

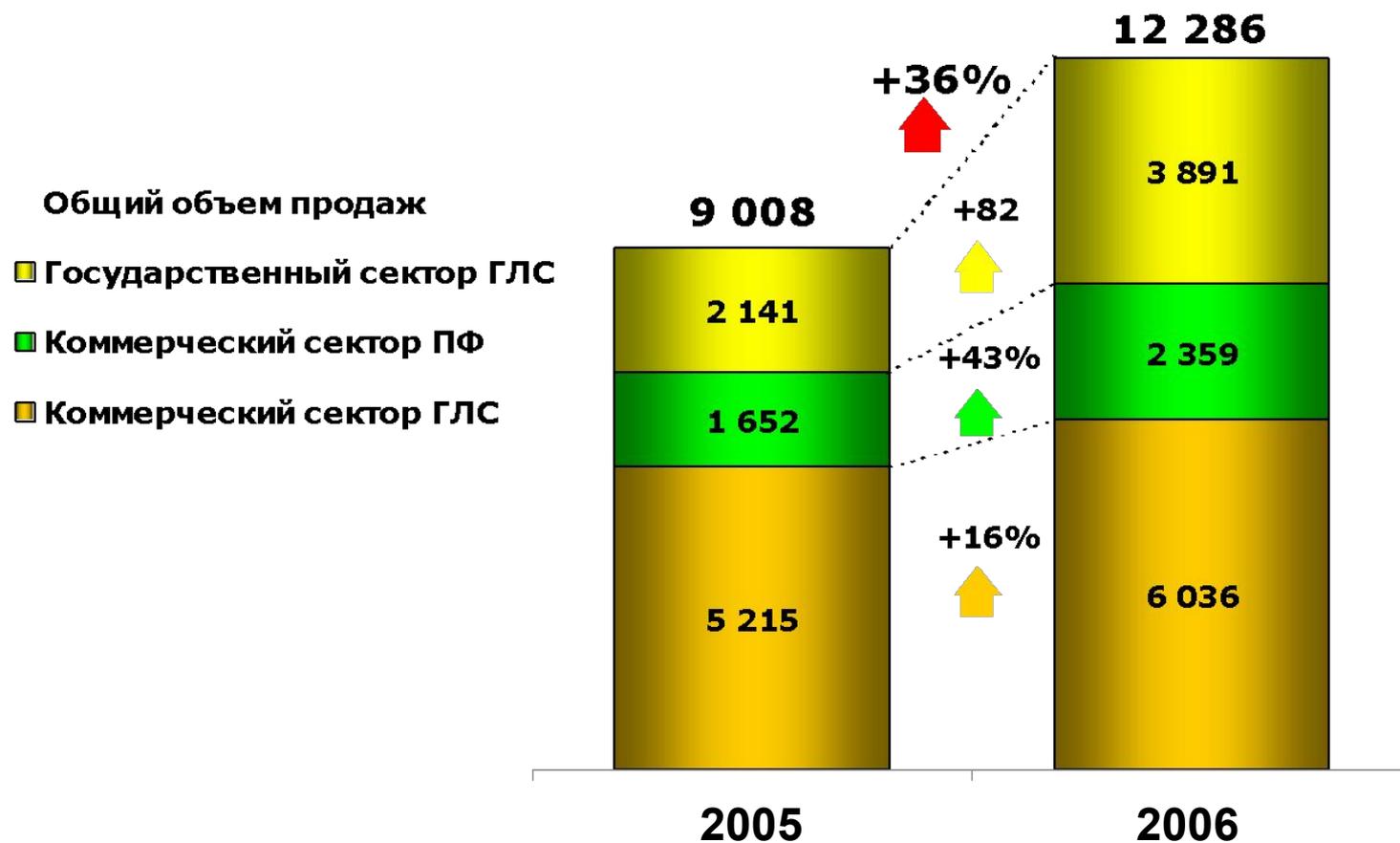
Влияние ДЛО на развитие фармацевтического рынка в России

