

Набирая обороты

Обзор рынка государственных закупок ЛС по итогам II квартала 2016 года

В последнее время в большинстве обзоров рынка ЛС звучат минорные тона, прогнозы, как правило, пессимистичны и наполнены тревогой. В такой момент очень хочется опереться на позитивные факты, чтобы будущее представлялось не таким мрачным. Возможно, обзор госзакупок ЛС по итогам 1-го полугодия 2016 г. позволит многим взглянуть на российский рынок ЛС с большей верой в перспективы выхода из кризиса. По крайней мере, тем компаниям, которые возглавили рейтинги победителей торгов.

Артур Мирзоян

Средства у нас есть

По итогам мониторинга госзакупок ЛС компанией «Курсор Маркетинг» в первом полугодии 2016 г. наблюдается ощутимый рост как количества торгов, так и объема разыгранных лотов (рис. 1). При этом, если в I квартале 2016 г. количественный рост превышал рост общей стоимости лотов в ценах победителя, то во II квартале 2016 г., напротив, объем торгов вырос значительно сильнее, чем их количество. Налицо увеличение средней стоимости лота.

Еще одна продолжающаяся тенденция — рост доли завершенных торгов, когда определен победитель (рис. 2). Если в 1-м полугодии 2015 г. несостоявшимися были признаны 16,6% торгов, то в 2016 г. доля таких торгов снизилась до 16,0%.

Все отчетливее конкуренция в этом сегменте рынка ЛС: об этом косвенно

свидетельствует снижение стоимости лотов в ходе торгов (рис. 3). В 1-м полугодии 2016 г. общая стоимость лотов (с НМЦ до цены победителя) снизилась 1,5 раза больше, чем в аналогичном периоде 2015 г.

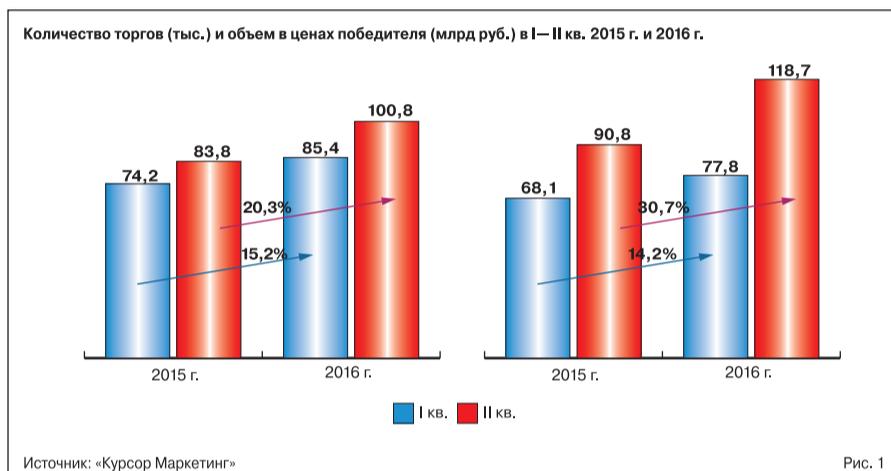
По источникам финансирования госзакупок ЛС в 1-м полугодии 2016 г. значительных подвижек не произошло (рис. 4). Обращает на себя внимание лишь рост торгов со смешанным финансированием. Впрочем, доминирование торгов регионального финансирования пока кажется неизменным.

По обе стороны прилавка

В рейтинге TOP10 заказчиков по итогам II квартала 2016 г. вполне ожидаемо министерства здравоохранения и обороны, ФСИН, ОАО «Нацимбио» и органы здравоохранения регионов с высокими бюджетами (Москва и Московская обл.,

Краснодарский край, Новосибирская и Челябинская обл.). Примечательно, что лоты TOP10 заказчиков составили 48,3% от общего объема госзакупок ЛС во II квартале 2016 г. Очень схожая доля

от объема торгов пришлась на TOP10 победителей торгов, выигранные лоты которых составили 46,2% от объема закупок ЛС. Но если доля TOP10 заказчиков возросла на 5,6% по сравнению



TOP10 победителей торгов по итогам госзакупок ЛС во II кв. 2016 г.

Рейтинг		Победитель торгов	Объем выигранных торгов, млрд руб.	Динамика II кв. 2016 г. / II кв. 2015 г., %
II кв.				
2016 г.	2015 г.			
1	1	ЗАО «Р-Фарм»	11,3	16,9
2	5	ПАО «Фармстандарт»	8,3	120,2
3	2	ПАО «Фармимэкс»	6,9	-18,9
4		ЗАО «Центр внедрения «Протек»	6,3	
5	4	ООО «Биотэк»	5,3	-15,2
6	6	АО «Национальная иммунобиологическая компания»	4,8	64,0
7	14	ООО «Компания Фармстор»	3,9	352,2
8		ООО «Медипал-Онко»	2,9	
9		ЗАО «Биокад»	2,7	
10	9	ЗАО «Фирма Евросервис»	2,6	58,6

