

Аптечный сегмент

Согласно данным IQVIA, в 2017 г. объем продаж розничного рынка в натуральном выражении после роста, зафиксированного в предыдущем году, сократился на 1%. В национальной валюте продажи увеличились на 4,7% в оптовых и на 3,5% в розничных ценах (рис. 1). Динамика рынка в долларовом эквиваленте в связи с укреплением рубля и ослаблением доллара была на высоком уровне (19,5 и 18,2% соответственно). В абсолютных показателях объем рынка составил 4,5 млрд упаковок на сумму 698,6 млрд руб. в оптовых и 871,1 млрд руб. – в розничных ценах (12,0 и 14,9 млрд долл. соответственно).

Скромная динамика фармацевтического рынка в 2017 г. определялась отсутствием предпосылок, которые стимулировали бы его рост как в натуральном, так и стоимостном выражении. Несмотря на достаточно высокие темпы роста реальной заработной платы в 2017 г., денежные доходы населения в целом продолжали сокращаться четвертый год подряд (см. раздел «Макроэкономическая среда», табл. 1). Относительно высокий уровень заболеваемости гриппом и ОРВИ отмечался Роспотребнадзором только в январе – марте, в то время как в конце года в эпидемический период показатели заболеваемости были низкими. В результате после роста продаж в упаковках примерно на 3%, отмеченном в первом полугодии, во втором наблюдалась отрицательная динамика (сказалась также относительно высокая база второй половины 2016 г.).

Рекордно низкая инфляция (рис. 2) не стимулировала спрос населения на лекарства в 2017 г., хотя в целом в экономике потребительский спрос вырос (в том числе на фоне значительного увеличения кредитования населения). Ситуация с потреблением лекарств оставалась относительно стабильной, отсутствие роста цен на ЖНВЛП не подталкивало к закупке лекарств впрок, как это было в прежние годы. Снижение товарных запасов и увеличение оборачиваемости было характерно также для торговых сетей, что при условии оцен-

ки объемов продаж по методике sale in также могло повлиять на оценку рынка в сторону понижения. Однако даже с учетом возможной коррекции очевидно, что по сравнению с 2016 г. темпы роста аптечного сегмента снизились.

Согласно данным Росстата, цены на медикаменты в годовом выражении (т.е. по отношению к аналогичному месяцу предыдущего года) снизились со 105,3% в январе до 96,6% в декабре (рис. 3). В целом за период январь – декабрь 2017 г. индекс цен на медикаменты по отношению к аналогичному периоду предыдуще-

го года составил 101,3% (по потребительским ценам в целом аналогичный показатель составил 103,7%).

Индекс цен, рассчитанный по данным розничного аудита¹, составил 101,9%, что согласуется с данными Росстата (рис. 4). Индекс структурных сдвигов оценивался в 104,0%. На фоне снижения ценовой динамики сдвиги в структуре продаж в пользу более дорогостоящей продукции оказались более выраженными по сравнению с 2016 г. В то же время в 2015 г., когда цены на лекарства выросли почти на 20%, структура продаж изменилась в пользу относительно дешевых лекарств.

Общая отрицательная динамика рынка в упаковках определялась сокращением продаж не-ЖНВЛП (рис. 5). В стоимостном выражении темпы роста продаж препаратов данной группы были выше, чем у ЖНВЛП, но различия были невелики. В струк-

¹ Индекс цен рассчитывался по индексу Пааше, не учитывались позиции с нераспознанными компаниями-производителями.

РИСУНОК 1 Динамика коммерческих аптечных продаж ЛС, 2015–2017

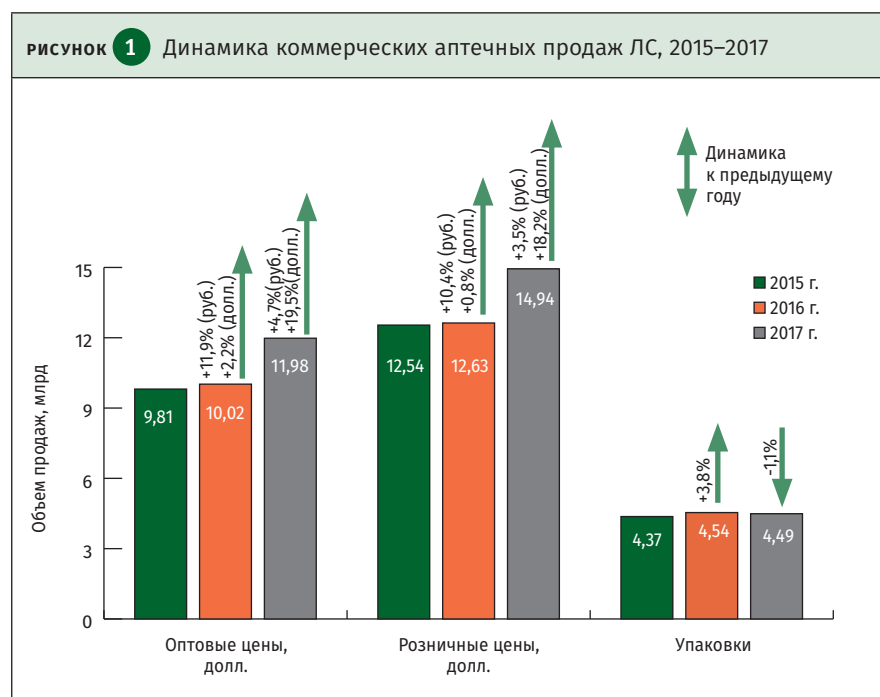
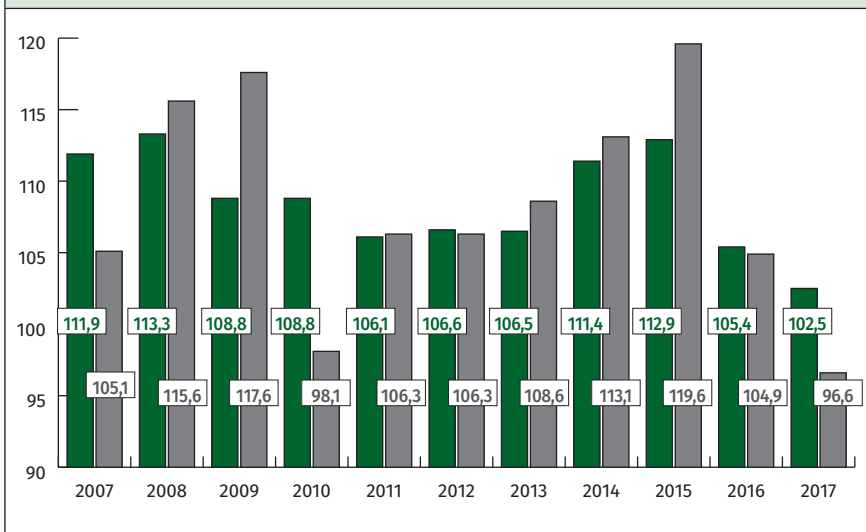


РИСУНОК 2 Индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен на медикаменты (декабрь к декабрю предыдущего года)



Источник: Росстат

туре продаж розничного рынка прослеживается тенденция увеличения доли ЖНВЛП в натуральном выражении (рис. 7).

Розничная наценка продолжала сокращаться как на ЖНВЛП (с 20,5% до 19,8%), так и на не-ЖНВЛП (с 29,4% до 27,6%), что является следствием нарастающей конкуренции на аптечном рынке. Об этом также свидетельствует достаточно низкий рост цен на не-ЖНВЛП по сравнению с ценовой динамикой прошлых лет (+6,9% в 2016 г.) (рис. 4).

В 2017 г. динамика стоимостных продаж зарубежных и российских лекарств (без учета локализованной продукции зарубежных корпораций) соответствовала одному и тому же уровню (рис. 7). Ситуация принципиально отличается от 2016 г., когда темпы роста продаж отечественных препаратов были в два раза выше (+19% против +9% в оптовых ценах в рублях).

