

За ВИЧ — не зови

Каким возвращается к централизации ТОП100 поставщиков АРВ-препаратов

ТЕКСТ: АННА ДЕРЯБИНА, АНАСТАСИЯ НАПАЛКОВА, КСЕНИЯ ШАМАКИНА

В июле нынешнего года президент Путин одним росчерком пера прекратил четырехлетний эксперимент по децентрализации закупок препаратов для лечения ВИЧ и вирусных гепатитов В и С. Снова жить по-старому участники рынка госзакупок начнут 1 января 2017 года. Аналитический центр Vademecum решил выяснить, кто из производителей и операторов тематического рынка госзаказа добился наибольших успехов за те годы, пока им удавалось действовать независимо от воли федерального регулятора.

ОТ ОКРАИН К ЦЕНТРУ

1 ноября федеральные СМИ разразились сенсацией: в Екатеринбурге объявлена эпидемия ВИЧ. Опасную ситуацию замначальника горздрава Татьяна Савинова иллюстрировала цифрами: почти каждый 50-й житель города-миллионника инфицирован, а эпидемия начинается, когда заболеванием поражено более 1% населения. 2 ноября эпидемию Савинова сама же и «отменила», заявив, что слово «эпидемия» «ничего не означает». Выглядит сюрреалистично, но это действительно так: подобная картина заболеваемости в Свердловской области и еще в десятке регионов, через которые традиционно идет наркотрафик, наблюдается уже многие годы. Тем не менее паническую атаку пришлось гасить министру здравоохранения: Вероника Скворцова напомнила, что эпидемия в стране объявляет Роспотребнадзор, а единых критериев, что считать эпидемией ВИЧ, вообще не существует.

Однако лишней шумиха вокруг ВИЧ никогда не бывает. «Эпидемия» в Екатеринбурге вспыхнула очень вовремя: 2 ноября на сайте Правительства РФ опубликовали распоряжение о распределении 2,3 млрд рублей по регионам на закупку АРВ-препаратов. Хотя эти средства были заложены в федеральном бюджете на 2016 год, сообщение о направлении денег регионам на волне интереса к проблеме считывалось как дополнительная поддержка. На самом деле 10% финансирования на региональные закупки препаратов для лечения ВИЧ и вирусных гепатитов В и С летом «заморозили», поясняет **Андрей Скворцов**, специалист по адвокации Международной коалиции по готовности к лечению

ВИЧ в Восточной Европе и Центральной Азии (ИПРСги). Когда в конце года эти средства освободились от «заморозки» и пошли на места, больше всех — 261 млн рублей — получила как раз Свердловская область. Связь между публичными заявлениями интересантов и решениями правительства зачастую прослеживается очень четко. По факту, разработка госстратегии противодействия распространению ВИЧ-инфекции была предусмотрена еще Указом Президента РФ №761 от 1 июня 2012 года. Однако активная работа в этом направлении началась только в 2015 году и совпала с энергичными попытками главы «Ростеха» Сергея Чемезова расширить полномочия «Нацимбио», профильной дочерней компании госкорпорации. В июле 2015 года Чемезов написал письмо президенту Владимиру Путину с просьбой централизовать закупки препаратов для лечения ВИЧ и вирусных гепатитов и сделать «Нацимбио» их единственным поставщиком. «Согласен», — написал на обращении президент, и работа завертелась. В сентябре того же 2015 года Путин поручил правительству обеспечить централизацию закупок препаратов для лечения ВИЧ

Но гораздо интереснее, не кто поставлял, а что поставляли. По-прежнему половина рынка — почти 10 млрд рублей — достается трем препаратам

и вирусных гепатитов, а Минздраву совместно с Минпромом и «Ростехом» — провести технологический аудит отечественного производства этих лекарств. В октябре премьер-министр Дмитрий Медведев поручил Минздраву ускорить разработку стратегии по борьбе с ВИЧ, а Минпромторгу — обеспечить разработку и внедрение в производство российских АРВ-препаратов. Тогда же Вероника Скворцова заявила, что финансирование лечения ВИЧ-инфицированных в 2016 году будет увеличено на 20 млрд рублей, то есть сразу вдвое.

За всеми этими решениями участники рынка видели продюсерские усилия Сергея Чемезова. «Двадцать миллиардов не выделяют просто так, только в конкретные руки», — рассуждает один из дистрибьюторов АРВ-препаратов. Тем не менее анонсированную Скворцовой сумму дополнительного финансирования в итоге не получил никто. «Нацимбио», впрочем, нельзя упрекнуть в том, что желание прорваться на рынок АРВ-препаратов у ее менеджеров было недостаточно велико. Поначалу госкомпания прокладывала себе путь в хлебный сегмент со всем упорством. Например, включилась в обсуждение стратегии по борьбе с ВИЧ, одной из ключевых целей которой стало как раз снижение цен на препараты за счет централизации закупок. В феврале 2016-го при компании даже был сформирован экспертный совет по направлению «ВИЧ-инфекция и вирусные гепатиты» под руководством Вадима Покровского, главы Федерального научно-методического центра по профилактике и борьбе со СПИДом. Однако заседал совет лишь один раз, в том же феврале, когда раскритиковал подготовленный Минздравом проект стратегии, и больше не собирался. Экспертам, в частности, не понравилось, что в стратегии не описаны конкретные меры для снижения заболеваемости ВИЧ и ответственные за их реализацию.

