



Pharmaceutical Marketing Group

Фармацевтический рынок Украины 1-2 кв. 2009г.

Киев-2009

1. Розничный сегмент фармацевтического рынка Украины 1-2 кв. 2009г.

- 1.1. Объем розничного рынка лекарственных средств (ЛС)
- 1.2. Сравнительный анализ продаж рецептурных и безрецептурных ЛС
- 1.3. Сравнительный анализ продаж препаратов зарубежных и украинских производителей
- 1.4. Лидирующие украинские и зарубежные производители
- 1.5. Структура продаж ЛС по АТС-группам
- 1.6. Лидирующие препараты
- 1.7. Ценовые характеристики потребления ЛС в Украине
- 1.8. Аптечный сегмент рынка биологически активных добавок

Источники:

"Аудит розничного фармацевтического рынка Украины" 1-2 кв.2009г.

Фармацевтический рынок Украины в обзоре представлен розничным сегментом

Розничный сегмент формируется за счет аптечных продаж ЛС, БАД, средств медицинского назначения, лечебной косметики конечным потребителям. Объемы продаж рассчитаны в отпускных розничных ценах.

Использованные обозначения:

RX - рецептурные / **ОТС** - безрецептурные препараты, согласно регистрационному свидетельству

БАД - биологически активные добавки

ЛПУ – лечебно-профилактические учреждения

SV - объем продаж, в \$ США

GR SV - темп роста объема продаж, %

Sh SV - доля в объеме продаж, %

GR Sh SV - темп роста доли объема продаж, %

Розничный сегмент фармацевтического рынка Украины 1-2 кв. 2009г.

1.1 Объем розничного рынка лекарственных средств

По итогам первого полугодия 2009г. розничный фармацевтический рынок потерял практически треть своего объема по сравнению с аналогичным периодом 2008г. Такое существенное падение обусловлено как фактическим снижением потребления медикаментов, так и тем, что в качестве базы для сравнения был принят наиболее успешный за всю историю фармрынка период (первое полугодие 2008г).

Темпы его снижения были особенно значительными в январе-марте. Основными причинами мы считаем проблемы с дистрибьюцией на фоне нестабильности курса гривны, несбалансированность регуляторных решений; резкое ограничение маркетинговой деятельности производителей.

С апреля, по мере стабилизации гривны и цен на медикаменты, ситуация на рынке приобрела более спокойный характер. Объемы продаж продолжали уменьшаться до конца полугодия, но его темпы были сопоставимы с показателями сезонного спада, который мы отмечали в предыдущие годы.

Наиболее глубокое снижение отмечается при анализе рынка в долларовом выражении.

При анализе рынка в гривневом или евро-эквиваленте темпы падения несколько ниже, т.к. имеет место существенное снижение курса гривны и евро к доллару.

Объем розничного фармацевтического рынка ЛС в отпускных аптечных ценах за 1-2кв. 2009г. составил \$ 878 657 тыс., что на -33,7% меньше, чем за 1-2кв. 2008г.(\$ 1 324 560 тыс).

Объем рынка в Евро составил € 662 588 тыс, что на -23,6% меньше чем в 1-2кв. 2008г (€ 867 091 тыс.)

Объем рынка в гривне составил 7 062 902 тыс, что на 6,4% больше чем в 1-2кв. 2008г