В 2016 г. препараты российского происхождения внесли основной вклад в рост как сегмента ЖНВЛП, так и не-ЖНВЛП. В 2017 г. темпы роста стоимостных объемов продаж отечественных и зарубежных препаратов были примерно одинаковыми. В результате доля отечественных лекарств в структуре рынка не изменилась, в то время как в пре-

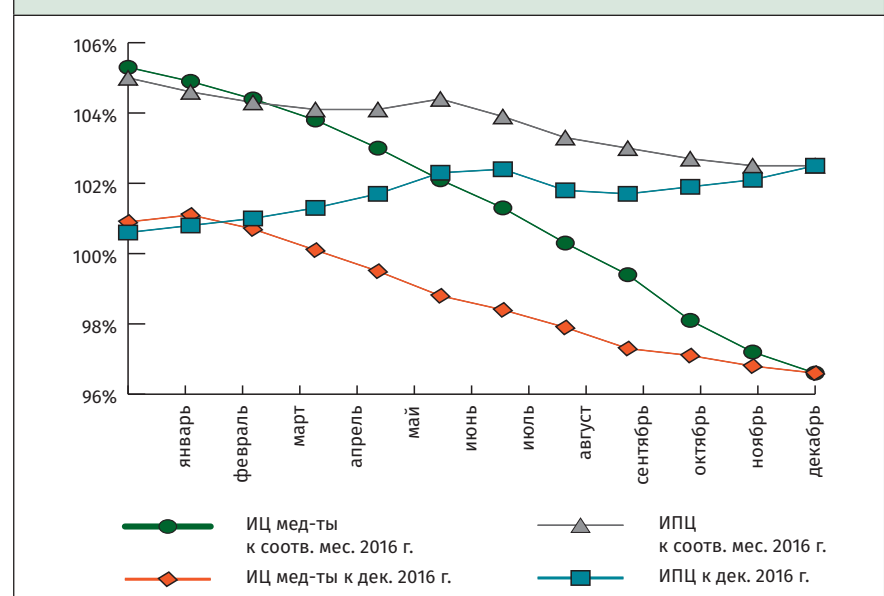
дыдущем году она значительно выросла (рис. 8).

В 2017 г. сохранилась тенденция роста натуральных объемов продаж рецептурных препаратов (Rx), хотя динамика замедлилась (+2,8% против +6% в 2016 г.). Продажи безрецептурных лекарств (ОТС) в натуральном выражении сократились на 3% (годом ранее они аналогичным образом выросли) (рис. 9). При том что в сто-

имостном выражении объем продаж ОТС мало изменился, для Rx была характерна достаточно высокая положительная динамика, которая только на 2 п.п. была ниже, чем в 2016 г. (+8% против +10% в оптовых ценах). Позиции Rx в структуре розничного рынка укрепились: их доля составила более 50% в стоимостном выражении и почти 33% – в натуральном (рис. 10).

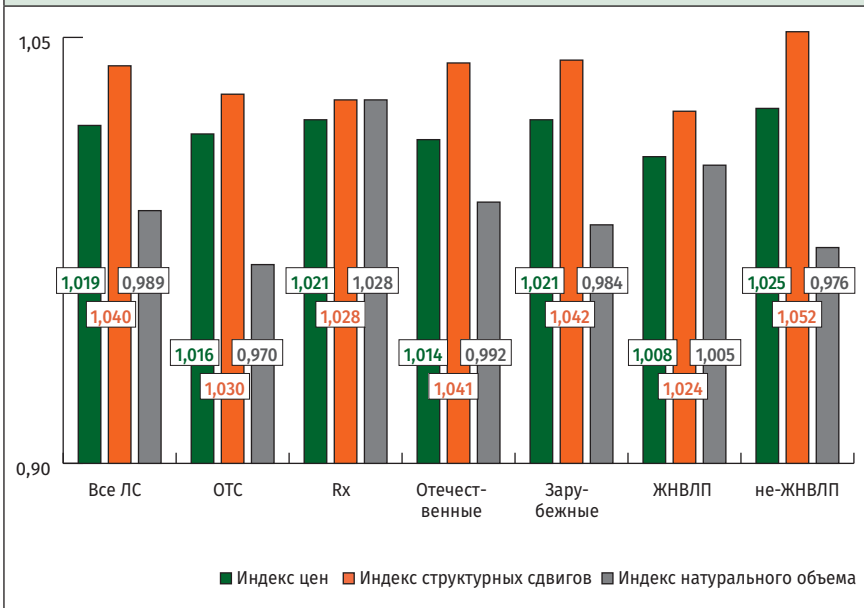
В 2017 г., как и в предыдущие годы, наблюдалась опережающая динамика роста средневзвешенной цены упаковки не-ЖНВЛП по отношению к ЖНВЛП (рис. 11). Однако в других альтернативных сегментах рынка наметились изменения в привычных тенденциях: темпы роста средневзвешенных цен зарубежных препаратов и Rx оказались выше, чем соответственно отечественных и ОТС, а не наоборот, как это было ранее. В целом средневзвешенная цена одной упаковки в аптечном секторе рынка в 2017 г. выросла на 4,7% (в 2013 г. – на 13,6%, в 2014 г. – на 10,9%, в 2015 г. – на 16,9%, в 2016 г. – на 6%) – до 194,2 руб. Средневзвешенная цена за упаковку отечественной продукции увеличилась на 4,6% – до 96 руб., импортной – на 5,1% до 335,2 руб.

РИСУНОК 3 Индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен на медикаменты, 2017 г.



Источник: Росстат

РИСУНОК 4 Вклад различных факторов в динамику коммерческих аптечных продаж в розничных ценах в руб., 2017/2016



Если рост средневзвешенных цен в рублях носил сдержанный характер, то в долларовом эквиваленте наблюдалась высокая динамика: до 20% роста у зарубежных ЛП и 21% – у не-ЖНВЛП (рис. 11).

Состав топ-10 компаний-производителей на розничном рынке по объему продаж в национальной валюте несколько изменился по сравне-

нию с предыдущим годом (табл. 1). Компания Sanofi-Aventis на фоне сокращения продаж (-3,9%) лишилась лидерской позиции, при этом на первое место вышел Bayer Healthcare, чьи продажи в рублях увеличились на 13,2%. Из числа представителей топ-10 относительно высокие темпы роста показала также компания Takeda (+12,4%), которая под-

нялась на одну строчку вверх и заняла 6-е место, обогнав «Отисифарм». Эта компания, напротив, показала темпы роста на уровне всего рынка и ухудшила свой рейтинг, в то время как в предыдущем году она была лидером в топ-10 по темпам роста продаж (+29,5%).

В состав топ-25 из отечественных компаний, помимо «Отисифарм», вошли также Stada (только российское производство) (+0,7%, 15-е место), «Акрихин-Фарма» (+13,9%, 18-е место) «Валента» (-7,5%, 19-е место), «Фармстандарт» (+10,6%, 21-е место), «Материя Медика» (-11,2%, 25-е место).

