

## **Обзор медико-биологической отрасли Республики Казахстан: Итоги 1-го полугодия 2016 г.**

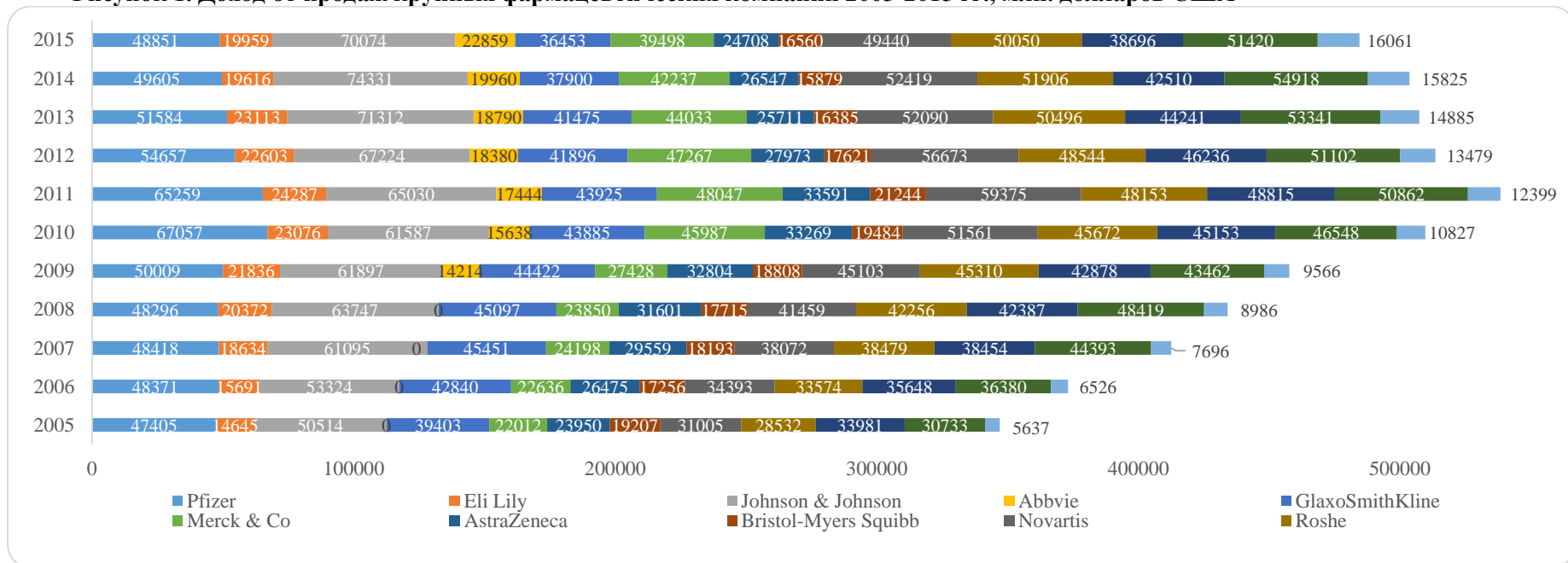


*Младший аналитик: Ишекенова Меруерт*

*[Meruyert@rfcaratings.kz](mailto:Meruyert@rfcaratings.kz)*

*Ноябрь 2016 г.*

**Рисунок 1. Доход от продаж крупных фармацевтических компаний 2005-2015 гг., млн. долларов США**



Источник: Bloomberg, РА РФЦА

Рассмотрим динамику доходов крупных мировых фармацевтических компаний (рис.1). По данным Bloomberg, за период 2005-2015 гг. объемы выручки фармацевтических «гигантов» от реализации широкого спектра лекарственных средств (ЛС) демонстрировали переменный характер. На протяжении рассматриваемого периода компания Pfizer и Johnson & Johnson являются лидерами по объему выручки от мировых продаж. В 2012 г. компания Pfizer с доходом в 54 657 млн. долларов США окончательно уступила лидирующую позицию компании Johnson & Johnson, чей доход составил 67 224 млн. долларов США. Падение выручки Pfizer мы связываем с чередой событий, оказавших негативное давление на деятельность компании. Так, по некоторым источникам, в 2010 г. компании Pfizer пришлось возместить значительную сумму ущерба, в связи с выявленными нарушениями в деятельности компании на территории США. В 2011 г. Япония приостановила использование вакцины от пневмонии и менингита производства Pfizer. В 2012 г. Pfizer оплатила внушительный штраф, связанный с нарушением требований законодательства на территории США. Между тем, в 2015 г. компания Johnson & Johnson заработала 70 074 млн. долларов США, таким образом, заняв 1-е место, тогда как компания Pfizer заняла 5 место по размеру доходов, заработав 48 851 млн. долларов США, уступив компаниям Bayer AG (51 420 млн. долларов США), Roshe (50049,6 млн. долларов США) и Novartis (49440 млн. долларов США).

Среди представленных компаний, наименьшие доходы от продаж ЛС демонстрируют Novo Nordisk, Eli Lilly, которые специализируются на производстве узкого спектра ЛС, нежели Pfizer и Johnson & Johnson.

