



РЕМЕДИУМ
ГРУППА

РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК

ИТОГИ **2022** ГОДА

РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК

ИТОГИ 2022 ГОДА

МОСКВА 2023



РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК.
ИТОГИ 2022 ГОДА
Сборник научных и аналитических статей

Издатель	ООО «ГРУППА РЕМЕДИУМ»
Директор	Евгения Макарова
Исполнительный директор	Татьяна Косарева
Информационная поддержка	<small>IMS Health & Quintiles are now</small> 
Ответственный секретарь	Мария Панарина panarina@remedium.ru
Корректор	Татьяна Миргород
Отдел продвижения и распространения	Марина Ткачева podpiska@remedium.ru
Отдел рекламы	reklama@remedium.ru

Адрес учредителя, издательства и редакции: 105082, Москва, ул. Бакунинская, 71, стр. 10. Тел./факс: +7(495) 780–34–25.

Для корреспонденции: 105082, Москва, а/я 8

Специализированное издание, предназначенное для медицинских и фармацевтических работников.

Любое воспроизведение опубликованных материалов без письменного согласия редакции и авторов не допускается.

Редакция не несет ответственность за достоверность информации, опубликованной в рекламных материалах.

Типография ООО ПК «Фонтеграфика» Адрес: 127051, Россия, Москва, ул. Трубная, д. 29, стр. 4.

Номер подписан в печать 05.05.2023 г. Общий тираж 12 000.

РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2022 ГОДА

Сборник научных и аналитических статей

Под общей редакцией

А.А. Ишмухаметова

Авторский коллектив:

А.А. Ишмухаметов, академик РАН, д.м.н., профессор,
генеральный директор ФГАНУ «ФНЦИРИП им. М.П. Чумакова РАН»
(Институт полиомиелита)

завкафедрой организации и технологии производства
иммунобиологических препаратов

ФГАОУ ВО «Первый МГМУ им. И.М. Сеченова» Минздрава России

Е.О. Трофимова, д.ф.н., профессор кафедры экономики и управления
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
химико-фармацевтический университет» Минздрава России

Л.П. Зелинская, к.ф.н., генеральный директор ООО «Эр Эм Аналитика»

Ю.А. Прожерина, к.б.н.

Н.Н. Калинина, аналитик, ООО «Эр Эм Аналитика»

А.И. Новиков, к.м.н., генеральный директор «ЦМ Фарм»

ООО «ГРУППА РЕМЕДИУМ» выражает признательность
исследовательским компаниям, предоставившим материалы

и данные для работы над изданием:

IQVIA, DSM Group, RNC Pharma, Cursor

978-5-906499-80-6



9 785906 499806 >

СОДЕРЖАНИЕ

Важнейшие события года		
<i>Хроника событий – 2022</i>	6	
Общие показатели		
<i>Макроэкономика и финансирование системы здравоохранения</i>	12	
Анализ российского фармрынка		
<i>Аптечный сегмент</i>	26	
<i>Сегмент ВЗН</i>	38	
<i>Сегмент льготного лекарственного обеспечения (ОНЛС и региональные программы)</i>	48	
<i>Бюджетный сегмент (за исключением льготного лекарственного обеспечения)</i>	60	
<i>Российский фармацевтический рынок: общие итоги 2022 года</i>	73	
<i>Сегмент российского фармацевтического производства</i>	88	
<i>Анализ тендерного рынка ГЛС в 2022 году</i>	100	
<i>Препараты — лидеры российского фармацевтического рынка в 2022 году</i>	112	
Николай МАРКОВ <i>Анализ конкуренции и уровня доминирования на рынке продуктов для лечения сахарного диабета в России</i>		156
Экспертный взгляд на фармрынок		
Николай БЕСПАЛОВ <i>Импортозамещение, локализация и экспортная активность российских фармпроизводителей в 2022 году</i>		178
Николай БЕСПАЛОВ, Павел РАСЩУПКИН <i>Рейтинг аптечных сетей России по итогам 2022 года</i>		188
КУРСОР. Анализ государственных закупок лекарственных средств в 2022 году		202
Юлия НЕЧАЕВА <i>Рынок биологически активных добавок в 2022 году</i>		212
Юлия НЕЧАЕВА <i>Рынок аптечной косметики по итогам 2022 года</i>		219

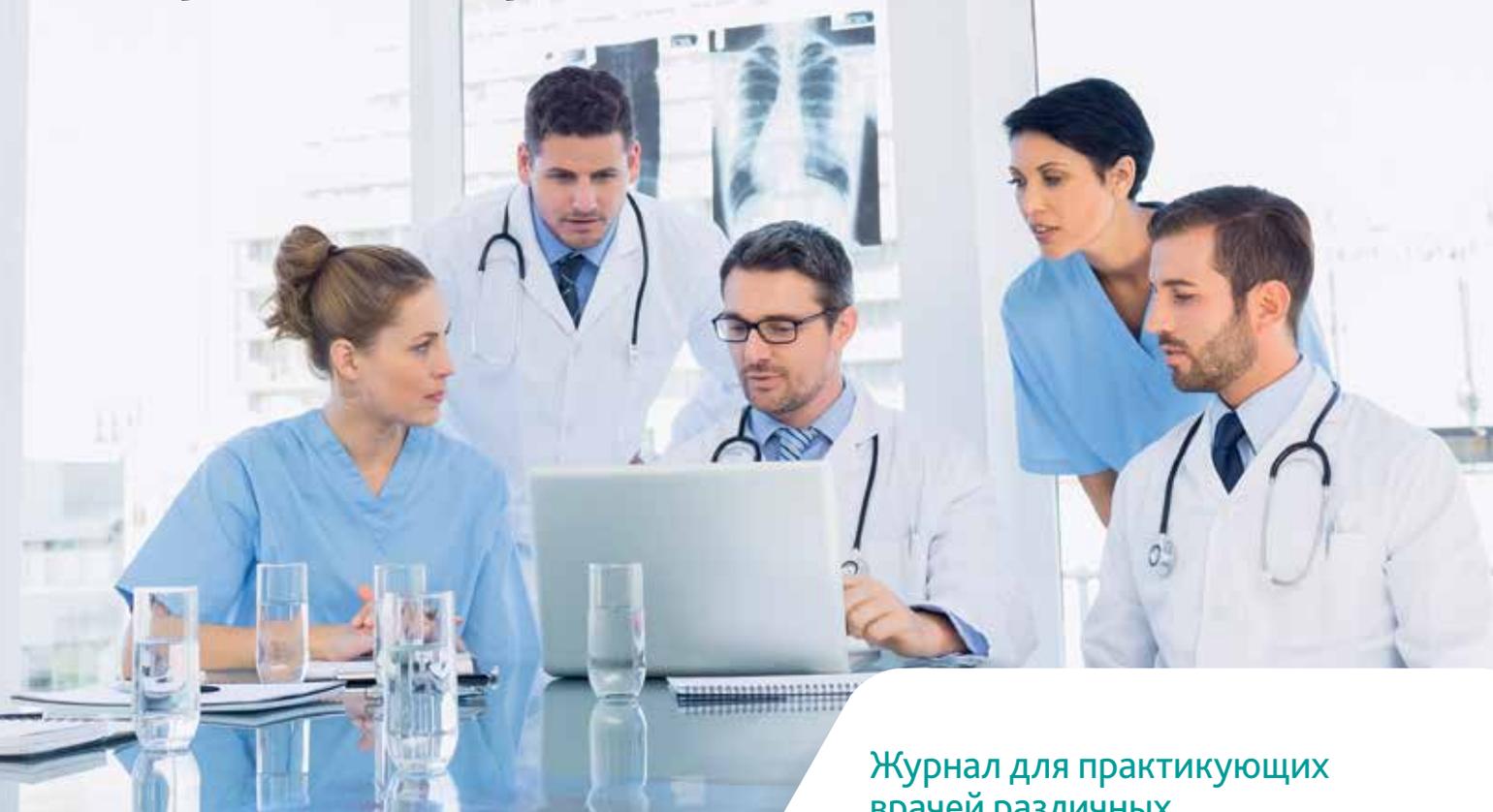




МЕДИЦИНСКИЙ СОВЕТ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ ДЛЯ ВРАЧЕЙ

*В медицине главным
лекарством является сам врач*



Журнал для практикующих
врачей различных
специальностей.

Каждый номер посвящен
одному из разделов медицины.



Педиатрия • Неврология/Ревматология • Дерматология/Косметология • Пульмонология
Гинекология • Терапия • Гастроэнтерология • Оториноларингология • Онкология/Онкогематология
Эндокринология • В поликлинике • Кардиология

- ◊ Как и чем лечить?
- ◊ Эффективность и экономическая приемлемость лечения

Журнал «Медицинский совет» включен:

- в международную реферативную базу SCOPUS,
- в российский индекс научного цитирования RSCI (Russian Science Citation Index) на платформе Web of Science.



РЕМЕДИУМ
ГРУППА

Тел.: 8 495 780 3425
www.remEDIUM.ru
remedium@remedium.ru

www.med-sovet.pro

ЯНВАРЬ

Государство

- Фонду «Круг добра» разрешено проводить закупки лекарственных препаратов, которые прошли государственную регистрацию, до их введения в гражданский оборот в течение 6 месяцев в иностранной упаковке (ПП от 18.01.2022 № 14). Препараты должны быть изначально включены в перечень, закупки по которому фондом проводятся самостоятельно. С 2023 г. возможность закупки в зарубежной упаковке продлена до 1 года (ПП от 26.12.2022 № 2432).
- Решением Совета ЕЭК от 21.01.2022 № 1 утверждены Правила регулирования обращения ветеринарных лекарственных средств на таможенной территории ЕАЭС, которые вступят в силу через 2 года. Установлены единые процедуры регистрации ветеринарных лекарственных препаратов, единые требования к их качеству, эффективности и безопасности и критерии их оценки, единые правила и процедуры контрольно-надзорной деятельности в сфере обращения ветеринарных лекарственных средств. Установлены переходные периоды. До 31 декабря 2027 г. регистрация препаратов может осуществляться в соответствии с законодательством государств-членов для обращения на территории конкретных стран, регистрационные удостоверения будут действительны в течение последующих 5 лет (до 31.12.2032). Регистрационные досье ветеринарных лекарственных препаратов, зарегистрированных до даты вступления в силу правил ЕАЭС, подлежат приведению в соответствие с ними до 31.12.2027.

Бизнес

- На период 2022–2023 гг. АО «Нацимбио» определено единственным исполнителем работ, заказчиком которых выступает ФМБА России, по переработке плазмы крови и производству препаратов иммуноглобулина человека (нормального), альбумина, а также иммуноглобулинов против COVID-19, клещевого энцефалита, гепатита В, противостолбнячного и антистафилококкового иммуноглобулинов (РП от 29.01.22 № 127-р). «Нацимбио» вправе привлекать субподрядчиков и соисполнителей при условии самостоятельного выполнения не менее 2% совокупного стоимостного объема обязательств по госконтрактам.
- Компании ООО «Р-Опра» (группа «Р-Фарм») предоставлен льготный заем от ФРП в размере 2 млрд руб. по программе «Приоритетные проекты» для создания нового фармацевтического производства на площадке «Алабушево» в ОЭЗ «Технополис Москва». В октябре 2018 г. компания заключила офсетный контракт с правительством Москвы, предполагающий инвестиции в размере 5,87 млрд руб. в организацию производства лекарственных препаратов (31 группа МНН), объем закупок которых в период до 2028 г. должен составить 18,4 млрд руб. Общий объем инвестиций для строительства завода и запуска производства оценивается в 7,4 млрд руб.

ФЕВРАЛЬ

Государство

- Перечень НИОКР, расходы по которым в целях расчета налога на прибыль включаются в состав прочих расходов с коэффициентом 1,5, расширен за счет раздела «Индустрия будущего», в который, в частности, вошли разработка и реализация технологий персона-

лизированных медицинских услуг и лекарственных средств (ПП от 24.12.2008 № 988 в ред. ПП от 18.02.2022). В декабре в данный перечень была также включена разработка технологии производства дезинфицирующих веществ, антиоксидантов, интермедиатов (сырья для фармацевтической промышленности). Льгота по налогу на прибыль по новым позициям перечня доступна с 1 января 2022 г.

Бизнес

- Компания «Р-Фарм» на основании ст. 1360 ГК в целях защиты жизни и здоровья граждан получила принудительную лицензию на препарат ремдесивир, используемый для этиотропного лечения COVID-19 (РП от 05.03.2022 № 429-р). В России препарат защищен евразийскими патентами, которые принадлежат компании Gilead. Ранее право на производство ремдесивира без согласия патентообладателя получил также «Фармасинтез» (действие продлено до конца 2023 г.). Требование к получателю принудительной лицензии отчислять патентообладателю 0,5% выручки от реализации в отношении компаний из недружественных стран отменено ПП от 06.03.2022.

МАРТ

Государство

- В законодательство о государственной контрактной системе внесены изменения (ФЗ от 08.03.2022 № 46-ФЗ), разрешающие осуществлять закупки у единственного поставщика лекарственных препаратов, медицинских изделий и расходных материалов государственными и муниципальными медицинскими организациями, если такая закупка осуществляется в электронной форме и продукция выпущена единственным производителем на территории РФ или иностранных государств, не вводивших санкции. Порог годового объема закупок для заказчика по такой схеме лекарств и расходных материалов – 50 млн руб., для медицинских изделий – 250 млн руб. Заключение контрактов осуществляется с поставщиками, включенными в реестр единственных поставщиков. В дальнейшем данная норма была откорректирована (ФЗ от 28.06.2022 № 231-ФЗ): она распространилась на всех госзаказчиков, а из списка товаров были удалены лекарственные средства. В законодательство были также внесены изменения, позволяющие по соглашению сторон менять условия госконтрактов (в отношении лекарственных препаратов, медицинских изделий, расходных материалов), заключенных с единственным поставщиком, в случае возникновения не зависящих от сторон обстоятельств (действие нормы до 31 декабря 2023 г.).
- Внесены поправки в ФЗ «Об обращении лекарственных средств», разрешающие в случае дефектуры или риска возникновения дефектуры лекарственных препаратов в связи с введением в отношении РФ ограничительных мер экономического характера: устанавливать правительству особый порядок государственной регистрации и внесения изменений в регистрационные досье (ФЗ от 08.03.2022 № 46-ФЗ), а также ввоз на территорию страны и обращение зарегистрированных лекарственных препаратов для медицинского применения в иностранной упаковке с этикеткой на русском языке (ФЗ от 26.03.2022 № 64-ФЗ).

- Утверждены особенности внесения изменений в регистрационные досье на лекарственные препараты в случае их дефектуры или риска возникновения дефектуры в связи с введением санкций (ПП от 23.03.2022 № 440). Действие особого порядка продлено до конца 2023 г.

● В связи с негативным влиянием введенных санкций со стороны иностранных государств Минпромторг получил возможность продлить сроки исполнения обязательств по соглашениям о получении субсидий российскими организациями и индивидуальными предпринимателями, а также иных межбюджетных трансфертов в рамках реализации государственных программ, включая программу «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» (ПП от 09.03.2022 № 308). Норма распространяется на соглашения со сроками окончания после 23 февраля 2022 г. Начиная с 7 января 2023 г. продление исполнения обязательств возможно также в случае, если на предприятии мобилизовано более 15% сотрудников, выполняющих работы, соответствующие целям получения субсидий (ПП от 29.12.2021 № 2514). Сроки продления действия соглашений сокращены с 24 до 12 месяцев.

● Лимит ежемесячного авансирования медицинских организаций в рамках ОМС увеличен до более 1/12 объема годового финансирования в 2022 г., но не более суммы затрат на приобретение основных средств и материальных запасов в 2021 г. (ПП от 16.03.2022 № 373). Ранее такой лимит не превышал 1/12 от запланированного годового финансирования, что создавало сложности создания необходимого в кризисной ситуации запаса лекарственных препаратов, медицинских изделий, расходных материалов.

● Изменен особый порядок повышения предельных отпускных цен производителей на ЖНВЛП в случае дефектуры или риска ее возникновения в связи с регуляторными ограничениями в отношении ценообразования (ПП от 31.10.2020 № 1771 в ред. ПП от 23.03.2022 № 444). Существенно сокращены сроки выполнения процедур для перерегистрации предельных отпускных цен. Снижены пороговые значения рассчитываемых индексов, свидетельствующих о дефиците лекарств. При расчете предельной отпускной цены разрешено использовать средний курс валюты страны производителя к рублю за один предшествующий месяц, а не за три (в случае повышения курса более чем на 10%).

Бизнес

● Ассоциация международных фармацевтических производителей подтвердила принципиальную готовность компаний-членов осуществлять поставки лекарственных препаратов для пациентов России. Одновременно с этим целый ряд международных компаний заявили о приостановке в России инвестиций, инициации новых клинических исследований, рекламы и продвижения, поставок неосновных лекарственных препаратов.

● Резидентом ОЭЗ «Технополис Москва» стала биотехнологическая компания ООО «Биоджет» (группа «Фармэко»). Планируется вложить не менее 5 млрд руб. в создание производства полного цикла противоопухолевых препаратов на основе моноклональных антител. Планируемый объем выпускаемой продукции – до 120 кг.

АПРЕЛЬ

Государство

● На период до конца 2023 г., в случае дефектуры лекарств или риска возникновения дефектуры в связи с введением санкций, введены упрощенная процедура регистрации ЛП и выдача временного разрешения на обращение незарегистрированных ЛП (ПП от 05.04.2022 № 593). Утвержден также особый порядок ввоза и обращения зарегистрированных в России лекарственных препаратов в упаковках, предназначенных для обращения в иностранных государствах (продлен до конца 2024 г.).

● Системообразующие предприятия фармацевтической и медицинской промышленности, а также оптовые и розничные торговцы такой продукцией получили возможность получать банковские гарантии по льготной ставке. Для предприятий процентная ставка за выданную банковскую гарантию установлена на уровне 1%, для банков возмещение недополу-

ченных доходов из федерального бюджета – до 2% (ПП от 07.04.2022 № 612). Позднее льготная ставка по банковским гарантиям была снижена до 0,5% без изменения уровня субсидий для банков (ПП от 05.09.2022 № 1558).

Бизнес

● ГНЦ «Федеральный медицинский биофизический центр им. А.И. Бурназяна» получил лицензию на производство аутологичных био-медицинских клеточных продуктов (БМКП). Первая лицензия на производство БМКП в 2020 г. была выдана компании «Генериум», проводящей первое в России клиническое исследование БМКП для лечения пациентов с дефектом хряща коленного сустава. Претендентом на получение лицензии в 2022 г. являлся также резидент ОЭЗ «Технополис Москва» – компания «Акрус БиоМед».

● Подписано соглашение между ГК «Фармасинтез» и правительственными структурами Республики Узбекистан о реализации проекта с объемом инвестиций до 30 млн долл., целью которого является строительство предприятия по выпуску противоопухолевых препаратов.

МАЙ

Государство

● Утверждено положение о межведомственной комиссии (приказ Минздрава от 19.05.2022 № 339н), в компетенцию которой входит выдача заключений об определении дефектуры или риска возникновения дефектуры ЛП в связи с введением санкций, о возможности выдачи разрешения на временное обращение серии (партии) незарегистрированных ЛП, о возможности обращения в России серии (партии) ЛП в упаковке, предназначенной для обращения на территории иностранных государств.

● Для реализации инвестпроектов в важных для экономики секторах разрешен ввоз в страну без уплаты таможенной пошлины технологического оборудования, комплектующих и запасных частей, сырья и материалов (ПП от 09.05.2022 № 839). В список приоритетных видов деятельности вошло производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (код 21 по ОКВЭД2). Льгота распространяется на инвестпроекты с объемом капиталовложений не менее 250 млн руб., включенных в утверждаемый правительством перечень, а также на товары, включенные в специальный реестр для беспошлинного ввоза.

● Утвержден список заболеваний или состояний, при которых допускается применение лекарственного препарата в соответствии с его показателями (характеристиками), не указанными в инструкции по применению (офф-лейбл) (РП от 16.05.2022 № 1180-р). Список утвержден во исполнение принятых поправок в ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» (от 30.12.2021 № 482-ФЗ) о возможности использования лекарственных препаратов у несовершеннолетних вне инструкции по применению и их включения в стандарты медицинской помощи детям и клинические рекомендации.

● Стартовала программа льготного кредитования закупок приоритетной импортной продукции, в рамках которой импортерам выдаются кредиты по ставке не более 30% ключевой ставки ЦБ плюс 3%, разница компенсируется банкам за счет субсидий из федерального бюджета (ПП от 18.05.2022 № 895). Для закупки сырья и комплектующих льготная ставка действует 1 год, для оборудования и средств производства – 3 года. В перечень приоритетной импортной продукции включены в том числе лекарственные средства и сырье для производства фармацевтической продукции. Срок действия программы продлен до 30 октября 2023 г. (ПП от 20.12.2022 № 2354).

Бизнес

● В отделении «Новоорловская» ОЭЗ Санкт-Петербурга началось строительство производственно-складского корпуса (площадью

более 22 тыс. кв. м) ООО «Биоген», являющегося дочерней компанией «Вертекс». Объем инвестиций – до 2 млрд руб., срок реализации – 3 года. Данный проект является первым этапом принятых в 2019 г. инвестиционных планов по созданию нового фармацевтического предприятия с общим объемом инвестиций примерно в 5 млрд руб.

● Роспатент аннулировал действие на территории России евразийского патента, защищающего препарат Яквинус (тофацитиниб) компании Pfizer, предназначенный для лечения ревматоидного артрита. Его производство локализовано на мощностях НТФФ «Полисан». Во время пандемии тофацитиниб был включен в рекомендации Минздрава по профилактике и лечению COVID-19. Возражение против патента поступило от компании «ПСК Фарма», которая в 2020 г. зарегистрировала дженериковую версию этого препарата. После аннулирования патента запрет на введение в оборот препарата «ПСК Фарма», наложенный судом еще до его регистрации по иску оригинатора, был отменен.

ИЮНЬ

Государство

● В ЕАЭС введены временные меры на период до 31 декабря 2023 г. по установлению особенностей обращения лекарственных средств в условиях применения специальных экономических мер и возможного дефицита или угрозы дефицита лекарств на рынках стран-членов (решение Совета ЕЭК от 10.06.2022 № 96). Страны вправе устанавливать временный порядок обращения лекарственных средств (включая регистрацию лекарственных препаратов и внесение изменений в регистрационное досье), сохранив возможность осуществления регистрации в соответствии с правилами ЕАЭС. Выданные в соответствии с правом ЕАЭС регистрационные удостоверения и сертификаты соответствия GMP, сроки действия которых истекают в течение 2022 г., могут быть продлены на 12 месяцев со дня, следующего за днем истечения таких сроков. Разрешается одновременное выполнение инспекций производственных площадок на соответствие требованиям GMP, в том числе путем дистанционного инспектирования, и регистрации лекарств по правилам ЕАЭС, а также проведение таких GMP-инспекций в пострегистрационном режиме.

● Изменились условия для заключения контрактов со встречными инвестиционными обязательствами (ФЗ от 28.06.2022 № 231-ФЗ). Разрешено заключать совместные офсетные контракты нескольким субъектам РФ. Минимальный объем инвестиций снижен с 1 млрд руб. до 100 млн руб. при его заключении с одним субъектом РФ и до 400 млн руб. – несколькими субъектами. Офсетные контракты распространены не только на создание, но и на реконструкцию производств. Введены дополнительные требования к участникам тендеров на заключение контрактов (ПП от 05.08.2022 № 1391).

Бизнес

● ООО «Фарм Эйд Лтд» и администрация Калужской области подписали соглашение о создании производственного комплекса по выпуску живых и инактивированных вакцин на земельном участке площадью 5 га в индустриальном парке «Ворсино», который вместе с объектами незавершенного строительства был приобретен у компании «Нова Медика» в 2021 г. Предполагается локализовать технологии производства Serum Institute of India. Производственной мощности в 4 млн доз в год планируется достичь в 2025 г.

● ООО «Б-Фарм Биотех» подписало соглашение с администрацией Калужской области об инвестициях в объеме 3,5 млрд руб. в строительство нового завода по производству биотехнологических препаратов в ОЭЗ на территории Боровского района (150 новых рабочих мест). Компанией также реализован проект по созданию предприятия по выпуску инъекционных форм с инвестициями 1 млрд руб. в индустриальном парке «Ворсино» (54 рабочих места).

● Компания АО «Фармасинтез-Норд» подписала соглашение с администрацией и ОЭЗ Санкт-Петербурга о строительстве третьей очереди

научно-производственного комплекса по разработке и производству фармацевтической продукции. Новое предприятие площадью более 15 тыс. кв. м разместится на участке 3,21 га. Общая площадь арендуемого участка компании в отделении «Новоорловская» ОЭЗ составит 7,71 га, число рабочих мест превысит 1,2 тыс. Запуск первой производственной площадки (3 тыс. кв. м) состоялся в 2017 г., в 2022 г. завершилось строительство второй очереди (31 тыс. кв. м), которая в течение года проходила лицензирование (общие инвестиции 4 млрд руб.).

● Новым резидентом ОЭЗ Санкт-Петербурга стала компания ООО «Центр пептидных технологий» (ЦПТ), которая займется разработкой и производством субстанций и лекарственных препаратов методом гидролизной переработки сырья животного происхождения. Планируется создать научно-производственный комплекс общей площадью 12 тыс. кв. м на земельном участке в 1,82 га. Инвестором проекта стоимостью 1,99 млрд руб. выступает АО «МБНПК «Цитомед». Запуск производства, на котором будет создано 65 новых рабочих мест, предполагается в 2025 г.

● Российская компания «Герофарм» и узбекистанская Zuma Pharma заключили договор о локализации в Узбекистане производства биосимиляров инсулина гларгин, лизпро и лизпро двухфазного в шприц-ручках и картриджах. Планируется провести трансфер технологий в части стадий розлива, упаковки и выпускающего контроля качества. «Герофарм» продолжит поставлять активные фармацевтические субстанции, компоненты для сборки одноразовой шприц-ручки, а также многодозовые шприц-ручки.

ИЮЛЬ

Государство

● В целях лицензирования и инспектирования фармацевтического производства Минпромторг получил право запрашивать у Минздрава сведения из регистрационного досье лекарственного препарата (раздел химической, фармацевтической и биологической документации), в том числе составляющие коммерческую тайну (ФЗ от 14.07.2022 № 311-ФЗ). Порядок межведомственного информационного взаимодействия по этому поводу утвержден совместным приказом министерств (от 30.09.2022 № 4136/640н).

● Действие заключений о соответствии производителей лекарственных средств для медицинского применения правилам GMP, истекающее в период с 1 января по 31 декабря 2022 г., продлено на 12 месяцев (приказ Минпромторга от 18.05.2022 № 1987, рег. в Минюсте 14.07.2022).

● Приняты законодательные нормы (ФЗ от 14.07.2022 № 272), в соответствии с которыми при принятии решения о введении специальных мер в сфере экономики, в целях обеспечения проведения контртеррористических и иных операций за пределами страны, юридические лица независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности не вправе отказываться от заключения договоров, государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг. При этом при проведении процедур по № 223-ФЗ заказчик вправе осуществлять закупку у единственного поставщика. При реализации контрактов, заключенных по № 44-ФЗ, допускается изменение объема поставок.

Бизнес

● Компания «Петровкакс» запустила на своем предприятии в Московской области новую, 4-ю производственную линию по выпуску инъекционных форм мощностью более 50 млн доз в год (инвестиции 1,6 млрд руб.). На новой линии начат выпуск противогриппозной вакцины. Компания также объявила о ближайших планах создания производства биотехнологических препаратов полного цикла для лечения орфанных заболеваний (инвестиции 2 млрд руб.).

● Компанией «Премиум Стандарт Технополис» (ГК «Премиум Стандарт»), являющейся новым резидентом ОЭЗ «Технополис

Москва», инициирован проект с объемом инвестиций 1,1 млрд руб. по созданию к 2024 г. на площадке «Алабушево» предприятия по выпуску вторичной упаковки, инструкций по применению, заготовок для блистеров для фармацевтических производителей. Объем инвестиций оценивается в 1,1 млрд руб. Новый комплекс будет включать около 10 тыс. кв. м производственных и 5 тыс. кв. м складских площадей. На предприятии будет создано более 400 рабочих мест.

АВГУСТ

Государство

● Действие экспериментов по маркировке средствами идентификации биологически активных добавок к пище и антисептиков – дезинфицирующих средств, которые должны были завершиться 31 августа 2022 г., продлено до 28 февраля 2023 г. (ПП от 20.08.2022 № 1466). Эксперименты стартовали соответственно с 1 мая и с 1 августа 2021 г.

Бизнес

● Компания «Аргументум Фарма», резидент ОЭЗ «Дубна», получила разрешение на строительство завода по производству готовых лекарственных средств площадью более 8 тыс. кв. м. Предполагается выпускать стерильные препараты в ампулах, флаконах, преднаполненных шприцах и картриджах. Инвестиции в проект составят 1,5 млрд руб., на предприятии будет создано порядка 180 рабочих мест.

● Компания «Генериум-нектс» в арендованном помещении на площадке «Алабушево» ОЭЗ «Технополис Москва» запустила цех по вторичной упаковке препаратов для лечения бронхиальной астмы и орфанных заболеваний, в том числе болезни Гоше и муковисцидоза. К 2024 г. компания на площадке ОЭЗ планирует построить собственный завод полного цикла производства, инвестировав 5 млрд руб. На предприятии предполагается создать 250 рабочих мест. Для реализации данного проекта экспертный совет ФРП одобрил компании заем на сумму 2 млрд руб. по программе «Приоритетные проекты».

● Фармацевтическому заводу «Биохимик» (Саранск) экспертным советом ФРП одобрен заем на сумму 2 млрд руб. по программе «Приоритетные проекты». Предприятие планирует создать три производственные линии по выпуску противоопухолевых препаратов в различных лекарственных формах (26 млн упак. в год), а также две новые производственные линии по выпуску целого ряда других групп препаратов (62 млн упак. в год). Общий объем инвестиций в проект оценивается в 6,6 млрд руб.

● Запуск двух новых участков состоялся на ООО «Полисинтез» в Белгороде – дочерней компании НТФФ «Полисан», занимающейся выпуском фармацевтических субстанций. Инвестиции в проект составили 880 млн руб., дополнительно создано 95 рабочих мест.

СЕНТЯБРЬ

Государство

● Принята программа предоставления государственных гарантий страхования критического импорта (ПП от 22.09.2022 № 1672). Государственные гарантии предоставлены по обязательствам АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций», осуществляющего страховую поддержку импорта. Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ» назначена агентом правительства по вопросам предоставления гарантий. Утвержден перечень товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, критический импорт в отношении которых получает гарантированную государством страховую поддержку (РП от 15.11.2022 № 3456-р). В перечень работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности вошло производство фармацевтических субстанций, лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях.

Бизнес

● ГК «Фармасинтез» и правительство Приморского края подписали соглашение о реализации на базе завода инфузионных растворов «Ист-Фарм» в Уссурийске цеха по выпуску импортозамещающих растворов для парентерального питания, а также средства для наркоза пропофол. Общий объем инвестиций в новое производство составит 750 млн руб., запуск запланирован в 2023 г.

● Объявлено о намерении правительства Москвы построить в районе Северный на территории площадью 14,4 га фармацевтического технопарка с распределительным центром общей площадью 109 тыс. кв. м. В строительство планируется инвестировать 13 млрд руб.

● Компания «ПСК Фарма», резидент ОЭЗ «Дубна», подписала офсетный контракт с правительством Московской области о поставках препаратов на основе 12 МНН на сумму 4,5 млрд руб. до 2031 г. Инвестиционные обязательства компании в объеме не менее 1 млрд руб. предполагают организацию производства этих препаратов в период до 2025 г. (не менее трех лекарственных препаратов в двух различных формах должны быть произведены по полному циклу, включая синтез активной фармацевтической субстанции). Для реализации проекта компания получила льготный заем ФРП на 500 млн руб. Первый офсетный контракт с правительством региона «ПСК Фарма» был заключен в 2019 г. на сумму 1,7 млрд руб. Инвестиционные обязательства компании по этому контракту выполнены, вложения в первую очередь составили 4 млрд руб.

ОКТАБРЬ

Государство

● Поправками в ФЗ «Об обращении лекарственных средств» установлен порядок проведения эксперимента по дистанционной розничной торговле рецептурными лекарственными препаратами, в том числе по электронным рецептам (ФЗ от 20.10.2022 № 405-ФЗ). Пилотный проект реализуется на территориях Москвы, Московской и Белгородской областей в течение 3 лет с 1 марта 2023 г. в рамках утверждаемого перечня лекарственных препаратов и фармакотерапевтических групп. В соответствии с утвержденными критериями формирования перечня (ПП от 28.12.2022 № 2465), в него не должны входить препараты на основе контролируемых наркотических средств и психотропных веществ, сильнодействующих, ядовитых веществ, радиофармацевтические и иммунобиологические препараты, препараты с температурным режимом хранения ниже 15 градусов Цельсия, препараты, содержащие этиловый спирт более 25% объема, и др.

● Утвержден порядок персонализированного учета медицинских и фармацевтических специалистов, а также лиц, обучающихся по программам высшего и среднего медицинского образования (приказ Минздрава от 28.10.2022, вступает в силу с 1 марта 2023 г.). Учет ведется с использованием соответствующего федерального регистра, являющегося подсистемой единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ).

Бизнес

● На площадке «Алабушево» в ОЭЗ «Технополис Москва» завершено строительство фармацевтического комплекса компании «Брайт Вейт Индастриз» по выпуску лекарственных препаратов широкой номенклатуры общей площадью 35 тыс. кв. м. Запуск производства состоится в 2023 г. На предприятии будет создано 370 рабочих мест, планируемые инвестиции – 2,8 млрд руб.

НОЯБРЬ

Государство

● Внесены поправки в ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (ФЗ от 05.12.2022 № 502-ФЗ, вступают в силу 1 сентября 2023 г.) о воз-

возможности аптечного изготовления лекарственных препаратов не только из фармацевтических субстанций, но также и из готовых лекарственных препаратов (должны быть включены в государственные реестры лекарственных средств для медицинского и ветеринарного применения, единый реестр зарегистрированных лекарственных средств ЕАЭС). Индивидуальные предприниматели лишены права аптечного изготовления лекарств. В законодательстве сохранен запрет на изготовление препаратов, которые фигурируют в горячем реестре и выпускаются промышленным способом.

Бизнес

● Коллегия Палаты по патентным спорам Роспатента повторно рассмотрела возражение компании «Герофарм» против выдачи патента на базальный инсулин Туджео Солостар (инсулин гларгин) в дозировке 300 Ед/мл, выданный компанией Sanofi, и пришла к выводу, что в возражении не представлены доводы, позволяющие признать группу изобретений по оспариваемому патенту не соответствующими условиям патентоспособности «изобретательский уровень». Роспатент отказал в удовлетворении возражения компании «Герофарм». Судебные разбирательства по этому вопросу ведутся с 2017 г.

ДЕКАБРЬ

Государство

● Поправками в ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ» лекарственное обеспечение детей в возрасте до 18 лет, страдающих заболеваниями, включенными в программу ВЗН, с 1 января 2023 г. отнесено к компетенции фонда «Круг добра» (ФЗ от 5.12.2022 № 469-ФЗ).

● С 2023 г. фонд «Круг добра» получил возможность формировать резервы незарегистрированных лекарственных средств с целью незамедлительного обеспечения ими неопределенной группы детей с орфанными заболеваниями (ПП от 26.12.2022 № 2432). Появилась также возможность закупать препараты, не имеющие отношения к патогенетическому лечению заболеваний из списка фонда. В список стран, в которых должны быть разрешены к применению закупаемые лекарственные препараты и медицинские изделия, не зарегистрированные в России, помимо США и европейских стран вошли также Аргентина, Сингапур, Южная Корея и Япония. Возрастная группа подопечных фонда расширена с 18 до 19 лет при условии, что эти пациенты до исполнения 18 лет получали поддержку фонда.

● В связи с появлением новых штаммов COVID-19 действие упрощенного порядка регистрации лекарственных препаратов, используемых в чрезвычайных ситуациях, для профилактики и лечения заболеваний, представляющих опасность для окружающих, продлено до конца 2023 г. (ПП от 30.12.2022 № 2537). Срок действия ранее выданных временных удостоверений сдвинут на год – до 1 января 2024 г. Определены особенности внесения изменений в регистрационном досье на иммунобиологический препарат, применяемый для профилактики COVID-19, в части смены антигенного (штаммового) состава.

● Внесены изменения в перечень ЖНВЛП, вступающие в силу с конца февраля 2023 г. (РП от 24.12.2022 № 4173). В перечень дополнительно включено 5 МНН (рамиприл, цефотаксим + сульбактам, тенофовир + элсульфавирин + эмтрицитабин, пэгаспаргаза, кальция полистиролсульфонат), в то время как профильной комиссией Минздрава было дополнительно одобрено 19 МНН. Перечень ВЗН не претерпел изменений, хотя планировалось его дополнить двумя орфанными препаратами и комбинацией противовирусных средств для лечения гепатита С у детей. Ранее в течение 2022 г. перечень ЖНВЛП был расширен за счет инновационных препаратов для этиотропной терапии COVID-19 – молнупиравир и нирматрелвир + ритонавир (РП от 30.03.2022 № 660-р и от 06.10.2022 № 2927-р), а также лекарственных форм, уже представленных в перечне МНН (РП от 24.08.2022 № 2419-р).

● Постановлением правительства от 29.12.2022 № 2497 утверждена Программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2023 г. и на плановый период 2024 и 2025 гг. Основными новациями явились включение вирусного гепатита С в программу ОМС (лечение в условиях круглосуточного и дневного стационара), начало реализации федерального проекта «Борьба с сахарным диабетом» (мероприятия по раннему выявлению заболевания, обеспечению пациентов необходимыми препаратами и средствами диагностики, развитию школ больных диабетом и т. д.), проведение медицинской реабилитации в домашних условиях. Профилактические медицинские осмотры, диспансеризация и диспансерное наблюдение выведены из разряда подушевого финансирования в рамках ОМС. Сохранена возможность ежемесячного авансирования медицинских организаций в размере более 1/12 годового объема финансирования в рамках ОМС (в целях создания запасов лекарственных препаратов, медицинских изделий, расходных материалов).

● Государствам – членам ЕАЭС с целью стимулирования взаимовыгодной промышленной кооперации в сфере создания высокотехнологичной, инновационной и конкурентоспособной фармацевтической продукции рекомендовано учитывать перечень лекарственных препаратов и фармацевтических субстанций для медицинского применения, производство которых рекомендуется локализовать до 2024 г. (Рекомендация Коллегии ЕЭК от 20.12.2022 № 47). Перечень сформирован в соответствии с утвержденным планом мероприятий по повышению уровня обеспеченности государств – членов ЕАЭС стратегически важными лекарствами (Распоряжение Евразийского межправительственного совета от 19.11.2022 № 23).

Бизнес

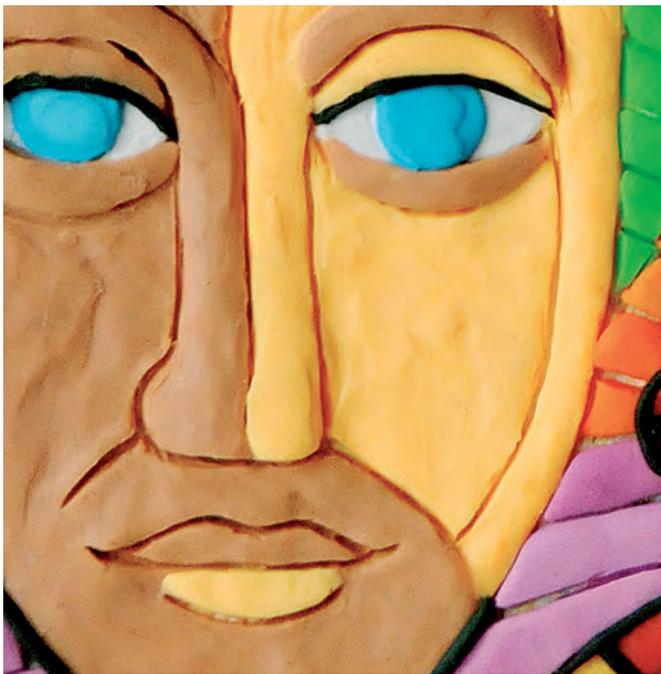
● Компания «Биокад» получила регистрационное удостоверение на биоаналог противоопухолевого препарата Китруд (пембролизумаб) MSD по упрощенной процедуре в связи с риском дефектуры на фоне введения санкций. Препарат используется для лечения меланомы, немелкоклеточного рака легких и многих других онкологических заболеваний. В июле 2022 г. по решению межведомственной комиссии Минздрава пембролизумаб был включен в перечень препаратов, в отношении которых может применяться особый порядок регистрации в соответствии с ПП от 05.04.2022 № 593.

● На предприятии «Фармстандарт-УфаВИТА» запущен цех по производству из плазмы крови препаратов фактора свертываемости крови VIII мощностью 500 тыс. упаковок в год. Инвестиции в проект составили 1,6 млрд руб. Объявлено также о планах строительства в 2023–2025 гг. нового производственного корпуса с инвестициями в объеме 2,6 млрд руб.

● На заводе «Биохимик» (ГК «Промомед») проведен запуск высокотехнологичного таблеточного производства, в котором используется вакуумная передача, мощностью 1 млрд таблеток в год. Линия оснащена технологиями изготовления многослойных и сложнокомпонентных таблеток, производимых в условиях фоточувствительности и нулевой влажности. Инвестиции в проект составили 1,8 млрд руб.

● Компании ООО «Лонофарм», являющейся дочерней структурой ООО «Гротекс», в ОЭЗ Санкт-Петербурга одобрен проект создания научно-производственного комплекса общей площадью 20,5 тыс. кв. м на участке в 2,5 га по разработке и серийному выпуску наркотических средств и плазмозамещающих растворов. Инвестиции в проект составят 3,8 млрд руб. За период реализации проекта планируется создать 479 новых рабочих мест.

● «Бинофарм групп» объявила о намерении инвестировать в ближайшие годы 3 млрд руб. в модернизацию фармацевтического завода «Синтез» в Кургане (реконструкция цехов, обновление оборудования, строительство современного складского комплекса площадью 16 тыс. кв. м).



РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2022 ГОДА

ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Макроэкономика и финансирование системы здравоохранения
- Демографическая ситуация

Макроэкономика и финансирование системы здравоохранения

По итогам 2022 г. произошло сокращение ВВП на 2,1%, что следует расценивать как низкий уровень потерь при прохождении кризиса. В соответствии с базовым сценарием правительственного прогноза, в 2023 г. темпы роста ВВП составят 1,2%, и в дальнейшем динамика ускорится. Состояние бюджетной сферы с точки зрения возможностей для финансирования дефицита бюджета в 2023 г. оценивается положительно. Консолидированные расходы на здравоохранение бюджетной сферы сохраняются на высоком уровне, достигнутом в период активной фазы реагирования на вызовы пандемии COVID-19. Расходы на лекарственное обеспечение из федерального бюджета в 2022–2023 гг. сохраняют высокие темпы роста за счет расширения полномочий и финансирования фонда «Круг добра». По другим действующим госпрограммам расширения расходов в законе о бюджете не запланировано.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

В 2022 г. после начала специальной военной операции (СВО) в Украине западными странами были введены беспрецедентные по своему масштабу санкции, рассчитанные на шоковый эффект. Были заморожены резервы Банка России, от системы SWIFT отключены основные банки, запрещен ввоз наличной валюты (долларов и евро), закрыто европейское воздушное пространство, отменены лизинговые контракты с российскими авиакомпаниями, введен запрет на импорт передовых технологий и оборудования двойного назначения, закрыты морские порты европейских стран для российских судов, закрыта граница ЕС для российских и белорусских автоперевозчиков и т. д. Под санкции попали десятки юридических и сотни физических лиц.

Для стабилизации на валютном и финансовом рынке, а также в целях предотвращения быстрого роста цен 28 февраля 2022 г. ЦБ повысил ключевую ставку до

20%¹. Повышение ставки позволило защитить сбережения населения от инфляции и предотвратить отток вкладов. Для банков были снижены нормативы обязательных резервов и увеличены объемы предоставляемой ликвидности. Введены меры по контролю за движением капитала, установлены ограничения по выводу за рубеж средств в иностранной валюте, для экспортеров введена обязательная продажа 80% валютной выручки. ЦБ на месяц приостановил торги на фондовом рынке, для иностранных инвесторов была заблокирована возможность продажи ценных бумаг российских компаний.

Правительство в несколько этапов запустило антикризисный план действий, приоритетами которого стали обеспечение деятельности предприятий, расширение свободы предпри-

¹ По мере снижения рисков для финансовой стабильности ключевая ставка в период с апреля по сентябрь 2022 г. была снижена ЦБ на 12,5 п. п. до 7,5% годовых. Были смягчены также меры контроля за потоками капитала.

нимательства, поддержка наиболее уязвимых групп населения, насыщение внутреннего рынка товарами, меры секторальной поддержки². Была запущена программа льготного кредитования для малых и средних предприятий (МСП). Для граждан и МСП был возобновлен механизм полугодовых кредитных каникул. Создана специальная кредитная программа поддержки системообразующих предприятий. Введены послабления по уплате налогов. По широкому перечню товаров был легализован параллельный импорт. В сфере социальной поддержки в качестве антикризисных мер были введены новые ежемесячные пособия семьям с детьми от 8 до 17 лет, имеющим доход ниже уровня прожиточного минимума на ребенка. Объявлено об индексации пособий и пенсий.

В первую неделю марта биржевой курс национальной валюты достиг 137,8 рубля за доллар США. Потребительские цены в марте выросли на 7,6%. Но уже по итогам апреля курс рубля вернулся к прежним показателям, а инфляция значительно замедлилась. Помимо действий ЦБ этому парадоксальным образом способствовали также финансовые ограничения, введенные со стороны западных стран, которые помогли снизить отток капитала.

В дальнейшем в течение года шел процесс укрепления национальной валюты, чему способствовали рекордные нефтегазовые доходы, обусловленные высоким ростом мировых цен на энергоносители

² <http://government.ru/news/45073>.

(европейское эмбарго на закупку российской нефти вступило в силу только в декабре), а также резким сокращением импорта, снизившим спрос на валюту. В летние месяцы наблюдалась отрицательная ценовая динамика. Население после закупок впрок потребительских товаров перешло к сберегательной модели поведения, что снизило давление на цены. В силу легализации параллельного импорта в значительной мере восстановилось предложение на рынке непродовольственных товаров, что также снизило давление на цены.

Рост курса рубля и ускорение инфляции начались только к концу года. По итогам 2022 г. индекс потребительских цен составил 111,9% (табл. 1).

В результате санкционных ограничений, относящихся в т. ч. к экспортно-импортным операциям, а также ухода с российского рынка целого ряда зарубежных компаний российская экономика испытала масштабный шок предложения. После сокращения ВВП во II квартале на 4,5% в последующие периоды падение было не столь значительным, что определялось начавшимися процессами структурной перестройки экономики. В целом за год сокращение ВВП составило 2,1% (табл. 1).

Основной вклад в рецессию был внесен снижением добавленной стоимости в оптовой и розничной торговле, а также в обрабатывающем производстве. Позитивные тенденции определялись увеличением добавленной стоимости в добывающей промышленности, сельском хозяйстве, государственном управлении, строительстве³.

Добывающая промышленность по итогам года показала рост на 0,8%, он был в основном обеспечен добычей сырой нефти и газа (+0,7%). В IV квартале наблюдался спад добычи полезных ископаемых на 2,5%, что определялось введением с 5 декабря запрета на поставки российской нефти в ЕС. В декабре западные страны установили также потолок цен на российскую нефть при ее

перевозках морским путем в третьи страны (60 долл. за баррель). Хотя эмбарго ЕС на закупки угля действовало с 10 августа, его добыча в конце года показала положительную динамику. В целом, несмотря на запреты, российский экспорт был в значительной мере перенаправлен в Индию, Китай, Турцию. Для самостоятельной перевозки нефти Россией было закуплено более 100 танкеров⁴.

Обрабатывающее производство по итогам года сократилось на 1,3%, при этом наиболее значительное падение произошло во II квартале (-3,9%). Ситуация в отдельных отраслях промышленности принципиально различалась⁵. Падение было характерно для отраслей, попавших под санкции как экспортеры, а также для зависящих от импорта. Производство легковых автомобилей упало на 67%, всего автотранспорта – на 44,7%, что было обусловлено уходом из России западных автомобильных корпораций. В то же время рост был характерен для отраслей, связанных с ВПК: производство готовых металлических изделий увеличилось на 7%, внося основной положительный вклад в динамику всей обрабатывающей промышленности. Из гражданских отраслей промышленности наиболее высокая положительная динамика была характерна для фармацевтической промышленности (+8,6%). В соответствии с оценкой ЦБ⁶, выпуск промежуточных товаров в целом за год сократился на 1%, нефтепродуктов – на 0,4%, потребительских товаров (в основном за счет автопрома) – на 2,8%, инвестиционных товаров – на 0,9%.

В связи с высоким урожаем всех основных сельскохозяйственных культур рост сельского хозяйства в 2022 г. составил +10,2%. Грузооборот транспорта снизился на 2,6%, в основном за счет воздушных перевозок и снижения транспортировки по трубопроводам. Объем работ в

строительстве вырос на 5,2%, прежде всего за счет промышленного строительства (в условиях нарастающей неопределенности инвесторы стремились в более сжатые сроки завершить начатые проекты⁷).

Оборот розничной торговли в целом за год уменьшился на 6,7% (в т. ч. непродовольственных товаров – на 11,1%, продовольственных – на 1,5%)⁸. Негативная динамика объясняется как факторами предложения (в т. ч. уходом с рынка западных брендов), так и факторами спроса. Реальные располагаемые денежные доходы снизились на 1%, население с конца весны перешло к сберегательной модели потребительского поведения. Негативное влияние на спрос оказали также две волны эмиграции – весной после начала СВО и осенью во время частичной мобилизации.

В IV квартале в связи с увеличением социальных выплат и положительной динамикой заработной платы был зафиксирован рост доходов населения (+0,9%). Однако на оборотах розничной торговли это не сказалось, и в IV квартале их падение по отношению к предыдущему году по-прежнему составило почти 10%, т. е. как и в предыдущие два квартала (табл. 1).

В результате восстановления спроса на рабочую силу во второй половине года безработица снизилась до 3,7%. Низкий уровень безработицы объясняется в том числе малочисленным поколением 1990-х гг., представленным на рынке труда, а также эмиграцией и мобилизацией граждан в связи со СВО. Результаты выборочного обследования рабочей силы (Росстат) показывают, что общее число работников до 35 лет в декабре 2022 г. по сравнению с декабрем 2021 г. сократилось на 1,3 млн человек⁹. В ряде отраслей нарастает кадровый дефицит.

Для российской экономики в 2022 г. было характерно сжатие внутрен-

³ <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/203214>.

⁴ <https://iz.ru/1435308/2022-12-03/ft-zaiavila-o-zakupke-rossiei-tankerov-dlia-postavok-nefti>.

⁵ https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/11_01-02-2023.html.

⁶ Годовой отчет за 2022 г. Банк России, 2023.

⁷ <https://www.kommersant.ru/doc/5873586>.

⁸ <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50802>.

⁹ <https://finexpertiza.ru/press-service/researches/2023/chisl-mol-rab-min>.

Таблица 1. Основные показатели развития экономики РФ													
Индикаторы	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
ВВП в текущих ценах, млрд руб.	79 030	83 087	85 616	91 843	103 861	109 608	107 658	135 295	153 435	34 188	32 602	32 764	32 938
Индекс физич. объема ВВП, % к пред. году	100,7	98,0	100,2	101,8	102,8	102,2	97,3	105,6	97,9	103,0	95,5	96,5	97,3
Расходы на конечное потребление, % к пред. году	100,9	92,0	98,5	103,4	103,5	103,4	96,1	108,0	99,7	104,6	97,3	97,9	99,1
в т. ч. домашних хозяйств	102,1	90,5	97,4	103,7	104,3	103,8	94,1	110,0	98,6	105,8	95,6	96,4	97,3
Инвестиции в основной капитал, % к пред. году	98,5	89,9	99,8	104,8	105,4	102,1	99,9	108,6	104,6	113,8	103,3	102,3	103,3
Индекс промышленного производства, % к пред. году	102,0	100,2	101,8	103,7	103,5	103,4	97,4	105,3	99,4	105,1	97,4	98,8	97,0
Оборот розничной торговли, % к пред. году (сопост. цены)	102,7	90,0	95,2	101,3	102,8	101,9	96,8	107,8	93,3	103,5	90,2	90,6	90,5
Объем платных услуг населению, % к пред. году (сопост. цены)	101,3	98,0	99,7	100,2	103,2	101,7	85,4	117,2	103,6	107,9	100,2	101,6	102,4
Реальные располагаемые денежные доходы населения, % к пред. году	98,8	97,6	95,5	99,5	100,7	101,2	98,0	103,2	99,0	98,4	99,4	96,9	100,9
Реальная начисленная заработная плата, % к пред. году	101,2	91,0	100,8	102,9	108,5	104,8	103,8	104,5	99,0	103,1	94,6	98,1	100,5
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	27 412	30 254	30 869	31 897	33 361	35 506	36 240	40 272	45 272	36 234	44 374	46 015	54 466
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	32 495	34 030	36 709	39 167	43 724	47 867	51 344	57 244	64 191	60 101	63 784	61 385	71 377
Численность населения с денежными доходами ниже границы бедности (прожиточного минимума – вкл. 2020 г.), млн чел.	16,3	19,6	19,4	18,9	18,4	18,1	17,9	16,0	15,3				
Уровень безработицы (в ср. за мес.), % к числ. экономически активного населения	5,2	5,6	5,5	5,2	4,8	4,6	5,8	4,8	3,9	4,2	4,0	3,8	3,7
Индекс потребительских цен, % за период к концу пред. периода	111,4	112,9	105,4	102,5	104,3	103,04	104,91	108,39	111,9	110,0	101,3	99,2	101,3
Индекс цен на медикаменты, % за период к концу пред. периода	113,1	119,6	104,9	96,6	104,6	106,9	109,8	104,63	110,8	111,4	97,3	100,3	102,0
Экспорт, % к пред. году (долл.)	95,1	68,4	82,5	125,3	125,6	94,5	79,4	145,8	119,9				
Импорт, % к пред. году (долл.)	90,2	63,0	99,2	124,1	104,6	102,2	94,8	126,7	88,3				
Средний курс доллара к рублю	38,47	60,7	66,9	58,3	62,7	64,7	72,1	73,7	68,5	81,8	61,8	59,7	64,3

Источник: Росстат, апрель 2023 г.

него спроса. Конечное потребление домохозяйств сократилось на 1,4%, валовое накопление – на 4,9% за счет снижения прироста материальных оборотных средств. В то же время валовое накопление основного капитала увеличилось на 5,2%, что обусловлено преимущественно госрасходами и господдержкой. Доля чистого экспорта в структуре ВВП увеличилась по сравнению с предыдущим годом с 9,3% до 12,8%. По сравнению с предыдущим годом объем товарного экспорта в долларовом выражении вырос на 19%, а импорт сократился на 1,7%¹⁰. Рост объемов экспорта был обусловлен исключительно ростом цен, поскольку в сопоставимых ценах он сократился на 13,9%. Доходы от экспорта нефти и газа увеличились на 43% по сравнению с предыдущим годом (до 383,7 млрд долл.). Весь объем экспорта составил 588,3 млрд долл., импорта – 280,4 млрд долл. Сальдо внешней торговли увеличилось по сравнению с предыдущим годом на 62% до 308 млрд долл. Профицит счета текущих операций вырос в 1,9 раза и составил 122,3 млрд руб.

Высокие доходы от экспорта были основным фактором, который позволил смягчить санкционный шок и рекордный отток капитала. Санкции, наложенные на импорт, смягчили действие финансовых санкций. В результате государство имело возможность не только не сокращать расходы, но и предоставить льготы бизнесу по налогам, а в дальнейшем и наращивать расходы. В 2022 г. государственные расходы увеличились на 25%, что явилось мощным стимулом для экономики¹¹.

Позитивную роль на первом этапе кризиса сыграло также то, что предыдущий 2021 г. был успешным для российской экономики. По итогам года предприятия получили высокие финансовые результаты и сформировали производственные запасы в расчете на дальнейший рост производства, что повысило устойчивость к шоку. Укрепление национальной

валюты увеличило финансовые ресурсы корпоративного сектора в валюте, что позволило быстро нарастить импортные поставки по новым каналам.

Экономические результаты 2022 г. оказались значительно более оптимистичными, чем это прогнозировалось в том числе и правительством России (падение на 10%)¹².

В первые месяцы 2023 г. заметных изменений в экономической ситуации не наблюдалось. В январе-феврале снижение ВВП в годовом выражении составило 3,2%¹³. Добыча полезных ископаемых сократилась на 3,1%, обрабатывающие производства – на 1,7%¹⁴. В начале февраля 2023 г. вступило в силу эмбарго на поставки в ЕС российских нефтепродуктов, их производство по сравнению с предыдущим месяцем снизилось на 10%. Высокий рост, судя по отдельным показателям, характерен для ВПК (производство металлических изделий +19,3%, производство прочих транспортных средств и оборудования +17,7%). На 12,6% повысилось производство компьютеров и электронной техники, на 4,4% – пищевое производство. Фармацевтическое производство сократилось на 15,1%.

Поддержку экономике продолжало оказывать строительство, которое в январе выросло на 9,9%, в феврале – на 11,9%.

Инфляция в феврале 2023 г. замедлилась, к февралю предыдущего года составила 11,0%. В марте замедление продолжилось, при этом в годовом выражении цены выросли только на 3,5% (по причине высокой базы марта 2022 г.).

Заработная плата в реальном выражении в январе выросла на 0,6%, безработица достигла очередного минимума – 3,6%. Снижение оборота розничной торговли замедлилось (–6,6% в январе, –7,8% в феврале в годовом выражении). Платные услу-

ги населению, как и ранее, продолжили расти (соответственно +2,9% и +3,9%).

Статистические результаты за март на момент написания данной главы (в середине апреля) еще не были опубликованы. Однако ожидания правительства были весьма оптимистичными относительно и цен на нефть (в связи с решением стран ОПЕК+ по ограничению добычи), и российской экономики в целом (в связи с переходом на «новую модель роста»)¹⁵. Согласно базовому прогнозу Минэкономразвития¹⁶, в 2023 г. ВВП должен увеличиться на 1,2% (в 2024 г. – на 2%, в 2025 г. – на 2,8%). Считается, что драйвером роста станет внутренний спрос, который вырастет в силу сохранения низкого уровня безработицы (3,5%), высоких темпов роста номинальной заработной платы (+10,9%), индексации социальных выплат, замедления инфляции (+5,3% за год). В 2023 г. ожидается рост реальной заработной платы на 5,4%, реальных располагаемых доходов населения – на 3,4%.

В феврале ЦБ прогнозировал стагнацию российской экономики плюс-минус 1% в 2023 г. и рост на 0,5–2,5% в 2024 г. и на 1,5–2,5% в 2025 г.¹⁷.

Впечатляющие итоги 2023 г. заставили МВФ улучшить прогноз для российской экономики на текущий год. В апрельском прогнозе фонда значится, что рост ВВП России в 2023 г. составит 0,7%, в 2024 г. – 1,3%¹⁸. Для всей мировой экономики прогноз ухудшен по сравнению с более ранними прогнозами (+2,8% и +3,0% соответственно, согласно базовому варианту прогноза), при этом подчеркивается, что для экономической ситуации характерна все более возрастающая неопределенность.

Всемирный банк в апреле также улучшил прогноз для России, одна-

¹⁵ https://t.me/government_rus/6978.

¹⁶ https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya.

¹⁷ https://www.cbr.ru/collection/collection/file/43735/forecast_230210.pdf.

¹⁸ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/world-economic-outlook-april-2023>.

¹² <https://ria.ru/20220412/vvp-1783035116.html>.

¹³ О текущей ситуации в российской экономике: Февраль–март 2023 г. Минэкономразвития России. https://economy.gov.ru/material/file/2be20e2e9666c0f4290c5ef81fb4eac6/2023_03_29.pdf.

¹⁴ https://rossstat.gov.ru/storage/mediabank/47_29-03-2023.html.

¹⁰ <https://icss.ru/novosti/vozhraschenie-statistiki-kak-rossiya-torgovala-v-2022-godu>.

¹¹ <https://re-russia.net/expertise/052/>

ко он ожидает сокращения ВВП в 2023 г. на 0,2% и рост – в следующие 2 года (+1,2% в 2024 г., +0,8% в 2025 г.)¹⁹.

БЮДЖЕТНАЯ СФЕРА

В 2022 г. доходы федерального бюджета составили 27,8 трлн руб., что на 10% больше по сравнению с предыдущим годом²⁰. Поскольку цены на нефть марки Urals в среднем за год достигли максимальных значений с 2014 г. (77,5 долл. за баррель), нефтегазовые доходы выросли в 1,3 раза, в то время как ненефтегазовые поступления сохранились на прежнем уровне. Доля нефтегазовых доходов в структуре доходов федерального бюджета увеличилась с 35,8% до 41,6%.

Исполнение расходов федерального бюджета в 2022 г. составило 31,1 трлн руб., что на 25,7% больше предыдущего года. Объем предоставленных регионам межбюджетных трансфертов увеличился на 8,8% (3,9 трлн руб.). Трансферты регионам по разделу 09 «Здравоохранение» составили 369,1 млрд руб. (в 2021 г. – 554,9 млрд руб.).

В течение года резервный фонд правительства был увеличен в 2 раза до 8,5 трлн руб., 36% средств фонда было использовано в декабре 2022 г. Только 65 млрд руб. (1,2%) были направлены на борьбу с COVID-19 (в 2021 г. эти расходы оценивались в 994,5 млрд руб.). Примерно половина всех расходов из резервного фонда правительства в 2022 г. относилась к закрытой части бюджета.

Дефицит федерального бюджета в 2022 г. составил 3,3 трлн руб., или 2,2% от ВВП (при планах профицита в размере 1,3 трлн руб.), в основном его финансирование осуществлялось за счет внутренних заимствований и из Фонда национального благосостояния (ФНБ). На конец года ФНБ составил 10,4 трлн руб. (-23,2% к предыдущему году).

В отличие от федерального бюджета консолидированный бюджет субъектов РФ был исполнен с неболь-

шим профицитом в 50,1 млрд руб.²¹. Консолидированные расходы составили 19,6 трлн руб., что на 16,2% больше, чем в 2021 г.

С профицитом бюджет был исполнен в 36 регионах, с дефицитом – в 50. Почти 65% суммарного профицита пришлось на пять субъектов РФ: Санкт-Петербург (119,1 млрд руб.), Сахалинскую область (58,1 млрд руб.), Москву (55,0 млрд руб.), Кемеровскую область (45,9 млрд руб.), Ямало-Ненецкий автономный округ (43,9 млрд руб.). Рост доходов наблюдался в регионах, налогоплательщики которых специализируются на добыче и транспортировке природного газа, нефти, добыче угля, а также в регионах, зависящих от трансфертов из федерального бюджета. Снижение налоговых поступлений было характерно для регионов, специализирующихся на деревообработке, металлургическом производстве, автомобильной промышленности.

В январе – марте 2023 г. федеральный бюджет был исполнен с дефицитом 2,4 трлн руб., что соответствует 82% от утвержденных показателей на весь 2023 г.²² По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года нефтегазовые поступления упали на 45% (в связи с падением цен на нефть Urals до уровня ниже 50 долл. за баррель и сжатием экспорта газа), ненефтегазовые – на 4%. Расходы федерального бюджета в январе – марте, напротив, выросли на 34% до 8 трлн руб. Особенно высокие расходы пришлось на январь 2023 г., что Минфин объясняет оперативным заключением контрактов и авансовыми платежами по контрактуемым расходам²³. Прежде всего, по-видимому, речь идет о финансировании ВПК и инфраструктурных проектов.

Правительство заявило о переходе от антикризисной поддержки экономики к «реализации националь-

ных целей развития»²⁴. Приоритеты бюджетно-налоговой политики концентрируются в сфере технологического развития и инфраструктуры, социальной помощи нуждающимся гражданам, интеграции новых регионов, обеспечении безопасности страны.

Независимые эксперты оценивают дефицит бюджета в 2023 г. в 2 раза выше величины, утвержденной законом о бюджете²⁵, т. е. примерно в 6 трлн руб. (прежде всего в связи с сокращением нефтегазовых доходов)²⁶. Проблем с финансированием дефицита бюджета, как минимум в 2023 г., у правительства не должно возникнуть, если учесть размеры ФНБ на начало года, значительные возможности для внутренних заимствований, увеличение налоговой нагрузки на бизнес (введенная с апреля нормативная оценка стоимости нефти в целях налогообложения по НДС, акцизам, налогу на дополнительный доход; планируемые добровольные взносы бизнеса в связи со сверхдоходами и пр.). Наполнению бюджета будет также способствовать ослабление рубля по сравнению с 2022 г.

БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Федеральное казначейство с весны 2022 г. прекратило публиковать в открытом доступе отчетность об исполнении бюджетов, что существенно затруднило проведение анализа и обеднило материал, представленный в данном параграфе.

В 2022 г. расходы федерального бюджета по госпрограмме «Развитие здравоохранения» были увеличены сводной бюджетной росписью на 43% по сравнению с законом о бюджете. Исполненные расходы по госпрограмме составили 1431,0 млрд руб., или 98,5% к утвержденным показателям²⁷.

¹⁹ <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/9b01cf36-cdbe-425a-b5cb-40527fe4bacb>.

²⁰ <https://ach.gov.ru/audit>.

²¹ <https://ach.gov.ru/upload/iblock/07a/f3925icrx08veiaakt2y6mvjqax8zrkb.pdf>.

²² https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=38443-predvaritel'naya_otsenka_ispolneniya_federalnogo_byudzhet_a_yanvar-mart_2023_goda.

²³ https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=38396-predvaritel'naya_otsenka_ispolneniya_federalnogo_byudzhet_a_yanvar-fevral_2023_goda.

²⁴ https://t.me/government_rus/6977.

²⁵ Федеральный закон от 05.12.2023 № 466-ФЗ.

²⁶ <https://www.mk.ru/economics/2023/02/12/stolknovenie-s-bezdnoy-pochemu-sankcii-ne-ubili-rossiyskuyu-ekonomiku.html>.

²⁷ Оперативный доклад о ходе исполнения федерального бюджета за январь – декабрь 2022 г. Счетная палата, март 2023 г.

Бюджетные ассигнования по разделу 09 «Здравоохранение» в сводной бюджетной росписи на 01.09.2022 соответствовали 1533 млрд руб.²⁸. Применив % исполнения бюджета по госпрограмме, можно оценить расходы на здравоохранение из федерального бюджета в 2022 г. в размере 1510 млрд руб. (табл. 2). По сравнению с 2021 г. рост, судя по всему, был незначительным.

Расходы ФОМС по разделу 09 «Здравоохранение» составили в 2022 г. 2796,0 млрд руб. (99,9% от утвержденных показателей)²⁹, что на 8,9% больше, чем в 2021 г. Субвенции бюджетам территориальных фондов ОМС – 2461,3 млрд руб.

Объем финансового обеспечения оказания медицинской помощи пациентам с COVID-19 составил 203,3 млрд руб. (в 2021 г. – 557 млрд руб.), в том числе в госпитальных условиях – 165,8 млрд руб. (в 2021 г. – 557 млрд руб.). Всего в связи с коронавирусной инфекцией было проведено 1,5 млн госпитализаций, или 6,3% от их общего числа (в 2021 г. – 4,1 млн госпитализаций, 17,2% от общего числа). Дополнительные

средства для лечения больных с COVID-19 были выделены в размере 48 млрд руб., или 2% от субвенций ТФОМС (в 2021 г. – 289 млрд руб.).

Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ (включая бюджеты муниципальных образований) по разделу 09 «Здравоохранение» в 2021 г. составили 1951,6 млрд руб., что на 3,7% меньше предыдущего года (табл. 2). В общей структуре всех консолидированных расходов регионов на долю здравоохранения пришлось 9,9%³⁰.

Снижение расходов на здравоохранение было отмечено в 59 субъектах РФ, причем в 36 из них оно составило 10% и более. Основная причина отрицательной динамики связана с сокращением финансирования мероприятий, связанных с эпидемией COVID-19, в т. ч. за счет федерального бюджета. В частности, в Москве в 2023 г. сокращение расходов на здравоохранение составило почти 12%. Ранее в 2020 г. расходы в столице удвоились по сравнению с «доковидным» 2019 г., в 2021 г. сохранились на том же уровне.

Без учета Москвы, на долю которой приходится 22% всех расходов реги-

онов на здравоохранение (табл. 3), их сокращение в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составило только 1%.

Рост расходов был характерен для 26 регионов, из них: в Ямало-Ненецком автономном округе – на 39%, Тюменской области – на 33%, Липецкой области – на 31%, Белгородской области – на 29%, Кемеровской области – на 2% (табл. 3). В Санкт-Петербурге, получившем в 2022 г. рекордные бюджетные доходы, расходы на здравоохранение увеличились на 13%, в том числе за счет льготного лекарственного обеспечения. Весомый вклад в рост расходов на здравоохранение региональные льготные программы внесли также в таких субъектах, как Краснодарский край, Белгородская, Орловская, Липецкая области, Ханты-Мансийский автономный округ³¹.

В разрезе отдельных федеральных округов (ФО) структура региональных расходов на здравоохранение в значительной мере вернулась к показателям 2019 г. (рис. 1).

В 2022 г. структура расходов на здравоохранение (с учетом межбюджетных трансфертов) по сравнению с 2020–2021 гг. продолжила меняться в пользу ФОМС (рис. 2). В то же время в целом она по-прежнему существен-

³¹ Ibid.

²⁸ Заключение на проект федерального бюджета на 2022 г. и 2023–2024 гг. Счетная палата, октябрь 2021 г.

²⁹ Оперативный доклад об исполнении бюджета ФОМС за 2022 г. Счетная палата, апрель 2023 г.

³⁰ Оперативная информация о ходе исполнения консолидированных бюджетов субъектов РФ за январь – декабрь 2022 г. Счетная палата, март 2023 г.

Таблица 2. Государственные расходы на здравоохранение

	2020		2021		2022		2023	
	Исполнено, млрд руб.	% к исп. бюджета в 2019 г.	Исполнено, млрд руб.	% к исп. бюджета в 2020 г.	Исполнено, млрд руб.	% к исп. бюджета в 2021 г.	Утверждено, млрд руб.	% к исп. бюджета в 2022 г.
Федеральный бюджет	1334,4	187,2	1473,9	110,4	1510,0 ¹	102,4	1523,6 ²	100,8
Консолидированный бюджет субъектов РФ	2002,1	171,5	2027,3	101,3	1951,6	96,3	н. д.	н. д.
Расходы ФОМС	2359,1	107,9	2568,1	108,9	2796,0	108,9	3217,8 ³	115,1
Консолидированные расходы (без учета межбюджетных трансфертов) ⁴	4944,3	130,4	5047,4	102,1	н. д.	н. д.	6171	104,2

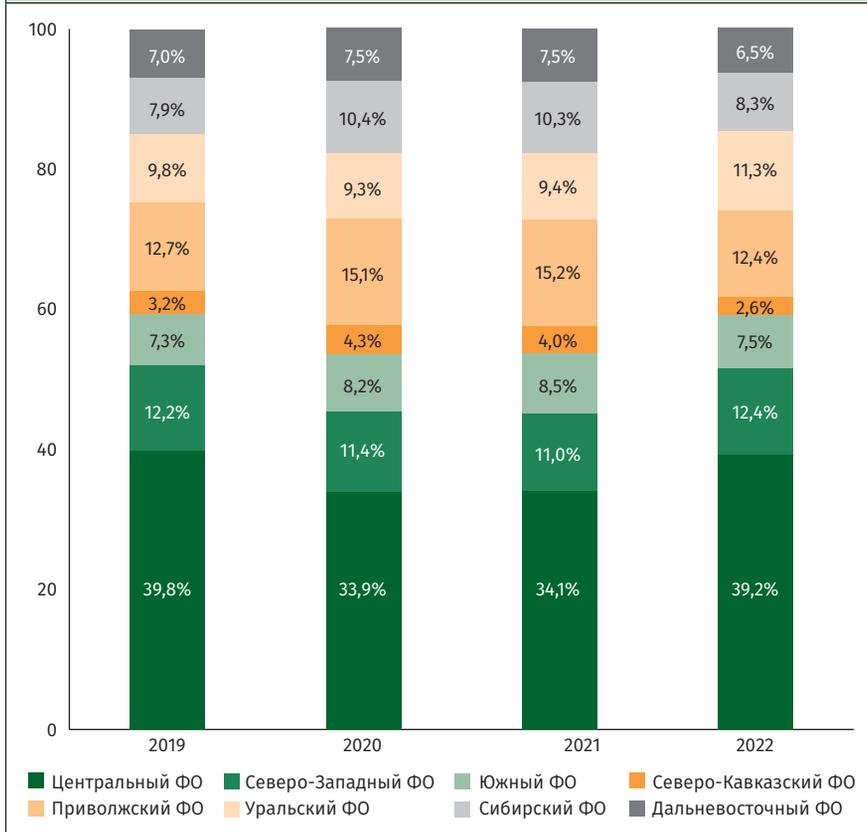
¹ Оценка на основании сводной бюджетной росписи на 01.09.2022 и 98,5% исп. расходов бюджета по госпрограмме «Развитие здравоохранения» (данные Счетной палаты).

² minfn.gov.ru/ru/press-center/?id_4=38347.

³ ФЗ «О федеральном бюджете Фонда обязательного медицинского страхования на 2023 год и плановый период 2024 и 2025 годов» от 05.12.2022 № 468-ФЗ.

⁴ 2020–2021 гг. расчет на основании данных Федерального казначейства; 2022 гг. – заключение на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2022 год и плановый период 2023 и 2024 годов» (Счетная палата, октябрь 2021 г.).

Источники: 2020–2021 гг. – Казначейство России; 2022–2023 гг. – Счетная палата РФ, Минфин России

РИСУНОК 1. Структура консолидированных расходов на здравоохранение из региональных бюджетов по федеральным округам (ФО)

Источник: Оперативный доклад об исполнении консолидированных бюджетов субъектов РФ: январь – декабрь 2022 г. Счетная палата РФ, март 2023 г.

но отличается от «доковидного» 2019 г. Это связано с большим объемом средств, которые выделялись все эти годы из федерального бюджета, в первую очередь для финансирования мероприятий по борьбе с эпидемией COVID-19 в регионах.

По данным Счетной палаты на октябрь 2022 г., все расходы бюджетной сферы на здравоохранение должны были составить 5925 млрд руб., что на 17% превышает уровень расходов предыдущего года, рассчитанных без учета межбюджетных трансфертов (т. е. очищенных от двойного счета) (табл. 2). Однако это не соответствует темпам роста отдельных составляющих бюджетных расходов³², а значит, в приведенных данных, скорее всего, не полностью учтены межбюджетные трансферты.

³² Общий объем трансфертов субъектам и ФОМС из федерального бюджета в 2022 г. по сравнению с 2021 г. почти не изменился, произошло только их перераспределение в пользу ФОМС.

Как следует из анализа данных Федерального казначейства, в 2020 г. в связи с началом пандемии COVID-19 консолидированные расходы на здравоохранение из бюджетных источников и фонда ОМС выросли на 30% по сравнению с предыдущим годом, расходы консолидированных бюджетов субъектов, получивших большой объем субсидий из федерального бюджета, – более чем на 70% (табл. 2). В 2021 г. объем бюджетных расходов регионов остался на уровне 2020 г., общие расходы на здравоохранение увеличились только на 2%.

К 2022 г. фактор эпидемии COVID-19 перестал играть ведущую роль в системе здравоохранения. Несмотря на высокий уровень заболеваемости, число госпитализаций принципиальным образом снизилось (преобладающий штамм «омикрон» и его сублинии характеризуются высокой контактиозностью и низкой частотой тяже-

лых осложнений). На начало 2022 г. полностью привитых в России было 66 млн человек, на начало 2023 г. – 79 млн³³. С учетом большого числа переболевших (в т. ч. бессимптомно) в популяции достигнут достаточно высокий уровень иммунной защиты. Коронавирусная инфекция приобрела черты одного из сезонных ОРВИ. Вспышки заболеваемости COVID-19 перестали создавать угрозу критической перегрузки системы здравоохранения. О том, что ситуация уже не воспринимается как требующая постоянного мониторинга, свидетельствует тот факт, что официальный сайт «Стопкоронавирус.рф» перестал публиковать статистику о числе привитых³⁴. Об окончании пандемии COVID-19 в текущем году надеется объявить и ВОЗ³⁵.

По данным Минфина, расходы из федерального бюджета по направлению 09 «Здравоохранение» на 2023 г. сводной бюджетной росписью на начало года утверждены в размере 1523,6 млрд руб.³⁶, что на 5% больше, чем в законе о федеральном бюджете (№ 466-ФЗ)³⁷. В следующие 2 года законом предусмотрен рост на 1,6% и 0,8% соответственно.

Расходы ФОМС по направлению 09 «Здравоохранение» на 2023 г. утверждены законом о бюджете фонда в размере 3217,8 млрд руб. (+15% к исполнению бюджета в 2022 г.) (табл. 2). На 2024 г. и 2025 г. – соответственно на 6,6% и 5,2% больше по сравнению с предыдущим периодом.

На момент обсуждения бюджетных планов предполагалось³⁸, что консолидированные расходы всей бюджетной сферы на здравоохранение в 2023 г. увеличатся на 4,2% к 2022 г. (табл. 2). По отношению к ВВП уровень расходов сохранится на уровне 4%³⁹.

³³ <https://gogov.ru/articles/covid-v-stats>.

³⁴ <https://xn--80aefpabagmbfbc0a.xn--p1ai>.

³⁵ <https://tass.ru/obschestvo/16592539>.

³⁶ https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=38347.

³⁷ ФЗ от 05.12.2022 № 466-ФЗ.

³⁸ Заключение на проект федерального бюджета на 2022 г. и 2023–2024 гг. Счетная палата, октябрь 2021 г.

³⁹ Расчеты, проведенные на основании открытых данных Федерального казначейства, показывают, что к ВВП уровень расходов на здравоохранение, в которых учтены все межбюджетные трансферты, в 2019 г. составлял 3,5%, в 2020 г. вырос до 4,5%, в 2021 г. снизился до 3,8%.

ТАБЛИЦА 3. ТОП-25 РЕГИОНОВ ПО РАСХОДАМ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ ИЗ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ, 2022

Рейтинг	Регион	Расходы на здравоохранение, млн руб.	в % к 2021 г.	Доля в общих расходах регионов на здравоохранение, %	Доля в расходах региона, %
1	г. Москва	432 150,9	88,1	22,1	11,9
2	Московская область	140 308,0	104,0	7,2	12,4
3	г. Санкт-Петербург	133 223,5	113,7	6,8	12,7
4	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	59 889,6	106,1	3,1	15,7
5	Краснодарский край	53 262,8	111,9	2,7	10,4
6	Тюменская область	44 510,3	133,4	2,3	13,9
7	Республика Татарстан	43 180,1	99,1	2,2	8,2
8	Ямало-Ненецкий автономный округ	42 790,1	139,4	2,2	12,3
9	Свердловская область	41 161,0	90,3	2,1	9,2
10	Красноярский край	37 941,8	105,7	1,9	8,4
11	Республика Башкортостан	34 924,6	100,6	1,8	10,2
12	Ростовская область	33 755,3	94,7	1,7	9,5
13	Кемеровская область – Кузбасс	29 173,7	128,7	1,5	9,3
14	Воронежская область	27 231,2	104,6	1,4	13,4
15	Нижегородская область	27 055,3	98,6	1,4	7,7
16	Новосибирская область	26 607,8	116,5	1,4	8,4
17	Самарская область	26 570,3	86,2	1,4	7,4
18	Челябинская область	26 364,6	85,0	1,4	8,1
19	Пермский край	25 397,0	118,4	1,3	9,6
20	Белгородская область	24 985,5	128,9	1,3	12,7
21	Сахалинская область	24 864,7	104,4	1,3	11,1
22	Ленинградская область	23 324,2	96,7	1,2	9,7
23	Республика Крым	22 293,4	82,9	1,1	7,8
24	Республика Саха (Якутия)	20 548,6	77,4	1,1	5,6
25	Саратовская область	19 789,7	94,7	1,0	10,5

Источник: Оперативный доклад об исполнении консолидированных бюджетов субъектов РФ: январь – декабрь 2022 г. Счетная палата РФ, март 2023 г.

Таким образом, после значительного увеличения консолидированных бюджетных расходов на здравоохранение в первый год пандемии, в 2021–2022 гг. существенного их роста не наблюдалось (табл. 2). В 2023 г. и в последующие годы общие расходы на здравоохранение если и будут расти, то низкими темпами.

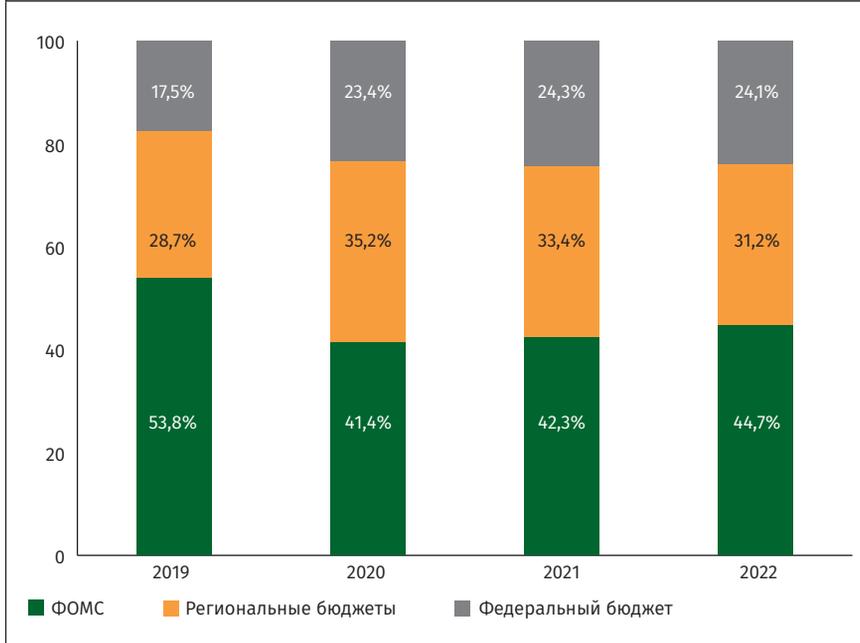
РАСХОДЫ НА ЛЕКАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

В связи с отсутствием доступа к актуальным базам данных Федерального казначейства источником анализа исполнения федерального бюджета в 2022 г. явились отчеты Федерального центра планирования и организации лекарственного обеспечения граждан Минздрава России

(ФЦПило), а также результаты аудита Счетной палаты РФ.

В 2022 г. по сравнению с предыдущим годом все расходы на лекарственное обеспечение из федерального бюджета увеличились на рекордные 37,6% (табл. 4). В основном положительная динамика определялась увеличением расходов, связанных с финансированием фонда «Круг добра». Закупками для

РИСУНОК 2. Структура государственных расходов на здравоохранение (с учетом межбюджетных трансфертов)



Источники: 2020–2021 гг. – Казначейство России; 2022–2023 гг. – Счетная палата РФ, Минфин России

фонда зарегистрированных в России препаратов занимается ФЦПиЛО, бюджетные ассигнования распределяются Минздравом.

Сводная бюджетная роспись по состоянию на 1 марта 2022 г. включала утвержденные субсидии на грантовую поддержку фонда «Круг добра» в размере 38,4 млрд руб., а также субсидии на финансовое обеспечение закупок лекарств через ФЦПиЛО для нужд фонда в размере 40,2 млрд руб. Вместе эти расходные обязательства относятся к ведомственному проекту Минздрава «Обеспечение оказания медицинской помощи (при необходимости за пределами РФ) детям с тяжелыми жизнеугрожающими или хроническими заболеваниями, в т. ч. редкими (орфанными) заболеваниями». В мае 2022 г., как следует из результатов аудита Счетной палаты, размер гранта на 2022 г. был увеличен на 44186,6 млн руб. (до 82 575,8 млрд руб.)⁴⁰. Помимо этого, в самом конце года дополнительно из резервного фонда правительства на грантовую поддержку фонда были выделены еще 69 920,6 млрд руб.⁴¹

⁴⁰ Дополнительное соглашение от 30.05.2022 № 056-10-2022-003/2.

⁴¹ Распоряжение правительства № 4153-р от 23.12.2022.

Согласно данным аудита Счетной палаты, расходы по ведомственному проекту, относящемуся к фонду «Круг добра», составили в 2022 г. в общей сложности 192,7 млрд руб. (40,2 млрд руб. – закупки ФЦПиЛО и 152,5 млрд руб. – грант фонду) (табл. 4). Однако грант в размере 69,9 млрд руб. фактически относится к финансированию следующего года. Без учета этой суммы объем средств, направленных на нужды фонда «Круг добра», по сравнению с предыдущим годом увеличился почти в 4 раза.

Без учета этого гранта значительно более скромными выглядят также и общие темпы роста расходов на лекарства из федерального бюджета в 2022 г. (+20,0%).

На 2023 г. бюджетные ассигнования на закупки лекарств через ФЦПиЛО для фонда «Круг добра» увеличены в 2,6 раза по сравнению с 2022 г. (до 103,7 млрд руб.) (табл. 4). Более чем в 2 раза выросло финансирование закупок по номенклатуре МНН, аналогичной 2022 г. (82,7 млрд руб.). Кроме того, дополнительно 21,0 млрд руб. выделен на закупки лекарств по номенклатуре программы ВЗН (14 нозологий). В конце 2022 г. были внесены поправки в статью 83 ФЗ «Об основах охраны

здоровья граждан в РФ», в соответствии с которыми обеспечение лекарствами детей в возрасте от 0 до 18 лет, ранее являвшихся участниками программы ВЗН, отнесено к компетенции фонда «Круг добра»⁴². Помимо этого, по новым правилам, действующим с 15 мая 2023 г.⁴³, расширен возрастной состав подопечных фонда. Теперь если дети получили поддержку фонда до того момента, как им исполнилось 18 лет, они имеют право пользоваться этой поддержкой до достижения ими 19 лет.

В соответствии с законом о федеральном бюджете на 2023 г. и плановый период 2024–2025 гг. расходы на поддержку фонда «Круг добра» должны составить в общей сложности 469,4 млрд руб. С учетом гранта, полученного в конце 2022 г., сумма финансирования возрастает до 539,3 млрд. Если учесть этот грант в 2023 г. (а не в 2022 г.), то объем финансирования лекарственного обеспечения из федерального бюджета в текущем году вырастет не менее чем на 15,2% (а не сократится на 12,3%, как это следует из формальных расчетов) (табл. 4).

Таким образом, финансирование фонда «Круг добра», согласно законодательно утвержденным планам, является в ближайшие годы фактически единственным источником увеличения расходов на лекарственное обеспечение (табл. 4). Сокращение расходов на лекарства из федерального бюджета можно ожидать в той их части, которая связана с эпидемией COVID-19.

Снижение потребности в лекарствах для лечения больных COVID-19 в стационарных и амбулаторных условиях станет также фактором снижения давления на бюджеты территориальных программ ОМС и льготного лекарственного обеспечения. Выполнение региональных льготных программ на ранее достигнутом уровне является обязательным условием вхождения в предстоящий электоральный цикл выборов президента, но ожидать заметного роста их финансирования в регионах с дефицитным бюджетом особенно не приходится.

⁴² Федеральный закон от 05.12.2022 № 469-ФЗ.

⁴³ Указ президента РФ от 15.12.2022 № 920.



ТАБЛИЦА 4. Расходы на лекарственное обеспечение из федерального бюджета (утверждение и исполнение бюджетных назначений)

	2020		2021		2022		2023		2024		2025	
	Исполнено на 01.01.2021, млн руб.	% к исполн. 2019	Исполнено на 01.01.2022, млн руб.	% к исполн. 2020	Исполнено на 01.01.2023, млн руб.	% к исполн. 2022	Утверждено, млн руб.	% к исполн. 2022	Утверждено, млн руб.	% к утв. 2023	Утверждено, млн руб.	% к утв. 2024
ОНЛС субвенции	36 786,8	104,5%	38 487,8	104,6%	43 781,8*	113,8%	48 289,3	110,3%	51 245,4	106,1%	52 904,2	103,2%
Иные межбюджетные трансферты	13 503,6	99,4%	13 647,6	101,1%	13 660,4*	100,1%	13 645,7	99,9%	13 645,7	100,0%	13 645,7	100,0%
ЗАО	91,5	102,2%	90,7	99,1%	90,9*	100,2%	90,9	100,0%	-	-	-	-
ВЗН	61 808,6	110,9%	73 225,7	118,5%	66 961,2	91,4%	66 961,2	100,0%	121 161,9	100,0%	121 161,9	100,00%
НКПП	26 637,1	115,6%	24 322,8	91,0%	22 542,5	92,7%	22 542,5	100,0%				
ВИЧ/ гепатит В и С	26 852,7	113,3%	30 078,2	112,0%	31 658,2	105,3%	31 658,2	100,0%				
Туберкулез с МЛУ	2945,3	100,0%	2945,3	100,0%	2945,3	100,0%	2945,3	100,0%	2945,3	100,0%	2945,3	100,0%
Фонд «Круг добра» (грант) ¹	-	-	3556,3	-	152 496,5	4288,1%	40 984,9	26,9%	43 821,2	106,9%	46 758,4	106,7%
Фонд «Круг добра» (закупки ФЦПило) ²	-	-	27385,6	-	40176,2	146,7%	103675,0	258,1%	112714	108,7%	121411,7	107,7%
Онкологическая программа ³	120 000,0	-	140 000,0	116,7%	140 000,0	100,0%	140 000,0	100,0%	140 000	100,0%	140 000	100,0%
Профилактика ССЗ ⁴	9972,1	-	8724,6	87,5%	9717,2	111,4%	10 150,0	104,5%	10 150	100,0%	10 150	100,0%
Пневмококковая инфекция ⁵	25,7	112,3%	23,6	91,7%	24,0	101,7%	21,6	90,0%	24	111,1%	24	100,0%
COVID-19 ⁶	7384,4	-	24 063,8	325,9%	5239,2	21,8%	-	-				
COVID-19 (закупки ФЦПило) ⁷	-	-	8918,6	-	18 637,4	209,0%	-	-				
Незарегистрированные ЛП	327,2	-	3071,5	938,9%	386,6	12,6%		-				
ИТОГО	306 335,0	120,8%	398 542,1	130,1%	548 317,4	137,6%	480 964,6	87,7%	495 707,5	103,1%	509 001,2	102,7%

Источники: 2020–2021 гг.: Федеральное казначейство; 2022 г.: Счетная палата (Оперативный доклад об исполнении федерального бюджета: январь – декабрь 2022 г.), Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения граждан Минздрава России (отчет за IV квартал); 2023–2025 гг.: Ф3 от 05.12.2022 № 466-ФЗ «О федеральном бюджете на 2023 год и плановый период 2024–2025 годов».

* Утверждено сводной бюджетной росписью на 01.03.2022, субвенции ОНЛС откорректированы с учетом РП РФ от 07.07.2022 № 1836-р.

¹ Ведомственный проект «Обеспечение оказания медицинской помощи (при необходимости за пределами РФ) детям с тяжелыми жизнеугрожающими или хроническими заболеваниями, в том числе редкими (орфанными) заболеваниями».

² Ibid.

³ Оказание медицинской помощи больным с онкологическими заболеваниями в соответствии с клиническими рекомендациями (протоколами лечения) (межбюджетные трансферты бюджету ФОМС).

⁴ Обеспечение профилактики развития сердечно-сосудистых заболеваний и сердечно-сосудистых осложнений у пациентов высокого риска, находящихся на диспансерном наблюдении (межбюджетные трансферты).

⁵ Распределение иных межбюджетных трансфертов на проведение вакцинации против пневмококковой инфекции граждан старше трудоспособного возраста из групп риска, проживающих в организациях социального обслуживания, бюджетам субъектов РФ.

⁶ Иные межбюджетные трансферты на финансовое обеспечение мероприятий по приобретению лекарственных препаратов для лечения пациентов с новой коронавирусной инфекцией (COVID-19), получающих медицинскую помощь в амбулаторных условиях, за счет средств резервного фонда правительства РФ.

⁷ Финансовое обеспечение отдельных мероприятий по борьбе с коронавирусной инфекцией за счет средств резервного фонда правительства РФ.

Демографическая ситуация

В 2022 г. численность населения России по сравнению с предыдущим годом сократилась более чем на полмиллиона и составила 146,4 млн человек. Причиной этого стала продолжающаяся естественная убыль населения, которая только на 6% была компенсирована миграционным приростом.

В 2022 г. естественная убыль населения в России составила 600 тыс. человек, миграционный прирост – 34,9 тыс. человек. На 1 января 2023 г. Росстат оценивал численность постоянного населения в России в 146,4 млн человек, что на 565 тыс. меньше, чем на начало 2022 г. (табл. 1). Показатели численности населения в сторону ее увеличения более чем на 1 млн были скорректированы в соответствии с итогами Всероссийской переписи 2020 г., которая реально была проведена в октябре-ноябре 2021 г. (из-за пандемии COVID-19).

Естественная убыль населения в России началась с 2017 г. (табл. 1). Помимо наблюдаемого с 2016 г. снижения рождаемости, в 2020 г. и особенно в 2021 г. значительно вырос уровень смертности.

По отношению к 2019 г. число умерших в 2020 г. увеличилось на 323,8 тыс., в 2021 г. – на 644,8 тыс. (табл. 2). В целом избыточная смертность за 2 года составила около 1 млн человек. Основной причиной избыточной смертности является эпидемия COVID-19. По данным Минздрава, в период с апреля 2020 г. по февраль 2022 г. с диагнозом «COVID-19» умерло 760,3 тыс. человек, из них у 82% инфекция фигурировала как основная причина смерти. Официальные показатели смертности от COVID-19 примерно на 1/5 ниже показателей избыточной смертности.

В связи с ослаблением эпидемии COVID-19 в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом значительно снизился коэффициент смертности (с 16,8 до 13,1 на 1000 чел. населения).

Абсолютное число умерших только на 6% превысило показатель 2019 г. (табл. 2). Естественная убыль сократилась почти в 2 раза по сравнению с 2021 г. Но в 12 раз снизился также и миграционный прирост (в основном за счет увеличения числа выбывших)¹, в результате общее сокращение численности населения в 2022 г. составило величину, близкую к значению предыдущего года (565 тыс. против 613 тыс. чел.).

В связи со снижением коэффициента общей, а также младенческой смертности ожидаемая продолжительность жизни при рождении в 2022 г. выросла до 72,76 года для всего населения (табл. 1).

За первые 2 месяца 2023 г. естественная убыль населения составила 301 тыс. человек (-4,3 на 1000 чел. населения). Продолжилось сокращение рождаемости, но продолжилось также и снижение смертности (соответственно до 8,4 и 12,7 на 1000 чел.).

¹ <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/osn-01-2023.pdf>.

ТАБЛИЦА 1. Динамика демографических показателей

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Численность населения на конец года, млн чел.	143,7	146,3	146,5	146,8	146,9	146,8	146,7	146,2	147,0*	146,4*
Показатели естественного движения населения на 1000 чел.:										
родившихся	13,2	13,3	13,3	12,9	11,5	10,9	10,1	9,8	9,6	9,0
умерших	13,0	13,1	13,0	12,9	12,4	12,5	12,3	14,6	16,8	13,1
естественный прирост / убыль (-) населения	0,2	0,2	0,3	0,0	-0,9	-1,6	-2,2	-4,8	-7,2	-4,1
Младенческая смертность на 1000 родившихся	8,2	7,4	6,5	6,0	5,5	5,1	4,9	4,5	4,6	4,5

ТАБЛИЦА 1. Динамика демографических показателей (окончание)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Из общей численности населения на начало года, млн чел.										
моложе трудоспособного возраста	24,1	24,7	25,7	26,4	26,9	27,5	27,4	27,4	27,4	27,3
в трудоспособном возрасте	86,1	85,2	85,4	84,2	83,2	82,3	81,4	82,7	81,9	83,2
старше трудоспособного возраста**	33,1	33,8	35,2	36,0	36,7	37,4	38,0	36,6	36,9	35,0
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет:										
все население	70,76	70,93	71,39	71,87	72,70	72,76	73,34	71,54	70,06***	72,76
мужчины	65,13	65,29	65,92	66,50	67,51	67,59	68,24	66,49	65,51	
женщины	76,30	76,49	76,71	77,06	77,64	77,76	78,17	76,43	74,51	

Источник: Росстат, апрель 2023 г.

* С учетом итогов Всероссийской переписи населения 2020 г. (проведена в октябре-ноябре 2021 г.).

** До 1 января 2019 г. включительно – мужчины в возрасте 60 лет и более, женщины в возрасте 55 лет и более; с 1 января 2020 г. – мужчины в возрасте 61 год и более, женщины в возрасте 56 лет и более.

*** Без учета Всероссийской переписи населения 2020 г.

ТАБЛИЦА 2. Сведения о числе зарегистрированных родившихся и умерших (оперативные данные по регистрации в органах ЗАГС)

	Число родившихся			Число умерших			Естественная убыль (-)	
	тыс. чел.	прирост/ снижение к пред. году, тыс. чел.	% к пред. году	тыс. чел.	прирост/ снижение к пред. году, тыс. чел.	% к пред. году	тыс. чел.	% к пред. году
2019	1484,5	-123,3	92,3%	1800,7	-30,6	98,3%	-316,2	141,3%
2020	1435,8	-48,7	96,7%	2124,5	323,8	118,9%	-688,7	221,3%
2021	1402,8	-33,0	97,7%	2445,5	321,0	115,1	-1042,7	148,6%
2022	1306,2	-96,6	93,1%	1905,8	-539,7	77,9%	-599,6	57,5%

Источник: Росстат





РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2021 ГОДА

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ФАРМРЫНКА

- Аптечный сегмент
- Сегмент ВЗН
- Сегмент льготного лекарственного обеспечения (ОНЛС и региональные программы)
- Бюджетный сегмент (за исключением льготного лекарственного обеспечения)
- Российский фармацевтический рынок: общие итоги 2021 года
- Сегмент российского фармацевтического производства
- Анализ тендерного рынка ГЛС в 2021 году
- Препараты — лидеры российского фармацевтического рынка в 2021 году

Аптечный сегмент

Согласно данным IQVIA, в 2022 г. аптечный сегмент рынка лекарственных препаратов по сравнению с предыдущим годом в национальной валюте в оптовых ценах вырос на 14,9%, в розничных – на 15,6% (рис. 1). В долларовом эквиваленте, в связи с общим укреплением рубля, наблюдались значительно более высокие темпы прироста (+25,1% и +25,9% соответственно). В натуральном выражении рынок практически не изменился (+0,2%). В абсолютных показателях объем аптечного рынка лекарств в 2022 г. составил 4,48 млрд упак. на сумму 1144,8 млрд руб. в оптовых ценах и 1415,7 млрд руб. – в розничных (16,9 млрд и 21,0 млрд долл. соответственно).

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛИВШИЕ ДИНАМИКУ ПРОДАЖ

В 2022 г. аптечный сегмент в стоимостных показателях (как в рублях, так и в долларах) продемонстрировал наиболее высокие темпы роста, начиная с 2010 г. (близкие показатели динамики в национальной валюте были характерны только для 2014 г.). Как и в 2020 г., в упаковках рынок почти не изменился, хотя общий тренд отрицательной динамики в натуральном выражении наблюдается как минимум с 2017 г.

В течение первых 3 месяцев 2022 г., согласно оперативным данным, было зарегистрировано максимальное число заражений коронавирусом за весь период развития

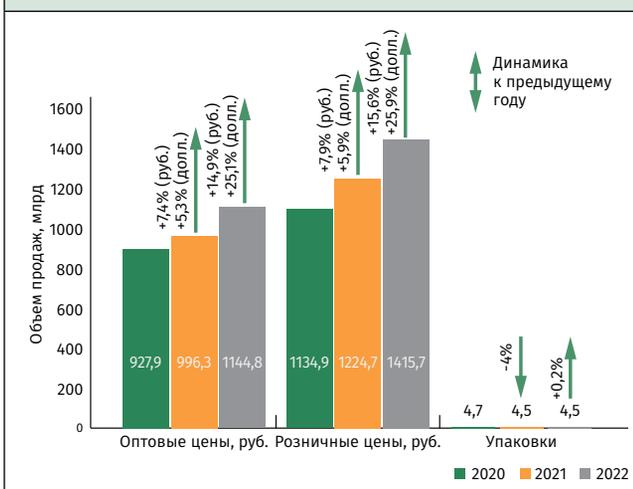
эпидемии (рис. 2). Взрывной рост заболеваемости COVID-19 с пиковыми значениями в феврале был обусловлен штаммом «омикрон», который быстро распространялся в популяции, но в большинстве случаев вызывал относительно легкое течение заболевания с симптомами, схожими с сезонными острыми респираторными инфекциями. Одновременно с COVID-19 в первые 2 месяца был также зарегистрирован рост заболеваемости ОРВИ в основном не гриппозной этиологии (с пиком на 5-й неделе и превышением эпидемического порога в 2,5 раза)¹.

¹ https://www.influenza.spb.ru/system/epidemic_situation/laboratory_diagnostics.

Эпидемический подъем в январе-феврале 2022 г. способствовал значительному увеличению аптечных продаж по сравнению с первыми 2 месяцами 2021 г., на которые пришлось понижающая фаза второй волны эпидемии (рис. 3). Объем продаж в упаковках оставался на уровне аналогичного периода 2020 г., когда пандемия COVID-19 до России еще не добралась, но заболеваемость гриппом и ОРВИ на 4-7-й неделе поднялась выше эпидемического порога.

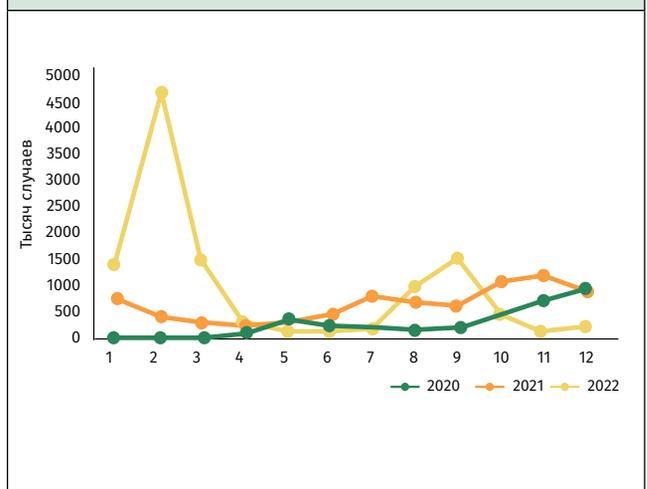
Пик аптечных продаж в первой половине 2022 г. пришелся на март (рис. 3). Он был обусловлен началом специальной военной операции (СВО) в Украине, последовавшими за этим экономическими санкциями со стороны западных стран, падением курса рубля и высокой инфляцией (рис. 4, 5). Все это вызвало ажиотажный спрос на фармацевтическую продукцию, что является стандартной реакцией населения на кризисные ситуации, часто повторяющиеся в последние годы. В марте 2022 г., помимо инфляционных ожиданий, люди исходили также из вероятности ограничения поставок импортной продукции. Они старались

РИСУНОК 1. Динамика коммерческих аптечных продаж ЛП, 2020–2022



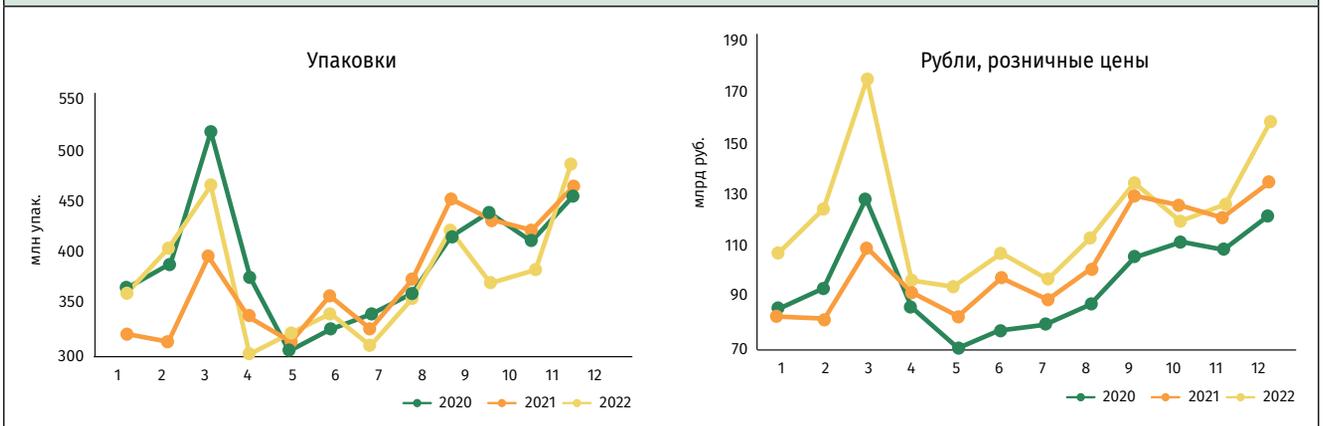
^{*} Здесь и далее в статье использованы данные IQVIA, если не указано иное.

РИСУНОК 2. Помесечная динамика числа зарегистрированных случаев COVID-19 в России, 2020–2022



Источник: анализ на основе данных Роспотребнадзора (стопкоронавирус.рф)

РИСУНОК 3. Помесячная динамика аптечных продаж ЛП, 2020–2022



создать запасы лекарств, прежде всего зарубежных и дорогостоящих, в расчете на длительный период времени. В этот период сохранялся и высокий уровень заболеваемости COVID-19 (рис. 2), что также стимулировало спрос.

В результате продажи в марте 2022 г. в стоимостном выражении существенно превысили показатели предыдущих 2 лет. Однако в упаковках они не достигли уровня марта 2020 г., который в свое время также ознаменовался ажиотажным спросом на лекарства (в связи с падением курса рубля, началом пандемии и введением ограничительных мер) (рис. 3).

В силу антикризисных мер, которые были оперативно приняты Центробанком и правительством, уже

по итогам апреля 2022 г. курс рубля вернулся к прежним показателям, а инфляция значительно замедлилась (рис. 4, 5). В дальнейшем шел процесс укрепления национальной валюты, и в летние месяцы наблюдалась отрицательная динамика ИПЦ. Рост курса рубля и ускорение инфляции начались только к концу года.

После преодоления шока, в апреле, продажи лекарств резко сократились и оставались на низком уровне все летние месяцы (рис. 3). Спрос значительно вырос в сентябре, что было вызвано сезонными закономерностями и новой волной эпидемии COVID-19 (рис. 2). В активный период мобилизационной кампании, который продлился до конца октября, можно предположить, что некоторое стимулирующее влия-

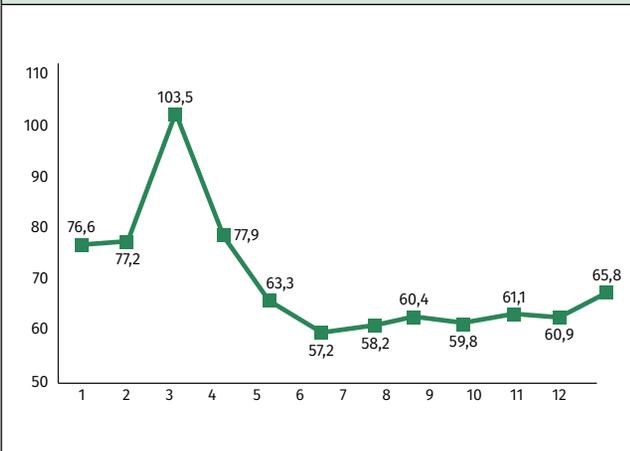
ние на спрос оказали также закупки товаров аптечного ассортимента для мобилизованных граждан.

Во второй половине года продажи лекарств наиболее высокого уровня достигли в декабре (рис. 3). На конец года пришелся подъем заболеваемости гриппом и ОРВИ, когда в течение 7 недель был превышен еженедельный эпидемический порог (пик пришелся на 50-ю неделю с превышением эпидпорога на 107%²). Среди циркулирующих респираторных вирусов, по данным Роспотребнадзора, преобладали вирусы гриппа, с наиболее распространенным штаммом – А(Н1N1)2009 свиного гриппа³.

² Ibid.

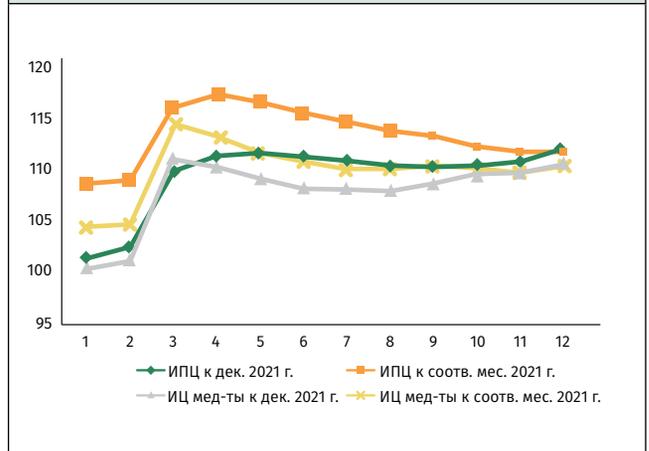
³ https://www.rosпотребнадзор.ru/about/info/news/news_details.php?ELEMENT_ID=23807.

РИСУНОК 4. Среднемесячный курс доллара США к рублю, 2022

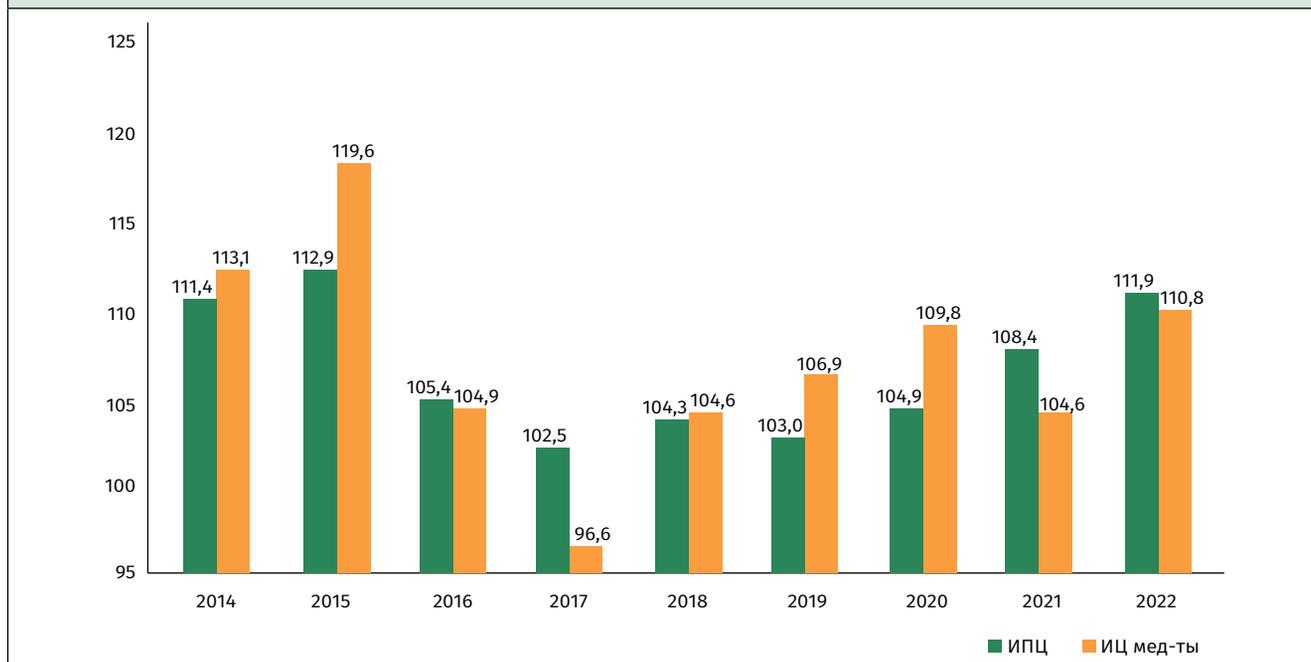


Источник: Банк России

РИСУНОК 5. Индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен на медикаменты, 2022



Источник: Росстат

РИСУНОК 6. Индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен на медикаменты (декабрь к декабрю предыдущего года)

Источник: Росстат

В 2022 г. показатели общего числа случаев ОРВИ и гриппа, если судить по оперативным данным, заметно увеличились по сравнению с предыдущим годом (итоги Роспотребнадзора еще не подведены). В 2021 г. эпидемический порог заболеваемости гриппом и ОРВИ был превышен в 3 последних месяца года, в то время как для 2022 г. были характерны три волны общей продолжительностью около полугода⁴. Заболеваемость ОРВИ и гриппом в целом за 2021 г. (26 252 на 100 тыс. населения) выросла на 26% по отношению к среднемноголетнему показателю (СМП), на 15,6% – к 2020 г.⁵. Верифицированная заболеваемость гриппом составила 14,96 на 100 тыс. населения, что оказалось ниже показателя предыдущего года и СМП в 2,3 и 2,5 раза соответственно⁶. Роспотребнадзор снижение заболеваемости объясняет активными мерами профилактики. Охват

прививками от гриппа населения в эпидемический сезон 2021–2022 гг. составил 47,3% (ниже уровня предыдущего года на 19,5%). В конце декабря 2022 г. вакциной от гриппа было привито 76 млн человек, или 52% от общей численности населения.

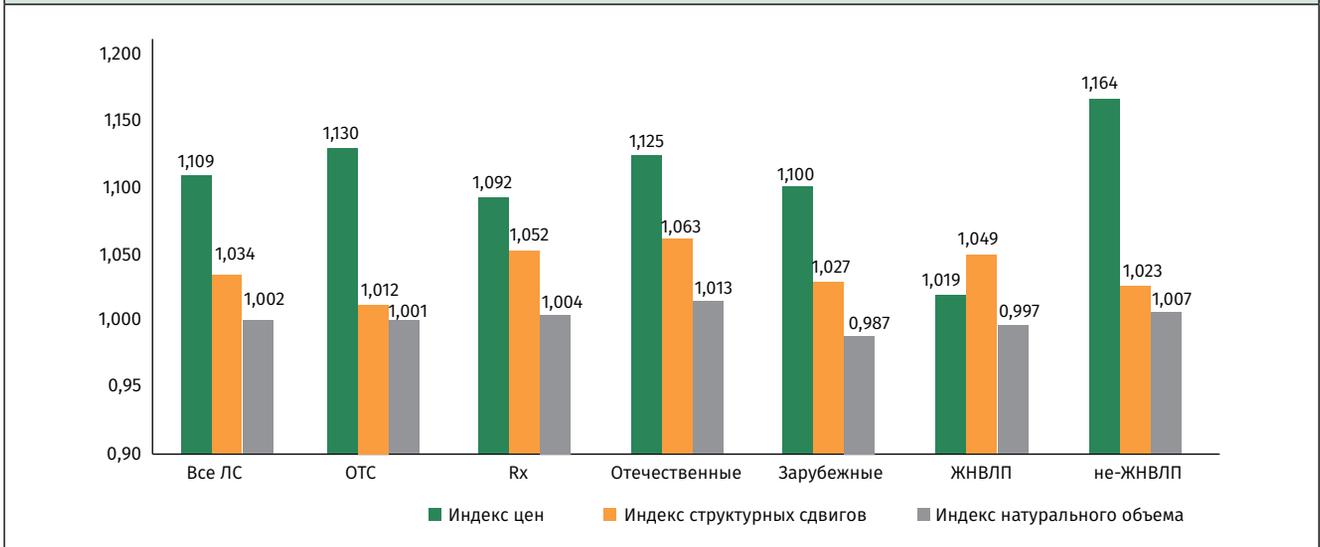
Число зарегистрированных случаев COVID-19 в 2021 г., согласно докладу Роспотребнадзора, составило 9 млн, что примерно в 3 раза больше, чем в предыдущем году. В 2022 г., если исходить из сравнения оперативных данных, заболеваемость увеличилась еще в 1,5 раза (рис. 2). На начало 2022 г., согласно независимым оценкам⁷, полностью привитых человек было 66 млн, на начало 2023 г. – 79 млн (54%), причем основная часть из них подлежала ревакцинации. Большая часть прививок, сделанных в 2022 г., была связана с повторной вакцинацией (общее число ревакцинаций в конце года составило около 20 млн). Кампания по вакцинации против COVID-19, которая в 2021 г. вызвала столь активное противодействие со стороны населения и достигла массовости только благодаря жестким административным

мерам, в 2022 г. проходила достаточно вяло и уже не рассматривалась как что-то особенно важное ни гражданами, ни властями (доминанты изменились). Об этом можно судить по тому, что последняя опубликованная официальная информация о коллективном иммунитете относится к 12 августа 2022 г. – 7,4%⁸. На конец 2021 г. уровень коллективного иммунитета оценивался примерно в 68%⁹.

Подводя итоги анализа динамики аптечных продаж в 2022 г., можно сказать, что рекордно высокие годовые темпы роста по сравнению с 2021 г. в стоимостном выражении (рис. 1) были получены исключительно за счет I квартала, в котором прирост составил почти 47% (в другие кварталы он соответствовал 6–8%). Также благодаря результатам I квартала (прирост 19%) удалось по итогам года не уйти в минус по продажам в упаковках (в другие кварталы динамика была отрицательной). По сравнению с 2020 г. общие продажи 2022 г. в натуральном выражении

⁸ <https://xn--80aesfpebagmflc0a.xn--p1ai>.⁹ Методика оценки коллективного иммунитета представляет собой модель, в которой учитывается число переболевших и вакцинированных за определенный период времени.⁴ https://www.influenza.spb.ru/system/epidemic_situation/laboratory_diagnostics.⁵ Государственный доклад «О состоянии санитарно-эпидемического благополучия населения в Российской Федерации в 2021 году». https://www.rosпотребнадзор.ru/documents/details.php?ELEMENT_ID=21796.⁶ Ibid.⁷ <https://gogov.ru/articles/covid-v-stats>.

РИСУНОК 7. Вклад различных факторов в динамику аптечных продаж в розничных ценах (руб.), 2022/2021



сократились на 3,8%, а в стоимостном – увеличились на 24,8%. При этом превышение уровня продаж 2020 г. в стоимостном выражении наблюдалось в течение всего года (рис. 3).

ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕН И СТРУКТУРЫ ПРОДАЖ

Как и годом ранее, цены на медикаменты по итогам 2022 г. выросли меньше общей инфляции, но при этом достигли максимального уровня за последние 7 лет (рис. 6). Согласно данным Росстата, после того как в марте цены на медикаменты к предыдущему месяцу выросли на 10,3%, в течение следующих 5 месяцев они снижались и только, начиная с сентября, опять стали повышаться (рис. 5). Обобщенным показателем изменения цен за год является индекс цен за январь – декабрь к аналогичному периоду предыдущего года. Рассчитанный по этому принципу индекс розничных цен (ИЦ) на лекарства¹⁰ свидетельствует о том, что на

¹⁰ В целях настоящего исследования на основании данных розничного аудита IQVIA для различных групп лекарственных препаратов была рассчитана следующая система индексов: индекс цен (ИЦ) – индекс постоянного состава с весами отчетного периода, индекс структурных сдвигов (ИСС) – с весами базисного периода, индекс средневзвешенных цен – индекс переменного состава (произведения индекса постоянного состава и структурных изменений), а также индекс натуральных объемов продаж. В качестве единицы анализа использованы отдельные SKU.

аптечном рынке в целом рост цен составил 110,9% (аналогичный индекс Росстата для медикаментов составил 110,2%) (рис. 7). Высокая ценовая динамика была достигнута за счет лекарственных препаратов, не включенных в перечень ЖНВЛП. На них цены выросли на 16,4%, на ЖНВЛП – на 1,9%. Рост цен внес основной вклад в динамику аптечных продаж в стоимостном выражении (рис. 7). Сдвиги в структуре продаж в пользу более дорогих препаратов были существенно менее значимы для рынка в целом, но при этом играли ведущую роль в сегменте ЖНВЛП. Динамика в упаковках для всех групп препаратов практически никакого влияния на продажи в стоимостном выражении не оказала.

Структура аптечного сегмента в разрезе ЖНВЛП/не-ЖНВЛП для натуральных показателей не изменилась, для стоимостных – характеризовалась сокращением почти на 3 п. п. доли ЖНВЛП (рис. 8). Средневзвешенные цены на не-ЖНВЛП увеличились по сравнению с предыдущим годом на 19,8%, на ЖНВЛП – только на 7% (рис. 9). Общая средневзвешенная розничная наценка увеличилась на 0,8 п. п. и составила 23,7%. На ЖНВЛП наценка составила 17,9%, на не-ЖНВЛП – 26,7%.

Темпы роста продаж Rx в стоимостном выражении на 1 п. п. были выше ОТС

(рис. 10). Однако на структуре аптечного сегмента это не отразилось, и рецептурные препараты сохранили долю в структуре продаж на уровне 37,5% в упаковках и 53% в рублях (рис. 11).

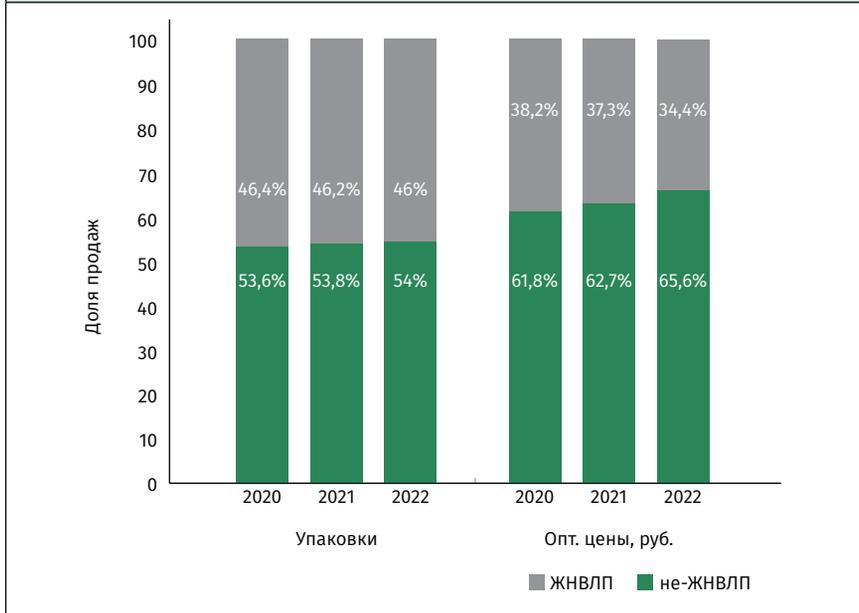
Основной вклад в рост продаж ОТС внес рост цен как таковых (+13%). В случае Rx помимо роста цен на не-ЖНВЛП положительная динамика определялась также достаточно заметными сдвигами структуры продаж в пользу более дорогих препаратов (ИСС 1,052) (рис. 7). Средневзвешенные цены на ОТС и Rx выросли одинаково (рис. 9).

Средневзвешенная розничная наценка в сегменте ОТС составила 27,4%, в сегменте Rx – 20,4% (рост 0,9 и 0,7 п. п. соответственно).

Темпы роста продаж продукции отечественных производителей¹¹ оказались почти в два раза выше, чем зарубежных компаний (+21,7% против +12,1% в розничных ценах) (рис. 12). В натуральных показателях реализация российских препаратов показала небольшую позитивную динамику, зарубежных – отрицательную (+1,3% и -1,3% соответственно) (рис. 12).

Для отечественной продукции был характерен более высокий рост цен

¹¹ Здесь и далее продажи российской продукции оцениваются без учета локализованного производства зарубежной продукции; к российской продукции отнесены также позиции с нераспознанными производителями.

РИСУНОК 8. Динамика доли ЖНВЛП в структуре коммерческих аптечных продаж, 2020–2022

и более значительные позитивные сдвиги в структуре продаж (рис. 7). В результате средневзвешенная цена одной упаковки российских препаратов выросла на 20,2%, а зарубежных – только на 13,6%. В то же время уровень средневзвешенных цен по-прежнему отличается более чем в два раза (203,7 руб. против 479,2 руб.). Доля российской продукции в структуре аптечных продаж в стоимостном выражении заметно выросла по сравнению с предыдущим годом – с 35,5% до 37,6% (рис. 13).

ПРОДАЖИ ФАРМАКОТЕРАПЕВТИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ

Положительная динамика продаж в стоимостном выражении в 2022 г. коснулась всех групп препаратов первого уровня АТС-классификации (АТС1) (табл. 1). Исключение составила группа В (кровь и система кровообращения), объем продаж которой не изменился в стоимостных показателях (сократился на 4,8% в упаковках). Это определялось отрицательной динамикой сегмента

антикоагулянтов (В01) по причине высокой базы 2021 г. (табл. 2).

В отличие от стоимостных показателей, в упаковках динамика групп АТС1 носила разнонаправленный характер (табл. 1). Рост продаж был характерен, с одной стороны, для групп, динамика спроса на которые определялась высоким уровнем заболеваемости COVID-19 и ОРВИ (R, M и S), с другой стороны – для групп гормональных препаратов, по которым население особенно активно создавало запасы после начала СВО (G и H).

Выраженная отрицательная динамика в упаковках, помимо АТС1 В, была характерна также для системных противомикробных препаратов J (-7,5%). Это определялось сокращением продаж антибиотиков J01 (-16,2%), что наблюдалось второй год подряд. Для остальных групп АТС1 сокращение в упаковках по сравнению с прошлым годом было невелико.

В разрезе терапевтических групп второго уровня АТС-классификации (АТС2) среди представителей топ-10 наиболее высокие показатели динамики в стоимостном выражении были характерны для препаратов половых гормонов G03 (+25%) (табл. 2). На 20% и более увеличился объем продаж препаратов, используемых для патогенетического и симптоматического лечения острых респираторных инфекций (проти-

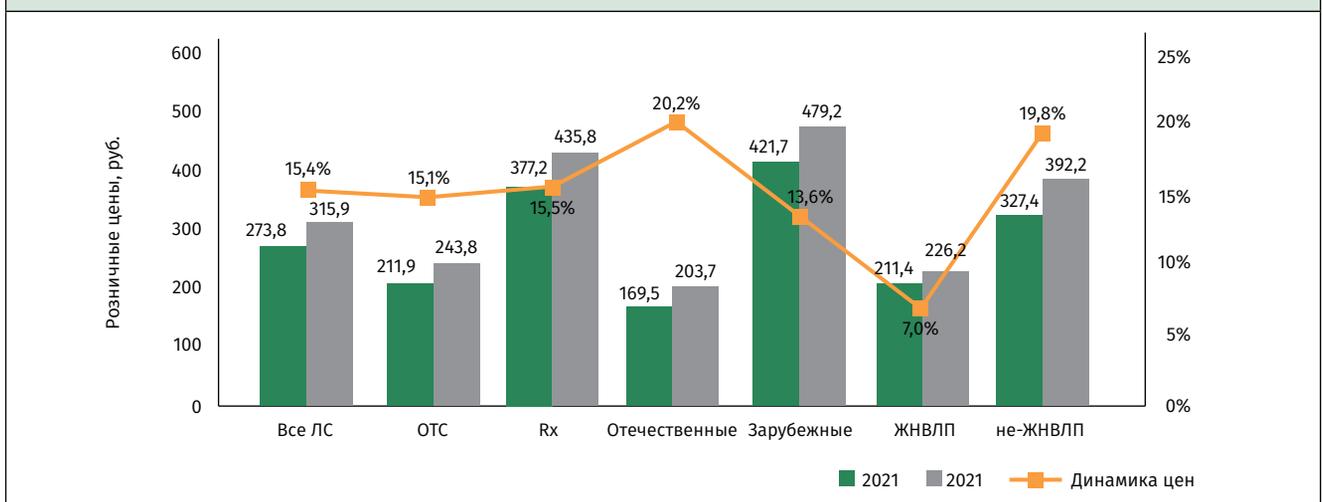
РИСУНОК 9. Динамика средневзвешенных розничных цен, 2022/2021

РИСУНОК 10. Динамика аптечных продаж Rx и OTC, 2022/2021

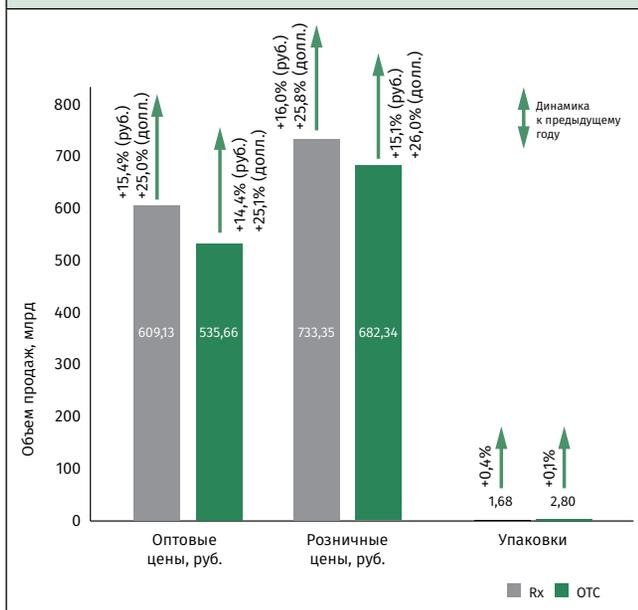
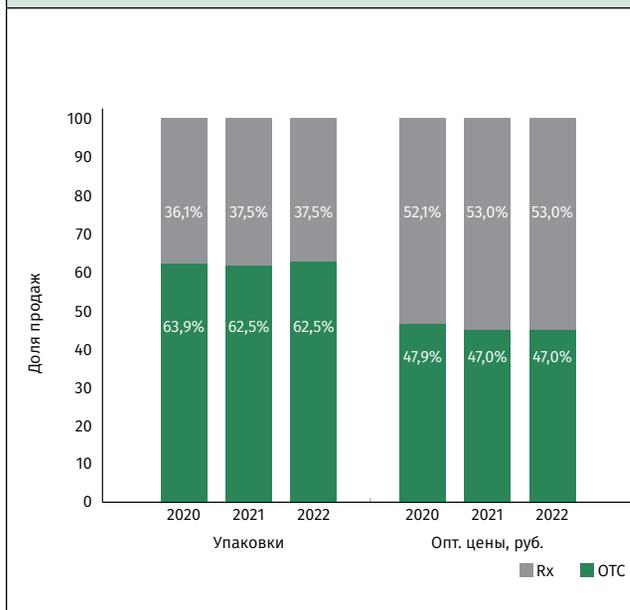


РИСУНОК 11. Динамика доли Rx/OTC в структуре аптечных продаж, 2020–2022



вовоспалительных M01, анальгетиков N02, назальных препаратов R01, средств от простуды и кашля R05). Высокие показатели динамики были характерны также для психоаналептиков N06 (за счет нейрпротекторов), а также препаратов, действующих на ренин-ангиотензиновую систему (C09) (+19% и +18% соответственно). Из числа топ-10 АТС2 сокращение продаж в стоимостном выражении в 2021 г. коснулось антикоагулянтов

B01 (-5%) и антибактериальных препаратов J01 (-4%). Для группы B01 ранее в течение 2 лет были характерны высокие темпы роста (в оптовых ценах +19% в 2020 г. и +25% в 2021 г.), поскольку препараты этой группы используются для профилактики и лечения тромбоза – одного из наиболее частых осложнений COVID-19. В 2022 г. потребление антикоагулянтов сократилось (-8,6% в упаковках), т. к. больных с осложненным течением COVID-19

было меньше, чем в предыдущем году. Лидеры этой группы – оригинальные пероральные препараты Ксарелто (Rivaroxaban) компании Bayer Healthcare и Эликвис (Apixaban) компании Pfizer, несмотря на отрицательную динамику, сохранили 1-е и 3-е места среди всех розничных брендов (табл. 3). Сокращение продаж антибактериальных препаратов J01 началось уже в 2021 г. (-15%) после значительного роста, характерного для

РИСУНОК 12. Динамика аптечных продаж отечественных*/зарубежных препаратов, 2022/2021

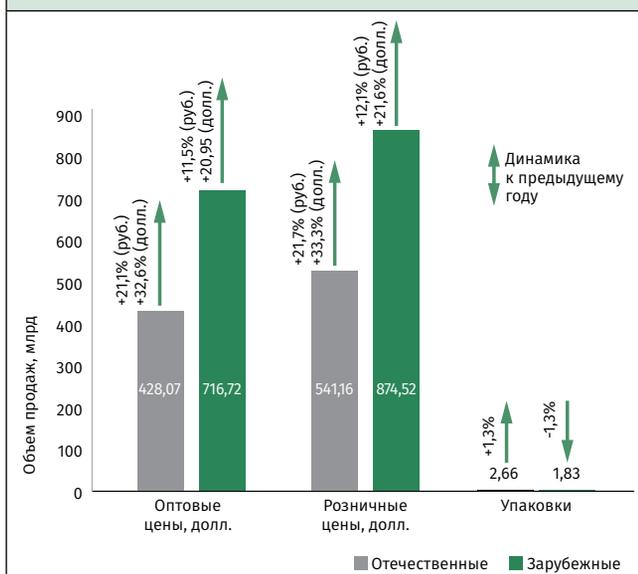
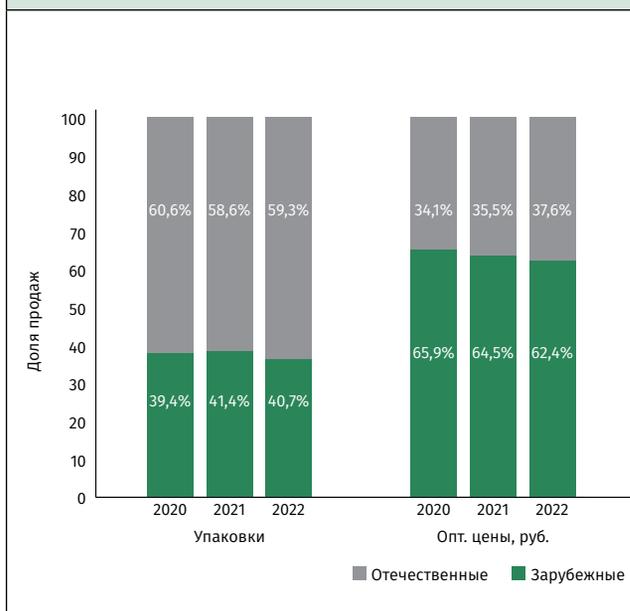


РИСУНОК 13. Динамика доли отечественных/зарубежных препаратов в структуре аптечных продаж, 2020–2022



*Здесь и далее: без учета локализованного производства.