В 1-2кв. 2008г. продажи ЛС в упаковках снизились на -27,7 %). **(Рис. 1.1.).**

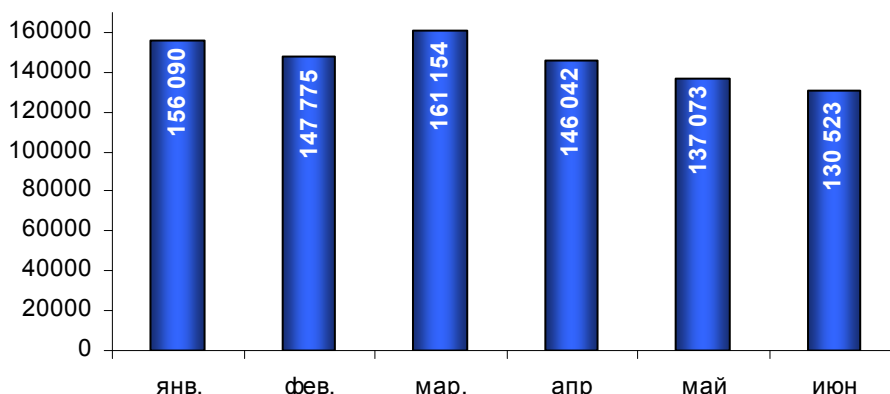


Рис.1.1. Объем рынка 1-2 кв. 2009г. тыс. \$

1.2. Сравнительный анализ продаж рецептурных и безрецептурных ЛС

В 1-2 кв. 2009 году объемы продаж ОТС и RX препаратов составили соответственно \$ 417 284 тыс. и \$ 461 373 тыс. Это на -34,8 и -32,6% меньше чем в аналогичном периоде 1-2 кв. 2008г.

Доли ОТС и RX препаратов в стоимостном выражении составили 47 и 53% **(Рис.1.2.)**

В натуральном выражении значительно преобладали продажи ОТС препаратов. **(Рис.1.3.)**
Продажи ОТС препаратов к 1-2 кв. 2008г уменьшились на 27,3%, а рецептурных – на 28,6%.

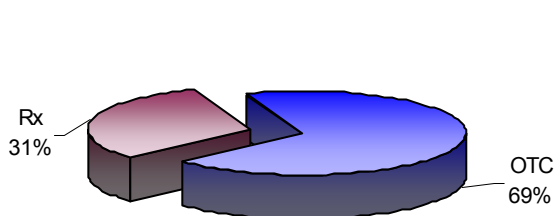


Рис.1.3. Доли Rx и ОТС в натуральном выражении

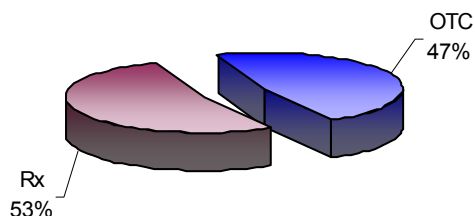


Рис.1.2. Доли Rx и ОТС в стоимостном выражении

1.3. Сравнительный анализ продаж препаратов (ЛС) украинских и зарубежных производителей.

В первом полугодии 2009г мы зафиксировали изменение направления многолетнего рыночного тренда. Несмотря на падение роста объемов продаж в абсолютных цифрах, украинские производители начали увеличивать свою рыночную долю, как в стоимостном, так и в натуральном выражении.

В 1-2 кв. 2009г. объемы продаж импортных и украинских препаратов составили соответственно \$ 689 612 тыс. и \$ 189 045 тыс.

Доля украинских ЛС в 1-2 кв. 2009г. ежемесячно стабильно увеличивалась с 19,2% в январе до 23% в мае. **(Рис. 1.4.)**

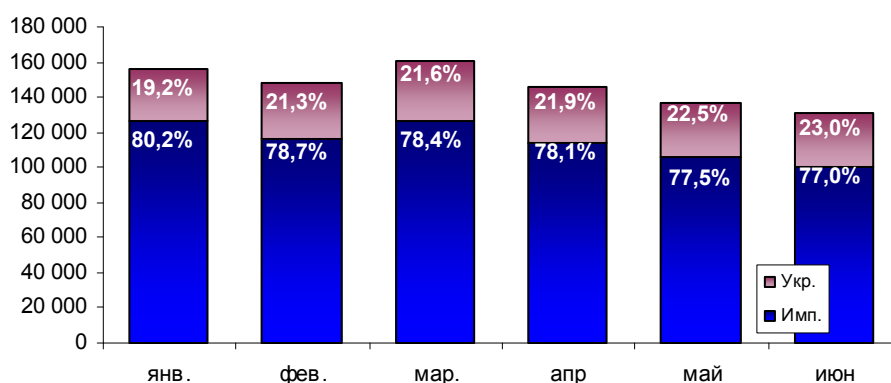


Рис.1.4. Доли украинских и зарубежных производителей ЛС в 1-2 кв. 2009г. В стоимостном выражении, %

За анализируемый период было продано 150 709 тыс. уп. зарубежных и 273 488 тыс. уп. препаратов украинских производителей. В упаковках продажи импортных препаратов уменьшились на -34,1% и украинских уменьшились на -23,6%.

