

ЗАО Инвестиционная компания «Контраст»

Генеральный \_\_\_\_\_ М.С. Кузнецов  
директор

25 марта 2002 г.

# **Создание фармацевтического производства в г. Волгограде**

**Предварительный маркетинговый анализ**

## Оглавление

<b>АННОТАЦИЯ .....</b>	<b>3</b>
<b>СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАРМПРЕПАРАТОВ.....</b>	<b>4</b>
Состояние российского фармацевтического рынка .....	4
Российские лекарственные средства .....	5
Импортные лекарственные средства .....	8
Основные тенденции развития российского фармацевтического рынка.....	11
Выводы .....	14
<b>ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА РЕГИОНА</b>	<b>15</b>
Описание географического сегмента .....	15
Основные поставщики и объемы поставок лекарственных средств .....	16
Особенности ценообразования.....	19
Выводы .....	21
<b>Сегментация фармацевтического рынка региона .....</b>	<b>23</b>
Сегментация по видам продукции .....	23
Сегментация по видам бизнеса .....	24
Сегментация потребителей .....	26
Выводы .....	27
<b>ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ.....</b>	<b>28</b>
Выводы .....	33
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>34</b>

## **Аннотация**

Настоящая работа выполнена с целью анализа идеи создания в Волгоградской области крупного фармацевтического производства. При подготовке документа выполнены:

- оценка особенностей фармацевтической отрасли;
- анализ и прогноз тенденций развития фармацевтического рынка России;
- обоснование выбора региона для размещения производства;
- оценка особенностей регионального рынка фармпрепаратов;
- сегментация исследуемого региона;
- обзор основных потенциальных конкурентов.

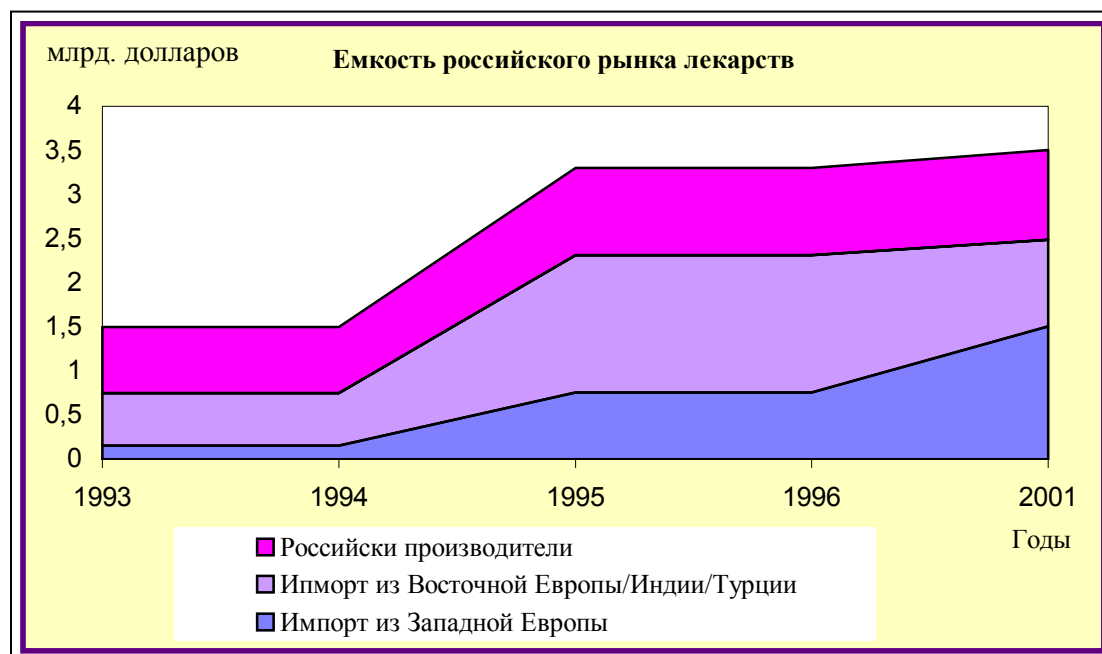
Результаты проведенных исследований подтверждают перспективность сформулированной выше бизнес-идеи. В Заключении предложены направления дальнейших работ по подготовке инвестиционного проекта.

# Структура и особенности российского рынка фармпрепаратов

## Состояние российского фармацевтического рынка

Фармацевтическое производство - один из наиболее стабильных сегментов российской промышленности. Ориентирована фармацевтическая отрасль, главным образом, на внутренний рынок, а значит, в отличие от экспортно-ориентированных отраслей, менее чувствительна к колебаниям валютных курсов. Спрос на фармацевтическую продукцию слабо зависит от фазы экономического цикла, что положительно влияет на развитие отрасли в целом. Даже в период спада производства в середине 90-х годов уменьшение объемов в фармацевтике не было таким значительным, как в других отраслях. Достаточно отметить, что доля убыточных предприятий этого сегмента рынка на начало 2000 года составляла 12,6%, в то время как в целом по промышленности — около 50%.

И сегодня российская фармацевтическая промышленность уверенно демонстрирует быстрые темпы роста. Российский рынок фармацевтики по своему объему находится на втором месте после продовольственного, и по оценкам экспертов на начало 2002 г. емкость российского фармацевтического рынка составляла 3,5 млрд. долл. США.



В России медикаменты выпускаются на 117 предприятиях, причем 70% производства приходится на 16 крупнейших предприятий. 84% отечественных предприятий фарминдустрии имеют негосударственную форму собственности, чего не встретишь ни в одной стране мира.

По данным официальной статистики в России в настоящее время насчитывается около 7 тыс. оптовиков (по оценке компании «Росфарм» около 3 тыс.), хотя, по мнению специалистов, для удовлетворения потребностей отечественного рынка достаточно 250 - 300 крупных оптовых компаний.

## Российские лекарственные средства

### Производство лекарственных средств

До кризиса 1998 года импортная продукция практически не встречала серьезной конкуренции со стороны российских производителей, восполняя пробелы в их ассортименте. Однако после кризиса многие отечественные фармзаводы сделали ставку на производство импортозамещающих препаратов.

Ассортимент импортозамещающей продукции сейчас приближается к двум сотням наименований, причем по многим позициям внутреннее производство может удовлетворить все потребности российского рынка. Однако на соотношение импортных и отечественных лекарств это пока существенного влияния не оказывает. Дело в том, что большинство иностранных производителей ориентируется на потребителей с доходами выше среднего уровня, которые могут себе позволить дорогие лекарства. Кроме того, ассортимент российских производителей по-прежнему ограничен, и по целым терапевтическим группам конкуренция с импортом вообще отсутствует.

Многие эксперты сходятся на том, что широкое присутствие на российском фармацевтическом рынке зарубежных компаний, безусловно, повышает уровень конкуренции в отрасли. В результате наибольшего прогресса добиваются предприятия, модернизирующие производство, активно обновляющие ассортимент и совершенствующие маркетингово - сбытовую деятельность.

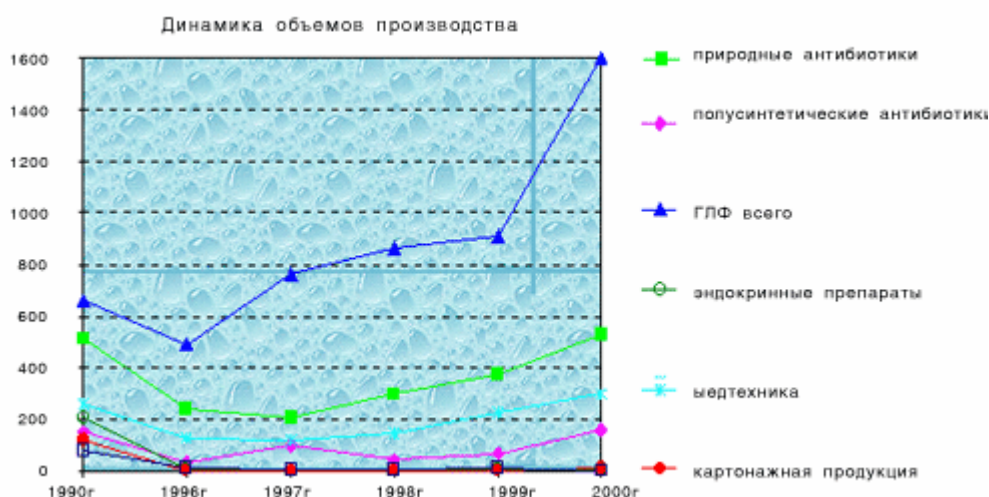
Ниже на диаграмме представлены данные Госкомстата РФ и Минпромнауки РФ по объемам производства лекарственных средств российскими производителями в период 1996-2002 г.г. (на 2002 год приведены прогнозные данные):



Несмотря на сохраняющееся в отрасли в целом достаточно сложное положение, в производстве лекарственных средств, все же имеют место и позитивные сдвиги. Так, в 1999 г. по сравнению с 1998 г. на российских фармацевтических предприятиях возросло производство медицинских

антибиотиков на 17,7%, витаминов - на 21,8%. В первом полугодии 2001 г. на большинстве предприятий отрасли (60%) отмечалось увеличение объемов производства по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Например, на ОАО "Нижфарм" объем выпуска продукции увеличился более чем в 2 раза, на ФГПО "Мосхимфармпрепараты" - на 63%, на ОАО "АЙ-СИ-ЭН Лексредства" (г. Курск) - на 37,5%, на АО "Акрихин" - на 21,7%.

### Выпуск фармацевтической продукции российскими производителями в 1996 - 2000 годах, млн. \$US (данные АКО "Синтез")



За прошедший 2001 год увеличился выпуск противотуберкулезных средств, препаратов для наркоза и местной анестезии, для лечения болезней эндокринной системы, органов пищеварения (в ампулах и упаковках), для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, кровезаменителей и других плазмозамещающих средств (в ампулах), препаратов для лечения психоневрологических заболеваний (в упаковках). Правда, при этом снизилось производство кровезаменителей и других плазмозамещающих средств в упаковках, а также болеутоляющих, жаропонижающих, противовоспалительных средств и витаминных препаратов во всех формах выпуска.

По оценкам специалистов в ближайшие 5 лет (2002-2007 г.г.) возрастет выпуск противоастматических, антигистаминных, противотуберкулезных препаратов, плазмозамещающих средств, а также препаратов для лечения сердечно-сосудистых, глазных, психоневрологических заболеваний, болезней эндокринной системы, органов пищеварения, дисбактериоза. В производстве этих лекарств отечественные предприятия до сих пор отставали от зарубежных компаний из-за отсутствия современного оборудования по выпуску фармацевтических субстанций.

В 2002 году ведущие российские компании ("Полифарм", "Акрихин", "Красфарма", "Органика", "Биосинтез", "Синтез" и др.) планируют модернизировать свои производственные мощности, направив на это около 125 млн. долларов США, что позволит сократить технологическое отставание от зарубежных конкурентов и занять нишу на изменившемся рынке.

## Производство субстанций

Производство субстанций лекарственных средств на территории России до распада СССР являлось базовой подотраслью медицинской промышленности: до 1992 г. отечественные субстанции были основной экспортной продукцией отрасли в бывшие союзные республики. С переходом к рыночным отношениям вследствие высокой материалоемкости и энергоемкости производства субстанций их выпуск стал малорентабельным. В 1998 г. номенклатура выпускаемых субстанций сузилась по сравнению с 1992 г. в 2,7 раза (до 100 наименований), объем производства сократился в 5 раз и составил 3,5 тыс. тонн (19,8% к уровню 1992 г.), а в 1999 г. снизился до 3 тыс. тонн и составил всего лишь 17,2% от уровня базового года. Постоянно снижается объем выпуска субстанций антибиотиков и витаминов (за исключением незначительного увеличения их выпуска в 1995 и в 1997 гг.).

