

# Фармацевтический рынок РОССИИ

## Выпуск: ноябрь 2008

- розничный аудит фармацевтического рынка РФ – сентябрь 2008
- импорт ГЛС в РФ – август 2008
- события фармацевтического рынка – октябрь 2008



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, 2008 г.

### СОДЕРЖАНИЕ

<b>Резюме</b>	<b>3</b>
<b>I. Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2008 года</b>	<b>4</b>
<b>1. Объем коммерческого рынка ГЛС России</b>	<b>4</b>
<b>2. Структура коммерческого рынка ГЛС России</b>	<b>6</b>
<b>2.1. Структура потребления ГЛС из разных ценовых категорий</b>	<b>6</b>
<b>2.2. Соотношение импортных и отечественных препаратов</b>	<b>7</b>
<b>2.3. Соотношение ЛС рецептурного и безрецептурного отпуска</b>	<b>8</b>
<b>2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам</b>	<b>9</b>
<b>3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов</b>	<b>12</b>
<b>4. Препараты-лидеры продаж</b>	<b>14</b>
<b>5. Индекс цен</b>	<b>16</b>
<b>6. Импорт</b>	<b>18</b>
<b>7. Биологически активные добавки</b>	<b>21</b>
<b>II. События фармацевтического рынка</b>	<b>25</b>
<b>О DSM Group</b>	<b>27</b>

---

### 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) 992-13-33

**Оформление и верстка**

Ольга Сидоренкова

**Аналитический обзор****Фармацевтический рынок России.  
Выпуск: ноябрь 2008**

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](http://www.dsm.ru)

### РЕЗЮМЕ

Объем коммерческого рынка ГЛС в ценах закупки аптек в сентябре 2008 г. вырос на 19% по сравнению с августом 2008 г. и составил 16,2 млрд. руб. (с НДС), что на 30% больше, чем в сентябре 2007г.

Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке России за последний месяц выросла на 4,9% по сравнению с прошлым месяцем и составила 43,44 руб.

Согласно индексу Ласпейреса в сентябре 2008 года по сравнению с августом 2008 года цены в рублях выросли на 1,0%. По сравнению с декабрем 2007 года рост цен составил 6,2% в рублях, в долларовом выражении на 3,3%, при этом по наиболее востребованным препаратам (ТОП-100) в сентябре 2008 года цены выросли больше: на 7,7% в рублях. Фактор роста цен – один из основных факторов роста рынка в 2008 году. Инфляция за 9 месяцев превысила годовую за 2007 год в 2 раза.

Структура рынка по ценовым категориям в сентябре 2008 года по сравнению с августом 2008 года изменилась в пользу сегмента препаратов от 50 до 150 руб. Наиболее емкими остаются сегменты препаратов с ценой от 50 до 150 руб. за упаковку (37,3% рынка) и от 150 до 500 руб. за упаковку (32,6%).

В сентябре 2008 года большинство препаратов продающихся на рынке являлись отечественными (66% натурального объема рынка), однако вследствие того, что препараты отечественного производства значительно дешевле импортных, то в стоимостном выражении они занимают 25%.

Коммерческий сегмент рынка в сентябре 2008 года представлен на 50% рецептурными препаратами и на 40% безрецептурными.

Рейтинг фирм по стоимостному объему продаж возглавляет компания Фармстандарт, на втором месте — Sanofi-Aventis, на третьем месте — Berlin-Chemie/A.Menarini/. Доля Фармстандарта выросла, вследствие увеличения продаж сезонного препарата компании Арбидол.

ТОП торговых наименований ЛС по стоимостному объему аптечных продаж в России по итогам сентября 2008 г. возглавляют противогрибковые препараты: АРБИДОЛ (1,7%), ТЕРАФЛЮ (1,01%), ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ (0,89%).

Объем российского аптечного рынка БАД в стоимостном выражении в сентябре 2008 г. по сравнению с августом 2008 г. вырос на 14% и составил 0,92 млрд. руб. По сравнению с сентябрем 2007 года стоимостный объем текущего периода вырос на 37%. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в сентябре 2008 года вырос на 21% по сравнению с августом 2008 года и составил 20,4 млн. упаковок. Средневзвешенная цена упаковки БАД в сентябре упала на 5,6% по сравнению с августом и составила 44,89 руб.

### I. Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2008 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.

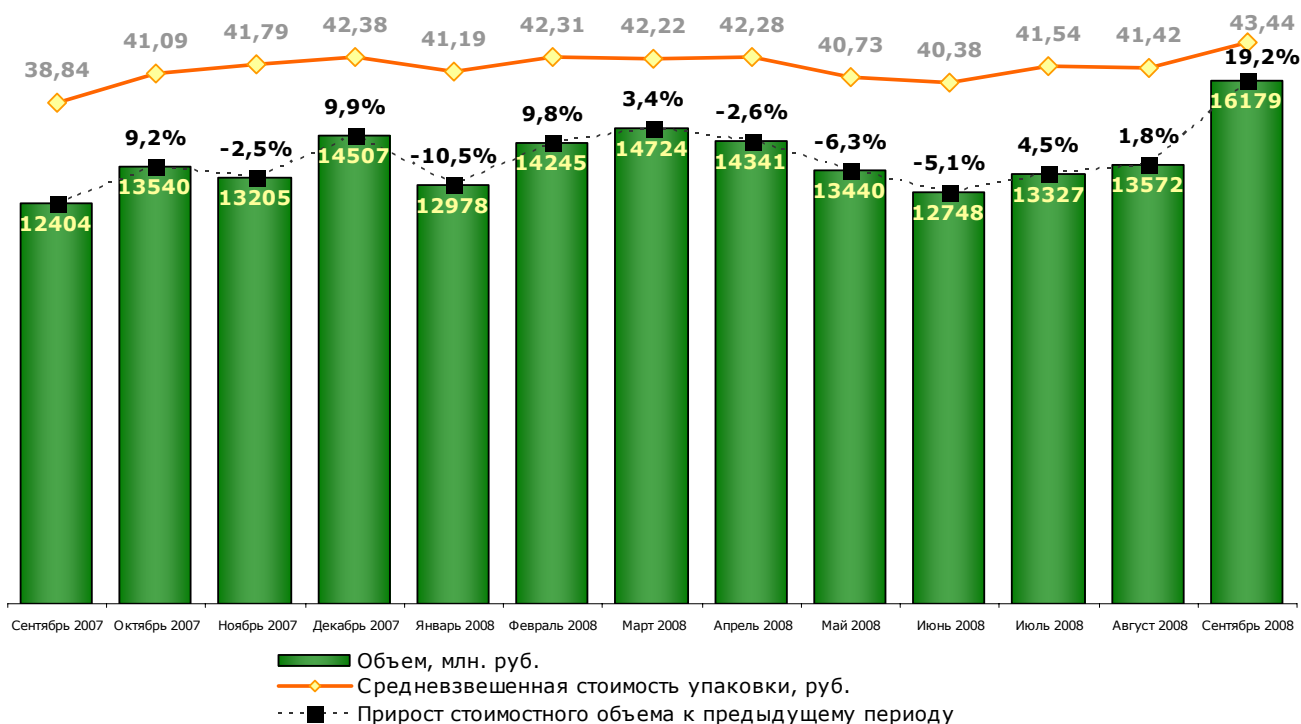
Далее рассматриваются продажи ГЛС на коммерческом сегменте фармрынка.

#### 1. Объем коммерческого рынка ГЛС России

На *Графике 1* представлена динамика объема коммерческого рынка ГЛС России с сентября 2007 г. по сентябрь 2008 г.

График 1

Коммерческий рынок ГЛС России в сентябре 2007 г. - сентябре 2008 г.