Однако дальше «Нацимбио» и ее тогдашний гендиректор Николай Семенов стали терять свое влияние. В июне на ПМЭФ-2016 Семенов еще успел подписать два соглашения по АРВ-препаратам — с российским «ХимРаром» и с индийской Cipla. Благодаря этим проектам «Ростех» намеревался полностью обеспечить россиян отечественными лекарствами для лечения ВИЧ-инфекции

и вирусных гепатитов к 2019 году. Так обещал Чемезов, нисколько не смущаясь, что сама «Нацимбио» до сих пор такие препараты не выпускала: в ее портфеле есть только препарат Иммуновенин для лечения врожденной ВИЧ-инфекции.

Подписания на ПМЭФ стали лебединой песней Николая Семенова. В августе на посту гендиректора «Нацимбио» его сменила Марьям Хубиева, стратегия развития компании была пересмотрена (сейчас утверждается «Ростехом»), проект с «ХимРаром» отменен, сотрудничество с Cipla оставлено под вопросом.

Но часть идей, которые продвигали Чемезов и Семенов, была все-таки реализована. В начале июля Владимир Путин подписал закон, предусматривающий централизацию закупок АРВ-препаратов с 2017 года. Госстратегия хотя и осталась достаточно декларативной, но обозначила ежегодные целевые показатели и была утверждена. «Сергей Чемезов, безусловно, стал драйвером, который вернул рынок к централизации», — признает **Игорь Варламов**, совладелец дистрибьютора АРВ-препаратов компании «Космофарм». Однако единственного поставщика в централизованных закупках пока не будет, что позволяет игрокам, набравшим вес за четыре года децентрализации, развернуться на полную мощь в масштабе федеральных закупок.

ФИГУРНОЕ ВЫКАТЫВАНИЕ

Большой проект, посвященный первому, самому сложному году децентрализации, **VM** выпустил в 2013 году. Тогда начальная стоимость всех объявленных аукционов составила 24,5 млрд рублей, но пятая часть тендеров не была разыграна, и потому контракты были заключены лишь на 17 млрд рублей (подробнее — в материале «ВИЧ за пазухой» в **VM** #21 от 18 ноября 2013 года). Все последующие годы государство тратило на закупку препаратов для лечения ВИЧ и вирусных гепатитов примерно одинаковые суммы. По расчетам Аналитического центра Vademecum, основанном на базе данных Headway Company, общая сумма заключенных контрактов в 2014 году составила 20 млрд рублей, в 2015-м — 21,5 млрд рублей, за 11 месяцев 2016 года — 20,2 млрд рублей (подробнее — в рейтинге «Канать по завозам» на стр. 24). Мы учитывали контракты Минздрава, региональных администраций и учреждений здравоохранения на поставку препаратов, утвержденных постановлением правительства №1438, профинансированные за счет федерального и региональных бюджетов. Проанализировав результаты 3,5 тысячи тендеров, прошедших в 2016-м, мы

«У «Фармасинтеза» огромный замах на ВИЧ, они имеют больше всех «рушек»



составили ТОП100 крупнейших поставщиков по итогам года. На первый взгляд, расклад сил по сравнению с 2013 годом изменился несильно. По-прежнему около 51% от всего объема рынка держит группа «Р-Фарм»: сумма выигранных ею контрактов составила 10,2 млрд рублей. Цифра красивая, но при всех наших стараниях вряд ли безупречная. По нашему мнению, «Р-Фарм», как и некоторые другие крупные игроки, выходит на тендеры под несколькими юридами, в том числе и не аффилированными напрямую с головной структурой.

Родство безвестных компаний с именитыми оптовиками мы выявляли разными способами — через открытые источники и при содействии участников рынка АРВ-препаратов. Названия выявленных нами «карманных» структур крупных дистрибьюторов мы по этическим соображениям не публикуем. Впрочем, даже без них доли крупнейших поставщиков выглядят внушительно: на ТОП5 в 2016 году приходилось 77% закупок. Анализ тендерного рынка за последние три года показывает, что последнее других свои позиции упрочил дистрибьютор «Космофарм», перебравшийся, обойдя «тяжеловесов» — «Фармстандарт» и «Фармимэкс», — с четвертого места в 2013-м на второе уже по итогам 2015-го. «Фармстандарт» основные объемы сделал на препаратах Johnson&Johnson,

Идею возвращения закупок АРВ-препаратов на федеральный уровень участники рынка приписывают гендиректору ГК «Ростех» Сергею Чemezову