Спикер: Кузин Александр

Генеральный директор DSM Group

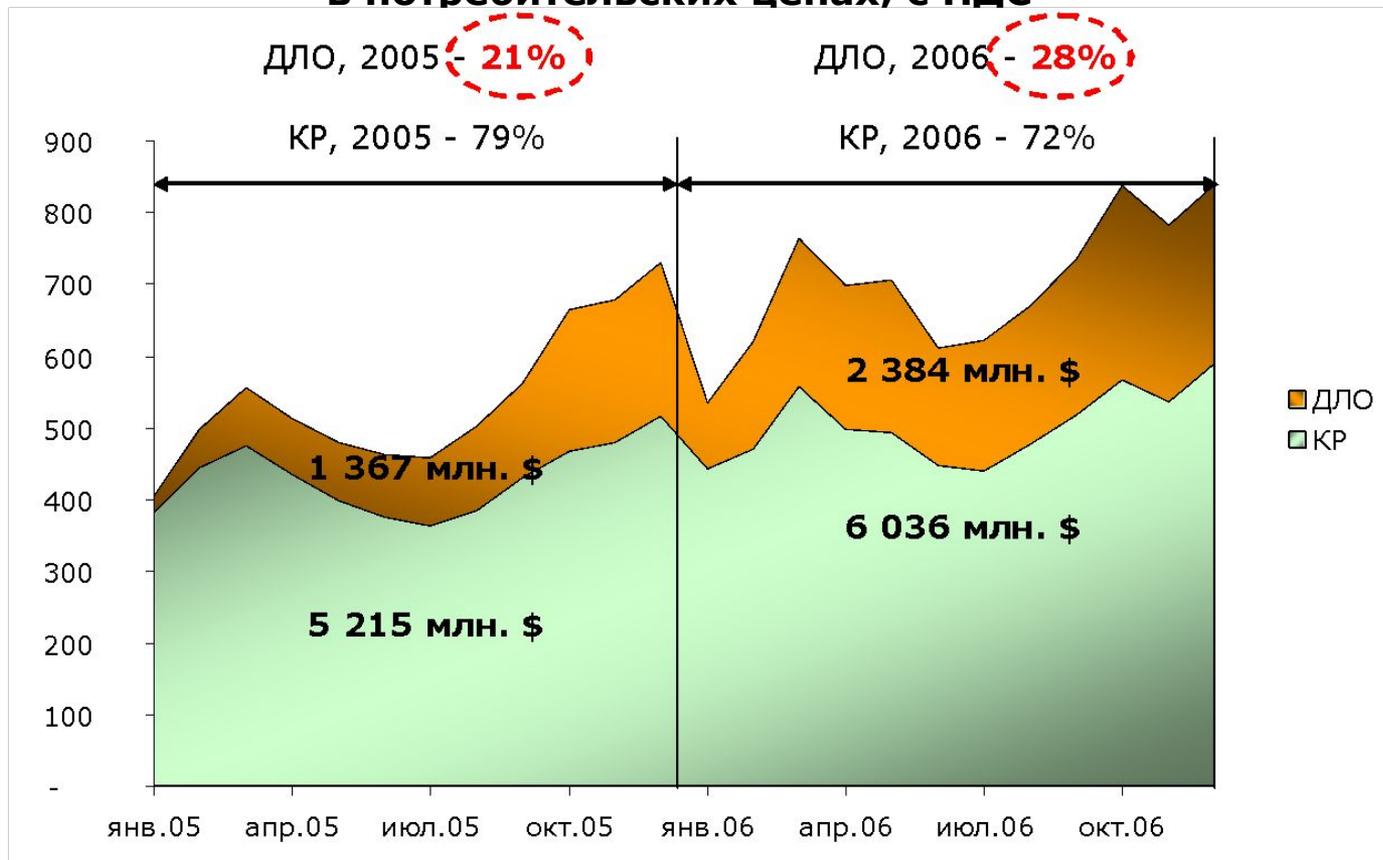
27 февраля 2007 года

Емкость фармацевтического рынка

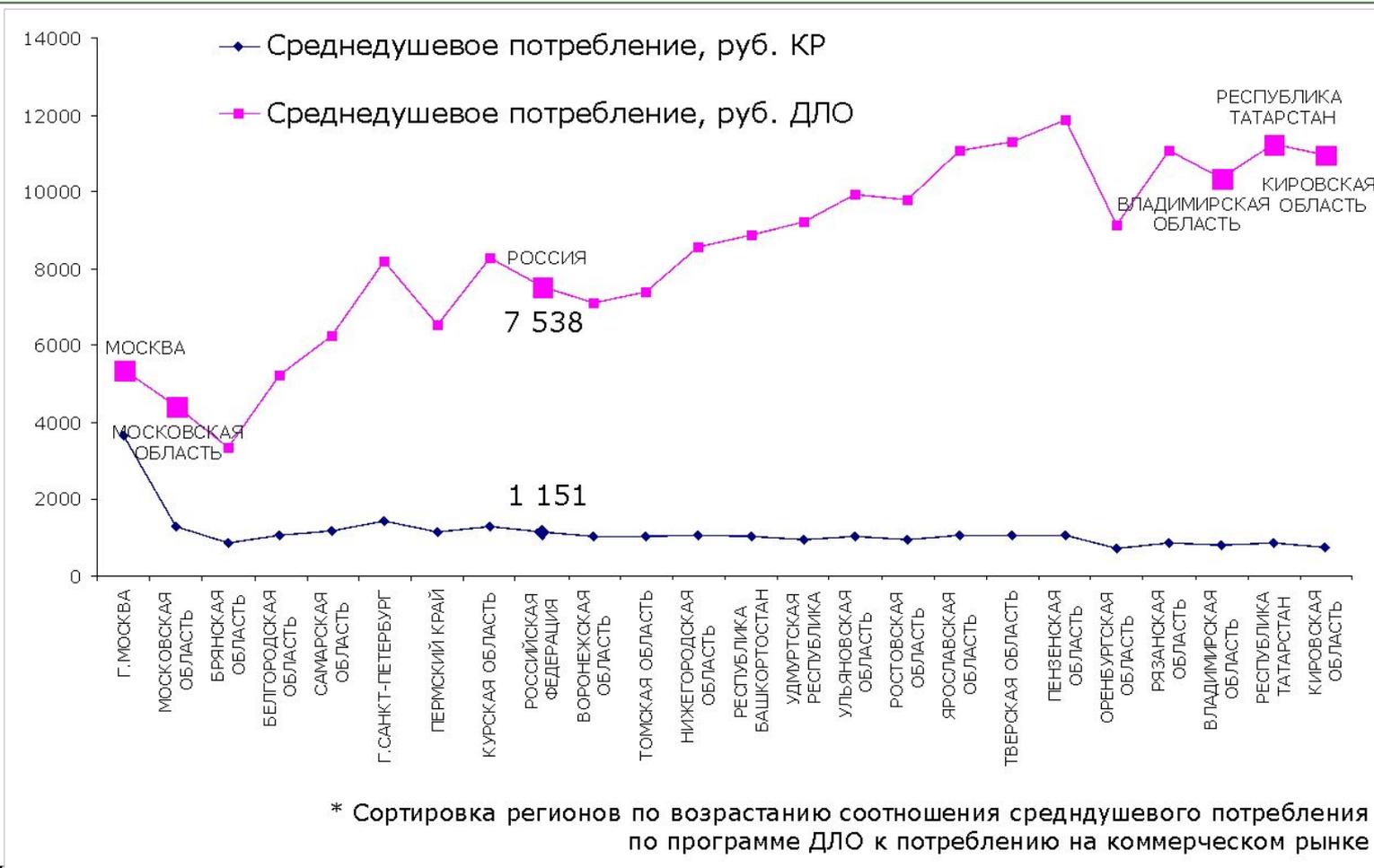


Доля ДЛО выросла на розничном рынке с 21% до 27%

Структура аптечного рынка ГЛС в 2005 году и 2006 года в потребительских ценах, с НДС