В результате постоянного роста цен на сырье и энергоресурсы за период с 1992 г. по 2001 г. предприятия медицинской промышленности были вынуждены существенно сократить производственные мощности по выпуску субстанций. Таким образом, из производства оказалось выведено около 40% мощностей. Средний по предприятиям отрасли уровень использования мощностей по производству субстанций в 2000 г. составил 18,5%, в том числе по субстанциям синтетических лекарственных средств - 14,7%, антибиотиков - 24,3% и витаминов - 34%.

Рост цен на материальные ресурсы привел к значительному увеличению себестоимости субстанций, вследствие чего цены на этот вид продукции стали выше мировых. Поэтому отечественные производители готовых лекарственных форм в качестве сырья стали закупать импортные субстанции, значительно сузив рынок сбыта для российской продукции. Для приведения цен на фармацевтические субстанции к мировому уровню отечественным предприятиям необходимо снизить затраты на их производство не менее, чем в 2 раза, что возможно только при использовании новых ресурсосберегающих и менее энергоемких технологий. При существующем финансовом положении предприятий отрасли модернизацию производства производить крайне затруднительно.

И все же, несмотря на существующие трудности, в 2001 году на фармацевтическом рынке России впервые было начато производство высокотехнологичных лекарственных субстанций. Группа "Фармавит" запустила в поселке Кузьмолово (Ленинградская обл.) завод "Фармсинтез" по производству высокотехнологичных лекарственных субстанций. Это первое предприятие такого рода в России. Отечественные фармацевтические предприятия, как правило, изготавливают субстанции недорогие и предпочитают сокращать их долю в производстве, поскольку они далеко не так рентабельны, как готовые лекарственные средства.

В состав холдинга "Фармавит" входят компании ОАО "Фармавит", "АСГЛ - Исследовательские лаборатории", "Национальные биотехнологии", научно-производственная компания "Фармсинтез". Холдинг является акционером нескольких фармацевтических заводов - "Биохимик" (Саранск), "Биосинтез" (Пенза), АКО "Синтез" (Курган). По данным ЦМИ "Фармэксперт", на долю этих заводов приходится около 20% российского производства готовых лекарственных средств.

Предприятие должно было начать работу еще в конце декабря 1999 г., но сроки несколько раз переносились. В качестве инвесторов проекта выступали ОАО "Фармавит" и ЗАО "Газэнергофинанс". Стоимость проекта составляет \$15

млн. долларов. "Фармсинтез" будет производить, в частности, до 10 т сырья для выпуска противораковых, противовирусных средств и антибиотиков. Это высокотехнологичные субстанции, которые используются в микродозах. На треть продукция будет состоять из оригинальных препаратов, являющихся разработками холдинга "Фармавит", в остальном это будут дженерики.

"Фармсинтез" займет новую для российских компаний нишу. Часть произведенных субстанций будет поставляться в страны Юго-Восточной Азии и Северной Африки. Продукция этого предприятия будет на 30% дешевле импортных аналогов. Стратегическим партнером в этом проекте выступает гонконгская компания "Cathey World Investments", выделившая "Фармавиту" инвестиционный кредит в сумме \$2,5 млн. Как отмечают эксперты фармацевтического рынка, высокотехнологичных субстанций пока не производит ни одно российское предприятие. По оценкам экспертов компании "Фарммедсбыт", стоимость высокотехнологичных субстанций может составлять до \$5000 за 1 кг. В то же время субстанции, которые производят российские предприятия, стоят обычно от \$2 до \$10 за 1 кг. Единственное исключение составляет субстанция дикаина, которую выпускает новокузнецкий завод "Органика", - она стоит \$1000 за 1 кг. Если производимые "Фармсинтезом" субстанции действительно будут на треть дешевле импортных аналогов, это может заинтересовать производителей лекарств и сказаться на цене конечного продукта.

### **Импортные лекарственные средства**

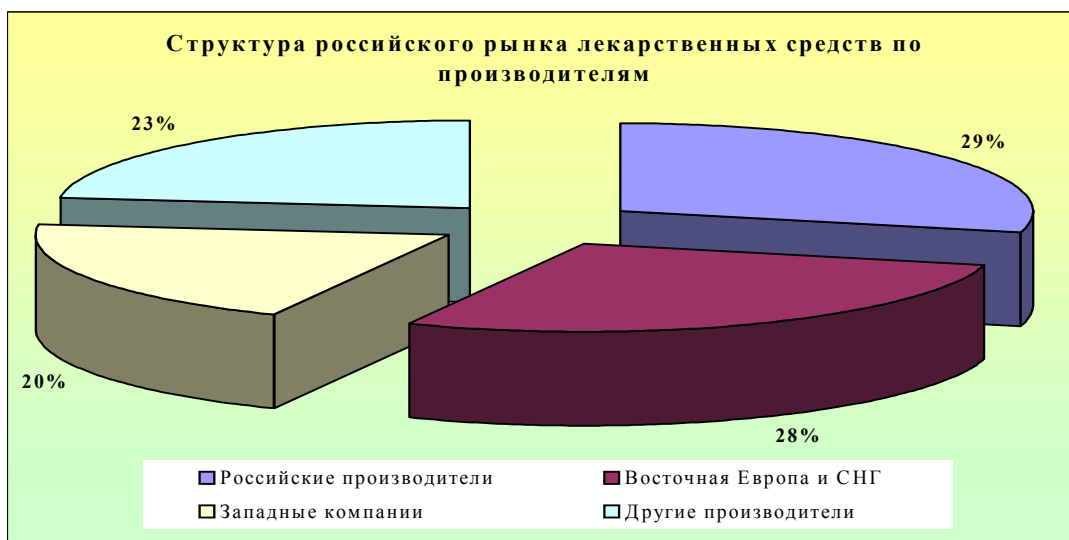
Одной из важнейших тенденций 2000-2001г.г. стало увеличение доли российских фармацевтических препаратов на отечественном рынке, что было обусловлено как удорожанием зарубежных лекарств, так и падением реальных доходов населения, подорвавшим платежеспособный спрос на фармацевтические товары. Следует отметить, что несмотря на рост доли отечественных производителей на рынке продаж фармпродукции, Россия по-прежнему находится в зависимости от иностранного поставщика.

По прогнозам экспертов в 2002 году российские производители постараются продолжить свою экспансию на внутреннем рынке. Активизируются и дистрибьюторские компании, тогда как зарубежные фирмы будут в значительной степени сохранять выжидательную позицию.

Опережающие темпы внутреннего обесценения рубля по сравнению с внешним по-прежнему остаются одним из важнейших факторов, подрывающих конкурентоспособность российских лекарств. В то же время, по мнению экспертов, в I квартале 2002 г. возможна относительная стабилизация долей рынка отечественных и зарубежных препаратов, хотя не исключается возможность дальнейшего усиления позиций зарубежных препаратов, но более медленными темпами.

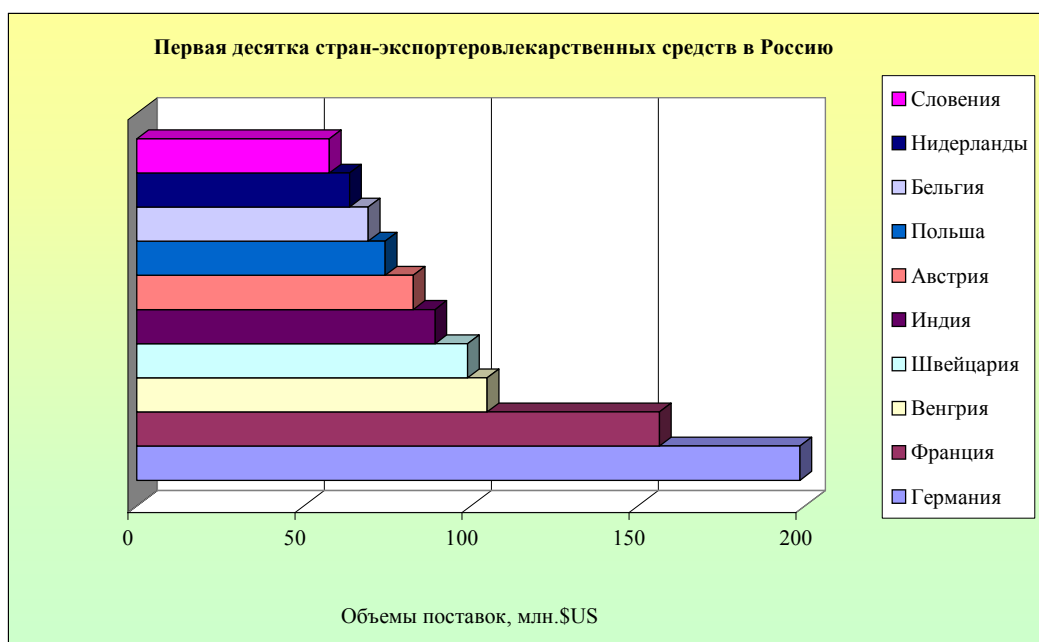
Ниже на диаграмме приведена структура российского рынка лекарств на январь 2002г. по производителям. Основными конкурентами для отечественных фармацевтических компаний являются предприятия стран СНГ, Прибалтики, Восточной Европы, а также Индии и Турции. Среди конкурентов такие традиционные для России поставщики, как Chinoi и Gedeon Richter (Венгрия), KRKA (Словения), Zork, Zdravle (Югославия), Ranbaxy Laboratories, Dr. Redd's Laboratories, Torrent (Индия). Вместе они заполняют около 70% российского фармрынка.





С начала 90-х годов основная специализация фармзаводов конкурентов - производство дженериков - оригинальных разработок ведущих западных фирм, срок эксплуатации эксклюзивного патента на которые истек. Цены на такие лекарства ниже, чем на оригинальные препараты.

Другая группа поставщиков - это фармацевтические компании развитых стран: Astra, Bayer, Bristol-Myers Squibb (BMS), Ebewe, Hoechst, Pfizer, Glaxo Welcom и др. Таких компаний около 40, в основном они экспортируют препараты, не имеющие аналогов и по монополю высокоим ценам.



По мнению специалистов российский фармрынок дисбалансирован - дженерики занимают неоправданно большое место. Однако этот дисбаланс - лишь отражение уровня жизни россиян и состояния нашего практического здравоохранения. Конкретный пациент остается сегодня самым надежным потребителем, а так как он оплачивает свои лекарства в основном из собственного кармана, то предпочитает довольствоваться более дешевыми препаратами.

Ниже приведен перечень препаратов - лидеров импорта по данным за IV квартал 2001 года, который характеризует ассортимент ввозимых лекарственных препаратов.

