

Совместная публикация Ассоциации международных фармацевтических производителей в России и ГК Ремедиум

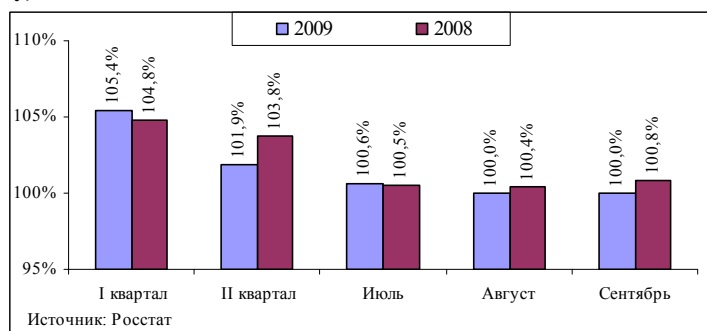
## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

### Инфляция

По данным Росстата, в сентябре 2009г. индекс потребительских цен, как и в предыдущем месяце, составил 100,0%. За период с начала года индекс равен 108,1% (в январе-сентябре 2008г. – 110,6%).

Индекс цен производителей промышленных товаров в сентябре составил 101,2%, тогда как месяцем ранее - 101,4%. За период с начала года индекс равен 114,9% (в аналогичном периоде 2008г. – 117,6%).

**Рисунок 1. Индекс потребительских цен (к предыдущему периоду)**



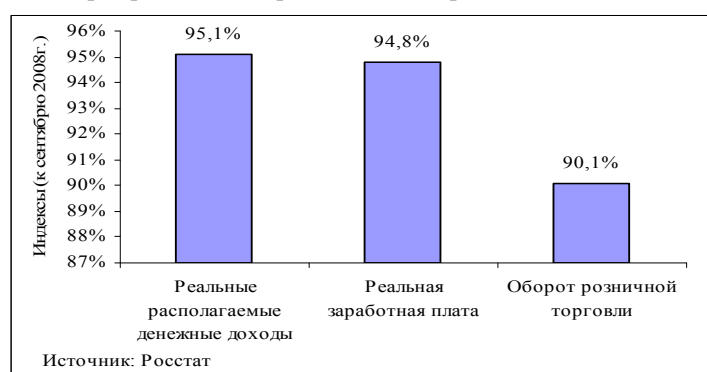
### Уровень жизни населения

По предварительным данным Росстата, в сентябре 2009г. среднемесячная начисленная заработная плата одного работника составила 18702 руб. (621,5 долл.). Реальная заработная плата в сентябре 2009г. по сравнению с аналогичным периодом 2008г. составила 94,8%. Реальные располагаемые денежные доходы в сентябре 2009г. по сравнению с соответствующим периодом 2008г. уменьшились на 4,9% (в январе-сентябре - на 1,1%), в то время как в сравнении с августом текущего года они выросли на 1,7% (рис. 2).

### Оборот розничной торговли

Оборот розничной торговли в сентябре 2009г. был равен 1229,5 млрд. рублей, что в товарной массе составляет 90,1% к соответствующему периоду прошлого года (рис. 2).

**Рисунок 2. Реальные денежные доходы, реальная заработная плата и оборот розничной торговли в сентябре 2009г.**



### Производство промышленной продукции

По данным Росстата, индекс промышленного производства в сентябре 2009г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года составил 90,5%, к предыдущему месяцу – 105,1%. За январь-сентябрь 2009г. по отношению к аналогичному периоду прошлого года индекс составил 86,5% (январь-сентябрь 2008г. - 105,4%).

### Внутреннее производство

По данным Росстата, объем производства отечественных предприятий химико-фармацевтической отрасли в сентябре 2009 г. достиг 238,0 млн. долл., что на 13% ниже показателя прошлого года. Однако в сравнении с августом 2009г. объем производства вырос на 17%.

«Десятка» крупнейших отечественных предприятий по объему производства по итогам сентября 2009г. представлена в таблице 1. Суммарный объем производства десяти лидеров оценивался в 169,5 млн. долл. - это 71% от общего объема производства предприятий химико-фармацевтической отрасли за анализируемый период.

**Таблица 1. Десять ведущих химико-фармацевтических предприятий по объему производства в сентябре 2009г.**

Место в рейтинге	Производитель	Объем производства, \$млн.
1	Фармстандарт	47,4
2	Микроген	32,6
3	Нижфарм	17,0
4	Верофарм	13,5
5	Фарм-Центр	12,9
6	Материя Медика	12,1
7	Валента	9,4
8	Акрихин	8,8
9	Биосинтез	8,0
10	КРКА-Рус	7,8

В таблице 2 представлены данные об аптечных продажах в 10 регионах РФ. В августе 2009г. сокращение аптечных продаж наблюдалось в двух из десяти анализируемых регионов, наиболее заметное – в Перми (-17%). В Санкт-Петербурге объемы аптечных продаж практически не изменились. Наиболее выраженная положительная динамика отмечена в Тюмени (18%).

**Таблица 2. Аптечные продажи в регионах в 2009г.**

Регион	Объем аптечных продаж, \$млн. (оптовые цены)			Прирост, % (в рублях)		
	Июнь 2009г.	Июль 2009г.	Август 2009г.	Июнь/Май 2009г.	Июль/Июнь 2009г.	Август/Июль 2009г.
Москва	78,4	80,8	80,3	-3%	5%	-1%
Санкт-Петербург	26,1	25,5	25,6	-2%	-1%	0%
Краснодарский край	16,7	19,5	20,9	15%	18%	7%
Новосибирская область	14,8	14,3	14,5	7%	-2%	1%
Татарстан	12,5	12,3	13,1	2%	0%	6%
Красноярский край	9,8	9,7	9,9	8%	0%	2%
Ростовская область	12,0	12,7	13,6	-3%	8%	6%
Воронежская область	7,7	8,1	8,9	2%	6%	9%
Пермь	5,1	4,5	3,7	12%	-11%	-17%
Тюмень	4,1	3,8	4,5	7%	-6%	18%

### Реклама

Крупнейшие рекламодатели и наиболее рекламируемые торговые наименования лекарственных средств в СМИ (ТВ, радио, пресса, наружная реклама) представлены в таблицах 3 и 4.

**Таблица 3. Пять крупнейших рекламодателей в СМИ в сентябре 2009г.**

Место в рейтинге	Компания*	Количество выходов
1	Berlin-Chemie/Menarini Group	4 198
2	Фармстандарт	3 359
3	Reckitt Benckiser	2 947
4	Novartis	2 602
5	Johnson & Johnson	1 716

Источник – TNS Gallup AdFact

**Таблица 4. Пять ведущих торговых марок в СМИ в сентябре 2009г.**

Место в рейтинге	Торговое наименование*	Количество выходов
1	Стрепсилс	1 657
2	Эвалар	1 067
3	Мотилиум	1 040
4	Но-Шпа	1 027
5	Терафлю	1 015

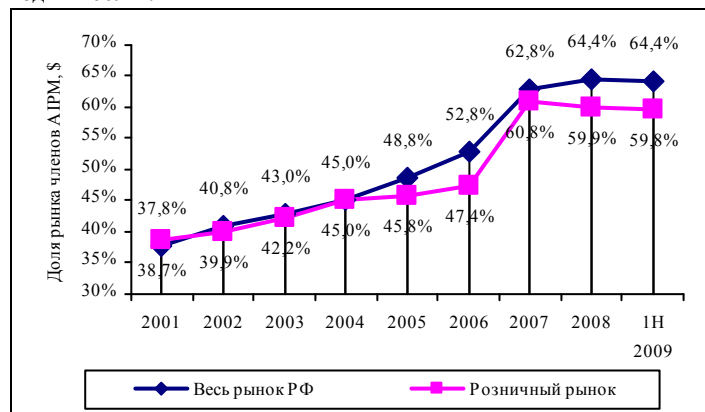
Источник – TNS Gallup AdFact

\* Учитывались только препараты, фигурирующие в Госреестре ЛС.

## ПОЗИЦИИ КОМПАНИЙ - ЧЛЕНОВ АИРМ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ РФ

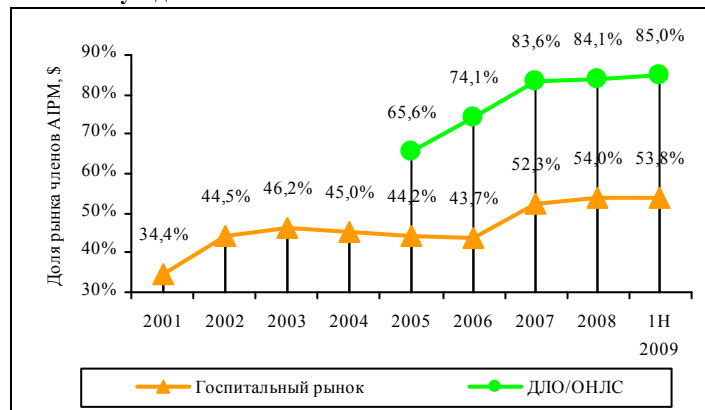
Согласно данным Розничного Аудита ГЛС в РФ™, Аудита больничных закупок в РФ™ и данных ДЛО в РФ™, доля компаний-членов АИРМ на всем российском рынке в период с 2001 г. по первое полугодие 2009 г. выросла с 40% до 64% (рис. 1).

**Рисунок 1. Доля членов АИРМ на всем фармацевтическом рынке и на рынке коммерческих розничных продаж в РФ в 2001-I полугодии 2009гг.**



Расширение присутствия АИРМ на российском рынке было обусловлено группой факторов - органическим ростом продаж, процессами M&A, затрагивающими членов АИРМ, а также вступлением в ассоциацию новых членов.

**Рисунок 2. Доля членов АИРМ на возмещаемом рынке в РФ в 2001-I полугодии 2009гг.**



Значительные возможности по расширению продаж на российском рынке появились у членов АИРМ в 2005-2006 гг. в связи с началом реализации программы ДЛО и приоритетного национального проекта «Здоровья». Высокая динамика продаж и расширения рыночной доли была достигнута в 2007 г. – на фоне увеличения финансирования из государственных источников и сохраняющихся высоких темпов роста доходов населения.

В 2008 г. позиции АИРМ на российском рынке в целом немного укрепились (рис.1). Особенно внушительная доля членами АИРМ – 84% - была достигнута в секторе ДЛО/ ОНЛС (рис.2). В структуре коммерческих аптечных продаж она составила 60%, в госпитальном секторе – 54% (рис.1, 2).

**Рисунок 3. Доля членов АИРМ на рынке оригинальных препаратов и дженериков в РФ в 2001-I полугодии 2009гг.**



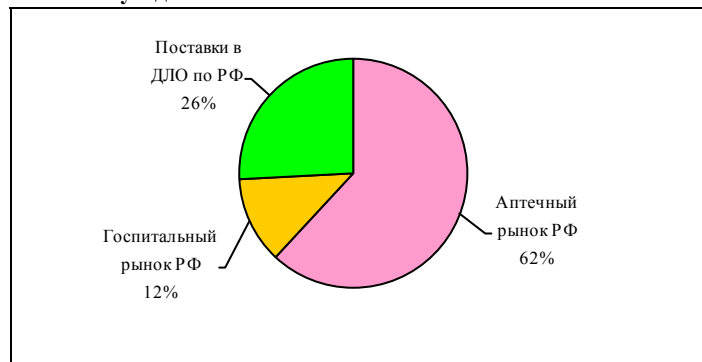
По итогам первой половины 2009 г., несмотря на значительное ухудшение экономической ситуации, положение членов АИРМ оставалось доминирующим: они сохранили свои позиции в коммерче-

ской части рынка и госпитальном секторе, а также упрочили - в секторе ДЛО / ОНЛС (85%) (рис. 1, 2).

Показателем, негативно отреагировавшим на неблагоприятную конъюнктуру, явилось сокращение доли АИРМ в структуре продаж оригинальных препаратов, которая, однако, по итогам первой половины 2009 г. оставалась доминирующей – 87% (рис. 3).