Рейтинг торговых наименований претерпел значительные изменения по сравнению с предыдущим годом (табл. 2). Прежде всего, отечественные препараты Кагоцел «Ниармедик Плюс» и Ингавирин «Валента», вышедшие год назад на первые места в рейтинге на фоне высокой динамики продаж, в 2017 г. при сокращении продаж примерно на ¼ заняли только 5-ю и 8-ю строчки соответственно. При этом на первое место вышел Детралекс Servier, чьи продажи продолжили динамичный рост (+24,7%). Лидером по темпам роста продаж (+41,6%) стал оригинальный препарат Ксарелто таблетки (Rivaroxaban) Bayer Healthcare (антикоагулянт,

РИСУНОК 5 Динамика коммерческих аптечных продаж ЖНВЛП и прочих ЛС, 2017/2016

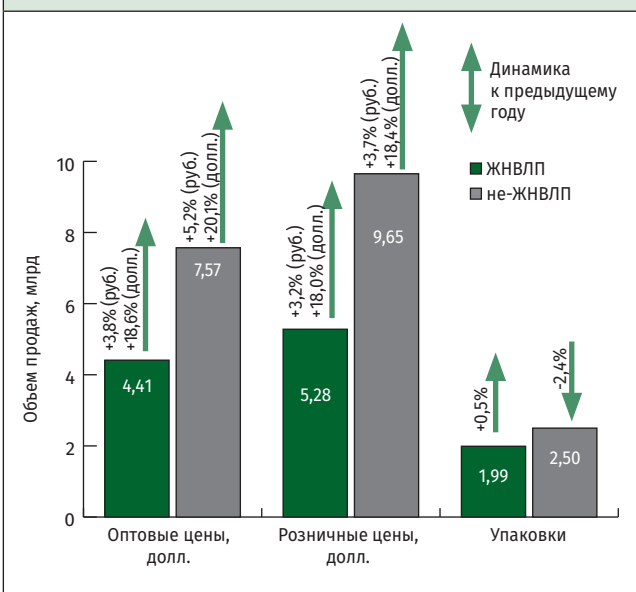
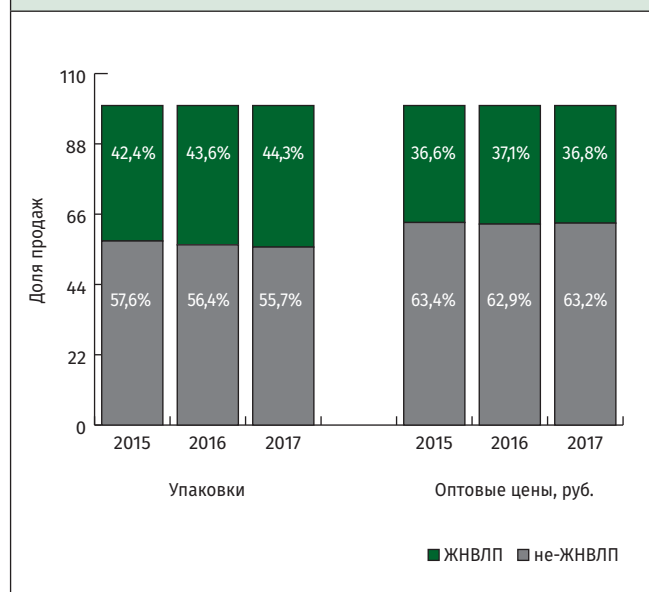
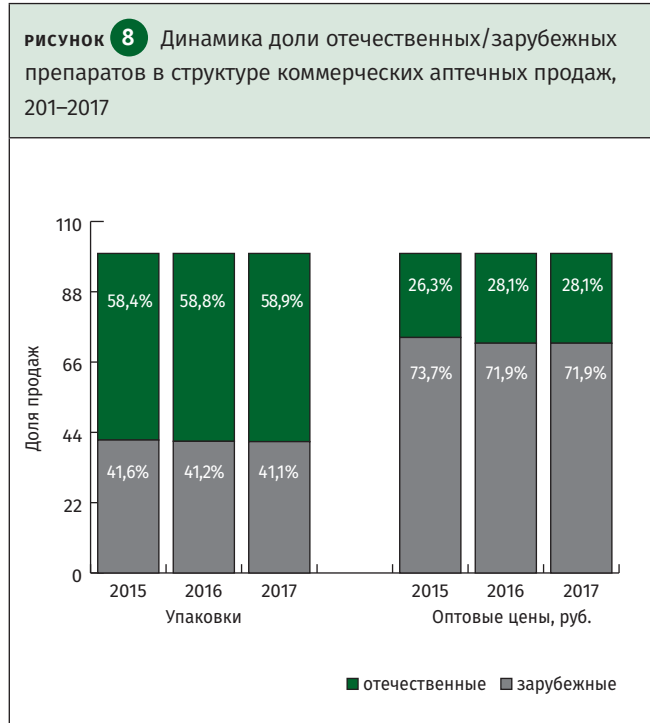


РИСУНОК 6 Динамика доли ЖНВЛП в структуре коммерческих аптечных продаж, 2015–2017





*Здесь и далее: без учета локализованного производства.



высокоселективный прямой ингибитор фактора Ха, используемый для лечения и профилактики острых сердечно-сосудистых патологий). В 2016 г. Ксарелто впервые вошел в состав топ-10, а в 2017 г. переместился с 9-й на 3-ю позицию. Лидеры рынка прошлых лет – Эссенциале Н Sanofi-Aventis и Актовегин Nycomed/Takeda

на фоне сокращения продаж в 2016 г. спустились, соответственно, на 3-ю и 4-ю позиции в рейтинге. В то же время в 2017 г. первый из препаратов, несмотря на отрицательную динамику (-10,5%), поднялся на вторую строчку. Актовегин (+5,3%) сохранил за собой 4-е место (табл. 2). В 2017 г. в состав топ-10 вошел гиполипидемический препарат Крестор

(Rosuvastatin) AstraZeneca (табл. 2). Покинул первую десятку Эргоферон «Материя Медика» (-17,7%). Несмотря на значительные перестановки в рейтинге, кумулятивная доля первой десятки почти не изменилась. В ней по-прежнему преобладают препараты, не входящие в перечень ЖНВЛП, а также ОТС. Из числа топ-10 являются рецептурными и входят



таблица 1 Топ-10 корпораций по объему коммерческих аптечных продаж, 2017

Место в рейтинге		Производитель	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2017	2016		2017	2016	Прирост к 2016
1	2	Bayer Healthcare	5,1%	4,7%	13,2%
2	1	Sanofi-Aventis	4,7%	5,1%	-3,9%
3	3	Novartis (incl. Sandoz)	4,2%	4,3%	2,0%
4	4	Teva	4,0%	4,2%	0,0%
5	5	Servier	3,5%	3,5%	5,0%
6	7	Nycomed/Takeda	3,2%	3,0%	12,4%
7	6	Otcpharm	3,2%	3,2%	4,1%
8	11	Abbott	2,8%	2,8%	5,8%
9	9	Menarini	2,8%	2,8%	3,4%
10	8	GlaxoSmithKline	2,7%	2,9%	-1,5%
Итого			36,1%	36,4%	

таблица 2 Топ-10 торговых наименований по объему коммерческих аптечных продаж, 2017

Место в рейтинге		Торговое наименование	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2017	2016		2017	2016	Прирост к 2016
1	6	Детралекс	0,70%	0,59%	24,7%
2	3	Эссенциале Н	0,67%	0,78%	-10,5%
3	9	Ксарелто	0,66%	0,49%	41,6%
4	4	Актовегин	0,66%	0,66%	5,3%
5	1	Кагоцел	0,63%	0,89%	-26,1%
6	5	Кардиомагнил	0,62%	0,59%	9,8%
7	7	Мексидол	0,62%	0,55%	16,9%
8	2	Ингавирин	0,58%	0,81%	-24,6%
9	8	Мирамистин	0,54%	0,49%	15,4%
10	13	Крестор	0,50%	0,42%	24,2%
Итого			6,18%	6,32%	8,2%

в перечень ЖНВЛП только Ксарелто и Мексидол. Кагоцел и Ингавирин являются ОТС и одновременно входят в перечень ЖНВЛП.

Состав топ-10 МНН/группировочных наименований в 2017 г. по сравнению с предыдущим годом также изменился (табл. 3). МНН Хулометазолин сохранило свои лидерские позиции, составив 1,7% всего аптечного рынка. На рынке данного МНН представлено порядка 25 торговых наименований, при этом 3/4 всех продаж приходится на долю

первых 5 лидеров (Снуп Stada – 22%, Тизин Ксило J&J – 18%, Отривин GSK – 15%, Риностоп «Отисифарм» – 14%, Ринонорм-Тева – 7%).

