

**С.М. ЛИВАНСКИЙ**, независимый эксперт рынка

**А.С. УТЁМОВА**, Федеральное бюджетное учреждение «Государственный институт лекарственных средств и надлежащих практик», ведущий специалист отдела экономики и анализа фармацевтической и медицинской промышленности

**М.Н. ДЕНИСОВА**, д.ф.н., профессор, Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Первый Московский государственный медицинский университет имени И.М. Сеченова» Министерства здравоохранения Российской Федерации (Сеченовский университет), IQVIA

DOI: <https://doi.org/10.21518/1561-5936-2019-01-02-48-52>

# Инфляционные процессы на фармрынке: прогноз развития

В статье представлен анализ развития российского фармацевтического рынка за последние несколько лет через призму инфляционных процессов. Выявлены ключевые драйверы и степень их влияния на динамику основных сегментов рынка. Представлены факторы, которые будут определять развитие фармрынка в будущем, а также построен прогноз развития отечественного фармацевтического рынка на среднесрочную перспективу на основе сценарного подхода.

В минувшем году данные независимых аналитических агентств зафиксировали существенное замедление темпов роста российского фармацевтического рынка. Слабая динамика последних лет в розничном сегменте, ключевом с точки зрения стоимостных объемов продаж, больше

не компенсируется ростом в бюджетном секторе. И если в розничном сегменте еще наблюдается слабopоложительный рост цен, который толкает рынок вверх, то в бюджетных закупках всех уровней второй год подряд фиксируется дефляция, которая приобретает характер устойчивой тенденции.

## Ключевые слова:

российский фармацевтический рынок, инфляция, прогноз, лекарственные препараты, лекарственные средства, розничный рынок, бюджетный сегмент, ЖНВЛП

Мы предлагаем более детально рассмотреть итоги прошедшего года через призму инфляционных процессов, а также с учетом других факторов, оказавших заметное влияние на развитие фармацевтического рынка в 2018 г.

## ИТОГИ 2018-ГО: СЛАБЫЙ РОСТ И ИНФЛЯЦИЯ ОКОЛО НУЛЯ

Последние 5 лет российский фармацевтический рынок ежегодно рос на 9–10%. По итогам 2018 г. рынок хоть и показал положительную динамику, но темпы его роста фактически упали в два раза. Так, объем продаж лекарственных средств вырос всего на 3,9% и составил 1 119 млрд руб. (в оптовых ценах). На фоне роста в денежном эквиваленте объем продаж в натуральном выражении имел отрицательную динамику (рис. 1). Сокращение продаж в упаковках наблюдалось почти во всех сегментах рынка. Например, в рознице, на которую приходится более 80% рынка в натуральном выражении, снижение объемов реализации

## SUMMARY

**Keywords:** Russian pharmaceutical market, inflation, forecast, drugs, medicines, retail market, budget segment, Vital and Essential Drugs

