



Фарма в боковике

26.09.2019 г.

Фармрынок замедляет рост, но пока сохраняет доходность

Авторы:

Александр Рогов

aleksander.rogov@ratings.ru

+7 (495) 136-40-47, доб. 122

Дмитрий Орехов

dmitry.orekhov@ratings.ru

+7 (495) 139-40-97

Координатор направления
аналитических исследований:

Михаил Доронкин

mikhail.doronkin@ratings.ru

+7 (495) 139-35-44

Рейтинговое агентство НКР

Контакты для СМИ:

Игорь Илюхин

pr@ratings.ru

+7 (495) 136-40-47

ratings.ru

Размер российского фармацевтического рынка по отношению к ВВП почти втрое превосходит среднемировой показатель, находясь примерно на уровне Японии, Германии, Италии, Испании и Канады. С 2012 по 2018 год мировой фармацевтический рынок в долларовом выражении увеличился на 15,1%, тогда как российский – сократился на 10%, при этом в рублях прирост в РФ равнялся 85%.

Темп прироста коммерческого сектора лекарственных препаратов (ЛП) в России в рублях составит порядка 5% в 2019 году с возможным ускорением до 6-9% в 2020 году. Причиной столь слабой динамики в первую очередь остаётся стагнация реальных доходов населения.

Государственный сектор, претерпевая нормативно-правовые изменения, будет увеличиваться на 3-5% в год, при условии, что не будет дополнительных стресс факторов для компаний, которые участвуют в тендерах на поставку ЛП.

Снижение покупательной способности населения обеспечит стабильно высокую долю дженериков. В последние годы она колеблется в интервале 84-90% рынка в упаковках и 58-64% в стоимостном выражении, и, по мнению НКР, подобная структура сохранится в ближайшие годы.

Российский фармацевтический рынок остаётся очень прибыльным на протяжении экономического цикла: средняя валовая рентабельность топ-20 фармацевтических компаний по размеру выручки в 2018 году составила 52,5% по сравнению с 52% в 2014 году.

почти в 3 раза больше среднемирового

размер российского фармацевтического рынка по отношению к ВВП

По оценкам НКР, размер российского фармацевтического рынка по отношению к ВВП (1,62%) почти в 3 раза превосходит общемировой показатель (0,61%). Его уровень сопоставим с такими странами, как Япония (1,53%), Германия (1,18%), Италия (1,61%), Бразилия (1,36%), Испания (1,66%), Канада (1,29%) (данные Международного валютного фонда (МВФ) и IQVIA). С 2012 по 2018 год мировой фармацевтический рынок в долларовом выражении увеличился на 15,1%, тогда как российский сократился на 10%, при этом в рублях прирост в РФ равнялся 85%. Физический прирост российского рынка за последние 5 лет составил 20,75%, или 1,1 млрд упаковок, а наибольший подъём рынка в стоимостном выражении наблюдался в 2014 году и был обусловлен эффектом девальвации.

Госпрограмма «Фарма-2020» наряду с политикой импортозамещения позволила усилить роль наукоёмких технологий и уделить первоочередное внимание производству ЛП. Программа была исполнена в 2018 году на 62,9% (6 853,5 млрд рублей) от запланированного бюджета. В то же время, по данным Минпромторга, объём фармацевтического производства в России с 2010 по 2018 год увеличился на 131% — со 132 до 305 млрд рублей. Доля отечественных препаратов на рынке за тот же период повысилась с 24% до 32%, а доля импорта в списке жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) снизилась с 28% в 2015 году до 16% в 2018 году.

Вместе с тем переход через рубеж десятилетия означает и серьёзную смену концепций. Целями следующего этапа развития рынка, прописанными уже в «Фарма-2030», являются разработка и производство инновационных препаратов. Для этого нужны не только финансовые вливания, но и решение вопросов нормативно-правового характера (например, патентные войны и права на интеллектуальную собственность), которые и так остро стоят в реалиях рынка.