№	Препарат	Производитель	Лек. форма и доза	Кол-во упаковок, шт.
1.	Темпалгин	Софарма АО	таблетки №10	1 566 540
2.	Седалгин-Нео	Фармация АД	таблетки №10	473 900
3.	Ципролет	Д-р Реддис лабораториз Лтд	таблетки 250мг №10	955 000
4.	Индометацин	Фармация АД	таблетки 25мг №30	646 920
5.	Диклоген	Аджио фармасьютикалс Лтд	ампулы раствор 75мг/3мл №5	954 300
6.	Метрогил	Юник фармасьютикал лабораториз	флакон раствор 500мг/мл 100мл №1	949 344
7.	Бисептол	Польфа Пабьянице	таблетки 480мг №20	1 658 134
8.	Спазмалгон	Фармахим холдинг ЕАД	таблетки №20	847 290
9.	Баралгин	Югоремедия	ампулы раствор 500мг/мл 5мл №5	497 750
10.	Пиковит	КРКА Д.Д.	пастилка №30	707 366
11.	Дуовит	КРКА Д.Д.	флакон драже №40	437 783
12.	Но-шпа	Санофи	таблетки 40мг №20	1 284 590
13.	Но-шпа	Санофи	таблетки 40мг №100	862 149
14.	Циннаризин	Фармация-АД	таблетки 25мг №50	2 356 480
15.	Циннаризин	Софарма АО	таблетки 25мг №50	1 262 740
16.	Кавинтон	Гедеон Рихтер	таблетки 5мг №50	554 582
17.	Санорин	Галена АС	флакон эмульсия 10мл №1 0.1%	963 840
18.	Софрадекс	Хехст Мэрион Руссель	флакон капли 5мл №1	771 200
19.	Пиносол	Словакофарма АО	флакон капли 10мл №1	432 000
20.	Нафтизин	Фармак АО	флакон капли 10мл №1 0.1%	475 040
21.	Галазолин	Польфа Варшава	флакон капли 10мл №1 0.1%	510 100
22.	Валокордин	Кревель Мойзельбах Гмбх	флакон капли 20мл №1	1 352 340
23.	Корвалдин	Фармак АО	флакон раствор 25мл №1	744 000
24.	Корвалол	Химфарм АО	флакон раствор 25мл №1	615 000
25.	Валидол	Фармак АО	таблетки 0.06 №10	410 000
26.	Ново-пассит	Галена АС	флаконон раствор 100мл №1	1 239 708
27.	Альмагель	Болгарские производители	флакон гель 170мл №1	689 028
28.	Алмагель	Трояфарм АО	флакон гель 170мл №1	637 812
29.	Мезим форте	Берлин-Хеми АГ / Менарини Групп	таблетки №20	1 698 396
30.	Фестал	Турк Хехст	драже №20	507 000
31.	Доктор Мом	Юник фармасьютикал лабораториз	флаконон сироп 100мл №1	1 241 700
32.	Мукалтин	Галичфарм АО	таблетки 50мг №10	522 992
33.	Мукалтин	Химфарм АО	таблетки 50мг №10	450 700
34.	Мукалтин	Опытный завод ГНЦЛС	таблетки 50мг №10	415 400
35.	Бронхолитин	Медика ЕАД	флакон сироп 125мл №1	468 030
36.	Астрасепт	Ферментафарма Биодил Лтд	пастилка №8	1 278 000
37.	Продуктал	Сервье	таблетки 20мг №60	8 663 696
38.	Бальзам "Золотая"	Биофармтек	мазь тубы 4г №1	4 000 000

	звезда"			
39.	Плантекс	Лек Д.Д.	пакет чай 5г №1	1 799 800
40.	Фенкарол	Олайнфарм	таблетки 25мг №20	1 066 723
41.	Фервекс	УПСА лаборатория	пакет порошок №8	898 217
42.	Троксевазин	Медика ЕАД	тубы гель 40г №1 2%	769 621
43.	Фарингосепт	Терапия	таблетки 10мг №20	640 609
44.	Амиодарон	Ривофарм СА	таблетки 200мг №30	600 000
45.	Иммунал	Лек Д.Д.	флакон капли 50мл №1	585 918
46.	Энам	Д-р Реддис лабораториз Лтд	таблетки 2.5мг №20	575 000
47.	Трихопол	Польфарма СА	таблетки 250мг №20	484 377
48.	Фторокорт	Гедеон Рихтер	тубы мазь 15г №1 0.1%	480 330
49.	Омез	Д-р Реддис лабораториз Лтд	капсулы 20мг №30	445 200
50.	Бактисубтил	Хехст Мэрион Руссель	капсулы №20	438 000

Приведенные выше данные свидетельствуют о том, что в наибольшей степени импортируются следующие группы лекарственных препаратов:

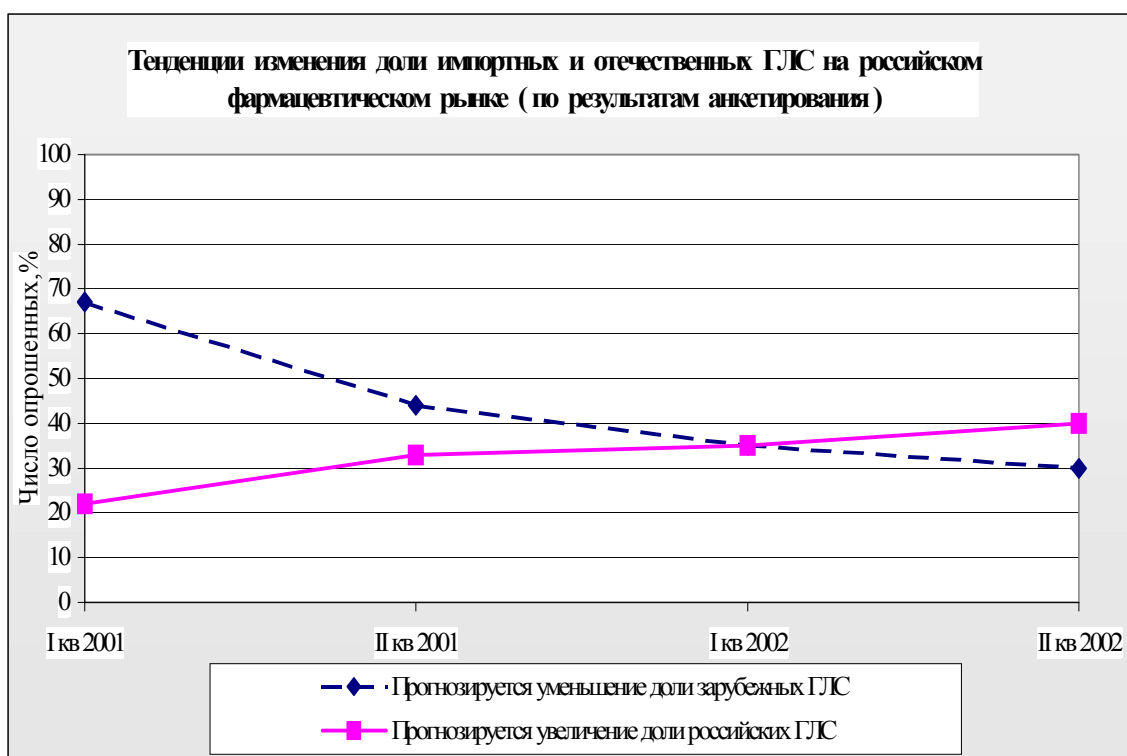
- сердечно-сосудистые средства;
- антибиотики;
- жаропонижающие и противовоспалительные;
- антигипертензивные (гипертонические) средства.

За 2001 г. импорт медикаментов в Россию в целом вырос на 20% и в денежном выражении составил 1,33 млрд. долл. Согласно официальной информации ГТК РФ, основные поставки медикаментов осуществлялись из стран дальнего зарубежья (на сумму 1,31 млрд. долл.). При этом цены на медикаменты выросли в среднем на 15,2%. Важно отметить, что объем поставок антибиотиков в 2001 г. снизился по сравнению с 2000 г. на 7,9% и всего их было поставлено на сумму 30,7 млн. долларов. Цена же на антибиотики упала в среднем на 15%.

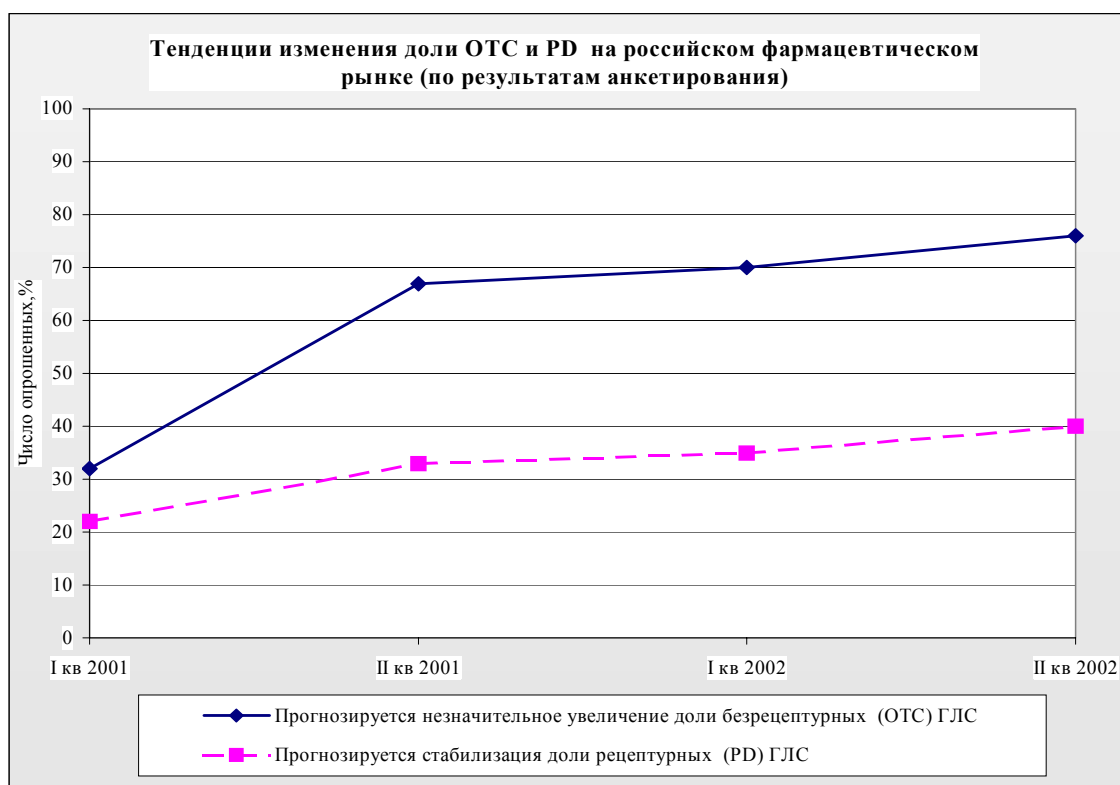
## Основные тенденции развития российского фармацевтического рынка

С целью оценки состояния и выявления основных тенденций и перспектив развития российского фармацевтического рынка в 2001 г. журналом "Ремедиум" было проведено анкетирование более 1000 ведущих экспертов фармацевтического рынка. Опрос позволил получить данные, анализ которых дал возможность **качественно** оценить развитие российского фармацевтического рынка по ключевым параметрам на ближайшую перспективу. Ниже приведен ряд графиков, построенных по результатам анкетирования, которые демонстрируют тенденции изменения следующих показателей:

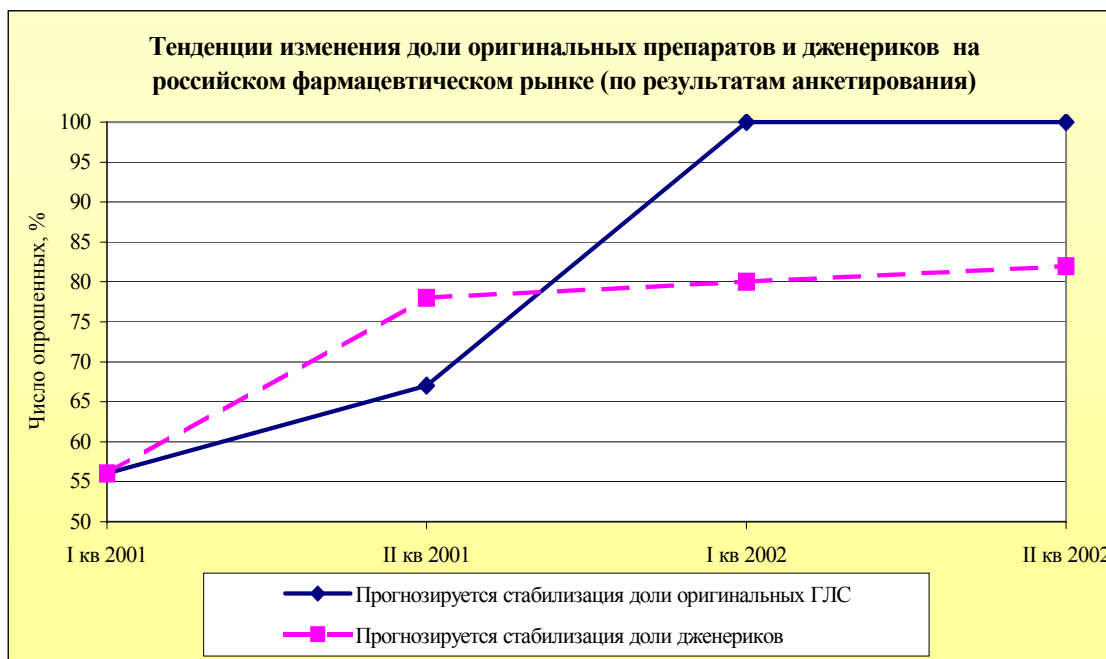
- доли импортных и отечественных лекарственных средств на российском фармацевтическом рынке;
- доли безрецептурных (OTC) и рецептурных (PD) фармпрепаратов;
- доли оригинальных лекарственных средств и дженериков.