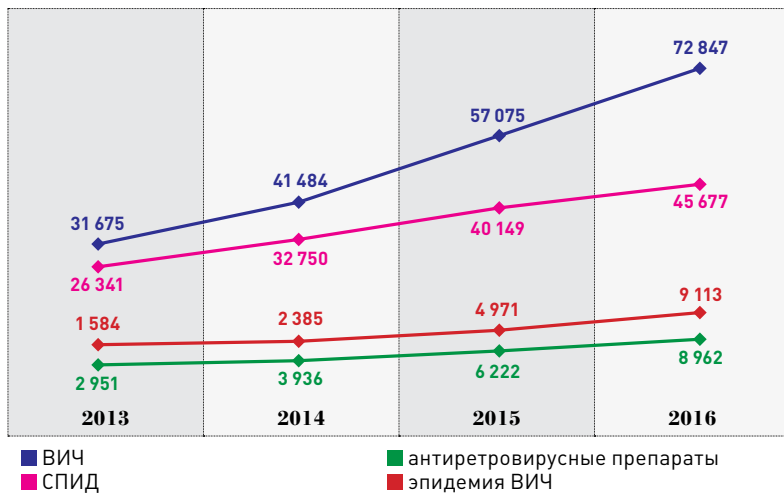
«Фармимэкс» — на препаратах ViiV, а «Космофарм» — на продуктах иркутского «Фармасинтеза».

С препаратом «Фармасинтеза» связан и самый яркий прорыв в рейтинге — компания «Медипал-Онко» в 2016 году попала сразу на пятое место, заключив контрактов более чем на 780 млн рублей. Это втрое больше, чем в 2015-м, и почти в 180 раз превышает выручку оптовика в сегменте по итогам 2014 года. Компания, которая изначально специализировалась на поставках онкологической номенклатуры, в нынешнем году стала заметным контрактором АРВ-препаратов за счет Кемерувира (дарунавир) «Фармасинтеза» — на него пришлось 680 млн рублей (динамика закупок по МНН — в инфографике «По AbbVie и по расчету»). Впрочем, записные лидеры сегмента не верят в появление нового серьезного конкурента, связывая успех «Медипал-Онко» с временными договоренностями.

Но гораздо интереснее, не кто поставлял, а что поставляли. По-прежнему половина рынка — почти 10 млрд рублей — достается трем препаратам. Больше 5,5 млрд приходится на Калетру (AbbVie), еще почти по 2 млрд — на Исентресс (MSD) и Реатаз (Bristol Myers Squibb). Иркутский дистрибьютор ББК, благодаря всего лишь одной поставке Калетры, в этом году занял в рейтинге девятое место, обойдя, например, крымского

ЗАМАЛЧИВАНИЕ И КИПЯЧЕНИЕ

Как много пишут про ВИЧ российские СМИ*



*количество сообщений с ключевыми словами в СМИ
Источник: «Медиалогия»

дистрибьютора «Фоди», который за год выполнил десятки контрактов для полуострова. Выпуск всех трех препаратов-лидеров частично локализован на заводе «Р-Фарма», он же получает основные контракты на их поставки. Однако за последние годы портфель «Р-Фарма» серьезно расширился за счет собственных разработок. Еще в 2012 году структуры Алексея Репика приобрели у группы «ХимРар» компанию «Технология лекарств», имеющую довольно внушительный портфель молекул: в частности, «Технология» уже получила регудостоверения на препараты шести МНН для лечения ВИЧ — дарунавир, абакавир, ламивудина, неврирапин, зидовудина и тенофовир. Некоторые из препаратов — например, дарунавир — компания пока не выпускала, но на другие позиции уже получала существенные контракты. К примеру, Абакавир-АВС в 2015 году был закуплен на 430 млн рублей. Однако какую долю в АРВ-контрактах «Р-Фарма» теперь занимают собственные продукты, в компании не сообщают.