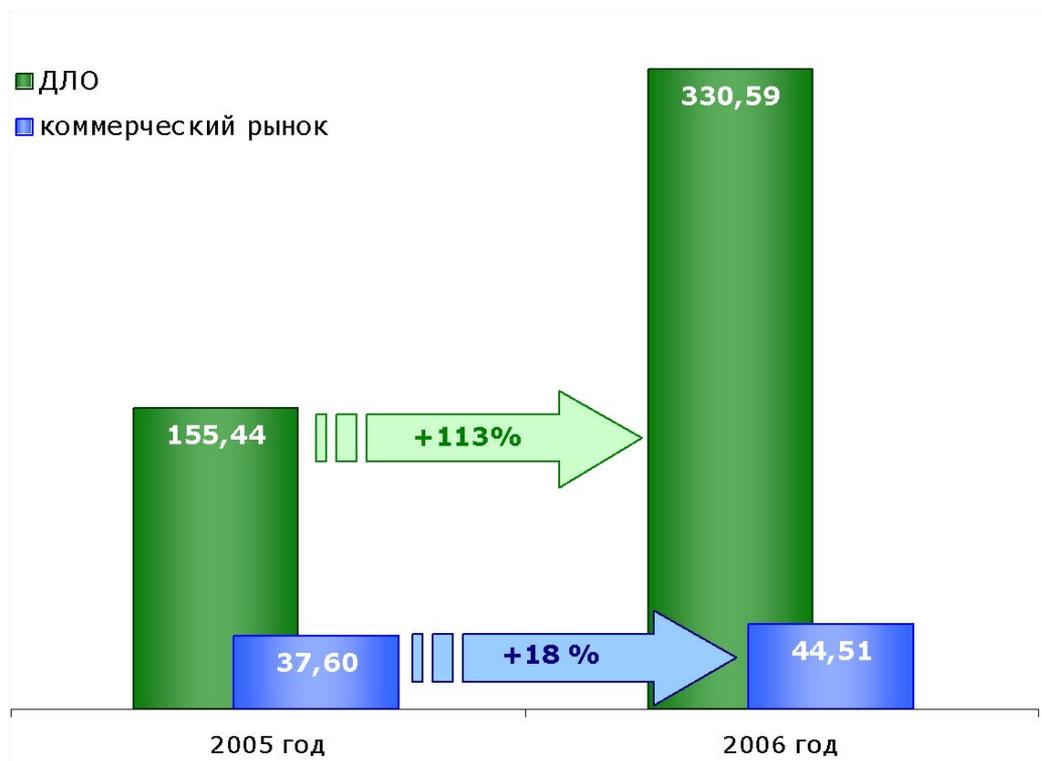


Среднедушевое потребление на рынке ДЛО выше 6,5 раз, чем на коммерческом рынке

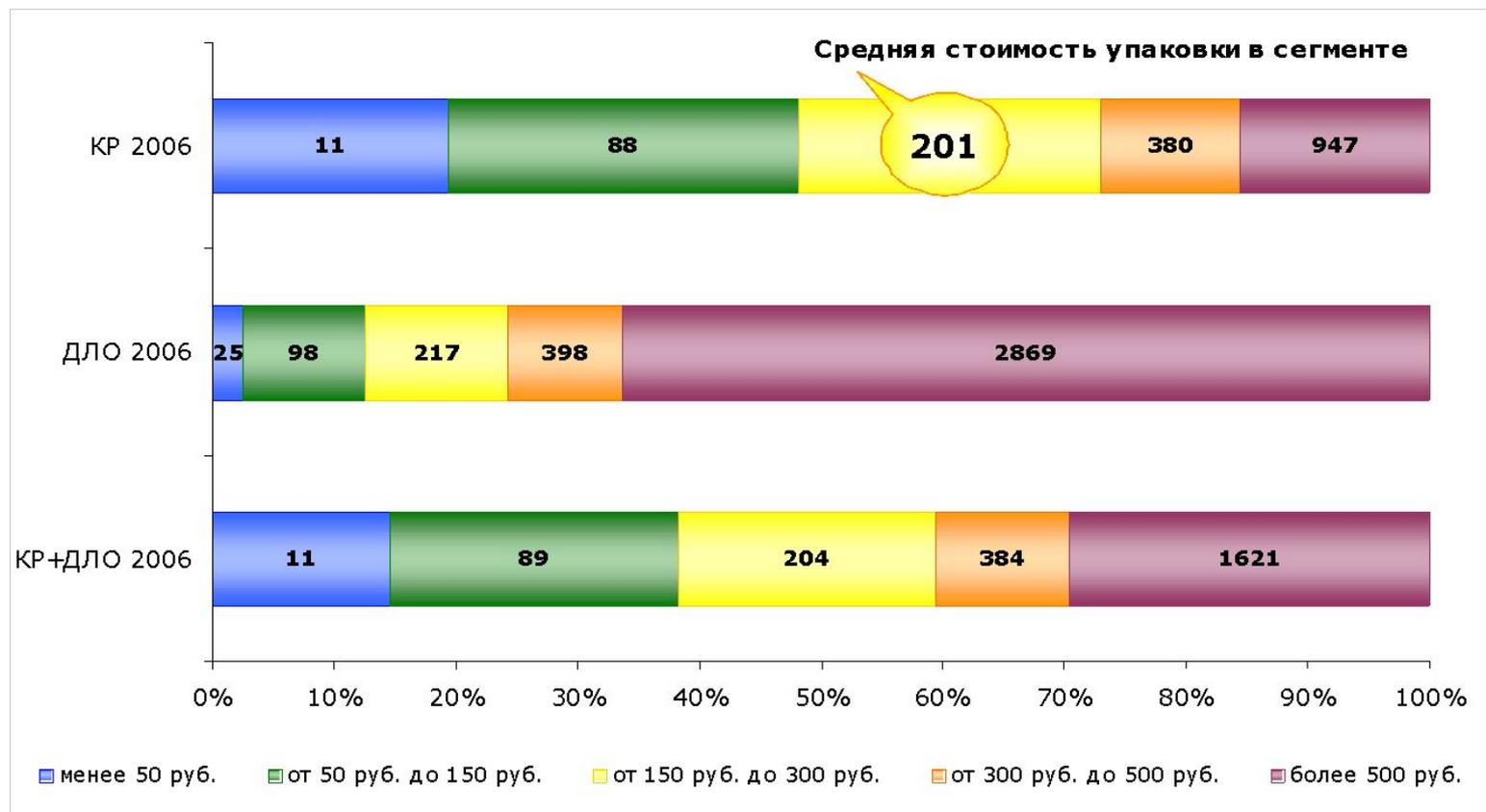


Средняя цена упаковки растет в ДЛО гораздо быстрее, чем на коммерческом рынке

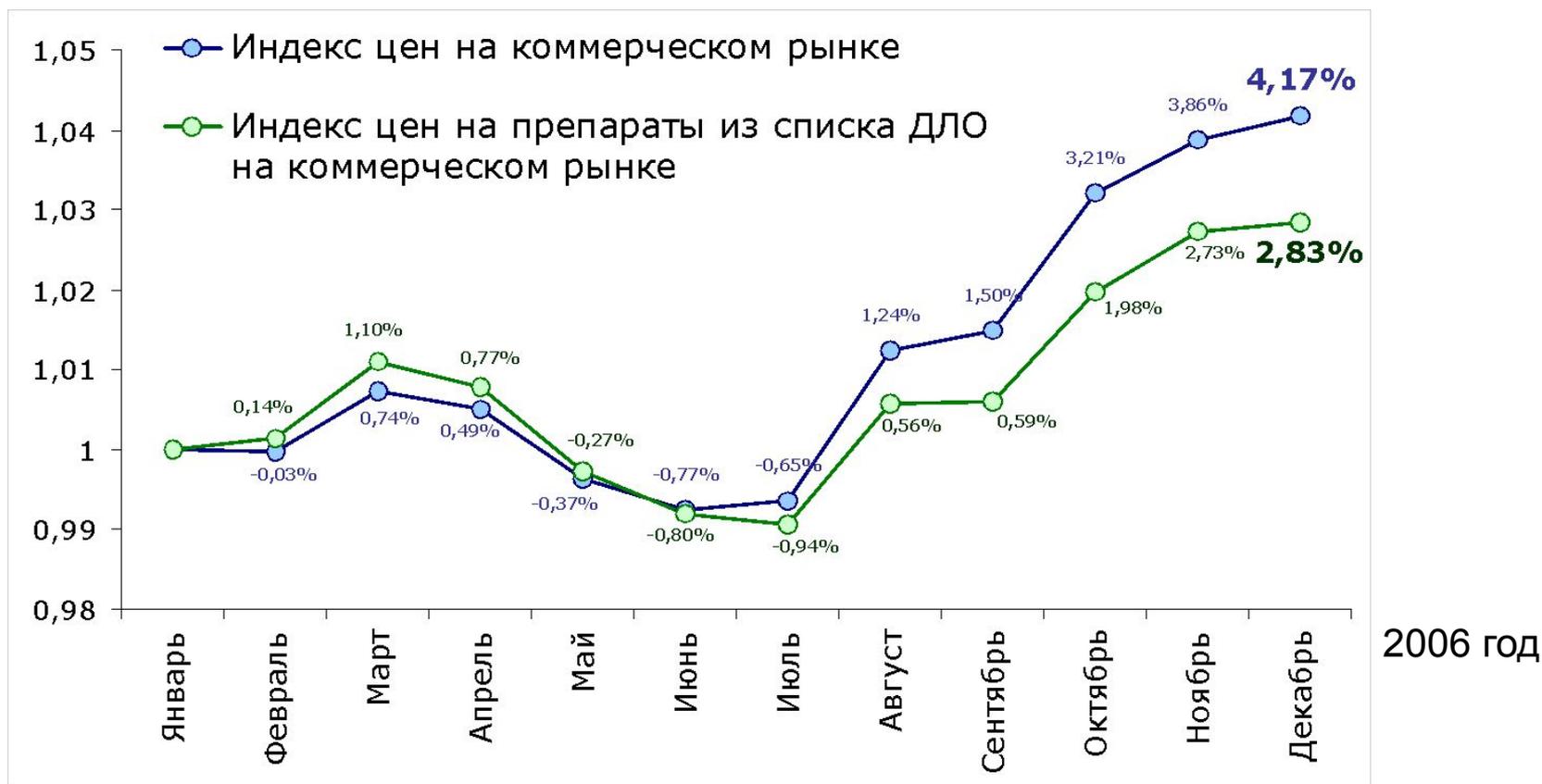
Средние цены на аптечном рынке ГЛС в 2005 году и 2006 года в потребительских ценах, руб. с НДС