По данным Госкомстата, в первом квартале 2001 г. произошло сокращение внутреннего производства лекарств на фоне резкого роста их импорта. В то же время по прогнозам экспертов в 2002 г. возможна относительная стабилизация долей рынка отечественных и зарубежных препаратов и постепенное увеличение доли российских готовых лекарственных средств на фармацевтическом рынке.



В первом квартале 2001 г. наблюдалось увеличение доли продаж безрецептурных (ОТС) лекарственных средств. Между тем прогнозы экспертов по поводу возможной стабилизации доли рецептурных (PD) лекарственных средств, в целом, оправдались.



Что касается соотношения на рынке долей оригинальных препаратов и дженериков, то по сравнению с предыдущими годами в 2001 г. это соотношение претерпело существенные изменения. Эксперты достаточно определенно высказались за относительную стабилизацию указанных долей. Такая оценка может быть объяснена оптимизмом экспертов в отношении увеличения реальных доходов населения вследствие принятия единой ставки подоходного налога и дальнейшего роста российской экономики.

В 2002 г. ожидается дальнейшее возрастание роли аптек в продажах лекарственных средств на российском рынке, что, по-видимому, может быть объяснено отсутствием реальных изменений в финансировании лечебных учреждений. Сокращение доли продаж через больницы/поликлиники возможно и в дальнейшем. В то же время большинство экспертов прогнозирует дальнейший рост доли лекарственных средств, оплаченных населением, т.к. в 2002 г. вряд ли можно ожидать, что государство пойдет на какие-либо радикальные изменения в финансировании расходов на здравоохранение, особенно в условиях замедления темпов экономического роста и усиления инфляционных тенденций в экономике. Потребительский спрос формируется с двух сторон - со стороны государства и населением. Государственные закупки составляют около 30% всех расходов на лекарства, поэтому изменения региональных бюджетов в сторону роста закупок медикаментов могли бы весьма заметно увеличить объем фармацевтического рынка.

Ожидается сохранение тенденции увеличения доли лекарственных средств, отпускаемых с отсрочкой платежа. Это является следствием укрепления рубля с последовавшим обострением конкуренции на российском фармацевтическом рынке. Российские компании вынуждены сосредоточить усилия как на повышении качества своей продукции, так и на проведении более

гибкой сбытовой политики, которая, в частности, проявляется в росте продаж лекарственных средств с отсрочкой платежа.

Специалисты полагают, что, в целом, состояние просроченной задолженности государства за отпуск лекарственных средств по бесплатным и льготным рецептам в 2002 г. либо останется без изменений, либо ухудшится. Наиболее "уязвимым" звеном в цепочке платежей остается задолженность бюджета перед аптеками за льготный отпуск лекарств, тогда как состояние других видов задолженности будет относительно стабильным.

Прогнозируется дальнейшее повышение инвестиционной активности основных субъектов фармацевтического рынка. Перспективы развития российского фармацевтического рынка становятся все более определенными, тогда как конкуренция заметно усиливается. Если инвестиционная активность российских производителей объясняется необходимостью противостоять конкуренции зарубежных препаратов, то дистрибьюторы вступают в активную борьбу за потребителей, особенно на региональных рынках. Между тем эксперты вновь ожидают "подтягивания" зарубежных компаний, конкурентные преимущества которых на российском рынке в скором времени могут быть исчерпаны, что потребует от них создания в России собственной производственной базы.

## **Выводы**

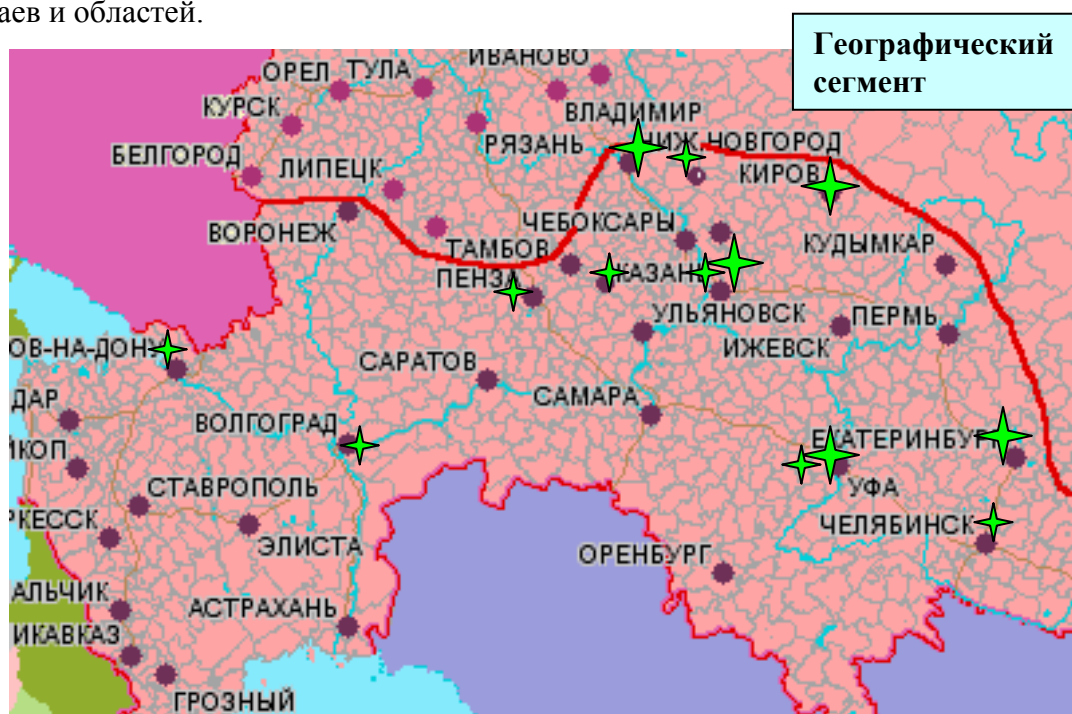
1. Большая емкость рынка фармпрепаратов, уступающего по объему только рынку продуктов питания, и относительно слабая зависимость себестоимости производства на территории России от колебаний валютных курсов делают бизнес в этом секторе экономики привлекательным и стабильным.
2. Тенденции, складывающиеся на рынке фармпрепаратов России, свидетельствуют о том, что по мере преодоления кризисных явлений в экономике страны российские производители лекарственных средств постепенно будут получать преимущества в конкурентной борьбе с поставщиками фармпрепаратов зарубежного производства. При этом одним из основных факторов, влияющих на этот процесс, становится политика государства в области здравоохранения.
3. Анализ изменения потребностей населения страны в лекарственных препаратах в сопоставлении с инвестиционными возможностями государства позволяет прогнозировать рост частных инвестиций в фармацевтическую отрасль.
4. Планы государства и некоторых компаний по развертыванию производства лекарственных средств, а также скорость освоения частными предпринимателями в современной России свободных или освобождающихся рынков оставляют от 3-х до 5-ти лет на относительно легкое вхождение в рынок.



## Основные особенности фармацевтического рынка региона

### Описание географического сегмента

Предполагается, что проектируемое Предприятие в своей деятельности должно ориентироваться прежде всего на внутренний рынок. До 80% произведенной продукции планируется реализовывать в Южном федеральном округе. Остальная продукция будет реализовываться на территории Приволжского федерального округа и в ряде областей Центрального и Уральского федеральных округов.

Таким образом, рассматриваемый географический сегмент включает в себя Южный федеральный округ, Приволжский федеральный округ, Воронежскую, Свердловскую и Челябинскую области Центрального и Уральского федеральных округов. Общая площадь рассматриваемого региона составляет 1914,29 тыс. кв. км. Численность населения 62,753 млн. человек. Южный федеральный округ содержит 13, а Приволжский округ – 14 республик, краев и областей.



-  Предприятие российского значения
-  Предприятие регионального значения

### Фармацевтические производства рассматриваемого региона

Регион	Наименование предприятия	Выпускаемая продукция
Приволжский федеральный округ		
Республика Марий-Эл	ОАО "ICN-Марбиофарм" г. Йошкар-Ола	Лекарственные средства, витаминные препараты
Республика Мордовия	ОАО "Биохимик" г. Саранск	Антибиотики, кровезаменители, диуретики, средства для местной анестезии, таблетки, мази

Кировская область	ОАО "Восток" Кировская обл., Омутнинский р-н, п. Восточный	Лекарственные препараты, инъекционные растворы, одноразовые шприцы
Нижегородская область	АООТ "Нижфармзавод" г. Нижний Новгород	Лекарственные препараты, более 90 наименований
Пензенская область	ОАО "Биосинтез" г. Пенза	Лекарственные средства, антибиотики
Республика Татарстан	"Казанская фармацевтическая фабрика"	Самая молодая фарм. фабрика России, созданная в 1997 г. (GMP)
	"Татхимфармпрепараты"	Одно из крупнейших фармацевтических предприятий в России, единственный производитель в России шовных хирургических материалов (GMP)
Республика Башкортостан	ОАО "Уфимский витаминный завод" г. Уфа	Готовые лекарственные средства различных фармакотерапевтических групп, субстанций, биодобавок
	ГУП "Имунопрепарат" г. Уфа	Имунобиологические и лекарственные средства. Препараты более 80 наименований
Южный федеральный округ		
Волгоградская область	Волгоградская фармацевтическая фабрика	Спирт камфорный, спирт муравьиный, пертуссин, сироп солодкового корня
Ростовская область	"Новочеркасский завод синтетических продуктов" г. Новочеркасск	Метанол, лекарственные средства
Уральский федеральный округ		
Свердловская область	ОАО "Ирбитский химико – фармацевтический завод" г. Ирбит	Болеутоляющие, жаропонижающие, витаминные и сердечно - сосудистые препараты
Челябинская область	АООТ "Полифарм" г. Челябинск	Лекарственные препараты внутреннего и наружного применения

Ближайшие фармзаводы российского значения - "Нижфармзавод" (г. Нижний Новгород), "Казанская фармацевтическая фабрика", "Татхимфармпрепараты" (Республика Татарстан) расположены в Приволжском федеральном округе. При этом в Южном федеральном округе (ЮФО) обнаружено только два действующих предприятия по производству медикаментов, которые ориентированы исключительно на местные рынки и не располагают мощностями по выпуску современных медпрепаратов в достаточном для выбранного географического сегмента ассортименте и количестве.

