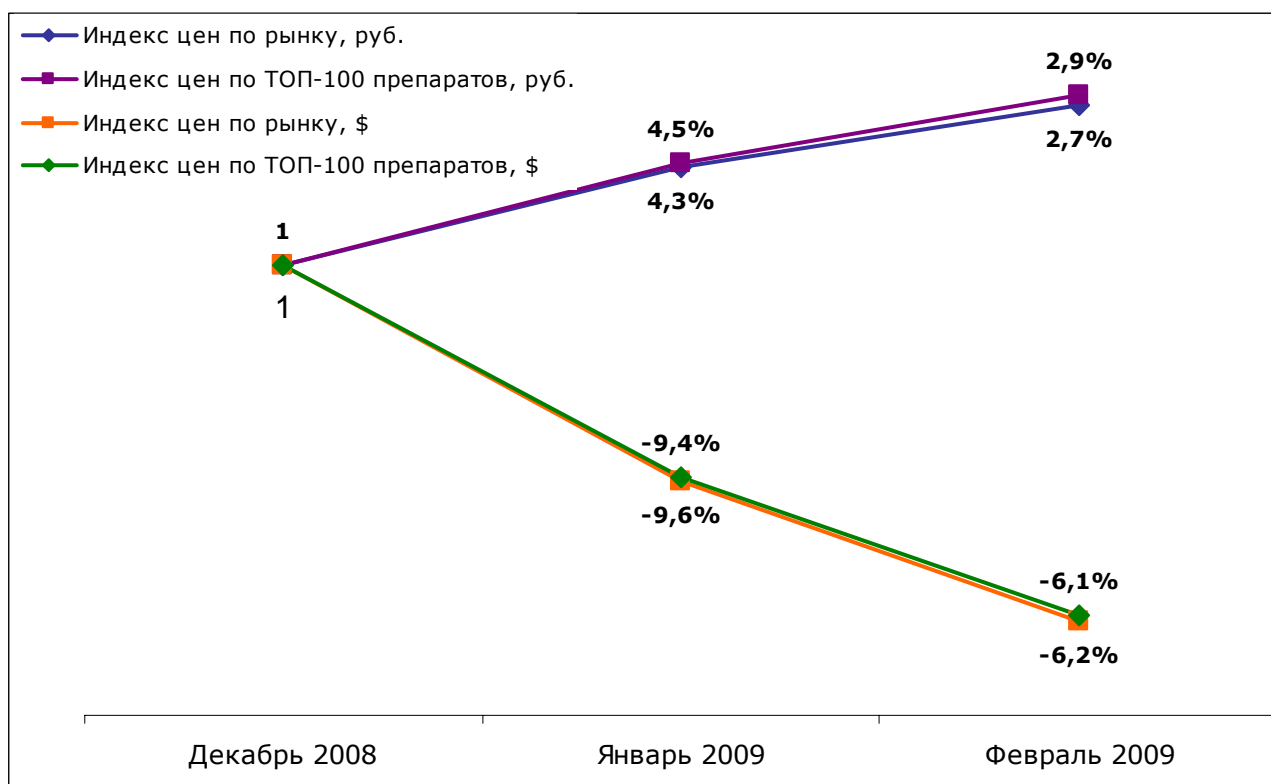
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2008 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2009 году по отношению к 2008 году.

За основу при расчете индекса цен был взят список **всех полных наименований всех производителей из базы данных DSM Group за 2008 г.** В качестве базисного периода был взят декабрь 2008 г.

На *графике 5* отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2008 г. по февраль 2009 г.

График 5

Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2008 г. – февраль 2009 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000

Согласно индексу Ласпейреса в феврале 2009 года по сравнению с январем 2009 года цены в рублях выросли на 2,7%. В долларах же наблюдается падение индекса цен – на 6,2%. Такое различие в динамике индекса цен объясняется существенным ослаблением рубля по отношению к иностранной валюте (35,81 руб. в феврале 2009 г. против 32,49 руб. в январе 2009 г.).

Отметим, что по наиболее востребованным препаратам (входящим в ТОП-100 по объему продаж в 2008 году) цены выросли чуть быстрее на 2,9%.

