

Архипелаг

2121

# Фармпроект

Архипелаг 2121

# Организация производства и вывод на рынок

## Динамика фармацевтического рынка за 2017-2019 годы

### Фармацевтический рынок в денежном выражении

В 2019 году объем фармацевтического рынка в денежном выражении составил 1 843 млрд руб., что на 9,5% выше показателя 2018 года. В долларовом эквиваленте объем рынка в 2019 году увеличился на 3% и был равен около 27,6 млрд долл. США (в 2018 году — 26,7 млрд долл. США).

За девять месяцев 2020 года объем фармацевтического рынка в денежном выражении составил 1 284 млрд руб., что на 10,6% выше аналогичного показателя за девять месяцев 2019 года. В долларовом эквиваленте объем рынка за девять месяцев 2020 года практически не изменился по сравнению с данными за девять месяцев 2019 года и составил 17,8 млрд долл. США.

Несмотря на сложившуюся положительную динамику российского фармацевтического рынка, доля российского рынка в мировом фармацевтическом рынке довольно небольшая — около 2,2%.

В расчете продаж на душу населения Россия занимает лишь 30-е место. По итогам 2019 года среднедушевые продажи фармацевтической продукции в РФ составили 194 долл. США по сравнению с 462 долл. США в среднем по топ-30 зарубежным рынкам.

График 5. Географическая сегментация мирового фармацевтического рынка, 2020

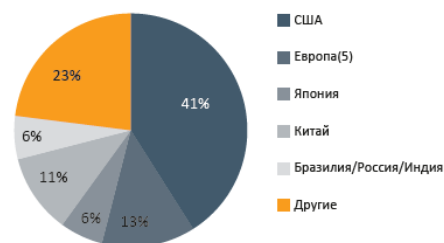
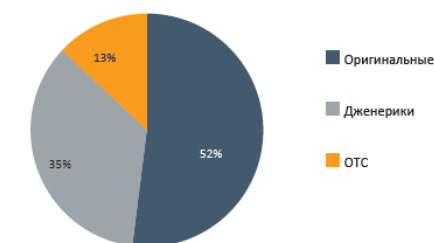
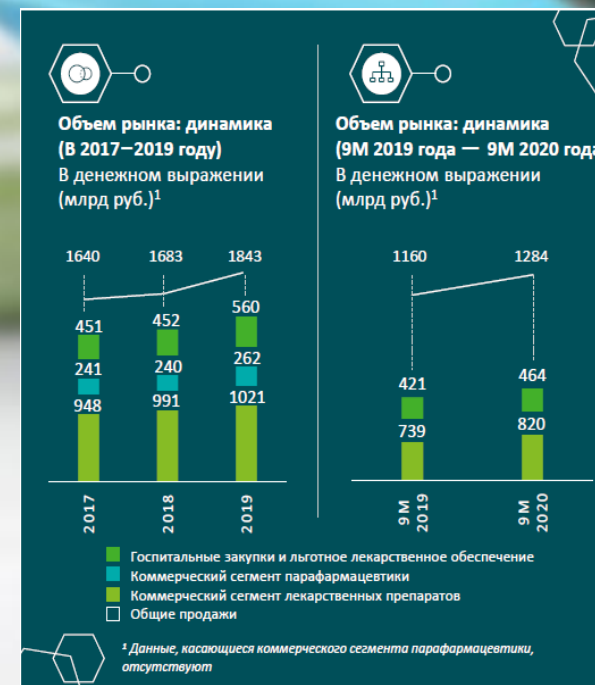


График 6. Структура мирового фармацевтического рынка по типу продукции, 2020



Примечание: Европа (5) включает Германию, Францию, Великобританию, Италию, Испанию  
Источник: IMS Health, 2015.



# Организация производства и вывод на рынок

## Дженерики (обзор на мировом рынке)

График 10. Географическая структура мирового рынка дженериков, 2015

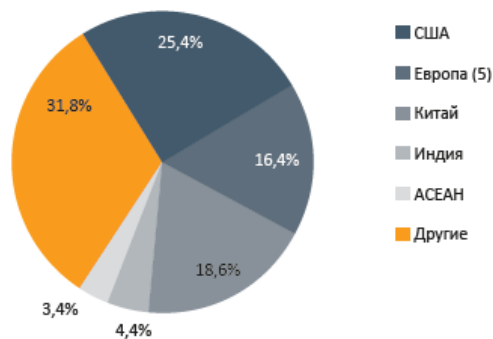
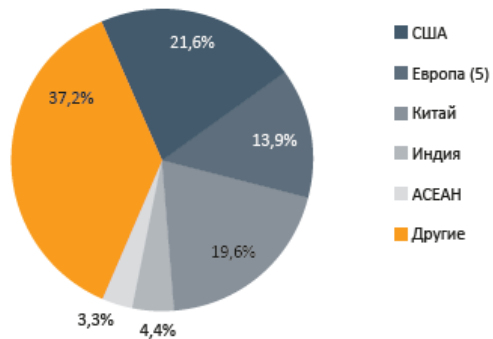


