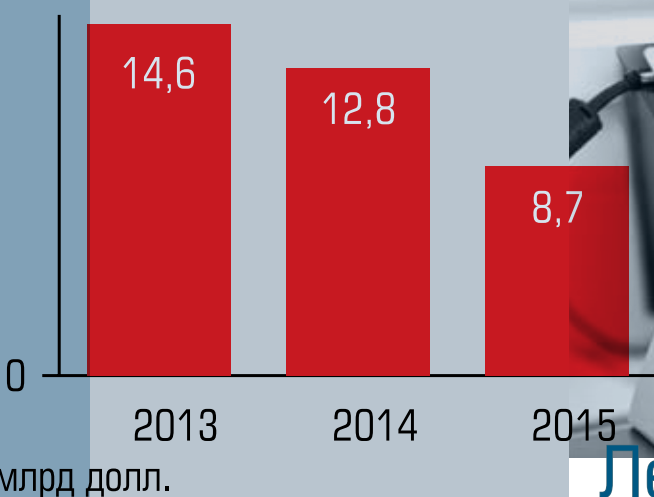


ФАРМАБЕЗОПАСНОСТЬ РЕЙТИНГ

фармацевтических компаний и производителей
медицинского оборудования

Объем импорта лекарств в России



Лекарственные доказательства

Новая русская фарма за короткие сроки научилась делать дженерики и биоаналоги, подвигая импортеров на рынке, и взялась за инновационные препараты

Маленькие островки успеха

Доля импорта в 80% на рынке медизделий говорит о состоянии отечественной отрасли. Но реформировать ее быстро не получится. Пока мы наблюдаем лишь точечные достижения





Галина Костина

Лекарственные доказательства

Новая русская фарма за короткие сроки научилась делать дженерики и биоаналоги, подвигая импортеров на рынке, и взялась за инновационные препараты

М

ало кто верил, что отечественная фармацевтическая отрасль начнет быстро не то что возрождаться, а попросту рождаться. То, что было фармой в Советском Союзе,

никак не тянуло на инновационность. Практически все «новые» препараты приходили из Восточной Европы. Так что после перестройки потребовалось изменить весь уклад отрасли. Значительные изменения наметились уже в

новом веке, особенно после разработки стратегии «Фарма 2020», а с 2011 года и вступления в действия федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на период до 2020 года и дальнейшую



Российские компании выпускают лекарства на новых заводах, оснащенных по международным стандартам

перспективу». По свидетельству многих игроков рынка, программа действительно стала мощным драйвером как для локализации иностранных игроков, так и активности отечественных компаний. Ее задачи выполняются, хотя и не

точь-в-точь, но те компании, которые выросли в последние годы, демонстрируют и вещественные доказательства своей активности в виде выведенных на рынок препаратов, и серьезные заделы разработок.

Рынок небольших

В этом году «Эксперт» впервые решил сделать рейтинг компаний индустрии здравоохранения (фармацевтических и производителей медицинского оборудования), интуитивно почувствовав, что рынок растет и меняется структурно. Несколько важных замечаний. Первый рейтинг фармацевтических компаний России составлен аналитическим центром «Эксперт» на основе данных, предоставленных компаниями в рамках анкетного опроса, аналитической базы компании RNC Pharma, данных компаний о внешнеэкономической деятельности, данных системы «СПАРК-Интерфакс» и открытых источников. Основной показатель рейтинга — объем реализации фармацевтической продукции — в ряде случаев был рассчитан на основе оценочной информации в ценах оптовых дистрибуторов. Объем продаж включает в себя поставки только на внутренний российский рынок и учитывает лишь лекарственные средства (исключена такая продукция, как БАДы и косметические продукты). Мы разослали анкеты всем потенциальным участникам рейтинга, но, как это часто бывает, когда рейтинг делается впервые, анкет было не так много. Поэтому мы вынуждены были пойти по пути использования аналитических расчетов и будем крайне признательны, если получим обратную связь с компаниями в виде критики и, конечно, более полных данных.

Что касается ожиданий роста и структурной перестройки отрасли, то мы не ошиблись. В 2015 году фармацевтическая промышленность показала серьезный рост — объем производства вырос почти на 9%, что особенно впечатляет на фоне падения всей обрабатывающей промышленности — на 5,5% за тот же год.

Вошедшие в список 60 компаний выросли еще сильнее. Средние темпы роста выручки составили чуть более 20% в денежном выражении, хотя физические объемы (если их корректно измерять в количестве произведенных упаковок) практически не изменились. Однако это не значит, что весь рост выручки — следствие роста цен. Разброс по темпам роста производства отдельных компаний огромен: от 400% у самых быстрых до небольших отрицательных значений у отстающих. Этот разброс фиксирует важнейшую черту сегодняшней фарминдустрии — она перестраивается структурно. Благоприятная среда, созданная в значительной степени государством, дала толчок инвестициям в отрасль, причем инвестициям определенной — высокотехнологичной направленности; в результате рост происходит прежде всего за счет запуска новых производств, в основном в сегменте сложных лекарств для лечения сложных заболеваний. Работа в этих сек-

Рост доли отечественных ЛС в льготном лекарственном обеспечении

Таблица 1

Международное непатентованное наименование	2008 год		2015 год	
	Компании — лидеры поставок	Доля отечественных ЛС, %	Компании — лидеры поставок	Доля отечественных ЛС, %
Ритуксимаб	F. Hoffmann — La Roche	0	«Биокад»	66
Бортезомиб	Johnson & Johnson	0	«Ф-Синтез»	71
Эптаког альфа (активированный)	NovoNordisk	0	«Генериум»	96
Иматиниб	Novartis	0	«Ф-Синтез»	81
Интерферон бета-1b	Bayer	0	«Генериум»	100
Октреотид	Novartis	23	«Фарм-синтез», «Ф-Синтез»	96
Эпозин альфа	Johnson & Johnson	9	«Сотекс»	71
Золедроновая кислота	Novartis	24	«Биокад», «Ф-Синтез»	86
Эпозин бета	F. Hoffmann — La Roche	1	«Биннофарм», «Фармстандарт»	81

Источник: DMS Group

торах позволяет компаниям «отбивать» инвестиции и связывать дальнейший рост с экспортом. Так формируется сегодня наше лицо нашего рынка.