### **Основные поставщики и объемы поставок лекарственных средств**

Структура заболеваемости россиян схожа со структурой заболеваемости в промышленно развитых странах - стареющее население, болезни развитого общества (сердечно-сосудистые, онкология). Таким образом, потребности России в определенных препаратах соответствуют уровню европейских стран, что и привлекает к этому рынку внимание зарубежных производителей. Импорт лекарственных средств в российские регионы достаточно велик. От импортных поставок почти полностью зависят Южный федеральный округ (на его территории отсутствуют сколько-нибудь значительные фармацевтические производства), а также в серьезной зависимости от импорта находится



Приволжский федеральный округ, несмотря на то, что на его территории находятся такие крупные фармацевтические производства как ОАО "ICN-Марбиофарм", "Нижфармзавод" и ряд других достаточно крупных фармацевтических предприятий.

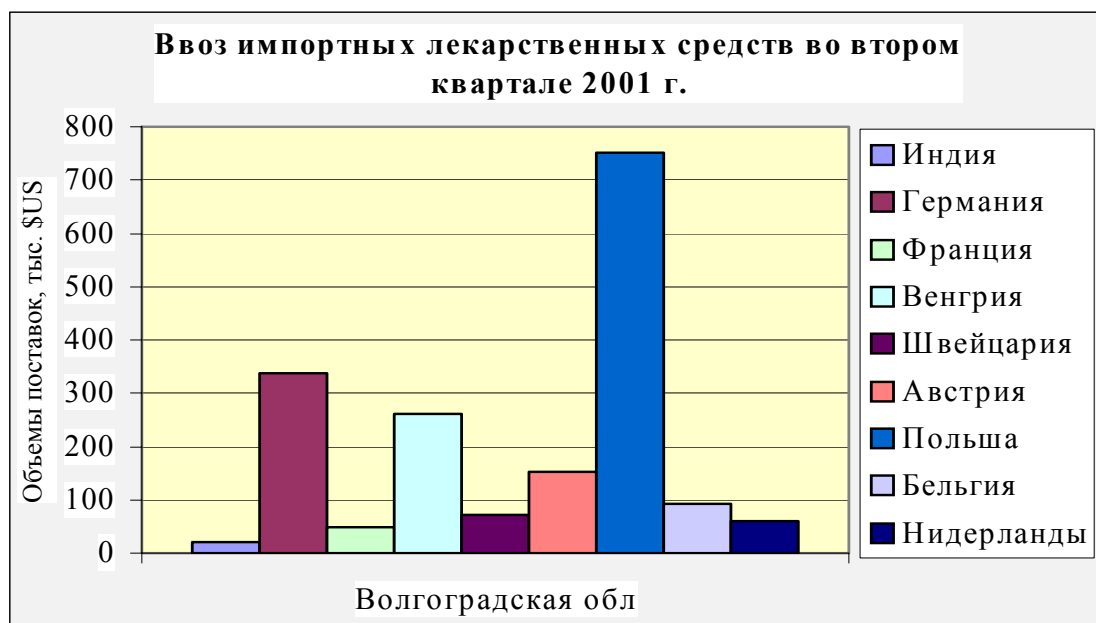
По данным Департамента по фармации при Минздраве РФ, доля



импортных лекарственных средств в общем объеме лекарственной продукции на рынке Волгоградской области составляет 64%. В то же время оптимальным, по расчетам экспертов, считается соотношение отечественных и импортных препаратов как 70% к 30%.



Интерес к фармацевтическому рынку исследуемого региона активно проявляют иностранные производители, среди которых Гедеон Рихтер (Венгрия), Хёхст Мэрион Руссель Лтд, Берлин-Хеми АГ/Менарини Групп, КРКА Д.Д., Хиноин и др.



В 2001г. в область было завезено лекарственных средств на сумму 7,2 долларов США (из расчета по оптовым ценам). Объем конечного потребления лекарственных средств Волгоградской областью в 2001 г. достиг порядка 34,16 млн. долларов США, что составляет приблизительно 1 % от объема российского лекарственного рынка.\* Для сравнения, в 1997 г. по данным Минздрава РФ объем фармрынка области оценивался в 63,8 млн. долл. (2% от объема фармрынка РФ).

Наибольший удельный вес в реализации лекарственных средств на территории Волгоградской области и всего исследуемого региона занимают анальгезирующие и жаропонижающие препараты, сердечно-сосудистые средства, антибиотики, препараты для лечения острых респираторных заболеваний. Структуру потребности в препаратах обуславливает, прежде всего, структура заболеваемости населения.

Отсутствие собственных производителей лекарственных средств на территории рассматриваемого региона существенно сказывается на состоянии его фармацевтического рынка. Импортные лекарственные средства и лекарственные средства, завозимые из Приволжского и Центрального округов, не в состоянии полностью обеспечить население региона лекарственной продукцией. В структуре денежных расходов населения расходы, связанные с покупкой лекарственных средств, составляют около 3,2%.

\* Под емкостью рынка подразумевается конечное потребление, т.е. оплаченные поставки в сумме с увеличением бюджетного долга. Интерес представляет именно объем потребления лекарств, а не просто объем поставок в данный регион. Объем поставок не отражает реальную картину, т.к. не учитывает товарные остатки на складах оптовых фирм

## Особенности ценообразования

В настоящее время российские цены на лекарства не соответствуют уровню платежеспособности населения. Теперь «средняя цена» рецепта на одно лекарственное наименование увеличилась с 20 до 89 рублей.

С 1 января 2002 г. для фармацевтической отрасли был установлен НДС в размере 10%. Причем для всех без исключений лекарств и лекарственных субстанций. По мнению экспертов, единая 10% ставка налога обеспечивает стабильные поступления в бюджет, но не ведет к резкому росту цен на лекарства. Цены на лекарства в результате введения 10%-го НДС увеличились на 14 - 16%. Однако, следует иметь ввиду, что 10% НДС на лекарства, скорее всего, временное явление, и к 2003 г. размер налога может быть увеличен до 15%.

С другой стороны, по мнению аналитиков RMBC, повышение рублевых цен в розничной сети в начале 2002 г. вызвано не только введением НДС, но и следующими причинами:

- увеличением тарифов (коммунальных, транспортных, на электроэнергию);
- инфляционными процессами (обесценивание рубля).

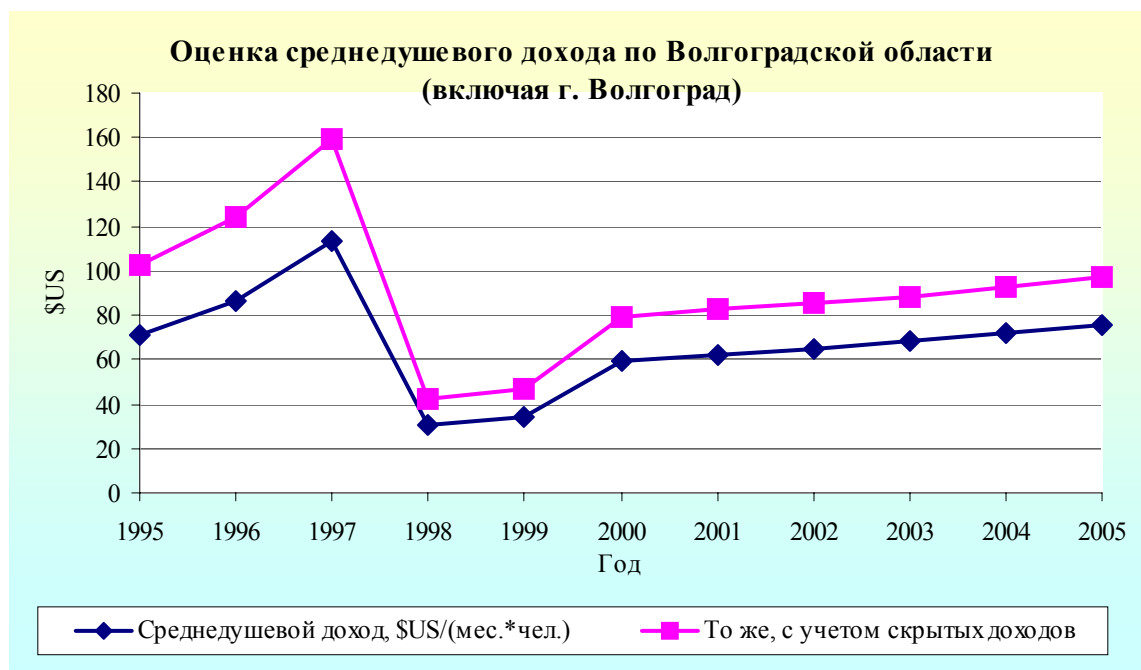
Важно отметить, что серьезным фактором сдерживания роста цен на лекарства могло бы стать сокращение числа посредников в цепочке от производителя до потребителя.

В дальнейшем можно ожидать, что рост рублевых цен на лекарства составит величину, примерно равную ставке НДС + % ежемесячной инфляции в стране. При этом возможно снижение уровня торговых надбавок в связи с увеличением конкуренции на рынке, что отчасти скомпенсирует рост цен и не позволит ему заметно превысить размер ставки НДС.

Волгоградская область и прилегающие к ней территории, в целом, незначительно отличаются по характеру роста доходов населения от динамики среднероссийских показателей.

## Статистические данные по Волгоградской области (включая г. Волгоград)

Параметр\Год	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Население Волгоградской области (с Волгоградом), тыс. чел.	2703,7	2703	2701	2694	2678	
Денежные доходы, млн. \$, в том числе	2302,9	2812,12	3664,1	976,7	1110,2	1897,84
оплата труда, млн. \$	1232,2		1542,8	442,8	450	
социальные трансферты, млн. \$	435,4		682,1	166,3	226	
средняя заработная плата, \$/мес.	94		127,2	47,42	51,24	68,57
средний уровень пенсионных выплат, \$/мес.	36,9		40,7	16,4	19,5	24,75
Денежные расходы, млн. \$, в том числе	1934,5	1251,17	3208,9	867,27	1008,3	1773,43
покупка товаров и оплата услуг, млн. \$	1555,1	867,47	2548,9	740,24	825	
покупка лекарственных средств, млн. \$	40,05		63,8	24,1	32,5	56,74
плата услуг медицинского назначения, млн. \$			27,1	9,8	4,9	
плата обязательных платежей, млн. \$	146,4	126,58	205,4	30,7	66,1	
накопление сбережений, млн. \$	233	257,12	454,7	14,9	117,1	



**Уровень цен на отдельные группы импортных лекарственных средств в г.Волгограде на начало февраля 2002 года.**

№ п/п	Лекарственные средства	Международное название	Цена изготовителя, руб.	Цена оптовых поставок, руб.	Страна-изготовитель
<b>Жаропонижающие и противовоспалительные</b>					
1.	Ацетилсалициловая кислота, 0,5, №10	Ацетилсалициловая кислота	0-75	0-83	Беларусь
2.	Диклофенак	Диклофенак	-	9-72	Югославия
3.	100мг №20 Диклофенак 3 мл № 5	Диклофенак	-	4-86	Польша
4.	Индометацин, драже № 30	Индометацин	-	4-86	Польша
5.	Ортофен 0,025, №30	Метамизол натрия	5-76	5-76	Болгария
6.	Темпалгин №10	Темпидон	21-92	24-88	Югославия
7.	таб.	Диклофенак	10-45	11-60	Югославия
<b>Транквилизаторы (психотропные средства)</b>					
8.	Грандоксин 50 мг № 20	Грандоксин	-	30-82	Польша
9.	Грандоксин 50 мг № 20	Грандоксин	-	51-42	Польша
10.	Реладорм таб. № 10	Диазепам циклобар	-	24-00	Польша
11.	Реланиум 2 мл амп.	Битал Диазепам	6-43	7-35	Польша
12.	Тазепам-10 №50	Битал Диазепам	8-45	9-47	Польша