**Рисунок 2. Показатели Топ-10 фармацевтических компаний по объему розничных продаж готовых лекарственных средств (ГЛС) в РК по состоянию на июль 2016 г.**

В денежном выражении						В количественном выражении					
Июль 2016	Июль 2015	Корпорация ГЛС	Объем рынка, млн. \$	Доля, %	Прирост, %	Июль 2016	Июль 2015	Корпорация ГЛС	Объем рынка, млн. уп.	Доля, %	Прирост, %
1 ↑	3	Takeda	3,26	4,47	-10,26	1	1	Борисовский завод медпрепаратов РУП	4,39	11,64	3,67
2	2	sanofi-aventis	3,14	4,32	-15,90	2	2	Ирбитский ХФЗ ОАО	3,76	9,97	3,41
3 ↓	1	Gedeon Richter	2,94	4,04	-22,86	3	3	Фармация АО	2,81	7,45	58,91
4	4	Bayer	2,70	3,70	-14,36	4	4	Химфарм АО	2,06	5,46	38,27
5	5	STADA	2,64	3,63	-14,64	5	5	Синтез АКО ОАО	1,46	3,87	43,51
6 ↑	9	Teva	2,60	3,57	-2,63	6	6	Биосинтез ОАО	1,25	3,33	23,47
7	7	World Medicine	2,23	3,06	-24,92	7	7	Досфарм ТОО	1,10	2,92	11,48
8 ↓	6	Abbott	2,13	2,92	-29,51	8	8	STADA	0,77	2,05	1,02
9 ↓	8	Berlin-Chemie	2,13	2,92	-22,04	9 ↑	11	Марбиофарм ОАО	0,76	2,02	16,83
10 ↑	15	Химфарм АО	1,96	2,69	7,88	10 ↓	16	Takeda	0,70	1,86	51,38

Источник: «Мониторинг розничных продаж ЛС в РК», Vi-ORTIS Group Consulting

В Казахстане рейтинг Топ-10 фармацевтических компаний-участниц отечественного рынка ГЛС, по данным консалтингового агентства Vi-ORTIS Group Consulting оценивались по таким показателям, как доля компании на отечественном фармацевтическом рынке, объем продаж в денежном и количественном выражении (рис.2). По состоянию на июль 2016 г. японская фармацевтическая компания Takeda заняла 1 место в рейтинге Топ-10 крупных фармацевтических компаний на территории РК с доходом в 3,26 млн. долларов США и долей на рынке в 4,47 %. По итогам первого полугодия 2016 г. Takeda реализовала 0,70 млн. упаковок ГЛС, таким образом, заняв 10 место на рынке медикаментов по объему реализованной продукции в натуральном выражении. По доле ГЛС Takeda занимает 2-й год 3-е место.