За 2 месяца 2009 года инфляция на лекарства составила уже 7,1%, что соответствует половине инфляции за 2008 год. В 2007 году инфляция в целом была в 1,5 раза ниже. Такое повышение цен пока не сильно сказывается на потреблении лекарств населением, но в дальнейшем может существенно отразиться на структуре фармрынка: население будет вынуждено отказываться от дорогих препаратов. Именно поэтому государственные органы в настоящий момент обеспокоены увеличением цен на лекарства и ищут пути замедления этого процесса.

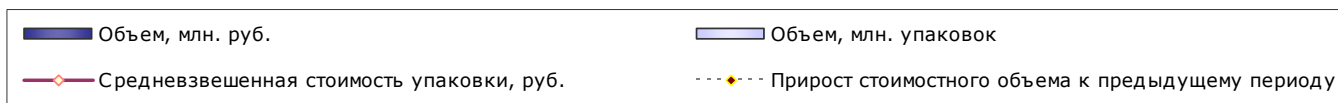
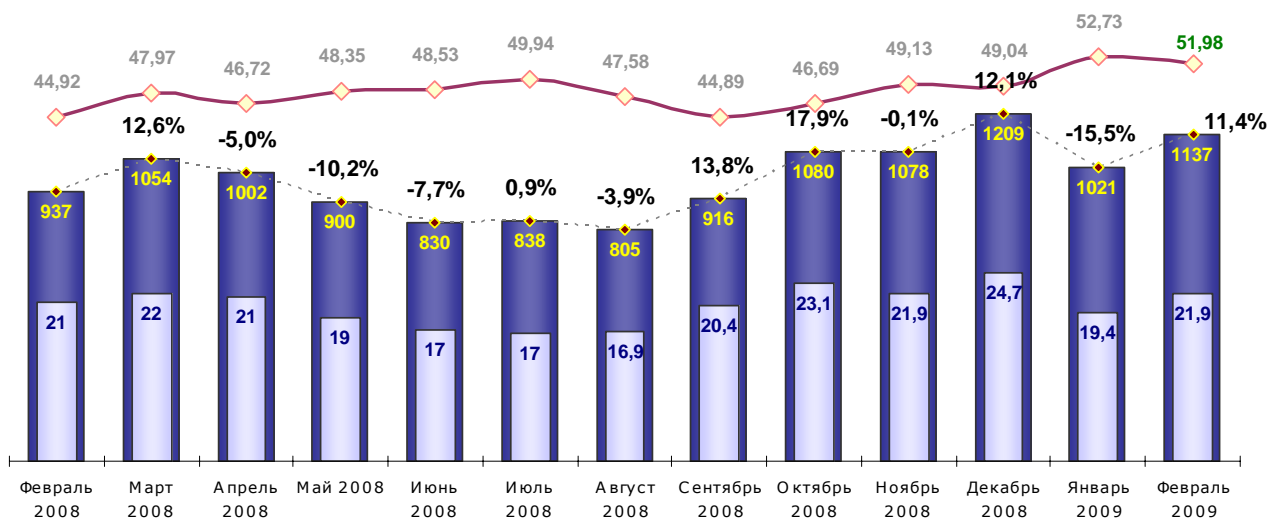
6. Биологически активные добавки

В феврале 2009 года в аптечных учреждениях России продавалось 4725 наименования БАД, которые представляют 594 производителя.

На *графике 6* представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с февраля 2008 г. по февраль 2009 г.

График 6

Коммерческий рынок БАД России в феврале 2008 г. - феврале 2009 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

Объем российского аптечного рынка БАД в феврале 2009 г. вырос на 11,4% по сравнению с январем 2009 года в стоимостном выражении и составил 1 137 млн. руб. По сравнению с февралем 2008 года стоимостный объем текущего периода вырос на 21,4%. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в феврале 2009 года вырос на 13% по сравнению с январем и составил 21,9 млн. упаковок.

Средневзвешенная стоимость упаковки БАД в аптечном сегменте России в феврале упала 1,4% по сравнению с январем 2009 г. и составила 51,98 руб.