ТАБЛИЦА 1. Аптечные продажи по АТС1-группам, 2021–2022

Рейтинг 2022	АТС1	Показатели продаж					
		опт. цены, руб.			упак.		
		2022	2021	Прирост к 2021	2022	2021	Прирост к 2021
1	A – ALIMENTARY TRACT & METABOLISM	18,8%	19,0%	13,5%	16,8%	17,2%	-2,4%
2	C – CARDIOVASCULAR SYSTEM	14,7%	14,7%	15,1%	13,9%	14,1%	-0,9%
3	R – RESPIRATORY SYSTEM	12,0%	11,2%	23,2%	17,2%	16,1%	7,3%
4	N – NERVOUS SYSTEM	11,2%	10,8%	19,0%	15,2%	15,5%	-1,7%
5	M – MUSCULOSKELETAL SYSTEM	9,4%	8,9%	21,2%	8,4%	8,0%	4,6%
6	G – URINARY SYST & SEX HORMONE	7,4%	7,2%	18,4%	2,4%	2,2%	5,3%
7	J – ANTIINFECTIVES FOR SYST USE	7,3%	8,0%	4,4%	6,6%	7,1%	-7,5%
8	B – BLOOD & BLOOD FORMING ORGANS	5,7%	6,5%	0,1%	3,2%	3,4%	-4,8%
9	D – DERMATOLOGICAL	5,2%	5,2%	13,2%	8,5%	8,5%	-0,6%
10	S – SENSORY ORGANS	2,8%	2,8%	16,3%	2,9%	2,8%	4,5%
11	L – ANTINEOPLASTIC&IMMUNOMOD AG	2,6%	2,8%	8,7%	1,5%	1,5%	-0,5%
12	H – SYST HORM PREP EXCL SEX HORM	0,6%	0,6%	11,5%	0,8%	0,8%	3,3%
13	V – VARIOUS	0,6%	0,6%	23,5%	0,4%	0,5%	-5,0%
14	P – PARASITIC PROD INSEC&REPEL	0,3%	0,2%	23,8%	0,6%	0,6%	4,9%
Итого		100%	100%	14,9%	100%	100%	0,2%

2020 г. (+34%). В 2022 г., особенно начиная с осени, по целому ряду антибиотиков наблюдалась дефектура. Лидирующий по объему продаж бренд Амоксилав (Amoxicillin + clavulanic acid) компании Sandoz потерял в стоимостных объемах продаж 40% (табл. 2), однако основная часть этих потерь была восполнена аналогами (в упаковках продажи МНН сократились только на 4%). Системные противовирусные препараты J05 в 2022 г. показали рост в стоимостном выражении на 11% (в упаковках на 7,7%) (табл. 2). Продажи этой группы в 2020 г. увеличились на 96%, в 2021 г. – сократились на 8%. Лидирующий бренд Арбидола (Umifenovir) (включая Арбидол Максимум) показал небольшую отрицательную динамику (-5%) после бурного роста в 2020–2021 гг. МНН Умифеновир был включен в методические рекомендации Минздрава по профилактике и лечению новой коронавирусной инфекции уже в самом начале пандемии. В 2022 г. препарат остался на 2-м месте в рейтинге брендов (табл. 3). В сегменте МНН занял 84%, в терапевтической категории – 26%.

Еще один представитель группы противовирусных иммуномодуляторов – Ингавирин компании «Валента» (+17%) также сохранил за собой 5-е место в рейтинге брендов (табл. 3). В 2021 г. продажи этого препарата сократились на 31% после их более чем двукратного роста в 2020 г. В сегменте J05 он занял около 17% (табл. 2).

В 2022 г. высокие темпы роста были характерны для препарата Кагоцел (+38%) компании «Ниармедик Плюс» (+38%) (табл. 2). В 2014–2019 гг. Кагоцел возглавлял категорию противовирусных иммуномодуляторов, однако с 2020 г. стал быстро терять свои позиции. В 2022 г. группа компаний «Ниармедик», обремененная значительными долгами, вошла в состав ПАО АФК «Система»¹².

Среди компаний-производителей лидерство в аптечном сегменте сохранилось за компанией Bayer Healthcare (+4%), ее доля при низкой динамике продаж сократилась на 0,5 п. п. до 4,4% (табл. 4). Антитромботический препарат

¹² <https://sistema.ru/press/pressreleases/o-priobretenii-gruppy-kompaniy-niarmedik>.

Ксарелто составил 26% в структуре продаж компании, гормональные контрацептивы Джес (+14%), Ярина (+22%) и Клайра (+30%) – 21%. В сегменте половых гормонов (G03) на их долю пришлось 24% (табл. 2). После начала СВО компания Bayer отказалась от своей рекламы в СМИ, что не могло не сказаться на продажах ОТС. Продажи Stada в 2021 г. увеличились на 21%, и компания поднялась в рейтинге с 4-го на 2-е место. Компания впервые вошла в топ-10 аптечного сегмента в 2020 г. после приобретения портфеля брендов корпораций Takeda и GSK. Препарат Кардиомагнил (+5%), составивший около 14% всех продаж Stada, в 2022 г. покинул первую десятку аптечных брендов. Второй по значимости назальный препарат Снап (Xylometazoline) (+9%) составил 9% от продаж группы R01 (табл. 2). В сегменте МНН Снап занял 21%. Из числа лидирующих брендов, принадлежащих Stada, наиболее высокий рост продаж продемонстрировал Эдарби (Azilsartan medoxomil) (+66%), являющийся агонистом рецепторов ангиотензина II. Эдарби занял в 2021 г.

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 АТС2-групп по объему аптечных продаж, 2022

Место в рейтинге		АТС2	Бренд	Доля от продаж (опт. цены, руб.): доля АТС-групп – от всех продаж, доля ТН – от продаж АТС-группы		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
1	2	M01 – ANTIINFLAMMATORY AND ANTIRHEUMATIC PRODUCTS		5,2%	4,9%	21,4%
1	1		NUROFEN	12,7%	14,2%	8,5%
2	2		NIMESIL	9,3%	8,5%	32,7%
3	3		NISE	5,1%	6,0%	4,9%
4	4		THERAFLEX	4,9%	5,8%	2,7%
5	7		IBUCLIN	3,9%	3,2%	47,5%
2	1	C09 – AGENTS ACTING ON THE RENIN-ANGIOTENSIN SYSTEM		5,1%	5,0%	17,7%
1	3		EDARBI	9,2%	6,5%	65,6%
2	1		LORISTA	8,2%	8,6%	12,1%
3	2		NOLIPREL	7,5%	7,2%	23,4%
4	5		VALSACOR	5,6%	6,1%	7,2%
5	6		PRESTANCE	4,3%	4,2%	19,8%
3	4	J05 – ANTIVIRALS FOR SYSTEMIC USE		4,1%	4,3%	11,2%
1	1		ARBIDOL	25,8%	30,2%	-5,1%
2	2		INGAVIRIN	16,8%	15,9%	17,4%
3	3		KAGOCEL	7,5%	6,1%	37,8%
4	5		ERGOFERON	5,4%	5,6%	8,1%
5	6		AMIXIN	3,6%	3,9%	3,7%
4	3	B01 – ANTITHROMBOTIC AGENTS		4,0%	4,8%	-4,7%
1	1		XARELTO	29,1%	30,4%	-8,6%
2	2		ELIQUIS	25,4%	25,5%	-5,3%
3	3		CARDIOMAGNYL	13,4%	12,1%	5,2%
4	4		PRADAXA	7,0%	7,6%	-11,6%
5	5		VESSEL DUE F	3,8%	2,8%	28,8%
5	6	G03 – SEX HORMONES AND MODULATORS OF THE GENITAL SYSTEM		3,7%	3,4%	24,8%
1	2		FEMOSTON	12,6%	10,6%	47,9%
2	1		YAZ	10,8%	11,8%	14,2%
3	4		YARINA	7,2%	7,4%	21,7%
4	5		QLAIRA	7,1%	6,8%	29,7%
5	3		DUPHASTON	6,4%	8,1%	-0,2%
6	5	R01 – NASAL PREPARATIONS		3,7%	3,4%	23,1%
1	1		SNUP	8,7%	9,8%	10,0%
2	2		OTRIVIN	8,3%	7,7%	33,4%
3	3		TYZINE	7,0%	7,0%	22,2%
4	5		RHINONORM	6,2%	6,1%	26,4%
5	6		POLYDEXA	6,2%	5,9%	29,2%
7	8	N02 – ANALGESICS		3,4%	3,1%	23,8%
1	1		THERAFLU	18,5%	16,5%	39,3%
2	2		PENTALGIN	14,9%	15,9%	16,2%

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 АТС2-групп по объему аптечных продаж, 2022 (окончание)

Место в рейтинге		АТС2	Бренд	Доля от продаж (опт. цены, руб.): доля АТС-групп – от всех продаж, доля ТН – от продаж АТС-группы		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
3	3		SPASMALGON	5,4%	5,8%	14,9%
4	4		RINZA	4,4%	4,8%	13,8%
5	5		PARACETAMOL	4,2%	4,6%	14,2%
8	9	R05 – COUGH AND COLD PREPARATIONS		3,1%	2,9%	19,7%
1	1		ACC	9,7%	14,2%	-18,5%
2	2		RENGALIN	8,7%	6,5%	58,9%
3	3		ANVIMAX	6,4%	6,0%	27,5%
4	7		CODELAC	5,5%	5,1%	30,2%
5	6		DOCTOR MOM	5,4%	5,4%	20,3%
9	10	N06 – PSYCHOANALEPTICS		2,9%	2,8%	18,6%
1	1		CERAXON	8,0%	11,4%	-16,4%
2	2		CORTEXIN	7,3%	8,2%	5,6%
3	3		CEREBROLYSIN	5,6%	5,7%	15,4%
4	4		AKATINOL MEMANTINE	5,1%	5,5%	10,4%
5	5		PHENYBUT	4,4%	4,7%	9,8%
10	7	J01 – ANTIBACTERIALS FOR SYSTEMIC USE		2,8%	3,4%	-4,0%
1	1		AMOKSIKLAV	7,3%	11,7%	-40,4%
2	5		MONURAL	5,6%	4,5%	20,2%
3	3		SUPRAX	5,5%	4,7%	11,4%
4	8		PANCEF	5,3%	2,8%	80,6%
5	6		SUMAMED	4,7%	4,3%	6,0%

1-е место в группе C09, составив 9% всех продаж.

Из числа лидирующих компаний отрицательная динамика коснулась корпорации Novartis (вкл. Sandoz) (-4%), которая спустилась с 3-го на 4-е место в рейтинге (табл. 5). Снижение рейтинга (с 5-го до 6-го) было также характерно для компании Sanofi, продажи которой стагнировали. Как и Bayer, эти компании в связи с СВО прекратили инвестиции в медиарекламу.

Из числа представителей топ-10 темпы роста не ниже уровня динамики всего аптечного рынка, помимо Stada, показали также компании Servier (+18%), KRKA (+17%) и GSK (+15%) (табл. 5).

Лидирующий препарат Servier – ангиопротектор Детралекс (Diosmin*hesperidin) (+13%, 22%

от продаж компании) сохранил за собой 4-е место в рейтинге брендов (табл. 3). Антигипертензивный бренд KRKA – Лориста (Losartan) (+12%, 15% от продаж компании) обеспечил 8% всех продаж в сегменте C09 (табл. 2). Препарат для симптоматического лечения острых респираторных заболеваний Терафлю на фоне высоких темпов роста (+38%) составил 15% всех продаж компании GSK и поднялся с 12-го на 7-е место в рейтинге брендов (табл. 3). Второй по значимости бренд GSK – Вольгарен (Diclofenac) показал отрицательную динамику (-5%, 12% от продаж компании), и его доля в сегменте МНН уменьшилась с 60% до 53%. В отличие от других зарубежных компаний, входящих в топ-10 и отказавшихся от рекламы ОТС в

связи со СВО, продажи продукции GSK выросли на уровне динамики всего рынка.

Компания Abbott показала рост на 10% (табл. 5). Продажи лидирующего бренда компании – гепатопротектора Гептрал (-1%, 20% всех продаж компании), представленного в топ-10 брендов, стагнировали. В то же время реализация гормонального контрацептива Фемостон выросла на 49%, и он составил 13% в своей категории G03 (табл. 2).

В целом состав топ-10 компаний-производителей, так же как и топ-10 АТС2 и групп МНН, не изменился по сравнению с предыдущим годом (табл. 2, 4, 5). Оставался достаточно стабильным также топ-10 брендов (табл. 3).

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 торговых наименований по объему аптечных продаж, 2022

Место в рейтинге		Бренд	МНН	Показатели продаж (опт. цены, руб.)		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
1	1	XARELTO	RIVAROXABAN	1,16%	1,46%	-8,6%
2	2	ARBIDOL	UMIFENOVIR	1,06%	1,29%	-5,1%
3	3	ELIQUIS	APIXABAN	1,01%	1,23%	-5,3%
4	4	DETRALEX	DIOSMIN * HESPERIDIN	0,70%	0,72%	12,6%
5	6	INGAVIRIN	IMIDAZOLYL ETHANAMIDE PENTANDIOIC ACID	0,69%	0,68%	17,4%
6	5	NUROFEN	IBUPROFEN	0,67%	0,71%	7,7%
7	12	THERAFLU	PARACETAMOL * ASCORBIC ACID * PHENIRAMINE * PHENYLEPHRINE	0,63%	0,52%	38,0%
8	7	HEPTRAL	ADEMETIONINE	0,57%	0,67%	-1,1%
9	9	MEXIDOL	ETHYLMETHYLHYDROXYPYRIDINE	0,56%	0,60%	6,9%
10	11	PENTALGIN	PARACETAMOL * NAPROXEN * CAFFEINE * DROTAVERINE * PHENIRAMINE	0,55%	0,55%	14,7%
Итого				7,6%	8,5%	

ТАБЛИЦА 4. Топ-10 МНН по объему аптечных продаж, 2022

Место в рейтинге		МНН	Показатели продаж (опт. цены, руб.)		
2022	2021		2022	2021	Прирост к 2021
1	3	XYLOMETAZOLINE	1,52%	1,44%	20,6%
2	2	UMIFENOVIR	1,26%	1,46%	-0,9%
3	1	RIVAROXABAN	1,16%	1,46%	-8,6%
4	5	DIOSMIN * HESPERIDIN	1,15%	1,10%	19,5%
5	6	IBUPROFEN	1,11%	1,07%	19,7%
6	7	NIMESULIDE	1,06%	0,96%	26,5%
7	4	APIXABAN	1,01%	1,23%	-5,3%
8	8	PANCREATIN	0,90%	0,96%	7,5%
9	9	BISOPROLOL	0,88%	0,95%	6,2%
10	10	ROSUVASTATIN	0,83%	0,81%	18,3%
Итого			10,9%	11,4%	

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В 2022 г. ситуация на аптечном рынке определялась в основном двумя группами факторов – подъемами заболеваемости респираторными вирусными инфекциями (включая COVID-19), а также шоками в связи с началом СВО и последовавшими за этим экономическими санкциями. Фактор продолжения эпидемии COVID-19 сам по себе в 2022 г. уже не играл определяющую роль, поскольку

ку штамм «омикрон» у подавляющего большинства заразившихся вызывал относительно легкое течение заболевания. COVID-19 уже окончательно стал восприниматься как один из вариантов сезонных ОРВИ, тем более, что именно таковы были установки значительной части населения еще в предыдущие 2 года. В то же время сам фактор ОРВИ сыграл в 2022 г. значительную роль, поскольку помимо высокого уровня заболеваемости

COVID-19 наблюдались также значительные эпидемические подъемы заболеваемости гриппом и ОРВИ. Вторая группа факторов вызвала не только шок спроса, но и шок предложения (в силу разрыва логистических цепочек и схем международных платежей). Однако в целом, при всей экстраординарности ситуации, рынок быстро пришел в равновесие, и хотя в течение года наблюдалась дефектура целого ряда препара-

ТАБЛИЦА 5. Топ-10 корпораций по объему аптечных продаж, 2022

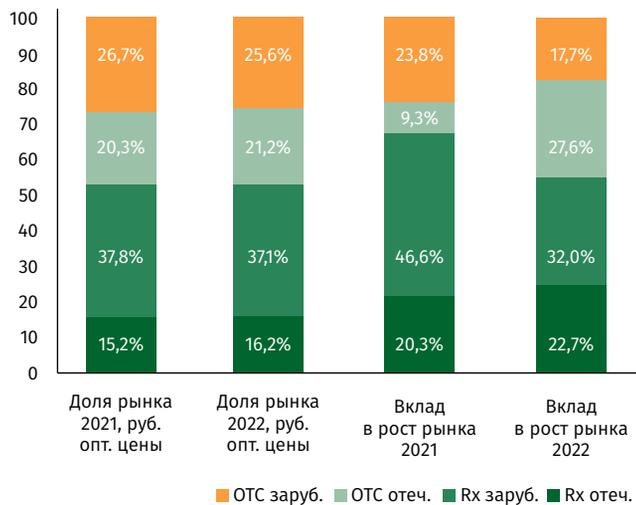
Место в рейтинге		Компания	Показатели продаж (опт. цены, руб.)		
2022	2021		2022	2021	Прирост к 2021
1	1	BAYER HEALTHCARE	4,4%	4,9%	3,9%
2	4	STADA	3,9%	3,7%	21,1%
3	2	OTCPHARM	3,6%	4,0%	5,0%
4	3	NOVARTIS (incl. SANDOZ)	3,3%	3,9%	-3,6%
5	7	SERVIER	3,1%	3,1%	17,5%
6	5	SANOFI-AVENTIS	3,1%	3,5%	1,4%
7	6	TEVA	2,9%	3,1%	6,3%
8	8	ABBOTT	2,8%	3,0%	10,1%
9	9	KRKA	2,8%	2,8%	17,2%
10	10	GLAXOSMITHKLINE	2,7%	2,7%	15,3%
Итого			32,7%	34,6%	

ТАБЛИЦА 6. Рейтинг АТС2-групп по вкладу в позитивную динамику аптечных продаж ЛП в стоимостном выражении, 2022/2021

Рейтинг	Группы АТС2	Вклад* в рост продаж (опт. цены, руб.), 2022/2021	Доля от общих продаж (опт. цены, руб.), 2022	Прирост продаж 2022/2021
1	M01 – ANTIINFLAMMATORY AND ANTIRHEUMATIC PRODUCTS	6,99%	5,3%	21,4%
2	C09 – AGENTS ACTING ON THE RENINANGIOTENSIN SYSTEM	5,94%	5,2%	17,7%
3	G03 – SEX HORMONES AND MODULATORS OF THE GENITAL SYSTEM	5,64%	3,8%	24,8%
4	R01 – NASAL PREPARATIONS	5,28%	3,7%	23,1%
5	N02 – ANALGESICS	4,94%	3,4%	23,8%
6	R02 – THROAT PREPARATIONS	4,55%	2,0%	42,6%
7	R05 – COUGH AND COLD PREPARATIONS	3,86%	3,1%	19,7%
8	A10 – DRUGS USED IN DIABETES	3,64%	2,4%	25,2%
9	N06 – PSYCHOANALEPTICS	3,51%	3,0%	18,6%
10	J05 – ANTIVIRALS FOR SYSTEMIC USE	3,19%	4,2%	11,2%
11	M09 – OTHER DRUGS FOR DISORD. OF THE MUSCULO-SKELET.SYST	2,73%	1,8%	25,5%
12	C05 – VASOPROTECTIVES	2,47%	2,8%	13,2%
13	S01 – OPHTHALMOLOGICALS	2,39%	2,5%	14,5%
14	A02 – DRUGS FOR ACID RELATED DISORDERS	2,13%	2,2%	14,6%
15	C10 – SERUM LIPID REDUCING AGENTS	2,08%	1,8%	17,7%
16	N05 – PSYCHOLEPTICS	1,80%	1,8%	15,3%
17	A11 – VITAMINS	1,77%	2,5%	10,4%
18	A07 – ANTIDIARR., INTEST. ANTIINFL./ANTIINFECT. AGENTS	1,76%	2,6%	9,9%
19	C01 – CARDIAC THERAPY	1,72%	1,3%	20,9%
20	N07 – OTHER NERVOUS SYSTEM DRUGS	1,67%	2,1%	12,1%
Итого топ-20			68,1%	

* Расчет произведен как доля от суммы прироста продаж всех АТС2-групп, показавших положительную динамику.

РИСУНОК 14. Доля рынка и вклад в динамику продаж различных категорий ЛП, 2021-2022



тов, наличие аналогов в основном позволяло удовлетворять спрос. Фармацевтический бизнес продемонстрировал высокий уровень адаптивности, логистические проблемы были решены, и определяющее влияние на рынок в 2022 г. оказал потребительский спрос.

Высокий рост цен после начала СВО, как и во всей экономике, коснулся также и аптечного рынка, хотя сдерживающее влияние регулирования цен на ЖНВЛП позволило остаться в пределах общего уровня инфляции. Темпы роста аптечных продаж в 2022 г. составили рекордные за последние годы 115,6%. Однако в сравнимых ценах (после «очистки» от инфляции) рынок вырос только на 6%, т. е. на ту же величину, что и в предыдущем году.

Объемы продаж в стоимостном выражении в большинстве терапевтических категорий выросли, в то время как в натуральном – наблюдались как рост, так и сокращение. В таблице 5 представлен топ-20 фармакотерапевтических групп по их вкладу в общую динамику рынка в стоимостном выражении. Вместе эти группы обеспечили 68% всего увеличения объема продаж, причем одну половину этого прироста обеспечили группы препаратов, используемые для лечения респираторных вирусных инфекций, другую – средства для лечения хронических заболеваний.

Поскольку динамика стоимостных показателей для различных структурных составляющих аптечного сегмента демонстрировала общую

направленность, то структура рынка оставалась значительно более стабильной, чем это можно было бы ожидать. Состав лидирующей группы компаний также в целом сохранился, хотя темпы роста большинства из них были существенно ниже, чем общая динамика рынка.

Российские производители в целом по темпам роста продаж почти в два раза превзошли зарубежные компании, что позволило им заметно увеличить свою долю на аптечном рынке. Вклад российских и зарубежных препаратов в общий прирост аптечных продаж в 2022 г. был примерно эквивалентным (рис. 4). У российских компаний лидировали ОТС, у зарубежных ведущая роль была отведена Rx.

В дальнейшем ситуация на аптечном рынке, как и в предыдущие годы, будет определяться уровнем заболеваемости респираторными вирусными инфекциями, включая COVID-19. Позитивное влияние на потребление лекарств может оказать также рост заболеваемости в связи с различными проявлениями постковидного синдрома у переболевших COVID-19. Проблемы со здоровьем будут также нарастать на фоне усиления страха и напряжения у людей.

Ограничителем спроса традиционно будет выступать покупательная способность населения, однако с учетом принимаемых мер поддержки социально уязвимых групп значительно снижение доходов населения в текущем году ждать не приходится. В отличие от минувшего года, уже в 2023 г. следует ожидать более заметных структурных изменений аптечного сегмента.



Сегмент ВЗН

Объем поставок по программе ВЗН в контрактных ценах в 2022 г., согласно данным IQVIA, составил 85,5 млрд руб. (1,2 млрд долл.) (рис. 1). По сравнению с предыдущим годом в национальной валюте поставки увеличились на 20,3%, в долларовом эквиваленте – на 27,4%. В натуральных показателях закупки выросли на 6,1% и составили 4,77 млн упак.

Всего поставки по ДЛО, включая ВЗН и ОНЛС, в 2022 г. оцениваются в 131,3 млрд руб. (+14,7% по сравнению с предыдущим годом). Учитывая, что закупки по программе ОНЛС проводятся на региональном уровне (хотя финансируются за счет средств федерального бюджета, поступающих в виде субвенций и субсидий в бюджеты регионов), в настоящем обзоре они рассматриваются вместе с региональным льготным лекарственным обеспечением в соответствующей главе.

По сравнению с предыдущим годом номенклатура препаратов, закупаемых по программе ВЗН, была расширена за счет четырех МНН: Efmoroctocog alfa (продолженный рекомбинантный фактор свертывания крови VIII), Cladribine (рассеянный склероз рецидивирующего течения), Ixazomib и Pomalidomide (рецидивирующая и рефрактерная множественная миелома)¹.

ГЕМОФИЛИЯ

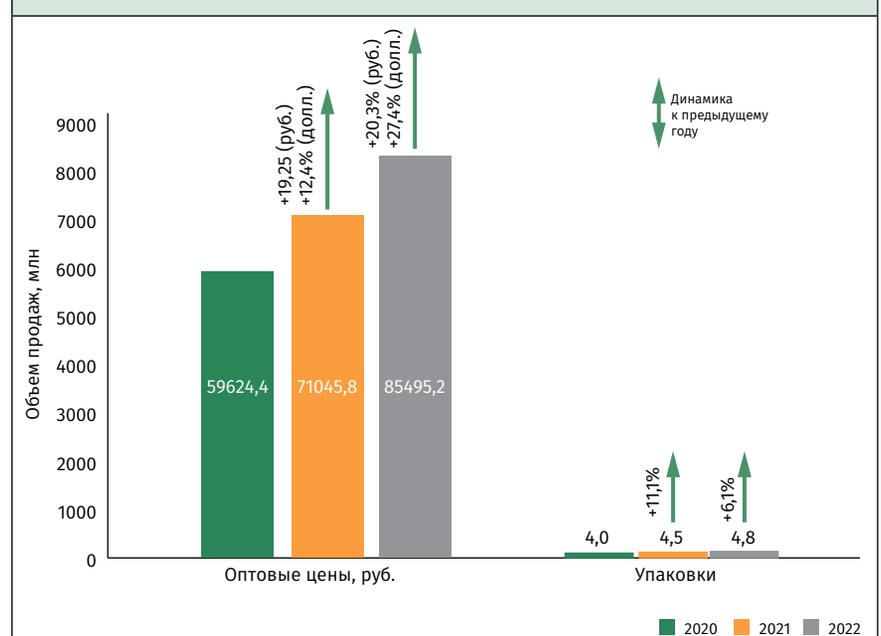
Поставки препаратов для лечения гемофилии в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом в натуральном выражении сократились на 6%, в стоимостном – выросли на 12% (табл. 1). Нозологическая группа остается лидером по объему затрат в рамках программы ВЗН (табл. 1).

В структуре сегмента произошли заметные изменения. Более чем в два раза увеличились поставки препарата Гемлибра (Epcizumab) компании Roche (упаковка и выпускающий контроль ООО «Добролек»), который показан при гемофилии А, в том числе тяжелых ее формах. В три раза

увеличились также закупки препарата Нувик (Simoctocog alfa) компании Octapharma, представляющего собой рекомбинантный фактор свертывания крови VIII. Оба препарата были впервые включены в номенклатуру закупок по программе ВЗН в предыдущем году. В 2022 г. в структуре нозологического сегмента доля препарата Гемлибра увеличилась с 10% до 20%, Нувик – с 1,5% до 4%. На долю впервые включенного в программу препарата Элоктейт (Efmoroctocog alfa), представляющего собой пролонгированный рекомбинантный фактор свертывания крови VIII, пришлось около 3% всего объема поставок. Одновременно с этим почти на треть уменьшились закупки препаратов фактора VIII, получаемых из плазмы

крови, в том числе в комбинации с фактором Виллебранда (общая доля сократилась с 35% до 25%). Из числа препаратов с отдельными МНН темпы роста выше средних для сегмента были характерны только для антиингибиторного коагулянтного комплекса Фейба компании Takeda и препарата Иннонафактор (Nonacog alfa) производства «Генериум» (соответственно 9% и 2% от всех поставок). Корпорация Takeda в декабре 2021 г. установила полный контроль над АО «Эс Джи Биотех» (ранее совместное предприятие с «Генериум»), которому принадлежат права на три рекомбинантных фактора свертывания крови (VIIa, VIII, IX) – Коагил-VII (Eptacog alfa (activated)), Октофактор (Morococog alfa) и Иннонафактор (МНН Nonacog alfa), полный цикл производства которых осуществляется российской компанией. Доля объединенного портфеля Takeda/«Генериум» в структуре сегмента уменьшилась по сравнению с предыдущим годом с 61% до 53,5%.

РИСУНОК 1. Динамика поставок по ВЗН, 2020–2022



¹ Распоряжение правительства от 23.12.2021 № 3781-р.

² Здесь и далее в статье использованы данные IQVIA, если не указано иное.

ТАБЛИЦА 1. Структура поставок по программе ВЗН, 2022/2021

Нозологии	МНН	Торговое наименование	Корпорация	Доля от продаж (руб., контрактные цены): доля нозологических сегментов - от всех продаж, доля ТН - от продаж нозологической группы			
				2022	2021	Прирост к 2021	
Болезнь Гоше	IMIGLUCERASE	GLURASIM	GENERIUM ZAO RF	64,1%	65,5%	39,3%	
	VELAGLUCERASE ALFA	VPRIV	TAKEDA	35,5%	34,5%	46,5%	
	TALIGLUCERASE ALFA	ELELYSO	PFIZER	0,3%	0,1%	530,6%	
Болезнь Гоше итог				2,2%	1,9%	42,1%	
Муковисцидоз	DORNASE ALFA	PULMOZYME	ROCHE	0,0%	0,0%	-100,0%	
		TIGERASE	GENERIUM ZAO RF	100,0%	100,0%	11,5%	
	DORNASE ALFA Итог			100,0%	100,0%	11,5%	
Муковисцидоз итог				1,8%	2,0%	11,5%	
Гемолитико-уремический синдром	ECULIZUMAB	ELIZARIA	GENERIUM ZAO RF	100,0%	100,0%	23,5%	
Гемолитико-уремический синдром итог				6,4%	6,3%	23,5%	
Юношеский артрит с системным началом	TOCILIZUMAB	ACTEMRA	ROCHE	21,3%	19,6%	42,6%	
	CANAKINUMAB	ILARIS	NOVARTIS	76,9%	78,3%	29,3%	
	ETANERCEPT	ENBREL	PFIZER	0,9%	1,2%	-1,1%	
	ADALIMUMAB	HUMIRA	ABBVIE	0,6%	0,9%	-6,5%	
		DALIBRA	BIOCAD RF	0,2%	0,0%		
ADALIMUMAB Итог			0,8%	0,9%	28,5%		
Юношеский артрит с системным началом итог				2,8%	2,5%	31,5%	
Мукополисахаридоз I, II и VI типов	IDURSULFASE	ELAPRASE	TAKEDA	63,4%	53,8%	40,1%	
	LARONIDASE	ALDURAZYME	SANOFI-AVENTIS	10,1%	11,5%	3,9%	
	GALSULFASE	NAGLAZIM	BIOMARIN IRELAND	20,7%	26,8%	-8,4%	
	IDURSULFASE BETA	HUNTERASE	NANOLEK OOO RF	5,8%	7,8%	-11,4%	
Мукополисахаридоз I, II и VI типов итог				8,2%	8,3%	18,9%	
Гипофизарный нанизм	SOMATROPIN	RASTAN	PHARMSTANDART	100,0%	100,0%	24,0%	
Гипофизарный нанизм итог				0,2%	0,2%	24,0%	
Гемофилия	EPTACOG ALFA (ACTIVATED)	COAGIL-VII	GENERIUM ZAO RF	6,5%	7,7%	-6,3%	
		NOVOSEVEN	NOVO NORDISK	0,2%	0,1%	108,0%	
		ARIOSEVEN	PSK PHARMA	1,0%	0,2%	405,0%	
	EPTACOG ALFA (ACTIVATED) Итог				7,7%	8,1%	6,5%
	FACTOR IX	AIMAFIX	KEDRION	0,4%	1,6%	-69,9%	
		IMMUNIN	TAKEDA	2,8%	1,5%	110,8%	
		OCTANINE F	OCTAPHARMA	1,4%	2,1%	-25,7%	
	FACTOR IX итог				4,6%	5,2%	0,1%
	FACTOR VIII	BERIATE	CSL BEHRING GMBH	2,2%	3,3%	-25,6%	
		HEMOFIL M	TAKEDA	0,0%	0,0%	-100,0%	
		KOATE - DVI	GRIFOLS S.A.	0,5%	2,1%	-74,2%	
		OCTANATE	OCTAPHARMA	3,7%	5,4%	-21,9%	
		EMOCLOT D.I.	KEDRION	0,8%	0,9%	-6,3%	
FACTOR VIII итог				12,0%	19,9%	-32,6%	

ТАБЛИЦА 1. Структура поставок по программе ВЗН, 2022/2021 (продолжение)						
Нозологии	МНН	Торговое наименование	Корпорация	Доля от продаж (руб., контрактные цены): доля нозологических сегментов - от всех продаж, доля ТН - от продаж нозологической группы		
				2022	2021	Прирост к 2021
	OCTOCOG ALFA	ADVATE	TAKEDA	16,1%	18,3%	-1,2%
	FACTOR VIII INHIBITOR BYPASSING FRACTION	FEIBA	TAKEDA	8,7%	8,4%	17,5%
	MOROCTOCOG ALFA	OCTOFACTOR	GENERIUM ZAO RF	12,8%	15,2%	-5,1%
	NONACOG ALFA	INNONAFACTOR	GENERIUM ZAO RF	1,9%	1,6%	37,5%
	FACTOR VIII*FACTOR VON WILLEBRAND	IMMUNATE	TAKEDA	4,7%	8,2%	-34,8%
		FANHDI	GRIFOLS S.A.	0,6%	0,4%	84,5%
		WILATE	OCTAPHARMA	4,6%	6,9%	-24,8%
		HEMATE P	CSL BEHRING GMBH	4,0%	4,4%	2,0%
	FACTOR VIII*FACTOR VON WILLEBRAND Итого			14,0%	19,9%	-21,0%
	SIMOCTOCOG ALFA	NUWIQ	OCTAPHARMA	4,2%	1,5%	219,2%
	EMICIZUMAB	HEMLIBRA	ROCHE	19,8%	10,3%	115,2%
	EFMOROCTOCOG ALFA	ELOCTATE	SWEDISH ORPHAN BIO	2,9%	0,0%	
Гемофилия итог				28,0%	30,1%	12,2%
Онкогематология	BORTEZOMIB	BARTIZAR	SOTEX	0,2%	0,1%	349,1%
		BORTEZOL	PHARMASYNTEZ NORD	1,3%	2,0%	-22,4%
		BORAMILAN	FARMMENTAL GR.OOO	0,3%	1,5%	-72,0%
		MILATIB	PHARM-SINTEZ MOSC	0,7%	0,0%	
		BORTEZOMIB CANON	CANONPHARMA PRODUC	0,1%	0,0%	
	BORTEZOMIB Итого			2,7%	3,5%	-11,1%
	FLUDARABINE	DARBINES	PHARMASYNTEZ NORD	0,3%	0,4%	-0,6%
		FLIDARIN	FARMMENTAL GR.OOO	0,0%	0,2%	-94,9%
		FLUDARABEL	PHARMASYNTEZ	0,0%	0,1%	-100,0%
	FLUDARABINE Итого			0,4%	0,8%	-44,5%
	IMATINIB	IMATINIB	UNIDENTIFIED MANUF	1,3%	1,6%	0,0%
	RITUXIMAB	MABTHERA	ROCHE	0,8%	1,0%	3,6%
		ACELLBIA	BIOCAD RF	10,3%	16,1%	-24,5%
		REDDYTUX	DR REDDYS LAB	3,4%	7,1%	-42,7%
	RITUXIMAB итог			14,5%	24,2%	-28,7%
	LENALIDOMIDE	REVLIMIDE	CELGENE	42,5%	50,8%	-0,9%
		LENALIDOMID	PHARMASYNTEZ	4,2%	0,0%	
		MIELANIX	PHARM-SINTEZ MOSC	0,1%	0,0%	
		LENALIDOM-PROMOMED	PROMOMED	0,2%	0,0%	
	LENALIDOMIDE итог			47,4%	50,8%	10,6%
DARATUMUMAB	DARZALEX	JOHNSON & JOHNSON	21,3%	19,2%	31,4%	
POMALIDOMIDE	IMATANGO	SOTEX	3,7%	0,0%		
	POMALIDOMIDE-TL	R-PHARM ZAO RF	3,4%	0,0%		
	IMNOVID	CELGENE	0,0%	0,0%		
POMALIDOMIDE итог			7,1%	0,0%		
IXAZOMIB	NINLARO	TAKEDA	5,4%	0,0%		
Онкогематология итог				21,7%	22,0%	18,5%
Рассеянный склероз	GLATIRAMER ACETATE	TIMEXON	BIOCAD RF	4,3%	5,3%	8,5%
		GLATIRATE	R-PHARM ZAO RF	0,1%	0,2%	-27,1%
	GLATIRAMER ACETATE итог			4,5%	5,5%	6,9%

ТАБЛИЦА 1. Структура поставок по программе ВЗН, 2022/2021 (окончание)							
Нозологии	МНН	Торговое наименование	Корпорация	Доля от продаж (руб., контрактные цены): доля нозологических сегментов - от всех продаж, доля ТН - от продаж нозологической группы			
				2022	2021	Прирост к 2021	
	INTERFERON BETA-1A	SINNOVEX	CINNAGEN CO	7,0%	7,0%	32,3%	
		REBIF	MERCK	0,5%	3,2%	-80,7%	
		TEBERIF	BIOCAD RF	14,0%	11,6%	60,0%	
	INTERFERON BETA-1A итог				21,4%	21,7%	30,7%
	INTERFERON BETA-1B	INFIBETA	GENERIUM ZAO RF	7,3%	7,8%	25,3%	
		INTERFERON BETA-1B	BIOCAD RF	3,9%	3,5%	50,7%	
	INTERFERON BETA-1B итог				11,3%	11,2%	33,1%
	NATALIZUMAB	TYSABRI	JOHNSON & JOHNSON	12,2%	16,2%	-0,5%	
	TERIFLUNOMIDE	FEMORIX	VALENTA	5,6%	6,1%	20,8%	
		TERIFLUNOMIDE	BIOCAD RF	0,5%	0,9%	-17,0%	
			AMEDART		0,0%	0,0%	
		AUBAGIO	SANOFI-AVENTIS	0,0%	0,0%	-100,0%	
	TERIFLUNOMIDE-HIMR	IIHR	0,0%	1,3%	-95,3%		
	TERIFLUNOMIDE Итог				6,1%	8,2%	-1,3%
	PEGINTERFERON BETA-1A	PLEGRIDY	JOHNSON & JOHNSON	9,2%	9,7%	27,1%	
	ALEMTUZUMAB	LEMTRADA	SANOFI-AVENTIS	2,9%	3,2%	20,4%	
	OCRELIZUMAB	OCREVUS	ROCHE	27,0%	24,2%	48,1%	
CLADRIBINE	MAVENCLAD	MERCK	5,4%	0,0%			
Рассеянный склероз итог				25,8%	23,4%	32,7%	
Трансплантология	CICLOSPORIN	SANDIMMUN NEORAL	NOVARTIS	0,0%	0,0%	-88,8%	
		EQUORAL	TEVA	0,9%	0,6%	53,2%	
		ORGASPORIN	PHARMASYNTEZ	4,7%	4,2%	10,2%	
	CICLOSPORIN итог				5,6%	4,9%	15,1%
	MYCOPHENOLATE MOFETIL	MYCOPHENOLATE TEVA	TEVA	0,0%	0,0%	-100,0%	
		MYCOPH.MOFETIL-TL	R-PHARM ZAO RF	0,8%	0,1%	1309,6%	
		MYCOPHENOLATE MOF	ATOLL OOO RF	0,8%	0,0%	3812,3%	
		FLOMIREN	PHARMASYNTEZ	1,1%	2,9%	-63,1%	
	MYCOPHENOLATE MOFETIL итог				2,6%	3,0%	-11,2%
	MYCOPHENOLIC ACID	FELOMIKA	NANOPHARMA DEVEL.	9,4%	9,0%	4,2%	
		NIKVESEL	PHARMASYNTEZ	9,1%	12,1%	-24,4%	
		MYCOPHENOLIC ACID	AMEDART	2,2%	0,0%		
	MYCOPHENOLIC ACID итог				20,6%	21,1%	-1,7%
	TACROLIMUS	ADVAGRAF	ASTELLAS PHARMA	52,9%	55,5%	-4,4%	
		TACROLIMUS	UNIDENTIFIED MANUF	3,9%	3,8%	3,2%	
			LOK-BETA PHARMACEU	0,1%	0,0%		
		PRILUXID	PHARMASYNTEZ	1,6%	1,5%	9,5%	
TACROLIMUS итог				58,5%	60,8%	-3,4%	
EVEROLIMUS	CERTICAN	NOVARTIS	12,1%	10,3%	17,9%		
	AFINITOR	NOVARTIS	0,5%	0,0%			
EVEROLIMUS Итог				12,6%	10,3%	22,9%	
Трансплантология итог				2,7%	3,3%	0,3%	
ИТОГО:				100%	100%	20,3%	

До последнего времени производство стадии ГЛФ одного из лидирующих брендов Takeda – Адвейг (Ostocog alfa) (16% от всех поставок в сегменте гемофилии) было локализовано на мощностях компании «Биокад». Как следует из изменений, внесенных в регистрационное удостоверение в середине 2022 г., в настоящее время на российский рынок поставляется препарат, полностью произведенный на зарубежных площадках.

Помимо корпорации Takeda, сокращение доли в структуре поставок коснулось также Octapharma (с 16% до 14%) и CSL Behring GmbH (с 7,7% до 6,2%). Вторичная упаковка и выпускающий контроль всех брендов этих компаний локализованы на Скопинском фармацевтическом заводе, принадлежащем компании «Фармимэкс».

С компанией «Октафарма-Фармимэкс» в сентябре 2018 г. подписан СПИК о создании полного цикла производства препаратов из плазмы крови (анонсировались инвестиции в размере 5 млрд руб., запуск производства к 2025 г.).

В конце 2022 г. было объявлено о запуске цеха по производству из плазмы крови препарата фактора свертываемости крови VIII на предприятии «Фармстандарт-УфаВИТА». Мощность производства – 500 тыс. упак. в год, инвестиционные вложения – 1,6 млрд руб.². В настоящее время препарат под торговым наименованием Эйтотплазм в госреестре еще не фигурирует.

ПРОЧИЕ ОРФАННЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ

Потребность в специфической терапии **атипичного гемолитико-уремического синдрома** с 2019 г. полностью обеспечивается за счет российского биоаналогичного препарата Элизария (Eculizumab) производства «Генериум» (регистрация оригинального препарата компании Alexion отозвана) (табл. 1). Закупки препарата Элизария по сравнению с предыдущим годом увеличились на 24%, доля в структуре поставок по программе ВЗН не изменилась.

Среди показаний Eculizumab фигурирует также еще одно орфанное заболевание – пароксизмальная ночная гемоглобинурия, которая в части лекарственного обеспечения относится к компетенции субъектов Федерации (не входит в программу ВЗН).

Начиная с 2021 г. еще два биоаналога производства «Генериум» – Тигераза (Dornase Alfa) и Глуразим (Imiglucerase) заместили в поставках по ВЗН оригинальные препараты. Это, соответственно, препараты Пульмозим Roche для лечения **муковисцидоза** и Церезим Sanofi для лечения **болезни Гоше** (у обоих вторичная упаковка была локализована на мощностях «Фармстандарт-УфаВИТА»). В феврале 2022 г. компания Roche объявила о том, что прекращает поставки препарата Пульмозим в Россию³. В 2022 г. по сравнению с предыдущим годом закупки препарата Тигераза выросли на 12%, Глуразим – на 39%.

Для лечения болезни Гоше осуществляются также поставки бренда Вприв (MHN Velaglucerase) Takeda, а с 2021 г. – также Элисо (Taliglucerase) Pfizer (табл. 1). В целом поставки препаратов данной группы, две трети которых обеспечены за счет Глуразима, увеличились на 42% (2,2% от всех поставок по ВЗН).

Для лечения **мукополисахаридоза I типа** используется Альдуразим (Laronidase) Sanofi (около 0,8% от всех поставок по ВЗН), **мукополисахаридоза VI типа** (синдром Марото – Лами) – Наглазим (Galsulfase) Biomearin Ireland (вторичная упаковка – «Скопинфарм») (2,2%) (табл. 1). Для лечения синдрома Хантера (**мукополисахаридоз II типа**) закупается Элапраза (MHN Idursulfase) Takeda, а также Хантераза (Idursulfase Beta) российской компании «Нанолек» (в России локализована вторичная упаковка и выпускающий контроль). В 2022 г. поставки Элапразы увеличились на 40%, Хантеразы – сократились на 11%. Вместе эти препараты состави-

ли около 6% от всех поставок по ВЗН (табл. 1).

В группе **юношеского артрита с системным началом** структура поставок мало изменилась по сравнению с предыдущим годом: Иларис (Canakinumab) Novartis – 77%, Актепра (Tocilizumab) Roche – 21%, Энбрел (Etanercept) Pfizer – примерно 1%. Наряду с препаратом Хумира (Adalimumab) AbbVie закуплен также биоаналог Далибра компании «Биокад» (табл. 1). Завершающие стадии производства Иларис локализованы на мощностях «Скопинфарм», Актепра – «Фармстандарт-УфаВИТА», Хумира – «Ортат» («Р-Фарм»). В целом поставки по нозологическому сегменту увеличились на 43% в упаковках, на 32% – в рублях.

ОНКОГЕМАТОЛОГИЧЕСКИЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ

Закупки препаратов для лечения онкогематологических заболеваний увеличились на 18,5% в стоимостном выражении (в упаковках – не изменились). Доля группы в структуре поставок по ВЗН почти не изменилась и составила около 22% (табл. 1). Препараты для лечения множественной миеломы с МНН Ixazomib и Pomalidomide, дополнительно включенные в программу в 2022 г., в общей сложности составили 12,5% всего сегмента онкогематологии (табл. 1). Потребность в МНН Ixazomib была обеспечена за счет оригинального препарата Нинларо компании Takeda (завершающие стадии производства локализованы на заводе в Ярославле). В то же время поставки Pomalidomide в основном поделили между собой российские компании «Сотекс» и «Р-Фарм» (препарат последней из компаний, согласно госреестру, производится в том числе из субстанции собственного производства, а не только импортируемой). Оригинальный препарат Имновид компании Celgene был закуплен в незначительных количествах.

Вторичная упаковка и выпускающий контроль иммуномодулятора Имновид локализованы на мощно-

² https://pharmstd.ru/archivedetails_64_3297.html.

³ <https://www.roche.ru/ru/media/novosti/news-2022-02-21-pulmosim-civil-circulation.html>.

стях «Фармстандарт-Лексредства», так же, как и другого бренда – Ревлимида (Lenalidomide), используемого для иммунотерапии множественной миеломы. Патентная защита этого препарата завершилась в 2022 г. В 2020 г. Минздравом был заключен трехлетний контракт на поставки Lenalidomide в период 2020–2022 гг. на сумму 20,5 млрд руб. В госреестре в настоящее время фигурируют 15 воспроизведенных версий, три из них представлены в структуре поставок в 2022 г. В целом поставки МНН Lenalidomide увеличились на 22% в упаковках и на 11% – в рублях. В общем объеме закупок средств для лечения онкогематологических заболеваний данный препарат составил более 47%.

Увеличение закупок почти на треть было характерно также еще для одного иммунологического препарата для лечения множественной миеломы – Дарзалекс (Daratumumab) J&J (упаковка и выпускающий контроль концентрата для приготовления инфузий проводится «Нанолек»), доля которого в сегменте онкогематологии увеличилась с 19% до 21%.

По другим группам МНН закупки в стоимостном выражении или сократились, или остались на прежнем уровне (табл. 1). Поставки МНН Bortezomib, Fludarabine и Imatinib полностью представлены препаратами российского производства. В структуре МНН Rituximab доля биоаналога Ацеллбия компании «Биокад» увеличилась с 66% до 70,5%.

В целом доля российских компаний в структуре поставок онкологического сегмента в стоимостном выражении по сравнению с предыдущим годом увеличилась с 22% до 26%.

РАССЕЯННЫЙ СКЛЕРОЗ

Поставки препаратов данной группы по сравнению с предыдущим годом выросли на треть (табл. 1). Доля группы в структуре затрат по программе ВЗН увеличилась на 2 п. п. и составила около 26%.

В 2022 г. впервые используемый в рамках программы ВЗН оригинальный препарат Мавенклад (Cladribine) компании MSD (показан для лече-

ния рассеянного склероза рецидивирующего (ремиттирующего) течения) составил 5,4% от всего объема поставок.

На 48% увеличились закупки бренда Окревус (Ocrelizumab) Roche (показан при рецидивирующем и первично-прогрессирующем рассеянном склерозе), включенного в программу ВЗН в 2021 г. Завершающие стадии производства препарата локализованы на заводе «Ортат» («Р-Фарм»). Доля в структуре сегмента по сравнению с предыдущим годом увеличилась с 24% до 29%.

Продажи брендов компании J&J Плегриды (Peginterferon beta-1a) увеличились на 27%, Тизабри (Natalisumab) (вторичная упаковка «Фармстандарт-УфаВита») – не изменились. Доля первого препарата сохранилась на уровне 9%, второго – сократилась с 16% до 12%.

Объем закупок еще одного оригинального препарата – Лемтрада (МНН Alemtuzumab) компании Sanofi (вторичная упаковка «Нанолек»), включенного в программу в 2020 г., вырос на 20% (примерно 3% в структуре сегмента).

В остальных сегментах МНН для лечения рассеянного склероза патентная защита не действует, и там доминируют российские производители.

Закупки препаратов, относящихся к МНН Interferone beta-1a и Interferone beta-1b, увеличились почти на треть (табл. 1). В сегменте Interferone beta-1a биоаналог Тебериф компании «Биокад» нарастил долю с 53% до 65%, при этом доля бренда Ребиф Merck упала с 14% до 2%. В сегменте МНН Interferone beta-1b соотношение объемов продаж компаний «Генериум» (Инфибета) и «Биокад» на 5 п. п. сдвинулось в пользу второй из них (65% и 35% соответственно).

В сегменте МНН Glatiramer Acetate, по примеру прошлых лет, препарат Тимексон «Биокад» (полного цикла производства) составил 97% продаж, а Глатират «Р-Фарм» (производится из зарубежной субстанции) – только 3%. Общие поставки МНН в стоимостном выражении увеличились на 6% (в натуральном – на 24%).

В сегменте МНН Teriflunomide подавляющая часть закупок обеспечена препаратом Феморикс компании «Валента» (91%). Оригинальный препарат Абаджи Sanofi (вторичная упаковка «Ортат») полностью вытеснен из программы. Общие поставки МНН в стоимостном выражении не изменились (в натуральном – выросли на 15%).

В целом соотношение закупок российских и зарубежных препаратов в сегменте рассеянного склероза не претерпело заметных изменений. Доля российских компаний составила около 36%. Лидером остается компания «Биокад» с долей 23%.

ТРАНСПЛАНТОЛОГИЯ

Поставки иммунодепрессантов, используемых для подавления иммунитета при трансплантации органов и тканей, не изменились по сравнению с предыдущим годом, доля в структуре поставок программы ВЗН – около 3% (табл. 1).

Увеличение закупок в стоимостном выражении было характерно для МНН Everolimus (+23%) и МНН Ciclosporin (+15%), их доли в структуре сегмента увеличились с 10% до 13% и с 5% до примерно 6% соответственно. Поставки других групп МНН в той или иной мере сократились.

Оригинальный препарат Сертикан (выпуск ГЛФ осуществляется на заводе «Новартис-Нева»), используемый при трансплантации почки и сердца, с 2020 г. (после включения в программу) занимал монопольные позиции в сегменте МНН Everolimus. В 2022 г. в небольшом объеме был также закуплен Афинитор компании Novartis с тем же МНН (имеет более высокие дозировки). В госреестре на сегодняшний день фигурируют дженерики пяти российских производителей.

В сегменте МНН Ciclosporin (трансплантация почки, костного мозга, солидных органов) продолжил занимать доминирующее положение препарат Оргаспорин компании «Фармасинтез» (83%). Экорал Teva расширил позиции почти до 17%. Бренд Сандиммун Неорал Novartis (упаковка «Скопинфарм») уже много

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 корпораций по объему поставок в программе ВЗН, 2022

Место в рейтинге		Производитель	Доля от общих закупок (руб., контрактные цены)		
2022	2021		2022	2021	Прирост к 2021
1	1	GENERIUM ZAO RF	17,8%	18,9%	13,3%
2	2	TAKEDA	16,3%	16,0%	21,9%
3	5	ROCHE	13,3%	9,5%	68,8%
4	4	JOHNSON & JOHNSON	10,1%	10,3%	18,7%
5	3	CELGENE	9,2%	11,2%	-0,9%
6	6	BIOCAD RF	8,1%	8,5%	14,7%
7	7	OCTAPHARMA	3,9%	4,8%	-1,0%
8	9	NOVARTIS	2,5%	2,3%	28,3%
9	13	CINNAGEN CO	1,8%	1,6%	32,3%
10	8	CSL BEHRING GMBH	1,8%	2,3%	-9,8%
Итого			84,7%	86,0%	

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 торговых наименований по объему поставок в программе ВЗН, 2022

Место в рейтинге		Торговое наименование	МНН	Производители	Доля от общих закупок (руб., контрактные цены)		
2021	2020				2021	2020	Прирост к 2020
1	1	REVLIMIDE	LENALIDOMIDE	CELGENE	9,2%	11,2%	-0,9%
2	3	OCREVUS	OCRELIZUMAB	ROCHE	7,0%	5,7%	48,1%
3	2	ELIZARIA	ECULIZUMAB	GENERIUM ZAO RF	6,4%	6,3%	23,5%
4	10	HEMLIBRA	EMICIZUMAB	ROCHE	5,5%	3,1%	115,2%
5	6	ELAPRASE	IDURSULFASE	TAKEDA	5,2%	4,5%	40,1%
6	7	DARZALEX	DARATUMUMAB	JOHNSON & JOHNSON	4,6%	4,2%	31,4%
7	4	ADVATE	OCTOCOG ALFA	TAKEDA	4,5%	5,5%	-1,2%
8	11	TEBERIF	INTERFERON BETA-1A	BIOCAD RF	3,6%	2,7%	60,0%
9	5	OCTOFACTOR	MOROCTOCOG ALFA	GENERIUM ZAO RF	3,6%	4,6%	-5,1%
10	8	TYSABRI	NATALIZUMAB	JOHNSON & JOHNSON	3,1%	3,8%	-0,5%
Итого					52,8%	52,3%	

лет составляет ничтожную часть закупок.

Оригинальный препарат Адваграф компании Astellas Pharma (упаковка «Ортат»), как и ранее, составил более 90% в структуре закупок МНН Tacrolimus (пересадка почки, печени). По объему продаж данная группа МНН существенно превосходит все остальные иммунодепрессанты (доля в структуре сегмента составила более 58%).

Потребность в МНН Mucorphenolic acid (около 21% всех закупок) и МНН Mucorphenolic mofetil (около 3%) в настоящее время полностью покрыв-

ается за счет продукции российского производства. Оригинальный препарат Майфортик Novartis (стадия ГЛФ «Новартис-Нева») не закупается с 2021 г.

Доля российских компаний в сегменте в 2022 г. сохранилась на уровне 34%.

ОСНОВНЫЕ РЕЙТИНГИ

Первое место в рейтинге компаний-производителей, как и в предыдущие 2 года, заняла компания «Генериум» (табл. 2). В определении объема поставок этой компании учитывались все выпускаемые ею

препараты (полный цикл производства), включая рекомбинантные факторы свертывания крови.

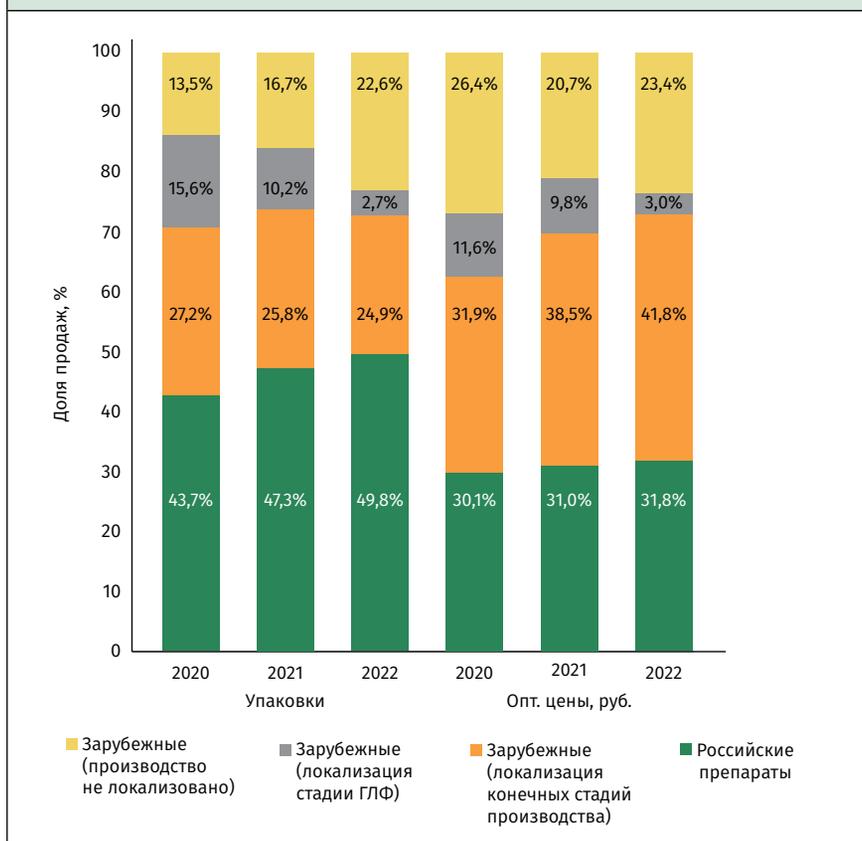
Общий объем поставок препаратов производства «Генериума» в стоимостном выражении увеличился на 13% (в 2021 г. на 18%), а доля в структуре поставок по программе ВЗН упала примерно на 1 п. п. до 18%. Увеличение поставок наполовину было обеспечено за счет препарата Элизария (Eculizumab) (+24%) для лечения атипичного гемолитико-уремического синдрома. Заметный вклад в позитивную динамику внесли также Инфибета (Interferone beta-

1в) (+25%) для лечения рассеянного склероза и Глуразим (Imiglucerase) (+39%) для лечения болезни Гоше.

В рейтинге брендов препарат Элизария занял 3-е место (табл. 3). В первую десятку вошел также Октофактор, рекомбинантный фактор VIII, который в силу отрицательной динамики перебрался с 5-го на 9-е место в рейтинге. В структуре поставок «Генериум» эти препараты составили 37% и 20% соответственно. Второе место в рейтинге производителей традиционно занимает корпорация Takeda, которая вышла в лидеры с 2019 г. в связи с поглощением компании Shire – разработчика многих орфанных брендов. Закупки препаратов Takeda выросли на 22%, доля в структуре поставок сохранилась на уровне 16% (табл. 2). На три четверти увеличение поставок было обеспечено препаратом Элапраза (Idursulfase) для лечения мукополисахаридоза II (+40%), а также закупками впервые включенного в программу препарата Нинларо (Ixazomib) для лечения множественной миеломы. В топ-10 брендов помимо препарата Элапраза (5-е место) входит также рекомбинантный фактор свертывания крови VIII Адвейт (Ostocog alfa), для которого было характерно снижение рейтинга (с 4-го до 7-го места) в связи с отсутствием роста закупок (табл. 3). В структуре продаж Takeda эти препараты составили 32% и 28% соответственно, еще 15% пришлось на долю препарата Фейба (антиингибиторный коагулянтный комплекс) (+17%).

В 2022 г. на 3-е место в рейтинге производителей поднялась компания Roche (табл. 2). Объемы поставок выросли на 69%, доля рынка увеличилась с 9,5% до более 13%. На 55% рост продаж компании был обеспечен за счет иммуномодулятора Гемлибра (Emsicizumab), предназначенного для лечения гемофилии А, на 42% – средства для лечения рассеянного склероза Окревус (Ocrelizumab). Оба препарата были впервые включены в программу год назад, оба значительно улучшили свои позиции в рейтинге брендов (табл. 3). Окревус (+48%) занял 2-е место, Гемлибра (+115%) – 4-е место,

РИСУНОК 2. Динамика доли российских и зарубежных препаратов в структуре закупок по программе ВЗН, 2020–2022



доля препаратов в структуре продаж компании Roche составила 52% и 42% соответственно.

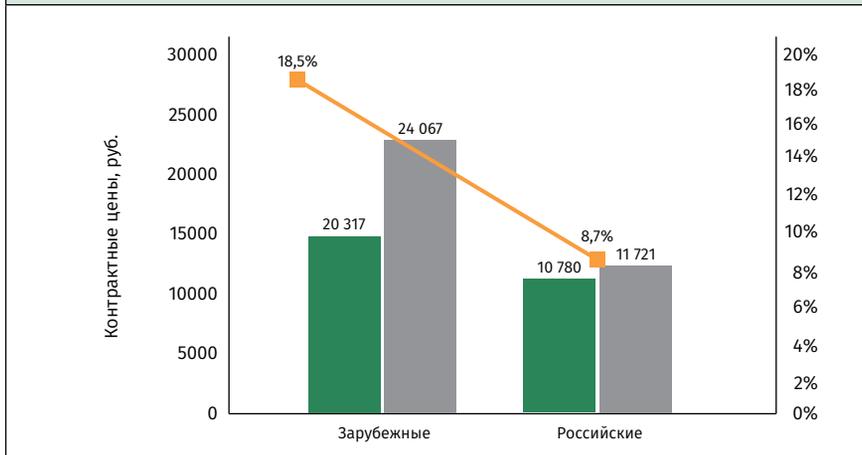
Компания J&J (+19%) третий год подряд остается на 4-м месте в рейтинге (табл. 2). Поставки средства для лечения множественной миеломы Дарзалекс (Daratumumab) увеличились на 31%. Препарат составил 45% всех продаж компании и поднялся с 7-го на 6-е место в рейтинге брендов (табл. 3). Остальные продажи J&J обеспечили препараты для лечения рассеянного склероза – Тизабри (Natalisumab) и Плегриди (Peginterferon beta-1a) (+27%). Несмотря на то, что роста поставок Тизабри не наблюдалось, этот препарат все же остался в составе топ-10 (табл. 3).

Компания Celgene, которая с 2019 г. занимала 3-е место в рейтинге (а до этого долгое время его возглавляла), в 2022 г. оказалась на 5-м месте (табл. 2). Ревлимид (Lenalidomide) при сокращении доли с 11% до 9%, по-видимому, в последний раз возглавил рейтинг брендов (в связи с окончанием патентной защиты) (табл. 3).

Компания «Биокад» (+15%) сохранила за собой 6-е место в рейтинге производителей (табл. 2). На четверть сократились поставки ранее лидировавшего препарата компании – Ацеллбия (Rituximab), в результате чего он выбыл из состава топ-10 и обеспечил только 27% всех продаж компании. Одновременно препарат Тебериф (Interferone beta-1a) для лечения рассеянного склероза при увеличении его поставок на 60% составил 44% всех продаж «Биокада». В рейтинге брендов этот препарат поднялся с 11-го на 8-е место (табл. 3).

В 2022 г. в состав топ-10 вошла иранская компания Cinnagen в связи с увеличением на треть закупок препарата для лечения рассеянного склероза СинноВекс (Interferon beta-1a) (держателем регистрационного удостоверения является «Сиа Интернейшнл АФС»). В результате более высоких, чем в среднем по программе, темпов роста поставок с 9-го до 8-го места повысился рейтинг Novartis. Это определялось продолжающимся увеличением закупок

РИСУНОК 3. Динамика средневзвешенных цен, 2022/2021



препарата для лечения ювенильного артрита Иларис (Canakinumab) (+29%) (табл. 3).

Доля российских препаратов в структуре сегмента ВЗН в натуральном выражении продолжила рост – с 47% до почти 50% (рис. 2). В рублях она составила около 32%, показав лишь небольшое увеличение. В подавляющей своей части это препараты полного цикла производства (включая АФС).

В структуре поставок зарубежной продукции в 2022 г. увеличилась доля импортируемых нелокализованных препаратов (рис. 2).

По сравнению с 2021 г. средневзвешенные цены на российские препараты выросли на 8,7%, на зарубежные – на 18,5% (рис. 3). В целом по программе ВЗН средневзвешенные цены увеличились на 13,4%. Эта динамика определялась и ростом цен как таковых, и сдвигами в структуре продаж в сторону более дорогостоящих препаратов (с перевесом второго из названных факторов).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Объем утвержденного финансирования для реализации программы ВЗН в 2022 г. составил около 67 млрд руб. ФЦПиЛо⁴ было заключено 147 госконтрактов по 46 МНН на сумму

58,7 млрд руб. (из них 66 контрактов на сумму 28 млрд руб. было заключено в IV квартале предыдущего года)⁵. Помимо этого, в 2022 г. были проведены поставки по ранее заключенным долгосрочным контрактам по 3 МНН на сумму 8,3 млрд руб.⁶

В соответствии с установленными правилами, для создания переходящего остатка лекарственных препаратов часть тендеров по программе ВЗН проводится в конце предыдущего года в рамках лимитов бюджетных обязательств на следующий год. В связи с возникшими рисками роста цен 100 госконтрактов на поставки в 2023 г. по 46 МНН на сумму 56,2 млрд руб. были заключены уже во II квартале 2022 г. Кроме того, часть поставок на 2023 г. была заведомо обеспечена ранее заключенными многолетними контрактами.

Всего утвержденное финансирование по программе ВЗН на 2023 г. составляет почти 88 млрд руб., из них: около 67 млрд руб. – на обеспечение взрослых пациентов, 21 млрд руб. – на обеспечение детей в рамках передачи полномочий фонду «Круг добра».

В конце 2022 г. были внесены поправки в статью 83 ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ», в соответствии с которыми обеспечение лекарствами по номенклатуре ВЗН

детей в возрасте от 0 до 18 лет отнесено к компетенции фонда «Круг добра» (№ 469-ФЗ от 05.12.2022). В то же время закупками этих препаратов, как и ранее, уполномочен заниматься ФЦПиЛо, и лимиты бюджетных обязательств на обеспечение лекарствами по номенклатуре ВЗН как взрослых, так и детей доводятся именно до этой организации.

Основным преимуществом новой схемы реализации программы ВЗН явилось то, что при формальном сохранении объемов финансирования на уровне предыдущего года (67 млрд руб.) в реальности оно было увеличено почти на треть. В течение последних лет программа ВЗН была дефицитной. Текущая потребность удовлетворялась за счет средств, выделяемых на следующий год, при этом не создавался необходимый трехмесячный запас лекарств. В 2021 г. помимо утвержденного финансирования в размере 64,3 млрд руб. в конце года для покрытия дефицита бюджета программы ВЗН правительству пришлось дополнительно выделить 8,9 млрд руб.

С 2012 по 2022 г. число пациентов, фигурирующих в федеральном регистре ВЗН, увеличилось с 100 тыс. до 233 тыс. человек (в т.ч. более 15 тыс. детей). В то же время финансирование программы за тот же период выросло только на 30%. В августе 2022 г. в письме правительству перед принятием федерального бюджета Всероссийский союз пациентов (ВСП)⁷ оценивал дефицит финансирования программы примерно в 20 млрд руб., а общую потребность в ее обеспечении на 2023–2025 гг. – в 87 млрд руб. ежегодно. Именно такое финансирование и было выделено на поставку лекарств для взрослых и детей в 2023 г.

Таким образом, проблему финансирования программы ВЗН на перспективу ближайших нескольких лет можно считать решенной. Однако развитие программы за счет включения в нее новых лекарственных пре-

⁴ Федеральное казенное учреждение «Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения граждан» Министерства здравоохранения Российской Федерации, на которое с 2021 г. возложены функции по централизованной закупке лекарственных препаратов на федеральном уровне.

⁵ В т. ч. по 5 МНН (фактор свертывания крови VIII, фактор свертывания крови IX, натализумаб, эверолимус, такролимус) заключены долгосрочные госконтракты на сумму 6,3 млрд руб.

⁶ <https://fcpiilo.minzdrav.gov.ru>.

⁷ <https://rg.ru/2023/01/11/vserossijskij-soiuz-pacientov-obratitsia-v-pravitelstvo-po-povodu-lekarstv-ne-vkluchennyh-v-perechen-zhiznennovazhnyh.html>.

паратов и, тем более, нового контингента больных в нынешней ситуации ожидать особенно не приходится. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что четыре новых препарата, одобренных комиссией Минздрава для включения в перечень ВЗН, при последнем его обновлении так туда и не попали (хотя действует правило, в соответствии с которым одобрение комиссии получают только те новые препараты, использование которых не приводит к увеличению расходов по программе, т. е. при переговорах достигается компромисс в отношении приемлемого уровня цен)⁸.

Возможности для удовлетворения потребности в лекарственном обеспечении расширяются также и в связи с активным освоением производства номенклатуры программы ВЗН российскими производите-

⁸ <https://rg.ru/2023/01/11/vserossijskij-soiuz-pacientov-obratilsia-v-pravitelstvo-po-povodu-lekarstv-ne-vkliuchennyh-v-perechen-zhiznennovazhnyh.html>.

лями (для них она всегда являлась приоритетом). По объему упаковок российские компании уже обеспечивают половину всех поставок. Быстрое замещение отечественными дженериками ожидает бренд Ревлимид (вышел из-под патентной защиты), который в течение многих лет лидировал по объему затрат в рамках программы ВЗН. По многим позициям номенклатуры, все еще находящимся под патентной защитой, российскими производителями уже зарегистрированы собственные версии. Выдача принудительных лицензий на использование патентов «в случае крайней необходимости», связанной с охраной жизни и здоровья граждан, уже предусмотрена ст. 1360 Гражданского кодекса. Правительством разрабатываются дополнительные механизмы импортозамещения, в частности, межведомственной комиссией Минздрава сформирован перечень потенциально дефицитных препаратов (вклю-

чая и представителей номенклатуры ВЗН), в отношении которых может применяться особый порядок государственной регистрации в соответствии с постановлением правительства от 05.04.2022 № 593.

Голоса пациентов и специалистов, которые ранее так или иначе сопротивлялись импортозамещению в высокотехнологичных направлениях терапии, слышатся все реже. Наряду с этим звучат призывы разрешить регистрировать оригинальные зарубежные препараты на основе данных международных многоцентровых клинических исследований (КИ) без участия в них российских центров (на сегодняшний день локальные КИ являются обязательным требованием). Это объясняется тем, что введенный многими компаниями-оригинаторами мораторий на проведение КИ в России снижает доступ российских пациентов к инновационным методам терапии⁹.



⁹ <https://www.kommersant.ru/doc/5874203>.

Сегмент льготного лекарственного обеспечения (ОНЛС и региональные программы)

Объем поставок по программам льготного лекарственного обеспечения в 2022 г., согласно данным IQVIA, составил 242,0 млрд руб. в оптовых ценах (3,6 млрд долл.) (рис. 1). По сравнению с предыдущим годом в национальной валюте закупки увеличились на 26,0%, в долларовом эквиваленте – на 40,2%. В натуральных показателях закупки увеличились на 11,3% и составили 195 млн упак.

СОСТАВ СЕГМЕНТА

В данной главе представлены результаты реализации программ льготного лекарственного обеспечения, участниками которых являются группы населения и контингенты больных, имеющих статус региональных или федеральных льготников. Тендеры проводятся на региональном уровне, источниками

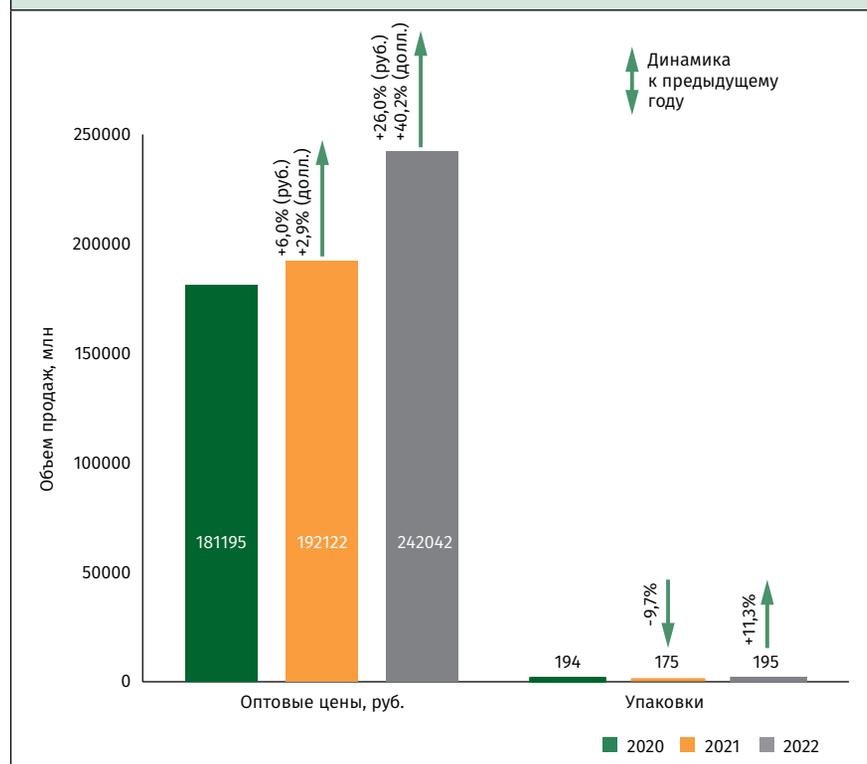
финансирования выступают бюджеты субъектов РФ и средства федерального бюджета, которые доводятся до региональных бюджетов. Реализация этих программ осуществляется в рамках одной и той же системы льготного лекарственного обеспечения с использованием единого регистра льготников и одних и тех же элементов инфраструктуры.

В качестве источника информации для анализа данного сегмента рынка использованы базы данных компании IQVIA: по федеральной программе ОНЛС (обеспечение необходимыми лекарственными средствами) и региональным льготным программам. Начиная с 2020 г. в базах данных по региональной льготе учитывается также еще одно направление лекарственного обеспечения, средства на которые поступают из федерального бюджета. Это программа профилактики сердечно-сосудистых заболеваний у пациентов высокого риска, в том числе после перенесенных оперативных вмешательств.

Общий объем субвенций и иных трансфертов из федерального бюджета на ОНЛС (а также другие составляющие социальной услуги¹) на 2022 г. был утвержден в размере 54,4 млрд руб. В течение года дополнительно из резервного фонда правительства был выделен 1 млрд руб.² Начиная с 2021 г. перестал действовать отдельный перечень лекарств для программы ОНЛС, и теперь она реализуется на основе перечня ЖНВЛП – так же, как и программы льготного лекарственного обеспечения.

Федеральная программа профилактики развития сердечно-сосудистых заболеваний и осложнений у пациентов высокого риска, находящихся на диспансерном наблюдении (далее – программа ССЗ), явля-

РИСУНОК 1. Динамика закупок по ОНЛС и региональным программам льготного ЛО, 2020–2022



¹ Здесь и далее в статье использованы данные IQVIA, если не указано иное.

¹ Государственная социальная помощь в виде социальной услуги по обеспечению в соответствии со стандартами медицинской помощи по рецептам врача (фельдшера) лекарственными препаратами для медицинского применения, медицинскими изделиями, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов.

² <http://government.ru/news/45944>.

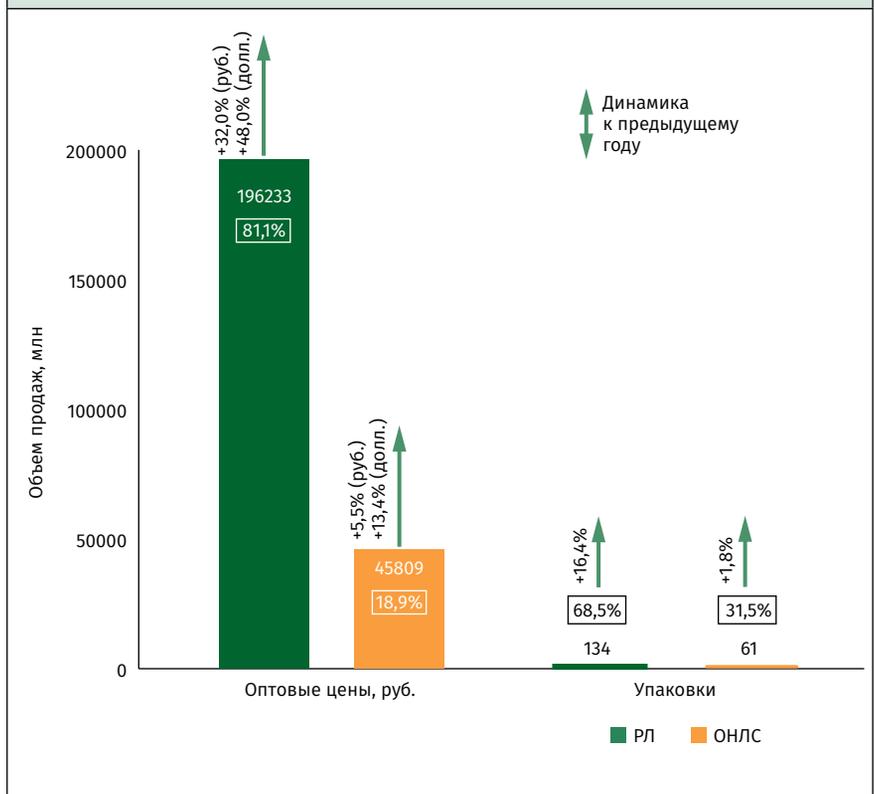
ется частью федерального проекта «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» национального проекта «Здравоохранение». Субсидии из федерального бюджета, составляющие основную часть средств, предоставляются в целях софинансирования расходных обязательств субъектов РФ по утверждаемым ими региональным программам ССЗ. Программа рассчитана на пациентов, перенесших инфаркты, инсульты, операции шунтирования, стентирования, катетерной абляции. Больные, включенные в программу, на этапе амбулаторного лечения должны получать бесплатные лекарства, включенные в утвержденный перечень, в течение 2 лет (на старте программы в 2020 г. период получения бесплатных лекарств ограничивался 1 годом).

Первоначально перечень включал 23 МНН, осенью 2022 г. он был расширен до 31 МНН³. Дополнительно в перечень внесены: комбинация Валсартан + Сакубитрил, диуретики Ацетазоламид, Спиринолактон, Фуросемид, селективные обратимые ингибиторы натрий-глюкозного котранспортера 2-го типа Дапаглифлозин и Эмпаглифлозин, селективный ингибитор If-каналов синусового узла Ивабрадин, а также Дигоксин. Все эти препараты внесены в перечень в расчете на лечение пациентов, перенесших острые состояния и страдающих хронической сердечной недостаточностью (ХСН) с низкой фракцией выброса левого желудочка.

Программа ССЗ рассчитана на больных, которые не относятся к льготным категориям населения. Для лиц, имеющих статус федеральных льготников, отказавшихся от соцпакета в пользу денежной компенсации, участие в программе закрыто. Они имеют возможность получать те же самые лекарства, но в рамках программы ОНЛС. Для этого они должны восстановить свой статус пользователя соцпакета.

Субсидии из федерального бюджета на реализацию программы ССЗ

РИСУНОК 2. Динамика поставок по ОНЛС и региональным программам льготного ЛО, 2022/2021



утверждаются ежегодно в размере 10,15 млрд руб. По данным Счетной палаты⁴, в регионах на начало 2022 г. скопились значительные остатки лекарственных препаратов. В начале мая в правила распределения субсидий по программе ССЗ были внесены правки⁵, в соответствии с которыми остатки лекарств по программе, сложившиеся на 1 апреля 2022 г., с истекающим до конца года сроком годности могут быть направлены на реализацию программы ОНЛС и региональные льготные программы (с последующим возмещением субъектом этих препаратов в течение I квартала 2023 г.)⁶.

⁴ <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2023/03/07/965500-kassovoe-ispolnenie-porashodam-so-storoni-minzdrava>.

⁵ Постановление правительства от 06.05.2022 № 823.

⁶ В дальнейшем возможность использования запасов препаратов по программе ССЗ (сложившихся на начало очередного календарного года, с истекающим в этом календарном году сроком годности) для реализации других программ, реализуемых на уровне регионов, с последующим возмещением запасов, была закреплена как общее правило (приложение 8 госпрограммы «Развитие здравоохранения»).

Причины ограниченной востребованности программы ССЗ кроются, прежде всего, в низкой лояльности больных к лечению и недостаточном уровне организации системы медицинской помощи в значительной части регионов. Как следует из обращения ВСП в правительство⁷, пациенты, вставшие на диспансерный учет в медицинской организации, но при этом не имеющие постоянной регистрации в регионе, зачастую сталкиваются с отказом в льготных лекарствах по программе ССЗ.

Низкая востребованность программы ССЗ объяснялась также изначально узким перечнем МНН, в котором из числа дорогостоящих препаратов были представлены только пероральные антикоагулянты. Расширение перечня за счет препаратов для лечения ХСН, представленных в основном оригинальными брендами, повысило ее привлекательность и расширило

⁷ https://vspru.ru/media/1794038/02122022-mz-murashko_vsp-obrashenie-otkaz-v-lek-obespechenii-ssz.pdf.

³ Приказ Минздрава РФ от 29.09.2022 № 639Н.

ТАБЛИЦА 1. Топ-10 регионов по объему закупок (ОНЛС и региональные программы льготного ЛО), 2022

Место в рейтинге		Регион	Доля от общих закупок (опт. цены, руб.)		
2022	2021		2022	2021	Прирост к 2021
1	1	Москва	25,1%	21,8%	45,1%
2	2	Московская область	7,4%	8,0%	17,2%
3	3	Санкт-Петербург	7,0%	6,6%	32,8%
4	4	Краснодарский край	4,1%	3,5%	46,5%
5	5	Башкортостан	2,0%	2,7%	-4,6%
6	6	Свердловская область	1,9%	2,3%	1,6%
7	8	Челябинская область	1,8%	1,9%	16,0%
8	7	Ростовская область	1,7%	2,0%	7,5%
9	14	Ханты-Мансийский АО – Югра	1,5%	1,3%	43,4%
10	10	Татарстан	1,5%	1,5%	20,6%
Итого			54,0%	51,7%	

контингент участников программы. В то же время данные поправки не решают проблему лечения основной массы больных ХСН (вклад в структуру смертности от болезней системы кровообращения – около 40%), которые вынуждены приобретать лекарства за собственный счет (в том числе за пределами двухлетнего периода участия в программе). По мнению ВСП, первоочередной задачей развития программы ССЗ в нынешнем ее формате является включение в возмещаемый перечень средств для лечения выраженной холестеринемии, повышающей риски повторных острых ССЗ⁸.

При реализации региональных льготных программ бюджеты субъектов РФ традиционно испытывают большую нагрузку в связи с возложенной на них ответственностью по лекарственному обеспечению больных, страдающих орфанными заболеваниями. Исключение составляют нозологии, включенные в федеральную программу ВЗН. В 2019–2020 г. их перечень расширился за счет 7 заболеваний, в результате в перечне орфанных заболеваний, лечение которых находится в компетенции субъектов, осталось

17 нозологий⁹. В то же время в реальности ответственность регионов этим перечнем не исчерпывается, и по решению судов им приходится обеспечивать лечение и других редких болезней (в соответствии с решением врачебной комиссии). С 2021 г. в связи с началом работы фонда «Круг добра», в компетенцию которого входит обеспечение детского контингента, давление на региональные бюджеты ослабло. В настоящее время перечень заболеваний, на которые ориентируется фонд в своей работе, включает 68 позиций. Только в трех случаях они соответствуют перечню из 17 нозологий, ответственность за которые возложена на регионы.

ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Для 2022 г., как следует из данных IQVIA, было характерно значительное увеличение общих объемов поставок по программам льготного лекарственного обеспечения, причем не только в стоимостном, но и в натуральном выражении (рис. 1). Прирост в упаковках на 11% компенсировал сокращение на 10% в предыдущем году, т. е. объем поставок соответствовал примерно уровню 2020 г. В рублях средние за 2 года темпы прироста составили 15,5%.

Значительное увеличение поставок в 2022 г. было обеспечено за счет региональных льготных программ, включая сегменты с федеральным финансированием (рис. 2). До последнего времени динамичный рост региональных льготных программ являлся общим долгосрочным трендом, в то время как объем поставок по ОНЛС стагнировал или сокращался.

В общем объеме поставок в 2022 г. региональные программы составили 81% в стоимостном выражении и 68% – в натуральном (рис. 2). Программа ОНЛС – соответственно 19% и 32%.

Рейтинг регионов по объемам поставок в рамках программ льготного лекарственного обеспечения в верхней своей части мало изменился (табл. 1). Из числа лидирующих регионов наиболее динамичный рост по сравнению с предыдущим годом был характерен для Москвы, Краснодарского края и Югры. Доля программ льготного лекарственного обеспечения, которые реализуются в Москве, составила 25% от общего объема поставок.

ФАРМАКОТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ ГРУППЫ И БРЕНДЫ

Из числа топ-10 терапевтических групп наиболее высокие показатели динамики в 2022 г. были продемонстрированы группами препаратов

⁸ <https://vspru.ru/media/1765322/20221101-predsedatelyu-gosudarstvennoi-dumy-federalnogo-sobraniya-rossiiskoi-federacii-vv-volodinu-ssz-2023-2025gg.pdf>

⁹ Постановление правительства РФ от 26.04.2012 № 403.

для лечения онкологических заболеваний – L01 и L02 (+40% и +56% соответственно) (табл. 2). Эти препараты показали относительно высокие темпы роста также год назад (+15% и +12%).

Группа противоопухолевых средств (L01) укрепилась на лидерских позициях, группа средств гормональной терапии (L02) поднялась с 6-го на 5-е место, вместе они составили более 28% всех поставок. Общий вклад препаратов для лечения онкологических заболеваний в положительную динамику программ льготного лекарственного обеспечения можно оценить примерно в 40% (рис. 3).

В группе L01 лидером по продажам является онкогематологический препарат Имбрувика (Ibrutinib) компании Johnson & Johnson (вторичная упаковка «Фармстандарт-УфаВита»), который на фоне увеличения продаж на 33% (в 2021 г. на 22%) занял 3-е место в рейтинге брендов (табл. 3). В топ-10 торговых наименований в 2022 г. вошел также таргетный препарат для лечения ряда гинекологических опухолей – Линпарза (Olaparib) компании AstraZeneca, закупки которого выросли в 2,2 раза. В 2 раза увеличились также продажи таргетного средства для лече-

ния рака молочной железы Рисарг (Ribociclib) компании Novartis (вторичная упаковка «Скопинфарм»). Вместе три лидирующих бренда обеспечили около четверти всех поставок группы L01.

В сегменте гормональной противоопухолевой терапии (L02) 52% всех закупок составил антиандрогенный препарат для лечения метастатического кастрационно-резистентного рака предстательной железы Кстанди (Enzalutamide) Astellas Pharma (табл. 2). При увеличении закупок на 69% Кстанди поднялся с 8-го на 5-е место в рейтинге брендов (табл. 3). Еще один препарат с аналогичными показаниями – Эрлеада (Apalutamide) J&J показал рост продаж в 3,3 раза и составил 8% всех закупок группы L02.

Группа противодиабетических препаратов (A10) в 2022 г. показала увеличение поставок на 25,5% (табл. 2). В предыдущем году при отсутствии роста группа была вытеснена на 2-е место в рейтинге АТС2. В 2022 г. она составила 19% всего объема закупок по льготным программам и обеспечила 18% всего прироста (рис. 3).

Значительное увеличение продаж второй год подряд было характерно для пероральных гипо-

гликемических средств: Форсига (Dapagliflozin) AstraZeneca и Джардинс (Empagliflozin) Boehringer Ingelheim Int (ингибиторы натрий-зависимого переносчика глюкозы 2 типа), а также Галвус (Vildagliptin) Novartis (ингибитор дипептидил-пептидазы-4). Производство препарата Галвус локализовано на петербургском заводе «Новартис Нева», препарата Форсига – на калужском заводе AstraZeneca. Общая доля этих средств в структуре закупок группы A10 по сравнению с предыдущим годом выросла с 18% до 28%. Препарат Форсига улучшил позиции в топ-10 брендов – с 9-й до 7-й строчки рейтинга, Джардинс – впервые вошел в первую десятку (9-е место) (табл. 3). Оба препарата показаны не только для лечения диабета 2 типа, но и хронической сердечной недостаточности со сниженной фракцией выброса, оба осенью 2022 г. были включены в перечень программы ССЗ.

Закупки лидирующих аналогов инсулина – Туджео СолоСтар (Insulin Glargine) Sanofi и Левемир (Insulin Detemir) Novo Nordisk не изменились по сравнению с предыдущим годом (табл. 2). Первый из этих брендов занял только 4-е место в

РИСУНОК 3. Вклад АТС2 в позитивную динамику закупок (ОНЛС и региональные программы льготного ЛО), 2022/2021

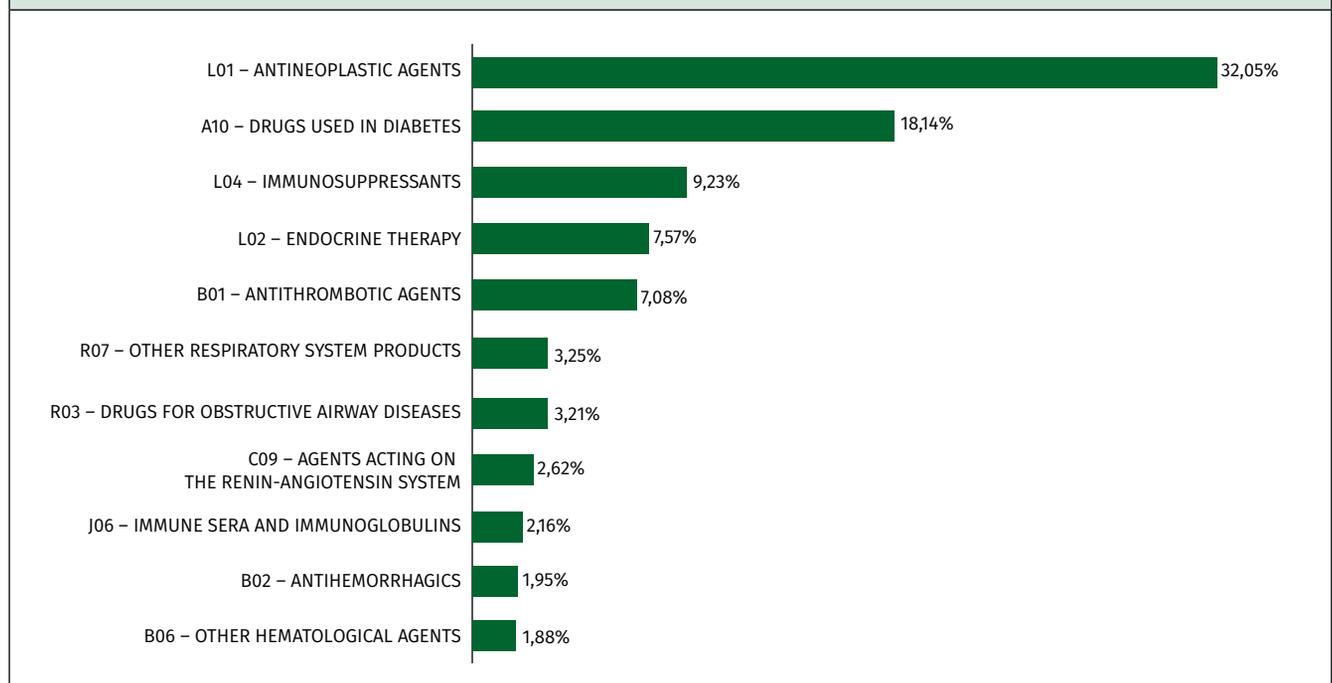


ТАБЛИЦА 2. Топ-10 АТС2 по объему закупок (ОНЛС и региональные программы льготного ЛО), 2022

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Доля от закупок (опт. цены, руб.): доля АТС-групп – от всех закупок, доля ТН – от закупок АТС-группы		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
1	1	L01 – ANTINEOPLASTIC AGENTS		23,7%	21,3%	40,3%
1	1		IMBRUVICA	10,6%	11,2%	32,9%
2	2		LYNPARZA	8,3%	5,3%	120,8%
3	7		RISARG	5,6%	3,8%	105,9%
4	5		TAGRISSO	5,0%	4,2%	68,1%
5	4		JAKAVI	4,9%	4,3%	58,9%
2	2	A10 – DRUGS USED IN DIABETES		19,0%	19,1%	25,5%
1	1		TOUJEO SOLOSTAR	12,9%	16,1%	0,4%
2	3		FORXIGA	11,0%	6,9%	100,1%
3	5		JARDIANCE	8,5%	5,5%	94,7%
4	4		GALVUS	8,3%	5,8%	80,7%
5	2		LEVEMIR	7,4%	9,8%	-6,1%
3	3	L04 – IMMUNOSUPPRESSANTS		10,2%	10,4%	23,9%
1	1		ELIZARIA	28,3%	29,4%	19,4%
2	3		SIMPONI	6,0%	6,2%	19,1%
3	2		ENBREL	5,2%	9,3%	-30,9%
4	4		HUMIRA	4,9%	5,5%	9,5%
5	7		STELARA	4,0%	3,6%	34,7%
4	4	B01 – ANTITHROMBOTIC AGENTS		8,8%	9,1%	20,8%
1	1		XARELTO	36,3%	38,6%	13,8%
2	2		BRILINTA	26,4%	25,7%	24,2%
3	3		ELIQUIS	14,0%	11,9%	42,1%
4	4		PRADAXA	9,9%	11,9%	0,9%
5	5		UPBRAVI	5,1%	3,7%	69,3%
5	6	L02 – ENDOCRINE THERAPY		4,5%	3,6%	56,2%
1	1		XTANDI	51,8%	48,0%	68,7%
2	6		ERLEADA	8,3%	3,9%	233,3%
3	2		DIPHERELINE	6,6%	7,1%	44,0%
4	3		ZOLADEX	4,5%	5,8%	20,9%
5	4		BUSERELIN	3,6%	5,4%	6,2%
6	5	R03 – DRUGS FOR OBSTRUCTIVE AIRWAY DISEASES		4,3%	4,6%	18,7%
1	15		RESPIFORB	11,2%	2,0%	577,1%
2	3		SPIRIVA	10,7%	10,8%	17,6%
3	4		FORMISONID	10,1%	10,6%	12,7%
4	2		FOSTER	6,7%	11,8%	-32,8%
5	5		RESPIFORB COMBI	6,4%	5,9%	27,3%
7	10	B02 – ANTIHEMORRHAGICS		2,5%	2,7%	19,6%
1	1		NPLATE	45,6%	42,7%	27,9%
2	2		REVOLADE	34,7%	37,5%	10,5%

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 АТС2 по объему закупок (ОНЛС и региональные программы льготного ЛО), 2022 (окончание)

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Доля от закупок (опт. цены, руб.): доля АТС-групп – от всех закупок, доля ТН – от закупок АТС-группы		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
3	3		RESPIKAM	13,2%	13,3%	18,7%
4	4		HEMLIBRA	2,4%	3,1%	-10,0%
5	0		ELTROMBOPAG-29F	2,0%	0,0%	
8	8	M09 – OTHER DRUGS FOR DISORD. OF THE MUSCULO-SKELET. SYST		2,4%	2,9%	5,9%
1	2		EVRYSDI	42,5%	17,9%	151,2%
2	1		SPINRAZA	37,9%	73,0%	-45,1%
3	4		EXONDYS 51	9,4%	2,7%	268,7%
4	5		VYONDYS 53	6,5%	1,8%	292,1%
5	3		TRANSLARNA	3,3%	4,5%	-23,0%
9	7	J05 – ANTIVIRALS FOR SYSTEMIC USE		2,2%	3,0%	-8,0%
1	1		EVIPLERA	20,6%	17,0%	12,0%
2	3		MAVIRET	9,6%	12,2%	-27,5%
3	5		EPCLUSA	9,2%	8,0%	5,5%
4	4		ZEPATIER	7,5%	11,9%	-42,1%
5	8		ELPIDA	6,7%	4,7%	30,5%
10	9	A16 – OTHER ALIMENTARY TRACT AND METABOLISM PRODUCTS		1,9%	2,7%	-13,0%
1	3		FABRAZYME	20,4%	12,1%	47,2%
2	5		REPLAGAL	14,1%	10,9%	12,9%
3	4		VIMIZAIM	9,9%	11,6%	-25,7%
4	6		MYOZYME	8,7%	7,5%	1,4%
5	1		KANUMA	6,6%	12,4%	-53,5%

общем рейтинге, а второй – и вовсе покинул топ-10 (спустился с 7-го на 11-е место) (табл. 3).

Относительно высокие темпы роста показала также группа иммунодепрессантов (L04) (+24%), занимающая 3-е место в рейтинге АТС2 (табл. 2). Лидирующим препаратом в этой группе (28% всех продаж) остается биоаналог Элизария (Eculizumab) компании «Генериум» (+19%). В 2022 г. этот препарат занял 2-е место в рейтинге брендов (табл. 3). Показаниями к применению МНН Eculizumab являются пароксизмальная ночная гемоглинурия и атипичный гемолитико-уремический синдром (орфанные заболевания). По второму показанию препарат закупается в рамках программы ВЗН.

Ведущие позиции в группе L04 занимают также ингибиторы фактора

некроза опухоли. Увеличение продаж было характерно для препарата Симпони (Golimumab) MSD (+19%), снижение – для препарата Энбрел (Etanercept) Boehringer Ingelheim Int (-31%) (табл. 2). На рынок второго бренда вышли воспроизведенные российские версии, в результате чего его доля в сегменте МНН в 2022 г. составила только 60%. Положительная динамика была также характерна для оригинального препарата Хумира (Adalimumab) AbbVie (вторичная упаковка «Ортат»), который, несмотря на наличие биоаналогов (прежде всего Далибра «Биокад»), продолжил занимать более половины сегмента МНН.

В 2022 г. сохранилась относительно высокая динамика закупок группы антитромботических средств (B01) (+21%) (табл. 2). Принципиальное

увеличение объемов потребления этой группы (в 3 раза) произошло в 2020 г. в связи с началом реализации программы ССЗ.

Из числа пероральных антикоагулянтов, включенных в обе программы, наиболее высокие темпы роста продаж в 2022 г., как и год назад, были характерны для бренда Эликвис (Arixaban) Pfizer (+42%). В то же время для лидирующего по объему продаж перорального антикоагулянта Ксарелто (Rivaroxaban) Bayer Healthcare было характерно снижение уровня динамики (с +35% до +14%). Объем закупок препарата Прадакса (Dabigatran etexilate) Boehringer Ingelheim сохранился на уровне предыдущего года. В случае препарата Брилинта (Ticagrelor) AstraZeneca (стадия ГЛФ локализована на калужском заводе компании),

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 торговых наименований по объему закупок (ОНЛС и региональные программы льготного ЛО), 2022

Место в рейтинге		ТН	МНН	Производитель	Доля от общих закупок (опт. цены, руб.)		
2022	2021				2022	2021	Прирост к 2021
1	1	XARELTO	RIVAROXABAN	BAYER HEALTHCARE	3,2%	3,5%	13,8%
2	3	ELIZARIA	ECULIZUMAB	GENERIUM ZAO RF	2,9%	3,1%	19,4%
3	4	IMBRUVICA	IBRUTINIB	JOHNSON & JOHNSON	2,5%	2,4%	32,9%
4	2	TOUJEO SOLOSTAR	INSULIN GLARGINE	SANOFI-AVENTIS	2,5%	3,1%	0,4%
5	8	XTANDI	ENZALUTAMIDE	ASTELLAS PHARMA	2,3%	1,7%	68,7%
6	5	BRILINTA	TICAGRELOR	ASTRAZENECA	2,3%	2,3%	24,2%
7	9	FORXIGA	DAPAGLIFLOZIN	ASTRAZENECA	2,1%	1,3%	100,1%
8	11	LYNPARZA	OLAPARIB	ASTRAZENECA	2,0%	1,1%	120,8%
9	15	JARDIANCE	EMPAGLIFLOZIN	BOEHRINGER I	1,6%	1,0%	94,7%
10	12	GALVUS	VILDAGLIPTIN	NOVARTIS	1,6%	1,1%	80,7%
Итого					22,9%	22,6%	

задействованного только в программе ССЗ, закупки увеличились на 24% (в отличие от предыдущего года, когда роста не наблюдалось).

Вместе все эти бренды составили в 2022 г. около 87% всего объема поставок по группе В01. Препарат Ксарелто продолжил лидировать в рейтинге брендов, препарат Брилинта занял 6-ю позицию (табл. 3). В российском реестре на сегодняшний день фигурируют 5 воспроизведенных версий бренда Ксарелто и по одной версии – Брилинта и Прадакса.

В группе средств для лечения обструктивных заболеваний дыхательных путей (R03), поставки которых увеличились на 19%, вперед вышел препарат Респифорб (Budesonide + Formoterol), капсулы с порошком для ингаляций, производства компании «ПСК Фарма» (индийская субстанция) (табл. 2). Респифорб составил 34% всех поставок в продуктовой категории, Респифорб Комби (отдельные капсулы для каждой субстанции) – еще 19%. На долю аналогичного препарата Формисонид производства «Фармстандарт» (входил в портфель препаратов, приобретенных у компании «Натива») пришлось еще 30%. Оригинальный бренд Симбикорт (Турбухалер и Рапихалер)

AstraZeneca в 2022 г. составил только около 10%, в то время как в 2021 г. он обеспечивал треть всех поставок.

Одновременно с этим бренд Спирива (Tiotropium bromide) Boehringer Ingelheim Int, также испытывающий дженериковую конкуренцию со стороны тех же компаний, в 2022 г. сохранил свою доминирующую позицию в сегменте МНН – 78%.

Значительное сокращение продаж коснулось дозированного аэрозоля для ингаляций Фостер (Formoterol + Beclometasone) Chiesi Pharm, вторичной упаковкой которого занимается «Фармстандарт-Лексредства». Это обусловлено выведением на рынок препарата производства «ПСК Фарма», сразу занявшего 37% всего сегмента МНН.

Почти на 20% увеличились поставки группы антигеморрагических препаратов (В02), в которой представлены средства для лечения орфанных заболеваний (табл. 2). На 28% увеличились закупки препарата для лечения хронической идиопатической тромбоцитопенической пурпуры Энплет (Romiplostim) Amgen (вторичная упаковка ООО «Добролек»), который составил около 46% всех поставок группы В02. Имеющий аналогичные показания препарат Револейд (Eltrombopag) Novartis (упаковка «Скопинфарм») обеспечил

35% всех закупок. Еще 13% пришлось на долю израильского препарата Респикам – ингибитора альфа1-протеиназы, используемого при эмфиземе легких.

Общий состав топ-10 АТС2 в 2022 г. не изменился по сравнению с предыдущим годом, и для большинства групп был характерен достаточно высокий рост закупок (табл. 2). Исключение составляют три группы, занимающие нижнюю часть топ-10. При этом для группы препаратов для лечения заболеваний костно-мышечной системы (M09) был характерен небольшой рост закупок (на 6%), а для групп противовирусных средств (J05) и прочих препаратов для лечения заболеваний ЖКТ и нарушений обмена веществ (A16) – сокращение на 8% и 13% соответственно.

В группе препаратов для лечения заболеваний костно-мышечной системы 80% поставок составляют генно-терапевтические препараты для лечения спинальной мышечной атрофии (СМА) – Эврисди (Risdiplam) компании Roche и Спинпраза (Nusinersen) Biogen/Johnson&Johnson. Преимуществом Эврисди является пероральный путь введения, Спинпраза вводится в спинномозговую жидкость. Препараты показаны детям и взрослым, лечение длительное.

Препарат Спинраза был зарегистрирован в августе 2019 г., но в перечень ЖНВЛП вошел только с 2021 г. В 2020 г. госзакупки Спинразы проводились под давлением широкой общественной кампании в защиту прав детей, больных СМА. По итогам 2020 г. Спинраза возглавил рейтинг торговых наименований сегмента региональной льготы, составив 4% всех закупок.

Эврисди был зарегистрирован в ноябре 2020 г., а в феврале 2021 г. вместе с препаратом Спинраза вошел в перечень препаратов для лечения заболеваний, осуществляемого за счет вновь созданного фонда «Круг добра». На первом этапе работы фонда его приоритетом было обеспечение лечения детей с СМА. В возмещаемый перечень фонда вошел также самый дорогой генно-терапевтический препарат для лечения СМА – Золгенсма Novartis, который был зарегистрирован в России только в конце 2021 г. Препарат предназначен для однократной внутривенной инфузии у детей раннего возраста.

В настоящее время лечение детей, страдающих СМА, проводится под эгидой фонда «Круг добра», в то же время взрослые пациенты получают препараты в рамках региональных льготных программ. Закупки препарата Спинраза, осуществляемые по льготе, в 2021 г. сократились на 23%, в 2022 г. – еще на 45%. Поставки Эврисди, напротив, выросли в 2,5 раза. В рейтинге брендов Спинраза спустилась с 6-го на 22-е место.

В 2022 г. поставки противовирусных препаратов системного действия (J05) сократились на 8% в стоимостном выражении, но увеличились на 47% по количеству упаковок в связи со значительным увеличением закупок российской продукции.

Лидирующие позиции в группе J05 занимает комбинированный антиретровирусный препарат Эвиллера (Emtricitabine + Tenofovir + Rilpivirine) J&J (+12%), на долю которого пришлось 20% всех поставок (табл. 2). В 2022 г. в число пяти лидирующих противовирусных брендов вошел также российский антиретровирусный препарат широкого спектра

действия Элпида (Elsulfavirine) компании «Вириом» ЦВТ «ХимРар». Это оригинальный препарат, лицензия на разработку которого более 10 лет назад была получена от компании Roche (табл. 2).

Год назад для сегмента J05 была характерна высокая динамика стоимостных показателей (+24%), обусловленная, прежде всего, расширением использования препаратов прямого противовирусного действия, которые входят в безинтерфероновые схемы терапии хронического вирусного гепатита С (ХВГС).

В 2022 г. два лидирующих по итогам года бренда для лечения ХВГС продемонстрировали падение продаж: Мавирет (Glecaprevir + Pibrentasvir) AbbVie (упаковка «Ортат») – на 26%, Зепатир (Grazoprevir + Elbasvir) MSD (упаковка «Акрихин») – на 42%. В 2,5 раза упали закупки Совальди (Sofosbuvir) J&J (упаковка «Фармстандарт-Лексредства»), который со 2-го места в рейтинге группы J05 спустился на 7-е. Закупки еще одного препарата для лечения ХВГС – Эпклоза (Sofosbuvir + Velpatasvir) Gilead (упаковка «Фармстандарт-Лексредства») мало изменились.

Мавирет показан для лечения детей с ХВГС, но не попал в обновленный перечень ЖНВЛП на 2023 г. (при положительном решении экспертной комиссии). Экспертным советом фонда «Круг добра» в начале марта 2023 г. принято решение о включении ХВГС в число курируемых нозологий (хотя это и не орфанное заболевание), что предполагает закупки препаратов, показанных для лечения детей.

Для группы A16 (прочих препаратов для лечения заболеваний ЖКТ и нарушения обмена веществ) в 2022 г. была характерна отрицательная динамика, которая наблюдалась и год назад. Это объясняется сокращением закупок ряда орфанных препаратов. На 53% уменьшились закупки препарата Канума (Sebelipase alfa) Alexion Pharma, используемого для заместительной ферментной терапии у пациентов всех возрастов с дефицитом лизосомной кис-

лой липазы. Сократились также на 26% закупки препарата Стрензик (Asfotase alfa) Alexion Pharma для лечения пациентов с гипофосфатазией и на 59% – препарата Вимизайм (Elosulfase alpha) BioMarin (упаковка «Скопинфарм») для лечения мукополисахаридоза IV, тип А. Данные нозологии и препараты входят в перечни фонда «Круг добра», чем объясняется сокращение закупок по региональной льготе.

Одновременно с этим в 2022 г. на 47% увеличились закупки препарата Фабразим (Agalsidase beta) компании Genzyme для лечения болезни Фабри. В 2022 г. Фабразим составил 20% всех закупок группы A16. Данная патология входит в перечень 17 орфанных заболеваний, лечение которых должно осуществляться за счет средств регионов. Судя по объему закупок и общественному резонансу, явно назрело решение о включении болезни Фабри в сферу деятельности фонда «Круг добра». Общая доля топ-10 терапевтических групп по стоимостным показателям сохранилась на уровне примерно 80% (табл. 2).

РЕЙТИНГ КОРПОРАЦИЙ

Состав топ-10 корпораций по сравнению с предыдущим годом не изменился, при этом доля лидирующих компаний в структуре поставок по программам льготного лекарственного обеспечения увеличилась с 54% до 55% (табл. 3). Продажи всех компаний выросли, но в разной мере, в четырех случаях темпы роста составили более 40%.

Лидером рейтинга остается корпорация Novartis (вкл. Sandoz), продажи которой увеличились на 46% (табл. 4). Компания имеет широкий диверсифицированный портфель, позиционируемый в сегменте льготного лекарственного обеспечения. Лидирующим препаратом по объему поставок в 2022 г. стал пероральный гипогликемический препарат Галвус (Vildagliptin, производство ГЛФ «Новартис Нева»), поставки которого увеличились на 80%. В 2022 г. Галвус также впервые вошел в состав топ-10 брендов льготного сегмента (табл. 3).

ТАБЛИЦА 4. Топ-10 корпораций по объему закупок (ОНЛС и региональные программы льготного ЛО), 2022

Место в рейтинге		Производитель	Доля от общих закупок (опт. цены, руб.)		
2022	2021		2022	2021	Прирост к 2021
1	1	NOVARTIS (incl. SANDOZ)	10,3%	8,9%	46,4%
2	3	ASTRAZENECA	9,0%	7,3%	55,1%
3	2	JOHNSON & JOHNSON	6,5%	7,8%	5,8%
4	4	SANOFI-AVENTIS	5,3%	5,7%	17,5%
5	7	PFIZER	5,1%	4,8%	32,5%
6	6	BAYER HEALTHCARE	4,4%	4,9%	13,3%
7	8	BOEHRINGER I	4,2%	3,6%	44,8%
8	5	NOVO NORDISK	4,2%	4,9%	6,4%
9	10	ROCHE	3,1%	2,6%	47,6%
10	9	GENERIUM ZAO RF	2,9%	3,1%	18,7%
Итого			54,9%	53,6%	

Группа противоопухолевых средств (L01) показала рост на 40% и составила 56% всех продаж Novartis. Продажи таргетного препарата для лечения рака молочной железы – Рисарг (Ribociclib) увеличились в 2 раза, и он вышел на 1-е место среди онкологических брендов компании. Год назад этот рейтинг возглавлял препарат Тасигна (Nilotinib), используемый при хроническом миелолейкозе. В 2022 г. объем его поставок не изменился, и он оказался только на 4-м месте.

Впереди из числа противоопухолевых брендов, помимо Рисарг, оказались также препарат Джакави (Ruxolitinib) для лечения миеломы (+59%) и препарат Тафинлар (Dabrafenib), используемый при неоперабельной и метастатической меланоме (+66%).

Продолжилось быстрое сокращение закупок препарата для лечения метастатического почечно-клеточного рака Афинитор (Everolimus), его стали заменять воспроизведенные препараты. В 2020 г. Афинитор являлся лидирующим брендом Novartis в льготных программах, а к 2022 г. его доля в структуре продаж сократилась до 1,4%¹⁰. На долю Афинитор в группе МНН пришлось только 33%, в то время как более

половины сегмента занял дженерик производства «Фармасинтез-Норд». Со 3-го на 2-е место в рейтинге корпораций при более чем полуторакратном росте продаж переместилась компания AstraZeneca (табл. 4). В основном все лидирующие бренды AstraZeneca показали значительный рост, и их доля в структуре продаж компании увеличилась. Три препарата, как и год назад, вошли в топ-10 брендов сегмента льготных программ (табл. 3). Это антиагрегант Брилинта (Ticagrelor), пероральный гипогликемический препарат Форсига (Dapagliflozin, с осени 2022 г. включен в программу ССЗ), таргетный препарат для лечения гинекологических опухолей Линпарза (Olaparib) (табл. 3). Продажи Брилинта по сравнению с предыдущим годом увеличились на 24%, двух других препаратов – в два раза. На 68% выросли также закупки Тагриссо (Osimertinib) для лечения немелкоклеточного рака легкого¹¹. Доля первых четырех лидеров в структуре закупок компании увеличилась с 78% до 84%.

Компания Johnson & Johnson при незначительной положительной динамике переместилась со 2-го на 3-е место в рейтинге (табл. 4). По результатам 2022 г. на 33% увеличи-

лись закупки онкогематологического препарата Имбрувика (Ibrutinib) (вторичная упаковка «Фармстандарт-УфаВита»). Доля препарата в структуре продаж компании увеличилась с 30% до 38%, в общем рейтинге брендов он переместился с 4-го на 3-е место (табл. 3). Одновременно с этим почти в два раза снизились поставки Спинразы (Nusinersen) для лечения СМА. Препарат покинул топ-10 брендов, а его доля в структуре продаж Johnson & Johnson уменьшилась с 27% до 14%.

Компания Sanofi (+18%) сохранила за собой 4-е место в рейтинге (табл. 4). В структуре продаж Sanofi доля лидирующего бренда – Туджео СолоСтар (Insulin Glargine), аналога инсулина длительного действия, сократилась с 54% до 46%. В то же время на 27% выросли поставки Апидра СолоСтар (Insulin Glulisine), аналога инсулина короткого действия, а также в два раза – препарата Соликва СолоСтар (Insulin Glargine + Lixisenatide), предназначенного для комбинированной терапии диабета 2 типа (соответственно 12% и 11%). В целом в структуре продаж компании доля инсулинов, производство которых локализовано на российском заводе Sanofi, снизилась с 74% до 70%.

Для препаратов Sanofi было также характерно сокращение доли в общей структуре поставок проти-

¹⁰ Завершающие стадии производства Рисарг, Джакави, Тафинлар, Афинитор локализованы на мощностях «Скопинфарм», Тасигна – «Фармстандарт-УфаВита».

¹¹ Производство ГЛФ Брилинта, Форсига и Тагриссо локализовано на заводе AstraZeneca в Калужской области.

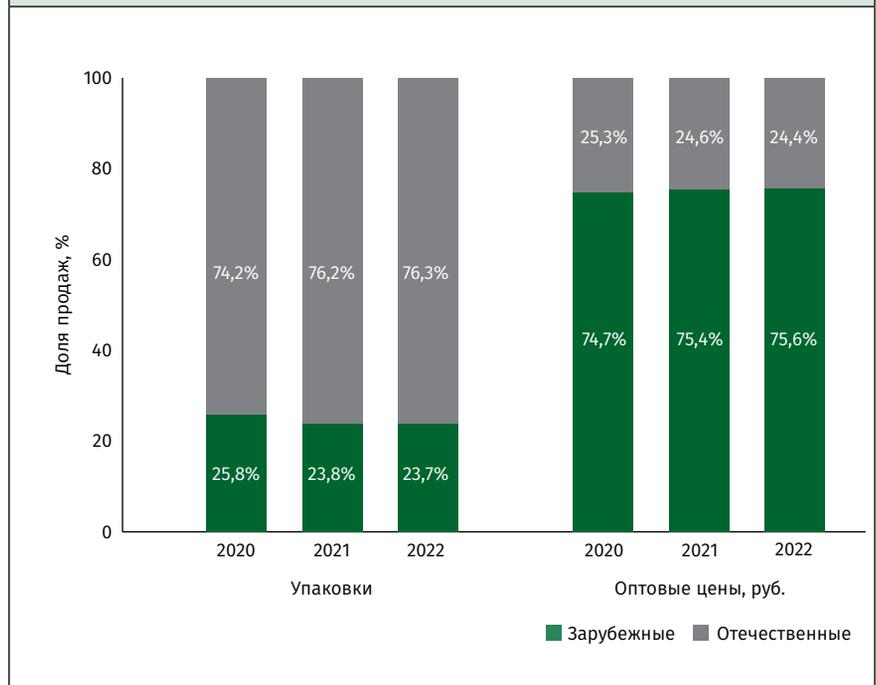
водиабетических средств (с 22% до 20%). В то же время в сегменте МНН Insulin Glargine (4% всех поставок по льготным программам) Sanofi по-прежнему занимает 82%. Российской компании «Герофарм» пока не удалось оспорить патент, защищающий высокую дозу 300 ЕД/мл (Туджео СолоСтар). Доля препарата Ринглар «Герофарма» (100 ЕД/мл) в сегменте МНН не изменилась (примерно 12%).

Другой производитель инсулинов – Novo Nordisk на фоне низких темпов роста спустился с 5-го на 8-е место в рейтинге (табл. 4). Доля ведущего бренда Левемир (Insulin Detemir) (-6%), аналога инсулина короткого действия, в структуре продаж компании уменьшилась с 38% до 34%. Продажи второго по значимости препарата – Тресиба ФлексТач (Insulin degludec), аналога инсулина длительного действия, продолжили расти высокими темпами (+51%). Доля в структуре продаж компании выросла с 18% до 26%. Продолжилось быстрое сокращение закупок аналога инсулина короткого действия Новорапид (Insulin Aspart) (-75%), одновременно с этим более чем в 1,5 раза увеличились продажи бренда Фиасп на основе того же МНН (сверхбыстродействующий аналог инсулина). Общая доля Insulin Aspart в структуре продаж компании сократилась с 24% до 19%.

В сегменте противодиабетических препаратов доля Novo Nordisk по сравнению с предыдущим годом уменьшилась с 26% до 22%. В сегменте МНН Insulin Aspart, в котором с 2021 г. представлены биоаналоговые препараты, доля Novo Nordisk сократилась с 72% до 56%.

Компания Pfizer на фоне высоких темпов роста (+32%) переместилась с 7-го на 5-е место в рейтинге (табл. 4). Основной вклад в положительную динамику внес пероральный антикоагулянт Эликвис (Apixaban) (+42%). На 70% выросли также продажи таргетного препарата для лечения рака молочной железы Итулси (МНН Palbociclib), в 2,2 раза – препарата Инлита

РИСУНОК 4. Динамика доли отечественных*/зарубежных препаратов в структуре закупок (ОНЛС и региональные программы льготного ЛО), 2020-2022



*Здесь и далее без учета локализованного производства.

(Axitinib) для лечения почечно-клеточного рака. Эти средства составили соответственно 24%, 21% и 9% всех продаж Pfizer. Еще 11% пришлось на долю ингибитора фактора некроза опухоли Энбрел (Etanercept), закупки которого упали на 31%. Этот препарат испытывает конкуренцию со стороны воспроизведенных версий компаний «ПСК Фарм» и Sandoz, в 2022 г. в сегменте МНН его доля уменьшилась с 96% до 60%.

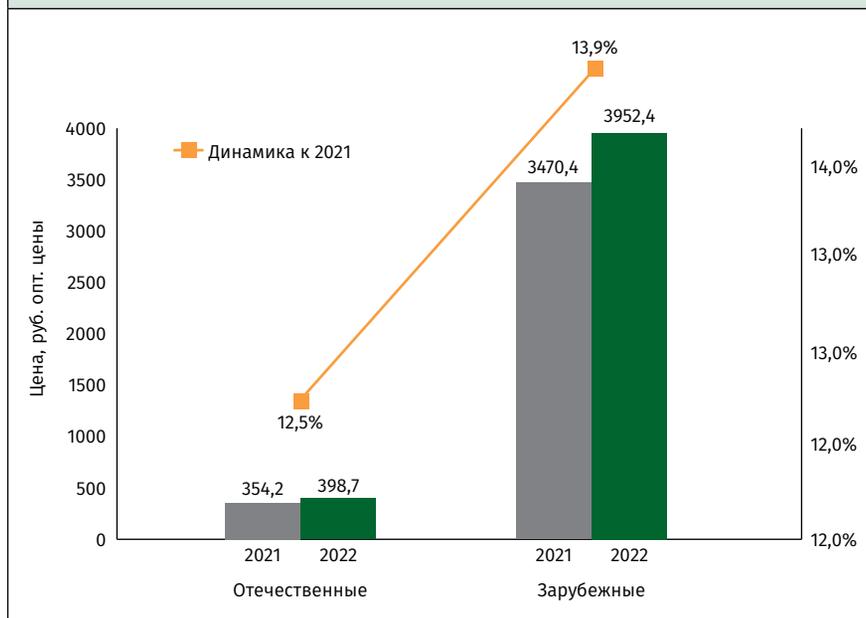
Компания Bayer Healthcare при умеренных темпах роста (+13%) осталась на 8-й позиции в рейтинге (табл. 4). Пероральный антикоагулянт Ксарелто (Rivaroxaban), составляющий 72% всех продаж компании и возглавляющий топ-10 брендов, показал аналогичную динамику (табл. 3). Объем поставок пероральных препаратов: Адемпас (Riociguat) (лечение легочной гипертензии) – остался на прежнем уровне, Стиварга (Regorafenib) (лечение метастатического колоректального и почечно-клеточного рака) – вырос на 28%. В структуре продаж компа-

нии эти бренды составили соответственно 12% и 10%.

Закупки продукции Boehringer Ingelheim и Roche увеличились на 45% и 48% соответственно, что привело к повышению их рейтинга (табл. 4).

Наиболее значительный вклад в рост продаж Boehringer Ingelheim был сделан пероральным препаратом Джардинс (Empagliflozin), ингибитором натрий-глюкозного котранспортера 2-го типа, включенным в программу ССЗ. Доля Джардинс в структуре продаж компании увеличилась с 29% до 39%. На 76% увеличились закупки противоопухолевого препарата Варгатеф (Nintedanib) (13% от продаж компании). Закупки перорального антикоагулянта Прадакса (Dabigatran etexilate) остались на прежнем уровне, и его доля уменьшилась с 31% до 21%.

Треть всех продаж компании Roche в 2022 г. в льготном сегменте составил препарат Эврисида (Risdiplam) для лечения СМА, поставки которого выросли в 2,5 раза. Продажи онкологических препаратов Roche увеличи-

РИСУНОК 5. Динамика средневзвешенных цен отечественных и зарубежных препаратов (ОНЛС и региональные программы льготного ЛО), 2022/2021

лись в 1,5 раза. Общая доля орфанных лекарств в структуре поставок компании составила примерно 42%, противоопухолевых – 44%.

В состав топ-10 корпораций, как и год назад, вошла российская компания «Генериум» благодаря биоаналогу Элизария (Eculizumab), составившему 99% всех продаж компании и занявшему 2-е место в рейтинге брендов (табл. 3).

В натуральном выражении закупки российских препаратов увеличились на 11,5%, зарубежных – на 10,8%. В стоимостных показателях прирост составил соответственно 25,5% и 26,1%. Структура сегмента программ льготного лекарственного обеспечения не изменилась (рис. 4). На долю российских компаний (без учета выпуска локализованной зарубежной продукции) приходится 76% в натуральном и 24% – в стоимостном выражении.

Расчет индекса цен показал, что роста цен как такового в целом по сегменту не наблюдалось (в сегменте российских препаратов цены выросли на 2%, зарубежных – сократились на 1%). В то же время наблюдались значительные структурные сдвиги в пользу более дорогостоящей продукции: индекс структурных сдвигов составил 1,135 (в сегменте

российских препаратов – 1,103, зарубежных – 1,151).

Темпы роста средневзвешенных цен за упаковку российских и зарубежных препаратов были достаточно близки (рис. 5). В целом по льготному сегменту средневзвешенные цены выросли на 13,2% (в 2021 г. +17,4%).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По сравнению с предыдущим годом расходы консолидированного бюджета субъектов РФ в 2022 г. выросли на 16,2% (доходы – на 12,1%)¹². Хотя в течение года складывался значительный профицит консолидированного бюджета регионов, по итогам года он сократился до 50 млрд руб. Ситуация в отдельных регионах существенно варьировалась, что определялось, прежде всего, значительными различиями в показателях доходов, зависящих от промышленной специализации регионов и введенных секторальных санкций. Дефицит бюджета имели 50 субъектов РФ (без учета присоединенных территорий), что почти в 2,5 раза больше, чем год назад. Для остальных регионов был характерен профицит бюджета, но 65% всего

¹² <https://ach.gov.ru/audit/oper-2022>.

его объема пришлось на Санкт-Петербург, Сахалинскую область, Москву, Кемеровскую область и Ямало-Ненецкий автономный округ. В отличие от расходов на образование, которые в 2022 г. выросли больше, чем на уровень инфляции (+16,2%), финансирование системы здравоохранения из региональных бюджетов в целом сократилось по сравнению с предыдущим годом на 3,7%¹³. Сокращение бюджетных расходов было характерно для 59 регионов. Причиной тому являлось снижение давления на систему здравоохранения в связи с пандемией COVID-19, выход из которой уже достаточно отчетливо наметился в 2022 г.

Несмотря на общую тенденцию ограничения затрат на здравоохранение, расходы на реализацию региональных программ льготного лекарственного обеспечения в 2022 г. увеличились, что объяснялось стремлением снизить риски дефицита жизненно необходимых лекарств, которые существенно возросли в условиях всплеска инфляции и возникших в результате введения санкций проблем в сфере трансграничной логистики и платежей. Минздрав потребовал от регионов создать четырехмесячный запас лекарств для обеспечения лечебного процесса¹⁴.

Анализ данных IQVIA показывает, что позитивная динамика закупок по льготным программам в натуральном выражении коснулась подавляющего большинства терапевтических категорий. Финансовые ресурсы были направлены, прежде всего, на закупки противоопухолевых средств, но при этом существенно увеличились также расходы на препараты для лечения диабета, орфанных, сердечно-сосудистых, респираторных заболеваний и др. (рис. 3). Несмотря на предпринимаемые усилия, дефицит лекарств в льготных программах имел место. Об этом, в частности, свидетельствует

¹³ Оперативный доклад об исполнении консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации: январь – декабрь 2022 года. Счетная палата, 2023 г.

¹⁴ <https://tass.ru/obschestvo/16306269>.

опрос врачей на платформе Vrachugi, среди которых 22% отметили серьезную нехватку лекарств для льготников и 54% – дефицит по некоторым позициям¹⁵.

Можно предположить, что под дефицитом понимается, прежде всего, отсутствие конкретных брендов. С одной стороны, это объясняется неумолимыми процессами импортозамещения и прекращением регистрации по инициативе зарубежных компаний целого ряда препаратов (по коммерческим соображениям). С другой стороны, как и на розничном рынке, в кризисной ситуации пациенты старались запастись льготными лекарствами впрок, что также нарушало сбалансированность программ. Одновременно с этим наблюдалась также и вполне конкретная дефектура по продуктовым и терапевтическим категориям. В частности, это касается препаратов для лечения болезни Паркинсона, дефицит предложения которых объяснялся низким уровнем зарегистрированных цен. Согласно данным IQVIA, в рамках льготных программ закупки препаратов этой группы в упаковках сократились на 2%.

Проблема низких цен и сложности с их перерегистрацией являются проблемой российского рынка ЖНВЛП на протяжении уже многих лет. В целом по льготному сегменту закупочные

цены в 2022 г. не изменились, небольшое увеличение в пределах 2% было характерно только для российских препаратов. Более активно в рамках льготных программ закупались дорогостоящие препараты. Структура закупок с точки зрения происхождения продукции (российская/зарубежная) не изменилась по сравнению с предыдущими годами (рис. 4).

Оценивая ближайшие перспективы реализации программ льготного лекарственного обеспечения, можно ожидать, что в текущем году ситуация в целом не изменится, если не считать еще более активного замещения оригинальных препаратов продукцией российского производства.

Для покрытия дефицита лекарств весной 2022 г. был введен целый ряд мер, действие которых продлено на 2023–2024 гг. В случае установленной дефектуры или риска ее возникновения разрешены: ввоз зарегистрированных лекарств в иностранной упаковке, упрощенный порядок регистрации лекарств и внесения изменений в регистрационные досье, особые условия перерегистрации цен на ЖНВЛП. До сведения российских компаний доведен широкий перечень препаратов, импортозамещение которых рассматривается правительством как необходимая мера борьбы с дефицитом фармацевтической продукции. На 2023 г. большинство регионов приняли дефицитный бюджет, но в

целом ряде случаев он будет покрыт за счет профицита предыдущего года. Объем дотаций из федерального бюджета (имеют цель выравнивания бюджетной обеспеченности регионов) запланирован в размере более 1 трлн руб., т. е. на уровне предыдущего года. В целом можно ожидать, что регионы будут придерживаться общей стратегии выполнения социальных обязательств по программам льготного лекарственного обеспечения, что определяется в том числе перспективой президентских выборов в 2024 г.

Финансирование программ льготного лекарственного обеспечения из федерального бюджета также как минимум сохранится на прежнем уровне, а возможно и его увеличение, в частности, в связи со стартом в 2023 г. федерального проекта «Борьба с сахарным диабетом», источником финансирования которого должны стать введенные акцизы на сахаросодержащие напитки. На 2023 г. и два последующих года расходы из федерального бюджета на реализацию проекта утверждены в размере 10 млрд руб. ежегодно. Расходы на лекарственное обеспечение на сегодняшний день в статьях бюджета не предусмотрены, хотя на этапе обсуждения проекта он включал использование инновационных методов фармакотерапии (планировались и более значительные объемы финансирования).

¹⁵ <https://vademe.ru/news/2022/12/12/opros-pochti-80-vrachey-priznayu-nehvatku-lekarstv/>



Бюджетный сегмент

(за исключением льготного лекарственного обеспечения)

Согласно данным IQVIA (источник: «Бюджетный аудит ГЛС в РФ (искл. ДЛО и РЛО)»), в 2022 г. общий объем бюджетного сегмента (за исключением федеральных и региональных программ льготного лекарственного обеспечения) составил 427,7 млн упак. на сумму 506,6 млрд руб. (или 7,6 млрд долл.) в закупочных ценах (рис. 1). В 2022 г. бюджетные закупки в упаковках сократились на 21,1%, в рублях – выросли на 3,4%.

СОСТАВ СЕГМЕНТА

В целях анализа, проведенного с использованием базы данных IQVIA «Бюджетный аудит ГЛС в РФ (искл. ДЛО и РЛО)», выделены следующие сегменты:

- госпитальный сегмент (лекарственное обеспечение стационарных больных, в том числе закупки для ведомственных больниц);
- централизованные закупки, которые проводит Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения Минздрава России (ФЦПиЛО): иммунобиологических препаратов, включенных в Национальный календарь профилактических прививок (НКПП, программа иммунопрофилактики)¹, противовирусных препаратов для

лечения ВИЧ-инфицированных, в том числе в сочетании с вирусным гепатитом В и С (программа лечения ВИЧ-инфицированных)², антибиотиков и противотуберкулезных препаратов для лечения больных туберкулезом с множественной лекарственной устойчивостью (программа лечения туберкулеза с МЛУ)³, дорогостоящих лекарственных средств для лечения COVID-19 и др.;

- закупки орфанных препаратов для фонда «Круг добра» (через ФЦПиЛО и др.);
- прочие закупки, включая закупки в рамках целевых федеральных и региональных программ, закупки для амбулаторного звена, а также некласифицированные закупки.

Госпитальный сегмент российского фармацевтического рынка финансируется преимущественно из средств ФОМС. Начиная с 2019 г. в ФОМС из федерального бюджета поступают также средства на реализацию федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями», предполагающего переход на диагностику и лечение онкологических заболеваний в соответствии с обновленными клиническими рекомендациями. Бюджет проекта на 2022 г. утвержден в размере 140 млрд руб., что соответствует уровню предыдущего года. Затраты на лекарственные средства составляют основную часть расходов.