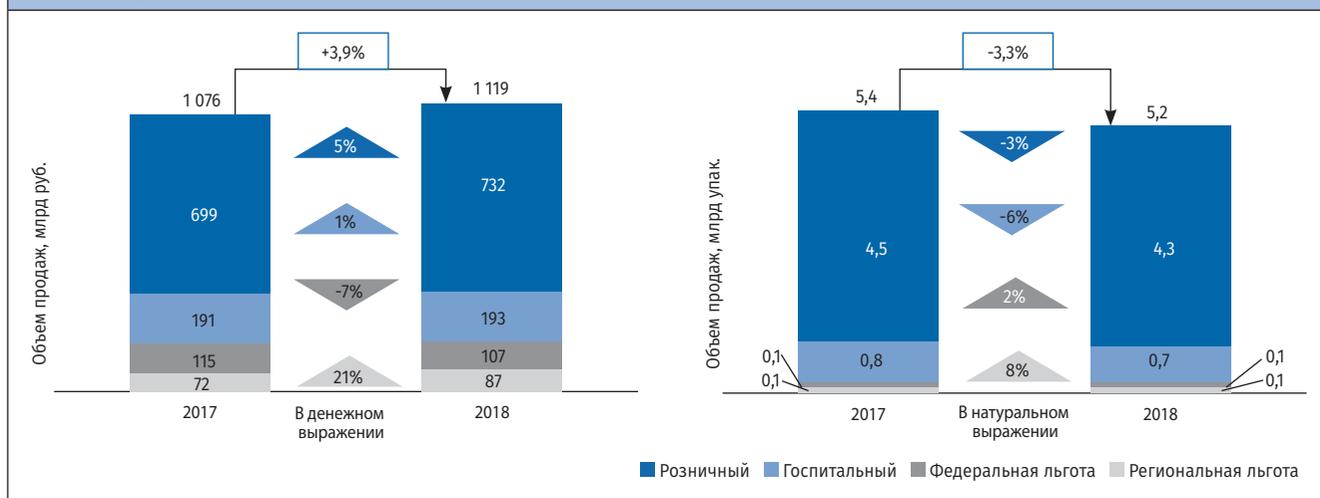
The article presents a review of the Russian pharmaceutical market development over the past few years from the perspective of the inflationary processes. Key drivers and the degree of their influence on the dynamics of the main market segments are identified. The authors present the drivers that will determine the development of the pharmaceutical market in the future and generate forecasts for the domestic pharmaceutical market development in the midterm based on the scenario approach.

**S.M. LIVANSKY**, an independent market expert

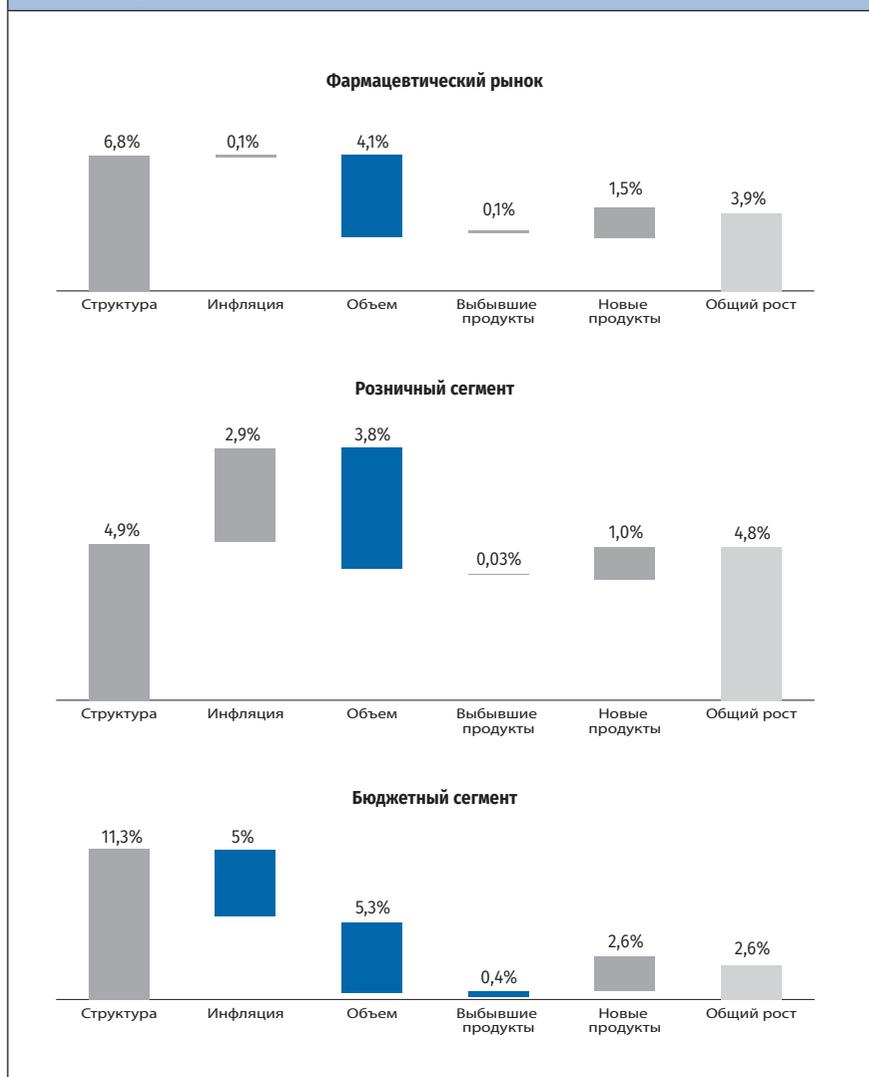
**A.S. UTOMOVA**, Federal Budgetary Institution “State Institute of Medicines and Good Practices”, a leading specialist of the Department of Economics and Analysis of the Pharmaceutical and Medical Industry