В последние годы ассоциация значительно упрочила свои позиции в сегменте генерической продукции. Если в 2006 г. эта доля оценивалась в 31%, то в 2008 г. она выросла до 49% (рис. 3). Данная тенденция продолжилась и в первой половине 2009 г., когда доля АИРМ в структуре продаж генерической продукции увеличилась до 55%. Таким образом, сокращение доли в сегменте оригинальных препаратов было компенсировано расширением позиций в сегменте воспроизведенных средств.

**Рисунок 4. Распределение продаж членов АИРМ на рынке РФ в 2007-I полугодии 2009гг.**



Распределение совокупных продаж компаний-членов АИРМ за период с 2007 г. по первую половину 2009 г. свидетельствует о том, что по коммерческим каналам было реализовано 62% всего стоимостного объема продукции, а на возмещаемом рынке – 38% (рис.4). В составе возмещаемого сектора поставки по ДЛО / ОНЛС составили 26%, госпитальные закупки – 12%.

В рейтинге компаний лидером является Novartis, чья доля в общем объеме продаж членов АИРМ в течение последних 2,5 лет колебалась от 11,1% до 11,5% (табл.). Второе место занимает Sanofi-Aventis (7,5% - 8,6%), третье - Bayer Healthcare (5,6% - 6,3%), четвертое - Servier/Egis (5,3% - 6,1%), пятое - F. Hoffmann-La Roche Ltd (5,3% - 4,9%) и т.д. Всего на долю первых десяти компаний приходится около 58% всех продаж членов АИРМ.

**Таблица 1. Десять ведущих производителей среди членов АИРМ по объему продаж на рынке РФ в 2007-I полугодии 2009гг.**

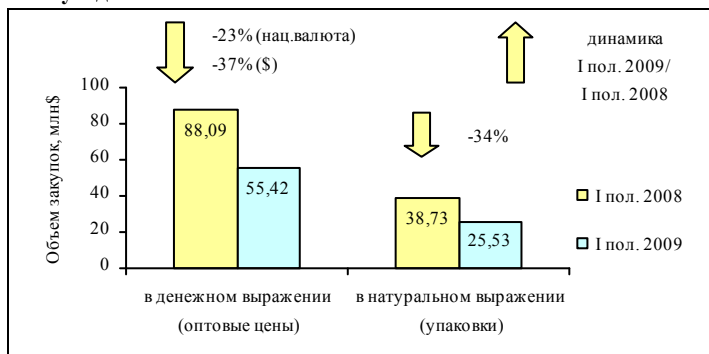
Место в рейтинге 2007- I пол. 2009г.	Производитель	Доля в общем объеме продаж членов АИРМ, %		
		2007 г.	2008 г.	I пол. 2009г.
1	Novartis (вкл. Lek-Sandoz)	11,3%	11,5%	11,1%
2	Sanofi-Aventis	8,6%	7,5%	8,1%
3	Bayer Healthcare (вкл. Bayer Schering Pharma AG)	5,6%	6,3%	6,0%
4	Servier/Egis	6,1%	5,3%	5,5%
5	F. Hoffmann-La Roche Ltd	4,1%	5,3%	4,9%
6	Janssen-Cilag AG	3,5%	5,6%	4,8%
7	Berlin-Chemie/ Menarini Pharma GmbH	4,8%	4,2%	4,4%
8	Teva	4,1%	4,2%	4,4%
9	Nycomed	4,2%	4,0%	4,3%
10	Gedeon Richter Ltd.	4,3%	3,7%	4,1%
Итого		56,6%	57,7%	57,6%

Таким образом, как показал проведенный анализ, компании – члены АИРМ представляют в своем лице основное ядро российского фармацевтического рынка, обеспечивая львиную долю всех продаж оригинальных препаратов и более половины – дженериков. До последнего времени позиции членов АИРМ на российском рынке оставались стабильными, а в секторе ДЛО – продолжали укрепляться. Несмотря на ухудшение экономического положения в стране и изменение государственной политики в сфере регулирования обращения ЛС, направленное на поддержку внутреннего производства, можно ожидать, что и в долгосрочной перспективе положение членов АИРМ на российском рынке будет оставаться системообразующим, особенно ввиду предпринимаемых ими мер по локализации своего производства на территории России.

## ГОСПИТАЛЬНЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА: ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2009г.

Согласно данным Аудита больничных закупок в Казахстане™, объем госпитального рынка страны в первом полугодии 2009г. сократился на 23% и составил 8,1 млрд. тенге. (55,4 млн. долл.) в оптовых ценах. Объем закупок в натуральных показателях снизился на 34% и составил 25,5 млн. упаковок. Средняя стоимость упаковки ГЛС в госпитальном секторе равняется 2,17 долл. – это немного ниже, чем в аналогичном периоде прошлого года (2,27 долл.).

**Рисунок 1. Госпитальный рынок Казахстана в I полугодии 2008 – I полугодии 2009гг.**



Наиболее значительная доля на госпитальном рынке приходится на препараты местного производства (15%), и эта доля увеличилась в сравнении с I полугодием 2008г. (11%). Велики доли ГЛС из Дании (12%), Германии (11%) и Великобритании (8%). Препараты из России занимают 4,5% больничного рынка.

В рейтинге десяти ведущих производителей по объему госпитальных закупок в первом квартале 2009г. произошли многочисленные перестановки (табл.1). Лишь одной компании - Teva (-26%) удалось сохранить занятое ранее 10 место. Возглавил рейтинг местный производитель Химфарм (+14%) – он единственный среди десяти лидеров продемонстрировал положительную динамику закупок и расширил долевое присутствие. Прошлогодний лидер - корпорация Nycomed (-25%) опустился на 2 место. Третью строчку Top-10 заняла компания GlaxoSmithKline (-26%), потеснившая Sanofi-Aventis (-40%) на 4 место. Отметим, что в рейтинге появился один новый представитель – на 8 место с 11 поднялась компания Bayer Healthcare (-3%). Суммарная доля, аккумулируемая ведущими производителями, увеличилась и составила 48,1%.

**Таблица 1. Десять ведущих производителей по объему госпитальных закупок**

Место в рейтинге	Производитель*		Доля в общем объеме госпитальных закупок, %	
	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	2	Химфарм	10,4	6,9
2	1	Nycomed	10,3	10,5
3	4	GlaxoSmithKline	5,3	5,5
4	3	Sanofi-Aventis	4,7	6,0
5	6	Janssen-Cilag AG	4,5	4,5
6	7	Berlin-Chemie/ Menarini Pharma GmbH	3,2	2,8
7	5	Novartis (вкл. Sandoz-Lek)	2,7	4,9
8	11	Bayer Healthcare (вкл. Bayer Schering Pharma AG)	2,5	2,0
9	8	Gedeon Richter	2,5	2,3
10	10	Teva	2,0	2,1
Итого			48,1	47,6

\* Члены АИРМ выделены жирным шрифтом

Наиболее востребованными препаратами на госпитальном рынке Казахстана по-прежнему остаются Актвегин (-39%) и Натрия хлорид (-5%) (табл.2). Однако закупки первого сократились более чем на треть, что привело к сокращению долевого присутствия этого препарата. Четыре препарата улучшили свои рейтинговые позиции, в том числе и новые представители Top-10 - цефалоспорины Цеф IV (+36%) и Орунгал (-3%), поднявшиеся с 21 и 16 места на 6 и 8 соответственно. Третью строчку вместо шестой занял Куросурф (-0,3%), девятую вместо десятой – Гептрал (-32%). В то же время значительно сократившие закупки Глюкоза (-41%) и Контрикал (-35%) сократили свои доли и опустились с 3 на 5 и с 9 на 10 места соответственно. Суммарная доля Top-10 практически не изменилась и составила 23,1%.

**Таблица 2. Десять ведущих торговых наименований по объему госпитальных закупок**

Место в рейтинге	Торговое наименование	Доля в общем объеме госпитальных закупок, %	
		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	Актвегин	5,5	6,9

Место в рейтинге		Торговое наименование	Доля в общем объеме госпитальных закупок, %	
I пол. 2009г.	I пол. 2008г.		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
2	2	Натрия хлорид	3,2	2,6
3	6	Куросурф	2,5	1,9
4	4	Цефазолин	2,4	2,4
5	3	Глюкоза	1,9	2,4
6	21	Цеф IV	1,8	1,0
7	7	Фортум	1,8	1,9
8	16	Орунгал	1,4	1,1
9	10	Гептрал	1,3	1,5
10	9	Контрикал	1,3	1,6
Итого			23,1	23,2

Многочисленные перестановки произошли и в рейтинге ведущих МНН и группировочных наименований (табл.3). Возглавил Top-10 Натрия хлорид (-5%), поднявшийся с третьего на первое место и потеснивший лидера прошлого года Цефтриаксон (-46%). Еще пять наименований продемонстрировали рейтинговый прогресс. В их число попал и Гидроксизилкрахмал (-9%) - единичный «новичок» Top-10, поднявшийся с 11 на 7 место. Отметим, что хотя все представители рейтинга имели отрицательную динамику, семь из них на фоне общего сокращения госпитального рынка расширили свои доли. Увеличилась и итоговая доля «десятки» - с 23,3% до 24%.

**Таблица 3. Десять ведущих МНН и группировочных наименований по объему госпитальных закупок**

Место в рейтинге	МНН/Группировочное наименование		Доля в общем объеме госпитальных закупок, %	
	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	3	Натрия хлорид	3,2	2,6
2	1	Цефтриаксон	3,0	4,2
3	4	Цефазолин	2,8	2,6
4	2	Цефтазидим	2,8	2,6
5	7	Порактант альфа	2,5	1,9
6	9	Цефепим	2,3	1,8
7	11	Гидроксизилкрахмал	2,0	1,7
8	6	Декстроза	1,9	2,4
9	10	Цефуросим	1,9	1,8
10	8	Апротинин	1,7	1,8
Итого			24,0	23,3

Шесть представителей Top-10 ведущих АТС групп сохранили свои позиции (табл.4). В их число попала тройка лидеров - J01 Антибактериальные препараты для системного использования (-23%), B05 Плазмозамещающие и перфузионные растворы (-15%) и B06 Прочие гематологические препараты (-38%). На 4 строчку с 5 поднялись B02 Гемостатики (-20%), тогда как L01 Противоопухолевые препараты (-43%), напротив, опустились на 5 место. Девятую и десятую строчки рейтинга занимают новые его представители - R07 Другие препараты для лечения заболеваний органов дыхания (+0,2%) и N01 Анестетики (-17%). Совокупная доля десяти АТС групп практически не изменилась и составила 63,8%.

**Таблица 4. Десять ведущих АТС групп по объему госпитальных закупок**

Место в рейтинге	АТС код	АТС группа	Доля в общем объеме госпитальных закупок, %	
			I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	J01	Антибактериальные препараты для системного использования	21,0	20,9
2	B05	Плазмозамещающие и перфузионные растворы	11,1	9,9
3	B06	Прочие гематологические препараты	5,7	7,0
4	B02	Гемостатики	5,0	4,8
5	L01	Противоопухолевые препараты	4,7	6,3
6	N05	Психотропные препараты	4,3	4,7
7	B01	Антикоагулянты	3,7	3,6
8	N06	Психоаналептики	3,6	2,5
9	R07	Другие препараты для лечения заболеваний органов дыхания	2,5	1,9
10	N01	Анестетики	2,3	2,1
Итого			63,8	63,7

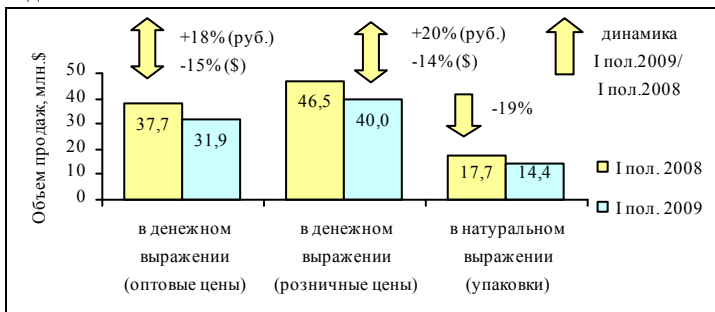
**Заключение.** Госпитальный рынок Казахстана по итогам I полугодия 2009г. значительно сократился (на 23% - в национальной валюте, на 37% - в долларовом эквиваленте, на 34% в натуральном выражении) и составил 55,4 млн. долл. Однако в сравнении с первым кварталом текущего года темпы сокращения рынка снизились (в I кв. - 51% - в тенге и -59% - в упаковках). Как показывают анализируемые рейтинги, рынок нестабилен – на нем происходят значительные структурные изменения.