Еще одна структурная особенность: средние темпы роста «дочек» иностранных компаний в 2015 году серьезно уступили темпам роста отечественных компаний — 14 против 22%. Это тоже можно считать заслугой Минпромторга. И хотя пока в денежном выражении наша доля на рынке лекарств в 2015 году не выросла, она заметно увеличилась в натуральном выражении и, судя по тем заделам, о которых пойдет речь ниже, может расти и дальше.

Впрочем, конкуренция с иностранцами будет только нарастать. Увидев абсолютную определенность в политике властей в ставке на местное производство, локализовать свое производство в России решились очень многие мировые гиганты. В результате за короткое время в стране локализовались в том или ином виде более ста иностранных компаний. Свои заводы построили такие гранды мировой индустрии, как Novartis, AstraZeneca,

Takeda, Novo Nordisk, Sanofi. Компании, которые реализовывали в России не такие уж большие портфели или объемы, стали использовать для контрактного производства современные сертифицированные по международным стандартам площадки отечественных компаний — «Р-Фарм», «Фармстандарт», «Полисан», «Нанолек».

С одной стороны, это хорошо — инвестиции и доступность большего спектра новейших лекарств. С другой, это некоторая угроза дальнейшему развитию отечественных производителей. И учитывая их размер, угроза серьезная. Чтобы был понятен масштаб, приведем простые цифры. Совокупная выручка всех компаний рейтинга — 180 млрд рублей, или 2,5 млрд долларов. Совокупная выручка одной только Novartis — около 60 млрд долларов. Крупнейшая компания российской фармы — 15 млрд рублей (200 млн долларов); типичная компания нашего рейтинга — 1 млрд рублей. Наша фарма — это откровенно средний бизнес, который должен биться за рынок в 150 млн человек с гигантами мировой индустрии. Что будут делать с этим об-

стоятельством правительство и лидеры индустрии, не будем гадать. Несколько успокаивать может только то, что, например, объемы Novartis тоже несопоставимы с объемом мирового рынка, который превышает 1 трлн долларов. Если объединить первые наши шесть компаний, то мы получим одну с выручкой 60 млрд рублей при объеме всего российского рынка фармы 1,2 трлн рублей. То есть шестерка первых представляет для российского рынка то же, что и Novartis — для мирового.

Наша доля растет

Российский фармацевтический рынок за последние пять лет ежегодно прирастал в среднем на 11%. В рублях, по данным DSM Group, прирос он и в 2015-м до 1348 млрд рублей, однако в долларовом выражении упал на 32%. В натуральном выражении рынок также упал примерно на 4%, до уровня 2006–2007 годов. Сильнее всего в натуральном выражении сократились продажи в коммерческом сегменте — на 6%. Люди стали покупать меньше лекарств: кризис.

Госзакупки, составляющие примерно четверть рынка, чуть-чуть выросли. На фоне кризиса лучше почувствовали себя отечественные производители. Хотя у них тоже выросли цены, но не так, как на импортные лекарства. В госпитальном сегменте наши подросли в натуральном выражении на 4%, в рублях — на 6%. Больше всего российский прирост показал себя в сегменте льготного лекарственного обеспечения — 13% в рублях.

Интенсивный рост отечественного производства в России начался, по словам исполнительного директора биофармацевтического кластера «Северный» **Олега Корзинова**, еще в 2009 году. Этот подъем связывается с началом реализации иницизированной Минпромторгом стратегии «Фарма 2020», тогда еще не оформившейся в федеральную целевую программу. Однако, как говорят представители российских компаний, вектор был задан: стране нужны свои лекарства. Это и понятно, поскольку доля наших лекарств в 2008 году состав-

Рейтинг фармацевтических компаний

Первый рейтинг фармацевтических компаний России составлен АЦ «Эксперт» на основе данных, предоставленных компаниями в рамках анкетного опроса, аналитической базы компании RNC Pharma, данных компаний о внешнеэкономической деятельности, данных системы «СПАРК-Интерфакс» и открытых источников.

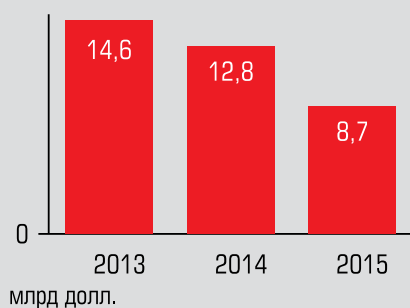
Основной показатель рейтинга (объем реализации фармацевтической продукции) в ряде случаев был рассчитан на основе оценочной информации в ценах оптовых дистрибуторов. Объем продаж включает в себя поставки только на внутренний российский рынок и учитывает лишь лекарственные средства (исключена такая продукция, как БАДы и косметические продукты).

Обязательным условием для включения в рейтинг было наличие собственного производства лекарственных препаратов на территории РФ. Даже при наличии собственных производственных мощностей ряд компаний не был включен в рейтинг, так как основной деятельностью российских предприятий была фасовка импортируемой продукции.