<b>Антигипертензивные (гипертонические) средства</b>					
13.	Адельфан № 250	Резерпин + дигидралази на сульфат + гидрохлорти азид	-	92-53	Новартис – фармо
14.	Диротон 5 № 28	Лизиноприл	-	68-23	Гедеон Рихтер (Венгрия)
15.	Диротон 10 № 28	Лизиноприл	-	68-23	Гедеон Рихтер (Венгрия)
16.	Эгилок 25 мг №60	Метопрололатарт рат	-	105 -63	Гедеон Рихтер (Венгрия)
17.	Эднит 2,5 № 28	Метопрололатарт рат	-	25-14	Гедеон Рихтер (Венгрия)
18.	Эднит 10 № 28	Эналаприла малеат	-	37-48	Гедеон Рихтер (Венгрия)
<b>Антибиотики</b>					
19.	Ампициллина тригидрат №24	Ампициллин	13-30	15-03	Беларусь
20.	Клафоран 1,0 во флак.	Цефотаксим	46-60	56-36	Хёхст
22.	Ципролет 250 мг № 10	Ципрофлоксацин	-	35-80	Индия
23.	Макропен таб. №16	Мидекамицин	34-66	48-80	ККХА (Словения)
<b>Поливитамины</b>					
24.	Дуовит др № 40	-	-	36-09	ККХА КККА
25.	Пиковит пастилки № 30	-	-	25-20	ККХА КККА

Стремясь защитить потребителя от неконтролируемого роста цен, в некоторых регионах местные власти самостоятельно вводят государственное регулирование цен на лекарственные препараты. В зависимости от цены производителя торговые надбавки ограничиваются ставками от 30% (на лекарства стоимостью до 100 рублей) до 5% (на дорогие, стоимостью свыше 800 рублей). При этом ограничения могут касаться всех лекарств, и импортных, и отечественных, как отнесенных к перечню жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств, так и не входящих в этот перечень. Поэтому при дальнейшем проектировании необходимо учитывать риск вмешательства властей в сбытовую политику создаваемого Предприятия.

## **Выводы**

1. Вновь создаваемое Предприятие имеет возможность накрыть географический сегмент, включающий в себя Южный федеральный округ, Приволжский федеральный округ, Воронежскую, Свердловскую и Челябинскую области Центрального и Уральского федеральных округов. При этом в Южном федеральном округе (ЮФО) обнаружено только два действующих предприятия по производству медикаментов,

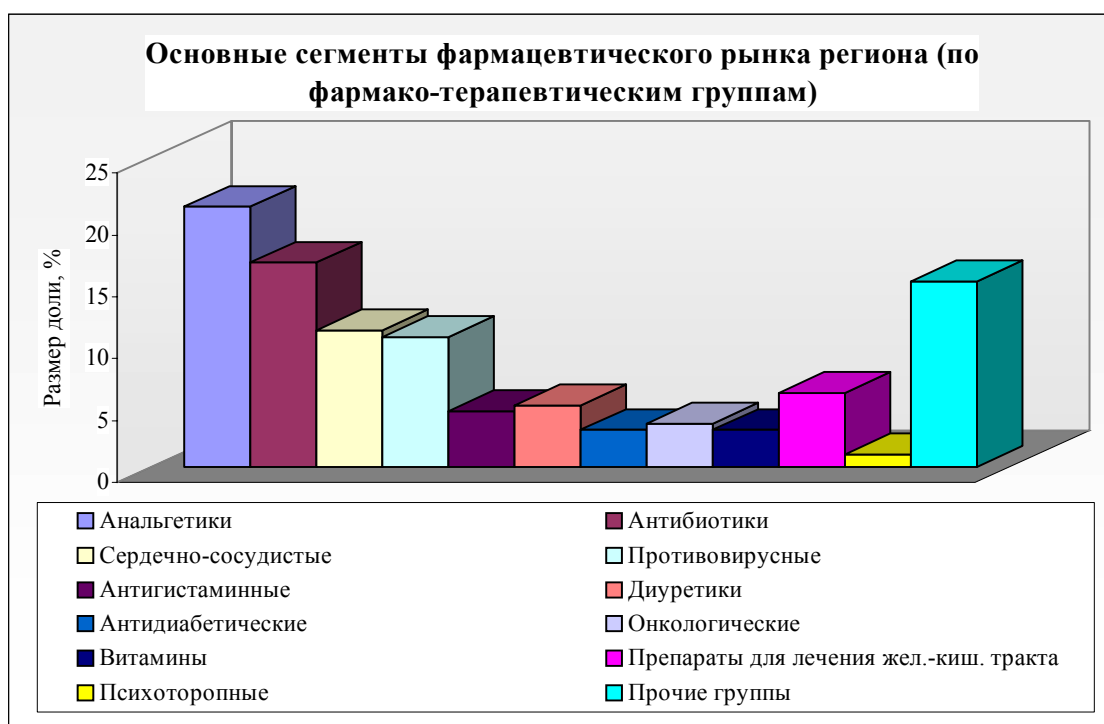
которые ориентированы исключительно на местные рынки и не располагают мощностями по выпуску современных медпрепаратов в достаточном для выбранного географического сегмента ассортименте и количестве.

2. Дефицит лекарственных средств в выбранном географическом сегменте на 64% удовлетворяется за счет импорта, что создает благоприятные предпосылки для импортозамещения.
3. Анализ показывает, что 3,2% своих доходов население ЮФО тратит на закупку готовых лекарственных средств. С ростом реальных доходов населения можно ожидать увеличения этой цифры за счет реализации отложенного спроса.
4. Как показывает опыт, рублевые цены на лекарственные препараты имеют тенденцию корреляции с инфляцией, что позволяет строить прогноз деятельности Предприятия на достаточно глубокую перспективу.

## Сегментация фармацевтического рынка региона

### Сегментация по видам продукции

Структуру потребности в лекарственных препаратах обуславливает, прежде всего, структура заболеваемости населения. Потребительский рынок региона в сфере лекарственных средств для лечения заболеваний системы кровообращения, болезней нервной системы, болезней костно-мышечной системы, онкологических заболеваний удовлетворяется, в основном, за счет импортных препаратов. Цены на зарубежные препараты в 3-5 раз превышают цены на их отечественные аналоги. Ниже приведены основные сегменты фармацевтического рынка региона.



Из диаграммы видно, что для организации производства целесообразно выбрать следующие группы:

Наименование группы	Наиболее перспективные для производства представители группы	Примечание
Жаропонижающие и противовоспалительные (Анальгетики)	Индометацин	Не освоены на предприятиях России - темпальгин (включающий анальгин), кетопрофен (кетанол, фастум), кетеролак (кетарол, кетанов), индометацин (производство субстанции индометацина готово к выпуску на Ирбитском ХФЗ в 2001г.)
	Темпальгин (включающий анальгин)	
	Кетопрофен (кетанол, фастум)	
	Кетеролак (кетарол, кетанов)	
Транквилизаторы (психотропные)	Диазепам	Из данной группы препаратов наиболее удобными дневными транквилизаторами является реланиум, диазепам. Кроме того,
	Реланиум	
	ГАМК и ее производные	

	Производные аспарагиновой и оксимасляной кислоты	вызывают интерес ГАМК и ее производные, а также производные аспарагиновой и оксимасляной кислоты. Технологически данные производные требуют такого же оборудования, что при синтезе анальгина, только должен изменяться порядок и тип аппаратов.
Антигипертензивные средства (гипертонические)	Энаприл (эднит) и его производные	Данная группа постоянно востребована в регионе, не смотря на значительную стоимость. Этот факт обусловлен структурой заболеваемости (болезни системы кровообращения – 32%)
	Арифон	
Антибиотики 3 и 4 поколения	Ципролет и его аналоги	Из группы антибиотиков наибольший интерес вызывают полусинтетические антибиотики 3 и 4 поколения. Для налаживания производства требуется тщательная патентная проработка, покупка лицензии или налаживания совместного производства с патентодержателем.
	Цералексин	
Поливитамины	Дуовит др № 40	Реализация проекта в данной части позволит заменить на рынке витаминов импортные препараты, которые в отличие от российских сбалансированы не только по витаминному, но и по микроэлементному составу.
Онкологические	Валтрекс	-
	Вторудоцил	-

### Сегментация по видам бизнеса

В продвижении товарной продукции от производителя к потребителю участвуют различные субъекты рынка, занятые в разных видах бизнеса. Соответствующие сегменты и основные субъекты рынка представлены в таблице.

Сегмент рынка	Субъект рынка	Сфера деятельности/вид бизнеса
Производство субстанций	Крупные фармацевтические предприятия	Производство и продажа субстанций
Производство ГЛС	Средние и мелкие фармацевтические предприятия	Производство и продажа ГЛС
Оптовая торговля	Производители и дилерские фирмы, территориальные фармацевтические управления	Поставка ГЛС непосредственно от производителей (российских и зарубежных) мелкоптовым фирмам. Поставка готовых субстанций фармацевтическим предприятиям.
Мелкооптово-розничная торговля	Средние и малые оптово-розничные фирмы	Поставка ГЛС в лечебные учреждения, аптеки, в том числе государственные, муниципальные, частные, больничные. Розничная продажа ГЛС.
Розничная торговля	Аптечные сети, государственные и частные аптеки и аптечные пункты, фарммаркеты, лечебно-профилактические учреждения	Розничная продажа ГЛС через аптеки и аптечные пункты конечному потребителю.



Ниже дается описание одного из крупнейших дистрибьюторов **лекарственных препаратов на Юге России - ОАО "Офисина"**.

Открытое акционерное общество "Офисина" расположено в г. Миллерово Ростовской области. Компания специализируется на предоставлении широкого спектра сервисных и информационных услуг в сфере дистрибуции фармацевтической продукции аптекам и лечебно-профилактическим учреждениям. В ходе своего развития компания претерпела несколько организационно-правовых преобразований:

- 1989 год - Миллеровское территориальное производственное предприятие ПО "Фармация";
- 1993 год - Миллеровское Государственное аптечное предприятие "Офисина";
- 1995 год - Фармацевтическое акционерное общество открытого типа "Офисина";
- с 1998 год - Открытое акционерное общество "Офисина".

Основным видом деятельности ОАО "Офисина" было и остается закупка, хранение, оптовая и розничная реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и парафармацевтической продукции населению, аптечным предприятиям и лечебно-профилактическим учреждениям.

В процессе развития компании происходила также диверсификация деятельности в различных перспективных направлениях. Так обеспечивалось устойчивое положение ОАО "Офисина" в любых условиях рынка. Сегодня в структуре ОАО "Офисина" находятся центральный оптовый фармацевтический склад, таможенный склад, филиалы и представительства в других городах и регионах (Ростове-на-Дону, Краснодаре, Пятигорске, Волгограде), девять аптек, при которых открыты пять аптечных пунктов и два аптечных киоска, магазин оптики, а также ремонтно-строительный участок, автозаправочная станция, объединение продовольственных и промышленных магазинов.

На оптовую торговлю лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения приходится 85 % товарооборота компании. Удельный вес бартерных и зачетных операций занимает менее 5% в товарообороте. В прайс-листе компании представлено более 2000 наименований лекарственных препаратов практически всех фармакологических групп, при этом прайс-лист включает в себя только реально присутствующие на складе товары. Предлагаемый ассортимент постоянно расширяется и обновляется.

Уже на протяжении многих лет ОАО "Офисина" осуществляет прямое сотрудничество с более чем ста ведущими отечественными и с 60 зарубежными производителями лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Со всеми поставщиками налажены устойчивые связи. Большие объемы закупок способствуют получению значительных скидок, что в свою очередь позволяет компании устанавливать низкие цены и применять минимальные торговые наценки на предлагаемые товары. Для клиентов ОАО "Офисина" это дает возможность иметь у себя конкурентные цены накупаемые товары.