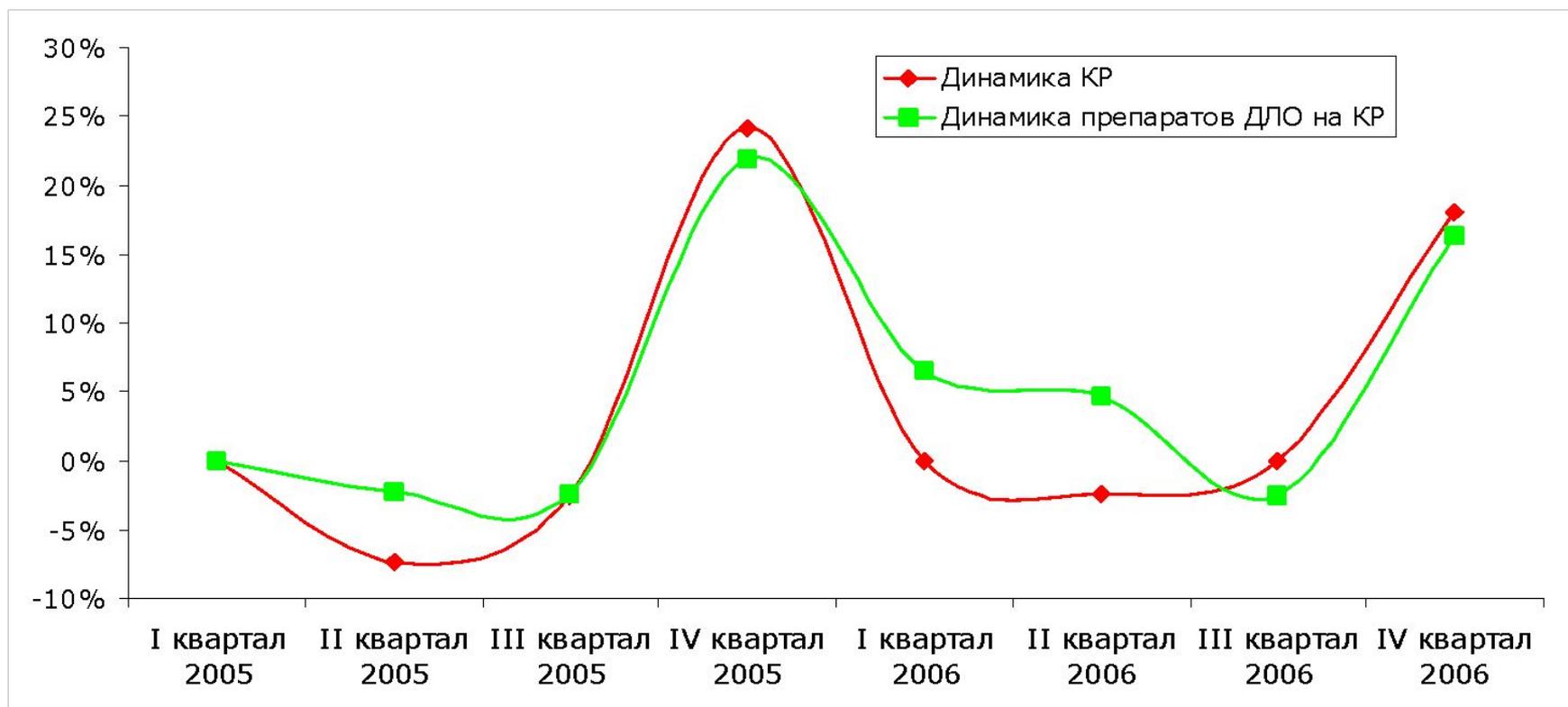
65% ДЛО – дорогостоящие препараты



МИФ: Рост цен в коммерции на препараты, вошедшие в ДЛО

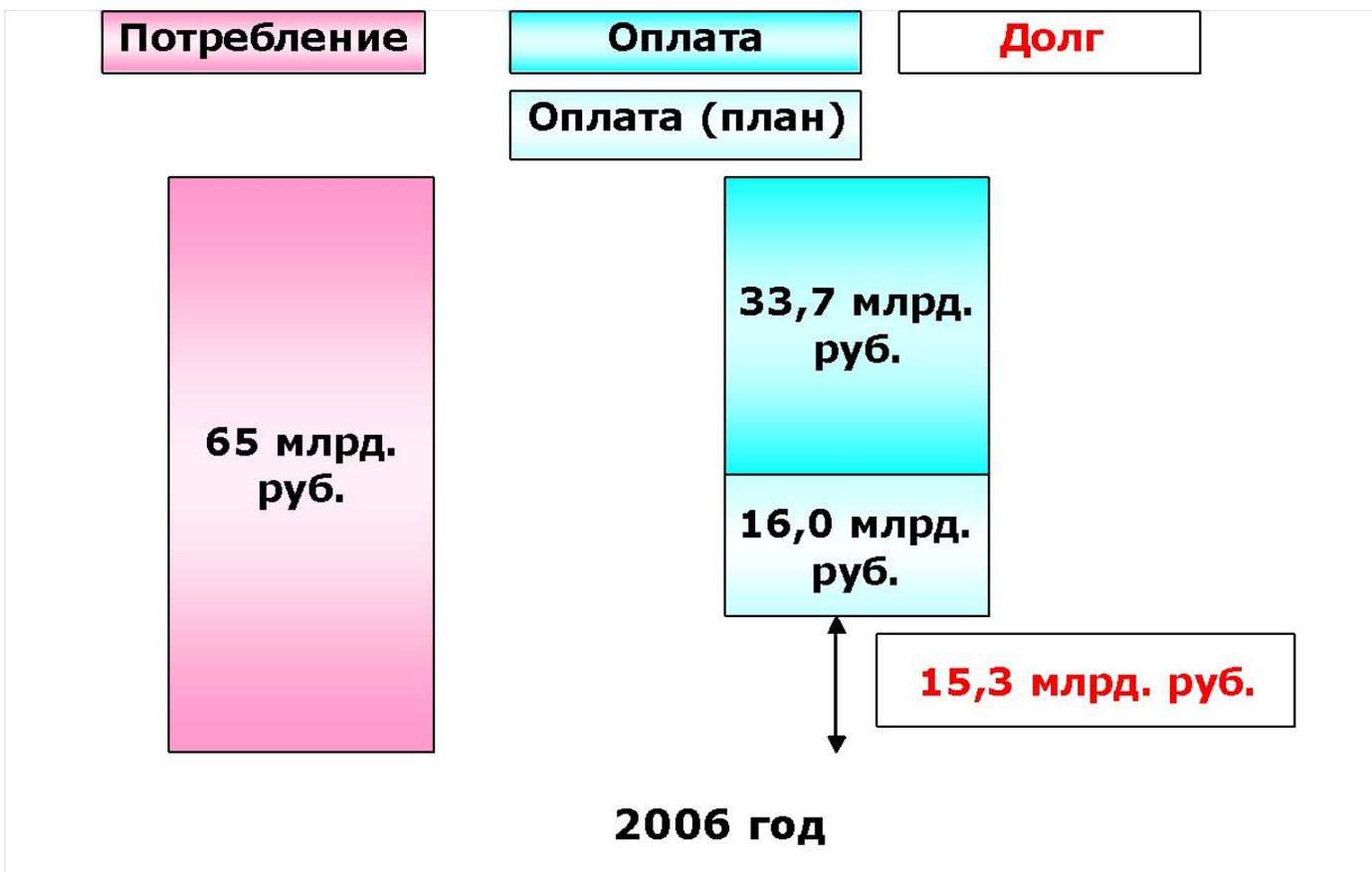


МИФ: Уменьшение объема продаж ЛС в коммерции по препаратам, вошедшим в ДЛО



Вывод: ДЛО – **дополнительное** потребление ЛС,