+5% в 2019 году

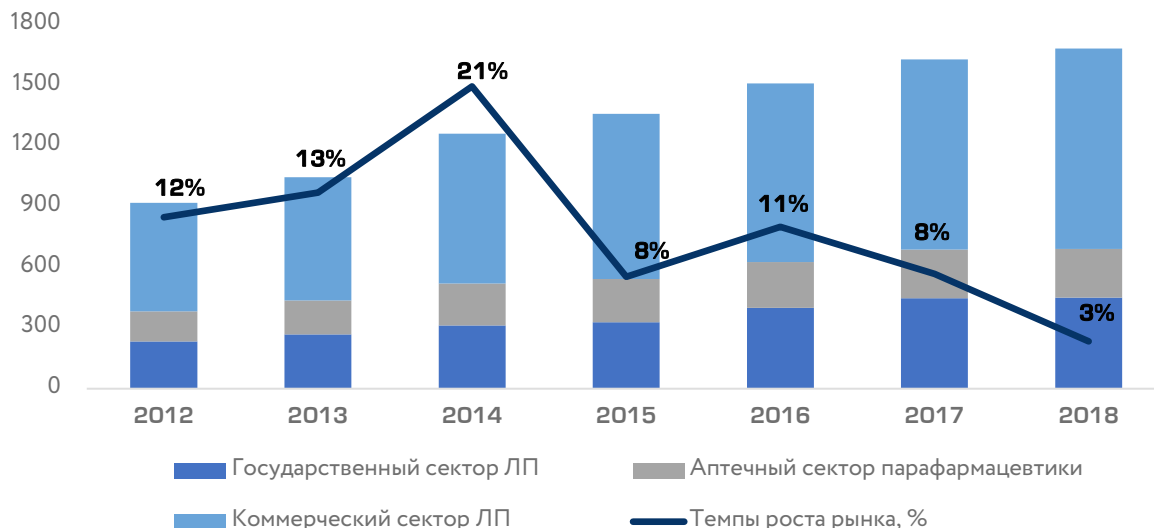
*прирост коммерческого сектора ЛП в России,
возможно ускорение темпов до 6-9% в 2020 году*

Весь фармацевтический рынок поделён на два сегмента: коммерческий (коммерческий сектор ЛП и аптечный сектор парафармацевтики) и государственный. Как и в мировой практике, рост российского рынка обеспечивался в основном за счёт увеличения объёмов продаж и прибыльности в коммерческом секторе, который на протяжении многих лет сохраняет стабильно высокую долю и положительную динамику.

Так, в 2018 году на коммерческий сектор приходилось 59% всего российского фармацевтического рынка – 991 млрд рублей, или 5,3 млрд упаковок. Ещё 27% и 14% занимают государственный и парафармацевтический сектора соответственно.

Ёмкость фармацевтического рынка, млрд руб. в ценах конечного потребления

1



Источники: расчёты НКР, DSM Group

По мнению НКР, темп прироста в коммерческом секторе ЛП в России составит порядка 5% в 2019 году, с возможным усилением до 6-9% в 2020 году. Причиной такой слабой динамики в первую очередь является стагнация реальных доходов населения. Поддержать рост могло бы принятие закона об онлайн-торговле безрецептурными лекарствами, однако в ближайший год это маловероятно из-за медленной проработки законопроекта. К тому же реальный эффект от онлайн-продаж в полной мере будет ощутим только после создания механизма их регулирования с системой электронного документооборота. Важным фактором, влияющим на производителей, станет перераспределение бюджетов и увеличение расходов на интернет-маркетинг, которые абсорбируют прибыль от онлайн-продаж в первые несколько месяцев.

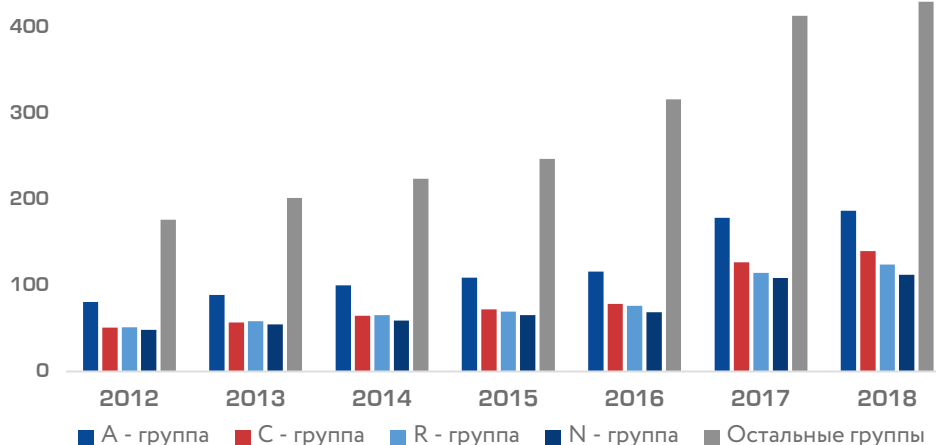
Если рассмотреть коммерческий сектор ЛП в разрезе международной классификации, то самыми продаваемыми группами ЛП по АТХ классификации 1 уровня (анато-терапевтическо-химическая система), являются лекарства группы А – желудочно-кишечный тракт и обмен веществ, группы R – дыхательная система, группы С – сердечно-сосудистая система, группы N – препараты для лечения заболеваний нервной системы. Структура продаж данных групп ЛП предопределена этиологией и патогенезом заболеваний, входящих в каждую группу.