Несмотря на оценочность ряда показателей (далеко не все опрошенные компании предоставили анкеты, позволяющие провести выверку показателей), рейтинг дает достаточно полную картину фармацевтического рынка и динамику по основным игрокам-производителям.

Справочно приведены данные по крупнейшим производителям медицинского оборудования. Источником послужили анкетный опрос компаний-производителей, база «СПАРК-Интерфакс», данные статистики ВЭД компаний.

Объем импорта лекарств в России



ИМПОРТ ЛЕКАРСТВ В ДЕНЕЖНОМ

ВЫРАЖЕНИИ В 2015 ГОДУ

СНИЗИЛСЯ НА

32%

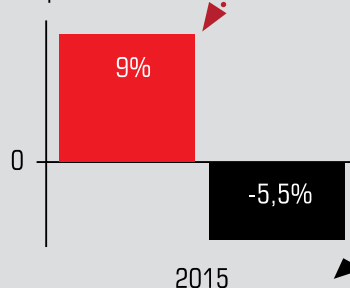
А ЗА ДВА ГОДА — ПОЧТИ НА

45%

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО
ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ ЛУЧШЕ ВСЕЙ ОБРАБА-
ТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.
В 2015 ГОДУ ОНО **ВЫРОСЛО**

ПОЧТИ НА **9%**, ТОГДА КАК
ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
УПАЛА НА **5%**

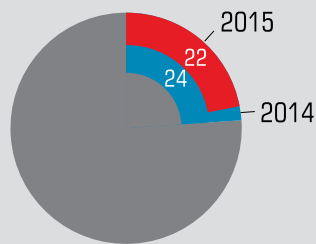
Темпы роста



ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

%



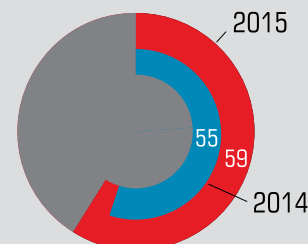
Доля отечественных лекарств
в денежном выражении даже
уменьшилась — с **24** до **22%**

Однако с учетом активно-
го запуска производства
новых препаратов можно
рассчитывать на дальней-
ший *рост нашей доли*

В

ближайшем будущем

%



А в натуральном выражении **выросла**
только слегка — с **55** до **59%**

ИНТЕРЕСНО, ЧТО СУЩЕСТВУЕТ ДИСБАЛАНС МЕЖДУ СТРУКТУРОЙ ПРОИЗВОДСТВА И СТРУКТУРОЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЛЕКАРСТВ

Структура продаж в России (доля препаратов, направленных на сектор, в денежном выраже- нии, %)	Сектор медицины	Структура производства в России
19	пищеварительная система	13
13	органы дыхания	5
И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ		
8	воспалительные заболевания	15
4	рак, иммунитет	23

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО РОССИИ СТРУКТУРНО СМЕЩЕНО
В ПОЛЬЗУ АНАЛОГОВ СЛОЖНЫХ ПРЕПАРАТОВ.