а не «паразит» на коммерческом рынке

Дефицит средств по итогам 2006 года сохраняется



Угроза признания недействительным каждого четвертого рецепта по итогам 2006 года

«Размер списания может достичь 20-25%
всех госзакупок в рамках ДЛО-2006»

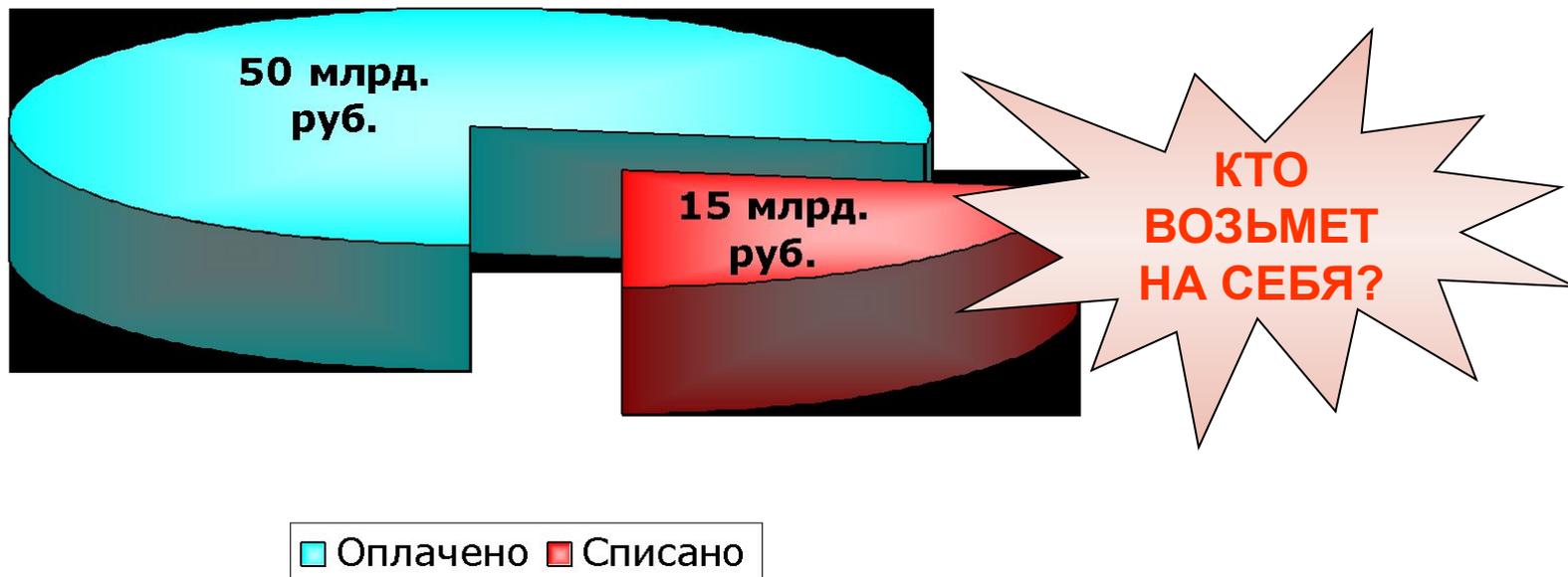
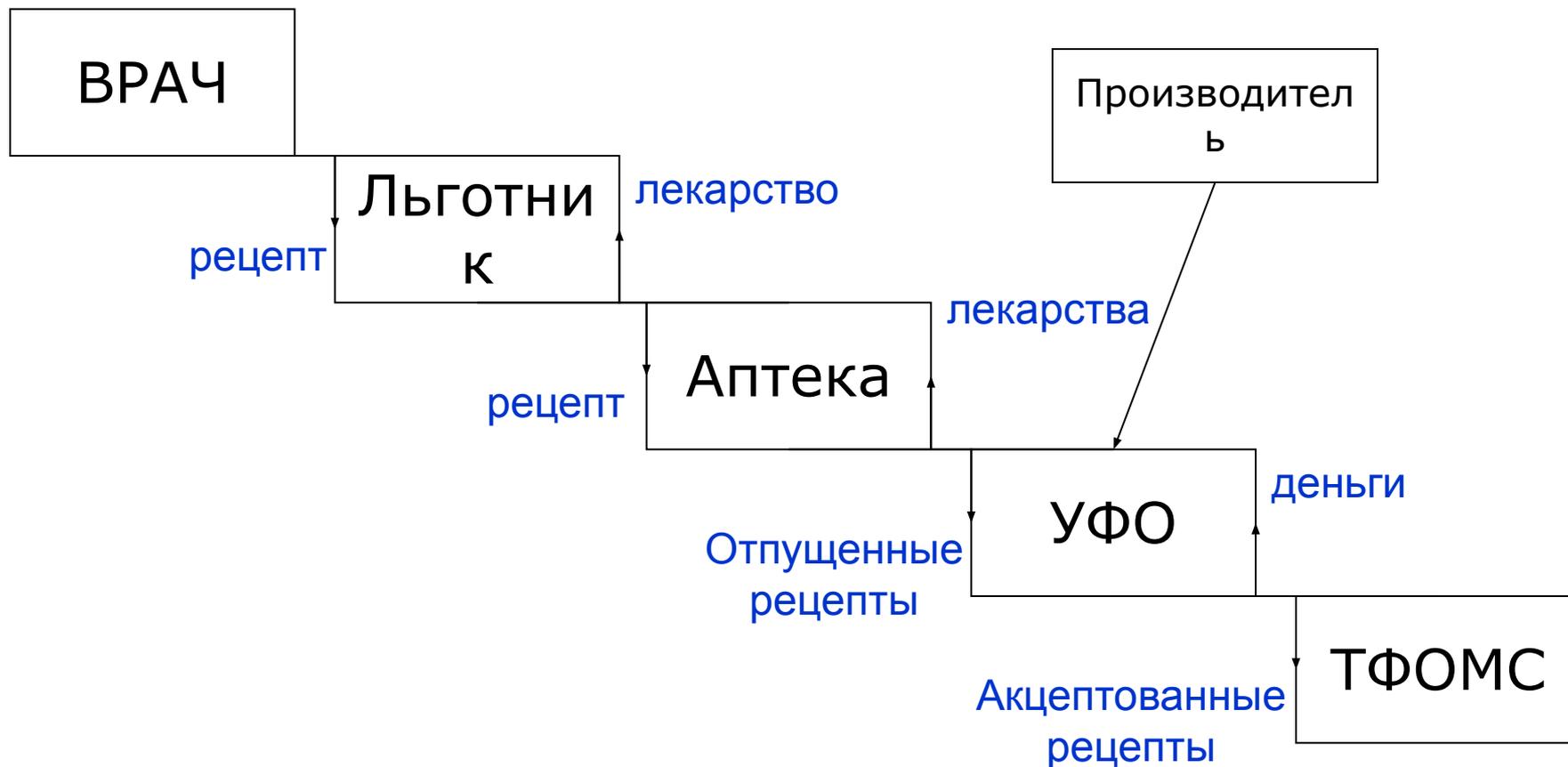