Динамика в группах А, R, N в период с 2013 по 2018 год схожа, прирост составляет примерно 85-86%, или 98 млрд руб., 65,5 млрд руб., 57,5 млрд руб. соответственно. Однако препараты группы С показывают темп прироста в 146% (83 млрд руб.) за тот же период, что объясняется особенностями их применения (например, ярко выраженной сезонностью) и демографическим старением населения. Постоянное увеличение групп в возрасте 40-44, 55-59, 60-64, 65-69, 70 лет и более, которые сильнее подвержены различным видам заболеваний, влечёт за собой и наращивание продаж ЛП большинства групп АТХ.

В то же время постоянно уменьшающиеся с возрастом располагаемые доходы населения нивелируют возможное увеличение за счёт изменения структуры корзины: в ней остаются только самые необходимые препараты. НКР допускает, что структура ЛП по группам в 2019-2021 годах сохранится, при этом доля ЛП группы С продолжит увеличиваться, поскольку их продажи будут расти более быстрыми темпами, чем в группах А, R, N, ввиду изменившейся из-за старения населения корзины потребителя – порядка 6-10% в год.

Изменение в структуре продаж ЛП во многом определено переходом населения в более высокие возрастные группы, млрд руб.

2



Источник: DSM Group

+3–5% в год

*прирост государственного сектора на фоне
нормативно-правовых изменений*

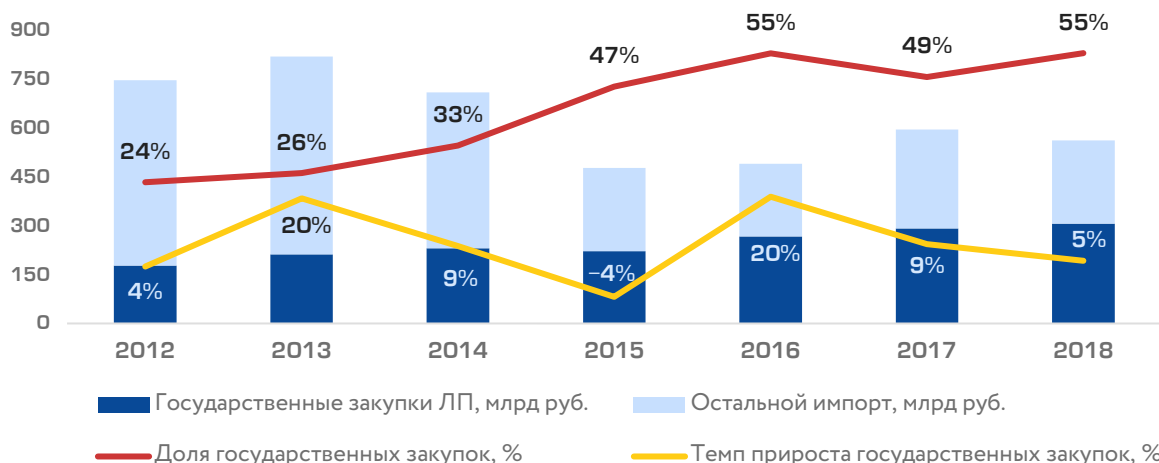
Импорт ЛП в рамках государственных закупок для льготного лекарственному обеспечению и лечебно-профилактических учреждений демонстрирует тенденцию к увеличению, однако общие показатели импорта ЛП с 2015 года значительно снизились. Одной из причин сокращения рынка импорта в стоимостном выражении в 2015 году стало подписание постановления правительства РФ об ограничении доли в госзакупках иностранных лекарств, включённых в перечень ЖНВЛП («третий лишний»).