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

По данным розничного аудита DSM Group, в сентябре 2008 г. наблюдался небывалый рост коммерческого рынка ГЛС на 19,2% по сравнению с августом 2008 года, емкость рынка составила 16,2 млрд. руб. (с НДС). В долларовом выражении рынок вырос на 14%, с 562 до 640 млн. дол. Рынок продолжает расти и удивлять новыми достижениями. Конечно, это еще данные сентября, и мировой кризис только начинал свое развитие, но уже к этому моменту рост рынка в рублях выше, чем рост рынка в долларах. Что обусловлено ростом курса доллара: если за январь-август доллар снижался и в среднем составил 23,97 рубля, то уже в сентябре курс доллара был на уровне 25,27 рублей.

Объем коммерческого рынка ГЛС РФ в ценах закупки аптек в сентябре 2008 г. вырос относительно аналогичного периода 2007 года на 31% в долларовом выражении и 30% в рублевом.

По итогам 9 месяцев 2008 года объем коммерческого рынка ГЛС вырос на 23% к аналогичному периоду 2007 года и составил 126 млрд. руб.

Одним из факторов такого роста рынка является рост натурального потребления. Если в предыдущие года мы наблюдали снижение упаковок, то в 2008 тенденция изменилась. По итогам 9 месяцев рост составил порядка 13% и население «съело» уже 3! млрд. упаковок лекарств.

Средневзвешенная стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке России в сентябре выросла по сравнению с прошлым месяцем на 4,9% и составила 43,44 руб. (в долларах цена не изменилась - \$1,72). Рост средневзвешенной цены упаковки ГЛС в сентябре 2008 г. относительно сентября 2007 г. составил 11,9% в рублевом выражении и 15% в долларовом (в долларах такой рост обусловлен значительным падением курса доллара по отношению к рублю).

Средняя стоимость упаковки ГЛС на коммерческом рынке России за январь-сентябрь выросла на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 41,76 руб.

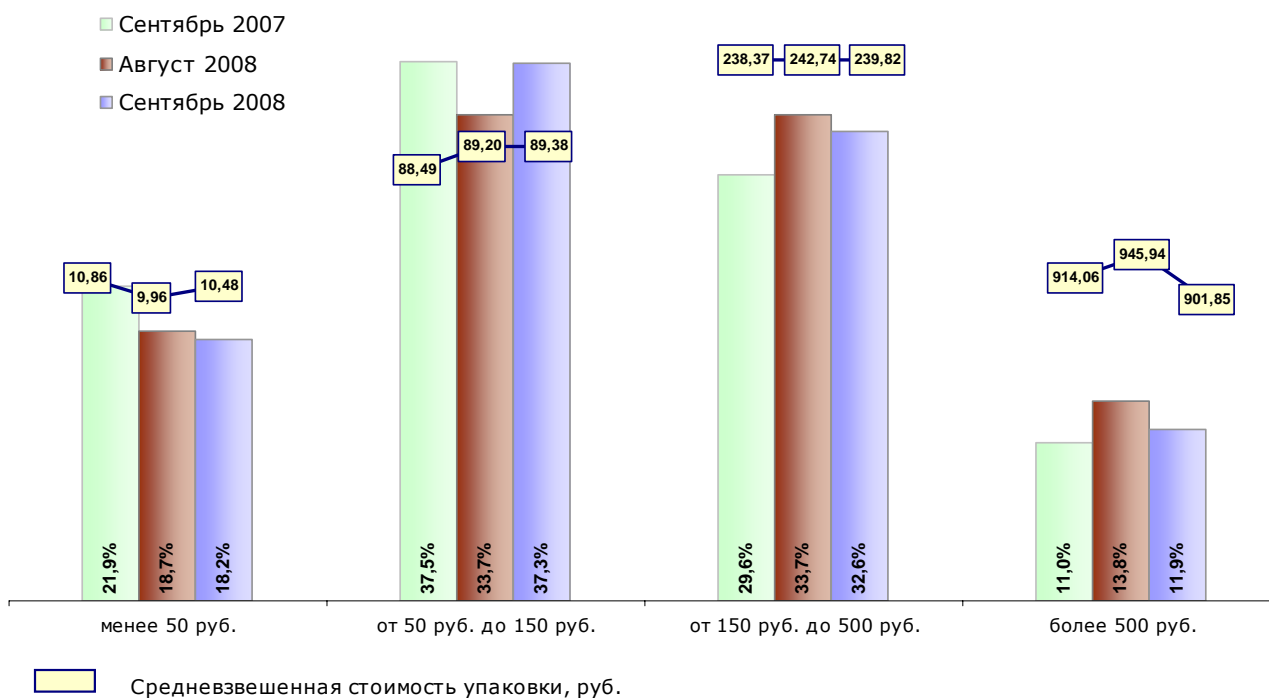
## 2. Структура коммерческого рынка России

### 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 сентябре 2008 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 сентябре 2008 года по сравнению с августом 2008 года продолжает изменяться в пользу сегмента от 50 до 150 рублей. Остальные сегменты упали по доли в общем обороте. Существенное снижение доли отмечено в сегменте свыше 500 рублей – на 2%. В совокупности сегменты с ценой свыше 150 рублей упали в доле на 3%. Сегменты от 50 до 150 рублей и от 150 до 500 рублей являются самыми. Сегмент с ценой до 50 рублей продолжает сокращаться по доле в общем объеме продаж.

Средняя стоимость упаковки во всех сегментах практически не изменилась, исключение составляет дорогостоящий сегмент, где средняя стоимость упаковки упала более чем на 40 рублей и составила 901 руб.

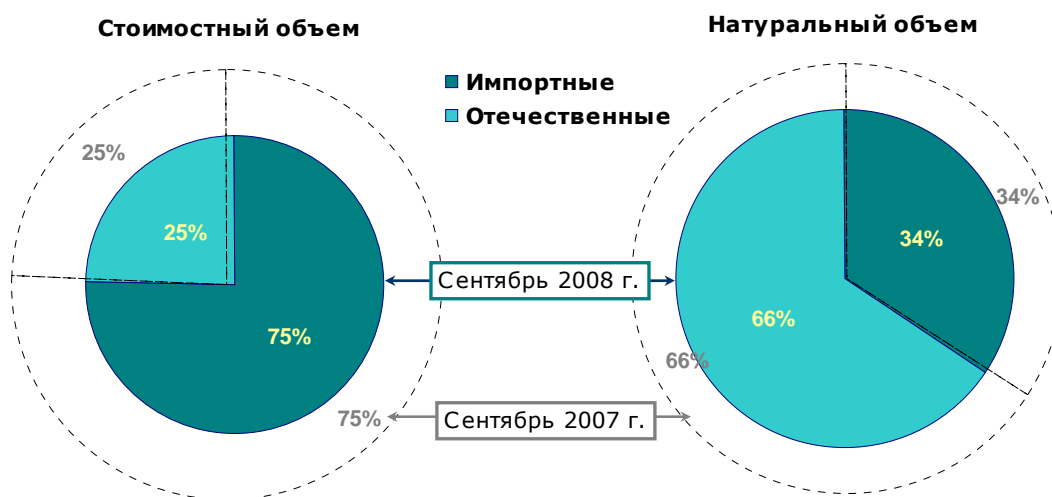
Если сравнивать текущий период с сентябрем 2007 года, то можно отметить падение объема продаж в сегментах до 50 рублей и значительным увеличением доли препаратов с ценой от 150 рублей за упаковку.