Крупнейшие компании — производители фармацевтической продукции

Таблица 2

№	Компания	Регион	Объем реализации (млрд руб.)		Темп прироста объемов реали- зации за год (%)	Объем реализации (млн упаковок)	
			2015 год	2014 год		2015 год	2014 год
1	«Отисифарм»*	Москва	15,16	14,14	7,21	110,36	110,50
2	«Фармстандарт»*	Москва	11,11	8,48	31,01	315,01	323,06
3	«Биокад»	Санкт-Петербург	9,00	8,62	4,46	—	—
4	«Ф-синтез»	Московская область	8,69	1,68	417,26	0,37	0,18
5	«Валента»	Московская область	7,92	7,47	6,02	36,22	40,13
6	«Сервье»	Москва	7,26	7,27	-0,14	18,23	18,53
7	«Озон»	Самарская область	6,51	4,99	30,46	117,61	111,94
8	«Крка»	Московская область	6,41	5,74	11,67	27,71	29,34
9	«Фармасинтез»	Иркутская область	6,34	3,89	63,18	—	—
10	«Верофарм»	Москва	6,11	5,31	15,07	42,35	43,33
11	«Генериум»	Владимирская область	6,00	2,97	102,00	0,13	0,11
12	«Микроген»	Москва	5,50	3,77	45,89	38,16	15,46
13	«Синтез»	Курганская область	5,46	4,23	29,08	143,03	118,57
14	«Акрихин»	Московская область	4,75	3,98	19,35	41,46	38,60
15	«Материя-медика»	Москва	4,74	4,33	9,47	26,81	29,08
16	«Ниармедик плюс»	Москва	3,96	3,75	5,60	21,53	20,39
17	«Фармасофт»	Москва	3,40	2,94	15,65	10,37	10,26
18	«Биотэк»	Санкт-Петербург	3,23	3,78	-14,55	107,14	157,52
19	Московский эндокринный завод	Москва	2,91	2,23	30,49	29,63	26,12
20	«Полисан»	Санкт-Петербург	2,83	2,49	13,65	8,88	8,67
21	Оболенское фармпредприятие	Московская область	2,78	1,89	47,09	24,53	22,96
22	«Красфарма»	Красноярский край	2,36	1,60	47,50	30,22	27,41
23	«Инфамед»	Московская область	2,29	1,61	42,24	9,58	9,46
24	«Вертекс»	Санкт-Петербург	2,18	1,42	53,52	30,61	29,10
25	«Канонфарма продакшн»	Московская область	2,12	1,54	37,66	16,74	15,54
26	«АВВА Рус»	Москва	2,08	1,57	32,48	15,51	16,13
27	«Ферон»	Москва	2,02	1,89	6,88	9,23	9,62
28	«Обновление»	Новосибирская область	1,93	1,29	49,61	68,76	69,02
29	«Герофарм»	Санкт-Петербург	1,90	1,79	6,15	1,78	1,79
30	«Медполимер»	Санкт-Петербург	1,89	1,72	9,88	68,73	64,75
31	«Красногорсклексредства»	Московская область	1,86	0,51	264,71	44,50	11,96
32	«Фарм-синтез»	Москва	1,82	1,61	13,04	0,35	0,34
33	«Татхимфармпрепараты»	Республика Татарстан	1,78	1,74	2,30	88,67	104,42
34	«Гематек»	Санкт-Петербург	1,69	1,99	-15,08	46,67	59,00
35	«Дальхимфарм»	Хабаровский край	1,57	1,46	7,53	45,86	53,90
36	«Петровакс»	Московская область	1,48	1,27	16,54	2,45	2,33
37	Тульская фармфабрика	Тульская область	1,35	0,89	51,69	69,64	49,82
38	«Фирн-М»	Москва	1,34	1,35	-0,74	5,71	6,22
39	«Силма»	Москва	1,32	1,32	0,00	3,84	3,93
40	«Органика»	Кемеровская область	1,27	1,03	23,30	13,09	15,55
41	Ирбитский химико-фармацевтический завод	Свердловская область	1,27	0,90	41,11	53,79	49,85
42	Санкт-Петербургский институт вакцин и сывороток	Санкт-Петербург	1,27	2,07	-38,65	2,13	3,52
43	«Мир-фарм»	Калужская область	1,25	1,07	16,82	3,34	3,05
44	«Алтайвитамины»	Алтайский край	1,20	1,04	15,38	17,53	20,99
45	«Эском»	Ставропольский край	1,19	0,84	41,67	40,81	38,44
46	«ПИК фарма»	Москва	1,14	1,11	2,70	3,27	3,57
47	«Северная звезда»	Москва	1,11	0,54	105,56	6,26	6,86
48	«Штада»**	Москва	1,08	1,09	-0,92	11,38	12,81
49	«Мосхимфармпрепараты» им. Н. А. Семашко	Москва	1,05	1,45	-27,59	18,21	30,77
50	«Цитомед»	Санкт-Петербург	0,93	0,88	5,68	3,34	4,19
51	«Техномедсервис»	Москва	0,93	0,87	6,90	3,00	3,42
52	«Вектор-медика»	Новосибирская область	0,92	1,22	-24,86	—	—
53	«Вифитех»	Московская область	0,90	0,86	4,65	30,86	32,79
54	Институт полиомиелита и вирусных энцефалитов им. М. П. Чумакова	Москва	0,85	0,86	-1,16	0,44	0,66
55	«Славянская аптека»	Владимирская область	0,83	0,75	10,67	28,93	48,15
56	«Гиппократ»	Самарская область	0,78	0,78	0,00	74,51	84,20
57	«Новосибхимфарм»	Новосибирская область	0,74	0,60	23,33	7,76	9,01
58	Московская фармацевтическая фабрика	Москва	0,73	0,65	12,31	22,95	23,76
59	«АЛСИ фарма»	Москва	0,66	0,54	22,22	11,20	12,41
60	«Технология лекарств»	Московская область	0,64	0,33	93,94	0,60	0,51

* Более 50% акций обеих компаний принадлежат Augment Investments Limited.

** Оценка объема реализации указана для местного производства компании. Общий объем выручки от продажи лекарственных средств составляет 23,6 млрд рублей.

Источники: RNC Pharma, данные компаний, АЦ «Эксперт»

ИНОСТРАНЦЫ (ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ ИНОСТРАННЫХ КОНЦЕРНОВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ) ПРОИГРЫВАЮТ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ КОМПАНИЯМ И ПО ОБЪЕМАМ ВЫРУЧКИ, И ПО ТЕМПАМ РОСТА ВЫРУЧКИ.

График 1
Совокупная выручка российских и иностранных фармацевтических компаний, имеющих производство в России

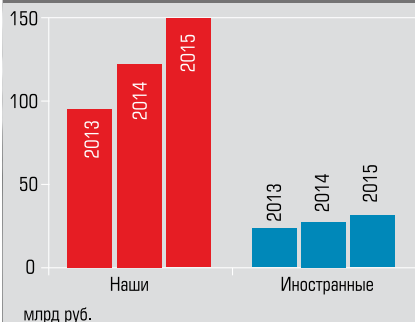
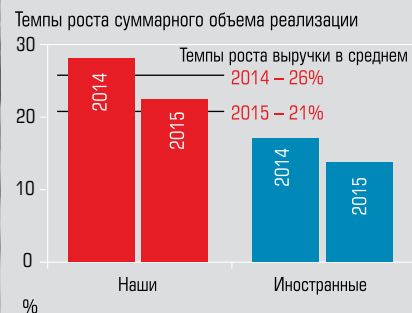


График 2
Темпы роста выручки российских и иностранных фармацевтических компаний, имеющих производство в России



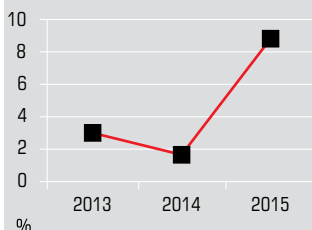
ПРОРЫВЫ В ВЫРУЧКЕ ПОЧТИ ВСЕГДА СВЯЗАНЫ С ЗАПУСКОМ НОВЫХ ПРЕПАРАТОВ.