**M.N. DENISOVA**, Dr. of Sci. (Med.), Professor, Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education “Sechenov First Moscow State Medical University” of the Ministry of Health of the Russian Federation (Sechenov University), IQVIA

**INFLATIONARY PROCESSES IN THE PHARMACEUTICAL MARKET: DEVELOPMENT FORECASTING**

**РИСУНОК 1** Объем продаж российского фармацевтического рынка 2017–2018 гг

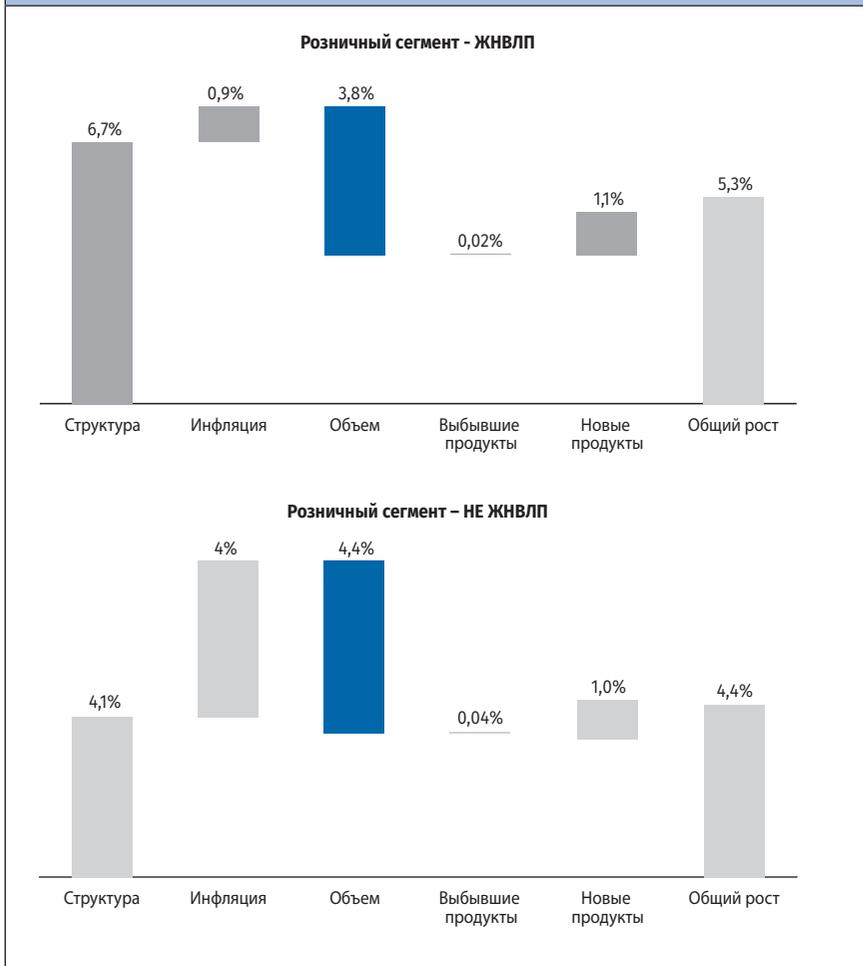
Источник: данные IQVIA, в оптовых ценах

**РИСУНОК 2** Компоненты роста российского фармацевтического рынка, 2018 г.

Источник: данные IQVIA, в оптовых ценах

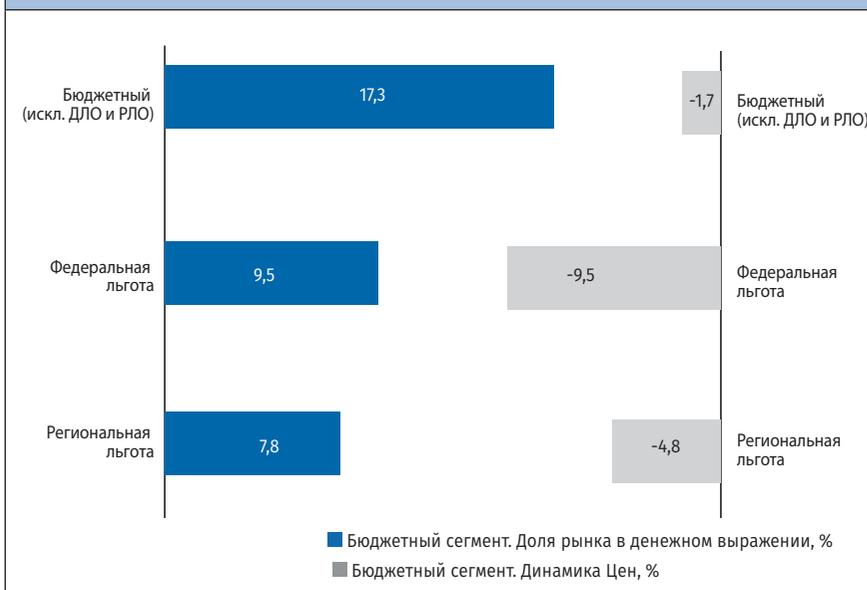
в упаковках составило 3,1%. Исключением стал сегмент региональной льготы, где прирост в упаковках составил 7,9%. Снижение натуральных объемов происходит на фоне почти нулевой инфляции. Так, в целом по рынку цены выросли на 0,1%, при этом в розничном сегменте рост составил 2,9%, а вот в бюджетном сегменте наблюдалось снижение цен на 5% (рис. 2). На фоне падения объемов продаж и стагнирующих цен в целом по рынку главным драйвером роста становится структурный сдвиг закупок в сторону более дорогостоящих позиций (данное положение справедливо для всех сегментов рынка, кроме ДЛЮ). В розничном сегменте указанный сдвиг составил +4,9%, в бюджетном сегменте +11,3%. Это тенденция последних двух лет: до 2016 г. ключевым драйвером был рост цен, который вкуче с увеличением объема продаж в упаковках и запуском новых продуктов обеспечивал стабильный рост рынка на 10% в год. В 2018 г. только в розничном сегменте рост цен по-прежнему оставался значимым драйвером, который отчасти компенсировал снижение объемов закупок в натуральном выражении и обеспечил рост сегмента по итогам года на 4,8%. При этом препараты

