

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК И ВТО: УСЛОВИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Банникова А.В.

Научный руководитель:

к.э.н., доцент Варвус С.А.

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

Развитие российского фармацевтического рынка имеет большое социальное значение, поскольку от производства и поставок лекарств во многом зависят уровень жизни и здоровья населения. Фармацевтический рынок России отличается высокими темпами роста и нестабильностью, а также большой долей иностранных компаний в отрасли. Проблема развития российского фармацевтического рынка при условиях вступления России в ВТО, таким образом, особенно актуальна.

Российский фармацевтический рынок можно подразделить на два основных сегмента: государственный и частный (коммерческий). Более подробно будет рассмотрен коммерческий сегмент рынка фармацевтики в области продаж готовых лекарственных средств.

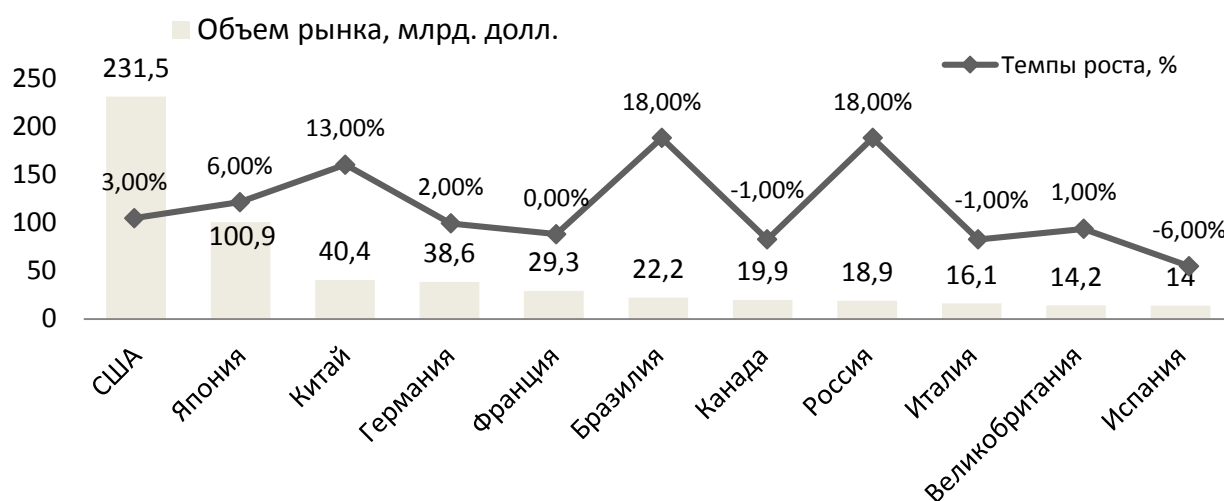


Рисунок 1.

Объем розничного рынка фармацевтики в 2011г. составил 18,9 млрд. долл. США¹ (См. рис. 1). Российский рынок уступает в размерах аналогичным иностранным рынкам. Темп роста фармацевтического рынка готовых лекарственных средств в России в 2011 году составил 18%, однако абсолютный прирост в стоимостном выражении составляет всего 2,7 млрд. долл. США².

В 2011 г. среди 20 крупнейших компаний рынка присутствовала всего 1 российская компания - ОАО ФАРМСТАНДАРТ. Кроме него среди крупнейших компаний находились 2 российских холдинга в составе компаний ZENTIVA и BOEHRINGER INGELHEIM:

Компания	Стоим. объем, млн. руб.	Доля, %
ФАРМСТАНДАРТ ОАО	17 036	4,81
SANOVI-AVENTIS	14 715	4,15
BERLIN-CHEMIE /A.MENARINI/	13 100	3,7
NOVARTIS	12 328	3,48
NYCOMED	12 016	3,39
BAYER SCHERING PHARMA AG	11 491	3,24
GEDEON RICHTER	10 943	3,09
SERVIER	8 882	2,51
LEK D.D.	8 835	2,49
PFIZER	8 757	2,47
ABBOTT	7 795	2,2
TEVA PHARMACEUTICAL	7 549	2,13
KRKA	7 037	1,99
MERCK	6 774	1,91
BOEHRINGER INGELHEIM	6 402	1,81
DR.REDDY'S LABORATORIES Ltd	5 432	1,53
ASTELLAS PHARMA	5 414	1,53
STADA ARZNEIMITTEL AG	5 327	1,5
GLAXOSMITHKLINE	5 223	1,47
ZENTIVA	4 943	1,4

Таблица 1.