АРИЯ ИРКУТСКОГО ГОСТЯ

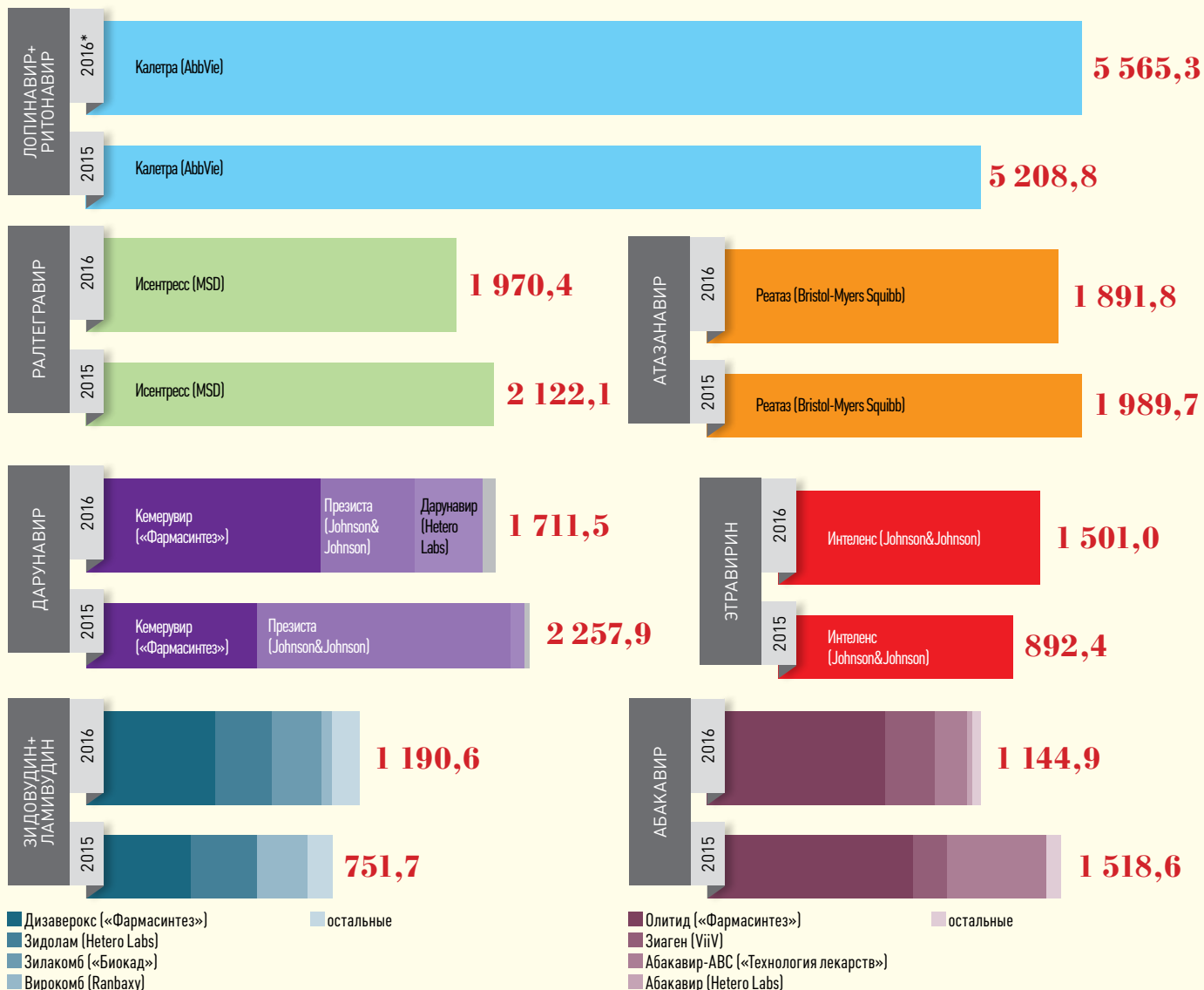
Конкуренты «Р-Фарма» словоохотливее. «Так как половина бюджета уходит на закупку трех оригинальных препаратов, наша доля по деньгам пока что составляет

25–30%», — говорит президент и основной владелец «Фармасинтеза» **Викрам Пуния**, делая ударение на словах «пока что». Правда, в объемном выражении иркутский производитель занял уже больше половины рынка: по его данным, в этом году было поставлено около 6 млн упаковок АРВ-препаратов, из них 3,5 млн произвел «Фармасинтез». Данные компании не сильно спорят с расчетами ИТРСги, где прогнозируют, что в 2016-м общий объем поставок превысит 7 млн упаковок, включая детские формы препаратов для лечения ВИЧ. «Натуральное» первенство компании Викрама Пунии признают и конкуренты. «Этого бойкого индийца многие долго недооценивали», — признает собеседник **VM**. Тем более что занять значимую долю тематического рынка «Фармасинтезу» удалось сравнительно быстро: большую часть регудостоверений на АРВ-препараты компания получила в 2014 году. Сейчас на нее записано 13 АРВ-препаратов, реально производятся и продаются 11. «У «Фармасинтеза» огромный замах на ВИЧ, они имеют больше всех «рушек» [регистрационных удостоверений. — **VM**], собираются стать титанами на рынке ВИЧ и идут широким фронтом», — говорит гендиректор DrugDevelopment.Ru **Дмитрий Кулиш**. Один из тактических маневров Пунии на этом фронте — развитие собственной дистрибьюторской компании. Иркутская «Профарм», на 80% принадлежащая лично Викраму Пунии и еще на 20% «Фармасинтезу», занимает уже 11-е место в рейтинге поставщиков. «Фармасинтез» недвусмысленно демонстрирует, что готов и к агрессивным выпадам в адрес оригинаторов. Осенью 2016 года «Фармасинтез» зарегистрировал дженерик мирового АРВ-блокбастера Трувады (тенофовир+эмтрицитабин) американской Gilead. Участники рынка говорят, что атака на Труваду — шаг не тактический, а стратегический. Комбинация тенофовир+эмтрицитабин входит в состав основной схемы, рекомендуемой ВОЗ для начала АРВ-терапии, но в России даже не включена в перечень ЖНВЛП, да и патент Gilead на Труваду действует в РФ до 2024 года. Другой начинающий отечественный игрок рынка АРВ-препаратов — «Биокад», разработавший собственный аналог Трувады, в этом году попытался патент обрушить, но Палата по патентным спорам поддержала Gilead. Однако в сохранность и безусловную прочность позиций этой американской компании на российском рынке верят немногие (о том, как организована лекарственная помощь ВИЧ-положительным американцам — на стр. 26). Ведь амбициозные отечественные предприниматели