Динамика выручки в 2013–2015 годах

График 3

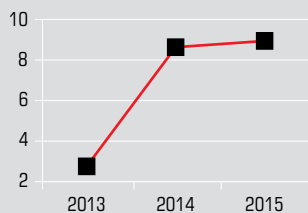
«Ф-синтез»

В 2015 году запустил в продажу противоопухолевый препарат



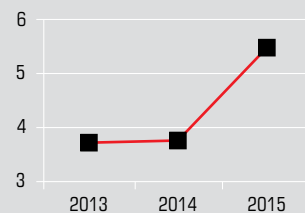
«Биокад»

В 2014 году запустил в продажу аналог «Мабтеры»



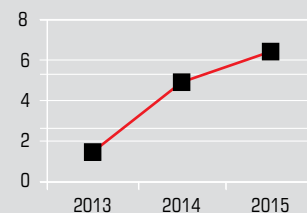
«Микроген»

В 2015 году запустил в продажу вакцину «Совигрипп»



«Озон»

Рост спроса на антибиотик циклосерин, запущенный в 2013 году



У трети компаний растёт не только выручка, но и физические объёмы выпуска.

Средний темп роста объёмов за 2015 год составил у них 30%.

Все компании, запустившие новое производство, физический выпуск увеличивают.

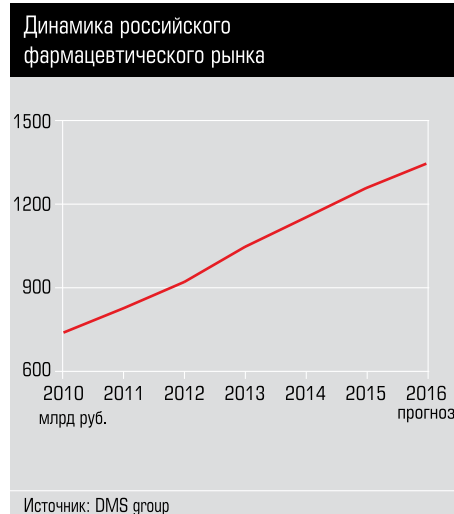
источник: АЦ «ЭКСПЕРТ»

ляла 22% и при инерционном сценарии грозила скатиться до совсем уж унижительной цифры. Что представлялось особенно несправедливым при том, что российский рынок в эти годы считался одним из самых быстроразвивающихся в мире. В 2010 году темпы роста фармпроизводства в России составили 33%, с начала 2013-го они немного снизились, но рост сохранился. В 2015 году, по словам Олега Корзинова, он составил 26%, а объем произведенных лекарств — 231 млрд рублей.

Ясно, что только силами наших производителей, отчасти полуразвалившейся старой фармы и нарождающейся современной, заметный рывок сделать было трудно. Поэтому правительство постаралось убедить иностранные компании локализовать здесь свое производство. Рычаг был довольно действенным: в госзакупках, составлявших существенную долю, локальные производители получали 15-процентную ценовую преференцию. С 2011 года, когда

В рамках ФЦП на создание дженериков и биоаналогов были выделены значительные средства. В прошлом году глава Минпромторга **Денис Мантуров**, отчитываясь о достижениях первого этапа ФЦП, говорил, что доля российских средств в списке жизненно важных лекарственных препаратов в денежном выражении достигла почти 70%, а доля наших лекарств на рынке — 28%. Министр также отметил, что из 132 контрактов, предусматривающих производство препаратов с непатентованными наименованиями, 93 полностью прошли все исследовательские работы. Пока из этого списка на рынок выведено не так много лекарств, но в ближайшие годы они пойдут десятками. По данным компании «Биокад», количество клинических исследований, инициированных российскими компаниями, с 2011 по 2015 год выросло вдвое, с 169 до 337. Эксперты видят в росте этих исследований серьезное укрепление базы отечественных фармкомпаний.

Рост рынка вызвал к жизни эффективную федеральную программу поддержки российской фармы



стала действовать ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на период до 2020 года», инвестиции в отрасль, по словам гендиректора DSM Group **Сергея Шуляка**, составили более 2 млрд долларов. Строили заводы не только иностранцы, но и наши компании, уже нацелившиеся на завоевание собственного рынка. Строились и продолжают строиться такие компании, как «Биокад», «Р-Фарм», «Полисан», «Нанолек», «Ниармедик», «Генериум», «Герофарм», «Форт». По словам генерального директора «Герофарма» **Петра Родионова**, создание фармкластеров и особых зон также помогало отрасли. В частности, в Санкт-Петербурге компании предложили войти в особую экономическую зону «Нойдорф», где предоставили все коммуникации. До этого «Герофарм» долго искала землю под строительство научно-исследовательского центра. Доволен условиями, созданными в «Нойдорфе», и гендиректор компании «Биокад» **Дмитрий Морозов**. В общей сложности в стране создано больше десятка фармкластеров.

Еще одним рычагом, поддерживающим местных производителей, стало постановление «третий лишний», которое ограничивает закупки иностранных препаратов, если имеется как минимум два отечественных аналога. Речь идет о госпитальных закупках жизненно важных препаратов (но эти ограничения не касаются аптечных продаж). В последние два года некое преимущество нашим производителям дает также курсовая разница валют. По данным DSM Group, из госпитального сегмента и системы дополнительного лекарственного обеспечения вытесняются дорогие импортные лекарства, в 2015 году их доля в денежном выражении уменьшилась соответственно на 6 и 13%. В коммерческом секторе, где выбор диктуется конечным потребителем, эта доля практически не изменилась и осталась на уровне 75%.