¹ Источник: IMS Health, DSM Group. ISO 9001:2008

² Источник: IMS Health, DSM Group. ISO 9001:2008

Российский рынок государственных лекарственных средств представлен 919 компаниями. На долю крупнейших 20 участников рынка приходится 50,8% рынка (что составляет 179999 млн. руб. всего стоимостного объема продаж)³. Емкость коммерческого сегмента рынка готовых лекарственных средств в 2011 г. составила 354 млрд. руб. Подсчитав индекс Херфиндаля-Хиршмана (HHI=147,61) и индекс концентрации фармацевтического рынка (CR=0,508), можно сказать что рынок фармацевтики в России представляет собой рынок монополистической конкуренции.

По данным Росстата, экспорт и объемы отечественного производства готовых лекарственных средств значительно меньше импорта. Степень открытости российского фармацевтического рынка составляет 86% . В 2012 году иностранные компании занимали 76% российского рынка готовых лекарственных средств в стоимостном объеме (См. рис. 2).

Показатели ⁴ рынка	Млн. долл. США (2012г.)
объем производства ЛС	2113
Экспорт ЛС	341
Импорт ЛС	10963

Таблица 2.

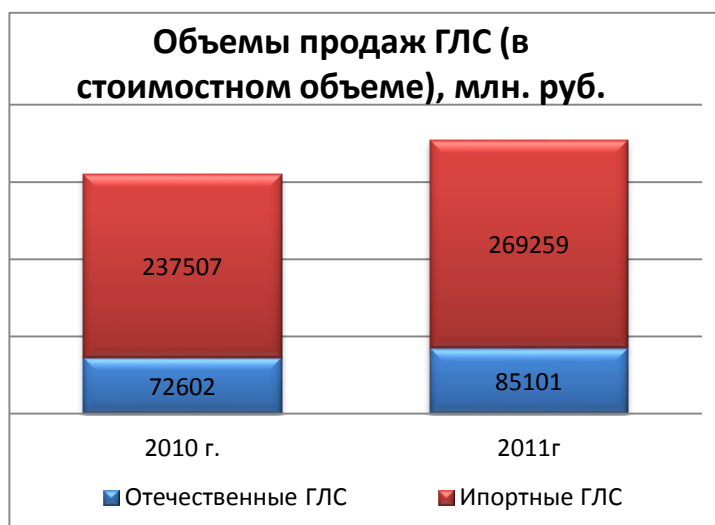


Рисунок 1.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что российским фармацевтическим рынком готовых лекарственных средств управляют

³ Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2008

Примечание: объемы продаж приведены в закупочных ценах аптек с НДС

⁴ Российский статистический ежегодник. 2012: Стат. сб./Росстат. -Р76 М., 2012. – 786 с.

иностранные компании. Барьеры входа на фармацевтический рынок за рубежом для российских компаний достаточно велики.

Барьеры входа на международный фармацевтический рынок для российских компаний велики. Во-первых, большинство продуктов, которые выпускают отечественные производители, являются дженериками⁵. Они позволяют фирме конкурировать с оригинальными продуктами, главным образом, из-за низкой цены⁶. На международной арене российским фирмам, производящим дженерики, придется столкнуться с низкой лояльностью потребителей. Покупатели предпочтут тот лекарственный препарат, который гарантирует безопасность и эффективность применения. Большинство российских дженериков не смогут поступить в продажу во многих странах. Согласно международным стандартам, дженерик должен пройти три этапа клинических испытаний: биоэквивалентность⁷, фармацевтическая эквивалентность⁸ и терапевтическая эквивалентность⁹. Согласно Российскому законодательству, создатель дженерика должен проверить только его биоэквивалентность¹⁰.