За всеми решениями участники рынка видели продюсерские усилия Сергея Чемезова

ПО АБВВИЕ И ПО РАСЧЕТУ

Как изменились закупки крупнейших по объемам контрактов МНН, млн рублей



*данные за январь – ноябрь 2016 года

Источники: Headway Company, Аналитический центр Vademecum

рассчитывают на еще один сравнительно честный способ обрушения патента – принудительное лицензирование. Лоббирование Пунией этого механизма дает результаты: ФАС уже разработала законопроект, предполагающий введение принудительного лицензирования «в интересах национальной безопасности, защиты жизни и здоровья граждан». Ведомство даже настаивает, что этот механизм должен быть прописан в плане

мероприятий по реализации стратегии по борьбе с ВИЧ, который сейчас формирует Минздрав.

Главное оружие отечественных игроков – снижение закупочной цены. «Мы начали продавать Тенофовир в этом году, и как раз наш выход на рынок простимулировал падение цены в 10 и больше раз», – говорит вице-президент по маркетингу и продажам «Биокада» **Олег Павловский**. Аналитический

С ВИЧ ГНЕЗДА

Поставщики АРВ-препаратов в регионах с высокой долей ВИЧ-инфицированных

53 261 1 1 468,4

ТОП5 поставщиков в 2016 году	Доля поставщика	
АО «Р-Фарм»	856,6	58,3
ПАО «Фармстандарт»	224,0	15,3
ООО «Космофарм»	189,3	12,9
ЗАО «Биотехнотроник»	160,7	10,9
ООО «БСС»	16,3	1,1

Санкт-Петербург

Ленинградская область

21 786 1,2 313,2

ТОП5 поставщиков в 2016 году	Доля поставщика	
АО «Р-Фарм»	206,8	66,0
ООО «Космофарм»	67,5	21,6
ПАО «Фармстандарт»	26,3	8,4
ЗАО «Биотехнотроник»	9,3	3,0
ООО «Профарм»	2,3	0,7

23 823 1,2 414,2

ТОП5 поставщиков в 2016 году	Доля поставщика	
АО «Р-Фарм»	221,2	53,4
ООО «Космофарм»	124,1	30,0
ЗАО «Ланцет»	35,2	8,5
ООО «Профарм»	14,0	3,4
ПАО «Фармацевтический импорт, экспорт»	7,6	1,8

36 497 1 513,5

ТОП5 поставщиков в 2016 году	Доля поставщика	
АО «Р-Фарм»	218,8	42,6
ООО «Космофарм»	126,0	24,5
ОАО «Областной аптечный склад»	54,8	10,7
ПАО «Фармстандарт»	36,1	7,0
ПАО «Фармацевтический импорт, экспорт»	28,3	5,5

51 437 1,6 878,9

ТОП5 поставщиков в 2016 году	Доля поставщика	
АО «Р-Фарм»	453,5	51,6
ООО «Кардиофарм»	147,3	16,8
ООО «Фармлайн»	98,5	11,2
ЗАО «Ланцет»	95,5	10,9
ПАО «Фармстандарт»	23,6	2,7

Самарская область

Оренбургская область

Свердловская область

Челябинская область

Источники: Федеральный научно-методический центр по профилактике и борьбе со СПИДом, Росстат, Headway Company, расчеты VM

число человек, живущих с ВИЧ, на 1 января 2016 года

доля населения с ВИЧ на 1 января 2016 года, %

доля поставщика в регионе, %

затраты на препараты против ВИЧ и вирусных гепатитов В и С в январе – ноябре 2016 года, млн рублей

69 165 1,6 **1 134,2**

ТОП5 поставщиков в 2016 году	Доля поставщика	
ООО «Региональный фармацевтический центр»	595,5	52,5
АО «Р-Фарм»	193,8	17,1
ООО «Компания «Лига 7»	107,4	9,5
ПАО «Фармацевтический импорт, экспорт»	72,1	6,4
ООО «Космофарм»	47,0	4,1