**РИСУНОК 3** Компоненты роста ЖНВЛП и неЖНВЛП сегмента розничного канала, 2018 г.



Источник: данные IQVIA, в оптовых ценах

**РИСУНОК 4** Динамика цен по сегментам бюджетного канала 2017–2018 гг.



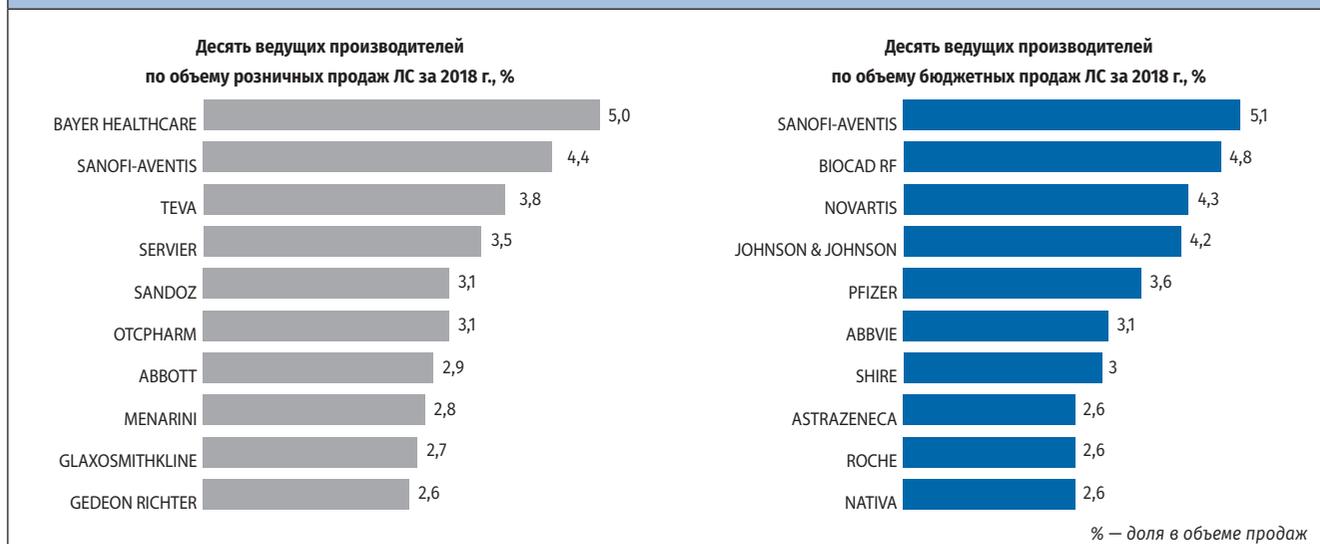
Источник: данные IQVIA, в оптовых ценах

с регулируемым ценообразованием (ЖНВЛП) подорожали в среднем всего на 0,9%, а основной рост цен пришелся на препараты, не входящие в ЖНВЛП: инфляция для них составила 4% (рис. 3).

Еще одной характерной тенденцией последних двух лет стали опережающие темпы роста продаж рецептурных препаратов по сравнению с безрецептурными в розничном сегменте. Если в 2016 г. продажи безрецептурных препаратов росли заметно быстрее, чем рецептурных (13,7% против 10,2%), то по итогам 2018-го темпы роста рецептурного сегмента были в 6 раз выше, чем безрецептурного (8,1 и 1,4% соответственно). Потребитель голосует рублем, и 4%-ный рост в рублях уже не компенсирует падение продаж в упаковках на 6% в сегменте ОТС-препаратов.

В отличие от коммерческой розницы, в бюджетном сегменте второй год подряд фиксируется заметное снижение цен, причем по всем основным программам (рис. 4). Наиболее заметно цены снизились в сегменте федеральной льготы (ДЛО) – падение составило почти 10%. В первую очередь это объясняется активной ценовой конкуренцией в сегменте высокозатратных нозологий (ВЗН), где ряд отечественных компаний успешно вывели на рынок свои инновационные аналоги иностранных препаратов. При этом отечественные компании демонстрируют большую готовность снижать цены в этом коммерчески привлекательном сегменте, чем зарубежные игроки (-15% против -7%).

В целом по рынку в предыдущие два года отечественные препараты опережали импортные по темпам прироста продаж. В 2016 г. лидерство отечественных препаратов обеспечивалось выводом новых продуктов и положительным структурным сдвигом, в 2017 г. – приростом продаж в упаковках. Но уже в 2018 г. темпы роста продаж для отечественных и зарубежных препаратов выровнялись

**РИСУНОК 5** Топ-10 ведущих производителей по объему продаж в 2018 г.

Источник: данные IQVIA, в оптовых ценах

на фоне отрицательной динамики реализации в упаковках для обеих групп производителей.