### 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 сентябре 2008 г., %**



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

В сентябре 2008 года доля отечественных ЛС в стоимостном выражении составила 25% объема коммерческого рынка, в натуральном выражении - 66%. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года соотношение объема продаж импортных и отечественных препаратов в денежном выражении не изменилось. На рынке установилась довольно стабильная картина по этому параметру.

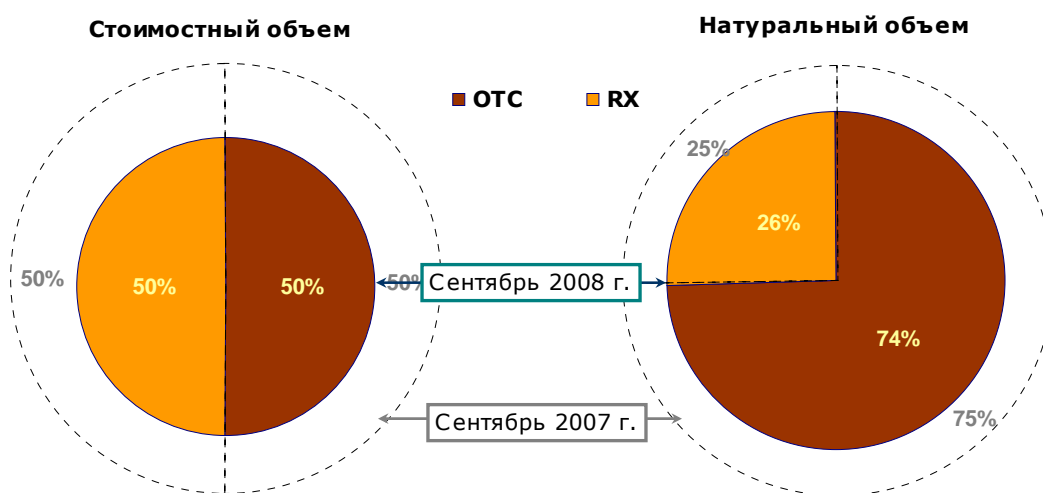
Импортные препараты на порядок дороже отечественных. В сентябре по сравнению с аналогичным периодом прошлого года средняя стоимость упаковки препарата импортных препаратов выросла меньше, чем отечественных: импортных – на 10,9% (95,0 рубля), отечественных – на 12,6% (16,3 рубля).

### 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 сентябре 2008 г., %**



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

На коммерческом рынке России в сентябре 2008 года доля препаратов рецептурного отпуска составила 50% в стоимостном объеме (на 4% ниже, чем в августе) и 26% в натуральном объеме. По сравнению с аналогичным периодом 2007 года доля рецептурных препаратов не изменилась в стоимостном выражении, в натуральном выражении выросла на 1%..

### 2.4. Структура продаж ЛС по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в августе-сентябре 2008 г. представлено в *таблице 1*.

Таблица 1

#### Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в августе-сентябре 2008 г., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Август 2008	Сентябрь 2008	Изменение доли	Август 2008	Сентябрь 2008	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,23%	17,35%	-0,89%	19,66%	18,87%	-0,80%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,15%	13,54%	0,39%	22,16%	20,64%	-1,52%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	10,03%	13,18%	3,15%	11,03%	15,11%	4,08%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	13,26%	11,53%	-1,73%	8,45%	7,58%	-0,87%
J: Противомикробные препараты для системного использования	7,42%	7,76%	0,34%	5,07%	5,43%	0,37%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	7,57%	7,15%	-0,42%	5,56%	5,85%	0,30%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,86%	6,79%	-1,06%	1,71%	1,55%	-0,15%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	4,12%	5,25%	1,12%	5,62%	6,02%	0,39%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	6,24%	5,10%	-1,15%	12,93%	10,89%	-2,05%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	3,93%	5,04%	1,11%	0,70%	1,25%	0,56%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	3,19%	2,83%	-0,36%	2,07%	2,03%	-0,05%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,73%	2,44%	-0,29%	3,28%	3,08%	-0,19%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,87%	0,77%	-0,10%	0,34%	0,32%	-0,02%
V: Прочие препараты	0,77%	0,67%	-0,10%	0,73%	0,66%	-0,06%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,63%	0,61%	-0,02%	0,70%	0,72%	0,01%

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

По аптечным продажам в сентябре 2008 г. лидирует группа группа [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» с долей 17,35%. На втором месте находится группа [N]: «Препараты для лечения заболеваний нервной системы» с долей 13,54%, на третьем - группа сезонных препаратов [R]: «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» - 13,18%.

В преддверии осени и холодной погоды группа [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» показывают максимальный прирост, ее доля увеличилась на 3% в деньгах и на 4% в упаковках.

Остальные группы растут более медленными темпами или падают.

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 2008 и 2007 года.

Соотношение аптечных продаж ЛС по АТС-группам I-го уровня в России в сентябре 2007-2008 гг. представлено в *таблице 2*.

Таблица 2

### Соотношение доли АТС-групп I-го уровня в объеме аптечных продаж ГЛС в России в сентябре 2007-2008 гг., %

АТС-группы I-го уровня	Доля от стоимостного объема продаж, \$, %			Доля от натурального объема продаж, уп., %		
	Сентябрь 2007	Сентябрь 2008	Изменение доли	Сентябрь 2007	Сентябрь 2008	Изменение доли
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,60%	17,35%	-0,25%	18,03%	18,87%	0,83%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	13,94%	13,54%	-0,40%	22,24%	20,64%	-1,60%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	12,49%	13,18%	0,70%	14,46%	15,11%	0,65%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11,27%	11,53%	0,27%	7,82%	7,58%	-0,25%
J: Противомикробные препараты для системного использования	8,06%	7,76%	-0,31%	5,75%	5,43%	-0,32%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	6,72%	7,15%	0,43%	6,16%	5,85%	-0,30%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	7,11%	6,79%	-0,32%	1,49%	1,55%	0,06%
[~] ЛП, не имеющие АТС-группы	5,39%	5,25%	-0,14%	6,67%	6,02%	-0,65%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	5,16%	5,10%	-0,06%	10,53%	10,89%	0,36%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	5,05%	5,04%	-0,01%	1,21%	1,25%	0,04%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	2,79%	2,83%	0,04%	1,82%	2,03%	0,20%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,31%	2,44%	0,12%	2,08%	3,08%	1,00%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,91%	0,77%	-0,14%	0,37%	0,32%	-0,04%
V: Прочие препараты	0,65%	0,67%	0,02%	0,75%	0,66%	-0,09%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,55%	0,61%	0,06%	0,61%	0,72%	0,10%

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

Наибольшее увеличение доли по сравнению с сентябрем 2007 года показали препараты группы [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» (их доля увеличилась на 0,7%). Это произошло за счет увеличения продажи групп [R01] «Назальные препараты» и [R05] «Препараты для устранения симптомов простуды и кашля», т.е. полностью сезонных групп препаратов.

Максимальное снижение доли в сентябре 2008г. по сравнению с сентябрем 2007г. произошло в группе [N]: «Препараты для лечения заболеваний нервной системы» (на 0,4%). При этом группа выросла, и снижение доли обусловлено только меньшим ростом по сравнению с ростом рынка.

По объему продаж минимальный прирост демонстрирует группа [H] «Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)» - 11%, максимальный рост [P] «Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты» - 46%.