## АПТЕЧНЫЙ РЫНОК КАЗАНИ: ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2009г.

Численность населения Казани, по данным Росстата, на 1 января 2009г. составляла 1,13 млн. человек – это 0,8% от общей численности населения РФ и 3,7% от численности ПФО. Уровень средней заработной платы в Республике Татарстан в январе-июне 2009г. составил 14540,1 руб. (434,8 долл.), что на 19% ниже среднего показателя по России (17929 руб.).

Согласно данным Розничного Аудита ГЛС в РФ™, объем аптечного рынка Казани в первом полугодии 2009г. в натуральных показателях сократился на 19% - до 14,4 млн. упаковок (рис. 1). Сокращение коснулось также показателей продаж в долларовом эквиваленте: в оптовых ценах рынок сократился на 15% и составил 31,9 млн. долл. В то же время в рублевом эквиваленте продажи выросли на 18% - до 1,1 млрд. руб. Средняя стоимость препарата по итогам анализируемого периода составила 2,77 долл. (в первом полугодии 2008г. – 2,62 долл.). Средняя аптечная наценка равнялась 25% против 23% годом ранее.

**Рисунок 1. Аптечный рынок Казани в I полугодии 2008 – I полугодии 2009гг.**



Пятая часть рынка Казани приходится на ГЛС отечественного производства. Шестнадцать процентов занимают лекарства, произведенные в Германии, 9% - во Франции и 7% - в США. По 5% приходится на препараты из Великобритании, Индии и Венгрии.

Рейтинг ведущих производителей в регионе по итогам первого полугодия 2009г. в сравнении с аналогичным периодом 2008г. продемонстрировал высокую стабильность: лишь в его нижней части произошло небольшое изменение (табл. 1). Более высокая динамика позволила компании Teva (+15%) подняться с 10 на 9 место, тогда как менее динамичная Schering-Plough (+9%) опустилась на последнюю строчку Top-10. Отставание темпов роста и сокращение долевого присутствия наблюдалось еще у трех компаний. В их число попали и лидер рейтинга – корпорация Novartis (+14%), и единственный отечественный производитель – Фармстандарт (+10%), сохранивший за собой 5 место. Пять представителей рейтинга, напротив, расширили свои доли, что привело к увеличению и суммарной доли «десятки» с 37,8% до 38,2%.

**Таблица 1. Десять ведущих производителей по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Производитель*		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	<b>Novartis (вкл. Sandoz-Lek)</b>	5,9	6,1
2	2	<b>Sanofi-Aventis</b>	5,5	5,4
3	3	<b>Servier/Egis</b>	5,2	4,8
4	4	<b>Bayer Healthcare (вкл. Bayer Schering Pharma AG)</b>	4,2	4,5
5	5	Фармстандарт	4,1	4,4
6	6	<b>Berlin-Chemie/Menarini Pharma GmbH</b>	3,7	3,4
7	7	<b>Gedeon Richter</b>	2,7	2,4
8	8	<b>Nycomed</b>	2,6	2,3
9	10	<b>Teva</b>	2,1	2,2
10	9	<b>Schering-Plough</b>	2,1	2,2
Итого			38,2	37,8

\* Члены АИРМ выделены жирным шрифтом

В рейтинге ведущих торговых наименований появилось три новых представителя (табл.2). Благодаря опережающей динамике ими стали препараты Алфлутоп (+108%), Детралекс (+36%) и Вобэнзим (+48%), поднявшиеся с 18, 13 и 21 мест на 5, 9 и 10 соответственно. Еще два наименования улучшили свои рейтинговые позиции: с пятой на вторую строчку рейтинга переместился Эссенциале Н (+24%), с 9 на 7 – Ярина (+32%). Лишь один представитель Top-10 опустился на более низкие позиции: 4 строчку вместо 2 занял Гептрал (+14%). Лидерство, несмотря на практически не изменившиеся объемы продаж и сокращение долевого присутствия, сохранил за собой противовирусный Арбидол (+1%). Однако общая доля, аккумулируемая десятью ведущими наименованиями, увеличилась на полпроцента и составила 8,9%.

**Таблица 2. Десять ведущих торговых наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Торговое наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Арбидол	1,5	1,8
2	5	Эссенциале Н	1,0	0,9
3	3	Актовегин	1,0	1,0
4	2	Гептрал	1,0	1,0
5	18	Алфлутоп	0,9	0,5
6	6	Виагра	0,9	0,8

Место в рейтинге		Торговое наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.		1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
7	9	Ярина	0,7	0,6
8	8	Предуктал	0,7	0,7
9	13	Детралекс	0,7	0,6
10	21	Вобэнзим	0,6	0,5
Итого			8,9	8,4

В рейтинге ведущих МНН и группировочных наименований тройка лидеров, несмотря на отставание динамики и сокращение долевого присутствия, сохранила свои позиции (табл. 2). Это группы Поливитамин+Мультивитамин (+13%), Этиловый эфир метил-фенилтио-метил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол-карбоновой кислоты гидрохлорид (+1%) и Азитромицин (+4%). На 4 строчку с 8 поднялись Фосфолипиды (+24%), на 5 с 7 – Эналаприл (+23%). Еще три представителя Top-10 также улучшили свое рейтинговое положение. Это занимающие три нижние строчки Ксилометазолин (+25%), Силденафил (+24%) и Триметазидин (+26%), при этом последний стал единственным новым представителем Top-10. Итоговая доля «десятки» в отличие от предыдущих рейтингов сократилась и составила 10,8%.

**Таблица 3. Десять ведущих МНН и группировочных наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	МНН/Группировочное наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Поливитамин+Мультивитамин	1,7	1,8
2	2	Этиловый эфир метил-фенилтио-метил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол-карбоновой кислоты гидрохлорид	1,5	1,8
3	3	Азитромицин	1,0	1,1
4	8	Фосфолипиды	1,0	0,9
5	7	Эналаприл	1,0	0,9
6	4	Адеметионин	1,0	1,0
7	6	Панкреатин	1,0	1,0
8	9	Ксилометазолин	0,9	0,9
9	10	Силденафил	0,9	0,8
10	12	Триметазидин	0,9	0,8
Итого			10,8	11,1

Один новый представитель появился и в рейтинге ведущих АТС групп (табл.4). Им стала группа А05 Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей (+45%), поднявшаяся с 11 на 8 место. Рейтинговый прогресс продемонстрировали еще три группы: M01 Противовоспалительные и противоревматические препараты (+28%) заняли 2 место вместо 5, G03 Половые гормоны (+14%) - поднявшись с 4 на 3 и C09 Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин (+40%), - с 8 на 7. В то же время три группы - N02 Анальгетики, L03 Иммуностимуляторы и R05 Препараты для устранения симптомов простуды и кашля - опустились на более низкие строчки рейтинга. Наиболее востребованной на рынке региона продолжает оставаться группа J01 Антибактериальные препараты для системного использования, хотя темпы роста ее продаж за рассматриваемый период были невысоки (+6%) и долевого присутствие сократилось. Кумулятивная доля «десятки» составила 39,2%, что мало отличается от прошлого года.

**Таблица 4. Десять ведущих АТС групп по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	АТС код	АТС группа	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
			1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	J01	Антибактериальные препараты для системного использования	5,0	5,6
2	M01	Противовоспалительные и противоревматические препараты	4,4	4,1
3	G03	Половые гормоны	4,4	4,5
4	N02	Анальгетики	4,4	5,0
5	L03	Иммуностимуляторы	4,4	5,0
6	A11	Витамины	3,8	3,9
7	C09	Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин	3,5	2,9
8	A05	Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей	3,2	2,6
9	N06	Психоаналгетики	3,1	2,8
10	R05	Препараты для устранения симптомов простуды и кашля	3,0	3,0
Итого			39,2	39,3

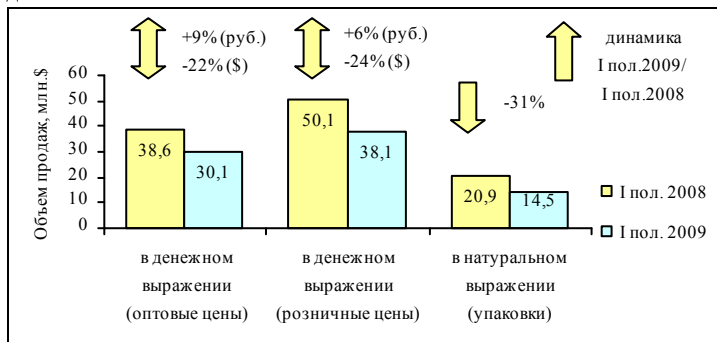
**Заключение.** По итогам первых шести месяцев 2009г. аптечный рынок Казани продемонстрировал выраженное сокращение своих натуральных объемов, превосходящее отрицательную динамику всего российского рынка (-19% против -10%). Несмотря на это, позитивная динамика рынка в рублевом эквиваленте (+20% в розничных ценах) оказалась несколько выше, чем в России в целом (+19%), а негативная динамика в долларовом эквиваленте – ниже (-14% против -15%). Средняя стоимость упаковки ГЛС (2,77 долл.) и затраты на приобретение лекарств на душу населения (35,4 долл.) превысили аналогичные показатели по России (2,65 долл. и 32,7 долл.), в то время как средняя розничная наценка по-прежнему была заметно ниже: +25% против +31%.

## АПТЕЧНЫЙ РЫНОК УФЫ: ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2009г.

Численность населения Уфы по состоянию на 1 января 2009 г. составляет 1,02 млн. человек – это 0,7% от общей численности населения РФ и 3,4% от населения ПФО. По данным Росстата, уровень средней заработной платы в Республике Башкортостан в январе-июне 2009г. составил 14323,5 руб. (428,3долл.) – это на 20% ниже, чем в среднем по России.

Согласно данным розничного аудита ГЛС в РФ™, за первое полугодие 2009г. объем аптечного рынка города увеличился на 9% в рублевом эквиваленте (в долларом – сократился на 22%) и составил 1,0 млрд. руб. (30,1 млн. долл.) в оптовых ценах (без учета ДЛЮ). Доля города в общем объеме российского аптечного рынка составляет 0,8%. В натуральных показателях рынок региона сократился на 31% до 14,5 млн. упаковок. Средняя стоимость упаковки составляет 3,82 долл. (в первом полугодии 2008г. – 3,86 долл.). Средняя аптечная наценка мало изменилась и составила 24,9% (2008 г. – 25,4%).

**Рисунок 1. Аптечный рынок Уфы в I полугодии 2008 – I полугодии 2009г.**



Наиболее значительная часть (23%) продаваемых в уфимских аптеках лекарств приходится на препараты российского производства. Шестнадцать процентов рынка занимают препараты из Германии, по 7% - ГЛС из Франции и США. На долю препаратов из Словении и Великобритании приходится по 6% регионального рынка, по 5% - на индийские и венгерские лекарства.

Лидирующие позиции на аптечном рынке Уфы по итогам первого полугодия 2009г. продолжают удерживать компании Novartis (+9%), Фармстандарт (+18%) и Sanofi-Aventis (+13%) (табл.1). При этом две последних увеличили свои доли и укрепили свои позиции. Еще четыре представителя рейтинга расширили свое долевое присутствие, при этом три из них - Servier/Egis (+15%), Bayer Healthcare (+20%) и Nycomed (+22%) заняли более высокие места. Отметим, что и суммарная доля ведущих компаний немного расширилась: с 39,1% до 40,1%.