Государственный сегмент подвержен постоянным изменениям в регуляторной сфере. Например, внесение корректировок в многоступенчатый механизм торгов со сложным контролем привело к увеличению числа несостоявшихся тендеров за первое полугодие 2019 года с 31,8 до 60,8 тыс., на общую сумму 39,7 млрд руб., по данным Headway Company. Причиной стали слишком низкие начальные максимальные цены контрактов (НМЦК).

Объём государственных закупок в России за период с 2012 по 2018 год увеличился на 33%, до 307 млрд рублей.

Доля импорта в государственных закупках ЛП увеличилась за счёт уменьшения общего объёма импорта ЛП, млрд руб.

3

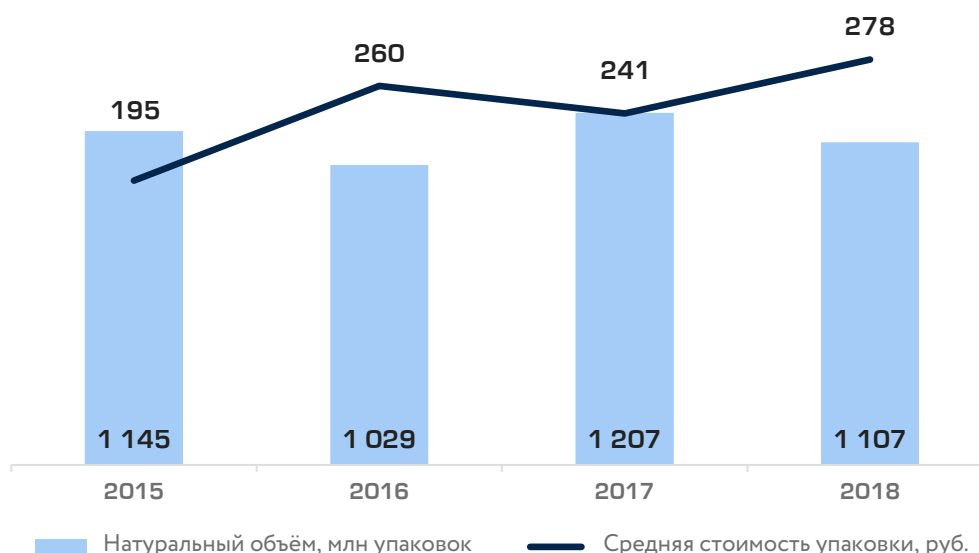


Источники: расчёты НКР; ФТС; DSM Group

При этом в рамках государственных закупок как объём импорта в упаковках, так и средняя стоимость упаковки постоянно варьируются, хотя наблюдается общая тенденция повышения стоимости упаковки — на 42,5% с 2015 по 2018 год.

Изменение стоимости упаковок и объёмов импорта в натуральном выражении

4



Источник: DSM Group

По мнению НКР, на горизонте до 2021 года государственный сектор фармацевтического рынка будет увеличиваться на 3-5% в год, при условии, что не будет создано дополнительных стресс факторов для компаний, которые участвуют в тендерах на поставку ЛП. Сдерживающее влияние могут оказать новый

порядок регистрации цен на препараты перечня ЖНВЛП и введение маркировки, которая создаст дополнительные расходы для производителя.