Продолжилось повышение рейтинга МНН Ibuprofen (+13,5%), занявшего 2-е место. В структуре рынка данного МНН лидирующие позиции занимает линейка бренда Нурофен Reckitt Benckiser, чья доля сократилась с 70% до 64%.

Высокие темпы роста продаж, как и в предыдущем году, про-

демонстрировала группа МНН Diosmin+Hesperidin (+28,4%), которая переместилась с 8-го на 3-е место. Оригинальный Детралекс Servier обеспечил 71% продаж сегмента, российский аналог Венарус «ФП Оболенское» – 28%.

Относительно высокие темпы роста продаж показали также две группы МНН, вошедшие в топ-10 в 2017 г.: Rosuvastatin (+23,6%) и Ethylmethylhydroxypyridine (+16,9%), которые заняли 7-е и 10-е места соответственно. В первом из сегментов лидирует препарат Крестор AstraZeneca (57% всех продаж), во втором – Мексидол «Фармасофт» (85%), которые заняли соответственно 7-е и 10-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 2).

Темпы роста, превосходящие показатель всего розничного рынка, были характерны также для МНН Bisoprolol (Конкор и Конкор Кор Nycomed/Takeda – 70%) (+7,3%). При темпах роста продаж, соответствующих общей динамике розничного рынка, произошло перемещение со 2-го на 4-е место МНН Pancreatine (Креон 10000 и 25000 Abbott – 34% сегмента, Мезим Menarini – 28%), а МНН Blood (Актовегин – 88%), наоборот, поднялся с 10-й на 9-ю строчку. Сокращение продаж, как и ранее, коснулось группы МНН Phospholipids (– 5,7%) (Эссенциале Н Sanofi-Aventis – 86%), которая спустилась с 7-го на 8-е место. Понизился рейтинг также у МНН Nimesulide (Найз Dr Reddys Lab – 40%, Нимесил Menarini – 35%), занявшего 7-е место. В большинстве случаев доли рынка торговых наименований, лидировавших в своих группах МНН, сократились в пользу конкурентов. Характерно, что Кагоцел и Ингавирин в 2017 г. покинули топ-10 МНН и группировочных наименований, заняв только 18-е и 20-е место в рейтинге (вместо 6-го и 9-го).

Доля кумулятивных продаж топ-10 во всех рейтингах оставалась стабильной (табл. 1–3).

Состав топ-10 АТС-групп второго уровня классификации по сравнению с предыдущим годом несколько

РИСУНОК 11 Динамика средневзвешенных розничных цен, 2017/2016

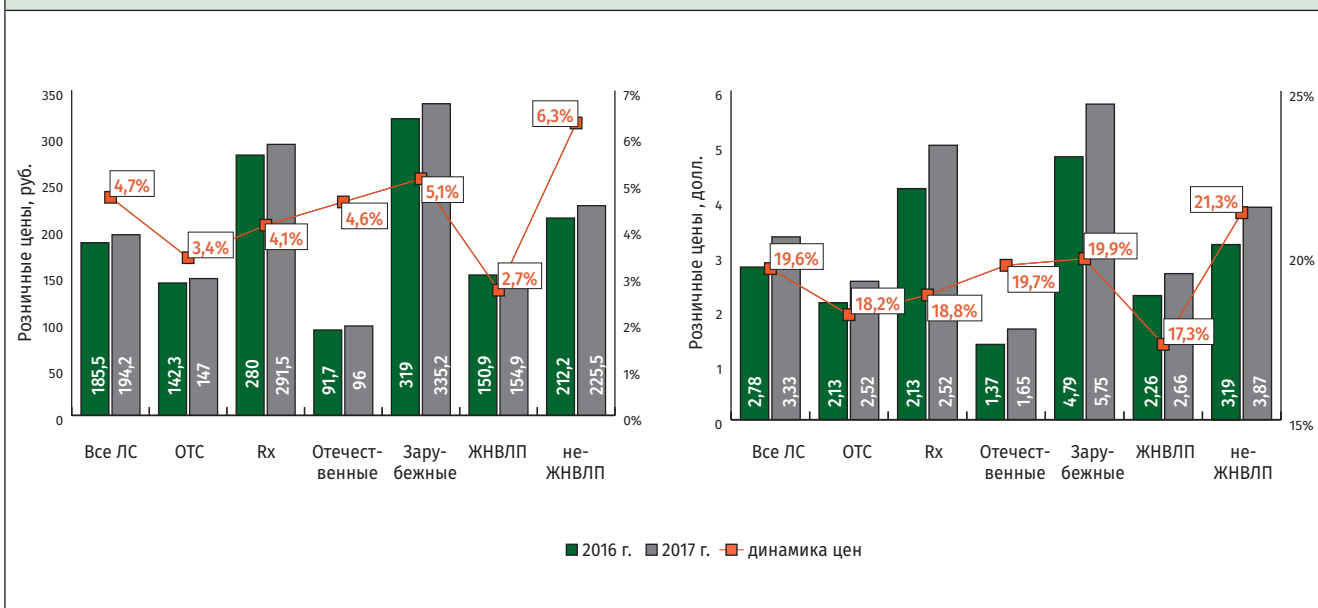


ТАБЛИЦА 3 Топ-10 МНН/группировочных наименований по объему коммерческих аптечных продаж, 2017

Место в рейтинге		МНН	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2017	2016		2017	2016	Прирост к 2016
1	1	Xylometazoline	1,67%	1,61%	8,5%
2	3	Ibuprofen	1,07%	0,99%	13,5%
3	8	Diosmin + hesperidin	0,99%	0,81%	28,4%
4	2	Pancreatin	0,99%	0,99%	4,6%
5	4	Bisoprolol	0,97%	0,94%	7,3%
6	5	Nimesulide	0,88%	0,92%	-0,7%
7	11	Rosuvastatin	0,86%	0,73%	23,6%
8	7	Phospholipids	0,78%	0,86%	-5,7%
9	10	Blood	0,75%	0,74%	5,6%
10	15	Ethylmethylhydroxypyridine	0,72%	0,65%	16,9%
Итого			9,68%	9,57%	

ко изменился (табл. 4). Группа J05 [Противовирусные препараты для системного применения], которая в 2016 г. при росте продаж на 41% значительно улучшила свой рейтинг, в 2017 г. показала выраженную отрицательную динамику: продажи сократились на 20%, определив перемещение в рейтинге с 3-го на 7-е место. Менее выраженная отрицательная динамика была характерна для групп J01 [Антибактериальные препараты для системного приме-

нения] (-3,4%) и R05 [Препараты для устранения симптомов простуды и кашля] (-4,5%). Небольшое сокращение показала также группа A11 [Витамины] (-1,2%), которая покинула состав топ-10 АТС-групп. Очевидно, что все эти результаты обусловлены, прежде всего, низким уровнем заболеваемости гриппом и ОРВИ в 2017 г. по сравнению с предыдущим годом.