Французская компания Sanofi второй год подряд удерживает 2-ю позицию по занимаемой доле на фармацевтическом рынке, чей доход составил порядка 3,14 млн. долларов США. Однако, по количественным показателям реализованной фармацевтической продукции в стране компания не вошла в Топ-10, что может свидетельствовать о высокой цене реализуемых ГЛС, которые принесли хорошую выручку компании, но в масштабах производства объем выпускаемой продукции оказался незначительным.

Немецкая компания STADA в рейтинге по объему выручки и реализованной продукции демонстрирует положительные показатели, которые характеризуют относительно сбалансированное соотношение цены-качества, что позволило компании по итогам 6 мес. 2016 г. реализовать 0,77 млн. упаковок ГЛС, сохранив за собой 8 место по количеству продаж и заработав 2,6 млн. долларов США (5 место в рейтинге по объему выручки).

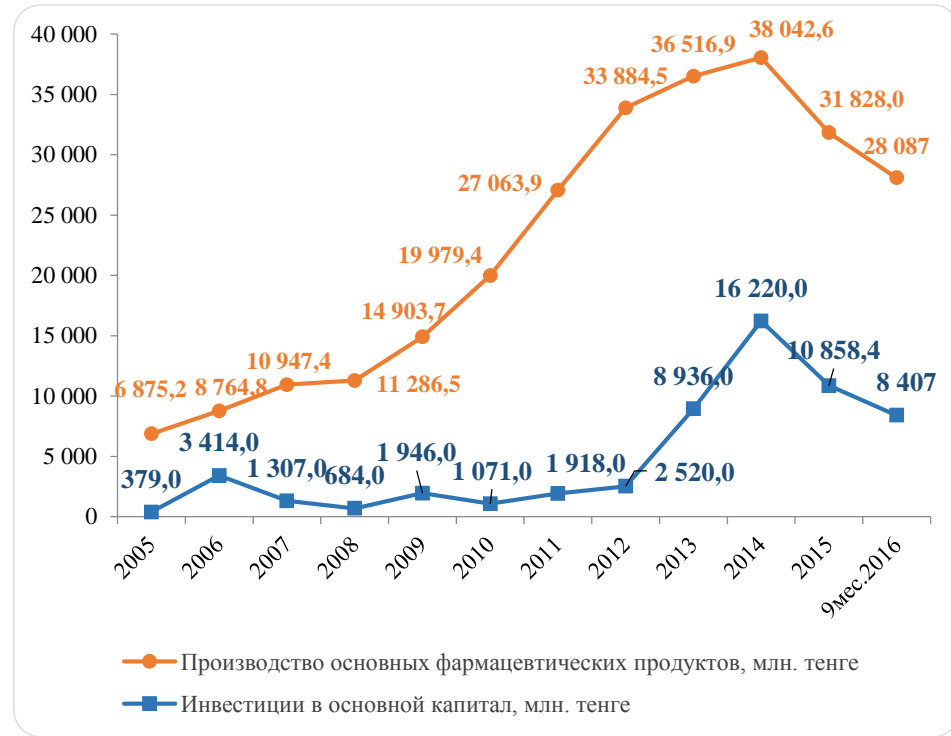
По состоянию на июль 2016 г., отечественная компания АО «Химфарм» заняла 10 место, заработав 1,96 млн. долларов США и реализовав 2,06 млн. упаковок ГЛС.