Весна онкоаналогов

Увеличение доли отечественных производителей в сегменте льготного лекарственного обеспечения связано в первую

очередь с выводом на рынок дорогих противоопухолевых препаратов. По деньгам противоопухолевые средства занимают почти половину сегмента льготного обеспечения. В России уже производят аналоги таких бывших онкоблокбастеров, как гливек (иматиниб), мабтера (ритуксимаб) и велкейд (бортезомиб) компаний Novartis, Roche и Johnson & Johnson. Ежегодные продажи, к примеру, гливека составляли около 9 млрд рублей, мабтеры — 8 млрд. Первой с аналогом гливека на рынок вышла компания «Ф-Синтез», следом, весной 2014-го, «Биокад» зарегистрировал аналог мабтеры. В это же время «Ф-Синтез» зарегистрировал аналог велкейда. По данным DSM Group, отечественные онкоаналоги в 2015 году заняли значительные доли в закупках для льготного лекарственного обеспечения. К примеру, биокадовский аналог мабтеры занял 66%, аналог гливека от «Ф-Синтез» — 81%, аналог велкейда от «Ф-Синтез» — 71% (см. таблицу 1).

В разработке российских компаний «Биокад», «Ф-Синтез» и «Р-Фарм» находится примерно два десятка дженериков и аналогов противоопухолевых препаратов. Компания «Биокад» обещает уже в этом году зарегистрировать аналог еще одного онкоблокбастера от рака груди — герцептина (компания Roche). На стадии исследований находится еще одна молекула для иммунотерапии рака, революционном направлении онкологии. Два препарата похожего действия Anti-PD-1 сравнительно недавно выпустили на рынок компании MSD и Bristol-Myers Squibb. Завершаются разработки похожих молекул Anti-PD-L1 в компаниях Roche и AstraZeneca.

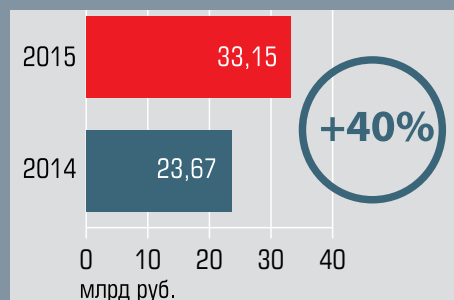
Заход в самый высокомаржинальный сегмент фармацевтики был обусловлен, во-первых, заказом государства как можно быстрее заместить дорогие импортные препараты (и на НИОКР были выделены деньги), во-вторых, стремлением молодых российских компаний быстрее окупить вложенные инвестиции. «Наша новая фарма пошла в дороговую для госзакупок, — говорит Сергей Шуляк. — И не следовало ожидать от нее, что она займется сразу дешевыми препаратами. Это вообще отдельная актуальная тема. Нужно понимать, что бизнес должен окупить новые заводы, вложения в новые технологии, в подготовку высококвалифицированных кадров, которые на заре возрождения отрасли вообще негде было взять. Все эти инвестиции к тому же становятся базой для дальнейшего инновационного развития, дают возможность технологического рывка».

Прирастаем везде

Совокупная выручка 60 крупнейших российских компаний в 2015 году составила 181,5 млрд рублей — на 21% больше, чем в 2014-м. При этом 70% объемов

ТЕМПЫ РОСТА ПРОИЗВОДСТВА В РАЗНЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ НИШАХ СИЛЬНО РАЗНЫСЯ. ПЕРВЕНСТВО ДЕРЖАТ ИММУНОМОДУЛИРУЮЩИЕ И ПРОТИВООПУХОЛЕВЫЕ ПРЕПАРАТЫ

Десятка иммуномодулирующих и
антинеопластических препаратов



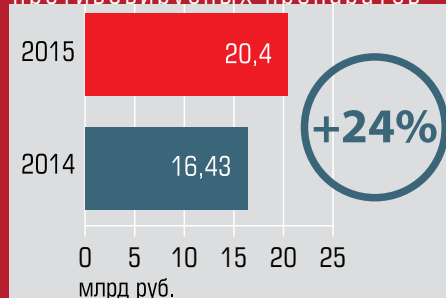
Лидер роста — «Ф-синтез».

«Ф-синтез» — подмосковная компания, производит препараты боромилан и филахромил, противоопухолевые препараты для лечения рака, в основном систем кроветворения

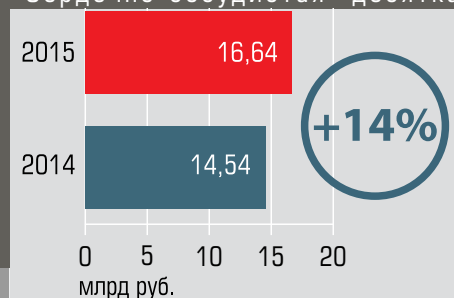
Лидер роста — «Микроген».

«Микроген» — московская компания, производит гриппол и совигрипп, профилактические противогриппозные вакцины

Десятка противомикробных
противовирусных препаратов



«Сердечно-сосудистая» десятка



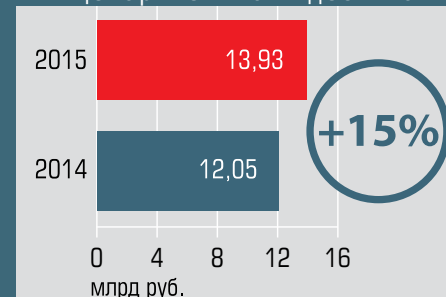
Лидер роста — «Озон».

«Озон» — самарская компания, производит эналаприл и флебофу, первый — против гипертонии и лечения сердечной недостаточности, второй — против варикоза

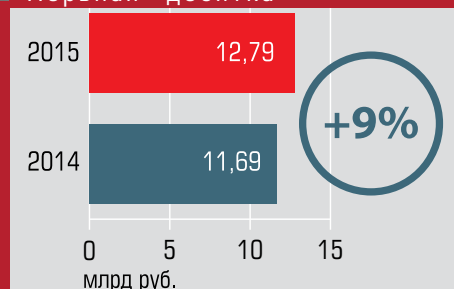
Лидер роста — Ирбитский
химико-фармацевтический завод.