**Таблица 1. Десять ведущих производителей по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге		Производитель*	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.		1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Novartis (вкл. Lek-Sandoz)	7,1	7,1
2	2	Фармстандарт	5,4	5,0
3	3	Sanofi-Aventis	4,7	4,5
4	5	Servier/Egis	3,9	3,7
5	7	Bayer Healthcare (вкл. Bayer Schering Pharma AG)	3,8	3,4
6	4	Berlin-Chemie/Menarini Pharma GmbH	3,7	3,8
7	6	Gedeon Richter	3,7	3,6
8	10	Nycomed	2,9	2,5
9	8	Solvay Pharmaceuticals	2,6	2,7
10	9	KRKA D.D.	2,3	2,6
Итого			40,1	39,1

\* Члены АИРМ выделены жирным шрифтом

Лишь два представителя рейтинга ведущих торговых наименований сохранили занятые ранее места (табл.2). Это лидер - противовирусный Арбидол (+30%) и занимающий 6 место Актовегин (+11%). Остальные участники Топ-10 изменили свои рейтинговые позиции, при этом лишь два препарата их ухудшили: это Виагра (-20%) и Милдронат (-21%), показавшие отрицательную динамику продаж. Остальные ГЛС поднялись на более высокие места. Наиболее значительный рейтинговый прогресс продемонстрировали наименования, впервые попавшие в Топ-10. Это Диротон (+11%) и Амоксиклав (+17%), занявшие 7 вместо 11 позиции и 10 вместо 17 соответственно. Общая доля «десятки» составила 9,5% вместо 9,2% в прошлом году.

**Таблица 2. Десять ведущих торговых наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге		Торговое наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.		1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Арбидол	1,5	1,3
2	3	Гентрал	1,4	1,1
3	4	Эссенциале Н	1,2	1,0
4	2	Виагра	0,9	1,2
5	7	Кетонал	0,9	0,8
6	6	Актовегин	0,9	0,8

Место в рейтинге		Торговое наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.		1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
7	11	Диротон	0,7	0,7
8	9	Мезим форте	0,7	0,7
9	5	Милдронат	0,7	0,9
10	17	Амоксиклав	0,6	0,6
Итого			9,5	9,2

В списке ведущих МНН и группировочных наименований три лидирующих позиции остались неизменными (табл.3). Комбинация Поливитамин+Мультиминерал(+11%), а также наименования Панкреатин (+13%) и Этиловый эфир метил- фенилтиометил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол- карбоновой кислоты гидрохлорид (+30%) по-прежнему занимают с первого по третье места. Пять наименований, благодаря опережающей динамике продаж, расширили свои доли и улучшили свои позиции, в их число попали и новые представители Топ-10. Ими стали Ксилометазолин (+35%), Азитромицин (+21%) и Амоксициллин+Клавулановая кислота (+23%), занявшие 7, 9 и 10 места соответственно. Итоговая доля лидеров увеличилась на 1% и достигла 13,2%.

**Таблица 3. Десять ведущих МНН и группировочных наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге		МНН/Группировочное наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.		1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Поливитамин+Мультиминерал	2,3	2,3
2	2	Панкреатин	1,7	1,7
3	3	Этиловый эфир метил- фенилтиометил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол- карбоновой кислоты гидрохлорид	1,5	1,3
4	6	Адеметионин	1,4	1,1
5	7	Фосфолипиды	1,2	1,0
6	5	Кетопрофен	1,2	1,1
7	11	Ксилометазолин	1,1	0,9
8	4	Силденафил	0,9	1,2
9	14	Азитромицин	0,9	0,8
10	17	Амоксициллин+Клавулановая кислота	0,8	0,7
Итого			13,2	12,2

Наиболее продаваемой на рынке региона остается группа J01 Антибактериальные препараты для системного использования (+4%) (табл.4). На занятых ими ранее позициях остались также группы N02 Анальгетики, A11 Витамины, N06 Психоаналептики и C09 Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин (2, 3, 8 и 10 места соответственно). Среди остальных представителей Топ-10 три - продемонстрировали рейтинговый прогресс. В их число попал и новый представитель Топ-10 - A05 Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей (+24%). Сводная доля десяти лидирующих групп увеличилась на с 41,0% до 41,4%.

**Таблица 4. Десять ведущих АТС групп по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге		АТС код	АТС группа	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.			1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	J01	Антибактериальные препараты для системного использования	6,1	6,3
2	2	N02	Анальгетики	5,3	5,6
3	3	A11	Витамины	4,7	4,3
4	5	M01	Противовоспалительные и противоревматические препараты	4,2	4,1
5	4	L03	Иммуностимуляторы	4,0	4,2
6	7	G03	Половые гормоны	3,9	3,6
7	6	R05	Препараты для устранения симптомов простуды и кашля	3,7	4,0
8	8	N06	Психоаналептики	3,3	3,3
9	13	A05	Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей	3,1	2,7
10	10	C09	Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин	3,1	3,0
Итого				41,4	41,0

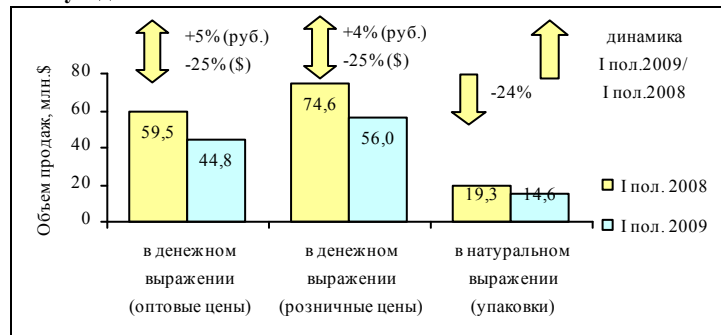
**Заключение.** По итогам первых 6 месяцев 2009г. аптечный рынок Уфы в натуральном выражении сократился на одну треть. Для него была характерна также низкая динамика стоимостных объемов, существенно уступающая темпам роста всего российского рынка (в розничных рублевых ценах + 6% против +19%). Средняя стоимость упаковки (3,82 долл.) и средняя сумма, потраченная жителями региона на покупку ГЛС (37,2 долл.), выше общих по стране показателей (2,65 долл. и 32,7 долл.). Розничная наценка (25%) - ниже, чем в среднем по России (31%).

## АПТЕЧНЫЙ РЫНОК ЕКАТЕРИНБУРГА: ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2009г.

Численность населения г.Екатеринбург по данным Росстата на 1 января 2009г. – 1,33 млн. человек, что составляет 0,9% общей численности населения РФ и 10,9% численности УФО. По данным Росстата, средняя заработная плата в Свердловской области за период январь-июнь составила 17037,52 руб. (509,5 долл.), что на 5% ниже среднего показателя по России за аналогичный период.

Согласно данным розничного аудита ГЛС в РФ™, за первое полугодие 2009г. объем аптечного рынка Екатеринбурга в рублевом эквиваленте увеличился всего на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 1,5 млрд. руб. (44,8 млн. долл.) в оптовых ценах (без учета ДЛЮ). В долларовом выражении рынок города сократился на 25%, в натуральных показателях – на 24%. Доля города в общем объеме российского розничного рынка составляет 1,2%. Средняя стоимость упаковок была равна 1,91 долл. (в аналогичном периоде 2008г. – 2,37 долл.). Средняя аптечная наценка снизилась с 32% в 2008г. до 27% - в текущем.

**Рисунок 1. Аптечный рынок Екатеринбурга в I полугодии 2008 – I полугодии 2009гг.**



Наиболее продаваемыми на аптечном рынке Екатеринбурга являются препараты из Германии: на их долю приходится 18%. Чуть меньше (17%) занимают ГЛС российского производства. Американские лекарства аккумулируют 8% регионального рынка, французские – 7%. По 5% приходятся на препараты производства Великобритании, Швейцарии и Венгрии.

В рейтинге десяти ведущих производителей по объему аптечных продаж в регионе в I полугодии 2009г. появилась лишь одна новая компания – израильская Teva (+33%) поднялась с 11 места на 8 (табл. 1). При этом занимавшая эту позицию ранее Solvay Pharmaceuticals (-10%) осталась за пределами Top-10. Возглавила рейтинг корпорация Novartis (+13%), тогда как лидер прошлого года Sanofi-Aventis (+2%) вследствие невысокой динамики опустился на вторую строчку рейтинга. Рейтинговые позиции снизились еще у одной компании: Servier/Egis (-7%) сократила продажи и заняла 7 место вместо 6, пропустив вперед Berlin-Chemie (-2%). Пять представителей Top-10 сохранили свои места, при этом три компании, благодаря опережающей динамике и расширению доли, укрепили положение на рынке региона. Более чем на 1% увеличилась и суммарная доля десяти ведущих производителей, достигшая 40,3%.

**Таблица 1. Десять ведущих производителей по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Производитель*		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	2	<b>Novartis (вкл. Lek-Sandoz)</b>	6,5	6,0
2	1	<b>Sanofi-Aventis</b>	6,0	6,1
3	3	<b>Фармстандарт</b>	5,0	4,4
4	4	<b>Bayer Healthcare (вкл. Bayer Schering Pharma AG)</b>	4,9	4,2
5	5	<b>Gedeon Richter</b>	3,5	3,7
6	7	<b>Berlin-Chemie/Menarini Pharma GmbH</b>	3,2	3,4
7	6	<b>Servier/Egis</b>	3,2	3,6
8	11	<b>Teva</b>	2,8	2,2
9	9	<b>Schering-Plough</b>	2,7	2,8
10	10	<b>Nycomed</b>	2,7	2,6
Итого			40,3	39,0

\* Члены АИРМ выделены жирным шрифтом

В рейтинге десяти ведущих торговых наименований по объему аптечных продаж четверка лидирующих ГЛС сохранила свои позиции (табл. 2). Это Арбидол (+41%), Эссенциале Н (-11%), Гептрал (-14%) и Линекс (+1%). На пятую строчку с 6 поднялась Виагра (+12%). Места с 6 по 8 включительно заняли новые для этого рейтинга наименования: Мезим форте (+22%), Магне Б6 (+12%) и Сиалис (+63%), занимавшие ранее 15, 14 и 33 места соответственно. Новые представители потеснили на две последние строчки рейтинга Мовалис и Актювегин (по -10% у обоих). Итоговая доля мало изменилась и составила 7,4%.

**Таблица 2. Десять ведущих торговых наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Торговое наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Арбидол	1,5	1,1
2	2	Эссенциале Н	0,9	1,0

Место в рейтинге	Торговое наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
3	3	Гептрал	0,8	1,0
4	4	Линекс	0,8	0,8
5	6	Виагра	0,7	0,6
6	15	Мезим форте	0,6	0,5
7	14	Магне Б6	0,6	0,5
8	33	Сиалис	0,6	0,4
9	8	Мовалис	0,5	0,6
10	9	Актювегин	0,5	0,6
Итого			7,4	7,3

В рейтинге ведущих МНН и группировочных наименований появилось два новых представителя (табл. 3). Комбинация Этинилэстрадиол+ Дезогестрел (+13%) и антибиотик Азитромицин (+26%) поднялись с 11 на 9 и с 16 на 10 места соответственно. Помимо них более высокие места заняли еще три наименования. На один пункт улучшили свои позиции самые динамичные представители рейтинга – Этиловый эфир метил-фенилтио-метил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол-карбоновой кислоты гидрохлорид (+41%) и Ксилометазолин (+40%), которые заняли 2 и 3 места. Флуконазол, несмотря на сокращение продаж (-3%) и доли, поднялся с 7 на 5 строчку. Однако отметим, что шесть представителей Top-10 расширили долевое присутствие, благодаря чему почти на 1% увеличилась суммарная доля «десятки», достигшая 12%.