Начиная с 2021 г. функции по организации и проведению централизованных закупок, соответствующих полномочиям Минздрава, переданы ФЦПиЛО. Финансирование этих закупок осуществляется из федерального бюджета.

Централизованные закупки по программе высокотратных нозологий отражены в главе «Сегмент ВЗН» настоящего обзора, остальные закупки, осуществляемые ФЦПиЛО, представлены в данной главе.

¹ Постановление правительства РФ от 05.10.2021 № 1688.

² Постановление Правительства РФ от 28.12.2016 № 1512.

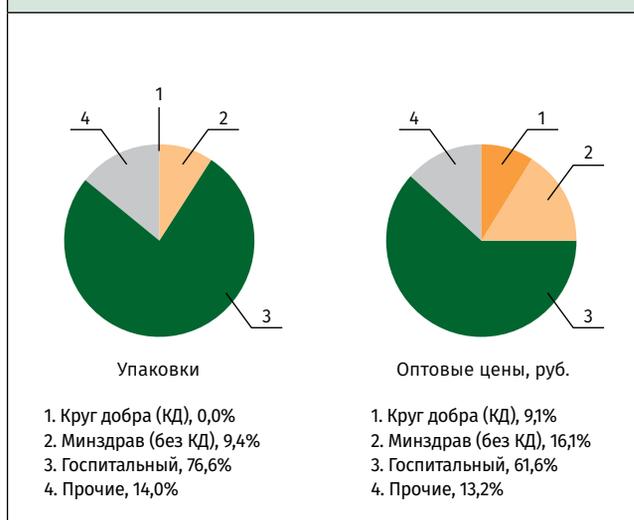
³ Ibid.

РИСУНОК 1. Динамика бюджетных закупок, 2020–2022



¹ Здесь и далее в статье использованы данные IQVIA, если не указано иное.

РИСУНОК 2. Структура бюджетных закупок, 2022



Согласно отчетным документам ФЦПило⁴, по программе иммунопрофилактики в 2022 г. контракты по закупке вакцин (21 МНН) заключены на сумму 22,5 млрд руб., в том числе долгосрочные контракты на поставки противогриппозной вакцины – на сумму 13,3 млрд руб. в год. За счет средств 2023 г. в IV квартале проведены закупки вакцин на сумму 9,2 млрд руб., в том числе на сумму 1,9 млрд руб. – у АО «Нацимбио», назначенного единственным поставщиком по анатоксинам и вакцинам, полный цикл производства которых осуществляется на территории страны⁵. По программе лечения ВИЧ-инфицированных, в том числе в сочетании с вирусными гепатитами В и С, в 2022 г. ФЦПило заключены контракты на сумму 18,1 млрд руб., помимо этого произведена поставка лекарств на сумму 13,6 млрд руб. по контрактам, заключенным в 2021 г. (по 6 МНН) (в целом финансирование на 2022 г. по 36 МНН составило 31,7 млрд руб.). Во II квартале 2022 г.

⁴ https://fcpilo.minzdrav.gov.ru/?page_id=4029

⁵ Распоряжение правительства от 21.03.2022 № 566-р.

на средства 2023 г. были заключены контракты по 36 МНН на сумму 31,7 млрд руб. (сумма полностью соответствует лимитам бюджетных обязательств на 2023 г.).

Контракты на поставки препаратов для лечения больных туберкулезом с МЛУ в стационарных условиях заключены на сумму 2,9 млрд руб.

Дополнительно в рамках реализации территориальных программ ОМС⁶ на сумму 264,2 млрд руб. ФЦПило была произведена централизованная закупка комбинированного антиретровирусного препарата Биктаври (bictegravir + tenofovir alafenamide + emtricitabine) компании Gilead, предназначенного для лечения ВИЧ-1 инфекции у взрослых и детей в возрасте от 6 лет и старше. Завершающие стадии производства препарата локализованы на мощностях «Фармстандарт-Лексредства».

На средства из резервного фонда правительства были также произведены закупки на сумму 122,7 млн руб. препарата Онкоспар (Пегэспагиназа)

⁶ Распоряжение правительства РФ от 24.10.2022 № 3143-р.

компании Servier для лечения детей с острым лимфобластным лейкозом. В начале февраля 2022 г. Онкоспар был зарегистрирован по децентрализованной процедуре в странах ЕАЭС. До введения препарата в оборот в упаковке, предназначенной для российского рынка, была разрешена его централизованная закупка в зарубежной упаковке⁷. Ранее в течение 2 лет препарат не имел регистрации в России и закупался по специальной схеме через Московский эндокринный завод.

На средства, выделяемые из резервного фонда правительства, в 2022 г. ФЦПило заключил контракты на поставки дорогостоящих препаратов для лечения пациентов с COVID-19 на сумму 18,6 млрд руб.⁸. Произведены закупки противовирусных средств Молнупиравир и Ремдесивир, а также вируснейтрализующих препаратов на основе моноклональных антител Тикагевимаб + Цилгавимаб (Эвушелд, AstraZeneca) и Согровимаб

⁷ Распоряжение правительства РФ от 07.12.2022 № 3788-р.

⁸ Распоряжения правительства РФ от 25.01.2022 № 69-р, от 15.09.2022 № 2653-р.

ТАБЛИЦА 1. Топ-15 АТС2-групп по объему закупок в упаковках, 2022

Рейтинг	АТС2	Доля от закупок (упак.), 2022	Прирост закупок 2022/2021	Вклад* в динамику 2022/2021 (упак.)	
				положительный	отрицательный
1	J01 – ANTIBACTERIALS FOR SYSTEMIC USE	19,4%	-29,0%		26,85%
2	B05 – PLASMA SUBSTITUTES AND PERFUSION SOLUTIONS	18,5%	-22,3%		18,03%
3	J05 – ANTIVIRALS FOR SYSTEMIC USE	9,4%	11,7%	35,98%	
4	J07 – VACCINES	4,6%	-59,1%		22,41%
5	D08 – ANTISEPTICS AND DISINFECTANTS	3,0%	-53,3%		11,49%
6	N02 – ANALGESICS	2,9%	-16,3%		1,90%
7	L01 – ANTINEOPLASTIC AGENTS	2,8%	7,5%	7,01%	
8	B01 – ANTITHROMBOTIC AGENTS	2,5%	-39,4%		5,43%
9	N01 – ANESTHETICS	2,4%	-7,4%		0,63%
10	A02 – DRUGS FOR ACID RELATED DISORDERS	2,3%	-1,6%		0,13%
11	M01 – ANTIINFLAMMATORY AND ANTIRHEUMATIC PRODUCTS	2,1%	4,5%	3,31%	
12	N05 – PSYCHOLEPTICS	1,9%	-5,1%		0,35%
13	H02 – CORTICOSTEROIDS FOR SYSTEMIC USE	1,7%	-53,1%		6,46%
14	L03 – IMMUNOSTIMULANTS	1,6%	-18,4%		1,25%
15	N06 – PSYCHOANALEPTICS	1,4%	7,9%	3,83%	
Итого топ-15		76,5%			

* Вклад в динамику рассчитан как отношение прироста (сокращения) продаж оцениваемой группы препаратов к сумме прироста (сокращения) продаж всех групп, показавших положительную (отрицательную) динамику, в %.

ТАБЛИЦА 2. Топ-15 ATC2-групп по объему закупок в рублях, 2022

Рейтинг	ATC2	Доля от закупок (руб., опт. цены), 2022	Прирост закупок 2022/2021	Вклад* в динамику 2022/2021 (руб., опт. цены)	
				положительный	отрицательный
1	L01 – ANTINEOPLASTIC AGENTS	31,5%	21,3%	41,96%	
2	J05 – ANTIVIRALS FOR SYSTEMIC USE	16,1%	11,7%	12,81%	
3	J07 – VACCINES	5,9%	-16,2%		11,48%
4	M09 – OTHER DRUGS FOR DISORD. OF THE MUSCULO--SKELET.SYST	5,7%	-7,8%		4,92%
5	L04 – IMMUNOSUPPRESSANTS	5,0%	-45,2%		41,83%
6	J01 – ANTIBACTERIALS FOR SYSTEMIC USE	4,5%	-19,9%		11,27%
7	B01 – ANTITHROMBOTIC AGENTS	4,3%	-37,8%		26,67%
8	J06 – IMMUNE SERA AND IMMUNOGLOBULINS	2,8%	90,6%	10,09%	
9	B05 – PLASMA SUBSTITUTES AND PERFUSION SOLUTIONS	2,8%	8,5%	1,65%	
10	L02 – ENDOCRINE THERAPY	2,1%	12,7%	1,81%	
11	A16 – OTHER ALIMENTARY TRACT AND METABOLISM PRODUCTS	2,0%	94,3%	7,39%	
12	R07 – OTHER RESPIRATORY SYSTEM PRODUCTS	1,8%	228,5%	9,45%	
13	V08 – CONTRAST MEDIA	1,3%	14,6%	1,28%	
14	S01 – OPHTHALMOLOGICALS	1,2%	52,9%	3,11%	
15	N01 – ANESTHETICS	0,9%	13,3%	0,82%	
Итого топ-15		31,5%			

* Вклад в динамику рассчитан как отношение прироста (сокращения) продаж оцениваемой группы препаратов к сумме прироста (сокращения) продаж всех групп, показавших положительную (отрицательную) динамику, в %.

(Ксевуди, GlaxoSmithKline). Ксевуди на сегодняшний день не зарегистрирован в России, хотя его централизованные закупки проводились уже в 2021 г. (на основании разрешения на временное обращение). Препарат Эвушелд длительного действия внесен в реестр в ноябре 2022 г. Препарат показан для терапии взрослых и детей старше 12 лет при высоком риске развития тяжелой инфекции, а также в целях доконтактной профилактики.

Помимо закупок по федеральным программам, ФЦПиЛО занимается также проведением закупок орфанных препаратов для фонда «Круг добра» в части тех лекарств, которые имеют госрегистрацию в России (Перечень 1)⁹. В соответствии с лимитами бюджетных обязательств на 2022 г. ФЦПиЛО заключены контракты на поставки по 16 МНН на сумму 40,2 млрд руб. В IV квартале заключены контракты за счет средств 2023 г.

⁹ Распоряжение правительства РФ от 24.10.2022 № 3143-р.

на сумму 31,7 млрд руб. (общий лимит бюджетных обязательств по закупкам для фонда на 2023 г. составляет 82,7 млрд руб.).

В конце 2022 г. были внесены поправки в статью 83 ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в РФ», в соответствии с которыми обеспечение лекарствами по номенклатуре ВЗН детей в возрасте от 0 до 18 лет отнесено к компетенции фонда «Круг добра»¹⁰. Лимиты бюджетных обязательств на обеспечение детей по программе ВЗН, переданных фонду «Круг добра», утверждены в размере 21 млрд руб. С учетом этой суммы общий объем закупок ФЦПиЛО для фонда «Круг добра» на 2023 г. запланирован в объеме 103,7 млрд руб.

Фонд «Круг добра» осуществляет также самостоятельно закупки препаратов, не зарегистрированных в России (Перечень 2). В январе 2022 г. фонду было разрешено проводить закупки лекарств из Перечня 2, кото-

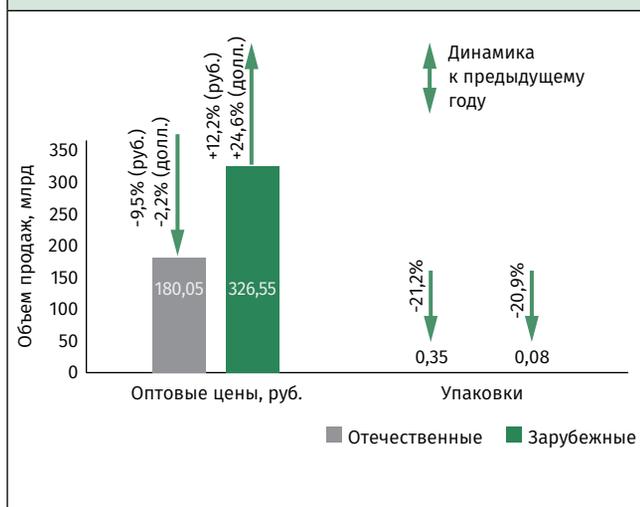
¹⁰ Распоряжение правительства РФ от 07.12.2022 № 3788-р.

рые прошли государственную регистрацию, до их введения в гражданский оборот в иностранной упаковке (в течение года)¹¹. Это дает возможность не прерывать процесс поставок лекарств в «переходный» период изменения их регуляторного статуса. О расходах фонда на закупку незарегистрированных лекарств в 2022 г. трудно судить, поскольку оперативные данные об исполнении бюджета перестали находиться в открытом доступе на сайте Федерального казначейства (в 2021 г. сумма этих расходов составила 3,46 млрд руб.). В базах данных IQVIA закупки незарегистрированных лекарств не фигурируют, поскольку они не получают отражения в системе госзакупок.

Помимо федеральных централизованных закупок, в бюджетном сегменте отражены также закупки по специализированным региональным программам. Осенью 2020 г. в национальном масштабе стартовала про-

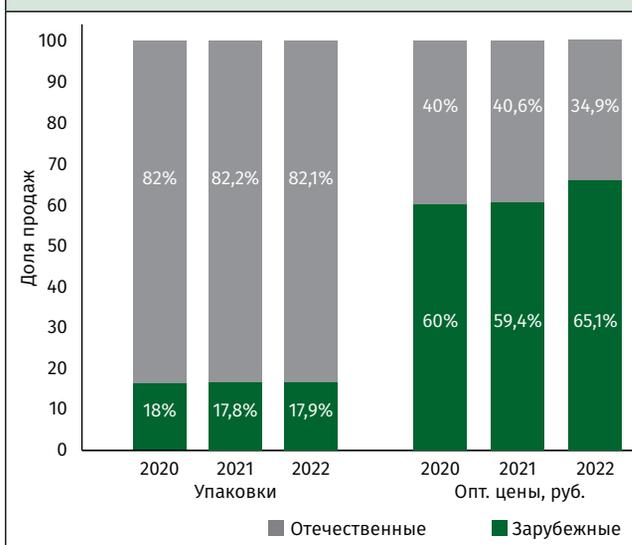
¹¹ Распоряжения правительства РФ от 25.01.2022 № 69-р, от 15.09.2022 № 2653-р.

РИСУНОК 3. Динамика бюджетных закупок отечественных*/зарубежных препаратов, 2022/2021



* Здесь и далее без учета локализованного производства.

РИСУНОК 4. Динамика доли отечественных/зарубежных препаратов в структуре бюджетных закупок, 2020–2022



грамма лекарственного обеспечения больных COVID-19, проходящих лечение в домашних условиях. В 2022 г. из резервного фонда правительства на амбулаторное лечение больных COVID-19 регионам в виде субсидий было выделено 5,2 млрд руб., в предыдущем году общие расходы из федерального бюджета на эти цели составили 24 млрд руб. На начало 2022 г. в регионах были созданы значительные запасы лекарств для лечения COVID-19¹², которые, по-видимому, и расходовались в течение года.

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

В 2022 г. бюджетный сегмент в национальной валюте вырос незначительно (+3,4%), в то время как в предыдущие 3 года темпы его роста держались на высоком уровне (+37–38%). В количестве упаковок все эти годы для сегмента была характерна общая понижательная тенденция, которая в 2022 г. существенно ускорилась (рис. 1). Основной вклад в сокращение бюджетного сегмента в упаковках был внесен госпитальными закупками, а также целевыми программами по обеспечению лечения больных COVID-19¹³. Это объясняется, прежде

всего, снижением числа госпитализаций в связи с коронавирусной инфекцией и, соответственно, значительным сокращением потребления широкого перечня препаратов, используемых для лечения этого заболевания. Антибиотики (J01), плазмозамещающие растворы (B05), антисептические и дезинфицирующие средства (D08), антикоагулянты (B01), кортикостероиды (H02) и др. показали выраженную отрицательную динамику в упаковках (табл. 1). При этом на долю этих групп вместе приходится около половины всего объема потребляемых лекарств в натуральном выражении. Сокращение потребности в средствах терапии коронавирусной инфекции в основном явилось причиной значительного замедления темпов роста бюджетного сегмента в стоимостном выражении (табл. 2). При этом, помимо антикоагулянтов (B01) и антибиотиков (J01), весомый вклад в негативные тенденции был внесен группой иммунодепрессантов (L04), к которой относятся дорогостоящие средства патогенетической терапии синдрома высвобождения цитокинов при тяжелом течении COVID-19.

По итогам 2022 г. госпитальные закупки составили 2/3 всего бюджетного сегмента в упаковках и 62% – в рублях (рис. 2). Закупки

ФЦПиЛО по федеральным целевым программам составили соответственно 9% и 16%. На долю закупок орфанных препаратов для фонда «Круг добра» пришлось 9% в стоимостном выражении.

Темпы сокращения продаж в упаковках зарубежных и российских препаратов (без учета локализованного производства) соответствовали одному и тому же уровню (рис. 3). В то же время в стоимостных показателях закупки зарубежных препаратов выросли на 12%, а российских – сократились на 10%. В результате доля российской продукции в структуре сегмента в рублях уменьшилась с 41% до 35% (рис. 4).

Расчет индекса цен показывает, что в 2022 г. в целом по бюджетному сегменту цены выросли на 3,7%. Для российской продукции была характерна более выраженная ценовая динамика по сравнению с зарубежной (+5% против +3%).

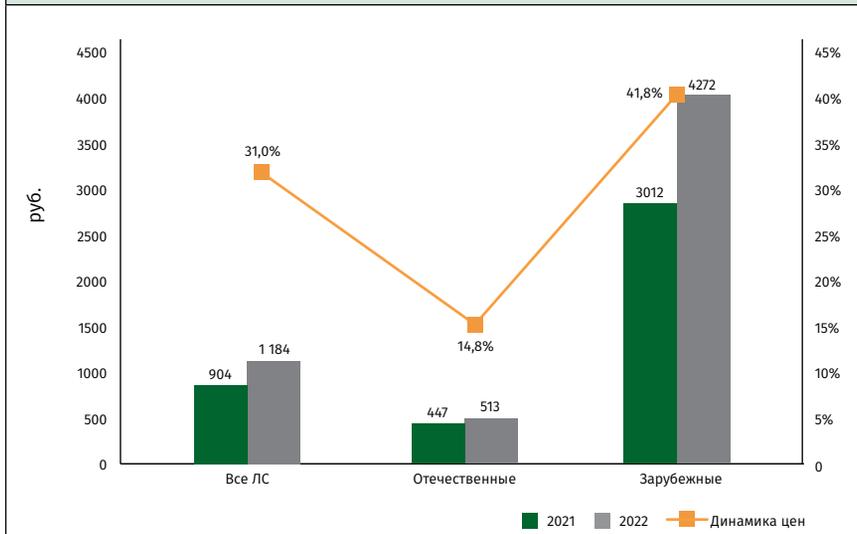
В течение целого ряда предыдущих лет наблюдалась тенденция сокращения закупочных цен как таковых, но средневзвешенные цены при этом росли высокими темпами в связи с увеличением доли продаж дорогостоящей продукции.

В 2022 г. эта тенденция продолжилась: средневзвешенная цена за упаковку во всем бюджетном

¹² <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2023/03/07/965500-kassovoe-ispolnenie-porashodam-so-storoni-minzdrava?from=newsline>.

¹³ Вместе эти сегменты обусловили сокращение закупок в упаковках на 16,4% из общего сокращения на 21,1%.

РИСУНОК 5. Динамика средневзвешенных оптовых цен, 2022/2021



сегменте выросла на 31% – преимущественно за счет сдвигов в структуре закупок в пользу более дорогих лекарств (рис. 5). Средневзвешенная цена за упаковку зарубежных препаратов увеличилась в процентном выражении почти в три раза больше, чем за упаковку российских.

ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ КАТЕГОРИИ

Состав топ-10 терапевтических групп по объемам закупок в стоимостном выражении в 2022 г. в целом не изменился (табл. 3). В то же время для половины групп было характерно сокращение закупок, для половины – рост. Темпы роста и сокращения продаж также существенно различались.

Традиционно рейтинг по продажам в стоимостном выражении возглавили **противоопухолевые препараты** (L01), закупки которых увеличились как в натуральном (+7,5%), так и в стоимостном выражении (+21%) (табл. 1 и 2). Рост закупок был также характерен для группы L02 (гормональная терапия онкологических заболеваний). Вместе доля противоопухолевых препаратов в структуре бюджетных закупок увеличилась с 29% до 34% (табл. 2).

Начиная с 2019 г. в связи с началом реализации федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями» расходы на противоопухолевую терапию из года в год

повышались. В 2022 г. бюджет проекта в целом уже перестал расти, в то время как тенденция расширения использования препаратов таргетной и иммунотерапии для лечения онкологических заболеваний в соответствии с обновленными клиническими рекомендациями продолжилась.

Принятая в начале 2023 г. новая схема дифференцированных тарифов оплаты медицинской помощи по ОМС в рамках клинко-статистических групп (КСГ) направлена на сдерживание расходов на лечение онкологических заболеваний. Кроме того, с целью оптимизации расходов с 2023 г. ФЦПиЛО поручено проводить централизованные закупки по 13 МНН¹⁴ для 11 федеральных государственных бюджетных учреждений, находящихся в подчинении Минздрава¹⁵.

В частности, это относится к оригинальным таргетным препаратам, являющимся лидерами продаж в группе L01: Китруда (Pembrolizumab) MSD (вторичная упаковка «Ортат»), Опдиво (Nivolumab) BMS, Перьета (Pertuzumab) Roche (вторичная упаковка «Ортат») (табл. 3). В начале декабря 2022 г. в особом порядке по упрощенной процедуре (в связи с риском возникновения дефекту-

¹⁴ Винкристин, доксорубин, даунорубин, идарубин, ипилимумаб, карбоплатин, ниволумаб, нивоупембролизумаб, пертузумаб, рамуцирумаб, темозоломид, эпурибуцин и этопозид.

¹⁵ Приказ Минздрава РФ от 28.07.2022 № 516-н.

ры)¹⁶ был зарегистрирован биоаналог с МНН Pembrolizumab компании «Биокад». Патентная защита препарата Китруда в России истекает в 2028 г. «Биокад» подал заявку на патент, защищающий собственную разработку¹⁷. Минимальные объемы закупок биоаналога под торговым наименованием Пембрория уже зафиксированы в 2022 г.

В перечень для централизованной закупки ФЦПиЛО, помимо таргетных и иммунопрепаратов, вошли также противоопухолевые цитостатики, которые входят в стандартные схемы терапии широкого перечня онкологических нозологий. В течение целого ряда лет постоянно возникают проблемы с наличием этих лекарств у дистрибьюторов, врачи и пациенты жалуются на качество дженериков, а компании-производители – на низкий уровень зарегистрированных цен. В частности, широкое освещение в прессе имели проблемы с доступностью винкристина. В 2022 г., согласно данным IQVIA, закупки этого препарата по сравнению с предыдущим годом сократились на 26% в количестве упаковок.

Особенно остро проблема доступности противоопухолевых препаратов вставала в детской онкогематологической практике. Для ее решения использовались специальные схемы закупок за рубежом. В отношении препарата Онкаспар (Pegaspargase) Servier сложности возникли и в 2022 г. (в результате закуплен через ФЦПиЛО по специальному разрешению). Позитивные изменения ожидаются в связи с тем, что в 2022 г. в детской онкологии было легитимизировано использование противоопухолевых препаратов офф-лейбл¹⁸.

Закупки группы **противовирусных препаратов** (J05) в 2022 г. увеличились на 12% в стоимостном и натуральном выражении (табл. 1 и 2). В структуре

¹⁶ Постановление правительства от 05.04.2022 № 593.

¹⁷ <https://pharmvestnik.ru/content/news/Minzdravydal-pervuu-registraciju-po-uskorennoi-procedurev-ramkah-deficita.html>.

¹⁸ Распоряжение правительства от 16.05.2022 № 1180-р.

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 АТС2 по объему бюджетных закупок, 2022

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Показатели продаж, руб. опт. (доли АТС2-групп от всего рынка, доли ТН от АТС2-группы)		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
1	1	L01 – ANTINEOPLASTIC AGENTS		31,5%	26,9%	21,3%
1	1		KEYTRUDA	16,4%	13,6%	46,8%
2	2		OPDIVO	9,9%	13,6%	-11,0%
3	4		PERJETA	5,9%	5,8%	24,2%
4	3		AVEGRA BIOCAD	5,7%	6,6%	5,3%
5	5		KADCYLA	5,2%	5,4%	15,8%
2	2	J05 – ANTIVIRALS FOR SYSTEMIC USE		16,1%	14,9%	11,7%
1	3		TIVICAY	11,5%	10,4%	23,4%
2	0		ESPERAVIR	8,9%	0,0%	
3	7		ISENTRESS	6,6%	5,7%	30,4%
4	4		CORONAVIR	5,9%	8,6%	-23,0%
5	2		REMDEFORM	5,6%	10,9%	-42,9%
3	4	J07 – VACCINES		5,9%	7,2%	-16,2%
1	3		SOVIGRIPP	22,6%	17,5%	7,8%
2	4		PENTAXIM	15,6%	10,8%	21,8%
3	1		PREVENAR 13	12,6%	20,1%	-47,3%
4	2		ULTRIX	10,5%	17,7%	-50,4%
5	6		MENACTRA	6,2%	4,5%	17,0%
4	6	M09 – OTHER DRUGS FOR DISORD. OF THE MUSCULO-SKELET.SYST		5,7%	6,4%	-7,8%
1	3		ZOLGENSMA	34,1%	19,7%	59,7%
2	2		EVRYSDI	28,7%	22,7%	16,5%
3	4		TRANSLARNA	21,8%	9,6%	108,4%
4	1		SPINRAZA	14,4%	47,4%	-72,1%
5	6		EXONDYS 51	0,4%	0,1%	419,4%
5	3	L04 – IMMUNOSUPPRESSANTS		5,0%	9,5%	-45,2%
1	1		ILSIRA	34,3%	31,8%	-40,8%
2	2		ARTLEGIA	19,7%	28,8%	-62,5%
3	3		OLUMIANT	3,9%	8,5%	-75,2%
4	8		COSENTYX	3,4%	1,7%	9,8%
5	6		KEVZARA	3,0%	2,8%	-42,8%
6	7	J01 – ANTIBACTERIALS FOR SYSTEMIC USE		4,5%	5,8%	-19,9%
1	1		MAXICTAM-AF	8,3%	6,0%	10,4%
2	2		LINEZOLID	8,0%	5,3%	20,6%
3	7		ZAVICEFTA	4,6%	3,1%	20,9%
4	4		MEROPENEM	4,2%	4,7%	-28,0%
5	3		CEFTRIAZONE	3,8%	5,1%	-40,1%
7	5	B01 – ANTITHROMBOTIC AGENTS		4,3%	7,2%	-37,8%
1	2		XARELTO	15,1%	16,2%	-42,1%
2	1		HEPARIN	13,8%	16,2%	-47,0%
3	4		ENIXUM	10,3%	10,4%	-38,2%
4	3		ELIQUIS	5,8%	10,9%	-66,6%
5	7		ACTILYSE	5,0%	3,5%	-11,0%
8	10	J06 – IMMUNE SERA AND IMMUNOGLOBULINS		2,8%	1,5%	90,6%
1	0		EVUSHELD	60,3%	0,0%	#ДЕЛ/0!
2	1		REGKIRONA	8,6%	48,0%	-65,9%
3	2		SYNAGIS	6,3%	11,8%	1,8%

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 АТС2 по объему бюджетных закупок, 2022 (окончание)

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Показатели продаж, руб. опт. (доли АТС2-групп от всего рынка, доли ТН от АТС2-группы)		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
4	4		PRIVIGEN	5,3%	4,4%	133,1%
5	7		IMMUNOG. ANTIRABIC	2,7%	3,3%	52,2%
9	8	B05 – PLASMA SUBSTITUTES AND PERFUSION SOLUTIONS		2,8%	2,6%	8,5%
1	1		NATRIUM CHLORIDUM	35,6%	32,1%	20,3%
2	2		ALBUMIN	11,8%	10,0%	27,8%
3	4		CUSTODIOL	5,5%	5,7%	4,0%
4	5		GLUCOSE	4,0%	3,9%	12,8%
5	8		DIANEAL PD4+GLUCOS	3,6%	3,2%	21,2%
10	9	L02 – ENDOCRINE THERAPY		2,1%	1,9%	12,7%
1	1		XTANDI	53,4%	54,6%	10,2%
2	6		ERLEADA	7,5%	3,5%	144,0%
3	5		DIPHERELINE	6,6%	3,8%	97,0%
4	2		FASLODEX	6,2%	19,2%	-63,8%
5	3		FAZOTIKAD	5,9%	4,6%	43,7%
Итого топ-10				80,8%	84,0%	

бюджетного сегмента группа составила соответственно 9% и 15%.

В предыдущем году наблюдался рост продаж группы J05 на 70% в стоимостном выражении, причем обусловлен он был в основном закупками Фавипиравира, который в методических рекомендациях Минздрава по лечению COVID-19 включен в схемы терапии как амбулаторных, так и стационарных больных разной степени тяжести. В 2022 г. закупки препарата сократились в два раза, а доля в сегменте J05 – с 30% до 13%. В структуре продаж МНН Favipiravir в 2022 г. фигурировало 7 препаратов российского производства. 44% всех закупок пришлось на долю препарата Коронавир («Р-Фарм»), 22% – Фавибирин («Фармасинтез»), 17% – Ареплевир («Промомед»). Помимо таблеток компанией «Промомед» зарегистрирована также парентеральная форма. В мировой медицинской практике консенсус о целесообразности использования препарата при COVID-19 не достигнут. На долю федеральных закупок Фавипиравира в 2021 г. приходилось 19%, в 2022 г. ФЦПиЛО его не закупал.

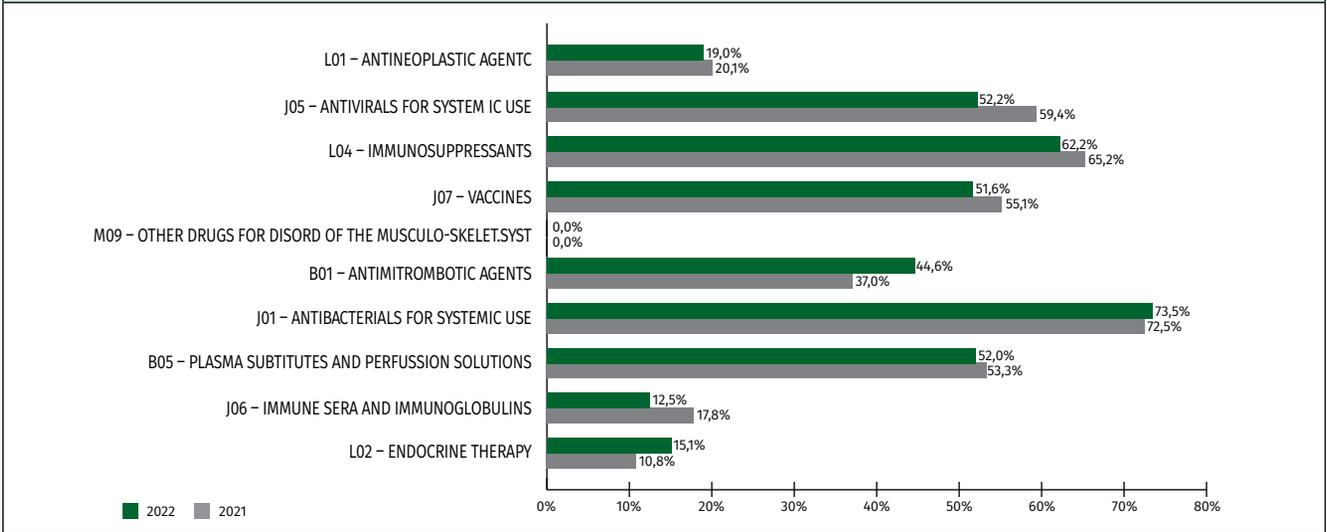
Год назад более чем двукратный рост продаж был характерен также для Ремдесивира, который включен

в схемы лечения COVID-19 в госпитальных условиях. В 2022 г. закупки МНН Remdesivir сократились на 35%, доля в сегменте J05 – с 11% до 6,5%. В структуре закупок по МНН на долю препарата компании «Фармасинтез» пришлось 85%, компании «Р-Фарм» – 14%. Для оригинального средства Веклури компании Gilead были характерны единичные поставки. Выпуск и реализация российских дженериков осуществляются на основании выданной им принудительной лицензии в интересах национальной безопасности (ст. 1360 ГК). Согласно данным госреестра, «Р-Фарм» производит препарат из китайской субстанции, «Фармасинтез» – из субстанции собственного производства («БратскХимСинтез»). Результаты целого ряда международных клинических исследований свидетельствуют о неэффективности препарата. В 2022 г. централизованные закупки ФЦПиЛО (Ремдеформ «Фармасинтез») в структуре всех закупок МНН Remdesivir составили 26%.

В 2022 г. в схемы лечения амбулаторных и стационарных больных COVID-19 (методические рекомендации Минздрава) вошли инновационные разработки мирового уровня для этиотропной терапии COVID-19 –

Молнупиравир и Нирматрелвир + Ритонавир. Первый препарат является разработкой компании MSD (Merk&Co), второй – компании Pfizer. Оба были одобрены FDA по экстренной схеме с необходимостью дальнейшего подтверждения регистрации. Оба представляют собой пероральные формы, рекомендованные для приема взрослым сразу после постановки диагноза или появления первых симптомов. В конце февраля 2023 г. профильный комитет ЕМА, основываясь на результатах клинических исследований, не подтвердивших достаточную эффективность Молнупиравира, не рекомендовал его регистрацию в ЕС. В марте компания MSD отозвала регистрацию оригинального препарата Лагеврио с российского рынка. Дженериковые версии этого препарата по упрощенной процедуре на сегодняшний день зарегистрированы семью локальными производителями. Две компании («Фармасинтез» и «Промомед») зарегистрировали также дженерики препарата Pfizer, которые собираются производить из собственных субстанций, при этом сам оригинальный препарат в госреестре не фигурирует. Поставки МНН Molnupiravir в 2022 г. были проведены на сумму 10,7 млрд руб., из которых около 70% –

РИСУНОК 6. Динамика доли российских препаратов в фармакотерапевтических сегментах в стоимостном выражении, 2022/2021



закупки ФЦПиЛО. В сегменте группы J05 МНН Molnupiravir занял 13%. На долю оригинального препарата Лагеврио пришлось 25% всех закупок, дженерика Эспиравир компании «Промомед» – 68% (производится из собственной субстанции). Небольшие объемы продаж зафиксированы также и по МНН Nirmatrelvir + Ritonavir. Эсперавир занял 2-е место в рейтинге брендов в составе группы J05.

В структуре бюджетных закупок противовирусных препаратов (J05) закупки по федеральной программе лечения ВИЧ составили в 2022 г. около 50%. В рамках этой программы на долю антиретровирусных препаратов пришлось 95% всех закупок, на долю препаратов для лечения вирусного гепатита В и С – 5%.

В целом в 2022 г. бюджетные закупки противовирусных препаратов прямого действия (ПППД) для лечения хронического вирусного гепатита С (ХВГС) выросли на 41%, а доля ПППД в структуре закупок J05 увеличилась с 7,4% до 9,4%. Обновленные клинические рекомендации по лечению ХВГС включают исключительно безинтерфероновые схемы терапии. До последнего времени возможности для лечения больных ХВГС были ограничены, собственные специализированные программы по ХВГС имели только отдельные регионы. С 2023 г. вводятся тарифы на оплату по ОМС лечения больных ХВГС в условиях дневного

стационара. В то же время, как следует из проекта нормативного документа, госпитализация в дневные стационары коснется пациентов с выраженным фиброзом и циррозом печени. Все остальные пациенты должны будут проходить лечение в амбулаторных условиях, что не предполагает оплату лекарственной терапии в рамках ОМС¹⁹.

Лидерами по объему продаж среди антиретровирусных препаратов в стоимостном выражении являются бренды Тивикай (Dolutegravir) GSK, Исентресс (Raltegravir) MSD и Эвиллера (Emtricitabine + Tenofovir + Rilpivirine) J&J, вместе составившие 45% всех закупок Минздрава по этой программе. С учетом закупок из других источников на долю этих препаратов пришлось соответственно около 12%, 7% и 5% всех продаж группы J05 (табл. 2). Производство стадии ГЛФ препарата Тивикай локализовано на предприятии «Сервье Русс», вторичная упаковка препарата Исентресс – на мощностях «Ортат» («Р-Фарм»). Объемы закупок Тивикай и Исентресс увеличились на 23% и 30% соответственно, поставки Эвиллера – сократились на 16%.

В 2022 г. компания «Фармасинтез» зарегистрировала дженериковые версии препаратов Исентресс и Эвиллера.

¹⁹ <https://gxpnews.net/2023/02/vrachi-preduprezhdajut-novyj-prikaz-minzdrava-rf-mozhet-snizit-dostupnost-terapii-dlya-80-bolnyh-hepatitom-c>.

Дженерик первого из этих брендов зарегистрировал также «Промомед». При выпуске препаратов предполагается использовать субстанции собственного производства.

В 2022 г. закупки **иммунодепрессантов** (L04) снизились почти в 2 раза, и группа переместилась с 3-го на 5-е место в рейтинге терапевтических групп (табл. 3). Препараты этой группы фигурируют в рекомендациях Минздрава по лечению COVID-19 при среднетяжелых и тяжелых стадиях поражения легких на госпитальном этапе лечения в целях компенсации гиперактивного иммунного ответа. По механизму действия используемые по этим показаниям препараты являются ингибиторами янус-киназы 1 и 2 (JAK1 и JAK2) или ингибиторами интерлейкина-6 (ИЛ-6) и интерлейкина-1 α и β (ИЛ-1). Основными показаниями к их применению являются ревматоидный артрит и другие аутоиммунные заболевания. Большой объем закупок этих препаратов в 2021 г. был обусловлен высоким уровнем госпитализаций на фоне осложненного течения COVID-19. В лидерах данной группы с 2021 г. фигурируют российские препараты Илсира (Levilimab) компании «Биокад» (-41%) и Артлегия (Olokizumab) компании «Р-Фарм» (-62%), представляющие собой рекомбинантные моноклональные антитела, тропные к рецепторам ИЛ-6. На долю этих препаратов, выведенных на рынок в 2020 г.,

приходится более половины продаж группы L04 (табл. 3). Закупки не только этих, но и других иммунодепрессантов, включенных в рекомендации Минздрава, значительно сократились по сравнению с предыдущим годом. В частности, это относится к зарубежным брендам, ингибиторам рецепторов ИЛ-6, – Актема (Tocilizumab) компании Roche (-86%) и Кевзара (Sarilumab) Sanofi (упаковка на заводе в России) (-43%). Аналогичная картина характерна и для селективных ингибиторов JAK1 и JAK2 – брендов Олумиант (Baricitinib) компании Eli Lilly (-75%) и Яквинус (Tofacitinib) Pfizer (-69%). Первый из этих препаратов сохранил 3-е место в рейтинге группы L04, на рынок второго – вышли биоаналоги.

Увеличение продаж на 10% было характерно для препарата Козэнтикс (Secukinumab) компании Novartis (вторичная упаковка «Скопифарм»), селективно нейтрализующего ИЛ-17A, используемого для системной терапии псориаза. Препарат Эфлейра (Netakimab), который также является ингибитором ИЛ-17A, зарегистрирован компанией «Биокад» в 2019 г. по показаниям лечения бляшечного псориаза, псориатического артрита, активного анкилозирующего спондилита. В 2021 г. препарат фигурировал также в рекомендациях Минздрава по лечению COVID-19, но в 2022 г. был оттуда убран. Падение его продаж по сравнению с предыдущим годом составило 29%.

Отрицательная динамика закупок группы **вакцин** J07 была обусловлена, прежде всего, снижением на 32% закупок противогриппозных вакцин (МНН Vaccine Influenza) (табл. 3). В составе закупок группы их доля сократилась с 44% до 41% (табл. 3). В предыдущем году четырехвалентная вакцина Ультрикс Квадри и трехвалентная Совигрипп (производятся на заводах «Форт» и «Микроген», которые входят в холдинг «Нацимбио») вместе составили 86% всех противогриппозных вакцин. Вакцина Флю-М (включая Флю-М Тетра) производства СПбНИИВС составила примерно 14%. В 2022 г. продукция СПбНИИВС не закупалась, и рынок

поделили две другие вакцины в соотношении 1:2 (в пользу трехвалентной). Противогриппозная вакцина Гриппол производства «Петровакс» по НКПП не поставляется, доля в общем объеме закупок J07 составляет 2%.

Доля вакцин для профилактики пневмококковой инфекции в структуре закупок уменьшилась с 22% до 16%. По НКПП после нескольких несостоявшихся аукционов была закуплена 13-валентная вакцина Превенар 13 Pfizer / «Петровакс Фарм» (производителем предпринималась попытка повысить цену регистрации, но безуспешно). В целом с учетом региональных программ поставки вакцины Превенар 13 сократились в два раза, при этом на 60% увеличились закупки полисахаридной 23-валентной вакцины Пневмовакс 23 компании MSD. В госреестр включена также 13-валентная вакцина Пнемотекс от «Нанолек» (на основе корейской субстанции), однако в 2022 г. в составе закупок она еще не фигурировала.

Пятикомпонентная детская вакцина Пентаксим Sanofi (профилактика дифтерии, коклюша, полиомиелита, столбняка, гемофильной инфекции) составила 25% всех закупок по НКПП и 16% – в общем объеме поставок вакцин. Прирост продаж Пентаксим составил 22%, на 16% увеличились также продажи вакцины против менингококковой инфекции Менактра Sanofi (6%). Завершающие стадии производства обоих препаратов осуществляет «Нанолек».

С предыдущего года для НКПП стала закупаться первая российская детская трехкомпонентная вакцина Вактивир от кори, краснухи и паротита производства «Микроген». В 2022 г. она составила 4% всех закупок по НКПП. В общем объеме поставок вакцина против вируса папилломы человека (ВПЧ) Гардасил MSD (+9%) составила 5,5%, вакцины против ветряной оспы компаний GSK и MSD – 2,3%, вакцина против ротавирусной инфекции (производство Serum Institute, держатель регистрационного удостоверения «Фарм Эйд») – 1,5%. Согласно стратегии развития иммунопрофилактики, производство этих вакцин и вакцины против менингококковой инфекции

должно быть локализовано по полному циклу в России, и тогда они будут включены в НКПП.

В структуре всех бюджетных закупок вакцин (J07) централизованные закупки ФЦПиЛо для НКПП в 2022 г. составили 63% (в 2021 г. – 70%).

В топ-10 терапевтических групп третий год входит группа препаратов из плазмы крови и иммуноглобулинов (J06), куда входят в том числе противовирусные рекомбинантные моноклональные антитела. В 2022 г. закупки этой группы увеличились на 90% (в 2021 г. на 60,5%) (табл. 3).

Централизованно на федеральном уровне в 2022 г. был закуплен вируснейтрализующий препарат на основе рекомбинантных моноклональных антител против SARS-CoV-2 – Эвушелд (Cilgavimab + Tixagevimab) компании AstraZeneca, который был включен в рекомендации Минздрава и составил 60% всех закупок группы J06. Эвушелд разрешен к использованию не только у взрослых, но и у детей старше 12 лет. Как следует из отчетных данных ФЦПиЛо, на основании специального разрешения в 2022 г. были также проведены закупки аналогичного препарата – Ксевуди (Sotrovimab) GlaxoSmithKline, не зарегистрированного в России (закупки не отражены в базах данных по тендерам). Год назад централизованные закупки коснулись другого вируснейтрализующего иммунологического препарата Регкирон (Regdanvimab) корейского происхождения (показан только для взрослых), который составил 48% всех поставок по группе J06. В 2022 г. ФЦПиЛо его не закупал, продажи по сравнению с предыдущим годом сократились на 66%.

В 2022 г. на 30% увеличились закупки МНН Иммуноглобулин человека нормальный, год назад они сократились на 38%. Положительная динамика была характерна и для большинства специфических иммуноглобулинов.

В целом ситуация с поставками иммуноглобулина нормального перестала носить столь острый характер, как в предыдущие годы, но жалобы от пациентских организаций продол-

жали поступать и в 2022 г.²⁰, что не удивительно, поскольку препарат стал лидером по доле несостоявшихся аукционов²¹.

Кризисная ситуация сложилась, прежде всего, в сфере лечения детей с первичным иммунодефицитом. Проблема решалась через благотворительные фонды, в перечень закупаемых препаратов для своих пациентов включил иммуноглобулин также «Круг добра».

Низкий уровень зарегистрированных цен на иммуноглобулины сокращает возможности для зарубежных поставок, при этом существующее российское производство не в состоянии обеспечить потребность в иммуноглобулинах и также страдает от низкого уровня цен.

Холдинг «Нацимбио» (госкорпорация «Ростех») до конца 2023 г. назначена единственным исполнителем для нужд ФМБА работ по переработке плазмы крови и производству альбумина, иммуноглобулина человека (нормального), иммуноглобулинов против COVID-19, клещевого энцефалита, противостолбнячного, антистафилококкового, против гепатита В²². В состав «Нацимбио» входит НПО «Микроген» – основной производитель препаратов из плазмы крови.

В России принята концепция увеличения заготовки плазмы крови для производства на ее основе лекарственных препаратов²³. Правительство отчиталось об увеличении в 2022 г. выпуска препаратов на основе плазмы крови на 20%. В планах – в течение 2 лет увеличить объемы заготовки крови в три раза и полностью покрыть потребность национальной системы здравоохранения в этой продукции²⁴.

В числе лидирующих фармакотерапевтических групп фигурирует группа M09 (прочие препараты для лечения заболеваний костно-мышечной ткани), в которую входят препараты

ТАБЛИЦА 4. Топ-10 корпораций по объему бюджетных закупок, 2022

Место в рейтинге		Производитель	Показатели продаж (руб., опт. цены)		
2022	2021		2022	2021	Прирост к 2021
1	3	MERCK SHARP DOHME	8,0%	5,7%	43,6%
2	2	ROCHE	7,7%	7,1%	11,2%
3	1	BIOCAD RF	6,2%	7,2%	-11,0%
4	9	NOVARTIS (incl. SANDOZ)	4,8%	3,6%	39,4%
5	15	ASTRAZENECA	4,2%	1,8%	138,3%
6	5	BRISTOL MYERS SQU	3,9%	4,5%	-10,3%
7	6	PHARMASYNTEZ	3,6%	4,4%	-15,5%
8	4	JOHNSON & JOHNSON	3,2%	5,2%	-37,0%
9	7	R-PHARM ZAO RF	2,8%	4,3%	-32,5%
10	8	PFIZER	2,7%	4,2%	-32,8%
Итого			47,1%	49,0%	

для лечения спинальной мышечной атрофии (СМА), закупаемые для фонда «Круг добра» (доля фонда в закупках M09 расширилась с 83% до 94%) (табл. 3).

В 2022 г. на 60% увеличились закупки препарата Золгенсма (Onasemnogene ABERAVOVEC) Novartis, на 16% – Эврисди (Risdiplam) Roche. Поставки препарата Спинраза (Nusinersen) Biogen / Johnson & Johnson, напротив, сократились на 72%. Вместе доля этих средств в структуре закупок группы M09 уменьшилась с 90% до 77%. Более чем в два раза увеличились закупки препарата Трансларна (Ataluren) компании PTC Therapeutics для лечения врожденной злокачественной мышечной дистрофии Дюшенна. В структуре закупок группы M09 доля этого препарата в 2022 г. увеличилась с 10% до 22%. Средневзвешенная цена упаковки Золгенсма по сравнению с предыдущим годом снизилась на 24%, у других препаратов – изменений не наблюдалось.

В структуре закупок «Круга добра» доля этих четырех препаратов из группы M09 в 2022 г. сократилась с 88% до 60%. При этом доля закупок группы A16 (прочее лечение заболеваний ЖКТ и нарушений обмена веществ) – увеличилась с 9% до 17%. Основная часть поставок (85%) пришла на долю препарата Стрензик (Asfotase alfa) Alexion Pharma для

лечения пациентов с гипофосфатазией и препарата Вимизайм (Elosulfate alpha) компании BioMarin (упаковка «Скопинфарм») для лечения мукополисахаридоза IV, тип А.

ЛИДИРУЮЩИЕ КОМПАНИИ-ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ПРЕПАРАТЫ

В рейтинге компаний-производителей на первое место вышла компания MSD, которая продолжила демонстрировать высокие темпы роста продаж (+44%) (табл. 4). В основном успехи компании определялись значительным увеличением поставок ее лидирующего бренда – Китруда (Pembrolizumab) (+44%), который используется при многих видах рака (вторичная упаковка и выпускающий контроль «Ортат»). Как и год назад, препарат Китруда составил 65% всех продаж MSD в бюджетном сегменте и возглавил общий рейтинг брендов (табл. 5).

На 30% выросли также продажи антиретровирусного препарата Исентресс (Raltegravir) (+30%), на долю которого пришлось 13% всех продаж MSD. Новый пероральный противовирусный препарат для лечения COVID-19 Лагеврио (Molnupiravir) составил около 7%. Вместе три препарата обеспечили 85% всех продаж компании. Закупки вакцин производства MSD в 2022 г. увеличились на 15%, и на их долю

²⁰ <https://pharmvestnik.ru/content/news/Pacienty-pojalovalis-na-nehvatku-immunoglobulina.html>.

²¹ https://www.hwcompany.ru/analiticheskij_obzor_rynka_po_itogam_2022_goda.

²² Распоряжение правительства РФ от 29.01.2022 № 127-р.

²³ Распоряжение правительства от 09.02.2023 № 291-р.

²⁴ <https://tass.ru/obschestvo/17350225>.

ТАБЛИЦА 5. Топ-10 торговых наименований по объему бюджетных закупок, 2022

Место в рейтинге		ТН	МНН	Производитель	Показатели продаж (руб., опт. цены)		
2022	2021				2022	2021	Прирост к 2021
1	1	KEYTRUDA	PEMBROLIZUMAB	MERCK SHARP DOHME	5,2%	3,6%	46,8%
2	2	OPDIVO	NIVOLUMAB	BRISTOL MYERS SQU	3,1%	3,6%	-11,0%
3	17	ZOLGENSMA	ONASEMNOGENE ABEPARVOVEC	NOVARTIS	2,0%	1,3%	59,7%
4	9	PERJETA	PERTUZUMAB	ROCHE	1,9%	1,6%	24,2%
5	10	TIVICAY	DOLUTEGRAVIR	GLAXOSMITHKLINE	1,8%	1,5%	23,4%
6	6	AVEGRA BIOCAD	BEVACIZUMAB	BIOCAD RF	1,8%	1,8%	5,3%
7	4	ILSIRA	LEVILIMAB	BIOCAD RF	1,7%	3,0%	-40,8%
8		EVUSHELD	CILGAVIMAB*TIXAGEVIMAB	ASTRAZENECA	1,7%	0,0%	
9	11	EVRYSDI	RISDIPLAM	ROCHE	1,6%	1,5%	16,5%
10	12	KADCYLA	TRASTUZUMAB EMTANSINE	ROCHE	1,6%	1,5%	15,8%
Итого					22,5%	24,3%	

пришлось более 7% (вакцина против ВПЧ Гардасил – 4%). Поскольку уже зарегистрированы воспроизведенные версии двух лидирующих брендов, а регистрация Лагеврио отозвана, можно ожидать, что в следующем году позиции MSD в бюджетном сегменте заметно ухудшатся.

Компания Roche на фоне позитивной динамики (+11%) сохранила за собой второе место в рейтинге (табл. 4). Примерно на четверть выросли закупки препарата для лечения СМА – Эврисди (Risdiplam), который составил 21% всех продаж компании и занял 9-е место в общем рейтинге брендов (табл. 5).

На 23% увеличились закупки противоопухолевых препаратов (L01), доля которых в структуре продаж Roche увеличилась с 69% до 77%. Лидирующими онкологическими брендами Roche в 2022 г., как и ранее, являлись таргетные препараты для лечения рака молочной железы Перьета (Pertuzumab) (+24%) и Кадсила (Trastuzumab Emtansine) (+16%), которые вместе составили 45% всех продаж и вошли в состав топ-10 брендов (4-е и 10-е места) (табл. 5). Высокая динамика закупок была характерна также для препарата Тецентрик (Atezolizumab) (+41%), используемого для лечения уротелиального рака, на долю которого пришлось 19%. Увеличение закупок коснулось также

многих других противоопухолевых препаратов Roche. В частности, в отличие от предыдущих лет, на 9% выросли закупки бренда Герцептина (Trastuzumab), испытывающего дженериковую конкуренцию (4,5% в структуре продаж компании). Завершающие стадии производства препаратов Герцептин, Кадсила и Перьета локализованы на предприятии «Оргат».

В 2022 г. продолжилось продвижение в рейтинге корпорации Novartis (вкл. Sandoz), которая при увеличении продаж на 39% переместилась с 9-го на 4-е место в рейтинге (табл. 4). В основном успехи компании были обусловлены большими объемами закупок генно-терапевтического препарата Золгенсма (Onasemnogene ABERAVOVEC) для лечения СМА, который составил 43% всех продаж Novartis и занял 4-е место в рейтинге брендов (табл. 5).

Закупки противоопухолевых препаратов Novartis выросли на треть и составили 34% всех продаж компании. Лидерами являются Тафинлар (Dabrafenib) (лечение метастатической меланомы) и Рисарг (Ribociclib) (лечение местнораспространенного или метастатического рака молочной железы), продажи которых увеличились соответственно на 33% и 60% (составили соответственно 12% и 10% от всех продаж компании). Упаковка

обоих препаратов локализована на мощностях «Скопинфарм».

Продажи офтальмологических брендов Novartis в 2022 г. увеличились в два раза, а доля в структуре поставок компании – с 7% до 10%. На первое место вышел препарат Визкью (Brolocizumab) для лечения неоваскулярной формы возрастной макулярной дегенерации (упаковка «Оргат»). При этом закупки Луцентис (Ranibizumab) с аналогичным показанием сократились на 16%. Препараты составили соответственно 4% и 3% от всех поставок Novartis.

Среди представителей топ-10 наиболее значительное увеличение закупок (в 2,4 раза) было характерно для компании AstraZeneca, которая оказалась на 5-м месте в рейтинге (табл. 4). Стремительная динамика определялась централизованными закупками вируснейтрализующего иммунологического препарата Эвушелд (Cilgavimab + Tixagevimab) компании AstraZeneca, включенного в методические рекомендации Минздрава по лечению COVID-19. На долю этого препарата пришлось 44% всех поставок компании в бюджетном сегменте.

Почти в два раза увеличились также закупки противоопухолевых препаратов AstraZeneca из группы L01. Поставки Линпарза (Olaparib), таргетного препарата для лечения гинеко-

логических опухолей, увеличились на 24%. Продажи средств для лечения немелкоклеточного рака легкого Имфинзи (Durvalumab) и Тагриссо (Osimertinib; стадия ГЛФ локализована на калужском заводе компании) выросли в 2,5 и 1,3 раза соответственно. Впервые также был закуплен препарат Коселуго (Selumetinib), первый в мире препарат, одобренный для лечения плексиформных нейрофибром при нейрофиброматозе 1 типа в педиатрической практике. Вместе все эти бренды составили 44% всех продаж компании. Одновременно с этим на 64% упали закупки антиэстрогенного противоопухолевого препарата Фазлодекс (группа L02), который составил только 3% от продаж AstraZeneca.

Все остальные представители топ-10 корпораций продемонстрировали отрицательную динамику. Компания «Биокад» (-11%) спустилась с 1-го на 3-е место в рейтинге (табл. 4). Определялось это падением продаж иммунодепрессанта Илсира (Levilimab), включенного в рекомендации Минздрава по лечению COVID-19 (-40%). Доля Илсира в структуре продаж компании уменьшилась с 42% до 28%, в рейтинге брендов препарат спустился с 4-го на 7-е место.

Закупки противоопухолевых препаратов «Биокада» выросли на 13%, доля в структуре продаж составила 60%. Ведущие онкологические препараты Авегра Биокад (Bevacizumab) и Гертикард (Trastuzumab) при небольшой позитивной динамике (+5%) составили соответственно 29% и 13% всех продаж компании. В своих группах МНН их доли сократились соответственно с 95% до 81% и с 71% до 65%. В топ-10 торговых наименований традиционно вошел только Авегра Биокад (6-е место) (табл. 5).

Продажи компании «Фармасинтез» сократились на 37%, компания переместилась с 6-го на 7-е место в рейтинге (табл. 3).

Продажи противовирусных препаратов, на долю которых приходится три четверти всех продаж компании, снизились на 19%. Закупки препаратов, включенных в рекомендации

Минздрава по лечению COVID-19, – Ремдеформ (Remdesivir) и Фавибирин (Favipiravir) упали почти в два раза (25% и 13% от продаж). Закупки антиретровирусного дженерика Калидавир (Lopinavir + Ritonavir) остались на прежнем уровне (9% от продаж). В то же время продажи Кемерувир (МНН Darunavir) многократно выросли и вместе с аналогичным препаратом под дженериковым наименованием составили 11% всех продаж «Фармасинтез». В соответствующих группах МНН доля первого препарата сохранилась на уровне 38%, второго – выросла с 38% до 88%.

Значительное сокращение поставок (-33%) коснулось также «Р-Фарм» (9-е место в рейтинге) (табл. 4). Определялось это, как и у других российских лидеров, падением продаж препаратов, используемых для лечения больных COVID-19. Вместе Артлегия (Olokizumab) (-62%) и Коронавир (Remdesivir) (-23%) составили 70% всех продаж «Р-Фарм».

Компания Bristol Myers Squibb (BMS) (-10%) заняла 6-е место в рейтинге (табл. 4). Положение BMS в бюджетном сегменте зависит в основном от противоопухолевого препарата Опдиво (Nivolumab) (-11%), который показан при меланоме, немелкоклеточном раке легкого, почечно-клеточном раке. Препарат Опдиво занимает второе место в рейтинге торговых наименований (табл. 5) и составляет 80% всех продаж BMS. Еще 14% приходится на долю препарата Ервой (Ipilimumab) (+3%), применяемого при неоперабельной или метастатической меланоме.

Продажи компаний Johnson & Johnson и Pfizer сократились соответственно на 37% и 33%, и они заняли 8-е и 10-е места в рейтинге. В случае Johnson & Johnson это объяснялось падением на 72% закупок Спинразы (Nusinersen) для лечения СМА (26% всех продаж). Препараты для лечения ВИЧ-инфекции – Эвиплера (Tenofovir Disoproxil + Emtricitabine + Rilpivirine) (-5%) и Интеленс (Etravirine) (упаковка Интеленс локализована на мощностях «Фармстандарт-УфаВита»)

(+32%) вместе составили 48% всех продаж компании.

Негативная динамика Pfizer обусловлена снижением закупок вакцины Превенар (-47%), а также перорального антикоагулянта Эликвис (Apixaban) (-66%) и ингибитора янус-киназ препарата Яквинус (Tofacitinib) (-68%), фигурирующих в методических рекомендациях Минздрава по лечению COVID-19. В то же время закупки противоопухолевых препаратов компании выросли на 40% и обеспечили 33% всех продаж Pfizer. Поставки лидирующего препарата Итулси (Palbociclib), показанного при метастатическом раке молочной железы, выросли на 28% (составил 13% всех продаж компании).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Снижение потребности в препаратах для лечения больных COVID-19 как в стационарных, так и в амбулаторных условиях отрицательно сказалось на динамике бюджетного сегмента в 2022 г. Все фармакотерапевтические группы лекарств, потребление которых в первые годы пандемии принципиальным образом возросло, в 2022 г. показали значительное сокращение продаж в натуральном и стоимостном выражении (табл. 1 и 2).

То, что эпидемия пошла на спад, негативно отразилось на продажах в упаковках как российской, так и зарубежной продукции. С точки зрения стоимостных объемов закупок пострадали, прежде всего, отечественные производители. Целый ряд российских компаний преуспел в запуске на рынок дорогих дженериковых версий противовирусных средств, востребованных для этиотропной терапии COVID-19, а также собственных оригинальных препаратов, получивших широкое использование в терапии синдрома высвобождения цитокинов при тяжелом течении заболевания. Падение продаж этих лекарств привело к сокращению позиций отечественных производителей как в соответствующих терапевтических категориях, так и в бюджетном сегменте в целом (рис. 4 и 6).

Позитивные тенденции в бюджетном сегменте в 2022 г. определялись, пре-

жде всего, увеличением закупок противоопухолевых и антиретровирусных препаратов (табл. 1 и 2). В условиях кризисной ситуации весны 2022 г. закупки этих препаратов проводились в форсированном режиме. В частности, уже во II квартале были заключены контракты на поставки препаратов по федеральной программе лечения ВИЧ-инфекции не только на 2022 г., но и на 2023 г. Наиболее активно осуществлялись закупки зарубежных лекарств, что привело к увеличению их общего объема в рублях на 12% по сравнению с предыдущим годом (закупки российских препаратов в целом сократились на 10%).

В кризисной ситуации 2022 г. значительно увеличилось число несостоявшихся тендеров, причиной которых было отсутствие поданных заявок²⁵. В целом ряде случаев производителям удалось перерегистрировать цены на ЖНВЛП в связи с дефектурой лекарств и риском ее возникновения. В отличие от предыдущих лет, когда индекс цен в целом по бюджетному сегменту демонстрировал тенденцию к снижению, в 2022 г. цены выросли почти на 4%.

В перспективе следующего года логично ожидать дальнейшего снижения влияния эпидемии COVID-19 на бюджетные закупки. Не предполагается, судя по утвержденным бюджетам, увеличения финансирования федеральных программ иммунопрофилактики и лечения ВИЧ-инфицированных.

Можно также ожидать, что перестанут расти расходы на противоопухолевые препараты, объемы закупок которых с начала реализации федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями» увеличились в 5 раз. Общий бюджет проекта уже перестал расти, новая модель КСГ по онкологии направлена на оптимизацию расходов. Этим целям служит также централизация с 2023 г. закупок противоопухолевых препаратов для

²⁵ https://www.hwcompany.ru/analiticheskij_obzor_rynka_po_itogam_2022_goda.

медицинских центров федерального подчинения.

В измененный перечень ЖНВЛП, вступивший в силу в феврале 2023 г., включен только МНН Пэгаспаргаза, что по факту не расширило перечень возмещаемых противоопухолевых препаратов, поскольку в предыдущие годы потребность удовлетворялась за счет закупок незарегистрированного препарата (Онкоспар).

Российские производители достигли значительных успехов в импортозамещении противоопухолевых препаратов (71% всех продаж в упаковках) и демонстрируют высокую степень готовности к быстрому расширению своих позиций (в частности, на рынке ведущего онкологического бренда).

Отказ многих компаний-оригинаторов от проведения международных клинических исследований в России сокращает перспективы выхода инноваций, что в дальнейшем обещает снижение давления на бюджетные расходы. Изоляция России от стран западного мира является сильнейшим катализатором процессов импортозамещения в среднесрочной перспективе. Но в стратегическом плане возможности трансфера технологий для российской отрасли сокращаются, что в перспективе будет также снижать потребность в увеличении расходов на лекарственную терапию.

Наиболее значительное влияние на бюджетный сегмент в ближайшие годы – с точки зрения перспектив его роста – можно ожидать со стороны фонда «Круг добра». Выделенные фонду гранты из федерального бюджета в предыдущие 2 года расходовались в небольшом объеме, в то время как собираемость НДФЛ по повышенной ставке в 15% (как источник финансирования фонда) в 2021–2022 г. оказалась существенно выше, чем было запланировано изначально²⁶.

Бюджет расходов на закупки препаратов для нужд фонда через ФЦПиЛО

²⁶ <https://vademec.ru/news/2023/02/22>.

на 2023 г. утвержден в размере 82,7 млрд руб. (и это без закупок по ВЗН). В конце 2022 г. из резервного фонда правительства фонду в виде гранта было выделено около 69,9 млрд руб.²⁷. Одновременно с этим было разрешено неиспользованные в финансовом году остатки гранта направлять на создание резервов лекарств (в целях «незамедлительного обеспечения неопределенной группы детей»)^{28,29}. До принятия этих поправок фонд имел возможность проводить закупки лекарств за счет средств гранта исключительно для лечения конкретных пациентов.

В стадии рассмотрения в Госдуме находится законопроект, который освобождает фонд от уплаты НДС при передаче медицинским организациям незарегистрированных препаратов, ввезенных на территорию России. Это еще одно формальное препятствие на пути повышения эффективности работы фонда.

Согласно новым правилам, которые начинают действовать с 15 мая 2023 г.³⁰, период обеспечения детей поддержкой фонда «Круг добра» после достижения ими совершеннолетия продлен на один год, т. е. до 19 лет (в том случае, если они успели получить эту поддержку в возрасте до 18 лет). В экспертном сообществе активно обсуждается вопрос о необходимости включения в программу фонда не только орфанных заболеваний из перечня ВЗН, но и всех тех нозологий, которые в настоящее время находятся в сфере ответственности региональных администраций³¹. ЦЭКМП Минздрава России призывает в схемы закупок орфанных препаратов ввести соглашения о разделении рисков.



²⁷ Распоряжение правительства РФ от 23.12.2022 № 4153-р.

²⁸ Постановление правительства РФ от 15.12.2022 № 2305.

²⁹ Постановление правительства РФ от 26.12.2022 № 2432.

³⁰ Указ Президента РФ от 15.12.2022 № 920.

³¹ <https://gxpnews.net/2022/10/preodolenie-paradoksov>.

Российский фармацевтический рынок: общие итоги 2022 года

Согласно данным IQVIA, российский фармацевтический рынок в национальной валюте вырос в оптовых ценах на 13,1%, в конечных – на 13,7%, составив соответственно 1978,9 млрд и 2249,8 млрд руб. (или 29,4 млрд и 33,4 млрд долл.) (рис. 1). В натуральном выражении объем рынка сократился на 1,6% и составил 5,1 млрд упак. В расчете на душу населения¹ потребление лекарств соответствовало 15,4 тыс. руб., или 230 долл. (рис. 2).

Оценка российского фармацевтического рынка была проведена с учетом аудируемых IQVIA сегментов и соответствующих баз данных. В целях настоящего анализа были выделены следующие основные сегменты: аптечные продажи, закупки по федеральной (ОНЛС) и региональным программам льготного лекарственного обеспечения, госпитальные закупки, закупки ФЦПиЛо Минздрава, в т. ч. по программе ВЗН и для фонда «Круг добра», прочие госзакупки.

В представленных данных не учитывались основные поставки вакцины против COVID-19, поскольку их распределение по регионам осуществля-

лось в соответствии с особым порядком, принятым правительством².

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

В 2022 г. сохранились двузначные темпы роста российского фармацевтического рынка в национальной валюте, наблюдаемые с 2019 г. (рис. 1). В количестве упаковок продолжилось сокращение продаж, но не такое выраженное, как в 2021 г.

В отличие от 3 предыдущих лет, когда основной вклад в рост рынка был сделан госзакупками, в 2022 г. 65% всего прироста в стоимостном выражении было обеспечено за счет аптечных продаж (рис. 3). В секторе

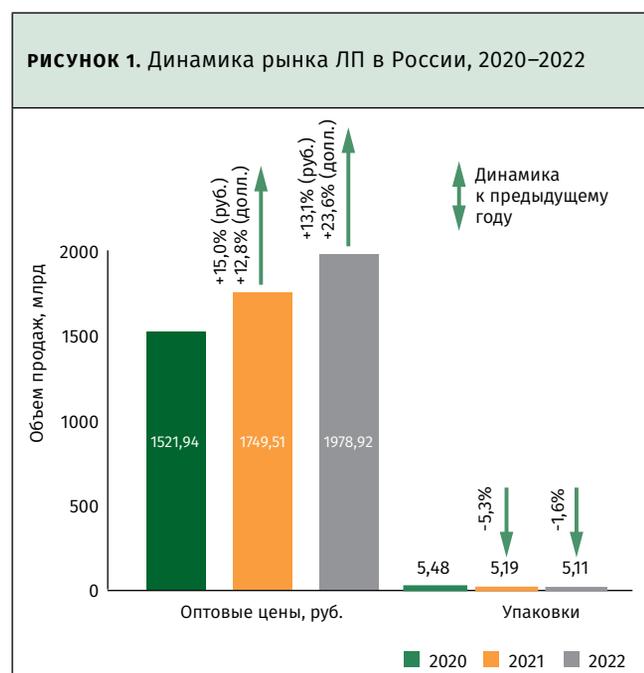
госзакупок наиболее значительный вклад в позитивную динамику был сделан региональными льготными программами. Негативный вклад в динамику рынка был характерен для прочих бюджетных закупок, при этом объяснялся он в основном сокращением закупок на региональном уровне по программам лечения больных COVID-19 в амбулаторных и стационарных условиях.

По сравнению с предыдущим годом розничные продажи в натуральном выражении почти не изменились, в стоимостном – увеличились почти на 15% (рис. 4). Для аптечного сегмента в 2022 г. были характерны наиболее высокие темпы роста в национальной валюте с начала 2010-х гг. (см. главу «Аптечный сегмент»).

В возмещаемой части рынка в 2022 г. весь объем закупок сократился на 13% в упаковках и вырос примерно на 11% в рублях (рис. 4). В предыдущие 3 года среднегодовые темпы при-

¹ В расчетах учитывается численность населения на начало года.

² Постановление правительства РФ от 03.06.2020 № 816 (ред. от 16.11.2021).



¹ Здесь и далее в статье использованы данные IQVIA, если не указано иное.

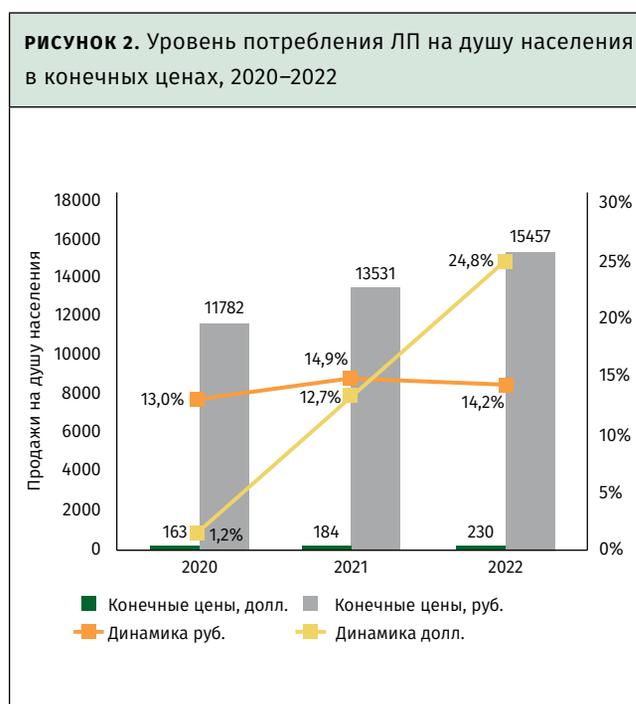
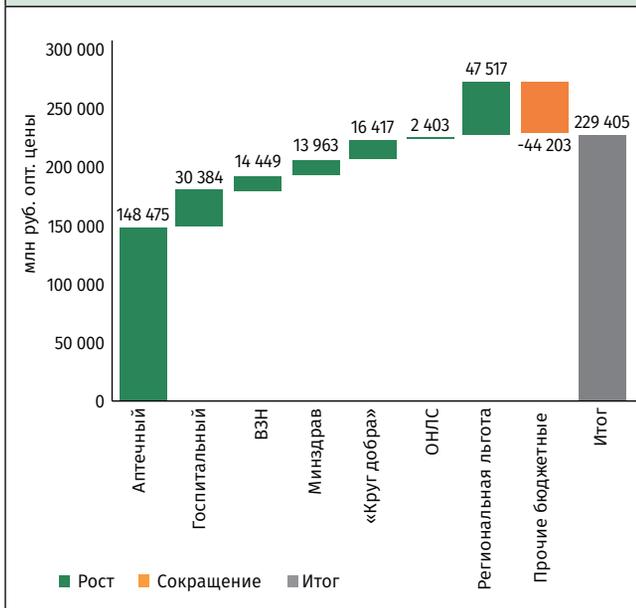
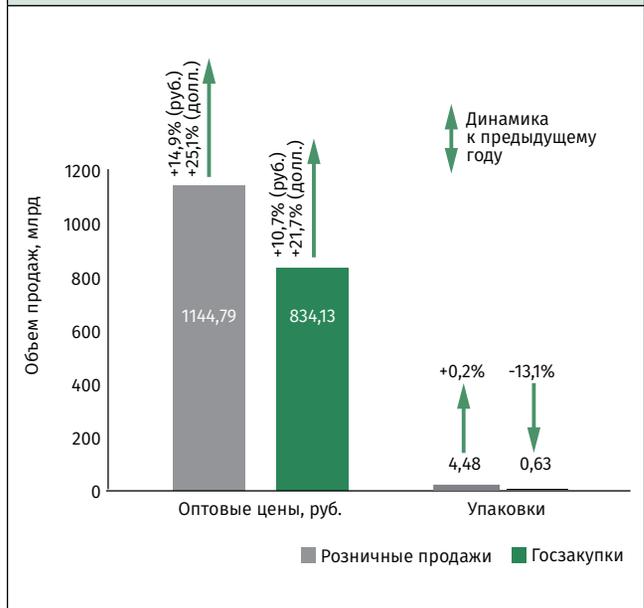


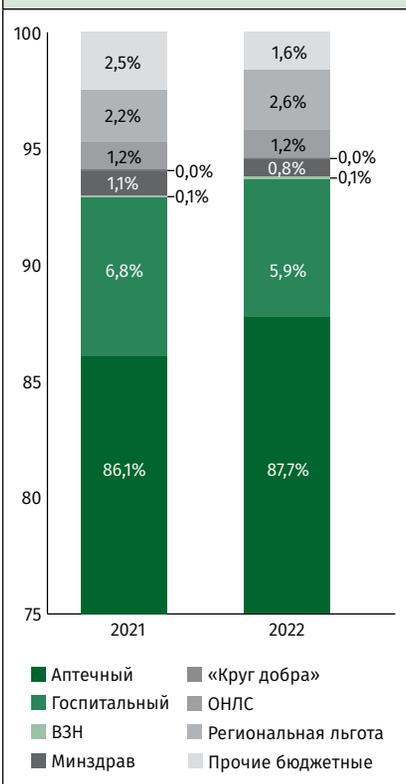
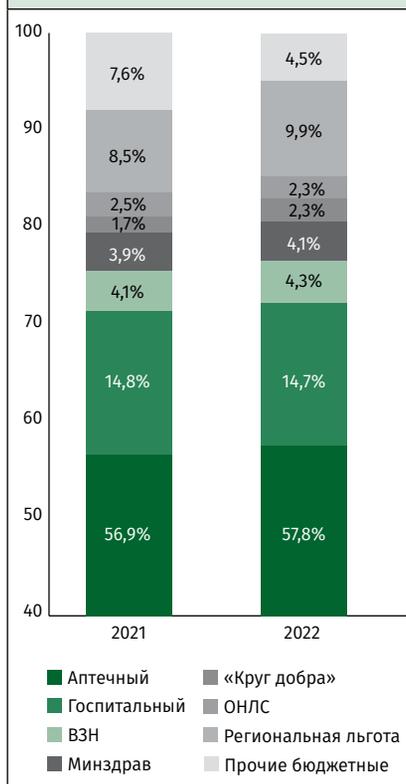
РИСУНОК 3. Вклад различных сегментов в общую динамику рынка ЛП (руб., опт. цены), 2022/2021**РИСУНОК 4.** Динамика аптечных продаж и госзакупок, 2022/2021

роста сектора госзакупок в национальной валюте составляли 27%. В 2022 г. структура российского фармацевтического рынка изменилась в пользу аптечного сегмента (рис. 5 и 6). В предыдущие 3 года наблюда-

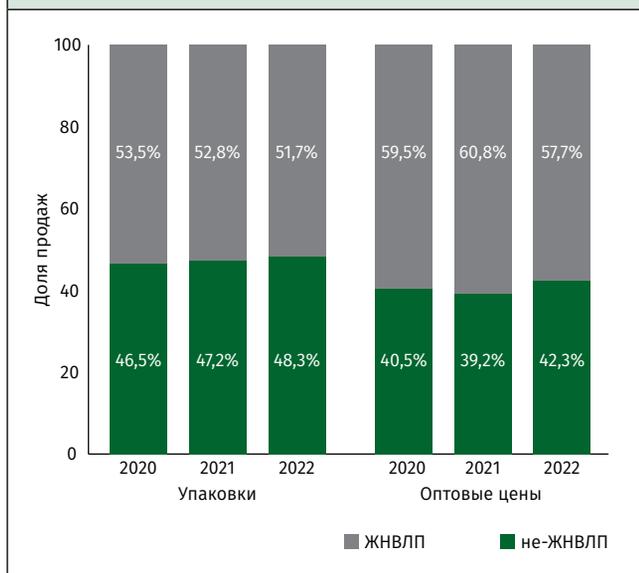
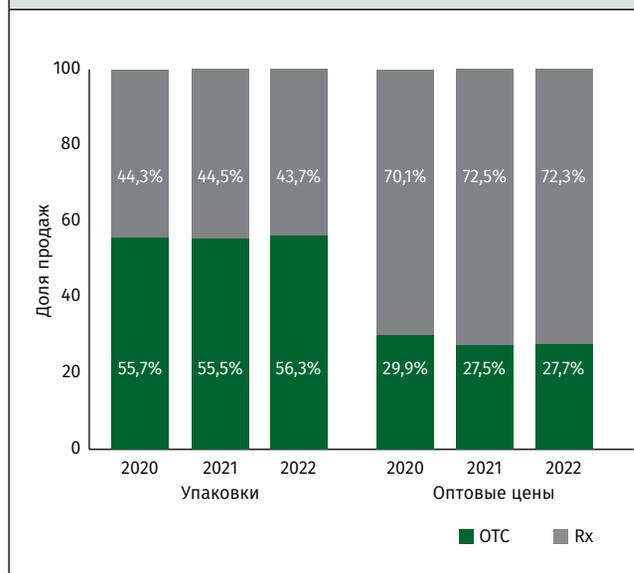
лась тенденция быстрого расширения доли госзакупок в стоимостных показателях (в 2021 г. по отношению к 2018 г. на 11 п. п.). Из числа возмещаемых сегментов в 2022 г. заметное расширение (с

8,5% до 9,9%) было характерно для льготных региональных программ и сокращение – для прочих бюджетных сегментов (рис. 6).

В структуре всего рынка доля ЖНВЛП сократилась по сравнению с предыдущим годом, составив около 52% в упаковках и 58% – в рублях (рис. 7). Соотношение долей Rx и OTC немного изменилось в пользу безрецептурных лекарств, но только в натуральных показателях (рис. 8). 2022 г. характеризовался высоким ростом цен на аптечном рынке (индекс цен 110,9%), который, однако, был ниже общего уровня инфляции (см. раздел «Аптечный сегмент»). Небольшая общая положительная динамика впервые за много лет была характерна также и для сектора госзакупок (индекс цен составил 101,6%). В 2022 г. был облегчен порядок перерегистрации цен на ЖНВЛП в случае установления дефектуры или риска ее возникновения³. В системе госзакупок по соглашению сторон стало возможным менять существенные условия госконтрактов, заключенных с единственным поставщиком. В период с марта по июнь 2022 г. медицинским организациям было разрешено также

РИСУНОК 5. Структура рынка ЛП (упак.), 2021–2022**РИСУНОК 6.** Структура рынка ЛП (руб., опт. цены), 2021–2022

³ Постановление правительства от 31.10.2020 № 1771 (в ред. от 23.03.2022).

РИСУНОК 7. Динамика доли ЖНВЛП в структуре рынка ЛП, 2020–2022**РИСУНОК 8.** Динамика доли Rx/OTC в структуре рынка ЛП, 2020–2022

осуществлять закупки (в электронном виде) лекарств у единственного поставщика (в пределах общего годового лимита в 50 млн руб.).⁴

В отличие от аптечного сегмента, где показатели индекса структурных сдвигов были невелики (1,03), во всех сегментах возмещаемой части рынка структурные сдвиги носили выраженный характер (1,1–1,3)⁵.

В обеих частях рынка структура продаж изменилась в пользу более высоких ценовых диапазонов (рис. 9).

На аптечном рынке доля продаж в ценовом диапазоне до 300 руб. за упаковку сократилась с 34% до 30,2%, при этом увеличилась доля продаж в ценовых диапазонах от 300 до 500 руб., а также от 800 до 4 тыс. руб. (рис. 9). В госсегменте сокращение доли коснулось закупок лекарств по цене до 4 тыс. руб. за упаковку. Доля закупок по цене более 20 тыс. руб. выросла с 50,6% до 53,9%.

В 2022 г. продажи препаратов российских и зарубежных компаний в упаковках сократились на 1,4% и 2% соответственно, в оптовых ценах в рублях – выросли на 11,7% и 13,9%. В результате структура рынка в натуральном выражении не изменилась,

в стоимостном – немного сдвинулась (на 0,5 п. п.) в пользу зарубежной продукции (рис. 10).

Средневзвешенная цена одной упаковки зарубежных препаратов увеличилась на 16,3%, российских – на 13,3% (составили соответственно 658 и 220 руб.). В обоих случаях увеличение средневзвешенных цен определялось и ростом цен как таковых, и сдвигами в структуре продаж в пользу более дорогостоящей продукции. Однако для российских препаратов более значительно было влияние первого фактора, а для зарубежных – второго.

КОРПОРАЦИИ И БРЕНДЫ

Состав компаний, которые вошли в топ-25 по объему продаж на российском рынке (общая доля 54,5%), в 2022 г. оставался стабильным (табл. 1). Большинство компаний продемонстрировали положительную динамику, у пяти – продажи сократились.

Корпорация Novartis (включая Sandoz) при увеличении продаж на 18% сохранила за собой лидирующие позиции на российском рынке (табл. 1). В 2022 г. реализация препаратов Novartis увеличилась на 37%, а препаратов Sandoz – сократилась на 10%. Соотношение объемов продаж составило 7:3. Реализация препара-

тов Novartis на 80% связана с сектором госзакупок, препаратов Sandoz на 90% – с аптечным сегментом.

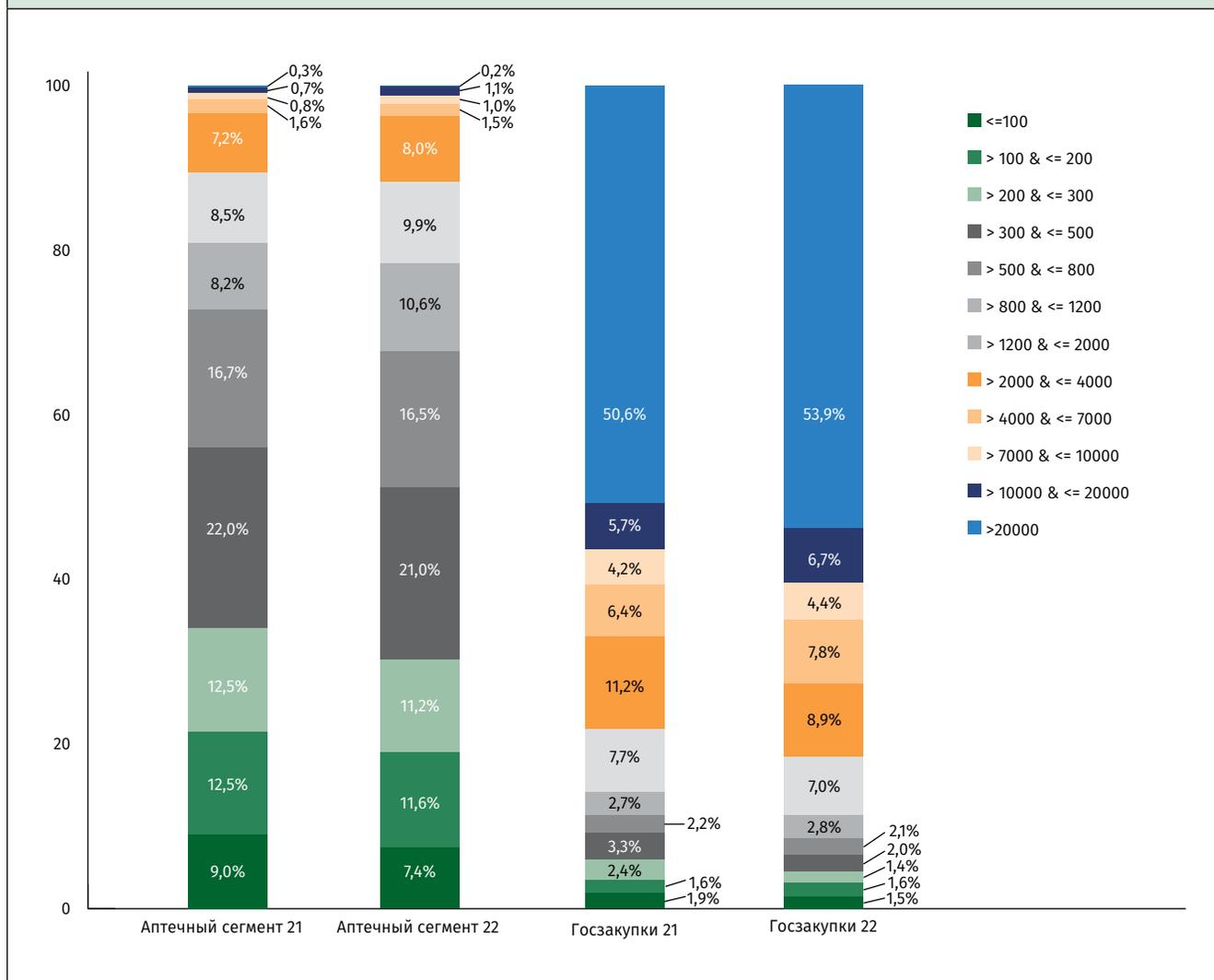
Доля аптечного сегмента в структуре общих продаж Novartis и Sandoz по сравнению с предыдущим годом уменьшилась с 51% до 42%. Причиной этого явилось увеличение закупок в возмещаемой части рынка на 42% при одновременном сокращении розничных продаж на 4%. После начала СВО корпорация отказалась от активности в продвижении, и снижение продаж коснулось основных аптечных брендов Sandoz. В 2022 г. значительный вклад в позитивную динамику в возмещаемом сегменте был внесен генно-терапевтическим препаратом Золгенсма (Onasemnogene ABERARVOVEC) для лечения спинальной мышечной атрофии (СМА), закупки которого увеличились на 60% и обеспечили 16% всех продаж Novartis. В 2022 г. Золгенсма заняла 9-е место в рейтинге брендов (табл. 2).

Высокие темпы роста были характерны для ведущих терапевтических категорий Novartis. На 38% увеличились закупки противоопухолевых препаратов (34% всех продаж компании), на 40% – противодиабетических (11%), на 27% – офтальмологических (11%), на 31% – иммунодепрессантов (9%),

⁴ Федеральный закон от 08.03.2022 № 46-ФЗ.

⁵ Методика расчета системы индексов описана в разделе «Аптечный сегмент».

РИСУНОК 9. Распределение продаж ЛП по ценовым диапазонам (руб., опт. цены), 2021–2022



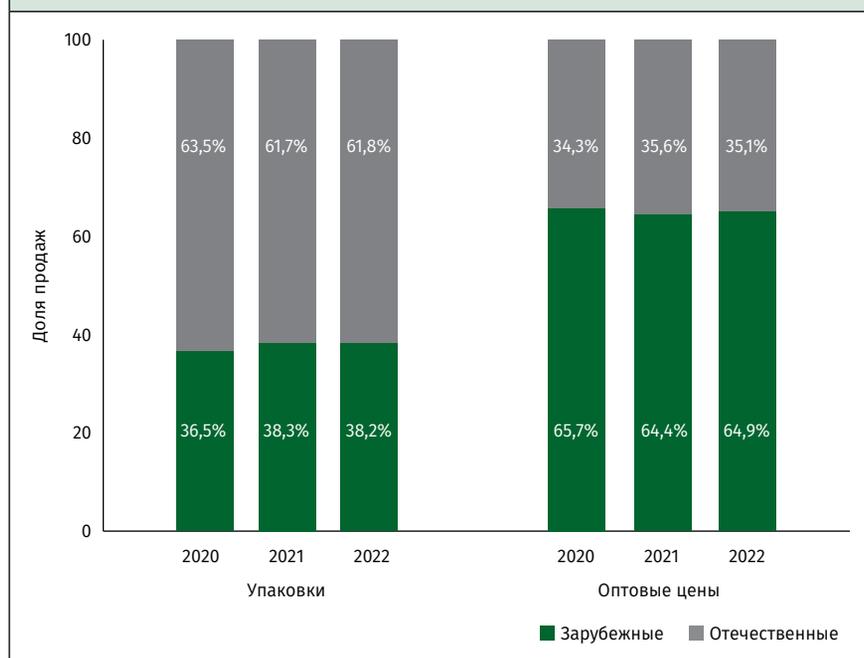
на 66% – препаратов, влияющих на ренин-ангиотензиновую систему (8%), и т. д.

Лидирующие бренды для лечения различных онкологических заболеваний Тафинлар (Dabrafenib) (метастатическая меланома) (47%), Рисарг (Ribociclib) (местнораспространенный или метастатический рак молочной железы) (+83%), Джакави (Ruxolitinib) (миелофиброз) (+59%), Тасигна (Nilotinib) (хронический миелолейкоз) (+8%), Мекинист (Trametinib) (нерезектабельная или метастатическая меланома) (+47%) вместе составили 30% всех продаж. Продолжилось быстрое снижение закупок ранее ведущего противоопухолевого бренда Афинитор (Everolimus) (метастатический почечно-клеточный рак)

(–53%), доля которого в группе МНН на фоне дженериковой конкуренции составила только 41%. Завершающие стадии производства всех этих препаратов локализованы на заводе «Скопинфарм», за исключением препарата Тасигна, вторичная упаковка и выпускающий контроль которого проводятся «Фармстандарт-УфаВита».

Пероральный гипогликемический препарат Галвус (Vildagliptin), выпуск которого со стадии ГЛФ осуществляет завод «Новартис Нева», при полуторакратном росте составил 9% всех продаж Novartis (вместе с Галвус Мет – 11%). Закупки бренда Юперии (Valsartan + Sacubitril), показанного при хронической сердечной недостаточности (ХСН), преимущественно при низкой фракции выбро-

са левого желудочка, увеличились в 2,3 раза (5% от продаж). Осенью 2022 г. Юперии был включен в программу профилактики сердечно-сосудистых заболеваний у пациентов высокого риска, в том числе после перенесенных оперативных вмешательств (далее – программа ССЗ). В 2022 г. более половины объема продаж этого препарата пришлось на коммерческий аптечный сегмент. Несмотря на низкие темпы роста, 2-е место в рейтинге корпораций в 2022 г. сохранил за собой Bayer Healthcare (+22%). Компания традиционно возглавляет рейтинг в аптечном сегменте, на долю которого в 2022 г. пришлось 69% всех ее продаж (табл. 1). Треть всего объема реализации Bayer Healthcare составляет пероральный антикоагулянт

РИСУНОК 10. Динамика доли отечественных*/зарубежных препаратов в структуре рынка ЛП, 2020–2022

* Без учета локализованного производства.

Ксарелто (Rivaroxaban), продажи которого в 2022 г. снизились на 10%. В 2019–2021 гг. препарат лидировал в рейтинге брендов, а в 2022 г. занял только 2-е место (табл. 2). Препарат фигурирует в методических рекомендациях Минздрава по лечению COVID-19, а также в перечне препаратов программы ССЗ. В структуре продаж Ксарелто на долю аптечного сегмента пришлось 55%, льготных программ – 31%, прочих бюджетных закупок – 14%. В госреестре на сегодняшний день фигурируют воспроизведенные версии пяти российских производителей.

Продажи препаратов на основе женских половых гормонов Bayer Healthcare выросли на 21%, а их доля в структуре продаж компании – с 18% до 21%. Контрацептивы под брендами Джес (+14) и Ярина (+22%) составили соответственно 6% и 4%. Поставки рентгеноконтрастных средств увеличилась на 17%, в т. ч. лидирующего препарата Ультравист (Iopromide) – на 20% (составил более 3% всех продаж компании). Производство Ультравист со стадии ГЛФ локализовано на мощностях «НТФФ «Полисан». Для витаминов

и других основных безрецептурных групп была характерна незначительная динамика, что объясняется отказом компании от рекламы в СМИ после начала СВО.

Корпорация Johnson & Johnson в 2022 г. переместилась с 3-го на 5-е место в рейтинге (табл. 1). После того, как продажи компании в предыдущем году выросли на треть, в 2022 г. они сократились на 10%. И то, и другое в основном определялось динамикой поставок препарата Спинраз (Nusinersen) для лечения СМА. В 2022 г. они сократились на 66%, а доля препарата в структуре продаж компании уменьшилась с 28% до 11%.

Закупки противоопухолевых препаратов J&J выросли на 24%, противовирусных – на 9%, иммунодепрессантов – на 15% (составили соответственно 21%, 15% и 8% от продаж). В первой группе лидировали онкогематологические препараты Имбрувика (Ibrutinib) и Дарзалекс (Daratumumab) (11% и 9% от продаж), во второй – антиретровирусные средства Эвиплера (Tenofovir Disoproxil + Emtricitabine + Rilpivirine) и Интеленс (Etravirine) (9% и 6%),

в третьей – Тизабри (Natalisumab) (4,7%). Вторичная упаковка препаратов Имбрувика и Интеленс локализована на мощностях «Фармстандарт-УфаВита». Поставки препарата Дарзалекс (+31%) для лечения множественной миеломы, а также Тизабри (+2%) и Плегриди (Peginterferon beta-1a) (+26%) для лечения рассеянного склероза осуществляются по программе ВЗН.

Почти треть всех продаж J&J приходится на аптечный сегмент, где позиционирован ОТС-портфель компании (лидирующие бренды – Микролакс, Тизин, Никоретте), продажи которого мало изменились по сравнению с предыдущим годом.

В результате падения продаж у J&J вперед в рейтинге вышли компании Sanofi и Roche, которые заняли 3-е и 4-е места соответственно (табл. 1).

Для Sanofi был характерен невысокий уровень положительной динамики (+4,6%), и доля компании в структуре российского рынка продолжила сокращаться. Закупки аналога инсулина Туджео СолоСтар (Insulin Glargine), выпускаемого на российском заводе Sanofi, почти не изменились, комбинированной детской вакцины Пентаксим (производство «Нанолек») – выросли на 21%. Все закупки группы инсулинов увеличились на 11%, группы вакцин – на 21%, обеспечив соответственно 17% и 11% всех продаж Sanofi. При этом сокращение коснулось препаратов, влияющих на ренин-ангиотензиновую систему (-25%), и антитромботических средств (-19%) (соответственно 6% и 4% от продаж). Роста аптечных продаж, составивших 57%, почти не наблюдалось, поскольку компания отказалась от медийной активности после начала СВО.

Увеличение продаж Roche (+22%) определялось прежде всего ростом закупок противоопухолевых препаратов (+25%). Высокие показатели динамики были характерны для всех оригинальных препаратов, находящихся под патентной защитой. Три лидирующих онкологических бренда Roche – таргетные препараты для лечения рака молочной железы Перьета (Pertuzumab) (+22%)

ТАБЛИЦА 1. Топ-25 корпораций по объему продаж на рынке ЛП России, 2022

Место в рейтинге		Производитель	Доля от общих продаж, (руб., опт. цены)			Доли сегментов в структуре продаж, 2022 (руб., опт. цены)			
2022	2021		2022	2021	Прирост к 2021	Аптечный	Централизованные закупки (МЗ + ВЗН + КД)	Льгота (ОНЛС + РЛО)	Госпитальные и прочие бюджетные
1	1	NOVARTIS (incl. SANDOZ)	4,5%	4,3%	18,5%	42,0%	9,3%	28,0%	20,6%
2	2	BAYER HEALTHCARE	3,7%	4,1%	3,3%	68,6%	0,0%	14,4%	17,0%
3	4	SANOFI-AVENTIS	3,2%	3,4%	4,6%	57,3%	10,1%	20,6%	12,0%
4	5	ROCHE	3,0%	2,8%	22,4%	3,8%	32,4%	12,4%	51,3%
5	3	JOHNSON & JOHNSON	3,0%	3,8%	-10,3%	31,8%	32,5%	26,6%	9,0%
6	12	ASTRAZENECA	3,0%	2,1%	63,1%	27,7%	17,4%	36,6%	18,4%
7	6	PHARMSTANDART (incl. GENERIUM)	2,6%	2,7%	12,5%	36,1%	32,2%	21,7%	10,0%
8	10	STADA	2,3%	2,2%	20,5%	96,1%	0,0%	2,3%	1,6%
9	9	OTCPHARM	2,3%	2,4%	6,0%	92,0%	0,0%	0,2%	7,8%
10	13	MERCK SHARP DOHME	2,3%	1,9%	35,1%	1,8%	15,7%	8,1%	74,3%
11	11	GLAXOSMITHKLINE	2,2%	2,1%	19,4%	70,9%	22,3%	2,2%	4,6%
12	7	BIOCAD RF	2,1%	2,6%	-5,9%	2,9%	16,3%	6,8%	74,0%
13	8	PFIZER	2,0%	2,5%	-10,5%	34,7%	6,2%	30,8%	28,2%
14	15	SERVIER	1,9%	1,8%	18,5%	97,1%	0,4%	1,3%	1,3%
15	14	TEVA	1,7%	1,9%	5,4%	95,8%	0,1%	1,8%	2,3%
16	18	TAKEDA	1,7%	1,6%	22,6%	27,4%	46,6%	12,1%	13,9%
17	16	ABBOTT	1,7%	1,7%	9,8%	97,0%	0,0%	1,5%	1,4%
18	17	KRKA	1,7%	1,6%	16,7%	96,3%	0,0%	2,3%	1,4%
19	21	BINNOPHARM GROUP	1,5%	1,5%	19,0%	82,8%	1,0%	4,0%	12,2%
20	19	MENARINI	1,5%	1,6%	3,1%	96,8%	0,0%	0,9%	2,3%
21	23	BOEHRINGER I	1,4%	1,3%	16,3%	49,7%	0,0%	37,4%	12,9%
22	25	GEDEON RICHTER	1,3%	1,3%	20,3%	98,2%	0,0%	0,2%	1,6%
23	26	ASTELLAS PHARMA	1,3%	1,2%	19,6%	43,7%	5,0%	26,2%	25,2%
24	20	BRISTOL MYERS SQU	1,3%	1,5%	-8,4%	9,7%	0,0%	10,1%	80,2%
25	22	PHARMASYNTEZ	1,2%	1,4%	-3,4%	8,1%	38,4%	10,9%	42,5%
Итого			54,5%	55,4%					

и Кадсила (Trastuzumab Emtansine) (+14%) (упаковка «Ортат»), а также Тецентрик (Atezolizumab) (лечение уротелиального рака, немелкоклеточного и мелкоклеточного рака легкого, меланомы и др.) заняли соответственно 10-е, 14-е и 22-е места в рейтинге брендов (табл. 2). На долю этих трех препаратов пришлось 42% всех продаж компании, на долю всей группы противоопухолевых средств – 56%.

На треть выросли также закупки препарата для перорального приема

Эврисди (Risdiplam), показанного для лечения СМА у взрослых и детей с двух месяцев, в два раза – препарата Гемлибра (Epicizumab) (упаковка «Добролек») для лечения гемофилии А, на 45% – препарата Окревус (Ocrelizumab) для лечения рассеянного склероза (упаковка «Ортат»). На долю этих лекарств пришлось соответственно 18%, 8% и 10% всех продаж Roche. Препарат Эврисди, поставки которого на ¾ проходили через фонд «Круг добра», поднялся с 13-го на 8-е место в рейтинге брен-

дов (табл. 2). Поставки препаратов Гемлибра и Окревус осуществлялись в рамках программы ВЗН.

Среди ранее лидировавших брендов Roche сокращение продаж на 68% было характерно для препарата Актемра (Tocilizumab) (упаковка «Фармстандарт-УфаВита»). Его основными показаниями являются ревматоидный артрит и ювенильный идиопатический артрит, но препарат также получил широкое применение при госпитальном лечении больных COVID-19 (вклю-

ТАБЛИЦА 2. Топ-25 торговых наименований по объему продаж на рынке ЛП России, 2022

Место в рейтинге		ТН	МНН	Корпорация	Показатели продаж (руб., опт. цены)		
2022	2021				Доля 2022	Доля 2021	Прирост к 2021
1	2	KEYTRUDA	PEMBROLIZUMAB	MERCK SHARP DOHME	1,36%	1,09%	40,6%
2	1	XARELTO	RIVAROXABAN	BAYER HEALTHCARE	1,23%	1,55%	-10,1%
3	4	OPDIVO	NIVOLUMAB	BRISTOL MYERS SQU	0,83%	1,06%	-11,6%
4	5	ELIQUIS	APIXABAN	PFIZER	0,80%	1,04%	-12,8%
5	6	ARBIDOL	UMIFENOVIR	OTCPHARM	0,78%	0,89%	-0,3%
6	9	ELIZARIA	ECULIZUMAB	GENERIUM ZAO RF	0,65%	0,61%	20,7%
7	12	XTANDI	ENZALUTAMIDE	ASTELLAS PHARMA	0,58%	0,49%	34,7%
8	13	EVRYSDI	RISDIPLAM	ROCHE	0,55%	0,47%	33,1%
9	28	ZOLGENSMA	ONASEMNOGENE ABEPARVOVEC	NOVARTIS	0,50%	0,35%	59,7%
10	15	PERJETA	PERTUZUMAB	ROCHE	0,48%	0,45%	22,2%
11	16	TIVICAY	DOLUTEGRAVIR	GLAXOSMITHKLINE	0,48%	0,44%	22,5%
12	7	ILSIRA	LEVLIMAB	BIOCAD RF	0,47%	0,85%	-38,0%
13	10	AVEGRA BIOCAD	BEVACIZUMAB	BIOCAD RF	0,46%	0,50%	3,8%
14	-	EVUSHELD	CILGAVIMAB * TIXAGEVIMAB	ASTRAZENECA	0,43%	-	-
15	17	KADCYLA	TRASTUZUMAB EMTANSINE	ROCHE	0,42%	0,42%	14,1%
16	11	REVLIMIDE	LENALIDOMIDE	CELGENE	0,42%	0,49%	-4,4%
17	21	INGAVIRIN	IMIDAZOLYL ETHANAMIDE PENTANDIOIC ACID	VALENTA	0,41%	0,40%	16,4%
18	18	DETRALEX	DIOSMIN * HESPERIDIN	SERVIER	0,41%	0,41%	12,6%
19	54	FORXIGA	DAPAGLIFLOZIN	ASTRAZENECA	0,40%	0,24%	89,6%
20	87	ORKAMBI	LUMACAFITOR * IVACAFTOR	VERTEX PHARM	0,39%	0,06%	623,1%
21	20	NUROFEN	IBUPROFEN+	RECKITT BENCKISER	0,39%	0,41%	7,7%
22	36	TECENTRIQ	ATEZOLIZUMAB	ROCHE	0,38%	0,31%	39,6%
23	-	ESPERAVIR	MOLNUPIRAVIR	PROMOMED	0,38%	-	-
24	47	LYNPARZA	OLAPARIB	ASTRAZENECA	0,38%	0,25%	72,0%
25	38	THERAFLU	PARACETAMOL+	GLAXOSMITHKLINE	0,36%	0,30%	38,0%
Итого топ-25						13,9%	15,8%

чен в методические рекомендации Минздрава).

Из числа представителей топ-25 наиболее высокие темпы роста продаж были характерны для компании AstraZeneca, которая поднялась в рейтинге брендов с 12-го на 6-е место (табл. 1). Столь высокая динамика объяснялась централизованными закупками на федеральном уровне вируснейтрализующего препарата Эвуселд (Cilgavimab + Tixagevimab) на основе рекомбинантных моноклональных антител

против SARS-CoV-2 (препарат был включен в методические рекомендации Минздрава по лечению COVID-19). В структуре продаж AstraZeneca препарат составил 14%. В рейтинге брендов он занял 14-е место (табл. 2).

Помимо этого, почти в два раза увеличились закупки групп противоопухолевых и противодиабетических средств, небольшой рост (+8%) был характерен для средств лечения обструктивных респираторных заболеваний. Данные группы составили

соответственно 30%, 15% и 12% всех продаж AstraZeneca.

Ведущие противоопухолевые препараты Линпарза (Olaparib) (+72%) и Тагриссо (Osimertinib) (+50%) вместе составили 21% всех продаж, пероральный противодиабетический препарат Форсига (Dapagliflozin) (+90%) – 13%. Форсига и Линпарза заняли соответственно 19-е и 24-е места в рейтинге брендов. Пероральный антикоагулянт Брилинта (Ticagrelor), год назад лидировавший по объему продаж,

в 2022 г., несмотря на выраженную положительную динамику (+20%), составил только 12% (в 2021 г. – 21%). Производство ГЛФ Брилинта, Форсига и Тагриссо локализовано на заводе AstraZeneca в Калужской области.

Брилинта с 2020 г. включен в перечень МНН для программы ССЗ, с осени 2022 г. в этот перечень вошел также препарат Форсига, показанный в том числе при ХСН со сниженной фракцией выброса. В коммерческом сегменте в 2022 г. было реализовано 13% Брилинта и 34% Форсига. Доля аптечного сегмента в структуре продаж AstraZeneca составила только 27% (в 2021 г. – 38%).

Из числа зарубежных компаний заметное повышение рейтинговых позиций (с 13-й до 10-й) было характерно для MSD (+35%) (табл. 1). Закупки препарата Китруды (Pembrolizumab) (упаковка «Ортат»), используемого для иммунотерапии целого ряда злокачественных новообразований, выросли на 41% и составили 60% от всех продаж MSD. Препарат возглавил не только рейтинг противоопухолевых препаратов, но и общий рейтинг брендов на российском фармацевтическом рынке (табл. 2). В декабре 2022 г. по ускоренной процедуре был зарегистрирован биоаналог препарата компании «Биокад», который по итогам года уже был отмечен в структуре продаж.

Помимо противоопухолевых средств значительное увеличение закупок было характерно также для противовирусных препаратов MSD (+54%). На 23% были увеличены закупки антиретровирусного средства Исентресс (Raltegravir) (упаковка «Ортат»), составившего 12% от продаж MSD (в 2022 г. были зарегистрированы два его российских дженерика). Кроме того, 6% пришлось на долю перорального противовирусного препарата Лагеврио (Molnupiravir) для этиотропной терапии COVID-19, зарегистрированного по ускоренной процедуре. В общей структуре закупок по МНН Molnupiravir (70% через ФЦПИЛО) на долю оригинального препарата пришлось только 25%

(в 2022 г. на рынок были выведены его российские дженерики). В марте 2023 г. регистрация Лагеврио была отозвана в связи с тем, что в ходе клинических исследований не удалось продемонстрировать его эффективность.

Компания GlaxoSmithKline при выраженной позитивной динамике (+19%) осталась на 11-м месте в рейтинге (табл. 1). Закупки антиретровирусного препарата Тивикай (Dolutegravir) (со стадии ГЛФ производство «Сервье Русс») увеличились на 22%. Препарат составил 22% от всех продаж компании и занял 11-е место в рейтинге брендов. Розничные продажи увеличились на 15% и составили 71% от продаж GSK. Бренд Терафлю показал рост продаж на 38%, обеспечил 16% всех продаж компании и вошел в топ-25 брендов.

Всего в 2022 г. в топ-25 вошло 20 зарубежных компаний, 11 из которых продемонстрировали темпы роста выше, чем в среднем по рынку (табл. 1). Для трех компаний было характерно сокращение продаж, среди них, помимо J&J, фигурируют также Pfizer (-11%) и Bristol Myers Squibb (-8%), которые ухудшили свой рейтинг и заняли соответственно 8-е и 24-е места.

Портфель BMS представлен в основном противоопухолевыми препаратами (88% в структуре продаж), закупки которых сократились на 10%. В частности, на 12% упали продажи ведущего бренда Опдиво (Nivolumab) (66%). Компания Bristol Myers Squibb после начала СВО передала свой российский бизнес швейцарскому партнеру.

Отрицательная динамика Pfizer объясняется сокращением продаж пневмококковой вакцины Превенар 13 (производство «Петровакс Фарм») (-47%) и перорального антикоагулянта Эликвис (Apixaban) (-13%), которые составили соответственно 9% и 40% всех продаж компании. Последний фигурирует в перечне МНН программы ССЗ, получил также широкое применение для предотвращения тромбообразования при COVID-19 (включен в методические рекомендации Минздрава

России). В 2022 г. Эликвис занял 4-е место в рейтинге брендов, при этом 3/4 его продаж приходится на розничный сегмент.

Отрицательная динамика коснулась также препаратов для лечения аутоиммунных заболеваний – Яквинус (Tofacitinib) (-48%) (упаковка НТФФ «Полисан») и Энбрел (Etanercept) (-31%), вместе составивших около 8% продаж Pfizer. Первый из препаратов как ингибитор янус-киназ получил также применение при тяжелом течении COVID-19 (включен в методические рекомендации Минздрава России). У обоих брендов уже есть дженериковые версии, при этом на рынке МНН Etanercept в 2022 г. на их долю пришлось 40%.

В отличие от упомянутых лекарств, закупки противоопухолевых препаратов Pfizer, в т. ч. лидирующего бренда Итулси (Palbociclib), показанного при метастатическом раке молочной железы, выросли в 1,5 раза. В целом на долю онкологических препаратов пришлось 26% всех продаж компании.

В топ-25 в 2022 г. вошло 6 российских компаний (табл. 1). Компания «Р-Фарм», которая год назад заняла 24-е место в рейтинге, в 2022 г. на фоне сокращения продаж на 29% покинула группу лидирующих компаний.

Отрицательная динамика была характерна также для компаний «Биокад» (-6%) и «Фармасинтез» (-3%), которые ухудшили свой рейтинг (заняли 12-е и 25-е места соответственно) (табл. 1).

В случае компании «Фармасинтез» ситуация объясняется сокращением на 43% продаж противовирусных препаратов Фавибирин (Favipiravir) и Ремдеформ (Remdesivir), включенных в официальные рекомендации по лечению COVID-19. Суммарная доля этих препаратов в структуре продаж компании по сравнению с прошлым годом уменьшилась с 49% до 29%. С учетом предприятия «Фармасинтез-Норд» рейтинг компании «Фармасинтез» может быть повышен примерно на 4–5 пунктов. Отрицательные показатели «Биокада» в основном определялись сокращением закупок ори-

гинального препарата Илсира (Levilimab) (-38%), показанного при ревматоидном артрите, но первоначально выведенного на рынок как средство борьбы с «цитокиновым штормом» при тяжелом течении COVID-19. Доля Илсира в структуре продаж компании уменьшилась с 33% до 22%. Еще одна оригинальная разработка «Биокада» – Эфлейра (Netakimab) для лечения псориаза – показала небольшой рост (+6%). Для всей группы антидепрессантов было характерно снижение продаж на 33% и сокращение доли с 41% до 29%. Одновременно с этим закупки противоопухолевых препаратов компании «Биокад» выросли на 6,5% и составили 49% всех ее продаж. На 34% выросли также закупки иммуномодуляторов (18% от продаж), включая поставки средств для лечения рассеянного склероза в рамках программы ВЗН. В состав топ-25 брендов, как и ранее, вошло два препарата компании – Илсира и Авегра Биокад (12-е и 13-е места соответственно). Поставки последнего проводятся по программе ВЗН. В 2022 г. «Фармстандарт», включая «Генериум», при росте продаж на уровне всего рынка, спустился с 6-го на 7-е место в рейтинге (табл. 1). В общей структуре продаж на долю продукции предприятий «Фармстандарт» приходится 53%, на долю продукции «Генериум» – 47%. Соотношение по сравнению с предыдущим годом не изменилось, поскольку темпы роста были примерно одинаковыми. Продукция предприятий «Фармстандарт» на 68% реализуется на розничном рынке. Портфель компании «Генериум» ориентирован на программу ВЗН, в которой он занимает 1-е место среди производителей, обеспечивая около 18% всех поставок. Лидирующим по объему продаж продуктом является биоаналог Элизария (Eculizumab) (+21%), который составил 52% всех продаж «Генериум» и занял 6-е место в рейтинге брендов (табл. 2). 43% всего объема закупок препарата Элизария пришлось на программу ВЗН, остальное – на региональные льготные программы.

Компания «Отисифарм», показав небольшой рост (+6%), осталась на 9-м месте в рейтинге (табл. 1). Продажи Арбидола (включая Арбидол Максимум) сохранились на уровне предыдущего года и составили 34% от всех продаж компании. В рейтинге брендов Арбидол оказался на 5-м месте (табл. 2). В рамках программ бесплатного лечения амбулаторных больных COVID-19 было закуплено 21% от общего объема реализации препарата.

В структуре продаж корпорации Stada в 2022 г. 80% пришлось на долю продукции российского дивизиона. Общие продажи компании выросли на 20%, и она поднялась с 10-го на 8-е место в рейтинге (табл. 1). Значительное усиление позиций Stada на российском рынке произошло после приобретения в 2020 г. широкого перечня брендов компаний Takeda и GSK. 96% всех продаж Stada относятся к аптечному сегменту.

Выше средних для рынка темпы роста продаж (+19%) были также характерны для «Биннофарм Групп», объединяющей 5 фармацевтических заводов. В 2022 г. группа компаний переместилась с 21-го на 19-е место в рейтинге. 83% всех ее продаж сконцентрированы на аптечном рынке. За пределами топ-25 с 26-го по 29-е место в рейтинге перешли российские производители «Акрихин-Фарма» (+14%), «Валента» (+27%), «Гротекс» (+23%), «Атолл» (+27%), с 33-го по 35-е – «Вертекс» (+34%), «Сотекс» (+5%), «Промомед» (+0,0%).

ТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ СЕГМЕНТЫ

Динамика продаж в рамках АТС-групп второго уровня классификации (АТС2) является результатом влияния ключевых факторов, действовавших на рынок в 2022 г.: снижение числа госпитализаций при COVID-19, подъем заболеваемости респираторными вирусными инфекциями, форсированные закупки лекарств в розничном сегменте и в госсекторе на фоне кризисной ситуации после начала СВО, расширение некоторых госпрограмм лекарственного обеспечения (табл. 3).

Сокращение числа случаев осложненного течения COVID-19 привело к снижению потребления антикоагулянтов B01, иммунодепрессантов L04, антибиотиков J01 (на 11–12% в стоимостном выражении)⁶ (табл. 3). Первые две группы препаратов в 2021 г. на фоне высокого уровня госпитализаций продемонстрировали значительное увеличение объемов продаж (+43% и +69% соответственно). В то же время реализация антибактериальных препаратов J01 сокращается уже второй год – после необоснованно широкого использования антибиотиков в первый год пандемии. В 2022 г. негативное влияние на объем продаж группы J01 оказала дефектура целого ряда антибиотиков, которая фиксировалась в течение года. По итогам года на 27% снизились продажи МНН Amoxicillin + Clavulanic Acid, на 13% – Azithromycin, на 49% – Levofloxacin, на 37% – Ceftriaxone.

В случае группы антикоагулянтов (B01) увеличение потребления в 2020–2021 гг. было вызвано не только использованием препаратов этой группы для лечения госпитальных и амбулаторных больных COVID-19, но также включением пероральных антитромботических препаратов в программу профилактики ССЗ.

В 2022 г. в структуре продаж группы антикоагулянтов (B01) розничная реализация составила 51%, льготное лекарственное обеспечение – 24%, госпитальные закупки и программы лечения больных коронавирусом – 25%.

Высокий уровень заболеваемости респираторными инфекциями, характерный для 2022 г., способствовал высоким темпам роста продаж таких групп, как противовоспалительные препараты M01 (+21%), назальные R01 (+23%), анальгетики N02 (+22%), противогрибковые R05 (+19%), препараты для лечения обструктивных заболеваний дыхательных путей R03 (+17%) и др. В подавляющем большинстве случа-

⁶ В количестве упаковок продажи антикоагулянтов B01 сократились на 11%, иммунодепрессантов L04 – на 3%, антибиотиков J01 – на 21%.

ев продажи этих групп выросли не только в стоимостном, но и в натуральном выражении.

В силу антикризисного поведения населения в 2022 г. увеличились продажи препаратов для лечения хронических заболеваний, которые в основном приобретаются пациентами за счет собственных средств. Это хорошо видно на примере одной из лидирующих по объему продаж группы С09 (средства, действующие на ренин-ангиотензиновую систему), объемы реализации которой увеличились на 20%, при этом на 94% они были оплачены из средств населения (табл. 3).

Закупки впрок коснулись, по-видимому, и группы препаратов половых гормонов G03 (+24%), основную часть которой составляют контрацептивы, а практически единственным каналом реализации являются розничные продажи (96%).

В условиях высокой инфляции, логистических ограничений, повышенного спроса на льготные лекарства со стороны населения увеличились также госзакупки наиболее социально значимых групп. В частности, это относится к широкой группе противодиабетических препаратов A10 (+26%), две трети закупок которой приходится на возмещаемую часть рынка (табл. 3).

Высокие темпы роста закупок были характерны также для групп противоопухолевых препаратов L01 (+26%) и средств гормональной терапии онкологических заболеваний L02 (+32%), которые вместе составили около 13% всего российского рынка в стоимостном выражении (табл. 3). Закупки этих препаратов увеличились также в упаковках (+12% и +17% соответственно). Значительным стимулом к высокой динамике явился продолжающийся тренд расширения применения современных таргетных и иммунопрепаратов, который был задан федеральным проектом «Борьба с онкологическими заболеваниями».

Закупки противовирусных препаратов J05, составивших 6,8% всех продаж на российском рынке, выросли менее значительно (+11% в рублях,

+9% в упаковках), чем других социально значимых терапевтических групп, что объясняется существенным сокращением централизованных закупок препаратов для этиотропного лечения COVID-19 (в 2021 г. прирост продаж группы J05 составил 29%).

В значительной мере на российский рынок в последние 2 года повлияла также работа фонда поддержки детей с тяжелыми жизнеугрожающими и хроническими заболеваниями «Круг добра». В 2021 г. в 2,5 раза увеличились закупки группы препаратов M09, основную часть которых составляют средства для лечения СМА. В 2022 г. высокие темпы роста были характерны для группы A16 (другие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и обмена веществ), в которой также представлены орфанные препараты,купаемые для фонда «Круг добра» (+25%, 16-е место в рейтинге АТС2).

По вкладу в позитивную динамику российского фармацевтического рынка⁷ можно выстроить следующий рейтинг фармакотерапевтических групп: противоопухолевые препараты L01 – 18%, противодиабетические средства A10 – 6%, противовирусные J05 – 5%, противовоспалительные и антиревматоидные препараты M01 – 4%, средства, влияющие на ренин-ангиотензиновую систему C09, – 4%, препараты половых гормонов G03 – 3% и т. д.

В 2022 г. в терапевтическом сегменте противоопухолевых средств L01 доля российских препаратов, как и в предыдущие 3 года (с начала реализации федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями»), продолжила сокращаться – с 18% до 16% в стоимостном выражении (рис. 11). Сокращение было характерно также для противовирусных препаратов J05 – с 67% до 63%, иммунодепрессантов L04 – с 50% до 46%, противодиабетических средств A10 – с 22% до 19%. В остальных случаях топ-15 терапевтических

категорий доли российских препаратов увеличились.

Основной вклад в динамику рынка в стоимостном выражении в 2022 г. был внесен зарубежными препаратами (рис. 12). Препараты, не включенные в перечень ЖНВЛП, как российского, так и зарубежного происхождения оказали наиболее существенное влияние на рынок – в основном в результате роста цен на данную категорию лекарств.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ И ПЕРСПЕКТИВЫ

2022 г. стал четвертым по счету годом двузначных темпов роста российского фармацевтического рынка в национальной валюте. В предыдущие 3 года рост рынка стимулировали преимущественно госзакупки, в то время как в 2022 г. их опередили аптечные продажи (рис. 3).

Падение реальных располагаемых доходов населения по сравнению с 2013 г. все последние годы являлось ограничивающим фактором роста российского фармацевтического рынка, в то время как госрасходы на лекарственное обеспечение, начиная с 2019 г., постоянно увеличивались в реальном выражении (см. главу «Макроэкономика и финансирование системы здравоохранения»).

В 2019 г. завершился период бюджетной консолидации, был произведен запуск национальных проектов, что привело к существенному увеличению финансирования системы здравоохранения. Расширились действующие программы лекарственного обеспечения, стартовал федеральный проект «Борьба с онкологическими заболеваниями», расходы по которому постепенно возрастали в течение 3 лет. В 2020 г. значительный объем дополнительных ресурсов, поступивших в систему здравоохранения, был обусловлен борьбой с эпидемией COVID-19, прежде всего необходимостью организации и обеспечения лечения больных в госпитальных условиях. Одновременно в 2020 г. стартовала федеральная программа профилактики ССЗ.

⁷ Вклад в динамику рассчитан как отношение прироста продаж оцениваемой группы препаратов к сумме прироста продаж всех групп, показавших положительную динамику, в %.

ТАБЛИЦА 3. Топ-15 АТС2-групп по объему продаж на рынке ЛП России, 2022

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Показатели продаж, руб. опт. (доли АТС2-групп от всего рынка, доли торговых наименований от АТС2-группы)		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
1	1	L01 – ANTINEOPLASTIC AGENTS		11,6%	10,4%	25,9%
1	1		KEYTRUDA	11,7%	10,5%	40,6%
2	2		OPDIVO	7,1%	10,2%	-11,6%
3	4		PERJETA	4,2%	4,3%	22,2%
4	3		AVEGRA BIOCAD	4,0%	4,8%	3,8%
5	5		KADCYLA	3,6%	4,0%	14,1%
2	2	J05 – ANTIVIRALS FOR SYSTEMIC USE		6,8%	6,9%	10,6%
1	1		ARBIDOL	11,5%	12,8%	-0,3%
2	4		TIVICAY	7,1%	6,4%	22,5%
3	5		INGAVIRIN	6,0%	5,7%	16,4%
4	0		ESPERAVIR	5,5%	-	-
5	8		ISENTRESS	4,2%	3,7%	23,1%
3	3	B01 – ANTITHROMBOTIC AGENTS		4,5%	5,8%	-11,9%
1	1		XARELTO	27,4%	26,8%	-10,1%
2	2		ELIQUIS	17,8%	18,0%	-12,8%
3	6		BRILINTA	7,8%	5,7%	20,8%
4	5		CARDIOMAGNYL	6,9%	5,8%	5,0%
5	3		PRADAXA	6,8%	6,7%	-10,3%
4	4	L04 – IMMUNOSUPPRESSANTS		4,2%	5,3%	-11,2%
1	3		ELIZARIA	15,7%	11,6%	20,7%
2	1		ILSIRA	11,3%	16,1%	-38,0%
3	4		REVLIMIDE	10,0%	9,3%	-4,4%
4	6		OCREVUS	7,4%	4,5%	44,6%
5	2		ARTLEGIA	6,4%	14,6%	-61,1%
5	6	A10 – DRUGS USED IN DIABETES		3,8%	3,4%	26,1%
1	2		FORXIGA	10,3%	6,9%	89,6%
2	1		TOUJEO SOLOSTAR	8,3%	10,4%	0,7%
3	4		JARDIANCE	8,1%	6,0%	70,0%
4	5		GALVUS	7,3%	6,0%	54,5%
5	3		LEVEMIR	5,1%	6,5%	-1,6%
6	8	C09 – AGENTS ACTING ON THE RENIN-ANGIOTENSIN SYSTEM		3,2%	3,0%	19,8%
1	3		EDARBI	8,6%	6,2%	65,6%
2	1		LORISTA	7,9%	8,5%	11,6%
3	2		NOLIPREL	7,1%	6,9%	23,4%
4	5		VALSACOR	5,3%	5,9%	7,9%
5	12		UPERIO	5,2%	2,7%	131,7%
7	9	M01 – ANTIINFLAMMATORY AND ANTIRHEUMATIC PRODUCTS		3,0%	2,8%	21,4%
1	1		NUROFEN	12,5%	14,0%	8,6%

ТАБЛИЦА 3. Топ-15 АТС2-групп по объему продаж на рынке ЛП России, 2022 (продолжение)

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Показатели продаж, руб. опт. (доли АТС2-групп от всего рынка, доли торговых наименований от АТС2-группы)		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
2	2		NIMESIL	9,2%	8,4%	32,8%
3	3		NISE	5,1%	5,9%	5,0%
4	4		THERAFLEX	4,8%	5,7%	3,2%
5	7		IBUCLIN	3,8%	3,2%	47,4%
8	5	J01 – ANTIBACTERIALS FOR SYSTEMIC USE		2,8%	3,6%	-10,7%
1	1		АМОКСИКЛАВ	4,3%	6,4%	-40,3%
2	2		ЦЕФТРИАКСОН	3,5%	5,2%	-40,1%
3	7		ЛИНЕЗОЛИД	3,4%	2,5%	21,1%
4	4		МАКСИТАМ-АФ	3,4%	2,7%	10,5%
5	8		МОНУРАЛ	3,2%	2,4%	20,1%
9	7	M09 – OTHER DRUGS FOR DISORD. OF THE MUSCULO-SKELET.SYST		2,8%	3,0%	3,7%
1	2		ЭВРЯСДИ	19,7%	15,4%	33,1%
2	3		ЗОЛГЕНСМА	18,0%	11,7%	59,7%
3	4		ТРАНСЛАРНА	11,9%	6,2%	98,4%
4	1		СПИНАРАЗА	11,6%	35,8%	-66,3%
5	5		АЛФЛУТОП	7,1%	6,0%	21,3%
10	12	G03 – SEX HORMONES AND MODULATORS OF THE GENITAL SYSTEM		2,2%	2,0%	24,4%
1	2		ФЕМОСТОН	12,1%	10,2%	47,9%
2	1		ЯАЗ	10,4%	11,3%	14,2%
3	4		ЯРИНА	7,0%	7,1%	21,7%
4	5		КЛАИРА	6,8%	6,6%	29,7%
5	3		ДУПХАСТОН	6,5%	8,1%	-0,4%
11	13	R01 – NASAL PREPARATIONS		2,1%	2,0%	23,0%
1	1		СНУП	8,7%	9,7%	10,0%
2	2		ОТРИВИН	8,3%	7,7%	33,4%
3	3		ТЯЗИНЕ	6,9%	7,0%	22,2%
4	5		РИНОНОРМ	6,2%	6,0%	26,4%
5	6		ПОЛЫДЕКСА	6,2%	5,9%	29,3%
12	14	N02 – ANALGESICS		2,1%	1,9%	22,3%
1	1		ТЕРАФЛУ	17,4%	15,3%	39,3%
2	2		ПЕНТАЛГИН	14,0%	14,8%	16,3%
3	3		СПАСМАЛГОН	5,1%	5,4%	15,1%
4	4		ПАРАЦЕТАМОЛ	4,3%	4,7%	10,2%
5	5		РИНЗА	4,1%	4,4%	13,8%
13	10	L03 – IMMUNOSTIMULANTS		2,0%	2,0%	9,1%
1	1		ГРИППФЕРОН	11,9%	15,5%	-16,4%
2	5		ТЕБЕРИФ	7,9%	5,6%	53,1%
3	3		ВИФЕРОН	7,2%	7,3%	8,2%

ТАБЛИЦА 3. Топ-15 АТС2-групп по объему продаж на рынке ЛП России, 2022 (окончание)

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Показатели продаж, руб. опт. (доли АТС2-групп от всего рынка, доли торговых наименований от АТС2-группы)		
2022	2021			2022	2021	Прирост к 2021
4	2		BRONCHO-MUNAL	6,7%	8,5%	-13,7%
5	4		CYCLOFERON	6,3%	5,8%	18,3%
14	15	R05 – COUGH AND COLD PREPARATIONS		1,9%	1,8%	18,6%
1	1		ACC	9,2%	13,5%	-19,1%
2	2		RENGALIN	8,2%	6,1%	58,9%
3	3		ANVIMAX	6,0%	5,6%	27,4%
4	7		CODELAC	5,2%	4,8%	30,0%
5	6		DOCTOR MOM	5,1%	5,1%	20,3%
15	17	N06 – PSYCHOANALEPTICS		1,8%	1,7%	17,8%
1	2		CORTEXIN	7,7%	8,5%	7,1%
2	1		CERAXON	7,6%	10,7%	-16,5%
3	3		CEREBROLYSIN	6,3%	7,1%	5,1%
4	4		AKATINOL MEMANTINE	5,0%	5,5%	7,9%
5	5		PHENYBUT	4,2%	4,5%	10,4%

В 2021 г. в ситуации, когда доступны стали вакцины против COVID-19, а также целый ряд препаратов для этиотропной и патогенетической терапии, государственные расходы на лекарства в связи с эпидемией COVID-19 увеличились еще больше. Этому способствовала высокая заболеваемость и тяжелое течение коронавирусной инфекции, вызванной штаммом «дельта». Помимо лечения больных COVID-19 в стационарах, значительные объемы государственных средств были направлены на бесплатное лекарственное обеспечение амбулаторных больных. Параллельно с этим начал функционировать фонд «Круг добра», благодаря которому принципиально расширилось использование дорогостоящих препаратов для лечения СМА и других орфанных заболеваний, которыми страдают дети.

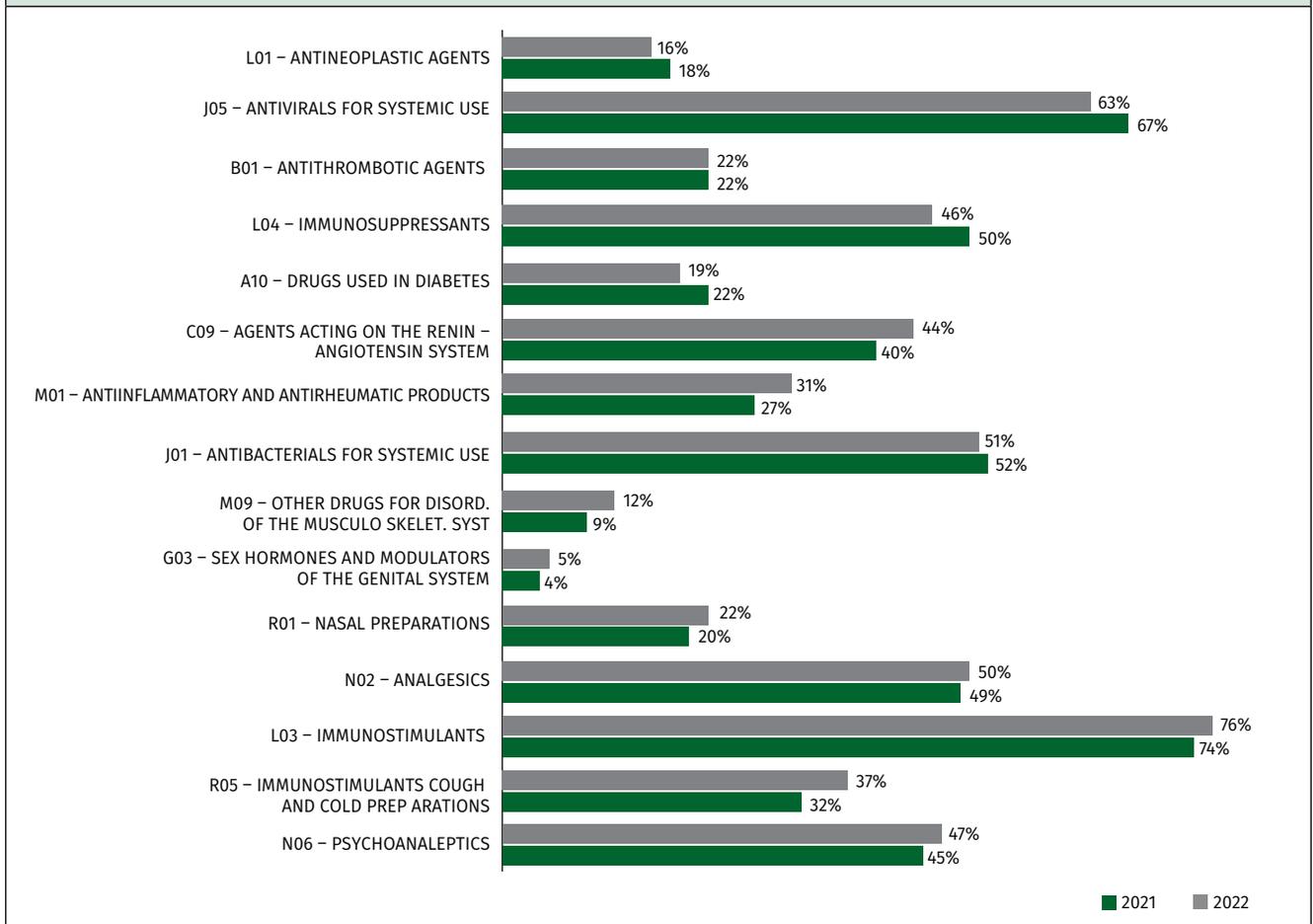
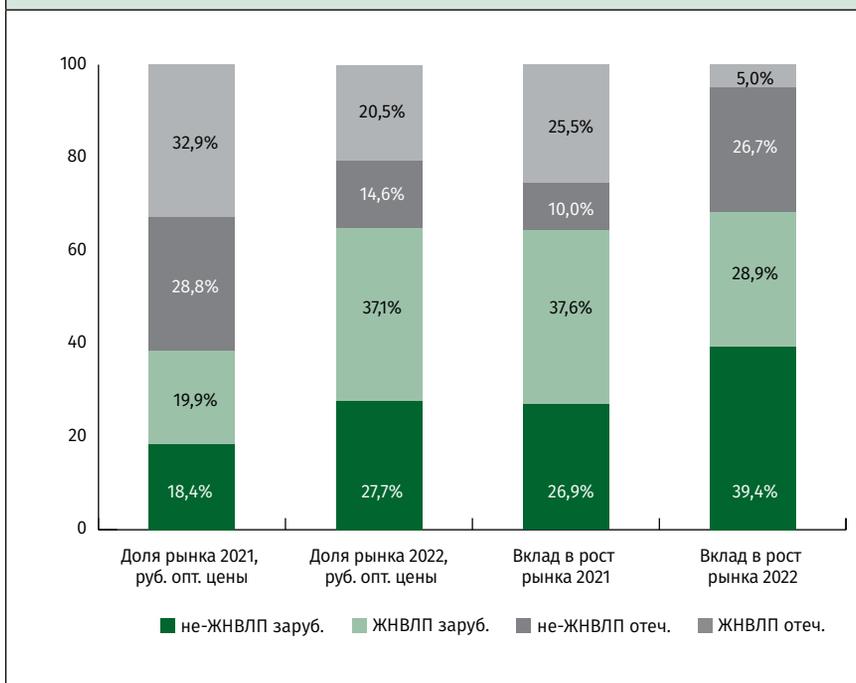
В 2022 г. фактор эпидемии коронавирусной инфекции перестал играть ведущую роль на фармацевтическом рынке. Несмотря на высокий уровень заболеваемости COVID-19, число госпитализаций заметно снизилось (преобладаю-

щий штамм «омикрон» и его сублинии характеризуются высокой контагиозностью, но низкой частотой тяжелых осложнений). Сократилось использование широкого перечня терапевтических групп для лечения больных в стационарных условиях. Количество закупленных упаковок лекарств в госпитальном сегменте снизилось на 14%. На треть также уменьшились закупки лекарств для лечения амбулаторных пациентов с COVID-19, сократились федеральные закупки противовирусных препаратов для лечения больных в стационарных условиях (см. главу «Бюджетный сегмент»).