График 11. Географическая структура мирового рынка дженериков, 2020

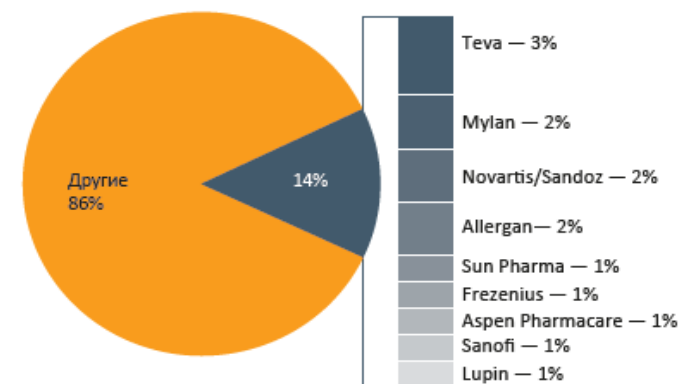


**Примечания:**

- 1) Европа (5) включает Германию, Великобританию, Францию, Испанию, Италию;
- 2) Объем рынка представлен в ценах производителя.

Источник: Frost & Sullivan.

График 12. Конкурентная структура мирового рынка дженериков, 2015



Источник: Frost & Sullivan.

## ИДЕЯ ПРОЕКТА

*проблемы*

**Организация производства препаратов дженериков с улучшенным подходом к обеспечению контроля качества.**

*отсутствие единых государственных стандартов оценки биоэквивалентности*

**Закрытие дефицита некоторых лекарственных форм**

*перечень ЖНВЛП на 2021 год проблемы*

**Развитие R&D-потенциала и наращивание инновационного портфеля.**

*недостаточно крупных игроков способных внедрить в производство инновационные препараты*

**Вклад в этаблирование российской фармацевтической промышленности как конкурентноспособного игрока на мировом рынке.**

*отечественное производство и продукция в большой доле пока еще не конкурентноспособно*



## РЕШЕНИЕ

### Организация классического фарм.производства (технологической мощности)

Производитель **контролирует** биоэквивалентность (фармакокинетическая эквивалентность лекарственного препарата или **степень подобия к оригинальному** патентованному средству) дженерика **посредством дополнительных методов анализа мирового уровня** (Европейские EMA Guidelines of BIOEQUIVALENCE; ICH M9).

Разница в гостах РФ и ЕМА используется как преимущество производителя для повышения биоэквивалентности дженерика и тем самым улучшенного терапевтического эффекта.

#### Целевые группы

1. АПФ ингибиторы -> Кардиология/ Артериальная гипертензия
2. Опиоидные анальгетики

Первая группа характеризуется несложной технологией изготовления

Вторая - узким коммерческим предложением

# Организация производства и вывод на рынок

**ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ - ТВЕРДЫЕ ЛЕКАРСТВЕННЫЕ ФОРМЫ - ТАБЛЕТКИ**

**АПФ Ингибиторы: Еналаприл, Лизиноприл, Рамиприл**

## **КОНКУРЕНЦИЯ**

Данный сегмент рынка характеризуется напряженной конкурентной средой.

**ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ - ТТС (ТРАНСДЕРМАЛЬНЫЕ ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ), ТАБЛЕТКИ ПРОЛОНГИРОВАННОГО ДЕЙСТВИЯ, ТАБЛЕТКИ ПОДЪЯЗЫЧНЫЕ**

**Опиоидные анальгетики: оксикодон, фентанил, бупренорфин**

## **КОНКУРЕНЦИЯ**

Данный сегмент рынка характеризуется **очень** низкой конкурентной средой.