**Таблица 3. Десять ведущих МНН и группировочных наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	МНН/Группировочное наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Поливитамин+Мультиминерал	2,7	2,2
2	3	Этиловый эфир метил-фенилтио-метил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол-карбоновой кислоты гидрохлорид	1,5	1,1
3	4	Ксилометазолин	1,5	1,1
4	2	Панкреатин	1,3	1,2
5	7	Флуконазол	0,9	1,0
6	6	Фосфолипиды	0,9	1,0
7	5	Адеметионин	0,9	1,0
8	8	Эналаприл	0,8	0,9
9	11	Этинилэстрадиол+Дезогестрел	0,8	0,7
10	16	Азитромицин	0,8	0,7
Итого			12,0	11,1

Группа J01 Антибактериальные препараты для системного использования (+1%), возглавлявшая рейтинг десяти ведущих АТС групп в I полугодии 2008г., практически не изменила объемы продаж и опустилась на 3 место (табл.4). Лидирующие позиции заняли две более динамичные группы: А11 Витамины (+22%) и N02 Анальгетики (+15%). Рейтинговый прогресс продемонстрировали еще три представителя Top-10, в том числе и новый его участник – группа R01 Назальные препараты (+25%), поднявшаяся с 11 на 9 место. Как и в предыдущем рейтинге, тенденция расширения долей сохранилась и среди ведущих АТС групп: шесть из десяти его продемонстрировали. Более чем на 1,5% расширилась и кумулятивная доля «десятки».

**Таблица 4. Десять ведущих АТС групп по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	АТС код	АТС группа	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
			1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	2	A11 Витамины	5,4	4,7
2	3	N02 Анальгетики	4,9	4,5
3	1	J01 Антибактериальные препараты для системного использования	4,7	4,9
4	4	G03 Половые гормоны	4,5	4,3
5	6	L03 Иммуностимуляторы	4,1	4,0
6	5	M01 Противовоспалительные и противоревматические препараты	3,9	4,1
7	9	R05 Препараты для устранения симптомов простуды и кашля	3,7	3,5
8	7	C09 Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин	3,6	3,6
9	11	R01 Назальные препараты	3,4	2,8
10	10	A05 Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей	3,0	3,3
Итого			41,2	39,6

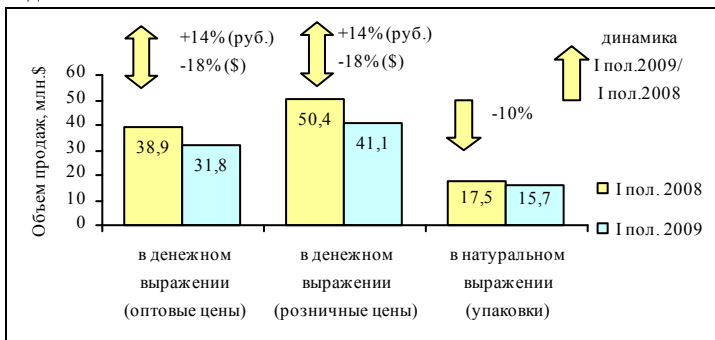
**Заключение.** По итогам первых 6 месяцев 2009г. аптечный рынок Екатеринбурга в натуральных показателях сократился почти на четверть (-24%), тогда как рынок всей страны уменьшился на 10%. Аналогичное сокращение региональный рынок претерпел и в долларовом эквиваленте (-25%). Средняя цена упаковки ГЛС (1,91 долл.) и розничная наценка (27%) – ниже, чем в среднем по России (2,65 долл. и 31%). В то же время затраты населения на приобретение ГЛС – выше среднероссийского уровня (42,0 долл. против 32,7 долл.).

## АПТЕЧНЫЙ РЫНОК ПЕРМИ: ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2009г.

Численность населения г.Перми на 1 января 2009г. составляла 985,8 тыс. человек – это 0,7% от общей численности населения РФ и 3,3% от численности ПФО. По данным Росстата, уровень средней заработной платы в Пермском крае в январе-июне 2009г. составил 14835,83 руб. (443,7 долл.), что на 17% ниже среднего показателя по России.

Согласно данным розничного аудита ГЛС в РФ™, за первое полугодие 2009г. объем аптечного рынка города в рублевом выражении увеличился на 14% и составил 1,1 млрд. руб. (31,8 млн. долл.) в оптовых ценах (без учета ДЛЮ). На долю города в общем объеме российского аптечного рынка приходится 0,9%. В натуральных показателях рынок города продемонстрировал отрицательную динамику (-10%) и сократился до 15,7 млн. упаковок. Средняя стоимость упаковки в анализируемом периоде составила 2,63 долл. (в 2008г. – 2,4 долл.). Средняя аптечная наценка снизилась с 30% до 27%.

**Рисунок 1. Аптечный рынок Перми в I полугодии 2008 – I полугодии 2009гг.**



Наиболее значительная доля ГЛС в аптеках города приходится на препараты производства России (22%) и Германии (15%). Доля американских препаратов составляет 8% рынка, французских – 6%. По 5% занимают ГЛС из Индии, Венгрии и Великобритании.

Рейтинг десяти ведущих производителей по объему аптечных продаж в Перми в I полугодии 2009г. не изменился по составу, но в нем произошли некоторые перестановки (табл. 1). Однако две лидирующие компании на рынке региона не изменились. Ими остаются Novartis (+3%) и Фармстандарт (+13%), хотя обе сократили свое долевое присутствие. На 3 позицию с 4 поднялся самый динамичный представитель Top-10 - Sanofi-Aventis (+26%), сместив на ступку вниз Bayer Healthcare (+16%). Опережающая динамика позволила компании Servier/Egis (+18%) улучшить свое положение в рейтинге на один пункт и занять 5 место, тогда как менее динамичный Berlin-Chemie (+14%) опустился на 6 место. Нижняя часть Top-10 осталась неизменной. По итогам первых шести месяцев 2009 г. десять лидирующих компаний аккумулировали 38,8% объема розницы, что несколько меньше, чем в предыдущем году.

**Таблица 1. Десять ведущих производителей по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Производитель*		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Novartis (вкл. Lek-Sandoz)	6,7	7,3
2	2	Фармстандарт	5,8	5,9
3	4	Sanofi-Aventis	4,4	4,0
4	3	Bayer Healthcare (вкл. Bayer Schering Pharma AG)	4,1	4,0
5	6	Servier/Egis	3,5	3,4
6	5	Berlin-Chemie/Menarini Pharma GmbH	3,5	3,5
7	7	Nycomed	3,3	3,1
8	8	Gedeon Richter	2,9	3,0
9	9	Schering-Plough	2,3	2,3
10	10	Solvay Pharmaceuticals	2,3	2,3
Итого			38,8	38,9

\* Члены АИРМ выделены жирным шрифтом

В рейтинге десяти ведущих торговых наименований в регионе произошли более значительные изменения (табл.2). Лишь возглавляющие Top-10 Арбидол (+4%) и Перца стручкового настойка (+7%), а также занимающий 5 место Виферон (-1%) сохранили свои позиции. Пять наименований продемонстрировали рейтинговый прогресс, в том числе новые представители Top-10 - Гептрал (+36%), Ко-ренитек (+23%) и Мезим форте (+12%), занявшие 7, 8 и 10 места соответственно. Виagra (-3%) и Линекс (-1%) сократили свои продажи в регионе, доли и опустились на более низкие 4 и 9 места. Отметим, что сокращение долевого присутствия продемонстрировали шесть представителей Top-10, что привело к сокращению и суммарной доли десятилетия с 11,1% до 10,4%.

**Таблица 2. Десять ведущих торговых наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Торговое наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Арбидол	2,4	2,7
2	2	Перца стручкового настойка	2,0	2,2
3	4	Актовегин	1,0	1,0

Место в рейтинге	Торговое наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
4	3	ВиАгра	0,9	1,1
5	5	Виферон	0,8	0,9
6	7	ТераФлю от гриппа и простуды	0,7	0,8
7	14	Гептрал	0,7	0,6
8	12	Ко-ренитек	0,7	0,6
9	8	Линекс	0,6	0,7
10	11	Мезим форте	0,6	0,6
Итого			10,4	11,1

Верхняя часть рейтинга ведущих МНН и группировочных наименований осталась неизменной (табл.3). Наименования, занимающие первые четыре места (Этиловый эфир метил-фенилтиометил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол-карбоновой кислоты гидрохлорид, Поливитамин+Мультиминерал, Перца стручкового настойка и Ксилометазолин) сохранили их, хотя у трех из них доля рынка уменьшилась. Сократили свое долевое присутствие и еще два представителя: Интерферон альфа-2b (+6%) и Силденафил (-3%). Лишь два наименования, впервые вошедшие в рейтинг, - Эналаприл+Гидрохлортиазид (+25%) и Нимесулид (+39%), напротив, расширили свое долевое присутствие. Однако суммарная доля уменьшилась до 13,5%.

**Таблица 3. Десять ведущих по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	МНН/Группировочное наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.	1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	1	Этиловый эфир метил-фенилтиометил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол-карбоновой кислоты гидрохлорид	2,4	2,7
2	2	Поливитамин+Мультиминерал	2,3	2,5
3	3	Перца стручкового настойка	2,0	2,2
4	4	Ксилометазолин	1,3	1,3
5	6	Панкреатин	1,0	1,0
6	8	Эналаприл	1,0	1,0
7	7	Интерферон альфа-2b	0,9	1,0
8	5	Силденафил	0,9	1,1
9	15	Эналаприл+Гидрохлортиазид	0,8	0,7
10	22	Нимесулид	0,8	0,6
Итого			13,5	14,0

Лидером рейтинга ведущих АТС групп, несмотря на заметное сокращение долевого присутствия, продолжает оставаться группа L03 Иммуностимуляторы (+2%) (табл.4). На вторую ступку с 4 поднялась одна из самых динамичных групп - A11 Витамины (+20%), потеснив при этом N02 Анальгетики (0%) и J01 Антибактериальные препараты для системного использования (+10%) на 3 и 4 места соответственно. Более высокие строчки заняли еще три представителя Top-10 - это C09 Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин (+29%), G03 Половые гормоны и R01 Назальные препараты (по +14% у обоих). Однако общая доля десятилетия сократилась более чем на 1% и составила 42,3%.

**Таблица 4. Десять ведущих АТС групп по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	АТС код	АТС группа	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
			1 пол. 2009г.	1 пол. 2008г.
1	L03	Иммуностимуляторы	5,8	6,5
2	A11	Витамины	5,0	4,8
3	N02	Анальгетики	4,8	5,6
4	J01	Антибактериальные препараты для системного использования	4,7	4,9
5	M01	Противовоспалительные и противоревматические препараты	4,3	4,1
6	C09	Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин	3,8	3,4
7	G03	Половые гормоны	3,6	3,6
8	R01	Назальные препараты	3,4	3,5
9	R05	Препараты для устранения симптомов простуды и кашля	3,4	3,6
10	M02	Препараты для местного лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата	3,4	3,7
Итого			42,3	43,6

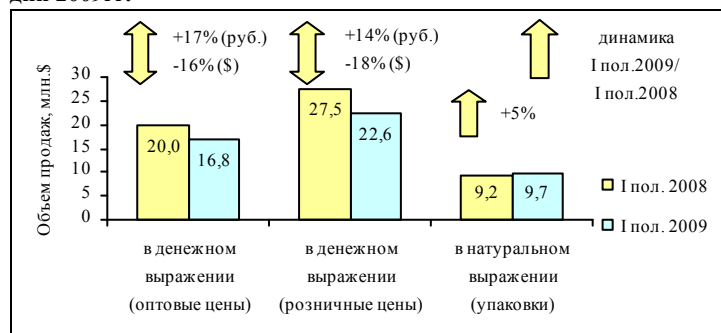
**Заключение.** По итогам I полугодия 2009г. натуральные объемы аптечного рынка Перми сократились так же, как весь российский рынок (-10%). В розничных рублевых ценах рынок вырос на 14%, в долларовых – сократился на 18%, достигнув 41,1 млн. долл. Развитие рынка в регионе сопровождалось снижением концентрации продаж. Средняя стоимость упаковки ГЛС (2,63 долл.) и средняя розничная наценка (27%) в Перми ниже средних по России показателей, тогда как уровень потребления на душу населения - заметно выше (41,7 долл. против 32,7 долл.).