Одновременно с этим, несмотря на кризисную ситуацию в экономике, закупки в рамках реализации прочих государственных программ лекарственного обеспечения в 2022 г. не только не снизились, но и во многих случаях увеличились. В первой половине года форсированные закупки как на федеральном, так и на региональном уровне объяснялись стремлением снизить риски дефицита жизненно необходимых препаратов.

В рамках региональных льготных программ увеличение закупок в натуральном выражении коснулось подавляющего большинства терапевтических категорий (в целом прирост в упаковках составил 16%). При этом финансовые ресурсы были направлены, прежде всего, на закупки противоопухолевых, противодиабетических, орфанных препаратов и т. д. (см. главу «Сегмент льготного лекарственного обеспечения»).

Группа противоопухолевых средств в 2022 г. внесла наиболее значительный вклад (18%) в рост возмещаемого сегмента и всего российского фармацевтического рынка в стоимостном выражении. Помимо льготных программ это определялось продолжением расширения использования современных таргетных и иммунопрепаратов в рамках федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями» (через систему ОМС). Весомый вклад в позитивные тенденции на рынке внес также фонд «Круг добра», закупки для которого увеличились в 1,5 раза в стоимостном выражении.

РИСУНОК 11. Динамика доли российских ЛП в структуре продаж топ-15 АТС2 (руб., опт. цены), 2022/2021**РИСУНОК 12.** Доля рынка и вклад в динамику продаж различных категорий ЛП

Результат разнонаправленных тенденций в госсекторе в 2022 г. привел к тому, что в упаковках объем закупок сократился на 13%, а в рублях – вырос на 11% (в силу приоритета, отданного дорогостоящим препаратам). Высокая база предыдущего года, который характеризовался максимальным уровнем расходов на лечение больных COVID-19, привела к более чем двукратному снижению темпов роста госсектора в стоимостных показателях по сравнению со среднегодовыми показателями 2019–2021 гг. (+27%).

В отличие от возмещаемой части рынка, темпы роста аптечных продаж в стоимостном выражении в 2022 г. достигли максимальных значений за последнее десятилетие (+15%). Однако рекордные показатели были получены исключительно за счет I квартала, когда наблюдался, с одной стороны, высокий рост заболевае-

мости респираторными инфекциями (включая COVID-19), с другой – ажиотажный спрос на лекарства после введения санкций, падения рубля и роста инфляции. Высокая динамика определялась преимущественно ростом цен на препараты, не включенные в перечень ЖНВЛП (см. главу «Аптечный сегмент»).

Для аптечного сегмента в 2022 г. была характерна активизация процессов импортозамещения, чему способствовал отказ многих ведущих зарубежных компаний от рекламы в СМИ, а также возникавшая в течение года дефектура импортируемых препаратов. Ее причинами были логистические проблемы, невозможность поднять цены на ЖНВЛП, отказ ряда компаний от поставок на российский рынок неосновных лекарств.

Российские фармацевтические производители быстро адаптировались к изменившейся ситуации, а присутствие в их номенклатуре всех основных продуктовых категорий, ориентированных на аптечный сегмент, позволило удовлетворить потребительский спрос.

Для госсектора особенность 2022 г. заключалась в том, что ослабление действия фактора эпидемии COVID-19 негативно отразилось на закупках прежде всего российских препаратов. Это касается и широкой номенклатуры госпитальных препаратов, представленных в основном продукцией локального производства, и оригинальных отечественных разработок на основе моноклональных антител, получивших применение для борьбы с синдромом выброса цитокинов, и новых воспроизведенных противовирусных препаратов прямого действия (Фавипиравир, Ремдесивир), производство которых было освоено отечественными компаниями. В 2021 г. закупки всех этих препаратов значительно возросли, что определило высокую базу сравнения для 2022 г. (см. главу «Бюджетный сегмент»).

В госсекторе изменение политической конъюнктуры не так значительно отразилось на процессах импортозамещения, поскольку действующие в этом сегменте регуляторные механизмы и так настроены

на максимально быстрое замещение вышедших из-под патентной защиты оригинальных препаратов. Наоборот, кризисная ситуация способствовала форсированным закупкам востребованных в рамках государственных программ оригинальных препаратов. В итоге в 2022 г. в госсекторе закупки в стоимостном выражении российских препаратов сократились примерно на 1%, а зарубежных – выросли на 17%.

В силу разнонаправленных тенденций в коммерческой и возмещаемой частях рынка соотношение российских и зарубежных препаратов в структуре всего фармацевтического рынка в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом мало изменилось (рис. 10). Совершенно очевидно, что в текущем и в последующие годы процессы импортозамещения значительно ускорятся, поскольку на это направлены мощные усилия как российского бизнеса, так и правительства. В аптечном сегменте это будет во многом происходить «естественным путем», т. е. в результате снижения конкурентного давления со стороны зарубежных компаний из так называемых недружественных стран. В госсегменте, помимо замещения вышедших из-под патентной защиты наиболее продаваемых брендов, все шире будут использоваться различные варианты протекционистских мер, снимающие ранее действовавшие ограничения (прежде всего, в сфере охраны интеллектуальной собственности). Одновременно с этим будет замедлен процесс расширения номенклатуры возмещаемых оригинальных препаратов, что уже наблюдается по результатам обновления перечня ЖНВЛП на 2023 г.

Оценивая перспективы изменения объемов российского рынка, можно ожидать, что аптечные продажи традиционно будут находиться в зависимости от уровня заболеваемости гриппом и ОРВИ, включая коронавиральную инфекцию, которая постепенно начинает восприниматься как один из вариантов сезонных вирусных инфекций. Аптечный рынок будет неизбежно зависеть от покупательной способности различных слоев населения и сложившихся моделей потребительского поведения (см. главу «Макроэкономика и

финансирование системы здравоохранения»). В ситуации крайней нестабильности политической и экономической ситуации в перспективе на аптечном рынке высока вероятность действия множества других мало прогнозируемых факторов.

В госсегменте продолжится сокращение расходов на лечение больных COVID-19. Принципиальным образом замедлится или полностью прекратится рост расходов на противоопухолевые препараты, которые за 4 года выросли в 5 раз. При этом значительно вырастут расходы на закупку препаратов для нужд детского фонда «Круг добра», который находится в стадии масштабирования своей деятельности (см. главу «Бюджетный сегмент»). Расходы на реализацию большинства федеральных программ сохранятся в рамках достигнутого объема финансирования, за исключением программы ВЗН, бюджет которой по факту увеличился в связи с выделением дополнительных средств для обеспечения несовершеннолетних пациентов, переданных под опеку фонда «Круг добра» (см. главу «Сегмент ВЗН»). Региональные программы льготного лекарственного обеспечения в целом продолжают расширяться, поскольку именно субъекты федерации принимают на себя основные риски в связи с невыполнением государственных социальных обязательств в сфере лекарственного обеспечения (см. главу «Сегмент льготного лекарственного обеспечения»). Увеличение потребления отдельных фармакотерапевтических групп возможно также в связи с созданием фонда «Защитники отечества», формат работы которого, судя по обсуждаемым проектам нормативных правовых актов⁸, во многом воспроизводит наработанные схемы работы детского фонда. Однако учитывая специфику нового фонда, можно предположить, что приоритет в данном случае будет отдан закупкам медицинских изделий и технических средств реабилитации, а не лекарствам.



⁸ <https://vademec.ru/news/2023/04/24/fond-zashchitniki-otechestva-smozhet-formirovat-rezerv-lekarstv-dlya-uchastnikov-svo/>

Сегмент российского фармацевтического производства

В 2022 г., по данным компании IQVIA, объем продаж лекарственных препаратов отечественного производства на российском рынке составил 3,16 млрд упак. на сумму 695,3 млрд руб. в оптовых ценах. По сравнению с предыдущим годом в натуральном выражении продажи уменьшились на 1,4%, в стоимостном – увеличились на 11,7% (рис. 1).

ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТА

В 2022 г. производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, выросло на 8,6%, что является рекордным уровнем для гражданских отраслей производства (табл. 1). Выпуск фармацевтических субстанций увеличился на 26,5%, лекарственных препаратов – на 8,4%. Все промышленное производство в 2022 г. сократилось на 0,6%, обрабатывающие отрасли – на 1,3%.

Лидером по динамике среди всех отраслей промышленности фармацевтическая отрасль оказалась также в 2020 г., когда началась пандемия

¹ <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/196621>.

COVID-19, и все промышленное производство в России снизилось на 2,1%. Высокие темпы роста фармацевтическая промышленность, за некоторым исключением, демонстрирует с 2015 г. (табл. 1).

В конце 2022 г. темпы роста фармацевтического производства в годовом выражении (т. е. к аналогичному периоду предыдущего года) существенно замедлились, а в начале 2023 г. было отмечено падение производства (рис. 2). В январе-феврале по отношению к аналогичному периоду предыдущего года производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, сократилось на 15,1%

(все обрабатывающие производства – на 1,7%).

Тенденции в сфере производства согласуются с падением спроса на лекарства в январе-феврале в годовом выражении, что объясняется высокой базой января-февраля 2021 г., а также низким уровнем заболеваемости гриппом и ОРВИ в начале 2023 г.²

В абсолютных показателях объем производства готовых лекарственных препаратов³ по итогам 2022 г. составил 4,17 млрд упак. на сумму 668,8 млрд руб. (в ценах отгрузки производителей с учетом НДС) (данные RNC Pharma)⁴. По числу упаковок производство выросло на 1%, в минимальных единицах дозирования – на 1,7%. В упаковках производство безрецептурных препаратов выросло на 7,2%,

² https://www.influenza.spb.ru/system/epidemic_situation/laboratory_diagnostics.

³ Включая выпуск лекарственных препаратов зарубежных компаний на собственных российских производствах и по контракту.

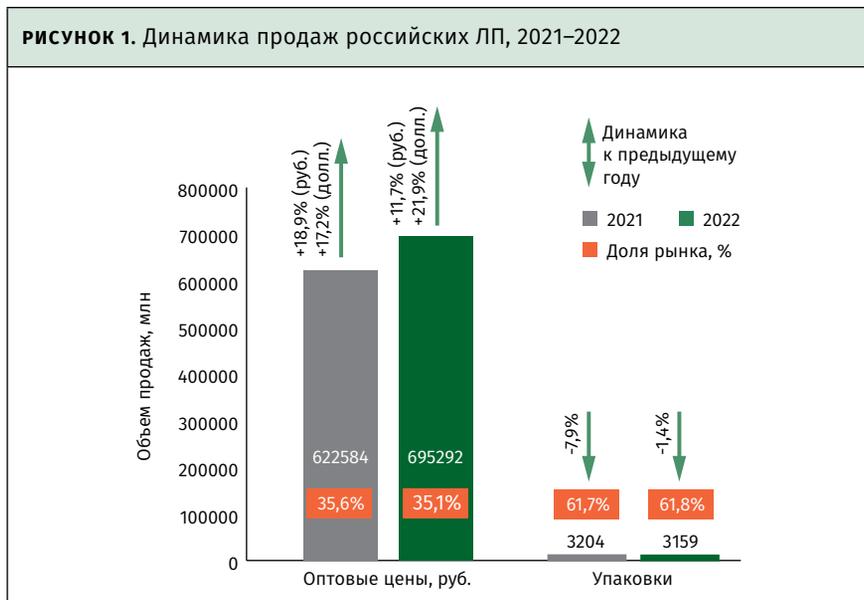
⁴ https://mcph.ru/news/02_02_2023.

ТАБЛИЦА 1. Индекс производства (в % к предыдущему году)										
Код по ОКВЭД2	Наименование вида деятельности	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
BCDE	Промышленное производство (промышленность)	102,0	100,2	101,8	103,7	103,5	103,4	97,9	106,3	99,4
C	Обрабатывающие производства	103,2	99,9	101,1	105,7	103,6	103,6	101,3	107,4	98,7
21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	94,6	110,4	114,9	109,7	101,1	127,4	120,9	114,3	108,6
21.1	Производство фармацевтических субстанций	101,8	101,8	128,9	77,5	184,7	159,3	125,9	108,0	126,5
21.2	Производство лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях	110,7	110,7	114,5	110,9	98,9	125,9	120,6	114,6	107,8

*Здесь и далее в статье использованы данные IQVIA, если не указано иное.

Источник: Росстат, 01.02.2023

РИСУНОК 1. Динамика продаж российских ЛП, 2021–2022



Примечание: здесь и далее приведены данные о продажах лекарственных препаратов российского производства без учета локализованной продукции.

рецептурных – на 5,5% (в минимальных единицах дозирования +2,9% и +0,6% соответственно).

По данным таможенной статистики⁵, в январе – декабре 2022 г. в России было ввезено фармацевтической продукции на сумму 16,0 млрд долл., что на 16% больше, чем в предыдущем году. Экспорт продукции, напротив, сократился на 52%, составив 1,28 млрд долл. В 2021 г. произошло удвоение экспорта⁶ в резуль-

⁵<https://customs.gov.ru/press/federal/document/385906>.

⁶https://1prime.ru/industry_and_energy/20211224/835606282.html.

тате поставок в зарубежные страны вакцин против COVID-19⁷. Можно предположить, что отрицательная динамика 2022 г. связана с сокращением экспорта тех же вакцин, которые стали менее востребованы (и в связи с объективным снижением потребности, и по политическим причинам).

Натуральные объемы импорта фармацевтических субстанций в Россию выросли на рекордные 18,8%. В основном поставки осуществлялись из

⁷https://mcph.ru/news/23_03_2022.

Китая и Индии⁸. Поставки in-bulk в натуральном выражении снизились более чем на треть⁹. Для сравнения: импорт готовых лекарственных препаратов сократился на 8,7%.

ПРОДАЖИ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

Анализ баз данных IQVIA показывает, что продажи отечественных препаратов (без учета вакцин против COVID-19, а также зарубежной продукции, выпуск которой локализован на территории страны) на российском рынке в 2022 г. составили 3159,4 млн упак. на сумму 695,3 млрд руб. в оптовых ценах.

После периода замедления динамики продаж российской продукции в 2016–2018 гг. началось ускорение темпов роста, достигших максимума в 2020 г. (+25% в рублях, +2,6% в упаковках). В 2021 г. динамика в рублях сохранилась на высоком уровне (+19%), в упаковках – с положительной сменилась на отрицательную (-7,9%). В 2022 г. наблюдалось значительное замедление положительной динамики в стоимостном выражении (+12%) и отрицательной – в натуральном (-1,4%).

На аптечном рынке в 2022 г. реализация российской продукции

⁸https://rncph.ru/news/01_02_2023.

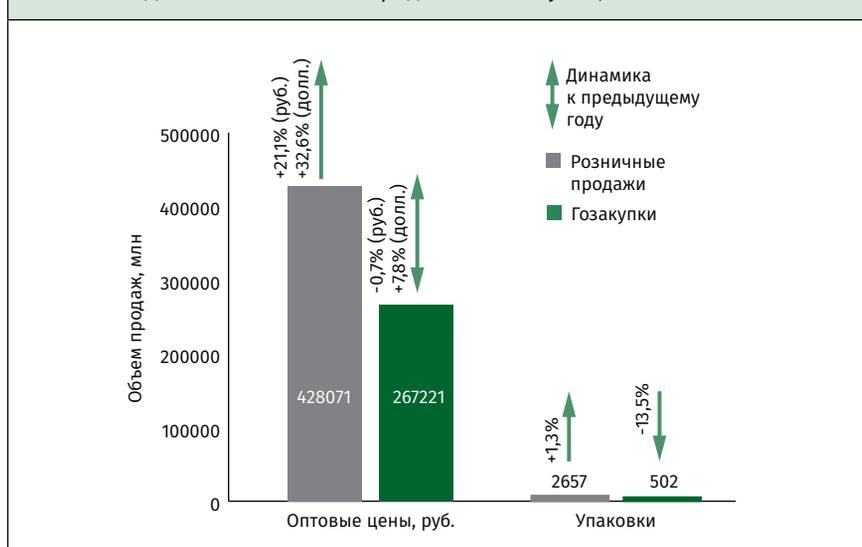
⁹https://rncph.ru/news/03_02_2023.

РИСУНОК 2. Индекс производства фармацевтических субстанций, лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях (в % к аналогичному месяцу предыдущего года)



Источник: Росстат, апрель 2023 г.

РИСУНОК 3. Динамика аптечных продаж и госзакупок, 2022/2021



выросла на 21% в рублях и на 1,3% в упаковках (рис. 3). Показатели темпов роста приблизились к рекордному уровню, характерному для первого года пандемии COVID-19, существенно превзойдя 2021 г. (-7% в упаковках, +11% в рублях).

В возмещаемой части рынка закупки в стоимостном выражении снизились примерно на 1% (-13,5% в упаковках) после того, как в предыдущие 2 года они в среднем увеличивались на 30% в год.

Общая негативная динамика определялась сокращением программ лечения больных COVID-19 в амбулаторных и стационарных условиях, закупки по которым проводились на региональном уровне и которые в базах данных IQVIA отнесены к прочим бюджетным закупкам. Для всех остальных возмещаемых сегментов был характерен относительно небольшой рост поставок в стоимостном выражении (рис. 4). Структура реализации российской продукции заметно сдвинулась в

пользу розничных продаж, которые составили 84% в натуральном выражении и около 62% – в стоимостном (рис. 5). Доля госпитального сектора при этом сократилась с 11% до 9% в структуре продаж в упаковках и с 22% до 17% – в рублях.

В 2022 г. доля российской продукции в стоимостных показателях на аптечном рынке увеличилась с 35,5% до 37,4%, на возмещаемом – сократилась с 35,7% до 32,0%. В разрезе отдельных сегментов снижение доли коснулось госпитального сегмента, централизованных закупок Минздрава (без ВЗН и «Круга добра») и прочих бюджетных закупок (рис. 6). В структуре закупок для фонда «Круг добра» продукция отечественного производства не фигурирует.

Структура всего российского фармацевтического рынка с точки зрения происхождения продукции в течение 2 лет остается стабильной (рис. 10, раздел «Российский фармацевтический рынок: общие итоги 2022 года»). Лекарства российского происхождения составляют примерно 35% в структуре рынка в рублях и 62% – в упаковках (рис. 1).

В 2022 г. отечественные препараты обеспечили около 32% прироста всего российского фармацевтического рынка (рис. 10, раздел «Российский фармацевтический рынок: общие итоги 2022 года»). В долевом отношении вклад в положительную динамику остался почти таким же, как и в 2021 г., но сделан был за счет коммерческих продаж (а не госзакупок). В 2020 г. российская продукция обеспечила более половины всего прироста, что объяснялось присутствием в номенклатуре ее производства широкого перечня групп препаратов, используемых для лечения больных COVID-19 как в госпитальных, так и в амбулаторных условиях.

В 2020 г., когда наблюдались высокие темпы роста продаж российской продукции как в аптечном, так и в возмещаемом сегменте, они примерно в равной мере оказали влияние на общую положительную динамику. В то же время в 2021 г. основной вклад в рост продаж отечественной продукции был обеспечен госзакупками, а в

РИСУНОК 4. Вклад различных сегментов в общую динамику продаж российских ЛП (руб., опт. цены), 2022/2021

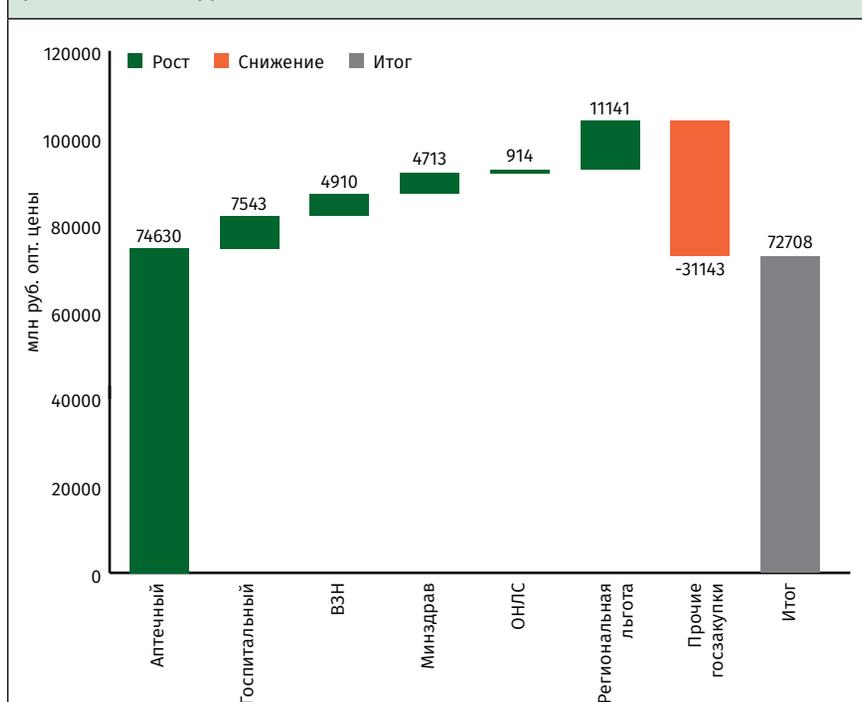
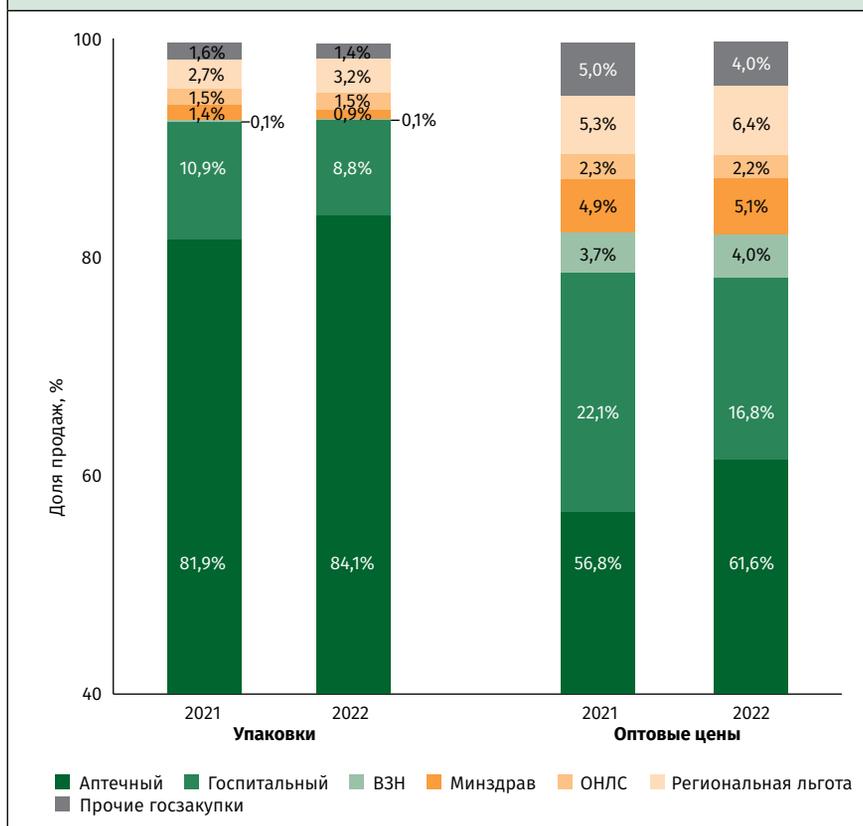


РИСУНОК 5. Динамика доли различных сегментов в структуре продаж российских ЛП, 2021–2022



Средневзвешенная цена на отечественные лекарства на всем рынке в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом выросла на 13% – до 220 руб. за упаковку (рис. 10). На розничном рынке средневзвешенная цена увеличилась на 19,6%, в госсегменте – на 14,8% (до 161 и 532 руб. соответственно).

Рост средневзвешенных цен на аптечном рынке определялся, прежде всего, высокой ценовой динамикой на не-ЖНВЛП. В то же время в условиях кризиса заметный рост цен был характерен и для ЖНВЛП.

Индекс цен¹⁰ на российские не-ЖНВЛП в аптечном сегменте составил 116,3%, в возмещаемом – 110,2%. Для ЖНВЛП – 106,4% и 103,0% соответственно.

Выраженные сдвиги в структуре продаж в пользу более дорогих лекарств сыграли основную роль в увеличении средневзвешенных цен в госсегменте. На аптечном рынке вклад фактора структурных сдвигов был в два раза менее значительным, чем инфляционного.

Для российских препаратов по сравнению с зарубежной продукцией в целом был характерен более высокий рост цен как таковых, но менее значимые сдвиги в структуре продаж в пользу относительно дорогостоящей продукции.

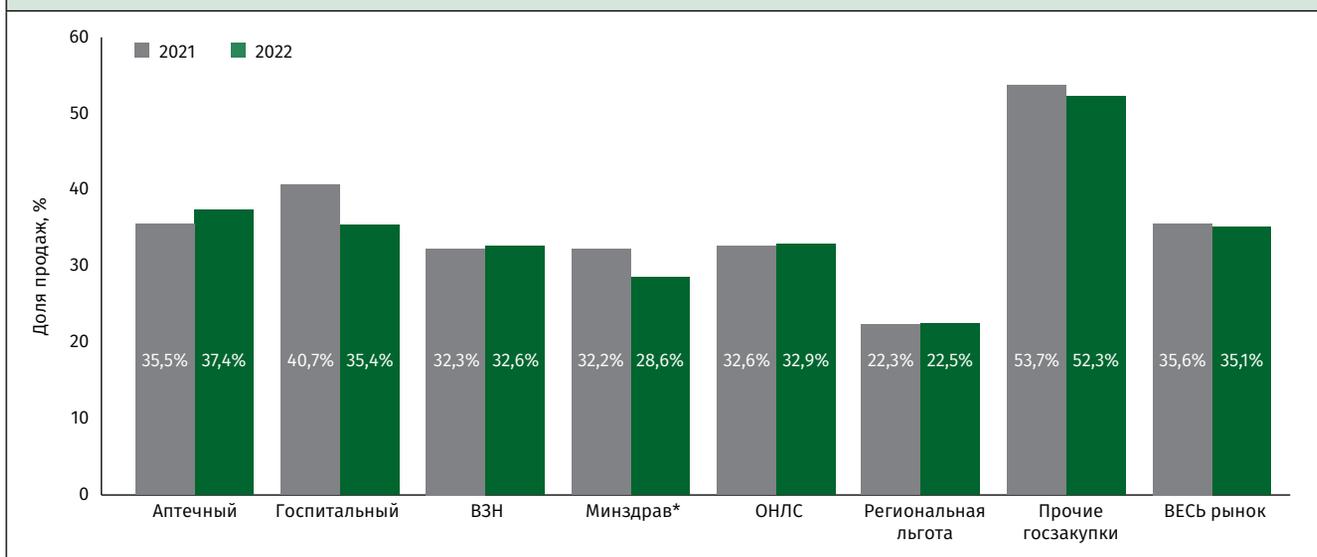
¹⁰ Методику расчета системы индексов см. в разделе «Аптечный сегмент».

2022 г. – исключительно аптечными продажами (рис. 4).

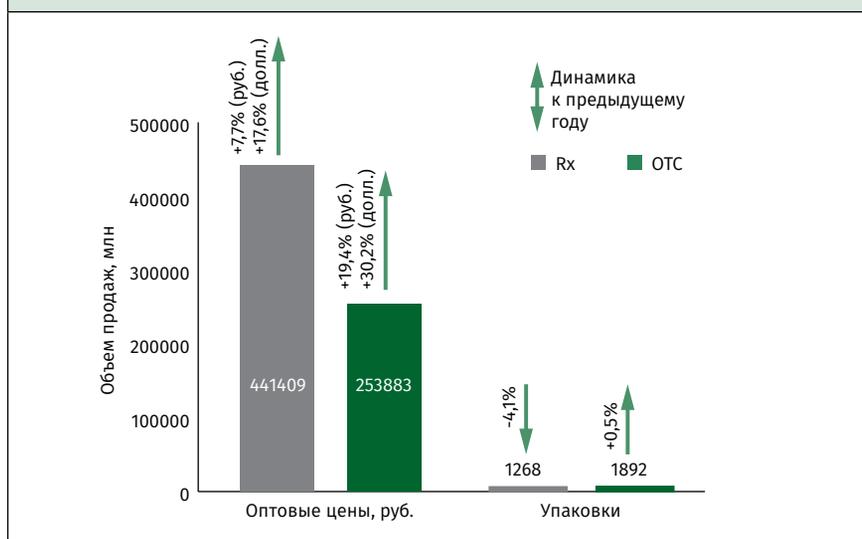
Последним обстоятельством объясняется также то, что в 2022 г. продажи ОТС росли опережающими темпами по отношению к Rx (рис. 7). Доля рецептурных препара-

тов сократилась до 40% в структуре продаж в упаковках и примерно до 64% – в рублях (рис. 8). Одновременно с этим увеличилась также доля препаратов, которые не входят в перечень ЖНВЛП (не-ЖНВЛП) (рис. 9).

РИСУНОК 6. Динамика доли российских ЛП в отдельных сегментах рынка (руб., опт. цены), 2021–2022



* Без закупок для фонда «Круг добра» и ВЗН.

РИСУНОК 7. Динамика продаж российских Rx и OTC, 2022/2021

ОСНОВНЫЕ ФАРМАКОТЕРАПЕВТИЧЕСКИЕ ГРУППЫ И ПРЕПАРАТЫ

В предыдущие 2 года наблюдался высокий рост продаж фармакотерапевтических групп, которые широко использовались для лечения больных с коронавирусной инфекцией. В 2022 г., при более легком течении заболевания и сокращении почти в 3 раза числа госпитализированных больных с COVID-19, продажи многих из этих препаратов снизились. В 2022 г. отрицательная динамика

в стоимостном выражении была характерна для иммунодепрессантов L04 (-18%), антибактериальных препаратов J01 (-12%), антитромботических средств B01 (-12%) (табл. 2). Существенно замедлился также рост продаж противовирусных препаратов системного действия J05 (с +35% до +4%). Доля отечественных противовирусных средств в структуре всех продаж группы J05 сократилась по сравнению с предыдущим годом с 67% до 63% (рис. 11).

Второй год подряд отрицательная динамика характерна для группы

вакцин J07 (-21%), что определяется сокращением закупок вакцин от гриппа (в определенной мере это не согласуется с данными Росстата о положительной динамике производства вакцин)¹¹.

В то же время для целого ряда фармакотерапевтических групп в 2022 г. была характерна положительная динамика (табл. 2). Она была вызвана характерным для года высоким уровнем заболеваемости острыми респираторными инфекциями, а также ажиотажным спросом на лекарства после начала СВО и введения санкций (см. раздел «Аптечный сегмент»). Последствия перенесенного COVID-19, а также рост общего напряжения в обществе стимулировали продажи психотропных средств и нейропротекторов (группы N05-07).

Ведущей терапевтической группой у российских производителей являются противовирусные средства системного действия J05 (табл. 2). Лидером группы J05 с долей в 18% является препарат Арбидол¹² компании «Отисифарм», он возглавляет также рейтинг российских брендов (табл. 3).

¹¹ <https://rosstat.gov.ru/folder/313/document/196621>.

¹² Включая Арбидол Максимум и Арбидол.

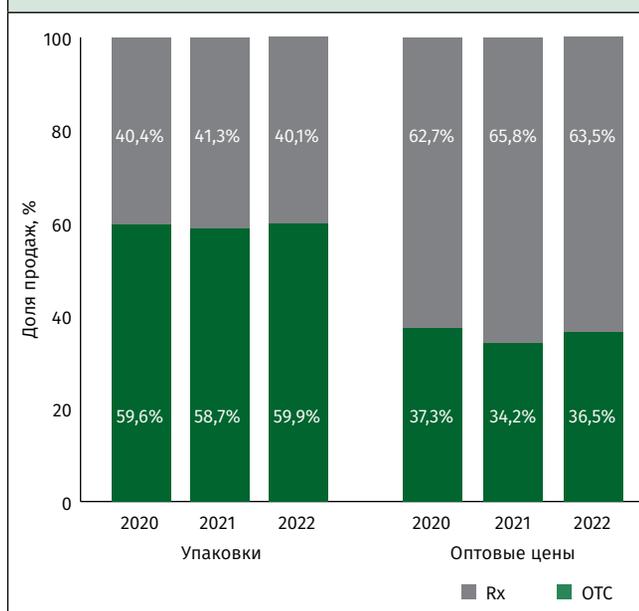
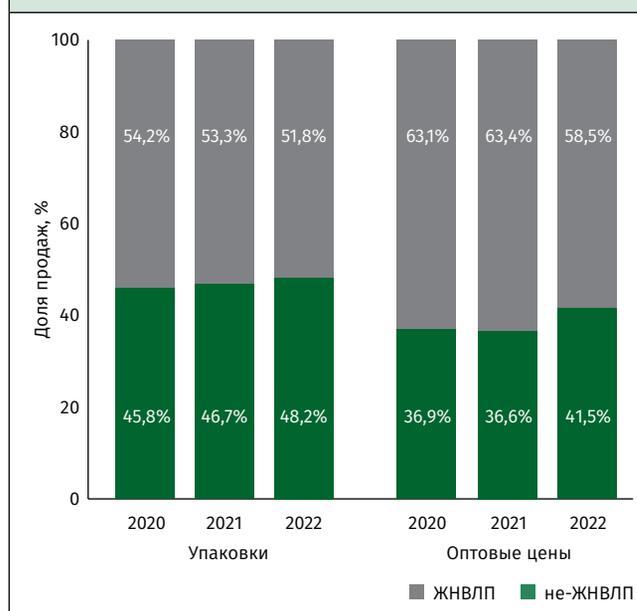
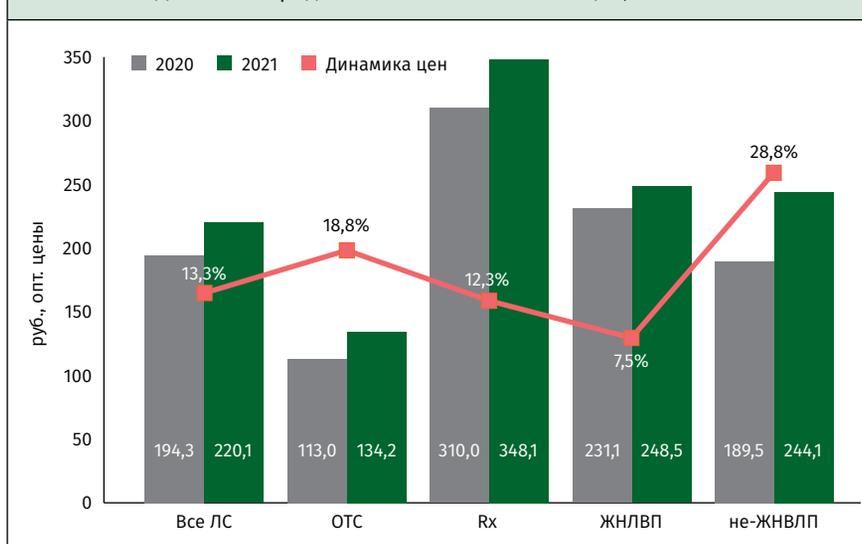
РИСУНОК 8. Динамика доли Rx/OTC в структуре продаж российских ЛП, 2020–2022**РИСУНОК 9.** Динамика доли ЖНВЛП и не-ЖНВЛП в структуре продаж российских ЛП, 2020–2022

РИСУНОК 10. Динамика средневзвешенных оптовых цен, 2022/2021



МНН Umifenovir имеет статус ОТС, отнесен к ЖНЛВП и с самого начала эпидемии был включен в методические рекомендации Минздрава по COVID-19 для лечения больных в амбулаторных условиях (легкое течение). В 2020 г. продажи Арбидола выросли в 5,5 раза, в 2021 г. – на 37%, в 2022 г. – сохранились на прежнем уровне, причем на долю госсегмента пришлось 21% всего объема реализации. В соста-

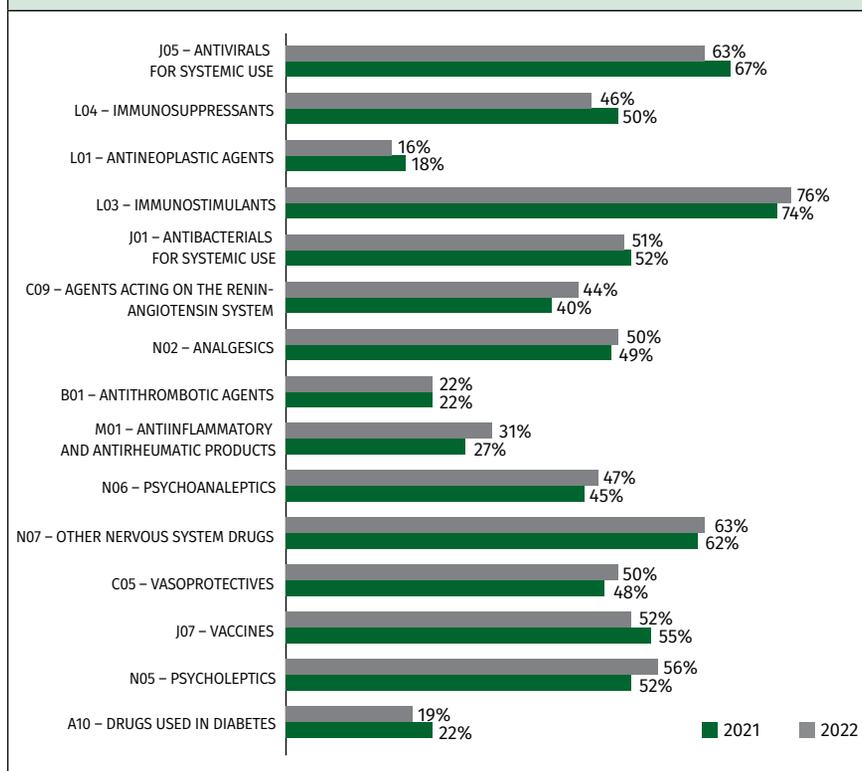
ве продаж группы МНН Umifenovir доля Арбидола – 87%. На рынке представлены также дженерики компаний «Атолл» и «Татхимфармпрепараты». Помимо Арбидола в группе J05 фигурирует еще целый ряд российских разработок, представляющих собой иммуностропные средства с противовирусной активностью. Вторым по объему продаж является препарат Ингавирин компании «Валента»,

на долю которого приходится около 10%. В 2022 г. в рейтинге российских брендов Ингавирин (+16%) занял 5-е место (табл. 3). МНН этого препарата фигурирует в методических рекомендациях Минздрава 17-й версии в разделе с описанием средств этиотропной терапии коронавирусной инфекции. В числе лидеров группы J05 представлены также противовирусные препараты прямого действия для лечения COVID-19, которые включены в рекомендации Минздрава. Среди них в 2022 г. ведущим по объему продаж был препарат Favipiravir, версии которого зарегистрированы большим числом российских компаний. Favipiravir ингибирует РНК-зависимую РНК-полимеразу вируса SARS-CoV-2, рекомендован для лечения больных в амбулаторных и стационарных условиях. В 2022 г. продажи МНН Favipiravir сократились вдвое по сравнению с 2021 г. Основную часть составляют госзакупки, на аптечном рынке реализовано только около 8%. В структуре продаж МНН Favipiravir в 2022 г. лидировали препараты Коронавир «Р-Фарм», Ареплевир «Промомед-Рус» и Фавибирин «Фармасинтез», на долю которых пришлось соответственно 42%, 22% и 21% всех продаж. Ни один из препаратов, в отличие от предыдущего года, не вошел топ-10 брендов. В течение 2 лет одно из лидирующих мест в группе J05 занимало также МНН Remdesivir. Препарат представляет собой пролекарство, которое в активной форме конкурирует с природным АТФ-субстратом за включение в формирующиеся РНК-цепи с помощью РНК-зависимой РНК-полимеразы вируса SARS-CoV-2. Рекомендован для лечения больных в стационарных условиях (легкое, среднетяжелое и тяжелое течение). Основным поставщиком препарата на российском рынке является компания «Фармасинтез», которая производит Ремдеформ (лиофилизат для приготовления концентрата для инфузий) на основании выданной правительством принудительной лицензии. Вторым производителем на тех же основаниях является компания «Р-Фарм». В 2022 г. по сравнению с предыдущим

ТАБЛИЦА 2. Топ-15 АТС2-групп по объему продаж российских ЛП, 2022

Место в рейтинге		АТС2	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2022	2021		2022	2021	Прирост к 2021
1	1	J05 – ANTIVIRALS FOR SYSTEMIC USE	12,2%	13,1%	3,9%
2	2	L04 – IMMUNOSUPPRESSANTS	5,5%	7,5%	-18,1%
3	3	L01 – ANTINEOPLASTIC AGENTS	5,3%	5,4%	11,1%
4	5	L03 – IMMUNOSTIMULANTS	4,3%	4,3%	11,7%
5	4	J01 – ANTIBACTERIALS FOR SYSTEMIC USE	4,1%	5,2%	-11,8%
6	7	C09 – AGENTS ACTING ON THE RENIN-ANGIOTENSIN SYSTEM	3,9%	3,4%	29,4%
7	9	N02 – ANALGESICS	2,9%	2,6%	23,4%
8	6	B01 – ANTITHROMBOTIC AGENTS	2,8%	3,6%	-12,2%
9	14	M01 – ANTIINFLAMMATORY AND ANTIRHEUMATIC PRODUCTS	2,7%	2,1%	40,0%
10	11	N06 – PSYCHOANALEPTICS	2,4%	2,2%	23,3%
11	10	N07 – OTHER NERVOUS SYSTEM DRUGS	2,4%	2,3%	16,5%
12	12	C05 – VASOPROTECTIVES	2,3%	2,2%	16,6%
13	8	J07 – VACCINES	2,2%	3,2%	-21,4%
14	15	N05 – PSYCHOLEPTICS	2,1%	2,0%	22,7%
15	13	A10 – DRUGS USED IN DIABETES	2,0%	2,1%	7,5%
Итого			57,2%	61,1%	

РИСУНОК 11. Динамика доли российских ЛП в структуре продаж топ-15 АТС2-групп (руб., опт. цены), 2022/2021



годом закупки МНН Remdesivir сократились на 43%. В структуре закупок по МНН на долю препарата компании «Фармасинтез» пришлось 86%, компании «Р-Фарм» – 14%. Для оригинального средства Веклури Gilead были характерны единичные поставки. В 2021 г. подавляющая часть МНН Remdesivir была закуплена через ФЦПиЛю Минздрава, в то же время в 2022 г. на долю централизованных закупок пришлось только 40%.

В 2022 г. в официальные методические рекомендации Минздрава по коронавирусной инфекции был включен еще один противовирусный препарат прямого действия – МНН Molnupiravir. Это инновационная разработка MSD (Merk&Co), пролекарство N-гидроксицитидина, механизм действия которого связан с созданием ошибок в вирусном геноме, в результате чего накапливающиеся мутации делают вирус SARS-CoV-2 неинфекционным и неспособным к репликации. Препарат рекомендован для перорального приема взрослым сразу после постановки диагноза или появления первых симптомов.

В конце февраля 2023 г. профильный комитет ЕМА, основываясь на результатах клинических исследований, не рекомендовал регистрацию Molnupiravir в ЕС. В марте компания MSD отозвала регистрацию оригинального препарата Лагеврио с российского рынка. Дженериковые версии по упрощенной процедуре были зарегистрированы целым рядом локальных производителей. По итогам 2022 г. Лагеврио составил 25% в структуре закупок МНН Molnupiravir, в то время как на долю дженерика Эспиравир компании «Промомед» пришлось 68%. Основная часть закупок (70%) проведена через ФЦПиЛЮ. Эспиравир занял 6-е место в рейтинге российских брендов (табл. 3).

По сравнению с предыдущим годом в структуре продаж отечественных противовирусных препаратов доля МНН Favipiravir уменьшилась с 31% до 14%, МНН Remdesivir – с 10% до 6%. Около 10% в 2022 г. заняло МНН Molnupiravir. Вместе препараты, включенные в рекомендации Минздрава по COVID-19, составили около 60% от продаж группы J05. При этом в струк-

туре продаж всех российских препаратов доля группы J05 уменьшилась по сравнению с предыдущим годом с 13% до 12%, что является следствием нисходящего тренда развития эпидемии COVID-19 (табл. 2).

Еще более ярким примером ослабления влияния фактора эпидемии является ситуация в сегменте иммунодепрессантов L04. В предыдущем году их продажи увеличились в 2,5 раза, а в 2022 г. – сократились на 18%. Группа сохранила 2-е место в рейтинге АТС2, однако ее доля в структуре продаж всех российских препаратов уменьшилась с 7,5% до 5,5% (табл. 2).

В группу L04 входят оригинальные препараты Илсира (Levilimab) и Артлегия (Olokizumab), принадлежащие российским компаниям «Биокад» и «Р-Фарм». Они разрабатывались как средства для лечения ревматоидного артрита, но при выведении на рынок в 2020 г. стали применяться для лечения больных с тяжелым течением COVID-19. Препараты представляют собой рекомбинантные моноклональные антитела, которые предотвращают реализацию ИЛ-6-ассоциированного провоспалительного каскада, приводящего к синдрому массивного высвобождения цитокинов. Препараты включены в рекомендации Минздрава как средства упреждающей противовоспалительной терапии у взрослых. В 2021 г. Илсира и Артлегия занимали 2-е и 3-е места в рейтинге брендов. Однако в 2022 г. продажи первого препарата упали на 38%, второго – на 61%. В результате препарат Илсира переместился на 3-е место в рейтинге торговых наименований, а Артлегия – покинул группу лидеров (табл. 3). В 2022 г. в структуре продаж группы L04 они составили 24% и 14% соответственно. Лидером группы L04, на долю которого приходится более трети всех продаж, является орфанный биоаналог Элизария (Eculizumab) компании «Генериум». В 2022 г. закупки препарата увеличились на 21%, и он занял 2-е место в рейтинге брендов (табл. 3). С 2020 г. биоаналог занимает монопольное положение в сегменте МНН, поскольку регистрация оригинального лекарства была отозвана компанией-оригинатором. В

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 российских ЛП по объему продаж, 2022

Место в рейтинге		Бренд	МНН	Производитель	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2022	2021				2022	2021	Прирост к 2021
1	1	ARBIDOL	UMIFENOVIR	OTCPHARM	2,2%	2,5%	-0,3%
2	5	ELIZARIA	ECULIZUMAB	GENERIUM ZAO RF	1,9%	1,7%	20,7%
3	2	ILSIRA	LEVILIMAB	BIOCAD RF	1,3%	2,4%	-38,0%
4	6	AVEGRA BIOCAD	BEVACIZUMAB	BIOCAD RF	1,3%	1,4%	3,8%
5	8	INGAVIRIN	IMIDAZOLYL ETHANAMIDE PENTANDIOIC ACID	VALENTA	1,2%	1,1%	16,4%
6	-	ESPERAVIR	MOLNUPIRAVIR	PROMOMED	1,1%	-	-
7	12	SOVIGRIPP	VACCINE, INFLUENZA	MICROGEN	1,0%	1,0%	7,8%
8	13	MEXIDOL	ETHYLMETHYLHYDROXYPYRIDINE	FARMASOFT	1,0%	1,0%	8,4%
9	16	PENTALGIN	PARACETAMOL*NAPROXEN*CAFFEINE* DROTAVERINE*PHENIRAMINE	OTCPHARM	0,9%	0,9%	14,8%
10	26	GRAMMIDIN	GRAMICIDIN S* CETYLPYRIDINIUM*OXYBUPROCAINE	VALENTA	0,8%	0,6%	57,6%
Итого					2,2%	14,8%	

апреле 2021 г. свой биоаналог зарегистрировал также «Биокад», однако в структуре продаж этот препарат не фигурирует. Eculizumab используется для лечения орфанных заболеваний: атипичного гемолитико-уремического синдрома и пароксизмальной ночной гемоглобинурии, из которых только первое показание входит в перечень программы ВЗН. В 2022 г. на долю ВЗН пришлось 43% всех закупок препарата Элизария, на долю региональных программ лекарственного обеспечения – все остальное.

В 2022 г. в связи с окончанием действия патентной защиты на рынок были выведены российские версии МНН Lenalidomide, относящегося к группе L04 и показанного для иммунотерапии множественной миеломы. В 2022 г. в связи тем, что были заключены долгосрочные контракты на поставки оригинального препарата, общая доля дженериковых версий в структуре сегмента МНН составила только 12% (из них 9% – «Фармасинтез»). Учитывая, что препарат Lenalidomide занимает лидерские позиции в структуре закупок по программе ВЗН, этот сегмент МНН является одной из перспективных точек роста для локального производства. То же самое можно сказать и о препарате Pomalidomide, включенном в 2022 г. в программу ВЗН по показанию лечения множе-

ственной миеломы. В 2022 г. рынок данного МНН поделили между собой компании «Сотекс» и «Р-Фарм» (52% и 46% соответственно), доля оригинатора была незначительна.

Противоопухолевые препараты L01, занимающие 3-ю позицию в рейтинге АТС2, в 2022 г. показали рост продаж на 10% после сокращения на 9% в предыдущем году. Лидирующим продуктом в группе является биоаналог Авегра Биокад (Bevacizumab) (+4%), который, несмотря на скромные показатели динамики, поднялся на 4-е место в рейтинге брендов (табл. 3). Следующие два по объему продаж противоопухолевых препарата также принадлежат компании «Биокад». Это биоаналоги Гертикард (Trastuzumab) (+5%) и Ацеллбия (Rituximab) (-14%), которые составили соответственно 11% и 10% всех продаж группы L01. До последнего времени других российских версий на основе данных МНН не было (только зарубежные). Однако в 2022 г. на рынке появился препарат Версаво компании «Р-Фарм», который составил около 17% закупок МНН Bevacizumab. Доля Авегра Биокад при этом сократилась с 94% до 80%. Препараты Гертикард и Ацеллбия в своих продуктовых сегментах в 2022 г. заняли соответственно 64% и 77%.

Оригинальной разработкой компании «Биокад», предназначенной для лече-

ния неоперабельной или метастатической меланомы, является препарат Фортека (Prolgolimab). В 2022 г. при увеличении продаж в 3 раза по сравнению с предыдущим годом он составил около 6% всех продаж группы L04. Всего в 2022 г. на долю портфеля онкологических препаратов компании «Биокад» пришлось 56% всех продаж группы L01 отечественного происхождения. В декабре 2022 г. по ускоренной процедуре компанией был также зарегистрирован биоаналог лидирующего противоопухолевого бренда Китруда (Pembrolizumab) MSD (12% всех продаж противоопухолевых препаратов на российском рынке), что в ближайшие годы обещает принципиальное расширение позиций «Биокада» в онкологическом сегменте. Компанией проводятся клинические исследования целого ряда других лидирующих онкологических брендов.

ВЕДУЩИЕ КОМПАНИИ

В структуре продаж «Биокада» доля группы L01 в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом увеличилась с 44% до 49% (вместе с эндокринной терапией L02 – до 52%). Доля группы иммунодепрессантов L04 при этом сократилась с 41% до 29%, что объясняется падением на 38% продаж Илсира. Оригинальный препарат для лечения псориаза Эфлейра (Netakimab), также

относящийся к этой группе, показал лишь небольшой рост (+6%, 3% всех продаж).

Третьей по значимости для «Биокада» является группа иммуномодуляторов L03, включая портфель средств для лечения рассеянного склероза. При росте продаж на 34% доля этой группы в структуре продаж компании увеличилась с 13% до 18%. В конце марта 2023 г. «Биокад» зарегистрировал собственный оригинальный препарат для лечения рассеянного склероза Ивлизи (Divozilimab). Компания-производитель характеризует разработку как next-in-class¹³, способную связывать антиген CD20, расположенный на поверхности В-лимфоцитов, которые играют ключевую роль в повреждении нервной ткани при рассеянном склерозе.

Все продажи «Биокада» в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом снизились на 6%, и в рейтинге производителей он пропустил вперед компанию «Отисифарм», продажи которой увеличились на 6%. В структуре продаж «Отисифарм» противовирусные иммуномодуляторы Арбидол и Амиксин (+4%) составили 38%, Пенталгин (+16%) и прочие анальгетики – 16%, витамины – 8%, безрецептурный анксиолитик Афобазол (Fabomotizole) (+9%) – 6,5%, Риностоп (Xylometazoline) (+23%) – 5%.

В 2022 г. «Биннофарм Групп», в состав которой входят 5 фармацевтических заводов, в рейтинге отечественных производителей вышла на 4-е место – вслед за российским дивизионом Stada. По сравнению с предыдущим годом продажи «Биннофарм Групп», которые на 83% относятся к аптечному сегменту, увеличились на 19%. На сегодняшний день ведущим брендом группы является Кагоцел, поскольку «Ниармедик Плюс» в 2022 г. вошел в состав «Биннофарм Групп». В 2014–2019 гг. Кагоцел возглавлял категорию противовирусных иммуномодуляторов, однако в 2020–2021 гг. он утратил свои позиции. В 2022 г. его продажи выросли на 38%, и он составил около 12% продаж «Биннофарм Групп». Другими ведущими брендами группы являются Венарус и Ангиорус (Diosmin + Hesperidin) (+20%), на долю

которых приходится около 13%. В структуре продаж группы МНН эти препараты в общей сложности составили 32%, при этом 62% продолжил занимать Детралекс Servier.

Далее в рейтинге следуют «Фармстандарт» (+11,5%) и «Генериум» (+14%). Продукция заводов «Фармстандарт» на 68% реализуется на аптечном рынке. Портфель «Генериум» ориентирован на программу ВЗН, на рынке которой он занимает 1-е место среди производителей, обеспечивая около 18% всех поставок. Лидирующим брендом «Фармстандарта» является Фосфоглив (-12%, доля продаж 16%), «Генериума» – Элизария (Eculizumab) (+21%, доля продаж 52%).

Компания «Фармасинтез» в 2022 г. показала сокращение объема продаж более чем на 3%, что было вызвано падением на 43% закупок противовирусных препаратов для лечения COVID-19 – Ремдеформ (Remdesivir) и Фавибирина (Favipiravir). Однако они остались лидирующими продуктами компании, в общей сложности составив 29% от ее продаж. Вся группа противовирусных препаратов, включая портфель антиретровирусных средств, обеспечила 63% всего объема реализации «Фармасинтеза». Значительно выросли продажи препаратов на основе МНН Darunavir, которые составили около 9% от продаж компании и 88% – от всех закупок данной группы МНН.

Компания «Валента» продемонстрировала высокие темпы роста (+27%), при этом на аптечный сегмент пришлось более 90% всего объема реализации. На 37% продажи зависели от Ингавирина (+16%), на 25% – от линейки препаратов от боли в горле под брендом Граммидин (+58%), на 12% – от спазмолитического средства Тримедат (Trimebutine) (+22%).

Лидерами по продажам компании «Гротекс» (+23%) являются протезы синовиальной жидкости под брендом Армавискон (15% от продаж), адаптогенное средство Трекрезан (12%), противовоспалительный препарат для местного применения в ЛОР-практике и стоматологии Ангидак (Benzzydamine) (8%). Плазмозамещающие растворы составляют 13% всех продаж «Гротекс»,

офтальмологические препараты – 9%. На долю аптечных продаж приходится 83% всего объема реализации компании.

Высокие темпы роста были также характерны для компаний «Атолл» (+27%) и «Вертекс» (+34%). Продажи чрезвычайно диверсифицированной номенклатуры «Атолл» на 75% ориентированы на розничный рынок, в остальном – преимущественно на госпитальный сегмент. Противовирусные препараты составляют 16% продаж компании (из них 9% – Умифеновир), антибиотики – 7%, вазопротекторы – 6% и т. д.

Реализация продукции компании «Вертекс» на 93% относится к розничному сегменту. В номенклатуре представлены все основные группы препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, которые внесли решающий вклад в положительную динамику и составили 42% от всех продаж компании. Для брендинга продукции широко используется зонтичный бренд.

Для компании «Сотекс» в 2022 г. были характерны умеренные темпы роста (+5%). Госзакупки (преимущественно госпитальные) составили 45% от всех продаж компании. Низкая динамика была обусловлена сокращением продаж препарата Эниксум (Enoxaparin sodium), что является следствием снижения потребности в низкомолекулярных гепаринах. Их применение рекомендовано для лечения всех госпитализированных больных с COVID-19, как минимум, в профилактических дозах. В 2021 г. закупки МНН Enoxaparin sodium увеличились на 71%, в 2022 г. – сократились на 35%. Компания «Сотекс» обеспечила 55% всех продаж МНН Enoxaparin sodium, компания «Бинергия» – 23%, «Гротекс» – 18%.

В 2021 г. среди лидирующих компаний наиболее высокий рост продаж (более чем в 2 раза) был характерен для компаний «Промомед» и «Р-Фарм», в то же время в 2022 г. продажи первой компании почти не изменились, а второй – сократились на 30%.

У компании «Промомед» на 75% упали продажи препарата Ареплефир (Favipiravir), который в предыдущем году составил 65% всех ее продаж.

¹³ <https://biocad.ru/news/biocad-zaregistroval-originalnyj-preparat-terapii-rasseyannogo-skleroza>.

В то же время эта ниша была восполнена закупками вновь зарегистрированного препарата Эспиравир (Molnupiravir), в результате общая доля противовирусных препаратов для лечения COVID-19 в структуре продаж компании уменьшилась только до 60%.

Компания «Р-Фарм» пострадала в результате падения закупок иммунодепрессанта Артлегия (-61%) и противовирусного препарата Коронавир (Favipiravir) (-24%). В 2021 г. на долю этих препаратов приходилось 90% всех продаж компании, в 2022 г. – 65%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ответ на ажиотажный спрос на фармацевтическом рынке после начала СВО, а также отказ целого ряда международных фармацевтических компаний от рекламы и продвижения на российском рынке отечественные производители сумели оперативно увеличить объемы производства собственной продукции (рис. 2). В кризисной ситуации они успешно решили задачи по обеспечению своих производств необходимыми материальными ресурсами. Компании уже приобрели богатый опыт решения проблем с разрывом цепочек поставок в начале пандемии COVID-19. Не испытывали они также и серьезных финансовых трудностей, поскольку предыдущий год был коммерчески успешным для них, а укрепление рубля способствовало росту платежеспособности в валюте, что позволило компаниям быстро нарастить импортные поставки по новым каналам. Можно также предположить, что отечественные производители в начале года имели значительные производственные запасы, чему способствовали позитивные рыночные тенденции в предшествующий период, а также уроки, извлеченные из кризисной ситуации во время пандемии.

По итогам 2022 г. в аптечном сегменте российские производители показали высокие темпы роста продаж и значительно увеличили свою рыночную долю (рис. 3 и 6).

В отличие от аптечного сегмента, в сфере госзакупок снижения конкуренции со стороны зарубежных ком-

паний не наблюдалось. Введенные западными странами санкции напрямую не затронули фармацевтику как гуманитарную сферу. Инициативный отказ западных компаний от рекламы, а в некоторых случаях и от поставок коснулся только неосновных лекарств. Международные фармацевтические производители продолжили осуществлять поставки жизненно необходимых препаратов и подтвердили свои обязательства делать это впредь. Их российские производства продолжили функционировать в обычном режиме, хотя и они столкнулись со значительными логистическими проблемами.

В кризисной ситуации 2022 г., когда госзаказчики стремились создать страховые запасы и обеспечить поставки лекарств на будущие периоды, их основные усилия были направлены на закупки именно зарубежных препаратов. При этом нисходящие тенденции в развитии эпидемии коронавирусной инфекции привели к тому, что значительно сократились закупки целого ряда групп лекарств, используемых для лечения больных COVID-19, и пострадали от этого, прежде всего, российские производители. В результате их доля в структуре возмещаемой части рынка сократилась с 36% до 32%. Предыдущий 2021 г. был наиболее успешным для отечественной фармацевтической отрасли за весь период ее новой истории, поскольку российским компаниям в полной мере удалось воспользоваться открывшимся в связи с пандемией «окном возможностей». Особенно значительным достижением отечественной фармацевтической отрасли является, несомненно, разработка и организация массового производства эффективной отечественной вакцины против COVID-19, которая получила признание в том числе и на международном уровне. Однако период массовой вакцинации, когда широко применялись административные меры воздействия на население, ограничился 2021 г. В 2022 г. число сделанных прививок сократилось на треть¹⁴, поэтому можно сделать вывод, что упали поставки не только отечественных лекарств для лечения инфи-

цированных больных, но и вакцин от COVID-19¹⁵.

В первой половине 2022 г. производители получили значительную поддержку от государства в виде налоговых льгот и отсрочек, ослабления регуляторных требований, предоставления льготных оборотных кредитов для системообразующих предприятий, льготных кредитов для закупки приоритетной импортной продукции, освобождение от таможенных пошлин при ввозе технологического оборудования, комплектующих, сырья и материалов для реализации инвестпроектов и т. д. Однако в целом за январь – декабрь 2022 г. объем инвестиций в основной капитал фармпроизводства составил только 81,1% по отношению к предыдущему году (данные Росстата). Этот результат является следствием прекращения инвестиций в производственные проекты международных компаний, о чем было заявлено после начала СВО. На снижении инвестиций наверняка сказалась также возросшая неопределенность в первой половине года, но далее, по-видимому, можно говорить об усилении инвестиционной активности.

Не является секретом, что довольно высокие темпы роста инвестиций в российской экономике в 2022 г. (+4,6%) были достигнуты за счет госинвестиций. Надежды на частные инвестиции в правительстве связывают с 2023 г.¹⁶ Для этого внедряется комплекс мер, направленных на создание наиболее благоприятных условий для внутренних производителей и повышения их независимости от зарубежных поставщиков. Ставится цель достижения технологического суверенитета. В отношении обрабатывающей промышленности планируется повторить успешный опыт импортозамещения, полученный в агропромышленном комплексе, где наряду с введением в 2014 г. продуктовых контрсанкций предприятиям отрасли были предоставлены налоговые льготы, льгот-

¹⁴ <https://gogov.ru/articles/covid-v-stats>.

¹⁵ В анализируемом материале поставки вакцин против COVID-19 не отражены, поскольку информация о них не фигурирует в Единой информационной системе закупок.

¹⁶ https://t.me/government_rus/6978.

ное кредитование и финансирование НИОКР¹⁷.

Из числа новых инструментов стимуляции инвестиций в 2023 г. стартовала специальная программа льготного кредитования инвестиционных проектов, направленных на производство приоритетной промышленной продукции (кластерная инвестиционная платформа)¹⁸. Расширены параметры только что запущенной программы промышленной ипотеки (теперь кредит под залог промышленной недвижимости можно взять не только на приобретение готовой промышленной площадки, но также и на строительство, модернизацию и реконструкцию промышленных объектов)¹⁹.

Все основные меры поддержки для промышленных компаний принципиально доступны и фармацевтическим производителям. В апреле 2023 г. введен также новый, специфичный для отрасли механизм субсидирования НИОКР в связи с разработкой аналогов зарубежных лекарственных препаратов, находящихся под патентной защитой²⁰. Максимальный размер субсидий для разработки биоаналогичного препарата составляет 100 млн руб., воспроизведенного – 50 млн руб. Субсидированию подлежат расходы на доклинические исследования, разработку технологии производства фармацевтических субстанций, разработку составов и технологий производства лекарственных препаратов, проведение клинических исследований, а также прочие мероприятия, необходимые для получения регистрационного удостоверения. Предоставление субсидий должно осуществляться на конкурсной основе, перечень замещаемых лекарственных препаратов предстоит сформировать специальной межведомственной комиссии.

Правила предоставления субсидий предполагают соблюдение патентных прав на замещаемые лекарства. Однако это не противоречит возможности получения локальными компаниями принудительной лицензии на лекарственные препараты по одно-

му из оснований, фигурирующих в Гражданском кодексе. Судя по публичным высказываниям законодателей²¹, принудительные лицензии могут быть получены в случае, если зарубежные компании-оригинаторы будут отказываться от регистрации препаратов после уже проведенных клинических исследований с участием российских центров или если они вовсе откажутся от таких исследований. Именно так, видимо, будет выглядеть ответ на решение основных международных корпораций о прекращении проведения в России новых клинических исследований после начала СВО.

Поддержка со стороны государства и добровольные решения, принятые международными корпорациями по сокращению своей деятельности на российском рынке, открыли для российских производителей новое «окно возможностей». На аптечном рынке они смогли достаточно успешно воспользоваться снижением конкуренции со стороны зарубежных компаний уже в 2022 г. В возмещаемой части рынка этот процесс активизируется в 2023 г., тем более что он уже предопределен регистрацией ведущими российскими компаниями собственных версий целого ряда пока еще лидирующих по продажам зарубежных брендов. Судя по активности в сфере клинических исследований, эта тенденция в ближайшие годы будет быстро нарастать. В 2022 г. фармацевтические компании также, по-видимому, в ускоренном режиме завершали инициированные ранее производственные проекты. Об этом можно судить по большому числу сообщений в отраслевых ресурсах о запуске новых производств (как готовых препаратов, так и фармацевтических субстанций) в феврале – апреле 2023 г. Одновременно был анонсирован целый ряд новых проектов по строительству фармацевтических заводов, а также предприятий по выпуску основных и вспомогательных материалов для фармацевтических производств. Появилась также информация о начале строительства заводов, планы о создании которых были озвучены уже много лет назад, и с тех

пор информация о них в отраслевых ресурсах не появлялась.

По информации Минпромторга, соглашения и поддержки в рамках кластерной информационной платформы ожидают 12 проектов по выпуску фармацевтических субстанций (общий объем инвестиций 80 млрд руб.)²². Крупные фармацевтические холдинги вкладывают капитал в действующие предприятия по выпуску субстанций и смежные производства. После снижения пороговых значений требований к объему инвестиций значительно расширилась практика заключения офсетных контрактов. Однако в основном они концентрируются в Московском регионе, и победителями в конкурсах становится узкий круг компаний.

Масштабные опросы предприятий нефинансового сектора, которые регулярно проводятся ЦБ²³, свидетельствуют о позитивной оценке бизнес-климата представителями обрабатывающих производств. Эти оценки относятся как к текущей ситуации в I квартале, так и к ожиданиям в отношении II квартала. Загрузка производственных мощностей достигла рекордных 80%, одновременно с этим снизилась обеспеченность рабочей силой.

Очевидно, что все эти тенденции характерны также для фармацевтической отрасли, и инвестиции в развитие производственных мощностей, как и обеспечение кадрами, являются необходимыми условиями для использования всех тех возможностей по импортозамещению, которые появились у российских производителей начиная с 2022 г. Если у обрабатывающих производств в целом инвестиционная активность вернулась на уровень IV квартала 2021 г.²⁴, то в фармацевтической сфере, надо полагать, она его существенно превысила.

Основные проблемы, с которыми отрасль столкнется в будущем, будут связаны, по-видимому, с ограничениями в отношении внутреннего спроса при исчерпании возможностей по импортозамещению.

²² <https://gxpnews.net/2023/03/v-razvitie-proizvodstva-farmsubstancij-vlozhat-80-mlrd-rublej>.

²³ https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/43904/monitoring_0423.pdf.

²⁴ Ibid.

¹⁷ <https://www.kommersant.ru/doc/5914392>.

¹⁸ <http://government.ru/docs/47859>.

¹⁹ <http://government.ru/docs/48200>.

²⁰ ПП от 03.04.2023 № 529.

²¹ <https://tass.ru/politika/17594743>.



RENEWAL – ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ВЫРЫВАЕТСЯ ВПЕРЕД

В 2022 г. в топ-6 фармкомпаний по вложениям в телевизионную рекламу впервые вошли ведущие отечественные производители лекарств, которые в среднем в три раза увеличили свои бюджеты по сравнению с предыдущим годом. Самую высокую динамику показала компания «ПФК Обновление» (Renewal), разместившая на ТВ на 395% больше рекламы, чем в 2021 г.

В прошлом году Renewal было проведено три рекламные кампании (Renewal; Сиалор, Энтерумин). Ключевым драйвером роста медиа-активности стала имиджевая рекламная кампания для зонтичного фармацевтического бренда Renewal. «Это наша самая масштабная рекламная кампания, – подчеркнул Денис Лубов, директор по маркетингу и рекламе Renewal. – Ее цель – повысить потребительский интерес к зонтичному бренду Renewal, который объединяет более 220 лекарственных препаратов МНН-дженериков и брендированных дженериков».



Денис Лубов, директор по маркетингу и рекламе Renewal

«Главная задача: акцентировать внимание потребителей на избирательном подходе в отношении торговых марок МНН-дженериков и достичь заданных бизнес-показателей в условиях жесткой конкурентной борьбы».

Медиа-цели, коммуникационные цели, бизнес-цели 2022 г. – по всем трем пунктам перевыполнение планов. Итоговые показатели 2022 г.: знание бренда (top-of-mind) – 9-е место в рейтинге торговых марок, узнаваемость бренда по логотипу – 7-е место, узнаваемость бренда по упаковке – 1-е место, приоритетность выбора потребителя среди МНН-дженериков – 2-е место. Существенные медиа-инвестиции обе-

спечили возросший спрос на продукцию компании по всей товаропроводящей цепочке и среди конечных потребителей. При этом на потребительский выбор повлияло как частое упоминание продуктов компании, так и имиджевая составляющая, что отразилось на продажах всей линейки продукции бренда. Прямой запрос потребителя на Renewal расширил географию присутствия бренда и его номенклатуру в аптечных учреждениях. Бизнес стал более диверсифицированным, а значит, стабильным¹.

Наряду с широкой линейкой продукции, взвешенной ценовой политикой,

¹ <https://pharmvestnik.ru/content/interviews/Denis-Lubov-Horoshie-reklamnye-kampanii-na-kolenke-delautsya.html>.

ориентированной на потребительские ожидания, не менее важным фактором успеха в компании считают продвижение бренда среди потребителей.

Внимание целевой аудитории фокусируется на приоритетном, регулярном и широком применении продукции Renewal. Значимым преимуществом состоявшегося зонтичного бренда является доверие, которое распространяется на любой из его продуктов. Как результат, новинки Renewal довольно быстро находят своего покупателя. Сегодня каждая 30-я упаковка, продающаяся в России, – препараты ПФК «Обновление». Любой контакт с потребителем идет в копилку бренда.

Renewal и далее планирует активно рекламировать свою продукцию. По словам Дениса Лубова, медиа-давление компании в 2023 г. будет удвоено, а общие инвестиции в рекламу за период 2022–2025 гг. составят более 6 млрд руб.

Долгосрочная задача – выстраивание особых отношений с потребителем, когда его выбор в пользу Renewal будет предопределен до похода в аптеку.

По итогам отраслевой премии Smartpharma Awards 2022 в номинации «Выбор фармацевта: МНН-дженерики, которым я доверяю» победителем стала компания Renewal («ПФК Обновление»). Зонтичный фармацевтический бренд удерживает эту позицию третий год подряд, являясь самым популярным в России среди представителей профессионального сообщества.

Анализ тендерного рынка ГЛС в 2022 году

Главным вызовом 2022 г. стали антироссийские санкции. Начиная с марта 2022 г. государство предприняло ряд шагов по противодействию санкциям, направленных на защиту интересов заказчиков и поставщиков, что несколько сгладило остроту ситуации. Рынок государственных закупок в 2022 г. показал небольшой рост – 6%. Наметившаяся в предыдущие годы тенденция к увеличению потребления препаратов, произведенных в РФ, была актуальна и в 2022 г.

По итогам 2022 г. рост объемов тендерного рынка (ФЗ-44) замедлился, прирост составил 6% и достиг 838,8 млрд руб.¹ (табл. 1). Сокращение темпов роста закупок коррелирует в первую очередь со спадом заболеваемости коронавирусом. Драйвером роста тендерного рынка продолжали оставаться препараты для лечения онкологических заболеваний. Заметное влияние на рынок также оказало увеличение закупок фондом «Круг добра», обеспечивающим лекарствами детей с редкими заболеваниями.

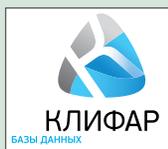
По ФЗ-44 в 2022 г. было заключено более 327 тыс. контрактов, что ниже показателя 2021 г. на 10,5%. При этом средняя стоимость контракта значительно увеличилась и превысила по итогам 2022 г. 2,6 млн руб. Максимальным по цене в 2022 г. стал контракт стоимостью 15,8 млрд руб., заключенный ФКУ «Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения граждан» Министерства здравоохранения Российской Федерации на поставку вакцины для профилактики гриппа (инактивированной) 3-валентной (для взрослого населения).

В 2022 г. наблюдалось небольшое снижение (на 4,6%) количества заключенных контрактов по ФЗ-223. При этом объем контрактов уменьшился в 2,5 раза, что связано с санк-

ционным воздействием на фармацевтический рынок, а также с наблюдаемым сокращением количества контрактов для приобретения препаратов от COVID-19. Максимальная цена контракта в 2022 г. составила 1,3 млрд руб. Договор был заклю-

чен с ГП Нижегородской области «Нижегородская областная фармацевция».

По способу размещения заказа тендерный рынок, как и в 2021 г., был разделен между тремя основными способами (табл. 2). Основным способом размещения заказа в 2022 г. являлся электронный аукцион (83% всех заключенных контрактов). В настоящий момент наблюдается возврат на доковидный уровень закупок у единого поставщика. Ранее наблюдаемое увеличение данного способа размещения заказа было связано с упрощением процедуры торгов в



Компания «Клифар», миссией которой является обеспечение клиентов качественной и достоверной информацией, предлагает на рынке информационно-аналитическую систему «Клифар-Госзакупки» – регулярно обновляемую аналитическую базу данных с удобным и богатым аналитическим интерфейсом онлайн-доступа. Благодаря обеспечиваемой ФЗ-233 информаци-

онной прозрачности и функционированию официального сайта госзакупок разные стадии бизнес-процесса объявления тендеров, конкурсной процедуры и заключения контрактов отражены в электронном виде и доступны для анализа. Имеющиеся на рынке информационные решения по мониторингу тендеров на этапе извещения о торгах имеют свою целевую аудиторию – компании, участвующие в торгах и заинтересованные в оперативном получении извещений об объявленных закупках, на эту категорию потребителей информации система «Клифар-Госзакупки» не рассчитана. Среди доступных источников информации о разных стадиях государственных закупок мы сочли наиболее релевантным с точки зрения аналитического использования реестр госконтрактов официального сайта госзакупок. Этот подход позволил добиться следующих преимуществ:

- возможность практически полностью автоматизированного сбора информации, исключающая ошибки, вызванные проявлением человеческого фактора, возникающие при мониторинге объявленных тендеров операторами;
- пользователь имеет дело с «единственной версией истины» по уже завершившимся торгам;
- информация о закупках относится к дате заключения контракта, это более точное приближение к реальной дате поставок, чем дата проведения тендера;
- отражены реальные препараты, на поставку которых заключен контракт, без МНН-неопределенности;
- пользователю доступны не только обработанные «привязанные» данные, но и исходная информация реестра as it is для верификации привязки и расширенного поиска;
- помимо данных о ЛС имеется возможность доступа и анализа информации об изделиях медицинского назначения (ИМН), медицинской технике, тест-системах и другой медицинской продукции.

¹ Сумма заключенных контрактов.

ТАБЛИЦА 1. Объемы тендерного рынка, 2017–2022 гг.

Год	ФЗ-44			ФЗ-223		
	Количество заключенных контрактов	Сумма, млрд руб.*	Средняя стоимость контракта, млн руб.	Количество заключенных контрактов	Сумма, млрд руб.*	Средняя стоимость контракта, млн руб.
2017	401 477	335,5	0,8	27 201	92,6	3,4
2018	370 004	375,2	1,0	35 313	117,1	3,3
2019	402 544	514,5	1,3	36 442	113,8	3,1
2020	360 746	608,4	1,7	42 449	156,1	3,7
2021	366 700	794,5	2,2	46 550	399,0	8,6
2022	327 837	838,8	2,6	44 391	154,3	3,5

* сумма заключенных контрактов.

ТАБЛИЦА 2. Основные способы размещения заказа в 2022 г. (ФЗ-44)

№	Способ размещения заказа	Доля от суммы контрактов, %	Заключение контракта	Доля от суммы контрактов, %
1	Электронный аукцион	83%	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	86%
			Электронный аукцион	14%
2	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	15%	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	100%
3	Запрос котировок в электронной форме	2%	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	73%
			Запрос котировок в электронной форме	27%

ТАБЛИЦА 3. Способы размещения заказа в 2021–2022 гг. (ФЗ-223)

№	Способ размещения заказа	Доля по сумме контрактов, %	
		2021	2022
1	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	67%	24%
2	Иной способ закупки, предусмотренный правовым актом заказчика, указанным в части 1 статьи 2 Федерального закона	23%	47%
3	Аукцион	9%	28%
4	Открытый конкурс	0,1%	0,4%

связи с режимом ЧС в условиях развития коронавирусной инфекции. В рамках закупок по ФЗ-223 наибольшую долю занимал иной способ закупки, предусмотренный правовым актом заказчика, указанным в части 1 статьи 2 Федерального зако-

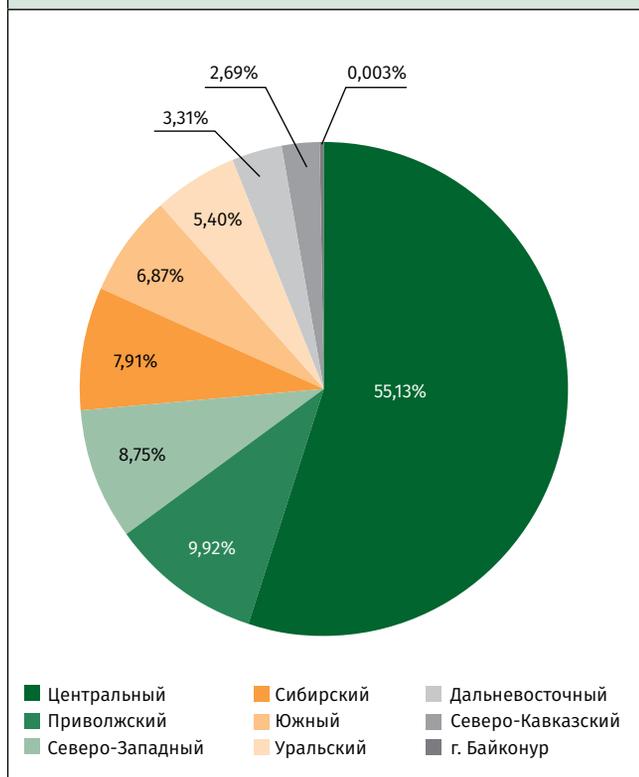
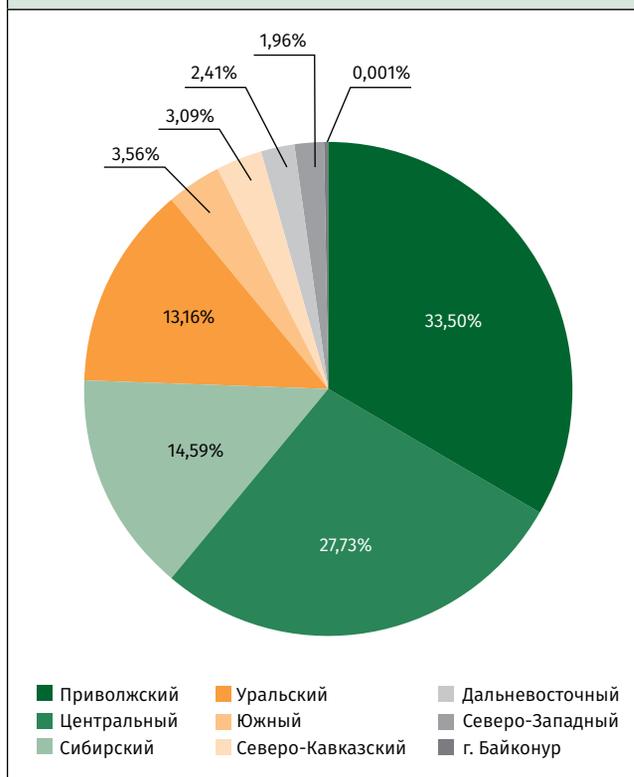
на. В 2021 г. почти 67% приходилось на закупки у единственного поставщика (табл. 3). В связи с тем, что анализ тендерных закупок по ФЗ-44 и ФЗ-223 демонстрирует неоднородность структуры, ниже будут рассмотре-

ны основные тенденции, которые наблюдались в 2021 г. традиционно раздельно.

Распределение поставок ГЛС по федеральным округам (ФО) представлено на рисунках 1 и 2. По итогам 2022 г. на долю заказчиков, находящихся в Центральном ФО и Приволжском ФО (1-е и 2-е места в рейтингах), приходилось 65% всех контрактов по ФЗ-44 и 61,2% – по ФЗ-223.

По итогам 2022 г. (ФЗ-44) самый большой прирост объемов закупок по сравнению с 2021 г. наблюдался в Центральном ФО и Уральском ФО (14% и 7,8% соответственно). По ФЗ-223 наибольший прирост наблюдался в Северо-Западном ФО, Приволжском ФО и г. Байконур. По всем остальным ФО было зафиксировано уменьшение объемов поставок в 2022 г.

В 2022 г. рейтинг предприятий-заказчиков претерпел качественные изменения. Но традиционно практически все предприятия, входящие в топ, – это предприятия, специализирующиеся на лечении онкологии. Среди медицинских учреждений по стоимости заключенных контрактов по ФЗ-44 лидировало ГБУЗ г. Москвы «Московская городская онкологическая больница № 62 Департамента здравоохранения города Москвы» (табл. 4). Почти 94% всех заключенных контрактов диспансера приходилось на онкологические лекарственные средства. Среди них 43% приходятся на поставки препаратов Китруда («Мерк Шарп и Доум Б.В.»),

РИСУНОК 1. Структура тендерного рынка по ФО (ФЗ-44), 2022 г.**РИСУНОК 2.** Структура тендерного рынка по ФО (ФЗ-223), 2022 г., %**ТАБЛИЦА 4.** Рейтинг заказчиков (только ЛПУ), 2022 г. ФЗ-44

Место в рейтинге	Наименование заказчика	Сумма, млн руб.	Доля, %
1	ГБУЗ г. Москвы «Московская городская онкологическая больница № 62 Департамента здравоохранения города Москвы»	6 145,0	2,12
2	ГБУЗ г. Москвы «Городская клиническая больница № 40 Департамента здравоохранения города Москвы»	5 803,5	2,00
3	ГБУЗ г. Москвы «Городская клиническая онкологическая больница № 1 Департамента здравоохранения города Москвы»	4 637,1	1,60
4	ГБУЗ г. Москвы «Московский клинический научно-практический центр имени А.С. Логинова Департамента здравоохранения города Москвы»	4 279,3	1,48
5	ГБУЗ «Областной онкологический диспансер»	4 275,2	1,48
6	КГБУЗ «Красноярский краевой клинический онкологический диспансер имени А.И. Крыжановского»	4 275,0	1,48
7	ГБУЗ г. Москвы «Городская клиническая больница имени С.П. Боткина Департамента здравоохранения города Москвы»	4 138,2	1,43
8	ГБУЗ «Санкт-Петербургский клинический научно-практический центр специализированных видов медицинской помощи (онкологический)»	4 112,4	1,42
9	ГБУ Ростовской области «Онкологический диспансер»	3 760,8	1,30
10	ГБУЗ «Волгоградский областной клинический онкологический диспансер»	3 592,1	1,24

Кадсила («Ф. Хоффманн Ля Рош Лтд») и Перьета («Ф. Хоффманн Ля Рош Лтд.») Второе место заняло ГБУЗ г. Москвы «Городская клиническая больница №40 Департамента здравоохранения города Москвы». Ее портфель онкологических препаратов аналогичен по составу препаратам, закупленным ГKB № 62. Лидерами поставок для ГKB № 40 по итогам 2022 г. стали ОАО «Фармстандарт», ООО «Фармресурс» и ЗАО «Биокад» (56,5% поставок). Значительную долю в поставках лекарственных средств для больницы № 62 имели ОАО «Фармстандарт», ЗАО «Р-Фарм» и ЗАО «Биокад» (более 75,5% поставок). В рейтинге ЛПУ, участвовавших в закупках по ФЗ-223 в 2022 г. (табл. 5), как и в 2021 г., лидирует ГАУЗ «Республиканский клинический онкологический диспансер» Министерства здравоохранения Республики Башкортостан. На его долю приходилось порядка 15,5% поставок. Большая доля поставок практически всех заказчиков рейтинга приходилась на препараты

для лечения онкологических заболеваний, что подтверждает специализацию учреждений. Также очевидно, что 94% поставок для НТК «Микрохирургия глаза» (2-е место в рейтинге) – это препараты группы <S01> Препараты для лечения заболеваний глаз. Среди ведомственных организаций наибольший удельный вес в общем объеме закупок по ФЗ-44 имело ФКУ «Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения граждан» Министерства здравоохранения Российской Федерации (табл. 6). Общая сумма заключенных контрактов в 2022 г. составила порядка 249,3 млрд руб. Такие объемы были достигнуты в основном за счет поставок Иммунодепрессантов, Вакцин и Препаратов для лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата (42,5% поставок). Агентство по закупкам (контрактная служба) Департамента здравоохранения города Москвы по итогам 2022 г. заключило контрактов на сумму 57,4 млрд руб. Половина

всего ассортимента приходилась на Противоопухолевые препараты, Противовирусные препараты для системного применения и Средства для лечения сахарного диабета. По итогам 2022 г. ГКУ Московской области «Дирекция единого заказчика Министерства здравоохранения Московской области» заняло 3-ю позицию в рейтинге, заключив контрактов на сумму порядка 22 млрд руб. 64,3% в стоимостном выражении всех заключенных контрактов приходилось на Противоопухолевые лекарственные препараты, Средства для лечения сахарного диабета и Противоопухолевые гормональные препараты. Совокупно топ-10 заказчиков аккумулируют 72% тендерных поставок ЛС по России. Основными заказчиками по ФЗ-223 в 2021 г. являлись ГП Нижегородской области «Нижегородская областная фармация» и ГП Калужской области «Калугафармация», ГУП «Медицинская техника и фармация Татарстана». На тройку лиде-

ТАБЛИЦА 5. Рейтинг заказчиков (только ЛПУ), 2022 г. ФЗ-223

Место в рейтинге	Наименование заказчика	Сумма, млн руб.	Доля, %
1	ГАУЗ «Республиканский клинический онкологический диспансер» МЗ Республики Башкортостан	4 770,15	15,53
2	ФГАУ «Национальный медицинский исследовательский центр «Межотраслевой научно-технический комплекс «Микрохирургия глаза» имени академика С.Н. Федорова» МЗ РФ	1 668,85	5,43
3	МАУЗ «Центральная городская больница № 3» г. Екатеринбурга	1 526,41	4,97
4	ГАУЗ Свердловской области «Центральная городская клиническая больница № 24 г. Екатеринбурга»	1 250,40	4,07
5	ГАУЗ «Брянский областной онкологический диспансер»	1 086,43	3,54
6	АУ Чувашской Республики «Республиканский клинический онкологический диспансер» МЗ Чувашской Республики	1 045,42	3,40
7	ГБУЗ «Челябинский областной клинический центр онкологии и ядерной медицины»	1 014,71	3,30
8	ОГАУЗ «Томский областной онкологический диспансер»	911,73	2,97
9	ГАУЗ Свердловской области «Свердловский областной онкологический диспансер»	901,51	2,93
10	ГУЗ «Областной клинический онкологический диспансер»	883,76	2,88

ТАБЛИЦА 6. Рейтинг заказчиков (без учета ЛПУ), 2022 г. (ФЗ-44)

Место в рейтинге	Наименование заказчика	Сумма, млн руб.	Доля, %
1	ФКУ «Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения граждан» МЗ РФ	249 300,81	46,39
2	ГКУ города Москвы «Агентство по закупкам (контрактная служба) Департамента здравоохранения города Москвы»	57 394,76	10,68
3	ГКУ Московской области «Дирекция единого заказчика Министерства здравоохранения Московской области»	22 067,70	4,11
4	Комитет по здравоохранению	15 815,76	2,94
5	МЗ Краснодарского края	11 694,37	2,18
6	МЗ Свердловской области	7 155,92	1,33
7	ГКУ «Управление материально-технического обеспечения» Министерства здравоохранения Республики Башкортостан	6 873,08	1,28
8	МЗ Челябинской области	6 050,27	1,13
9	КУ Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Центр лекарственного мониторинга»	5 882,24	1,09
10	МЗ Ростовской области	5 196,14	0,97

ТАБЛИЦА 7. Рейтинг заказчиков (без учета ЛПУ), 2022 г. (ФЗ-223)

Место в рейтинге	Наименование заказчика	Сумма, млн руб.	Доля, %
1	ГП Нижегородской области «Нижегородская областная фармация»	16 683,91	19,14
2	ГП Калужской области «Калугафармация»	14 196,44	16,29
3	ГУП «Медицинская техника и фармация Татарстана»	8 361,69	9,59
4	АО «Губернские аптеки»	6 098,05	7,00
5	ОГУП «Липецкфармация»	2 935,00	3,37
6	АО «Курганфармация»	2 576,82	2,96
7	ГБУ Московской области «Мособлмедсервис»	2 095,19	2,40
8	ГУП «Брянскфармация»	2 012,90	2,31
9	ГУП Республики Крым «Крым-Фармация»	1 962,59	2,25
10	ГУП Республики Мордовия «Фармация»	1 740,03	2,00

ров приходилось 45% общего объема контрактов, заключенных в рамках данного закона, что практически в 2 раза ниже показателя 2021 г. (табл. 7).

Основные лидеры среди компаний-поставщиков остаются на своих местах с небольшой ротацией между позициями рейтинга (табл. 8). Тройка лидеров осталась прежней, но наблюдалось некоторое перераспределение ассортиментных групп внутри портфеля компаний.

Традиционно по итогам 2022 г. 1-е место в рейтинге заняла компания ОАО «Фармстандарт» (прирост по сравнению с 2021 г. – 3%). Наибольший объем в портфеле компании составляли Противоопухолевые препараты (27,6%), Противовирусные препараты для системного применения (16,8%) и Иммунодепрессанты (15,5%).

У ЗАО «Р-Фарм» (2-е место в 2022 г.) 33% от суммы всех заключенных контрактов приходилось на Противоопухолевые препараты. Почти 63% данной группы занимали препараты Китруда «Мерк Шарп и Доум Б.В.», Кадсила «Ф. Хоффманн Ля Рош Лтд» и Перьета «Ф. Хоффманн Ля Рош Лтд».

В поставках ПАО «Фармимэкс» большую долю по итогам 2022 г. занимали поставки препаратов группы <A16> Прочие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушения обмена веществ (41% всего портфеля). 28% данной группы занимали поставки препарата Элапраза («Шайер»). Второе место в поставках 2022 г. ПАО «Фармимэкс» занимала группа <M09> Препараты для лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата другие (21%) – препарат для лечения мышечной дистрофии Дюшенна (МДД) Трансларна («ПТС Терапьютикс Интернешенал Лтд»).

ООО «Ирвин 2» по итогам 2022 г. заняло 4-ю позицию в рейтинге. Такой скачок обусловлен поставками препарата Эврисди «Ф. Хоффманн Ля Рош Лтд» (M09) для подопечных фонда «Круг добра». Этому во многом способствовала локализация производства препарата на площадке «Добролек» ГК «Фармэко» до

ТАБЛИЦА 8. Рейтинг поставщиков в 2021–2022 гг. (ФЗ-44)

Место в рейтинге		Наименование поставщика	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2021	2022		2021	2022	2021	2022
1	1	ОАО «Фармстандарт»	100 658,52	103 683,14	12,79	12,54
2	2	ЗАО «Р-Фарм»	92 182,11	83 918,42	11,71	10,15
3	3	ОАО «Фармимэкс»	42 384,93	45 928,38	5,38	5,55
326	4	ООО «Ирвин 2»	250,87	30 348,71	0,03	3,67
7	5	ОАО «Национальная иммунобиологическая компания»	15 978,47	28 324,04	2,03	3,42
4	6	ООО «Ирвин»	24 482,03	20 959,65	3,11	2,53
8	7	ЗАО «Ланцет»	14 239,66	18 981,38	1,81	2,30
11	8	ЗАО «Биокад»	9 484,90	15 957,87	1,20	1,93
9	9	ООО «Примафарм»	11 687,51	15 846,96	1,48	1,92
6	10	ГПНО «Нижегородская областная фармация»	16 368,66	14 713,66	2,08	1,78
40	11	АО «Санофи Россия»	2 671,78	14 008,85	0,34	1,69
10	12	ООО «Медипал-Онко»	9 567,97	12 071,34	1,22	1,46
28	13	ООО «Нанолек»	4 183,51	11 912,75	0,53	1,44
13	14	ООО «БСС»	7 609,21	10 202,33	0,97	1,23
198	15	ООО «Скопинский фармацевтический завод»	567,03	9 392,60	0,07	1,14
14	16	ООО «Интелтрейд»	7 580,52	7 630,43	0,96	0,92
21	17	ООО «Альбатрос»	6 093,89	7 337,53	0,77	0,89
17	18	«Новгородфармация»	6 256,93	6 773,10	0,79	0,82
16	19	ООО «Гуд Дистрибьюшн Партнерс»	6 259,20	6 681,73	0,80	0,81
12	20	ЗАО «Русская медицинская компания»	8 623,11	6 577,69	1,10	0,80

стадии вторичной упаковки в конце 2021 г.

Компания «Скопинский фармацевтический завод» стала победителем первого проведенного в России аукциона на закупку генно-терапевтического препарата Золгенсма (онасемноген абепарвовек) от «Новartis» для терапии спинальной мышечной атрофии (СМА) у детей – подопечных госфонда «Круг добра». Тендер был объявлен Федеральным центром планирования и организации лекарственного обеспечения граждан Минздрава РФ. В портфеле компании 58% приходилось на поставки данного препарата, это позволило ей войти в топ-20 поставщиков.

Несмотря на то, что ЗАО «Р-Фарм» входит в топ-5 поставщиков большинства ФО, в некоторых из них

высокие доли демонстрируют и локальные компании (табл. 9).

Наибольшая концентрация поставщиков ГЛС по ФЗ-44 наблюдалась в Центральном ФО (топ-5 занимал 54% всех контрактов). В остальных регионах совокупные доли пяти лидирующих поставщиков составляли порядка 20–35% от общего объема госзакупок округа. Практически по всем ФО в 2022 г. наблюдалось снижение доли лидирующих компаний, что является положительной тенденцией в конкурентной политике регионов. Впервые за последние несколько лет в г. Байконур сменился лидер среди поставщиков – 34% всех поставок округа осуществляла компания ООО «Русстандарт».

Лидерами по поставкам в Центральном ФО являются те же компании, что и в общероссийском

рейтинге: ОАО «Фармстандарт», ЗАО «Р-Фарм» и ОАО «Фармимэкс». Их суммарная доля составляет 43%, что ниже показателя 2021 г. (49%).

КАЧЕСТВЕННЫЙ СОСТАВ ТЕНДЕРНЫХ ПОСТАВОК ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В 2022 Г. (ПО ДАННЫМ ЕДИНОГО РЕЕСТРА ЗАКЛЮЧЕННЫХ КОНТРАКТОВ ПО ФЗ-44)

Структура закупок препаратов по АТС-группам на протяжении последних лет практически не меняется (табл. 10), в топ-20 2022 г. вошли 18 групп, являющихся лидерами 2021 г. Рейтинг хорошо отражает структуру заболеваемости. Также мы видим, по каким направлениям ведется наиболее серьезная работа для повышения доступности лекарственной помощи в стране.

ТАБЛИЦА 9. Рейтинг поставщиков (топ-5) по федеральным округам, 2022 г. (ФЗ-44)			
Федеральный округ	Наименование поставщика	Сумма, млн руб.	Доля, %
Центральный			
1	ОАО «Фармстандарт»	93 077,15	20,41
2	ЗАО «Р-Фарм»	60 871,55	13,35
3	ОАО «Фармимэкс»	41 806,10	9,17
4	ОАО «Национальная иммунобиологическая компания»	28 324,04	6,21
5	ООО «Ирвин 2»	22 786,82	5,00
Приволжский			
1	ГПНО «Нижегородская областная фармация»	14 697,30	17,91
2	ЗАО «Р-Фарм»	6 169,02	7,52
3	ГУП «Медицинская техника и фармация Татарстана»	3 080,37	3,75
4	ОАО «Фармстандарт»	2 988,10	3,64
5	ООО «Медипал-Онко»	2 205,70	2,69
Северо-Западный			
1	ООО «БСС»	6 982,69	9,65
2	ЗАО «Русская медицинская компания»	6 016,44	8,32
3	ООО «Прометей»	4 265,45	5,90
4	ЗАО «Торгово-промышленное предприятие «Северо-Запад»	4 126,43	5,70
5	ОАО «Фармстандарт»	3 289,02	4,55
Сибирский			
1	ЗАО «Р-Фарм»	5 739,92	8,77
2	АО «Губернские аптеки»	4 224,08	6,46
3	«Новгородфармация»	3 841,66	5,87
4	ООО «Медипал-Онко»	2 224,24	3,40
5	ЗАО «Ланцет»	1 986,88	3,04
Южный			
1	«Новгородфармация»	2 910,80	5,12
2	АО «Фармацевт Плюс»	2 769,16	4,87
3	ООО «Панацея»	2 317,63	4,08
4	ЗАО «Р-Фарм»	1 733,45	3,05
5	ООО «Фармсервис»	1 732,04	3,05
Уральский			
1	ЗАО «Р-Фарм»	2 886,36	6,46
2	ОАО «ОАС»	2 377,73	5,32
3	ООО «ВитаСпектр»	2 185,32	4,89
4	ООО «Альбатрос»	1 501,52	3,36
5	ООО «Примафарм»	1 463,48	3,27
Дальневосточный			
1	ЗАО «Р-Фарм»	2 666,86	9,73
2	ООО «Оптима»	1 113,62	4,06
3	ООО «Медипал-Онко»	1 012,89	3,70
4	ЗАО «Ланцет»	796,28	2,90
5	ООО «Икс-Фарм»	785,35	2,87

ТАБЛИЦА 9. Рейтинг поставщиков (топ-5) по федеральным округам, 2022 г. (ФЗ-44) (окончание)

Федеральный округ	Наименование поставщика	Сумма, млн руб.	Доля, %
Северо-Кавказский			
1	ООО «ФармЛига»	1 447,21	6,50
2	ГАУ Республики Северная Осетия – Алания «Фармация и медицинская техника Осетии» МЗ Республики Северная Осетия – Алания	1 445,40	6,49
3	ГАУ «Аптечный склад» МЗ Кабардино-Балкарской Республики	1 192,69	5,35
4	ЗАО «Р-Фарм»	1 024,27	4,60
5	ООО «Панацея»	975,58	4,38
г. Байконур			
	ООО «Русстандарт»	8,55	34,05
	ООО «Экстремфарм-С»	2,55	10,16
	ООО «Мофарм»	2,11	8,42
	ООО «Аналемма»	1,70	6,77
	ООО «Прометей»	0,98	3,91

ТАБЛИЦА 10. Структура государственных закупок в сегментации по АТС-группам, по объему поставок в денежном выражении. 2021–2022 гг.

Место в рейтинге		АТС2	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2021	2022		2021	2022	2021	2022
1	1	<L01> Противоопухолевые препараты	172 336,02	210 338,61	21,89	25,43
3	2	<L04> Иммунодепрессанты	86 823,98	75 933,34	11,03	9,18
2	3	<J05> Противовирусные препараты для системного применения	94 241,30	56 840,13	11,97	6,87
8	4	<J07> Вакцины	30 605,60	46 037,74	3,89	5,57
5	5	<A10> Средства для лечения сахарного диабета	37 553,10	44 726,36	4,77	5,41
7	6	<M09> Препараты для лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата другие	31 204,62	40 017,83	3,96	4,84
4	7	<B01> Антикоагулянты	48 566,52	38 885,92	6,17	4,70
6	8	<B02> Гемостатики	36 262,46	35 030,73	4,61	4,24
11	9	<A16> Прочие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушения обмена веществ	16 848,58	30 730,72	2,14	3,72
9	10	<J01> Антибактериальные препараты для системного использования	25 384,62	21 917,33	3,22	2,65
12	11	<L03> Иммуностимуляторы	14 511,78	19 383,20	1,84	2,34
13	12	<L02> Противоопухолевые гормональные препараты	14 487,58	19 039,85	1,84	2,30
22	13	<R07> Другие препараты для лечения заболеваний органов дыхания	3 558,65	14 372,18	0,45	1,74
15	14	<R03> Препараты для лечения обструктивных заболеваний дыхательных путей	9 917,16	11 530,33	1,26	1,39
14	15	<B05> Плазмозамещающие и перфузионные растворы	11 711,71	11 517,74	1,49	1,39
10	16	<V03> Другие терапевтические продукты	18 128,18	8 443,42	2,30	1,02
21	17	<J06> Иммунная сыворотка и иммуноглобулины	3 732,37	5 727,12	0,47	0,69
18	18	<V08> Контрастные вещества	4 793,46	5 373,08	0,61	0,65
16	19	<N05> Психотропные препараты	5 445,77	5 357,44	0,69	0,65
17	20	<B03> Стимуляторы гемопоэза	5 048,81	5 308,29	0,64	0,64

ТАБЛИЦА 11. Структура государственных закупок в сегментации по МНН, по объему поставок в денежном выражении. 2021–2022 гг.

Место в рейтинге		МНН	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2021	2022		2021	2022	2021	2022
8	1	Вакцина для профилактики гриппа инактивированная	14 798,44	26 999,07	1,88	3,26
2	2	Пембролизумаб	19 728,89	22 702,18	2,51	2,75
16	3	Рисдиплам	8 463,08	17 209,36	1,08	2,08
11	4	Экулизумаб	11 067,67	15 475,62	1,41	1,87
5	5	Ниволумаб	17 294,68	13 712,16	2,20	1,66
10	6	Ривароксабан	12 058,20	11 929,33	1,53	1,44
155	7	Ивакафтор + Лумакафтор	1 058,35	10 772,38	0,13	1,30
184	8	Молнупиравир	877,45	9 963,99	0,11	1,20
47	9	Аталурен	3 352,83	9 790,28	0,43	1,18
17	10	Бевацизумаб	8 162,54	9 590,14	1,04	1,16
20	11	Энзалутамид	7 521,36	9 399,82	0,96	1,14
-	12	Тиксагевимаб + Цилгавимаб	0,00	8 654,47	0,00	1,05
1	13	Фавипиравир	21 185,03	8 480,39	2,69	1,03
21	14	Пертузумаб	7 132,16	7 861,06	0,91	0,95
22	15	Трастузумаб эмтанзин	6 851,17	7 852,00	0,87	0,95
36	16	Олапариб	4 428,68	7 133,21	0,56	0,86
19	17	Инсулин гларгин	7 614,43	7 011,83	0,97	0,85
25	18	Ритуксимаб	5 787,07	6 994,19	0,74	0,85
29	19	Ибрутиниб	5 559,94	6 967,90	0,71	0,84
31	20	Даратумумаб	5 315,34	6 823,50	0,68	0,83

Наибольший прирост по итогам 2022 г. показала группа <R07> Другие препараты для лечения заболеваний органов дыхания. Рост обусловлен в первую очередь большим объемом поставок препарата для терапии муковисцидоза Оркамби. Экспертный совет фонда «Круг добра» расширил критерии отбора детей с муковисцидозом на патогенетическую терапию этим препаратом. Теперь такое лечение будет доступно детям не с шести лет, а с двух и до 18 лет.

Традиционно лидером по объему закупок в 2022 г. с большим приростом по сравнению с 2021 г. стала группа <L01> Противоопухолевые препараты (22% всех закупок), в первую очередь из-за дороговизны препаратов, входящих в данную

группу. Рейтинг противоопухолевых препаратов возглавили препараты Китруда («Мерк Шарп и Доум Б.В.»), Опдиво («Бristol-Майерс Сквибб») и Перьета «Ф. Хоффманн Ля Рош Лтд». Препараты российского производства по итогам года заняли 3-ю позицию среди всех поставленных препаратов группы с приростом по сравнению с прошлым годом на 12,5%.

Улучшила свое присутствие на рынке группа <L04> Иммунодепрессанты (около 11% рынка). Несмотря на падение общих объемов, связанных с уменьшением закупок препаратов для лечения COVID-19, группа заняла 2-е место. Важно, что в группе по итогам года 1-е место заняли препараты российского производства. Среди них хорошую динами-

ку показали Илсира (ЗАО «Биокад»), Элизария (ЗАО «Генериум») и Артлегия (ЗАО «Р-Фарм»).

Группа <J05> Противовирусные препараты для системного применения, наоборот, увеличила объемы закупок, но смогла занять только 3-ю позицию в рейтинге. 13% поставок группы приходится на новый препарат российского производства Эсперавир, предназначенный для лечения COVID-19.

Структура закупок препаратов по МНН группам отражает тенденции ранее рассмотренного рейтинга по фармакотерапевтическим группам (табл. 11). Наиболее продаваемые МНН входят в основные фармакотерапевтические группы препаратов, участвующие в поставках на тендерном рынке.

ТАБЛИЦА 12. Структура государственных закупок в сегментации по торговым наименованиям (для ЛПУ), по объему поставок в денежном выражении. 2021–2022 гг.

Место в рейтинге		Торговое наименование	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2021	2022		2021	2022	2021	2022
1	1	Китруда	17 935,51	21 260,44	5,50	7,34
2	2	Опдиво	15 843,90	13 258,10	4,86	4,58
7	3	Кадсила	6 628,27	7 704,72	2,03	2,66
6	4	Перьета	6 758,25	7 336,25	2,07	2,53
5	5	Авегра Биокад	7 615,60	6 596,79	2,34	2,28
8	6	Тецентрик	5 262,27	6 501,16	1,61	2,24
11	7	Эрбитукс	3 831,22	4 695,45	1,18	1,62
3	8	Илсира	12 427,94	4 428,98	3,81	1,53
10	9	Натрия хлорид	4 189,62	4 370,92	1,29	1,51
12	10	Кстанди	3 666,34	3 657,80	1,12	1,26
16	11	Гертикад	2 929,73	3 567,42	0,90	1,23
4	12	Артлегия	9 025,19	3 181,95	2,77	1,10
18	13	Ервой	2 753,94	2 860,74	0,84	0,99
422	14	Сульцеф	81,51	2 781,54	0,03	0,96
22	15	Цирамза	1 974,97	2 652,69	0,61	0,92
44	16	Фортека	1 098,25	2 293,10	0,34	0,79
-	17	Версаво	0,00	2 247,56	0,00	0,78
41	18	Имфинзи	1 112,76	2 224,73	0,34	0,77
19	19	Вектибикс	2 396,96	2 177,44	0,74	0,75
13	20	Ремдеформ	3 122,80	2 168,05	0,96	0,75

В 2022 г. в рейтингах торговых наименований произошли незначительные ротации. Практически все «топовые» препараты предыдущего года перешли в рейтинг нового года. Наблюдаемая в предыдущие годы тенденция роста российских препаратов в закупках остается актуальной и в 2022 г. Семь российских препаратов присутствуют в топ-20 (для ЛПУ): это Авегра Биокад (ЗАО «Биокад»), Илсира (ЗАО «Биокад»), Натрия хлорид (разные производители), Гертикад (ЗАО «Биокад»), Артлегия (ЗАО «Р-Фарм»), Фортека (ЗАО «Биокад») и Ремдеформ (АО «Фармасинтез»). В рейтинге государственных закупок по торговым наименованиям (кроме ЛПУ) также присутствуют российские препара-

ты. Кроме того, 1-е место по итогам 2022 г. занимает российская вакцина СОВИГРИПП.

По итогам 2022 г. в рейтинге препаратов, приобретаемых для ЛПУ (табл. 12), большая часть препаратов из топ-20 имели положительную динамику. 30% топ-20 – это противоопухолевые препараты, что наглядно показывает серьезность государственного подхода к лечению данной группы заболеваний. Доля топ-20 ТН составила 36,6% всех закупок препаратов для больничных учреждений.

В состав топ-20 ТН по объему закупок в денежном выражении, которые осуществляли не ЛПУ (табл. 13), большую долю занимают Препараты для лечения заболеваний опор-

но-двигательного аппарата другие и Вакцины. По итогам 2022 г. 1-е место в рейтинге со значительным приростом (18,5%) занял препарат Китруда («Мерк Шарп и Доум Б.В.»). Доля топ-20 ТН составила 31% всех закупок лекарственных препаратов. Намечившаяся в предыдущие годы тенденция к увеличению потребления препаратов, произведенных в РФ, актуальна и в 2022 г., что является важным аспектом развития рынка лекарств в РФ. По итогам года в топ-20 вошли 6 российских компаний (табл. 14). Наибольший прирост из российских компаний, входящих в рейтинг, показало НПО «Микроген». Серьезный прорыв был возможен за счет производства Вакцины гриппозной СОВИГРИПП.

ТАБЛИЦА 13. Структура государственных закупок в сегментации по торговым наименованиям (кроме ЛПУ), по объему поставок в денежном выражении. 2021–2022 гг.

Место в рейтинге		Торговое наименование	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2021	2022		2021	2022	2021	2022
8	1	СОВИГРИПП Вакцина гриппозная инактивированная субъединичная	7 970,88	18 475,21	1,73	3,44
7	2	Эврисди	8 442,62	17 118,95	1,83	3,19
4	3	Элизария	10 806,66	12 353,27	2,34	2,30
89	4	Оркамби	1 053,57	10 772,38	0,23	2,00
30	5	Трансларна	3 189,85	9 648,97	0,69	1,80
5	6	Ксарелто	10 400,86	8 789,19	2,25	1,64
-	7	Эвушелд	0,00	8 654,47	0,00	1,61
156	8	Ультрикс Квадри Вакцина гриппозная четырехвалентная инактивированная расщепленная	555,45	8 395,77	0,12	1,56
-	9	Эсперавир	0,00	7 356,74	0,00	1,37
16	10	Окревус	5 590,71	6 631,75	1,21	1,23
19	11	Имбрувика	4 913,62	6 444,86	1,07	1,20
15	12	Эвиплера	5 648,85	6 185,40	1,22	1,15
34	13	Гемлибра	2 884,96	6 168,93	0,63	1,15
20	14	Дарзалекс	4 700,66	6 119,77	1,02	1,14
2	15	Спинраза	18 004,66	5 938,35	3,90	1,11
23	16	Адвейт	4 096,54	5 896,80	0,89	1,10
24	17	Кстанди	3 855,03	5 742,02	0,84	1,07
22	18	Брилинта	4 147,09	5 640,05	0,90	1,05
-	19	Золгенсма	0,00	5 500,00	0,00	1,02
14	20	Туджео Солостар	5 715,99	5 495,36	1,24	1,02

ТАБЛИЦА 14. Структура государственных закупок в сегментации по производителям по объему поставок в денежном выражении в 2021–2022 гг. (ФЗ-44)

Место в рейтинге		Корпорации	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2021	2022		2021	2022	2021	2022
1	1	«Ф. Хоффманн Ля Рош Лтд»	45 698,71	62 269,86	5,80	7,53
8	2	«АстраЗенека»	21 932,53	42 469,13	2,79	5,14
2	3	«Биокад» ЗАО	42 797,74	37 489,65	5,44	4,53
11	4	«Новартис»	21 798,96	32 806,68	2,77	3,97
3	5	«Мерк Шарп и Доум Б.В.»	41 559,50	30 502,68	5,28	3,69
4	6	«Джонсон & Джонсон»	40 081,14	30 344,89	5,09	3,67
9	7	«Генериум» ЗАО	21 904,08	27 782,19	2,78	3,36
5	8	«Фармасинтез»	26 355,51	23 394,93	3,35	2,83
18	9	«Микроген» НПО	10 861,31	22 067,32	1,38	2,67
10	10	«Пфайзер Интернэшнл Инк»	21 894,49	21 365,27	2,78	2,58
12	11	«Байер Хелскэр»	21 234,23	20 236,68	2,70	2,45
6	12	«Бристол-Майерс Сквибб»	22 820,20	20 068,63	2,90	2,43
15	13	«Санофи-Авентис»	17 069,07	18 304,87	2,17	2,21
22	14	«Астеллас Фарма»	9 253,31	14 833,28	1,18	1,79
16	15	«ЭББВИ»	13 890,84	14 467,89	1,76	1,75
13	16	«Р-Фарм» ЗАО	19 193,99	13 186,76	2,44	1,59
62	17	«Вертекс Фармасьютикалс» (Европа) Лимитед	2 020,26	13 118,34	0,26	1,59
20	18	«Берингер Ингельхайм ГМБХ»	10 268,28	11 745,36	1,30	1,42
31	19	«Шайер»	5 497,93	11 450,80	0,70	1,38
19	20	«Промомед»	10 473,72	10 699,16	1,33	1,29

Препараты – лидеры российского фармацевтического рынка в 2022 году

Компания «Ремедиум» ежегодно публикует ставший традиционным рейтинг 30 наиболее востребованных групп ЛП с учетом их объемов продаж в стоимостном выражении за 2022 г. (табл. 1). Поскольку

АТХ-классификация не является единственной системой классификации, для удобства представлен рейтинг лидирующих групп препаратов по классификации EphMRA (Европейская ассоциация иссле-

дований фармацевтического рынка, табл. 2). Также приведены рейтинги пятерки брендов внутри этих групп по международной системе АТХ-классификации ВОЗ (Всемирная организация здравоохранения).

ТАБЛИЦА 1. Ведущие группы препаратов 2-го уровня согласно АТС-классификации по объемам продаж в стоимостном выражении

Рейтинг 2022 г.	АТХ-группа 2-го уровня	Позиция в рейтинге в 2021 г.
1	L01 [Противоопухолевые препараты]	1
2	J05 [Противовирусные препараты для системного применения]	2
3	B01 [Антитромботические средства]	3
4	L04 [Иммунодепрессанты]	4
5	A10 [Препараты для лечения сахарного диабета]	6
6	C09 [Препараты, влияющие на ренин-ангиотензиновую систему]	8
7	M01 [Противовоспалительные и противоревматические препараты]	9
8	J01 [Антибактериальные препараты для системного применения]	5
9	M09 [Другие препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы]	7
10	G03 [Половые гормоны и модуляторы функции половой системы]	12
11	R01 [Назальные препараты]	13
12	N02 [Анальгетики]	14
13	L03 [Иммуностимуляторы]	10
14	R05 [Противокашлевые препараты и средства для лечения простудных заболеваний]	15
15	N06 [Психоаналептики]	17
16	A16 [Другие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушений обмена веществ]	19
17	S01 [Офтальмологические препараты]	18
18	B02 [Гемостатические средства]	16
19	C05 [Ангиопротекторы]	20
20	A07 [Кишечные противовоспалительные и противомикробные препараты]	21
21	R03 [Препараты для лечения обструктивных заболеваний дыхательных путей]	23
22	J07 [Вакцины]	11
23	A11 [Витамины]	22
24	N05 [Психолептики]	25
25	A02 [Препараты для лечения заболеваний, связанных с нарушением кислотности]	26
26	G04 [Препараты для лечения урологических заболеваний]	24
27	N07 [Препараты для лечения заболеваний нервной системы другие]	27
28	A05 [Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей]	28
29	L02 [Противоопухолевые гормональные препараты]	30
30	S10 [Гиполипидемические препараты]	29

Источник: IQVIA (все сегменты рынка, включая региональную льготу)

ТАБЛИЦА 2. Ведущие группы препаратов 2-го уровня согласно ЕрhMRA-классификации по объемам продаж в стоимостном выражении

Рейтинг 2022 г.	ЕрhMRA-группа 2-го уровня	Позиция в рейтинге в 2021 г.
1	L01 [Противоопухолевые препараты]	1
2	J05 [Противовирусные препараты для системного применения]	2
3	B01 [Антитромботические средства]	3
4	A10 [Препараты для лечения сахарного диабета]	5
5	N07 [Другие препараты для лечения заболеваний нервной системы]	4
6	C09 [Препараты, влияющие на ренин-ангиотензиновую систему]	8
7	R05 [Противокашлевые препараты и средства для лечения простудных заболеваний]	10
8	J01 [Антибактериальные препараты для системного применения]	6
9	L04 [Иммунодепрессанты]	7
10	M01 [Противовоспалительные и противоревматические препараты]	9
11	G03 [Половые гормоны]	12
12	M05 [Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы другие]	17
13	R01 [Назальные препараты]	13
14	N02 [Анальгетики]	16
15	G04 [Препараты для лечения урологических заболеваний]	14
16	S01 [Офтальмологические препараты]	20
17	A05 [Препараты для лечения печени и желчевыводящих путей]	15
18	J07 [Вакцины]	11
19	B02 [Гемостатики]	19
20	L03 [Иммуностимуляторы]	18
21	R02 [Препараты для лечения заболеваний горла]	27
22	C05 [Противоварикозные и противогеморроидальные препараты для местного применения]	22
23	A07 [Противодиарейные, кишечные противовоспалительные и противомикробные препараты]	21
24	N06 [Психоаналептики]	25
25	R03 [Препараты для лечения астмы и обструктивных заболеваний дыхательных путей]	24
26	A02 [Препараты, применяемые при состояниях, связанных с нарушением кислотности]	23
27	N05 [Психолептики]	26
28	A16 [Другие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушений обмена веществ]	32
29	L02 [Противоопухолевые гормональные препараты]	31
30	C04 [Церебральные и периферические вазодилататоры]	28

АРМАВИСКОН® – БЕСПОРНОЕ ЛИДЕРСТВО НА РЫНКЕ ПРОТЕЗОВ СИНОВИАЛЬНОЙ ЖИДКОСТИ

Остеоартрит (ОА) – наиболее частое хроническое заболевание суставов, причина потери трудоспособности и социальной активности сотен миллионов жителей нашей планеты. Старение популяции развитых стран приводит к неуклонному росту числа больных ОА. Из-за огромной распространенности заболевания терапия, реабилитация и социальная поддержка таких пациентов превратились в одну из наиболее важных и актуальных проблем современной медицины [1].

При ОА продукция естественного гиалуроната нарушается, в связи с чем широкую распространенность для лечения ОА получили МИ гиалуроновой кислоты (ГЛК) [1]. Введение препаратов ГЛК в полость сустава приводит к уменьшению интенсивности боли, способствует сохранению подвижности суставов и повышению синтеза эндогенной ГЛК [2, 3]. Эффективность и безопасность ГЛК при ОА активно изучались в многочисленных рандомизированных контролируемых исследованиях. ГЛК входит в российские клинические рекомендации «Гонартроз», «Коксартроз», в рекомендации ESCOE 2019 в качестве второго шага терапии ОА, EULAR и APP 2020.

По данным компании IQVIA, по итогам 2022 г. объем рынка МИ ГЛК для внутрисуставного введения¹ достиг 10,7 млрд руб. в ценах конечного потребления или 947,6 тыс. упак. (прирост к 2021 г. составил 279% в рублях и 5,3% в упаковках). В качестве драйвера роста продаж выступили средства отечественного производства, объем реализации в натуральном выражении которых вырос на 15,2% на фоне сокращения закупок МИ иностранного происхождения (-0,7% в упаковках, рис. 1). К слову, отмеченный тренд отражает ситуацию на российском фармацевтическом рынке в целом. В последнее время покупатели все чаще отдают предпочтение МИ российского производства и отмечают происхождение препарата в качестве важного фактора выбора. Лидирующую позицию на рынке ГЛК для внутрисуставного введения¹ уже не первый год занимает отечественный бренд Армавискон®. В 2022 г. его доля в сегменте укрепилась, составив 33,2% в рублях и 30,0% в упаковках (рис. 1).

Производство Армавискон® осуществляется по современным международным стандартам качества GMP на заводе Solopharm в Санкт-Петербурге². Solopharm – крупнейший производитель жидких лекарственных форм в России. Компания располагает собственными лабораториями, которые осуществляют контроль

качества поступающего сырья на всех стадиях производства и готовой продукции. Портфель Solopharm насчитывает более 200 препаратов, а готовая продукция реализуется не только на российском рынке, но и экспортируется в 14 стран [1]. По данным компании Ipsos, продукция Solopharm занимает 1-е место по темпам прироста врачебных назначений за период IV квартала 2022 г. к I кварталу 2022 г.

На российском фармрынке представлено большое количество МИ ГЛК, которые различаются по способу получения, молекулярной массе, концентрации и составу активных компонентов. При выборе МИ ГЛК необходимо отдавать предпочтение тем, которые по своим свойствам максимально приближены к характеристикам синовиальной жидкости, поскольку она обладает идеальным сочетанием свойств и является как хорошим смазывающим материалом, так и оптимальным амортизатором. Средняя молекулярная масса ГЛК в синовиальной жидкости здорового сустава составляет около 3 МДа [4]. МИ ГЛК с высокой молекулярной массой обладают лучшей биосовместимостью, т. е. наиболее приближены к естественной синовиальной жидкости [5, 6]. К таким МИ относится Армавискон®, ГЛК в составе которого максимально приближена к характеристикам ГЛК синовиальной жидкости, что позволяет повторять ее свойства. Армавискон® производится из субстанции компании НТЛ (Франция). НТЛ – это компания с мировым именем, которая более 25 лет специализируется на выпуске ГЛК. Производство НТЛ соответствует требованиям GMP, FDA, ANSM³, а субстанция ГЛК характеризуется высокой степенью очистки. По внутренним стандартам компании требования к содержанию примесей выше, чем в Европейской фармакопее, это обеспечивают хорошую переносимость Армавискона® [9]. Бренд Армавискон® имеет широкую линейку средств различных концентраций ГЛК и комбинаций с другими

активными компонентами, что позволяет подбирать оптимальную схему лечения для каждого пациента. Для пациентов старшей возрастной группы, ведущих малоподвижный образ жизни, больше подойдут изделия с преобладанием вязких свойств, такие как Армавискон® Вита 1% и Армавискон® Плюс 1,5%. Более молодым пациентам с высокой физической активностью больше подойдут МИ с высокой концентрацией ГЛК и преобладанием упругих свойств, такие как Армавискон® Форте 2,3% и Армавискон® Platinum 3%.

Армавискон® Platinum вышел на рынок в конце 2021 г. и оказался широко востребован специалистами (по данным IQVIA, объем продаж в 2022 г. составил 405,9 млн руб.). Благодаря высокой концентрации ГЛК Армавискон® Platinum обеспечивает усиленную защиту суставных поверхностей, значимое снижение боли и продолжительное действие⁴. Так по результатам сравнительного исследования Армавискон® Platinum показал сопоставимые результаты с внутрисуставным применением глюкокортикостероидов, а по выраженности анальгетического эффекта превзошел их [10]. Помимо монокомпонентных МИ в линейке бренда Армавискон® есть 2 МИ ГЛК в комбинации – это Армавискон® Хондро, дополнительно содержащий хондроитина сульфат, и Армавискон® МН, содержащий маннитол. Такие комбинации обеспечивают более широкий терапевтический эффект [9]. Кроме того, для Армавискон® МН возможно не только внутрисуставное, но и околосуставное введение, что расширяет возможности терапии и позволяет назначать его при заболеваниях сухожилий [5]. Околосуставное введение широко востребовано специалистами и ранее применялось офф-лейбл. Армавискон® МН и Армавискон® Хондро показали внушительный прирост продаж по итогам 2022 г. (+251,5% в рублях и +155,4% в рублях к 2021 г., рис. 2).

Бренд Армавискон® заслужил доверие специалистов, что подтверждается динамикой продаж. Продукция компании Solopharm и, в частности бренд Армавискон®, ориентированы в первую очередь на нужды потребителя и позволяют обеспечить сочетание качества, безопасности и при этом индивидуальный подход. Все это позволяет ожидать дальнейшего укрепления его позиций на рынке.

⁴ Загорюлько Ю. Ю., Загорюлько Е. Ю. Особенности растворов гиалуроновой кислоты для внутрисуставного введения и современные тенденции в их разработке. Разработка и регистрация лекарственных средств. 2020; 9(2): 45–54.

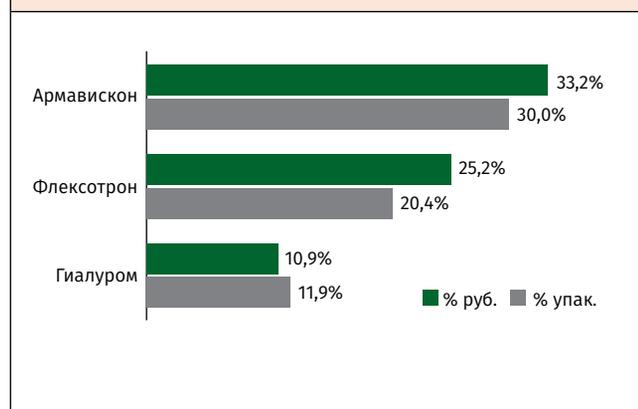
Полный список литературы вы можете запросить в редакции.

¹ Учитывались объемы продаж средств на основе ГЛК, включая комбинации с хондроитин сульфатом и маннитолом, по EphMRA3 «M05».

² Заключение о соответствии Правилам надлежащей производственной практики № GMP-0123-000584/20.

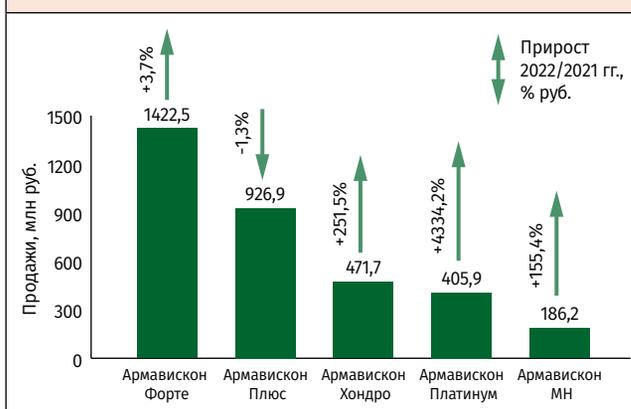
³ GMP (Good Manufacturing Practice) – надлежащая производственная практика; FDA (Food and Drug Administration) – управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов, США; ANSM (National Security Agency of Medicines and Health Products) – национальное агентство по безопасности лекарственных средств и товаров для здоровья, Франция.

РИСУНОК 1. Топ-3 бренды МИ гиалуроновой кислоты в 2022 г.



Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Линейка бренда Армавискон®: объемы и приросты продаж ключевых SKU в 2022 г.



Источник: IQVIA

KREWEL MEUSELBACH: БОЛЕЕ 100 ЛЕТ НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ

Открытость всевозможным инновациям и одновременно верность традициям, постоянное развитие и модернизация производства, а также устоявшаяся система контроля качества – все это более 100 лет сопровождает имя немецкой компании Krewel Meuselbach GmbH. На сегодняшний день ее продукция доступна более чем в 35 странах мира. В России компания представлена уже более 20 лет и по праву заслужила высокое доверие российских потребителей.

ИСТОРИЯ УСПЕХА И ЗАБОТЫ

История Krewel Meuselbach GmbH начинается в 1893 г. в г. Кельн с основания аптекарем Августом Кревелем предприятия «Апотеке Кревель энд Ко.» (Apotheker Krewel & Co.). В 1922 г. руководителем предприятия становится д-р фил. Эрнст Георг Бланк и начинает промышленное производство препарата Анальгит, заложив, таким образом, основу компании «Кревель-Верке ГмбХ».

Сегодняшнее название компания получила в 1996 г. в результате объединения двух фармацевтических предприятий, богатых своими традициями: Krewel-Werke GmbH из Айторфа и Meuselbach-Pharma GmbH из Тюрингии.

В портфеле компании – высококачественные ЛП для лечения кашля (в том числе у детей), успокоительные и снотворные препараты, а также слабительные. По итогам 2022 г. объем продаж продукции компании в России достиг 1,9 млрд руб. в ценах конечного потребления, что эквивалентно 6,6 млн упак., свидетельствуют данные IQVIA. Наибольшая доля продаж в портфеле компании (52,9% в руб. и 71,6% в упак. в 2022 г.) приходится на ставший в нашей стране буквально народным средством бренд Валокордин®. Второй по популярности – препарат от кашля Геделикс®. Также хорошо известны и востребованы среди потребителей слабительное Регулак® Пикосульфат и снотворное средство Валокордин®-Доксиламин.

Все препараты компании выпускаются на современном производстве в Германии. Конкурентная позиция Krewel Meuselbach GmbH основана на высоком качестве ЛП и дальнейшей инновационной разработке активных ингредиентов. Большое внимание было уделено исследованиям и разработке щадящих производственных процессов для ЛП растительного происхождения, что сделало возможным производство особенно хорошо переносимых фитопрепаратов. В течение долгого времени в компании разрабатывались подходы к стандартизации растительных экстрактов и их инновационной галеновой обработке, а также к поддержанию стабильно высокой биодоступности активных ингредиентов. Сегодня эти инновации, защищенные патентом, создают весомое конкурентное преимущество [1]. Успех препаратов на рынке обусловлен не только качеством продуктов, но и современной системой продвижения для каждой позиции. Это сделано российской командой ООО «Кревель Мойзельбах».

БРЕНД, ЗНАКОМЫЙ КАЖДОМУ

Оригинальный препарат Валокордин® имеет более чем 20-летнюю историю применения в России. Во многом широкая популярность этого ЛП связана с оказываемым им комбинированным эффектом седативного и спазмолитического действия [2]. В состав препарата, выпускаемого в форме капель для приема внутрь, входят активные вещества: фенобарбитал (18,4 мг) и этилбромизовалерианат (18,4 мг),

а также вспомогательные вещества: мятное масло (1,29 мг), хмелевое масло (0,18 мг). Действие компонентов взаимодополняет друг друга. Фенобарбитал обладает седативным и мягким снотворным эффектом, способствует снижению возбуждения ЦНС и облегчает наступление естественного сна; этилбромизовалерианат оказывает седативное, снотворное и спазмолитическое действие¹.

Согласно данным компании IQVIA, Валокордин® входит в топ-5 самых продаваемых препаратов в группе снотворных и седативных средств². По итогам 2022 г. объем его реализации достиг 1,0 млрд руб. в ценах конечного потребления или 4,7 млн упак. Наибольшей популярностью у потребителей пользуются капли по 20 мл во флаконе. Также востребован препарат, выпускаемый в виде таблеток № 20. Примечательно, что все лекарственные формы характеризуются положительным приростом продаж в 2022 г. к 2021 г. в стоимостном выражении (рис. 1).

ЗДОРОВЫЙ СОН И СПОКОЙСТВИЕ

Другим препаратом линейки бренда Валокордин® является Валокордин®-Доксиламин, продемонстрировавший в 2022 г. к 2021 г. устойчивую положительную динамику прироста продаж как в стоимостном (+21,9%), так и в натуральном (+32,5%) выражении. Как следствие, объем его продаж за рассмотренный период вырос до 28,7 млн руб. в ценах конечного потребления, что эквивалентно 87,5 тыс. упак. (рис. 2).