Продажи украинских препаратов в натуральном выражении преобладают, и их доля на протяжении 1-2 кв. 2009г. увеличилась на 3,5% по сравнению с аналогичным периодом, 1-2 кв. 2008г, и составила 64,5%. **(Рис.1.5.)**

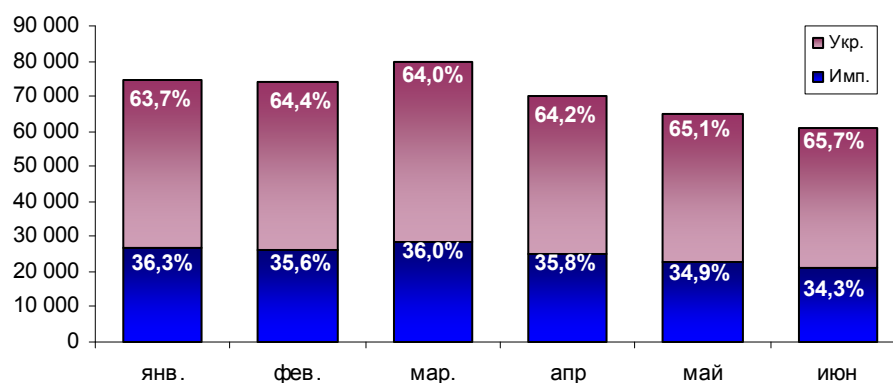


Рис.1.5. Доли украинских и зарубежных производителей ЛС в 1-2 кв. 2009г. В натуральном выражении, %

1.4. Лидирующие украинские и зарубежные производители.

На протяжении данного периода консолидированная рыночная доля ТОП-20 компаний снизилась на 2,1% (с 44,2% в 2008г. до 42,1% в 2009г.). В том числе первых десяти снизилась на 1% с 28,7% до 27,7%.

Состав лидеров остался прежним, но внутри группы повысили свои рейтинговые позиции Фармак, Никомед, Сервье, Актавис, **(Табл.1.1).**

Таблица 1.1.

Лидирующие производители в розничном сегменте по итогам 1-2 кв. 2009г., по объемам продаж в \$.

Рейтинг 1-2 кв. 2008г.	Рейтинг 1-2 кв. 2009г.	Производитель	Темп прироста продаж 1-2 кв. 2009г. к 1-2 кв. 2008г. (%)	Рыночная доля 1-2 кв. 2009г. (%)	Темп прироста рыночной доли 1-2 кв. 2009г. к 1-2 кв. 2008г. (%)
2	1	Берлин-Хеми АГ	-33,3	4,3	-2,5
1	2	Санофи Авентис-Зентива	-35,3	4,2	-5,5
3	3	Байер Хелскаре	-41,6	2,9	-14,7
7	4	Фармак	-24,9	2,6	9,8
6	5	КРКА	-31,8	2,4	-0,3
11	6	Никомед	-24,2	2,4	10,9
4	7	Дарница	-36,7	2,4	-7,4
10	8	Сервье	-30,1	2,2	2,2
5	9	Сандоз	-38,7	2,2	-10,3
8	10	Артериум	-39,2	2,0	-11,1
12	11	Рихтер Геденон(2)	-18,7	2,0	18,9
13	12	Глаксо СК	-30,3	1,6	2,0
9	13	Хеель	-53,9	1,5	-32,6
17	14	Актавис	-31,3	1,4	0,4
14	15	Борщаговский ХФЗ	-38,0	1,4	-9,4
16	16	Пфайзер	-35,1	1,4	-5,2
18	17	Здоровье, ФФ	-35,3	1,3	-5,4
15	18	Берингер Ингельхайм	-39,2	1,3	-11,1
19	19	Солвей Фарма	-37,9	1,3	-9,2
20	20	ратиофарм	-35,5	1,2	-5,6

1.5. Структура продаж по АТС-группам

Среди лидирующих фармацевтических групп существенных изменений за 1-2 кв. 2009 года не произошло (**Табл.2.2**). Максимальные объемы продаж отмечены у средств, действующих на пищеварительную, дыхательную и сердечно-сосудистую системы.