41 433 1,7 **540,3**

ТОП5 поставщиков в 2016 году	Доля поставщика	
ООО «ББК»	290,8	53,8
АО «Р-Фарм»	84,0	15,5
ООО «Космофарм»	47,8	8,9
ПАО «Фармацевтический импорт, экспорт»	35,9	6,6
ООО «Биотехмед»	35,7	6,6

Ханты-Мансийский автономный округ

18 973 1,2 **544,4**

ТОП5 поставщиков в 2016 году	Доля поставщика	
АО «Р-Фарм»	316,9	58,2
ООО «Космофарм»	53,3	9,8
ООО «Берег»	22,6	4,1
ПАО «Фармацевтический импорт, экспорт»	22,2	4,1
ООО «Биотэк»	21,7	4,0

41 520 1,5 **411,5**

ТОП5 поставщиков в 2016 году	Доля поставщика	
АО «Р-Фарм»	171,6	41,7
ООО «Космофарм»	167,1	40,6
ООО «Биотехмед»	50,9	12,4
ПАО «Фармацевтический импорт, экспорт»	10,2	2,5
ООО «Фармконтур»	2,8	0,7

Кемеровская область

Иркутская область

Ханты-Мансийский автономный округ

Многие крупные региональные дистрибьюторы уже свернули свою деятельность на этом рынке

центр Vademecum в контрактах, заключенных с января по ноябрь 2016 года, следов «Биокада» по Тенофовиру не обнаружил, но конкуренция (в борьбе участвовали «Технологии лекарств» и «Фармасинтез» с собственными дженериками) действительно подстегнула обрушение цены на тенофовир. Скорее всего, именно этот яркий кейс в качестве безусловно положительного примера приводила в начале декабря Вероника Скворцова, когда говорила о падении цены на некоторые препараты до 17,5 раза. А ИГРСги уловил даже более резкое падение — в 19 раз: по расчетам специалистов, средняя стоимость годового курса тенофовира с 70 тысяч рублей в начале 2016 года к ноябрю упала до 3 650 рублей. Абсолютный рекорд был зафиксирован в Республике Крым — там Тенофовир-ТЛ от «Технологии лекарств» был поставлен по цене 20 рублей за упаковку при предельной зарегистрированной отпускной цене в 6,3 тысячи рублей. «Крым, вероятно, должен быть образцово-показательным регионом, отсюда такие цифры, — рассуждает руководитель отдела мониторинга ИГРСги **Алексей Михайлов**. — Я, конечно, не знаю, какова себестоимость упаковки, но эксперты говорят о 150 рублях». Дмитрий Кулиш не берет оценивать себестоимость производства, но говорит, что «Технология лекарств» добивается «великолепной экономии» на каждой стадии, начиная с производства субстанции. Хорошие примеры снижения цен видны также в закупках МНН зидовудин+ламивудин. Если в 2013 году «королем» в этой категории был Вирокомб от Ranbaxy, то теперь пальма первенства перешла к гораздо более дешевому Дизавероксу от «Фармасинтеза». Заметную долю рынка занял и Зилакомб от «Биокада», ставший для производителя самой объемной категорией на рынке АРВ-препаратов — сумма заключенных контрактов по нему в этом году превысила 200 млн рублей. Тем не менее по многим препаратам снижения не наблюдается или оно минимально. «Самые высокие цены по-прежнему объявлялись в Северо-Кавказском федеральном округе, разброс цен закупки по регионам и в этом году был велик, хотя не так страшен, как в 2013 году», — говорит Михайлов. Тем не менее отдельные регионы, по его мнению,

за годы децентрализации научились экономить — это Свердловская, Самарская области, Санкт-Петербург. Общественники считают, что централизация закупок позволит тратить бюджетные средства — а увеличения финансирования программы на 2017 год не предусмотрено — более эффективно. Только так можно достичь целевых показателей, заявленных в стратегии по борьбе с ВИЧ, говорят в ИГРСги: увеличить охват АРВ-терапией лиц, состоящих на диспансерном учете, с нынешних 40% до почти 56% в 2020 году. О готовности экономить на своей марже, но поставлять большие объемы по более низким ценам заявляют и «Фармасинтез», и «Биокад». Вот только централизация непременно повлечет за собой еще большее укрупнение долей основных поставщиков. Игорь Варламов из «Космофарма» не скрывает, что собирается занять на этом рынке 15–20%, хотя идти в производство, как его ближайший конкурент «Р-Фарм», не планирует. Многие крупные региональные дистрибьюторы уже свернули свою деятельность на этом рынке. Самарская «Фарм СКД», в 2013-м входившая в ТОП20 крупнейших поставщиков программы, в нынешнем году заняла только 41-е место. «Мы сильны именно как региональный дистрибьютор, — поясняет заместитель гендиректора «Фарм СКД» **Артем Литвишков**. — Поэтому в преддверии централизации закупок постепенно свернули работу по ВИЧам, переключившись на другие направления». Самое страшное опасение пациентских организаций в связи с централизацией — возвращение серьезных перебоев в поставках. Минздрав, конечно, заверяет, что этого не случится — заявки от регионов на будущий год уже собраны, и ведомство обещает объявить первые аукционы уже в январе-феврале 2017 года. Пока региональные минздравы защищают свои заявки в федеральном министерстве, производители «ходят на поклон» к «дочке» «Ростеха», рассказывает менеджер одной из фармкомпаний. Хотя единственным поставщиком госкомпания так и не стала, за сменой руководства «Нацимбио» может последовать и изменение отношения к ее курсу, считают на рынке. Все-таки в стратегии помимо собственно централизации заложено и «заключение соглашений по цене», и «организация производства АРВ-препаратов на территории России», чем мог бы заниматься оператор, имеющий статус единственного поставщика. В госкомпании **ВМ** заявили, что в ближайшие месяцы «Нацимбио» планирует войти в кооперацию с одним из отечественных производителей. ■