Источник: «Курсор Маркетинг»

Таблица 1

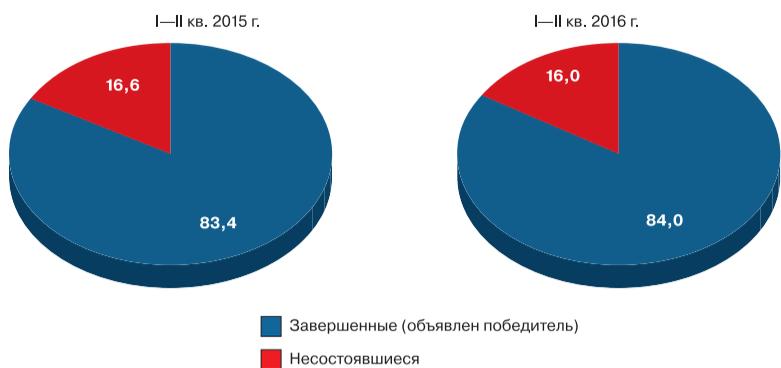
TOP10 заказчиков по итогам госзакупок ЛС во II кв. 2016 г.

Рейтинг		Заказчик	Объем закупок, млрд руб.	Динамика, %
II кв.				
2016 г.	2015 г.			
1	1	Минздрав России	36,64	23,8
2	3	Департамент здравоохранения г. Москвы	4,48	283,0
3	2	Минздрав Московской области	4,28	131,4
4	9	ОАО «Национальная иммунобиологическая компания»	3,26	318,2
5	17	ГУП Краснодарского края «Кубаньфармация»	2,90	454,8
6		ГБУ «Центр лекарственного обеспечения Департамента здравоохранения г. Москвы»	1,45	
7		ООО «Новосибоблфарм»	1,16	
8		Министерство здравоохранения Челябинской области	1,08	
9	10	Минобороны России	1,04	43,0
10		ФСИН России	1,00	

Источник: «Курсор Маркетинг»

Таблица 2

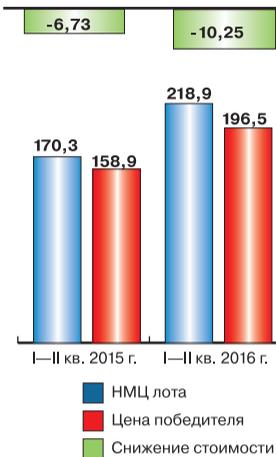
Соотношение состоявшихся и несостоявшихся торгов в I–II кв. 2015 г. и 2016 г., %



Источник: «Курсор Маркетинг»

Рис. 2

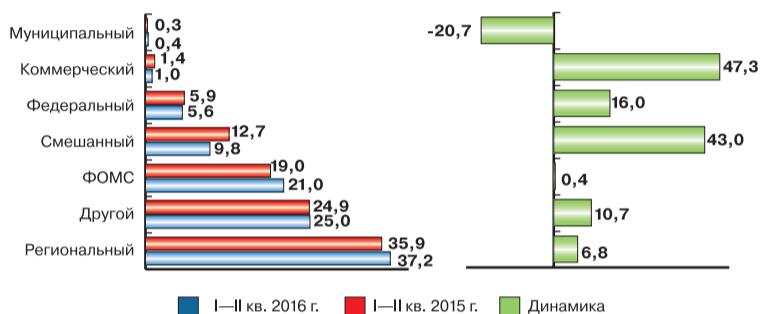
Объемы торгов (НМЦ лотов и в ценах победителя) и снижение стоимости в I–II кв. 2015 г. и 2016 г., млрд руб. и %



Источник: «Курсор Маркетинг»

Рис. 3

Доля и динамика источников финансирования в объеме закупок (в ценах победителя) в I–II кв. 2015 г. и 2016 г., %



Источник: «Курсор Маркетинг»

Рис. 4

со II кварталом 2015 г., то доля TOP10 победителей торгов, напротив, снизилась на 3,5%. Это свидетельствует, с одной сто-

роны, о концентрации закупок ЛС в лоты федеральных структур и «расслоении» регионов и, с другой — о росте конку-

ренции поставщиков ЛС, среди которых как вполне прогнозируемые компании (ЗАО «Р-Фарм», ПАО «Фармстандарт», ПАО «Фармимэкс»), так и прорвавшиеся в верхние строки рейтинга ЗАО «Центр внедрения «Протек» и ЗАО «Биокад».

В 1-м полугодии 2016 г. значительно возросло как количество торгов, так и объем закупок ЛС, при этом по сравнению с 1-м полугодием 2015 г. снижение стоимости лотов в ходе торгов было более существенным. Значительно возросло количество торгов со смешанным финансированием. Растут концентрация закупок ЛС среди заказчиков и конкуренция за места в рейтинге TOP10 среди поставщиков ЛС.

ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НОВОСТИ

■ ФАС выявила ряд лекарств, цены на которые в России выше минимальных цен в референтных странах

ФАС России подвела итоги первого этапа международного сравнительного анализа цен на лекарственные препараты, обращающиеся на отечественном рынке. Ведомство проанализировало цены на централизованно закупаемые Минздравом России лекарства для лечения семи высокотратных нозологий.

Анализ выявил ряд лекарственных препаратов, цены на которые в России оказались выше минимальных цен в отдельных странах мира, в том числе в странах, являющихся референтными для РФ.

По всем выявленным случаям превышения зарегистрированных в России предельных отпускных цен производителей над минимальными ценами в зарубежных странах, включенных в перечень референтных стран, ФАС проводит расследование, по итогам которого соответствующие цены будут отменены в случае, если подтвердится, что для их регистрации были представлены недостоверные данные.

Вместе с тем ФАС России предлагает владельцам или держателям регистрационных удостоверений соответствующих лекарств в срок до 20 октября 2016 г. воспользоваться правом на подачу заявлений о снижении зарегистрированных предельных отпускных цен производителей, предусмотренным п. 23 Правил регистрации цен.

УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА, ПАРТНЁРЫ И КЛИЕНТЫ!
НАМ ОЧЕНЬ, ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНО УЗНАТЬ...

Вам было грустно на Вашем последнем корпоративном мероприятии?

- да откуда вы знаете?

Всё мероприятие было предсказуемо и напоминало все предыдущие?

- да однозначно!

Ваши сотрудники от тоски всё выпили и ... дальше лучше не вспоминать?

- да лучше не вспоминать...

Всем обещали золотые горы и звёзд шансона, а выступало какое-то дно?

- да так точно!

Вы были готовы убить подрядчика, но не захотелось возвращаться в тюрьму? (шутка)

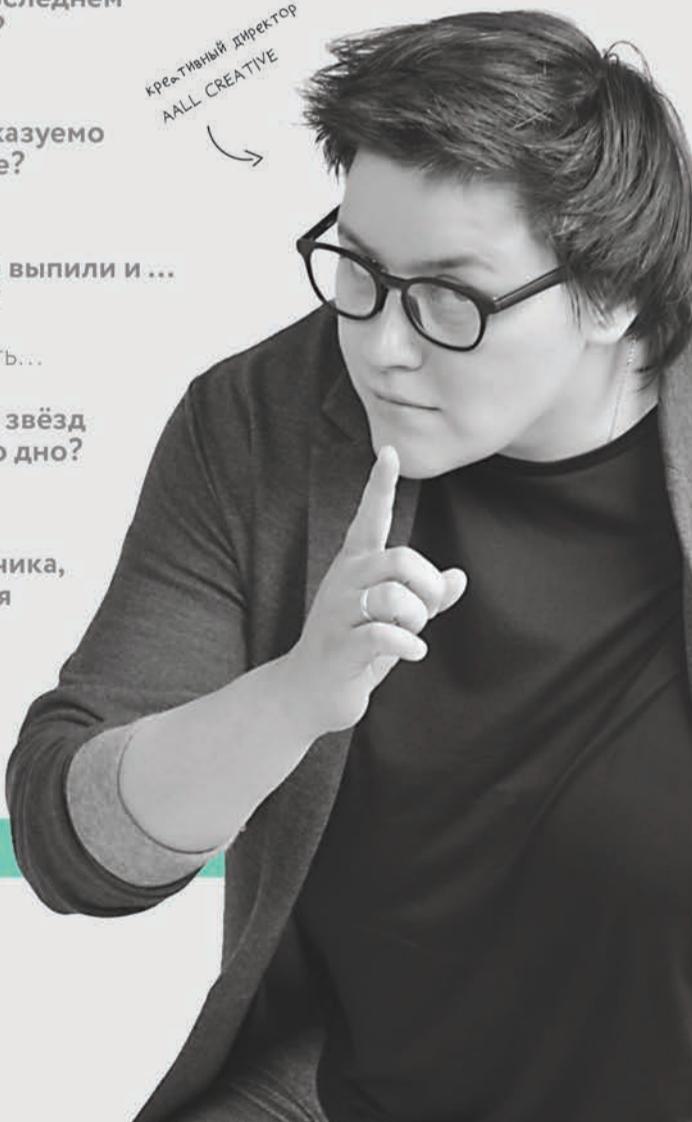
- да век воли не видать!

Если хотя бы на один вопрос Вы ответили «да», значит,

ВАМ - К НАМ. В AALL CREATIVE.



Креативный директор
AALL CREATIVE



Агентство AALL Creative организует и проведёт для Вашей компании новогоднее или любое другое мероприятие какой угодно сложности

КРЕАТИВ – В ПОДАРОК!

Мы добиваемся
каждой цели

ВСЕГДА НЕСТАНДАРТНО И НА САМОМ ВЫСОКОМ УРОВНЕ!

ЛИ ЕВГЕНИЯ
Креативный директор
AALL Creative

e.lee@aall.ru

+7 (495) 786-25-43
доб. (614)

Мы выбираем
правильный путь



Реклама