Темпы роста аптечного рынка БАД замедляются. По итогам 2 месяцев прирост объемов реализации БАД через аптечные учреждения составил 23% в рублях и 5% в упаковках. В 2008 году БАДы выросли на 33%. Замедление темпов роста связано с финансовым кризисом в мире и в России. Именно нелекарственный ассортимент в аптеке в первую очередь подвержен его влиянию.

В таблице 6 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в феврале 2009 г.

Таблица 6

ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в январе - феврале 2009 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб, %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.		Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.	Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.
1	1	ЭВАЛАР ЗАО	24,21%	24,59%	13,92%	13,88%
2	2	ДИОД ОАО	8,45%	6,71%	3,71%	2,92%
3	3	АКВИОН ЗАО	3,90%	4,92%	1,67%	2,00%
4	4	FERROSAN AG	3,76%	3,98%	0,62%	0,69%
5	5	NATUR PRODUKT	2,96%	3,14%	5,04%	5,37%
6	6	PHARMA-MED INC	2,55%	2,89%	0,32%	0,35%
7	7	ЭКОМИР ЗАО	2,07%	2,07%	0,67%	0,63%
9	8	NYCOMED	1,92%	1,96%	0,48%	0,47%
8	9	ВИС	1,93%	1,95%	0,27%	0,26%
11	10	АЛТАЙ-ФАРМ ООО	1,47%	1,56%	3,84%	3,99%
Итого			53,77%		30,56%	

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000

В феврале 2009 года в ТОП-10 производителей БАД вошел производитель АЛТАЙ-ФАРМ, потеснив БИОМЕДИНВЕСТ, представляющий на рынке чайные напитки из различных трав.

Неизменным остается позиция лидеров, занимающих первое и второе место – ЭВАЛАР и ДИОД. Отрыв этих фирм от остальных существенен. Но если ЭВАЛАР и в феврале увеличил свою долю на рынке, то у ДИОДА произошло снижение продаж на 12%, что привело к снижению доли на 1,7%. Такое падение в большей мере обусловлено уменьшением продаж ведущего препарата компании КАПИЛАР. При этом рост АКВИОН был выше, чем рост рынка, что позволило ему увеличить свою долю более чем на 1%. Таким образом, разрыв между 2 и 3 местом сократился с 4% до менее чем 2%. Рост АКВИОНА в большей мере связан с увеличением продаж АЛФАВИТА, лидера в их линейки брендов.

Отметим, что остальные участники рейтинга увеличили свою долю на рынке. По итогам февраля концентрация на рынке БАД составила 53,8%.

В таблице 7 представлен ТОП-20 БАД по объему аптечных продаж в России.

Таблица 7

ТОП-20 торговых наименований БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в январе - феврале 2009 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, \$, %	
Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.			Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.
2	1	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР ЗАО	3,29%	3,25%
1	2	КАПИЛАР	ДИОД ОАО	3,67%	2,58%
3	3	ТРОЙЧАТКА ЭВАЛАР	ЭВАЛАР ЗАО	2,15%	2,20%
4	4	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	2,06%	1,99%
7	5	АТЕРОКЛЕФИТ	ЭВАЛАР ЗАО	1,53%	1,85%
5	6	БЛОКАТОР КАЛОРИЙ ФАЗА 2	ДИОД ОАО	2,03%	1,82%
10	7	ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ	ЭВАЛАР ЗАО	1,31%	1,62%
6	8	ГЕПАТРИН	ЭВАЛАР ЗАО	1,99%	1,59%
8	9	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	БИОМЕДИНВЕСТ	1,52%	1,49%
14	10	ПУСТЫРНИК ФОРТЕ	ЭВАЛАР ЗАО	0,99%	1,43%
11	11	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ ЧАЙ	ЭВАЛАР ЗАО	1,27%	1,20%
9	12	ТУРБОСЛИМ ЭКСПРЕСС-ПОХУДЕНИЕ НАБОР	ЭВАЛАР ЗАО	1,36%	1,12%
17	13	АЛФАВИТ	АКВИОН ЗАО	0,86%	1,05%
12	14	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР ЗАО	1,05%	1,04%
13	15	ЛАКТОФИЛЬТРУМ	СТИ-МЕДС СОРБ	1,01%	0,97%
15	16	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	ВИС	0,95%	0,95%
16	17	ГЕРИМАКС ЭНЕРДЖИ	NYCOMED	0,90%	0,88%
18	18	ТУРБОСЛИМ-ДЕНЬ	ЭВАЛАР ЗАО	0,84%	0,87%
19	19	ТУРБОСЛИМ-НОЧЬ	ЭВАЛАР ЗАО	0,80%	0,84%
21	20	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ С ЛЮТЕИНОМ	ЭВАЛАР ЗАО	0,75%	0,83%
Итого:				30,37%	