¹ Инструкция по применению к препарату Валокордин®.

² Учитывались объемы продаж ЛП в группе ЕрИМРА «N05B – Снотворные и седативные средства».

Валокордин®-Доксиламин, являясь блокатором центральных гистаминовых H₁-рецепторов из группы этаноламинов, относится к препаратам со снотворным действием. Он сокращает время засыпания, повышает длительность и качество сна, не изменяя фазы сна. Действие начинается в течение 30 мин после приема доксиламина, а его продолжительность составляет 3–6 ч³. По данным ряда исследований, эффективность ЛП этой группы не уступает Z-препаратам (золпидем, зопиклон, залеплон) и превышает активность его предшественника – дифенилгидрамина [2].

Положительный эффект препарата на субъективные характеристики сна показан в рандомизированном клиническом исследовании эффективности доксиламина при инсомнии. Также в отечественной клинической практике было проведено неконтролируемое исследование применения доксиламина при инсомнии у пациентов с артериальной гипертензией, в котором продемонстрировано улучшение как субъективных, так и объективных показателей сна на фоне приема препарата [3].

РЕЦЕПТ ОТ КАШЛЯ

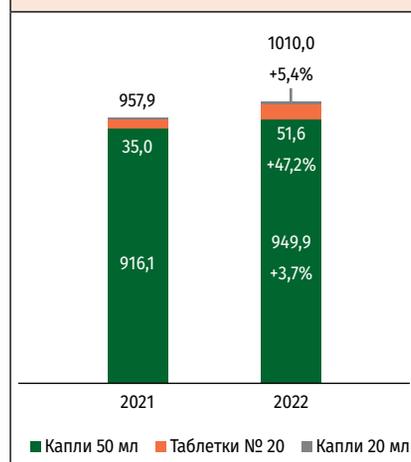
Один из самых востребованных препаратов растительного происхождения от компании Krewel Meuselbach GmbH – Геделикс®. Он представляет собой средство на основе экстракта листьев плюща и показан в качестве отхаркивающего средства при инфекционно-воспалительных заболеваниях верхних дыхательных путей и бронхов, сопровождающихся кашлем с трудноотделяемой мокротой⁴.

Согласно данным компании IQVIA, по итогам 2022 г. бренд Геделикс® уверенно удерживает позицию лидера в сегменте средств на основе экстракта листьев плюща. Объем продаж препарата за рассмотренный период составил 786,1 млн руб. в ценах конечного потребления, что эквивалентно

³ Инструкция по применению к препарату Валокордин®-Доксиламин.

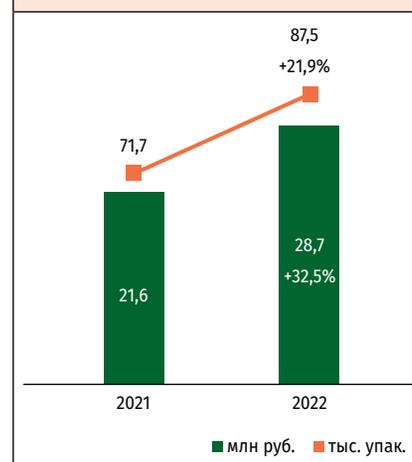
⁴ Инструкция по применению к препарату Геделикс®.

РИСУНОК 1. Динамика продаж ЛП Валокордин® по формам выпуска, млн руб.



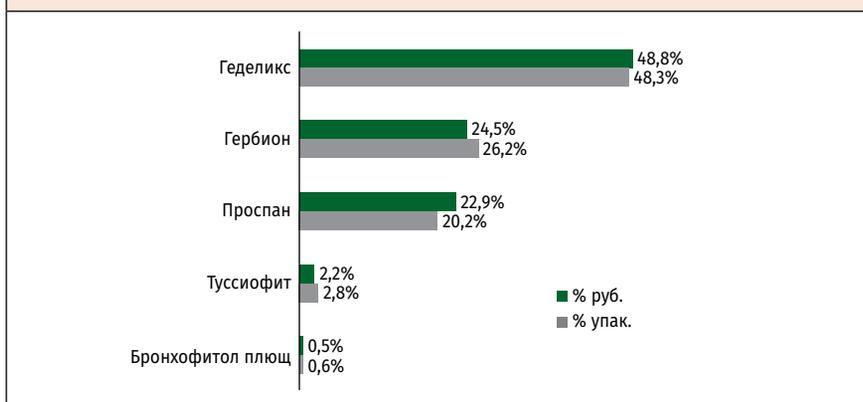
Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Динамика продаж препарата Валокордин®-Доксиламин в 2021–2022 гг.



Источник: IQVIA

РИСУНОК 3. Топ-5 брендов препаратов на основе экстракта листьев плюща в 2022 г.



Источник: IQVIA

более 1,5 млн упак. При этом доля продаж ЛП Геделикс® среди конкурентов существенно выросла по сравнению с 2021 г. и достигла почти половины сегмента как в стоимостном (48,8% в руб.), так и в натуральном (48,3% в упак.) выражении (рис. 3). Успех бренда Геделикс® и ведущая позиция на рынке предопределяются свойствами этого препарата, в первую очередь, уникальной технологией производства и высоким стандартом качества. Экстракты из листьев плюща, получаемые различными методами, часто обладают различающейся между собой эффективностью. Подобные отличия обусловлены тем, что содержание тех или иных компонентов в экстракте зависит не только от естественного состава исходного сырья, но и от конкретного метода получения из них экстракта. Именно поэтому приготовление домашних отваров не может служить равнозначной заменой, а предпочтение следует отдавать официальным средствам [4].

В России официальный препарат на основе экстракта листьев плюща Геделикс® представлен в виде двух лекарственных форм: капли для приема внутрь (50 мл) и сироп (100 мл, 200 мл). Он может назначаться не только взрослым, но и детям, начиная с 2 лет (капли для приема внутрь) или с рождения (сироп от кашля). Длительность применения ЛП зависит от тяжести заболевания, но должна составлять не менее 7 дней. После исчезновения симптомов болезни рекомендуется продолжить лечение препаратом в течение еще 2–3 дней³. Важно отметить, что Геделикс® не содержит спирта и сахара, что существенно расширяет его пока-

зания к применению. Так, например, он может назначаться пациентам, страдающим сопутствующими хроническими заболеваниями, такими как сахарный диабет³.

РЕШЕНИЕ ДЕЛИКАТНОЙ ПРОБЛЕМЫ

Хронический запор является одной из основных проблем современной медицины. В экономически развитых странах хроническим запором страдает от 10 до 50% взрослого населения. Данная патология распространена во всей популяции, но чаще всего встречается у женщин и лиц пожилого возраста. Решение проблемы профилактики и лечения хронического запора в настоящее время остается одним из самых актуальных в колопроктологической практике [5].

Среди разных групп препаратов, представленных на рынке, наиболее распространенными и востребованными слабительными средствами являются препараты, раздражающие рецепторы кишечника и стимулирующие активную перистальтику [5]. Современный представитель этого класса – натрия пикосульфат, входящий в портфель компании Krewel Meuselbach GmbH под брендом Регулак® Пикосульфат.

Натрия пикосульфат считается наиболее современным и безопасным из стимулирующих слабительных. Его можно принимать при запоре любого типа, как эпизодическом, так и хроническом. При приеме внутрь пикосульфат натрия, представляя собой неактивный предшественник, подвергается

превращению под действием ферментов кишечной микрофлоры, конечным продуктом которого является активный метаболит бифенол. Бифенол воздействует на кальциевые каналы гладкомышечных клеток кишечника и усиливает естественные высокоамплитудные сокращения толстой кишки, распространяющиеся на десятки сантиметров по ходу кишечника [6].

Важным преимуществом пикосульфата натрия является отсутствие раздражающего эффекта в отношении слизистых оболочек желудка и двенадцатиперстной кишки, что позволяет считать его мягким слабительным. Он не всасывается в системный кровоток, поэтому комбинация с другими препаратами является безопасной и эффективной. Одним из достоинств препаратов натрия пикосульфата (Регулак® Пикосульфат) является возможность точного и легкого дозирования. Препарат выпускается в виде капель для приема внутрь (7,5 мг действующего вещества на 1 мл) во флаконах по 20 мл с удобной пробкой-капельницей. Это позволяет индивидуально подходить к каждому случаю фармакотерапии запора [7].

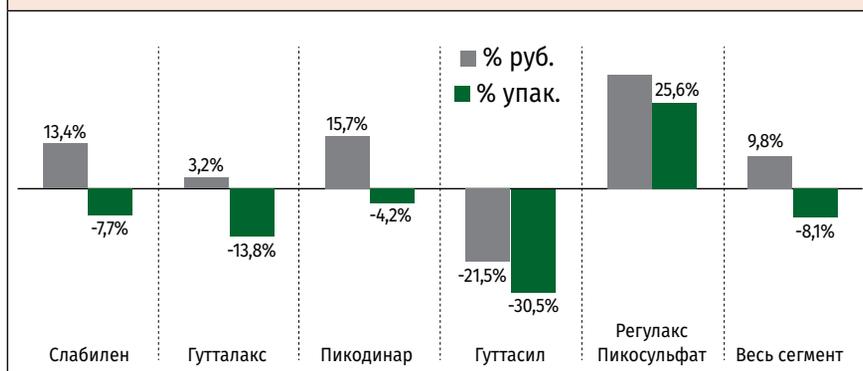
Препарат можно применять детям с рождения, взрослым и пожилым людям. Возможно применение во II и III триместрах беременности под тщательным контролем врача. Действие препарата Регулак® Пикосульфат наступает через 10–12 ч. после приема³, поэтому ЛП рекомендуется принимать на ночь перед сном, что не нарушает привычный режим дня.

Растущая востребованность препарата на рынке подтверждается аналитическими данными. По итогам 2022 г. Регулак® Пикосульфат оказался единственным препаратом среди топ-5 лидеров рынка, показавшим положительный прирост продаж в натуральном выражении (+25,6% к 2021 г.), и стал самым быстрорастущим в стоимостном (+34,1% в руб. к 2021 г., рис. 4).

Krewel Meuselbach – компания, которой можно доверять. Портфель безопасных, эффективных и проверенных временем средств органично сочетается с философией компании о производстве натуральных, безопасных и современных лекарственных средств. Открытость инновациям, верность традициям и постоянное развитие – три кита успеха Krewel Meuselbach не только на российском, но и на международном рынке.

³ Инструкция по применению к препарату Регулак® Пикосульфат.

РИСУНОК 4. Приросты продаж для топ-5 препаратов на основе натрия пикосульфата в 2022 г. к 2021 г.



Источник: IQVIA

ИСТОЧНИКИ:

1. Сайт компании Krewel Meuselbach GmbH. Режим доступа: <https://krewelmeuselbach.ru>.
2. Ляшенко Е.А., Левин О.С. Предшественна сна в клинической практике. Современная терапия в психиатрии и неврологии. 2017;(1):22–28. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29295308&ysclid=lg0n8hc735529698671>.
3. Полуэтов М.Г., Бузунов Р.В., Авербух В.М. и др. Проект клинических рекомендаций по диагностике и лечению хронической инсомнии у взрослых. Consilium Medicum. Неврология и Ревматология (Прил.). 2016;(2):41–51. Режим доступа: <https://rosleep.ru/wp-content/uploads/2016/11/Klinicheskie-rekomendatsii-po-insomnii-REPRINT.pdf?ysclid=lg0n6m4o4v196249047>.
4. Брежнева Т.А., Самсонова Н.Д., Солодухина А.А., Попова М.В., Сливкин А.И. Плющ обыкновенный и перспективы его использования в медицине. Вестник ВГУ. Серия: Химия. Биология. Фармация. 2019;(1):127–141. Режим доступа: <http://www.vestnik.vsu.ru/pdf/chembio/2019/01/2019-01-17.pdf>.

Полный список литературы вы можете запросить в редакции.

ГРУППА ПРОТИВООПУХОЛЕВЫХ ГОРМОНАЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ (L02)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA*	ТН	Корпорация
1	1	Кстанди	Astellas Pharma
2	2	Эрлеада	Johnson & Johnson
3	3	Диферелин	Beaufour Ipsen
4	4	Золадекс	AstraZeneca
5	5	Бусерелин-депо	«Фарм-Синтез»

Источник: IQVIA

В группе противоопухолевых гормональных препаратов в 2022 г. наблюдался рост объемов закупок на 32,1% в стоимостных единицах измерения и на 17,3% в упаковках. Внушительные приросты объемов реализации продемонстрировали все бренды в рейтинге, состав и расположение ЛП в рейтинге за год почти не изменились. Продажи лидера сегмента – антиандрогенного препарата с противоопухолевой активностью Кстанди (Astellas Pharma) в 2022 г. увеличились почти в 1,3 раза (+34,7% к уровню продаж 2021 г. в рублях и +36,2% в упаковках), что способствовало укреплению лидирующей позиции. Прирост объемов реализации на 185,5% в рублях и на 207,9% в упаковках способствовал тому, чтобы ЛП Эрлеада (Johnson & Johnson) поднялся сразу на 2-ю строчку, став новинкой рейтинга топ-5. ЛП показан для лечения взрослых мужчин с нематастатическим кастрационно-рези-

стентным раком предстательной железы с высоким риском метастазов. Занявший 3-е место Диферелин (Beaufour Ipsen) также продемонстрировал увеличение продаж в стоимостном (+61,2%) и натуральном выражении (+85,9%), сместив при этом на 4-ю позицию ЛП Золадекс. Замыкает рейтинг по-прежнему Бусерелин-депо («Фарм-Синтез»). Из новинок сегмента стоит отметить Фулвесан («Фармасинтез-Норд») для лечения местнораспространенного или диссеминированного рака молочной железы с положительными рецепторами эстрогенов у женщин в постменопаузе при прогрессировании на фоне или после терапии антиэстрогенами и препарат Абиратерон Канон (в терапии гормон-резистентного рака предстательной железы). Всего за 2022 г. было продано около 3,6 млн упак. препаратов этой группы на сумму порядка 24,2 млрд руб.

ГРУППА ГИПОЛИПИДЕМИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ (C10)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA*	ТН	Корпорация
1	1	Крестор	AstraZeneca
2	2	Роксера	KRKA
3	3	Аторис	KRKA
4	4	Розувастатин-СЗ	«Северная Звезда»
5	5	Липримар	Viatis

Источник: IQVIA

Группа гиполипидемических препаратов по итогам 2022 г. продемонстрировала положительную динамику совокупного объема потребления в стоимостном и натуральном выражении. Увеличившись на 19,4% относительно предыдущего года, объем сегмента превысил 24,0 млрд руб. В упаковках прирост оказался несколько меньше (+15,8% к 2021 г.), что не помешало достигнуть показателя 48,1 млн упак. Рейтинг топ-5 не претерпел сильных изменений по сравнению с 2021 г., лишь некоторые бренды поменялись местами. Лидерство в рейтинге препаратов группы не первый год удерживает ингибитор ГМК-КоА редуктазы

Крестор (AstraZeneca), объем реализации которого за год вырос на 15,0% в рублях и на 2,4% в упаковках. Положительную динамику продаж показал также гиполипидемический препарат Роксера, сместив на строчку ниже ЛП Аторис. Розувастатин-СЗ и Липримар также поменялись местами благодаря высоким показателям прироста продаж первого (+20,8% в рублях, +11,0% в упаковках), бренды расположились на 4-й и 5-й позиции соответственно. Наибольший объем продаж среди новинок сегмента 2022 г. пришелся на Зенон (Sanofi) и Аторвастатин производства двух компаний – «Авва Рус» и «Фармасинтез».

ЭФФЕКТИВНАЯ СТАТИНОТЕРАПИЯ – ЭТО ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ ЛЕЧЕНИЯ ДИСЛИПИДЕМИИ И СНИЖЕНИЕ РИСКОВ СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТЫХ КАТАСТРОФ

Сердечно-сосудистые заболевания (ССЗ) по-прежнему являются ведущей причиной смертности во всем мире. При этом одним из ключевых факторов риска развития ССЗ выступает гиперлипидемия. Согласно европейским и российским рекомендациям, лекарственными средствами первой линии для лечения гиперлипидемии, продемонстрировавшими свою эффективность в способности снижать сердечно-сосудистую заболеваемость и смертность, являются статины [1].

Эффективность действия статинов отслеживается по уровню, прежде всего, наиболее атерогенного холестерина (ХС) липопротеидов низкой плотности (ЛПНП). Требования к снижению уровня ЛПНП в крови неуклонно растут. В 2019 г. Европейским обществом кардиологов и Европейским обществом атеросклероза были представлены новые клинические рекомендации по диагностике и лечению дислипидемий. Предложены меры по более агрессивной тактике применения препаратов, снижающих уровень ЛПНП, и понижены целевые значения ЛПНП. Для достижения необходимого результата предлагается применение статинов в высоких дозах, вплоть до максимальных [2]. В феврале 2023 г. в России вступили в силу новые клинические рекомендации по лечению дислипидемии, в которых также отмечена рекомендация достигать максимальных доз эффективного статина¹. Таким образом, трендом последних лет является назначение высоких доз статинов. Объем рынка статинов² по итогам 2022 г. достиг 22,8 млрд руб. в ценах конечного потребления или 51,9 млн упак., свидетельствуют данные компании IQVIA. При этом рынок вырос по сравнению с 2021 г. на 14,4% в рублях и на 14,2% в упаковках. Если наибольший объем продаж в стоимостном выражении приходится на препараты розувастатина, то в натуральном выражении на рынке уверенно лидируют средства на основе аторвастатина. Другими словами, аторвастатин и розувастатин – основные игроки в сегменте гиполипидемических средств. Именно они рассматриваются как препараты с максимальной липидснижающей активностью [3]. В то же время основная доля продаж в натуральном выражении приходится на препараты аторваста-

тина (68,4% в упаковках), что отражает истинную потребность в ЛП этой группы (рис. 1). А разница в динамике стоимостного и натурального объемов заключается в ЖНВЛП-статусе аторвастатина и розувастатина: на МНН аторвастатин фиксирована стоимость и ему присвоен ЖНВЛП-статус³, что делает препараты на основе аторвастатина еще более доступными для потребителей.

По итогам 2022 г. объем продаж МНН аторвастатин составил 10,1 млрд руб. в ценах конечного потребления или 35,5 млн упак., что выше показателей 2021 г. (+7,6% в рублях, +17,2% в упаковках, рис. 2). Оригинальный препарат аторвастатина представлен на рынке под брендом Липримар® (Viatris). Выбор потребителей и врачей в пользу оригинального аторвастатина по сравнению с розувастатином связан с целым рядом причин, в основе которых лежат, прежде всего, его свойства, а также убедительные доказательства высокой эффективности и безопасности.

На сегодняшний день эффективность оригинального аторвастатина в отношении влияния на уровень атерогенных липидных фракций является наиболее доказанной [4]. Сравнение результатов крупных клинических исследований позволяет сделать вывод о том, что при применении аторвастатина наиболее часто можно достичь целевого уровня липидов [3]. Если в среднем статины снижают концентрацию ХС ЛПНП на 34%, а общего ХС – на 27%, то аторвастатин снижает их на 55% и на 46% соответственно. Отличительной чертой аторвастатина является его способность эффективно снижать уровень триглицеридов на 23–45%, что сопоставимо с эффектом розувастатина. Не только розувастатин, но и аторвастатин снижает уровень С-реактивного белка и влияет на содержание ЛПВП. Результаты крупнейшего исследования ЮПИТЕР показали, что

розувастатин в первые 12 мес. повысил содержание ЛПВП только на 4%. В то же время аторвастатин показал высокую эффективность и безопасность в широком диапазоне дозировок (от 10 до 80 мг в сутки), что чрезвычайно важно при проведении агрессивной гиполипидемической терапии [3, 5]. Особый интерес представляет возможность аторвастатина не только замедлять развитие, но и уменьшать размер уже существующей атеросклеротической бляшки. Интересно сравнение результатов исследований ESTABLISH (оригинальный аторвастатин) и ASTEROID (оригинальный розувастатин): 6-месячная терапия аторвастатином в дозе 20 мг в сутки приводит к уменьшению размера атеромы на 13,1%, в то время как 24-месячная терапия розувастатином в дозе 40 мг в сутки сопровождалась уменьшением размера атеромы на 6,8%⁴. Таким образом, аторвастатин доказанно снижает риск развития сердечно-сосудистых осложнений благодаря выраженному и стойкому снижению уровня атерогенных фракций липидов в сыворотке крови и существенно замедлению прогрессирования атеросклероза [3, 5].

Большую роль играют физико-химические свойства молекулы аторвастатина. Так, например, в ряде исследований выявлены определенные отличия в эффектах аторвастатина и розувастатина у пациентов с сердечной недостаточностью (СН). По результатам метаанализа Н. Takagi и соавт., терапия аторвастатином у пациентов с СН в сравнении с плацебо ассоциировалась с увеличением функции выброса левого желудочка (ФВ ЛЖ) и снижением уровня мозгового натрийуретического пептида (BNP), в то время как применение розувастатина не оказывало значимого влияния на эти параметры. Возможным объяснением различий между эффектами аторвастатина и розувастатина может быть липофильность аторвастатина. Аторвастатин, в отличие от гидрофильного розувастатина, способен проникать в кардиомиоциты, что и предопределяет его действие [6].

В целом превосходство липофильных статинов в отношении смертности от всех причин, сердечно-сосудистой смертности и госпитализации по поводу ухудшения СН доказано по результатам метаанализа 13 исследований К. Vonsu и соавт., а также в метаанализе 10 исследований (n = 10 192) М. Lipinski и соавт. по применению розувастатина, аторвастатина и симвастатина у пациентов с СН. Прием аторвастатина и симвастатина ассоциировался с улучшением ФВ ЛЖ, что не наблюдалось у пациентов, рандомизированных для приема розувастатина [6].

Аторвастатин (Липримар®) – высокоэффективный и безопасный препарат, позволяющий существенно улучшить показатели липидного обмена и прогноз у больных с различной сердечно-сосудистой патологией. В отличие от розувастатина, он имеет в показаниях не только первичную профилактику для пациентов с высоким риском сердечно-сосудистых осложнений, но и вторичную профилактику, т. е. имеет доказательную базу после перенесенных инфаркта миокарда, инсульта⁵, что существенно расширяет спектр его возможного применения.

⁴ Change in total atheroma volume showed a 6.8% median reduction; with a mean (SD) reduction of -14.7 (25.7) mm³, with a median of -12.5 mm³ (95% CI, -15.1 to -10.5 mm³) (p<.001 vs baseline).

⁵ Инструкция по применению препарата Липримар®.

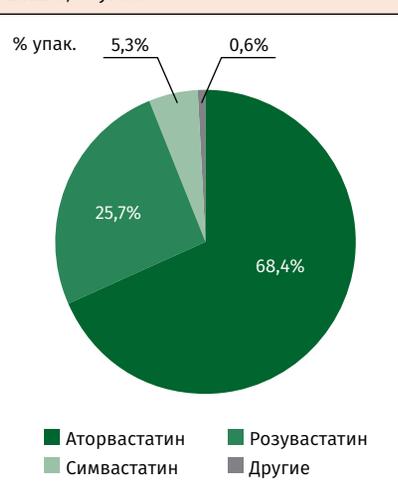
Полный список литературы вы можете запросить в редакции.

¹Нарушения липидного обмена. Клинические рекомендации РФ. 2023 (Россия).

²Учитывались объемы продаж препаратов, входящих в состав группы ЕрhMRA4 «С10А1 – Статины (ингибиторы ГМГ-КоА-редуктазы)».

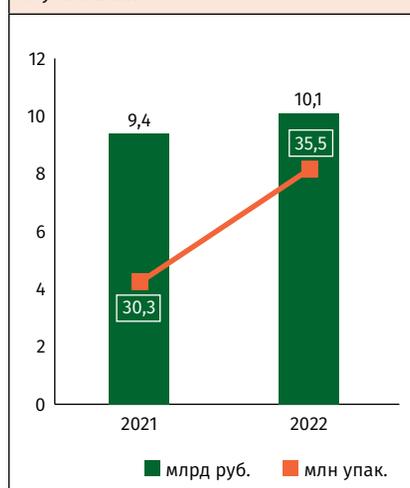
³ЖНВЛП – жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты.

РИСУНОК 1. Долевое соотношение объемов продаж статинов по МНН в 2022 г., % упак.



Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Динамика продаж МНН аторвастатин по итогам 2022 г. в рублях и упаковках



Источник: IQVIA

ГРУППА ДРУГИХ ПРЕПАРАТОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СКЕЛЕТНО-МЫШЕЧНУЮ СИСТЕМУ (M09)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕrhMRA*	ТН	Корпорация
1	-	Эврисди	Roche
2	-	Золгенсма	Novartis
3	1	Трансларна	PTC Therapeutics
4	-	Спинраза	Johnson & Johnson
5	2	Алфлутоп	Biotechnos

Источник: IQVIA

*Приведены данные для ЕrhMRA-группы «M05»

Второй год подряд новой категорией в рейтинге топ-10 АТС-групп становятся «Другие препараты, влияющие на скелетно-мышечную систему (M09)». Это связано со стремительным ростом объемов закупок препаратов для лечения спинальной мышечной атрофии – Эврисди, Золгенсма и Спинраза, занимающих 1-е, 2-е и 4-е места в рейтинге 2022 г. соответственно. Отметим, что лидером прошлого года был препарат Спинраза, объем реализации которого в 2022 г. сократился (по -66% в рублях и упаковках к 2021 г.). Замыкает топ-5 рейтинга препарат Алфлутоп.

Общий объем закупок по АТС «M09» в 2022 г. составил, как и годом ранее, порядка 5,8 млн упак. (+0,1% к 2021 г.), что эквивалентно 55,0 млрд руб. (+3,7% к 2021 г.). В данную группу входит препарат Румалон, демонстрирующий уверенный прирост продаж в 2022 г. к 2021 г. как в стоимостном (+34,8%), так и в натуральном (+15,5%) выражении. Среди новинок сегмента можно выделить новый представитель линейки Флексотрон – Флексотрон Плюс (препарат на основе натрия гиалуроната), а также новое лекарство от мышечной дистрофии Дюшенна – Амондис 45.

ГРУППА ИММУНОДЕПРЕССАНТОВ (L04)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕrhMRA	ТН	Корпорация
1	1	Элизария	«Генериум»
2	2	Илсира	«Биокад»
3	-	Ревлимид	Celgene
4	-	Окревус	Roche
5	-	Артлегия	«Р-Фарм»

Источник: IQVIA

Группа иммунодепрессантов продемонстрировала отрицательную динамику продаж не только в стоимостном, но и в натуральном выражении. Реализация этих ЛП сократилась на 11,2% в рублях до 82,2 млрд руб. и 3,3% в упаковках (до 3,1 млн упак.). В рейтинге сменился лидер. Первую строчку занял препарат Элизария от компании «Генериум» за счет уверенного роста объемов продаж как в стоимостном (+20,7% в рублях к 2021 г.), так и в натуральном выражении (+21,0% в упаковках). Второе место занял лидер прошлого года – бренд Илсира от компании «Биокад». На 3-м месте расположился препарат Ревлимид, поднявшийся на одну строку вверх по сравнению с 2021 г. Новичком рейтинга стал препарат

Окревус (Roche), вошедший в топ-5 за счет выраженной положительной динамики продаж (+44,6% в рублях, +44,5% в упаковках к 2021 г.). Замыкает рейтинг препарат Артлегия («Р-Фарм»), потерявший в рейтинге 3 позиции по сравнению с 2021 г. и таким образом переместившийся со 2-го на 5-е место. Среди новинок сегмента наибольший объем продаж в стоимостном выражении пришелся на Леналидомид («Фармасинтез») и бренд Тофара («ПСК Фарма»), показанием к применению которого является умеренный или тяжелый активный ревматоидный артрит у взрослых с неадекватным ответом на один или несколько базисных противовоспалительных препаратов.

Максимальные возможности в терапии глаукомы



ВСЯ ПАЛИТРА СОВРЕМЕННЫХ ФИКСИРОВАННЫХ КОМБИНАЦИЙ

НОВИНКА!



- Доказанная клиническая эффективность
- Международное признание
- Доверие пациентов и врачей

- Персонализированный подход к терапии глаукомы
- Инновационные флаконы Novelia® и монодозы для препаратов без консервантов

УНИКАЛЬНЫЙ СПЕКТР МОНОПРЕПАРАТОВ АНАЛОГОВ ПРОСТАГЛАНДИНОВ F2-альфа



СОВРЕМЕННЫЕ ИНГИБИТОРЫ КАРБОАНГИДРАЗЫ И БЕТА-АДРЕНОБЛОКАТОР



- Самый большой портфель глазных капель: более 30 препаратов для лечения глаукомы и других заболеваний глаз
- Более 6 млн пациентов ежегодно получают терапию глазными каплями РОМФАРМА¹



Производитель: К.О. Ромфарм Компани С.Р.Л., Румыния
Представительство в РФ: ООО «Ромфарма»
121596, г. Москва, Ул. Горбунова, д.2, стр. 3, офис 612В
Тел./факс: (495) 269-00-39

¹IQVIA, декабрь 2022

ЭКСПЕРТНЫЕ РЕШЕНИЯ В РЕВМАТОЛОГИЧЕСКОЙ И НЕВРОЛОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ



20+ ЛЕТ УСПЕХА



- ✓ Rompharm Company — современное Европейское фармацевтическое производство
- ✓ Сертифицировано по Европейскому и Российскому стандартам GMP
- ✓ Производит лекарственные препараты для СНГ и стран Европейского Союза (Великобритания, Германия, Австрия, Испания, Италия, Бельгия, Голландия, Швеция и Финляндия, Дания, Румыния, Венгрия, Польша, Греция, Болгария и др.)

Реклама
Производитель: К.О. Ромфарм Компани С.РЛ., Румыния
Представительство в РФ: Rompharm Company
121596, г. Москва, Ул. Горбунова, д.2, стр. 3, офис 612В
Тел./факс: +7 (495) 269-00-39, mail: info@rompharm.ru, http://www.rompharma.ru

РОМФАРМ СОМПАРУ – ДИНАМИЧНЫЙ УСПЕХ И НАЦЕЛЕННОСТЬ НА ИННОВАЦИИ

Rompharm Somparu на сегодняшний день – стабильный поставщик европейских рецептурных препаратов для лечения различных заболеваний в ревматологии, неврологии, офтальмологии, травматологии-ортопедии, терапии. Rompharm Somparu является лидером в лечении глаукомы, остеоартрита и ревматоидного артрита. В портфель компании входит более 15 наименований из списка ЖНВЛП, а за последние 2 года он пополнился препаратами для стационарного и амбулаторного лечения тяжелых инфекций и онкологических заболеваний – Фулведжент, Ворилиоф и Золента Ромфарм.

Rompharm Somparu давно стала синонимом высокого качества и современных технологий производства лекарственных препаратов. По данным IQVIA, за последние 5 лет объем реализации препаратов компании вырос с 4,9 млрд до 8,2 млрд руб.¹ к 2022 г. Наиболее значимым стал 2022 г., прирост продаж компании в стоимостном выражении составил 23% к 2021 г. Rompharm Somparu, согласно рейтингам, входит в топ-10 крупнейших фармацевтических корпораций, производя свыше 15 млн упак. препаратов для лечения заболеваний костно-мышечной системы² и 5,2 млн упак. средств для терапии органов чувств³.

Лидирующим препаратом является оригинальный инъекционный хондропротектор Румалон® (ГАГ-пептидный комплекс), объем его назначений врачами при остеоартрите и неспецифической боли в спине демонстрирует уверенный ежегодный рост, что подтверждают данные аналитических агентств (рис. 1). Румалон® – один из самых тщательно изученных препаратов из всей фармакотерапевтической группы «стимуляторы репарации тканей» («хондропротекторы»)⁴. Его эффективность доказана в многочисленных многолетних международных и российских плацебо-контролируемых клинических исследованиях [1]. Согласно данным IQVIA, в 2022 г. было реализовано 511,7 тыс. упак. препарата на сумму почти 1,7 млрд руб.

Достойное место в портфеле компании занимает Диафлекс Ромфарм (диацереин) – препарат для базисной противовоспалительной терапии. По данным IQVIA, в 2022 г. Диафлекс Ромфарм сохранил лидерскую позицию среди препаратов с тем же МНН и достиг доли в 61,5% в натуральном выражении, значительно опережая всех конкурентов (рис. 2). Диафлекс является эффективной и безопасной альтернативой нестероидным противовоспалительным препаратам при наличии противопоказаний к их приему [2], позволяя сохранять уверенный контроль боли и воспаления у коморбидных пациентов с остеоартритом.

¹ По данным IQVIA, 2022 г., розничные цены.

² По данным IQVIA, 2022 г., упак., АТС-группы M01/M05/M09.

³ По данным IQVIA, 2022 г., упак., АТС-группы S01/S02.

⁴ Группа M09A – Другие препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы.

Начиная с 2020 г. врачи различных специальностей активно используют препарат Дипромета (МНН бета-метазон) в удобной и современной форме выпуска – преднаполненном шприце с системой фиксации иглы Luer lock. Препарат широко применяется для лечения ревматических и дерматологических заболеваний, а также купирования выраженных аллергических реакций у взрослых и детей с 3 лет⁵. В 2022 г. Rompharm Somparu начала поставки препарата в ампулах для расширения возможностей применения препарата Дипромета при лечении большого круга заболеваний в различных областях медицины.

Rompharm Somparu более 10 лет производит и поставляет на европейский и российский фармацевтические рынки современную линейку протезов синовиальной жидкости. Это монопрепарат Гиалуром (гиалуроновая кислота, ГнК) и комбинированные препараты – Гиалуром CS (помимо ГнК содержит 90 мг хондроитина сульфата, действующего непосредственно в полости пораженного сустава) и Гиалуром Тендон (ГнК, стабилизированная маннитолом), предназначенный как для внутрисуставного, так и для околосухожильного введения при локальной терапии тендинопатий. Гиалуром CS и Гиалуром Тендон обладают длительным лечебным эффектом – одна инъекция в 6–12 месяцев [3].

Социально значимые заболевания постоянно находятся в фокусе внимания Rompharm Somparu как ответственного производителя качественных лекарственных препаратов. Для базисной терапии ревматоидного артрита компанией Rompharm Somparu на российский рынок поставляются крайне необходимые российским пациентам препараты Метортрит (метотрексат) и ЭЛАФРА (лефлуноמיד). Метортрит – метотрексат для инъекций в преднаполненных шприцах, представлен в 10 дозировках от 75 мг до 30 мг, что предоставляет врачам возможность индивидуального подбора терапии пациентам в возрасте старше 3 лет. Для лечения постменопаузального остеопороза производится Виванат Ромфарм (ибандроновая кислота в преднаполненном шприце) –

⁵ Инструкция по применению лекарственного препарата Дипромета.

РИСУНОК 2. Долевое соотношение препаратов с МНН диацереин в упаковках по итогам 2022 г., руб., %



Источник: IQVIA, все сегменты рынка, розничные цены

препарат первой линии терапии с удобным режимом применения – одна внутривенная инъекция в квартал. С 2009 г. Rompharm Somparu входит в топ-5 производителей глазных капель⁶. По итогам 2022 г. компания заняла 2-е место по объему розничных продаж (3,5 млрд руб.) и первое по количеству проданных упаковок – терапию препаратами компании получают более 5 млн. пациентов. Офтальмологическому портфелю компании, основу которого составляют препараты для лечения глаукомы, доверяют врачи и пациенты в России. В нем представлены 7 монопрепаратов и 5 современных фиксированных комбинаций (ФК) для лечения глаукомы, таких как Дуопрост, Травапресс Дуо, Дорзопт Плюс, Бринзопт Плюс, Бимоптик Плюс и Дорзопрот. Бринзопт Плюс (бринзоламид + тимолол) – новая ФК для лечения глаукомы была выведена на рынок РФ в 2022 году. А зарегистрированный в конце 2021 г. Л-Дексопт (дексаметазон + левофлоксацин) для профилактики и лечения бактериальных осложнений в послеоперационном периоде экстракции катаракты уже широко применяется в офтальмологических ЛПУ РФ, показывая уверенный рост.

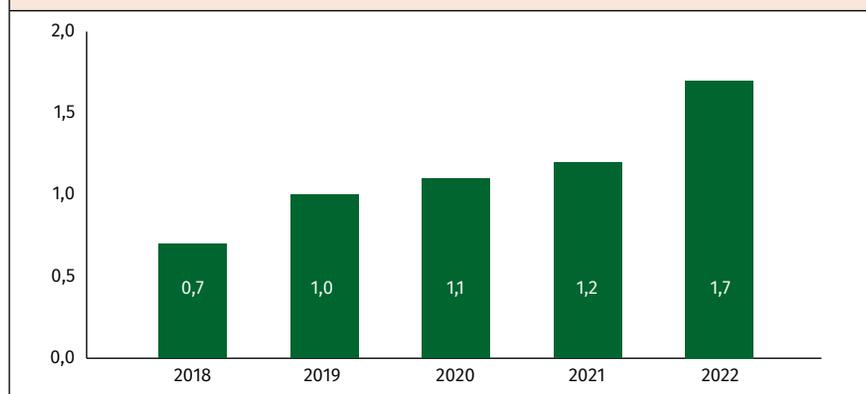
Значимым событием осени 2022 г. стала регистрация оригинального препарата Дорзопрот, являющегося эффективной и современной ФК хорошо известных офтальмолога действующих веществ – дорзоламида и латаноласта. Препарат поставляется в современном флаконе Novelia® (Франция), не требующем наличия в составе консервантов для сохранения свойств и микробиологической чистоты в течение 30 дней после вскрытия флакона. Важным преимуществом Дорзопроста является отсутствие в составе тимолола и связанных с ним системных побочных явлений, что особенно важно при выборе терапии глаукомы для пожилых коморбидных пациентов. Таким образом, Дорзопрот делает лечение глаукомы более безопасным.

Rompharm Somparu основой своего дальнейшего развития видит расширение производства и поставок высококачественных препаратов и медицинских изделий для лечения широкого круга заболеваний, обеспечивая российских пациентов современными и, что крайне важно, доступными лекарственными средствами.

⁶ По данным IQVIA, 2022 г., АТС-группы S01/S03.

Полный список литературы вы можете запросить в редакции.

РИСУНОК 1. Динамика объема продаж Румалон®, млрд руб., 2018–2022 гг.



Источник: IQVIA, все сегменты рынка, розничные цены

ГРУППА ПРОТИООПУХОЛЕВЫХ ПРЕПАРАТОВ (L01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Китруда	Merck Sharp Dohme
2	2	Опдиво	Bristol Myers Squibb
3	3	Перьета	Roche
4	4	Авегра Биокад	«Биокад»
5	5	Кадсила	Roche

Источник: IQVIA

По данным рейтинга двух классификаторов, лидирующую позицию в 2022 г. по объемам оптовых продаж по-прежнему занимает группа «L01», а приросты ее продаж оказались одними из максимальных как в стоимостном (+ 25,9% к 2021 г.), так и в натуральном (+12,5% к 2021 г.) выражении среди всех групп топ-30. ЛП данной группы по-прежнему остаются самой финансируемой статьей программы ЛЛО. Самые высокие объемы закупок пришлись на препараты Китруда и Опдиво. К слову, Китруда возглавляет рейтинг не только противоопухолевых препаратов, но и занимает 1-е место в стоимостном выражении среди всех ЛП, представленных на рынке по итогам 2022 г. Приросты его продаж по сравнению с 2021 г. составили +40,6% в рублях и +40,3% в упаковках. Опдиво (ниволумаб) занимает 2-е место, но при этом он единственный среди брендов топ-5 демонстрирует отрицательную динамику продаж

к 2021 г. (-11,6% в рублях, -8,0% в упаковках). В 2022 г. 3-ю строчку занял препарат моноклональных антител для лечения рака молочной железы Перьета (Roche), сместив за счет более активной динамики роста на строчку ниже ЛП Авегра Биокад. Замыкает топ-5 рейтинга другой препарат от компании Roche на основе моноклональных антител – Кадсила, также предназначенный для лечения рака молочной железы. Среди новинок сегмента можно выделить препарат Коселуго от компании AstraZeneca, назначаемый в качестве монотерапии для лечения симптоматических, неоперабельных плексиформных нейрофибром у пациентов детского возраста от 3 лет и старше с нейрофиброматозом 1-го типа, а также бевацизумаб от компании Dr. Reddy's – Версаво. На закупки этих двух ЛП было затрачено больше всего средств среди всех других новых препаратов рассмотренной группы.

ГРУППА ПРОТИВОВИРУСНЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ СИСТЕМНОГО ПРИМЕНЕНИЯ (J05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Арбидол Максимум	«Отисифарм»
2	2	Тивикай	GlaxoSmithKline
3	3	Ингавирин	«Валента»
4	4	Эсперавир	«ПромоМед»
5	5	Исентресс	Merck Sharp Dohme

Источник: IQVIA

Группа противовирусных препаратов в 2022 г. показала значительный прирост в денежном выражении (+10,6%) и продемонстрировала положительную динамику в натуральном выражении (+9,0%). Объем продаж этой группы составил порядка 134,4 млрд руб. или 147,1 млн упак. Лидирующую позицию в рейтинге занял препарат Арбидол Максимум, объем продаж которого устойчиво растет (+10,0% в рублях и +3,9% в упаковках к 2021 г.). На 2-й позиции расположился препарат Тивикай, который содержит в своем составе долутегравир. За год объем потребления данного препарата, применяемого для лечения ВИЧ-инфекции, увеличился на 22,5% в стоимостном выражении и на 22,7% – в натуральном. Третью строчку рейтинга занимает хорошо известный противовирусный препарат Ингавирин. Буквально ворвался в рейтинг топ-5 новый препарат от компании «ПромоМед» – Эсперавир, предназначенный для лечения новой коронавирусной инфекции (COVID-19), заняв 4-е место по итогам 2022 г. среди всех противовирусных ЛП. Один из самых существенных приростов объема

закупок продемонстрировал новичок рейтинга, замыкающий пятерку лидеров, – противовирусное средство Исентресс (Merck Sharp Dohme). По сравнению с 2021 г. препарат поднялся в рейтинге на четыре строчки вверх, показав значительный прирост как в стоимостном, так и в натуральном показателе (+23,1% и +27,5% соответственно). Другой новинкой в сегменте, на которую пришелся существенный объем закупок в 2022 г. (около 2,7 млрд руб.), стал препарат Лагеврио (молнупиравир) для лечения COVID-19 легкого или среднетяжелого течения у взрослых, в том числе с повышенным риском прогрессирования заболевания до тяжелого течения, не требующих дополнительной оксигенотерапии. В данную группу входит препарат Эргоферон, который все больше укрепляет позиции в сегменте противовирусных средств за счет устойчивой положительной динамики его продаж в стоимостном выражении. По итогам 2022 г. объем реализации ЛП Эргоферон превысил 3,2 млрд руб. в ценах конечного потребления, а прирост по сравнению с 2021 г. составил +8,1%.

ЭРГОФЕРОН® ВСЕ БОЛЬШЕ УКРЕПЛЯЕТ ПОЗИЦИИ В СЕГМЕНТЕ ПРОТИВОВИРУСНЫХ СРЕДСТВ

Острая респираторная вирусная инфекция (ОРВИ) занимает ведущее место среди инфекционных заболеваний и является основной причиной обращения за медицинской помощью. Препараты, сочетающие противовирусное и иммуномодулирующее действие, рассматриваются в качестве наиболее перспективных средств терапии ОРВИ ввиду их широкого спектра противовирусного действия и отсутствия риска развития резистентности. В связи с этим, например, в стратегической программе ВОЗ по гриппу на 2019–2030 гг. указывается на необходимость изучения и внедрения новых методов лечения с использованием в том числе иммуномодуляторов¹.

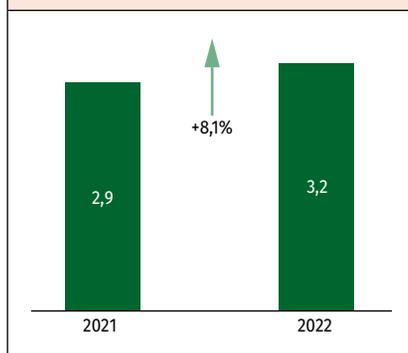
С ПОЗИЦИЙ МАРКЕТИНГА

По данным аналитической компании IQVIA, в 2022 г. объем аптечного рынка системных противовирусных препаратов, отпускаемых без рецепта, достиг 41,4 млрд руб. в ценах конечного потребления или 82,3 млн упак.². При этом рынок вырос на 12,1% в руб. и на 6,7% в упак. Порядка 96% в стоимостном выражении и 94% в натуральном занимают отечественные производители. Именно им принадлежат ключевые позиции на рынке системных противовирусных лекарственных препаратов (ЛП).

В 2022 г. в тройку лидеров по объему аптечных продаж среди отпускаемых без рецепта системных противовирусных ЛП вошел отечественный препарат Эргоферон®, представленный на рынке в виде таблеток для рассасывания № 20. По сравнению с 2021 г. препарат переместился на одну строчку вверх в рейтинге, заняв долю порядка 7,7% в руб. (табл.).

Укрепление позиций бренда в сегменте оказалось возможно за счет устойчивой положительной динамики его продаж. По итогам 2022 г. объем реализации ЛП Эргоферон® превысил 3,2 млрд руб. в ценах конечного потребления, а прирост по сравнению с 2021 г. составил +8,1% (рис.). В натураль-

РИСУНОК. Динамика продаж препарата Эргоферон табл. д/рассас. № 20, млрд розн. руб.



Источник: розничный аудит IQVIA

ном выражении за 2022 г. было продано 6,3 млн упак. препарата Эргоферон®, что позволило ему войти в топ-4 полных наименований² и по этому параметру. К слову, Эргоферон® удерживает одну из лидирующих позиций по объему продаж в сегменте уже на протяжении многих лет, что указывает на осведомленность о препарате и высокую степень доверия к нему среди потребителей. Согласно данным Ipsos Comcon, Эргоферон® входит в топ-3 препаратов по знанию среди потребителей³.

³ По результатам исследования, проведенного ООО «Ипсос Комкон» в декабре 2022 г. среди 500 мужчин и женщин в возрасте 25–45 лет, с доходом средний и выше, пользователей противовирусными/иммуномодулирующими средствами для облегчения симптомов простуды, ОРВИ и гриппа за последние 12 месяцев в городах РФ с населением от 500 тыс. жителей и более.

¹ Global Influenza Strategy 2019–2030. Prevent. Control. Prepare. WHO.

² Учтывались объемы продаж препаратов АТХ-группы J05 – «Противовирусные препараты системного действия» (пероральные формы).

Широкая востребованность препарата Эргоферон® объясняется целым рядом причин, среди которых можно выделить уникальный механизм действия, мощную доказательную базу, подтвержденную многолетним опытом использования препарата врачами и потребителями, универсальность применения и экономическую выгоду.

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДОКАЗАТЕЛЬНОЙ МЕДИЦИНЫ

В состав препарата Эргоферон® входят технологически обработанные аффинно очищенные антитела к интерферону (ИФН) гамма, CD4, гистамину, которые усиливают противовирусную активность друг друга [1], тем самым обеспечивают мощный удар по вирусной инфекции.

В ноябре 2022 г. в Российской академии наук прошла 5-я Международная конференция «Физика водных растворов». В ходе конференции ученые-физики рассказали об исследованиях, которые помогли доказать механизм действия препаратов на основе технологически обработанных антител. Установлено, что технологическая обработка антител приводит к образованию в растворителе сложных структур. При этом происходят долгосрочные изменения свойств водных систем на молекулярном и супрамолекулярном уровне. В случае с препаратом Эргоферон® противовирусный эффект реализуется на биохимическом уровне за счет влияния на молекулы-мишени – конформационных изменений в ИФН гамма, воздействия на рецептор CD4 и гистаминовые рецепторы. В комплексе компоненты препарата обеспечивают противовирусную активность, не уступающую Осельтамивиру – препарату, рекомендованному ВОЗ для лечения гриппа [2].

Стоит также отметить, что только Эргоферон® оказывает сразу четыре действия – противовирусное, противовоспалительное с антигистаминным и иммуномодулирующее [1], что выгодно отличает его от конкурентов. Именно поэтому он не только справляется с вирусами и активизирует наш иммунитет, но и снимает воспаление и устраняет симптомы вирусных инфекций (насморк, заложенность носа, кашель, лихорадка) в среднем за 3 дня [3].

ТАБЛИЦА. Топ-3 полных наименований системных противовирусных ЛП¹, отпускаемых без рецепта, на розничном рынке в 2022 г.

Рейтинг 2022 г.	Изменение в рейтинге к 2021 г.	Полное наименование ЛП	Доля, % (руб.)	Цена за 1 капс./табл., руб.
1	0	Арбидол Максимум капс. 200 мг № 10	21,1	56,1
2	0	Ингавирин капс. 90 мг № 10	17,7	79,0
3	+1	Эргоферон® табл. д/рассас. № 20	7,7	25,3

Источник: розничный аудит IQVIA

Эффективность применения препарата Эргоферон® подтверждена в клинических исследованиях. Так, например, в неинтервенционной наблюдательной программе «ЭРМИТАЖ», охватившей 519 врачей и 8411 пациентов в возрасте от 6 мес. до 90 лет, включая 6005 детей, показана независимая от сроков начала терапии ОРВИ/гриппа нормализация температуры тела уже с 1-го дня приема препарата – у 29,25% больных, а к третьему дню – у 95,05% пациентов [3].

По результатам наблюдательной программы была подтверждена эффективность препарата как при раннем, так и при позднем начале терапии не только в купировании лихорадки, но и в разрешении катаральных симптомов ОРВИ/гриппа у пациентов в среднем за 2,9 дня. То есть клинический результат лечения препаратом Эргоферон® не зависит от сроков начала терапии, что выгодно его отличает от других лекарственных средств [3].

Помимо этого, терапевтическая эффективность и безопасность препарата Эргоферон® подтверждены в ходе метаанализа рандомизированных контролируемых исследований (РКИ), обладающего наивысшим уровнем доказательности в иерархии данных с позиций доказательной медицины. Данные метаанализа свидетельствуют о том, что лечение препаратом Эргоферон® более эффективно снижает продолжительность лихорадки по сравнению с плацебо при ОРВИ и Осельтамивиром при гриппе – до 2,6 дня, облегчает тяжесть течения заболевания и способствует уменьшению частоты осложнений. Показана хорошая переносимость и совместимость препарата с ЛП других классов [4].

Иллюстрацией мощного противовирусного действия препарата Эргоферон® в клинических исследованиях является зафиксированное отсутствие вирусных антигенов у

76% пациентов с ОРВИ, включая грипп, уже к 3–4-му дню лечения [5].

Эргоферон® – универсальный противовирусный препарат широкого спектра действия. Эргоферон® обладает противовирусной активностью в отношении таких возбудителей ОРВИ, как вирусы гриппа, парагриппа, риновирус, метапневмовирус, аденовирус, респираторно-синцитиального вируса, сезонных штаммов коронавируса, бокавируса и ряда других, а также и неспецифической профилактической активностью против новой коронавирусной инфекции. Согласно официальной инструкции по медицинскому применению, Эргоферон® показан для лечения ОРВИ, включая грипп, у взрослых и детей с 6 месяцев [1]. Реакции, в реализацию которых вовлечены «мишени» препарата, не имеют возрастных отличий, в связи с чем необходимость подбора дозы для пациентов в зависимости от возраста отсутствует.

Также Эргоферон® показан при лечении острых кишечных инфекций вирусной этиологии (ОКВИ) [1]. По данным РКИ, при терапии ОКВИ препаратом Эргоферон® у 86% пациентов купируются клинические симптомы уже через 3 дня от начала терапии [6]. В 2022 г. у препарата появилось новое показание – неспецифическая профилактика COVID-19 в период проведения вакцинации между введением первого и второго компонентов вакцины против новой коронавирусной инфекции у взрослых [1].

Применение препарата Эргоферон® на фоне вакцинации снижает риск заболеть COVID-19 в 3 раза, тем самым позволяя своевременно провести полную вакцинацию у 99% пациентов [7].

Препарат Эргоферон® включен в Клинические рекомендации МЗ РФ по ОРВИ у взрослых, в методические рекомендации

Федерального медико-биологического агентства [8, 9]. Благодаря мощной доказательной базе Эргоферон® заслужил доверие и врачебного сообщества. По данным ООО «АйДи-360», выписка препарата за 2022 г. (суммарно среди терапевтов / врачей общей практики и педиатров) увеличилась на 13,3%⁴.

Кроме того, лечение препаратом Эргоферон® экономически выгодно, так как он сочетает в себе действия нескольких ЛП (борется с вирусами, облегчает симптомы, поддерживает иммунитет). В ходе исследований установлено, что в половине случаев при лечении ОРВИ препаратом Эргоферон® не требуется дополнительного назначения других лекарств [3]. При этом препарат отличает выгодная цена, что отмечается в качестве весомого дополнительного фактора в пользу выбора именно его [10]. Одна упаковка препарата Эргоферон® № 20 обходится потребителю в среднем в 506 руб., а цена за 1 таблетку составляет около 25 руб., что в 2–3 раза доступнее ближайших конкурентов (табл. 1).

Эргоферон® – это обоснованный выбор для лечения гриппа и других ОРВИ у взрослых и детей с 6 месяцев. Препарат по достоинству оценен пациентами и медицинским сообществом. В 2022 г. Эргоферон® стал лауреатом ежегодной национальной премии «Марка № 1 в России» в категории «Противовирусный препарат»⁵.

Стоит отметить интерес к препарату и его признание не только в нашей стране, но и за рубежом. Помимо России, препарат зарегистрирован в 15 странах.

⁴ «Аудит выписки 360» аналитическая платформа обработки и визуализации данных – программно-обеспеченная «Фарм. Монитор 360», за период 2021–2022 гг. зафиксированы назначения бренда Эргоферон (производитель – ООО «НПФ «Материя Медика Холдинг»).
⁵ <https://www.narodnaya marka.ru/laureaty>.

ИСТОЧНИКИ:

1. Инструкция по применению препарата Эргоферон®. Режим доступа: https://grls.rosminzdrav.ru/Grls_View_v2.aspx?routingGuid=368b4a71-13c4-4c3b-83a5-6f6dc0b7c910.
2. Ученые исследовали механизм действия отечественных препаратов. Медицинская газета. 2022;(49). Режим доступа: <https://www.mgz.ru/49-ot-14122022g/uchenye-issledovali-mekhanizm-deistviya-otchestvennykh-preparatov>.
3. Тепле Н.А., Валиева С.Т., Фараджева Н.А. и др. Лечение ОРВИ и гриппа в амбулаторно-поликлинической практике: результаты международной наблюдательной неинтервенционной программы «ЭРМИТАЖ». Терапия. 2017;8(18):63–78. Режим доступа: <https://therapy-journal.ru/ru/archive/article/35795?ysclid=lg0onur0up221503820>.
4. Горелов А.В., Тепле Н.А., Блохин Б.М. и др. Влияние иммуномодулирующей терапии на течение острых респираторных инфекций вирусной этиологии: метаанализ клинических исследований эффективности и безопасности препарата Эргоферон в лечении гриппа и других острых респираторных вирусных инфекций. Вопросы практической педиатрии. 2021; Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47211179>.
5. Заплатников А.Л., Кондюрина Е.Г., Елкина Т.Н. и др. Многоплановая оценка схем терапии острых респираторных инфекций в условиях рутинной педиатрической практики. Антибиотики и химиотерапия. 2016;61(5–6):8–20. Режим доступа: <https://www.antibiotics-chemotherapy.ru/jour/article/view/666>.
6. Лобзин Ю.В., Горелов А.В., Усенко Д.В. и др. Лечение острых кишечных инфекций вирусной этиологии у детей: результаты международного многоцентрового двойного слепого плацебо-контролируемого рандомизированного клинического исследования. Инфекционные болезни: новости, мнения, обучение. 2020;9(3):49–60. <https://doi.org/10.33029/2305-3496-2020-9-3-49-60>.
7. Авдеева М.Г., Белоусова О.Н., Орлова Е.А. и др. Неспецифическая профилактика COVID-19 в период вакцинации против новой коронавирусной инфекции: результаты многоцентрового двойного слепого плацебо-контролируемого рандомизированного клинического исследования. Терапевтический архив. 2022;94(11):1268–1277. Режим доступа: <https://ter-arkhiv.ru/0040-3660/article/view/119965>.
8. Острые респираторные вирусные инфекции (ОРВИ) у взрослых: клинические рекомендации. 2021. Режим доступа: https://cr.minzdrav.gov.ru/recommend/724_1.
9. Грипп и другие ОРВИ в период продолжающейся пандемии COVID-19: профилактика и лечение. Методические рекомендации. 2022. Режим доступа: https://fmba.gov.ru/dokumenty/detail.php?ELEMENT_ID=53088&sphrase_id=65106.
10. Отчет «Острые респираторные вирусные инфекции: взгляд врачей-терапевтов и пульмонологов». Центр изучения мнения врачей, исследовательский центр Webka Marketing, 2020. Режим доступа: <https://webka-marketing.ru/upload/iblock/ee5/ee53ed1213a3fba8fe25ee1b2128a963.pdf>.

ГРУППА ПРОТИВО- ВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ И ПРОТИВО- РЕВМАТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ (M01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Нимесил	Menarini
2	3	Найз	Dr. Reddy's Lab
3	-	Нурофен Экспресс	Reckitt Benckiser
4	-	Терафлекс	Bayer Health Care
5	-	Нурофен Экспресс Форте	Reckitt Benckiser

Источник: IQVIA

По итогам 2022 г. объем продаж группы противовоспалительных и противоревматических препаратов составил 60,2 млрд руб. в ценах закупки или порядка 278,8 млн упак. При этом объем реализации препаратов данного сегмента вырос на 21,4% в стоимостном выражении и на 8,3% в натуральном. Состав препаратов-участников в рейтинге практически не изменился. Лидером по итогам 2022 г. по-прежнему остался Нимесил (Menarini), продемонстрировавший в рейтинге высокую положительную динамику продаж в рублях (+32,8%) на фоне снижения в упаковках (-2,1%). Сохранили свои позиции Найз, Нурофен Экспресс и

Терафлекс. Новичком рейтинга стал Нурофен Экспресс Форте (Reckitt Benckiser), прирост его стоимостного объема составил 32,2%, в упаковках – 20,3%. В группу противовоспалительных и противоревматических препаратов также входит Диафлекс Ромфарм, объем потребления которого по сравнению с 2021 г. увеличился на 15,0% в стоимостном выражении и на 1,4% в натуральном. Новинка сегмента – Ибуклин Экспресс от Dr. Reddy's Lab – отличилась наиболее высоким объемом продаж в стоимостном выражении, высоких показателей достиг новый препарат от компании «Фармстандарт» – Ибупрофен Форте.

ГРУППА АНТИБАКТЕРИАЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ СИСТЕМНОГО ПРИМЕНЕНИЯ (J01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Максиктам-АФ	«Алкеми Фарма»
2	-	Монурал	Zambon
3	2	Амоксиклав	Sandoz
4	3	Панцеф	Alkaloid
5	4	Завицефта	Pfizer

Источник: IQVIA

Продажи антибактериальных препаратов для системного применения показали отрицательную динамику в 2022 г. по сравнению с 2021 г. Сокращение объемов реализации в стоимостном выражении составило -10,7%, а в натуральном еще больше – около -21,0%. Объем рынка по итогам 2022 г. упал с 312,0 млн до 246,6 млн упак., а в ценах закупки составил 56,1 млрд руб. Состав участников рейтинга топ-5 по сравнению с 2021 г. претерпел некоторые изменения. На 1-е место вышел препарат Максиктам-АФ, показанный при инфекционно-воспалительных заболеваниях у взрослых и детей, вызванных чувствительными к цефепиму и сульбактаму микроорганизмами. Бренд Монурал, назначаемый при острых неосложненных инфекциях нижних мочевых путей (острый цистит) у женщин от 18 лет и старше, переместился с 4-го на 2-е место. Амоксиклав спустился на 3-е

место, занимая лидирующую позицию годом ранее, что связано с отрицательной динамикой его продаж (-49,1% в рублях и -43,2% в упаковках). Панцеф и Завицефта существенно улучшили свои позиции по сравнению с 2021 г., что позволило им войти в топ-5 лидеров рассматриваемого сегмента. В данную группу входит целый ряд антибиотиков от компании «Фармстандарт», которых в общей сложности насчитывается более 15 наименований. Среди ключевых из них можно выделить Амоксициллин Экспресс, Амоксициллин + Клавулановая кислота Экспресс, Цефиксим Экспресс. Все они обладают широким спектром действия и по итогам 2022 г. продемонстрировали высокие приросты продаж как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Среди новинок сегмента отметим Колистимет АФ («Алфарма») и Линезолид («Амедарт»).

ЛИНЕЙКА ЭКСПРЕСС – ЛИДЕРЫ РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА В СЕГМЕНТЕ АНТИБАКТЕРИАЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ

Антибактериальные препараты широко применяются для лечения инфекционных заболеваний более 70 лет. Данная группа является одной из самых многочисленных на российском фармацевтическом рынке. На сегодняшний день в России представлено более 100 различных действующих веществ, относящихся по классификации к антибиотикам, а с учетом формы выпуска и дозировок число препаратов превышает 1 500 наименований.

Согласно данным аналитического агентства IQVIA, объем реализации ЛП АТС-группы J01 – «Антибактериальные препараты для системного использования» в 2022 г. составил 63,2 млрд руб., что соответствует 246,6 млн упак. препаратов. Импортные средства преобладают на рынке антибактериальных препаратов для системного использования в стоимостном выражении, однако их доля постепенно снижается (51% в 2022 г. против 69% в 2019 г.), что говорит в том числе и об эффективной работе программы импортозамещения. В упаковках перевес в сторону антибиотиков, произведенных на территории России, сохраняется на протяжении нескольких лет – в 2022 г. – 66% (в 2019 г. – 58%).

Самой быстрорастущей компанией среди локальных производителей в топ-5 стала отечественная компания «Фармстандарт», занимающаяся разработкой и производством социально значимых ЛП не только в группе антибактериальных средств, но и препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, сахарного диабета, гастроэнтерологических, неврологических, онкологических и других заболеваний¹. Компания возглавила рейтинг отечественных производителей в сегменте антибактериальных препаратов по приросту продаж в рублях (+73%), тем самым вошла в число локальных компаний, увеличивших долю на рынке в данной группе по итогам 2022 г.² Производственные мощности компании обеспечивают пять современных заводов, которые отвечают требованиям российских стандартов. Восемь производственных участков ОАО «Фармстандарт-Лексредства» сертифицированы по европейским стандартам European Union Good Manufacturing Practice³. Руководством компании утверждена программа по переходу заводов на европейские стандарты GMP. «Фармстандарт» представляет широкий спектр препаратов для антибактериальной терапии, в портфель компании включены одни из самых тщательно изученных препаратов из всей группы антибиотиков, такие как Амоксициллин ЭКСПРЕСС, Амоксициллин + Клавулановая кислота ЭКСПРЕСС, Цефиксим ЭКСПРЕСС, Доксисицилин ЭКСПРЕСС, Азитромицин ЭКСПРЕСС. Их

эффективность доказана в многолетних международных и российских плацебо-контролируемых клинических исследованиях [1–5]. Основным отличием их от других дженериков является их форма выпуска – «таблетки диспергируемые». Преимуществами такой формы выпуска перед традиционными таблетками являются удобство применения и точность дозирования – таблетки могут быть приняты также в виде суспензии при диспергировании в воде, что особенно важно для пациентов с дисфагией, а также для детей и пожилых, которым трудно глотать целиком крупные таблетки. Диспергируемые таблетки имеют благоприятный профиль безопасности и оказывают минимальное воздействие на микрофлору кишечника⁴.

По итогам 2022 г. все «экспресс»-препараты в портфеле компании «Фармстандарт» продемонстрировали стабильную положительную динамику продаж в группе антибактериальных средств как в стоимостном, так и в натуральном выражении (табл.). Лидером в рейтинге по стоимостному объему продаж стал диспергируемый антибиотик с улучшенными фармакокинетическими свойствами⁵ – Амоксициллин ЭКСПРЕСС. Согласно данным IQVIA, в 2022 г. было реализовано 1,6 млн упак. препарата на сумму почти 5775 млн руб. В рейтинге представлена также фиксированная комбинация амоксициллина и ингибитора β-лактамаз клавулановой кислоты – ЛП Амоксициллин + Клавулановая кислота ЭКСПРЕСС. Данное сочетание в лекарственной форме «таблетки диспергируемые» имеет лучшие показатели, характеризующие биодоступность препарата, и более стабильный уровень клавулановой кислоты в плазме крови, что обеспечивает более надежную защиту амоксициллина от разрушающего воздействия β-лактамаз бактерий [6]. Выдающиеся показатели также продемонстрировал еще один бренд в линейке – Цефиксим ЭКСПРЕСС – препарат с высоким потенциалом роста, что подтверждается положительной динамикой приростов продаж как в рублях, так и в упаковках. Удобная схема применения (1 таблетка в день) благоприятно влияет на приверженность пациентов проводимой терапии. Являясь антибиотиком широкого спектра действия, Цефиксим ЭКСПРЕСС широко применяется при терапии инфекций верхних и нижних дыхательных путей, а также в урологии и гинекологии [7]. Стоит отме-

тить, что вышеперечисленные препараты признаны взаимозаменяемыми оригинальным препаратом [8]. Самым быстрорастущим ЛП в портфеле компании стал препарат Азитромицин ЭКСПРЕСС. По данным IQVIA, за год объем реализации препарата вырос с 2,4 млн до 10,6 млн в 2022 г.

В связи с высокой актуальностью проблемы антибиотикорезистентности особенно важным становится вопрос оптимизации антибактериальной терапии, поэтому применение антибиотиков в диспергируемых таблетках во многом будет способствовать повышению эффективности, переносимости и удобства проводимой терапии. Важно отметить, что в целом российская фармацевтическая отрасль демонстрирует позитивную динамику. В нынешних условиях глобальной перестройки логистики для зарубежных компаний многие российские производители, в частности компания «Фармстандарт», показывают интенсивный экономический рост, связанный с качественным улучшением производства. Открытие новых площадок становится еще одним шагом в наращивании выпуска эффективных отечественных препаратов, которые в том числе замещают востребованные импортные аналоги и обеспечивают население качественными и доступными препаратами.

ИСТОЧНИКИ:

1. Проспективное открытое рандомизированное перекрестное исследование по изучению сравнительной фармакокинетики и биоэквивалентности препаратов Амоксициллин, таблетки диспергируемые, 1000 мг (ЗАО «Лекко», Россия), и Флемоксин Солютаб® (таблетки диспергируемые, 1000 мг («Астеллас Фарма Юроп Б.В.», Нидерланды), у здоровых добровольцев.
2. Открытое рандомизированное перекрестное с двумя последовательностями и двумя периодами исследование сравнительной фармакокинетики (биоэквивалентности) препаратов АМХ-СА-DT, таблетки диспергируемые, содержащие амоксициллин и клавулановую кислоту (amoxicillin + clavulanic acid) в дозе 875 мг / 125 мг, производства компании ЗАО «Лекко», Россия, и Флемоклав Солютаб®, таблетки диспергируемые, содержащие амоксициллин и клавулановую кислоту (amoxicillin + clavulanic acid) в дозе 875 мг / 125 мг, производства компании «Астеллас Фарма Юроп Б.В.», Нидерланды, у здоровых добровольцев после однократного приема натощак.
3. Проспективное открытое рандомизированное перекрестное исследование по изучению сравнительной фармакокинетики и биоэквивалентности препаратов Цефиксим ЭКСПРЕСС (МНН цефиксим), таблетки диспергируемые, 400 мг (ЗАО «Лекко», Россия) и Супракс® Солютаб® (МНН цефиксим), таблетки диспергируемые, 400 мг («Астеллас Фарма Юроп Б.В.», Нидерланды), у здоровых добровольцев.
4. Проспективное открытое рандомизированное перекрестное исследование по изучению сравнительной фармакокинетики и биоэквивалентности препаратов Доксисицилин ЭКСПРЕСС, таблетки диспергируемые, 100 мг (ОАО «Фармстандарт-Лексредства», Россия) и Юнидокс Солютаб®, таблетки диспергируемые, 100 мг («Астеллас Фарма Юроп Б.В.», Нидерланды), у здоровых добровольцев.
5. Проспективное открытое рандомизированное перекрестное исследование по изучению сравнительной фармакокинетики и биоэквивалентности препаратов Азитромицин ЭКСПРЕСС (МНН азитромицин), таблетки диспергируемые, 1000 мг (производства ОАО «Фармстандарт-Лексредства», Россия), и Сумамед® (МНН азитромицин), таблетки диспергируемые, 1000 мг (производства компании «Плива Хрватска» д.о.о., Хорватия), у здоровых добровольцев.
6. Зырянов С.К., Байбулатова Е.А. Использование новых лекарственных форм антибиотиков как путь повышения эффективности и безопасности антибактериальной терапии. Антибиотики и Химиотерапия. 2019;64(3-4):81-91. Режим доступа: <https://www.antibiotics-chemotherapy.ru/jour/article/view/132/0>.
7. Инструкция по медицинскому применению. ЛП Цефиксим ЭКСПРЕСС.
8. Перечень взаимозаменяемых препаратов, 2022.

ТАБЛИЦА. Доля лидеров в портфеле компании «Фармстандарт» АТС-группы J01 – «Антибактериальные препараты для системного использования» и их прирост, %

Рейтинг*	ТН	Доля розничных продаж, %		Прирост розничных продаж к 2021 г., %	
		руб.	упак.	руб.	упак.
1	Амоксициллин ЭКСПРЕСС	27,4%	21,8%	187%	128%
2	Амоксициллин + Клавулановая кислота ЭКСПРЕСС	24,7%	18,3%	199%	159%
3	Цефиксим ЭКСПРЕСС	21,8%	10,3%	180%	147%
4	Доксисицилин ЭКСПРЕСС	7,5%	5,4%	95%	56%
13	Азитромицин ЭКСПРЕСС	0,5%	0,4%	347%	326%

Источник: все сегменты рынка IQVIA

* Место в рейтинге по стоимостному объему продаж в портфеле компании «Фармстандарт».

ВОПРОСЫ ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО ПРЕПАРАТА НИМЕСУЛИДА В ТЕРАПИИ БОЛИ

Боль – мучительное проявление острых заболеваний, травм и хронических болезней, существенно снижающее качество жизни, трудоспособность и социальную активность пациентов. Лечение боли относится к числу первоочередных задач медицинской помощи и занимает важное место практически во всех разделах клинической медицины [1].

Наиболее важными препаратами для симптоматического лечения боли являются нестероидные противовоспалительные препараты (НПВП). Уникальное сочетание анальгетического, противовоспалительного и жаропонижающего эффектов обуславливает преимущества НПВП перед ЛП других групп [2]. При некоторых заболеваниях, в первую очередь ревматических (например, анкилозирующий спондилит), НПВП могут не только уменьшать боль, но и влиять на прогрессирование болезни [1].

В настоящее время на фармацевтическом рынке России представлено порядка 23 МНН НПВП. Если учитывать большое количество дженериков и разные торговые наименования, число препаратов приближается к 280.

Согласно данным компании IQVIA, объем рынка НПВП, применяемых при заболеваниях скелетно-мышечной мускулатуры¹, по итогам 2022 г. достиг 43,9 млрд руб. в ценах конечного потребления или 155,2 млн упак. При этом рынок вырос по сравнению с 2021 г. на 21,0% в рублях и на 5,6% в упаковках. Наибольший объем продаж как в стоимостном, так и в натуральном выражении приходится на препараты нимесулида. В 2022 г. их доля в сегменте НПВП составила порядка 32,7% в стоимостном выражении и 24,6% в натуральном (рис. 1). Нимесулид – золотая середина класса НПВС. Именно поэтому он прочно закрепился в арсенале ревматологов, терапевтов, семейных врачей [2] и уверенно лидирует по уровню востребованности на фармрынке. Молекула обладает уникальной химической структурой, отличной от других НПВС, и принадлежит к классу сульфонамидов. Его синтез и изучение анальгетических эффектов начались в 1971 г., до расшифровки роли простагландинов и циклооксигеназы (ЦОГ) в развитии боли и воспаления. Нимесулид – преимущественный ингибитор ЦОГ-2, обладающий широким спектром ЦОГ-независимых эффектов, определяющих уникальные мультифакториальные механизмы его про-

¹Учитывались объемы продаж НПВП, входящих в состав группы ErbMRA2 "M01 – Противовоспалительные и противоревматические препараты" (экспертная выборка).

тивовоспалительной и анальгетической активности, а также имеющий хороший профиль безопасности [1]. В настоящее время нимесулид вытесняется более чем в 50 странах мира [3], а его клиническая эффективность продемонстрирована более чем в 200 исследованиях, в которые были включены пациенты с болями разнообразной природы и различными воспалительными заболеваниями. Во всех исследованиях установлено, что нимесулид уменьшает боль и воспаление в большей степени, чем плацебо, превосходит или не уступает по эффективности другим НПВС. Высокая эффективность и быстрый анальгетический эффект нимесулида по сравнению с плацебо и другими НПВС были продемонстрированы при ревматоидном артрите (в сравнении с диклофенаком и целекоксибом), постоперационных болях (в сравнении с напроксеном), остеоартрите (по сравнению с целекоксибом), неврогенном болевом синдроме (по сравнению с ибупрофеном), острых болях в плечевом суставе, острым подагрическим артритом и других патологиях. При этом важно, что лечение нимесулидом ассоциируется с низким риском сердечно-сосудистых осложнений, таких как инфаркт миокарда, застойная сердечная недостаточность и инсульт [1]. Лидирующую позицию на рынке в стоимостном выражении среди всех препаратов на основе нимесулида по итогам 2022 г. занимает бренд Нимесил® от компании Berlin-Chemie. В тройку лидеров также вошли Найз® (Dr. Reddy's) и Нимесулид («Атолл»). Суммарно на долю топ-3 лидеров приходится почти 80% рынка в стоимостном выражении и более 60% в натуральном. Однако ключевым драйвером сегмента является его лидер – Нимесил®, для которого отмечен самый динамичный рост среди ближайших конкурентов по сравнению с 2021 г. (+34,5% в рублях, рис. 2). Общий объем продаж препарата по итогам 2022 г. составил 6,9 млрд руб. в ценах конечного потребления или 75 млн упак. Среди основных критериев выбора в пользу препарата Нимесил® среди множества дженериков можно выделить доверие к надежному производителю, а также более удачную лекарственную форму и длительный позитивный опыт применения в российской клинической практике [4].

Нимесил® представляет собой растворимые гранулы для приготовления суспензии для перорального приема. Данная лекарственная форма обеспечивает быстрое достижение максимальной концентрации препарата в сыворотке крови и ускоряет развитие терапевтического эффекта. Это также позволяет сократить время взаимодействия препарата со слизистой оболочкой ЖКТ, что снижает риск развития контактного повреждения [4] и делает ЛП особенно подходящим для лечения острой боли, связанной с воспалением [5]. Для минимизации нежелательного действия следует принимать наименьшую эффективную дозу препарата при наименьшей длительности лечения. Взрослым и детям старше 12 лет рекомендуется употреблять по 1 пакету (100 мг нимесулида) 2 р/сут после еды².

Нимесил® хорошо известен российским врачам как эффективный и обладающий благоприятной переносимостью анальгетик. Следует отметить, что существенная часть наиболее важных и интересных исследований нимесулида в России была проведена именно с применением препарата Нимесил® [4]. Выбор НПВП, оптимального для пациента, осуществляется с учетом целого комплекса факторов – безопасности, эффективности, селективности, совместимости с другими препаратами, наличия коморбидной патологии, индивидуальной чувствительности [6]. Одним из препаратов выбора является нимесулид (Нимесил®), отличающийся, помимо высокого анальгетического и противовоспалительного потенциала, также безопасностью, наличием большого отечественного и международного опыта применения, прогрессивных лекарственных форм, обеспечивающих удобство использования и высокую биодоступность [2].

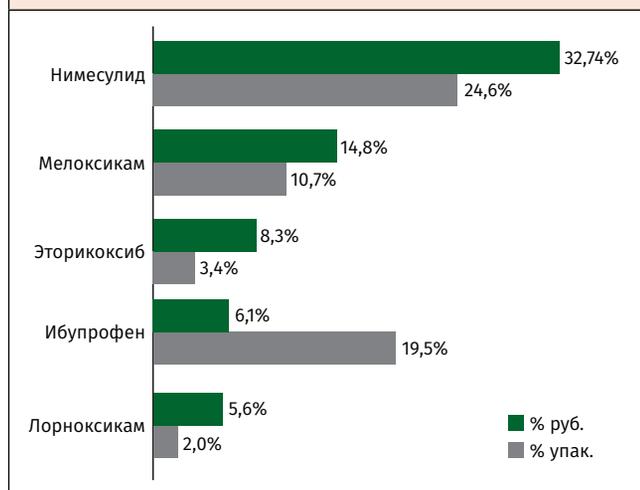
² Инструкция по применению к препарату Нимесил®.

ИСТОЧНИКИ:

- Каратеев А.Е., Насонов Е.Л. Применение нестероидных противовоспалительных препаратов в медицине: фокус на нимесулид. М.: МедиАр Пресс, 2021. 33 с.
- Каратеев Д.Е., Лучихина Е.Л., Тангиева А.Р. Выбор нестероидного противовоспалительного препарата для симптоматической терапии ревматических заболеваний: фокус на нимесулид. Эффективная фармакотерапия. 2018;19:26–31. Режим доступа: https://umedp.ru/articles/vybor_nesteroidnogo_protivovospalitel'nogo_preparata_dlya_simptomaticheskoy_terapii_revmaticheskikh_z.html?ysclid=lgf738qkg82513336.

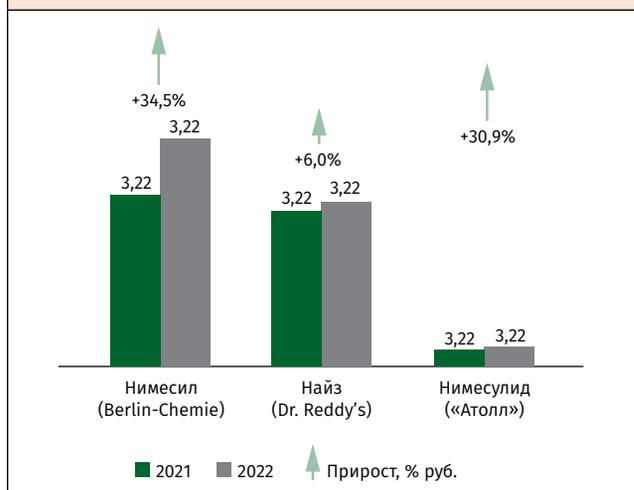
Полный список литературы вы можете запросить в редакции.

РИСУНОК 1. Топ-5 МНН в сегменте НПВП, применяемых при заболеваниях скелетно-мышечной мускулатуры¹, в 2022 г.



Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Топ-3 препаратов в группе МНН нимесулид в 2022 г., млрд руб.



Источник: IQVIA



 **Гранулированная форма* – более быстрый результат^{1, **}**



 **Выраженное противовоспалительное и обезболивающее действие^{2,3}**



 **Ингибирует энзимы, разрушающие хрящевую ткань^{4,5}**

 **Риск развития осложнений со стороны верхних отделов ЖКТ в сравнении с другими НПВП ниже среднего⁶**

1. Alessandrini A, Ballarin E, Bastianon A, Migliavacca C. Clin Ther. 1986; 118 (3): 177-182

2. K. D. Rainsford, Inflammofarmacology 14 (2006): 120-137

3. Bianchi M., Brogгинi M. Drugs 2003, 63 Suppl. 1: 37-46

4. Barracchini, A et al., J. Pharm. Pharmacol., 50, 1417-1423, 1998 (in vitro)

5. Pelletier JP et al., Drugs. 1993; 46 Suppl 1:34-9 (in vitro)

6. Castellaque J, Pharmacoepidemiology and Drug Safety, 2012 DOI: 10.1002/pds.3385

* гранулы для приготовления суспензии для приема внутрь

** по сравнению с таблетированной формой

Сокращенная информация по медицинскому применению препарата Нимесил®. Показания к применению: лечение острой боли (в т.ч. боли в спине, пояснице; болевой синдром в костно-мышечной системе, включая ушибы, растяжения связок и вывихи суставов; тендиниты, бурситы; зубная боль); симптоматическое лечение остеоартроза (остеоартрита) с болевым синдромом; первичная альгодисменорея. Препарат предназначен для симптоматической терапии, уменьшения боли и воспаления на момент использования. Нимесулид следует применять в качестве препарата второй линии. Решение о назначении нимесулида должно приниматься на основании оценки рисков для каждого пациента. **Противопоказания:** гиперчувствительность к нимесулиду или другим компонентам препарата; гиперергические реакции в анамнезе (бронхоспазм, ринит, крапивница), связанные с применением ацетилсалициловой кислоты (АСК) или других НПВП; гепатотоксические реакции на нимесулид в анамнезе; одновременное применение с другими лекарственными препаратами с потенциальной гепатотоксичностью (например, другими НПВП); период после проведения аортокоронарного шунтирования; лихорадка и/или наличие гриппоподобных симптомов; язвенная болезнь желудка или двенадцатиперстной кишки в фазе обострения; эрозивно-язвенное поражение желудочно-кишечного тракта в фазе обострения; эрозивно-язвенное поражение желудочно-кишечного тракта в анамнезе; перфорации или желудочно-кишечные кровотечения в анамнезе, в том числе связанные с предшествующей терапией НПВП; цереброваскулярные кровотечения или другие активные кровотечения, или заболевания, сопровождающиеся повышенной кровоточивостью; тяжелые нарушения свертывания крови; тяжелая сердечная недостаточность; тяжелая почечная недостаточность (клиренс креатинина < 30 мл/мин); печеночная недостаточность; детский возраст до 12 лет; беременность и период грудного вскармливания; алкоголизм, наркотическая зависимость; наследственная непереносимость фруктозы, дефицит сахаразы-изомальтазы и синдром мальабсорбции глюкозы-галактозы. **С осторожностью:** артериальная гипертензия, сахарный диабет, компенсированная сердечная недостаточность, подтвержденная ишемическая болезнь сердца, цереброваскулярные заболевания, дислипидемия/гиперлипидемия, заболевания периферических артерий, курение, почечная недостаточность (клиренс креатинина 30-60 мл/мин); заболевания желудочно-кишечного тракта в анамнезе, включая язвенный колит, болезнь Крона; пожилой возраст; длительное предшествующее применение НПВП, одновременное применение со следующими препаратами: антикоагулянты (например, варфарин), антиагреганты (например, АСК), пероральные глюкокортикостероиды, селективные ингибиторы обратного захвата серотонина. **Побочное действие:** наиболее часто встречающиеся побочные эффекты – диарея, тошнота, рвота; повышение уровня «печеночных» ферментов. Информация для специалистов здравоохранения. Отпускается по рецепту. Подробная информация содержится в инструкции по применению лекарственного препарата Нимесил® ПN011439/01-080422.

RU_NIM-02-2022-v1-press. Одобрено 06.2022. Срок действия до 06.2024. Реклама.

ООО «Берлин-Хеми/А.Менарини». 123112, г. Москва, Пресненская набережная, дом 10, БЦ «Башня на Набережной», Блок Б.

Тел. +7 (495) 785-01-00, факс +7 (495) 785-01-01; <http://www.berlin-chemie.ru>



**БЕРЛИН-ХЕМИ
МЕНАРИНИ**

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ САХАРНОГО ДИАБЕТА (A10)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Форсига	AstraZeneca
2	2	Туджео СолоСтар	Sanofi
3	3	Джардинс	Boehringer I
4	4	Галвус	Novartis
5	5	Левемир Флекспен	Novo Nordisk

Источник: IQVIA

Группа демонстрирует положительную динамику как в стоимостном (+26,1%), так и в натуральном выражении (+4,8%). По итогам 2022 г. было продано порядка 97,7 млн упак. ЛП на сумму порядка 75,6 млрд руб. в ценах закупки. Состав рейтинга не претерпел существенных изменений, произошла лишь смена позиций игроков. Так, благодаря росту продаж на 89,6% в стоимостном выражении и 79,0% в натуральном рейтинг 2022 г. возглавил занимавший ранее 2-е место препарат Форсига от компании AstraZeneca. Ослабил позиции, переместившись на 2-е место, лидер прошлого года – Туджео СолоСтар. Хотя препарат и сохранил положительную динамику продаж (+0,7% в рублях и +2,4% в упаковках), этого оказалось недостаточно для того, чтобы удержаться на 1-м месте среди

сильных конкурентов. Высокие приросты продаж также показал препарат Джардинс, что позволило ему войти в тройку лидеров 2022 г. Объем продаж этого бренда увеличился почти в 2 раза по сравнению с 2021 г., что и позволило ему укрепить позиции. Замыкают рейтинг топ-5 лидеров препараты Галвус и Левемир Флекспен. Среди новинок, лидирующих по объему реализации, отметим препарат на основе семаглутида Ребелсас от компании Novo Nordisk, вошедший в топ-15 препаратов рассматриваемого сегмента, а также РинФаст Микс 30 («Герофарм») на основе инсулина аспарта. Компания Takeda вывела на рынок в 2022 г. комбинированный гипогликемический препарат на основе дипептидилпептидазы-4 ингибитора и тиазолидиндиона – Инкресинк.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЕНИН- АНГИОТЕНЗИНОВУЮ СИСТЕМУ (C09)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Эдарби Кло	Stada
2	2	Юперо	Novartis
3	3	Престанс	Servier
4	4	Лориста	KRKA
5	5	Трипликсам	Servier

Источник: IQVIA

Группа препаратов, влияющих на ренин-ангиотензиновую систему, сохраняет уверенный рост. Объем реализации средств этой группы достиг 216,4 млн упак. (+1,2% к 2021 г.) на сумму 62,8 млрд руб. (+19,8%). Лидером данного сегмента в 2022 г. стал препарат Эдарби Кло, который годом ранее занимал 2-е место. Продажи этого препарата росли высокими темпами, что позволило ему достичь объема 3,6 млрд руб. (+63,2% к 2021 г.) или 4,1 млн упак. (+40,2% к 2021 г.). Еще более стремительным ростом продаж отметился препарат Юперо (+131,7% в рублях, +94,6% в упаковках), за счет чего он поднялся по сравнению с 2021 г. с 12-го на 2-е место, буквально ворвавшись в пятерку лидеров. Третье место сохранил за собой ЛП Престанс, а Лориста,

потеряв занимаемую в 2021 г. позицию лидера сегмента, переместилась на 4-ю строчку рейтинга. Замыкает топ-5 препаратов, влияющих на ренин-ангиотензиновую систему, Трипликсам от компании Servier, который является новичком рейтинга 2022 г. Он представляет собой комбинацию амлодипина, индапамида и периндоприла и предназначен для лечения пациентов с артериальной гипертензией при снижении АД на фоне приема амлодипина, индапамида и периндоприла в тех же дозах. Среди наиболее продаваемых новинок сегмента – дженерики от компании Renewal – Каптоприл Реневал и Лизиноприл Реневал, а также комбинация амлодипина и периндоприла от компании Teva.

ГРУППА НАЗАЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ (R01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EphMRA	ТН	Корпорация
1	1	СНУП	Stada
2	2	Отривин	GlaxoSmithKline
3	3	Полидекса с фенилэфрином	Recordati
4	4	Назонекс	Merck Sharp Dohme
5	5	Ринонорм	Teva

Источник: IQVIA

Продажи по группе «R01» в 2022 г. составили 42,2 млрд руб. или 331,1 млн упак. (+23,0% в рублях и +9,0% в упаковках к 2021 г.). По сравнению с 2021 г. рейтинг топ-5 претерпел некоторые изменения, однако лидеры остались прежними. Наибольшие продажи в рублях неизменно приходятся на препарат СНУП (Stada), а 2-ю строчку рейтинга, как и годом ранее, занимает Отривин (GlaxoSmithKline). При этом Отривин стал самым быстрорастущим ЛП в рейтинге топ-5, продемонстрировав прирост продаж порядка 34,3% в рублях и 28,3% в упаковках. Третью строчку рей-

тинга занял препарат Полидекса с фенилэфрином, который по сравнению с 2021 г. поднялся на две строчки вверх. Бренд Назонекс, напротив, потерял одну позицию в рейтинге, заняв 4-е место. Замыкает топ-5 новичок рейтинга 2022 г. – бренд Ринонорм от компании Teva. Среди наиболее продаваемых новинок сегмента назальных препаратов можно выделить препарат на основе ксилометазолина Аквазивин Лор («Троицкий йодный завод»), а также два ЛП оксиметазолина гидрохлорида – Оксиметазолин («ЮжФарм») и Флустоприно («Профит Медика»).

ГРУППА АНАЛЬГЕТИКОВ (N02)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Пенталгин	«Отисифарм»
2	-	Терафлю	GlaxoSmithKline
3	-	Спазмалгон	Teva
4	-	Терафлю Экстра	GlaxoSmithKline
5	-	Максиколд Рино	«Отисифарм»

Источник: IQVIA

Продажи группы анальгетиков по итогам 2022 г. выросли на 22,3% в рублях, однако сократились на 1,8% в упаковках. За год было реализовано порядка 375,9 млн упак. ЛП на сумму 40,9 млрд руб. Лидирующую позицию среди анальгетиков уже не первый год удерживает препарат Пенталгин® («Отисифарм»), обладающий анальгезирующим, противовоспалительным, жаропонижающим и спазмолитическим действием. Большая часть брендов сохранили свои позиции в рейтинге по сравнению с предыдущим годом, за исключением одного участни-

ка, замыкающего топ-5, – в рейтинг вернулся препарат Максиколд Рино благодаря высокому приросту продаж (+35,2% в рублях и +27,2% в упаковках к 2021 г.). Однако самым быстрорастущим ЛП в рейтинге топ-5 стал Терафлю Экстра, объем продаж которого вырос на 83,4% в стоимостном выражении и на 49,8% в натуральном. Среди лончей 2022 г. отметим Антигриппин от компании Bausch Health и Колдакт Хот Дринк (S.C. Terapia), объем реализации в стоимостном выражении которых оказался самым высоким среди всех новинок.

ГРУППА АНТИТРОМБОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ (B01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Ксарелто	Bayer HealthCare
2	2	Эликвис	Pfizer
3	3	Брилинта	AstraZeneca
4	4	Кардиомагнил	Takeda
5	5	Прадакса	Boehringer I

Источник: IQVIA

Объем продаж данной группы в 2022 г. в рублях сократился на 11,9% к 2021 г. и составил 88,8 млрд руб., а также уменьшился на 11,1% в натуральном выражении до 92,2 млн упак. Лидирующую позицию в сегменте по итогам 2022 г. неизменно занимают широко востребованные во всем мире антитромботические препараты Ксарелто и Эликвис. Существенно укрепил свои позиции в сегменте бренд Бриллианта за счет высокого прироста продаж к 2021 г. (+20,8% в рублях, +8,8% в упаковках). Это позволило препарату переместиться с 5-го на 3-е место в рейтинге. Сохранил 4-е место в рейтинге препарат Кардиомагнил, продемонстрировавший положительную динамику продаж в стоимостном выражении (+5,0% в рублях в 2022 г. к

2021 г.) на фоне снижения в натуральном (-8,6% в упаковках к 2021 г.). Препарат Прадакса занял 5-ю строчку рейтинга, переместившись по сравнению с 2021 г. на 2 строчки вниз. Ослабление позиций связано с отрицательной динамикой продаж препарата (-10,3% в рублях и -10,0% в упаковках к 2021 г.). Среди новинок сегмента стоит выделить препарат Энопарин от компании «ПромоМед», объем закупок которого в стоимостном выражении достиг 88,9 млн руб. Он предназначен для профилактики тромбоэмболий, особенно в ортопедической практике и общей хирургии; для лечения тромбозов глубоких вен; профилактики гиперкоагуляции в системе экстракорпоральной циркуляции при проведении гемодиализа.

ГРУППА ПОЛОВЫХ ГОРМОНОВ И МОДУЛЯТОРОВ ФУНКЦИИ ПОЛОВОЙ СИСТЕМЫ (G03)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Клайра	Bayer HealthCare
2	2	Дюфастон	Abbott
3	3	Джес Плюс	Bayer HealthCare
4	4	Джес	Bayer HealthCare
5	5	Фемостон 1	Abbott

Источник: IQVIA

Рейтинг препаратов данной группы практически не изменился по сравнению с прошлым годом. Произошли лишь перестановки позиций лидеров в рейтинге. Первое место среди торговых наименований занял комбинированный (эстроген + гестаген) пероральный контрацептивный препарат Клайра. На 2-м месте в стоимостном рейтинге продаж – бренд Дюфастон от компании Abbott. Другой препарат от этого производителя – Фемостон 1 – оказался на 5-й строчке рейтинга. При этом следует отметить, что бренд Фемостон включает целую линейку средств и при анализе по брендам Фемостон возглавляет рейтинг продаж в стоимостном выражении среди всех препара-

тов группы половых гормонов и модуляторов функции половой системы. Джес и Джес Плюс от компании Bayer занимают 3-е и 4-е места в рейтинге по итогам 2022 г. Таким образом, весь рейтинг топ-5 поделили между собой 2 известных производителя – Abbott и Bayer. Всего за год по группе «G03» было продано 41,0 млн упак. (+5,4% к 2021 г.) ЛП на сумму 44,0 млрд руб. (+24,4% к 2021 г.). Среди наиболее значимых новинок 2022 г. стоит выделить контрацептивный препарат Эстеретта от Gedeon Richter и пополнение в линейке бренда ДляЖенс – ДляЖенс метри от «Фармасинтез», назначаемый для лечения эндометриоза.

ГОРМОНАЛЬНАЯ ТЕРАПИЯ В ПОДДЕРЖАНИИ ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ

Сохранение женского здоровья – одно из приоритетных направлений медицины во всем мире. По данным исследований, среди основных причин обращений женщин к гинекологу (помимо общего планового осмотра), можно выделить беременность и связанные с ней проблемы, гинекологические заболевания репродуктивного периода (особенно эндометриоз и нарушения менструального цикла), подбор контрацепции и расстройства, связанные с менопаузой [1]. Для коррекции этих состояний зачастую назначается гормональная терапия (ГТ) на основе женских половых гормонов.

В течение 30–35 лет репродуктивного периода жизни организм женщины функционирует в условиях циклического воздействия различных концентраций женских половых гормонов. Они делятся на эстрогены и гестагены. Основным представителем эстрогенов – 17-β-эстрадиол, а гестагенов – прогестерон. Эти гормоны отвечают за поддержание менструального цикла и функционирование женской половой системы, главное назначение прогестерона – вынашивание беременности. При возрастном «выключении» функции яичников у 60–80% женщин в перименопаузе могут появляться различные клинические проявления эстроген-дефицитного состояния – так называемые климактерические расстройства [2], а дефицит прогестерона у женщин детородного возраста может приводить к прерыванию беременности. Применение препаратов ГТ на основе этих гормонов и их производных является оптимальным путем решения данных проблем.

По данным компании IQVIA, наряду со средствами гормональной контрацепции (доля 53,9% рынка в упаковках в 2022 г.), наибольшей востребованностью среди

всех средств ГТ¹ пользуются прогестагены (доля 25,3% в упаковках) и прогестагены в комбинации с эстрогенами (доля 13,9% в упаковках). Таким образом, на долю сегмента лечебных препаратов женских половых гормонов для применения в эндокринной гинекологии, содержащих прогестаген, приходится вторая наибольшая часть рынка ГТ (39,2% в упаковках).

Прогестагены – это собирательный термин, который включает природный прогестерон, дидрогестерон (стереоизомер прогестерона) и ряд синтетических соединений, имитирующих действие эндогенного прогестерона. Эта группа неоднородна, поскольку, помимо связывания с рецепторами прогестерона, прогестагены могут в разной степени взаимодействовать с другими ядерными рецепторами (андрогенов, глюкокортикоидов и минералокортикоидов), что может обеспечивать как дополнительные метаболические бонусы, так и влиять на переносимость ЛП. Из прогестагенов с благоприятным метабо-

лическим профилем наиболее предпочтительны дидрогестерон, а также прогестерон [3]. Неслучайно именно препараты этого состава возглавляют рейтинг продаж среди всех средств ГТ в 2022 г.¹: Фемостон® (дидрогестерон + эстрадиол) – в стоимостном выражении, Дюфастон® (дидрогестерон) – в натуральном (рис. 1). Оба ЛП произведены компанией Abbott.

Фемостон® – единственный препарат для менопаузальной ГТ (МГТ), содержащий в составе дидрогестерон², что подчеркивает уникальность бренда и объясняет его востребованность на рынке. За последние несколько лет он существенно укрепил свои позиции в сегменте, и потребность в нем продолжает неуклонно расти. Препарат является бесспорным лидером в категории комбинации прогестагенов с эстрогенами, занимая в ней долю 75,1% в рублях (рис. 2) и 77,5% в упаковках в 2022 г.³. По данным IQVIA-Midas, Фемостон® признан мировым лидером среди препаратов для лечения симптомов дефицита эстрогенов⁴.

Высокая востребованность комбинации обусловлена свойствами входящих в состав компонентов, а также оптимальным подбором их соотношения в составе линейки.

Дидрогестерон – один из самых безопасных препаратов группы прогестагенов. Он обладает минимальными побочными эффектами, в том числе на сердечно-сосудистую систему [3], что особенно актуально для пациенток старшего возраста, нередко страдающих различными хроническими заболеваниями. Дидрогестерон разрешен для применения у женщин с риском тромбозов, сахарным диабетом, ожирением, метаболическим синдромом, мигренью, эпилепсией и подходит тем, кто нуждается в длительной терапии [4].

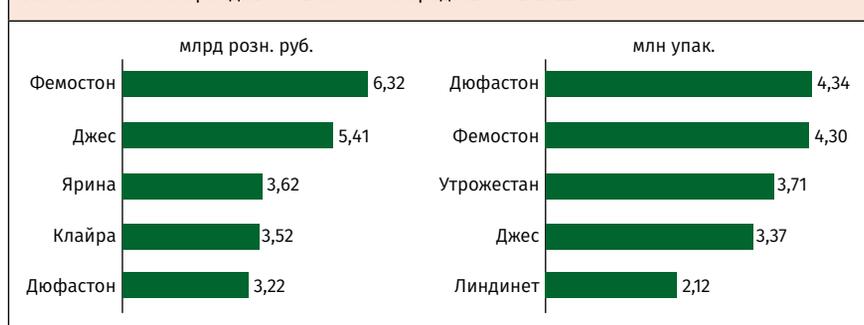
¹ На основании данных ООО «АЙКЬЮВИА Солюшнс», полученных из баз данных «Разничный аудит ГЛС и БАД в РФ», «Бюджетный аудит в РФ (искл. ДЛО и РЛО)», «ДЛО (ОНЛО/ВЗН) в РФ» и «Региональная льгота в РФ», период 2022 г., ЕрhMRA G03 (рынок средств гормональной терапии).

² По данным ГРЛС, 05.04.2022.

³ На основании данных ООО «АЙКЬЮВИА Солюшнс», полученных из баз данных «Разничный аудит ГЛС и БАД в РФ», «Бюджетный аудит в РФ (искл. ДЛО и РЛО)», «ДЛО (ОНЛО/ВЗН) в РФ» и «Региональная льгота в РФ», период 2022 г., ЕрhMRA G03F «Эстрогены и комбинации с прогестагеном, исключая G03A».

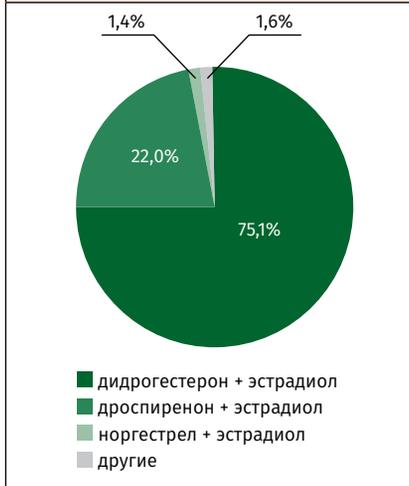
⁴ Данные на основании анализа из 74 стран, в упаковках. Основано на анализе с использованием данных из следующего источника: IQVIA MIDAS® за III квартал 2022 г., отражающего оценки реальной деятельности.

РИСУНОК 1. Топ-5 брендов ЛП в сегменте средств ГТ¹ в 2022 г.



Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Долевое соотношение объемов продаж прогестагенов в комбинации с эстрогенами³ в 2022 г., % розн. руб.



Источник: IQVIA

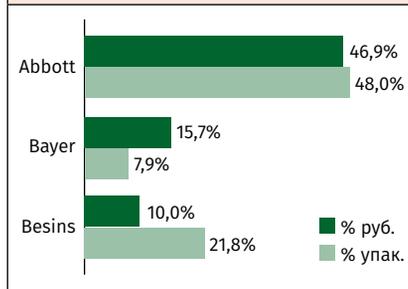
Линейка бренда Фемостон® разработана с учетом современных стандартов. Согласно международным рекомендациям [5], коррекция проявлений менопаузы должна быть основана на индивидуальном подборе минимально эффективных доз с целью снижения вероятности побочных эффектов. Так, МГТ может проводиться в стандартных, низких или сверхмалых дозах, поэтому бренд Фемостон® представлен в России в виде 4 торговых наименований, различающихся дозировкой дидрогестерона и эстрадиола:

- Фемостон® 2 включают 10 мг дидрогестерона и стандартную дозировку эстрадиола (2 мг);
- Фемостон® 1 и Фемостон® конти – 10 мг или 5 мг дидрогестерона соответственно и низкую дозировку эстрадиола (1 мг);
- Фемостон® мини – 2,5 мг дидрогестерона и сверхнизкую дозу эстрадиола (0,5 мг).

Общий объем реализации бренда Фемостон® в России в 2022 г. достиг 6,3 млрд руб. в ценах конечного потребления, что эквивалентно 4,3 млн упак. Наибольшая доля продаж в структуре бренда приходится на Фемостон® 1 (доля в 2022 г. – 33% в рублях и упаковках) и Фемостон® конти (доля 32% в рублях и упаковках).

Как отмечалось выше, возглавил рейтинг средств ГТ в упаковках другой препарат от компании Abbott – Дюфастон®. Он показан для лечения состояний, характеризующихся дефицитом прогестерона, в т. ч. при

РИСУНОК 3. Топ-3 корпораций в сегменте препаратов женских половых гормонов для применения в эндокринной гинекологии⁹ в 2022 г.



Источник: IQVIA

невываживании беременности, а также для нейтрализации пролиферативного действия эстрогенов на эндометрий у женщин с расстройствами, обусловленными естественной или хирургической менопаузой при интактной матке⁵.

По итогам 2022 г. было реализовано 4,3 млн упак. препарата Дюфастон® на сумму более 3,2 млрд руб. в ценах конечного потребления. Дюфастон® не только лидирует на российском рынке, но и, согласно данным IQVIA-Midas, является препаратом № 1 для лечения дефицита прогестерона в мире⁶. В сегменте прогестагенов⁷ на российском фармацевтическом рынке он является бесспорным лидером, занимая долю порядка 44,2% в стоимостном и 43,2% в натуральном выражении.

Высокая специфичность к прогестероновым рецепторам, а также эффективность при относительно небольшой дозировке, способствующая сведению к минимуму побочных эффектов, позволяют широко применять препарат Дюфастон® у беременных женщин. К тому же, в отличие от прогестерона, дидрогестерон характеризуется более высокой биодоступностью при пероральном приеме, что также является важным преимуществом, способствующим удобству и эффективности его использования [6].

В последнее время позиции препарата в гинекологическом сегменте значительно усилились: в 2022 г. Дюфастон® стал лауреатом ежегодной премии Russian Pharma

³ Инструкция по применению к препарату Дюфастон.

⁵ Данные на основании анализа из 74 стран. Основано на анализе с использованием данных из следующего источника: IQVIA MIDAS® за III квартал 2022 г., отражающего оценки реальной деятельности.

⁷ На основании данных ООО «АЙКЬЮБИВА Солюшнс», полученных из баз данных «Розничный аудит ГЛС и БАД в РФ», «Бюджетный аудит в РФ (искл. ДЛО и РЛО)», «ДЛО (ОНЛО/ВЗН) в РФ» и «Региональная льгота в РФ», период 2022 г., EphMRA G03D «Прогестагены, исключая G03A, G03F».

Awards®, заняв почетное 1-е место в номинации «Гормональная терапия эндометриоза»⁸. Компанию Abbott по праву можно считать одним из сильнейших лидеров на рынке ГТ. По итогам 2022 г. она возглавила рейтинг корпораций в сегменте препаратов женских половых гормонов для применения в эндокринной гинекологии⁹, заняв долю 46,9% в рублях и 48,0% в упаковках (рис. 3).

ГТ должна быть частью общей стратегии сохранения здоровья женщин наряду с рекомендациями по образу жизни, диете, адекватной физической активности [7]. В современной медицинской гинекологической практике применение ГТ с использованием дидрогестерона представляет собой наиболее эффективный и безопасный способ коррекции различных нарушений гормонального фона у женщин и детородного возраста, и в период менопаузы. В связи с этим следует ожидать дальнейшего роста интереса к препаратам этого состава в медицинском сообществе.

⁸ <https://awards.doktornarabote.ru/winners2022>.

⁹ В Российской Федерации. Данные ООО «АЙКЬЮБИВА Солюшнс», полученные из баз данных «Розничный аудит ГЛС и БАД в РФ», «Бюджетный аудит в РФ (искл. ДЛО и РЛО)», «ДЛО (ОНЛО/ВЗН) в РФ» и «Региональная льгота в РФ», корпорация «Эбботт» является лидером по объему продаж в упаковках и в рублях в оптовых ценах и в ценах производителя в эндокринной гинекологии (группы G03C «Эстрогены, исключая G03A, G03E, G03F», G03D «Прогестагены, исключая G03A, G03F», G03F «Эстрогены и комбинации с прогестагеном, исключая G03A», G03G «Гонадотропины и прочие стимуляторы овуляции» и G03X «Прочие половые гормоны и их аналоги» (классификация EphMRA) в 2021 и 2022 гг.

ИСТОЧНИКИ:

1. Bayram C. Obstetric and gynaecological problems in Australian general practice. The Royal Australian College of General practitioners 2015. Reprinted from AFP. 2015;44:7. Available at: <https://www.racgp.org.au/afp/2015/july/obstetric-and-gynaecological-problems-in-australia>.
2. Нарзуллаева А.Р., Рахимов З.Я., Мурадов А.М., Рофиева Х.Ш. Влияние половых стероидных гормонов на сердечно-сосудистую систему женщин. Вестник ИПОвСЗ РТ. 2014;(1). Режим доступа: <http://www.vestnik-ipovszrt.tj/?p=1313>.
3. Карева Е.Н. Возраст-ассоциированные заболевания и менопаузальная гормональная терапия – фокус на прогестагены. Лечащий врач. 2022;(3). Режим доступа: <https://www.lvach.ru/2022/03/15438242>.
4. Гинекологическая эндокринология: от теории к практике. XXI Всероссийский научно-образовательный форум «Мать и дитя». Эффективная фармакотерапия. 2021;17(9):54–59. Режим доступа: https://umedp.ru/articles/ginekologicheskaya_endokrinologiya_ot_teorii_k_praktike_xxi_vserossiyskiy_nauchnoobrazovatelnyy_foru.html?ysclid=lgewwwo334398118479.
5. Серов В.Н., Юренина С.В. (ред.). Алгоритмы применения менопаузальной гормональной терапии у женщин в период пери- и постменопаузы. Совместная позиция экспертов РОАГ, РАМ, АГЭ, РАОП. Акушерство и гинекология. 2021;(3):210–221. <https://doi.org/10.18565/aig.2021.3.210-221>.

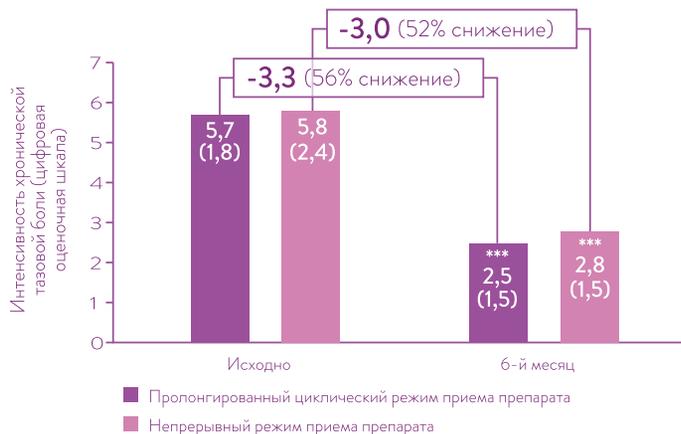
Полный список литературы вы можете запросить в редакции.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ «ОРХИДЕЯ»

ПРОЛОНГИРОВАННЫЙ ЦИКЛИЧЕСКИЙ И НЕПРЕРЫВНЫЙ РЕЖИМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДИДРОГЕСТЕРОНА ЭФФЕКТИВНЫ ДЛЯ УМЕНЬШЕНИЯ ХРОНИЧЕСКОЙ ТАЗОВОЙ БОЛИ У ЖЕНЩИН С ЭНДОМЕТРИОЗОМ

Сухих Г.Т., Адамян Л.В., Дубровина С.О., Баранов И.И., Беженарь В.Ф., Козаченко А.В., Радзинский В.Е., Оразов М.Р., Ярмолинская М.И., Олофссон Я.И.

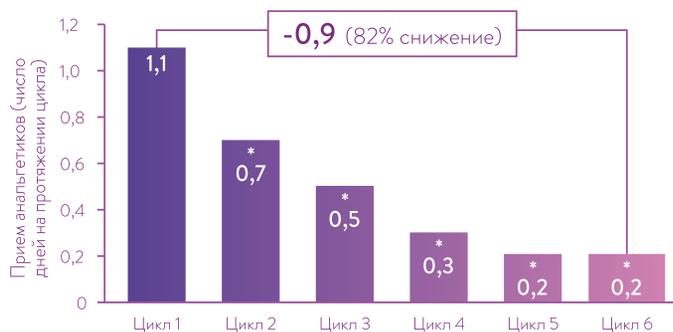
А. ВЫРАЖЕННОСТЬ ХРОНИЧЕСКОЙ ТАЗОВОЙ БОЛИ. ВТОРИЧНЫЕ КОНЕЧНЫЕ ТОЧКИ (ППА*)



Б. ТЯЖЕСТЬ ХРОНИЧЕСКОЙ ТАЗОВОЙ БОЛИ (ППА)



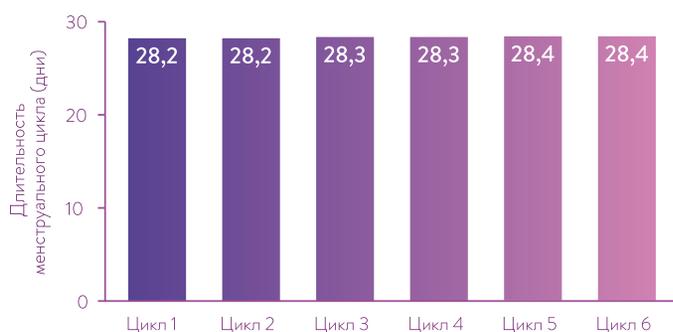
В. КОЛИЧЕСТВО ДНЕЙ В ЦИКЛЕ, КОГДА НЕОБХОДИМЫ АНАЛЬГЕТИКИ



Г. ВЫРАЖЕННОСТЬ ДИСМЕНОРЕИ



Д. ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ МЕНСТРУАЛЬНОГО ЦИКЛА



Е. СЕКСУАЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ



Резюме данных по эффективности

ППА – популяция полного анализа; NRS – числовая оценочная шкала; СО – стандартное отклонение; * – $p < 0,05$ в сравнении с циклом 1; *** – $p < 0,0001$ относительно исходного уровня.

Рис. 1А: $n=198$ (пролонгированный циклический режим), $n=66$ (непрерывный режим) на момент включения в исследование и спустя 6 мес. Рис. 1Б: $n=350$, $n=330$ и $n=335$ на момент включения, через 3 мес и 6 мес соответственно. Рис. 1В: $n=338$, $n=330$, $n=329$, $n=319$, $n=319$ и $n=325$ с 1-го по 6-й цикл соответственно. Рис. 1Г: $n=349$, $n=330$ и $n=325$ на момент включения, через 3 и 6 мес соответственно. Рис. 1Д: $n=336$, $n=330$, $n=329$, $n=319$, $n=319$ и $n=325$ с 1-го по 6-й цикл соответственно ($p=0,839$ между группами, как определено с помощью ANOVA). Рис. 1Е: $n=347$, $n=325$ и $n=323$ на момент включения, через 3 и 6 мес соответственно.

Материал подготовлен при поддержке ООО «Эбботт Лэбораториз».
RUS2255841(v.1.0)

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ГЛАЗ (S01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA*	ТН	Корпорация
1	1	Эйлеа	Bayer HealthCare
2	2	Тауфон	«Отисифарм»
3	3	Корнерегель	Bausch & Lomb
4	4	Азарга	Novartis
5	5	Офтан Катахром	Santen

Источник: IQVIA

Состав участников рейтинга группы препаратов для лечения заболеваний глаз не претерпел изменений, произошла лишь небольшая перестановка между брендами, несмотря на сокращение объемов реализации некоторых из них. Лидерство сохранил препарат Эйлеа с самой быстрорастущей динамикой объемов реализации (+38,6% в рублях и +38,2% в упаковках в 2022 г. к 2021 г.), 2-ю позицию отстоял Тауфон (4,0% в рублях и -3,6% в упаковках). Третью строчку теперь занимает препарат Корнерегель от компании Bausch & Lomb, продемонстрировавший также хорошую динамику продаж – его прирост составил +12,1% в сто-

имостном выражении и +6,9% в натуральном. Замыкает топ-5 по-прежнему препарат Офтан Катахром компании Santen. В топ-10 препаратов для лечения заболеваний глаз также вошли противоглаукомные препараты компании Rompharm – Дорзопт, Дорзопт Плюс, Глаупрост, Бринзопт и др. Среди новинок сегмента стоит отметить новый препарат для генетической терапии пигментного ретинита (абиотрофии сетчатки) – Лукстурна (Novartis). Всего на рынке России за год было продано 119,7 млн упак. офтальмологических препаратов на сумму порядка 34,6 млрд руб. (+19,1% к 2021 г.).

ГРУППА ГЕМОСТАТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ (B02)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA*	ТН	Корпорация
1	1	Гемлибра	Roche
2	2	Адвейт	Takeda
3	3	Октофактор	«Генериум»
4	4	Энплеит	Amgen
5	5	Револейд	Novartis

Источник: IQVIA

Емкость рынка гемостатических препаратов по итогам 2022 г. составила около 34,6 млрд руб. или 10,8 млн упак., увеличение спроса было отмечено как в стоимостном, так и в натуральном выражении относительно показателей прошлого года (+13,2% и -4,5% соответственно). В группе сменился лидер – теперь им стал ЛП Гемлибра от компании Roche. ЛП применяют для предотвращения или снижения частоты кровотечений у пациентов с гемофилией А с ингибиторами фактора VIII и при тяжелой форме гемофилии А без ингибиторов фактора VIII. Бренд продемонстрировал наибольший и самый внушительный рост продаж среди топ-5 гемостатических препаратов, что позволило прочно закрепиться ему на 1-й позиции (+105,0% в рублях, +100,0% в упаковках), сместив на 2-ю позицию прошлогоднего лидера сегмента – ЛП Адвейт. Октофактор, применяемый главным образом у пациентов с гемофилией, сохранил 3-ю позицию, несмотря на сокращение продаж на -5,1% в стоимостном

выражении и -6,9% в натуральном. Объем реализации препарата Энплеит (Amgen) вырос на 29,1% в рублях и на 33,0% в упаковках. Замыкает топ-5 лидеров сегмента препарат Револейд (Novartis), применяющийся с целью уменьшения риска кровотечений у пациентов с тромбоцитопенией (хронической иммунной (идиопатической) тромбоцитопенической пурпурой). Отметим выход на российский рынок в этом сегменте дженерика для терапии орфанного заболевания – Элтромбопаг-29Ф (элтромбопаг) от ООО «29 февраля». ЛП показан для лечения пациентов в возрасте старше 18 лет с хроническим вирусным гепатитом С с целью обеспечения возможности проведения или оптимизации проводимой противовирусной терапии, включающей препараты интерферона. Выход на российский рынок дженерика с зарегистрированной ценой ниже стоимости оригинального препарата повысит ценовую доступность орфанного препарата для граждан и снизит зависимость от импортных поставок.

ГРУППА ВИТАМИНОВ (A11)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EphMRA	ТН	Корпорация
1	-	Магне В6	Sanofi
2	1	Аквадетрим	«Акрихин»
3	2	Супрадин	Bayer HealthCare
4	3	Мильгамма	Woerwag Pharma
5	-	Магнелис В6	«Отисифарм»

Источник: IQVIA

В 2022 г. в группе «Витамины» сохранилась тенденция увеличения спроса в рублях на целый ряд средств, однако в натуральном выражении у всех участников рейтинга была отрицательная динамика продаж. По сравнению с 2021 г. рейтинг участников остался неизменным, однако позиция лидера немного изменилась – в 2022 г. 1-е место занимает бренд Магне В6 с максимальным приростом продаж в сегменте в рублях (+17,1%). Аквадетрим, Супрадин и Мильгамма также показали положительную

динамику объемов реализации в рублях по сравнению с 2021 г. Бренд Магнелис В6 замыкает рейтинг, его прирост в стоимостном выражении составил +10,1% и в 1,4 раза увеличился в натуральном выражении. Общая емкость потребления витаминов в 2022 г. составила 29,0 млрд руб. и 123,4 млн упак., что больше уровня предыдущего года на 10,1% в рублях и несколько ниже в упаковках. Среди новинок сегмента, вышедших в 2022 г., отметим Альфакальцидол Канон и Олиговит (Galenika).

ГРУППА ПСИХОЛЕПТИКОВ (N05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Афобазол	«Отисифарм»
2	2	Ново-Пассит	Teva
3	5	Грандаксин	Servier
4	6	Корвалол	«Фармстандарт»
5	7	Рисполепт Конста	Johnson & Johnson

Источник: IQVIA

Совокупный объем потребления ЛП группы психолептиков в прошлом году составил 26,8 млрд руб. и 178,0 млн упак. Относительно 2021 г. был зафиксирован прирост в стоимостных единицах измерения (+14,5%) и сокращение в натуральных (-5,0%). При этом все препараты, вошедшие в топ-5, демонстрировали положительную динамику в рублях. На протяжении длительного времени лидером группы психолептиков остается Афобазол компании «Отисифарм», в 2022 г. объем реализации препарата вырос на 0,3% в стоимостном выражении и сократился на 6,7% в натуральном. Значительно более сдержанный рост в рублях показал и закрепившийся на 2-м месте Ново-Пассит (+9,9% к 2021 г.). В группе два препарата продемонстрировали хорошую динамику продаж, что позволило им войти в состав рейтинга – ЛП Грандаксин и Корвалол. Оба бренда стали самыми быстрорастущими как в рублях (+24,5%

и +34,7% соответственно), так и в упаковках (+34,7% и +1,0%). Замыкает рейтинг антипсихотический препарат (нейролептик) Рисполепт Конста (Johnson & Johnson), продемонстрировавший рост продаж на 13,0% в рублях и 16,1% в упаковках. В анализируемой группе стоит отметить высокую динамику препарата Валокордин (Krewel Meuselbach) – это комбинированное ЛС, терапевтическое действие которого обусловлено фармакологическими свойствами компонентов, входящих в его состав. Препарат продемонстрировал положительную динамику продаж в стоимостном выражении (+3,5%) по сравнению с 2021 г. Еще одним из препаратов компании с внушительной динамикой прироста продаж стал снотворный и седативный ЛП Валокордин-Доксилламин. Объемы реализации бренда составили 23,1 млн руб. и 87,5 тыс. упак. с приростом продаж + 34,0% в рублях и 21,9% в упаковках по сравнению с 2021 г.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ (N07)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	-	Мексидол	«Фармасофт»
2	-	Цитофлавин	«Полисан»
3	8	Никоретте	Johnson & Johnson
4	-	Глиатилин	Italfarmaco
5	-	Церетон	«Сотекс»

Источник: IQVIA

Совокупная емкость потребления средств группы N07 «Препараты для лечения заболеваний нервной системы» в 2022 г. увеличилась в рублях и в упаковках, составив 26,1 млрд руб. (+14,0%) и 52,9 млн упак. (+2,8%). Расположение препаратов в топ-5 ЛП группы поменялось, начиная лишь с 4-й позиции. Обладатели с 1-го по 3-е место сохранили свои позиции, при этом стабильную динамику стоимостных объемов реализации показал лидер Мексидол. Препарат традиционно возглавляет рейтинг лучших, демонстрируя положительные приросты продаж как в рублях, так и в упаковках (по +4,9% в 2022 г. к 2021 г.). Занявший 2-е место Цитофлавин (+22,4%) и удерживающий 3-ю строчку Никоретте (+12,1%) также демонстрируют положительную динамику в стоимост-

ных и натуральных показателях. Увеличение объемов продаж на 9,8% в денежном выражении позволило подняться на строчку вверх бренду Глиатилин компании Italfarmaco. Теперь пятерку замыкает препарат Церетон, прирост стоимостного объема реализации которого составил 5,0%. Среди новинок сегмента можно выделить фиксированную комбинацию циннаризина и дименгидрината – ЛП Арлеверт®, применяемый для лечения шума в ушах и головокружения, ассоциированных с вертебробазиллярной недостаточностью. Внимания заслуживает появление на российском фармрынке инновационного препарата для терапии транстиретиновой амилоидной кардиомиопатии. Объем его закупок в стоимостном выражении в 2022 г. достиг 216,8 млн руб.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ПЕЧЕНИ И ЖЕЛЧЕВЫВОДЯЩИХ ПУТЕЙ (A05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	2	Эссенциале Н	Sanofi
2	3	Урсосан	PRO.MED.CS Praha
3	4	Фосфоглив	«Фармстандарт»
4	5	Урсофальк	Dr. Falk
5	6	Карсил	Sopharma

Источник: IQVIA

Совокупный объем реализации препаратов для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей в 2022 г. составил 24,4 млрд руб. или 40,9 млн упак. Относительно предыдущего года наблюдалась хорошая динамика в стоимостном выражении (+8,1%) и небольшая отрицательная – в натуральном (-3,9%). Рейтинг наиболее популярных препаратов этой группы не изменился составом, однако произошла рокировка двух брендов. Как и ранее, топ-5 возглавил ЛП для восстановления клеток печени – Эссенциале Н, несмотря на отрицательную динамику

продаж в рублях и в упаковках (-4,0% и -19,9% соответственно). Благодаря значительному увеличению объемов продаж в стоимостном (+25,0%) и в натуральном (+31,0%) показателях препарат Урсосан поднялся на строчку выше, поменявшись местами с ЛП Фосфоглив. Увеличение продаж в рублях было отмечено также для ЛП Урсофальк. Замыкает пятерку лидеров, как и годом ранее, ЛП Карсил. Среди новинок, лидирующих по объему реализации, отметим ЛП Фосфоглицерр – гепатопротекторное средство, обладающее также противовирусной активностью.

МЕКСИДОЛ® – ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОМОЩНИК В ТЕРАПИИ НЕВРОЛОГИЧЕСКИХ ПАТОЛОГИЙ У ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ

Более 25 лет в отечественной неврологии успешно применяется оригинальный препарат Мексидол®, который широко используется для терапии острых и хронических нарушений мозгового кровообращения, в частности инсульта, дисциркуляторной энцефалопатии (ДЭ) и вегетососудистой дистонии, при черепно-мозговых травмах (ЧМТ), сердечно-сосудистых расстройствах, нарушениях функций мозга при старении и атеросклерозе, лечении невротических и неврозоподобных расстройств, различных нарушений при алкоголизме, в т. ч. абстинентного синдрома, при острых интоксикациях и других заболеваниях [1–4].



Высокая терапевтическая результативность Мексидола обусловлена наличием в составе двух уникальных соединений – 2-этил-6-метил-3-гидроксипиридина и сукцината (янтарной кислоты). Основными механизмами действия комбинации является антигипоксанта́нный, антиоксидантный и мембранотропный эффект, способность уменьшать глутаматную эксайтотоксичность, модулировать функционирование рецепторов и мембраносвязанных ферментов, восстанавливать нейромедиаторный баланс, повышать энергетический статус клетки. Мексидол® имеет обширную доказательную базу, входит в 27 важнейших стандартов и клинические рекомендации «Ишемический инсульт и транзиторная ишемическая атака у взрослых» (УУР – А, УДД – 2)¹ [1–4].

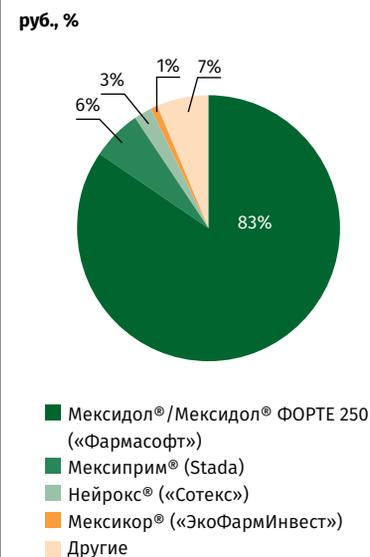
На протяжении многих лет препараты под товарным знаком Мексидол® продолжают удерживать безусловные лидерские позиции в сегменте средств МНН ЭМГПС (рус.). По данным компании IQVIA, объем реализации ЛП Мексидол® (включая Мексидол® ФОРТЕ 250) составил порядка 7,7 млрд руб., что эквивалентно 17,4 млн упаковок. Бренд занимает львиную долю продаж российского фармрынка (включая госсектор) в данной группе – 83% (в руб. в 2022 г.).

Преимуществом оригинальных ЛП является надежная доказательная база эффективности и безопасности применения пациентами разных возрастных групп и состояния здоровья, основанная на многочисленных клинических исследованиях. Так, оригинальный Мексидол®, являясь разработкой отечественных ученых, подтвердил свою эффек-

тивность и высокий профиль безопасности в ходе многочисленных клинических исследований [5–7]. Так, в рандомизированном двойном слепом мультицентровом плацебо-контролируемом исследовании ЭПИКА доказано, что у пациентов в остром и раннем восстановительном периодах полушарного ИИ Мексидол® достоверно уменьшает симптомы и функциональные нарушения неврологических функций. Безопасность длительной последовательной терапии препаратом также не вызывает сомнений [5]. Клиническая эффективность и безопасность Мексидола в терапии хронической ишемии мозга (ХИМ) были подтверждены в ходе международного многоцентрового рандомизированного двойного слепого плацебо-контролируемого исследования МЕМО. Длительная последовательная терапия ЛП Мексидол® и Мексидол® ФОРТЕ 250 с нарастающим эффектом приводит к снижению выраженности когнитивных, эмоциональных, вегетативных и двигательных нарушений, свойственных пациентам с ХИМ [2]. Доказанные в многочисленных клинических исследованиях эффективность и безопасность Мексидола делают его препаратом выбора среди нейротропных препаратов, а также неизменным лидером по объему продаж среди всех средств в группе «N07» как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Согласно данным IQVIA, по итогам 2022 г. бренд, так же как и в предыдущие годы, занимает 1-е место среди других препаратов для лечения заболеваний нервной системы (табл.).

Относительно недавно показания к применению препарата Мексидол® (в форме таблеток 125 мг, покрытых пленочной оболочкой) расширились не только в части новой нозологии, но и в плане новой возрастной группы пациентов. Многоцентровое рандомизированное двойное слепое плацебо-контролируемое исследование МЕГА, проведенное в 14 клинических центрах РФ, доказало эффективность и безопасность ЛП Мексидол® в терапии синдрома дефицита внимания с гиперактивностью (СДВГ) у детей от 6 до 12 лет. Согласно результатам исследования, двукратный прием препарата в сутки достоверно улучшает состояние детей с СДВГ и на 29% снижает проявления симптомов: способствует повышению концентрации внимания и способности к сосредоточению, повышению усидчивости, уменьшению признаков гиперактивности и снижению импульсивности, что приводит к улучшению

РИСУНОК. Долевое соотношение объемов продаж препаратов этилметилгидроксипиридина сукцината (ЭМГПС) по итогам 2022 г., руб., %



Источник: IQVIA (все сегменты рынка; конечные цены)

обучения и социальной адаптации детей. Кроме того, в исследовании продемонстрирован высокий профиль безопасности препарата Мексидол®, сопоставимый с плацебо. Это позволяет рекомендовать применение Мексидола в качестве средства фармакотерапии СДВГ у детей [6].

Несмотря на безусловное лидерство бренда Мексидол®, клинические исследования препарата не прекращаются, что способствует расширению сфер применения и непрерывному подтверждению высокой терапевтической эффективности, хорошей сочетаемости с другими ЛП, биодоступности и безопасности использования.

ИСТОЧНИКИ:

- ОХЛП Мексидол®, таблетки, покрытые пленочной оболочкой, 125 мг, ЛП-№(000086)-(PF-RU) от 08.02.2023; ОХЛП Мексидол®, раствор для внутривенного и внутримышечного введения, 50 мг/мл, ЛП-№(000107)-(PF-RU) от 15.12.2022; ОХЛП Мексидол® ФОРТЕ 250, таблетки, покрытые пленочной оболочкой, 250 мг, ЛП-№(000066)-(PF-RU) от 10.10.2022.
- Федин А.И., Захаров В.В., Танащян М.М. и др. Результаты международного многоцентрового рандомизированного двойного слепого плацебо-контролируемого исследования оценки эффективности и безопасности последовательной терапии пациентов с хронической ишемией мозга препаратами Мексидол и Мексидол ФОРТЕ 250 (исследование МЕМО). Журнал неврологии и психиатрии им. С.С. Корсакова. 2021;121(11):7–16. <https://doi.org/10.17116/jnevro20211211117>.

Полный список литературы вы можете запросить в редакции.

ТАБЛИЦА. Топ-5 препаратов по доле продаж в АТС-группе N07 – «Другие препараты для лечения заболеваний нервной системы», в руб., %, 2022 г.

Рейтинг	ТН (корпорация)	Доля розничных продаж в руб., %
1	Мексидол®/Мексидол® ФОРТЕ 250 («Фармасофт»)	25%
2	Никоретте® (Johnson & Johnson)	10%
3	Цитофлавин® («Полисан»)	10%
4	Глиатилан (Italfarmaco)	6%
5	Церетон® («Сотекс»)	6%

Источник: IQVIA (все сегменты рынка; конечные цены)

ГРУППА ИММУНО-СТИМУЛИРУЮЩИХ ПРЕПАРАТОВ (L03)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA*	ТН	Корпорация
1	1	Гриппферон	«Фирн М»
2	-	Тебериф	«Биокад»
3	3	Виферон	«Ферон»
4	5	Циклоферон	«Полисан»
5	6	Цитовир-3	«МБНПК Цитомед»

Источник: IQVIA

*Приведены данные для ЕphMRA-группы «M05»

Объем рынка иммуностимуляторов в 2022 г. имел тренд к снижению по сравнению с 2021 г. в натуральном выражении (-3,8%) на фоне роста сегмента в стоимостном (+9,1% в рублях). Второй год подряд лидирующее место в рейтинге продаж занимает бренд Гриппферон, применяемый для лечения гриппа и ОРВИ у детей и взрослых. Занимавший годом ранее 2-е место Виферон переместился на 3-ю строчку за счет стремительного роста продаж бренда Тебериф («Биокад»), назначаемого при рассеянном скле-

розе. Прирост продаж этого бренда в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составил +53,1% в рублях и +55,2% в упаковках. Циклоферон сохранил за собой 4-е место в рейтинге. Замыкает топ-5 новичок рейтинга – бренд Цитовир-3, показавший устойчивую положительную динамику продаж к 2021 г. (+25,2% в рублях и +13,4% в упаковках). В 2022 г. в сегменте иммуностимулирующих препаратов появились новинки, среди которых выделим Плериксафор Дж (Jodas Exproim) и Тамерон («Институт инженерной физики МОУ»).

ГРУППА ПРОТИВОКАШЛЕВЫХ ПРЕПАРАТОВ И СРЕДСТВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ПРОСТУДНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ (R05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	2	АЦЦ	Sandoz
2	4	Ренгалин	«Материя Медика»
3	5	АнвиМакс	«Сотекс»
4	7	Тигераза	«Генериум»
5	8	Доктор МОМ	Johnson & Johnson

Источник: IQVIA

Объем реализации группы противокашлевых препаратов и средств для лечения простудных заболеваний по сравнению с прошлым годом увеличился на 18,6% в стоимостном выражении и на 3,6% в натуральном. За 2022 г. было продано 212,3 млн упак. средств этой группы, что эквивалентно порядка 37,3 млрд руб. Состав участников рейтинга претерпел незначительные изменения. Первые три строчки рейтинга, как и годом раньше, занимают бренд АЦЦ (ацетилцистеин), противокашлевый препарат Ренгалин и комбинированный противопростудный препарат АнвиМакс. На 4-м месте расположился генно-инженерный ЛП Тигераза (дорназа альфа), назначаемый в составе комплексной терапии муковисцидоза при снижении форсированной жизненной емкости легких не более 40% от физиологической нормы.