**Рисунок 3. Динамика изменения производства основных ЛС в РК за период 2010-2015 гг. и 9 мес. 2016 г.**



Источник: Комитет по Статистике РК МНЭ, РА РФЦА

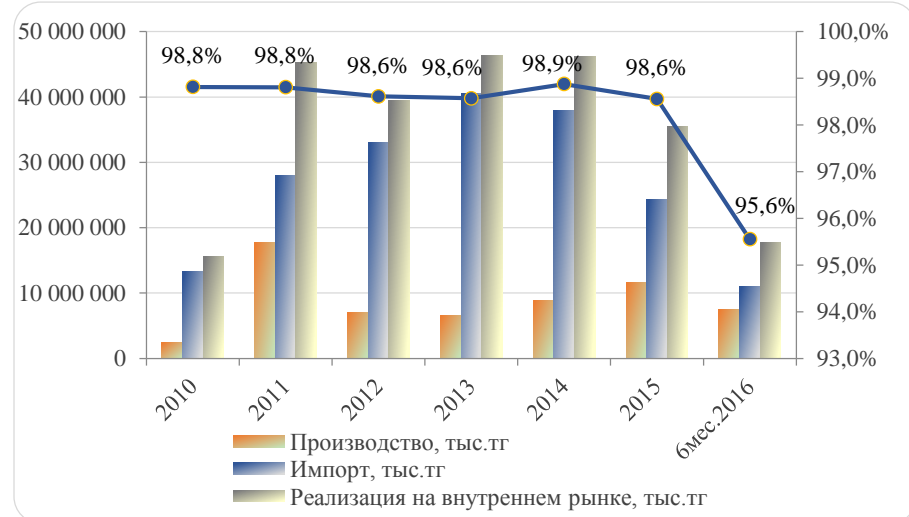
**Рисунок 4. Динамика инвестиций в основной капитал за период 2005-2015 гг. и 9 мес. 2016 г.**



Источник: Комитет по Статистике РК МНЭ, РА РФЦА

Рассмотрим динамику производства основных фармацевтических продуктов в натуральном выражении, а также объем инвестиций в основной капитал. По данным Комитета по статистике РК, по сравнению с 2010-2011 гг, в период 2012-2015 гг. в стране отмечается «новый» цикл роста производства основных ЛС в натуральном выражении (рис.3) – с 7,1 тыс.тонн до 11,7 тыс.тонн. По состоянию на 01 октября 2016 г. производство основных ЛС составило 8,1 тыс.тонн. По состоянию на 1 октября 2016 г., инвестиции в основной капитал составили 8 407 млн.тенге или -23% по сравнению с показателем 2015 г. (рис. 4). Однако, принимая во внимание снижение темпов производства у компании «ФК «Ромат», в результате процесса банкротства, а также подписание меморандума между АО «Международный научно-производственный холдинг «Фитохимия» и венгерской компанией «PannonPharma LTD», по организации и расширению производства фармацевтического завода в г.Караганда, составить однозначный прогноз по объему производства ЛС по итогам 2016 г. не представляется возможным.

**Рисунок 5. Коэффициент поглощения ЛС на рынке РК за период 2010-2015 гг. и 6 мес. 2016 г.**



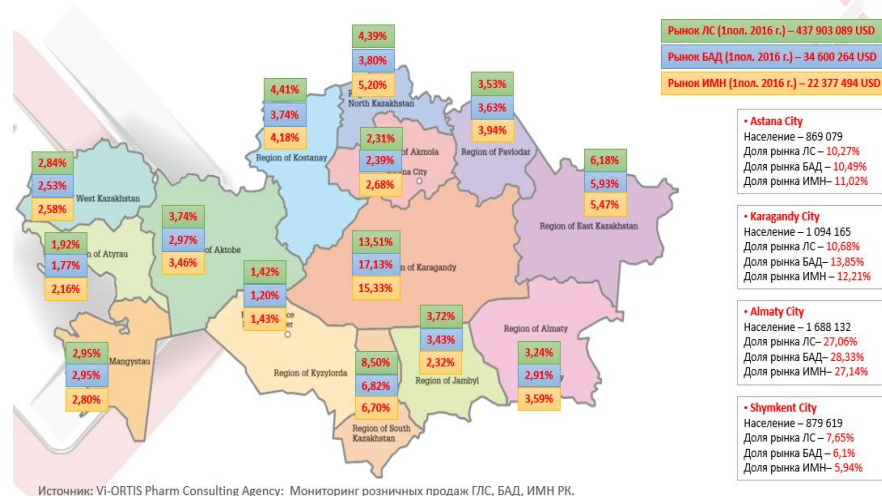
Источник: Комитет по Статистике РК МНЭ, РА РФЦА

В предыдущем обзоре РА РФЦА проводило анализ коэффициента поглощения за период 2010-2015 гг. По итогам 1-го полугодия 2016 г. коэффициент поглощения ЛС на фармацевтическом рынке незначительно снизился и составил 95,6%, что по-прежнему указывает на достаточно высокий уровень присутствия импортных ЛС на фармацевтическом рынке страны (рис.5).