### 3. Лидеры среди производителей лекарственных препаратов

В сентябре на аптечном рынке России присутствовало 863 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 августе-сентябре 2008 г.**

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Август 2008	Сентябрь 2008		Август 2008	Сентябрь 2008	Август 2008	Сентябрь 2008
2	1	ФАРМСТАНДАРТ	3,93%	5,09%	6,49%	6,96%
1	2	SANOFI-AVENTIS	4,28%	3,75%	1,41%	1,29%
3	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,74%	3,56%	1,68%	1,75%
5	4	NYCOMED	3,21%	3,18%	1,04%	1,16%
6	5	NOVARTIS	2,86%	3,18%	0,81%	1,09%
4	6	GEDEON RICHTER	3,22%	2,81%	1,15%	1,06%
8	7	LEK D.D.	2,57%	2,61%	0,72%	0,75%
7	8	PFIZER	2,72%	2,60%	0,49%	0,53%
10	9	SERVIER	2,51%	2,53%	0,38%	0,42%
11	10	KRKA	2,13%	2,19%	0,92%	1,00%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>31,51%</b>		<b>16,00%</b>	

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

В состав ТОП-10 фирм по итогам сентября вошла с 11 места KRKA, вытеснив BAYER SCHERING PHARMA AG.

Поменяли свои позиции несколько фирм.

Фармстандарт занял первую строчку, поднявшись со второго места и сместив SANOFI-AVENTIS. Этому способствовал рост противовирусного препарата Арбидола. В целом компания выросла на 55%.

Второй по величине прирост у компании NOVARTIS – 33%. Такой рост обусловлен продажами препаратов ОТРИВИН, ВОЛЬТАПЕН, СИНЕКОД.

Ниже рынка всего лишь на 4% растут SANOFI-AVENTIS и GEDEON RICHTER. И если у SANOFI-AVENTIS топовые позиции растут в пределах 10%, то у GEDEON RICHTER отмечено снижение продаж ПОСТИРОРА.

Изменение ТОП-а производителей в сентябре 2008г. по сравнению с аналогичным периодом 2007 года представлен в *таблице 4*.

### ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по доле в аптечных продажах в России (в стоимостном выражении) в сентябре 2008 г.

Рейтинг		Фирмы-производители	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %		Доля от натурального объема продаж, уп., %	
Сентябрь 2007	Сентябрь 2008		Сентябрь 2007	Сентябрь 2008	Сентябрь 2007	Сентябрь 2008
1	1	ФАРМСТАНДАРТ	4,37%	5,09%	6,17%	6,96%
2	2	SANOFI-AVENTIS	4,08%	3,75%	1,40%	1,29%
3	3	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,68%	3,56%	1,93%	1,75%
5	4	NYCOMED	3,03%	3,18%	1,09%	1,16%
4	5	NOVARTIS	3,19%	3,18%	1,09%	1,09%
7	6	GEDEON RICHTER	2,81%	2,81%	1,02%	1,06%
8	7	LEK D.D.	2,65%	2,61%	0,85%	0,75%
6	8	PFIZER	2,83%	2,60%	0,57%	0,53%
9	9	SERVIER	2,50%	2,53%	0,42%	0,42%
13	10	KRKA	1,91%	2,19%	0,92%	1,00%
<b>Общая доля ТОП-10</b>			<b>31,51%</b>		<b>16,00%</b>	

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

Общая доля компаний, входящих в ТОП-10 в сентябре 2008 года составляет почти треть (31,51%) от стоимостного объема продаж ГЛС на всем коммерческом аптечном рынке ГЛС, при этом в натуральном выражении это всего 16%.

В сентябре 2008 года в ТОП-10 фирм-производителей входят те же компании, что и в сентябре 2007 года, за исключением KRKA.

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

Наибольший прирост по сравнению с прошлым годом показали компании Фармстандарт (52%) и KRKA (50%).

### 4. Препараты – лидеры продаж

ТОП-20 торговых наименований ГЛС по объему аптечных продаж в России за сентябрь 2008г. представлен в *таблице 5*.

Таблица 5

#### ТОП-20 торговых наименований ГЛС по стоимостному объему продаж в России в сентябре 2008 г.

Рейтинг		Бренд	Доля от стоимостного объема продаж, руб., %	
Август 2008	Сентябрь 2008		Август 2008	Сентябрь 2008
10	1	АРБИДОЛ	0,65%	1,70%
24	2	ТЕРАФЛЮ	0,43%	1,01%
50	3	ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ	0,31%	0,89%
1	4	ВИАГРА	1,01%	0,86%
2	5	АКТОВЕГИН	0,82%	0,78%
42	6	АНАФЕРОН	0,33%	0,77%
3	7	ЛИНЕКС	0,80%	0,74%
54	8	КОЛДРЕКС	0,30%	0,72%
4	9	ПЕНТАЛГИН	0,77%	0,72%
8	10	НУРОФЕН	0,67%	0,69%
5	11	ЭССЕНЦИАЛЕ	0,76%	0,69%
6	12	ЭНАП	0,71%	0,64%
20	13	ВИТРУМ	0,49%	0,61%
9	14	КОНКОР	0,66%	0,59%
7	15	МЕЗИМ ФОРТЕ	0,67%	0,59%
14	16	МЕКСИДОЛ	0,60%	0,58%
12	17	МОВАЛИС	0,61%	0,55%
11	18	ТЕРПИНКОД	0,65%	0,55%
89	19	АЦЦ	0,22%	0,55%
13	20	НО-ШПА	0,61%	0,52%
<b>Общая доля ТОП-20</b>			<b>-</b>	<b>14,73%</b>

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

Общая доля препаратов ТОП-20 составляет 14,73% от всего коммерческого аптечного рынка ГЛС. Это более чем на 1,5 % выше, чем в августе 2008 года. Такая ситуация объясняется существенным ростом противопростудных препаратов и ростом как объемов продаж, так и доли в общих продажах.

В сентябре 2008 года на первые места вышли сезонные препараты: АРБИДОЛ, ТЕРАФЛЮ, ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ. Совокупно доля этих трех препаратов выросла в 3 раза: с 1,39% до 3,6%. Прирост продаж ОЦИЛЛОКОКЦИНУМ максимальный и составляет 245%.

Все противопростудные препараты выросли более, чем в 2 раза.

Остальные препараты рейтинга сократили свою долю на рынке и выросли существенно ниже рынка в целом: от 1 до 7 процентов.

Бессменный лидер коммерческих продаж ВИАГРА даже не попал в тройку, хотя уверенно занимал первую строчку.

### 5. Индекс цен

Для того, чтобы проанализировать динамику изменения цен на ЛС с начала 2008 года был использован *Индекс Ласпейреса*.