КАНАТЬ ПО ЗАВОЗАМ

ТОП100 поставщиков лекарственных средств для лечения ВИЧ-инфекции, вирусных гепатитов В и С

#	КОМПАНИЯ	СУММА КОНТРАКТОВ В 2016 ГОДУ*, МЛН РУБЛЕЙ		ДОЛЯ ПОСТАВЩИКА, %	СУММА КОНТРАКТОВ В 2015 ГОДУ, МЛН РУБЛЕЙ		СУММА КОНТРАКТОВ В 2014 ГОДУ, МЛН РУБЛЕЙ
		10 197,9	10 943,6		10 943,6	10 086,4	
1	АО «Р-Фарм»	2 347,8	11,6	1 860,5	1 037,5		
2	ООО «Космофарм»	1 294,3	6,4	1 085,0	2 334,3		
3	ПАО «Фармстандарт»	904,9	4,5	1 640,7	1 837,2		
4	ПАО «Фармацевтический импорт, экспорт»	782,3	3,9	262,4	4,4		
5	ООО «Медипал-Онко»	606,1	3,0	506,9	366,8		
6	ООО «Региональный фармацевтический центр»	378,5	1,9	232,9	213,1		
7	ООО «Биотехмед»	355,6	1,8	324,6	73,6		
8	ЗАО «Ланцет»	270,8	1,4	-	-		
9	ООО «ББК»	222,2	1,1	4,3	-		
10	ООО «Фоди»	215,0	1,1	-	-		
11	ООО «Профарм»	191,8	1,0	177,0	111,7		
12	ООО «Торговый дом БФ»	177,4	0,9	274,9	193,8		
13	ЗАО «Биотехноэлектроник»	163,0	0,8	2,5	-		
14	ООО «Кардиофарм»	160,8	0,8	185,2	3,0		
15	ОГУП «Волгофарм»	127,9	0,6	402,8	393,0		
16	ООО «Компания «Лига 7»	100,7	0,5	2,9	23,0		
17	ООО «ФармЛайн»	98,8	0,5	39,4	-		
18	ООО «Фармипульс»	98,5	0,5	52,3	104,0		
19	ООО «Фармсервис»	88,9	0,4	0,1	17,6		
20	ООО «Биотэкс»	86,4	0,4	91,8	4,0		
21	ООО «Салюс»	79,9	0,4	181,0	81,8		
22	ООО «Берег»	75,7	0,4	17,7	-		
23	ООО «Фармаксспорт»	71,9	0,4	96,6	6,2		
24	ООО «Медтехфарм»	63,0	0,3	1,0	-		
25	ООО «Прогресс»	54,9	0,3	349,2	215,1		
26	АО «Областной аптечный склад»	49,2	0,2	-	-		
27	ООО «Русфарм»	45,9	0,2	-	15,8		
28	ООО «ФО Волжская мануфактура»	44,9	0,2	-	-		
29	ООО «Панацея»	44,0	0,2	83,2	0,9		
30	ЗАО «Роста»	42,6	0,2	15,2	-		
31	ООО «Лайф Фарма»	40,0	0,2	3,0	-		
32	ООО «Аванта»	39,1	0,2	19,6	-		
33	ООО «ВитаМиңФарм»	36,9	0,2	0,1	0,1		
34	ООО «ФармЛек»	32,7	0,2	-	-		
35	ООО «Фархимгруп»	29,2	0,1	47,6	-		
36	ООО «Региофарма»	28,1	0,1	25,0	-		
37	ООО «Фарма Софт»	27,7	0,1	1,8	21,5		
38	ООО «МБА-груп»	23,4	0,1	-	-		
39	ГУП «Аптеки Удмуртии»	23,3	0,1	40,6	45,8		
40	ЗАО «Фармгид»	21,1	0,1	471,7	456,5		
41	ООО «Фарм СКД»	20,2	0,1	-	-		
42	ООО «Мединтекс»	19,0	<0,1	24,8	69,6		
43	ООО «Архимед»	18,9	<0,1	151,1	201,1		
44	ООО «Ирвин 2»	17,7	<0,1	36,3	-		
45	ООО «Орбита»	17,4	<0,1	9,1	-		
46	ГКУ «Аптечный склад Минздрава КБР»	16,6	<0,1	59,8	-		
47	ООО «Фармцентр»	16,3	<0,1	29,3	54,5		
48	ООО «БСС»	15,6	<0,1	27,5	-		
49	ООО «Универсал Мед Сервис»	15,6	<0,1	-	-		