Если рассматривать динамику торговли ЛС по регионам РК, то по состоянию на 01 июля 2016 г. (рис. 6) объем рынка ЛС в стоимостном выражении оценивается на уровне 437,9 млн.долларов США, рынок биологически активных добавок (БАД) оценивается в 34,6 млн. долларов США, а рынок изделий медицинского назначения (ИМН) – в 22,4 млн. долларов США. Наибольший удельный вес рынка ЛС, БАД и ИМН пришелся на города Астана (ЛС – 10,3%, БАД – 10,5%, ИМН – 11,02%), Алматы (ЛС – 27,06%, БАД – 28,33%, ИМН – 27,14%), Караганды (ЛС – 10,7%, БАД – 13,8%, ИМН – 12,2%) и Шымкент (ЛС – 7,6%, БАД – 6,1%, ИМН – 5,9%). При этом в разрезе областей Карагандинская область лидирует по доле рынка – ЛС (13,5%), БАД (17,1%), ИМН (15,3%). Наименьший объем ЛС, БАД и ИМН приходится на Кызылординскую область (1,4%, 1,2%, 1,4% соответственно).

По данным The European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA) за период 2010-2015 гг. основными рынками реализации новых ЛС в мире являлись: США (58%), Топ-5 городов ЕС<sup>1</sup> (23%), Япония (8%), развивающиеся фармацевтические рынки<sup>2</sup> (2%) и остальные страны мира(10%).

**Рисунок 6. Динамика торговли фармацевтическими препаратами в РК по регионам, за 1-е полугодие 2016 г.**



Источник: Vi-ORTIS Pharm Consulting Agency: Мониторинг розничных продаж ЛС, БАД, ИМН РК.

<sup>1</sup> Германия, Франция, Испания и Великобритания

<sup>2</sup> Алжир, Аргентина, Бангладеш, Бразилия, Колумбия, Чили, Китай, Египет, Индия, Индонезия, Казахстан, Мексика, Нигерия, Пакистан, Филиппины, Россия, Саудовская Аравия, Юж. Африка, Турция и Вьетнам



**Рисунок 7. Динамика розничной торговли фармацевтическими препаратами в сегменте непродовольственных товаров за период 2005-2015 гг.**



Источник: Комитет по Статистике РК МНЭ, РА РФЦА

Рассмотрим объем розничной торговли фармацевтическими препаратами за последние 10 лет. Согласно официальным данным средняя доля розничной торговли ЛС в сегменте непродовольственных товаров в период 2005-2015 гг. составляет 2,5% (рис. 7), уступая обороту розничной торговле одеждой (чья доля в среднем составляет 8%), топливу (6%), новому легковому автотранспорту (6,2%), бытовой (4%) и вычислительной электронике (3,5%). При этом, торговля ЛС опережает темпами розничной торговли такие категории, как розничная реализация ювелирных изделий (0,8%), оборудования электросвязи (1,7%), медицинских и ортопедических товаров (0,6%), стекольной продукции (0,2%).

В 2005 г. общий объем торговли непродовольственными товарами в РК составлял 919 млрд. тенге, включая розничную торговлю ЛС в размере 20,7 млрд. тенге или 1,5% всего непродовольственного сегмента (рис.7). С 2005 г. по 2009 г. ежегодный прирост в розничной торговле ЛС составлял около 24%. Стоит отметить, что на фоне девальвации 2009 г. объем розничной торговли ЛС равнялся 67,2 млрд. тенге, при том, что совокупный непродовольственный сегмент незначительно сократился с 1 623 млрд. тенге до 1 621,6 млрд. тенге. В 2011 г. удельный вес розничной торговли ЛС снизился до 2,6%. Однако, в стоимостном выражении отмечался стабильный рост в сегменте торговли ЛС – с 20 млрд. тенге в 2005 г. до 189 млрд. тенге в 2015 г.