В 2017 г. в состав топ-10 вошла группа B01 [Антикоагулянты], чьи про-

дажи выросли на 19,5% (табл. 4). Лидерами продаж в этой фармако-терапевтической группе являются Ксарелто и Кардиомагнил, занявшие, соответственно 3-е и 6-е места в рейтинге торговых наименований (табл. 2).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ранее по итогам 2016 г. аптечный сегмент российского фармацевтического рынка продемонстрировал рост объема продаж в натуральных показателях (+3,8%), что можно было рассматривать как восстановительный рост после падения объемов потребления в кризисном 2015 г. (-5,5%). Этому способствовали укрепление рубля, низкие показатели инфляции, стабилизация реальной заработной платы. Кроме того, 2016 г. характеризовался высоким уровнем заболеваемости гриппом и ОРВИ, что стимулировало спрос и позволило провести успешную рекламную кампанию препаратов соответствующего профиля. В 2017 г. небольшая отрицательная динамика продаж в упаковках свидетельствует, по-видимому, о завершении краткосрочной тенденции восстановления рынка. При этом отсутствие фундаментальных экономических предпосылок (реальные располагаемые доходы населения

ТАБЛИЦА 4 Топ-10 АТС2-групп по объему коммерческих аптечных продаж, 2017

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Доля от продаж (опт. цены, руб.): доля АТС групп — от всех продаж, доля ТН — от продаж АТС группы		
2017	2016			2017	2016	Приросты к 2016
1	1	M01 — Противовоспалительные и противоревматические препараты		4,9%	4,9%	6,4%
1	1		Найз	7,2%	8,2%	-6,8%
2	2		Терафлекс	6,8%	6,9%	4,4%
3	3		Нимесил	6,2%	6,4%	4,6%
4	4		Мовалис	4,8%	5,1%	0,4%
5	5		Нурофен для детей	4,7%	5,0%	0,5%
2	2	C09 — Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин		4,4%	4,3%	9,2%
1	1		Престариум А	7,5%	8,1%	1,0%
2	3		Лозап	5,7%	6,0%	3,9%
3	2		Лозап плюс	5,6%	6,3%	-2,8%
4	4		Лориста	5,5%	5,4%	10,8%
5	5		Престанс	4,6%	4,5%	9,4%
3	5	R01 — Назальные препараты		3,8%	3,8%	3,7%
1	1		Снуп	9,9%	9,2%	11,3%
2	2		Тизин Ксило	7,9%	7,8%	5,0%
3	3		Отривин	6,6%	6,8%	1,0%
4	4		Назонекс	6,3%	5,7%	14,2%
5	5		Риностоп	6,0%	4,8%	29,6%
4	7	G03 — Гормоны половые		3,7%	3,5%	8,7%
1	1		Дюфастон	10,3%	11,4%	-2,4%
2	2		Ярина	6,9%	7,3%	3,2%
3	3		Джес	6,4%	6,4%	8,4%
4	4		Утрожестан	4,5%	4,8%	0,8%
5	5		Джес Плюс	4,5%	4,1%	19,8%
5	4	J01 — Антибактериальные препараты для системного применения		3,6%	3,9%	-3,4%
1	1		Амоксиклав	8,8%	8,6%	-1,7%
2	2		Флемоксин Солютаб	7,8%	7,7%	-2,2%
3	3		Сумамед	5,1%	5,9%	-16,5%
4	4		Супракс	4,8%	4,5%	3,6%
5	5		Монура	3,9%	3,5%	5,8%

ТАБЛИЦА 4 (окончание) Топ-10 АТС2-групп по объему коммерческих аптечных продаж, 2017

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Доля от продаж (опт. цены, руб.): доля АТС групп — от всех продаж, доля ТН — от продаж АТС группы		
2017	2016			2017	2016	Приросты к 2016
6	6	N02 — Анальгетики		3,5%	3,6%	0,9%
1	1		Пенталгин	14,0%	13,1%	8,2%
2	2		Терафлю	8,6%	7,6%	14,1%
3	3		Спазмалгон	5,3%	5,3%	0,6%
4	5		Цитрамон П	3,8%	3,6%	5,9%
5	4		Ринза	3,8%	4,0%	-4,2%
7	3	J05 — Противовирусные препараты для системного применения		3,2%	4,2%	-20,0%
1	1		Кагоцел	19,4%	21,0%	-26,1%
2	2		Ингавирин	18,0%	19,1%	-24,6%
3	3		Эргоферон	11,5%	11,1%	-17,7%
4	4		Арбидол	8,7%	9,7%	-27,6%
5	5		Амиксин	7,1%	8,2%	-30,5%
8	13	B01 — Антикоагулянты		3,2%	2,8%	19,5%
1	2		Ксарелто	20,9%	17,6%	41,6%
2	1		Кардиомагнил	19,7%	21,4%	9,8%
3	3		Прадакса	10,6%	10,4%	21,7%
4	4		Плавикс	5,8%	7,4%	-5,8%
5	5		Брилинта	5,3%	5,2%	22,6%
9	8	R05 — Препараты для устранения симптомов простуды и кашля		3,0%	3,3%	-4,5%
1	1		АЦЦ	11,0%	11,7%	-10,6%
2	2		Лазолван	6,8%	7,7%	-14,8%
3	3		АнвиМакс	5,4%	5,7%	-9,4%
4	5		Доктор Мом	5,1%	4,6%	6,6%
5	4		Аскорил Экспекторант	4,7%	5,2%	-14,4%
10	10	A07 — Противодиарейные препараты		3,0%	3,0%	3,5%
1	3	0	Энтеросгель	8,5%	8,2%	6,8%
2	2	0	Бифиформ	8,0%	9,0%	-7,9%
3	4	0	Энтерофурил	8,0%	7,8%	5,5%
4	5	0	Линекс Форте	7,6%	5,3%	48,1%
5	1	0	Линекс	7,4%	9,4%	-18,6%

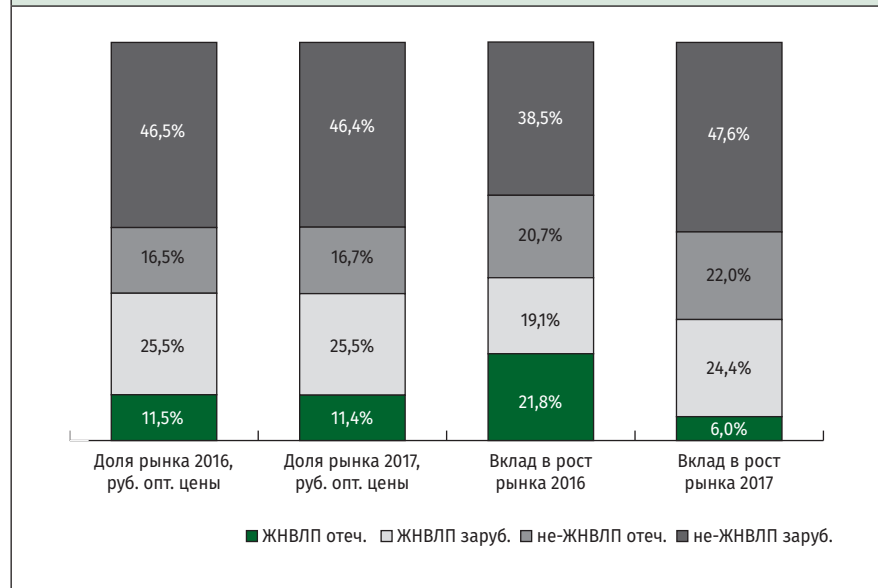
в 2017 г. продолжали сокращаться четвертый год подряд) не способствовало позитивным тенденциям, а низкий уровень заболеваемости ОРВИ и гриппом, в свою очередь, способствовал небольшому падению потребления лекарств – на 1% (рис. 1).

Действительно, сокращение продаж в 2017 г. было продемонстрировано группами препаратов, используемых при инфекционных простудных заболеваниях, речь идет в первую очередь о популярной среди российского населения группе безрецептурных противовирусных препаратов, используемых для профилактики и лечения гриппа (в упаковках продажи сократились на 19%, в рублях – на 20%). Современные лидеры этой группы Кагоцел и Ингавирин, которые в 2016 г. оказались на самом вершине рейтинга, в 2017 г. значительно ухудшили свои позиции.

В 2017 г. цены на медикаменты в течение года не росли, а снижались, и в декабре 2017 г. Росстатом было зафиксировано снижение на 3,4% относительно декабря предыдущего года (рис. 2). Снижение розничных цен на ЖНВЛП в размере 1,8% было зафиксировано также в процессе мониторинга, который проводится Росздравнадзором. Обнаруженная тенденция объясняется целым рядом причин, среди них: низкий уровень общей инфляции в экономике, значительное укрепление рубля, целенаправленная государственная политика в сфере ценового регулирования и контроля цен на фармацевтическом рынке. Немаловажную роль сыграла и усилившаяся конкуренция на рынке в самых различных его секторах, что проявилось, в частности, в низких темпах роста цен на препараты, не включенные в перечень ЖНВЛП.