Таблица 2.2.

**Показатели продаж препаратов в разрезе АТС групп за 1-2 кв. 2009г.
(в стоимостном и натуральном выражении)**

Рейтинг	АТС Уровень 1	В стоимостном выражении			В натуральном выражении		
		Темп прироста продаж 1-2 кв. 2009г. / 1-2 кв. 2008г.(%)	Рыночные доли АТС-групп за 1-2 кв. 2009г.(%)	Темп прироста рыночной доли АТС 1-2 кв. 2009г. /1-2 кв. 2008г. (%)	Темп прироста продаж 1-2 кв. 2009г. / 1-2 кв. 2008г.(%)	Рыночные доли АТС-групп за 1-2 кв. 2009г.(%)	Темп прироста рыночной доли АТС 1-2 кв. 2009г. /1-2 кв. 2008г. (%)
1	A Средства, действующие на пищеварительную систему и метаболизм	-33,3	20,0	-2,5	-28,1	17,4	-12,5
2	R Средства, действующие на дыхательную систему	-31,1	13,1	0,7	-26,5	13,9	-10,7
3	C Средства, действующие на сердечно-сосудистую систему	-32,1	12,1	-0,8	-25,4	9,0	-9,3
4	N Средства, действующие на нервную систему	-33,1	9,3	-2,2	-28,0	16,9	-12,5
5	J Противомикробные средства для системного применения	-39,0	7,4	-10,8	-30,1	5,3	-15,0
6	G Средства, действующие на моче-половую систему, половые гормоны	-31,3	7,2	0,5	-26,3	2,2	-10,4
7	M Средства, действующие на костно-мышечную систему	-37,1	6,9	-8,1	-35,4	4,4	-21,4
8	D Средства, применяемые в дерматологии	-35,8	4,2	-6,2	-27,9	6,7	-12,4
9	L Противоопухолевые и иммуномодулирующие средства	-35,7	3,6	-6,0	-19,4	1,3	-1,9
10	B Средства, действующие на систему крови и гемопоэз	-34,3	3,2	-3,9	-25,0	4,1	-8,8
11	S Средства, действующие на органы чувств	-23,9	1,8	11,3	-25,3	1,8	-9,1
12	H Системные гормональные препараты исключая половые гормоны	-27,6	0,8	5,9	-25,4	0,3	-9,2
13	V Различные средства	-51,8	0,7	-29,5	-28,2	0,6	-12,6
14	P Противопаразитарные средства, инсектициды и репеленты	-25,1	0,6	9,5	-23,7	0,6	-7,2

Необходимо учитывать, что такое соотношение АТС-групп характерно именно для аптечного сектора.

1.6. Лидирующие препараты по объемам продаж.

Общий объем реализации двадцати лидирующих препаратов в анализируемом периоде составил 15,4% от объема продаж всех медикаментов. ТОП-20 состоит в основном из препаратов иностранных производителей. Исключение составляют украинские препараты Амизон (Фармак) и Кодтерпин IC (Интерхим), повысившие свой рейтинг с 33 до 19 и с 31 позиции до 11 в 1-2 кв. 2009г по сравнению с 1-2 кв. 2008г (**Табл.1.3**).

Лидерами по объемам продаж являются препараты Актовегин, Эссенциале и Мезим форте. Положительный рост продаж за исследуемый период не отмечался ни у одного из препаратов ТОП-20

Несмотря на снижение покупательской способности, среди лидеров продаж по-прежнему много препаратов из категории «улучшающих качество жизни», а наиболее популярные бренды сохраняют свои позиции.