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. CMK соответствует требованиям ISO 9001:2000

Снижение продаж бессменного лидера КАПИЛАРА (о чем писалось выше) привело к утрате им лидерских позиций: в результате КАПИЛАР только на 2 месте.

На первом месте по итогам февраля расположился ОВЕСОЛ (ЭВАЛАР). Доля этого препарата составила 3,25%. Отрыв от ближайшего конкурента около 0,7%.

Все позиции, входящие в ТОП-20 демонстрируют рост продаж, за исключением 3 препаратов: КАПИЛАР, ГЕПАТРИН и ТУРБОСЛИМ ЭКСПРЕСС-ПОХУДЕНИЕ НАБОР.

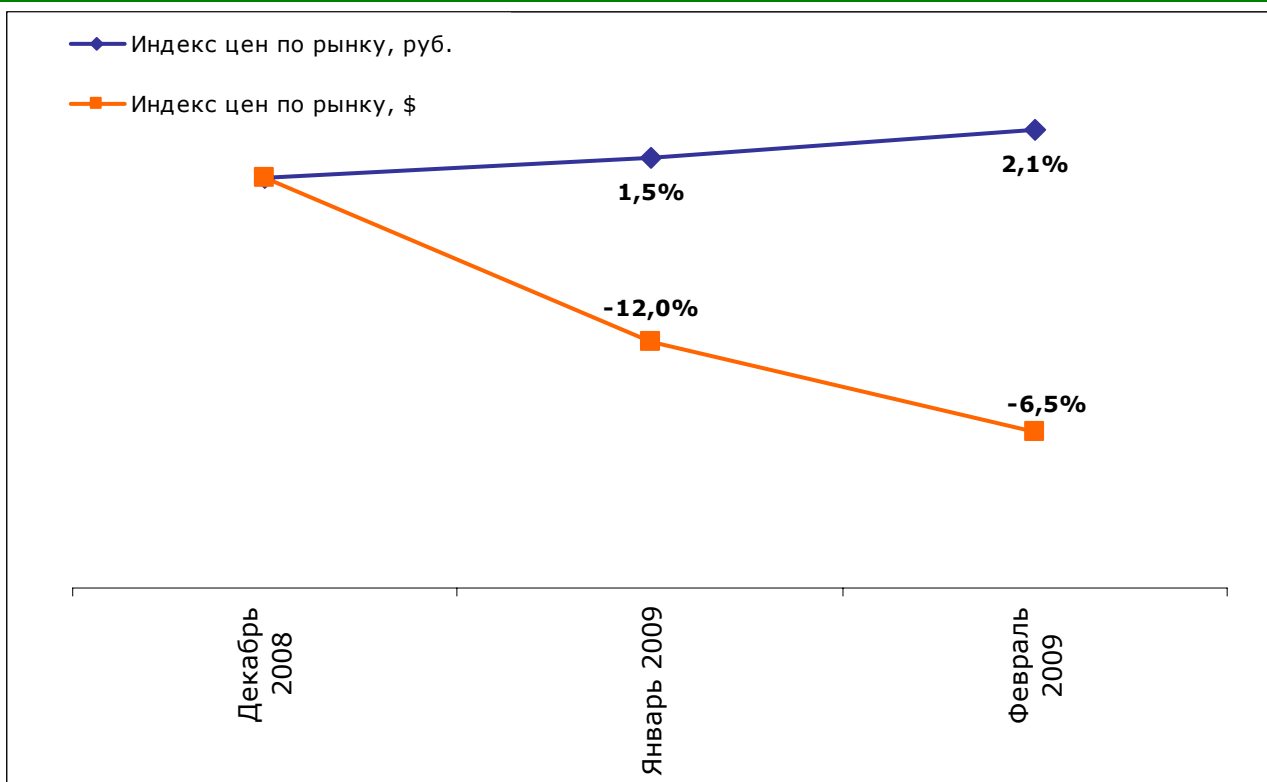
Максимальное увеличение объемов демонстрируют ПУСТЫРНИК ФОРТЕ (67%) и АЛФАВИТ (37%).