Новичком рейтинга топ-5 стал противокашлевый препарат Доктор МОМ от компании Johnson & Johnson, продемонстрировавший положительный прирост продаж (+24,9% в рублях, +13,2% в упаковках). К данной группе относится препарат Геделикс, показавший устойчивую положительную динамику продаж в стоимостном (+28,8% руб. в ценах закупки) и натуральном (+14,6%) выражении. В 2022 г. в сегменте вышло большое число новинок. Наибольший объем продаж в стоимостном выражении среди них пришелся на противокашлевый препарат Туссикод (бутамират) и на 2 новинки от компании «Фармстандарт» – ЛП с муколитическим, отхаркивающим и бронхолитическим действием Бромгекомб, а также фитопрепарат с отхаркивающим действием Мукалтишка.

ГРУППА ПСИХОАНАЛЕПТИКОВ (N06)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EphMRA	ТН	Корпорация
1	2	Кортексин	«Герофарм»
2	-	Цераксон	Takeda
3	3	Церебролизин	Ever Neuro Pharma
4	-	Акатинол Мемантин	Merz & Co
5	6	Ципралекс	Lundbeck

Источник: IQVIA

Продажи психоаналептиков выросли на 17,8% до 36,0 млрд руб., что в упаковках составило около 93,3 млн (+1,3% к 2021 г.). В рейтинге по итогам 2022 г. сменился лидер. Препарат Кортексин («Герофарм») опередил по объему продаж в стоимостном выражении лидера прошлого года – ЛП Цераксон (Takeda). Это оказалось возможно за счет отрицательной динамики бренда Цераксон (-16,5% в рублях и -1,6% в упаковках к 2021 г.) на фоне роста продаж ЛП Кортексин (+7,1% в

рублях к 2021 г.). Церебролизин и Акатинол Мемантин, как и годом ранее, заняли 3-ю и 4-ю строчки рейтинга. Вошел в рейтинг 2022 г. препарат Ципралекс, поднявшись на 2 строчки вверх по сравнению с 2021 г. и продемонстрировав самый высокий прирост продаж среди топ-5 лидеров сегмента (+36,8% в рублях и +21,5% в упаковках). Среди новинок сегмента, вышедших в 2022 г., отметим Фенибут Реневал, Церебрин («Б-Фарм») и Цитиколин-Вертекс.

ГРУППА ДРУГИХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ЖКТ И НАРУШЕНИЙ ОБМЕНА ВЕЩЕСТВ (A16)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EphMRA	ТН	Корпорация
1	-	Гептрал	Abbott
2	1	Элапраза	Takeda
3	2	Стрензик	Alexion Pharma SW
4	3	Вимизайм	BioMarin International Ltd.
5	4	Канума	Alexion Pharma SW

Источник: IQVIA

Перечень ЛП, вошедших в топ-5 группы «Другие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушений обмена веществ», по итогам 2022 г. практически не изменился, кроме последней позиции – в рейтинг вошел препарат для лечения наследственной ферментативной недостаточности Канума, продемонстрировавший самый внушительный прирост продаж группы (+69,8%). Лидерство не первый год сохраняет гепатопротекторное средство Гептрал, на 2-й строчке ЛП Элапраза, применяемый при длительном лечении мукополисахаридоза 2-го типа (синдрома Хантера). Хороший прирост объемов реализации в денежном и натуральном выражении (+42,0% и +46,0% соответственно) показал ЛП Стрензик – препарат, который используется при дли-

тельной заместительной ферментной терапии пациентов с гипофосфатазией с началом в детском возрасте с целью купирования проявлений заболевания со стороны костей. Внушительная положительная динамика среди пяти ключевых препаратов группы закрепила позиции ЛП Вимизайм, объем реализации которого увеличился почти в полтора раза в рублях. Совокупная емкость потребления группы «Другие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушений обмена веществ» по итогам 2022 г. достигла 35,1 млрд руб. (+23,5% к уровню 2021 г.) и 14,0 млн упак. (+1,3%). Среди новинок сегмента можно выделить антидепрессант и гепатопротектор – ЛП Адеметионин («Верофарм») и гепатопротектор Гепцифол («Фармасинтез»).

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ, СВЯЗАННЫХ С НАРУШЕНИЕМ КИСЛОТНОСТИ (A02)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA*	ТН	Корпорация
1	1	Омез	Dr. Reddy's Laboratories
2	2	Фосфалюгель	Astellas Pharma
3	3	Нольпаза	KRKA
4	4	Ребагит	PRO.MED.CS Praha
5	5	Де-Нол	Astellas Pharma

Источник: IQVIA

Объем потребления препаратов для лечения заболеваний, связанных с нарушением кислотности, по итогам 2022 г. составил 26,5 млрд руб. и 138,9 млн упак., увеличившись по сравнению с предшествующим годом на 14,0% в рублях и 2,7% в упаковках. Состав и расположение препаратов в топ-5 ЛП группы изменились за год несущественно. Несмотря на незначительное сокращение объемов реализации, 1-е место на протяжении длительного времени по-прежнему сохраняет Омез (Dr. Reddy's Lab). Далее все участники рейтинга продемонстрировали положительную динамику продаж как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Сразу две позиции отыграл и переместился на 2-е место бренд Фосфалюгель

благодаря своей хорошей динамике продаж (+33,9% в рублях и + 40,0% в упаковках), тем самым сместив ЛП Нольпаза на 3-ю позицию. Высокие приросты продаж также показало гастропротективное средство Ребагит, объем продаж этого бренда увеличился почти в 1,5 раза по сравнению с 2021 г. Замыкает рейтинг антисептическое кишечное и вяжущее средство Де-Нол. Среди новинок сегмента стоит выделить препарат Гастрасан Адванс от компании «ЮжФарм», который показан при диспепсических явлениях и состояниях, сопровождающихся повышенным кислотообразованием: язвенная болезнь желудка, гастрит, рефлюкс-эзофагит; грыжа пищеводного отверстия диафрагмы и др.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ УРОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ (G04)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	2	Омник	Astellas Pharma
2	3	Простамол Уно	Menarini
3	5	Витапрост	Stada
4	6	Сиалис	Eli Lilly
5	7	Виагра	Viatrix

Источник: IQVIA

В 2022 г. продажи препаратов для лечения урологических заболеваний показали положительную динамику и в стоимостном выражении (+8,9%), и в натуральном (+6,2%), достигнув уровня 26,3 млрд руб. или 33,7 млн упак. Состав препаратов в рейтинге топ-5 по сравнению с 2021 г. не изменился, лидерство в данном сегменте не первый год сохраняет за собой Омник с положительным приростом продаж +2,8% в рублях и +7,7% в упаковках. 2-ю позицию сохранил за собой Простамол Уно (Menarini), несмотря на сокращение объемов реализации. Прирост продаж (на 12,1% в рублях)

позволил переместиться препарату ЛП Витапрост на две позиции выше, сместив на 4-ю и 5-ю позицию такие бренды, как Сиалис и Виагра соответственно. Среди новинок сегмента можно выделить отечественный препарат на основе тадалафила, применяемый при эректильной дисфункции, – Тадалафил-алиум от компании «Биннофарм Групп» и единственные в России капсулы – Фитолизин («Акрихин») с густым экстрактом из смеси лекарственных растительных компонентов. Объемы продаж препаратов составили 21,6 млн руб. и 68,9 млн руб. соответственно.

ГРУППА АНТИСЕПТИКОВ И ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИХ СРЕДСТВ (D08)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Мирамистин	«Инфамед»
2	2	Бетадин Дерм	Servier
3	3	Фурацилин Авексима	«Ирбитский химфармзавод»
4	-	Бепантен Плюс	Bayar
5	4	Хлорофиллипт	«Вифитех»

Источник: IQVIA

Продажи антисептиков и дезинфицирующих средств увеличились в стоимостном (+13,3%) выражении, однако сократилась в натуральном (-9,3%). Объем рынка по итогам 2022 г. составил 184,4 млн упак. или 14,0 млрд руб. в ценах закупки. Состав участников рейтинга не претерпел каких-либо изменений по сравнению с 2021 г. Все бренды показали существенный прирост в 2022 г. по сравнению с предыдущим годом в стоимостном выражении. Лидирующую позицию по-прежнему занимает антисептическое средство Мирамистин, продажи которого демонстрируют рост в стоимостном выражении (+4% в рублях к 2021 г.), однако снижаются в натуральном (-14,2% в упаковках к 2021 г.). В тройку лидеров входят

Бетадин Дерм и Фурацилин Авексима. На 4-й строчке по-прежнему располагается бренд Бепантен Плюс, содержащий в составе помимо декспантенола хлоргексидин. Замыкает топ-5 лидеров фитопрепарат с противомикробным действием Хлорофиллипт от компании «Вифитех». Среди новинок сегмента выделим препарат на основе бензилдиметил-миристоиламино-пропиламония Митрасептин-Про, выпускаемый в форме аэрозоля и представляющий собой продвинутое и современное решение в группе антисептиков для наружного и местного применения. Обладая простым составом, препарат оказывает тройное действие: противомикробное, противовирусное и активирует регенерацию тканей.

АЭРОЗОЛЬ МИТРАСЕПТИН®-ПРО – ПРОДВИНУТОЕ¹ РЕШЕНИЕ В БОРЬБЕ ПРОТИВ ВИРУСОВ И БАКТЕРИЙ

В последние десятилетия рост антибиотикорезистентности и появление новых вирусов приводят к определенным ограничениям в выборе и применении антибиотиков и противовирусных средств. Антисептики обладают более широким спектром активности по сравнению с антибактериальными и противовирусными ЛП. В то время как механизм действия антимикробных препаратов подразумевает влияние на определенные внутриклеточные специфические цели, антисептики имеют множество мишеней для своего воздействия как на поверхности, так и внутри бактериальных клеток [1, 2]. В связи с этим интерес к группе антисептиков и дезинфицирующих средств для местного и наружного применения неуклонно растет.

Объем рынка антисептиков и дезинфицирующих средств по итогам 2022 г. превысил 15,7 млрд руб. в ценах конечного потребления, что эквивалентно 170,3 млн упак., свидетельствуют данные IQVIA². Наибольшая доля продаж в рассматриваемом сегменте приходится на препараты, содержащие в качестве действующего вещества бензилдиметил-миристоиламино-пропиламмония хлорид. Их доля в 2022 г. составила порядка 36,7% в рублях (рис. 1).

Широкая популярность препаратов бензилдиметил-миристоиламино-пропиламмония хлорида связана с возможностью их применения в самых разных терапевтических направлениях. Рынок ЛП этого состава демонстрирует устойчивый рост: в 2022 г. он достиг 79 млрд руб. в ценах конечного потребления, что на 12,3% выше показателей 2021 г. (рис. 2). В натуральном выражении рассматриваемый сегмент составил почти 16,4 млн упак.

В 2022 г. в сегменте препаратов бензилдиметил-миристоиламино-пропиламмония хлорида появилась значимая новинка – на рынок вышел бренд МИТРАСЕПТИН®-ПРО, представленный в виде аэрозоля для местного и наружного применения (0,01% раствор во флаконе, 30 мл). Уже в первый год объем реализации ЛП превысил 11,6 млн руб. в ценах конечного потребления, что отражает его

высокую востребованность. На сегодняшний день МИТРАСЕПТИН®-ПРО – единственный препарат бензилдиметил-миристоиламино-пропиламмония хлорида на российском рынке, представленный в форме аэрозоля, в то время как большинство ЛП с данным МН выпускаются в виде растворов для местного и/или наружного применения (например, Мирамистин, Мирамед Эвалар и др.)³. Благодаря современной форме выпуска МИТРАСЕПТИН®-ПРО отличает удобство и экономичность применения. Так, широкий угол распыления помогает орошать горло, а мягкое действие распыления не пугает детей. Препарат экономичнее расходуется, т. к. данная форма выпуска позволяет ЛП распыляться мелкодисперсно [3]. Наконец, МИТРАСЕПТИН®-ПРО удобно брать с собой, поскольку флакон аэрозоля герметичен и не прольется [4, 5]. Таким образом, аэрозоль обладает целым рядом характеристик, важных для конечных потребителей и врачей, что может способствовать их переключению с более привычных жидких лекарственных форм.

Помимо современной, уникальной для данного сегмента рынка и удобной формы выпуска препарат МИТРАСЕПТИН®-ПРО обладает вирулицидной активностью, а значит, лучше справляется с разными вирусными инфекциями. При этом препарат способен стимулировать как фагоцитарную активность нейтрофилов, так и реализацию резервов кислородозависимой бактерицидности фагоцитов, что также помогает лучше бороться с инфекцией. Использование бензилдиметил-миристоиламино-пропиламмония совместно с антибиотиками повышает эффективность антибакте-

риальной терапии и позволяет сократить длительность ее проведения [6]. Кроме того, доказано, что он не оказывает угнетающего действия на мукоцилиарный клиренс верхних дыхательных путей [7], т. е. не нарушает их нормальное функционирование.

Благодаря всем этим свойствам препарат МИТРАСЕПТИН®-ПРО имеет широкий потенциал применения в различных областях медицины. Он может назначаться, прежде всего, в оториноларингологии при комплексном лечении тонзиллитов, ларингитов и фарингитов. Помимо ЛОР-направления МИТРАСЕПТИН®-ПРО может применяться в хирургии и травматологии с целью профилактики нагноений и лечения гнойных ран. В акушерстве и гинекологии препарат может способствовать профилактике и лечению нагноений послеродовых травм, ран промежности. В дерматологии – при лечении и для профилактики пиодермии и дерматомикозов, кандидозов кожи и слизистых оболочек, микозов стоп. ЛП может назначаться и для лечения поверхностных ожогов, а также при подготовке ожоговых ран к дерматопластике в комбустиологии³. Удобство применения МИТРАСЕПТИН®-ПРО в форме аэрозоля, без сомнения, оценят врачи разных специальностей, учитывая простоту и экономичность применения.

Препарат МИТРАСЕПТИН®-ПРО – не просто аналог имеющихся на рынке других популярных препаратов бензилдиметил-миристоиламино-пропиламмония хлорида. Это продвинутое разработку на основе инновационной формы аэрозоля, что представляет собой современное, удобное и необходимое решение в аптечке каждого современного человека. Обладая простым составом, препарат оказывает тройное действие: противомикробное, противовирусное и активизирующее регенерацию.

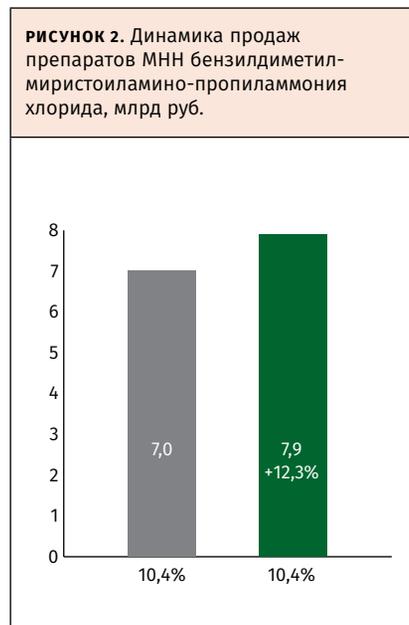
³ Инструкция по применению к препарату МИТРАСЕПТИН®-ПРО.

¹ Митрасептин-ПРО – первый и единственный препарат на основе бензилдиметил-миристоиламино-пропиламмония в форме аэрозоля (по данным ГРЛС на 26.04.2023 г. Режим доступа: <https://grls.rosminzdrav.ru>).

² Учитывались объемы продаж препаратов EphMRA-группы «D08 – Антисептики и дезинфицирующие средства».



Источник: IQVIA, все сегменты рынка, розничные цены



Источник: все сегменты рынка IQVIA, конечные цены

ИСТОЧНИКИ:

- Родин А.В. Выбор местного антисептика для лечения и профилактики раневой инфекции. *Амбулаторная хирургия*. 2019;(3-4):47–56. <https://doi.org/10.21518/1995-1477-2019-3-4-47-56>.
- Рязанцев С.В., Павлова С.С. Современные возможности топической терапии инфекционно-воспалительных заболеваний верхних дыхательных путей и глотки. *Медицинский совет*. 2020;(6):14–20. <https://doi.org/10.21518/2079-701X-2020-6-14-20>.
- Насретдинова М.Т., Астанов Э.А., Хушвакова Н.Ж., Нуралиев У.К. Применение ингаляционной терапии при воспалительных заболеваниях гортани. *Вестник КазНМУ*. 2014;(2):78–79. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-ingalyatsionnoy-terapii-pri-vozpалitelnyh-zabolevaniyah-gortani-1?ysclid=lgxsv4jy17273976755>.
- Сайт препарата МИТРАСЕПТИН®-ПРО. Режим доступа: <https://mitraseptin.ru>.
- «МИТРАСЕПТИН®-ПРО»: аэрозоль-антисептик против бактерий и вирусов. Режим доступа: <https://www.kp.ru/guide/mitraseptin.html>.
- Кириченко И.М. Использование антисептических препаратов при инфекционной патологии в гинекологии. *Лечащий врач*. 2013;(3). Режим доступа: <https://www.lvrach.ru/2013/03/15435654>.
- Дунаевский А.М., Кириченко И.М. Местная терапия инфекционно-воспалительных заболеваний респираторной системы. *Лечащий врач*. 2014;(10). Режим доступа: <https://www.lvrach.ru/2014/10/15436075>.

АЭРОЗОЛЬ МИТРАСЕПТИН-ПРО

Фармстандарт

ПРОДВИНУТОЕ¹ РЕШЕНИЕ
ПРОТИВ ВИРУСОВ И БАКТЕРИЙ

ТРОЙНОЕ
ДЕЙСТВИЕ²



ПРИМЕНЯЕТСЯ С 3-х ЛЕТ ДЛЯ ОРОШЕНИЯ ГОРЛА*²

ПРИМЕНЯЕТСЯ С 0 ЛЕТ – НАРУЖНО*²

КОМПЛЕКСНОЕ ЛЕЧЕНИЕ: ТОНЗИЛЛИТОВ,
ЛАРИНГИТОВ, ФАРИНГИТОВ²

ОРОШАЕТ ГОРЛО БЛАГОДАРЯ
ШИРОКОМУ УГЛУ РАСПЫЛЕНИЯ

УСИЛИВАЕТ ДЕЙСТВИЕ АНТИБИОТИКА
ПРИ СОВМЕСТНОМ ПРИМЕНЕНИИ^{2,3}

ЭКОНОМИЧНО РАСХОДУЕТСЯ БЛАГОДАРЯ
МЕЛКОДИСПЕРСНОМУ РАСПЫЛЕНИЮ^{2,4}

НЕ ИМЕЕТ ВКУСА И ЗАПАХА

ПРЕДСТАВЛЕН
В ГЕРМЕТИЧНОМ ФЛАКОНЕ

На правах рекламы

* Не рекомендуется применение для орошения горла детям до 3 лет ввиду риска развития реактивного ларингоспазма. 1. Митрасептин-ПРО – первый и единственный препарат на основе бензилдиметил-миристоиламино пропиламмония в форме аэрозоля (по данным ГРЛС на 26.04.2023 г. Режим доступа: <https://grls.rosminzdrav.ru>). 2. Инструкция по медицинскому применению Митрасептин-ПРО. 3. Ali Osmanov, Zara Farooq, Malcolm D Richardson, David W Denning, The antiseptic Miramistin: a review of its comparative in vitro and clinical activity, FEMS Microbiology Reviews, Volume 44, Issue 4, July 2020, Pages 399–417. 4. Государственная Фармакопея Российской Федерации XIV изд. ОФС.1.4.1.0002.15 Аэрозоли и спреи.

Имеются противопоказания. Перед применением необходимо ознакомиться с инструкцией
Информация предназначена для специалистов здравоохранения

ГРУППА АНГИОПРОТЕКТОРОВ (C05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Детралекс	Servier
2	2	Венарус	ФП «Оболенское»
3	3	Флебодиа	Innotech
4	4	Троксевазин	Teva
5	5	Релиф	Bayer HealthCare

Источник: IQVIA

Объем продаж средств из группы ангиопротекторов за 2022 г. в стоимостном выражении вырос на 13,2% до 31,7 млрд руб., но в натуральном немного сократился на -4,7% до 77,3 млн упак. Список топ-5 ведущих препаратов не изменился, небольшая рокировка позиций произошла к концу рейтинга. 1-е место по-прежнему за ЛП Детралекс от компании Servier, укрепившим свое лидерство за счет самого внушительного роста продаж среди других ангиопротекторов в рейтинге топ-5 (+12,6% в рублях и +0,5% в упаковках в 2022 г. к 2021 г.). Венарус удержал

2-ю строчку, а на 3-ю поднялся ЛП Флебодиа благодаря хорошей динамике увеличения объемов реализации в рублях (+10,3%). Несмотря на сокращение продаж в рублях и упаковках, замыкают рейтинг ЛП Троксевазин и Релиф, занимающие 4-ю и 5-ю строчки соответственно. Новинка сегмента – Троксимед («Доминанта-Сервис») отличилась наиболее значительным объемом продаж в стоимостном выражении, высоких показателей достиг также новый препарат от компании «Тульская фармацевтическая фабрика» – Гепаксид.

ГРУППА КИШЕЧНЫХ ПРОТИВО- ВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ И ПРОТИВОМИКРОБНЫХ ПРЕПАРАТОВ (A07)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Энтеросгель	«Силма»
2	2	Линекс Форте	Sandoz
3	3	Энтерофурил	Bosnalijek
4	4	Бифиформ	Pfizer
5	5	Полисорб МП	«Полисорб»

Источник: IQVIA

По итогам прошедшего года динамика группы кишечных противовоспалительных и противомикробных препаратов была положительной в стоимостном выражении (+10,0%) и отрицательной в натуральном (-6,3%). В 2022 г. произошла смена лидера в данной категории, им стал препарат Энтеросгель, прирост объемов реализации которого (+8,0% в рублях) позволил ему переместиться в рейтинге на строчку выше, сместив тем самым прежнего лидера в группе – препарат Линекс Форте, показавший отрицательную динамику продаж как в стоимостном, так и в

натуральном выражении (-4,3% и -13,4% соответственно). ЛП Энтеросгель отметил рост емкости потребления на 28,1% в стоимостном и 4,9% в натуральном выражении, что позволило переместиться с 5-й строчки сразу на 3-ю. Бифиформ и Полисорб МП занимают 4-ю и 5-ю строчки. Объемы продаж в этой группе средств достигли 30,4 млрд руб. и 147,9 млн упак. Среди наиболее продаваемых новинок сегмента – противомикробное средство Эндифурил («Ирис») и синтетическое антибактериальное средство Нифуроксазид от компании «ЮжФарм».

СОВРЕМЕННАЯ МЕСТНАЯ ТЕРАПИЯ ПРИ ЗАБОЛЕВАНИЯХ ПОЛОСТИ РТА И ГЛОТКИ

Инфекционно-воспалительные заболевания полости рта и глотки (фарингит, ларингит, тонзиллит, стоматит и гингивит) относятся к наиболее частым причинам обращаемости пациентов к участковым терапевтам, оториноларингологам, педиатрам, что связано с высоким уровнем заболеваемости среди пациентов всех возрастов [1].

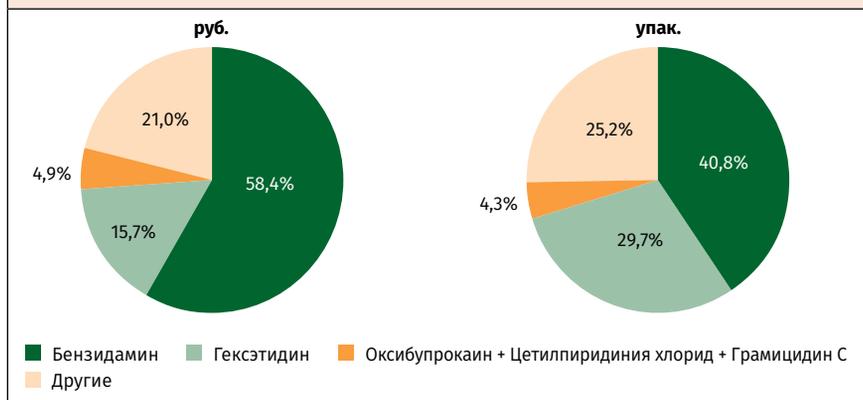
Основные клинические проявления заболеваний горла (гиперемия задней стенки глотки, боль в горле, отек и налеты на миндалинах, осиплость голоса, кашель, лихорадка) при острых респираторных заболеваниях обусловлены развитием воспаления как универсальной реакции на воздействие инфекционных агентов [2]. При отсутствии данных о бактериальном инфицировании на первое место выходит назначение местной терапии, главными целями которой являются купирование воспалительных явлений в глотке, уменьшение выраженности болевого синдрома и предотвращение дальнейшего распространения воспалительного процесса по дыхательным путям [3]. В настоящее время в российских аптеках существует значительное количество лекарственных средств, воздействующих на слизистую оболочку глотки путем орошения, полоскания, смазывания, ингаляций или рассасывания. Как правило, это безрецептурные средства, что обусловлено относительной безопасностью их ингредиентов. Среди них наиболее часто используется молекула бензидамина гидрохлорида, обладающая выраженным противовоспалительным, местноанестезирующим и противоотечным действием [4, 5]. Данная молекула обладает совокупностью фармакодинамических и фармакокинетических свойств [6]. С одной стороны, блокируя синтез и

дальнейшее выделение медиаторов воспаления, вещество тормозит развитие осложнений на всех стадиях воспаления, с другой — бензидамин облегчает собственное поступление в очаг воспаления, где формирует необходимую концентрацию, достаточную для развития антисептического эффекта и предупреждения дальнейших инфекционно-воспалительных осложнений и хронизации процесса. В 2022 г. именно бензидамин продемонстрировал максимальные объемы реализации в РФ, став наиболее популярным МНН. На его долю приходится 58,4% продаж в рублях и 40,8% в упаковках среди других препаратов для лечения заболеваний горла¹ (рис. 1). На российском фармрынке одним из востребованных препаратов на основе МНН бензидамин является Оралсепт® (ОАО «Гедеон Рихтер», Венгрия). По данным IQVIA, в 2022 г. его объемы продаж составили 438,8 млн руб., что эквивалентно 1,0 млн упак. Бренд стал самым быстрорастущим в рейтинге средств, применяемых в терапии заболеваний неосложненных фарингитов: в рублях прирост составил рекордные +224%, в упаковках достиг +187% (рис. 2).

¹ АТС-группы А01АD – Прочие препараты для лечения заболеваний полости рта; R02AA (Препараты для лечения заболеваний горла) – Антисептики; форма выпуска – дозированный ингаляционный спрей.

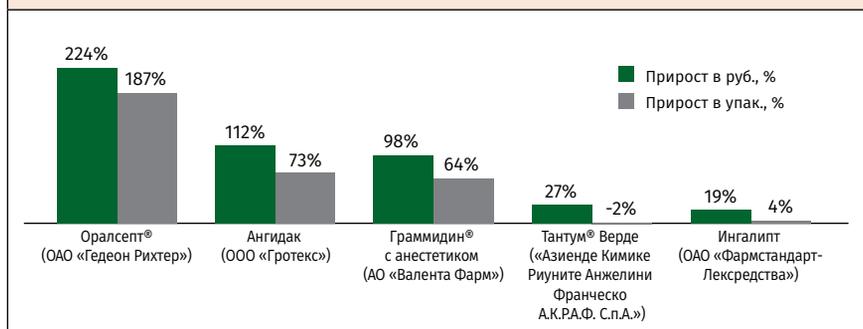
Оралсепт® рекомендуется к назначению у пациентов с инфекционно-воспалительными заболеваниями ротоглотки различного генеза с учетом его комбинированного фармакологического действия, включая высокие анальгезирующие, противовоспалительные и антимикробные свойства, высокий профиль безопасности. Бензидамин оказывает антибактериальное и специфическое антимикробное действие за счет быстрого проникновения через мембраны микроорганизмов с последующим повреждением клеточных структур, нарушением метаболических процессов и лизосом клетки. Также очень важно, что препарат обладает противогрибковым действием в отношении *Candida albicans*. Бензидамин вызывает структурные модификации клеточной стенки грибов и их метаболических цепей, таким образом препятствует их репродукции. Местноанестезирующее действие обусловлено структурным сходством бензидамина с молекулой местного анестетика (тетракаина), что позволяет демонстрировать препарату выраженные местные анестезирующие свойства уже с первой минуты применения [7]. При этом результаты крупного исследования по эффективности и безопасности применения препарата, насчитывающего 7 618 пациентов, демонстрируют высокий профиль безопасности препарата, так как встречаемость аллергических реакций составила менее 1%, а побочных эффектов, классифицированных как серьезные, отмечено не было [8]. За 50 лет применения бензидамина не выявлено перекрестной аллергической реакции с местными анестетиками [9]. Вышеуказанные свойства препарата Оралсепт® являются основанием для его широкого применения при воспалительных процессах глотки, вызванных различными причинами. Препарат Оралсепт® доступен в аптеках в виде спрея и имеет разные курсы лечения в зависимости от заболевания. Спрей Оралсепт® рекомендован детям с 3 лет и взрослым. Показания к применению: воспалительные заболевания полости рта и ЛОР-органов различной этиологии, одонто-стоматологическая патология после оперативных вмешательств и травм (тонзилэктомия, переломы челюсти) [10]. В рандомизированном открытом проспективном исследовании Московского научно-исследовательского института эпидемиологии и микробиологии им. Г.Н. Габричевского Оралсепт® показал свою эффективность у детей с COVID-19: активно действуя в месте входных ворот возбудителя, сокращает время до элиминации вируса, общую продолжительность заболевания, длительность гиперемии и болей в горле. Обладая широким спектром действия против различных вирусов, бактерий и грибковой инфекции, способствует сокращению продолжительности заболевания как за счет действия на основной этиологический фактор (SARS-CoV-2), так и за счет препятствия развитию другой патогенной флоры [11]. Стоит отметить, что бензидамин включен в список препаратов для лечения острых тонзиллофарингитов и паратонзиллярного абсцесса, что отражено в соответствующих клинических рекомендациях Национальной медицинской ассоциации оториноларингологов [12, 13].

РИСУНОК 1. Долевое соотношение МНН для лечения заболеваний горла в рублях и упаковках, %, 2022 г.



Источник: IQVIA (все сегменты рынка; конечные цены)

РИСУНОК 2. Приросты продаж в топ-5 препаратов для лечения заболеваний горла в рублях и упаковках, 2022 г.



Источник: IQVIA (все сегменты рынка; конечные цены)

ИСТОЧНИКИ:

- Субботина М.В. Боль в горле: возможные причины, диагностика и лечение. Лечащий врач. 2010;9:19–24. Режим доступа: <https://www.lvrach.ru/2010/09/15435026>.
- Овчинников Ю.М., Свистушкин В.М., Никифорова Г.Н. Рациональное местное лечение при воспалительных заболеваниях верхних дыхательных путей. Инфекции и антимикробная терапия. 2000;2(6):3–6.

Полный список литературы вы можете запросить в редакции.

ГРУППА СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ (A01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	-	Тантум Верде	Angelini
2	2	Метрогил Дента	Johnson & Johnson
3	-	Ангидак	«Гротекс»
4	3	Холисал	Jelfa PLF
5	-	Тонзилгон Н	Bionorica

Источник: IQVIA

Объем продаж средств из группы стоматологических препаратов за 2022 г. в стоимостном выражении вырос на 19,3% до 13,1 млрд руб. и в натуральном – на 2,7% до 47,4 млн упак. В 2022 г. в рейтинге произошли существенные изменения. В первую очередь, сменился лидер. Если в 2021 г. рейтинг возглавлял Гексорал, то в 2022 г. он покинул топ-5, переместившись на 7-е место. Новым лидером сегмента стал бренд Тантум Верде от компании Angelini за счет положительного прироста продаж +26,9% в рублях к 2021 г. На 2-м месте – препарат Метрогил Дента. Существенно укрепил свои позиции бренд Ангидак, вошедший в рейтинг топ-5 в 2022 г. за счет существенного роста объемов реализации по сравнению с 2021 г. (+114,0% в рублях и +73,0% в упаковках). Как следствие, он занял в рейтинге 3-е место. Холисал и

Тонзилгон Н сохранили за собой 4-е и 5-е места в рейтинге соответственно. В данную группу входят два препарата, продемонстрировавшие по итогам 2022 г. одни из самых высоких приростов продаж по сравнению с 2021 г. Выраженной положительной динамикой отметился бренд Оралсепт (Gedeon Richter), объем реализации которого вырос на 234,4% в стоимостном выражении и на 182,5% в натуральном. Существенно вырос объем продаж НПВС для лечения заболеваний горла – препарата Кетопрофен-ЛОР от компании «Фармстандарт» (+550,3% в опт. рублях, +521,0% в упаковках к 2021 г.). Среди новинок отметим препараты бензидамина Строколин Тонзи и Строколин Тонзи Форте, на которые пришелся наибольший объем продаж в стоимостном выражении среди всех лончей в данной группе.

ГРУППА СЛАБИТЕЛЬНЫХ СРЕДСТВ (A06)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Микролакс	Johnson & Johnson
2	2	Дюфалак	Abbott
3	3	Слабилен	«Верофарм»
4	4	Гутталакс	Sanofi
5	5	Мовипреп	Takeda

Источник: IQVIA

Продажи слабительных средств увеличились как в стоимостном выражении (+9,6%), так и в натуральном (+1,6%) относительно показателей предыдущего года. Суммарно в 2022 г. было реализовано порядка 54,7 млн упак., что эквивалентно примерно 12,5 млрд руб. Рейтинг топ-5 не претерпел каких-либо изменений по сравнению с 2021 г. Микролакс удержал 1-е место по объемам продаж в рублях в данной группе средств. Дюфалак и Слабилен сохранили за собой 2-е и 3-е места в рейтинге. Замыкают топ-5 Гутталакс и Мовипреп. Отметим, что Мовипреп оказался единственным брендом топ-5, показавшим положительную динамику в 2022 г. к 2021 г. не только в стоимостном выражении (+31,7% в рублях), но и в натуральном (+23,9%

в упаковках). Четыре других лидера продемонстрировали отрицательную динамику в упаковках, что, однако, не отразилось на их позициях в стоимостном рейтинге. В данную группу входит бренд Регулакс Пикосульфат на основе натрия пикосульфата, который отличился выраженной положительной динамикой продаж (+35,5% в опт. рублях и +25,6% в упаковках). Действующее вещество препарата считается наиболее современным и безопасным из стимулирующих слабительных. Его можно принимать при запоре любого типа, как эпизодическом, так и хроническом. Наибольший объем продаж среди новинок сегмента 2022 г. пришелся на Глицерин («СтатусФарм»), Лактолекс и Макрогол Лекас.

КЕТОПРОФЕН-ЛОР – КЛЮЧЕВОЙ ДРАЙВЕР РОСТА СЕГМЕНТА ПРЕПАРАТОВ КЕТОПРОФЕНА В ТЕРАПИИ ЛОР-ОРГАНОВ

Острые респираторные инфекции (ОРИ) занимают 1-е место в структуре общей инфекционной патологии как во всем мире, так и в России. Они включают в себя широкий спектр заболеваний, характеризующихся воспалительными изменениями в верхних дыхательных путях, и обязательное вовлечение в патологический процесс отделов глотки [1].

В ОТВЕТ НА ВЫЗОВ

На сегодняшний день система здравоохранения сталкивается с серьезными проблемами в области инфекционной безопасности окружающей среды. Спектр патогенных микроорганизмов непрерывно расширяется, каждый год появляются одна-две новые инфекционные болезни, увеличивается доля эмерджентных инфекций, а также наблюдается распространение микроорганизмов, устойчивых к антибиотикам [1]. Вследствие этого лечение часто не приносит положительных результатов [2]. Эту проблему усугубляет высокая частота побочных эффектов от системных препаратов и недостаточная их эффективность при лечении некоторых воспалительных заболеваний, а также высокий уровень аллергических реакций у населения. В связи с этим в настоящее время в оториноларингологии преобладают тенденции к использованию топической терапии [1].

НОВАЯ РОЛЬ НПВС

Согласно данным компании IQVIA, по итогам 2022 г. объем рынка препаратов для лечения заболеваний горла достиг 43,0 млрд руб. в ценах конечного потребления, что эквивалентно 126,5 млн упак.¹

По составу препараты этой группы представляют собой ЛП на основе бензидамина, комбинации амилметакрезола и дихлорбензилового спирта, средства на основе лизоцима, грамицидина, а также многие другие. При этом наибольшим приростом продаж среди топ-15 МНН в 2022 г. по сравнению с 2021 г. отличились препараты на основе кетопрофена – представителя группы нестероидных противовоспалительных средств (НПВС).

Чаще всего НПВС, такие как кетопрофен, используются как средства системной терапии. Однако, помимо системного применения, НПВС хорошо зарекомендовали себя в качестве местных лекарственных форм в ЛОР-практике и представлены на рынке в форме спреев, растворов для полоскания или таблеток для рассасывания [2].

КЛЮЧЕВОЙ ДРАЙВЕР

В качестве ключевого драйвера роста сегмента препаратов кетопрофена для местного применения в терапии воспалительных заболеваний полости рта в 2022 г. выступил препарат Кетопрофен-ЛОР от компа-

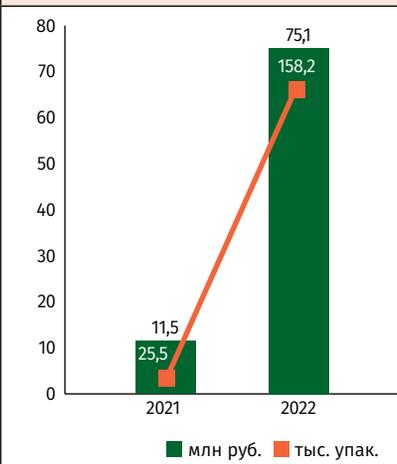
нии «Фармстандарт», выпускаемый в виде раствора для полоскания. Приросты его продаж как в стоимостном, так и в натуральном выражении оказались самыми высокими среди конкурентов (рис. 1), что отражает его растущую востребованность среди населения. По итогам 2022 г. было реализовано почти 160 тыс. упак. препарата Кетопрофен-ЛОР на сумму более 75,1 млн руб. в ценах конечного потребления (рис. 2).

Препарат Кетопрофен-ЛОР применяется для симптоматического лечения воспалительных заболеваний верхних дыхательных путей и полости рта, а также в качестве анальгетического средства при стоматологических манипуляциях [3].

Стремительное увеличение востребованности препарата Кетопрофен-ЛОР объясняется целым рядом факторов, среди которых можно выделить удобство применения, а также ценовую выгоду для потребителя. Относясь к группе НПВС, препарат ингибирует ЦОГ-1 и ЦОГ-2, угнетает синтез медиаторов воспаления, в т. ч. простагландинов, тромбксана. Благодаря этому реализуется обезболивающее и противовоспалительное действие [3]. Кетопрофен обладает комплексным действием против боли, оказывая несколько эффектов: снижает выработку простагландинов, которые приводят к воспалению, а также подавляет активность брадикинина, который вызывает боль [4]. На эффективность проводимой терапии влияет и строение молекулы препарата. Кетопрофен-ЛОР выпускается в виде раствора для полоскания и содержит в качестве действующего вещества кетопрофена лизиновую соль (16 мг/мл). Благодаря солификации кетопрофена лизином ускоряется абсорбция препарата, в связи с чем терапевтический эффект начинает наступать уже через несколько минут после применения ЛП [2]. При этом обезболивающий эффект от применения ЛП длится достаточно долго. Продолжительность обезболивающего эффекта от применения лизиновой соли кетопрофена при полоскании горла может достигать 3 ч и более [5]. В целом кетопрофен относится к наиболее безопасным НПВС [6]. Случайное проглатывание препарата Кетопрофен-ЛОР не ведет к серьезным последствиям, так как разовая доза действующего вещества для полоскания соответствует дозе, предназначенной для приема внутрь [3].

Препарат отличается удобством применения: полоскание полости рта достаточно проводить всего 2 раза в

РИСУНОК 2. Динамика продаж препарата Кетопрофен-ЛОР



Источник: IQVIA, все сегменты рынка, розничные цены

сутки, а для повышения точности дозирования каждый флакон снабжен мерным стаканчиком в комплекте. Для приготовления раствора для полоскания необходимо 10 мл ЛП растворить в 100 мл воды [3]. Кроме того, Кетопрофен-ЛОР оказывает приятный освежающий эффект, имея мятный вкус и аромат.

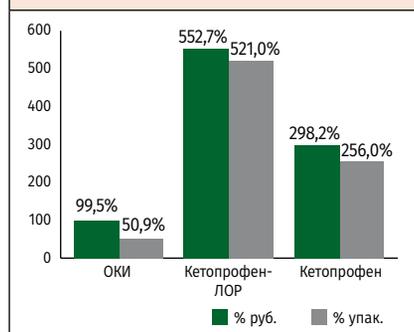
Отдельным преимуществом ЛП Кетопрофен-ЛОР является финансовая выгода для потребителя. По сравнению с ближайшими конкурентами² препарат выпускается в упаковке большего объема (200 мл – Кетопрофен-ЛОР, 150 мл – ближайший конкурент) и при этом отличается существенно более доступной ценой (рис. 3), что особенно важно в условиях непростой экономической ситуации. Отдельно отметим, что препарат отпускается без рецепта [3].

² Экспертная выборка ЛП (ФВ – растворы для полоскания; спрей) в группе EphMRA 2-уровня D08; R02 по итогам 2022 г.

ИСТОЧНИКИ:

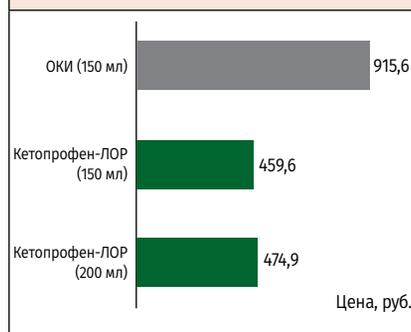
1. Рязанцев С.В., Павлова С.С. Современные возможности топической терапии инфекционно-воспалительных заболеваний верхних дыхательных путей и глотки. Медицинский совет. 2020;(6):14–20. <https://doi.org/10.21518/2079-701X-2020-6-14-20>.
2. Морозова С.В., Щенникова Е.С. Выбор эффективной терапии при инфекционно-воспалительных заболеваниях глотки. Consilium Medicum. 2020;22(11):21–24. <https://doi.org/10.26442/20751753.2020.11.200411>.
3. Инструкция по медицинскому применению препарата Кетопрофен-ЛОР.
4. Маланин И.В., Бондаренко И.С., Павлович О.А., Голуб Ю.Н. Опыт применения нового препарата Кетопрофен при лечении воспалительных заболеваний периодонта. Фундаментальные исследования. 2006;9:104–105. Режим доступа: <https://fundamental-research.ru/article/view?id=5373&ysclid=lh0g3ykedb482113458>.
5. Passali D., Volontè M., Passali G.C., Damiani V., Bellussi L. Efficacy and safety of ketoprofen lysine salt mouthwash versus benzydamine hydrochloride mouthwash in acute pharyngeal inflammation: a randomized, single-blind study. Clin Ther. 2001;23(9):1508–1518. [https://doi.org/10.1016/s0149-2918\(01\)80123-5](https://doi.org/10.1016/s0149-2918(01)80123-5).
6. Чичасова Н.В., Насонов Е.Л., Имаметдинова Г.Р. Применение Кетопрофена (Кетонал) в медицинской практике. Ревматология, иммунология. 2003;5(68). Режим доступа: <https://lib.medvestnik.ru/user/verify/required?l=oc%252Farticles%252Fprimenie-ketoprofena-Ketonal-v-medinskoi-praktike.html>.

РИСУНОК 1. Приросты продаж препаратов кетопрофена для лечения заболеваний ЛОР-органов в 2022 г. к 2021 г.



Источник: все сегменты рынка IQVIA, конечные цены

РИСУНОК 3. Сравнение цен Кетопрофен-ЛОР с ближайшим конкурентом по итогам 2022 г., розн. руб. / флакон



Источник: все сегменты рынка IQVIA, конечные цены

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОСТНО- МЫШЕЧНОЙ СИСТЕМЫ ДРУГИХ (M05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	6	Эксджива	Amgen
2	11	Пролиа	Amgen
3	19	Акласта	Sandoz
4	-	Остеогенон	Pierre Fabre
5	25	Хронотрон	Mastelli S.R.L.

Источник: IQVIA

Группа препаратов, влияющих на скелетно-мышечную систему, как и в прошлом году, продолжает расти. Продажи этих средств составили более 2,0 млн упак. (+3,7% к 2021 г.) на сумму свыше 6,1 млрд руб. (+31,5%). Состав топ-5 ЛС рейтинга продаж немного изменился относительно 2021 г. – благодаря росту продаж на 58,7% в стоимостном выражении и 56,0% в натуральном на 3-е место поднялся ингибитор костной резорбции бисфосфонат Акласта (Sandoz). Как и в прошлом году, рейтинг возглавил Эксджива (Amgen), реализация которого увеличилась как в стоимостном, так и в натуральном показателях (28,8% и 31,0% соответственно). Незначительное сокращение объемов продаж в упаковках ЛП Остеогенон привело к его смещению вниз на одну позицию. Вновь

замыкает рейтинг гель на основе полинуклеотидов для внутрисуставного введения – ЛП Хронотрон. Отдельно стоит отметить новинки средств в группе ГЛК для внутрисуставного введения. В 2022 г. долю в сегменте укрепил бренд Армавискон® (Solopharm), который уже не первый год занимает лидирующую позицию на рынке ГЛК для внутрисуставного введения¹. Помимо этого, в линейке бренда Армавискон® представлены 2 ИМН на основе ГЛК в комбинации – это Армавискон® Хондро, дополнительно включающий хондроитина сульфат, и Армавискон® МН, содержащий маннитол. Суммарно в 2022 г. приросты продаж бренда составили +27,3% в рублях и + 8,1% в упаковках.

¹ Источник: Ipsos, HealthIndex, II кв. 2022 г.; IV кв. 2022 г.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОЖИРЕНИЯ (ИСКЛЮЧАЯ ДИЕТИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ) (A08)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	2	Редуксин	«ПромоМед»
2	3	Голдлайн Плюс	«Изварино Фарма»
3	-	Редуксин Форте	«ПромоМед»
4	4	Орлистат-Акрихин	«Акрихин»
5	5	Орсотен	KRKA

Источник: IQVIA

По итогам прошедшего года динамика группы препаратов для лечения ожирения (исключая диетические продукты) была положительной как в стоимостном выражении (+28,5%), так и в натуральном (+28,0%). Доказанная терапевтическая эффективность, однократный суточный прием и удобная для пациентов лекарственная форма (капсулы) обеспечивают многолетнее лидерство бренда Редуксин® в данном сегменте. Так, Редуксин продемонстрировал одинаково

положительный прирост на 2,4% в рублях и в упаковках, а Редуксин Форте отметился ростом емкости потребления на 45,0% в стоимостном и 24,5% в натуральном выражении. Новичком рейтинга стал ЛП Орлистат-Акрихин, его реализация также значительно увеличилась, что позволило ему войти в рейтинг сразу на 4-ю позицию. Замыкает пятерку лидеров сегмента ЛП Орсотен. Объемы продаж в этой группе средств достигли 5,5 млрд руб. и 1,6 млн упак.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОБСТРУКТИВНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ ДЫХАТЕЛЬНЫХ ПУТЕЙ (R03)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA*	ТН	Корпорация
1	1	Пульмикорт	AstraZeneca
2	2	Симбикорт Турбухалер	AstraZeneca
3	3	Беродуал Н	Boehringer I
4	4	Спирива Респимат	Boehringer I
5	5	Беродуал	Boehringer I

Источник: IQVIA

В сегменте препаратов для терапии обструктивных заболеваний дыхательных путей в прошлом году наблюдался прирост емкости потребления в стоимостном выражении (+17,0% в рублях в 2022 г. к 2021 г.) и в натуральном (+4,7% в упаковках). Для большей части препаратов, вошедших в топ-5, также отмечалось увеличение объемов реализации. Первые четыре позиции остались без изменений, лидер сегмента – ЛП Пульмикорт. Несмотря на сокращение продаж в рублях и в упаковках, 2-ю строчку удерживает Симбикорт Турбухалер. Беродуал Н закрепил свою 3-ю позицию благодаря наибольшему приросту в рейтинге в рублях и упаковках (+19,7% и +26,6% соответственно). Стоит

отметить новичка, замыкающего пятерку лидеров сегмента, – комбинированное бронходилатирующее средство Беродуал (Boehringer I), применяемый в терапии бронхиальной астмы и хронической обструктивной болезни легких. ЛП продемонстрировал в 2022 г. рост продаж на 9,9% в рублях и на 7,9% в упаковках. Стоит отметить также появление нового монопрепарата на основе флутиказона от компании «ПСК Фарма» – Флутиказон Эйр, который стал девятнадцатым ингаляционным препаратом в своей линейке. Новый медикамент в портфеле компании стал первым полностью российским дженериком в виде дозированного аэрозоля для ингаляций.

ГРУППА ВАКЦИН (J07)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA*	ТН	Корпорация
1	1	Совигрипп	«Микроген»
2	2	Пентаксим	Sanofi
3	3	Превенар 13	Pfizer
4	4	Ультрикс Квадри	«Марафон Фарма»
5	6	Менактра	Sanofi

Источник: IQVIA

Объем рынка вакцин значительно сократился по сравнению с 2021 г. на 16,1% в денежном выражении и на 58,9% в натуральном, составив в 2022 г. 29,9 млрд руб. или 47,9 млн упак. Рейтинг претерпел некоторые изменения по сравнению с прошлым годом. Вновь лидером по объему закупок стала вакцина Совигрипп, вернув обратно свои две позиции по сравнению с 2021 г. Благодаря хорошей динамике приростов продаж (21,2% и в рублях, и в упаковках) противогриппозная вакцина Пентаксим поднялась на 2-ю позицию, сместив на 3-ю строчку прошлогоднего лидера сегмента – вакцину Превенар 13, предназначенную для профилактики заболеваний, вызываемых Streptococcus

pneumoniae серотипов 1, 3, 4, 5, 6А, 6В; 7F, 9V, 14, 18С, 19А, 19F и 23F (включая бактериемию, сепсис, менингит, пневмонию и острый средний отит) у детей в возрасте от 2 мес. до 5 лет. Стоит отметить новичка рейтинга – вакцину Менактра, применяемую для профилактики инвазивной менингококковой инфекции, вызываемой N. meningitidis серогрупп А, С, Y и W-135, у лиц в возрасте от 9 мес. до 55 лет. Стоит отметить появление в данной группе первой вакцины от менингококковой инфекции, эффективной сразу против пяти штаммов возбудителя (А, С, W, Y и X), – Рота-V-Эйд («Фарм Эйд Лтд»), объем закупок которой в стоимостном выражении достиг 378,1 млрд руб.

РЕДУКСИН – НОМЕР ОДИН ДЛЯ ТЕРАПИИ ОЖИРЕНИЯ В РОССИИ

Настоящей эпидемией XXI века является ожирение. В Российской Федерации ожирением страдает почти 30% населения. Показатели заболеваемости ожирением среди мужчин и женщин в возрасте 25–64 лет составляют 26,9% и 30,8% соответственно [1, 2]. Ожирение представляет угрозу здоровью, а также является основным фактором риска для развития хронических заболеваний, включая сахарный диабет 2 типа (СД2) и сердечно-сосудистые заболевания (ССЗ) [3]. Ожирение является одной из ведущих причин инвалидности и смертности во всем мире [4, 5]. Таким образом, снижение массы тела представляется актуальной задачей здравоохранения.

Лекарственная терапия ожирения показана пациентам, которые не могут достичь клинически значимого снижения массы тела на фоне немедикаментозных методов лечения и/или на этапе удержания достигнутого результата. При этом в случае средней или тяжелой стадии ожирения при наличии хотя бы одного осложнения, ассоциированного с ожирением, назначение фармакотерапии рекомендуется сразу на фоне немедикаментозных методов лечения. Для лечения рассматриваемого заболевания в России зарегистрированы лекарственные препараты трех МНН: орлистат, сибутрамин, в т. ч. комбинация с метформинном, лираглутид [4].

Сибутрамин представляет собой ингибитор обратного нейронального захвата серотонина и норадреналина. За счет такого механизма действия сибутрамин оказывает влияние на различные стороны энергетического баланса: усиливает и пролонгирует чувство насыщения, таким образом уменьшая поступление энергии за счет снижения количества потребляемой пищи, и увеличивает ее расход вследствие усиления термогенеза в бурой жировой ткани [6]. Максимальный объем продаж среди МНН сибутрамин демонстрируют препараты бренда Редуксин (Редуксин® и Редуксин® Форте, ГК «Промомед»). По итогам 2022 г. на долю ЛП Редуксин® и Редуксин® Форте приходится почти половина (порядка 45% в рублях) совокупных

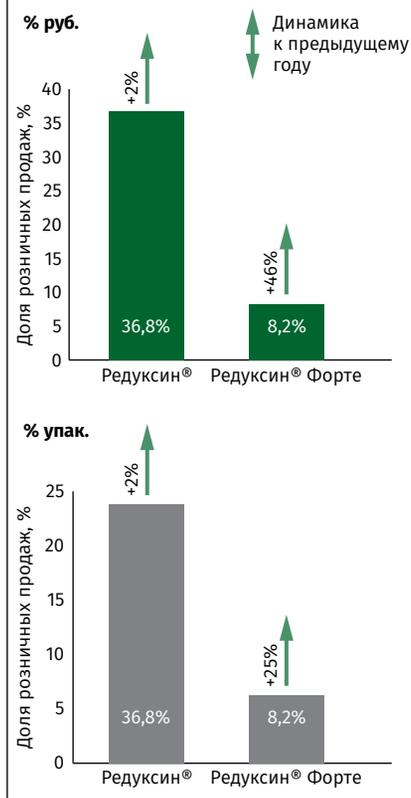
продаж группы препаратов для снижения веса¹ во всех сегментах рынка (рис.).

Лекарственный препарат Редуксин® зарегистрирован в России с 2007 г., применяется в дозах, содержащих 10 и 15 мг сибутрамина, в комбинации с микрокристаллической целлюлозой. Доказанная терапевтическая эффективность, однократный суточный прием и удобная для пациентов лекарственная форма (капсулы) обеспечивают многолетнее лидерство препарата Редуксин® в группе ЛП для снижения веса (табл.). Исследования, в которых приняли участие порядка 140 тыс. пациентов (программы «ВЕСНА» и «ПримаВера, «Аврора» и другие исследования), подтверждают, что на фоне приема препарата формируются правильные привычки питания, что способствует не только эффективному снижению веса, но и дальнейшему длительному поддержанию достигнутых результатов [6]. Кроме того, при сопоставимом снижении массы тела данный препарат обеспечивает более выраженную динамику липидных нарушений и уровня адипонектина в сравнении с препаратом лираглутида [7].

Лекарственный препарат Редуксин Форте представляет собой фиксированную комбинацию метформина (850 мг) и сибутрамина (10 или

¹ В группу препаратов для снижения веса входят ЛП МНН орлистат, сибутрамин, лираглутид и их комбинации, за исключением комбинаций с инсулином (АТС 08).

РИСУНОК. Доля и динамика розничных продаж препаратов Редуксин® и Редуксин® Форте в 2022 г., % руб. и % упак., 2022 г.



Источник: IQVIA (все сегменты рынка)

15 мг) в одной таблетке и не имеет аналогов на рынке препаратов для снижения веса. Результаты исследований подтверждают, что применение комбинированного препарата Редуксин® Форте у пациентов с избыточным весом и ожирением повышает эффективность терапии, позволяет не только добиться значимого снижения массы тела, но и способствует нормализации показателей углеводного и липидного обмена и восстанавливает метаболическое здоровье у пациентов с лишним весом. Широкий спектр дополнительных плейотропных эффектов метформина, включая кардиопротективные свойства, а также положительное влияние снижения массы тела на состояние органов и тканей помогает повысить не только эффективность, но и безопасность лечения Редуксином Форте [8].

ИСТОЧНИКИ:

1. Баланова Ю.А., Шальнова С.А., Деев А.Д., Имаева А.Э., Концевая А.В., Муромцева Г.А., Капустина А.В., Евстифеева С.Е., Драпкина О.В. Ожирение в российской популяции – распространенность и ассоциации с факторами риска хронических неинфекционных заболеваний. Российский кардиологический журнал. 2018;(6):123–130. <https://doi.org/10.15829/1560-4071-2018-6-123-130>.

Полный список литературы вы можете запросить в редакции.

ТАБЛИЦА. Топ-5 ТН в АТС-группе А08 – «Препараты для лечения ожирения (исключая диетические продукты)», их прирост к 2021 г., %

Рейтинг	ТН	Доля продаж, %		Прирост продаж к 2021 г., %	
		руб.	упак.	руб.	упак.
1	Редуксин (Редуксин® и Редуксин® Форте)	45,0%	30,0%	7%	6%
2	Голдлайн	31,4%	31,1%	77%	70%
3	Орлистат-Акрихин	7,7%	14,6%	75%	41%
4	Орсотен®	6,3%	8,6%	-2%	-7%
5	Ксеникал	4,8%	6,8%	-6%	-4%

Источник: IQVIA (все сегменты рынка)



Помогает
убрать
лишнее

ПРЕПАРАТ №1¹ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ВЕСА

Редуксин®

Сибутрамин - Делтаолаза микрокристаллическая
10 мг + 108,5 мг

Средство для снижения массы тела



ПРОМОМЕД

- > Эффективное снижение веса^{3,4}
- > Удержание достигнутых результатов⁵
- > Благоприятный профиль безопасности^{3,4}

Краткая инструкция по медицинскому применению препарата Редуксин®

Регистрационный номер: № ПС-002110 от 29.02.2012 Минздрав России. Лекарственная форма: капсулы 10 мг (сIBUTРАМИН гидрохлорида моногидрат - 10 мг + цЕЛЛОЗА микрокристаллическая - 158,5 мг), капсулы 15 мг (сIBUTРАМИН гидрохлорида моногидрат - 15 мг + цЕЛЛОЗА микрокристаллическая - 153,5 мг). Показания к применению: снижение массы тела при алиментарном ожирении с индексом массы тела (ИМТ) 30 кг/м² и более или при алиментарном ожирении с индексом массы тела 27 кг/м² и более при наличии сахарного диабета 2 типа и дислипидемии. Противопоказания*: установленная повышенная чувствительность к сибутрамину или к другим компонентам препарата; наличие органических причин ожирения (например, гипотиреоз); серьезные нарушения питания - нервная анорексия или нервная булимия; острое заболевание; синдром Жиль де ля Туретта (генерализованные тики); однократный прием ингибиторов МАО или применение в течение 2-х недель до приема препарата Редуксин® и 2-х недель после окончания его приема других препаратов, действующих на центральную нервную систему, ингибирующих обратный захват серотонина; снотворных препаратов, содержащих триптофан, а также других препаратов центрального действия для снижения массы тела или для лечения психических расстройств; сердечно-сосудистые заболевания (в анамнезе и в настоящее время): ишемическая болезнь сердца (инфаркт миокарда (ИМ), стенокардия); хроническая сердечная недостаточность в стадии декомпенсации; окклюзирующие заболевания периферических артерий; тахикардия; аритмии; цереброваскулярные заболевания (инсульт, транзиторные нарушения мозгового кровообращения); неконтролируемая артериальная гипертензия (артериальное давление (АД) выше 145/90 мм рт.ст.); тиреотоксикоз; тяжелые нарушения функции печени и/или почек; доброкачественная гиперплазия предстательной железы; феохромоцитом; закрытоугольная глаукома; установленная фармакологическая, наркотическая или алкогольная зависимость; беременность и период грудного вскармливания; возраст до 18 лет и старше 65 лет. С осторожностью* следует назначать препарат при следующих состояниях: аритмии в анамнезе, хронической недостаточности кровообращения, заболеваниях коронарных артерий (в т.ч. в анамнезе), кроме ишемической болезни сердца (ИМ, стенокардия); глаукоме, кроме закрытоугольной глаукомы, холестазае, артериальной гипертензии (контролируемой и в анамнезе), неврологических нарушениях, включая задержку умственного развития и судороги (в т.ч. в анамнезе), эпилепсии, нарушениях функции печени и/или почек легкой и средней степени тяжести; моторных и вербальных тиках в анамнезе, склонности к кровотечениям, нарушению свертываемости крови, приеме препаратов, влияющих на гемостаз или функцию тромбоцитов. Способ применения и дозы: Редуксин® принимается внутрь 1 раз в сутки. Капсулы принимают утром. Если в течение 4-х недель приема снижение массы тела менее 2 кг, то доза увеличивается до 15 мг/сут. Лечение препаратом Редуксин® не должно продолжаться более 3 месяцев, если масса за это время масса тела снизилась менее, чем на 5%. Лечение не следует продолжать, если масса тела стала вновь увеличиваться на 3 кг и более. Длительность лечения не более 1 года. Лечение препаратом Редуксин® должно осуществляться в комбинации с диетой и физическими упражнениями под контролем врача, имеющего практический опыт лечения ожирения. Побочные действия*: Чаще всего побочные эффекты возникают в первые 4 недели лечения. Их выраженность и частота с течением времени ослабевают и носят, в целом, нетяжелый и обратимый характер. Очень часто или часто возникают сухость во рту, бессонница, головная боль, головокружение, беспокойство, парестезии, а также изменение вкуса, тахикардия, ощущение сердцебиения, повышение артериального давления, вазодилатация, потеря аппетита и запор, часто тошнота и обострение геморрой, повышенное потоотделение. *Для получения более подробной информации следует ознакомиться с полной инструкцией по медицинскому применению препарата.

1. По данным Proxima, AlphaRM, 2022 2. Инструкция по медицинскому применению, РУ ЛП-005315 3. Т.Ю. Демидова, М.Я. Измайлова и др. Оценка эффективности снижения веса и безопасности применения сибутраминсодержащих лекарственных препаратов у пациентов с алиментарным ожирением. Фармация и фармакология. 2022;10(3):289-304. DOI: 10.19163/2307-9266-2022-10-3-289-304 4. И.И. Дедов, Г.А. Мельниченко с соавт. Стратегия управления ожирением: итоги Всероссийской наблюдательной программы «ПримаВера» // Ожирение и метаболизм. 2016. 13(1):36-44 doi: 10.14341/OMET2016136-44 5. А.М. Мкртумян и соавт. Показатели вазорегулирующей функции эндотелия у больных МС на фоне терапии Редуксином: Эффективная фармакотерапия в эндокринологии. №4, 2008, 18-24

Информация предназначена для специалистов системы здравоохранения.



ГРУППА ПРОТИВОРВОТНЫХ ПРЕПАРАТОВ (A04)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2022 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA*	ТН	Корпорация
1	1	Эменд	Merck Sharp Dohme
2	3	Апрепитант	«Биннофарм Групп»
3	4	Латран	«Фармзащита»
4	6	Фосапрепитант ПСК	«ПСК Фарма»
5	7	Оницит	Menarini

Источник: IQVIA

Группа противорвотных препаратов в 2022 г. показала небольшой прирост в денежном выражении (0,9%), но продемонстрировала отрицательную динамику в натуральном выражении (-7%). Объем продаж этой группы составил порядка 945,8 млн руб. или 1,5 млн упак. Рейтинг наиболее популярных препаратов этой группы изменился, произошли рокировки позиций. Несмотря на значительные сокращения объемов реализации в рублях и упаковках, как и годом ранее, лидерство в сегменте за антагонистом NK1-рецепторов – ЛП Эменд. 2-я и 4-я позиции – новички рейтинга, показавшие наиболее высокую динамику в пятерке. Противорвотные средства Апрепитант и Фосапрепитант ПСК продемонстрировали существенный прирост продаж как в сто-

имостном (+2434,3% и +4324,4%), так и в натуральном показателях (+2274,0% и +5737,4% соответственно). Пятую позицию рейтинга занял высокоселективный антагонист серотониновых рецепторов – Оницит от компании Menarini. Стоит отметить еще один препарат этой же компании – комбинированное противорвотное средство Акинзео®. Препарат применяется для профилактики острой и отсроченной тошноты и рвоты у взрослых, вызванных проведением высокоэметогенной химиотерапии на основе цисплатина; профилактики острой и отсроченной тошноты и рвоты у взрослых, вызванных проведением умеренно эметогенной химиотерапии. В 2022 г. объем его закупок увеличился на 496,8% в рублях и на 502,6% в упаковках.

ПРОРЫВ В АНТИЭМЕТИЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ

Поддерживающая терапия в настоящее время является необходимым компонентом успешного противоопухолевого лечения пациентов [1]. Несмотря на значительные успехи онкологии за последние 30 лет, наиболее частыми и, одновременно, самыми тягостными среди всех возможных осложнений химиотерапии остаются тошнота и рвота (ТиР) [2]. Медицинские работники недооценивают частоту и тяжесть симптомов ТиР у своих пациентов [3, 4], в то время как острые и отсроченные ТиР возникают у 38–64% больных соответственно [5]. Поэтому решение этой проблемы является одной из ключевых в лечении онкологических больных.

В развитие ТиР вовлечен целый ряд механизмов и нейротрансмиттерных систем. К одной из ключевых из них относится дофаминовая система (эффект опосредуется через D₂-рецепторы), в развитии острой рвоты велико значение серотониновой системы (5HT₃-рецепторы), а в отсроченной рвоте – субстанции Р (рецепторы нейрокина-1 – NK₁) [6–8]. Именно поэтому основные подходы к лекарственной терапии ТиР базируются на воздействии на эти системы.

Так, согласно данным компании IQVIA, самой емкой группой среди антиэметических средств¹ в стоимостном выражении остаются антагонисты NK₁-рецепторов (апрепитант, фосапрепитант), в натуральном – антагонисты D₂-рецепторов (метоклопрамид), а самой многочисленной – антагонисты 5-HT₃-рецепторов (ондансетрон, палоносетрон, гранисетрон и трописетрон). В целом по итогам 2022 г. объем рынка антиэметических средств достиг 1,5 млрд руб. в ценах конечного потребления, что эквивалентно 5,9 млн упак.². По сравнению с 2021 г. данный сегмент вырос на 5,5% в стоимостном выражении и на 4,8% в натуральном.

В качестве ключевого драйвера роста сегмента антиэметических средств выступили комбинированные препараты. Прирост их продаж в 2022 г. к 2021 г. существенно превысил показатели и для всех других групп, и по сегменту в целом (рис. 1). Столь существенный рост связан с выходом на рынок и стремительным увеличением востребованности оригинального препарата Акинзео®, представляющего собой инновационную комбинацию нового высокоселективного антагониста 5-HT₃-рецепторов II поколения палоносетрона (0,5 мг) и антагониста NK₁-рецепторов нетуипитанта (300 мг)³. По итогам 2022 г. объем реализации этого ЛП составил 18,6 млн руб. в ценах конечного потребления, что почти в 6 раз превышает показатели предыдущего года (рис. 2).

¹ Учитывались объемы продаж препаратов АТС2-группы «А04 – Противорвотные средства» + МНН метоклопрамид. Разделение на группы по механизму действия проведено согласно инструкциям по применению.

² Инструкция по медицинскому применению к препарату Акинзео®.

³ Инструкция по медицинскому применению к препарату Акинзео®.



Источник: IQVIA

Стремительный рост продаж препарата Акинзео® обусловлен его свойствами. Благодаря комбинированному составу и воздействию на рецепторы, вовлеченные в разные механизмы ТиР, препарат показан для профилактики острых и отсроченных ТиР у взрослых, вызванных проведением умеренной химиотерапии, а также на фоне лечения цисплатином. Для развития эффекта необходимо принять 1 капсулу препарата однократно за 1 ч до начала химиотерапии. Этого достаточно для профилактики ТиР в течение 5 дней⁴.

Высокая эффективность ЛП предопределяется рядом из входящих в его состав компонентов и их преимуществами перед другими ЛП этой группы. Механизм действия палоносетрона в составе Акинзео® связан с подавлением рвотного рефлекса путем блокады серотониновых 5HT₃-рецепторов на уровне нейронов центральной и периферической нервной системы. При этом палоносетрон, в отличие от антагонистов 5-HT₃-рецепторов I поколения ондансетрона и гранисетрона, блокирует 5-HT₃-рецепторы аллостерически и не конкурирует с эндогенным серотонином за участок связывания, а сле-

⁴ Инструкция по медицинскому применению к препарату Акинзео®.

довательно, не может быть вытеснен серотонином из связи с рецептором, что прервало бы его эффект. Кроме того, палоносетрон способен вызывать интернализацию 5HT₃-рецепторов, что приводит к их погружению в цитоплазму и делает их недоступными для взаимодействия с серотонином. Этот эффект лежит в основе высокой и продолжительной эффективности палоносетрона [9]. Период полувыведения палоносетрона составляет около 40 ч [10].

Нетуипитант, являясь высокоселективным антагонистом NK₁-рецепторов, обладает столь высокой связывающей способностью к ним (pKi 9,0 мН) [11], что не позволяет субстанции Р вытеснить нетуипитант из связи с рецептором и тем самым прервать его действие. Кроме того, он способен вызывать интернализацию NK₁-рецепторов [9]. К тому же нетуипитант обладает максимальным периодом полувыведения (96 ч) [8]. Благодаря всем этим свойствам нетуипитант обеспечивает длительный эффект при однократном приеме, достаточный на 5 дней химиотерапии.

Высокая эффективность и безопасность препарата Акинзео® доказаны в целом ряде клинических исследований (КИ). В рандомизированном опорном исследовании II фазы установлена более высокая частота полного ответа на лечение во всех фазах ТиР, по сравнению с палоносетроном и свободной комбинацией ондансетрона с апрепитантом. При этом эффективность при приеме Акинзео® составляет порядка 90% при высокодозированной химиотерапии цисплатином. Доля пациентов без рвоты и без потребности в применении резервных препаратов достигла 98,5% и 90,4% в острой фазе (1-й день) и в отсроченной фазе (2–5-й дни) соответственно. Доля пациентов с отсутствием клинически значимой тошноты также достигала 98,5% и 90,4% в острой фазе (1-й день) и в отсроченной фазе (2–5-й дни) соответственно [12].

Препарат Акинзео® получил признание во врачебном сообществе. Комбинация нетуипитант/палоносетрон входит в практические рекомендации по профилактике и лечению ТиР у онкологических больных Российского общества клинической онкологии (RUSSCO)⁵, а также в протоколы Российского общества поддерживающей терапии в онкологии (RASSC)⁵. Среди имеющихся на сегодняшний день на рынке антиэметических средств Акинзео® является уникальным и самым высокоэффективным в профилактике ТиР при химиотерапии. Это первая и единственная фиксированная комбинация лекарственных веществ, принадлежащих к двум разным классам антиэметиков, в одной капсуле. Применение этого ЛП позволяет не только значительно сократить стоимость курса антиэметической терапии [13], предотвратить появление как немедленной, так и отсроченной фазы ТиР после химиотерапии, но и увеличить приверженность пациентов проведению противоопухолевого лечения.

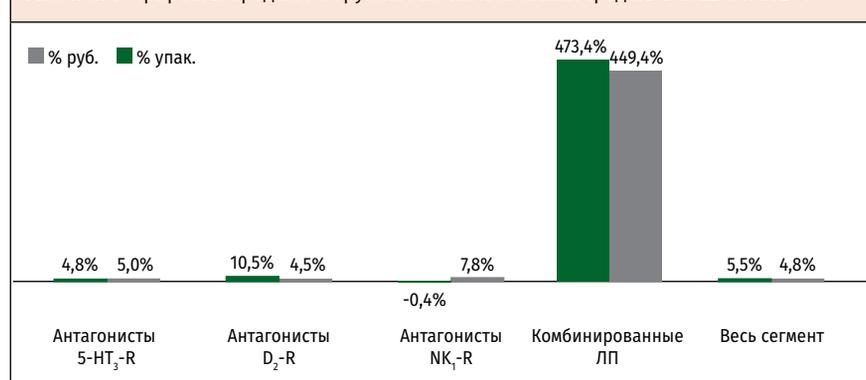
⁵ <https://rassc.org/ru/recommendations>.

ИСТОЧНИКИ:

1. Рябухина Ю.Е., Зейналова П.А., Тимофеева О.Л., Аббасбейли Ф.М. Профилактика индуцированной тошноты и рвоты у пациентов со злокачественными заболеваниями крови. Собственный опыт применения лекарственного препарата нетуипитант/палоносетрон (Акинзео). MD-Onco. 2022;2(4):71–77. <https://doi.org/10.17650/2782-3202-2022-2-4-71-77>.
2. Королева И.А., Копп М.В. Пероральная комбинация нетуипитанта и палоносетрона для профилактики тошноты и рвоты, индуцированной химиотерапией. Медицинский совет. 2022;16(22):92–101. <https://doi.org/10.21518/2079-701X-2022-16-22-92-101>.

Полный список литературы вы можете запросить в редакцию.

РИСУНОК 1. Приросты продаж по группам антиэметических средств в 2022 г. к 2021 г.¹



Источник: IQVIA

Николай МАРКОВ, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

Анализ конкуренции и уровня доминирования на рынке продуктов для лечения сахарного диабета в России*

Сахарный диабет (СД) является стремительно распространяющимся заболеванием в России и по всему миру. По данным Международной Федерации диабета (IDF), среди взрослого населения диабетом страдают 537 млн человек, при этом порядка 3 из 4 больных диабетом проживают в странах с низким или средним уровнем доходов, а порядка 1 из 2 диабетиков не знают о своем диагнозе¹.

По данным Регистра сахарного диабета, в Российской Федерации по состоянию на 1 июля 2022 г. было выявлено 274 983 случая заболевания сахарным диабетом 1-го типа, или инсулинозависимым типом сахарного диабета, (СД1), а также 4 559 168 случаев заболевания сахарным диабетом 2-го типа, или инсулиннезависимым типом сахарного диабета, (СД2)², однако, по заявлению Минздрава, реальная цифра составляет порядка 10,5 млн случаев СД всех типов. СД являлся причиной 62 223 случаев временной нетрудоспособности за 2020 г. (82 066 случаев в 2019 г.)³, а также является одной из основных причин инвалидизации⁴. В России существуют перспективы для улучшения системы здравоохранения в области СД, т. к., по отчету IDF о распространении в мире СД, ожидаемая продолжительность жизни 10-летнего ребенка с обнаруженным СД1 находится в интервале от 40 до 54 лет на уровне других развиваю-

щихся стран, как Казахстан, Бразилия, Марокко (при этом аналогичный показатель в развитых и некоторых развивающихся странах попадает в интервалы от 55 до 69 лет или более 70 лет)⁵. Точная и своевременная диагностика значительно снижает количество смертельных исходов по причине неверно поставленного диагноза, что было испытано в ходе проведения информационных кампаний в развитых и развивающихся странах.

Ожидается, что в последующие годы «диабетический» и эндокринологический рынок будет расти [1]. При этом для рынка продуктов для лечения СД характерно разделение на продукты для терапии СД и продукты для мониторинга и тестирования [2]. Терапевтические продукты подразделяются на инсулины, оральные гипогликемические агенты, препараты для лечения диабетических осложнений, но существуют и прочие разделения, в них ключевым является отделение инсулинов от других препаратов.

Взгляд на рынок терапевтических продуктов для лечения сахарного диабета

По данным IQVIA, объем розничного сегмента лекарственных препаратов для больных СД составлял в 2021 г. 22,9 млрд руб., из которых 1,4 млрд руб. приходится на группу «Инсулины и аналоги», 19,1 млрд руб. – на груп-

пу «Глюкозоснижающие препараты, за исключением инсулинов» и 2,4 млрд руб. – на группу «Другие препараты для пищеварительного тракта и метаболизма». Объем государственного сегмента по аналогичным продуктам составил в 2021 г. 38,9 млрд руб., из которых 25,9 млрд руб. приходится на «Инсулины и аналоги», 12,5 млрд руб. – на «Глюкозоснижающие препараты, за исключением инсулинов» и 0,5 млрд руб. – на «Другие препараты для пищеварительного тракта и метаболизма»⁶. В данных IQVIA дополнительно указывается группа товаров «Препараты против ожирения». В этой группе единственный производитель PROMOMED, продажи которого составили в 2021 г. 317,1 млн руб. В силу монополии в данной группе товаров она в дальнейшем в статье рассматриваться не будет. На рынке инсулинов и аналогов ярко выражено влияние государственного сегмента, для других препаратов коммерческий сегмент имеет более значительные объемы. В данной работе будет проанализировано доминирование для каждой группы препаратов как для розничного, так и для государственного сегмента, что позволит сделать более полные выводы относительно расстановки сил производителей на рынке препаратов для больных СД.

На конкурентную обстановку на рынке лекарственных препаратов могут влиять факторы, выделенные в более ранних исследованиях российского фармацевтического рынка: в России ярко выражен государственный сегмент ЛП, составивший в 2021 г. более 50% при объеме 1166 млрд руб., по данным DSM Group; существуют вмешатель-

* Первая публикация в журнале «Медицинский совет» №6, 2023. <https://doi.org/10.21518/ms2023-018>.

¹ International Diabetes Federation. *Diabetes facts & figures. About Diabetes. 2022.* Available at: <https://www.idf.org/aboutdiabetes/what-is-diabetes/facts-figures.html>.

² Регистр сахарного диабета. *Распространенность СД 1 и 2 типа в РФ. Режим доступа:* <https://sd.diaregistry.ru/content/oproekte.html#content>.

³ Росстат. *Здравоохранение в России. Статистический ежегодник. 2021.* Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13218>.

⁴ Коммерсантъ. *Минздрав: каждый 15-й россиянин страдает диабетом.* Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5546605>.

⁵ IDF. *Type 1 diabetes estimates in children and adults.* Available at: <https://diabetesatlas.org/2022-reports/>.

⁶ IQVIA. *Diabetes Market.* Available at: <https://www.iqvia.com/solutions/therapeutics/diabetes>.

ства в ценообразование на рынке [3] в виде установки предельных отпускных цен на жизненно необходимые и важные лекарственные препараты (ЖНВЛП), в список которых входят и препараты для лечения СД; в государственных закупках при прочих равных условиях существует правило, по которому предпочтение отдается отечественному производителю лекарственного препарата, что снижает участие зарубежных компаний в государственном сегменте торговли лекарственными препаратами. Также в России распространена практика производства дженериков [4, 5], что ужесточает конкуренцию в розничной торговле и создает барьеры для консолидации среди производителей ЛП. Однако в России существует единственная компания, которая осуществляет полный цикл производства инсулинов – компания «Герофарм»⁷, при этом среди ее конкурентов по диабетическому сегменту – зарубежные гиганты Novo Nordisk с производством полного цикла⁸, Sanofi-Aventis, Eli Lilly. Несмотря на то что существуют мнения о способности российских компаний обеспечивать и более значительный спрос на инсулины⁹, значение зарубежных компаний с учетом структуры рынка терапевтических продуктов для сахарных диабетиков остается высоким, а также по отдельным категориям товаров может быть более выражена зависимость от импорта [6]. Если в более раннем исследовании конкуренции среди производителей ЛП на розничном рынке в России не было выявлено доминирования [7], то на рынке ЛП диабетической направленности может быть выявлено доминирование зарубежных компаний, ввиду наличия большого числа крупных иностранных игроков на рынке. Однако для лечения диабета необходимы не только ЛП, но и сопроводительный мониторинг состояния здоровья пациента.

Взгляд на рынок диабетических продуктов для мониторинга и тестирования

На данном рынке есть существенные отличия в поведении потребителей относительно рынка инсулинов и специфических ЛП. Когда пациенту прописывают инсулин, то у потребителя ограничена свобода выбора того товара, который он будет использовать при лечении. Альтернативы у пациента существуют, когда у ЛП есть аналоги или дженерики [8].

На рынке продуктов для мониторинга и тестирования ключевое значение имеет потребительский маркетинг: врач может прописать регулярное измерение показателей крови, а выбор приборов для мониторинга (например, глюкометров) остается за пациентом. Получается, что на рынке продуктов для мониторинга и тестирования у потребителя наблюдается широкий простор для выбора. Для этого рынка будут сильнее проявляться тренды, которые наблюдались в связи с пандемией COVID-19 [9], например, повышение значения торговли безрецептурными товарами в онлайн [10, 11]. Также у производителей открываются возможности для поставки не только дистрибьюторам, но и напрямую аптекам либо маркетплейсам [12].

На данном рынке товары, как и в случае с терапевтическими, необходимо классифицировать для более детального изучения доминирования.

По данным IQVIA, объем рынка розничной торговли аксессуарами, глюкометрами, тест-полосками и ланцетами в 2021 г. составил порядка 10,1 млрд руб., при этом более 86% этого объема приходится на розничную торговлю тест-полосками, а рынок ланцетов составляет всего 2%, или 200,6 млн руб.¹⁰, что свидетельствует о главенствующей коммерческой роли тест-полосок для производителей глюкометров.

Объем государственного сегмента тест-полосок составлял в 2021 г. 8,69 млрд руб., при этом объем государственного сегмента глюкометров составлял всего 42,8 млн руб. Это сви-

детельствует о том, что совокупный рынок тест-полосок в России составляет более 17,3 млрд руб., при этом значимость коммерческого и государственного сегмента на нем сопоставима.

Доминирование на перечисленных участках рынка будет рассматриваться отдельно, потому что каждый из них является неотъемлемой частью рынка товаров для мониторинга: у всех перечисленных товаров схожая клиентская база, а также сами товары взаимно дополняют друг друга.

Среди российских производителей подобных товаров выделяется компания «ЭЛТА», которая производит и глюкометры, и тест-полоски, и прочее медицинское оборудование. При этом она не является самой крупной, и у нее существуют более крупные конкуренты в виде зарубежных Roche, Johnson & Johnson, Ascensia Diabetes Care. При этом, как и на рынке терапевтических продуктов, необходимых для больных СД, большинство компаний – иностранные.

Исследование конкуренции и доминирования на рынке продуктов для лечения СД является актуальным с точки зрения производителей товаров на данном рынке, ввиду возможности использования результатов для выстраивания плана дальнейших действий, а также увеличивающегося числа больных СД. С точки зрения государства, подобные исследования служат базой для принятия решений о регуляторной политике на данном рынке.

В России исследования конкуренции, посвященные данному рынку, немногочисленны. Существует исследование компании Technavio, в котором аналитики оценивали конкурентную среду на мировом рынке эндокринологии и диабета. В рамках своей работы они размещали 20 лидирующих компаний на матрице «Позиционирование производителя – Рыночное позиционирование» (Vendor positioning – Market positioning). По горизонтальной оси компании размещались по группам «Чистая игра» (Pure play), «Фокусирование на категории» (Category focused), «Фокусирование

⁷ Администрация СПб. Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/press/governor/233384/>.

⁸ Novo Nordisk. Режим доступа: <https://www.novonordisk.ru>.

⁹ ТАСС. Эксперт считает, что Россия имеет базу для производства отечественного инсулина. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/16301557>.

¹⁰ IQVIA. Blood Glucose Monitoring. Available at: <https://www.iqvia.com/library/infographics/continuous-glucose-monitoring>.

ТАБЛИЦА. Матрица SV (Strength / Variety) [14]

	30% < CRSV < 65%	65% < CRSV < 100%
0,1 < HTSV < 1	<p>Квадрант I (“IKEA”)</p> <p>Суммарная доля доминирующих компаний невысока, при этом они друг от друга сильно отличаются. Такая ситуация характерна для отраслей, где низкий барьер для входа новых игроков, но при этом существуют крупные игроки, которые сильно выделяются</p>	<p>Квадрант G (“Gazprom”)</p> <p>Доминирующее ядро составляет большую долю рынка, при этом внутри ядра компании сильно дифференцированы. Это означает, что на рынке присутствуют суперальфы, которые занимают ключевую позицию на рынке и способствуют созданию барьеров для роста более мелких компаний</p>
0 < HTSV < 0,1	<p>Квадрант RO (“Red Ocean”)</p> <p>Сумма долей доминирующих компаний относительно невысокая при низкой дифференциации, что говорит о присутствии на рынке альфа-компаний, вынужденных конкурировать между собой и с бетами, и гаммами</p>	<p>Квадрант В4 («Большая четверка»)</p> <p>Доминирующее ядро занимает большую долю при низкой дифференциации, что указывает на присутствие сопоставимых между собой крупных альфа-компаний на рынке. Цель игроков на таком рынке – не допустить попадания в доминирующую группу новых игроков</p>

на отрасли» (Industry focused), «Диверсификация» (Diversified)¹¹. Доступ к исследованию Technavio закрыт, и оно не фокусируется на российском рынке. Примененный в нем метод не отражает исторических изменений ситуации на рынке, что подчеркивает актуальность текущей работы.

Цель данного исследования – оценка динамики конкуренции на российском рынке продуктов для лечения сахарного диабета. Отдельно будут рассмотрены рынки терапевтических продуктов для лечения сахарного диабета и рынки продуктов для мониторинга. При этом конкуренция будет оцениваться как на коммерческом, так и на государственном сегменте фармацевтического рынка. Анализ, проведенный с помощью анализа уровня концентрации и дифференциации, а также их исторических изменений с помощью матрицы SV (Strength / Variety), поможет получить подробную информацию о расстановке сил на рынке и о компаниях, которые представляют собой доминирующее ядро, а также наблюдать изменения на рынке, связанные с событиями, происходящими во внешней среде.

Первым шагом в анализе конкуренции и доминирования на каждом из рынков стоит провести оценки индекса Герфиндаля – Хиршмана (НИ), кото-

рый показывает, в какой мере рынок монополизирован или олигополизирован. Если НИ оказывается равен 10 000, то это будет означать, что на рынке единственный игрок занимает 100% рынка. Если НИ получился меньше 1000, то рынок можно считать конкурентным [13], доминирующей группы на нем с достаточной вероятностью выявлено не будет. Если НИ больше 2500 или находится в пределах от 1000 до 2500, то следует обратить внимание на данный рынок с точки зрения наличия на нем доминирующей группы. Инструмент, который будет применяться для этого – матрица SV (Strength / Variety) [14], для построения которой размер доминирующей группы определяется с помощью индекса Линда [15, 16]. Доминирование считается выявленным, когда индекс Линда прекращает убывать. Далее выявленный размер доминирующей группы применяется для вычисления параметров матрицы SV. Суммарная доля, которую занимают компании доминирующей группы, является их коэффициентом концентрации и обозначается как CRSV. Значение CRSV на матрице SV откладывается по горизонтали и измеряется в пределах от 30 до 100%.

Второй параметр, который вычисляется для матрицы SV, – скорректированный на размер доминирующей группы индекс Холла – Тайдмана. Он показывает, насколько значительно друг от друга отличаются компании внутри выявленной доминирующей группы. Данный показатель обозна-

чается как HTSV и измеряется в пределах от 0 до 1, где 1 – очень высокая дифференциация, а 0 – очень низкая дифференциация компаний внутри доминирующей группы¹².

Интерпретируется матрица SV с помощью терминологии теории экономического доминирования (ТЭД), в которой приводится классификация компаний на рынке [17]: альфа-компании являются лидирующими, они обладают высокими институциональными возможностями, имеют средства на внедрение новых технологий в отрасли и являются пионерами в применении передовых инноваций, а также способны привлекать выгодное финансирование. Бета-компании не обладают институциональными возможностями альфа-компаний, но могут быть лидирующими в отдельных нишах. Гамма-компании – это все остальные компании, которые существуют на рынке. В таблице приведена матрица SV с пояснением к каждому ее квадранту. Матрица SV уже применялась для анализа конкуренции и уровня доминирования на розничном фармацевтическом рынке России среди производителей ЛП, дистрибьюторов и аптечных сетей [7], а также на рынке аудиторских услуг [13], автомобильном рынке Бразилии и ЮАР [18, 19], рынке премиальных автомобильных брендов [20], международных рынках минеральных удобрений и систем образования [21, 22].

¹² С расчетом параметров матрицы SV более подробно можно ознакомиться на <https://svmatrix.online>.

¹¹ Technavio. Endocrinology Drugs Market by Therapy Area, Distribution channel, and Geography - Forecast and Analysis 2023-2027. Available at: <https://www.technavio.com/report/endocrinology-drugs-market-industry-analysis&nowebp>.

В качестве источника для вычисления долей компаний на каждом сегменте рынка продуктов для больных СД в работе используются данные IQVIA. Источник этих данных – аудит IQVIA. При вычислении долей были использованы денежные показатели продаж по каждой группе товаров в коммерческом и государственном сегментах. При этом следует отметить, методология расчета долей может отличаться для рынка продуктов для мониторинга и тестирования. Ввиду того что большую долю продаж компаний на этом рынке составляют тест-полоски, то доли рынка, рассчитанные на основе натуральных показателей продаж (в единицах), будут хорошо отражать расстановку сил компаний по распространенности их продуктов на рынке. Однако для расчета долей компаний на основе натуральных показателей необходимо производить переоценку количества проданных тест-полосок, потому что часть тест-полосок идут в комплекте с глюкометром и такой товар заносится IQVIA в категорию «Медицинские инструменты и аксессуары по измерению уровня глюкозы в крови»,

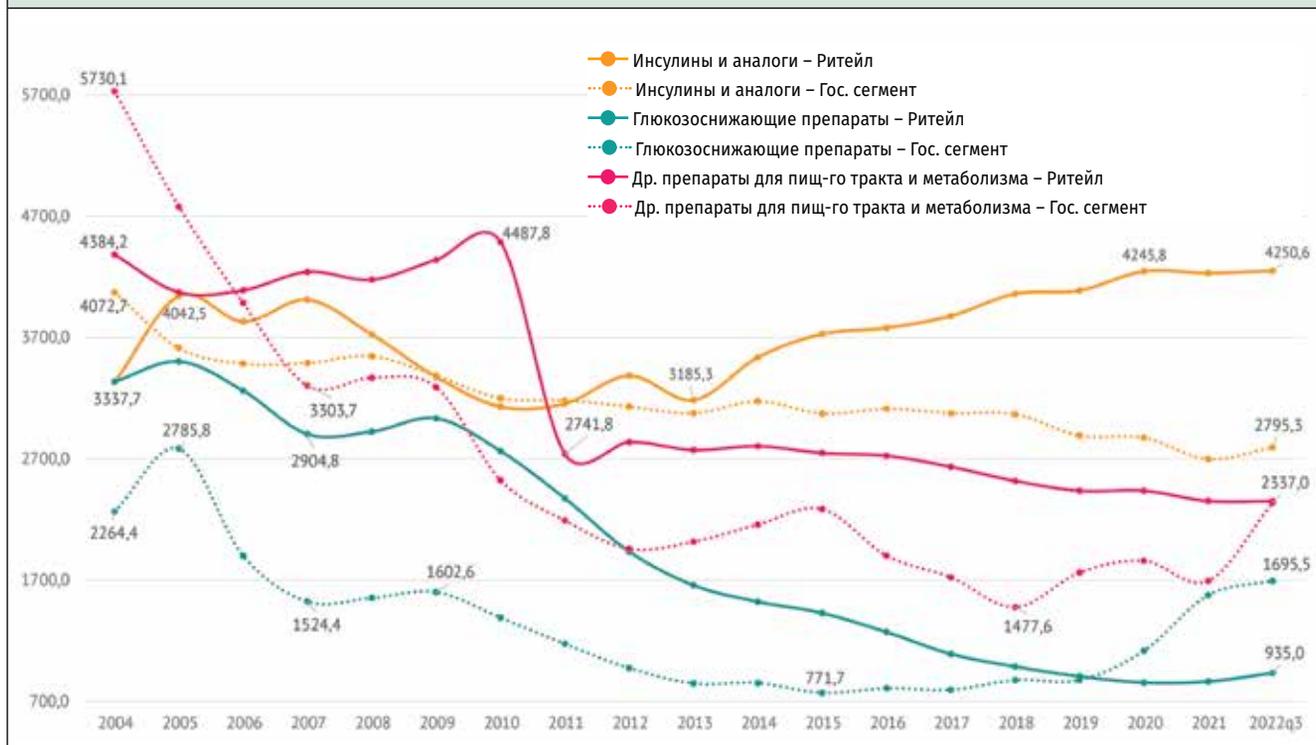
а не в категорию «Тест-полоски». В связи с этим доли компаний в текущей работе будут рассчитаны на основе денежных показателей продаж. Первым шагом в анализе ситуации на каждом рынке будет анализ индекса Герфиндаля – Хиршмана, затем будет проведен анализ с помощью матрицы SV.

Индекс Герфиндаля – Хиршмана на рынке терапевтических товаров для лечения сахарного диабета

Данные о продажах терапевтических продуктов для лечения СД на российском рынке были доступны с 2004 по 2021 г. и за 3-й квартал 2022 г. Доли компаний были вычислены с учетом структуры рынка: товары были разделены на «Инсулины и аналоги», «Глюкозоснижающие препараты» (за исключением инсулинов), «Другие препараты для пищеварительного тракта и метаболизма». Также отдельно рассматриваются ритейл (коммерческий сегмент рынка) и государственный сегмент (все продажи, кроме ритейла). Результаты вычисления динамики НИИ приведены на рис. 1.

За рассматриваемый период концентрация внутри товарных рынков изменилась: если в период с 2004 по 2007 г. самым концентрированным был рынок «Других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма», то, начиная с 2011 г., самым концентрированным остается рынок «Инсулинов и аналогов». При этом на коммерческом сегменте НИИ на рынке «Инсулинов и аналогов» стабильно растет начиная с 2013 г., и в 3-м квартале 2022 г. индекс составил более 4250, что указывает на сильную концентрацию на рынке. На государственном сегменте рынка «Инсулинов и аналогов» наблюдалось незначительное понижение концентрации, которое к 2021 г. остается на высоком уровне – порядка 2700. Снижение концентрации на государственном сегменте происходило за счет того, что Novo Nordisk, стабильно занимавший до 2011 г. более 40% рынка, стал уступать свою долю конкурентам в виде Sanofi-Aventis и Eli Lilly. Также стоит упомянуть повышение доли «Герофарм» с 4 до 13,6% в период с 2016 по 2021 г., что также повлияло на снижение концентрации на рынке.

РИСУНОК 1. Индекс Герфиндаля – Хиршмана на рынке терапевтических продуктов для лечения сахарного диабета (составлено автором на основе данных IQVIA)



На рынке «других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма» самое значительное падение концентрации наблюдалось с 2004 по 2012 г. как в коммерческом, так и в государственном сегментах. В государственном сегменте компания Menarini изначально занимала первую позицию по доле, но затем вынуждена была конкурировать с крупными Woerwag Pharma и Viatrix, а также с 2011 г. стала заметно прирастать доля «Фармстандарта», которая начиная с 2012 г. составляла каждый год от 20 до 40%, что указывает на действие предпочтений в отношении отечественных компаний в государственном сегменте. Прирост доли «Фармстандарта» и потерю доли Menarini можно было наблюдать и на коммерческом сегменте, однако в ритейле доля «Фармстандарта» колеблется в пределах от 20 до 30%.

Что касается рынка глюкозоснижающих препаратов (за исключением инсулинов), на нем тоже произошло понижение концентрации. В коммерческом сегменте это происходило за счет потери доли рынка компаниями Menarini и Servier, которые до 2009 г. суммарно занимали более 70% рынка, в последние годы за лидирующие позиции на рынке конкурируют Novo Nordisk, Novartis, Merck, AstraZeneca, Boehringer Ingelheim. За годы коронакризиса наблюдается повышение концентрации в государственном сегменте рынка глюкозоснижающих препаратов, это происходило за счет укрепления позиций AstraZeneca, Boehringer Ingelheim, Novartis. Фармстандарт в государственном сегменте данного рынка выделяется несильно и занимает менее 10% рынка.

Исходя из анализа ННН на рынке терапевтических препаратов для лечения СД, можно утверждать, что самым конкурентным за последние годы является рынок глюкозоснижающих препаратов (кроме инсулинов), самым концентрированным является рынок инсулинов и аналогов. Рынок других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма обладает средним уровнем концентрации. Данные утверждения следует проверить с помощью построения матриц

SV для каждого из перечисленных рынков, чтобы понять, как менялась конкурентная среда внутри них.

Матрицы SV на рынке терапевтических препаратов для лечения сахарного диабета

Первым будет рассмотрен рынок инсулинов и аналогов, который, исходя из ННН, оказался самым концентрированным на рынке терапевтических товаров. Следует отметить, что объем коммерческого сегмента инсулинов и аналогов составлял в 2020 г. 1,38 млрд руб., в 2021 г. – 1,42 млрд руб., в то время как объем за соответствующие периоды в государственном сегменте составил 26,4 млрд руб. и 25,8 млрд руб., что указывает на ключевую роль государственного сегмента для оперирующих на данном рынке компаний. Матрица SV для коммерческого сегмента рынка инсулинов и аналогов представлена на рис. 2 (таблицы с результатами расчетов можно найти на <https://disk.yandex.ru/i/2aGAYgpQBtIRSQ>).

Как можно видеть из матрицы, коммерческий сегмент рынка инсулинов и аналогов находился в состоянии «естественной олигополии» в квадранте B4 в 2004, 2010, 2011 и 2013 гг. В другие периоды отрасль находилась в квадранте G, что означало наличие на рынке суперальфы, которая значительно превосходит конкурентов по рыночной силе. Такой суперальфой является Novo Nordisk. В доминирующее ядро за все время наблюдения входили только зарубежные компании Novo Nordisk, Sanofi-Aventis и Eli Lilly. Более детально динамику долей компаний, входящих в доминирующее ядро, можно увидеть на рис. 3.

Как можно заметить, начиная с 2017 г. доминирующими устойчиво остаются Novo Nordisk и Sanofi-Aventis, при этом их концентрация превосходит 80%, что говорит о значительной рыночной силе доминирующего ядра, при этом Novo Nordisk является суперальфой-компанией. При этом объем рынка падал до 2009 г., в то время как Eli Lilly теряла свою долю рынка. С 2010 до 2021 г. объем рынка возрос с 580 млн руб. до 1,42 млрд руб. (при этом за 3 квартала 2022 г. объем рынка

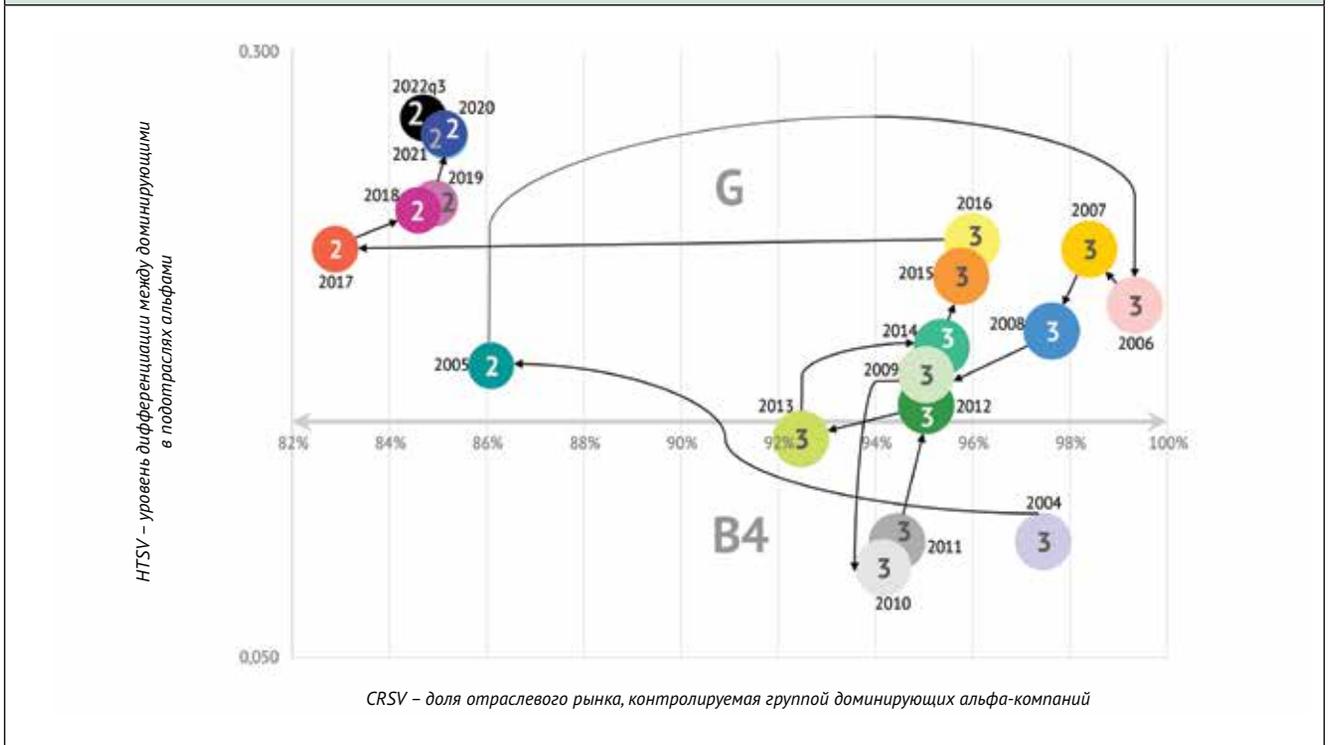
уже превзошел 2021 г.), при этом Eli Lilly продолжала терять долю рынка, утратив доминирующее положение.

Далее стоит рассмотреть матрицу SV на государственном сегменте рынка инсулинов и аналогов, т. к. его объем значительно превосходит величину коммерческого сегмента (рис. 4).

В государственном сегменте рынка инсулинов и аналогов в 2004, 2005 и 2008, 2009 гг. аналогично коммерческому сегменту наблюдалось существование суперальфа-компаний (отрасль находилась в квадранте G), при этом доминирующее ядро из трех компаний Novo Nordisk, Sanofi-Aventis и Eli Lilly занимало почти 100% рынка, что свидетельствовало о высокой концентрации отрасли. Начиная с 2010 г. отрасль находится в устойчивом состоянии естественной олигополии (в квадранте B4), при этом на рынке доминируют две сопоставимые по величине компании – Novo Nordisk и Sanofi-Aventis. Более подробно изменение долей можно наблюдать на рис. 5.

Eli Lilly потеряла свою долю и уступила свое доминирующее положение конкурентам, однако снизилась и суммарная доля, которую занимают две лидирующие компании. Это связано в том числе с тем, что свое присутствие на рынке нарастили отечественные «Герофарм», «Фармстандарт», «Медсинтез». Суммарно эти три компании занимают порядка 20% рынка, «Герофарм» превзошел планку в 10%, однако доли отечественных игроков пока недостаточно, чтобы занять вместе с Novo Nordisk и Sanofi-Aventis доминирующее положение. Несмотря на это, рывок в доле отечественных компаний демонстрирует работу государственного вмешательства в области закупки лекарств. При прочих равных условиях предпочтение отдается отечественному производителю препарата, что способствует повышению доли российских производителей. Также следует отметить, что и доминирующие компании, и «последователи» оперировали в условиях растущего объема рынка. Единственный раз за историю наблюдений объем государственного сегмента инсулинов и аналогов незначительно упал

РИСУНОК 2. Матрица SV на коммерческом сегменте рынка инсулинов и аналогов (составлено автором на основе данных IQVIA)



в 2021 г. Начиная с 2017 г., объем рынка превосходит 20 млрд руб.

Далее с помощью матрицы SV будет оценен рынок глюкозоснижающих препаратов, за исключением инсулинов. Коммерческий сегмент данного рынка является самым объемным среди подразделений рынка терапевтических продуктов для лечения СД. Динамика конкурентной среды среди производителей глюкозоснижающих препаратов изображена на матрице SV (рис. 6).

Конкурентная среда за время наблюдений претерпела значительные изменения: в отрасли, находящейся в квадранте G, с 2004 до 2012 г. присутствовала доминирующая суперальфа Menarini, которая значительно отличалась по занимаемой доле от более мелких компаний Servier, Merck, Novartis, Sanofi-Aventis. Однако в 2009 г. вместо 2 компаний в доминирующем ядре стало 3 компании, а в 2012 г. – 5 компаний. Из-за укрепления позиций конкурентов отрасль перешла в состояние естественной олигополии, что означало присутствие на рынке сопоставимых по величине крупных компаний и потерю доли

Menarini. Однако по мере развития рынка конкуренция только ужесточалась, и в последние годы отрасль все чаще попадала в состояние «Красного океана» – самым крупным игрокам приходится конкурировать и между собой, и с бетами и гаммами. Подобное понижение концентрации и усиление конкуренции на рынке подтверждают наблюдения, которые были сделаны при анализе ННН на рынке глюкозоснижающих препаратов. Рассмотрим произошедшие изменения в доминирующем ядре и долях компаний на рис. 7.

В доминирующем ядре за рассматриваемый период появлялось все больше новых компаний: в 2019 г. в нем было 13 компаний, в том числе Merck Sharp Dohme, Eli Lilly, «Атолл», «Канонфарма Продакшн», Stada. Однако устойчиво в последние годы в доминирующем ядре удерживались Boehringer Ingelheim, AstraZeneca, Novo Nordisk, которая в 3-м квартале 2022 г. заняла 1-е место по доле. Menarini и Servier, которые всегда входили в доминирующее ядро до 2022 г., в 3-м квартале 2022 г. в ядро не попали, уступив свои позиции и доли другим компаниям,

что значительно повлияло на понижение концентрации в отрасли. Объем рынка при этом неуклонно рос на протяжении исследуемого периода, поднявшись с 2017 по 2021 г. с 11,2 млрд руб. до 19,1 млрд руб.

Оценим с помощью матрицы SV изменения конкурентной среды в государственном сегменте рынка глюкозоснижающих препаратов (рис. 8).

Государственный сегмент рынка глюкозоснижающих препаратов выделяется прежде всего высокой волатильностью состава доминирующей группы, а сама отрасль преимущественно пребывала в состоянии «естественной олигополии» в квадранте B4. С 2004 по 2012 г. в доминирующую группу постоянно входили компании Menarini и Servier. С 2007 г. к ним в доминирующую группу прибавлялись Merck, Sanofi-Aventis, «Акрихин-Фарма». В период с 2013 по 2019 г. доминирующие группы были самыми многочисленными: туда в разные года входили Novartis, AstraZeneca, «Канонфарма Продакшн», «Атолл», «Фармстандарт», M.J. Biopharm India, Johnson & Johnson. Однако за последние 2 года и за 3 квартала 2022 г.

РИСУНОК 3. Динамика долей рынка компаний, входящих в доминирующее ядро, на коммерческом сегменте рынка инсулинов и аналогов (составлено автором на основе данных IQVIA)

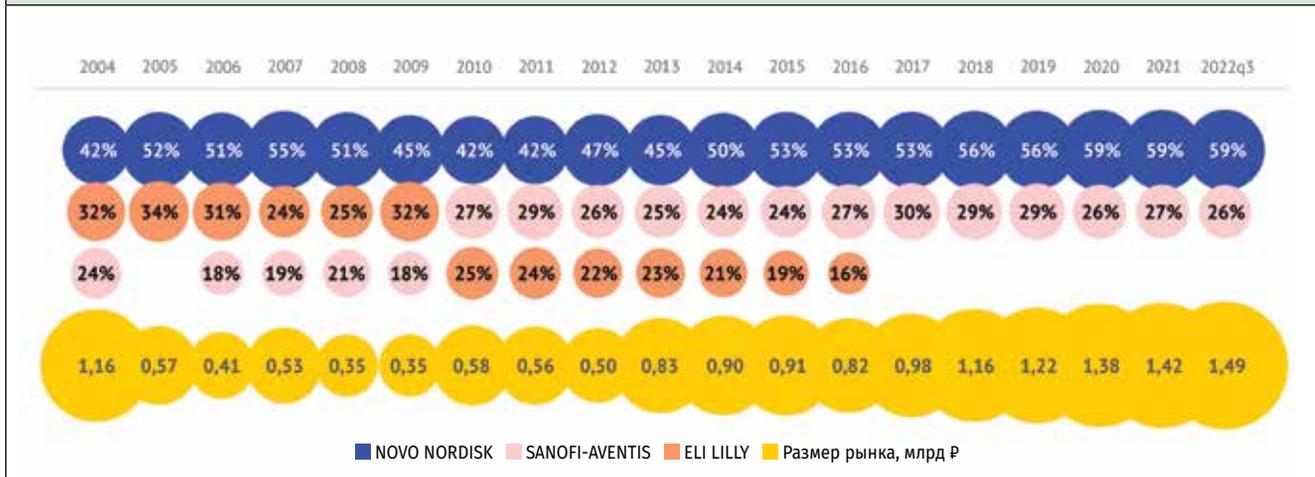
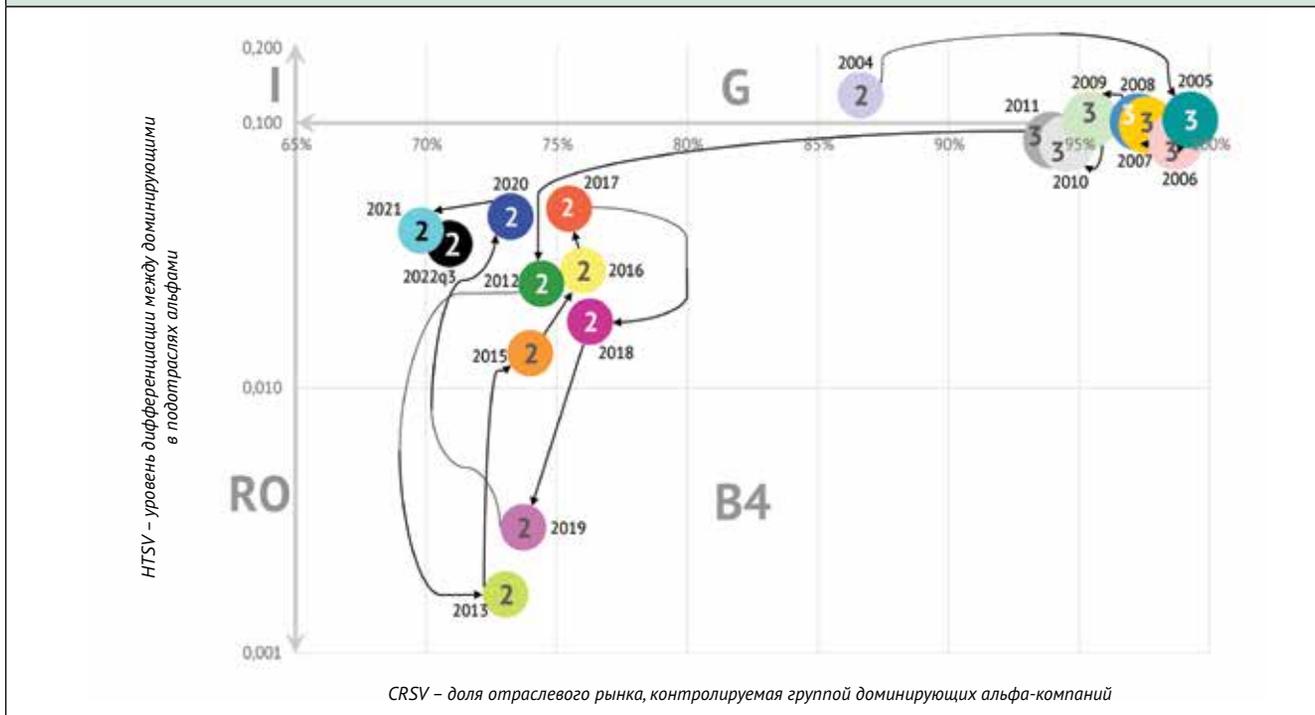


РИСУНОК 4. Матрица SV в государственном сегменте рынка инсулинов и аналогов (составлено автором на основе данных IQVIA)



на рынке появилась устоявшаяся малочисленная доминирующая группа из 3 компаний: AstraZeneca, Boehringer Ingelheim и Novartis. Компаниям удалось значительно нарастить долю и консолидироваться, по сравнению с конкурентами, за время коронакризиса. В 2021 г. они занимали соответственно 25,5, 21,1 и 19,2%, а следующий за ними «Фармстандарт» – лишь 6,26%. Это указывает на то, что на данном рынке сформировалось доминирование перечисленных

зарубежных компаний, но при этом они в составе доминирующего ядра попадают то в квадрант RO с жесткой конкуренцией, то в квадрант B4. Соответственно, лидеры будут заинтересованы в том, чтобы не утратить сформировавшиеся доминирующие позиции на рынке, не уступив долю более мелким конкурентам. При этом консолидация отрасли с 2019 по 3-й квартал 2022 г. наблюдалась и при анализе ННІ в государственном сегменте рынка глюкозоснижающих

препаратов. Перечисленные изменения происходили в условиях растущего объема рынка: с 2012 до 2021 г. его размер вырос с 1,7 млрд руб. до 12,5 млрд руб., а за 3 квартала 2022 г. объем уже составил более 14 млрд руб. Остается рассмотреть рынок «других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма». Матрица SV для коммерческого сегмента данного рынка приведена на рис. 9.

До 2014 г. отрасль преимущественно находилась в квадранте G, на рынке

РИСУНОК 5. Динамика долей рынка для компаний, вошедших в доминирующее ядро, на государственном сегменте рынка инсулинов и аналогов (составлено автором на основе данных IQVIA)

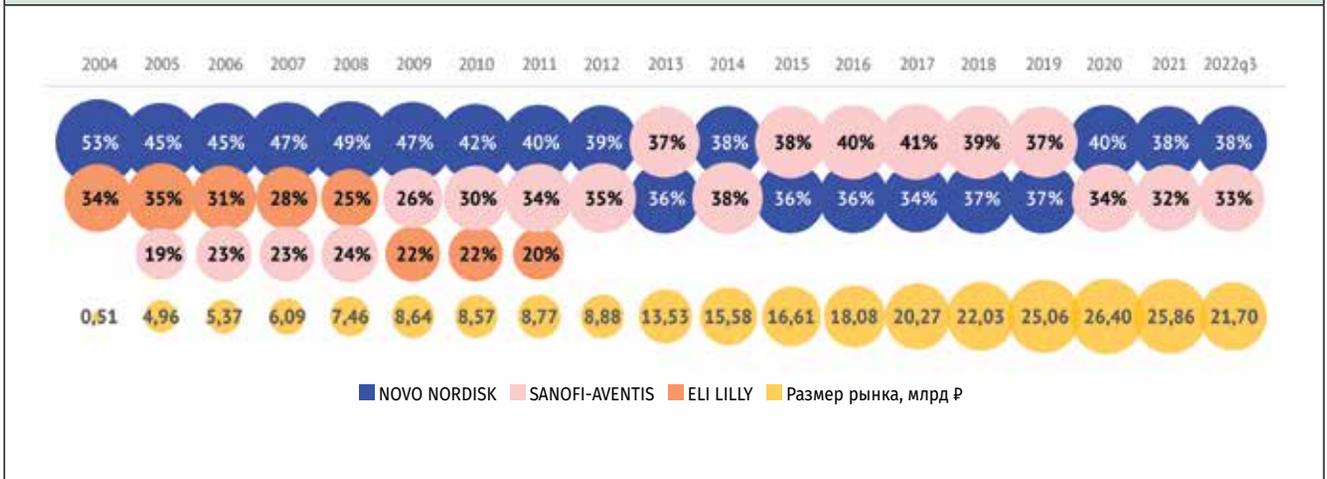
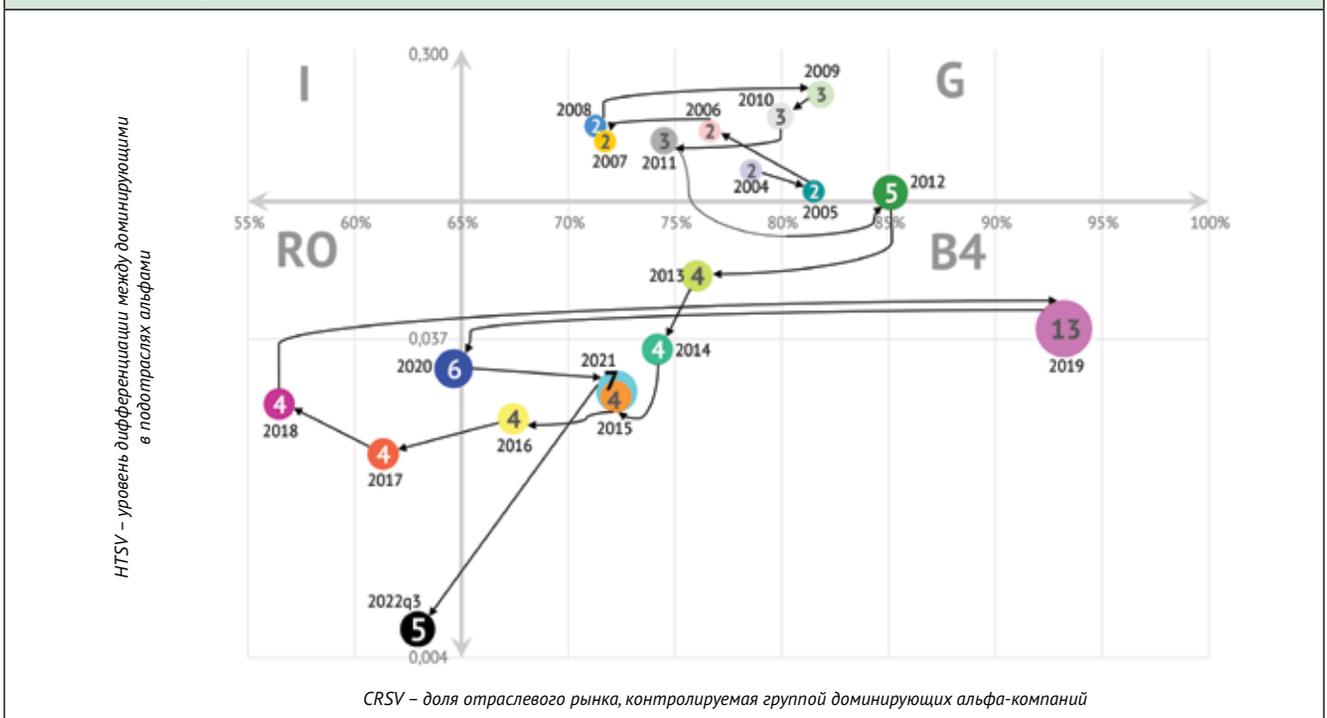


РИСУНОК 6. Матрица SV в коммерческом сегменте рынка глюкоснижающих препаратов, за исключением инсулинов (составлено автором на основе данных IQVIA)

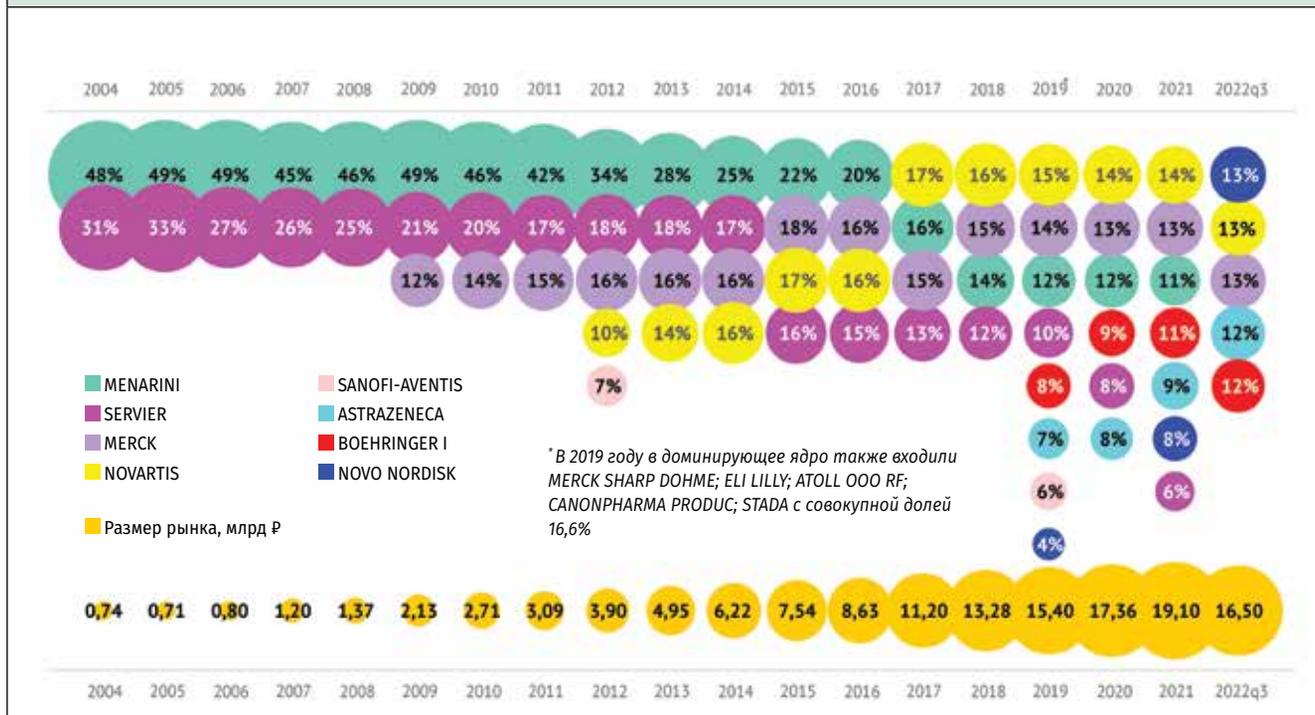


присутствовала суперальфа в виде компании Menarini. Однако следует отметить, что дифференциация между компаниями доминирующего ядра снижалась, при этом с 2012 г. в доминирующем ядре стало 4 компании (Menarini, Viatris, Woerwag Pharma, «Фармстандарт») вместо 2 или 3 в предыдущие годы. Суммарная доля, занимаемая доминирующим ядром, наоборот, возросла, и стала превосходить 95%, что говорит о существенном доми-

нировании. В целом отрасль весьма концентрированная, потому что доминирующее ядро не занимало за время наблюдений меньше 85% рынка. С 2015 г. отрасль перешла в состояние «Большой четверки» в квадрант B4, что говорит об укрупнении конкурентов бывшей суперальфы при сохранении большой рыночной силы малым числом игроков, новым компаниям проникнуть в доминирующее ядро будет сложно.

Более наглядно изменения, произошедшие в долях компаний доминирующего ядра, можно увидеть на рис. 10. Сразу следует отметить, что величина данного рынка значительно ниже, чем у ранее рассмотренных, и составила в 2021 г. всего 2,39 млрд руб. Однако на данном рынке в доминирующую четверку вошел «Фармстандарт», заняв от 12 до 27% рынка в разные периоды. Viatris, наоборот, утерял свои позиции, его доля упала ниже 20% и в некоторые периоды уступает

РИСУНОК 7. Динамика долей рынка для компаний, вошедших в доминирующее ядро, в коммерческом сегменте рынка глюкозоснижающих препаратов, за исключением инсулинов (составлено автором на основе данных IQVIA)



Woerwag Pharma. Падение ННІ на данном рынке произошло за счет потери доли Menarini, но она все равно остается лидером с долей более 30%.

Оценим, насколько отличается ситуация в государственном сегменте рынка других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма (матрица SV на рис. 11).

Данный сегмент рынка за время наблюдений преимущественно находился в квадранте В4, что означает наличие в доминирующем ядре сопоставимых по величине крупных компаний. Начиная с 2010 г. в доминирующее ядро вошел «Фармстандарт», а с 2014 г. он находится на первой строчке рейтинга по доле рынка, зачастую занимая более 30% рынка. В последние годы в доминирующую группу чаще входили отечественные компании – «Атолл», «Канонфарма Продакшн», «Гротекс», «Вертекс», «Сотекс». Однако объем данного сегмента рынка сильно уступает всем рассмотренным ранее. Его размер за рассматриваемый период ни разу не превышал 728 млн руб., а в 2021 г. составил 513 млн руб. Как видно из проведенного анализа, конкурентная ситуация на разных участках рынка терапевтических

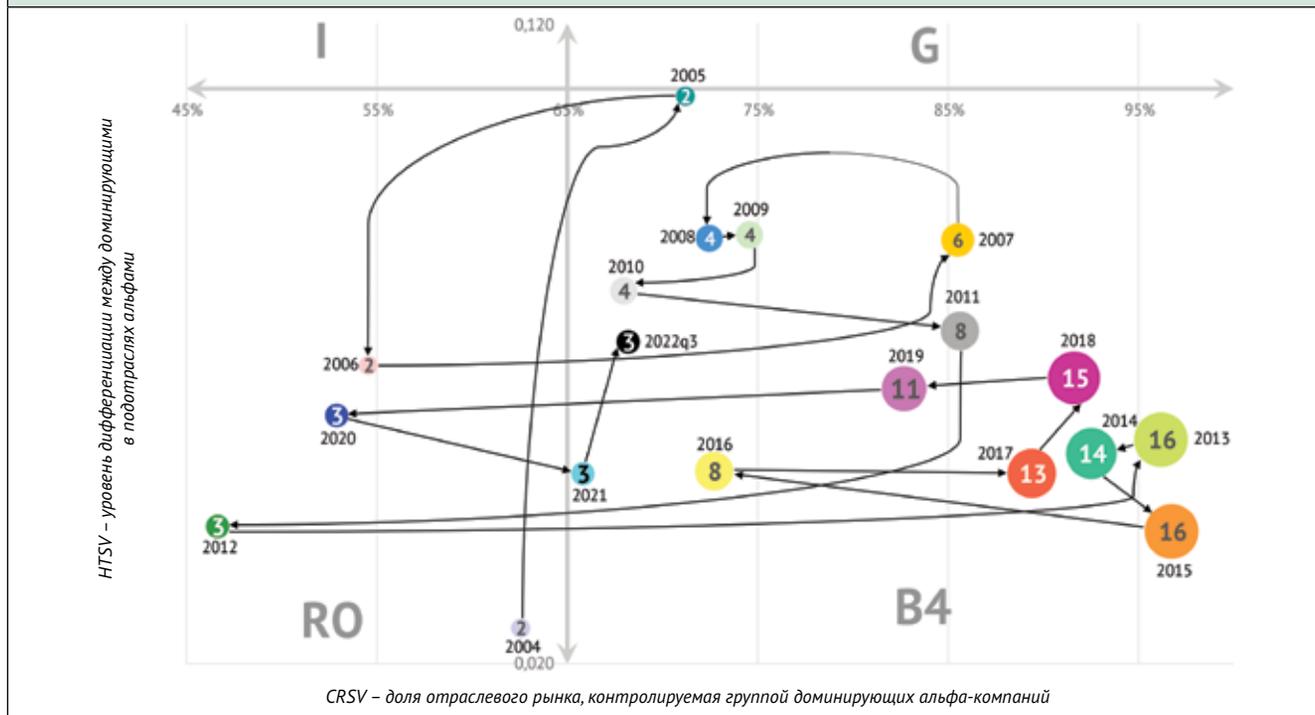
товаров для лечения СД неоднородна и зависит от того, рассматривается коммерческий или государственный сегмент. Оценим аналогичным образом с помощью индекса Герфиндаля – Хиршмана и матриц SV конкурентную среду на рынке товаров для мониторинга и тестирования.

Индекс Герфиндаля – Хиршмана на рынке товаров для мониторинга и тестирования

Вычисление ННІ для рынка продуктов для мониторинга и тестирования было произведено аналогично построению индекса для рынка терапевтических продуктов для лечения СД. Доли компаний рассчитывались, исходя из денежных показателей продаж, по данным IQVIA. Данные по коммерческому рынку были разделены на «Инструменты и аксессуары для измерения уровня глюкозы», «Тест-полоски» и «Ланцеты», при этом данные были доступны за 2013–2021 гг. и за 3 квартала 2022 г. Государственный сегмент разделяется на «Портативные глюкометры» и «Тест-полоски для глюкометров». Результаты расчета ННІ для перечисленных рынков приведены на рис. 12.

На розничном рынке на всех трех его частях наблюдалось понижение концентрации, однако оно происходило немонотонно, при этом падение оказалось не настолько сильным, как можно было наблюдать на рынке терапевтических препаратов для лечения СД. На рынке ланцетов пик концентрации пришелся на 2018 г., и ННІ составил 4261,1, затем к 3-му кварталу 2022 г. упал до своего минимального значения – 3691,3. ННІ на рынке инструментов и аксессуаров для измерения уровня глюкозы за рассматриваемый период снизился с 3897,4 до 2700,8. При этом в 2019 г. наблюдался очередной пик – 3800,5. Показатель концентрации снизился за период коронакризиса. На рынке тест-полосок ННІ упал с 3815,2 до 3005,5. Из этого можно сделать вывод, что на всех частях коммерческого сегмента рынка продуктов для мониторинга и тестирования концентрация оставалась высокой за весь рассматриваемый период, т. к. ННІ все время был на уровне выше 2500. Понижение концентрации можно было наблюдать из-за того, что компании Ascensia Diabetes Care и «ЭЛТА» отвоевали часть рынка, которую раньше занимали Roche и Johnson &

РИСУНОК 8. Матрица SV в государственном сегменте рынка глюкозоснижающих препаратов, за исключением инсулинов (составлено автором на основе данных IQVIA)



Johnson, в связи с этим необходимо будет оценить, насколько изменилась конкурентная среда на данных рынках с помощью матрицы SV.

Что касается государственного сегмента рынка тест-полосок, концентрация на нем ослабилась и с 2013–2014 гг. ННІ находится на среднем уровне в пределах от 1842,8 до 2231,3. В государственном сегменте рынка портативных глюкометров изменения не носили монотонный характер: в 2016 г. ННІ составил более 3400, а в остальные годы колебался в пределах от 1404,8 до 2306,9. Далее будет произведена оценка изменений в концентрации и дифференциации доминирующих компаний на рынке продуктов для мониторинга и тестирования с помощью матрицы SV.

Матрицы SV на рынке продуктов для мониторинга и тестирования

Как было выяснено ранее, ключевым для производителей рынка продуктов для мониторинга и тестирования является подразделение тест-полосок, потому что у него самые значительные объемы, в связи с этим позиция в конкурентной среде на этом рынке имеет для компаний

одно из первостепенных значений. На коммерческом сегменте рынка тест-полосок матрица SV выглядит следующим образом (рис. 13).

Насколько можно видеть, несмотря на падение концентрации на основе расчетов ННІ, в коммерческом сегменте рынка тест-полосок произошли изменения: с 2013 по 2019 г. он находился в квадранте В4 с двумя компаниями в ядре (Roche и Johnson & Johnson), что означало присутствие на рынке двух крупных и сопоставимых по размеру компаний. Их совокупная доля за все периоды составляла более 75%. Однако в 2020 г. отрасль перешла в квадрант G. Это означает, что дифференциация между компаниями в ядре возросла. В 2021 г. и 3-м квартале 2022 г. к доминирующей группе присоединились Ascensia Diabetes Care и «ЭЛТА». Рассмотрим, как соотносились друг с другом и изменялись доли компаний доминирующего ядра (рис. 14).