Если индекс цен на медикаменты в декабре 2017 г. к декабрю предыдущего года (базисный период) составил 96,6%, то за весь период 2017 г. (с января по декабрь) ко всему периоду 2016 г., согласно данным Росстата, индекс цен на медикаменты составил 101,3%. Данный показатель, как уже было сказано ранее,

РИСУНОК 12 Доля рынка и вклад в динамику продаж различных категорий препаратов



согласуется в индексом роста цен, полученным на основании анализа годовых данных розничного аудита – 101,9% (рис. 4). Именно годовые индексы и могут быть использованы для оценки вклада различных факторов в стоимостную динамику рынка. В результате низкой динамики цен 2017 г. характеризовался значительным снижением темпов роста рынка в рублях (рис. 1). Впервые с начала кризиса структурные сдвиги (в пользу более дорогостоящих препаратов) внесли больший вклад в рост рынка в стоимостном выражении, чем рост цен (рис. 4).

Отличительной особенностью 2017 г. является и то, что при небольшом приросте продаж в национальной валюте рынок показал рекордные за последние годы темпы роста продаж в долларовом эквиваленте (а также в евро, но не столь значительные). Очевидно, что укрепление рубля привело к увеличению доходов импортеров.

На этом особенности не заканчиваются, поскольку в 2017 г. не получила продолжения установившаяся ранее тенденция более выраженного роста продаж отечественных препаратов по сравнению с зарубежными. Динамика реализации этих категорий препаратов мало отлича-

лась, и увеличения доли российских лекарств (без учета локализованной продукции) в структуре аптечного рынка не произошло (рис. 7, 8).

Структура рынка в стоимостном выражении в разрезе отечественных и зарубежных препаратов, а также ЖНВЛП и не-ЖНВЛП осталась без перемен (рис. 16). В то же время значимо изменился вклад различных групп препаратов в рост рынка. В 2017 г. вклад отечественных ЖНВЛП составил только 6%, в то время как в предыдущем году он оценивался почти в 22%. Совокупно отечественные лекарства в 2017 г. обеспечили 28% роста аптечных продаж, а зарубежные – 72%. В 2016 г. это соотношение составляло 42% и 58%. Характерно, что в 2015 г. на фоне рекордных темпов роста продаж отечественных препаратов их вклад в общий рост был еще больше – 48%.

Позитивным обстоятельством можно считать продолжение роста розничных продаж рецептурных препаратов (рис. 9). Стагнация в сегменте ОТС объясняется, прежде всего, падением продаж ведущих российских безрецептурных брендов.



Pharmacy segment

According to IQVIA, the retail sales in physical terms declined by 1% in 2017 after growth observed in the previous year. The sales increased by 4.7% at wholesale and 3.5% at retail prices in national currency (Figure 1). Due to strengthening of the ruble and weakening of the dollar, the market dynamics in dollar terms was at a high level (19.5 and 18.2% respectively). In absolute terms, the market volume amounted to 4.5 bil. packs or RUB 698.6 bil. in wholesale and RUB 871.1 bil. in retail prices (USD 12.0 and 14.9 bil., respectively).

The low dynamics of the pharmaceutical market was determined by the absence of prerequisites that would stimulate its growth in both physical and value terms in 2017. Despite the rather high real wage growth rates in 2017, the monetary incomes of the population taken as a whole continued to decline for the fourth consecutive year (see the section Macroeconomic Environment, *Table 1*). Federal Service for Supervision of Natural Resource Usage only reported relatively high incidence of influenza and ARVI in January-March, while at the end of the year the incidence rates were low during the epidemic period. As a result, after 3% growth in sales in pack terms in the first half of the year, there was a negative dynamics in the second part of the year (the relatively high base of the second half of 2016 also had a significant impact).

The fall of inflation to its lowest ever level (Figure 2) did not stimulate the population's demand for drugs in 2017, although consumer demand grew in the economy in general (including a significant increase in consumer lending). The drug consumption situation remained relatively stable, the VED price stability did not encourage population to buy drugs for future use, as they did in the previous years. Decrease in the inventories and increase in the turnover was also

typical of the retail chains, which, subject to estimates of sales volumes using the sale in method could also affect the market's valuation to the downside. However, even taking into account the possible correction, it is obvious that the growth rates of the pharmacy segment declined as compared to 2016.

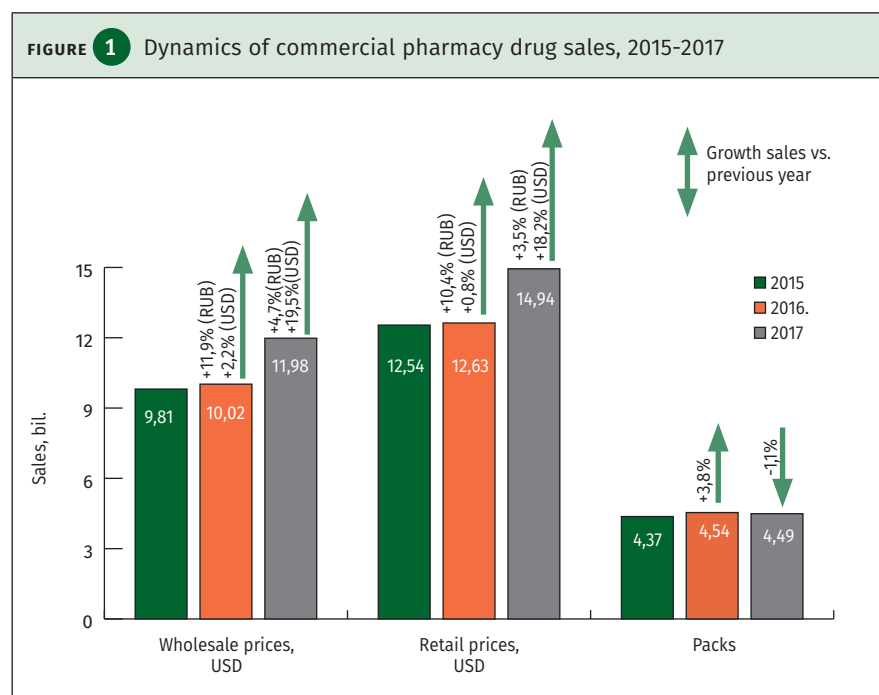
According to Rosstat, the drug prices in annual terms (i.e., as compared to the same month of the previous year) declined from 105.3% in January to 96.6% in December (Figure 3). In general, during the period of January-December 2017,

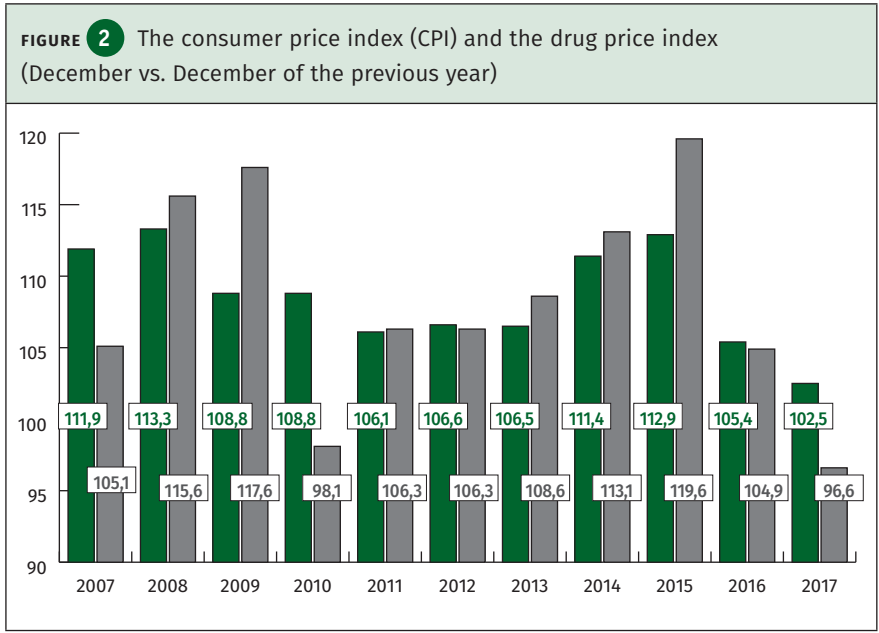
the drug price index in comparison with the same period of the previous year amounted to 101.3% (the same indicator at consumer prices in general was 103.7%).