### МОЖНО РАСТИ ПО-РАЗНОМУ

В 2018 г. в розничном сегменте рост продаж на ведущие группы препаратов обеспечивался за счет роста цен и структурного сдвига, по всем группам зафиксировано падение (для одной – стагнация) продаж в натуральном выражении. Рост цен для групп колебался в пределах 1–5%, наиболее существенный рост зафиксирован для ангиопротекторов противоварикозных и противогеморроидальных (C05) +5,4% и для половых гормонов и модуляторов половой системы (G03) +5,2%. Вместе с тем наибольшее увеличение продаж среди ведущих категорий зафиксировано у препаратов со средним приростом цены, но с наибольшим сдвигом структуры. Так, например, объем реализации антитромботических препаратов (B01) по итогам года вырос на 17,8% при скромном росте цен на 1,1%. Похожая ситуация у препаратов, влияющих на ренин-ангиотензиновую систему (C09): продажи выросли на 9% при росте цен на 3,2%. В то же время рост продаж ангиопротекторов противоварикозных и противогеморроидальных

(C05) на 10,6% обеспечен в большей степени ростом цен, чем изменением структуры. Единственная группа из топ-10 по объемам реализации, у которой в 2018 г. зафиксировано снижение объема продаж, – иммуностимуляторы (L03), цены по группе выросли в среднем на 3,6%, а вот объемы продаж упали на 13,6%.

В бюджетном сегменте ситуация менее однородна: у 4 из 10 групп препаратов, лидирующих по объемам продаж, зафиксировано снижение объемов реализации, у 6 – рост, динамика изменений варьирует от –17,9 до +22,1%. Наибольший прирост показала группа вакцин (J07) +22,1%, что обеспечено ростом цен на 14,6% и нехарактерным для рынка в этом году ростом объемов продаж на 2,6%. В то же время вторая по темпам прироста (+16,3%) группа – иммунодепрессанты (L04) – выросла в большей степени за счет структурного сдвига (+32,5%) при снижении цен (–3,5%) и объемов продаж (–11%). В то же время абсолютный лидер среди ведущих групп по падению цен (–12,5%) и одновременно по росту объемов продаж в упаковках (+5,2%) – антинеопластики (L01): по итогам года группа попала на 3-е место

по темпам прироста продаж с показателем +11,9%.

В последние годы рейтинг 10 ведущих производителей по объемам продаж практически не меняется (рис. 5). В розничном сегменте данные производители в большинстве своем демонстрируют рост продаж на уровне 3–5%, обеспеченный ростом цен и структурным сдвигом (объем продаж в упаковках падает у всех производителей в топ-10). Sanofi и Teva продемонстрировали небольшое снижение объемов продаж, в первом случае это связано со снижением цен и объемов реализации, во втором – с падением объемов продаж в упаковках. Максимальный рост среди компаний в розничном сегменте продемонстрировала Abbott, чьи продажи выросли на 7,2%. Такой рост достигнут за счет повышения цен на 3,9% и положительной динамики остальных компонентов роста.

В бюджетном сегменте ситуация складывается несколько иначе. Структурный сдвиг компенсировал снижение цен практически у всех производителей – рост продаж зафиксирован у девяти компаний из топ-10, при этом у половины из них данный рост выражается двузначным числом. Отличается положение «Нативы» – лидера



кроме того...

### «Нанолек» инвестирует в производство пневмококковой вакцины

Объем рынка пневмококковых вакцин в России составляет более 6,6 млрд руб., 66% из них приходится на вакцины для Национального календаря профилактических прививок. С 2014 г. все тендеры на поставку пневмококковой вакцины выигрывает «Петровакс», который поставляет вакцину Превенар 13 производства Pfizer. Теперь в конкурентную борьбу вступает «Нанолек». Компания намерена вложить в организацию полного цикла производства пневмококковой 1 млрд руб. и вывести препарат на рынок в 2022 г. К 2022 г. «Нанолек» намерена занять половину российского рынка вакцин против пневмококковой инфекции, причем за счет собственного производства субстанции стоимостью биоаналога будет на 20% ниже цены Превенара 13. Планируемый объем производства вакцины (10 млн доз) позволит полностью покрыть потребности России и стран СНГ.