Маленький завод в Свердловской области, выпускает панкреатин — препарат, облегчающий функционирование поджелудочной железы

«Пищеварительная» десятка



«Нервная» десятка



Лидер роста — «Фармстандарт».

Фармстандарт — крупнейшая российская компания (если считать вместе с отделившейся от нее «Отисифарм») — в этой группе препаратов преуспела в нише простых успокоительных препаратов

источник: АЦ «ЭКСПЕРТ»

Крупнейшие компании по объему экспорта фармацевтической продукции

Таблица 3

№	Место в рейтинге	Компания	Регион	Основной вид деятельности	Стоимость экспорта (млн долл.)		Количество стран-импортеров		Основная страна-импортер	
					2015 год	2014 год	2015 год	2014 год	2015 год	2014 год
1	—	«ИнтерЛек»	Московская область	оптовая торговля	48,6	42,6	9	9	Узбекистан	Узбекистан
2	48	«Нижфарм»	Нижегородская область	производство медикаментов	43,1	65,5	10	10	Украина	Украина
3	—	«Бест-фарм»	Москва	оптовая торговля	21,8	20,7	13	10	Литва	Литва
4	—	«Биофарма»	Ростовская область	оптовая торговля	17,2	8,1	2	1	Украина	Абхазия
5	54	Институт полиомиелита и вирусных энцефалитов им. М. П. Чумакова	Москва	производство медикаментов	15,8	12,4	12	9	Нигерия	Нигерия
6	—	«БУКАЕВ.РУ»	Нижегородская область	оптовая торговля	14,5	20,1	10	11	Азербайджан	Азербайджан
7	—	«Фармкомплект»	Нижегородская область	оптовая торговля	14,4	13,1	9	11	Узбекистан	Киргизия
8	14	«Материал-медика»	Москва	производство медикаментов	8,3	11,8	10	12	Узбекистан	Узбекистан
9	2	«Фармстандарт»	Московская область	производство медикаментов	8,1	13,1	8	9	Узбекистан	Узбекистан
10	—	«Нанофарм»	Ростовская область	оптовая торговля	7,7	—	1	—	Украина	—
11	—	«Медипал-онко»	Москва	оптовая торговля	6,8	6,7	9	9	Абхазия	Монголия
12	—	«Астика»	Ростовская область	оптовая торговля	6,3	0,0	1	1	Украина	Украина
13	—	«Песан фарма»	Ростовская область	оптовая торговля	6,0	2,9	2	1	Украина	Абхазия
14	20	«Полисан»	Санкт-Петербург	производство медикаментов	5,8	9,4	8	8	Украина	Украина
15	—	«Фермент»	Московская область	производство медикаментов	5,7	4,8	2	1	Гонконг	Гонконг
16	—	«Джонсон & Джонсон»	Москва	оптовая торговля	4,7	3,7	9	9	Бельгия	Бельгия
17	12	«Синтез»	Курганская область	производство медикаментов	4,5	10,9	9	12	Азербайджан	Узбекистан
18	—	«Бионафарм»	Москва	оптовая торговля	4,4	3,8	8	4	Узбекистан	Узбекистан
19	—	«Рекитт Бенкизер хэлсэр»	Москва	оптовая торговля	4,2	6,4	6	7	Грузия	Азербайджан
20	—	«Биосинтез»	Пензенская область	производство медикаментов	3,5	7,2	13	13	Азербайджан	Азербайджан

Источник: АЦ «Эксперт»

продаж приходится на 20 крупнейших компаний. Прирост продаж многих из них как раз был связан с выводом на рынок новых препаратов. В частности, компания «Ф-Синтез», выросшая аж на 417%, в прошлом году начала продавать свой онкоаналог борамилан. На 63% увеличила продажи иркутская компания «Фармасинтез». Она выпустила несколько дженериков антиретровирусных препаратов против ВИЧ — дизаверокс, олитид, регаст и азимитем. Заметим, что бюджет на борьбу с ВИЧ в стране с 2001 года вырос более чем в шесть раз и в 2014 году превысил 21 млрд рублей. ВИЧ, по данным Роспотребнадзора, уже перешел эпидемический порог. Закупки же едва обеспечивали треть потребности и до недавнего времени удовлетворялись за счет импорта. Поэтому важно было наращи-

вать производство препаратов для ВИЧ-инфицированных. В стране уже не менее десятка компаний занимаются выпуском и разработкой средств против ВИЧ.

В объеме всего рынка противомикробные и противовирусные препараты, по данным DSM Group, занимают второе место по объему продаж с долей 13%. Российские компании в натуральном выражении присутствуют здесь с долей 68%.

В сегменте препаратов, влияющих на кроветворение и кровь, российская доля — 81% в натуральном выражении. Молодая российская биотехнологическая компания «Генериум» — единственная в стране и в мире, имеющая в портфолио три рекомбинантных фактора свертываемости крови — VII, VIII и IX (для терапии гемофилии). В 2015 году выручка «Генериума», по собственным данным компании, достигла

6 млрд рублей и выросла по сравнению с предыдущим годом на 70%. Одним из источников доходов как раз и стали факторы свертываемости крови. В прошлом году также существенно повысились продажи диаскинтеста, обеспечивающего точную диагностику туберкулеза. Его стали применять в связи с приказом Минздрава для массового скрининга туберкулеза у детей 8–17 лет. По словам генерального директора «Генериума» **Дмитрия Кудлая**, эта инновационная разработка не имеет аналогов в мире, и интерес к препарату есть на зарубежных рынках. Компания, в частности, подписала договор с Китаем о трансфере технологии. Кроме того, на территории технопарка «Генериум» в этом году будет закончено строительство крупнейшего в Европе завода по производству препаратов из плазмы крови.