Наиболее представленным в рейтинге ТОП-20 остается ЭВАЛАР: 12 препаратов. При этом на 20 место вошел единственный новый препарат, который также является представителем этой фирмы - ЧЕРНИКА-ФОРТЕ С ЛЮТЕИНОМ.

Динамика цен на БАД была проанализирована с помощью индекса цен Ласпейреса.

График 7

Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2008 г. – февраль 2009 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

Согласно индексу Ласпейреса в феврале 2009 года по сравнению с январем 2009 года цены на БАД в рублях выросли на 2,1%, а в долларах произошло падение индекса цен на 6,5% из-за роста курса доллара.

За 2 месяца цены на БАД в рублях выросли на 3,6%.

II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в марте 2009 г. Отметим, что на фармрынке наметилась новая тенденция к консолидации: все крупные производители рассматривают возможность покупки своих конкурентов, что позволит им усилить свои позиции. Правительство России активно ищет пути для замедления роста цен на лекарства.

1. Аптечные сети

1. "Аптечная сеть 36,6" намерена заняться реорганизацией юрструктуры. Компания более чем в три раза намерена сократить число входящих в группу юридических лиц. Сейчас у ОАО «Аптечная сеть 36,6» 56 дочерних компаний, говорится в его отчетности по РСБУ за IV квартал 2008 года. У некоторых из них есть собственные «дочки». Всего в структуру группы входит около 60 юрлиц, занимающихся розницей, и 8 поставщиков. Реорганизация продлится около трех лет и должна привести к сокращению количества розничных «дочек» примерно до 20. Это поможет упростить операции внутри группы: обмен товаром, перевод людей из одного подразделения в другое, движение денежных средств.

Источник: [Взгляд](#)

"Аптечная сеть 36,6" хочет закупать лекарства напрямую у производителей. Аптечная сеть ведет переговоры с фармпроизводителями о заключении прямых договоров поставок в свои аптеки, минуя дистрибьюторов. Такая схема позволит существенно сократить издержки, говорят в "36,6". "Переговоры ведутся со всеми крупнейшими производителями, сегодня уже есть договоренности со многими компаниями, в том числе и с такими крупными, как Pfizer, L'Oreal, Reckitt Benkiser, - сообщил "РБК daily" коммерческий директор "Аптечной сети 36,6" Руслан Воробель. - На стадии подписания соглашение с крупнейшим российским производителем "Фармстандарт". По его словам, сотрудничество с производителями существовало и раньше, но сейчас компания собирается существенно расширить количество прямых договоров. "Для этого у нас есть отлаженная система логистики, которая не уступает той, что предлагают дистрибьюторы, и позволяет доставлять товар во все наши аптеки в 29 регионах в кратчайшие сроки", - пояснил изданию Р.Воробель. По его мнению, такой способ работы с производителями позволит сократить издержки, а цены от производителей будут транслироваться на полки аптек.

Источник: [РБК daily](#)

2. И.о. ген. директора сети аптек «Ригла», О. Астафуров, о планах компании на текущий 2009 год. Он заявил о том, что в нынешнем году аптечная сеть планирует закрыть 20-30

нерентабельных аптек из имеющихся 585. Две трети сокращаемых аптек находятся в регионах и, соответственно, одна треть в Москве. В каких именно регионах будут закрыты аптеки, компания пока не сообщает. Касаясь итогов 2008 года, Олег Астафуров рассказал, что «Ригла» увеличила выручку на 35,6%, до 415 млн долларов. Говоря о планах компании на текущий год, он рассказал, что пока расширение не планируется.