### Налоговый вычет по приобретению ЖНВЛП

Правительство РФ внесло в Госдуму законопроект, предусматривающий предоставление налоговых вычетов по подоходному налогу гражданам, приобретающим жизненно необходимые и важнейшие препараты. Перечень препаратов, затраты на приобретение которых можно компенсировать таким образом, утвержден постановлением правительства от 19 марта 2001 г. № 201 и не менялся с 2007 г., в нем отсутствуют современные высокоэффективные лекарственные средства, а некоторые имеющиеся позиции уже утратили актуальность. Кроме того, в действующей редакции перечня насчитывается более 100 ЛС, не включенных в перечень ЖНВЛП. По мнению авторов законопроекта, предоставление налогового вычета по перечню ЖНВЛП позволит обеспечить преемственность проводимой терапии на стационарном и амбулаторном этапах медпомощи.

по снижению цен (-26,2%): ни структурный сдвиг, ни увеличение объемов продаж в упаковках не смогли его компенсировать, по итогам года продажи компании упали на 15,3%. Еще один выделяющийся кейс – «Биокад», наибольший вклад в рост продаж компании внесла реализация новых продуктов (отечественных аналогов МНН интерферон бета-1а, глатирамера ацетат, инфликсимаб и др.): по итогам 2018 г. они составили 14,4% от общего объема продаж при среднем значении данного показателя у остальных компаний в районе 1%.

### КОНСЕРВАТИВНЫЙ СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ

Скорее всего, в наступившем году мы вряд ли увидим другую модель роста фармацевтического рынка<sup>1</sup>. В розничном сегменте отсутствуют предпосылки для стремительного восстановления. Слабая покупательная способность населения по-прежнему будет определяющим фактором для развития данного сегмента на ближайшие несколько лет. Вклад инфляционной составляющей останется достаточно умеренным в силу особенностей регулирования рынка лекарственных средств и высокой конкуренции по всей товаропроводящей цепочке от производителя к потребителю. В меньшей степени это относится к неЖНВЛП-/ОТС-препаратам. Рост цен здесь будет опережать ЖНВЛП/Rx, но конкуренция ограничит масштаб инфляционных процессов. Исключением может стать нижний ценовой сегмент, где в силу ряда объективных причин (рост затрат производителя, низкая маржинальность и т.д.) рост цен может быть ярко выражен. Импортозамещение, ценовая конкуренция и фактор ЖНВЛП – вот три ключевых элемента, которые будут оказывать через фактор цены

сдерживающее влияние на рост **бюджетного сегмента** в денежном выражении. Очевидная выгода организаторов здравоохранения от низких цен все чаще вступает в противоречие с операционной эффективностью и стратегическими планами производителей. Пока будет идти поиск баланса интересов, цена продолжит свое движение вниз. Что же может подтолкнуть в ближайшее время данный сегмент вверх? Теоретически существенным фактором могут стать 70 млрд руб., выделение которых предусмотрено национальным проектом по здравоохранению в 2019 г. для обеспечения обновленных клинических рекомендаций в сфере онкологической помощи. В то же время, когда и в каком объеме эти деньги трансформируются в конкретные закупки лекарственных средств, пока не ясно. В целом потенциал для роста фармацевтического рынка в предлагаемых условиях (т.е. с учетом макроэкономического прогноза правительства и возможных регуляторных изменений) ограничен. Ожидается, что рост рынка в среднесрочной перспективе в лучшем случае составит 6–8%. Однако более реалистичным сценарием на текущий момент представляется вариант с темпами роста не более 2–4% в год. Таким образом, мы вплотную можем подойти к ситуации, когда динамика нашего «быстрорастущего» отечественного фармрынка окажется ниже общемирового показателя (это 3–6% на ближайшие 5 лет). Такая ситуация вряд ли немедленно приведет к резким движениям со стороны бизнес-сообщества, но может негативно сказаться на инвестиционной привлекательности российского рынка в долгосрочной перспективе. С другой стороны, период низких цен на нефть рано или поздно должен был трансформироваться в период низких темпов роста фармрынка, ведь 2/3 денежных средств на него поступает из кармана населения.