Организация продаж в ОАО "Офисина" построена по региональному принципу, т.е. все существующие и потенциальные клиенты компании - аптеки - разбиты на географические регионы, с каждым из которых ведут работу конкретные менеджеры отдела продаж или филиала. За работу с отдельными сегментами рынка - ЛПУ и Зооветслужбами - также отвечают конкретные менеджеры по продажам.

Информационное взаимодействие со своими клиентами, а также непосредственное их обслуживание по осуществлению заказов ОАО "Офисина"

осуществляет как из центрального офиса в Миллерово, так и через филиалы и представительства компании. Наличие собственного автомобильного парка, который постоянно обновляется и расширяется, позволяет клиентам, размещающим заказ в ОАО "Офисина", иметь бесплатную доставку товара точно в оговоренный срок. Отработаны регулярные графики поставки товаров в различные регионы.

Специалисты ОАО "Офисина" проводят регулярный мониторинг потребностей клиентов. Таким образом, руководство компании четко представляет себе ожидания клиентов. Сегодня для аптек важна возможность одновременного заказа широкого ассортимента товара, точная и аккуратная доставка товара строго в срок, без ошибок и со всеми необходимыми сопроводительными документами. Но самое главное - конкурентоспособные цены. Чтобы максимально полно удовлетворять потребности клиентов, ОАО "Офисина" закупает товары напрямую у производителей и, в основном, на условиях полной предоплаты, чтобы обеспечить более низкие цены.

Основной стратегической задачей ОАО "Офисина" остается максимально полное удовлетворение спроса на рынке фармацевтических товаров и услуг Юга России.

## Сегментация потребителей

В соответствии с основной идеей создания Предприятия очевидно, что покупателями продукции должны быть дилерские фирмы, территориальные фармацевтические управления и оптово-розничные организации, в том числе сети аптек и фарммаркетов, а также компании, производящие ГЛС (потребители субстанций, производимых Предприятием). Поскольку конечными потребителями фармпрепаратов будут являться, главным образом, жители выбранного географического сегмента, проведем сегментацию конечных потребителей.

Согласно общим принципам сегментирования рынка составление портрета потребителя осуществим по трем основным признакам: *географическому, демографическому, психографическому (социальный слой, стиль жизни, личные качества, манера приобретения продукции)*.

*Географическая сегментация* - способ деления рынка по группам потребителей по географическим признакам. Этот метод наиболее эффективен в случае различий культур или климатических условий в регионах сбыта, имеющих принципиальное значение для использования продукции.

*Демографическая сегментация* - способ деления рынка на группы потребителей по признакам пол, возраст, национальность, состав семьи, годовой доход, вероисповедание и др.

*Психографическая сегментация* - способ деления рынка по потребителям в зависимости от их принадлежности к общественному классу, образу жизни и характеристикам личности.

Основные группы потребителей.

Принцип сегментации	Группа	Примечание
По территориальному признаку	Проживает в городе/деревне	Необходим дополнительный анализ социальной и демографической ситуации
По возрастному признаку	Дети	от 0 до 4 лет

	Дошкольники школьники мл. классов	от 5 до 9 лет
	Учащиеся	от 10 до 19 лет.
	Трудоспособный возраст	от 20 до 39 лет
		от 40 до 49
		от 50 до 59.
Возраст старше трудоспособного	старше 60 лет	
По среднемесячному уровню дохода	Высокий	свыше 200 \$US/чел./мес.
	Средний	от 80 до 200 \$US/чел./мес
	Относительно низкий	от 50 до 80 \$US/чел./мес.
	Низкий	менее 50 \$US/чел./мес.
По психологическому типу	«Трус»	В принципе, здоровый человек, который хочет и дальше оставаться здоровым
	«Балбес»	Легкомысленный больной
	«Бывалый»	Люди, которые, почувствовав легкое недомогание, сразу же решают, что у них какая-то страшная болезнь

Приведенная выше сегментация конечных потребителей может быть использована при определении сбытовой политики Предприятия и формировании плана маркетинга.

## Выводы

1. Сегментация по видам продукции с учетом имеющейся структуры спроса в выбранном географическом сегменте позволила определить для первоочередного запуска в производство фармако-терапевтические группы и конкретные виды лекарственных препаратов, которые обеспечивают более низкие барьеры входа на рынок для вновь создаваемого Предприятия (см. табл. в разделе "Сегментация по видам продукции").
2. Значительное количество существующих видов бизнеса в фармацевтической отрасли и передовые позиции Предприятия на пути продвижения готовой продукции от производителя к конечному потребителю, с одной стороны, позволяют Предприятию устанавливать наиболее выгодную для себя сбытовую политику, а с другой стороны, требуют формирования стабильной дилерской сети и установления долгосрочных партнерских отношений с наиболее крупными оптовыми и оптово-розничными предприятиями региона.
3. Проведенная сегментация потребителей показывает необходимость анализа социальной и демографической ситуации в выбранном географическом сегменте и ее мониторинга в ходе реализации проекта с целью своевременного планирования увеличения (снижения) объемов производства, снятия с производства или запуска новых препаратов для исключения затоваривания или образования дефицита по отдельным позициям выпускаемой продукции.

## Основные конкуренты

Наряду с крупнейшими фармацевтическими предприятиями российского значения (АО "Акрихин", ФГПО "Мосхимфармпрепараты", ЗАО "Брынцалов", ОАО "ICN-Марбиофарм" и др.), которые поставляют свою продукцию во все регионы России, ближайшими конкурентами вновь создающегося Предприятия могут быть ОАО "Нижфарм" (г. Нижний Новгород), ОАО "Биосинтез" (г. Пенза), ОАО "Восток" (Кировская обл., Омутнинский р-н, п. Восточный), ОАО "Ирбитский химико-фармацевтический завод" (г. Ирбит).

### Компания "Нижфарм" (г. Нижний Новгород)

Основные показатели деятельности компании "Нижфарм" в 2001 году:

- **Объем продаж** - 75547 тыс. упаковок ( 753,744 млн рублей, в иностранной валюте 25792 тыс. долларов).
- **Доля компании "Нижфарм"** на российском рынке фармпрепаратов - 0,86%.
- **Ассортимент** - более 90 наименований (доля брэндов - 38,9%).
- **Брэнды - лидеры продаж:** Бетаникомилон, Витапрост, Левомеколь, Осарбон, Хондроксид, Цефекон, Эссливер Форте, Эспол, Эфкамон.



Стратегия компании "Нижфарм", одной из наиболее динамично развивающихся в фармацевтической отрасли, в ближайшие пять лет предусматривает рост активности компании на рынках СНГ и Балтии. Параллельно с этим будет проводиться работа по выводу продукции компании на рынки стран дальнего зарубежья. Предусмотрен целый комплекс мер, с помощью которых будут достигнуты поставленные цели. В первую очередь планируется принципиальное изменение структуры продуктового портфеля. Приоритет будет отдан новым препаратам и брэндам. Их доля в общем объеме продаж к 2006 году будет доведена до 80%. Постепенно из ассортимента будут выведены практически все препараты, выпускаемые другими производителями, с тем чтобы основу продуктового портфеля компании составила современная и востребованная рынком продукция. Обновление ассортимента позволит компании оптимизировать цены на продукцию. Поскольку производство "Нижфарм" оснащено современным оборудованием и соответствует международным стандартам ISO 9001 и частично GMP, выпускать устаревшие препараты на нем нецелесообразно с экономической точки зрения.

В соответствии с новой стратегией основное внимание будет сконцентрировано на развитии направлений, где компания "Нижфарм" традиционно лидирует, а именно в производстве и продажах мазей и других мягких лекарственных форм. Надо отметить, что это не вызовет снижения активности компании и по другим направлениям деятельности. Напротив, запланировано существенное увеличение объемов продаж и расширение ассортимента таблеток и желатиновых капсул.

Разработка стратегической программы развития компании "Нижфарм" проводилась на основании данных целевого исследования развития фармацевтического рынка России, проведенного компанией "Сентрал Юроп Траст Компани Лтд.". Результаты этого исследования помогли оценить возможности и рыночный потенциал продуктового портфеля компании и каждого препарата в отдельности.

Новая программа развития всецело учитывает тенденции и перспективы развития фармацевтического рынка в России и внутренние возможности компании "Нижфарм".

## **ОАО "Биосинтез"**



Производственная деятельность на предприятии началась более 40 лет назад, в 1959 г. Основной продукцией предприятия тогда стали субстанции, получаемые микробиологическим методом - антибиотик биомицин и витамин В12. Впоследствии список производимой продукции пополнялся за счет субстанций антибиотиков олеандомицина, тетрациклина, нистатина, гелиомицина, фузидина, леворина, а так же других препаратов.

В дальнейшем завод начал производство готовых лекарственных средств: в 1961 г. освоен выпуск таблеток, в 1971 - инфузионных растворов и расфасованных инъекционных порошков. В 1986 г. начато производство инсулина, в 1989 - гепарина.

Полиграфическая база предприятия обеспечивает потребность во всех видах печатных и картонажных работ, выпуская этикетки, инструкции к лекарственным средствам и все виды упаковок.

В 1992 г. комбинат "Биосинтез" был преобразован в акционерное общество открытого типа. В настоящее время предприятие производит готовые лекарственные средства и субстанции. Номенклатура выпускаемой продукции составляет более 120 наименований лекарственных средств девяти фармакотерапевтических групп. 30% препаратов входит в перечень жизненно-важных лекарственных средств. Объем товарной продукции за первое полугодие 2001 г. составил 377 млн. рублей, выручка от реализации - 350 млн. рублей, а прибыль от реализации - 66 млн. рублей. На предприятии занято более четырех тысяч человек.

### Производство готовых лекарственных средств

Развитие компании в 1992-1998 г.г. в значительной мере соответствовало пути, проделанному фармацевтической отраслью в целом. В первую очередь это касается наращивания производства готовых лекарственных средств при одновременном сокращении выпуска субстанций: доля последних в общем объеме товарной продукции снизилась с 29,8% в 1993 г. до 6,3% в 1998.



Среди готовых форм наибольшую долю в объеме выпуска занимают таблетки. Оборудование, которым располагает предприятие, включает таблетпресса "Kilian" и "Fette", установки для покрытия таблеток пленкой из водных растворов и органических растворителей. Расфасовка, упаковка и

укладка таблеток осуществляется автоматической линией "Zanazi". Общая мощность цеха по производству таблеток составляет более 100 млн. упаковок №15 в год.

Помимо препаратов в форме таблеток, на ОАО "Биосинтез" производятся инъекционные препараты в виде порошков и растворов. Комплекс по производству порошков включает в себя оборудование фирм "Zanazi", "Huber" и др. Мощности по выпуску инфузионных растворов включают все виды оборудования для приготовления растворов, мойки, стерилизации, розливу и упаковке бутылок с соблюдением стерильных условий производства, что делает возможным выпуск около 18 млн. бутылок кровезаменителей, консервантов крови, солевых и дезинтоксикационных растворов в год. В 1999 г. было освоено производство ампул. Три линии шприцевого наполнения ампул позволяют выпускать около 100 млн. ампул емкостью 2 мл, 5 мл и 10 мл ежегодно. Производство мягких лекарственных форм включает в себя участки производства мазей и суппозиторий. Хотя их мощность сравнительно невелика, но это позволяет значительно расширить номенклатуру готовых лекарственных средств.

### Производство субстанций



Проблемы, с которыми столкнулся завод в начале 90-х годов - разрыв кооперативных связей, увеличение цен на энергоносители, остановка предприятий, поставлявших сырье и материалы, сделали необходимым существенное расширение производства готовых форм. При этом, однако, производство субстанций антибиотиков было сохранено в максимально возможной степени.

Производственные мощности позволяют производить около 700 условных тонн субстанций методом микробиологического синтеза. За первое полугодие 2001 г. объем выпуска субстанций антибиотиков составил 100 условных тонн, т.е. мощности загружены приблизительно на 28%, что является достаточно высоким показателем для российских производителей субстанций.