Таблица 1.3

**Лидирующие лекарственные средства по итогам 1-2 кв. 2009г.
(по объемам продаж в \$ США)**

Производитель	Название общее	Рейтинг за 1-2 кв. 2009г.	Рейтинг за 1-2 кв. 2008г.	Темп прироста объемов продаж 1-2 кв. 2009г. 1-2 кв. 2008г. (%)	Рыночная доля препарата 1-2 кв. 2009г. (%)
Никомед	Актовегин	1	1	-26,2	0,95
Санофи Авентис-Зентива	Эссенциале	2	2	-41,9	0,70
Берлин-Хеми АГ	Мезим форте	3	4	-34,0	0,61
Сервье	Предуктал	4	5	-42,7	0,52
Юнифарм	Витрум	5	6	-39,8	0,51
Гриндекс	Милдронат	6	3	-48,6	0,51
КРКА	Энап	7	8	-32,9	0,49
Санофи Авентис-Зентива	Но-Шпа	8	12	-32,1	0,44
Бионорика	Канефрон	9	16	-23,6	0,42
Берингер Ингельхайм	Лазолван	10	7	-43,9	0,42
Интерхим	Кодтерпин IC	11	31	-8,6	0,41
Ранбакси	Кетанов	12	18	-24,2	0,41
ГлаксоСмитКлайн Консюмер	Колдрекс	13	24	-16,7	0,40
Дальхимфарм	Арбидол	14	9	-43,0	0,39
Глаксо СК	Аугментин	15	15	-30,4	0,39
Эбеве Арцнаймиттель	Церебролизин	16	20	-30,4	0,37
Сандоз	Линекс	17	17	-32,7	0,36
Солвей Фарма	Дуфастон	18	22	-29,1	0,35
Фармак	Амизон	19	33	-20,0	0,35
Фармасайнс	Фармацитрон	20	29	-25,4	0,35

1.7. Ценовые характеристики потребления ЛС в Украине

За исследуемый период средневзвешенная цена упаковки в долларовом эквиваленте снизилась на -16,8% (с \$2,32 в 1-2 кв. 2008г. до \$1,93 в 1-2 кв. 2009г.), что свидетельствует о переключении потребителей на более дешевые упаковки. Это либо более дешевые аналоги, либо те же препараты, но в меньшей дозировке или более мелкой расфасовке. В результате, снижение продаж в стоимостном эквиваленте было больше, чем в натуральном

Данная тенденция более характерна для ОТС препаратов.

Среди АТС-групп I уровня положительный рост цен наблюдался по препаратам группы **S** Средства, действующие на органы чувств на +1,84%. **(Табл.1.4)**

Максимальное замещение более дешевыми аналогами произошло в группе онкологических препаратов.

Таблица 1.4

Ценовая характеристика потребления ЛС в АТС-1 по итогам 1-2 кв. 2009, дол

АТС Уровень 1	RtiPrW 1-2 кв. 2008 (USD)	RtiPrW 1-2 кв. 2009 (USD)	GR RtiPrW 1-2 кв. 2009 vs 1-2 кв. 2008 (%)
S Средства, действующие на органы чувств	1,92	1,96	1,84
P Противопаразитарные средства, инсектициды и репеленты	1,99	1,95	-1,9
M Средства, действующие на костно-мышечную систему	3,11	3,03	-2,73
H Системные гормональные препараты исключая половые гормоны	4,64	4,5	-2,96
R Средства, действующие на дыхательную систему	1,94	1,82	-6,3
G Средства, действующие на моче-половую систему, половые гормоны	6,82	6,37	-6,7
N Средства, действующие на нервную систему	1,14	1,06	-7
A Средства, действующие на пищеварительную систему и метаболизм	2,4	2,22	-7,34
C Средства, действующие на сердечно-сосудистую систему	2,83	2,58	-8,98
D Средства, применяемые в дерматологии	1,34	1,19	-10,93
B Средства, действующие на систему крови и гемопоэз	1,74	1,53	-12,37
J Противомикробные средства для системного применения	3,06	2,67	-12,65
L Противоопухолевые и иммуномодулирующие средства	6,73	5,37	-20,25
V Различные средства	3,17	2,13	-32,84

Следует обратить внимание, что на протяжении последних нескольких лет увеличение средней взвешенной цены было обусловлено, главным образом, изменением структуры потребления лекарств, в пользу более дорогостоящих. Собственно подорожания упаковки вносило достаточно не-большой вклад. А в 2006г мы даже отмечали снижение цен на медикаменты в результате отмены таможенных пошлин и укрепления гривны