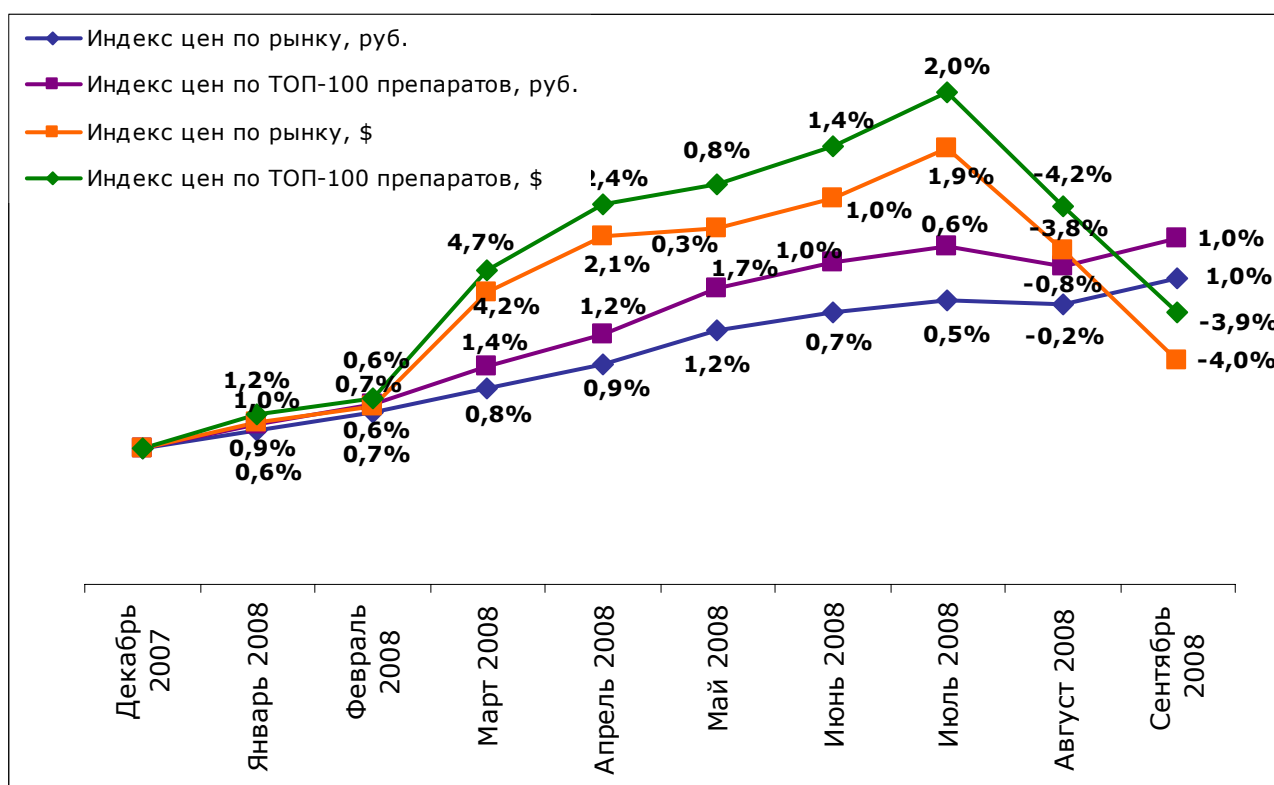
Индекс цен Ласпейреса представляет собой соотношение средневзвешенных цен отчетного и базисного периодов, в качестве весов для которых используются натуральные объемы базовой корзины потребления ЛС. В качестве корзины потребления было выбрано соотношения продаж препаратов в 2007 году. Благодаря применению этого подхода нивелируются сезонные влияния на потребление, и в результате получается ряд изменения цен в 2008 году по отношению к 2007 году.

За основу при расчете индекса цен был взят список *всех полных наименований всех производителей из базы данных DSM Group за 2007 г.* В качестве базисного периода был взят декабрь 2007 г.

На *графике 5* отражена динамика цен на ГЛС по индексу Ласпейреса за период с декабря 2007 г. по сентябрь 2008 г.

График 5

**Изменение цен ГЛС на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2007 г. – сентябрь 2008 г.**



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

Согласно индексу Ласпейреса в сентябре 2008 года по сравнению с августом 2008 года цены в рублях значительно выросли на 1,0%. В долларах наблюдается падение - 3,9%. Это связано с существенным ростом курса доллара по отношению к августу (25,27 руб. в сентябре против 24,15 руб. в августе).

По сравнению с декабрем 2007 года цены в рублях выросли на 6,2%, в долларовом выражении на 3,3%. Рост курса доллара привел к тому, что долларовая инфляция заметно снизилась (еще в июле это показатель составлял 11%). В сентябре же инфляция была на уровне февраля-марта 2008 года.

Инфляция на ГЛС в 2008 году довольно высокая. В 2007 году показатель был на уровне 3,6%. По нашим прогнозам цены на лекарства вырастут в целом за 2008 год на 8-10%.

Заметим, что по наиболее востребованным препаратам в сентябре 2007 года цены в рублях были выше, чем в декабре 2007 года на 7,7% (это выше чем по рынку в целом).

### 6. Импорт

По сравнению с январем-августом 2007 г. в январе-августе 2008 г. объем импорта ГЛС в Россию увеличился и составил 150 млрд. рублей (в ценах таможенной стоимости<sup>1</sup>).

За аналогичный период 2007 г. объем импорта составил 102 млрд. рублей. Прирост составил 47%.

Доли различных групп импортеров ГЛС в РФ за 8 месяцев 2007 - 2008г. представлены в Таблице 6.

Таблица 6

#### Доли различных групп импортеров ГЛС в Россию в объеме импорта ГЛС в январе-августе 2008 г.

Рейтинг	Импортеры	Доля в объеме импорта	
		Январь-август 2007	Январь-август 2008
1.	Представительства иностранных компаний	39,2%	44,2%
2.	Дистрибьюторские компании	48,4%	43,8%
3.	Компании, специализирующиеся на прямом импорте	11,6%	11,2%
4.	Отечественные производители ЛП	0,8%	0,8%
	Итого:	100%	100%
	<b>Объем импорта, млрд. руб.</b>	<b>102</b>	<b>150</b>

Источник: Diamond Vision

Объем импорта ГЛС, как и раньше, в основном, приходится на две группы импортеров – дистрибьюторские компании и представительства иностранных производителей – их доля суммарно составляет 88% от всего объема импорта ГЛС в Россию.

Однако по сравнению с январем-августом 2007 года эти две группы поменялись в рейтинге местами. Дистрибьюторские компании уменьшили свою долю (на 4,7%), как раз за счет увеличения доли Представительств иностранных производителей. Отметим, что все Представительства крупнейших фирм-производителей увеличили объемы импорта более, чем в 2 раза: SERVIER, SCHERING, NOVARTIS, GLAXOSMITHKLINE.

<sup>1</sup> В цену таможенной стоимости не входит таможенная пошлина (в большинстве случаев 10%), НДС (10%) и специальный налог (0,15%).

Крупнейшими дистрибьюторами по объему импорта в группе «Дистрибьюторские компании» являются «ПРОТЕК», который переместился на 1-е место по сравнению с аналогичным периодом 2007 года, сместив компанию «СИА ИНТЕРНЭШНЛ» на 2-е место. Доли этих дистрибьюторов составляют 22,3% и 19,3% соответственно. Объем импорта «ПРОТЕК» на 15% выше, чем у «СИА ИНТЕРНЭШНЛ».

В Таблице 7 представлен ТОП-10 дистрибьюторов по объему импорта ГЛС в РФ в январе-августе 2007г.-2008г. и доля в объеме импорта этих дистрибьюторов за этот же период.

Таблица 7

### ТОП-10 дистрибьюторов по объему импорта ГЛС в РФ по итогам 8 месяцев 2008 г.

Рейтинг	Дистрибьютор	Доля в объеме импорта группы «Дистрибьюторские компании»	
		Январь-август 2007	Январь-август 2008
1	ПРОТЕК	22,7%	22,3%
2	СИА ИНТЕРНЭШНЛ	24,6%	19,3%
3	РОСТА	6,5%	8,1%
4	КАТРЕН	5,0%	7,1%
5	Р-ФАРМ	3,4%	7,1%
6	АПТЕКА-ХОЛДИНГ	4,9%	5,5%
7	ГЕНЕЗИС	7,4%	3,9%
8	БИОТЭК	3,1%	3,0%
9	МОРОН	3,0%	2,3%
10	ТРАНСАТЛАНТИК	1,0%	1,8%

Источник: Diamond Vision

Компания РОСТА находится на 3 месте с долей 8,1%. Объемы импорта компании существенно выросли, что позволило ей занять такую строчку в рейтинге. Это связано с увеличением доли РОСТЫ на коммерческом сегменте рынка и развитием собственной аптечной сети РАДУГА.

С 8-го на 5-е место в январе-августе 2008 г. поднялась компания Р-ФАРМ, доля которой увеличилась выросла в 2 раза.