Схема взаимодействия программы ДЛО



УФО – 3 года бесплатной работы!

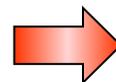
УФО

	Коммерческий оборот, 2006
Протек	1600
СИА	1800
Биотэк	225
РОСТА	450
4 УФО	4,1 млрд. \$

Рентабельность дистрибуции на коммерческом рынке
5%



Суммарная прибыль основных УФО за 2006 год на коммерческом рынке
~ 200 млн.\$



Если **УФО** возьмет все потери на себя, то следующие **3 года** им придется работать **без прибыли**

Возможен существенный рост цен

Прогноз показателей на 2007 год совокупно по 4 УФО на коммерческом рынке, млн. дол.

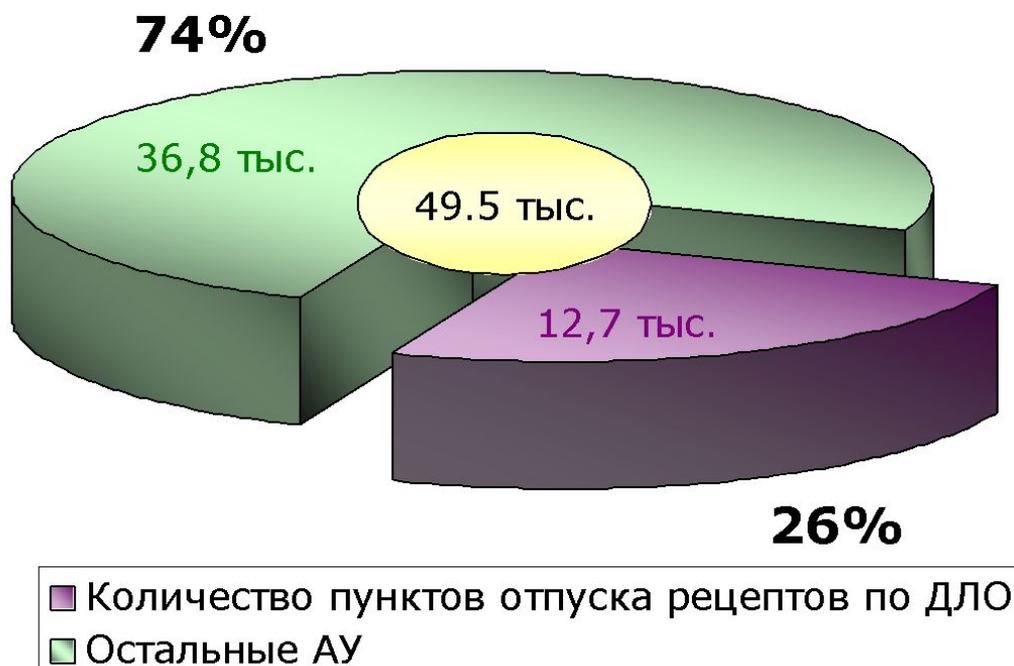
Дополнительный объем для покрытия потерь по ДЛО, млн. дол.



Если **УФО** захочет **компенсировать** потери в 2007 году, то **отпускные цены** дистрибьюторов должны **вырасти на 12%**.

Аптеки – главные виновники перерасхода

Аптека



Если **УФО** захочет **компенсировать** потери **за счет аптек**, то **каждая аптека** должна будет **заплатить по 1 млн. руб.**