Во-вторых, российские компании не достигают оптимального уровня качества продукции оригинальных лекарственных средств. Например, противовирусный препарат «Арбидол» запрещен в США и многих странах Европы по причине отсутствия подтверждения качества препарата.

⁵ т.е. дешевыми аналогами зарубежных лекарств.

⁶ Например, российский дженерик «Ксилен» стоит 22р., в то время как оригинальный немецкий препарат «Називин» – 120р

⁷ исследование влияния препарата на человека

⁸ изучение состава препарата

⁹ исследование действия препарата

¹⁰ См.: Баранова О. Закон с отклонениями // Фармацевтический вестник. Март, 2013 №9

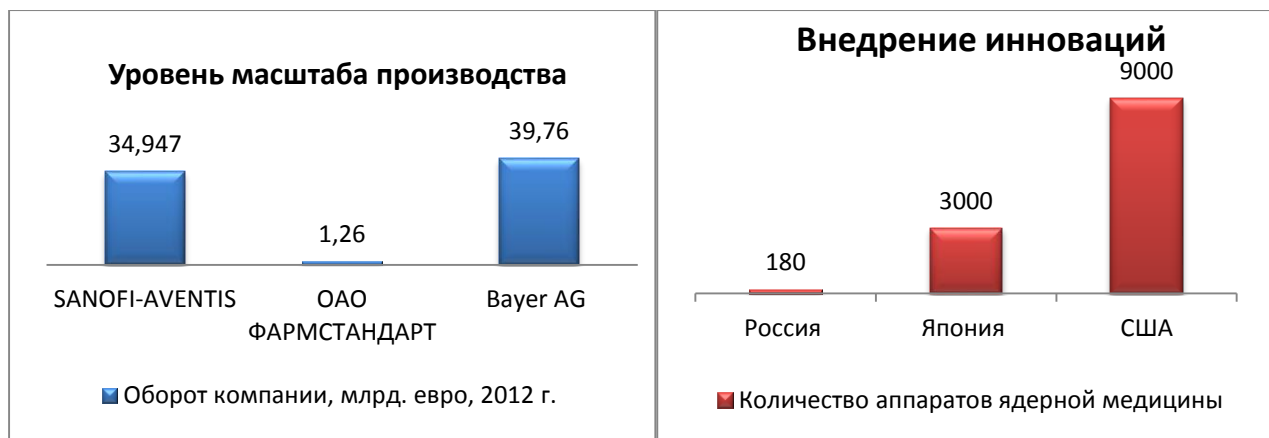


Рисунок 2.

Рисунок 3.

Главной причиной, по которой российские фирмы не смогут легко выйти на международную арену, является отсталость научно-технического прогресса. Это также влияет на уровень масштаба производства (см. рис. 3). Ярким показателем отсталости научно-технического прогресса в России в области фармацевтики является количество аппаратов ядерной медицины (см. рис. 4).

На данный момент времени российский бизнес в фармацевтической области недостаточно развит по сравнению с зарубежными компаниями. Основные меры по решению данных проблем принимаются на уровне государства. Оно устанавливает допустимые цены на некоторые готовые лекарственные средства («потолок цен»), а также определяет стратегию развития данной отрасли¹¹ и разрабатывает законодательную базу об обращении лекарственных средств¹².

Основное направление государственного регулирования фармацевтической отрасли - создание кластеров¹³. Однако, главное условие вступления России в ВТО для рынка лекарственных средств - сокращение таможенных пошлин с 15% до 5-6,5% на импортные товары уже к 2016 г.

¹¹ Федеральная Целевая Программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу»

¹² Федеральный закон от 12 апреля 2010 г. №61-ФЗ "ОБ ОБРАЩЕНИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ"

¹³ объединения нескольких фармацевтических компаний с целью увеличения масштабов производства

Целесообразнее в краткосрочном периоде действовать на уровне отдельной фирмы: перейти от стратегии последователя к нишевой стратегии, характерной для рынка монополистической конкуренции. Основными путями перехода к данной стратегии будут являться:

- усиление специализации;
- сотрудничество с врачами;
- изготовление препаратов по международным стандартам.