Среди остальных дистрибьюторов следует отметить компанию Трансатлантик, которая занимает 1,8 % от всего объема импорта, поставленного «Дистрибьюторскими компаниями» в январе-августе 2008г., хотя в аналогичном периоде 2008г. доля этого дистрибьютора составляла около 1%.

В Таблице 8 представлен ТОП-10 фирм-производителей ГЛС по объему импорта ГЛС в РФ всеми группами импортеров в январе-августе 2008 г.

Таблица 8

### ТОП-10 производителей ГЛС по объему импорта ГЛС в РФ всеми группами импортеров в январе-августе 2008г.

Рейтинг	Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме импорта, руб.	
		Январь-август 2007	Январь-август 2008
1	BAYER SCHERING PHARMA AG	5,11%	5,49%
2	SANOFI AVENTIS	6,64%	5,26%
3	NOVARTIS	3,13%	4,58%
4	SERVIER	4,02%	4,50%
5	BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	3,89%	3,54%
6	JANSSEN PHARMACEUTICA N.V.	1,67%	3,25%
7	F.HOFFMANN LA ROCHE LTD	2,53%	3,15%
8	LEK D.D.	2,45%	2,86%
9	BOEHRINGER INGELHEIM	2,86%	2,81%
10	GLAXOSMITHKLINE	2,14%	2,69%

Источник: Diamond Vision

**Примечание.** Поскольку состав ТОП-10 производителей ГЛС меняется каждый месяц, совокупная доля всех участников ТОП-10 за прошлые месяцы в данной таблице не может быть указана. За предыдущие месяцы указываются лишь места в рейтинге и доли каждого производителя, присутствующего в рейтинге в отчетном месяце.

Крупнейшим производителем по объему импорта ЛС в РФ является BAYER SCHERING PHARMA AG с долей 5,49%.

Наибольший прирост по объему импорта продемонстрировала фирма JANSSEN – более чем в 3 раза.

Наименьший прирост показывает SANOFI-AVENTIS – на 27%.

Фирмы, вошедшие в ТОП-10, занимают 38% от объема импорта в РФ в январе-августе 2008 г.

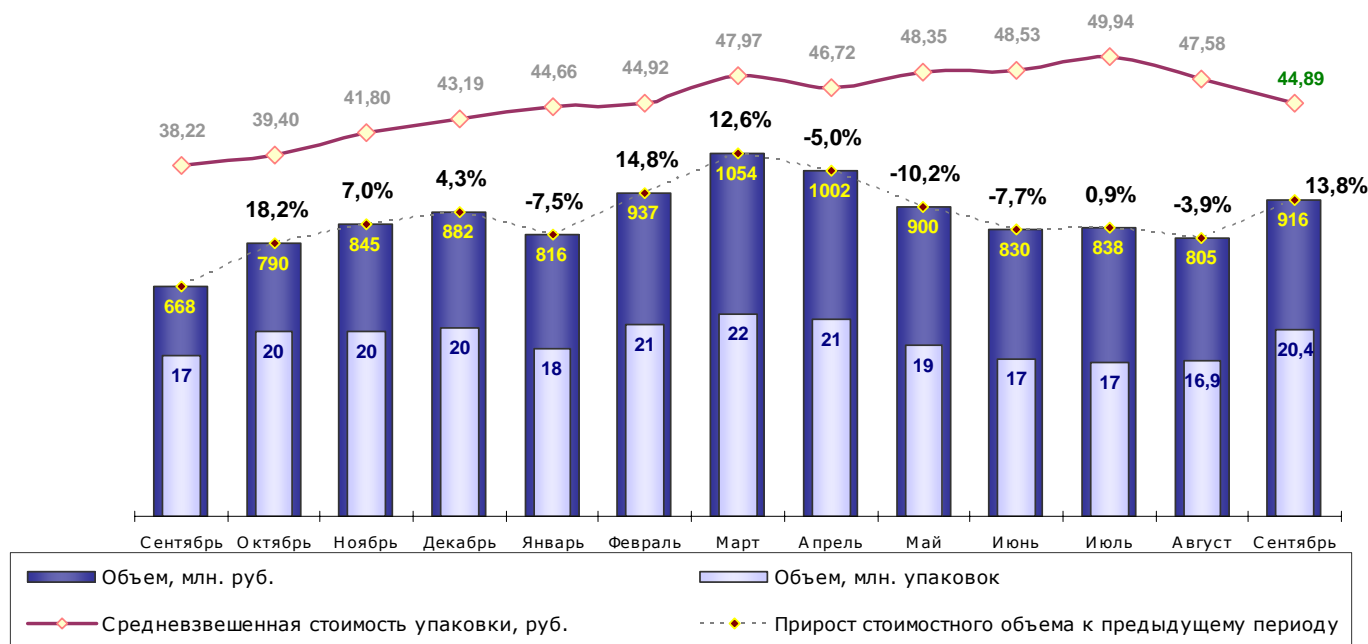
### 7. Биологически активные добавки

В сентябре 2008 года в аптечных учреждениях России продавалось 4744 наименования БАД, которые представляют 601 производителя. Отметим, что по сравнению с августом количество проданных позиций выросло почти на 150 штук.

На *графике 6* представлена динамика объема коммерческого рынка БАД России с сентября 2007 г. по сентябрь 2008 г.

График 6

#### Коммерческий рынок БАД России в сентябре 2007 г. - сентябре 2008 г.



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

Объем российского аптечного рынка БАД в сентябре 2008 г. вырос на 13,8% по сравнению с августом 2008 года в стоимостном выражении и составил 916 млн. руб. По сравнению с сентябрем 2007 года стоимостный объем текущего периода вырос на 37%. В натуральном выражении объем аптечного рынка БАД в сентябре 2008 года вырос на 21% по сравнению с августом 2008 года и составил 20,4 млн. упаковок.

Средневзвешенная стоимость упаковки БАД в аптечном сегменте России в сентябре упала по сравнению с августом 2008 г. и составила 44,89 руб.

Рынок БАД также переживает в 2008 году период бурного роста. Так, по итогам 9 месяцев прирост объемов реализации БАД через аптечные учреждения составил 33% в рублях и 24% в

упаковках. В результате объем рынка БАД достиг 8,1 млрд. руб. и 172 млн. упаковок. Средняя стоимость упаковки за этот период была 47,0 руб., что на 7% выше, чем в январе-сентябре 2007 года.

В таблице 9 представлены производители БАД с наибольшим объемом аптечных продаж в России в сентябре 2008 г.

Таблица 9

### ТОП-10 фирм-производителей БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в августе - сентябре 2008 г.

Рейтинг		Фирма-производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, руб., %		Доля в натуральном объеме продаж, уп., %	
Август 2008	Сентябрь 2008		Август 2008	Сентябрь 2008	Август 2008	Сентябрь 2008
1	1	ЭВАЛАР	24,07%	20,61%	12,77%	10,80%
2	2	ДИОД	9,35%	8,26%	4,28%	3,77%
3	3	FERROSAN AG	2,87%	3,78%	0,52%	0,69%
6	4	АКВИОН	2,36%	3,54%	0,95%	1,35%
4	5	NATUR PRODUKT	2,79%	3,48%	5,00%	5,91%
8	6	PHARMA-MED INC	2,27%	3,31%	0,26%	0,36%
7	7	ЭКОМИР	2,32%	2,43%	0,71%	0,70%
5	8	ВИС	2,71%	2,23%	0,33%	0,26%
11	9	ФАРМ-ПРО ТД	1,79%	2,01%	12,04%	11,77%
12	10	NYCOMED	1,68%	1,98%	0,41%	0,45%
<b>Итого:</b>			<b>51,63%</b>		<b>36,06%</b>	

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

В сентябре 2008 года ТОП-10 производителей БАД пополнился 2 новыми игроками. Неизменным остается позиция лидеров, занимающих первое и второе место – ЭВАЛАР и ДИОД. Покинул ТОП-10 производитель NEWMAN NUTRIENTS с препаратом СЛИМ КОДА.