**Рисунок 8. Динамика оптовой торговли фармацевтическими препаратами в РК за период 2005-2015 гг.**

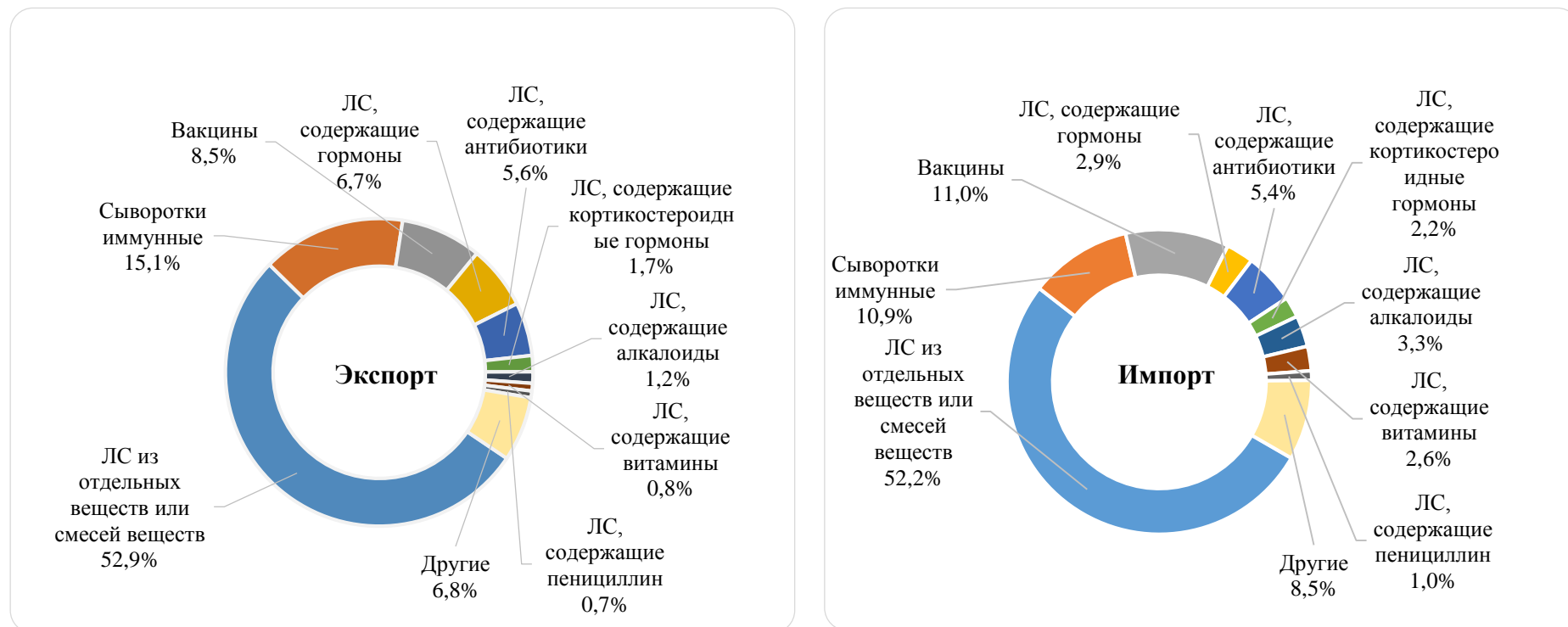


Источник: Комитет по Статистике РК МНЭ, РА РФЦА

Анализ оптовой торговли ЛС за период 2005-2015 гг. демонстрирует наличие резких колебаний (рис.8). В 2005 г. рынок оптовой торговли в стоимостном выражении составлял 3 021 млрд. тенге, в том числе оптовая торговля ЛС – 115,7 млрд. тенге или 3,8% совокупного оптового сегмента. В период 2007-2008 гг. объем оптовой торговли ЛС в стоимостном выражении увеличился с 199 млрд. тенге до 231 млрд. тенге (+14%). В 2009 г. торговля ЛС увеличилась до 308 млрд. тенге (+25%), тогда как совокупный объем оптовой торговли сократился с 6 963 млрд. тенге до 6 872 млрд. тенге. В 2015 г. после 2-й волны девальвации отмечен галопирующий рост оптовой торговли ЛС с 923 млрд. тенге в 2014 г. до 2 043 млрд. тенге в 2015 г. (+55%). Таким образом, в 2015 г. сегмент ЛС составил 12,6% совокупного оптового сегмента против 5,7% годом ранее. В 2015 г. совокупный оптовый сегмент составил 16 240 млрд. тенге, против 16 210 млрд. тенге в 2014 г.

Между тем, резкий скачок оптовой торговли ЛС в 2015 г. был связан с повышением цен на препараты в результате завершения остатков ЛС и закупа новой партии импортных ЛС по действующему курсу, в связи с введением свободно плавающего курса тенге. Напомним, основная доля отечественного фармацевтического рынка состоит из импортной фармацевтической продукции.

**Рисунок 9. Экспорт и импорт основных видов продукции фармацевтической промышленности за январь-август 2016 г.**



Источник: Казахстанский институт развития индустрии (KIDI)

Сравним импорт и экспорт фармацевтической продукции в разрезе товарных групп. За 8 месяцев 2016 г. импорт ЛС товарной группы «отдельные вещества и смеси веществ» составил 52,2% (рис 9), против 52,9% экспорта ЛС той же категории. Экспорт ЛС товарной группы «сыворотки иммунные» составил 15,1%, а импорт аналогичной категории продукции составил 10,9%, что может быть связано с недостаточной производственной и опытной технологической загрузкой отечественных фармацевтических производителей, позволяющей охватить необходимый диапазон ЛС и сократить импорт ЛС в страну. Вакцины (10,9%), ЛС содержащие алкалоиды (3,3%) и пенициллин (1%), а также прочие ЛС (8,5%) по-прежнему составляет значительную долю импорта за аналогичный период.