## АПТЕЧНЫЙ РЫНОК ТУЛЫ: ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2009г.

Численность населения Тулы на 1 января 2009г., по данным Росстата, составляла 496,0 тыс.чел. – это 0,3% от общей численности населения РФ и 1,3% от численности ЦФО. Согласно данным Росстата, уровень средней заработной платы в Тульской области за период январь-июнь 2009г. достиг 13806,45 руб. (412,9 долл.), что на 23% ниже среднего по России показателя за аналогичный период (17929 руб.).

Согласно данным Розничного Аудита ГЛС в РФ™, за первое полугодие 2009г. объем аптечного рынка Тулы в натуральных показателях увеличился на 5% в сравнении с аналогичным периодом 2008г. В денежном выражении рынок увеличился на 17% рублевым эквиваленте (в долларом – сократился на 16%) и составил 560,5 млн. руб. (16,8 млн. долл.) в оптовых ценах (без учета ДЛЮ). Доля города в структуре российского аптечного рынка составила 0,5%. Средняя стоимость упаковки ГЛС в аптеках Тулы была равна 2,62 долл. при аптечной наценке 29% (годом ранее эти показатели были равны 2,87 долл. и 30%).

**Рисунок 1. Аптечный рынок Тулы в I полугодии 2008 – I полугодии 2009гг.**



На аптечном рынке Тулы наиболее высокий процент продаж приходится на препараты из Германии (18%). На втором месте по объему продаж – отечественные лекарства (16%). Высока доля ГЛС из Франции (7%) и США (6%). По пять процентов рынка приходится на препараты из Индии, Словении, Швейцарии и Венгрии.

Рейтинг десяти ведущих производителей по объему аптечных продаж в регионе в первом полугодии 2009г. в сравнении с аналогичным периодом 2008г. продемонстрировал относительную стабильность (табл.1). Шесть компаний, включая и лидера – корпорацию Novartis (+6%), сохранили за собой занятые ранее места. Оставшиеся четыре представителя Топ-10 поменялись местами. Более высокий прирост продаж позволил компании Berlin-Chemie (+47%) подняться с 4 на 2 место, тогда как Servier/Egis (+12%), напротив, опустился со 2 на 4 строчку. В нижней части рейтинга поменялись местами Solvay Pharmaceuticals (+16%) и KRKA (+2%) – более высокая динамика позволила первой подняться с 9 на 8 место. Общая доля лидирующих производителей составила 42,4% вместо 42,1% в прошлом году.

**Таблица 1. Десять ведущих производителей по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Производитель*	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	Novartis (вкл. Lek-Sandoz)	7,1	7,9
2	Berlin-Chemie/ Menarini Pharma GmbH	5,9	4,7
3	Sanofi-Aventis	5,5	5,1
4	Servier/Egis	4,9	5,1
5	Фармстандарт	4,1	4,3
6	Bayer Healthcare (вкл. Bayer Schering Pharma AG)	3,9	4,0
7	Gedeon Richter	3,2	3,0
8	Solvay Pharmaceuticals	2,8	2,8
9	KRKA D.D.	2,6	3,0
10	Nycomed	2,5	2,3
Итого		42,4	42,1

\* Члены АИРМ выделены жирным шрифтом

В рейтинге ведущих торговых наименований появилось 4 новых препарата (табл. 2). Это ингибиторы АПФ Диротон (+55%) и Престариум А, НПВС Нимесил (+100%) и бета-адреноблокатор Конкор (+50%), которые заняли четвертое и с 8 по 10 места. Отметим, что еще три ГЛС благодаря высокому росту продаж поднялись на более высокие позиции в рейтинге – Виагра (+30%) на 2 место, Эссенциале Н (+32%) – на третье и Гептрал (+20%) – на седьмое. Лидер Топ-10 – противовирусный Арбидол (-8%), хотя и сократил продажи и долевое присутствие на рынке, но сохранил первое место. Суммарная доля, аккумулируемая десятью ведущими торговыми названиями, увеличилась с 7,1% до 7,8%.

**Таблица 2. Десять ведущих торговых наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Торговое наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	Арбидол	1,1	1,4
2	Виагра	1,0	0,9
3	Эссенциале Н	1,0	0,8
4	Диротон	0,8	0,6

Место в рейтинге	Торговое наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
5	Линекс	0,8	1,1
6	Мезим форте	0,7	0,7
7	Гептрал	0,7	0,6
8	Престариум А	0,6	
9	Нимесил	0,6	0,4
10	Конкор	0,6	0,5
Итого		7,8	7,1

Не изменился лидер и в рейтинге ведущих МНН и группировочных наименований (табл.3). Им продолжает оставаться, несмотря на незначительное увеличение продаж, комбинация Поливитамин+ Мультиминерал (+6%). На 2 место с 4 поднялось одно из самых динамичных наименований - Эналаприл (+59%). Более высокая динамика отмечена лишь у нового представителя Нимесулида (+66%), занявшего 5 место вместо 13. Кроме него в Топ-10 впервые вошли еще два наименования, значительно увеличившие продажи и расширившие доли: Индапамид (+33%) и Бисопролол (+55%), поднявшиеся с 11 на 8 и с 19 на 10 места. Увеличилась и общая доля «десятки» - с 11,1% до 11,9%.

**Таблица 3. Десять ведущих МНН и группировочных наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	МНН/Группировочное наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	Поливитамин+Мультиминерал	1,7	1,9
2	Эналаприл	1,6	1,2
3	Ксилометазолин	1,4	1,4
4	Панкреатин	1,2	1,2
5	Нимесулид	1,1	0,8
6	Этиловый эфир метил- фенил- тиометил- диметиламинометил- гидроксид-бромид- карбоно-вой кислоты гидрохлорид	1,1	1,4
7	Силденафил	1,0	0,9
8	Индапамид	1,0	0,8
9	Фосфолипиды	1,0	0,8
10	Бисопролол	0,9	0,7
Итого		11,9	11,1

Лидером рейтинга ведущих АТС групп, благодаря самой высокой динамике продаж, стали С09 Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин (+44%) (табл.4). Группы J01 Антибактериальные препараты для системного использования (+7%) и N02 Анальгетики (+10%) сократили долевое присутствие вследствие невысокого роста продаж и опустились на 2 и 3 места. Снижение продаж на 14% привело к тому, что группа L03 Иммуностимуляторы опустилась на пять строчек и заняла 9 позицию. При этом группы, занимавшие с 5 по 9 места включительно, улучшили рейтинговые позиции на один пункт. Последнюю строчку рейтинга занял новый его представитель - G04 Препараты для лечения урологических заболеваний (+22%). Общая доля «десятки» сократилась на полпроцента и составила 40,3%.

**Таблица 4. Десять ведущих АТС групп по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	АТС код	АТС группа	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
			I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	С09	Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин	5,3	4,3
2	J01	Антибактериальные препараты для системного использования	5,3	5,8
3	N02	Анальгетики	5,2	5,5
4	M01	Противовоспалительные и противоревматические препараты	4,7	4,1
5	A11	Витамины	3,9	3,9
6	R05	Препараты для устранения симптомов простуды и кашля	3,5	3,7
7	R01	Назальные препараты	3,3	3,3
8	G03	Половые гормоны	3,1	3,0
9	L03	Иммуностимуляторы	3,1	4,2
10	G04	Препараты для лечения урологических заболеваний	3,0	2,9
Итого			40,3	40,8

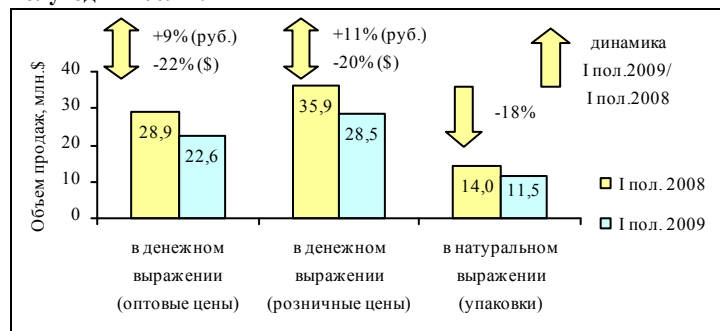
**Заключение.** В первом полугодии 2009г. аптечный рынок Тулы, в отличие от большинства других регионов и всего российского рынка, показал положительную динамику (+5%). Темпы роста в стоимостном выражении, напротив, оказались ниже общих для России показателей (+14% против +19% в рублевом эквиваленте; - 18% против -15% - в долларовом). Средняя стоимость упаковки ГЛС в регионе (2,62 долл.) была практически такой же, как в среднем по России (2,65 долл.), в то же время душевые показатели расходов жителей города на приобретение лекарств заметно превысили средний российский показатель – 45,5 долл. против 32,7 долл.

## АПТЕЧНЫЙ РЫНОК ВОРОНЕЖА: ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2009г.

Численность населения Воронежа по данным Росстата на 01.01.2009 составляла 843,5 тыс. человек – это 0,6% от общей численности населения РФ и 2,3% от численности ЦФО. Согласно данным Росстата, уровень среднемесячной заработной платы в Воронежской области в первом полугодии 2009г. составил 12521,82 руб. (374,5 долл.), что на 30% ниже среднего показателя по России.

По данным Розничного Аудита ГЛС в РФ™, за первые шесть месяцев 2009г. аптечный рынок региона в натуральных показателях сократился на 18% и составил 11,5 млн. упаковок. Объем продаж в рублевом эквиваленте вырос на 9% (в долларе – сократился на 22%) в сравнении с аналогичным периодом прошлого года и составил 751,8 млн. руб. (22,6 млн. долл.) в оптовых ценах (без учета ДЛО). Таким образом, на долю Воронежца приходится 0,6% российского аптечного рынка. Средняя стоимость упаковки ГЛС несколько сократилась и составила 2,49 долл. против 2,56 долл. в прошлом году. Средняя аптечная наценка увеличилась в сравнении с прошлым годом и достигла 26%.

**Рисунок 1. Аптечный рынок Воронежа в I полугодии 2008 – I полугодии 2009г.**



На долю препаратов российского производства в Воронеже приходится 22% рынка, что немного ниже аналогичного показателя 2008г. (23%). ГЛС производства Германии занимают 16% рынка региона. По 7% приходится на лекарства из США и Франции, 6% – на индийские лекарства. По 5% продаж аккумулируют препараты из Венгрии и Словении.

По итогам первого полугодия 2009г. рейтинг ведущих производителей по объему аптечных продаж в Воронеже продемонстрировал высокую стабильность (табл.1). В нем не появилось новых представителей и все компании, за исключением двух, сохранили свои места. Единственная перестановка произошла в середине Топ-10. Самая динамичная компания рейтинга - Bayer Healthcare (+35%) поднялась с 6 на 5 место, потеснив Berlin-Chemie (+11%) на строчку вниз. Лидером по объему продаж на региональном рынке является корпорация Novartis (+5%), хотя ее долевое присутствие в анализируемом периоде немного сократилось. В то же время суммарная доля «десятки» увеличилась и составила 40,4%.

**Таблица 1. Десять ведущих производителей по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге		Производитель*	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
I пол. 2009г.	I пол. 2008г.		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	1	<b>Novartis (вкл. Lek-Sandoz)</b>	5,8	6,0
2	2	Фармстандарт	5,4	5,4
3	3	Servier/Egis	5,2	5,2
4	4	Sanofi-Aventis	4,7	4,8
5	6	<b>Bayer Healthcare (вкл. Bayer Schering Pharma AG)</b>	4,0	3,2
6	5	Berlin-Chemie/Menarini Pharma GmbH	3,8	3,8
7	7	Nycomed	3,3	3,0
8	8	KRKA D.D.	2,9	2,8
9	9	Gedeon Richter	2,8	2,7
10	10	Solvay Pharmaceuticals	2,5	2,7
Итого			40,4	39,7

\* Члены АИРМ выделены жирным шрифтом

Наиболее продаваемым препаратом в регионе остается Арбидол (-16%), хотя его продажи и долевое присутствие сократились (табл.2). Отрицательную динамику продемонстрировали еще четыре ГЛС: Эссенциале Н (-12%), Предуктал (-18%), Мексидол (-39%) и Милдронат (-26%). При этом первый - улучшил свои рейтинговые позиции, второй – сохранил их, а два последних – опустились на более низкие 6 и 10 места. Новым представителем Топ-10 стал контрацептив Ярина (+66%), занявший 7 место вместо 17. Общая доля сократилась с 10,9% до 9,3%.