В настоящее время основной субстанцией является бензилпенициллина натриевая соль. ОАО "Биосинтез" является единственным в России производителем субстанций противогрибковых антибиотиков нистатина, леворина, гризеофулфина. Кроме того, выпускаются антибиотики фузидин натрия и фузидиевая кислота, обладающих способностью проникновения в костную и хрящевую ткани и подкожную клетчатку, что повышает их антибактериальную активность.

Помимо антибиотиков, номенклатура субстанций включает сердечно-сосудистое средство рибоксин. Предприятие располагает также комплексом по производству эндокринных препаратов, на котором выпускаются различные ферменты медицинского назначения: инсулин, гепарин, панкреатин, лидаза, тиреодин, а также иммуномодулирующее средство нуклеинат натрия.

### Сбыт

Администрация предприятия уделяет большое внимание развитию структуры сбыта продукции. Так, за последние годы существенно увеличилась численность отделов снабжения и сбыта. Основными покупателями ОАО "Биосинтез" являются территориальные фармацевтические управления, а также

фармацевтические фирмы: ЦВ "Протек", РАО "Биопрепарат", ОАО "Фармимэкс" и др.

### Научный центр

Дальнейшее развитие предприятия связывается с техническим перевооружением и повышением эффективности действующего производства. Большая роль при этом отводится научному центру ОАО "Биосинтез". Он включает в себя микробиологический, химический, химико-технологический и аналитический секторы, а также сектор готовых лекарственных форм.

Основные направления исследований, ведущихся в центре - повышение эффективности микробиологических и химико-технологических процессов, включая индуцированную и естественную селекцию штаммов-продуцентов, подбор оптимального состава питательных средств и др. Сектор готовых лекарственных средств занят разработкой и оптимизацией технологических процессов производства таблеток, инъекционных растворов и мягких лекарственных форм. За 1999-2001 г.г. центром разработаны технологии производства 50 новых для предприятия лекарственных средств.

В настоящее время ОАО "Биосинтез" ставит перед собой задачу освоения и производства доступных по цене импортозамещающих препаратов, а также создания собственных оригинальных лекарственных средств. С этой целью предприятие активно развивает сотрудничество с ведущими научными центрами страны - ГНЦА, ВНИЦ БАВ, Гематологическим Центром РАМН.

### **ОАО «Восток»**

ОАО "Восток" – многопрофильное предприятие, производящее одноразовые шприцы, инъекционные растворы, продукты микробиологического синтеза. Является крупнейшим в России производителем одноразовых шприцев и различных ферментов. Завод расположен в Кировской области. Есть два филиала, находящиеся в Москве и в Санкт-Петербурге. Количество работающих составляет две тысячи человек.

Предприятие финансово устойчивое, не имеющее задолженности перед бюджетом, банками, задолженность поставщикам тоже находится в пределах сроков платежа. Предприятие технически хорошо оснащено. Производство одноразовых шприцев ведется на оборудовании немецкой фирмы "Вернер Камман" ("Werner Kamman").

### Производство одноразовых шприцев.

С начала 90-х годов ОАО «Восток» производит инъекционные одноразовые шприцы «Луер» объемом 2 мл, 5 мл, 10 мл, 20 мл с отечественными и импортными иглами. Газовая стерилизация гарантирует безвредность. Выпускаемые шприцы апиrogenны, стерильны и нетоксичны. Объем производства 400 – 450 млн. штук в год.

### Производство инъекционных растворов.

ОАО «Восток» выпускает инъекционные растворы натрия хлорида 0,9%, глюкозы 5%, 10%, 20%, солевые растворы «Ацесоль», «Дисоль», «Трисоль», которые являются сбалансированными комбинированными препаратами, широко применяемыми в медицинской практике при лечении различных инфекций, интоксикаций и других заболеваний.

## Производство таблетированных лекарственных препаратов

Данное производство является относительно небольшим самостоятельным подразделением предприятия, на котором заняты около 60 человек. Объем производства: 20 – 25 млн. таблеток в год. Перечень лекарственных средств, разрешенных к производству ОАО «Восток» включает 22 наименования, в том числе: парацетамол, аспаркам, анаприлин, цитрамон, калия оротат, ампициллин, левомецетин, метронидазол, циннаризин и другие. Планируется выпуск новых продуктов как медицинского, так и микробиологического направления.

### **ОАО "Ирбитский химико-фармацевтический завод"**

Предприятие было основано в 1941 году на базе эвакуированного на Урал московского завода "Акрихин". В настоящее время завод выпускает готовые лекарственные средства и фармацевтические субстанции. Численность работающих в компании - 658 человек.

До начала 90-х годов основу производственной деятельности Ирбитского ХФЗ составлял выпуск субстанций. На предприятии велся синтез таких веществ, как папаверина гидрохлорид, стрептоцид, эуфиллин, сульфадимезин и др., объем производства которых доходил до 1300 тонн ежегодно.

В 1991 году, в результате изменения рыночной конъюнктуры, Ирбитский ХФЗ, как и многие другие отечественные предприятия, был поставлен перед необходимостью изменить структуру производства. Увеличился выпуск готовых лекарственных средств, а их ассортимент расширен с 2 до 50 наименований.

В настоящее время перечень производимой продукции содержит около 60 позиций и включает в себя готовые лекарственные средства в виде таблеток, настоек и растворов, а также различные фармацевтические субстанции. 80% номенклатуры продукции, выпускаемой предприятием, входит в список жизненно необходимых лекарственных средств. Компания ежегодно обновляет список производимых лекарственных средств. В 2001 году освоено производство таблеток аспаркама, никотиновой кислоты, кальция глюконата, нитросорбида. Кроме того, в ближайшее время планируются к выпуску противотуберкулезные препараты -таблетки фтивазида и метазида, антибиотик -таблетки левомецетина, диуретическое средство - таблетки фуросемида, антибактериальное средство - фурагин и желчегонное средство - таблетки аллохола в оболочке.

В добавок к наращиванию ассортимента предприятие расширяет свои возможности по производству готовых форм. В прошедшем году сдан в эксплуатацию участок таблетирования препаратов нитрофурановой группы, что позволило увеличить выпуск противомикробных и противопаразитарных лекарственных средств на 30%. В настоящее время на ОАО Ирбитский ХФЗ ведутся работы по получению таблеток в оболочке. Освоение этой лекарственной формы позволит решить проблему таблетирования субстанции нитроксолина. Это весьма актуально, так как нитроксолин является новой позицией в ассортименте предприятия. Технология производства этого вещества отработывалась несколько лет, и в настоящее время объемы его производства постоянно увеличиваются: в этом году ежемесячный выпуск субстанции превышает объемы ее производства за весь 1998 год. Планируется расширить выпуск и некоторых других субстанций, входивших в ассортимент завода до 90-х годов. Ассортимент производимых субстанций будет расширяться и за счет освоения новых препаратов: например, к настоящему времени готова к выпуску субстанция **индометацина**.



Важной составляющей ценовой и производственной политики предприятия является закупка сырья - фармацевтических субстанций, основных и вспомогательных материалов. При выборе торгового партнера приоритет отдается компаниям, которые гарантируют качество продукции и приемлемый уровень цен. Кроме того, как важное преимущество рассматривается возможность приобретения сырья в кредит, а также расчетов продукцией предприятия.

Сбыт продукции осуществляется через крупных региональных представителей. В частности, компания реализует лекарственные средства через 4 консигнационных склада в Москве, С. Петербурге, Пензе и г. Копейске Челябинской области. Работа с клиентами ведется с применением гибкой системы скидок, товарных кредитов, а также с использованием различных бартерных схем.

Основными покупателями продукции ОАО Ирбитский ХФЗ являются коммерческие оптовые фирмы, доля которых в первом полугодии 1999 года составила 80%. Кроме того, часть продукции предприятия поставляется на экспорт.

Анализ основных финансовых показателей, характеризующих прибыльность и финансовую устойчивость предприятия, позволяет охарактеризовать ОАО Ирбитский ХФЗ как относительно благополучную компанию. Так, коэффициент текущей ликвидности (отношение текущих активов к текущим пассивам) вырос с 2 до 3,7, а затраты на рубль товарной продукции составляют сейчас 77 коп. - по сравнению с 83 коп. в 1998 году. Тем не менее, руководство предприятия считает, что перед заводом стоит ряд серьезных задач: реструктуризация производства, освоение новых технологий, расширение ассортимента. Крайне необходимо также техническое перевооружение, учитывая, что износ основных фондов составляет 55%. В настоящее время финансирование этих работ ведется за счет собственных средств. Однако этот источник ограничен, так как сейчас вся свободная прибыль направляется на пополнение оборотных средств, на погашение задолженности по налогам. Между тем, потребности в инвестициях достаточно высоки. Например, по оценкам специалистов предприятия, перепрофилирование площадей, освободившихся от производства норсульфазола, на выпуск готовых лекарственных средств потребует около 50 млн. руб. В качестве основных путей решения этой проблемы руководство предприятия рассматривает увеличение денежной составляющей в выручке и привлечение внутренних ресурсов.

## **Выводы**

Краткий обзор основных потенциальных конкурентов показал, что отечественные предприятия фарминдустрии в основном адаптировались к новым условиям хозяйствования. Относительно благоприятные условия для внутреннего производства, стабильный спрос на продукцию и быстро возрастающие требования, предъявляемые к заводам-производителям медикаментов и лекарственных средств стимулируют владельцев предприятий планировать переоснащение действующих мощностей современным оборудованием, повышать качество и расширять номенклатуру выпускаемых изделий. Таким образом, в течение ближайших нескольких лет можно прогнозировать возрастание конкуренции между российскими производителями фармацевтической продукции.

## Заключение

Результаты проведенных исследований подтверждают экономическую перспективность идеи создания в Волгоградской области крупного фармацевтического производства. Основным географическим сегментом для сбыта продукции Предприятия должен стать Южный федеральный округ и ряд прилегающих к нему областей других федеральных округов, которые нуждаются в создании собственного производства и восполняют существующий дефицит за счет зарубежных поставок и поставок из других регионов России. Выпуск импортозамещающих и оригинальных препаратов позволяет рассчитывать на расширение географии сбыта вновь создающегося Предприятия на всю территорию России и, возможно, планировать поставки на экспорт. При этом организация на Предприятии химического производства может рассматриваться как одно из основных конкурентных преимуществ. Основу ассортимента химического производства должны составлять субстанции, не выпускаемые другими отечественными производителями.

Вместе с тем скорость освоения свободных рынков российскими предпринимателями, планы модернизации и расширения производства на действующих заводах отрасли требуют быстрых и решительных действий от Инициаторов проекта. Период относительно низкой конкуренции между отечественными производителями фармпродукции может завершиться в течение ближайших трех-пяти лет. Кроме того в связи протекционистскими мерами властей по защите отечественных производителей от импорта в ближайшие годы возможно создание современных производств на территории России силами зарубежных компаний-экспортеров.

В дальнейшем при работе над проектом целесообразно выполнить следующее:

- сформулировать Миссию, стратегические цели и основные задачи Предприятия;
- провести углубленное целевое маркетинговое исследование;
- уточнить технологические параметры Предприятия, его мощности, сроки строительства и требования к оборудованию;
- проанализировать имеющиеся ресурсы Инициаторов для реализации проекта, определить дефициты ресурсов и возможные способы их снижения;
- разработать варианты схемы финансирования реализации проекта и определить возможные источники привлечения инвестиций;
- определить перечень возможных партнеров и участников проекта;
- разработать возможные сценарии реализации проекта;
- провести моделирование и количественный расчет параметров основных сценариев реализации проекта, выбрать и обосновать критерии сравнения сценариев;
- выполнить анализ основных рисков при реализации проекта и определить способы их снижения.