По данным EFPIA, в 2015 г. на долю Северной Америке приходилось 48,7% мировых фармацевтических продаж, а на долю ЕС – 22,2% мировых продаж.

В текущем году Министерством здравоохранения и социального развития РК совместно с профессиональной фармацевтической ассоциацией Казахстана подписан Меморандум по сдерживанию цен на 105 наименований лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Основная цель меморандума заключалась в ответственности отечественных и международных фармацевтических производителей, а также дистрибьюторов сдержать и зафиксировать цены на реализуемые ЛС и ИМН.

**Таблица 1. Динамика изменения розничных цен на основные ЛС в сегменте непродовольственных товаров за период 2011-2015 гг. и по состоянию на октябрь 2016 г., тенге**

ЛС	2011	2012	2013	2014	2015	окт.2016
Ампициллин, 10 таблеток	62,07	61,49	63,37	63,37	73,92	87
Витаминные препараты, 10 таблеток	199	210,2	238,17	319,78	319,78	336,52
Антисептические средства, 10мл	41,56	47,39	53,08	65,87	65,87	69

Источник: Комитет по Статистике РК МНЭ, РА РФЦА

В силу высокой лекарственной импортозависимости казахстанского фармацевтического рынка, статистика и практика показывает, что государственные меры по сдерживанию цен на ЛС носят краткосрочный характер и охватывают лишь незначительную часть всех предлагаемых в стране ЛС, либо носят узконаправленный характер и действуют на уровне государственных закупок, в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП).

За последние 5 лет цены на базовые ЛС, согласно данным Комитета по статистике РК демонстрируют рост (табл.1). По одному случаю из 3 представленных в таблице ЛС была отмечена стабилизация цен на срок не более 2-х лет. К примеру, по данным Комитета по Статистике цена ампициллина в 2013-2014 гг. составляла 63,37 тенге за 1 упаковку, в 2015 г. цена препарата увеличилась до 73,92 (+17%), тогда как в 2011-2013 гг., изменение цены на препарат было не более 5%. Таким образом, после истечения периода, введенного государством по фиксированию цен на ЛС, в последующем отмечается скачок розничных цен на ЛС, которые устанавливаются уже



производителями и дистрибьютерами ЛС, что указывает на попытку производителей и дистрибьютеров компенсировать упущенную выгоду в период установления «стабильных цен».