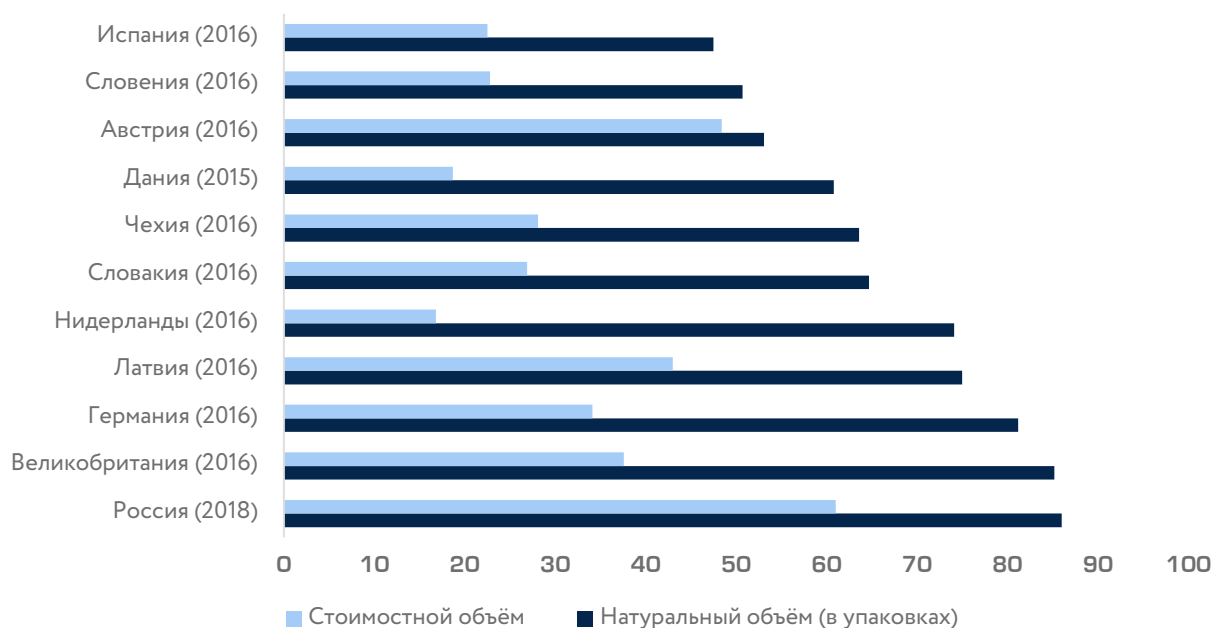
стабильно высокая

доля дженериков на фоне снижения покупательной способности населения

Недорогие российские аналоги **референтных ЛП**, то есть лекарственных препаратов, которые впервые были зарегистрированы на рынке производителями и защищены патентами на определённый срок, пользуются спросом и на госзакупках, и среди обычных потребителей. **Воспроизведённые ЛП** («дженерики»), то есть аналоги референтных ЛП, выпускаемые другими производителями после истечения срока патента, популярны в первую очередь по причине меньшей стоимости относительно референтных препаратов. Подобная тенденция вызвана высокой затратностью разработки ЛП. Стоимость разработки инновационных ЛП в 2017 году (со стадии изобретения до поставок в аптеки) составляла от 600 млн долл. США до 2,7 млрд долл. США (оценки Центра Тафта, Американской медицинской ассоциации, Мемориального онкологического центра им. Слоуна – Кеттеринга, некоммерческой организации Public Citizen, PhRMA – Ассоциации разработчиков и производителей фармацевтической продукции США), в то время как разработка дженерика в 2010 году обходилась в 5–25 млн долл. США.

Доля дженериков в России в последние годы колеблется в интервале 84-90% рынка в упаковках и 58-64% в стоимостном выражении. Оба показателя входят в число самых высоких в Европе и в сравнении со странами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Россия в числе первых стран в списке ОЭСР по доле дженериков на рынке, % **5**



Источники: Health at a Glance: Europe 2018 (ОЭСР); DSM Group

При этом цены на дженерики в России сравнительно высоки. В среднем дженерик в РФ лишь в 3,9 раза дешевле референтного ЛП, тогда как в Великобритании — в 9,6, в Германии — в 8,3, а в Нидерландах — в 14 раз. Дороже, чем в РФ, дженерики обходятся лишь потребителям Австрии (1,2) и Греции (1,1).

По мнению НКР, до 2021 года вероятность серьёзного изменения соотношения дженериков и референтных препаратов на рынке в пользу последних минимальна. Бюджетных ассигнований не хватит из-за высоких затрат на разработку и производство инновационных ЛП, а прогнозировать выпуск ЛП под госзакупки сложно из-за неопределённости в отношении устойчивости долгосрочного бюджетного финансирования. Фармацевтическим компаниям остаётся воспроизводить в России дорогие референтные ЛП. Количество пациентов, которые не имеют возможности пользоваться современными технологиями лечения (стоимость ЛП может быть чрезвычайно высокой не только для пациента, но и для государства), остаётся значительным, и постановления типа «третий лишний» для государственного сектора заставляют компании строить своё производство субстанций для ЛП, при этом уменьшая не только зависимость от зарубежных поставщиков, но и валютный риск.