В отчетном месяце на 2 ступеньки вверх поднялся импортный производитель БАД FERROSAN, увеличив долю на рынке БАД до 3,8% (+1%). Такой рост обеспечили детские формы витамина МУЛЬТИ-ТАБС.

На 3 строчки вниз опустился ВИС ООО. Такое снижение произошло из-за падения продаж препарата СЕАЛЕКС (лидера в продажах этой компании).

Доля ТОП-10 компаний по сравнению с августом 2008 года упала почти на 1,5%, и составляет 51,6%. В большей мере такое падение обусловлено снижением доли лидера рынка БАД – ЭВАЛАР. Несмотря на рост продаж широкой линейки препаратов ЭВАЛАР, ТОП-10 от этой компании выросла

всего лишь на 6%, тогда как рынок БАД вырос на 14%. Именно поэтому доля производителя сократилась почти на 4%.

В таблице 10 представлен ТОП-20 БАД по объему аптечных продаж в России.

Таблица 10

### ТОП-20 торговых наименований БАД по объему аптечных продаж (в стоимостном выражении) в России в августе - сентябре 2008 г.

Рейтинг		Торговое наименование	Производитель	Доля в стоимостном объеме продаж, \$, %	
Август 2008	Сентябрь 2008			Август 2008	Сентябрь 2008
2	1	КАПИЛАР	ДИОД	3,75%	3,02%
5	2	ОВЕСОЛ	ЭВАЛАР	2,09%	2,16%
8	3	ТРОЙЧАТКА ЭВАЛАР	ЭВАЛАР	1,81%	2,09%
1	4	ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ	ЭВАЛАР	4,28%	2,08%
6	5	ЧЕРНИКА-ФОРТЕ	ЭВАЛАР	1,94%	2,01%
4	6	БЛОКАТОР КАЛОРИЙ ФАЗА 2	ДИОД	2,13%	1,82%
3	7	СЛИМ КОД	NEWMAN NUTRIENTS AG	2,25%	1,68%
7	8	ИНДИНОЛ ЭКСТРАКТ КРЕСТОЦВЕТНЫХ	БИОМЕДИНВЕСТ	1,88%	1,61%
9	9	ТУРБОСЛИМ ЭКСПРЕСС-ПОХУДЕНИЕ НАБОР	ЭВАЛАР	1,75%	1,30%
15	10	ЛЮТЕИН-КОМПЛЕКС	ЭКОМИР	1,22%	1,25%
11	11	АТЕРОКЛЕФИТ	ЭВАЛАР	1,35%	1,20%
10	12	СЕАЛЕКС ФОРТЕ	ВИС	1,51%	1,17%
13	13	ЛАКТОФИЛЬТРУМ	СТИ-МЕДС СОРБ	1,28%	1,14%
12	14	ТУРБОСЛИМ ОЧИЩЕНИЕ ЧАЙ	ЭВАЛАР	1,33%	1,12%
22	15	ГЕРИМАКС ЭНЕРДЖИ	NYCOMED	0,78%	0,95%
14	16	ТУРБОСЛИМ-ДЕНЬ	ЭВАЛАР	1,24%	0,92%
18	17	МУМИЕ АЛТАЙСКОЕ ОЧИЩ	ЭВАЛАР	0,87%	0,91%
23	18	ВУКА-ВУКА	BIOCORP PHARMACEUTICALS	0,77%	0,89%
17	19	ВИАРДО	ДИОД	1,00%	0,88%
19	20	INNEOV (ИННЕОВ) ГУСТОТА ВОЛОС	LABORATORIES INNEOV	0,83%	0,86%
<b>Итого:</b>					<b>29,04%</b>

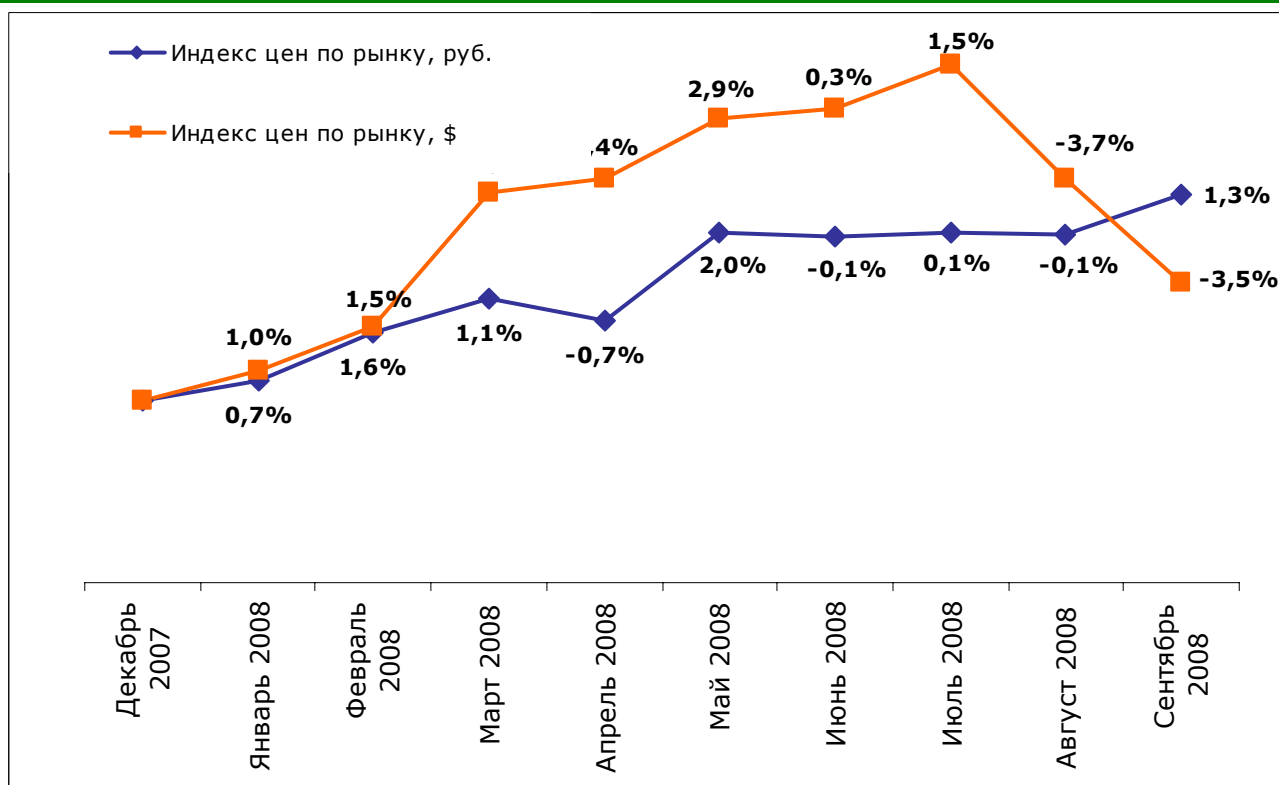
**Источник:** «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. СМК соответствует требованиям **ISO 9001:2000**

На первое место по итогам сентября вернулся КАПИЛАР (ДИОД). Правда, стоит отметить, что доля этого препарата упала в сентябре по сравнению с августом. Интересно, что и остальные препараты рейтинга в основном теряют свою долю. Так лидер по итогам августа ТУРБОСЛИМ ДРЕНАЖ потерял более 2% и опустился на 4 место. Он демонстрирует максимальное падение – 45%.