Как можно заметить, объем коммерческого сегмента тест-полосок рос до 2018 г., потом незначительно колебался, находясь в окрестности 8,5 млрд руб. В 2021 г. объем рынка достиг 8,68 млрд руб. До 2019 г. в пределах доминирующей группы за первенство

состязались Roche и Johnson & Johnson, но при этом в 2020 г. на фоне начавшегося коронакризиса Roche удалось вырваться вперед, из-за чего данный рынок и переместился из квадранта В4 в квадрант G на матрице SV. При этом Ascensia еще больше нарастила долю рынка, благодаря чему в 2021 г. и 3-м квартале 2022 г. вошла в доминирующую группу с долей 15 и 17% соответственно. Четвертой компанией в доминирующем ядре на коммерческом сегменте тест-полосок стала «ЭЛТА», занявшая порядка 10% рынка. Конкурентная ситуация может отличаться в государственном сегменте тест-полосок, для чего снова воспользуемся матрицей SV (рис. 15). Сходство состояния конкуренции на государственном сегменте тест-полосок состоит в том, что в большинстве периодов рынок находился в состоянии «Большой четверки», при этом с 2015 г. в ядре устойчиво присутствует лишь 3 компании. Однако отличие от коммерческого сегмента рынка тест-полосок состоит в том, что в доминирующем ядре не присутствует Ascensia Diabetes Care, которая занимает порядка 10% рынка, но пока отставание от конкурентов

РИСУНОК 9. Матрица SV в коммерческом сегменте рынка других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма (составлено автором на основе данных IQVIA)

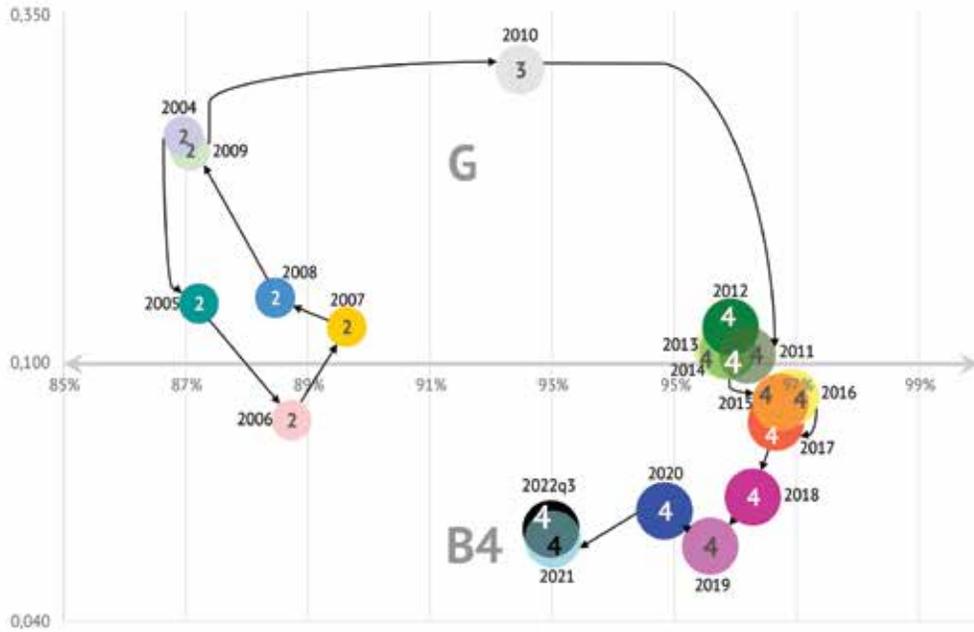
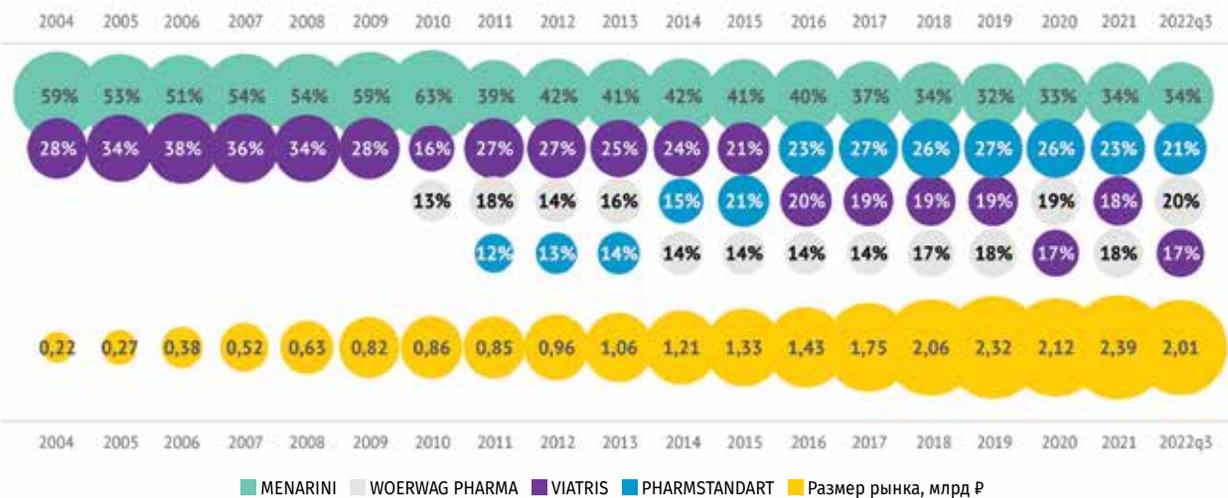


РИСУНОК 10. Динамика долей рынка для компаний, вошедших в доминирующее ядро, в коммерческом сегменте рынка других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма (составлено автором на основе данных IQVIA)



заметно. Вместо нее в ядре присутствуют Roche (F. Hoffmann-La Roche Ltd), «ЭЛТА», Johnson & Johnson постоянно меняют свои позиции внутри ядра. Рассмотрим динамику их долей на рис. 16.

В данном случае видно, что в тройке лидеров существует постоянная борьба за первенство в группе доминирующих компаний, устойчивого лидера нет. Однако и компании

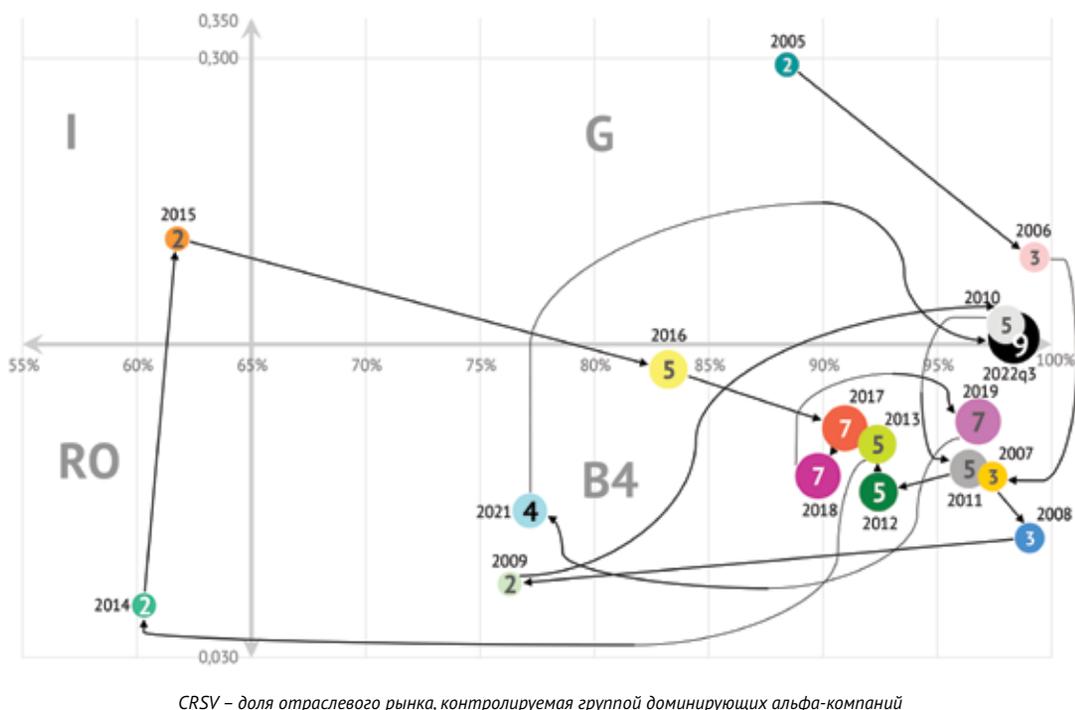
«ЭЛТА» в последнее время не удается превзойти своих конкурентов Roche и Johnson & Johnson. При этом за рассматриваемый период рынок демонстрирует устойчивую тенденцию к росту, с 2017 по 2021 г. его объем возрос с 3,41 млрд руб. до 8,69 млрд руб. Получается, что на сопоставимых по величине сегментах рынка тест-полосок наблюдается всего 4 игрока, занимающих доминирующее положение

хотя бы на одном из них: Roche, Johnson & Johnson, Ascensia Diabetes Care и «ЭЛТА».

Следующим этапом необходимо проанализировать сегменты рынка инструментов и аксессуаров для измерения уровня глюкозы, т. к. подобные товары являются неотъемлемыми для поддержания рынка тест-полосок.

Матрица SV для коммерческого сегмента инструментов и аксессуаров для

РИСУНОК 11. Матрица SV в государственном сегменте рынка других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма (составлено автором на основе данных IQVIA)



измерения уровня глюкозы изображены на рис. 17.

В 2013–2018 гг., а также в 2020 г. и в 3-м квартале 2022 г. данный коммерческий сегмент рынка находился в квадранте B4, т. к. совокупно компании доминирующего ядра занимали более 65% рынка и обладали низкой дифференциацией. В 2019 и 2021 гг. отрасль оказывалась в квадранте G (т. е. в условиях существования на рынке суперальфа-компаний). Однако следует отметить, что состав доминирующего ядра подвергался изменениям, когда отрасль находилась в квадранте B4. Более подробно рассмотрим состав доминирующего ядра и динамику долей его компаний на рис. 18.

Как можно заметить, до 2018 г. за первенство на рынке боролись Johnson & Johnson и Roche, при этом они занимали порядка 80% рынка, но затем в доминирующее ядро вошли «ЭЛТА» и Ascensia Diabetes Care, а к 2021 г. Johnson & Johnson потеряла свою долю на рынке, она опустилась ниже 20%, в то время как «ЭЛТА» заняла 25% рынка в 2021 г. и 35% рынка за 3 квартала 2022 г. Даже на коммерческом сегменте компании «ЭЛТА» удалось

потеснить бывших лидеров на фоне коронакризиса. Возможно, начала сказываться и изменившаяся политическая обстановка. При этом последние 3 года объем коммерческого сегмента составляет более 1 млрд руб., но не демонстрирует значительного роста.

Наступило время рассмотреть государственный сегмент рынка портативных глюкометров. Матрица SV данного сегмента отражена на рис. 19.

В 2011, 2013, 2014 и 2016, 2017 гг. на данном сегменте рынка присутствовала суперальфа-компания и рынок находился в квадранте G, один раз в 2019 г. он попал в условия «Красного океана», но в другие периоды и в последние годы рынок попадал в квадрант B4 и характеризовался присутствием в доминирующем ядре до 6 компаний. Рассмотрим, какие компании входили в доминирующее ядро в каждый из периодов и как менялась их доля рынка (рис. 20).

Как можно видеть, состав доминирующей группы и распределение долей игроков на государственном сегменте глюкометров очень изменчивы. Это во многом объясняется тем, что объем

рынка на данном сегменте не исчисляется миллиардами, как в предыдущих рассмотренных рынках и их сегментах. Размер рынка в 2021 г. составил всего 42,75 млн руб. Государственный сегмент глюкометров малый, поэтому в нем часто меняется расстановка сил доминирующих игроков.

Наконец рассмотрим еще один рынок, объем которого незначительный, по сравнению с рынком тест-полосок, – коммерческий сегмент рынка ланцетов. Матрица SV для коммерческого сегмента рынка ланцетов приведена на рис. 21.

В 2021 г. рынок ланцетов перешел в квадрант G, что свидетельствует о выделении на нем суперальфа-компаний, которая значительно отличается от конкурентов. При этом за все время наблюдений, кроме 3-го квартала 2022 г., в доминирующем ядре было 2 компании – Johnson & Johnson и Roche. В 3-м квартале 2022 г. к ним прибавилась Ascensia Diabetes Care. При этом рынок является весьма концентрированным, потому что во все периоды доминирующее ядро на нем занимало свыше 80% рынка. О динамике изменения долей доминирую-

РИСУНОК 12. Индекс Герфиндаля – Хиршмана на рынке продуктов для мониторинга и тестирования (составлено автором на основе данных IQVIA)

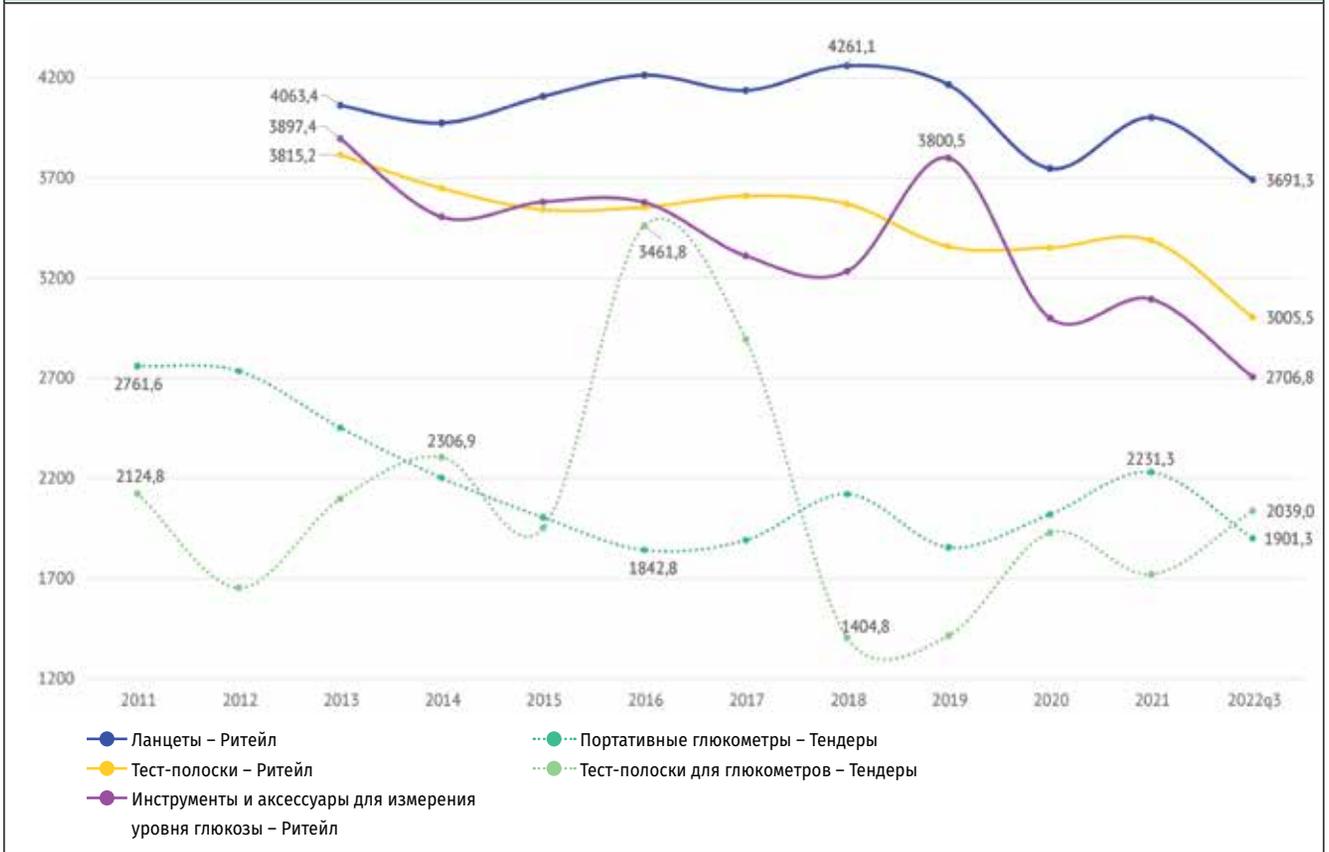


РИСУНОК 13. Матрица SV в коммерческом сегменте рынка тест-полосок (составлено автором на основе данных IQVIA)

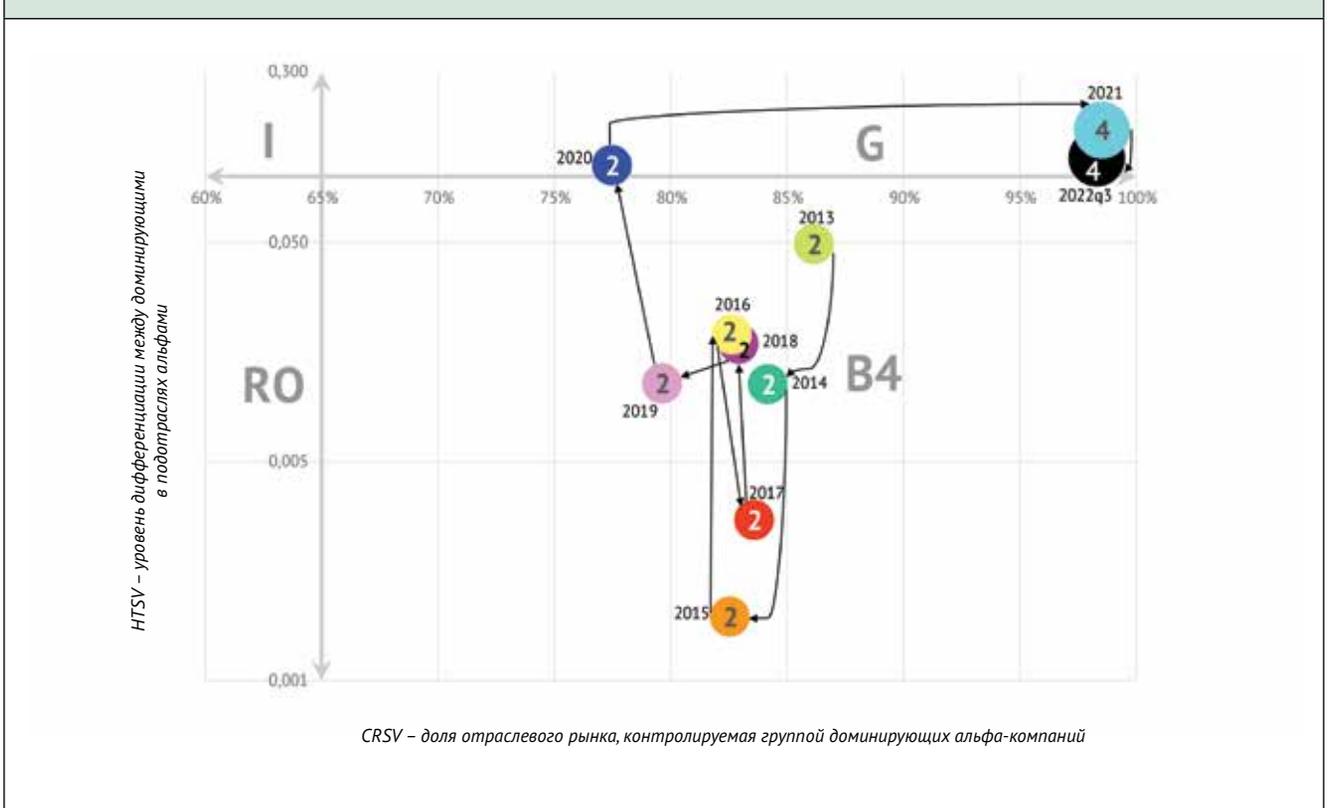
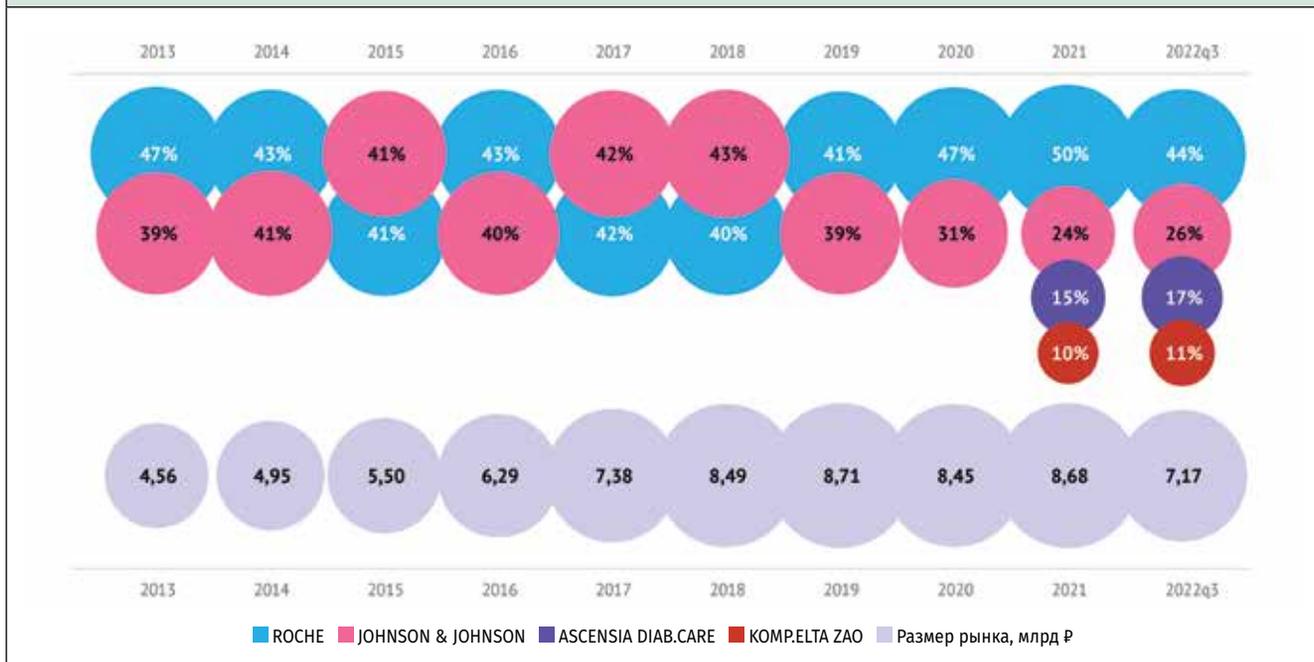


РИСУНОК 14. Динамика долей рынка для компаний, вошедших в доминирующее ядро, в коммерческом сегменте рынка тест-полосок (составлено автором на основе данных IQVIA)



ших игроков на рынке ланцетов можно узнать на рис. 22.

Johnson & Johnson потеряла свое первенство на рынке ланцетов за время коронакризиса, при этом падение ее доли продолжилось и после 2020 г. В 3-м квартале 2022 г. к доминирующей группе прибавилась Ascensia Diabetes Care. При этом объем рынка ланцетов демонстрирует устойчивый рост, несмотря на то, что коммерческий сегмент ланцетов сильно уступает по объему коммерческим сегментам рынков инструментов и аксессуаров для измерения уровня глюкозы и тест-полосок.

Взгляд на рынок терапевтических товаров для лечения сахарного диабета

Рынок инсулинов и аналогов является самым концентрированным среди участков рынка терапевтических товаров для лечения СД: на коммерческом сегменте наблюдается состояние, при котором на рынке присутствует суперальфа-компания Novo Nordisk, которая занимает более 50% рынка, а никто из ее конкурентов не занимает долю выше 30%, что обеспечивает высокую дифференциацию внутри доминирующего ядра. Компания Ely Lilly утратила свое доминирующее

положение в 2017 г., поэтому вместе с Novo Nordisk в доминирующем ядре осталась только компания Sanofi-Aventis. Однако размер коммерческого сегмента инсулинов и аналогов значительно меньше, чем объем государственного сегмента – в 2021 г. величины сегментов составили 1,42 млрд руб. и 25,86 млрд руб. соответственно. Novo Nordisk и Sanofi-Aventis доминируют и на государственном сегменте рынка инсулинов и аналогов, однако разрыв между их долями не настолько крупный – в 2021 г. их доли составили 38 и 32% соответственно, благодаря чему они попали в квадрант В4. Доминирующее положение они разделяют между собой начиная с 2012 г., что говорит об успешном выстраивании барьеров для наращивания доли более мелких конкурентов. Как и в коммерческом сегменте, доминирующее ядро составляет порядка 70–75% рынка. Подобное усиление Novo Nordisk и Sanofi-Aventis не противоречит повышению индекса Герфиндаля – Хиршмана, которое наблюдалось на коммерческом сегменте рынка инсулинов и аналогов. Исходя из индекса Герфиндаля – Хиршмана, концентрация, наоборот, сильно упала на рынке глюкозоснижающих препаратов, за исключе-

нием инсулинов. Уровень ННІ на сегментах этого рынка упал ниже 2500, и в связи с этим доминирующая группа на этом рынке подвергалась частым переменам. Компании Menarini и Servier, которые с 2004 по 2021 г. всегда входили в доминирующую группу, в 3-м квартале 2022 г. в нее не попали. Если эти 2 компании до 2012 г. удерживали коммерческий сегмент в квадранте G (Menarini была суперальфой), то по мере роста доли конкурентов рынок сначала попал в состояние «Большой четверки», но ужесточение конкурентной среды и укрупнение конкурентов привели к тому, что рынок пришел в состояние «Красного океана» в 2017, 2018, 2020 гг. и в 3-м квартале 2022 г. Среди компаний, которые теперь выделяются в доминирующих группах, – AstraZeneca, Boehringer Ingelheim, Merck, Novo Nordisk и Novartis. Коммерческий сегмент рынка глюкозоснижающих препаратов все же консолидировался за последние несколько лет, потому в доминирующей группе стало на порядок меньше компаний, чем было в 2019 г., когда численность доминирующей группы была 13 компаний. Это привело и к повышению ННІ за время коронакризиса, а также смещению бывших лидеров с их пози-

РИСУНОК 15. Матрица SV в государственном сегменте рынка тест-полосок для глюкометров (составлено автором на основе данных IQVIA)

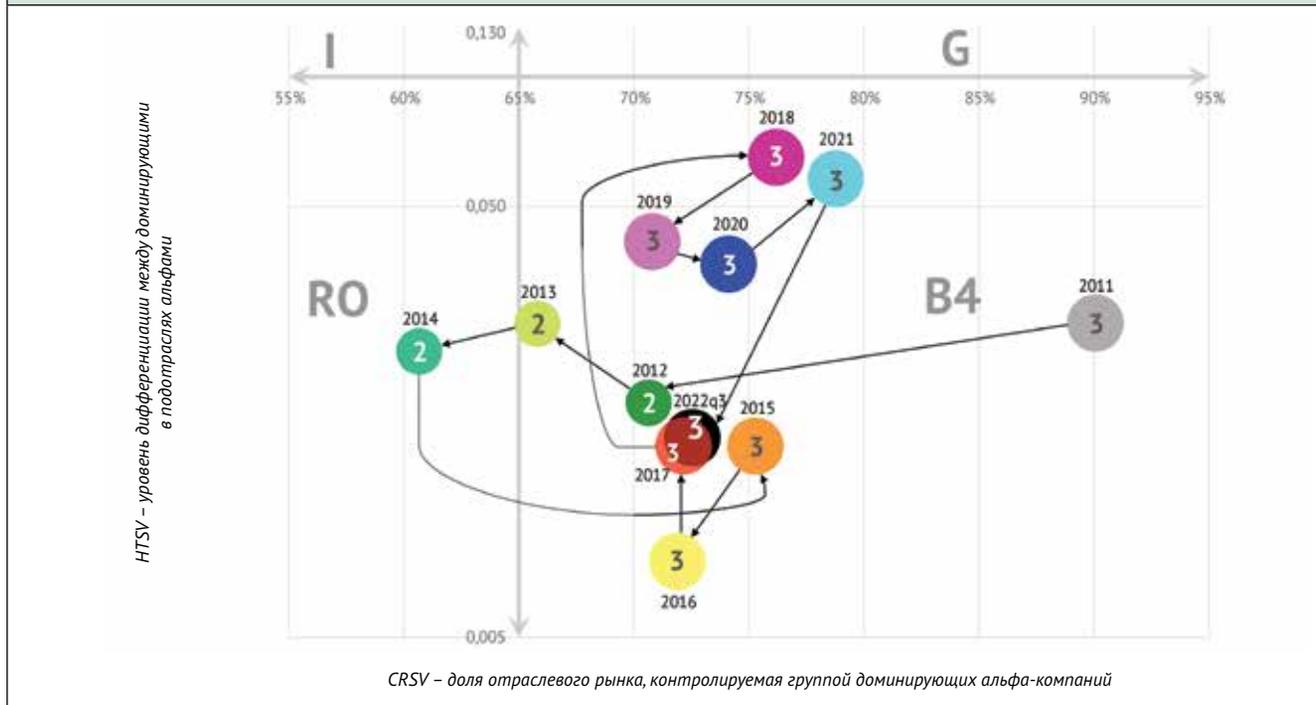
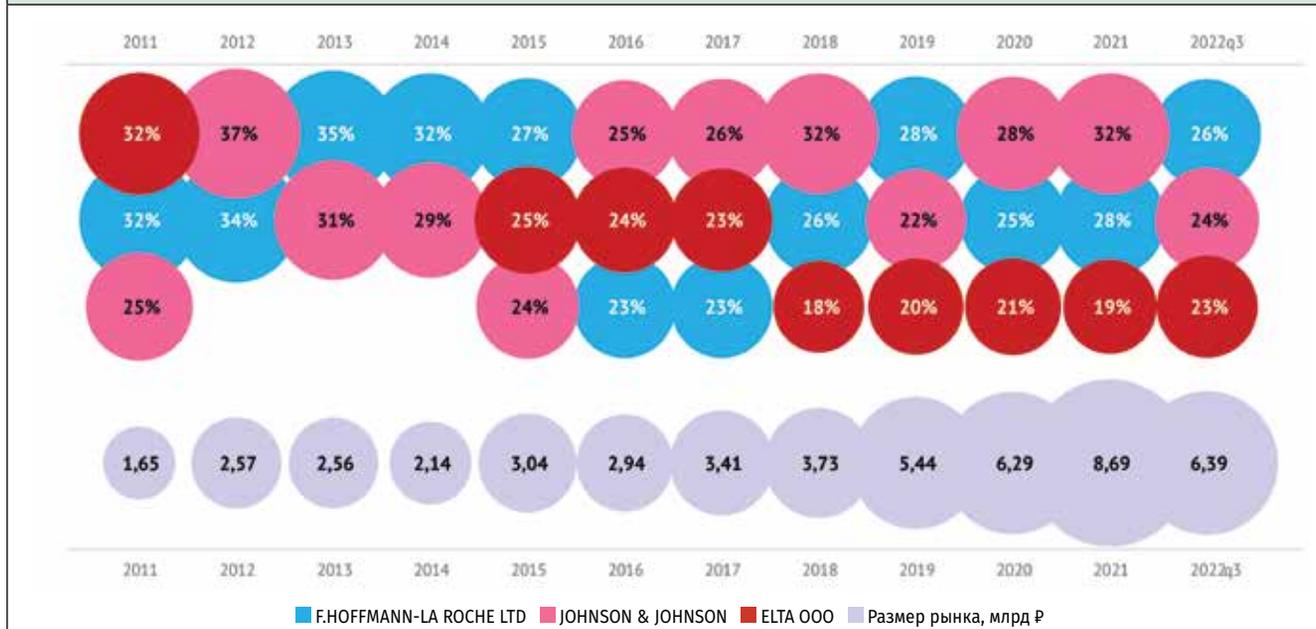


РИСУНОК 16. Динамика долей рынка для компаний, вошедших в доминирующее ядро, в государственном сегменте рынка тест-полосок для глюкометров (составлено автором на основе данных IQVIA)



ций. Государственный сегмент рынка глюкозоснижающих препаратов уступает по объему коммерческому – 12,5 млрд руб. против 19,1 млрд руб. в 2021 г. При этом на государственном сегменте этого рынка наблюдается ярко выраженная конкуренция между компаниями: с 2013 до 2019 г. в доми-

нирующую группу в квадранте B4 вошло от 8 до 16 компаний, однако в последующие годы в доминирующей группе выделились 3 доминирующие компании – AstraZeneca, Boehringer Ingelheim, Novartis, что совпадает с составами доминирующих групп на коммерческом сегменте. Выходит,

что и российские, и зарубежные компании, которые до 2020 г. входили в доминирующие группы, все же уступили свои позиции во время коронакризиса. В данный момент AstraZeneca, Boehringer Ingelheim, Novartis находятся в квадрате B4, значит, в будущем они могут укрепить свои позиции в этом

РИСУНОК 17. Матрица SV в коммерческом сегменте рынка инструментов и аксессуаров для измерения уровня глюкозы (составлено автором на основе данных IQVIA)

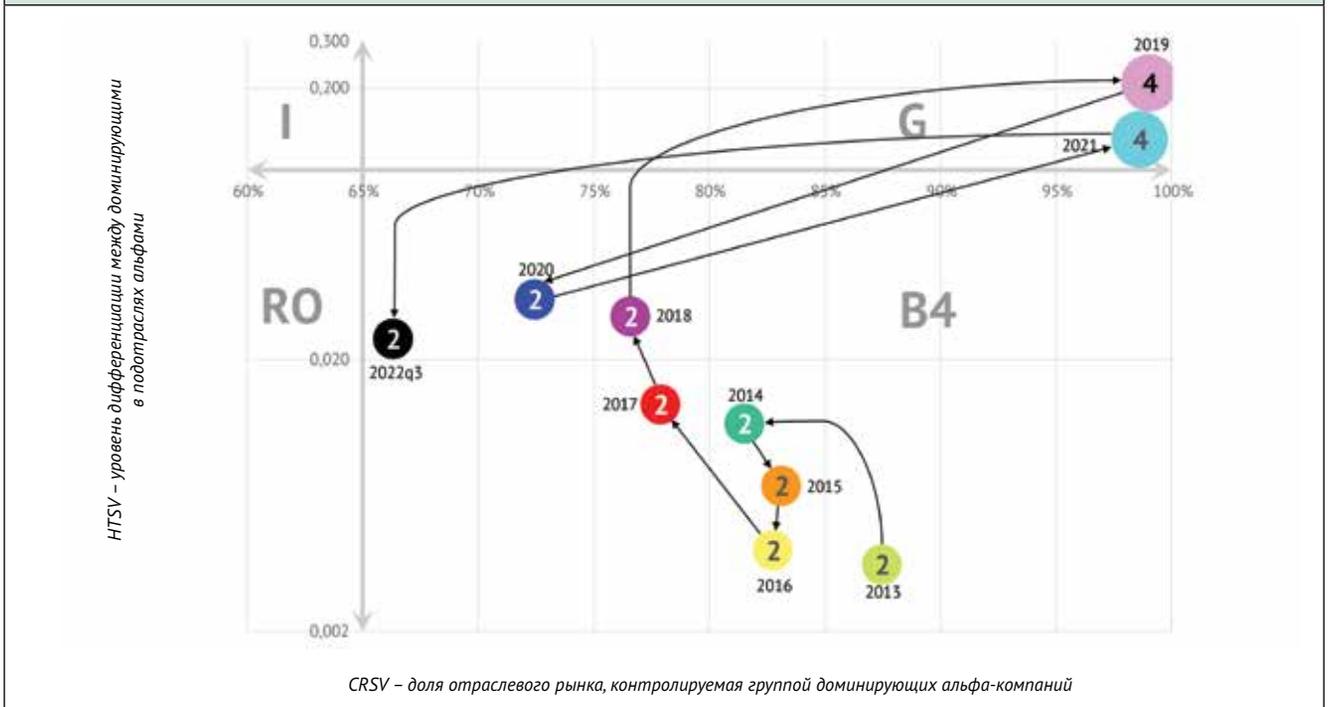
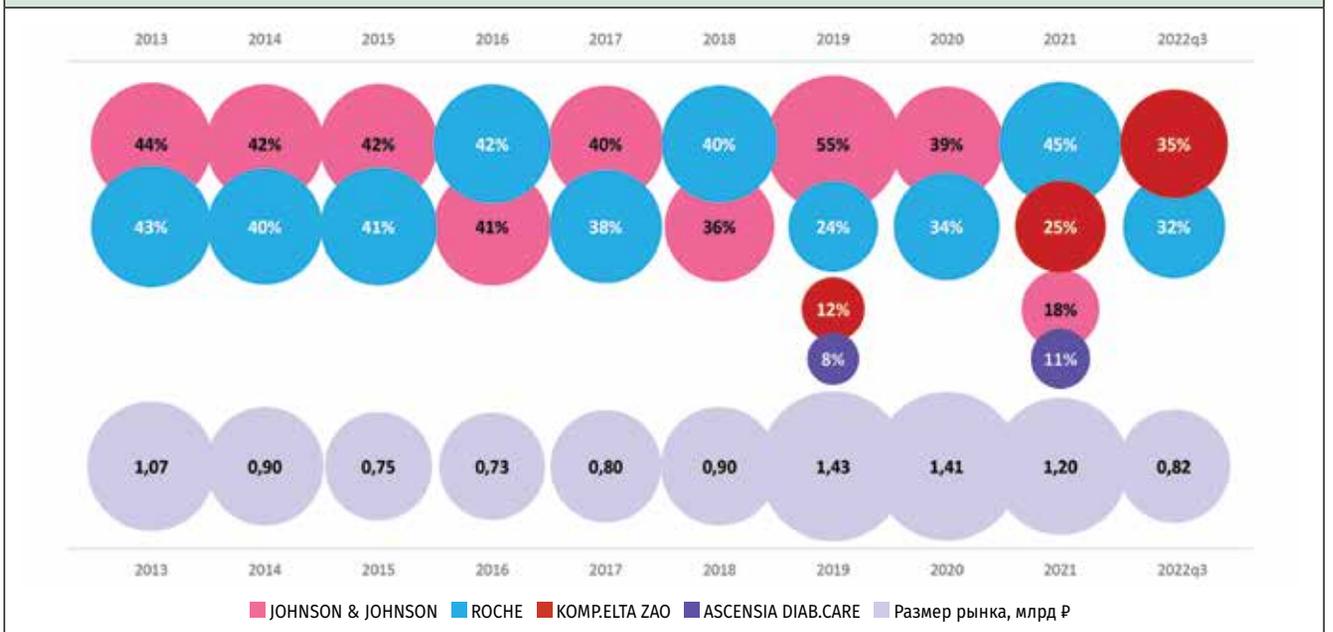


РИСУНОК 18. Динамика долей рынка для компаний, вошедших в доминирующее ядро, в коммерческом сегменте рынка инструментов и аксессуаров для измерения уровня глюкозы (составлено автором на основе данных IQVIA)



состоянии либо попадут в квадрант RO при повышении долей более мелких конкурентов. Оставшийся участок рынка терапевтических продуктов – рынок других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма – менее концентрирован, чем рынок инсули-

нов, но более концентрирован, чем рынок глюкозоснижающих препаратов. Размер его коммерческого сегмента достиг 2,39 млрд руб. в 2021 г., но в структуре доминирования на нем уже можно отметить российскую компанию «Фармстандарт», которая занимает 2-е место с долей от 21 до 27%

в разные периоды. Сам коммерческий сегмент перешел из квадранта G в квадрант B4, потому что Menarini утратила свое положение суперальфы. С 2015 г. на этом сегменте рынка в буквальном смысле оперирует «Большая четверка» – Menarini, «Фармстандарт», Woerwag Pharma и Viatris. При этом

РИСУНОК 19. Матрица SV в государственном сегменте рынка портативных глюкометров (составлено автором на основе данных IQVIA)

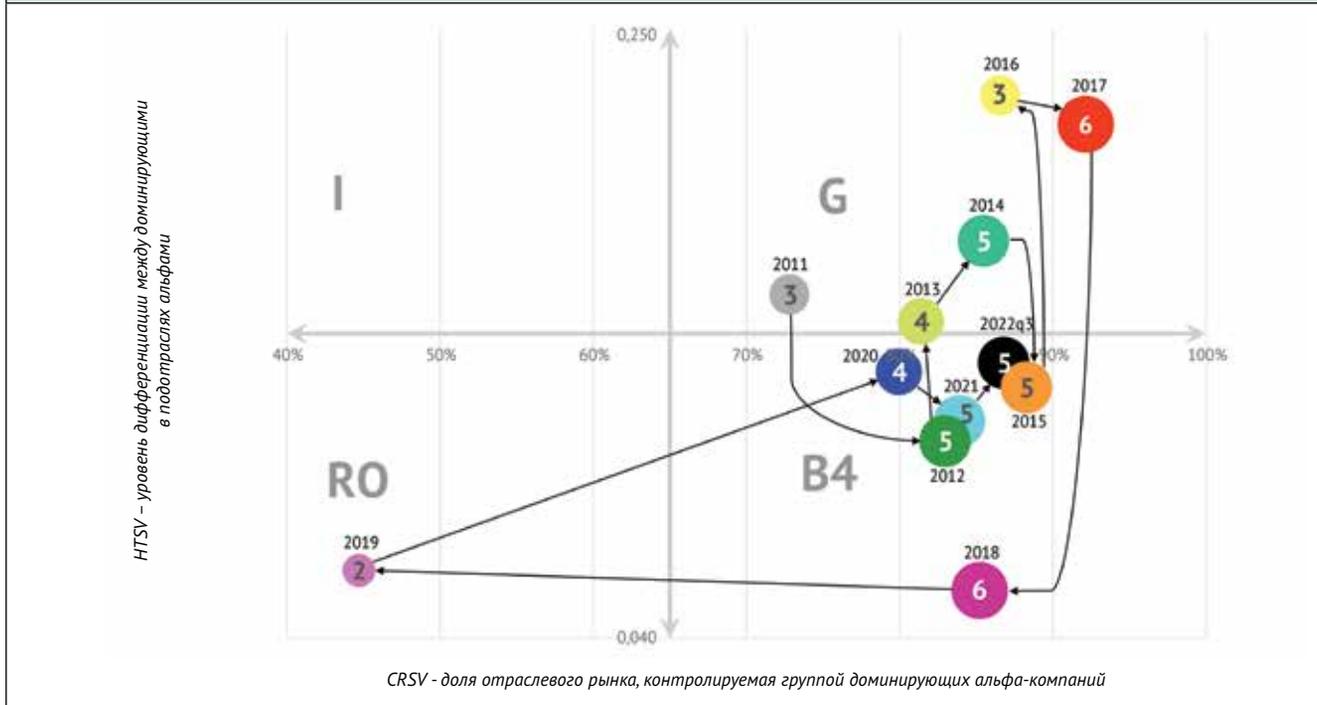


РИСУНОК 20. Динамика долей рынка для компаний, вошедших в доминирующее ядро, в государственном сегменте рынка портативных глюкометров (составлено автором на основе данных IQVIA)

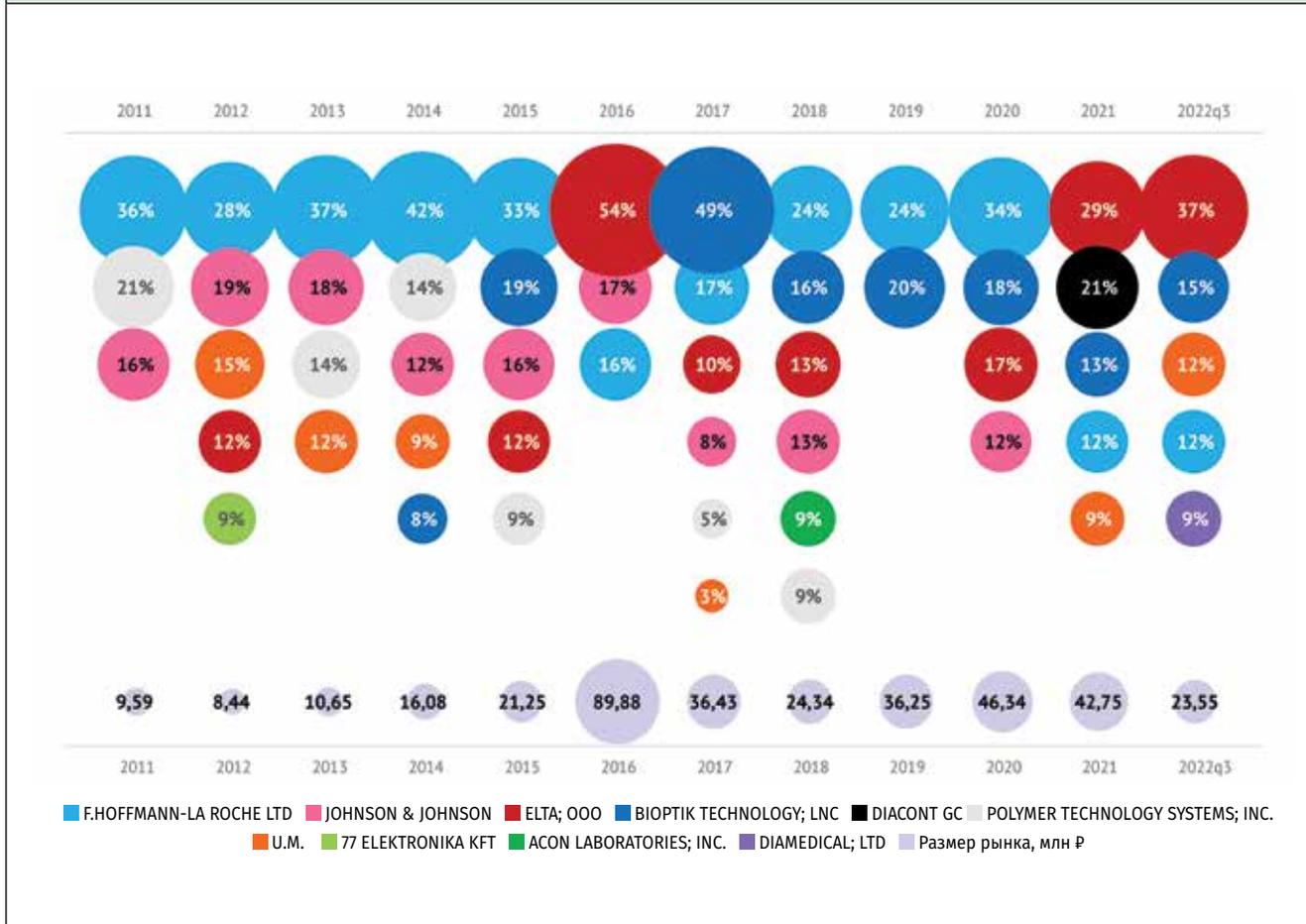
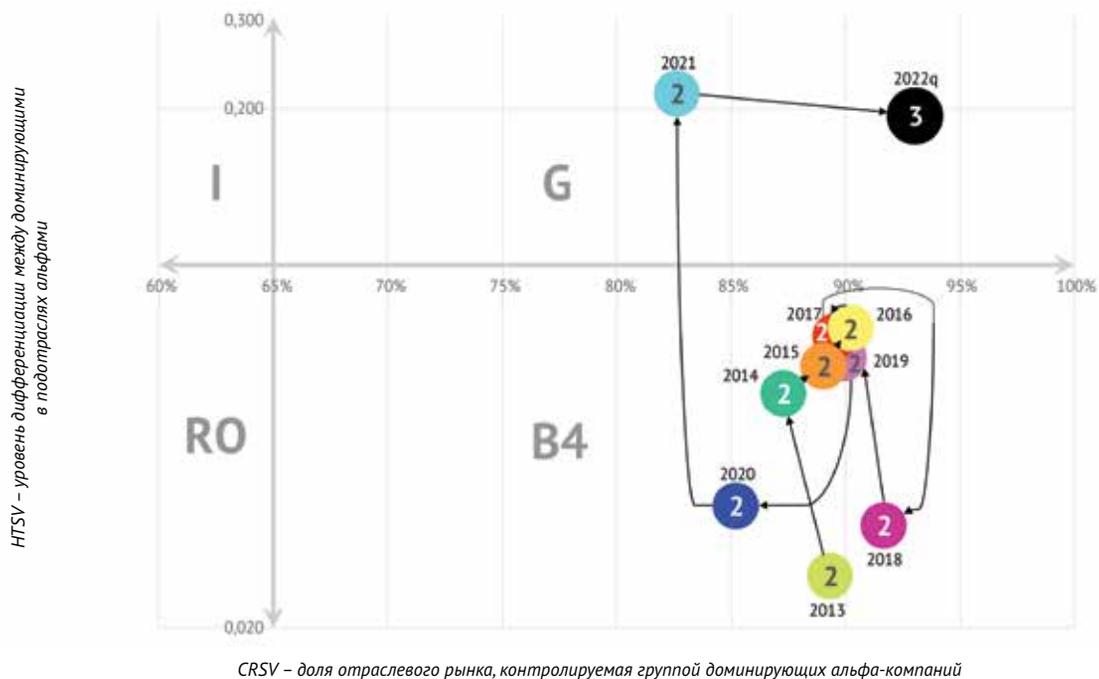


РИСУНОК 21. Матрица SV в коммерческом сегменте рынка ланцетов (составлено автором на основе данных IQVIA)



совокупная доля доминирующих игроков превосходит 90%. Объем государственного сегмента данного рынка в 2021 г. составил 513 млн руб., однако это является наглядной демонстрацией того, что государственный сегмент – плодотворная почва для усиления российских компаний: в доминирующую группу входили либо входят такие компании, как «Фармстандарт», «Атолл», «Канонфарма», «Гротекс», «Сотекс», «Бинергия». Сам государственный сегмент преимущественно попадает в квадрант B4, доминирующая группа зачастую занимает более 85% рынка, что также указывает на высокую концентрацию данного участка рынка терапевтических препаратов.

Взгляд на рынок товаров для мониторинга и тестирования

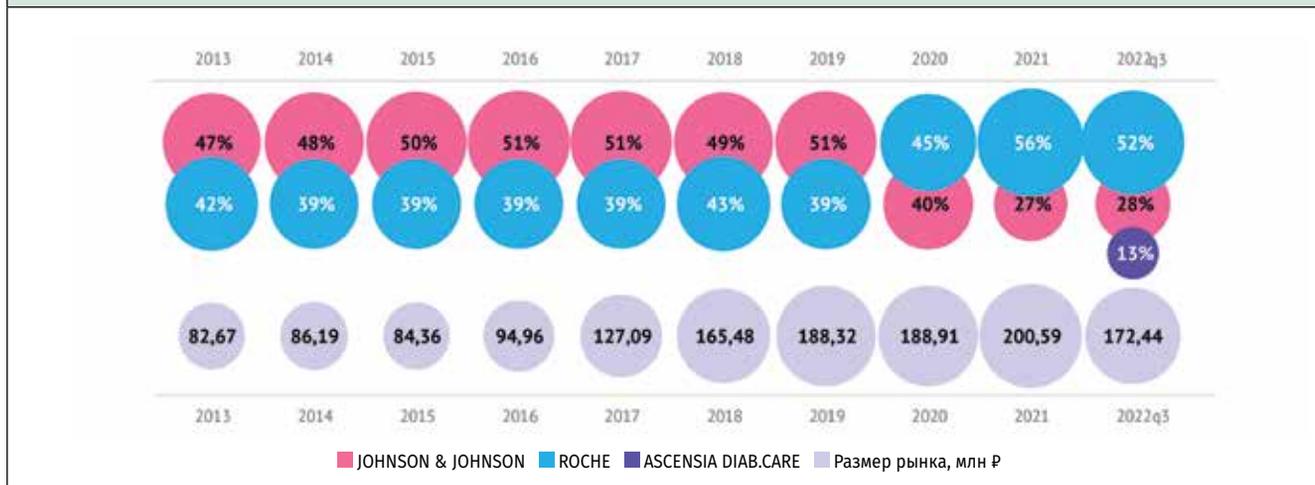
В коммерческом сегменте на всех участках рынка товаров для мониторинга и тестирования – на рынках тест-полосок, инструментов и аксессуаров для измерения уровня глюкозы, а также ланцетов – концентрация высокая (НН) – выше 2500. Ключевым для производителей является рынок тест-полосок, объем которого пре-

восходит 80% общего размера рынка товаров для мониторинга и тестирования, объем коммерческого сегмента рынка тест-полосок превосходит 8,5 млрд руб. Однако на нем все же снижался НН: компании Ascensia Diabetes Care и «ЭЛТА», которые ранее не занимали доминирующее положение, с 2021 г. присоединились к доминирующей группе – к Roche и Johnson & Johnson. При этом рынок в 2020 г. перешел из квадранта B4 в квадрант G, а с 2021 г. доминирующая группа занимает более 95% рынка. С этой точки зрения нельзя утверждать, что рынок терял концентрацию, потому что до этого доминирующая группа занимала от 75 до 90% рынка. Суперальфой в квадранте G на коммерческом сегменте рынка тест-полосок является Roche. Результаты анализа могут измениться при оценке долей рынка на основе натуральных показателей продаж вместо денежных. Подобные расчеты потребуют переоценки данных, т. к. часть тест-полосок, которые попали в раздел «Инструменты и аксессуары» в составе сетей с глюкометром, могут быть добавлены к тест-полоскам в разделе «Тест-полоски». В связи с этим подобная

оценка является перспективной для дополнения результатов анализа текущей работы. В государственном сегменте рынка тест-полосок, который тоже по размеру превзошел 8,5 млрд руб., также выделилась небольшая доминирующая группа, занимающая от 70 до 80% рынка. В нее входят компании Roche, Johnson & Johnson и «ЭЛТА», начиная с 2015 г., при этом они находятся в квадранте B4. Это означает, что отечественная компания «ЭЛТА» в государственном сегменте имеет возможность удерживать успешные позиции в том числе за счет регуляторных норм, которые приняты в сфере госзакупок. Компания Ascensia при этом в доминирующую группу не входит, попадание в нее требует усилий, т. к. сформировавшаяся доминирующая группа имеет значительную концентрацию.

В коммерческом сегменте рынка инструментов и аксессуаров для измерения уровня глюкозы выделяются те же самые доминирующие игроки: Roche, Johnson & Johnson, Ascensia Diabetes Care, «ЭЛТА». Как и в случае с рынком тест-полосок, Ascensia и «ЭЛТА» присоединились к доминирующей группе в преде-

РИСУНОК 22. Динамика долей рынка для компаний, вошедших в доминирующее ядро, в коммерческом сегменте рынка ланцетов (составлено автором на основе данных IQVIA)



лах последних лет. Суммарно эти 4 игрока делят между собой более 95% рынка и попадают в квадрант G. Объем рынка инструментов и аксессуаров сильно уступает объему рынка тест-полосок: 1,2 млрд руб. на коммерческом и всего 42 млн руб. на государственном сегменте рынка портативных глюкометров (программа госзакупок не делает акцент на приобретении глюкометров). В связи с таким малым объемом на государственном сегменте наблюдается максимальное разнообразие компаний, попадающих в доминирующее ядро, а на матрице SV наблюдаются «выбросы», как в 2019 г. В связи с этим следует отметить, что сильного влияния на расстановку сил на рынке в целом компании доминирующего ядра государственного сегмента рынка глюкометров не имеют. Тем не менее в этом сегменте рынка доминирует «ЭЛТА» с долей порядка 30%.

В случае с рынком ланцетов (коммерческий сегмент) структура доминирования похожа на конкурентную ситуацию на рынке тест-полосок и инструментов и аксессуаров: отрасль преимущественно находится в квадранте B4, но к доминирующей группе, состоящей из Roche и Johnson & Johnson, присоединяется компания Ascensia Diabetes Care, в связи с чем рынок оказывается в квадранте G с совокупной долей доминирующего ядра выше 90%. Объем рынка ланцетов составляет порядка 200,6 млн руб.

Так как рынки глюкометров, тест-полосок и ланцетов являются взаимодополняющими частями рынка товаров для мониторинга, можно утверждать, что именно Roche, Johnson & Johnson, Ascensia Diabetes Care и «ЭЛТА» являются ключевыми игроками.

При этом на всех рынках проведенный анализ поможет в будущем отслеживать изменения, которые произошли с отраслью не только вследствие COVID-19, но и в связи с возросшим санкционным давлением на российскую экономику и возможным изменением положения иностранных компаний. Это послужит фундаментом для разработки мер поддержки со стороны регулятора и принятия управленческих решений руководителями российских и зарубежных производителей.

На рынке продуктов для лечения СД, который разделяется на рынок терапевтических товаров для лечения СД и рынок товаров для мониторинга и тестирования, на всех его участках было обнаружено доминирование как в коммерческом, так и в государственном сегменте. Характер доминирования зависит от подразделения рынка. На рынке инсулинов устойчиво доминируют зарубежные компании Novo Nordisk и Sanofi-Aventis при потере доминирующего положения компанией Eli Lilly. Барьеры для входа новых игроков на данный рынок можно назвать очень высокими, в связи с этим сформировавшаяся структура рыноч-

ного доминирования в квадрантах B4 и G настолько инертна. Российские производители инсулинов в некоторые периоды наращивали свою долю, но этого недостаточно для попадания в доминирующую группу. При этом ключевым для данного рынка является доминирование на государственном сегменте.

Рынок глюкозоснижающих препаратов, за исключением инсулинов, наиболее конкурентный, он один из немногих рынков, который в коммерческом и государственном сегменте попал в состояние «Красного океана», что означает жесткую конкурентную среду и относительно широкий выбор для потребителя. На данном рынке выделяются компании Novartis, Novo Nordisk, Boehringer Ingelheim, Merck, AstraZeneca, «Канонфарма», «Атолл», «Фармстандарт». Для компаний ключевое значение на рынке глюкозоснижающих препаратов имеет как коммерческий, так и государственный сегмент.

Рынок других препаратов для пищеварительного тракта и метаболизма, сильно уступающий по объему «инсулинам и аналогам» и «глюкозоснижающим препаратам», на коммерческом сегменте занят доминирующей четверкой: Menarini, «Фармстандарт», Woerwag Pharma и Viatrix в квадранте B4 с долей выше 90%, а на государственном сегменте в доминирующие группы в квадрант B4 также попадают многочисленные российские компании, что демонстрирует действие мер

по предпочтению отечественных производителей зарубежным в области госзакупок.

Для рынка товаров для мониторинга и тестирования ключевой – рынок тест-полосок, размеры которого превышают 80% от общего объема и в рамках которого объемы коммерческого и государственного сегмента сопоставимы. В ритейле устойчиво доминируют Roche и Johnson & Johnson, к ним в доминирующее ядро присоединились Ascensia Diabetes Care и «ЭЛТА», благодаря чему отрасль попадает в квадрант G из B4. В государственном сегменте действие регуляторики по госзакупкам выражается в доминировании «ЭЛТА», но отсутствии в доминирующей группе Ascensia.

Те же самые 4 компании доминируют в коммерческом сегменте рынка инструментов и аксессуаров для измерения уровня глюкозы, на нем так же, как и в случае с тест-полосками, нарастили позиции «ЭЛТА» и Ascensia Diabetes Care, после чего рынок попадает в квадрант G из B4. Государственный сегмент портативных глюкометров имеет почти пренебрежительно малый объем, но доминирование на нем тоже обнаружено – выделяется «ЭЛТА».

На рынке ланцетов стала доминировать тройка Roche, Johnson & Johnson и Ascensia Diabetes Care после долгого доминирования лишь двух игроков. В связи с этим можно сделать вывод о том, что рынок товаров для мони-

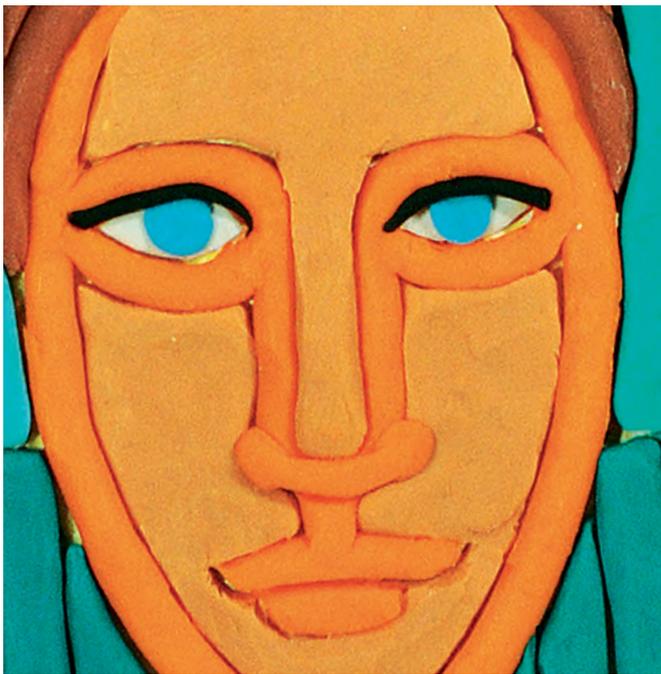
торинга и тестирования контролируется 4 ключевыми игроками – Roche, Johnson & Johnson, Ascensia Diabetes Care, «ЭЛТА».

Перспективами для углубления данного исследования является дополнительное исследование доминирования на отдельных рынках с помощью натуральных показателей продаж, а также учет территориального распределения продаж компаний на исследованных рынках. В будущем исследование может быть усилено учетом изменений доминирования, произошедших в конкурентной среде спустя более длительное время после экономических и политических событий, произошедших в 2022 г.



ИСТОЧНИКИ:

- Shen J. Diabetes & Endocrinology Market Analysis. *J Rep Thyroid Research*. 2021;5(2). Available at: <https://www.hilarispublisher.com/open-access/diabetes--endocrinology-market-analysis.pdf>.
- Zaky M. Market Analysis of International Conference on Diabetes & Heart Diseases. *J Diabetes Clinical practice*. 2019;3(2). Available at: <https://www.omicsonline.org/pdfdownload.php?download=open-access-pdfs/market-analysis-of-international-conference-on-diabetes--heart-diseases.pdf&aid=110249>.
- Долгопятова Т., Федюнина А., Назарова А. Фармацевтическое производство в России во время пандемии: старые проблемы, новые вызовы. *ЭКО*. 2021;51(8):38–63. <https://doi.org/10.30680/ECOO131-7652-2021-8-38-63>.
- Dolgopiatova T., Fedyunina A., Nazarova A. Pharmaceutical production in Russia during the pandemic: chronic problems, new challenges. *ECO*. 2021;51(8):38–63. <https://doi.org/10.30680/ECOO131-7652-2021-8-38-63>.
- Мантуров Д.В. Промышленная политика в российской фармацевтической отрасли. *Экономическая политика*. 2018;13(2):64–77. <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2018-2-04>.
- Manturov D.V. Industrial policy in the pharmaceutical industry of the Russian Federation. *Экономическая политика*. 2018;13(2):64–77. <https://doi.org/10.18288/1994-5124-2018-2-04>.
- Шевкуненко М.Ю. Стратегические приоритеты импортозамещения на российском фармакологическом рынке. *Вестник Северо-Кавказского федерального университета*. 2019;3(3):117–124. Режим доступа: <https://vestnikskfu.elpub.ru/jour/article/view/63/0>.
- Shevkunenko M. Strategic priorities of import substitution in the Russian pharmacological market. *Newsletter of North-Caucasus Federal University*. 2019;3(3):117–124. Available at: <https://vestnikskfu.elpub.ru/jour/article/view/63/0>.
- Гришина И.В., Бельчук А.И., Сабельников Л.В. Импорт фармацевтических препаратов в Россию. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2021;3(3):69–76. <https://doi.org/10.24412/2072-8042-2021-3-69-76>.
- Grishina I.V., Belchuk A.I., Sabelnikov L.V. Pharmaceuticals Imports in Russia. *Russian Foreign Economic Journal*. 2021;3(3):69–76. <https://doi.org/10.24412/2072-8042-2021-3-69-76>.
- Марков Н.И., Якимова Е.А. Анализ конкуренции и уровня доминирования на фармацевтическом рынке России. *Фармакоэкономика: теория и практика*. 2022;10(4):22–33. Режим доступа: https://pharmacoeconom.com/ru/articles/article_762.html.
- Markov N.I., Yakimova E.A. Analysis of competition and dominance in the Russian pharmaceutical market. *Pharmacoeconomics: Theory and Practice*. 2022;10(4):22–33. https://pharmacoeconom.com/en/articles/article_766.html.
- Климанов Д.Е., Третьяк О.А., Горен В., Уайт Т. Трансформация ценности в инновационных бизнес-моделях: пример фармацевтической индустрии. *Форсайт*. 2021;15(3):52–65. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2021.3.52.65>.
- Klimanov D., Tretyak O., Goren U., White T. Transformation of Value in Innovative Business Models: The Case of Pharmaceutical Market. *Foresight and STI Governance*. 2021;15(3):52–65. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2021.3.52.65>.
- Волгина Н.А. «Звеньевая» реструктуризация глобальных фармацевтических цепочек под влиянием пандемии COVID-19. *Вестник МГИМО Университета*. 2022;15(1):126–142. <https://doi.org/10.24833/2071-8160-2022-1-82-126-142>.
- Volgina N.A. Restructuring of Global Pharmaceutical Supply Chains after COVID-19. *MGIOM Review of International Relations*. 2022;15(1):126–142. <https://doi.org/10.24833/2071-8160-2022-1-82-126-142>.
- Главина С.Г., Айдрус И.А.З. Состояние и конкурентоспособность российской фармацевтической отрасли в условиях COVID-19. *Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. (Изюфин)*. 2021;4(50):70–81. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47381210&ysclid=ldsoxnez3e537188655>.
- Glavina S.G., Aydrus I.A.Z. State and competitiveness of the Russian pharmaceutical industry under COVID-19 conditions. *Izvestia*. 2021;4(50):70–81. Available at: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47381210&ysclid=ldsoxnez3e537188655>.
- Костин К.Б., Шанова Л.А. Ключевые тенденции развития российского фармацевтического рынка в условиях неопределенности. *Экономика, предпринимательство и право*. 2022;12(5):1639–1658. <https://doi.org/10.18334/epp.12.5.114635>.
- Kostin K.B., Shanava L.A. Key trends in the development of the Russian pharmaceutical market amidst uncertainty. *Экономика, Предпринимательство и Право*. 2022;12(5):1639–1658. <https://doi.org/10.18334/epp.12.5.114635>.
- Lobuteva L., Lobuteva A., Zakharova O., Kartashova O., Kocheva N. The modern Russian pharmaceutical market: consumer attitudes towards distance retailing of medicines. *BMC Health Serv Res*. 2022;22(1):582. <https://doi.org/10.1186/s12913-022-07991-7>.
- Вертоградов В.А., Шелокова С.В. Можно ли доказать цифрами существование «Большой четверки» на российском рынке аудита? *Audit*. 2022;1(1):15–21. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47966782&ysclid=ldsoa1w5e7846280150>.
- Vertogradov V.A., Shchelokova S.V. Is it possible to prove the existence of the “Big four” with figures in the Russian audit market? *Audit*. 2022;1(1):15–21. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=47966782&ysclid=ldsoa1w5e7846280150>.
- Шелокова С.В., Вертоградов В.А. Матрица SV: инструмент стратегического конкурентного анализа с учетом уровня доминирования. *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*. 2021;6(1):137–162. <https://doi.org/10.38050/0130010520216.7>.
- Shchelokova S.V., Vertogradov V.A. SV matrix: strategic competitive analysis tool based on the dominance level. *Moscow University Economics Bulletin*. 2021;6(1):137–162. <https://doi.org/10.38050/0130010520216.7>.
- Bukvic R.M., Pavlovic R.Z., Gajic A.M. Possibilities of Application of the Index Concentration of Linda in Small Economy, Example of Serbian Food Industries. *Ann ORADEA Univ Fascicle Manag Technol Eng*. 2014;23(3):159–164. Available at: https://mprua.uni-muenchen.de/81707/MPRA_paper_81707.pdf.
- Linda R. *Methodology of concentration analysis applied to the study of industries and markets*. Brussel: ECSC/EEC/EAEC; 1976. 160 p. Available at: <https://aei.pitt.edu/33888/1/A597.pdf>.
- Блохин А.А., Ломакин-Румянцев И.В., Наумов С.А. Альфа-бизнес на российском продовольственном рынке. *Экономические стратегии*. 2019;144(6):68–77. <https://doi.org/10.33917/es-6.164.2019.68-77>.
- Blokhin A.A., Lomakin-Rumyantsev I.V., Naumov S.A. Alpha Business in the Russian Food Market. *Economic Strategies*. 2019;144(6):68–77. <https://doi.org/10.33917/es-6.164.2019.68-77>.
- Спектор С. Конкуренция на автомобильном рынке Бразилии в 2011–2021 гг. *Латинская Америка*. 2022;7(2):21–34. <https://doi.org/10.31857/S0044748X0019795-3>.
- Spektor S. Competition in the Brazilian automotive market in 2011–2021. *Latinskaya Amerika*. 2022;7(2):21–34. <https://doi.org/10.31857/S0044748X0019795-3>.
- Бартош В.А., Лисецкая И.П. Выявление и анализ доминирующих групп на автомобильном рынке ЮАР (2010–2021). *Стратегии бизнеса*. 2022;10(5):117–123. <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2022-5-117-123>.
- Bartosh V.A., Lisetskaya I.P. Identification and analysis of dominant groups in the South African automotive market (2010–2021). *Business Strategies*. 2022;10(5):117–123. <https://doi.org/10.17747/2311-7184-2022-5-117-123>.
- Вертоградов В.А., Шелокова С.В. Стратегии премиальных автомобильных брендов в России и действия регулятора (2009–2021 гг.). *Мир новой экономики*. 2022;16(2):64–75. <https://doi.org/10.26794/2220-6469-2022-16-2-64-75>.
- Vertogradov V.A., Shchelokova S.V. Premium Car Brands Strategies and Regulator's Actions in Russia (2009–2021). *The World of New Economy*. 2022;16(2):64–75. <https://doi.org/10.26794/2220-6469-2022-16-2-64-75>.
- Суслова И.П., Коростылева И.И., Спектор С.В. Доминирование национальных систем высшего образования на международном рынке. *Экономические стратегии*. 2022;24(3):148–163. <https://doi.org/10.33917/es-3.183.2022.148-163>.
- Suslova I.P., Korostyleva I.I., Spektor S.V. Dominance of national systems of higher education. *Economic Strategies*. 2022;24(3):148–163. <https://doi.org/10.33917/es-3.183.2022.148-163>.
- Вертоградов В.А., Шелокова С.В. Эволюция конкуренции и позиция России на мировых рынках минеральных удобрений. *АПК экономика, управление*. 2022;9(9):91–103. <https://doi.org/10.33305/229-91>.
- Vertogradov V.A., Shchelokova S.V. The evolution of competition and Russia's position in the global mineral fertilizer markets. *AIC: Economics, Management*. 2022;9(9):91–103. <https://doi.org/10.33305/229-91>.



РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2022 ГОДА

ЭКСПЕРТНЫЙ ВЗГЛЯД НА ФАРМРЫНОК

- Импортзамещение, локализация и экспортная активность российских фармпроизводителей в 2022 году
- Рейтинг аптечных сетей России по итогам 2022 года
- КУРСОР. Анализ государственных закупок лекарственных средств в 2022 году
- Рынок биологически активных добавок в 2022 году
- Рынок аптечной косметики по итогам 2022 года

Николай БЕСПАЛОВ, директор по развитию аналитической компании RNC Pharma

Импортозамещение, локализация и экспортная активность российских фармпроизводителей в 2022 году

Минувший год стал для российского фармрынка серьезным испытанием. Начиная с марта отрасли пришлось пережить целый ряд системных изменений, простирающихся от старта специальной военной операции и последовавшим валом санкционных ограничений, которые хотя и касались фармрынка в минимальном объеме, но все-таки спровоцировали целый ряд серьезных проблем.

Решением данных вызовов в значительной степени и пришлось заниматься как представителям крупного иностранного фармбизнеса, так и отечественным компаниям. Большая часть сложностей была связана с ограничениями в отношении логистики поставок как готовых ЛП, так и сырья, а также вспомогательных веществ, лабораторного, аналитического и производственного оборудования и т. д., так что санкции коснулись практически всех участников рынка, но, разумеется, в разной степени. Тем не менее большая часть проблем была решена довольно оперативно, по итогам апреля-мая 2022 г. глобальные вопросы были закрыты, и рынок начал адаптироваться к новой экономической и политической реальности. Справедливости ради надо сказать,

что политические решения касались фармрынка в минимальной степени, но все же ряд иностранных компаний приостановил поставки отдельных брендов в нашу страну, некоторые компании поменяли организационный формат работы, менялся также объем и набор активностей, связанных с продвижением препаратов в России. Указанные процессы в известном смысле простирались на процессы замещения на рынке иностранных аналогов и увеличение количества и объема маркетинговых кампаний российских фармпроизводителей.

ПРОИЗВОДСТВО ЛП В РОССИИ

Суммарный объем производства готовых ЛП в нашей стране по итогам 2021 г. достиг 668,7 млрд руб. (в ценах производителей, включая НДС)



Николай Беспалов

(рис. 1). Динамика относительно показателей 2021 г. – отнюдь не рекордная, прирост в рублях был зафиксирован на уровне 7,1%. На фоне двузначных темпов, которые отрасль показывала на рубеже 2019–2021 гг., этот результат выглядит довольно скромным, но надо учитывать влияние целого ряда внешних факторов, которые за

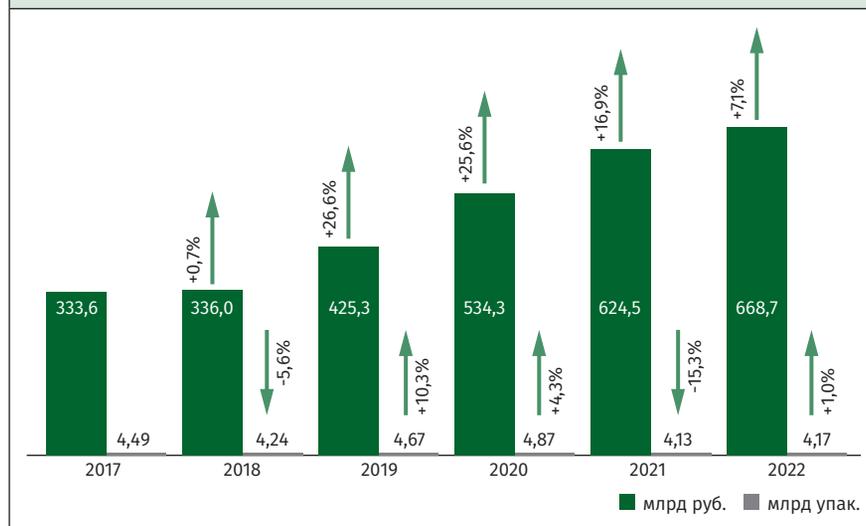


Аналитическая компания RNC Pharma создана в 2013 г. Название происходит от аббревиатуры, которая описывает ее ключевые

компетенции в отношении проведения исследований и предоставления консалтинговых услуг на фармацевтическом рынке (research and consulting). В настоящее время компания RNC Pharma предоставляет широкий спектр синдикативных и ad hoc-исследований. Ключевые направления деятельности

компаний: исследование инфраструктуры российского фармрынка (состояние аптечных сетей, фармдистрибьюторов и российских фармпроизводителей), аналитические базы данных по импорту, экспорту и внутрироссийскому производству ЛП, подготовка бизнес-планов и планов маркетинга, поиск партнеров для контрактного производства, мониторинг процессов импортозамещения ЛП в России, проведение количественных и качественных маркетинговых исследований, построение прогнозов развития конкретных торговых марок и отдельных сегментов рынка. Подробная информация на www.rncph.ru.

РИСУНОК 1. Объем и динамика отгрузок готовых ЛП со складов российских фармпроизводителей (производство ЛП) в ценах производителей, включая НДС



Источник: RNC Pharma®, АБД «Производство ЛП в России (помесячно)», Росстат

последние годы кардинально меняли нормальные рыночные тренды. В 2019 г. производители наращивали объемы производства в рамках подготовки к внедрению СМДЛП, а в 2020 г. началась пандемия COVID-19, что простимулировало спрос на целый ряд специфичных препаратов, которые в доковидную эпоху либо не существовали в принципе, либо использовались в минимальных объемах. Конечно, у всех участников рынка было понимание, что пандемия будет носить временный характер, негативный сценарий, естественно, рассматривался, но уже к началу 2021 г. в целом стало понятно, что ситуация будет стабилизироваться, в итоге успехи производителей ковидоспецифичных препаратов уже тогда можно было воспринимать скорее как некий аномальный всплеск. Активность работы в 2022 г. определялась уже совершенно другими факторами и до неузнаваемости изменила как российский рынок, так и целый ряд процессов на мировом уровне.

Натуральный показатель прироста отгрузок отечественных фармкомпаний по итогам 2022 г. смог продемонстрировать небольшой плюс (+1%), если проводить расчеты в упаковках. Динамика не выглядит каким-то успехом, правда, надо иметь в виду, что годом ранее темпы

роста вообще уходили в глубокий минус – в 2021 г. относительно 2020 г. отгрузки отечественных компаний сократились в упаковках на 15,3%. На тот момент, естественно, сказывался эффект высокой базы в связи с колоссальным ростом потребления ковидоспецифичных препаратов. В 2022 г. проблемы у рынка были уже совершенно иные: помимо ажиотажного спроса, который участникам рынка пришлось пережить в марте, пришлось бороться с большим количеством проблем технического и организационного порядка, связанных с поиском альтернативных поставщиков сырья и вспомогательных веществ, упаковочных материалов и другой продукции, необходимой для обеспечения производственного цикла. К тому же потребительский ажиотаж довольно быстро сошел на нет, и если по итогам II квартала 2022 г. отечественный фармпром показал долгосрочную натуральную динамику в упаковках на уровне +11%, то уже в III квартале 2022 г. фиксировался спад на уровне -1%, а в IV квартале – на уровне -6%. В общем, тот факт, что отечественные компании продемонстрировали в 2022 г. хоть минимальный, но прирост сам по себе дорогого стоит.

Всего по итогам 2022 г. российские компании отгрузили поряд-

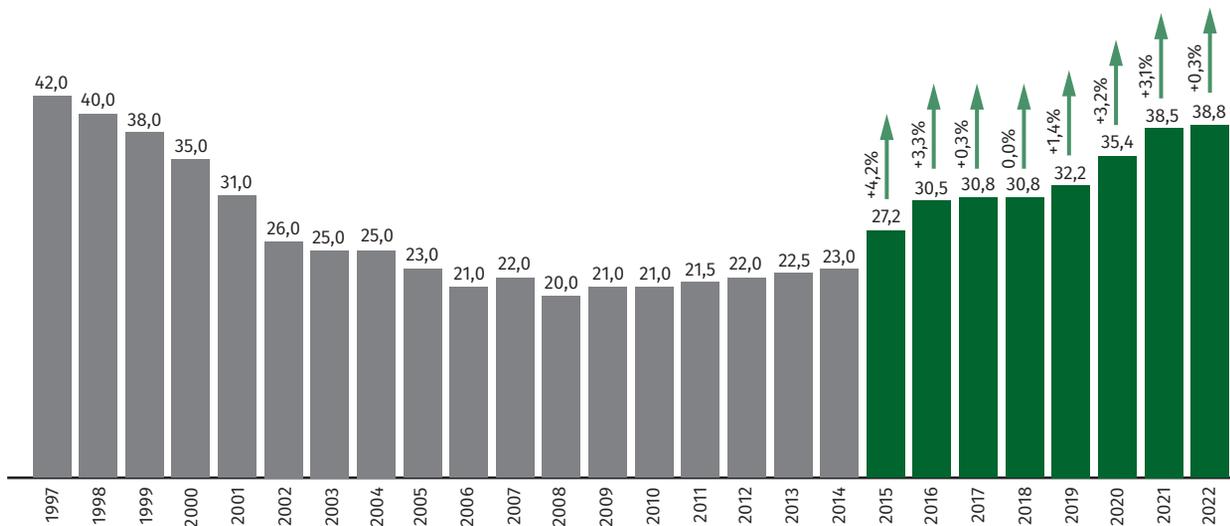
ка 4,17 млрд упак. готовых ЛП, этот объем эквивалентен 79,6 млрд минимальных единиц дозирования (МЕД)¹. Причем динамика в МЕД мало отличалась от показателя прироста в упаковках – формат упаковок за год если и изменился, то некардинально. Отгрузки в минимальных единицах относительно 2021 г. выросли на 1,6%.

Рост доли отечественных компаний на российском рынке в итоге продолжился, причем показатель вырос в т. ч. в денежном выражении. Впрочем, динамика тут была не в пример хуже, чем в предшествующие 2 года, отечественные компании нарастили долю на 0,3% (рис. 2), и по итогам 2022 г. она зафиксирована на уровне 38,8%. При всей общей скромности этого достижения все же надо признать, что сравнивать нам приходится с острой фазой развития пандемии, которая простимулировала выпуск колоссальных объемов отечественных противокоронавирусных вакцин, а также целого ряда препаратов, имеющих непосредственное отношение к профилактике и лечению последствий коронавиральной инфекции. С учетом массовости проблемы речь шла об огромных «тиражах» – отдельные препараты демонстрировали кратный рост отгрузок.

В 2022 г. развитие отечественного фармпрома происходило за счет других факторов: во-первых, происходил активный процесс замещения импорта, во-вторых, процесс локализации производства отдельных иностранных продуктов был заметно простимулирован за счет возникших проблем в сфере логистики. Природа импортозамещения тоже была в известном смысле уникальной. Во-первых, были немногочисленные, правда, прецеденты ухода из России ряда препаратов в связи с санкционными ограничениями, в частности препаратов Сиалис («Эли Лилли») и Ботокс («Аллерган»). Высвободившуюся долю рынка

¹ Минимальные единицы дозирования (МЕД) – общее количество таблеток, флаконов, ампул и других лекарственных форм, входящих в потребительские упаковки.

РИСУНОК 2. Доля отечественных ЛП на российском фармацевтическом рынке в целом, %, руб.



Источник: RNC Pharma®, АБД «Мониторинг выпуска в обращение ЛП в РФ»

довольно быстро поделили между собой российские производители, а отчасти и иностранные.

Это серьезные бренды, но все-таки довольно «точечная история». В гораздо большей степени на ситуацию на фармрынке повлияла приостановка продвижения своей продукции со стороны ряда иностранных компаний. В частности, данный шаг анонсировал «Байер», ряд других компаний делали более осторожные заявления с формулировкой о «приостановке инвестиций», которая, очевидно, тоже подразумевает вопросы маркетинговой активности. В любом случае весной прошлого года на рынке сложилась уникальная ситуация: отечественные компании получили исторический шанс потеснить своих конкурентов, и там, где было возможно, максимально нарастили объемы маркетинговой активности. Естественно, это сказалось на продажах и простимулировало процесс замещения импортной продукции. Впрочем, тотальный отказ от маркетинговой активности со стороны иностранных компаний длился недолго, очень быстро пришло понимание, что при подобном подходе можно полностью потерять конкурентные рынки. Маркетинговую активность начали возобновлять, правда, с более четким таргетированием и упором не

на СМИ, а на продвижение в аптечных сетях и другие активности.

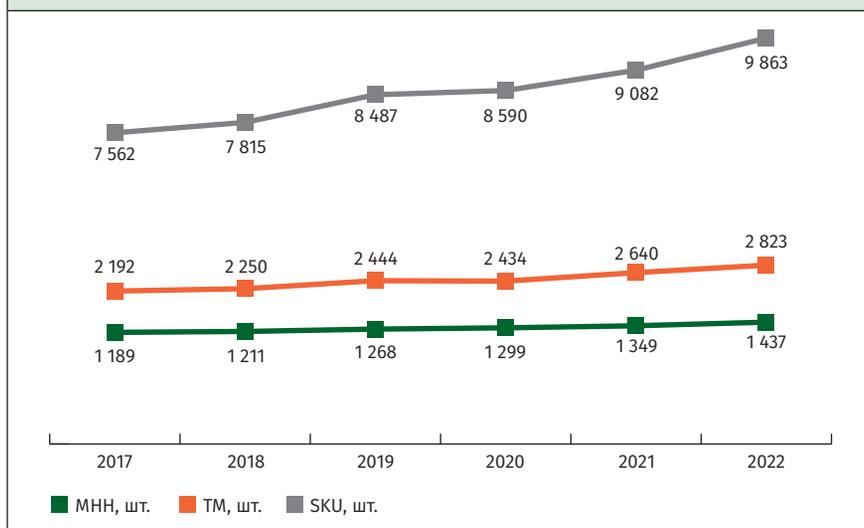
Еще одной характерной особенностью прошлого года стали активные изменения продуктовых портфелей компаний, представленных на российском фармрынке. Как говорилось выше, примеров отказа от поставок в связи с санкционными ограничениями было всего два, но помимо политического фактора весомую роль играл и экономический. Условия работы на российском рынке серьезно поменялись (хотя бы в силу изменений в отношении логистики), а доходы населения заметно снижались. В итоге иностранные компании, естественно, проводили переоценку эффективности своих продуктовых портфелей, в абсолютном большинстве случаев речь шла об отказе от поставок отдельных SKU, прежде всего тех, которые в рамках конкретной торговой марки не занимают какой-то весомой доли. Но были и некоторые исключения, например, наделала много шума история с уходом с российского рынка препарата Виагра компании «Виатрис». История в каком-то смысле знаковая – все-таки речь идет об одном из наиболее узнаваемых брендов на мировом фармрынке. Но какой-то значимой роли в конкурентной группе препарат давно уже не играл, из препарата-лидера продукт в прошлом

году превратился в нишевый с долей порядка 3%, хотя и с премиальным восприятием бренда. Зато поставщики прямых аналогов, общее количество которых превышает два десятка наименований, с удовольствием разделили высвободившуюся рыночную долю.

Тем не менее общее количество импортных препаратов на российском рынке в 2022 г. сокращалось, и речь шла как об уменьшении количества МНН, так и о сокращении числа ТМ, а также SKU. Справедливости ради надо отметить, что не всегда это связано с уходом с рынка, зачастую речь идет о локализации производства препаратов в России по полному циклу выпуска лекарственной формы. Этот вид активности тоже стал одной из реакций на санкционные ограничения и сложности в отношении организации логистики в новых условиях.

А вот отечественные игроки свои портфели в прошлом году активно развивали (рис. 3), причем ассортимент рос в отношении как перечня отгружаемых МНН, так и количества торговых марок и конкретных SKU. Вообще развитие портфеля российскими (и локализованными иностранными) фармкомпаниями поступательно продолжалось на протяжении последних 6 лет. Единственным исключением стал

РИСУНОК 3. Динамика ассортимента российских фармацевтических компаний (включая локализованные иностранные компании), %, руб.



Источник: RNC Pharma®, АБД «Мониторинг выпуска в обращение ЛП в РФ»

2020 г., но на тот момент приоритеты развития были смещены на COVID-19, плюс активную стадию внедрения проходила СМДЛП. Правда, если на темпах развития портфелей это и сказывалось, то общая тенденция все равно была положительной. В 2022 г. отечественный фармпром установил абсолютный рекорд с точки зрения скорости развития продуктовых портфелей. Так, число представленных на рынке МНН выросло по сравнению с 2021 г. на 88 наименований, ТМ стало больше на 183 шт., а число SKU увеличилось на 781 позицию.

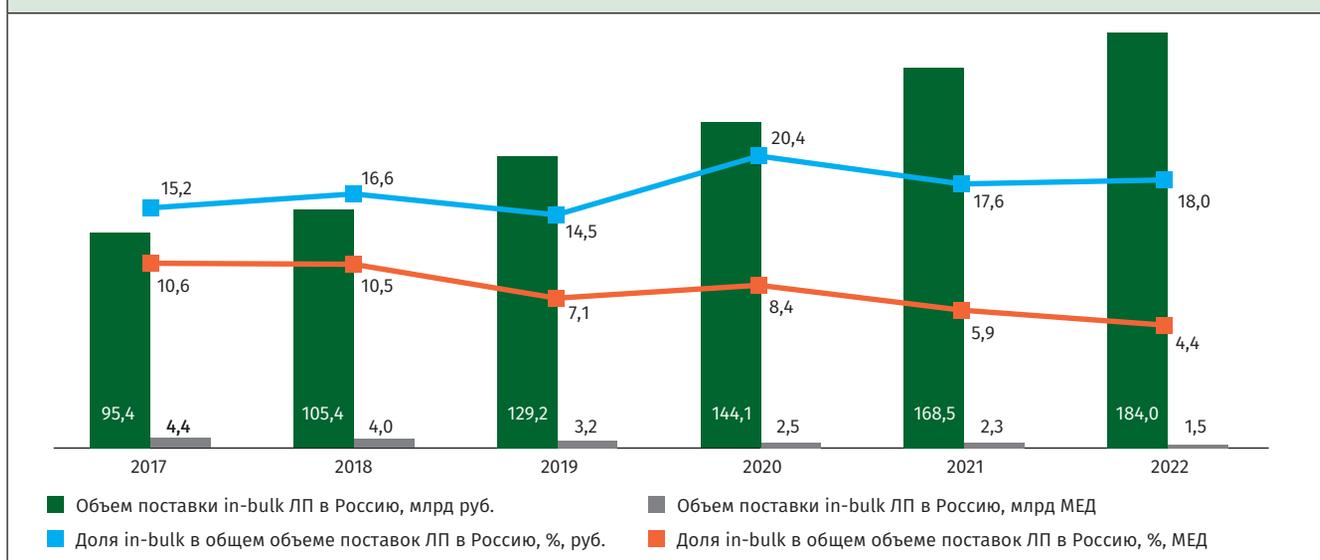
ЛОКАЛИЗАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ

Рублевый объем поставок нерасфасованных препаратов в нашу страну по итогам 2022 г. побил очередной рекорд – за год было ввезено продукции на 184 млрд руб. (в ценах с учетом стоимости таможенной очистки, включая НДС). Правда, динамика тут была совершенно не «героическая» – рублевый объем поставок относительно 2021 г. вырос на 9%. В 2021 г. при этом рост отгрузок составлял без малого 17%, а в 2019 г. динамика вообще фиксировалась на уровне 22,6% (рис. 4).

При этом натуральные объемы продолжают бить очередные антирекорды, причем речь идет как об абсолютных цифрах, так и о показателях прироста. Всего в 2022 г. в нашу страну было ввезено порядка 1,5 млрд МЕД нерасфасованных лекарственных препаратов, это на 33,4% меньше, чем обеспечили участники рынка в 2021 г. Подобная разнонаправленная динамика свидетельствует об изменении самого подхода к локализационной активности. Если в недавнем прошлом ввозились значительные объемы относительно дешевых препаратов, то сейчас речь идет о росте доли поставок дорогостоящих позиций и препаратов среднего ценового сегмента, которые ввозятся в относительно небольших объемах. При этом отдельные наименования, которые поставлялись ранее, были просто локализованы по полному циклу производства лекарственных форм на собственных и контрактных площадках в России и сейчас попадают в статистику по российскому производству.

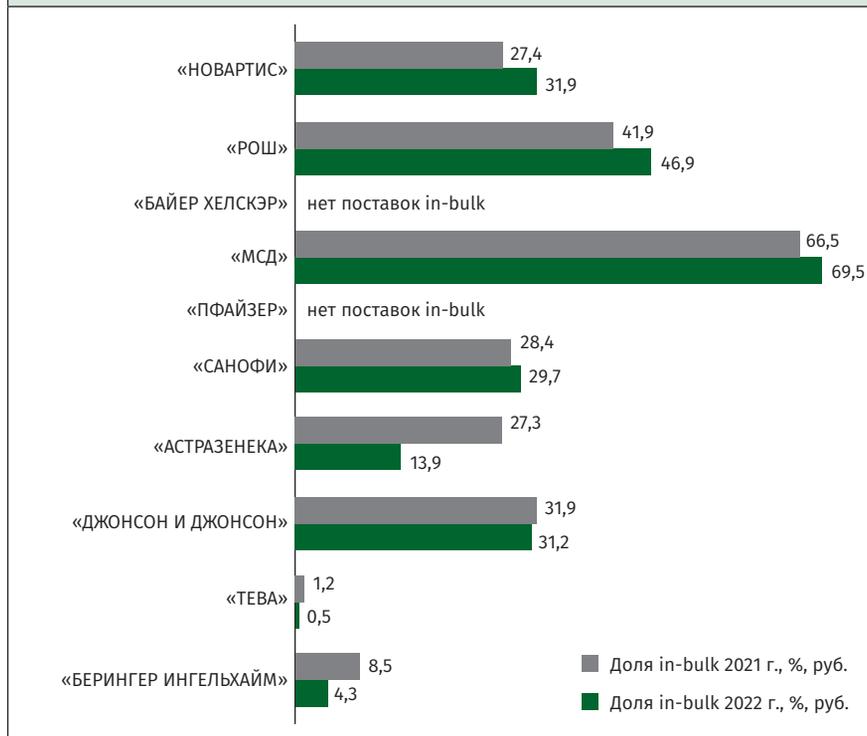
В целом ассортимент отгружаемых в нашу страну препаратов in-bulk относительно невелик – в 2022 г. их насчитывалось порядка 219 торговых марок, причем за год это количество сократилось на 22 наименования. Например, в прошлом году полно-

РИСУНОК 4. Объем отгрузок ЛП в виде in-bulk в Россию и доля в общем объеме поставок (кроме отгрузок из стран ЕАЭС)



Источник: RNC Pharma®, АБД «Мониторинг выпуска в обращение ЛП в РФ»

РИСУНОК 5. Изменение доли in-bulk в общем объеме ввозимых в Россию ЛП по топ-10 корпораций-лидеров с точки зрения денежного объема отгрузок, %, руб. (кроме отгрузок из стран ЕАЭС)



Источник: RNC Pharma®, АБД «Мониторинг выпуска в обращение ЛП в РФ»

стью прекратились отгрузки в нашу страну нерасфасованной формы препарата Конкор (группа «Мерк»). Ввоз готовых лекарственных форм данного препарата тоже заметно ниже, чем в 2021 г., основной объем в настоящее время локализован на мощностях российской компании «Нанолек» (Кировская обл.). Значительно сократились также поставки in-bulk препарата Мезим («Группа Менарини»), производство основных лекарственных форм локализовано в России на собственном предприятии компании «Берлин-Фарма» в Калуге.

При этом фиксируется кратный рост поставок in-bulk препарата Эдарби («Штада»), относительно 2021 г. натуральный объем поставок вырос в 32 раза, упаковка препарата осуществляется на предприятии «Хемофарм» в Калужской области. В 4,8 раза увеличились поставки препарата Флемоксин Солютаб («Астеллас»), упаковку осуществляет «Ортат» (Костромская обл.). Указанные примеры в большей степени относят-

ся к среднему ценовому сегменту. Из числа дорогостоящих позиций отметим противовирусный препарат Интеленс («Джонсон и Джонсон»), за год отгрузки в МЕД выросли на 47%. Упаковкой препарата в России занимается уфимское предприятие группы «Фармстандарт».

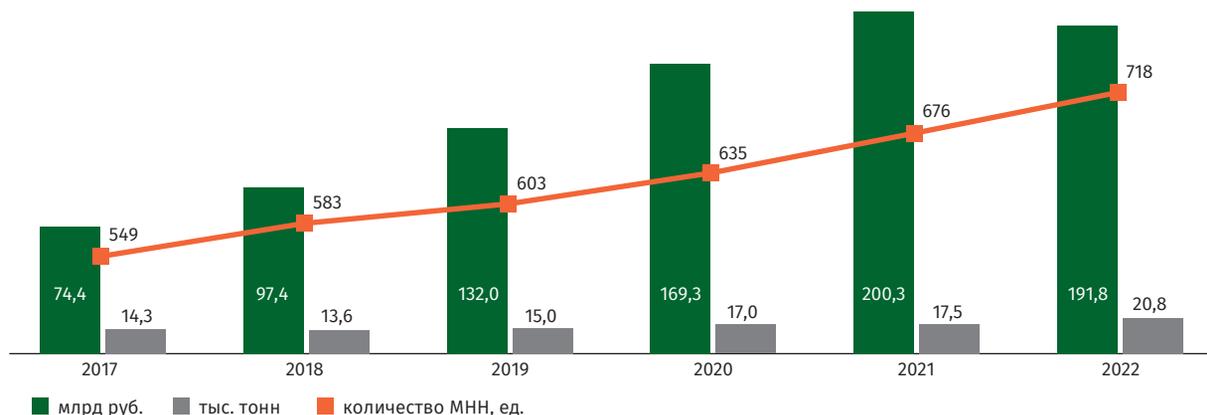
Отчасти перенос производства более-менее дешевых позиций был стимулирован той ситуацией в логистике, которая наблюдалась после введения санкционных ограничений в 2022 г., организация поставок стала не только значительно сложнее, но и существенно дороже. В итоге для относительно дешевых препаратов организация производства в России стала одним из факторов, позволяющих улучшить экономику продаж конкретных продуктов. Естественно, в тех случаях, когда компании или располагают собственными мощностями в нашей стране, или имеют соответствующих партнеров в лице отечественных компаний. Шли по этому пути, конечно, не все поставщики, тем более что в прошлом году хватало

примеров, когда крупные фармкомпании объявляли о приостановке инвестиций в производственную активность. Впрочем, чаще всего подобные заявления делали компании, которые и не располагали собственными предприятиями в нашей стране.

Активность поставок in-bulk, таким образом, зависела от нескольких факторов: с одной стороны, происходило углубление производственного цикла и от поставок нерасфасованных препаратов отказывались в пользу ввоза активных фармацевтических ингредиентов (АФИ), с другой – были и примеры полного отказа от отгрузок по политическим или чисто экономическим причинам, когда иностранные продукты не выдерживали давления со стороны отечественных аналогов. В десятке компаний, лидирующих с точки зрения денежного объема отгрузок ЛП в Россию (рис. 5), две компании вообще не отгружали in-bulk – это все те же «Байер Хелскер» и «Пфайзер», которые не поставляли нерасфасованные препараты и в 2021 г. А остальные участники топа разделились поровну: четыре компании нарастили отгрузки in-bulk и столько же – продемонстрировали снижение поставок. Максимальная доля в общем рублевом объеме поставок, приходящаяся на нерасфасованные препараты, фиксируется у «МСД» – 69,5% всех отгрузок, причем за год она выросла на 3%. А наибольшее снижение поставок демонстрирует «АстраЗенека» (-13,4%), причем, это связано не столько с сокращением поставок in-bulk (они корректировались незначительно), сколько с колоссальным ростом отгрузок готовых форм (в частности, онкологического портфеля компании – препаратов Линпарза, Коселуго и др.).

РЫНОК АФИ

На российском рынке АФИ в 2022 г. сложилась уникальная ситуация – денежный объем отгрузок сокращался на фоне колоссальной натуральной динамики. В 2022 г. в нашу страну было отгружено фармацевтических субстанций на сумму 191,8 млрд руб., это на 4,3% меньше, чем по итогам 2021 г. (рис. 6). Натуральная динамика

РИСУНОК 6. Поставки фармакопейных и технических АФИ в Россию, включая сырье неорганической природы (кроме отгрузок из стран ЕАЭС)

Источник: RNC Pharma®

при этом продемонстрировала абсолютный рекорд – поставки выросли на 18,8% и достигали 20,8 тыс. тонн. За последние годы натуральные объемы поставок АФИ в нашу страну редко «уходили в минус», но и подобных темпов отгрузок мы ранее не фиксировали. Даже в «ковидном» 2020 г. поставки сырья выросли чуть более чем на 13%, а падение рублевых объемов отгрузок вообще фиксируется впервые в нашей современной истории.

Между тем объяснение столь нетривиального процесса довольно простое – в прошлом году потрясения происходили не только в отношении сферы логистики, колоссальные изменения наблюдались и на финансовом рынке, что выражалось в очень весомых колебаниях курса рубля относительно доллара и евро. Нас в большей степени интересует «самочувствие» пары доллар США / рубль, поскольку именно в американской валюте до недавнего времени оплачивался основной объем натуральных поставок фармсырья в нашу страну. Напомним: если в марте 2022 г. средний курс доллара составлял порядка 103,5 руб., то уже начиная с мая курс закрепился на показателях порядка 60 руб., причем на этом уровне российская валюта продержалась практически до конца года.

В итоге стоимость сырья в рамках контрактов, номинированных в американской валюте, оказалась значи-

тельно меньше, этой ситуацией было грех не воспользоваться, и отечественные компании бросились формировать запасы, понимая, что благоприятная экономическая ситуация может измениться. К тому же оказывал влияние и физический рост объема производства ЛП в России, связанный с активным замещением отдельных импортных препаратов, а также с ростом локализационной активности со стороны некоторых зарубежных компаний.

При этом ситуация на валютном рынке имела для рынка АФИ еще одно последствие: здесь стартовал процесс перевода контрактов, номинированных в долларах США, на юани, причем если в 2021 г. китайской валютой оплачивалось лишь порядка 1,9% общего натурального объема поставок, то в 2022 г. эта доля выросла почти в 9 раз – до 16,8%. С учетом того, что Китай – ключевой поставщик сырья в нашу страну, эта доля в 2023 г. легко может вырасти и до 40–50%.

Помимо роста физических объемов поставок, надо отметить и существенное расширение ассортимента фармсубстанций. В 2022 г. в нашу страну ввозилось 718 различных МНН, это на 42 наименования больше, чем годом ранее. Этот результат, впрочем, вряд ли можно считать уникальным – в 2021 г. спектр отгружаемых АФИ вырос на 41 позицию, но на тот момент основной

«движущей силой» был COVID-19, и развитие ассортимента, естественно, было обусловлено текущей ситуацией.

Еще одной характерной особенностью 2022 г. на рынке фармацевтических субстанций стала необходимость поиска альтернатив продукции, отгрузки которой были либо прекращены в силу возникших логистических проблем или политических процессов, либо в отношении которых присутствовали соответствующие риски. Например, натуральный объем отгрузок фармсырья из Бельгии в марте – декабре 2022 г. сократился относительно показателей аналогичного периода 2021 г. на 94%, поставки из Таиланда – на 91%, а из США – на 89%. Одновременно наблюдался рост поставок из Дании (почти в 49 раз), Сингапура (в 10 раз), Чехии (в 5,7 раза). Отгрузки росли в т. ч. за счет перераспределения потоков логистики: через Данию ввозились некоторые объемы желчи, которые ранее отгружались из США, Сингапур заменил поставки кофеина из Германии, а Чехия компенсировала отгрузки декстрозы, которые ранее поступали в нашу страну через Бельгию.

В топ-15 компаний – покупателей иностранных АФИ в России с точки зрения денежных объемов ввозимой продукции абсолютное большинство компаний представлено локализованными на территории нашей стра-

ны иностранцами, они же занимали и первые строчки рейтинга. По итогам прошлого года максимальный объем обеспечила «АстраЗенека», компания закупила всего 4 наименования, при этом на нее приходится 12,5% всех поставок, к тому же производитель демонстрировал рост на уровне 98% к показателям 2021 г. (табл. 1). Основной вклад в динамику обеспечил дапаглифлозин и осимертиниб, производство препаратов Форсига и Тагриссо локализовано на предприятии компании в Калужской области. Второй результат в топе принадлежит «КРКА-Рус», компания в 2022 г. закупила 24 наименования АФИ, но суммарный рублевый объем отгрузок за год изменился незначительно (+3%), основной объем обеспечили валсартан и лозартан. Максимальную же динамику поставок в прошлом году из числа топовых компаний продемонстрировала «Такеда Фармсьютикалс», ввоз фармсырья компаниями за год удвоился, хотя общее количество позиций в ассортименте за год не изменилось, их

по-прежнему пять. Динамику практически полностью обеспечил депротенизированный гемодериват крови телят, причем речь шла, прежде всего, о физическом увеличении поставок сырья. Заметный рост фиксируем также у «Мерк» (на 43%), компания закупила только три наименования АФИ, а основной вклад в прирост обеспечил бисопролол. Интересно, что из числа 15 крупнейших покупателей фармсырья по меньшей мере семь компаний демонстрировали сокращение рублевого объема поставок, худший результат показала «Санофи Россия» (-52%). Общее количество позиций в закупках за год не поменялось, при этом все три наименования характеризовались сокращением как денежных, так и натуральных объемов. Наихудшая ситуация наблюдалась в отношении инсулина гларгин – компания испытывает серьезное давление со стороны производителей аналогов данного продукта, прежде всего со стороны российской «Герофарм», и это даже несмотря на тот факт, что

последней пока не удастся оспорить патент на один из препаратов компании. Заметное сокращение объема закупок продемонстрировала также компания «ГлаксоСмитКляйн Трейдинг» (-48%), в основном речь шла о сокращении поставок долутегавира.

Рейтинг МНН, которые лидировали с точки зрения денежного объема поставок в 2022 г., возглавил дапаглифлозин (табл. 2). Основной объем проводился в интересах компании «АстраЗенека Индастриз», но порядка 15 кг сырья технического класса чистоты приобрел российский «Активный компонент». Объем относительно небольшой, но учитывая, что препарат используется в дозировках от 5 до 10 мг, речь может идти о выпуске партий ГЛП промышленных объемов.

Максимальную динамику в рейтинге АФИ по МНН продемонстрировал депротенизированный гемодериват крови телят, денежный объем отгрузок его относительно 2021 г. вырос более чем в два раза (в рублях), единственным покупателем данного сырья выступает «Такеда». Внушительными темпами растут закупки тикагрелора (на 86%) и осимертиниба (+74%), динамику пока определяют закупки в интересах компании «АстраЗенека», но спектр и поставщиков, и покупателей за год заметно расширился – так, в отношении тикагрелора их стало на 3 компании больше.

Худшую динамику в топе демонстрировал долутегавир, рублевый объем его поставок сократился на 48%, причем речь шла, прежде всего, об уменьшении натурального объема поставок. В 2022 г. происходило переключение на другие продукты первой линии, в частности выросли закупки препаратов Эфавиренз и Элсульфавирин. Значительное сокращение рублевого объема закупок демонстрировал также эноксапарин натрия (-43%). Продукт отгружался в прошлом году пятью различными компаниями, а закупался в интересах сразу семи отечественных производителей. В данном случае довольно четко прослеживается спад заболеваемости COVID-19, пре-

ТАБЛИЦА 1. Топ-15 компаний – покупателей иностранных АФИ в Россию по итогам 2022 г. (кроме поставок из стран ЕАЭС)

№	Компания	Количество АФИ по МНН, шт.	Доля в общем объеме поставок АФИ, %, руб.	Прирост поставок 2022/2021, %, руб.
1	«АстраЗенека Индастриз»	4	12,5	98
2	«КРКА-Рус»	24	8,6	3
3	«Верофарм»	31	6,6	22
4	«Сервье»	9	6,1	-24
5	«Новартис Нева»	11	6,0	14
6	«Р-Фарм»	6	3,6	-35
7	«Фармстандарт»	105	3,3	2
8	«Мерк»	3	3,0	43
9	«ГлаксоСмитКляйн Трейдинг»	2	2,4	-48
10	«Санофи Россия»	3	2,2	-52
11	«Петровакс Фарм»	4	2,1	-35
12	«Гедеон Рихтер – Рус»	11	2,0	-11
13	«Такеда Фармсьютикалс»	5	1,9	103
14	«Фармасинтез»	91	1,6	-15
15	«Озон»	137	1,5	15

ТАБЛИЦА 2. Топ-15 МНН АФИ по объемам отгрузок в Россию по итогам 2022 г. (кроме поставок из стран ЕАЭС)

№	МНН	Компания-производитель	Доля в общем объеме поставок АФИ, %, руб.	Прирост поставок 2022/2021, %, руб.
1	Дапаглифлозин	«Биотек» (+1 компания)	4,4	97
2	Осимертиниб	«Лонза» (+1)	4,0	74
3	Вилдаглиптин	«Фис-фабрика» (+5)	3,2	-3
4	Периндоприл	«Сервье» (+6)	2,9	-14
5	Ралтегравир	«Зигфрид холдинг» (+3)	2,9	-39
6	Тикагрелор	«Аджиномото групп» (+3)	2,8	86
7	Эноксапарин натрия	«Дуньин тяньдун фармасьютикал» (+5)	2,7	-43
8	Бисопролол	«Мерк» (+10)	2,6	58
9	Долутегравир	«ГСК» (+1)	2,4	-48
10	Валсартан + сакубитрил	«Рэйбоу фармасьютикал» (+1)	2,0	19
11	Панкреатин	«Эбботт» (+8)	2,0	20
12	Очищенная микронизированная флавоноидная фракция	«Сервье» (+5)	1,9	-28
13	Умифеновир	«Эррегиере» (+8)	1,8	25
14	Депротеинизированный гемодериват крови телят	«Такеда»	1,7	104
15	Вакцина для профилактики пневмококковых инфекций	«Пфайзер»	1,7	-36

Источник: RNC Pharma®

парат входил во временные методические рекомендации Минздрава, сейчас идет возврат к более-менее нормальным объемам потребления. Закупки данного наименования сокращались у четырех из семи компаний, но наиболее заметный спад продемонстрировала «Санофи Россия», у которой натуральные объемы отгрузок упали на 72%. Интересен также пример сокращения отгрузок Вакцины для профилактики пневмококковых инфекций – относительно 2021 г. рублевый объем поставок сократился на 36%. В этом случае сказывается влияние появления аналога препарата Превенар

(«Пфайзер»), производство которого локализовано на мощностях российской компании «Петровакс». Речь идет о препарате Пнемотекс от «Нанолек», выпуск препарата стартовал только в декабре 2022 г. Речь шла о производстве примерно месячной потребности в препарате, но, очевидно, «Пфайзеру» пришлось корректировать планы, исходя из вероятного сокращения объема закупок.

ЭКСПОРТНАЯ АКТИВНОСТЬ

В 2022 г. объем отгрузок ЛП из России на внешние рынки (кроме поставок в страны ЕАЭС) составил 38,4 млрд руб. (в ценах с учетом

таможенных сборов), показатель рублевой динамики был зафиксирован на уровне -69,5% (рис. 7). Этот результат стал абсолютным минимумом за последние 6 лет, но при этом был абсолютно прогнозируемым. Сокращение объема поставок стало следствием снижения спроса на вакцины для профилактики COVID-19 во всем мире. Напомним, что в 2021 г. объемы российского экспорта возросли в 3,2 раза, и основу такой динамики обеспечили именно отгрузки ряда противоковидных вакцин и готовых ЛП, в т. ч. имеющих непосредственное отношение к лечению коронавирусной инфекции и ее последствий. Основным экспортным продуктом в 2021 г. стал Гам-КОВИД-Вак («Спутник-V») от НИИ эпидемиологии и микробиологии им. Н.Ф. Гамалеи, препарат смог обеспечить более 52% всех поставок (без учета отгрузок в страны ЕАЭС). Вторую строчку занимал препарат Р-Кови, который в интересах компании «АстраЗенека» производила российская «Р-Фарм», причем речь шла именно о производстве для экспортных нужд, на российский рынок продукт не отгружался. В 2022 г. пандемия начала сходиться на нет, а вслед за ней естественным образом сокращался спрос на соответствующую продукцию, и хотя отгрузки противоковидных вакцин не прекратились полностью, но топовые позиции потеряли. Гам-КОВИД-Вак по итогам прошлого года смог претендовать только на место в топ-500 торговых марок, «Спутник Лайт», правда, все еще в числе основных экспортных продуктов (входит в топ-3), но речь идет уже о доле на уровне 3,9%. Натуральные объемы отгрузок в 2022 г. тоже, естественно, сокращались: по итогам года было отгружено 55,1 млн упак., это на 12,1% меньше, чем годом ранее, впрочем, натуральный объем поставок готовых ЛП на внешние рынки падает уже второй год подряд. Максимальные объемы вывозились из страны в 2020 г., тогда компании отправили за рубеж порядка 702 млн упак.

РИСУНОК 7. Объем вывоза готовых ЛП из России (кроме отгрузок в страны ЕАЭС)*



* Без учета поставок инсулинов компании «Герофарм» в Латинскую Америку.

Источник: RNC Pharma®

Впрочем, экспортное направление – один из наиболее сложных для анализа рынков, который, помимо экономики, в значительной степени зависит от влияния различных политических факторов. Так, экспортные поставки ЛП на территорию Украины после 2014 г. осуществлялись фактически полностью на территории ЛНР и ДНР, а после вхождения этих регионов в состав России в октябре 2022 г. направление перестало считаться экспортным и выпало из соответствующей статистики, что надо иметь в виду при проведении анализа этого сегмента рынка. Кстати, и экспортные поставки не всегда касаются отгрузок собственно российской продукции – те же ЛНР и ДНР получали из нашей страны значительный ассортимент препаратов зарубежного производства, аналогичная ситуация наблюдается в отношении отгрузок в Приднестровье или Абхазию и Южную Осетию. Есть прецеденты и оформления возвратов ранее завезенной в нашу страну импортной продукции, которая фигурирует в качестве экспортных поставок. Общее количество стран – получателей российских ЛП в 2022 г. заметно сократилось, отгрузки осуществлялись в адрес 112 стран-получателей, за год их стало на девять меньше. Эта разница, конечно, не только объяснялась прекращением учета поставок в ЛНР и ДНР в качестве экспортных направлений, но и стала

следствием сворачивания масштабных отгрузок Гам-КОВИД-Вак и других противоковидных вакцин. В числе лидеров отгрузок в 2022 г. – Узбекистан (29,4%), Туркмения (8,3%) и Азербайджан (8%). Все три направления демонстрировали внушительную динамику при проведении рас-

четов в рублях: отгрузки в Узбекистан прибавили 21%, Туркмения нарастила объемы закупок из России на 35%, а Азербайджан показал рост на 42% (табл. 3).

Первую строчку с точки зрения денежного объема поставок в отношении отгрузок в Узбекистан про-

ТАБЛИЦА 3. Топ-15 стран-получателей в отношении вывозных операций по поставкам ЛП из России в 2022 г. (кроме отгрузок в страны ЕАЭС)*

№	Страна	Доля в общем объеме, %, руб.	Прирост поставок 2022/2021, %, руб.
1	Узбекистан	29,4	21
2	Туркмения	8,3	35
3	Азербайджан	8,0	42
4	Украина	5,7	-84
5	Литва	3,3	1
6	Абхазия	3,3	-8
7	Грузия	3,1	52
8	Монголия	2,7	-24
9	Молдова	2,4	-63
10	Конго	2,3	-15
11	Вьетнам	2,2	-49
12	Нигерия	2,1	-51
13	Латвия	1,9	-41
14	Таджикистан	1,9	10
15	Уганда	1,6	26 355

Источник: RNC Pharma®

* Без учета поставок инсулинов компании «Герофарм» в Латинскую Америку.

ТАБЛИЦА 4. Топ-15 корпораций-производителей в отношении вывозных операций по поставкам ЛП из России в 2022 г. (кроме отгрузок в страны ЕАЭС)*

№	Корпорация	Количество стран-покупателей, шт.	Доля в общем объеме, %, руб.	Прирост поставок 2021/2020, %, руб.
1	ФНЦИРИП им. М.П. Чумакова	42	7,9	-17
2	«Санофи»	25	7,4	7
3	«Материя Медика»	21	4,9	10
4	«Байер Хелскэр»	18	4,9	-10
5	«Штада»	27	4,3	-6
6	«Медгамал» (НИЦЭМ им. Н.Ф. Гамалеи)	15	4,1	-98
7	«Биннофарм Групп»	21	4,0	-19
8	«Фармстандарт»	25	2,4	-61
9	«Такеда»	15	2,1	11
10	Борисовский завод медицинских препаратов	19	2,1	-9
11	«Петровакс Фарм»	12	2,1	-7
12	«Гедеон Рихтер»	22	1,8	-26
13	«Полисан»	16	1,8	27
14	«Валента»	16	1,8	41
15	«Биокад»	31	1,7	-12

Источник: RNC Pharma®

* Без учета поставок инсулинов компании «Герофарм» в Латинскую Америку.

демонстрировал Цефтриаксон, правда, динамика относительно показателей 2021 г. отрицательная, а прирост обеспечивался в основном за счет поставок продукции иностранных компаний, в частности «Санофи» (Магне В6 и Эссенциале) и «Такеда» (Актовегин). Результат по поставкам в Туркмению был практически полностью обеспечен отгрузками «Спутника Лайт», а закупки Азербайджана выросли в значительной степени из-за роста поставок Коронавируса (фавипира-

вир от «Технологии лекарств»). Максимальную динамику в рейтинге стран – покупателей российских препаратов показала Уганда, в 2022 г. поставки на данном направлении выросли почти в 245 раз. Динамику полностью обеспечили поставки Вакцины для профилактики желтой лихорадки от ФНЦИРИП им. М.П. Чумакова.

Рейтинг корпораций, лидирующих по объемам отгрузок ЛП за пределы нашей страны, в 2022 г. вновь возглавляет ФНЦИРИП им. М.П. Чумакова,

но относительно показателей 2021 г. рублевый объем отгрузок сократился на 17% (табл. 4). Производитель осуществляет поставки в 42 региона мира, падение связано в основном с сокращением поставок Вакцины для профилактики желтой лихорадки, компания в т. ч. в 2021 г. отгружала вакцину для профилактики COVID-19 (Ковивак), но общие объемы по данному препарату были очень невелики, продукт пользовался огромным спросом на внутреннем рынке. Абсолютный минимум в отношении динамики отгрузок по понятным причинам демонстрирует НИЦЭМ им. Н.Ф. Гамалеи (-98%), но даже при этом компания входит в число топовых экспортеров и ведет отгрузки своей продукции в 15 стран (без учета ЕАЭС). Также заметным сокращением поставок характеризовался «Гедеон Рихтер» (-26%), портфель продукции, отгружаемой компанией за рубеж, – почти 70 торговых марок, но в 2022 г. положительной динамикой поставок из них характеризовалось всего 15 позиций.

В качестве абсолютного рекорда со знаком «плюс» можно отметить работу компаний «Валента» (+41%) и «Полисан» (+27%), обе работают с одинаковым количеством регионов мира, отгрузки в 2022 г. осуществлялись в 16 стран у каждой. Основной вклад в динамику поставок «Валенты» внес Граммидин, в прошлом году препарат отгружался в 13 регионов мира, но более 95% всего объема пришлось на Узбекистан. Что касается «Полисана», то динамику определяли препараты Циклоферон и Реамберин, первый в основном отгружался в Узбекистан и Туркмению, отгрузка второго активно проводилась в 2022 г. во Вьетнам и Монголию.



Беспалов Николай, Расщупкин Павел, аналитическая компания RNC Pharma

Рейтинг российских аптечных сетей по итогам 2022 года

В прошлом году российский фармретейл подвергся воздействию комплекса стрессовых факторов, начиная от весеннего ажиотажа и заканчивая ощутимым сокращением спроса в осенне-зимний период. Общая динамика по итогам 2022 г. все же в заметном плюсе, относительно показателей 2021 г. рублевый объем операций вырос на 14,6%, но начало 2023 г. пока особенными достижениями не блещет. Спрос на фоне падения доходов сокращается, а учитывая пиковые показатели продаж весной 2022 г., динамика в текущем году без воздействия внешних стимулов вряд ли сможет выйти в плюс раньше второго полугодия.

СМЕНА ПРИОРИТЕТОВ

В общем-то, падение спроса было вполне ожидаемым явлением, оно стало следствием целого комплекса факторов, среди которых ключевую роль играли: падение доходов населения, расходование запасов, которые были сформированы во время ажиотажного спроса весной, наличие дефектуры по отдельным препаратам и т. д. Большая часть перечисленных факторов вряд ли будет носить долгосрочный характер, так что, начиная со второго полугодия, в рознице с некоторой долей оптимизма, наверное, можно рассчитывать на смену тренда и возврат к положительной динамике. Наибольшую тревогу вызывают вопросы, связанные с сокращением объема продвижения препаратов, хотя большая часть компаний, которые весной-летом прошлого года отказались от ряда активностей, к осени свою позицию начали пересматривать и возобновили работу, хотя и существенно скорректировали ее формат.

Судя по всему, в текущем году будет замедляться и развитие онлайн-канала, хотя старт этой тенденции был хорошо заметен еще в конце прошлого года. Показатели прироста тут, конечно, пока ожидаются заметно выше, чем в офлайне, но общий

потенциал роста сегмента близок к исчерпанию. Косвенно это подтверждается некоторым смещением интереса со стороны крупных участников данного рынка. Прежде всего речь идет о проектах на базе крупных фармдистрибьюторов, которые в последние месяцы уделяли повышенное внимание инвестициям в производственную сферу. В этой связи надо отметить и «Протек», который сделал сразу несколько вложений в производство активных фармацевтических ингредиентов, и «Р-Фарм», который выиграл подряд несколько офсетных контрактов в Москве и Санкт-Петербурге. Естественно, прямого противопоставления в отношении подходов к развитию онлайн-формата нет, но вызовы времени неизбежно диктуют некоторую приоритетность направлений развития.

Общая динамика развития инфраструктуры ряда ассоциативных розничных форматов, в т. ч. сформированных при участии крупных оптовиков, ориентированных на розницу, в конце прошлого года тоже приостановилась или характеризуется темпами, которые на фоне прежних достижений выглядят сущим пустяком. Отдельные проекты вообще начали сжиматься – так, в IV квартале 2022 г. в составе «Аптека.ру» стало

на несколько сотен аптек меньше. Правда, если учесть общие масштабы проекта и те темпы, которыми компания развивалась в период с января по сентябрь 2022 г., особой проблемой это не выглядит. Тем не менее достижение некоего потолка, в который упирается развитие в т. ч. онлайн-функционала данного формата, вполне очевидно.

Конечно, с марта формально стартовал эксперимент по продаже Rx-ассортимента, изначально участники рынка возлагали на него большие надежды, но в реальности готовность к запуску транзакций в рамках системы в пилотных регионах до сих пор низкая, в т. ч. из-за наличия многочисленных «белых пятен» в административных процедурах. Не говоря уже о спектре ограничений в плане допущенного к продаже ассортимента, организационных особенностях процесса, географических рамках и т. д. Все это вряд ли дает надежды на значимый рост доли данного направления в краткосрочной перспективе, функции серьезного драйвера для развития рынка e-com сможет выполнить только после завершения экспериментального периода. Естественно, подавляющее большинство крупных интересантов к пилотному проекту, скорее всего, подключится, но ключевым направлением развития для участников рынка в ближайшие 3 года он выступать будет едва ли.

ПОРТЕФЕЛЬНЫЕ ЧИСТКИ

С ассортиментом на фармрынке ситуация пока тоже не пришла в норму, в этой связи показательная история с остановкой поставок Виагры на российский рынок. Понятно, что препарат давно уже

ТАБЛИЦА 1. Комплексный рейтинг аптечных сетей и объединений РФ по итогам 2022 г.

Категория удельного ТО (оборот на 1 аптеку) ¹	География ²	№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2023	Доля на розничном- коммерческом рынке ЛП РФ, %	Совокупная доля в регионах присутствия ⁴		Рейтинговый показатель (балл)
							В денежном выражении, рынок ЛП, %	По количе- ству аптек, %	
Классические аптечные сети									
R1	Fed	1	Ригла	Москва	3 661	7,49	8,83	5,49	81,1
		2	ОАС Эркафарм и Мелодия Здоровья	Новосибирск	2 037	4,93	6,07	3,26	63,1
		3	Вита (Самара)	Самара	2 378	3,43	5,14	4,56	54,4
		4	Алоэ (Ранее Эдифарм)	С.-Петербург	534	0,84	0,97	0,81	52,3
		5	Омнифарм	Москва	19	0,04	0,06	0,05	49,3
		6	Магнит ³	Краснодар	884	1,19	1,31	1,33	48,7
		7	Максавит (включая 36,7С)	Н. Новгород	882	1,24	2,16	2,37	36,3
	Mreg	1	Планета Здоровья ³	Пермь	2 377	4,79	4,70	3,89	61,6
		2	Здоров.ру	Москва	98	1,19	5,68	0,82	52,0
		3	Неофарм	Москва	1 081	4,04	11,58	5,19	49,2
		4	Аптечная сеть 36,6	Москва	1 814	3,50	11,80	10,48	48,9
		5	Фармленд	Уфа	1 873	3,06	9,45	8,35	48,1
		6	Московские Аптеки	Москва	21	0,07	9,41	1,30	33,8
		7	Социальная Аптека	Ростов-на-Дону	649	1,00	5,20	4,47	28,6
		8	Гармония Здоровья	Красноярск	240	0,36	1,72	1,31	27,3
		9	Аптека Невис	Санкт-Петербург	642	0,91	8,03	13,45	23,7
		10	Эвалар	Москва	47	0,06	0,13	0,40	22,0
		11	Трика	Москва	59	0,15	0,63	0,53	21,2
		12	Здоровье (Усть-Лабинск)	Усть-Лабинск	223	0,61	7,23	2,46	20,8
		13	Здоровье+ (Тамбов)	Тамбов	6	0,01	0,06	0,05	20,7
		14	Алия-Фарм	Самара	179	0,50	3,89	1,71	20,7
		15	Семейная Аптека (Амур)	Благовещенск	336	0,76	21,44	14,56	20,6
		16	Фармэконом (Иркутск)	Иркутск	217	0,60	11,64	6,41	20,1
		17	Эдельвейс	Кемерово	314	0,45	6,01	5,30	19,9
		18	Мицар-Н	Москва	67	0,12	0,63	0,50	19,3
		19	Здоровые Люди (Аэропорты)	Санкт-Петербург	12	0,02	0,15	0,09	17,7
		20	Дешевая Аптека	Ростов-на-Дону	82	0,15	1,56	1,02	14,7
		21	Лека	Томск	71	0,16	3,87	2,11	13,9
		22	Здоровье (Сибирь)	Красноярск	19	0,03	0,44	0,52	13,7
		23	Народная Аптека (Санкт-Петербург)	Санкт-Петербург	11	0,07	0,26	0,13	13,7
24		Аптека № 7 (Москва)	Москва	4	0,01	0,03	0,03	13,3	
Loc	1	Петербургские Аптеки ³	Санкт-Петербург	87	0,68	8,07	3,49	67,3	
	2	Губернские Аптеки (Красноярск)	Красноярск	332	0,85	28,30	19,84	55,4	
	3	Аптека 25.рф	Владивосток	32	0,17	12,41	3,86	52,0	
	4	Фиалка (Санкт-Петербург)	Санкт-Петербург	29	0,16	1,18	0,85	43,8	
	5	Фармаполторг	Чапаевск	16	0,09	3,50	0,94	43,0	
	6	Аптека Диалог	Москва	83	0,29	1,20	0,83	42,6	

ТАБЛИЦА 1. Комплексный рейтинг аптечных сетей и объединений РФ по итогам 2022 г. (продолжение)

Категория удельного ТО (оборот на 1 аптеку) ¹	География ²	№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2023	Доля на розничном-коммерческом рынке ЛП РФ, %	Совокупная доля в регионах присутствия ⁴		Рейтинговый показатель (балл)
							В денежном выражении, рынок ЛП, %	По количеству аптек, %	
R1	Lос	7	Виста	Симферополь	48	0,20	11,40	3,49	40,5
		8	Ювес Плюс	Евпатория	23	0,08	1,23	0,67	39,1
		9	Волгофарм	Волгоград	158	0,34	24,77	13,67	39,1
		10	Эконом (Москва)	Москва	42	0,19	1,02	0,42	35,3
		11	Фармация (Владикавказ)	Владикавказ	24	0,09	20,20	4,83	34,3
		12	Экономная Аптека (Крым)	Симферополь	129	0,26	16,49	9,38	33,8
		13	Экономь ³	Москва	14	0,07	0,26	0,14	33,3
		14	Витафарм (Тольятти)	Тольятти	29	0,10	3,31	1,71	33,0
		15	Новосибирская Аптечная Сеть	Новосибирск	76	0,19	9,17	4,79	32,7
		16	Истринское Райпо	Истра	14	0,05	0,44	0,28	32,1
		17	О'Вита ³	Владивосток	118	0,21	15,43	14,22	30,6
		18	Аптека 36,6 (Махачкала)	Махачкала	85	0,15	46,07	18,93	29,4
		19	Димфарм	Москва	41	0,10	0,57	0,41	28,8
		20	Донская Аптека (Ростов-на-Дону)	Ростов-на-Дону	87	0,13	3,11	3,17	28,6
		21	Наш Доктор (включая Берегиню)	Н. Новгород	52	0,11	3,26	1,89	28,5
		22	Аптеки Алтая (Барнаул)	Барнаул	92	0,15	8,26	6,77	28,5
		23	Ивановские Аптеки	Иваново	32	0,07	12,95	5,36	27,9
		24	Столичные Аптеки	Москва	96	0,17	1,54	1,90	27,9
		25	Юнифарма	Москва	37	0,08	0,37	0,37	27,9
		26	Липецкфармация	Липецк	107	0,17	21,33	15,37	27,7
		27	Енисей Мед (включая Альфамед)	Красноярск	29	0,06	2,88	2,04	27,5
		28	Облаптека	Москва	29	0,06	0,29	0,29	27,5
		29	Долголет (Москва)	Москва	25	0,06	0,35	0,25	27,5
		30	Омское Лекарство	Омск	90	0,15	13,01	8,96	27,4
		31	Аптека Плюс (Калининград)	Калининград	20	0,05	6,21	3,50	27,3
		32	Радуга (Екатеринбург)	Екатеринбург	47	0,09	1,01	0,74	26,6
		33	Народная Аптека (Москва)	Москва	38	0,08	0,45	0,38	26,5
		34	Мой Доктор	Томск	64	0,12	16,52	10,90	26,2
		35	Индустрия Здоровья (Смоленск)	Смоленск	37	0,07	13,66	6,39	25,7
		36	Картинки	Воронеж	29	0,06	4,45	1,90	25,4
		37	Лара	Улан-Удэ	75	0,11	7,64	5,05	25,3
		38	Мир Лекарств (Саратов) ³	Саратов	28	0,06	3,29	2,10	25,0
		39	Аптека Вита (Томск)	Томск	65	0,10	3,47	2,99	24,9
		40	Фармация (Южно-Сахалинск)	Южно-Сахалинск	29	0,06	18,55	14,80	24,8
		41	Ноль Боль	Новосибирск	57	0,09	4,51	3,59	24,7
		42	Аптека Сиа	Красноярск	29	0,05	2,96	2,04	24,5
		43	Савар	Калининград	44	0,07	9,50	7,69	24,5

ТАБЛИЦА 1. Комплексный рейтинг аптечных сетей и объединений РФ по итогам 2022 г. (продолжение)

Категория удельного ТО (оборот на 1 аптеку) ¹	География ²	№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2023	Доля на розничном- коммерческом рынке ЛП РФ, %	Совокупная доля в регионах присутствия ⁴		Рейтинговый показатель (балл)
							В денежном выражении, рынок ЛП, %	По количе- ству аптек, %	
R1	Loc	44	Кардио	Саратов	74	0,10	7,24	5,54	24,1
		45	Алан (Белгород)	Белгород	26	0,05	5,74	2,54	23,8
		46	Семейная Аптека (Краснодар)	Краснодар	41	0,07	1,18	0,98	23,5
		47	Живая Аптека	Томск	29	0,05	7,44	4,94	23,4
		48	Бердская Аптека	Бердск	39	0,06	2,29	2,46	23,1
		49	Кубаньфармация	Краснодар	52	0,07	0,88	1,24	22,5
R2	Fed	1	Апрель	Краснодар	5 372	6,25	7,91	8,20	99,8
		2	Аптека-Таймер	Пермь	823	0,78	1,69	2,52	44,1
	Mreg	1	Антей (Вологда)	Вологда	660	0,09	0,94	13,16	70,0
		2	Ваш Доктор (Бийск)	Бийск	198	0,07	1,28	3,19	58,1
		3	Юг-Фарм (Ставрополь)	Ставрополь	114	0,26	5,23	2,75	48,4
		4	Сердце Континента	Москва	216	0,11	0,27	1,15	46,6
		5	Формула Здоровья (Тольятти)	Тольятти	55	0,09	0,85	0,51	45,4
		6	Добрая Аптека (Архангельск)	Архангельск	91	0,002	0,02	0,81	44,5
		7	Азон ³	Брянск	105	0,16	2,04	1,22	44,1
		8	Артэс	Белгород	104	0,11	0,82	1,32	42,4
		9	Стрела (Кызыл)	Кызыл	10	0,59	2,81	0,07	42,2
		10	Сеть Аптек Мать И Дитя	Москва	5	0,07	0,72	0,10	42,2
		11	Лаки-Фарма	Краснодар	243	0,02	0,30	4,37	39,6
		12	Аптечная Сеть Холдинга «Северо-Запад»	Санкт-Петербург	102	0,02	0,99	4,62	38,7
		13	Парацельс Плюс	Протвино	16	0,10	1,18	0,39	38,0
		14	Вита Плюс (Пятигорск)	Пятигорск	310	0,07	1,98	9,47	36,6
		15	Аптека Вашей Семьи	Кострома	37	0,13	1,03	0,39	36,0
		16	Анапафармация	Анапа	16	0,01	0,20	0,25	35,9
		17	Мир Лекарств (Иваново)	Иваново	144	0,01	0,09	1,09	33,8
		18	Мир Здоровья (Тамбов)	Тамбов	24	0,07	0,87	0,64	33,5
		19	На Здоровье (Астрахань)	Астрахань	115	0,02	0,18	1,73	32,2
		20	Здоровье (Великий Устюг)	Великий Устюг	32	0,11	4,29	1,21	29,7
		21	Новгородфармация	В. Новгород	58	0,14	2,08	0,72	28,7
		22	АВик	Севастополь	30	0,09	1,64	0,68	28,1
		23	Биотэк ³	Москва	191	0,02	1,39	9,30	26,9
		24	Фармсервис (Краснодар)	Краснодар	6	0,03	1,84	0,36	23,9
		25	Аптечный Дом (Великие Луки)	Великие Луки	37	0,01	0,50	2,08	23,5
		26	Гезель (Магнитогорск)	Магнитогорск	32	0,03	1,06	1,24	22,3
27	Фарм-Гарант (Липецк)	Липецк	7	0,01	0,20	0,14	21,3		
28	Медилон-Фармимэкс	Владимир	147	0,01	0,03	1,34	20,6		

ТАБЛИЦА 1. Комплексный рейтинг аптечных сетей и объединений РФ по итогам 2022 г. (продолжение)

Категория удельного ТО (оборот на 1 аптеку) ¹	География ²	№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2023	Доля на розничном-коммерческом рынке ЛП РФ, %	Совокупная доля в регионах присутствия ⁴		Рейтинговый показатель (балл)
							В денежном выражении, рынок ЛП, %	По количеству аптек, %	
R2	Mreg	29	Семейная Аптека (включая Социальную Аптеку)	Петрозаводск	52	0,03	0,52	1,52	20,0
		30	Аптека 2020 (Калуга)	Калуга	14	0,07	0,35	0,25	18,4
		31	Новая Аптека (Красноярск)	Красноярск	26	0,01	0,09	0,36	17,9
		32	Сафффарм	Оренбург	123	0,01	0,10	1,77	17,4
		33	Прокси Фарм	Сергиев Посад	11	0,06	0,89	0,17	14,8
		34	МедТехКом (Саранск)	Саранск	15	0,004	0,05	0,20	14,2
	Lос	1	ОАС Челябинск	Челябинск	287	0,31	5,49	7,48	79,0
		2	Нижегородская Областная Фармация	Н. Новгород	264	0,29	13,32	13,57	72,6
		3	Фитофарм (Анапа)	Анапа	157	0,14	2,34	2,95	60,8
		4	Здоровье (Белово)	Белово	102	0,12	3,16	3,67	60,4
		5	Иркутская Аптека	Иркутск	51	0,06	4,12	4,48	60,3
		6	Мед-Сервис	Симферополь	55	0,07	1,50	4,00	59,6
		7	Амурфармация	Благовещенск	84	0,10	5,97	10,22	59,5
		8	Здоровый Город (Воронеж)	Воронеж	76	0,09	6,23	4,97	57,9
		9	Фармация (Саранск)	Саранск	72	0,09	20,10	16,48	57,8
		10	Семейная Аптека (Омск)	Омск	81	0,10	8,93	8,07	55,9
		11	Вита-Норд	Архангельск	99	0,11	10,69	7,72	55,4
		12	Фармация (Архангельск)	Архангельск	109	0,09	15,59	16,54	54,7
		13	Мир Лекарств (Белгород)	Белгород	90	0,10	11,45	8,78	54,5
		14	Аптеки Удмуртии	Ижевск	142	0,12	15,35	20,17	54,5
		15	Южный Аптечный Союз	Армавир	36	0,04	0,65	0,68	53,1
		16	Аптека Низких Цен (Тверь)	Тверь	42	0,05	9,33	6,87	52,6
		17	Династия (Якутск)	Якутск	61	0,06	4,75	5,01	51,9
		18	Моя Аптека (Новосибирск)	Новосибирск	95	0,12	4,00	3,83	51,7
		19	Витафарм (Брянск)	Брянск	43	0,05	6,09	4,86	49,9
		20	Блик (Севастополь)	Севастополь	44	0,05	4,27	3,90	49,8
		21	Сияние	Тверь	34	0,04	5,03	5,56	49,7
		22	Калугафармация	Калуга	72	0,07	11,77	10,03	49,5
		23	Сахафармация (включая Аптеки Якутска)	Якутск	53	0,05	14,30	13,02	47,7
		24	Пермфармация	Пермь	165	0,12	7,17	11,35	47,2
25	Витамед	Красноярск	59	0,05	2,29	4,15	46,5		
26	Саулык	Казань	42	0,03	1,37	2,07	44,9		
27	Фиалка (Томск)	Томск	60	0,04	6,14	10,22	42,8		
28	Валета	Екатеринбург	42	0,04	1,42	1,97	42,6		
29	Башфармация	Уфа	291	0,12	3,65	13,94	42,4		
30	Таттехмедфарм	Казань	181	0,09	3,97	8,93	42,3		

ТАБЛИЦА 1. Комплексный рейтинг аптечных сетей и объединений РФ по итогам 2022 г. (продолжение)

Категория удельного ТО (оборот на 1 аптеку) ¹	География ²	№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2023	Доля на розничном- коммерческом рынке ЛП РФ, %	Совокупная доля в регионах присутствия ⁴		Рейтинговый показатель (балл)
							В денежном выражении, рынок ЛП, %	По количе- ству аптек, %	
R2	Loc	31	Флория (Москва)	Москва	142	0,09	5,16	8,78	42,3
		32	Брянскфармация	Брянск	143	0,06	4,77	7,55	42,2
		33	Крым-Фармация	Севастополь	90	0,05	5,07	7,97	41,8
		34	Фармация (Тюмень)	Тюмень	68	0,05	3,81	7,61	41,8
		35	Воронежфармация	Воронеж	84	0,05	2,02	3,42	41,1
		36	Сириус (Саратов)	Саратов	118	0,07	5,68	8,84	41,0
		37	Аптечный Склад (Чита)	Чита	80	0,06	18,12	16,70	40,3
		38	Мособлмедсервис	Москва	319	0,09	0,52	3,17	40,2
		39	Алексинская Аптека	Тула	86	0,05	6,92	6,34	39,6
		40	ЛВита	Новосибирск	62	0,05	1,02	2,11	39,5
		41	Курганфармация	Курган	114	0,06	18,59	27,40	38,5
		42	Аптеки Столицы ³	Москва	232	0,09	0,80	4,58	38,1
		43	Костромская областная аптечная база	Кострома	50	0,04	2,65	4,64	38,0
		44	Новая Аптека (Калининград)	Калининград	56	0,04	6,27	9,79	37,9
		45	Секрет Долголетия	Пенза	68	0,05	10,20	9,05	37,6
		46	Ростовоблфарм	Ростов-на-Дону	85	0,04	1,63	3,10	33,8
		47	Тулафармация	Тула	102	0,04	3,94	11,03	31,2
		48	Областной аптечный склад (Оренбург)	Оренбург	107	0,04	4,97	9,43	31,0
		49	Фармация (Екатеринбург)	Екатеринбург	88	0,02	0,73	4,12	29,3
		50	Чувашфармация	Чебоксары	135	0,05	13,56	19,82	29,2
Аптечные сети смешанного типа									
RM	RM	1	Имплозия ³	Самара	6 577	5,58	5,42	9,11	73,9
		2	ИРИС	Москва	3 341	4,30	5,64	5,43	64,3
		3	Монастырев.рф	Владивосток	184	0,58	3,47	2,22	53,4
		4	Идея ³	Санкт-Петербург	414	0,83	5,77	3,75	38,7
		5	Советская Аптека	Москва	319	0,26	0,31	0,49	31,6
		6	Векфарм	Москва	26	0,07	0,26	0,22	19,6
Аптечные ассоциации									
RA	RA	1	АСНА	Москва	17 056	15,38	16,86	22,04	74,8
		2	Проаптека	Москва	10 026	12,06	9,51	12,99	68,7
		3	Созвездие	Москва	6 531	6,05	8,72	8,54	55,0
		4	МФО	Санкт-Петербург	7 758	8,75	9,95	10,50	51,0
		5	Весна	Санкт-Петербург	3 112	2,09	3,77	4,11	32,2
		6	Платформа Фармхаб	Москва	848	1,56	1,04	1,28	20,9
		7	Надежда-Фарм	Тамбов	378	0,49	1,01	1,09	17,7

ТАБЛИЦА 1. Комплексный рейтинг аптечных сетей и объединений РФ по итогам 2022 г. (окончание)

Категория удельного ТО (оборот на 1 аптеку) ¹	География ²	№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2023	Доля на розничном-коммерческом рынке ЛП РФ, %	Совокупная доля в регионах присутствия ⁴		Рейтинговый показатель (балл)
							В денежном выражении, рынок ЛП, %	По количеству аптек, %	
Сервисы дистанционного заказа									
RI	RI	1	Аптека.Ру	Новосибирск	31 058	3,65	3,59	40,13	81,8
		2	Еаптека	Москва	276	1,43	1,54	0,40	51,1
		3	Здравсити	Москва	24 838	0,76	0,72	32,10	39,1
		4	Ютека	Москва	39 999	0,11	0,11	51,66	35,3

Источник RNC Pharma®: Рейтинг российских аптечных сетей

Примечание:**1 – категория удельного товароборота:**

R1 – средний оборот на 1 аптеку в месяц более 2 млн руб. (считается по МАТ периоду)
 R2 – средний оборот на 1 аптеку в месяц менее 2 млн руб. (считается по МАТ периоду)
 RM – аптечные сети смешанного типа
 RA – аптечные ассоциации
 RI – интернет-сервисы

2 – расшифровка категорий:

При определении географической категории сети учитываются только те регионы, доля которых в обороте сети составляет более 1%. Детальную разбивку на географические категории см. в методике рейтинга.
 fed – федеральная компания, mreg – мультирегиональная, loc – локальная

3 – экспертная оценка**4 – совокупная доля**

В денежном выражении – суммарная доля от общего объема рынка регионов присутствия сети.
 По количеству точек – суммарная доля от общего количества аптек регионов присутствия сети

ТАБЛИЦА 2. Топ-15 аптечных сетей и объединений по показателю эффективности по итогам 2022 г.