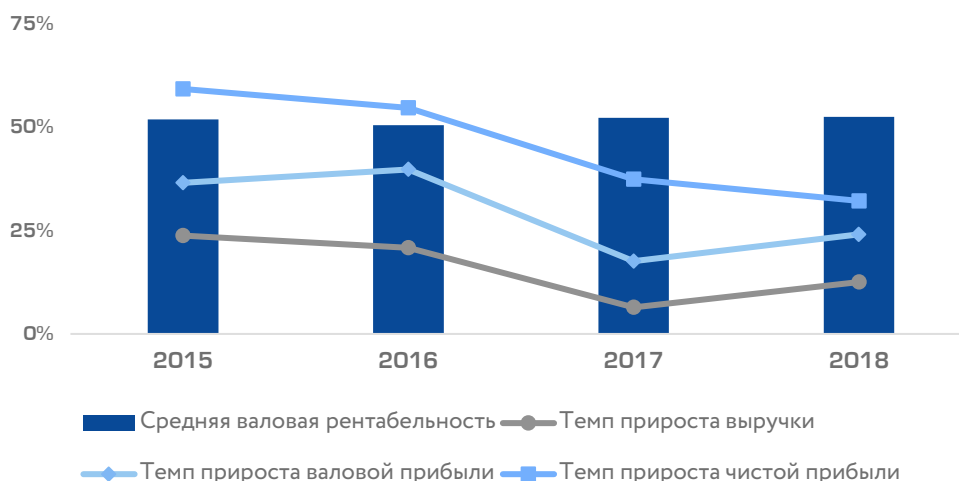
высокая рентабельность

фармацевтического рынка РФ на протяжении всего экономического цикла

Анализ 20 фармацевтических компаний с наибольшей выручкой за 2018 год показал, что среднее значение валовой рентабельности сохраняется на высоком уровне на протяжении экономического цикла, составив чуть менее 52% в 2014 году и 52,5% в 2018 году, что свидетельствует о способности фармацевтических компаний в России адаптироваться к волатильности цен на субстанции и специфике спроса на ЛП.

Незначительно уменьшаются темпы прироста разных видов прибыли, %

6



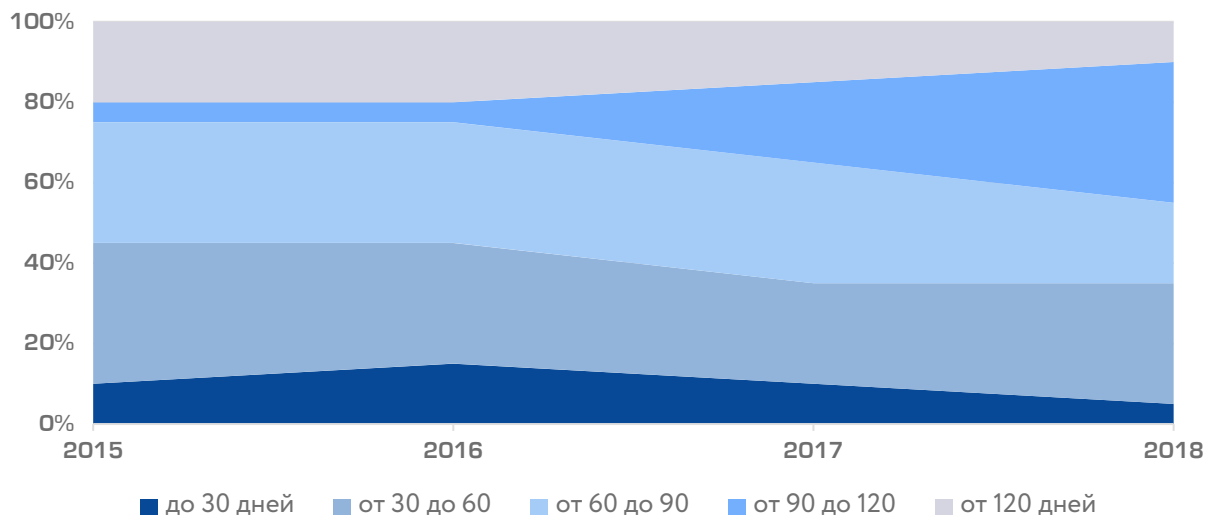
Источник: расчёты НКР по данным отчётности топ-20 фармацевтических компаний по объёму выручки

Специфичными для фармацевтической отрасли показателями в России являются запасы и дебиторская задолженность. Проанализировав 20 фармацевтических компаний с наибольшей выручкой за 2018 год, можно сделать вывод, что общий цикл оборачиваемости запасов увеличивается: в 2015 году он составлял в среднем — 74 дня, в 2018 году — уже 82 дня. Неоднозначна ситуация с компаниями, которые

специализируются на вакцинах: оборачиваемость запасов в этом сегменте превышает 90 дней при среднем сроке годности продукции 3–12 месяцев.