Самый большой по продажам сегмент в России — препараты для пищеварительного тракта и обмена веществ (доля превышает 16%). В него входят и инсулины, продажи которых составляют более 12 млрд рублей. Исторически мировой рынок инсулинов делят три компании: Novo Nordisk, Sanofi и Eli Lilly. Две из них уже локализовались в России, одна собирается. И вот на эту «незыблемую» нишу нацелилась петербургская компания «Герофарм». Ее стратегия направлена на создание полной линейки всех современных инсулинов, куда входят несколько видов генно-инженерных и аналоговых инсулинов разного типа действия. Завод «Герофарм-Био» — единственное предприятие в стране, которое обладает компетенциями по синтезу субстанций и осуществляет процесс полного цикла до готовой формы — во флаконах, в картриджах, шприцах-ручках. Сегодня доля препаратов под брендом «Ринсулин», по данным компании, занимает около 10% рынка инсулинов. В 2014 году «Герофарм» завершила разработку в рамках выполнения контрактов ФЦП субстанции и технологии производства аналоговых инсулинов лизпро и лизпро двухфазный и перешла к клиническим исследованиям. Рост выручки компании за последние три года составил более 20%, в частности за счет продажи инсулинов. Примерно шестую часть прибыли обеспечивает экспорт. По мнению гендиректора компании Петра Родионова, именно поставки за рубеж становятся настоящим мерилом эффективности. Импортзамещение, по его словам, уже скоро станет неактуальным, нужно расширять горизонты и выходить за пределы страны с инновационными препаратами.

Две компании, возглавляющие рейтинг по объемам продаж, до недавнего времени были одной — «Фармстандарт». Компания всегда лидировала, обладая, пожалуй, самым большим портфелем препаратов — более 250 наименований, которые относятся к одним из самых продаваемых анатомо-терапевтических групп. Наиболее известными препаратами являются арбидол, компливит, пенталгин, фосфоглив, флюкостат, афобазол, амиксин. С 2004 года компанией разработано и внедрено более 60 препаратов. У «Фармстандарта» восемь современных заводов, работающих по международным стандартам. Поэтому у «Фармстандарта» несколько договоров на контрактное производство с ведущими мировыми фармкомпаниями.

Фасттрэк и немного доверия

Маховик в отрасли запущен, считают представители новой российской фармы. Натренировавшись на дженериках и биоаналогах, многие компании все



Наши компании заходят

в высокомаржинальные

сегменты, стремясь оку-

пить большие инвестиции

больше внимания уделяют оригинальным разработкам. Они создали свои научно-исследовательские центры, компетенции которых не уступают мировым. Процесс создания новых лекарств мог бы идти более динамично, если бы не очередной финансовый и экономический кризис, заставляющий урезать господдержку. По словам **Андрея Иващенко**, главы «ХимРара» — компании, принимающей участие в разработке инновационных препаратов, Минпромторг вынужден был корректировать свои бюджеты, переводя средства на ускорение развития производства препаратов и субстанций. Финансирование же клинических исследований переведено в формат субсидий. «Однако у небольших стартапов нет денег для инвестиций в исследования, поэтому многие проек-

ты просто затормозились», — объясняет Иващенко.

По мнению Олега Корзинова, помочь разработчикам мог бы специальный режим регистрации прорывных препаратов, так называемый фасттрэк, который предусмотрен, в частности, в Европе и США. Но даже к процессу обычной регистрации новых продуктов у компаний немало претензий. Бывает, он сильно затягивается, а правила часто меняются.

По словам **Александра Малина**, гендиректора компании полного цикла «Натива» (занимается разработкой и производством препаратов в таких областях, как пульмонология, онкология, гинекология и эндокринология), регуляторное поле — стимулирующий и в то же время сдерживающий фактор развития фармрынка: «Чем реже меняются правила игры, тем устойчивее и эффективнее развивается отрасль». Есть проблемы и с включением новых продуктов в соответствующие списки. К примеру, компания «Генериум» зарегистрировала новый препарат для терапии гемофилии В, который вошел в список жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. Когда препарат будет включен в список госзакупок «7 нозологий», это позволит сэкономить бюджету около 350 млн рублей.

Еще один серьезный вызов, по мнению **Александра Малина**, — необходимость покупки зарубежного оборудования, что связано с отсутствием качественного российского фармацевтического машиностроения. Колебания курсов валют серьезно повлияли на технологический рост производств — цены на европейское оборудование, его обслуживание и расходные материалы выросли более чем в два раза.

И наконец, о доверии покупателей. «У нас есть стереотип, что все российское — некачественное. Он идет еще со времен советского разделения труда, когда мы производили самые простые и древние продукты типа активированного угля», — говорит Сергей Шулак. — Сейчас наши новые производства делают вполне качественные препараты». Олег Корзинов также отмечает, что истерия в СМИ по поводу исчезновения качественных иностранных лекарств и заполнения рынка сомнительным отечественным неадекватна. Сейчас большая часть новых продуктов производится на сертифицированных площадках и проходит соответствующие мировому уровню клинические исследования. Истина же о качестве и эффективности отечественных препаратов откроется годы спустя: сами врачи признают, что пока прошло мало времени, чтобы вынести объективные оценки.

■ Фотографии предоставлены компаниями — участниками рейтинга