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

График 7

### Изменение цен БАД на коммерческом аптечном рынке России за декабрь 2007 г. – сентябрь 2008 г.



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

Согласно индексу Ласпейреса в сентябре 2008 года по сравнению с августом 2008 года цены на БАД в рублях выросли на 1,3%, а в долларах падение составило из-за роста курса доллара -3,5%. К декабрю 2007 года цены на БАД выросли в среднем в рублях на 6,8%, в долларах 3,9%.

## II. События фармацевтического рынка

Данный раздел посвящен событиям, произошедшим на фармрынке в октябре 2008 г. Значимых и интересных событий довольно мало. Несмотря на то, что рынок потребления продолжает расти, участники фармацевтического рынка замерли и ожидают, как мировые события и кризис скажется на российской действительности.

### 1. Аптечные сети

**1. «Фармакор» открыл 4 аптеки в Липецке.** Финансовые вложения в открытие аптек составили более 9 миллионов рублей.

Новые аптеки работают в традиционном формате закрытой выкладки товаров. Ассортимент, в среднем, составляет более 6 000 наименований товаров. С открытием аптек количество розничных точек «Фармакор» в городе выросло до девяти.

**Источник:** [pharmindex.ru](http://pharmindex.ru) по материалам пресс-релиза

### 2. Производители

**1.** Компания Nyscomed собирается построить завод на территории 8 га в Новосибирске. Сейчас норвежский фармпроизводитель Nyscomed ведет с властями Новосибирской области переговоры о размещении производства.

В феврале президент Nyscomed Group Хокан Бьерклунд заявлял, что решение о создании производства в России принято советом директоров, объем инвестиций составит до \$50 млн. Площадку для строительства определяют до конца 2008 года, пишет газета «Ведомости».

**Источник:** [www.irn.ru](http://www.irn.ru)

**2.** Компания «Валента» (ранее ОАО «Отечественные лекарства») объявила о продаже 100% принадлежавших ей акций в ОАО «Красфарма». Об этом говорится в официальном сообщении компании.

ОАО «Красфарма», бывшее ПО «Красноярский завод медпрепаратов», создано в 1959 году и входит в число крупнейших производителей химико-фармацевтической продукции в России. Завод состоит из четырех технологических потоков: производство пенициллина (запущено в 1959 году), стрептомицина (1960 году), кровезаменителей на основе декстрана (1966 году) и инфузионных растворов (1969 году). 97% продукции «Красфармы» реализуется в России и странах СНГ.

«Валенте» принадлежало 50,3 % уставного капитала «Красфармы». Имя покупателя акций пока не разглашается.

**Источник:** [www.newslab.ru](http://www.newslab.ru)

### 3. Дистрибьюторы

1. Одна из крупнейших в стране фармдистрибуторских компаний – **ОАО «Катрен»** (головной офис в Новосибирске) – сделала первый шаг на пути к превращению в международный холдинг, **купив контрольную долю в ООО «Вента.Лтд»**, входящего в десятку ведущих фармацевтических дистрибуторов Украины. Известно, что покупка была осуществлена на собственные средства «Катрена», поскольку заемными источниками в настоящее время пользоваться стало проблематично. «Вента.Лтд» образована в 1995 году в Днепропетровске, где до сих пор и располагается ее головной офис. «Вента» имеет пять филиалов в Киеве, Харькове, Донецке, Виннице и Львове, а также три представительства в Одессе, Симферополе и Ивано-Франковске. В ближайшее время планируется открытие филиала на юге Украины.

**Источник:** [www.expert.ru](http://www.expert.ru)

### 4. ДЛО

1. **Общий объем финансирования обеспечения граждан РФ льготными лекарствами в 2009 г составит 28,3 млрд руб.** Также уже запланировано выделение межбюджетных трансфертов в объеме 12,2 млрд рублей. Эти деньги будут выделены "вне зависимости от количества льготников, оставивших заявки на получение лекарств".

По данным Минздравсоцразвития, в 2009 г плановый норматив затрат на одного гражданина составит 464,75 руб, что выше на 9,1 проц, чем в прошлом году. "Плановый норматив рассчитан с учетом корректировки на инфляцию с 1 апреля 2009 года", - добавили в министерстве.

В Минздравсоцразвития констатировали, что "численность граждан, не отказавшихся от обеспечения лекарственными средствами, составила 5 млн 75 тыс 477 человек, что на 16 проц меньше, чем в 2008 году /6 млн 30 тыс 585 человек/". "Это связано с тем, что в программе остаются только те, кому действительно необходимо существенное лекарственное обеспечение", - добавили в министерстве.

**Источник:** [АЭИ ПРАЙМ ТАСС](http://aiz-praim.tass.ru)

**На программу обеспечения тяжелобольных россиян дорогостоящими лекарственными средствами в будущем году, по предварительным оценкам, будет выделено 35 миллиардов рублей.** Еще 979 миллионов рублей будет направлено на логистические цели - доставку лекарств внутри каждого из субъектов РФ. Напомним, что в программу обеспечения "дорогостоящими" лекарствами за счет бюджета подпадают граждане, имеющие такие тяжелые заболевания, как гемофилия, миелолейкоз, рассеянный склероз, гипопизарный нанизм, муковисцидоз, болезнь Гоше, а также состояния после пересадки органов.

**Источник:** [Российская газета](http://rosgazeta.ru)

### О DSM Group

*Полное, качественное и своевременное обеспечение компаний фармацевтического рынка России маркетинговыми исследованиями и рекламной поддержкой*

Маркетинговое агентство DSM Group создано в 1999 году. Два ключевых направления деятельности фирмы – маркетинговые исследования фармацевтического рынка России и рекламная поддержка компаний этой отрасли.

### ИССЛЕДОВАНИЯ

- ❖ Ежемесячный розничный аудит фармынка РФ, у Вас через 25 календарных дней (СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000)
- ❖ Госпитальный аудит
- ❖ База данных по ДЛО
- ❖ База данных по импорту ГЛС и субстанций в РФ
- ❖ Многофакторный анализ конкурентной среды
- ❖ Мониторинг и анализ продаж препарата через дистрибьюторскую сеть
- ❖ Ежемесячный анализ емкости рынка, тенденции и прогнозы
- ❖ Ad-hoc исследования
- ❖ Специализированные фармацевтические СМИ — оценка работников аптек

### РЕКЛАМА

- ❖ Дизайн и разработка фирменного стиля
- ❖ Сувенирная продукция для специалистов фармотрасли и промо-акций
- ❖ Полиграфия любой сложности (СМК соответствует требованиям ISO 9001:2000)
- ❖ Организация мероприятий (конференции, лекции, корпоративы, шоу)
- ❖ Медиа-размещение
- ❖ Наружная реклама
- ❖ Съёмка корпоративного видео
- ❖ Почтовая рассылка по адресной базе аптечных учреждений России
- ❖ Маркетинговое планирование

Штат компании насчитывает около 60 профессионалов в области фармацевтики, маркетинга и рекламы. Экспертное мнение специалистов DSM Group высоко ценится в фармацевтической среде и в деловых кругах.

С нашей помощью Вы сможете более эффективно использовать потенциал Вашей компании, а значит укреплять и развивать свой бизнес.

Мы будем рады видеть Вас в гостях по адресу:

Москва, 5-ая ул. Ямского поля, д.7, стр.2

Телефон: (495) 780-72-63  
780-72-64

Факс: (495) 780-72-65

<http://www.dsm.ru>