Источник: BFM.ru

2. Производители

1. Компания Pfizer заключила ряд соглашений с индийской фармацевтической компанией Aurobindo Pharma Ltd. о рыночной реализации препаратов, утративших патентную защиту и эксклюзивность в США и Европе в рамках осуществления стратегии коммерческого подразделения Pfizer Established Products. Подразделение Established Products, целью которого является продвижение и реализация препаратов, эксклюзивность которых утрачена, было основано в 2008 году, в рамках инициативы компании по созданию небольших коммерческих подразделений с дополнительными полномочиями, ориентированных на нужды потребителя. В настоящее время годовой объем продаж коммерческого подразделения Pfizer Established Products на мировом рынке составляет 10 миллиардов долларов.

По условиям соглашений, Pfizer приобрела права на 39 твердых лекарственных форм генерических препаратов в США, 20 — в Европе и еще 11 дополнительных препаратов — во Франции. Данные препараты относятся к различным терапевтическим направлениям и включают в себя медикаменты для лечения сердечно-сосудистых заболеваний и заболеваний центральной нервной системы. Компания Pfizer также приобрела права на 12 стерильных инъекционных препаратов в США и Европе. Это антибиотики, в число которых входят пенициллиновые препараты и цефалоспорины. Финансовые условия сделки не разглашаются.

Источник: www.strf.ru

2. Фармацевтический гигант Merck & Co объявил о приобретении крупной научно-исследовательской фармкомпании Schering-Plough за \$41,1 млрд. Руководство Merck возлагает большие надежды на это решение и считает, что теперь компании не будут тратить силы и средства в конкурентной борьбе, а наоборот дополнят сильные стороны друг друга, что улучшит их позиции и даст им возможность добиться стабильного роста. Ожидается, что сделка позволит Merck стать второй по величине фармацевтической компанией в мире после американской Pfizer Inc. В 2008г. совместные продажи Merck & Co и Schering-Plough составили \$47 млрд, что всего на \$1 млрд меньше, чем продажи Pfizer Inc., зафиксированные в том же периоде на уровне \$48,42 млрд.

Источник: openbiz.com.ua

3. Швейцарский фармацевтический гигант Roche и биотехнологическая компания Genentech объявили о слиянии. Представители советов директоров подписали соглашение о слиянии, согласно которому Roche приобретет все привилегированные акции Genentech, составляющие 44% доли компании, по цене 95 долларов за штуку на общую сумму примерно 46,8 миллиарда долларов. В настоящее время Roche уже является владельцем 56% акций Genentech. После слияния объединенная компания станет седьмым во величине игроком на фармацевтическом рынке США. Сделка Roche и Genentech продолжила тенденцию фармрынка к консолидации.

Источник: [РИА Новости](#)

4. Швейцарский фармацевтический концерн Novartis проявляет заинтересованность в приобретении американской фармацевтической компании Stiefel Laboratories. Транзакция компании на сумму в несколько миллиардов долларов США привлекла внимание некоторых крупных компаний отрасли, среди которых Novartis, Johnson & Johnson и GlaxoSmithKline. Выставление на продажу инициировано самой компанией. Стоимость компании оценивается в 3-4 млрд долларов. По данным «Wall Street Journal», на днях представитель Stiefel заявил, что компания пока не приняла решение о продаже, а также на тот момент не получила ни одного предложения от заинтересованных сторон.

Компания Stiefel Laboratories, расположенная в г. Корал Гейблз (Флорида, США), была основана в 1847 году в Германии и специализируется на разработке и производстве продуктов дерматологического назначения. Годовой оборот компании составляет порядка 1 млрд долларов.

Источник: [rccnews.ru](#)

3. Новости законодательства

1. ФАС усилит контроль над рынком лекарств. В этом секторе велика вероятность ценовых сговоров. В частности, ведомство не исключает, что данную практику приносят иностранные компании.

Ранее президент РФ Дмитрий Медведев предложил декларировать отпускные цены на лекарственные препараты. Такая мера позволила бы получить "более или менее ясную картинку, сколько стоит тот или иной препарат". Особое внимание президент предложил уделить росту цен на импортные лекарственные средства. Он призвал губернаторов регионов разобраться с тем, чтобы надбавки на импортные и отечественные препараты "находились в каких-то разумных рамках".

Источник: [top.rbc.ru](#)