Доля компаний с оборачиваемостью запасов 90–120 дней увеличивается с 2016 года при заметном уменьшении других групп, % от анализируемой совокупности

7

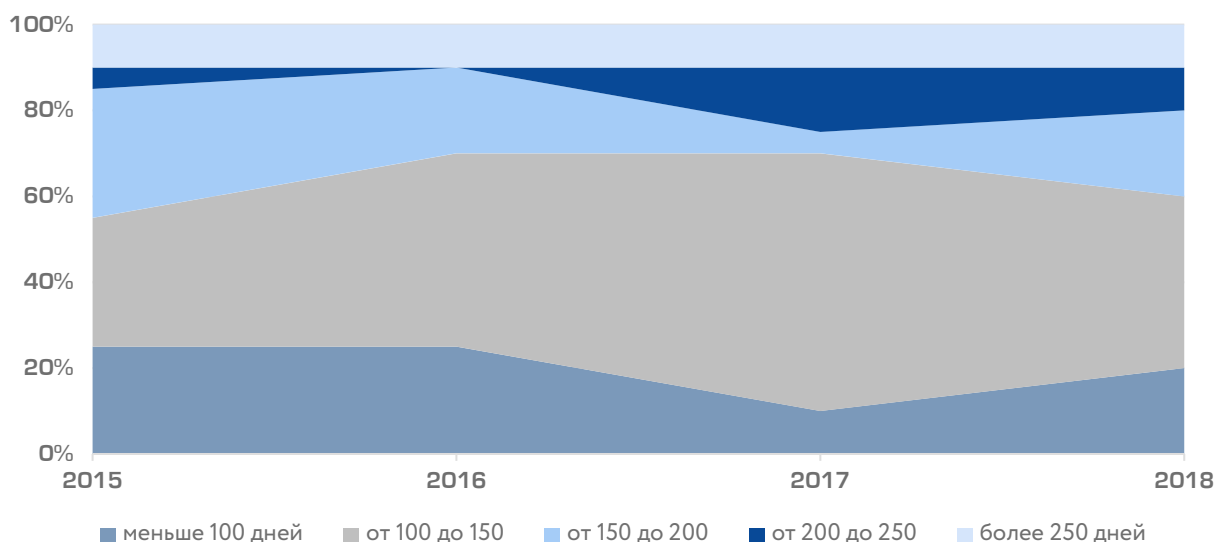


Источник: расчёты НКР по данным отчётности топ-20 фармацевтических компаний по объёму выручки

Доля дебиторской задолженности в активах фармацевтических компаний в РФ остаётся на том же высоком уровне, что и четыре года назад. Хотя у 11 компаний из топ-20 срок оборачиваемости дебиторской задолженности в днях уменьшился в среднем на 22,9%, у остальных девяти компаний отмечен прирост в размере 40%. Как и в 2015 году, у восьми компаний период погашения дебиторской задолженности превышал 150 дней при средней оборачиваемости дебиторской задолженности в 2018 году на уровне 153 дней (в 2017 году – 199 дней, в 2016 году – 136 дней, в 2015 году – 150 дней).

Срок оборачиваемости дебиторской задолженности остаётся высоким, % от анализируемой совокупности