В неправильно оформленном рецепте виноват ВРАЧ

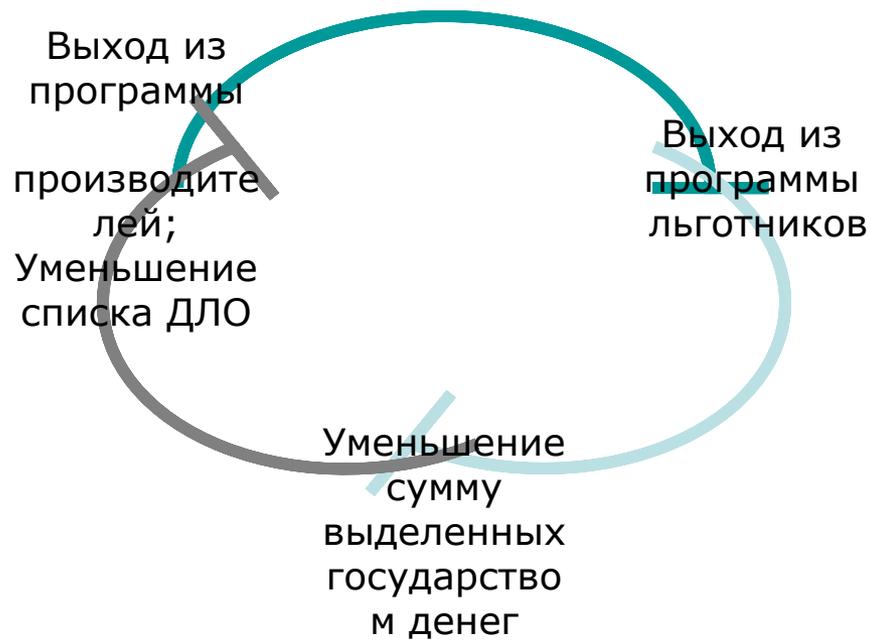
ВРАЧ



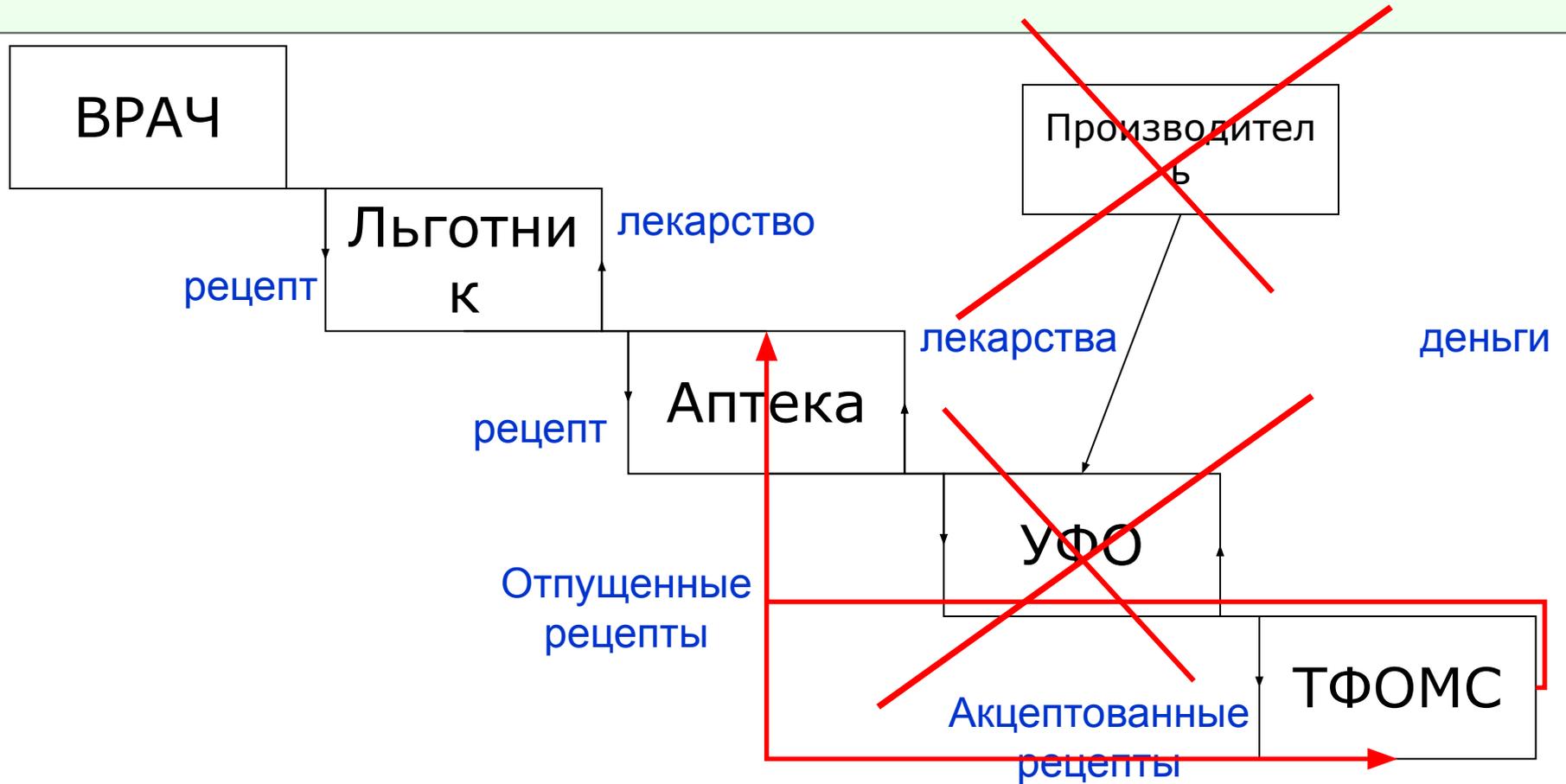
Количество врачей, занятых выпиской льготных рецептов = 261 тыс. чел.

Если **Аптеки** захотят **компенсировать** потери **за счет врачей**, то **каждый врач** должен будет **вернуть по 2 тыс. дол.**

Сценарий развития программы ДЛО

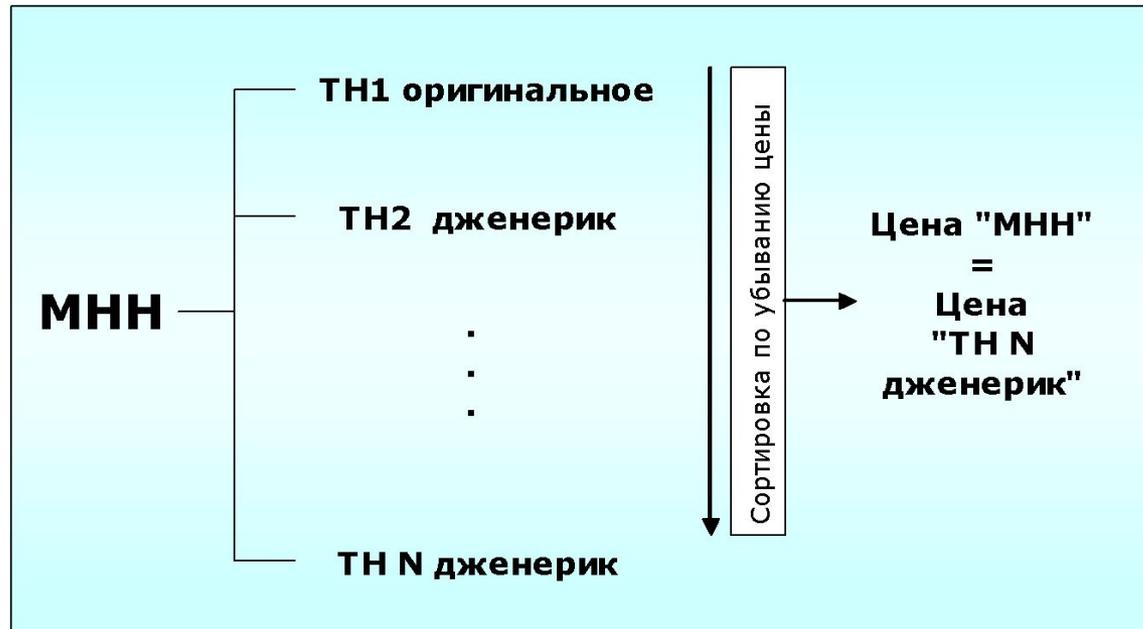


Вариант схемы взаимодействия в программе ДЛО



Модель: Любой рецепт по ДЛО отпускается в любой аптеке. Цена устанавливается на МНН

Ограничение. Цена по ДЛО фиксируется на **МНН**



Модель: Любой рецепт по ДЛО отпускается в любой аптеке. Цена устанавливается на МНН

Розничная цена аптеки

?

