

ФАРМРЫНОК ВЫХОДИТ ИЗ ГЛУБОКОГО ПИКЕ

В предверии подведения итогов Ежегодного конкурса профессионалов фармацевтической отрасли Украины «Панацея», мы беседуем с экспертами о событиях и тенденциях рынка в прошедшем году. Наш гость — Ирина Горлова, генеральный директор компании SMD



Ирина Горлова

РОЗНИЧНЫЙ РЫНОК ЛС

Фармацевтический рынок является неотъемлемой частью системы здравоохранения и напрямую отражает ситуацию в стране. Так, параллельно со стабилизацией экономической и политической ситуации и благодаря стабилизации валютного курса, фармрынок выходит из глубокого пике и постепенно восстанавливается. В рознице мы видим положительную динамику в гривневом (+9%) и умеренно отрицательную в натуральном выражении

(–7% по сравнению с –23% в 2015 г.) и долларовом эквиваленте (–9% по сравнению с –41% в 2015 г.). Если в прошлом году отечественный фармпроизводитель значительно увеличил свою долю в рынке (с 66% до 73%) за счет более низких, чем у импортных препаратов, цен, то в текущем году доля импортных ЛС (в упаковках) возвращается к докризисным показателям. Это связано тем, что многие иностранные компании зафиксировали цены на ряд продуктов, тогда как стоимость отечественных ЛС растет по-прежнему. К началу 2016 г. запасы сырья, закупленного по старым ценам, у наших производителей закончились, а за новое приходится платить значительно дороже, исходя из нового курса валют.

Покупательная способность населения упала, почти каждая семья вынуждена сокращать расходы на покупку ЛС. Прежде всего упал спрос на ЛС с недоказанной эффективностью, которые ранее были популярными, находясь на пике промоционной активности. В то же время отмечен рост продаж жизненно важных ЛС: антигипертензивных, противоастматических, антибиотиков и др.

Следует отметить, что за последний год изменилась региональная картина розничного рынка ЛС. В частности, это связано с вынужденной миграцией населения (деньги идут за людьми). Так, наблюдаем позитивную динамику аптечных продаж в регионах, принявших наибольшее количество вынужденных переселенцев, — в Днепре, Харькове и т.д.

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

Среди зарубежных фармкомпаний активнее других наращивают продажи «Байер», «Тева», «Штада», «Рекит Бенклизер»; среди отечественных — «Артериум», «Юрия-Фарм», «ФармаСтарт», «Кусум». При этом, продажи отечественных компаний в гривневом выражении растут быстрее, чем зарубежных.

Интересна тактика компаний по укреплению позиций на рынке в кризисный период. Так, например, корпорация «Артериум» в сегменте антибиотиков воспользовалась ситуацией, когда из-за несоответствия стандартам GMP с рынка ушли многие производители, и благодаря гибкой ценовой политике успешно нарастила долю рынка. Кроме того, корпорация на своем предприятии «Галичфарм» запустила линию по производству инфузионных растворов, расширила ассортимент и наращивает продажи как в ритейле, так и в госпитальных закупках.

Среди иностранных компаний рост показателей демонстрирует, например, «АстраЗенека». Компания зафиксировала цены на свои препараты, а кроме того сохраняет лояльность пациентов, в том числе, за счет масштабных социальных проектов.

СЕГМЕНТ ТЕНДЕРНЫХ ЗАКУПОК

Централизованные закупки ЛС по национальным государственным программам в 2015 г. были переданы международным организациям, но состояться не успели — их перенесли на 2016 г. Соответствующая статья бюджета 2015 г., вероятно всего, будет сэкономлена. Вместе с тем, отмечается рост закупок за деньги региональных бюджетов. В частности, значительно увеличились прямые закупки больниц (за первых 4 месяца 2016 г. было закуплено на сумму на 70% большую, чем за соответствующий период 2015 г.). Наибольшее увеличение тендерных закупок наблюдается в Киеве и Киевской области, Днепропетровской, Львовской и Хмельницкой областях. Больницы начинают активно использовать систему ProZorro, что позволяет сделать тендерную процедуру прозрачной и выгодной.

В целом по стране доля участия государства в обеспечении ЛС составила 16% в денежном выражении, однако этот показатель различается в регионах. Так, если в Киеве в этом году государство профинансировало 20–25% от общего объема потребления ЛС, то в Черновицкой, Черниговской, Херсонской и Полтавской этот показатель составляет около 7%.

ДИСТРИБЬЮТОРЫ ЛС

Ряд крупных дистрибьюторов ЛС приняли участие в государственных тендерах. Если раньше тендерный сегмент был непрозрачным и являлся территорией для «избранных», то в этом году в государственных тендерах успешно участвовали традиционные розничные дистрибьюторские компании «БаДМ-Б», «Фармпланета» и «Вента». «БаДМ-Б» впервые вышла в систему центральных государственных тендеров. Это стало возможно благодаря системе ProZorro. Активным участником и победителем тендеров на региональном уровне стало киевское КП «Фармация».

В розничном сегменте на оптовый рынок ЛС вернулись ценовые войны: некоторые дистрибьюторские компании пытаются завоевать рынок путем демпинга, а не улучшения сервиса.

АПТЕКИ

Продолжается консолидация рынка аптечных сетей. Большие аптечные сети продолжают расти, наращивая количество торговых точек за счет поглощения мелких сетей, открытия новых аптек, а также франчайзинга. Лидером по объему продаж остается «Аптека Магнолия» (ТМ «Аптека низких цен», «Копейка»), удерживающая около 10% общего объема аптечной выручки страны. На втором месте аптечная сеть «Бажаємо Здоров'я» с долей 3,2%, на третьем — «Аптека Доброго Дня» с долей 2,5%.

Аптек в стране по-прежнему больше, чем нужно — около 20 тысяч. По нашему мнению, такое количество возможно только потому, что большинство аптек работает по системе «отсрочки платежа», их как бы кредитуют дистрибьюторы. Но с ужесточением конкуренции их количество будет постепенно уменьшаться.

Подготовила Татьяна Ткаченко

ЩОРІЧНИЙ
КОНКУРС
ПРОФЕСІОНАЛІВ
ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ
ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