50	000 «Прометей»	13,8	<0,1	-	-	-
51	ЗАО «Фирма «ЦВ «Протек»	13,3	<0,1	6,0	2,6	-
52	000 «Фаворит»	11,7	<0,1	0,2	-	-
53	000 «УльтраФармГрупп»	11,5	<0,1	-	-	-
54	000 «САС»	11,1	<0,1	46,1	30,7	-
55	000 «Сигор»	11,0	<0,1	9,1	10,6	-
56	000 «Фармфорвард»	10,7	<0,1	31,3	-	-
57	000 «Фармацевтическая компания «Триумф»	10,2	<0,1	14,5	-	-
58	000 «Преимум-Мед»	10,0	<0,1	-	-	-
59	000 «Интерфарм»	9,5	<0,1	-	-	-
60	000 «Фармпрогресс»	9,3	<0,1	1,7	-	-
61	000 «Фармпартнер»	8,9	<0,1	-	-	-
62	000 «Диал-Фарм»	8,8	<0,1	1,1	-	-
63	000 «Вайстас»	8,2	<0,1	4,2	-	-
64	ЗАО «СИА Интернейшнл ЛТД»	8,0	<0,1	3,1	30,9	-
65	000 «Медека»	7,2	<0,1	22,4	-	-
66	АО НПК «Катрен»	6,9	<0,1	1,5	0,6	-
67	ГП Красноярского края «Губернские аптеки»	6,6	<0,1	16,1	145,1	-
68	000 «Здравсервис»	6,5	<0,1	7,4	1,0	-
69	ГУПАО «Фармация»	5,5	<0,1	0,2	2,8	-
70	ГП «Бурят-Фармация»	5,1	<0,1	4,8	6,8	-
71	000 «Авета»	4,1	<0,1	41,9	9,5	-
72	Казенное предприятие «Воронежфармация»	3,2	<0,1	13,6	17,5	-
73	000 «САВ-Фарм»	2,9	<0,1	-	7,2	-
74	000 «Фармконтур»	2,8	<0,1	-	-	-
75	000 «ФК Сатиком»	2,8	<0,1	-	-	-
76	000 «Валеофарм»	2,8	<0,1	-	-	-
77	000 «Байкалмедфарм»	2,7	<0,1	3,2	0,4	-
78	000 «Бизнес Юг»	2,5	<0,1	15,9	13,4	-
79	ОАО «Пермфармация»	2,3	<0,1	1,2	14,1	-
80	000 «Верналис»	2,2	<0,1	-	-	-
81	000 «Челфарм»	2,1	<0,1	37,4	2,7	-
82	000 «Проф Мед»	1,9	<0,1	5,3	-	-
83	000 «Фарм-Инновации»	1,7	<0,1	4,8	2,6	-
84	ГП Псковской области «Фармация»	1,7	<0,1	0,7	0,1	-
85	000 «Ремедиум»	1,7	<0,1	-	-	-
86	000 «Корс»	1,7	<0,1	0,9	-	-
87	ГУП Республики Адыгея «Аптечная база»	1,5	<0,1	4,1	0,8	-
88	ОАО «Кубассфарма»	1,5	<0,1	36,5	8,3	-
89	000 «Забота»	1,4	<0,1	0,9	-	-
90	000 «Фармпро»	1,4	<0,1	0,1	-	-
91	000 «Оптим-Фарм»	1,2	<0,1	2,9	0,8	-
92	000 «АйБиМед»	1,1	<0,1	-	-	-
93	000 «Русфармпоставка»	1,0	<0,1	27,8	0,4	-
94	000 «Данта»	0,8	<0,1	12,7	-	-
95	000 «РосПромРесурс-эко»	0,8	<0,1	-	-	-
96	000 «Парацельс»	0,8	<0,1	-	-	-
97	000 «Концерн ТВК»	0,7	<0,1	2,3	-	-
98	000 «Фармацевтический центр «Аптекарь»	0,7	<0,1	0,5	-	-
99	000 «Пожнак»	0,6	<0,1	-	-	-
100	ЗАО «Фирма Евросервис»	0,6	<0,1	2,9	6,1	-
Сумма всех контрактов		20 168,5	21 521,1	20 005,5		

* данные за январь – ноябрь 2016 года

Источники: Headway Company, ГРСги, Аналитический центр Vademesum

■ Т0П3 ■ Т0П10 ■ Т0П20

■ Т0П50 ■ Т0П100