Фиксированная цена
МНН по ДЛО с учетом
региональной наценки

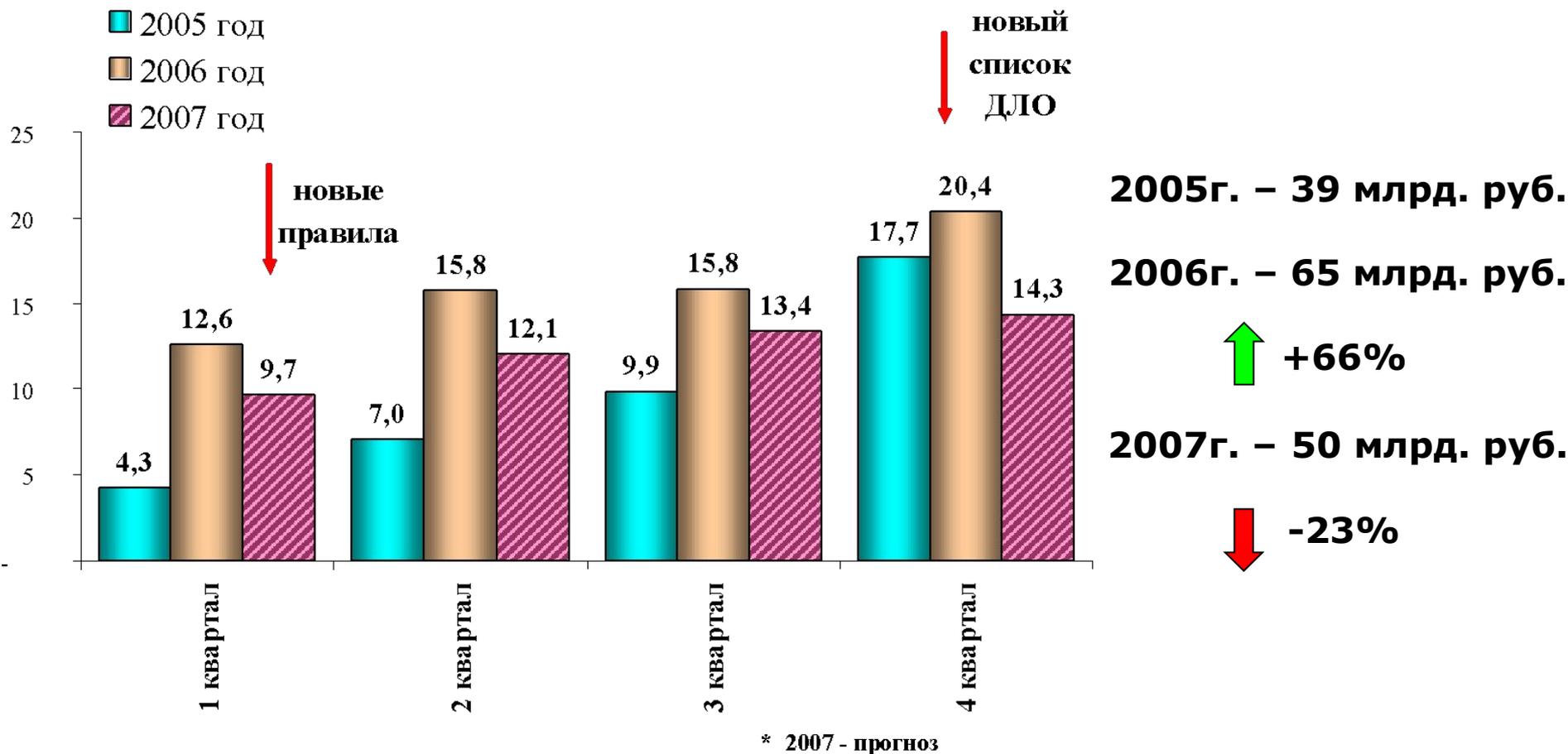


Разницу компенсирует
льготник из
«собственного кармана»

Доплата за бренды около 20 млрд. руб.

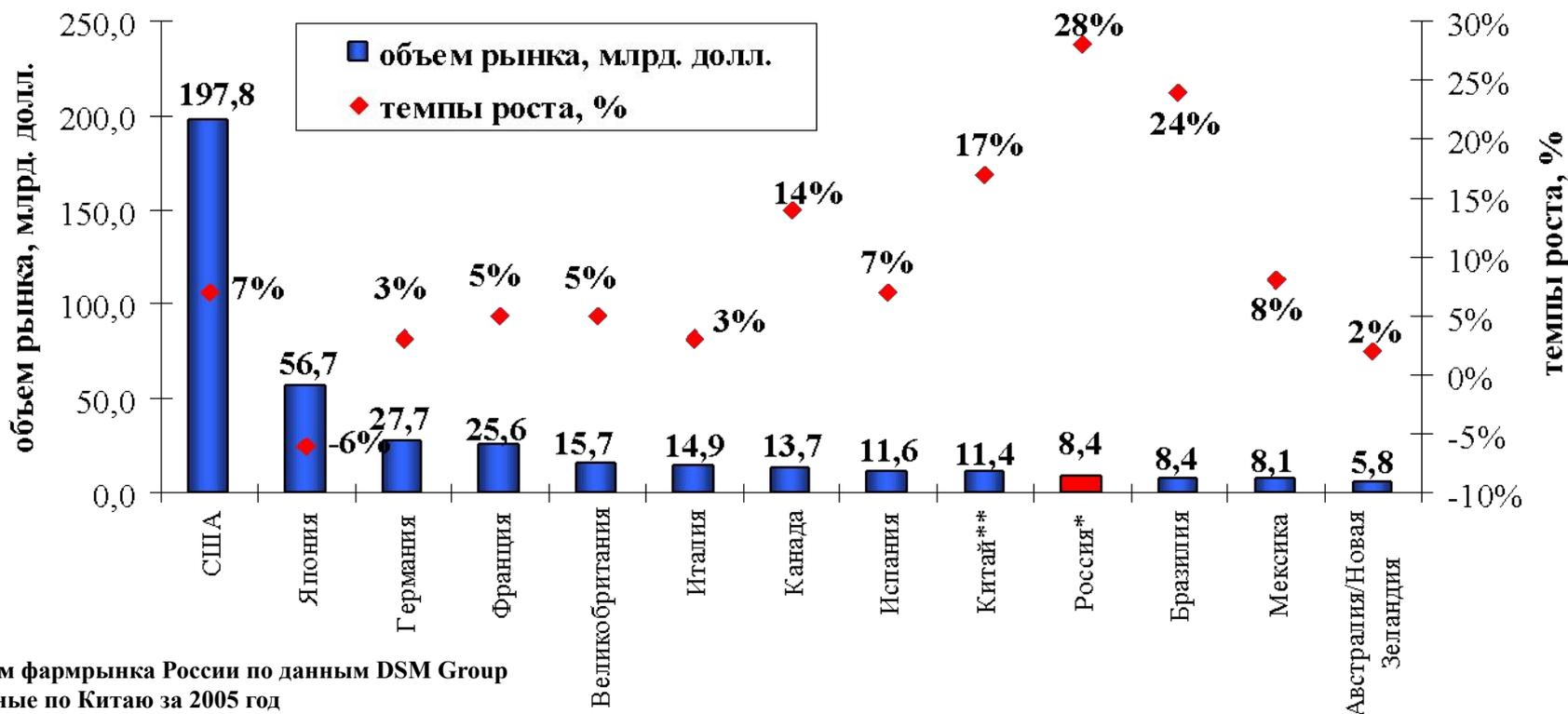


Прогноз: объем ДЛО 2007 ≈ объем ДЛО 2006



Российский розничный рынок лекарств №10 по емкости и №1 по темпам прироста среди крупнейших рынков мира

Объем розничного рынка ГЛС России и других стран мира
(за 2006 год)



* Объем фармрынка России по данным DSM Group

** данные по Китаю за 2005 год

Источники:

IMS Health, DSM Group «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ».

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**