**Таблица 2. Десять ведущих торговых наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге		Торговое наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
I пол. 2009г.	I пол. 2008г.		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	1	Арбидол	1,6	2,0
2	3	Актовегин	1,3	1,4
3	4	Эссенциале Н	1,0	1,3
4	7	Виагра	1,0	0,9
5	5	Предуктал	0,8	1,1

Место в рейтинге		Торговое наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
I пол. 2009г.	I пол. 2008г.		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
6	2	Мексидол	0,8	1,4
7	17	Ярина	0,8	0,5
8	8	Линекс	0,7	0,6
9	9	Мезим форте	0,7	0,6
10	6	Милдронат	0,6	1,0
Итого			9,3	10,9

Среди десяти ведущих МНН и группировочных наименований появился один новый представитель (табл.3). Наименование Силденафил благодаря одной из самых высоких в Топ-10 динамик (+17%) поднялось с 11 на 9 место. Более выраженными темпами развивался лишь рынок комбинации Поливитамин+Мультиминерал (+30%). Это позволило ей занять первое место, тогда как лидер прошлого года Этиловый эфир метил-фенилтио-метил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол-карбоновой кислоты гидрохлорид (-16%) снизил продажи и сместился на строчку вниз. Значительное сокращение рынков продемонстрировали также Триметазидин (-16%) и Этилметилгидроксипиридина сукцинат (-34%), что привело к снижению их рейтинга (опустились на 8 и 10 места соответственно). Благодаря этому на более высокие позиции поднялись не только МНН с опережающей динамикой (Ксилометазолин (+16%), но и Панкреатин (+11%), Азитромицин (+7%) и Флуконазол (+1%), темпы роста которых были на уровне или даже ниже среднерыночных. Совокупная доля Топ-10 сократилась с 13,4% до 12,2%.

**Таблица 3. Десять ведущих МНН и группировочных наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге		МНН/Группировочное наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
I пол. 2009г.	I пол. 2008г.		I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	2	Поливитамин+Мультиминерал	1,9	1,6
2	1	Этиловый эфир метил-фенилтио-метил-диметиламинометил-гидрокси-броминдол-карбоновой кислоты гидрохлорид	1,6	2,0
3	4	Панкреатин	1,4	1,4
4	7	Ксилометазолин	1,3	1,2
5	9	Азитромицин	1,0	1,1
6	5	Фосфолипиды	1,0	1,3
7	8	Флуконазол	1,0	1,1
8	6	Триметазидин	1,0	1,3
9	11	Силденафил	1,0	0,9
10	3	Этилметилгидроксипиридина сукцинат	0,9	1,5
Итого			12,2	13,4

В Топ-10 ведущих АТС групп произошли многочисленные перестановки (табл.4). Сменился и лидер: им стала группа N02 Анальгетики (+12%), тогда как менее динамичные J01 Антибактериальные препараты для системного использования (+6%) опустились на 2 строчку. На более низкие позиции опустились еще две группы, тогда как рейтинговый прогресс продемонстрировали четыре. В их числе и новый представитель Топ-10 – группа R01 Назальные препараты (+13%), поднявшаяся с 11 на 8 место. Итоговая доля первой «десятки» составила 39,2%.

**Таблица 4. Десять ведущих АТС групп по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге		АТС код	АТС группа	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
I пол. 2009г.	I пол. 2008г.			I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	2	N02	Анальгетики	5,3	5,1
2	1	J01	Антибактериальные препараты для системного использования	5,2	5,3
3	4	M01	Противовоспалительные и противоревматические препараты	4,3	4,2
4	6	A11	Витамины	4,1	3,7
5	3	L03	Иммуностимуляторы	4,0	4,8
6	9	G03	Половые гормоны	3,9	3,1
7	7	C09	Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин	3,5	3,5
8	11	R01	Назальные препараты	3,1	2,9
9	8	N06	Психоаналгетики	3,0	3,4
10	10	A05	Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей	3,0	3,0
Итого				39,2	39,0

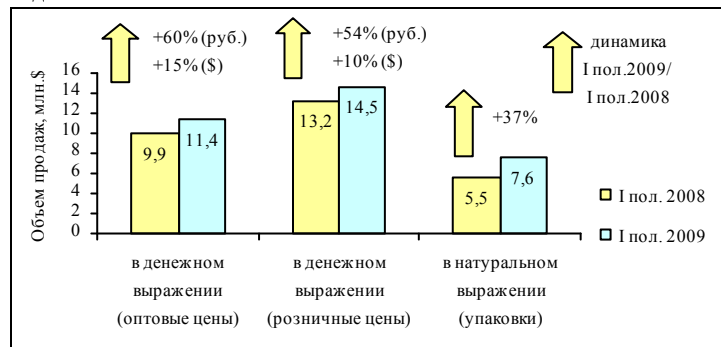
**Заключение.** По итогам I полугодия 2009г. аптечный рынок Воронежа оценивался в 28,5 млн. долл. в ценах конечного потребления, при этом его динамика была ниже таковой по России в целом 11% против 19%, в долларах - -20% против -15%). В натуральных показателях рынок региона сократился более значительно (-18% против -10%). Средняя стоимость упаковки ГЛС в регионе была ниже средней по России (2,49 долл. против 2,65 долл.) при более низкой наценке (+26% против 31%). Расходы на приобретение лекарств в регионе немного превысили среднероссийские показатели (33,8 долл. против 32,7 долл.).

## АПТЕЧНЫЙ РЫНОК КУРСКА: ИТОГИ I ПОЛУГОДИЯ 2009г.

Численность населения Курска, по данным Росстата, на 01.01.2009 составляла 410,8 тыс. человек – это 0,3% от общей численности населения РФ и 1,1% от численности ЦФО. Согласно данным Росстата, уровень среднемесячной заработной платы в Курской области в первом полугодии 2009г. составил 11703,20 руб. (349,9 долл.), что на 35% ниже среднего показателя по России.

По данным Розничного Аудита ГЛС в РФ™, за первые шесть месяцев 2009г. аптечный рынок города в натуральных показателях увеличился на 37% и составил 7,6 млн. упаковок. Его объем в рублевом эквиваленте вырос на 60% (в долларовом – на 15%) в сравнении с аналогичным периодом прошлого года и составил 379,0 млн. руб. (11,4 млн. долл.) в оптовых ценах (без учета ДЛО). Таким образом, на долю Курска приходится 0,3% российского аптечного рынка. Средняя аптечная наценка снизилась в сравнении с прошлым годом и составила 34% (в 2008г. была 38%). Средняя стоимость упаковки ГЛС также сократилась с 2,98 долл. до 2,33 долл.

**Рисунок 1. Аптечный рынок Курска в I полугодии 2008 – I полугодии 2009гг.**



На долю препаратов российского производства в регионе приходится 23% аптечного рынка. ГЛС производства Германии также занимают значительную долю – 14%. На препараты французского производства приходится 7% рынка, на американские и индийские лекарства – по 6%. По 5% занимают ГЛС из Словении, Венгрии и Дании.

По итогам первого полугодия 2009г. в рейтинге ведущих производителей по объему аптечных продаж лишь две компании сохранили свои позиции (табл.1). Это занимающий 2 место отечественный Фармстандарт (+80%) и израильская Teva (+78%) на последней строчке. Среди остальных представителей рейтинга большая их часть (пять из восьми) опустились на более низкие места и лишь три – улучшили свое положение. В их числе – и корпорация Servier/Egis, которая благодаря росту продаж в 2,2 раза поднялась с 5 на 1 место. Суммарная доля «десятки» увеличилась более чем на 2% и достигла 42%.

**Таблица 1. Десять ведущих производителей по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Производитель*		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	5	<b>Servier/Egis</b>	5,8	4,2
2	2	<b>Фармстандарт</b>	5,8	5,1
3	1	<b>Novartis (вкл. Lek-Sandoz)</b>	5,3	6,5
4	3	<b>Sanofi-Aventis</b>	4,9	4,7
5	4	<b>Berlin-Chemie/ Menarini Pharma GmbH</b>	4,0	4,6
6	8	<b>Nycomed</b>	3,6	3,1
7	9	<b>KRKA D.D.</b>	3,6	2,6
8	6	<b>Bayer Healthcare (вкл. Bayer Schering Pharma AG)</b>	3,6	3,7
9	7	<b>Gedeon Richter</b>	3,2	3,2
10	10	<b>Teva</b>	2,2	2,0
Итого			42,0	39,7

\* Члены АИРМ выделены жирным шрифтом

В Top-10 ведущих торговых наименований появились пять новых препаратов (табл.2). Это Конкор, Пенталгин-Н, Престариум А, Энап и Мезим форте, которые значительно увеличили продажи и заняли 2, 4, 5, 6 и 8 места соответственно. Наиболее продаваемым препаратом в регионе остается Арбидол (+27%) – несмотря на отставание его динамики и сокращение доли. Невысокая и отрицательная динамика стали причиной сокращения долевого присутствия и снижения рейтинга препаратов Актовегин (-5%), Мовалис (+59%) и Виагра (+42%), которые опустились в нижнюю часть Top-10. Однако появление в нем новых участников привело к росту суммарной доли лидеров на 1% – с 7% до 8%.

**Таблица 2. Десять ведущих торговых наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	Торговое наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	1	Арбидол	1,2	1,6
2	21	Конкор	1,1	0,4
3	5	Эссенциале Н	0,8	1,0
4	20	Пенталгин-Н	0,8	0,4
5	2011	Престариум А	0,7	0,0

Место в рейтинге	Торговое наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
6	52	Энап	0,7	0,3
7	2	Актовегин	0,7	1,2
8	12	Мезим форте	0,7	0,6
9	8	Мовалис	0,7	0,7
10	6	Виагра	0,7	0,7
Итого			8,0	7,0

Многочисленные изменения произошли и в Top-10 ведущих МНН и группировочных наименований (табл.3). В нем появилось три новых участника. Наименования Бисопролол (продажи выросли в 4 раза), Индапамид (в 2 раза) и Метопролол (в 5 раз) заняли 3, 7 и 9 места соответственно. Сменился и лидер рейтинга: благодаря росту продаж в 2,4 раза им стал Эналаприл. Ранее возглавлявшая Top-10 комбинация Поливитамин+Мультиминерал (+30%) вследствие отставания динамики опустилась на 2 место. Еще три МНН сократили долевое присутствие и заняли более низкие места. Однако совокупная доля «десятки» увеличилась с 10,3% до 11,9%.

**Таблица 3. Десять ведущих МНН и группировочных наименований по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	МНН/Группировочное наименование		Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.	I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	6	Эналаприл	1,7	1,1
2	1	Поливитамин+Мультиминерал	1,6	2,0
3	22	Бисопролол	1,6	0,6
4	2	Этиловый эфир метил-фенил-гидрокси-броминдол-карбоновой кислоты гидрохлори	1,2	1,6
5	8	Панкреатин	1,1	1,0
6	5	Ксилометазолин	1,0	1,1
7	19	Индапамид	1,0	0,7
8	4	Диклофенак	0,9	1,1
9	88	Метопролол	0,9	0,3
10	10	Нимесулид	0,9	0,9
Итого			11,9	10,3

Три новых представителя появилось и в Top-10 ведущих АТС групп (табл.4). Группы N06 Психотропные препараты (+98%), C07 Бета-адреноблокаторы (продажи увеличились в 3,6 раза) и N05 Психотропные препараты (в 2 раза) впервые вошли в «десятку» и заняли 7, 9 и 10 места. Почти в два раза выросли продажи у группы N02 Анальгетики, что позволило ей занять первое место. На 2 место с 7 поднялись еще более динамичные C09 Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин (рост продаж в 2,7 раза). Сравнительно невысокая динамика продаж группы J01 Антибактериальные препараты для системного использования (+14%) привела к сокращению долевого присутствия и потере рейтинговых позиций – она опустилась с 1 на 4 место. Лишь еще у двух представителей доля рынка сократилась, тогда как у шести – увеличилась. Это привело к росту итоговой доли «десятки» более чем на 3% – до 40,2%.