The price index calculated on the basis of the retail audit data¹ was 101.9%, which is consistent with Rosstat's data (Figure 4). The structural shift index was estimated at 104.0%. Against the backdrop of a decline in the price dynamics, the sales structure shifts in favor of more expensive products turned out to be more pronounced than in 2016. At the same time, when the drug prices rose by almost 20% in 2015, the sales structure shifted towards relatively cheap drugs.

The overall negative dynamics of the market in terms of packs was determined by the reduction in sales of non-VEDs (Figure 5). In terms of value, the sales growth rates of this

¹ The price index was calculated according to the Paasche index, items with unidentified manufacturers were not taken into account.





Source: Rosstat

group were higher than those for VED, but the differences were not large.

The retail market pattern showed a tendency towards an increase in the VED share in terms of volumes (Figure 7).

The retail margin continued to decline both for VED (from 20.5% to 19.8%), and for non-VED (from 29.4% to 27.6%), which is a consequence of growing competition in the pharmacy market. This is also evidenced by a rather low increase in non-VED prices as compared to the price dynamics of the previous years (+6.9% in 2016) (Figure 4).

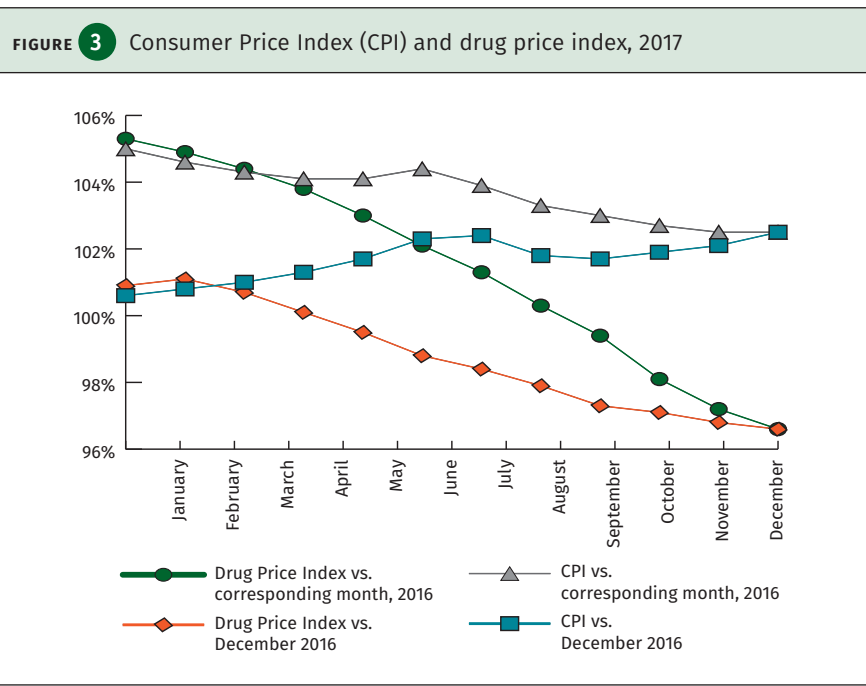
In 2017, the dynamics of value sales of foreign and Russian drugs (without taking into account the localized drugs of foreign corporations) corresponded to the same level (Figure 7). The situation differs fundamentally from that in 2016, when the growth rates of sales of domestic drugs were twice as high (+19% vs +9% in wholesale prices in rubles). In 2016, the drugs of Russian origin made the main contribution to the growth of both the VED segment and non-VED. In 2017, the growth rates of sales volumes of domestic and foreign drugs were approximately the same. As a result, the share of domestic

drugs in the market structure did not change, while in the previous year it increased significantly (Figure 8).

In 2017, the trend toward the growth in sales of prescription drugs (Rx) continued to increase although the dynamics slowed down (+2.8% vs. +6% in 2016). The OTC drug sales decreased by 3% in physical terms (they increased in a likely manner

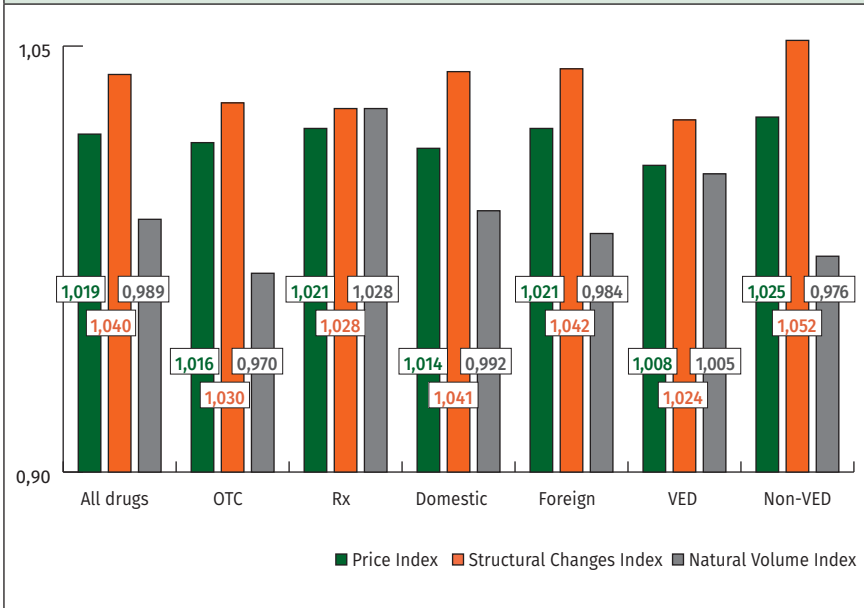
a year earlier) (Figure 9). While in terms of value, OTC sales have changed little, Rx was characterized by a rather high positive dynamics, which was only 2 pp lower than in 2016 (+8% vs. +10% in wholesale prices). Rx positions in the retail market profile have strengthened: their share accounted for more than 50% in value terms and almost 33% in physical terms (Figure 10).

In 2017, the average weighted price for non-VED supplies showed outstripping growth rates as compared to VED just as in previous years (Figure 11). However, there have been changes in the usual trends in other alternative segments of the market: the growth rates of the weighted average prices for foreign drugs and Rx were higher than domestic and OTC, respectively, and not vice versa, as it was before. In general, the average weighted price for one package in the pharmacy market sector increased by 4.7% in 2017 (13.6% in 2013, 10.9% in 2014, 16%, 9% in 2015, 6% in 2016) up to RUB 194.2. The weighted average price per pack of a domestic drug increased by 4.6% to RUB 96, and that of an import drug by 5.1% to RUB 335.2.



Source: Rosstat

FIGURE 4 The contribution of various factors to the dynamics of commercial pharmacy sales in retail prices in rubles, 2017/2016



The growth of average weighted prices in terms of rubles was of a restrained nature, whereas the growth in dollar terms showed high growth rates: up to 20% of growth for foreign drugs and 21% for non-VEDs (Figure 11). The top 10 drug manufacturers in the retail market in terms of sales in the national currency slightly

changed compared to the previous year (Table 1). Sanofi-Aventis lost its leadership position amid a decline in sales (-3.9%), while Bayer Healthcare, whose sales in rubles increased by 13.2%, moved up to rank number one. Of the top 10 manufacturers, Takeda (+12.4%), which moved up one rank to number 6, also showed relatively high growth

rates, displacing Otcpharm. On the contrary, this manufacturer showed growth rates at the level of the whole market and deteriorated its rating, while in the previous year it took the lead in the top 10 in terms of sales growth (+29.5%).