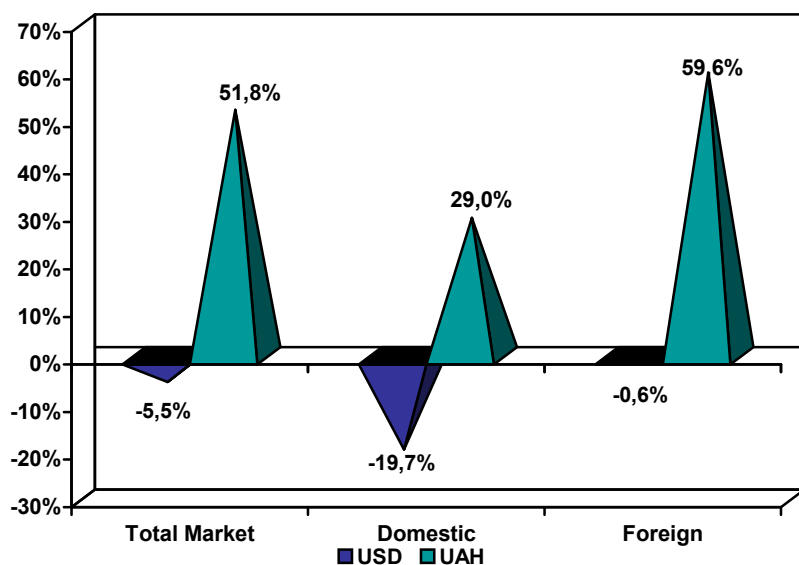


Рис.1.6. Индекс цен для 7,5 тыс. лекарственных препаратов, (USD,UAH), 1-2 кв. 2009 / 1-2 кв. 2008, %

В 1-2 кв. 2009 году мы отмечаем выраженную инфляционную и курсовую составляющие в ценах на медикаменты. За данный период произошло увеличение стоимости лекарственных средств в национальной валюте гривне на +51,8%. В том числе, импортные препараты подорожали на 59,6%, отечественные на 29%.

В долларовом эквиваленте цена аптечной корзины снизилась на 5,5%. Цены на импортные препараты остались практически

стабильными. Отечественные препараты подешевели на 19,7%. Т.о., рост гривневых цен на отечественные препараты не компенсировал курсовые потери производителей. Учитывая значительную валютную составляющую в себестоимости украинских заводов, логично ожидать дальнейшего повышения ими цен, даже в условиях стабильного курса гривны. **(Рис.1.6)**

1.8. Аптечный сегмент рынка биологически активных добавок.

Объем реализации БАД в 1-2 кв. 2009г. составил 9 957 тыс. уп. на сумму \$ 26 159 тыс., что на -21,1 % в упаковках и на -40,9 % в денежном выражении меньше аналогичного периода 1-2 кв. 2008г. Продажи БАД иностранного производства составили 3 094 тыс. уп. На сумму \$ 17 851 тыс., что меньше продаж аналогичного периода 1-2 кв. 2008г. на -45,3% в денежном выражении и на -21,7% в упаковках.

Продажи БАД украинского производства составили 6 862 тыс. уп., на сумму \$ 8 308 тыс. Снижение роста продаж отечественных БАД составил -20,8% в упаковках и -28,6% в денежном выражении.

По итогам 1-2 кв. 2009г. доли импортных и украинских препаратов в сегменте БАД составляют соответственно 68,2% к 31,8% в деньгах и 31,1% к 68,9% в упаковках.

В аналогичном периоде 1-2 кв. 2008г., соотношение импортных и украинских БАД составляло 73,7% и 26,3% в деньгах и 31,3% к 68,7% в упаковках.

Ведущие 20 компаний, работающих в данном сегменте обеспечили 60% розничных продаж препаратов, зарегистрированных как БАД. **(Табл.1.5.)** Рейтинг лидирующих торговых наименований представлен в **Таблице 1.6.**

Таблица 1.5.