<sup>1</sup> Если в данном случае вообще можно будет говорить о росте как таковом. Строго говоря, любые аналитические данные, в основе которых лежит экстраполяция модели, имеют свою погрешность. С учетом этого и других факторов номинальный рост в 2018 г. может уже рассматриваться как стагнация.



## XVI ежегодная межрегиональная конференция

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ЛЕКАРСТВЕННОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

23 – 25 июня  
2019 г.

#### СОВРЕМЕННЫЙ И ТЩАТЕЛЬНО ПРОДУМАННЫЙ ФОРМАТ ПРОВЕДЕНИЯ



- Пленарное заседание
- Секционные заседания
- Круглые столы
- Дискуссии
- Беседа в кулуарах

#### АКТУАЛЬНАЯ ПРОГРАММА – САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ТЕМЫ

##### Пленарное заседание

- Задачи и инструменты реализации программы развития здравоохранения на региональном уровне

##### Секционные заседания

- Лекарственное обеспечение отдельных нозологий: вызовы и инструменты решений
- Экспертиза и контроль качества лекарственных средств
- Оплата медицинской помощи: региональный опыт формирования КСГ
- Переформатирование работы ГУПов в современных условиях
- Закупки лекарственных препаратов и медицинских изделий на уровне ЛПУ
- Аптечная секция

##### Круглые столы

- Государственный контроль качества лекарственных средств в измененном законодательстве
- Фармацевтический рынок ЕАЭС: от видимых горизонтов к объективным реалиям

##### Панельная дискуссия

- Региональные модели лекарственного обеспечения: что изменилось за последний год

##### Тематический доклад

- Обеспечение доступности лекарственных препаратов: движение по спирали?

Дополнительная информация  
на сайте [www.fru.ru](http://www.fru.ru),  
по тел.: (495) 359-06-42, 359-53-38,  
e-mail: [fru@fru.ru](mailto:fru@fru.ru), skype: fru2012

Обращаем Ваше внимание, что Оргкомитет конференции оставляет за собой право вносить изменения в программу и состав докладчиков

РЕКЛАМА



WORLD TRADE CENTER  
MOSCOW

21–22 мая 2019 г.  
Москва,  
Конгресс-центр ЦМТ

CDMO ФАРММЕОБРАЩЕНИЕ  
2019

## XI ВСЕРОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ И МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

### В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ

#### Пленарное заседание

#### Секционные заседания

- Вопросы регулирования обращения медицинских изделий на территории Российской Федерации и в рамках Евразийского экономического союза
- Особенности инспектирования производства медицинских изделий на территории Евразийского экономического союза
- Внедрение надлежащих практик и системы менеджмента качества в деятельность организаций, осуществляющих оптовую и розничную торговлю лекарственными средствами
- Результаты контрольных мероприятий Росздравнадзора
- Рекомендации по исполнению обязательных требований, соблюдение которых оценивается при проведении мероприятий по контролю в рамках отдельного вида государственного контроля (надзора)
- Ввод в гражданский оборот лекарственных препаратов для медицинского применения

- Практические аспекты реализации требований надлежащей практики фармаконадзора в фармацевтических компаниях
- Вопросы внедрения современных стандартов обмена информацией по фармаконадзору ICH E2B(R3)
- Маркировка лекарственных препаратов средствами идентификации

#### Практикум

- Работа в системе мониторинга движения лекарственных препаратов

В работе Конференции примут участие представители федеральных и региональных органов законодательной и исполнительной власти Российской Федерации, профильных зарубежных регуляторных органов и международных организаций, научно-исследовательских и общественных организаций, профессиональных ассоциаций, оптовых и розничных организаций и производителей медицинской продукции.

Обращаем Ваше внимание, что Оргкомитет конференции оставляет за собой право вносить изменения в программу и состав докладчиков

Дополнительная информация на сайте [www.fru.ru](http://www.fru.ru) и по тел.: (495) 359-06-42, 359-53-38, e-mail: [fru@fru.ru](mailto:fru@fru.ru)

РЕКЛАМА