В качестве мер, направленных на сдерживание цен на основные ЛС Министерством здравоохранения и социальной защиты РК подписан приказ №622 от 15.07.2016 г. «Об утверждении Казахстанского национального лекарственного формуляра (КНФ) для лекарственного обеспечения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи». Данным документом утвержден КНФ для лекарственного обеспечения в рамках ГОБМП, в том числе с учетом предельных цен на каждое зарегистрированное торговое наименование лекарственного средства, предназначенное для закупа. В состав формуляра, по данным официального сайта КНФ, войдут ЛС с доказательной медицинской базой в РК, чья клиническая эффективность доказана.

В свою очередь, повышение отпускных розничных цен на ЛС и ИМН в стране обусловлено такими факторами, как систематическое повышение таможенных пошлин на импортируемую продукцию, оптовая надбавка к цене продукции, розничная надбавка к цене продукции, внутренние законодательные требования к производителям и дистрибьютерам, требующие определенных расходов на сертификацию ЛС (приказ Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 26.11.2014 г. № 269 «Об утверждении Правил проведения оценки безопасности и качества лекарственных средств и изделий медицинского назначения, зарегистрированных в Республике Казахстан», с изменениями от 05.07.2016 г.), расходы на логистику и пр.

На прошедшем экономическом форуме в г. Астана (апрель 2016 г.) Евразийский Межправительственный Совет совместно со странами-участницами ЕАЭС инициировал возможность внесения ряд изменений в Договор о ЕАЭС, включая легализацию параллельного импорта<sup>3</sup> на определенные товарные группы, в том числе ЛС. По мнению правительства РК, одобрение этих изменений позволит снизить цены на ЛС до 550% и создаст свободу перемещения продукции и равные конкурентоспособные условия на аналогичную продукцию, торгуемую в странах ЕАЭС. Однако, присутствует обратная сторона параллельного импорта, которая повышает риск «наплыва» некачественных и контрафактных препаратов, в результате слабого таможенного контроля. Если ранее официальные дистрибьютеры занимались реализацией ЛС с учетом обязательных требования законодательства по контролю качества и условий хранения ЛС, то с легализацией параллельного импорта контролировать деятельность всех фирм-поставщиков, не являющихся официальными представителями производителя, существенно усложнится.

По оценке Управления международной торговли США (International Trade Administration) развитие мировой фармацевтической индустрии в долгосрочной перспективе ориентировано на развивающиеся страны, которые уже демонстрируют интенсивные темпы потребления импортных медикаментов, нежели в странах ЕС, где отмечается снижение темпов потребления ЛС.

---

<sup>3</sup> Параллельный импорт – ввоз оригинальных товаров без непосредственного согласия на это правообладателя, т.е. связаны с продажей товаров, которые идентичны или существенно схожи с товарами, которые выводятся на рынок через официальные дистрибьюторские сети производителей или оригинальных поставщиков, но продаются за пределами таких сетей (часто параллельно с ними).

Опубликовано АО «Рейтинговое Агентство Регионального Финансового Центра города Алматы»  
(РА РФЦА)

Любая форма копирования, воспроизведения, распространения и пересылки текстовых, графических, информационно-графических и иных материалов, размещенных на сайте «РА РФЦА», должна сопровождаться гиперссылкой на сайт [www.rfcaratings.kz](http://www.rfcaratings.kz) и указанием автора материала.

Авторское право АО «Рейтинговое Агентство РФЦА» 2016©

АО «Рейтинговое Агентство РФЦА»

Пр. Достык 136, 9 этаж  
Бизнес Центр «Pioneer»  
050051 Алматы

Телефон: (727) 224 48 41,

Факс: (727) 224 48 43

E-mail: [info@rfcaratings.kz](mailto:info@rfcaratings.kz)

Website: <http://www.rfcaratings.kz>