№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество LFL аптек на 01.01.2023	Показатель относительно лидера	
				Валовый оборот LFL аптек в расчете на 1 кв. м. торговой площади LFL аптек сети	Валовый оборот LFL аптек в расчете на одного сотрудника (провизора/фармацевта) LFL аптек сети
1	Брянскфармация	Брянск	43	1,000	1,000
2	Волгофарм	Волгоград	154	0,625	0,386
3	Ваша № 1	Москва	48	0,380	0,803
4	Аптека 25.рф	Владивосток	22	0,248	0,674
5	Омнифарм	Москва	19	0,230	0,426
6	Надежда-Фарм	Тамбов	284	0,203	0,224
7	Аптечная Сеть Холдинга «Северо-Запад»	Санкт-Петербург	74	0,173	0,526
8	Монастырев.рф	Владивосток	84	0,171	0,245
9	Ригла	Москва	2 990	0,129	0,301
10	Фармленд	Уфа	1 235	0,104	0,267
11	Московские Аптеки	Москва	8	0,089	0,424
12	Саулык	Казань	34	0,073	0,115
13	Эвалар	Москва	37	0,071	0,267
14	ОАС Челябинск	Челябинск	269	0,055	0,212
15	Вита	Самара	1 668	0,048	0,348

Источник RNC Pharma®: Рейтинг российских аптечных сетей

ТАБЛИЦА 3. Топ-15 аптечных сетей и объединений по размеру среднего чека по итогам 2022 г.

№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Размер среднего чека, руб.	Количество чеков в расчёте на 1 аптеку, тыс. ед.	Динамика количества чеков относительно 2021 г., %, ед.
1	Омнифарм	Москва	4 473	2,8	-1
2	Здравсити	Москва	1 834	0,1	31
3	Аптека.Ру	Новосибирск	1 667	0,4	14
4	Еаптека	Москва	1 355	18,2	73
5	Монастырев.рф	Владивосток	1 072	18,0	18
6	Аптека25.рф	Владивосток	1 010	23,8	3
7	Здоров.ру	Москва	1 002	50,2	3
8	Ваша №1	Москва	891	23,4	19
9	Ютека	Москва	866	0,1	-
10	Неофарм	Москва	857	18,5	9
11	Аптечная сеть 36,6	Москва	833	11,0	-36
12	Московские Аптеки	Москва	814	21,4	75
13	Ригла	Москва	718	13,1	3
14	Экономъ	Москва	672	23,6	-21
15	Алоэ (Ранее Эдифарм)	С.-Петербург	667	11,9	17

Источник RNC Pharma®: Рейтинг российских аптечных сетей

не играет системообразующей для розничного рынка роли, более того, с определенного момента он вообще стал в каком-то смысле нишевым продуктом, который практически полностью был вытеснен прямыми и непрямыми аналогами. Но дело в том, что в докризисный период в нашей стране было немало примеров, когда оригинальный препарат на протяжении многих лет занимал нишу премиального продукта, несмотря на наличие десятков дженериков, к тому же компании такие продукты активно продвигали. В этом смысле времена изменились кардинально, и сам факт решения об уходе с рынка говорит о серьезном пересмотре политики к ведению бизнеса даже теми компаниями, которые никакого отношения к санкционным ограничениям не имеют.

Конечно, это лишь вершина айсберга. Фармрынок в прошлом году переживал период тотальной чистки портфелей, примеров полного отказа поставок конкретных брендов со стороны иностранных компаний

было объективно немного, да и они зачастую были связаны или с сокращением заболеваемости COVID-19 и отсутствием потребности в соответствующих препаратах, или с иными глобальными процессами. Чаще речь шла о сокращении числа SKU, фактически компании отказывались от отдельных лекарственных форм в линейке. В основном речь идет о позициях, роль которых в отношении формирования общих продаж бренда минимальна, да и общее количество этих примеров также исчисляется десятками при общем ассортименте иностранных SKU на российском рынке на уровне порядка 4,8 тыс. шт.

Но, конечно, главным фактором было не собственно количество продуктов в ассортименте, а изменение подходов к его продвижению. Во-первых, надо отметить общее сокращение объемов маркетинговых активностей со стороны ряда крупных иностранных производителей, этот фактор выступал в качестве одной из санкционных мер, последовавших после старта СВО.

Высвободившуюся нишу пытались заполнить отдельные российские поставщики, но здесь есть объективные сложности как с точки зрения общего объема инвестиций, так и числа сильных брендов, которые в принципе имеет смысл продвигать. Во-вторых, поменялись подходы к маркетинговой активности, иностранные производители достаточно быстро поняли, что полный отказ от продвижения очень быстро приведет к вытеснению с рынка целого ряда позиций, и начали возобновлять отдельные активности, более четко их таргетируя. Но все же уменьшение общего объема продвижения естественно приводит к отсроченному сокращению активности потребителей и непосредственно влияет на общую динамику на рынке. Впрочем, при прочих равных надо констатировать, что наиболее сложный период розничный рынок, наверное, прошел в 2022 г. Сейчас идет поиск некоторой точки равновесия, после нащупывания которой можно будет рассчитывать на возобновление восходящего тренда.

ТАБЛИЦА 4. Рейтинг аптечных сетей и объединений по доле на розничном-коммерческом рынке ЛП России по итогам 2022 г.

№	Аптечная сеть	Расположение центрального офиса	Количество точек на 01.01.2023	Доля на рынке по количеству точек, %	Доля на рынке, %, руб.		
					ЛП	Парафарма	Рынок в целом, без ЛЛО
Классические аптечные сети							
1	Ригла	Москва	3 661	4,7	7,5	7,3	7,5
2	Апрель	Краснодар	5 372	6,9	6,3	6,4	6,3
3	ОАС Эркафарм и Мелодия Здоровья	Новосибирск	2 037	2,6	4,9	3,1	4,5
4	Планета Здоровья ¹	Пермь	2 377	3,1	4,8	3,7	4,5
5	Неофарм	Москва	1 081	1,4	4,0	2,8	3,8
6	Аптечная сеть 36,6	Москва	1 814	2,3	3,5	4,5	3,7
7	Вита	Самара	2 378	3,1	3,4	2,9	3,3
8	Фармлэнд	Уфа	1 873	2,4	3,1	3,0	3,0
9	Максавит (включая 36,7С)	Н. Новгород	882	1,1	1,2	1,5	1,3
10	Магнит ¹	Краснодар	884	1,1	1,2	1,5	1,3
Аптечные сети смешанного типа							
1	Имплозия ¹	Самара	6 577	8,5	5,6	5,8	5,6
2	ИРИС	Москва	3 341	4,3	4,3	6,3	4,8
3	Идея ¹	Санкт-Петербург	414	0,5	0,8	1,6	1,0
4	Монастырев.рф	Владивосток	184	0,2	0,6	0,8	0,6
5	Советская Аптека	Москва	319	0,4	0,3	0,2	0,3
Аптечные ассоциации²							
1	АСНА	Москва	17 056	22,0	15,4	12,9	14,8
2	Проаптека	Москва	10 026	12,9	12,1	4,9	10,4
3	МФО	Санкт-Петербург	7 758	10,0	8,8	7,6	8,5
4	Созвездие	Москва	6 531	8,4	6,1	10,2	7,0
5	ВЕСНА	Санкт-Петербург	3 112	4,0	2,1	2,3	2,1
6	Платформа Фармхаб	Москва	848	1,1	1,6	1,6	1,6
7	Надежда-Фарм (Тамбов)	Тамбов	378	0,5	0,5	0,3	0,4
Сервисы дистанционного заказа							
1	Аптека.Ру	Новосибирск	31 058	40,1	3,6	5,6	4,1
2	Еаптека	Москва	276	0,4	1,4	1,7	1,5
3	Здравсити	Москва	24 838	32,1	0,8	0,7	0,8
4	Ютека	Москва	39 999	51,7	0,1	0,5	0,4

¹ – экспертная оценка.² – позиции аптечных ассоциаций рассчитаны без учета пересечений участников ассоциаций

между собой, рейтинг показывает долю, занимаемую объединением аптечных сетей и единичных аптек.

ТАБЛИЦА 5. Рейтинг аптечных сетей и объединений по объему продаж через собственные онлайн-сервисы по итогам 2022 г.

№	Аптечная сеть	Центральный офис	Объем валовых E-com продаж в 2022, млрд руб.	Прирост продаж относительно 2021, %, руб.	Доля ¹ на розничном-коммерческом сегменте фармрынка (ЛП + не ЛП) по итогам 2022, %, руб.	Доля в E-com сегменте розничного фармрынка (ЛП + не ЛП) по итогам 2022, %, руб.
1	Аптека.Ру	Новосибирск	73,4	24	4,1	24,9
2	Ригла	Москва	25,3	50	1,4	8,6
3	Еаптека	Москва	23,9	78	1,3	8,1
4	Апрель	Краснодар	15,0	158	0,8	5,1
5	АСНА	Москва	14,9	62	0,8	5,1
6	Неофарм	Москва	13,7	54	0,8	4,7
7	Здравсити	Москва	13,4	48	0,8	4,6
8	ОАС Эркафарм и Мелодия Здоровья	Новосибирск	13,0	87	0,7	4,4
9	ИРИС	Москва	12,2	28	0,7	4,2
10	Ютека	Москва	7,9	-	0,4	2,7
11	Аптечная сеть 36,6	Москва	7,7	85	0,4	2,6
12	Фармленд	Уфа	7,2	44	0,4	2,4
13	Здоров.ру	Москва	6,8	48	0,4	2,3
14	Планета Здоровья ²	Пермь	6,4	43	0,4	2,2
15	Вита (Самара)	Самара	6,3	12	0,4	2,1
16	Монастырев.рф	Владивосток	5,6	17	0,3	1,9
17	Имплозия ²	Самара	3,6	-5	0,2	1,2
18	Ваша №1	Москва	1,8	51	0,1	0,6
19	Аптека 25.рф	Владивосток	1,6	24	0,1	0,5
20	Алоэ (ранее Эдифарм)	Санкт-Петербург	0,5	-	0,03	0,2

¹ – доля рассчитана от суммарного объема коммерческого розничного рынка ЛП и парафармацевтики РФ.² – экспертная оценка.

Источник RNC Pharma®: Рейтинг российских аптечных сетей

МЕТОДИКА составления комплексного рейтинга аптечных сетей РФ

Таблица А. Порядок категоризации сетей

Категория уровня товарооборота	R1			R2			RA	RI	RM
	Среднемесячный оборот 1 аптеки, млн руб. (считается по МАТ периоду)	Более 2,0			Менее 2,0			-	-
Категория географического охвата	Федеральная сеть (R1-fed) Мультирегиональная сеть (R1-mreg) Локальная сеть (R1-loc)			Федеральная сеть (R2-fed)	Мультирегиональная сеть (R2-mreg)	Локальная сеть (R2-loc)	Ассоциации (RA)	Интернет-сервисы (RI)	Аптечные сети смешанного типа (RM)
Количество регионов, в которых работает аптечная сеть*	15 и более	От 3 до 15	Менее 3	15 и более	От 3 до 15	Менее 3	-	-	-

*Учитываются только те регионы, доля которых в обороте сети составляет более 1%.

МЕТОДИКА составления комплексного рейтинга аптечных сетей РФ (окончание)

Таблица В. Весовые значения показателей для расчета рейтингового балла

Категория уровня товарооборота	R1			R2			RA	RI	RM
Категория географического охвата	Федеральная сеть (R1-fed)	Мультирегиональная сеть (R1-mreg)	Локальная сеть (R1-loc)	Федеральная сеть (R2-fed)	Мультирегиональная сеть (R2-mreg)	Локальная сеть (R2-loc)	Ассоциации (RA)	Интернет-сервисы (RI)	Аптечные сети смешанного типа (RM)
Финансовые показатели	60	65	70	60	65	70	55	60	60
Валовый объем продаж	20	20	20	20	20	20	35	40	20
Прирост валового оборота	10	10	10	10	10	10	10	20	10
Стоимость среднего чека	5	5	5	5	5	5	5	0	5
Удельный товароборот	25	30	35	25	30	35	5	0	25
Инфраструктурные показатели	30	25	15	30	25	15	30	15	30
Региональный охват	10	10	0	10	10	0	10	0	10
Число аптек	15	10	10	15	10	10	15	15	15
Наличие системы индивидуального заказа	5	5	5	5	5	5	5	0	5
Показатели маркетинговой активности	10	10	15	10	10	15	15	25	10
Наличие программ лояльности	5	5	10	5	5	10	0	0	5
Количество маркетинговых договоров	5	5	5	5	5	5	15	0	5
Количество посетителей сайта в месяц	0	0	0	0	0	0	0	25	0

Таблица С. Классификация аптечных сетей и объединений по типам

1. Классические аптечные сети:

Розничные структуры, объединенные единым собственником/собственниками (недвижимость, права аренды, товарный запас, оборудование и т. д.), а также выполняющие полный комплекс операций, связанных с розничной деятельностью: продажи, закупки, управление, получение товарных и денежных кредитов, предоставление маркетинговых услуг и т. д.

2. Аптечные сети смешанного типа:

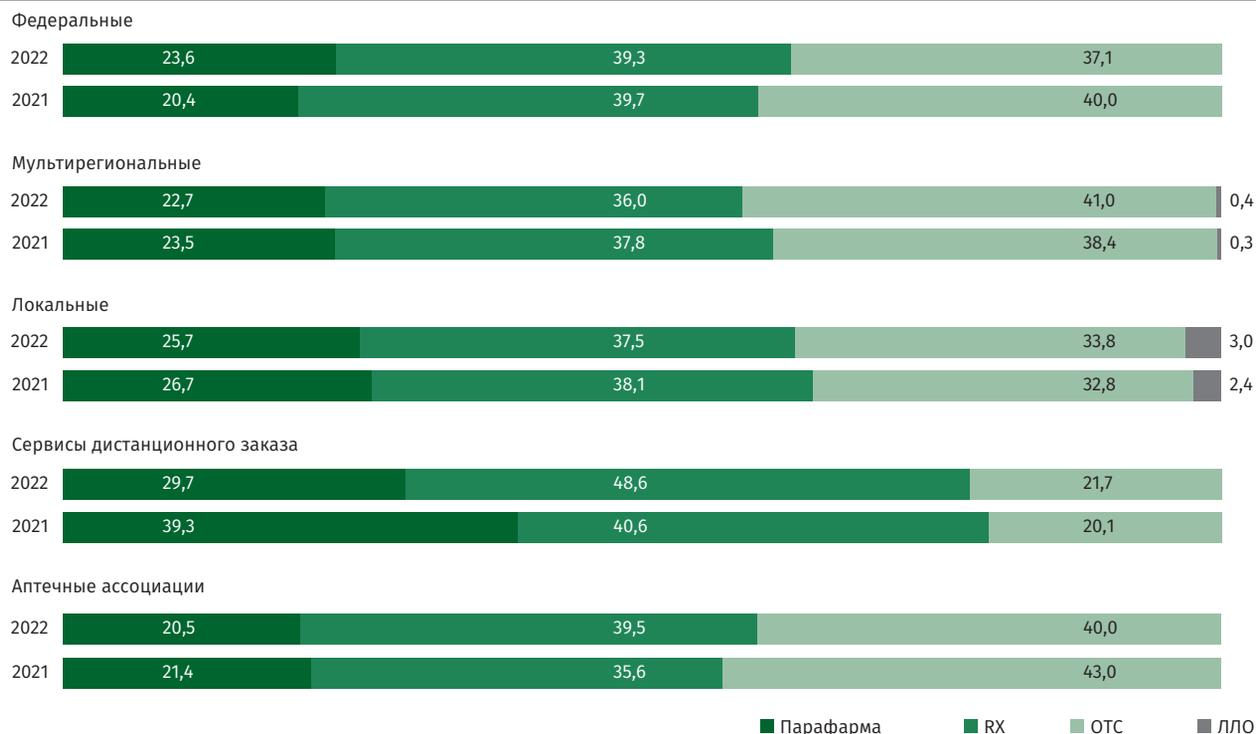
Аптечные структуры, объединенные по принципу франчайзинга, либо структуры, доля франчайзинга в которых более 50% от объема бизнеса. А также маркетинговые альянсы, контролирующие большую часть операций розничной деятельности своих участников.

3. Аптечные ассоциации и интернет-проекты для аптек:

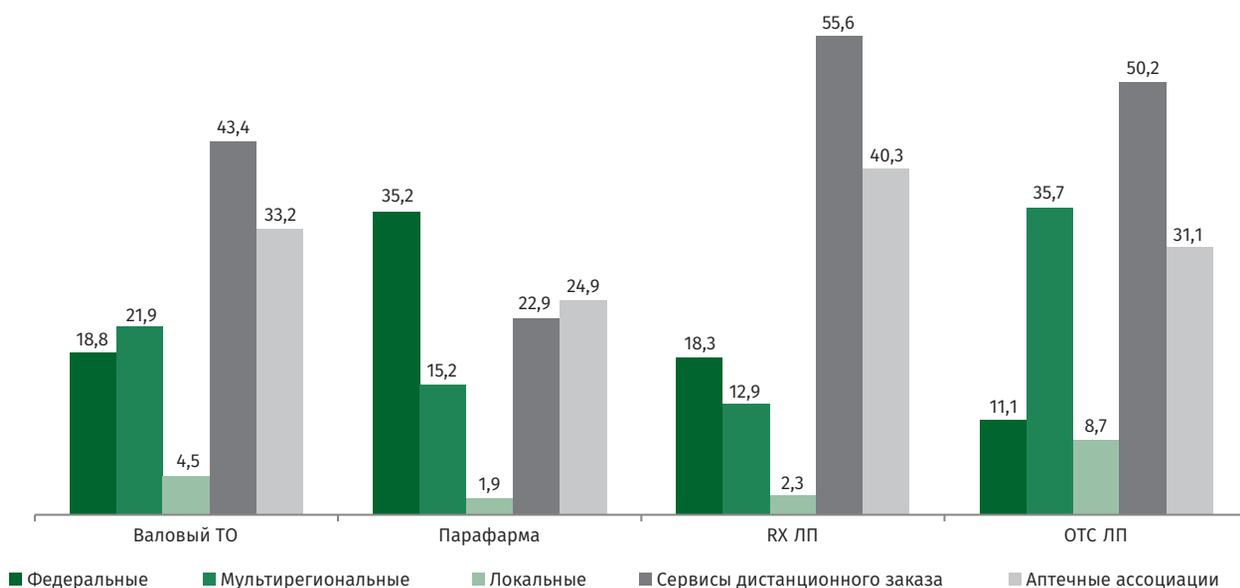
Виртуальное объединение, берущее на себя отдельные функции розничной деятельности (консолидация заказа, предоставление маркетинговых услуг производителям и т. д.).

4. Интернет-проекты:

Сервисные структуры по поиску/заказу аптечных товаров посредством сети Интернет и осуществляющие доставку в точки самовывоза или заказчику.

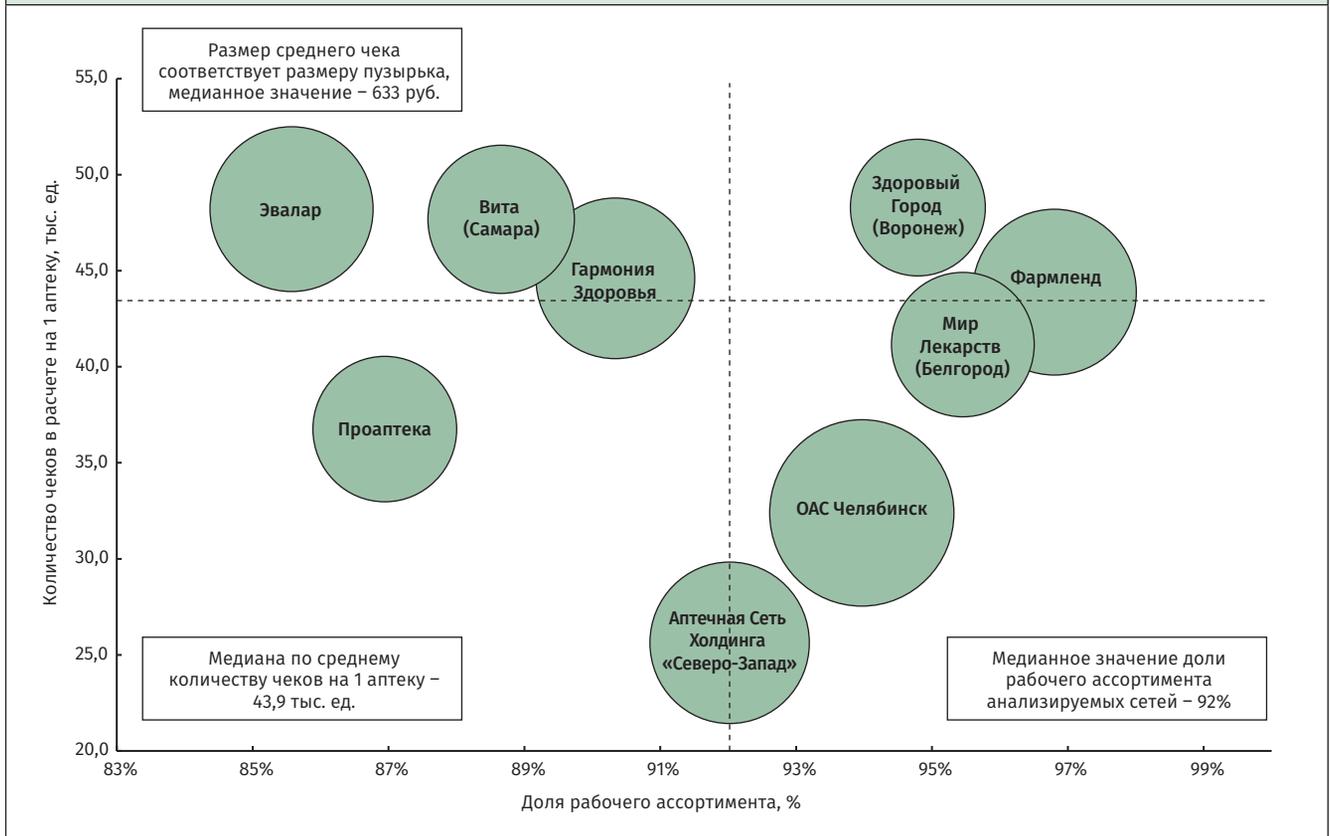
РИСУНОК 1. Структура продаж аптечных сетей в разрезе RX/OTC/ нелекарственный ассортимент / льготный ассортимент 2022/2021 гг., %, руб.

Источник RNC Pharma®: Рейтинг российских аптечных сетей

РИСУНОК 2. Сравнение прироста товарооборота в аптечных сетях разных категорий, 2022/2021 гг., %, руб.

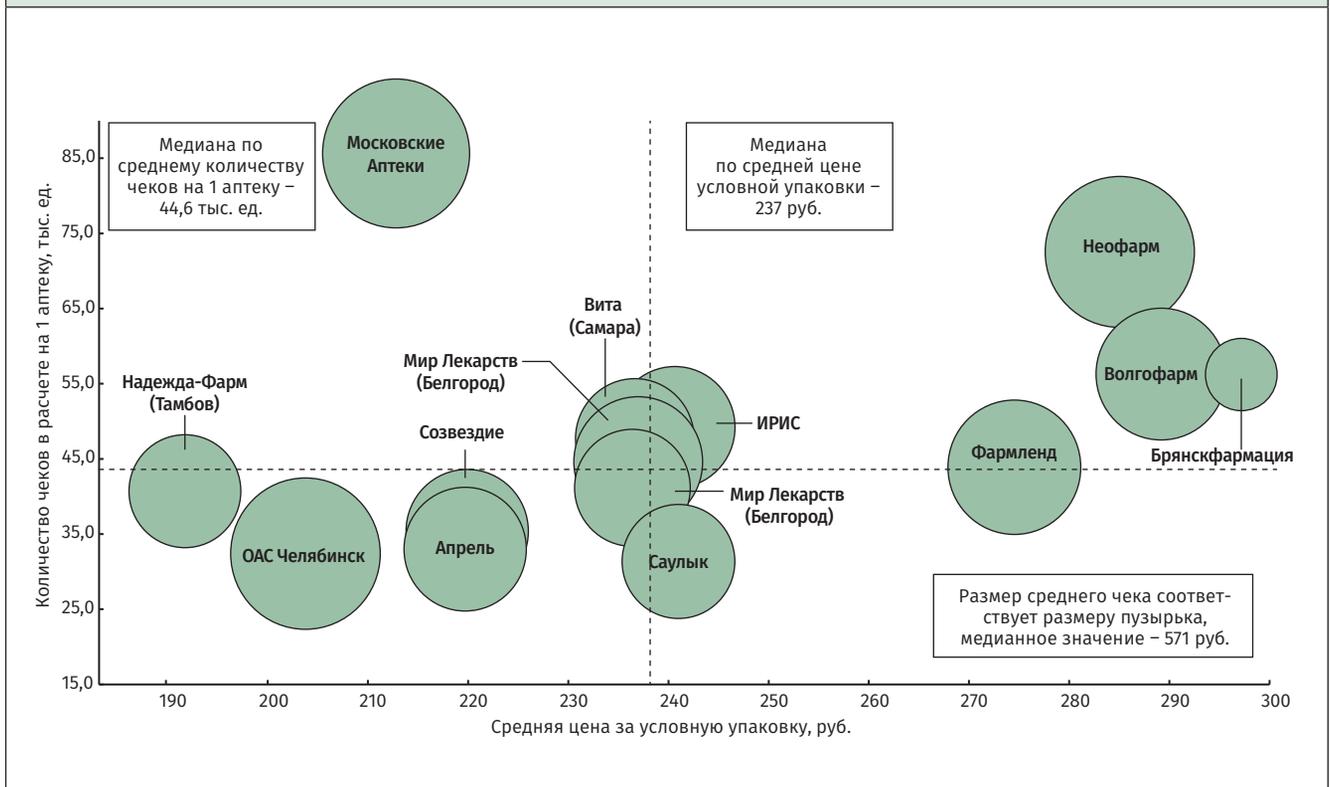
Источник RNC Pharma®: Рейтинг российских аптечных сетей

РИСУНОК 3. Соотношение количества чеков на 1 аптеку и рабочего ассортимента (учитывается весь ассортимент сети), 2022 г.



Источник RNC Pharma®: Рейтинг российских аптечных сетей

РИСУНОК 4. Соотношение количества чеков на 1 аптеку и средней цены за условную упаковку, 2022 г.



Источник RNC Pharma®: Рейтинг российских аптечных сетей

МАРКИРОВКА И ОГРАНИЧЕНИЯ

Интересные последствия для рынка может иметь и полноформатный запуск системы маркировки БАД. Эксперимент успешно завершился, а как показывает опыт запуска СМД ЛП, вслед за этим, скорее всего, последует довольно серьезная чистка ассортимента представленных на рынке продуктов. В зоне риска довольно обширный список, прежде всего тех брендов, которые реализуются на маркетплейсах. Приятным бонусом ее замещения может стать и некоторый возврат аудитории в фармацевтическую розницу (как офлайн, так и онлайн), которая от активности представителей не аптечного бизнеса довольно серьезно пострадала, но параметры этого процесса пока вряд ли поддаются более-менее точному прогнозированию.

Да и сдаваться без боя отдельные представители данного сегмента не планируют. Показателен пример iHerb, отдельные торговые марки которого вновь появились на российском рынке, в частности на площадке «Яндекс.Маркет». При этом БАД прошли процедуру регистрации, но общий ассортимент этой продукции пока относительно невелик – в госреестре на момент написания данного материала за ООО «Айхерб Ру» числилось чуть

больше 40 продуктов. Правда, экономика продажи зарегистрированных продуктов уже несколько отличается от предыдущей бизнес-модели, которую задействовала компания до весны 2022 г., и, естественно, отличия эти не в лучшую сторону.

У маркетплейсов в силу масштаба и формата работы вообще довольно сложные отношения с БАД-ассортиментом. Так, в начале 2023 г. Wildberries ввела обязательную проверку подлинности свидетельства о государственной регистрации БАД, причем, по заявлениям самой компании, в итоге из продажи было отозвано порядка 65 тыс. позиций. Вероятнее всего, в т.ч. под данную товарную категорию ранее мимикрировали многочисленные производители продукции из красного мухомора, с ними был связан еще один скандал на площадке осенью 2022 г., когда в результате употребления соответствующей продукции подросток из Красноярска получил тяжелое отравление. Так что «обеление» этой сферы торговли, естественно, надо только приветствовать, ну, а учитывая социальный феномен в отношении микродозинга ядовитых грибов, в перспективе не исключено и появление соответствующих лекарственных препаратов.

Возвращаясь к влиянию на рынок маркировки БАД, надо отметить, что полноформатный старт запуска системы следует ожидать не ранее осени этого года, а с учетом формирования товарных запасов, к которому наверняка прибегнут производители и участники товаропроводящей сети, основные изменения в рамках данной товарной категории стартуют уже только в начале 2024 г. К тому же если и предполагать некоторый возврат потребителей в аптеки, то только с общей поправкой на покупательную активность населения. Предпосылок для кардинальных изменений с точки зрения доходов населения в 2023 г. нет, а вопросы, связанные с продвижением, тут тоже стоят в полный рост. Тем более, что в отношении БАД успех продукта во все времена определялся прежде всего инвестициями в продвижение, и прекращение или изменение формата маркетинговых активностей тут влияет на спрос еще в большей степени, чем для категории лекарственных препаратов. В общем-то, пока и падение продаж БАД в фармацевтической рознице в начале 2023 г. заметно опережает те потери, которые фиксируются в отношении лекарственного ассортимента.



КУРСОР. Анализ государственных закупок лекарственных средств в 2022 году

Количество тендеров на закупку лекарственных средств, объявленных в 2022 г. государственными заказчиками, увеличилось по сравнению с прошлым годом на 6,5%. Количество контрактов, заключенных без закупочных процедур, в сравнении с 2021 г. уменьшилось на 40% (рис. 1). В стоимостном выражении суммарный объем объявленных закупок (в том числе закупки без объявления конкурсных процедур) в 2022 г. вырос в сравнении с прошлым годом на 96 млрд, это около 9%. Сумма объявленных закупок в 2022 г. составила 1 154 млрд руб. Объем завершенных торгов (по цене победителя) составил 819 млрд руб., что на 9,7% больше, чем в 2021 г. Объем заключенных контрактов без закупочных процедур уменьшился почти на 27% и в 2022 г. достиг 107,5 млрд руб.

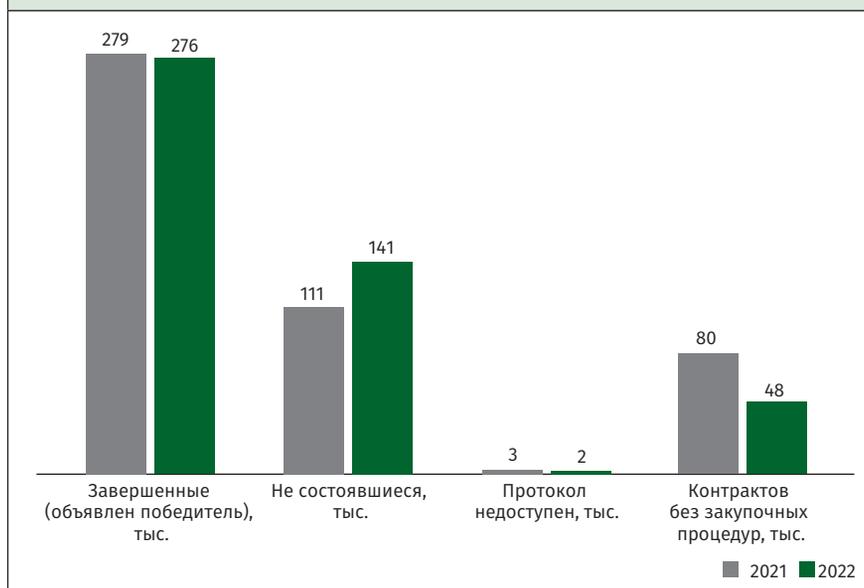
Процент экономии государственных средств в 2022 г. составил 3,9%, что на 0,4% ниже показателя прошлого года (рис. 2).

Структура госзакупок по сегментам представлена в таблице 1, здесь показаны поквартальные объемы закупок. Как видно из таблицы, в сравнении с 2021 г. закупки в госпитальном сегменте выросли на 431 млн руб., закупки

по льготному обеспечению – на 39,7 млрд руб.

Структура распределения торгов по формам размещения (рис. 3), без учета закупок без проведения тендерных процедур, показывает уменьшение объемов закупок по 223-ФЗ примерно на 2,5%, снижение закупок у единственного поставщика – на 0,67% (приблизительно в 2 раза). Закупки путем процедуры

РИСУНОК 1. Торги – количество тендеров состоявшихся и не состоявшихся, 2021-2022 гг.



CURSOR

информационно-коммуникационные технологии

«Курсор Маркетинг» – ведущая компания в сегменте мониторинга тендерных закупок, проводимых на территории РФ по направлениям:

- лекарственные средства;
- изделия медицинского назначения;
- расходные материалы;
- медицинское оборудование.

Базы данных «Курсор Маркетинг»:

- планы-графики – планируемые закупки;
- мониторинг тендеров – публикация извещений о закупке и результаты торгов;
- контракты – заключение контрактов;
- отгрузки – данные о фактических отгрузках товаров и фактических оплатах;
- BI – визуализация данных в виде графиков/диаграмм.

«Курсор» – это полная и актуальная информация о тендерах и качественная основа для анализа и прогнозирования. Пользователи получают информацию о полном жизненном цикле каждой закупки в одном источнике данных.

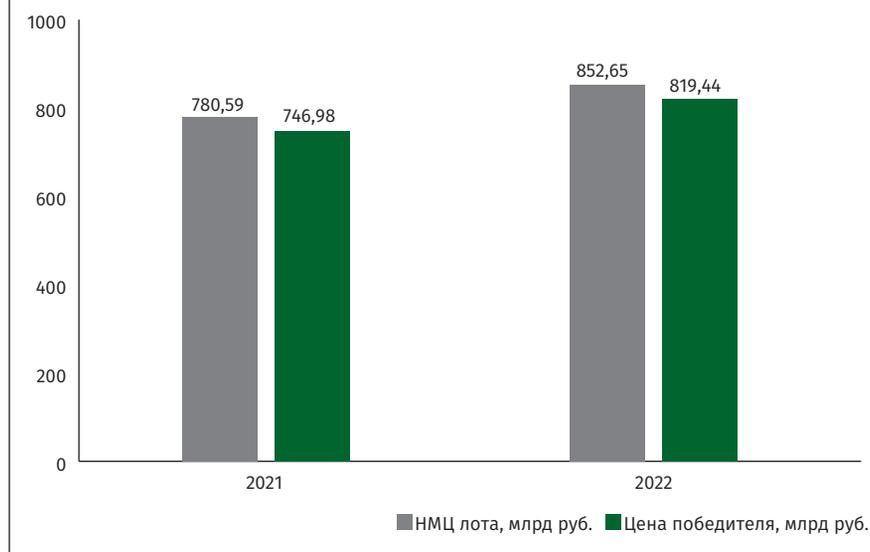
Пользователями баз данных

«Курсор» являются:

- ведущие фармацевтические компании – производители/дистрибьюторы;
- государственные учреждения здравоохранения;
- в целом более 11 000 специалистов.

Помимо доступа к актуальной информации пользователям предоставляется полная техническая поддержка и сервисный пакет.

РИСУНОК 2. Распределение объема торгов, 2021-2022 гг.



открытого электронного аукциона по-прежнему растут, в 2022 г. этот рост составил около 1%.

В таблице 2 представлено распределение торгов по количеству допущенных к торгам участников. Объем торгов с одним допущенным участником уменьшился на 0,6% в стоимостном выражении, но увеличился на 2,7% в количественном выражении.

Источники финансирования госзакупок представлены на рисунке 4. Закупки из региональных бюджетов, внебюджетных фондов и смешанных источников финансирования изменились лишь на доли процента. Закупки из федерального бюджета увеличились на 5%, а закупки из других источников финансирования уменьшились на 4%.

В структуре закупок по федеральным округам лидирует ЦФО. Объем закупок в ЦФО увеличился на 3,9%, закупки по остальным федеральным округам снизились. Относительная доля закупок ЦФО составила 51,9%, доля закупок Приволжского федерального округа, занимающего 2-е место, составила в 2022 г. 11,4% (рис. 5).

В рейтинге топ-10 заказчиков (табл. 3) 1-е место, как и в 2021 г., занимает ФКУ «Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения граждан» Минздрава РФ. 2-е, 3-е и 4-е места – у организаций, осуществляющих централизованные закупки для Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга (ГКУ АЗ (КС) ДЗМ, ГКУ МО «ДЕЗ» и Комитет по

здравоохранению СПб). Общая доля закупок топ-10 рейтинга заказчиков в 2022 г. составила 44% от общего объема закупок в РФ.

Рейтинг топ-10 победителей представлен в таблице 4. Первые два места неизменно, вот уже на протяжении нескольких лет, занимают «Фармстандарт» и «Р-Фарм», которые снова поменялись местами. В этом году «Фармстандарт» занял 1-е место, а «Р-Фарм» – 2-е. «Фармимэкс» и «Ланцет», как и в прошлом году, занимают 3-е и 4-е места. АО «ГлаксоСмитКляйн Трейдинг» покинуло топ-10 победителей, уступив свое место ООО «Ирвин 2», остальные победители остались в топ-10, несколько изменив свои позиции.

В таблице 5 представлены данные по объемам закупок препаратов по программе «7 (12, 14) нозологий», проведенных ФКУ «ФЦПИЛО» Минздрава России в 2022 г. Первые три места занимают МНН экулизумаб, МНН окрелизумаб и МНН эмицизумаб, которые в 2021 г. тоже входили в топ-10, но на более низких местах. Занимавшие первые места в 2020 г. МНН леналидомид и МНН идурсульфазы в 2022 г. снова вернулись в топ-10 на 9-е и 7-е места соответственно. Занимавшие 1-е и 2-е места в 2021 г. МНН фактор свертывания крови VIII и МНН натализумаб в 2022 г. не закупались, а МНН интерферон бета-1а с 3-го места перешел на 6-е.

Рейтинг поставщиков по программе «7 (12, 14) нозологий» представлен в

ТАБЛИЦА 1. Структура распределения объема торгов, 2021-2022 гг. (млрд руб.)

		год	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Итого
	Госпитальный сегмент	2021	60,68	54,87	48,28	99,83	263,67
		2022	67,93	62,86	42,17	91,14	264,11
ЛЛО	ОНЛС	2021	20,53	15,90	11,30	21,93	69,66
		2022	17,70	24,69	14,35	29,64	86,38
	«7 нозологий»	2021	29,86	3,42	16,89	22,15	72,32
		2022	33,66	61,46	0,15	0,05	95,32
ЛЛО (итог)	2021	50,39	19,32	28,19	44,08	141,98	
	2022	51,36	86,16	14,49	29,68	181,70	

таблице 6. АО «Фармстандарт» остается лидером в поставках лекарственных препаратов по программе «7 (12, 14) нозологий». АО «Р-Фарм» занимает 2-е место, «Фармимэкс» – 3-е.

В 2021 г. указом президента Российской Федерации от 5 января 2021 г. № 16 был создан фонд «Круг добра». В 2021 г. фонд заключил 152 контракта на сумму более 27 млрд руб. Были закуплены препараты с МНН алглукозидаза альфа, асфотаза альфа, аталурен, ивакафтор + лумакафтор, канакинумаб, нусинерсен, рисдилам, себелипаза альфа, эверолимус, элосульфаза альфа. Самый затратный препарат – нусинерсен (54 контракта на общую сумму 13 млрд руб.). Контракты были заключены с АО «Фармстандарт», ООО «Ирвин», АО «Фармимэкс», ООО «Компания Фармстор», АО «Санофи Россия», ООО «Биотэк». С АО «Фармстандарт» было заключено 45 контрактов на общую сумму 12 млрд руб. (табл. 7, 8). В 2022 г. было заключено уже 277 контрактов на сумму более 72 млрд руб. Помимо препаратов, закупленных в 2021 г., в 2022 г. были закуплены МНН иммуноглобулин человека нормальный, ланаделумаб, онасемноген абепарвовек, селексипаг, селуметиниб и тедуглутид. Самым затратным МНН в 2022 г. стал рисдилам, по нему было заключено 45 контрактов на общую сумму более 14 млрд руб. Больше всего контрактов в 2022 г. было заключено с АО «Фармимэкс» – 123 контракта на общую сумму более 27 млрд руб. Также поставщиками в 2022 г. были ООО «Ирвин 2», АО «Санофи Россия», АО «Фармстандарт», ООО «Скопинфарм», ООО «Ирвин»,

РИСУНОК 3. Структура распределения торгов по формам размещения по объему торгов, 2021-2022 гг.

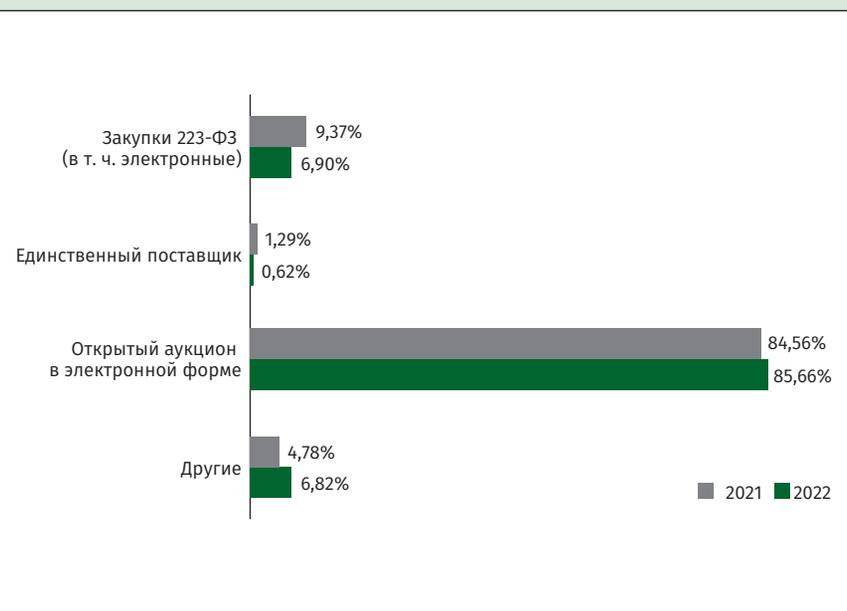


РИСУНОК 4. Источники финансирования закупок, 2021-2022 гг.

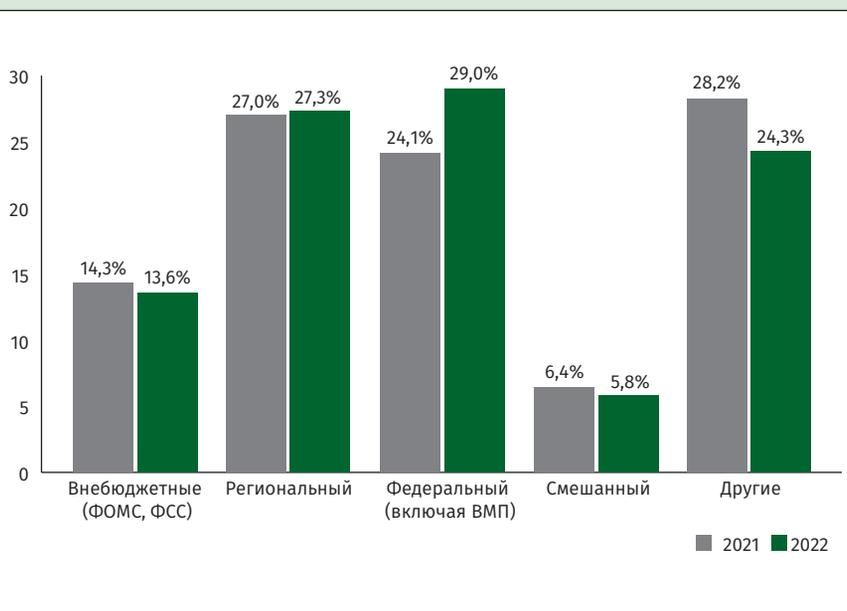
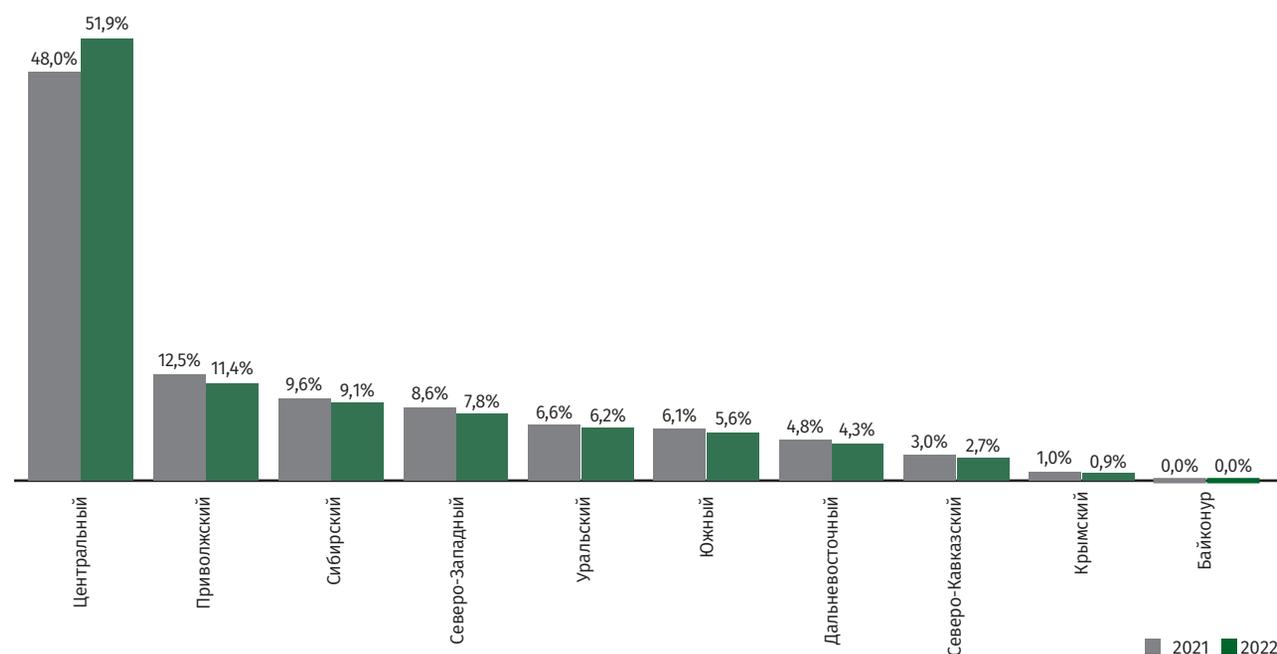


ТАБЛИЦА 2. Распределение торгов по количеству участников, 2021–2022 гг.

Годы	Доля в торгах с 1 участником		Доля в торгах с несколькими участниками	
	В стоимостном объеме	В общем количестве завершенных торгов	В стоимостном объеме	В общем количестве завершенных торгов
2021	86,5%	65,1%	13,5%	34,9%
2022	85,9%	67,8%	14,1%	32,2%

РИСУНОК 5. Распределение объема закупок в стоимостном выражении по ФО в ценах победителей, 2021-2022 гг.**ТАБЛИЦА 3.** Топ-10 учреждений по объему закупок, 2021-2022 гг.

Место в рейтинге	Заказчик	Цена победителя в 2022 г., млрд руб.	Доля в общем объеме госзакупок	Место в рейтинге	Заказчик	Цена победителя в 2021 г., млрд руб.	Доля в общем объеме госзакупок
1	ФКУ «ФЦПИЛО» Минздрава России	249,30	27%	1	ФКУ «ФЦПИЛО» Минздрава России	162,33	18%
2	ГКУ АЗ (КС) ДЗМ	57,76	6%	2	ГКУ АЗ (КС) ДЗМ	50,27	6%
3	ГКУ МО «ДЕЗ»	22,82	2%	3	Минздрав России	26,50	3%
4	Комитет по здравоохранению СПб	15,19	2%	4	ГКУ МО «ДЕЗ»	16,96	2%
5	ГП НО «НОФ»	14,83	2%	5	ГП НО «НОФ»	15,39	2%
6	Минздрав Краснодарского края	12,55	1%	6	АО «Нацимбио»	14,85	2%
7	«Губернские аптеки»	11,78	1%	7	Комитет по здравоохранению СПб	13,65	2%
8	ГУП «Таттехмедфарм»	8,70	1%	8	«Губернские аптеки»	10,26	1%
9	Минздрав Свердловской области	7,03	1%	9	ГУП «Таттехмедфарм»	9,35	1%
10	ГКУ Техобеспечение МЗ РБ	6,61	1%	10	Минздрав Краснодарского края	8,18	1%
Всего		406,56	44%	Всего		327,72	37%

ТАБЛИЦА 4. Топ-10 победителей торгов, 2022 г.

Топ 2022	Топ 2021	Победитель	Сумма, млрд руб., 2022 г.
1	2	АО «Фармстандарт»	106,87
2	1	АО «Р-Фарм»	98,43
3	3	АО «Фармимэкс»	48,44
4	4	АО «Ланцет»	34,09
5	86	ООО «Ирвин 2»	32,16
6	7	АО «Нацимбио»	28,32
7	5	ООО «Ирвин»	21,52
8	8	ООО «Примафарм»	16,37
9	10	ЗАО «Биокад»	14,53
10	9	ООО «Медипал-Онко»	14,49

ТАБЛИЦА 5. Топ-10 препаратов по объему закупок в рамках программы «7 (12, 14) нозологий», 2022 г.

Топ 2022	Топ 2021	МНН	Сумма закупки по контракту (млрд руб.)
1	6	Экулизумаб	8,56
2	4	Окрелизумаб	6,60
3	10	Эмицизумаб	6,16
4	7	Октоког альфа	5,90
5	13	Даратумумаб	5,57
6	3	Интерферон бета-1а	5,54
7		Идурсульфаз	5,29
8	24	Мороктоког альфа	4,39
9		Леналидомид	4,35
10	5	Ритуксимаб	4,34

ТАБЛИЦА 6. Топ-10 победителей торгов в рамках программы «7 (12, 14) нозологий», 2022 г.

Место в рейтинге	Победитель	Начальная цена (млрд руб.)	Сумма по цене победителя (млрд руб.)	Сумма по цене поставки (млрд руб.)	Доля по цене поставки, %
1	АО «Фармстандарт»	31,64	31,64	31,71	33,2%
2	АО «Р-Фарм»	17,19	17,12	17,12	17,9%
3	Фармимэкс	15,23	15,23	15,23	16,0%
4	ЗАО «Биокад»	10,04	8,65	8,65	9,1%
5	ООО «Ирвин»	6,16	6,16	6,16	6,5%
6	ООО «Нанолек»	5,86	5,85	5,85	6,1%
7	ООО «Примафарм»	3,74	3,71	3,71	3,9%
8	ООО «Джи Ди Пи»	2,74	2,74	2,74	2,9%
9	ООО «Ирвин 2»	1,24	1,24	1,24	1,3%
10	Фирма ЦВ Протек	1,15	1,14	1,14	1,2%

АО «Ланцет», ООО «Компания Фармстор» (табл. 9, 10).

В 2021 г. был заключен один офсетный контракт (контракт на поставку лекарственных препаратов, предусматривающий встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора). Контракт по 9 МНН на сумму 1 – руб. был заключен Департаментом здравоохранения города Москвы с ФГУП «Московский эндокринный завод» (табл. 11). В 2022 г. было заключено два таких контракта: один – между Минздравом Московской области и ООО «ПСК Фарма» по 12 МНН на сумму 4,5 млрд руб., второй – между Минздравом Самарской области и ООО «Мабскейл» по МНН Трастузумаб на сумму 79,7 млн руб. (табл. 12).

В 2022 г. было проведено 8,9 тыс. тендеров с множественными заказчиками – по одному тендеру заключалось несколько контрактов с разными заказчиками (табл. 13), из них 5,1 тыс. завершенных и 3,8 тыс. несостоявшихся. Было заключено более 56 тыс. контрактов на общую сумму более 13 млрд руб. Больше всего кон-

ТАБЛИЦА 7. Победители «Круг добра», 2021 г.

Победитель	Количество контрактов	Сумма по НМЦК, млрд руб.	Сумма по цене победителя, млрд руб.	Сумма по контрактам, млрд руб.
АО «Фармстандарт»	45	12,11	12,02	12,02
ООО «Ирвин»	34	7,33	7,33	7,33
Фармимэкс	49	5,69	5,69	5,69
ООО «Компания Фармстор»	8	1,38	1,36	1,36
АО «Санофи Россия»	15	0,86	0,86	0,86
ООО «Биотэк»	1	0,13	0,13	0,13
Общий итог	152	27,50	27,39	27,39

трактов заключили в Приволжском (12,5 тыс.), Центральном (18,3 тыс.) и Сибирском (11,5 тыс.) федеральных округах на сумму 3,3 млрд руб., 3,3 млрд руб. и 3,1 млрд руб. соответственно (табл. 14). По заключенным контрактам с множественными заказчиками лидируют Алтайский край (5,3 тыс. контрактов на сумму 2,3 млрд руб.) и Воронежская область (6,4 тыс. контрактов на сумму 1,9 млрд руб.) (табл. 15). По объемам

таких закупок в 2022 г. лидируют кислород (675 млн руб.), пембролизумаб (658 млн руб.) и эноксапарин натрия (632 млн руб.) (табл. 16).

В таблице 17 показано распределение по федеральным округам препаратов для лечения ВИЧ, закупленных ФКУ «ФЦПИЛО» Минздрава России. В таблице представлены топ-10 ТН по объему закупок в 2022 г. На рисунке 6 можно увидеть распределение топ-3 ТН по регионам РФ.

ТАБЛИЦА 8. МНН, закупленные по программе «Круг добра» в 2021 г.

МНН	Завершенные			Не состоявшиеся		
	Количество контрактов	Количество упаковок	Сумма, млн руб.	Количество извещений	Количество упаковок	Сумма, млн руб.
Алглюкозидаза альфа	2	2 605	130,90			
Асфотаза альфа	13	271	1 183,07	1	86	204,28
Аталурен	20	4 323	2 955,50			
Ивакафтор + лумакафтор	13	820	725,76			
Канакинумаб	4	252	139,81			
Нусинерсен	54	2 934	13 511,91			
Рисдиплам	34	10 945	7 326,38			
Себелипаза альфа	3	523	247,32			
Эверолимус	1	21	0,61			
Элосульфаза альфа	8	12 476	1 164,37	2	650	52,92
Общий итог	152	35 170	27 385,64	3	736	257,20

ТАБЛИЦА 9. Победители «Круг добра», 2022 г.

Победитель	Количество контрактов	Сумма по НМЦК, млрд руб.	Сумма по цене победителя, млрд руб.	Сумма по контрактам, млрд руб.
АО «Фармимэкс»	123	27,29	27,29	27,27
ООО «Ирвин 2»	43	10,89	10,89	11,12
АО «Санофи Россия»	43	10,82	10,82	11,11
АО «Фармстандарт»	33	8,66	8,64	9,01
ООО «Скопинфарм»	1	5,50	5,50	5,50
ООО «Ирвин»	14	3,77	3,77	3,77
АО «Ланцет»	17	3,43	3,42	3,48
ООО «Компания Фармстор»	3	0,93	0,88	0,93
Общий итог	277	71,30	71,22	72,20

ТАБЛИЦА 10. МНН, закупленные по программе «Круг добра» в 2022 г.

МНН	Завершенные			Не состоявшиеся		
	Количество извещений	Количество упаковок	Сумма, млн руб.	Количество извещений	Количество упаковок	Сумма, млн руб.
Алглюкозидаза альфа	3	9 559	480,33	1	647	32,51
Асфотаза альфа	19	855	3 830,83			
Аталурен	49	19 098	13 158,22			
Ивакафтор + лумакафтор	40	12 017	10 632,71	1	43	38,06
Иммуноглобулин человека нормальный	4	2 330	42,86	1	264	2,54
Канакинумаб	6	994	551,30			
Ланаделумаб	5	630	612,59			
Нусинерсен	36	2 214	9 939,71	4	180	724,64
Онасемноген абепарвовек	1	50	5 500,00			
Рисдиплам	45	21 760	14 495,76			
Себелипаза альфа	11	5 428	2 566,82			
Селексипаг	4	149	18,47	1	7	1,32
Селуметиниб	19	7 053	3 402,85			
Тедуглутид	12	1 836	2 869,88			
Эверолимус	8	13 175	378,18	2	6 719	171,18
Элосульфаза альфа	15	37 508	3 715,36	2	8 500	789,41
Общий итог	277	134 656	72 195,89	12	16 360	1 759,65

ТАБЛИЦА 11. Офсетные закупки, 2021 г.

МНН	Департамент здравоохранения города Москвы	
	Количество упаковок, тыс.	Сумма по позиции, млн руб.
Бетаксолон	851	37,88
Диклофенак	65	1,35
Клозапин	2 695	652,16
Левифлоксацин	21	1,96
Надропарин кальция	25	75,56
Пароксетин	6 657	60,59
Прегабалин	1 490	132,16
Ривастигмин	16	47,40
Трамадол	5 894	83,40
Общий итог	17 714	1 092,46

ТАБЛИЦА 12. Офсетные закупки, 2022 г.

МНН	Минздрав Московской области		МНН	Минздрав Самарской области	
	Количество упаковок, тыс.	Сумма по позиции, млн руб.		Количество упаковок, тыс.	Сумма по позиции, млн руб.
Апиксабан	373	135,50	Трастузумаб	3	79,73
Будесонид	40	5,08			
Будесонид + формотерол	4	10,41			
Гликопиррония бромид	28	9,49			
Гликопиррония бромид + Индакатерол	4	9,62			
Голимумаб	9	452,82			
Дабигатрана этексилат	210	334,39			
Мацитентан	2	163,62			
Ривароксабан	2 128	1 918,02			
Севеламер	24	138,82			
Тикагрелор	269	287,17			
Элтромбопаг	11	1 080,09			
Общий итог	3 100	4 545,02		3	79,73

ТАБЛИЦА 13. Тендеры с множественными заказчиками

	Завершенные (объявлен победитель), тыс.	Не состоявшиеся, тыс.	Всего, тыс.
44-ФЗ	4,7	3,7	8,4
223-ФЗ	0,4	0,1	0,5
Всего	5,1	3,8	8,9

ТАБЛИЦА 14. Контракты с множественными заказчиками по федеральным округам

Количество контрактов	Количество контрактов, тыс.	Сумма, млн руб.
Приволжский федеральный округ	12,5	3 346,32
Центральный федеральный округ	18,3	3 316,00
Сибирский федеральный округ	11,6	3 135,79
Северо-Западный федеральный округ	4,8	1 228,87
Дальневосточный федеральный округ	5,7	976,60
Уральский федеральный округ	1,5	540,72
Южный федеральный округ	2,0	533,03
Северо-Кавказский федеральный округ	0,0	0,15
Общий итог	56,3	13 077,47

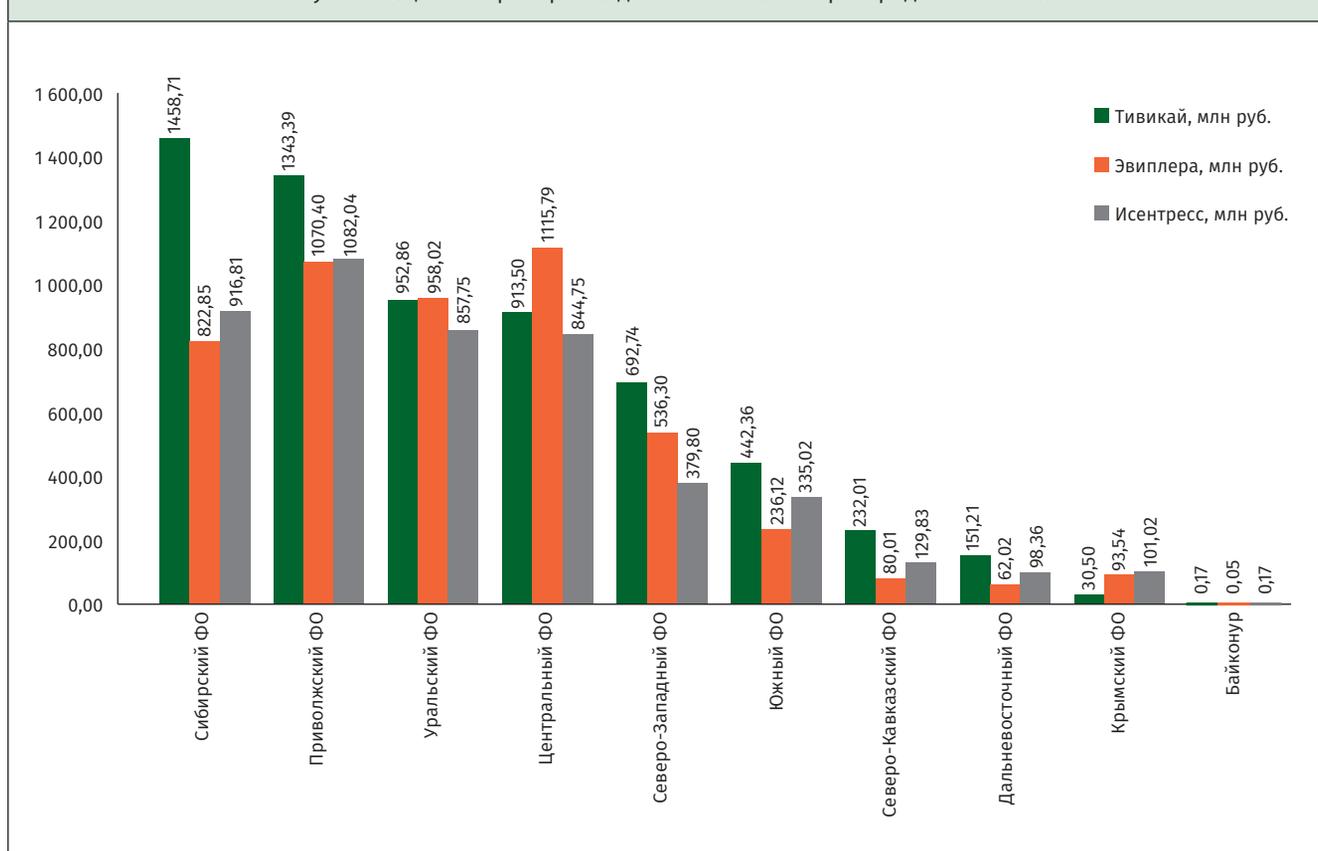
ТАБЛИЦА 15. Топ-10 регионов. Множественные заказчики

МНН	Количество контрактов, тыс.	Сумма, млн руб.
Алтайский край	5,3	2 284,85
Воронежская область	6,4	1 859,97
Удмуртская Республика	3,9	1 127,68
Оренбургская область	3,2	910,39
Белгородская область	4,5	712,07
Республика Башкортостан	2,1	623,57
Сахалинская область	2,9	527,87
Тюменская область	1,4	524,50
Ленинградская область	0,3	403,70
Красноярский край	2,3	391,58
Всего Топ-10	32,4	9 366,17

ТАБЛИЦА 16. Топ-10 МНН по контрактам со множественными заказчиками

МНН	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.
Кислород	2 164	674,63
Пембролизумаб	4	658,08
Эноксапарин натрия	387	631,79
Натрия хлорид	20 724	598,71
Трастузумаб	15	389,61
Гепарин натрия	594	380,21
Инозин + никотинамид + рибофлавин + янтарная кислота	2 042	332,66
Бевацизумаб	24	294,60
Цефтриаксон	2 461	184,73
Меропенем	537	176,77
Всего Топ-10	28 952	4 321,79

РИСУНОК 6. Топ-3 ТН по закупкам ФЦПило препаратов для лечения ВИЧ – распределение по ФО



ТН контракт		Федеральный округ поставки лота																				
		Сибирский ФО		Приволжский ФО		Уральский ФО		Центральный ФО		Северо-Западный ФО		Южный ФО		Северо-Кавказский ФО		Дальневосточный ФО		Крымский ФО		Байконур		
Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	Количество упаковок, тыс.	Сумма, млн руб.	
Тивикай	237,40	1 458,71	218,63	1 343,39	155,07	952,86	148,67	913,50	112,74	692,74	71,99	442,36	37,76	232,01	24,61	151,21	4,96	30,50	0,03	0,17	0,03	0,17
Эвиплера	32,85	822,85	42,73	1 070,40	38,24	958,02	44,54	1 115,79	21,41	536,30	9,43	236,12	3,19	80,01	2,48	62,02	3,73	93,54	0,00	0,05	0,00	0,05
Исентресс	54,81	916,81	63,01	1 082,04	49,37	857,75	48,66	844,75	21,70	379,80	19,02	335,16	7,59	129,83	5,81	98,36	5,83	101,02	0,01	0,17	0,01	0,17
Элпида	110,78	725,00	132,01	864,01	120,25	787,03	99,63	652,08	67,39	441,03	27,49	179,89	9,36	61,23	9,28	60,76	13,24	86,66	0,01	0,09	0,01	0,09
Интеленс	48,79	594,35	48,73	596,17	31,94	389,66	41,97	510,21	10,95	133,81	13,35	162,31	2,15	26,08	2,41	29,23	5,61	68,65	0,00	0,00	0,00	0,00
Калетра	97,32	435,92	111,87	503,06	86,53	386,88	46,24	208,75	24,64	111,41	21,99	98,40	6,86	30,73	7,36	33,15	6,14	27,70	0,03	0,13	0,03	0,13
Калидавир	92,60	419,95	108,14	490,47	81,71	370,58	45,41	205,97	24,34	110,37	20,83	94,46	6,53	29,60	7,18	32,55	6,01	27,27	0,03	0,13	0,03	0,13
Биктарви	12,65	198,92	11,09	174,41	5,73	90,10	19,81	311,54	9,84	154,77	6,34	99,79	18,63	293,05	0,86	13,54	2,18	34,29	0,00	0,00	0,00	0,00
Дарунавир	29,88	171,33	51,06	293,46	32,25	183,52	62,31	341,32	15,58	89,18	11,15	63,65	2,64	14,51	3,83	21,28	3,15	17,51	0,00	0,00	0,00	0,00
Генвоя	14,77	232,37	20,01	314,77	7,89	124,09	18,86	296,59	4,83	75,94	3,11	48,92	2,59	40,71	0,92	14,53	2,88	45,25	0,00	0,00	0,00	0,00



Юлия НЕЧАЕВА, DSM Group, директор отдела стратегических исследований

Рынок биологически активных добавок в 2022 году

За последние несколько лет рынок БАД в России заметно трансформировался. Этому способствовала и пандемия коронавирусной инфекции, которая спровоцировала дополнительное внимание потребителя к здоровью и его профилактике; и развитие онлайн-торговли с расширением доступного ассортимента; и изменение аудитории, которая потребляет добавки (снижение среднего возраста покупателя категории). Все это в совокупности делает данный сегмент рынка одним из быстрорастущих, но при этом и наиболее привлекательным для вывода новых позиций в продажу.

Поэтому вопрос дополнительного контроля за оборотом БАД становится актуальным. Решением может стать маркировка. Пилотный проект начался еще в мае 2021 г., и сроки его окончания пока сдвигаются. По последним данным, он должен закончиться 28 февраля, а с 1 апреля 2023 г. маркировка БАД должна стать обязательной для всех. На февраль 2023 г. в эксперименте фигурируют 4 495 участников. Продажа биодобавок с кодом «Честного знака» дистанционным способом – это один из этапов эксперимента по маркировке, который сейчас проводится в России. Количество производителей БАД (1 157 компаний) несколько больше количества производителей лекарств (893 компании). А компаний, которые производят и ЛП, и БАД, всего около 240. Таким образом, большая часть производителей должна готовиться к маркировке с нуля. Заметим, что Минпромторг готов предоставить льготные кредиты производителям БАД на покупку оборудования для системы маркировки. Сумма займа может достигать 50 млн руб. под 1% на 2 года.

Геополитическая обстановка способствовала уходу известных производителей и иностранных маркетплейсов из России. В 2022 г. зарубежные компании, самостоятельно реализующие биодобавки (не через коммерческий



Юлия Нечаева

сегмент фармрынка), стали испытывать серьезные проблемы с продвижением и продажей своей продукции, а часть из них в принципе приостановили свою деятельность. Например, теперь напрямую сделать заказ в iHerb невозможно, потому что сайт американской площадки заблокирован. Amway и Herbalife остановили импорт товаров из-за границы и закрывают свои пункты выдачи заказов.

Но российский потребитель все равно остается привлекательным для иностранных компаний, и поиск возможности реализовывать свою продукцию не останавливается. Так, «Яндекс.Маркет» стал продавать товары собственной торговой марки



DSM GROUP – маркетинговое агентство, специализирующееся на исследованиях фармацевтического рынка, проведении конференций и оказании рекламных услуг компаниям в сферах медицины и фармацевтики.

DSM Group на рынке маркетинговых исследований с 1999 года. Агентство предоставляет информацию по продажам и закупкам лекарственных средств, БАД, косметики, изделий медицинского назначения.

В портфеле: ежемесячный и еженедельный розничный аудит, с выделением e-Соттерге, аудиты госпитальный и ЛПО по Российской Федерации.

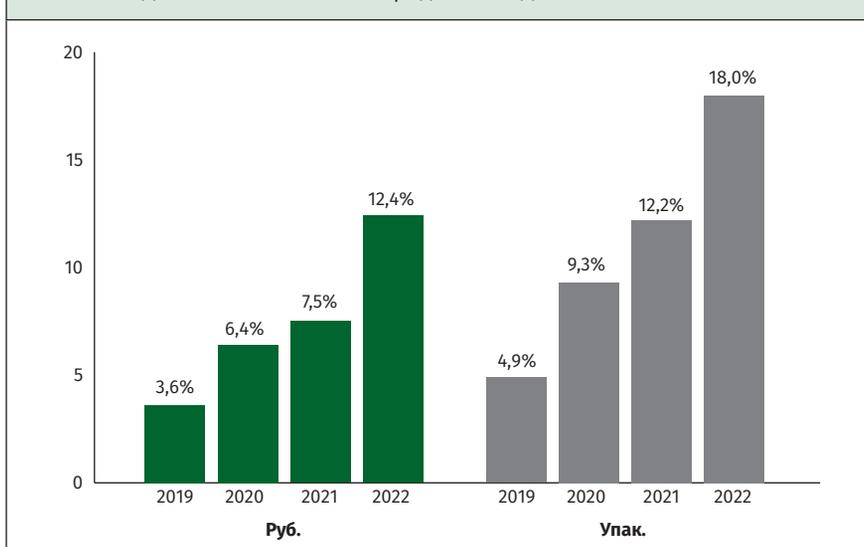
Деятельность организации по проведению розничного аудита фармацевтического рынка России соответствует системе менеджмента качества, требованиям международного стандарта ISO 9001:2015. Компания предоставляет своим клиентам комплекс маркетинговых услуг, регулярно анализирует тенденции рынка. На данные DSM Group ссылаются федеральные общественно-политические издания страны. Результаты исследований пользуются фармацевтические компании, аптечные сети, дистрибьюторы, маркетплейсы, инвестиционные аналитики и крупные банки, консалтинговые компании, рекламные агентства.

DSM Group предоставляет рекламные услуги для фармацевтических компаний, обеспечение корпоративными сувенирами, а также полиграфической и POSM-продукцией. Мы более 20 лет помогаем воплощать идеи наших клиентов и ценим их индивидуальность.

Компания также организует и проводит форумы и конференции для профессионалов фармацевтического рынка, разрабатывает уникальные концепции проведения собственных мероприятий клиентов.

Подробная информация представлена на сайте DSM.RU.

РИСУНОК 1. Доля СТМ в аптечных продажах БАД



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

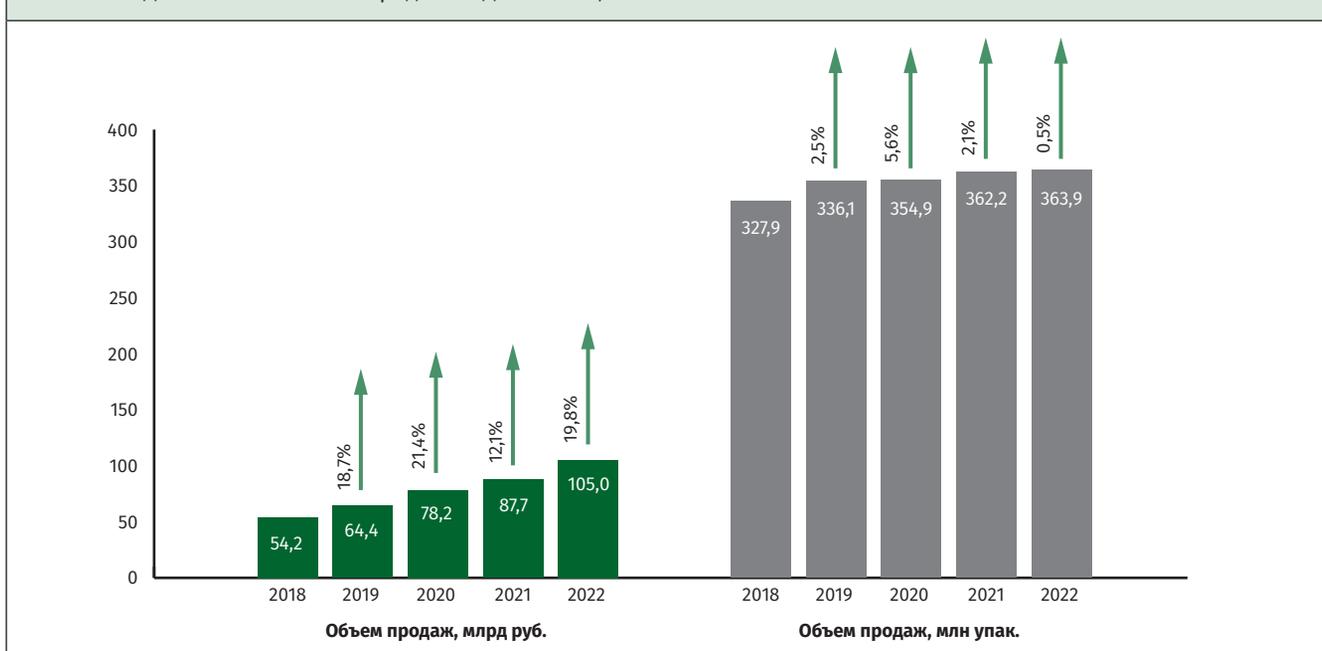
Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

iHerb. Витамины бренда California Gold Nutrition появились на сайте в разделе «Здоровое питание». В целом БАД – одна из самых популярных категорий для выпуска собственных торговых марок (СТМ). За несколько лет их доля выросла в разы. В 2022 г. СТМ уже занимает долю порядка 12% аптечных продаж в рублях и 18% в упаковках (рис. 1). Востребованность СТМ

объясняется тем, что данная категория помогает аптекам наращивать прибыль в текущих непростых экономических условиях. Популярность БАД и расширение предложения позволяют категории одной из немногих показать положительную динамику в упаковках. Распространение коронавирусной инфекции, например, в 2020–2021 гг.

сделало популярной категорию БАД с витаминами D₃ и С. В 2022 г. количество новинок в этих категориях продолжает расти, а вот прирост в объемах уже не такой большой. Например, предложение БАД с витамином С увеличилось на 36%, а продажи снизились на 16%. Категория витамина D₃ еще продолжает расти +61% в СКЮ и +18% в деньгах. А фокус предложений смещается на новые категории. В 2022 г. вырос ассортиментный ряд БАД с коллагеном (на 63%), а оборот в стоимостном выражении увеличился на 59%. Нервная обстановка сделала более популярной и так емкую группу БАД, обладающих успокаивающим и мягким снотворным действием (N02B): появилось почти 100 новых наименований, и продажи выросли на 17%. Также растет категория БАД с магнием – на 68% в рублях (сейчас около 280 наименований таких БАД можно найти в аптеках). В 2022 г. емкость коммерческого рынка биодобавок составила 105 млрд руб. и 364 млн упак. Последние 4 года рынок добавок к пище растет двузначными темпами. Так, в 2022 г. прирост составил 19,8% к предыдущему году (рис. 2).

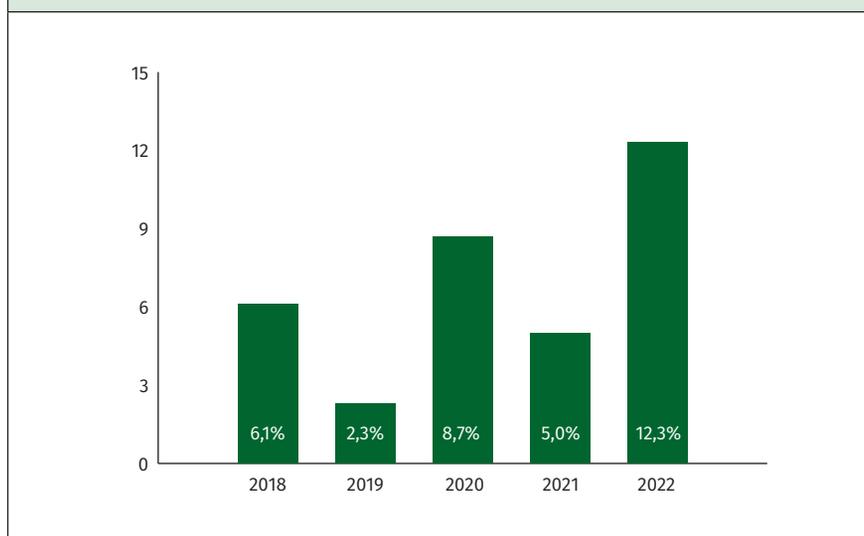
РИСУНОК 2. Динамика аптечных продаж БАД в России, 2018–2022 гг.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

РИСУНОК 3. Изменение цен БАД на аптечном рынке России



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
СМК соответствует требованиям ISO 9001:2015

В 2022 г. самым удачным для рынка стал I квартал, на который пришлось порядка 30,7% годового оборота в рублях. Наибольший прирост относительно 2021 г. был отмечен в марте (+74,7% в рублях к третьему месяцу

прошлого года) и в феврале (+38,6% к февралю 2021 г.).

В среднем одна упаковка БАД в 2022 г. обошлась потребителю в 288 руб. (розничная цена), что на 19,2% выше, чем годом ранее. В ценах закупки

аптек средневзвешенная стоимость БАД составляет порядка 226 руб.

Динамика цен на биодобавки была проанализирована с помощью индекса цен Ласпейреса. Одной из причин роста средневзвешенных цен стала инфляция на БАД. В 2022 г. цены в рублях на БАД увеличились на 12%, и показатель был в 2,5 раза выше, чем в 2021 г. (рис. 3). Основной рост цен пришелся на апрель-май 2022 г. Но, в отличие от лекарств, цены на которые с лета начали снижаться, уровень инфляции на БАД оставался высоким на протяжении всего года.

БАД позиционируются производителями как добавки к пище для профилактики различных заболеваний. Классификатор БАД по действию, разработанный в компании DSM, содержит 16 разделов, большинство из которых имеют 2-й подуровень, а некоторые разделы – 3-й.

Рейтинг за год несколько изменился. Группа [W] «БАД для похудения и очищения организма», продемонстрировав снижение продаж на 6%,

ТАБЛИЦА 1. Рейтинг продаж по разделам классификатора БАД в 2022 г.

Рейтинг	Изменение к 2021	Группа	Объем продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2021
1	-	[V] БАД, действующие на организм в целом	33 892	32,3%	19,2%
2	-	[A] БАД, действующие на пищеварительную систему	20 421	19,5%	16,3%
3	-	[N] БАД, влияющие на функции центральной нервной системы	9 900	9,4%	20,2%
4	-	[M] БАД, применяемые при заболеваниях костной системы	7 947	7,6%	19,6%
5	-	[G] БАД, влияющие на репродуктивную систему	7 653	7,3%	17,6%
6	-	[C] БАД для поддержания функций сердечно-сосудистой системы	4 858	4,6%	16,9%
7	-	[R] БАД, применяемые при заболеваниях дыхательной системы	4 417	4,2%	35,9%
8	-	[D] БАД, применяемые для устранения различных проблем с кожей и волосами	3 358	3,2%	18,6%
9	-	[B] БАД, действующие на кроветворную систему	2 657	2,5%	43,7%
10	+1	[I] БАД, поддерживающие функцию иммунной системы	2 411	2,3%	34,4%
11	+1	[S] БАД, действующие на органы чувств	2 001	1,9%	23,5%
12	+1	[U] БАД, действующие на мочевыделительную систему	1 846	1,8%	55,6%
13	-3	[W] БАД для похудения и очищения организма	1 722	1,6%	-6,0%
14	-	[T] БАД, применяемые при отравлениях и интоксикациях	941	0,9%	-1,7%
15	-	[H] БАД, влияющие на функцию желез внутренней секреции	807	0,8%	20,1%
16	-	[J] БАД, применяемые при вирусных, бактериальных и грибковых заболеваниях	155	0,1%	13,5%

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group.
ISO 9001:2015

ТАБЛИЦА 2. Топ-20 брендов БАД в России в 2022 г.

Рейтинг	Изменение к 2021	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2021
1	-	Эвалар	13 345	12,7%	-4,2%
2	-	Solgar	8 103	7,7%	32,3%
3	+2	Бак-Сет	2 758	2,6%	31,5%
4	-	Доппельгерц	2 433	2,3%	4,1%
5	-2	Максилак	2 289	2,2%	-4,3%
6	+3	Витамир	2 140	2,0%	101,7%
7	-	Фемибион	2 063	2,0%	11,4%
8	-2	Детримакс	1 893	1,8%	-1,7%
9	-1	Витрум	1 498	1,4%	3,8%
10	+2	ВТФ	1 348	1,3%	54,0%
11	-1	Витамишки	1 040	1,0%	8,9%
12	+1	Natures Bounty	981	0,9%	16,5%
13	+4	Мирролла	919	0,9%	38,3%
14	-	Элевит	858	0,8%	11,2%
15	+4	Фитомуцил	848	0,8%	31,6%
16	-1	Гематоген	794	0,8%	11,0%
17	+3	Будь Здоров!	775	0,7%	34,1%
18	-7	Супрадин	758	0,7%	-14,8%
19	-1	Арта	709	0,7%	8,0%
20	+33	Bifcin	689	0,7%	167,6%

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

опустилась на три строчки вниз и уступила позиции группам, показавшим заметный рост потребления. Речь идет о БАД, поддерживающих функцию иммунной системы (+34,4%); БАД, действующих на органы чувств (+23,5%); БАД, действующих на мочевыделительную систему (+55,6%).

Традиционно самыми востребованными на рынке остаются добавки общего назначения группы [V] «БАД, действующие на организм в целом» (доля 32,3% в рублях, табл. 1). При сравнении с 2021 г. объем реализации этой группы БАД вырос на 19,2%. Основные бренды биодобавок в группе [V]: Solgar (доля в продажах группы – 15,4% в рублях) одноименной корпорации и «Фемибион» (6,1%) компании Dr. Reddy's.

Вторую строчку удерживает группа [A] «БАД, действующие на пищеварительную систему» (19,5%), которая продемонстрировала прирост

продаж на 16,3%. В данной группе наиболее востребованы позиции «Бак-Сет» (доля в продажах группы – 13,2% в рублях) компании PharmaMed и «Максилак» (11,2%) отечественного производителя «Биннофарм Групп». Третье место – у группы [N] «БАД, влияющие на функции центральной нервной системы» (9,4%), которая также показала положительную динамику продаж: +20,2%. Группу возглавили добавки отечественного производителя «Эвалар» – «Эвалар Глицин» (доля в продажах группы – 7,9% в рублях) и «Формула Спокойствия» (7,2%).

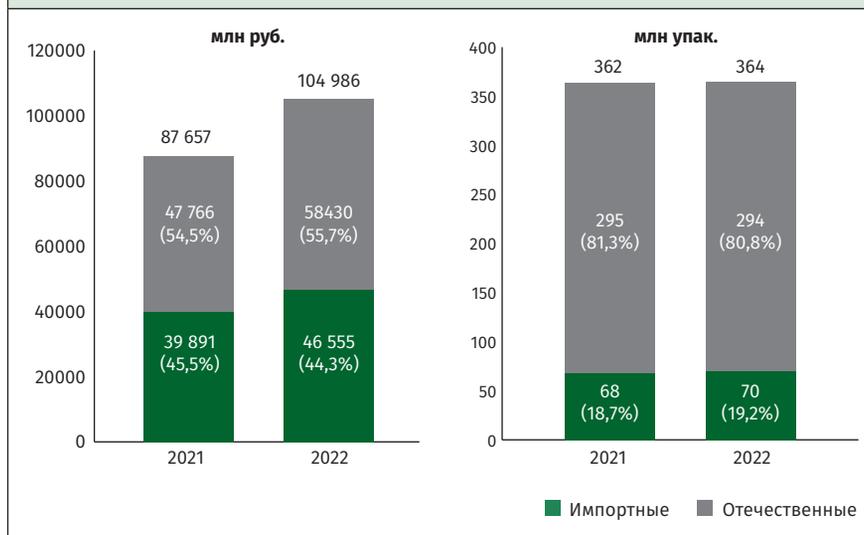
ТОП-20 БРЕНДОВ БАД, ЛИДИРУЮЩИХ ПО ОБЪЕМУ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ РОССИИ

По итогам 2022 г. на аптечных полках было представлено свыше 3 200 брендов БАД (порядка 13,8 тыс. SKU) от 1 157 производителей. За год на рынке появилось более 500 новых

брендов. Если раньше новинки легко занимали топовые позиции за счет грамотного продвижения, то сейчас привести «интересные» продукты стало сложнее.

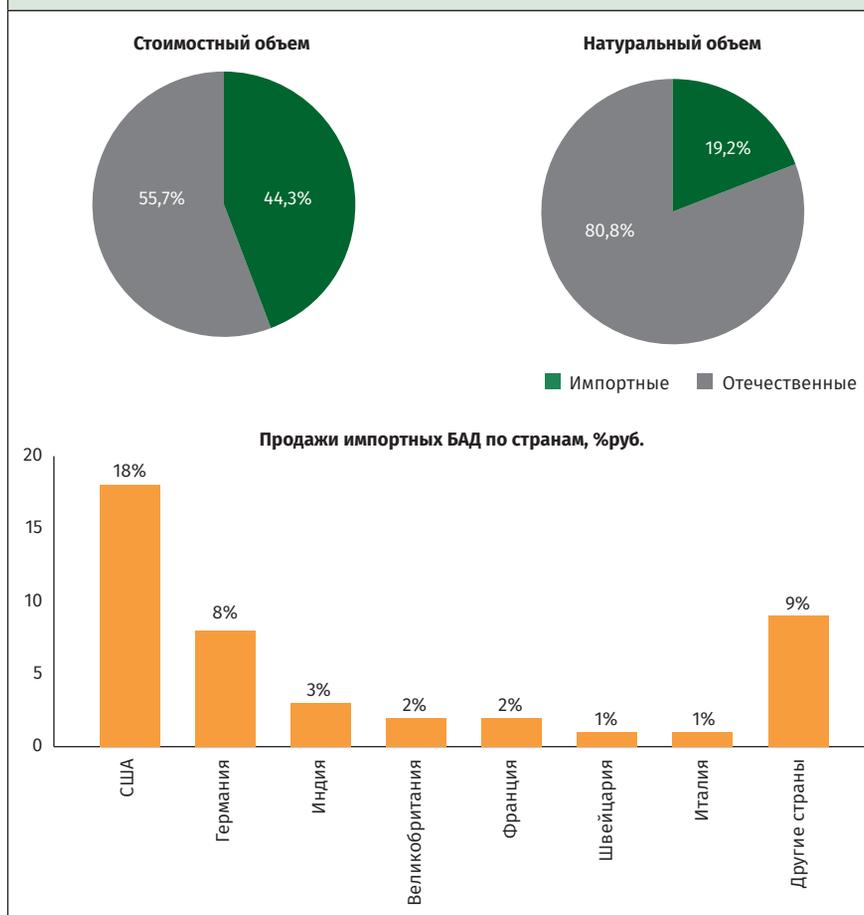
Самой успешной новинкой стала марка «Криспофан» (СТМ аптечной сети «Планета Здоровья»), которая по итогам года разместилась на 116-й строчке (объем продаж – 169,3 млн руб.). В линейке 6 торговых наименований разной направленности. Самые востребованные – добавка, обладающая успокаивающим и мягким снотворным действием, «Krispofun Night/Криспофан Ночь Комплекс для сна» и БАД, применяемая при заболевании мочевыделительной системы различного характера, «Криспофан Цисто/Krispofun Cysto».

В рейтинге топ-20 брендов, лидирующих по стоимостным объемам продаж, можно отметить ряд существенных изменений. Тройка

РИСУНОК 4. Соотношение продаж БАД отечественного и импортного производства 2021–2022 гг.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

РИСУНОК 5. Соотношение продаж БАД отечественного и импортного производства по странам в 2022 г.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

лидеров также изменилась. На первой строчке, как и годом ранее, расположилась добавка под маркой «Эвалар» (12,7%) одноименного производителя, которая включает в себя широкий перечень продукции (табл. 2). Уступая 5% в доле на рынке, 2-е место занимает линейка пищевых биодобавок Solgar, действующих как на организм в целом, так и на его отдельные системы, от компании Solgar. Замыкает тройку лидеров мультипробиотик для нормализации микрофлоры в кишечнике под маркой «Бак-Сет» (2,6%). Эту добавку выпускает корпорация PharmaMed.

В рейтинг попала одна новинка: синбиотик Vificin, который производит компания «Спектрум». За счет увеличения продаж на 167,6% марка поднялась на 33 строчки вверх и заняла 20-е место.

Из заметных положительных изменений также стоит выделить еще два бренда. Продукты различной направленности под маркой «Витамир» (производитель «Квадрат-С») укрепились в рейтинге на 3-й строчке в результате увеличения продаж на 101,7% относительно прошлого года. На две позиции выше поднялся бренд «ВТФ» (+54%) от корпорации «ВТФ».

На рынке БАД преобладают средства российского производства. Отечественные БАД занимают 80,8% натурального объема продаж и 55,7% стоимостного. Если в рублях структура рынка изменилась в пользу российских биодобавок (их вес на рынке вырос на 1,2%), то в упаковках, наоборот, увеличилась доля импортных БАД с 18,7% до 19,2% за год (рис. 4). Политическая и экономическая ситуация повлечет за собой дальнейшее увеличение доли отечественных производителей.

При рассмотрении абсолютных показателей можно отметить увеличение продаж у обеих категорий в стоимостном объеме: реализация импортных добавок в 2022 г. по отношению к 2021 г. выросла на 16,7%, отечественных БАД – на

ТАБЛИЦА 3. Топ-20 производителей БАД в России в 2022 г.

Рейтинг	Изменение к 2021	Производитель	Объем продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2021	Доля онлайн-сегмента в продажах компании
1	-	«Эвалар»	14 290	13,6%	0,3%	15%
2	-	Solgar	8 103	7,7%	32,3%	37%
3	-	PharmaMed	5 690	5,4%	25,2%	19%
4	-	«Квадрат-С»	4 979	4,7%	57,3%	3%
5	+5	ВТФ	3 223	3,1%	60,0%	4%
6	-	Unipharm	3 027	2,9%	4,5%	23%
7	-2	Stada	2 964	2,8%	0,9%	18%
8	-	Queisser Pharma	2 439	2,3%	4,4%	23%
9	-	Dr. Reddy's	2 336	2,2%	15,4%	21%
10	-3	«Биннофарм Групп»	2 293	2,2%	-4,3%	10%
11	+4	«Мирролла»	2 155	2,1%	106,4%	5%
12	-1	Bayer	1 739	1,7%	1,0%	20%
13	+28	«Аптека Сервис Плюс»	1 601	1,5%	331,2%	5%
14	-1	Bausch Health	1 440	1,4%	2,5%	10%
15	-3	«Отисифарм»	1 349	1,3%	-14,0%	17%
16	-	«Полярис»	1 313	1,3%	39,0%	8%
17	-3	Laboratoires Ineldea	1 138	1,1%	-7,2%	8%
18	+6	VP Laboratory	1 026	1,0%	71,7%	7%
19	-2	The Bountiful Company (NBTY)	986	0,9%	16,6%	32%
20	+6	«Аквион»	873	0,8%	46,6%	36%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание:

Объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Под производителем понимается головная компания, которая может объединять несколько производственных площадок.

22,3%. Объем продаж в упаковках у российских биодобавок сократился на 0,2%, у зарубежных БАД увеличился на 3,4%.

Средняя стоимость упаковки отечественной БАД в 2022 г. составила 199 руб. (+22,6% относительно 2021 г.), что в 3 раза ниже стоимости упаковки импортного средства – 666 руб. (+12,8%).

Среди иностранных производителей лидируют БАД производства США (40,7%), Германии (17,6%) и Индии (7,2%) (рис. 5). Среди американских БАД наиболее популярна продукция компании Solgar (серия БАД Solgar). Список немецких производителей возглавляют корпорации Queisser Pharma (серия БАД «Доппельгерц») и Stada (бренды «Артра» и «Витрум»). Среди произ-

водителей из Индии лидируют компании Dr. Reddy's (БАД «Фембион» и «Бион») и Sun Pharmaceutical («Неотрависил»).

ТОП-20 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БАД, ЛИДИРУЮЩИХ ПО ОБЪЕМУ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ РОССИИ

Концентрация производителей на фармацевтическом рынке добавок к пище довольно высокая – топ-20 компаний занимает 60% рынка.

Лидером рынка на протяжении уже многих лет остается российская компания «Эвалар» (доля 13,6% в рублях, табл. 3). В 2022 г. было зафиксировано увеличение объема реализации на 0,3%, при этом доля производителя на рынке уменьшилась – на 2,6%. Положительная динамика фирмы обеспечена ростом

потребления метабиотика, способствующего уменьшению количества бактерий *Helicobacter pylori* и поддерживающего баланс микрофлоры желудка, «Хелинорм» (+65,7% к 2021 г.), линии нутрицевтиков, направленных на замедление процессов старения, Anti-Age (+13,7%) и БАД, влияющего на женскую репродуктивную систему, «Эвалар Индол Форте» (+11,9%). А вот реализация линейки шипучего витамина С «Эвалар Витамин С» (-26,8%), серии средств для похудения «Турбослим» (-18,3%) и добавки, нормализующей процессы возбуждения и торможения в ЦНС, «Формула Спокойствия» (-10,7%), наоборот, уменьшилась. В настоящий момент в портфеле «Эвалар» находится 496 различных торговых наименований БАД,

объединенных в 95 линеек с одним брендом. Ежегодно на рынок запускаются новые продукты компании. В 2022 г. на прилавках аптек появилось около 130 новых БАД с учетом формы выпуска. Самая успешная новинка – добавка, влияющая на сердечную деятельность, «Коррстат Кардио АД-Минус таблетки № 40». Объем реализации БАД составил 31,8 млн руб.

«Эвалар» активно использует все возможные каналы реализации своей продукции; в числе прочих не только аптечная розница, компания также развивает собственные офлайн-аптеки «Эвалар», онлайн-аптеки (asevalar.ru), маркетплейс (Fitomarket.ru), который интегрирован в «Яндекс» и «СберМегаМаркет», а также интернет-магазин (shop.evalar.ru). Кроме того, «Эвалар» активно сотрудничает с крупнейшими маркетплейсами. Благодаря этому у корпорации доля eCom за год увеличилась с 11% до 15%.

Также стабильны позиции иностранных производителей, которые реализуют свою продукцию через аптеки. Американский производитель Solgar (7,7%) расположился на 2-й строчке, показав существенный прирост продаж (+32,3% к 2021 г.).

У компании всего один бренд – Solgar, который представляет собой серию биологических добавок с различным спектром действия: от БАД для поддержания пищеварительной системы до добавок, влияющих на функционирование ЦНС. Объем реализации у восьми из десяти основных торговых наименований компании увеличился. Наибольший темп прироста был отмечен у позиций, рекомендуемых производителем в качестве дополнительного источника магния, – «Solgar Цитрат Магния» (+103,1% к 2021 г.), железа – «Solgar Джентл Айрон Легкодоступное Железо» (+45,1%) и комплекса с витаминами группы В «Solgar Мульти В» (+40,6%). При этом в портфеле производителя присутствует и падающая группа биодобавок: «Solgar Пиколинат Цинка» (-13,3%) и «Solgar Эстер-С Плюс Витамин С» (-4,5%).

Производитель PharmaMed (5,4%) с основным продуктом – добавкой «Бак-Сет» (доля в продажах производителя 48,5%) занял 3-е место за счет увеличения реализации на 25,2% в рублях. Портфель фирмы включает в себя 9 брендов. Все биодобавки за исключением детских витаминов «Кидс Формула» показали увеличение объема реализации. На рост про-

даж в большей мере повлиял повышенный спрос на добавку к пище для мужского здоровья «СпермАктин Форте» (+33,4% к 2021 г.), линейку средств от запора, для снижения веса, уровня холестерина и при отравлениях «Фитомуцил» (+31,6%) и мультипробиотик для нормализации микрофлоры в кишечнике под маркой «Бак-Сет» (+31,5%).

Стоит отметить, что производители с высокой долей СТМ в своем портфеле демонстрируют заметную положительную динамику: «Квадрат-С» (+57,3%), «ВТФ» (+60%), «Мирролла» (+106,4%), «Полярис» (+39%). Основную выручку российскому производителю «Мирролла» принесла линейка биодобавок «Мирролла» (доля в продажах компании 42,6%; +38,3% относительно 2021 г.). Максимальный прирост показали марки Superum, «Рикуан Цинк» и «Пикосульфат Натрия».

На отрицательный прирост продаж компании «Отисифарм» (-14%) в большей мере повлияло снижение реализации добавки, восполняющей дефицит микронутриентов, «Юнивит» (-93,1%), БАД, влияющей на функции центральной нервной системы, «Магнелис» (-77,4%), и аскорбиновой кислоты в жевательных таблетках «Асвитол» (-31,1%).



Юлия НЕЧАЕВА, DSM Group, директор отдела стратегических исследований

Рынок аптечной косметики по итогам 2022 года

Аптеки являются далеко не единственным каналом реализации косметики, однако при этом довольно емким. По итогам 2022 г. косметика заняла 3-ю строчку (после лекарственных препаратов и БАД) в структуре продаж аптечных организаций.

Конкурентная среда за последние годы заметно изменилась: выросла значимость сегмента eCom, появляются новые игроки как в брендах, так и в розничных сетях. Еще и парфюмерно-косметические сети заинтересовались фармацевтическим направлением.

В декабре прошлого года компания «Л'Этуаль» объявила о своих планах заняться фармретеиллом. До конца 2022 г. ретейлер парфюмерии и косметики «Л'Этуаль» намеревался расширить сеть аптечных корнеров в своих флагманских магазинах в 21 городе России: в Екатеринбурге, Казани, Нижнем Новгороде, Челябинске, Краснодаре, Волгограде,

Омске, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Самаре, Ростове-на-Дону, Уфе, Красноярске, Воронеже, Тюмени, Перми, Владивостоке, Барнауле, Хабаровске, Сочи, Симферополе. Аптечное подразделение компании реализует свыше 3,5 тыс. наименований лекарств, витаминов и БАД, из которых 1 000 позиций доступны в интернет-магазине.

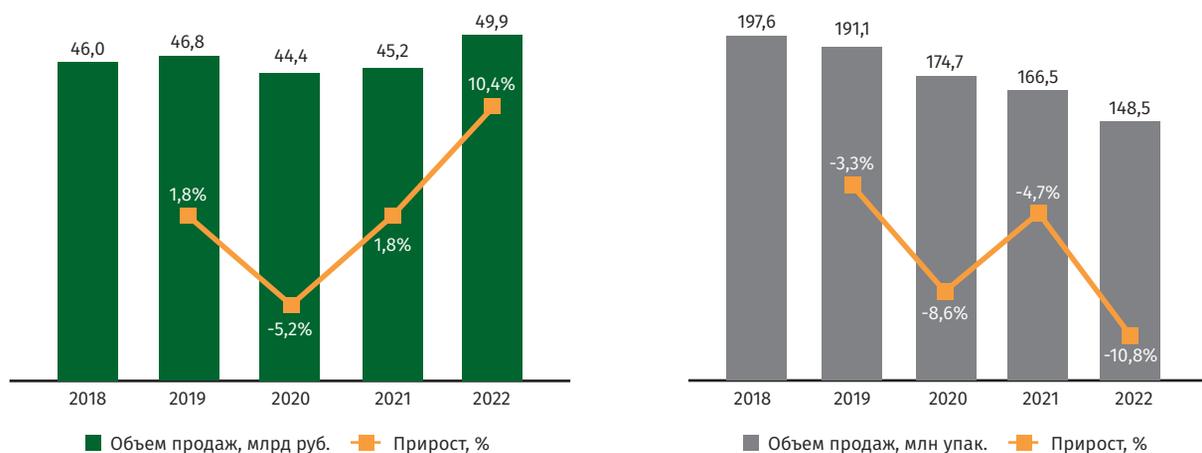
Помимо этого, в 2022 г. уральская сеть парфюмерии и профессиональной косметики «Золотое яблоко» открыла собственную аптеку в формате shop in shop (магазин в магазине). Первая аптечная точка появилась в мае в Екатеринбурге в универсаме Bolshoy.

Все эти тенденции не способствуют росту продаж аптечной косметики, уводя потребителей в другие каналы. В последние несколько лет мы наблюдаем отрицательный тренд оборота в упаковках. По итогам 2022 г. аптеки продали 148,5 млн упак. (-10,8% к 2021 г., рис. 1).

В стоимостном выражении емкость рынка достигла 50 млрд руб. Потребители аптек израсходовали на 10,4% средств больше, чем годом ранее. Это самый высокий показатель за последние несколько лет. Достаточно серьезное влияние на потребление косметики оказал спрос на селективную косметику, который возрос на 16,4% в денежном эквиваленте.

Если сравнивать ежемесячно объемы продаж с показателями прошлого года, то можно отметить, что основной прирост обеспечил март (+59% к марту 2021 г.). Без учета марта темп

РИСУНОК 1. Динамика объема продаж аптечной косметики в России в 2018–2022 гг.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

прироста реализации аптечной косметики составил бы только 5%.

По итогам 2022 г. косметика заняла 3-ю строчку (после лекарственных препаратов и БАД) в структуре продаж аптек.

Ассортимент косметики в аптеках продолжает пополняться из года в год, причем увеличение происходит как за счет новых брендов, так и в результате расширения уже существующих линеек. Российские аптеки в 2022 г. реализовали около 2 400 различных брендов косметики (24,6 тыс. SKU). При этом производители предложили потребителю более 260 новых брендов. Наиболее удачными из них стали следующие бренды: 110-е место – СТМ косметика Eplu Lab (компания Mayvury), представляющая собой серию средств для лица; 142-е место – косметические гели при растяжениях, ушибах, заболеваниях суставов воспалительного характера «Артелар» (СТМ производства «Аптека Сервис Плюс»); 158-е место – серия косметических средств масс-маркет Malinia London (компания Mayvury), включающая продукты для проблемных волос, а также тонкой и сухой кожи. Данные позиции сумели войти в топ-200 по объему реализации в стоимостном выражении, поскольку их продажи за анализируемый период суммарно превысили 194 млн руб.

Косметические средства можно классифицировать по различным признакам: по цене, целевому назначению, возрасту и социальной группе, по действию или показанию к применению. Компания **DSM Group** провела анализ позиций и предложила свою классификацию косметических товаров в зависимости от назначения, действия и стоимости. Косметика, которая реализуется через аптечные сети, была разделена на три ключевые группы.

Селективная косметика (премиум и люкс класс) – элитные, престижные косметические средства, характеризующиеся наличием специализированных линеек, четко разделенных между собой и предназначенных для определенного состояния кожи или волос (например, марки

La Roche-Posay, Vichy, Bioderma). В основном это дорогостоящая продукция.

Лечебная (активная) косметика – косметика, применяемая для лечения и профилактики определенных заболеваний, содержит биологически активные вещества (к ней относятся марки Alerana, «Лошадиная Сила», «911 Ваша Служба Спасения» и т. д.).

Косметика масс-маркет – доступная по цене косметика, предназначенная для ухода за кожей, волосами и ногтями; реализуемая как в аптечных учреждениях, так и в других торговых точках (Johnsons, Nivea, «Флоресан» и др.).

За год структура рынка изменилась в пользу селективной косметики, доля которой увеличилась на 1,9% до 37,1% в рублях и на 1,1% до 10,7% в упаковках. Если рассматривать динамику в абсолютных показателях, то она также оказалась одной из самых значительных: отмечено увеличение объема продаж на 16,4% в стоимостном выражении. При этом в натуральном эквиваленте зафиксировано снижение продаж на 1,1% к цифрам 2021 г. Из 20 ведущих брендов люксовой косметики наибольший темп прироста показали небольшие по емкости марки Herbal Essentials (+1740,3% в рублях), 8.1.8 Beauty Formula (+221,1%) и Eucerin (+93,7%).

Сегмент активной (лечебной) косметики по-прежнему остается самым востребованным, занимая половину объема продаж всей косметики. Поэтому лечебные косметические продукты играют основную роль в динамике рынка аптечной косметики в целом: +7,2% в рублях и -11,5% в упаковках. Его емкость уменьшилась на 0,4% в натуральном объеме и на 1,3% в стоимостном. За год аптеки реализовали 977 брендов активной косметики производства 491 компании (4,9 тыс. SKU). Продвижение данных товарных позиций на стыке нелекарственного и лекарственного ассортимента, доступная ценовая политика определяют спрос на эту категорию косметики.

Снижение потребления наблюдается в сегменте масс-маркет космети-

ки. Стоит отметить, что для косметики массового потребления аптека не является основным каналом продвижения. В результате заметного падения объема реализации вес этого типа косметики сократился на 1,5% в денежном выражении и на 2,3% в натуральном. Несмотря на то, что масс-маркет косметика занимает 31,1% от объема продаж в упаковках, в рублях ее доля составляет всего лишь 14,4%, так как этот подсегмент представлен преимущественно дешевыми средствами. В большей мере продажи данной категории в аптеках или носят импульсный характер, или являются дополнительной покупкой к лекарственному ассортименту.

Активными темпами растет СТМ косметика (+59,3% в рублях и +25,9% в упаковках). При этом доля СТМ в общих продажах аптечной косметики составляет только 3% от стоимостного объема и 6% от натурального по итогам года (рис. 2).

Российская косметика более востребована на фармрынке, чем зарубежная. Отечественные косметические средства занимают более 76,4% от натурального объема реализации. При анализе продаж в рублевом эквиваленте можно отметить, что рынок практически разделен пополам, однако наблюдается небольшой перевес в сторону импортной продукции (порядка 50,3% продаж).

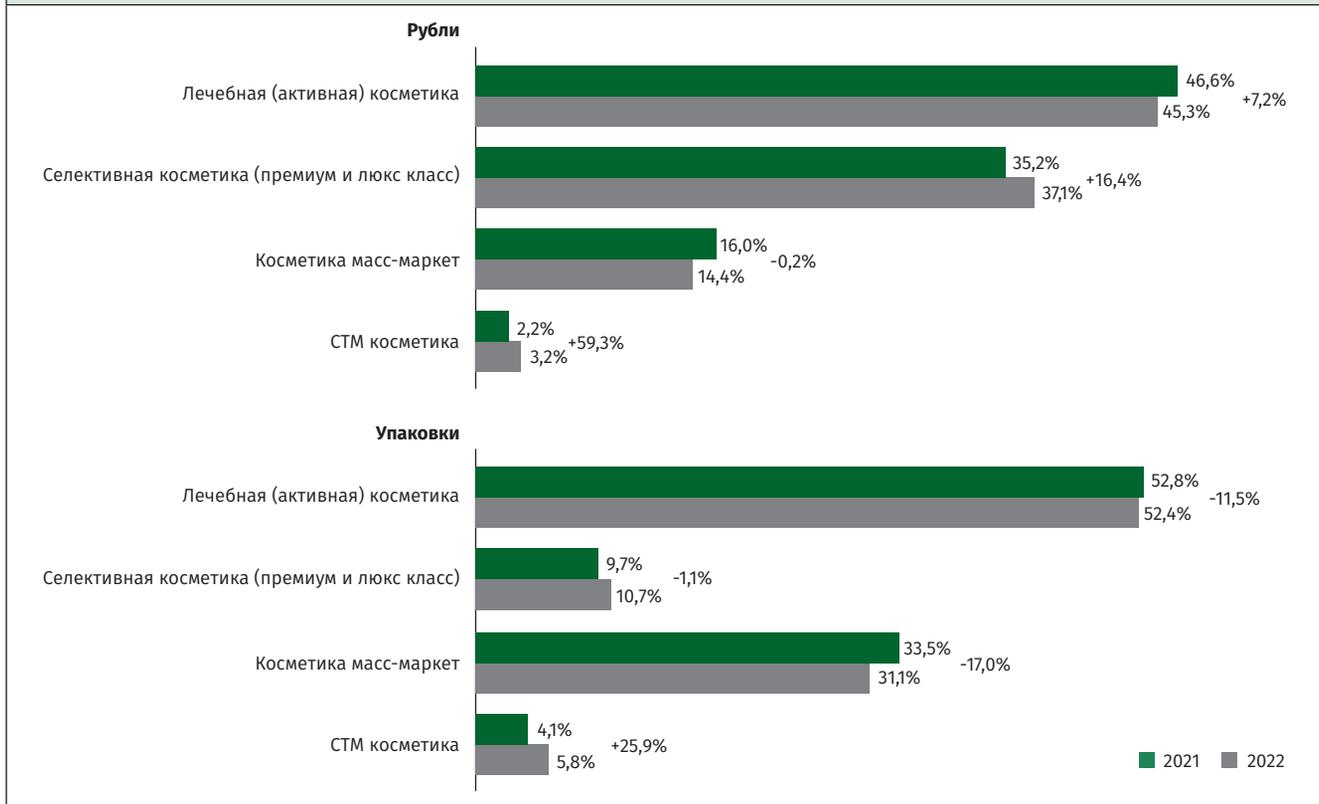
Внутри сегментов соотношение отечественной и зарубежной косметики заметно отличается (рис. 3).

В 2022 г. премиальная косметика была представлена в основном импортными косметическими средствами, которые занимают 87% рынка в рублях и 69% в упаковках. На российский бренд Librederm приходится 87,7% продаж отечественной селективной косметики в рублях.

В сегменте лечебной (активной) косметики, наоборот, преимущество на стороне российских брендов, которые лидируют как по стоимостному (73%), так и по натуральному (82%) показателям.

Доля отечественной косметики в масс-маркет сегменте увеличилась относительно прошлого года на

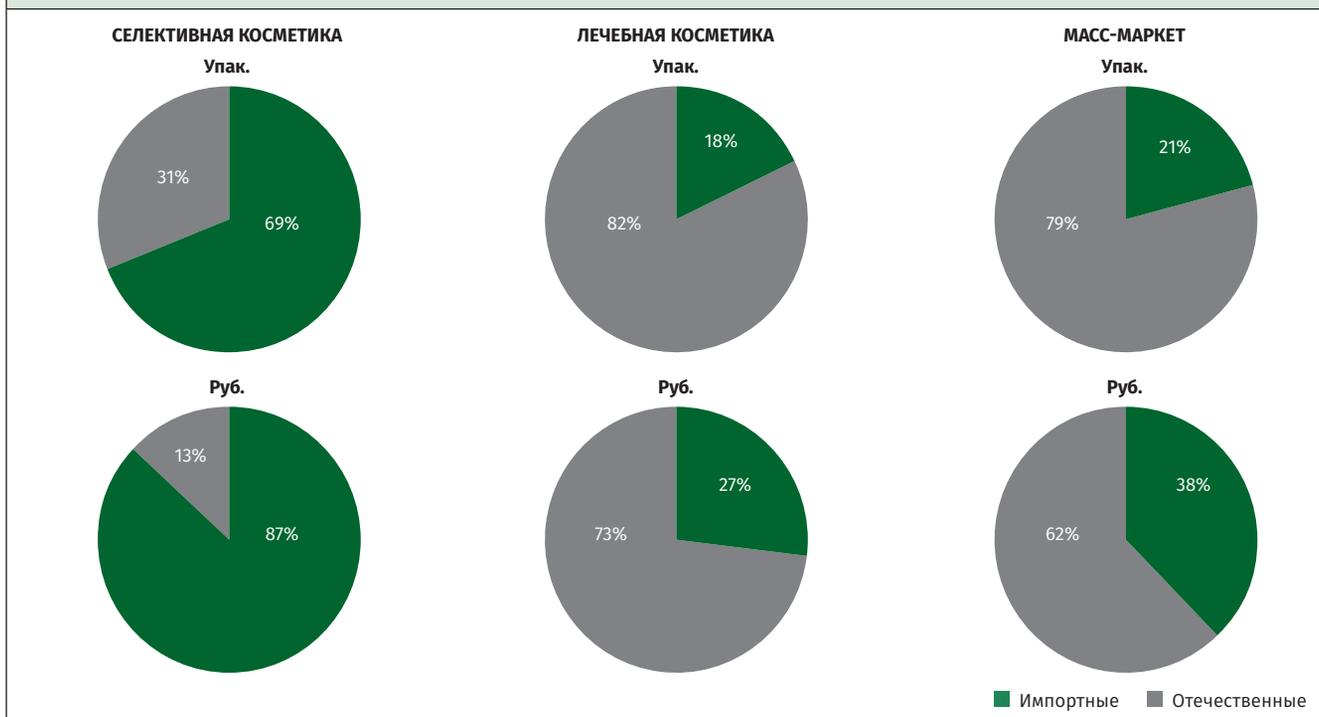
РИСУНОК 2. Соотношение аптечных продаж косметики в зависимости от типа косметического товара



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

РИСУНОК 3. Соотношение аптечных продаж косметики по происхождению в зависимости от типа косметического товара в 2022 г.



Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание: доли приведены от объемов продаж в розничных ценах аптек с НДС.

3,8% в рублях и на 1,5% в упаковках. Ключевыми брендами, произведенными российскими компаниями, являются «Детский Крем», EVO и «Мое Солнышко», которые совокупно занимают 18,1% рынка в рублях.

СЕЛЕКТИВНАЯ КОСМЕТИКА

В 2022 г. аптеки реализовали 15,9 млн упак. премиальных косметических средств на сумму порядка 18,5 млрд руб. (в розничных ценах). Относительно прошлого года число проданных пачек уменьшилось на 1,1%, при этом объем израсходованных средств вырос на 16,4%. Бренд Librederm (-7%), который единственный в топ-10 показал падение продаж, уступил 3-ю строчку марке Bioderma (табл. 1). Также в рейтинг вошел один новый бренд – Topicrem (+1 место).

Французский бренд La Roche-Posay (+7% к 2021 г.) компании L'Oreal удерживает 1-ю строчку. Вес бренда на рынке при этом уменьшился на 2,3% до 26,3%. Косметические средства La Roche-Posay, разработанные на основе термальной воды, специально предназначены для проблемной кожи, поэтому более 40% продаж бренда занимают линейки Effaclar (специальная серия для ухода за жирной и проблемной кожей) и Lipikar (средства для лица против раздражения и зуда). Всего в порт-

феле бренда 280 полных торговых наименований.

На 2-м месте расположилась также косметическая продукция фирмы L'Oreal под маркой Vichy (+8%), предназначенная для поддержания здоровья и красоты кожи. Доля бренда Vichy в сегменте селективной косметики также уменьшилась на 1,4% до 17,8%. 33% от объема продаж марки приходится на средства для антивозрастного ухода (группа [A13] «Старение кожи, морщины»): ассортиментные линейки Neovadiol в период менопаузы, Liftactiv против морщин и для упругости, Slow Age против первых признаков старения, а также и солнцезащитные средства Capital Ideal Soleil (именно позиции anti-age из линейки). Всего в аптеках было реализовано более 440 SKU, средневзвешенная цена которых составила 1 732 руб.

На 3-ю строчку в категории селективной косметики поднялся бренд Bioderma производства Bioderma Laboratories: доля бренда на рынке заметно увеличилась – с 8,9% до 11,3% в стоимостном объеме за счет прироста продаж на 48% относительно 2021 г. В продуктовый портфель входит 163 позиции, из них наибольший вес занимают средства для лица (около 50%). Внутри марки наиболее активно росли ключевые линейки: Atoderm (+63% к 2021 г.)

для ухода за атопичной, сухой, очень сухой и чувствительной кожей лица и тела; Sensibio (+52%) для чувствительной кожи, склонной к покраснениям, раздражениям, к появлению аллергии, купероза, розацеа и дерматита; Sebium (+45%) для жирной и комбинированной кожи лица с тенденцией к акне, которая помогает нормализовать выработку себума, сужает поры и уменьшает жирный блеск; Hydrabio (+38%) для ухода за обезвоженной и чувствительной кожей лица.

Максимальный темп прироста продемонстрировали дермокосметологические средства Topicrem (+64%; +1 строчка) для ежедневного ухода, а также для профилактики и комплексного лечения различных кожных заболеваний. Внутри марки лидирует косметика для сухой и очень сухой, раздраженной кожи (доля 55%) и для атопических дерматитов (33%).

У ведущих премиальных брендов доля онлайн-продаж достаточно высокая. Наибольший вес eCom наблюдался у Topicrem (доля 34% в рублях), Ducray (34%) и Bioderma (26%).

ЛЕЧЕБНАЯ КОСМЕТИКА

Активная косметика продвигается производителями как средства, которые помимо решения эстетических задач обладают также и лечеб-

ТАБЛИЦА 1. Топ-10 брендов селективной косметики в 2022 г.

Рейтинг	Изменение к 2021	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2021	Доля «онлайна» в продажах бренда
1	-	La Roche-Posay	4 860	26,3%	+7%	17%
2	-	Vichy	3 289	17,8%	+8%	17%
3	+1	Bioderma	2 093	11,3%	+48%	26%
4	-1	Librederm	2 084	11,3%	-7%	11%
5	-	Avene	1 204	6,5%	+19%	21%
6	-	CeraVe	963	5,2%	+47%	18%
7	-	Uriage	717	3,9%	+39%	19%
8	-	Filorga	437	2,4%	+20%	16%
9	-	Ducray	387	2,1%	+38%	34%
10	+1	Topicrem	338	1,8%	+64%	34%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

ным эффектом. Данная группа косметических средств занимает ведущее положение на аптечном рынке. Если премиальная косметика в большей мере направлена на решение проблем кожи лица, то активная косметика имеет более широкий круг показаний к применению. Основную долю в продажах этой группы ассортимента занимают продукты, применяемые при растяжениях, ушибах, заболеваниях суставов воспалительного характера (доля 9,5% в рублях), для ухода за сухой и очень сухой, раздраженной кожей (9,1%), при выпадении волос и облысении (8,6%).

На топ-10 брендов приходится 27,2% продаж категории активной косметики, что заметно ниже, чем в сегменте люксовых марок (88,5%). Это в том числе связано и с тем фактором, что линейки селективной косметики всегда довольно широкие и призваны решать сразу несколько проблем. Бренды активной косметики в основном продвигаются для решения одной конкретной задачи. Поэтому данная категория довольно широкая: на аптечных полках можно найти 977 брендов лечебной косметики.

Относительно 2021 г. рейтинг заметно изменился – ни один из брендов не сохранил позиции прошлого года. Топ-10 пополнили две новинки –

средства для волос и кожи головы «Эсвицин» (+5 строчек) и «Сульсен» (+4 места).

На 1-ю строчку в 2022 г. поднялась линия средств для ежедневной интимной гигиены Lactacyd (+9%) на основе натуральной молочной кислоты, которая не только бережно очищает, но и поддерживает женское здоровье, предотвращая запах и дискомфорт (табл. 2). Самыми «быстрорастущими» продуктами среди десяти основных стали: экстрамягкое средство для интимной гигиены девочек Lactacyd Girl с объемом 200 мл (+73,7%) и ежедневный нежный мусс для интимной гигиены Lactacyd с объемом 150 мл (+21,4%).

Alerana – комплекс средств от выпадения волос, а также профессиональные средства для роста, лечения и восстановления волос для женщин и мужчин. Поэтому 73% продукции, выпускаемой под данной маркой, – шампуни для волос. В 2022 г. бренд Alerana (+8%) поднялся на одну строчку вверх и занял 2-е место в категории лечебной косметики.

На 3-е место опустился отечественный бренд «Лошадиная Сила», продажи марки упали на 11%. 71,8% от объема продаж бренда в рублях приходится на средства для тела, 18% – на косметику для волос и кожи головы.

Два новых бренда продемонстрировали максимальный темп прироста к прошлому году. На 36% увеличился объем реализации лосьона-тоники для роста волос «Эсвицин», на 34% выросли продажи еще одной линейки для ухода за волосами – «Сульсен».

Самая значительная доля онлайн-продаж у брендов Cetaphil (доля 30% в рублях), Dry Dry (22%) и «Липобейз» (15%).

МАСС-МАРКЕТ КОСМЕТИКА

Масс-маркет косметика на 32% состоит из универсальных средств и в большей мере предназначена для очищения (доля 22% в рублях).

В рейтинге масс-маркет косметики позиции 2021 г. удержали только лидеры – марки Johnsons и «Детский Крем» (табл. 3). В десятку лидеров вошли четыре новых бренда: Organic Guru (new), Nivea (+8 строчек), «Флоресан» (+4 строчки) и «Гиноккомфорт» (+4 строчки).

Марка детской косметики Johnsons (доля 4,5% в рублях) одноименной компании расположилась на 1-й строчке, несмотря на снижение продаж на 28%. Косметические средства для детей «Детский Крем» (4,1%) удерживают 2-е место. Под данным брендом свою продукцию выпускают 4 компании-производителя. Относительно 2021 г. объем продаж

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 брендов активной (лечебной) косметики в 2022 г.

Рейтинг	Изменение к 2021	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2021	Доля «онлайна» в продажах бренда
1	+1	Lactacyd	782	3,5%	+9%	14%
2	+1	Alerana	772	3,4%	+8%	11%
3	-2	Лошадиная Сила	757	3,4%	-11%	7%
4	+1	Липобейз	730	3,2%	+29%	15%
5	-1	911 Ваша Служба Спасения	645	2,9%	+1%	8%
6	+1	Циновит	550	2,4%	+13%	14%
7	-1	Cetaphil	521	2,3%	+3%	30%
8	+5	Эсвицин	472	2,1%	+36%	11%
9	+1	Dry Dry	466	2,1%	+17%	22%
10	+4	Сульсен	447	2,0%	+34%	11%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 брендов масс-маркет косметики в 2022 г.

Рейтинг	Изменение к 2021	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2021	Доля «онлайна» в продажах бренда
1	-	Johnsons	323	4,5%	-28%	6%
2	-	Детский Крем	294	4,1%	-9%	5%
3	+3	EVO	263	3,7%	+30%	10%
4	+1	Мое Солнышко	255	3,5%	+11%	7%
5	-1	Neutrogena	203	2,8%	-13%	10%
6	+8	Nivea	184	2,6%	+32%	7%
7	new	Organic Guru	183	2,5%	new	2%
8	+4	Флоресан	180	2,5%	+22%	11%
9	+4	Гинокомфорт	172	2,4%	+20%	12%
10	-7	Кора	161	2,2%	-32%	12%

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

«Детского Крема» снизился на 9%. За счет высокой динамики на 3-ю позицию поднялась серия специализированных средств для восстановления и поддержания здорового состояния кожи и волос, предназначенных для специального и ежедневного ухода, EVO (+30% к 2021 г.; +3 места) от компании «Аванта». Самые представленные в рейтинге компании:

- «Аванта» – в топ-10 вошли 3 марки производителя (EVO, «Мое Солнышко», также «Аванта» – лидер среди производителей бренда «Детский Крем»);

- Johnson & Johnson – в десятку лидеров вошли 2 марки производителя (Johnsons и Neutrogena).

Пять марок из десяти, занимающих ведущие места, отметились положительной динамикой. Бренд Nivea в результате прироста продаж на 32% укрепил свою позицию в рей-

тинге на 8 строчек и попал на 6-е место в десятке лидеров в сегменте косметики массового потребления. Косметические продукты по уходу за кожей выпускает немецкий производитель Beiersdorf.

Помимо вышеупомянутой марки EVO, также еще стоит выделить продукцию под брендом «Флоресан» (+22%), которая отличается демократичной ценой и широким ассортиментом, – основной объем продаж приходится на универсальную косметику, средства для волос, тела и лица. За год марка укрепила свою позицию в рейтинге на 4 строчки.

Также на 4 строчки вверх поднялись косметические средства «Гинокомфорт» (+20%) для ежедневного ухода за интимной зоной и укрепления женского здоровья.

Самым заметным перемещением вниз по рейтингу отметилась марка «Кора» (-32%; -7 мест). 37% от объема

продаж марки занимают средства против старения кожи, 32% – косметика для восстановления и регенерации кожи.

Одной из особенностей рейтинга косметики масс-маркет, реализуемой в аптечных учреждениях, является большое количество марок, относящихся к детским брендам. 22% от объема продаж приходится на категорию, предназначенную для детского и младшего детского возраста (с 0 до 14 лет). Три детских бренда Johnsons, «Детский Крем» и «Мое Солнышко» попали в рейтинг в 2022 г., они являются основными в данной категории (на них приходится 54% в рублях всей детской масс-маркет косметики, приобретаемой в аптеках).

Самая значительная доля онлайн-продаж у брендов «Кора» (доля 12% в рублях), «Гинокомфорт» (12%) и «Флоресан» (11%).