Лидирующие производители БАД по итогам 1-2 кв. 2009г. (по объему продаж в \$ США)

Рейтинг	Производитель	Темп прироста продаж 1-2 кв. 2009г. к 1-2 кв. 2008г. (%)	Рыночная доля производителя в БАД 1-2 кв. 2009г. (%)
1	Дали	-53,0	13,25
2	Эвалар	-38,8	6,32
3	Бауш и Ломб	-44,4	4,91
4	Ключи здоровья	-39,5	3,27
5	Ферросан	-59,2	3,19
6	Валмарк	-61,3	2,67
7	Экомед	-30,2	2,60
8	ратиофарм	460,9	2,42
9	Экопродукт	0,9	2,27
10	Донлесхоз ФФ	-33,4	2,19
11	Адонис	-42,6	2,13
12	Планета Здоровья-2000	-60,7	2,08
13	Элит-фарм	-45,5	2,06
14	Квайсер Фарма	-16,6	1,75
15	Кунминг Лингкао Биотехнолоджи		1,75
16	КРКА	-37,1	1,50
17	Фито Фарма (Вьетнам)	-48,6	1,43
18	Натур Продукт	3811,2	1,41
19	Нутримед	-28,8	1,37
20	Житомирбиопродукт	-20,1	1,32

Таблица 1.6.

**Лидирующие торговые наименования БАД по итогам 1-2 кв. 2009г.
(по объемам продаж, \$)**

Рейтинг в БАД 1-2 кв. 2009	Название торговое	Производитель	Темп прироста продаж 1-2 кв. 2009г. к 1-2 кв. 2008г. (%)	Рыночная доля в БАД 1-2 кв. 2009г. (%)
1	Ли Да Капсулы для похудения	Дали	-54,46	12,43
2	Окювайт Лютеин	Бауш и Ломб	-51,66	4,27
3	Лактив-ратиофарм	ратиофарм	460,91	2,42
4	Цыгапан	Планета Здоровья-2000	-60,74	2,08
5	Волшебный лотос	Кунминг Лингкао Биотехнологии		1,75
6	Черника-форте	Эвалар	-48,19	1,62
7	Идеал	И.Д.С.С. (Индастри Джаму Сари Сехат)	-64,45	1,25
8	Био Гая	Био Гая		1,23
9	Лактофильтрум	Ста-Мед-Сорб	22,74	1,12
10	Сорбекс	Экосорб		0,99
11	Барсучий жир	Жаклин-плюс	-38,82	0,97
12	Фиточай Ключи Здоровья Фито Ананас плюс	Ключи здоровья	-54,37	0,92
13	Расторопша	Житомирбиопродукт	-14,37	0,82
14	Лютеин-Комплекс	Экомир	-70,73	0,79
15	Печаевские	Технолог	-4,84	0,74
16	Омега 3	Хелсвей Продакшин	-29,02	0,74
17	Виджайсар	Рада Предприятие	0,83	0,73
18	Жуйдэмэн	Шэнь Ча	-75,99	0,73
19	Дуовит для мужчин	КРКА	-43,41	0,66
20	Окювайт Рети-нат Форте	Бауш и Ломб		0,64

Подробную информацию о продуктах и услугах, которые предлагает Фармацевтическая Маркетинговая Группа "Бизнес-Кредит", вы можете получить, связавшись с нами по телефону, факсу или электронной почте.

тел./факс: **+38 044 234_32_61**

mailto: **bck@bck.com.ua**

http://www.bck.com.ua

http://www.medicusamicus.com

Ул. О.Гончара 8, оф.10, г. Киев, 01034, Украина

Директор по маркетингу компании «Бизнес-Кредит»:

к.м.н. **Ирина Деревянко**

mailto: **Derevyanko@bck.com.ua**

**Мы способствуем повышению эффективности бизнеса
фармацевтических компаний**

Настоящий обзор имеет только информационное значение. Отчет является экспертной оценкой и основан на собственных данных компании.

Настоящий документ является исключительной собственностью компании "Бизнес Кредит".

© 2006, АОЗТ "Бизнес Кредит ЭлСи АТ г. Киев". Без разрешения компании "Бизнес Кредит" запрещается воспроизводить, адаптировать, передавать по различным каналам, транслировать в эфир, доводить до общего сведения, публично показывать, преобразовывать в цифровую форму, синтезировать, опубликовывать, модифицировать, адаптировать, переводить на другие языки, использовать с другими произведениями, рекламировать, распространять, сублицензировать, продавать, сдавать в аренду, включать в каталоги, создавать резервные копии, архивировать, включать в базы данных и давать право доступа.