**Таблица 4. Десять ведущих АТС групп по объему аптечных продаж**

Место в рейтинге	АТС код	АТС группа	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
			I пол. 2009г.	I пол. 2008г.
1	2	N02 Анальгетики	6,0	5,9
2	7	C09 Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин	5,6	3,3
3	3	M01 Противовоспалительные и противоревматические препараты	4,9	5,1
4	1	J01 Антибактериальные препараты для системного использования	4,6	6,4
5	6	R05 Препараты для устранения симптомов простуды и кашля	3,7	3,4
6	5	A11 Витамины	3,7	4,0
7	12	N06 Психотропные препараты	3,2	2,6
8	9	R01 Назальные препараты	2,9	2,9
9	25	C07 Бета-адреноблокаторы	2,9	1,3
10	17	N05 Психотропные препараты	2,8	2,2
Итого			40,2	37,1

**Заключение.** По итогам I полугодия 2009г. аптечный рынок Курска оценивался в 14,5 млн. долл. в ценах конечного потребления. При этом динамика розничного рынка значительно превышала таковую по России в целом и была позитивной не только в рублевом, но и в долларовом эквиваленте (+54% и +10%). Высокие показатели стоимостной динамики определялись прежде всего более чем трехкратным увеличением рынка в натуральном выражении (+37%). Средняя стоимость упаковки ГЛС в регионе была ниже среднероссийских показателей (2,33 долл. против 2,65 долл.) при более высокой аптечной наценке (+34% против +31%). Немного больше каждый житель Курска потратил и на приобретение лекарств (35,3 долл. против 32,7 долл.)

**05.10.2009, РБКdaily****ФАС подозревает «Акрихин», ЗАО «Р-фарм», ГУП «Столичные аптеки» в сговоре на торгах**

Федеральная антимонопольная служба возбудила дела в отношении фармпредприятия «Акрихин», фармдистрибьютора «Р-Фарм» и аптечной сети «Столичные аптеки», заподозрив их в согласованных действиях на торгах по госзакупкам лекарственных препаратов. Ведомство считает, что участники торгов заранее распределили, какие лоты и по какой цене им достанутся. Как заявляет ФАС, основанием для возбуждения дела послужили жалобы других компаний, участвовавших в торгах. О каких именно торгах идет речь, ведомство не уточняет.

**Коммерсантъ, 08.10.2009****Минздрав строит инфраструктуру госрегулирования цен на лекарства**

Минздрав согласовал проект межведомственного приказа с Минпромторгом и ФТС, с помощью которого ведомство будет осуществлять мониторинг ассортимента и цен на лекарства из списка так называемых жизненно необходимых и важнейших лекарств (ЖНВЛС), ввозимых на территорию России и вывозимых за пределы страны. Согласно документу, Минпромторг и ФТС будут предоставлять информацию в Росздравнадзор, который будет ежемесячно формировать базу данных мониторинга ассортимента и цен на лекарства.

Гендиректор DSM Group Александр Кузин считает, что введение межведомственной базы данных — подготовительная мера к предстоящему госрегулированию цен на лекарства. "Нужны данные, чтобы применять санкции. Минздрав заранее подготавливает всю почву для контроля. Думаю, что ценообразование по новым методикам ФСТ рынок встрянет", — считает он.

**14.10.2009, Время новостей****Последний вариант законопроекта "Об обращении лекарственных средств", не нравится представителям фармацевтического сообщества**

Окончательная версия этого документ, абсолютно разочаровала бизнесменов почти полным сходством с предыдущей версией. Двухмесячная доработка документа в министерстве, как утверждают сегодня представители фармсообщества, свелась к тому, чтобы как можно меньше изменений внести и как можно хитрее оформить старые тезисы. Еще одна претензия бизнеса: никаких представителей отрасли в Минздравсоцразвития не приглашали для обсуждения финальной редакции законопроекта.

Все основные "пункты преткновения" в документе остались нетронутыми. Во-первых, представители отрасли категорически против разделения государственных функций по регистрации препаратов и выдаче разрешений на проведение их клинических испытаний. Второй пункт, вызвавший большое недовольство в компаниях-производителях, — введение новых ограничений, связанных с клиническими исследованиями лекарственных препаратов на территории России.

**15.10.2009, Ведомости****Премьер Владимир Путин предлагает запретить работу фарм-представителей**

В последние десятилетия, по мнению премьера Владимира Путина, в России сложилась «явно ненормальная практика взаимоотношений» между производителями лекарств, прежде всего иностранными, и частью врачебного сообщества. Следует избавиться от так называемых фарм-представителей, работающих в медучреждениях, — заявил Путин на совещании, посвященном развитию фармпромышленности.

Если запретить и визиты медпредов, и организацию фармкомпаниями конференций — непонятно, как выводить на рынок новые лекарства. Сами фармкомпании уверяют, что медицинские представители не делают ничего неэтичного и противозаконного. «Продвижение рецептурных лекарств необходимо для предоставления медицинским работникам знаний об использовании новых методов лечения, а также постоянно обновляющейся информации о болезнях, лечении и препаратах», — напоминает Фабио Ландасабаль, генеральный директор GlaxoSmithKline в России. Кроме того, медицинские представители обеспечивают производителю обратную связь с врачами.

**26.10.2009, Время новостей****В бюджет-2010 заложены повышенные ассигнования на борьбу с социально значимыми болезнями**

В следующем году правительство намерено увеличить финансирование лекарственного обеспечения россиян, страдающих редкими наследственными патологиями и социально опасными инфекционными заболеваниями. Расходы на лечение гепатита В и С в 2010 году вырастут в 1,5 раза, с 8,9 млрд руб. до 13,5 млрд руб., на борьбу с туберкулезом — на 45%, с 2,8 млрд руб. до 4,1 млрд руб. Также на 9% увеличивается бюджет программы обеспечения дорогостоящими лекарственными средствами «Семь нозологий», теперь он составит 45 млрд руб. До 12,9 млрд руб. запланировано увеличить затраты и на лекарственное обеспечение региональных льготников.

**27.10.2009, АМИ-ТАСС****Минпромторг России утвердил проект Стратегии развития фармацевтической промышленности до 2020 года**

В Министерстве промышленности и торговли РФ завершена работа над сценарием долгосрочного развития российской фармацевтики. Согласно документу, увеличить долю российских лекарств на прилавках до 50 процентов планируется не в ближайшие два-три года, как было заявлено ранее, а к 2020 году. К этому же сроку в Минпромторге рассчитывают наблюдать "увеличение экспорта фармацевтической продукции в восемь

раз по сравнению с 2008 годом". Стратегия предполагает изменение не только количественных, но и качественных характеристик российских лекарств: "изменения номенклатуры" власти планируют добиться в том числе за счет "увеличения доли инновационных препаратов в портфелях локальных производителей до 60 проц в стоимостном выражении". Также планируется стимулировать организации производства фармацевтических субстанций на территории Российской Федерации в размере, необходимом для обеспечения выпуска 50% готовых лекарственных форм в денежном выражении, включая не менее 85% по номенклатуре из списка стратегических лекарств.

**29.10.2009, Pharmvestnik.ru****ФАС выступает за жесткую регламентацию взаимоотношений работников аптек и врачей с фармкомпаниями**

Антимонопольщики предлагают наложить ряд существенных ограничений на деятельность врачей и фармкомпаний. ФАС предлагает запретить врачам принимать от фармкомпаний, а фармкомпаниям, соответственно, выплачивать врачам вознаграждения в любой форме (деньги, подарки, услуги, оплату развлечений, отдыха, транспортных расходов), если их совокупный размер превышает допустимую стоимость подарков, установленную Гражданским Кодексом (3 тыс. руб.).

Кроме того, согласно законодательным инициативам ФАС, врачам и фармкомпаниям запрещается заключать соглашения о распространении лекарств, договоры о пожертвовании в форме предоставления образцов лекарств. Фармкомпаниям запрещается предоставлять врачу недостоверную информацию о препаратах, а врачам — предоставлять пациентам неполную информацию о количестве, видах и наименованиях препаратов, обладающих одинаковым терапевтическим эффектом. Фармкомпаниям запрещается организовывать всякого рода научные мероприятия, накладывающие на врача ответные обязательства, а врачам, соответственно, — в них участвовать. И, наконец, важнейшее ограничение, уже частично действующее в некоторых регионах, — полный запрет на визиты медпредставителей к медработникам на рабочее место и в рабочее время.

**НОВОСТИ КОМПАНИЙ****1.10.2009, Газета****Из-за необеспеченности лекарствами каждый россиянин теряет в среднем около пяти лет жизни, говорится в исследовании АИРМ**

Международный опыт государств, решивших проблему обеспечения населения лекарствами, базируется на принципе равного снабжения всего населения, а не снабжения "льготников", пояснил у-у Шипков, исполнительный директор АИРМ. Для этого рынок лекарств должен быть развит, и должна заработать система лекарственного страхования. "Бюджетное наполнение лекарственных программ должно увеличиться к 2020г. в 4 раза, то есть составить \$37-40 млрд., — сказал Шипков. С учетом того, что за это время многие бренды потеряют патентную защиту, расходы могут быть оптимизированы. К этим ресурсам добавятся те, которые государство сегодня тратит на программы ДЛЮ и "7 нозологий". При этом на рецептурные лекарства должно приходиться не менее \$26,5 млрд.

**26.10.2009, Ведомости****Sanofi-Aventis приобрела 74% российского производителя инсулинов «Биотон»**

Международная фармкомпания Sanofi-Aventis купила мажоритарную долю производителя инсулинов «Биотон Восток», расположенного в Орловской области. Sanofi выкупила доли владевших заводом польской Bioton SA (38%) и россиянина Сергея Докучаева (36%).

**29.10.2009, Ведомости****До конца года ГУП «Мособлфармацев», объединяющее более 500 аптек, может быть акционировано и продано**

О том, что аптечная сеть в 2009-2010 гг. может сменить собственника, заявил министр имущественных отношений Московской области Алексей Бодунков. Стоимость компании, по его словам, оценивается в 6 млрд руб.

Для руководства предприятия заявление министра стало сюрпризом. Генеральный директор «Мособлфармацев» Ирина Булыгина сказала «Ведомостям», что о возможности продажи компании до конца года ей ничего не известно: «В апреле ГУП был внесен в прогнозный план приватизации, только к декабрю 2009 г. мы должны сменить форму собственности на ОАО», — пояснила она.

«Если сеть будет выставлена на продажу, потенциально участие в торгах нам было бы интересно», — говорит гендиректор «Риглы» Андрей Гусев. Сеть, объясняет он, давно существует на рынке, ее аптеки удачно расположены и имеют хорошую проходимость. «Все будет зависеть от условий тендера», — заключает Гусев.

**Права принадлежат: АИРМ – Издательство "Ремедиум" (Группа компаний Ремедиум)****Источник информации – IMS Health****По вопросам и предложениям обращайтесь:****Владимир Григорьевич Шипков, исполнительный директор АИРМ**

Тел.: 933 70 40

Информация об АИРМ в Интернет: <http://www.airm.org>

Коробан Екатерина, директор по PR и развитию Группы компаний Ремедиум

Тел.: 780 34 25, факс: 780 34 26

Информация о Группе компаний "Ремедиум" в Интернет: <http://www.remedium.ru>