- **ТТС (ТРАНСДЕРМАЛЬНЫЕ ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ) С ФЕНТАНИЛОМ ИЛИ БУПРЕНОРФИНОМ -> РАСШИРЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ**
- **ТАБЛЕТКИ ПРОЛОНГИРОВАННОГО ДЕЙСТВИЯ С ОКСИКОДОНОМ (RET) -> ДЛЯ ЗАКРЫТИЯ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**
- **ТАБЛЕТКИ ПОДЪЯЗЫЧНЫЕ С ФЕНТАНИЛОМ -> ДЛЯ ЗАКРЫТИЯ ПРОБЛЕМЫ ОТСУТСТВИЯ ПОДЪЯЗЫЧНЫХ ЛФ С ФЕНТАНИЛОМ**

# Организация производства и вывод на рынок

## РЫНОК

### TAM

	Структура продаж по АТС-группам <b>розничного рынка</b> России	Структура продаж по АТС-группам на <b>рынке ЛЛО</b> (Льготное обеспечение )
<b>Целевая группа С</b> (в том числе АПФ ингибиторы)	<b>164 млрд руб.</b>	<b>7 млн руб.</b>
<b>Целевая группа N</b> (анальгетики)	<b>125 млрд руб.</b>	<b>8 млн руб.</b>

### SAM

<b>Целевая группа C09</b> АПФ ингибиторы	<b>44 млрд руб.</b>	*
<b>Целевая группа N02</b> (в том числе опиоидные анальгетики N02A)	<b>28 млрд руб.</b>	*

### SOM

Эналаприл 28 % назначений	<b>20,91 млрд руб</b>	*
Лизиноприл 14 % назначений		
Рамиприл 6 % назначений		
опиоидные анальгетики	*	*

## МОНЕТИЗАЦИЯ

53,5 %

**Коммерческий сегмент**  
(аптечные продажи)

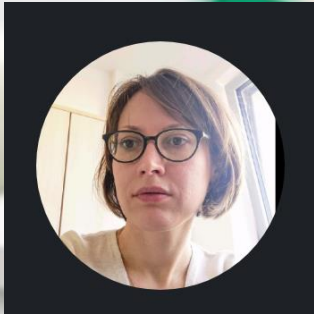
33,5%

**Государственный сегмент**  
(аптечные продажи по Программе ДЛО,  
региональные льготы а также реализация через ЛПУ)

**Врачи**

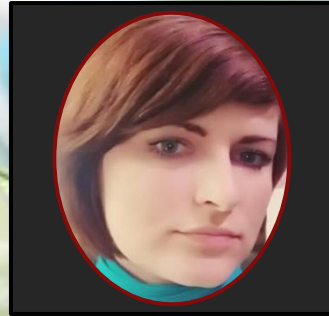
(рекомендации конечным потребителям)

## Команда



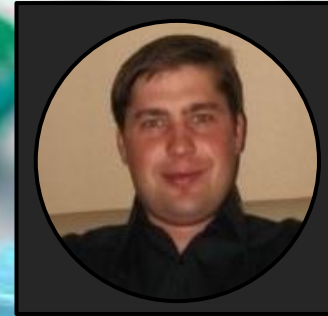
**Наталья Морковина**

Руководитель проекта, Провизор, более 10 лет в фармацевтической отрасли; 5+ в Quality Assurance, опыт GMP - трансфера технологий (API, bulk, packaging)



**Маргарита Топоркова**

Помощник заместителя генерального директора по качеству и развитию Центра компетенции системы управления качеством государственной корпорации Ростех, опыт работы в сфере экономики в крупных компаниях Nestle, Мегафон, Оборонэнергосбыт



**Сергей Костерин**

IT-специалист



# Организация производства и вывод на рынок

## Текущие результаты

Проделана первоначальная оценка

Сформирована первоначальная идея развития проекта

## Цели сегодня

- Профильная экспертиза
- Довести идею до зрелой концепции
- Партнеры для разработки и поддержки внедрения

## Планы развития

- **Формирование команды профессиональных специалистов** (Провизор, Технолог производства, Экономист, Маркетолог, Финансист)
- MVP (конкурентоспособная ниша)
- **Стратегия получения лицензий на производство** (европейские фирмы)
- **Партнерство с подходящим производителем по контракту в РФ на первоначальном этапе**

## ПОТЕНЦИАЛ И ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОЕКТА



Развитие рынка лекарств

Новые рабочие места

Социальные преимущества (производственные дет.сады, столовые и.т.д.)

Развитие локальных компетенций

Увеличение количества квалифицированных кадров

Рост доверия к российской продукции

Пополнение областного бюджета за счет налогов



Архипелаг

2121

**Спасибо!**

**Контакт: [makropen@web.de](mailto:makropen@web.de)**