8

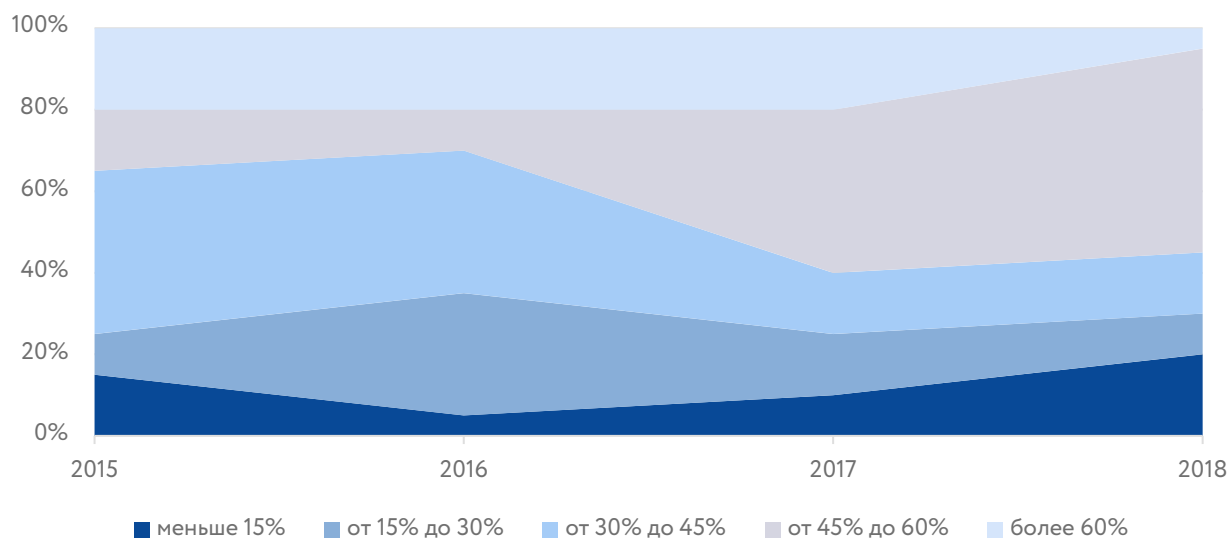


Источник: расчёты НКР по данным отчётности топ-20 фармацевтических компаний по объёму выручки

Доля краткосрочных обязательств в оборотных активах российских фармацевтических компаний в 2018 году составила 50% среди анализируемой выборки, что сопоставимо с компаниями, занимающимися производством промышленных товаров и оказанием услуг. Таким образом, фармацевтические компании, цикл продаж которых и так велик, пытаясь улучшить условия сотрудничества с дистрибьюторами через увеличение отсрочки, потенциально увеличивают риск невозврата дебиторской задолженности и резервы по сомнительным долгам.

**Отношение дебиторской задолженности к активам растёт с каждым годом,
% от анализируемой совокупности**

9



Источник: расчёты НКР по данным отчётности топ-20 фармацевтических компаний по объёму выручки

© 2019 ООО «НКР».

Ограничение ответственности

Все материалы, автором которых выступает Общество с ограниченной ответственностью «Национальные Кредитные Рейтинги» (далее — ООО «НКР»), являются интеллектуальной собственностью ООО «НКР» и защищены законом. Представленная [на официальном сайте ООО «НКР» в сети Интернет](#) информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Вся информация о присвоенных ООО «НКР» кредитных рейтингах и/или прогнозах по кредитным рейтингам, предоставленная [на официальном сайте ООО «НКР» в сети Интернет](#), получена ООО «НКР» из источников, которые, по его мнению, являются точными и надёжными. ООО «НКР» не осуществляет проверку представленной информации и не несёт ответственности за достоверность и полноту информации, предоставленной контрагентами или связанными с ними третьими лицами.

ООО «НКР» не несёт ответственности за любые прямые и косвенные убытки, затраты, расходы, судебные издержки или иного рода убытки или расходы (включая недополученную прибыль) в связи с любым использованием информации, автором которой является ООО «НКР».

Любая информация, являющаяся мнением кредитного рейтингового агентства, включая кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам, является актуальной на момент её публикации, не является гарантией получения прибыли и не служит призывом к действию, носит исключительно информационный характер. Кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам отражают мнение ООО «НКР» относительно способности рейтингуемого лица исполнять принятые на себя финансовые обязательства (кредитоспособность, финансовая надёжность, финансовая устойчивость) и/или относительно кредитного риска его отдельных финансовых обязательств или финансовых инструментов рейтингуемого лица на момент публикации соответствующей информации.

Воспроизведение и распространение информации, автором которой является ООО «НКР», любым способом и в любой форме запрещено, кроме как с предварительного письменного согласия ООО «НКР» и с учётом согласованных им условий. Использование указанной информации в нарушение указанных требований запрещено.

Любая информация, размещённая на сайте ООО «НКР», включая кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам, аналитические обзоры и материалы, методологии, запрещена к изменению, ранжированию.

Содержимое не может быть использовано для каких-либо незаконных или несанкционированных целей или целей, запрещённых законодательством Российской Федерации.

Кредитные рейтинги и прогнозы по кредитным рейтингам доступны [на официальном сайте ООО «НКР» в сети Интернет](#).