In addition to Otcpharm, Stada (only Russian production output) (+0.7%, rank 15), Akrikhin-Pharma (13.9%, rank 18), Valenta (-7.5%, rank 19), Pharmstandard (10.6%, rank 21), Materia Medica (-11.2%, rank 25) broke into the ranks of the top 25 domestic manufacturers.

The trade names rating underwent significant changes in comparison with the previous year (Table 2). First of all, the domestic drugs Kagocel (Niarmedik Plus) and Ingavirin (Valenta), which moved up to the top ranks in the rating a year ago against the backdrop of high sales dynamics, with a decrease in sales by about ¼ moved up to only ranks 5 and 8 respectively in 2017. At the same time, Detralex (Servier), which sales continued to grow dynamically (+24.7%), moved up to rank number one. The original Xarelto, tablets (Rivaroxaban) Bayer Healthcare (anticoagulant, highly selective direct inhibitor of Xa factor used to treat and prevent acute cardiovascular

FIGURE 5 Dynamics of commercial pharmacy sales of VED and other drugs, 2017/2016

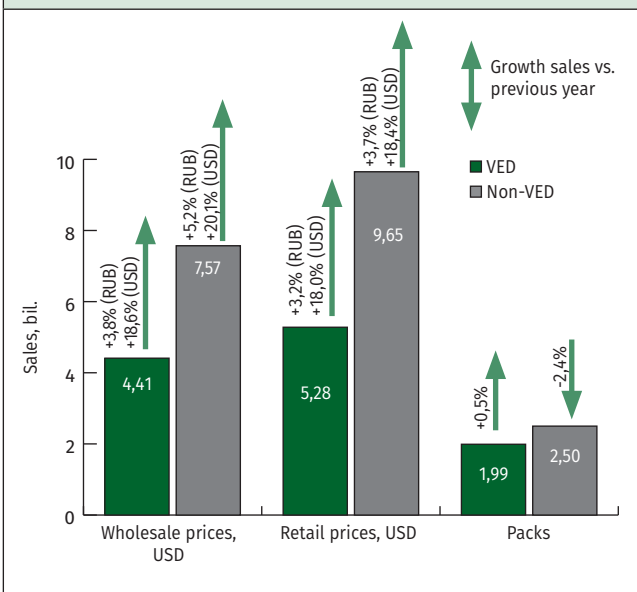
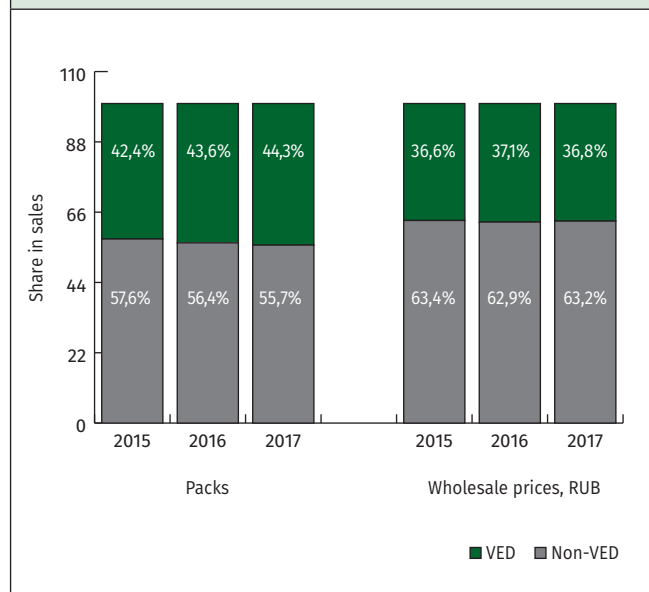
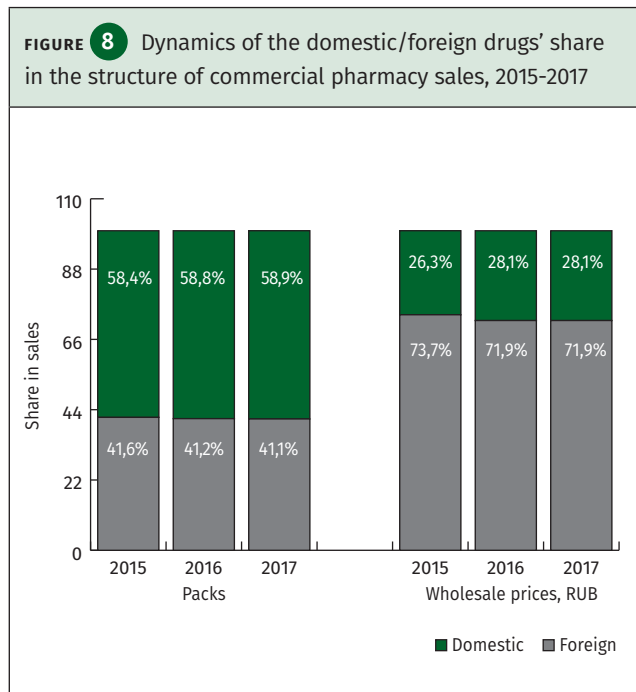
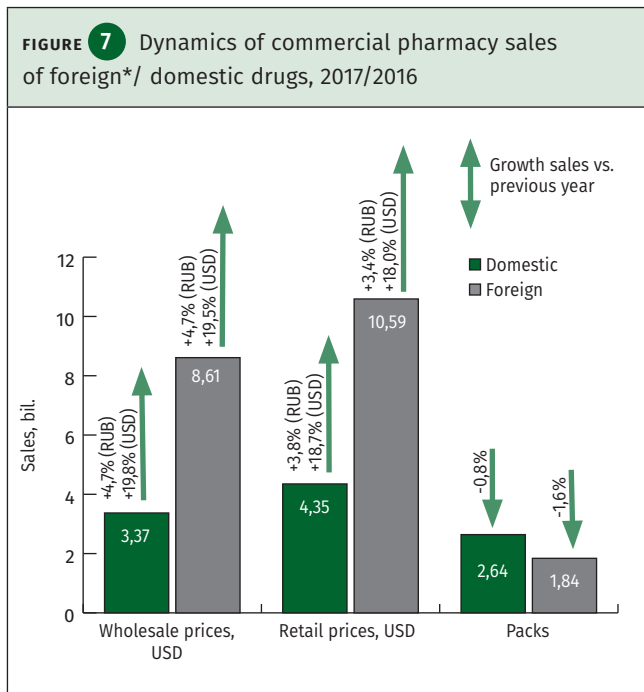


FIGURE 6 Dynamics of the VED share in the structure of commercial pharmacy sales, 2015-2017





* Hereinafter: exclusively of localized production.

pathologies) became the leader in terms of sales growth rates (+41.6%). Xarelto broke into the ranks of the top 10 for the first time in 2016, and moved up from rank 9 to 3 in 2017. The market leaders of the past years Essentiale N (Sanofi-Aventis) and Actovegin (Nycomed/Takeda) moved down to ranks 3 and 4 in the ranking respectively on the background of a

decline in sales in 2016. At the same time, the former moved up to rank two despite the negative dynamics (-10.5%) in 2017. Actovegin (5.3%) retained its previous rank 4 (Table 2). In 2017, the lipid-lowering Crestor (Rosuvastatin) AstraZeneca broke into the ranks of the top 10 (Table 2). Ergoferon (Materia Medica) dropped out of the top ten (-17.7%).

Despite significant shifts in the rating, the cumulative share of the top ten did not virtually change. The drugs that are not included in the VED list and OTC drugs continue to prevail in the top ten ranking. Among the top 10, only Xarello and Mexidol are Rx drugs and included in the list of VED. Kagocel and Ingavirin

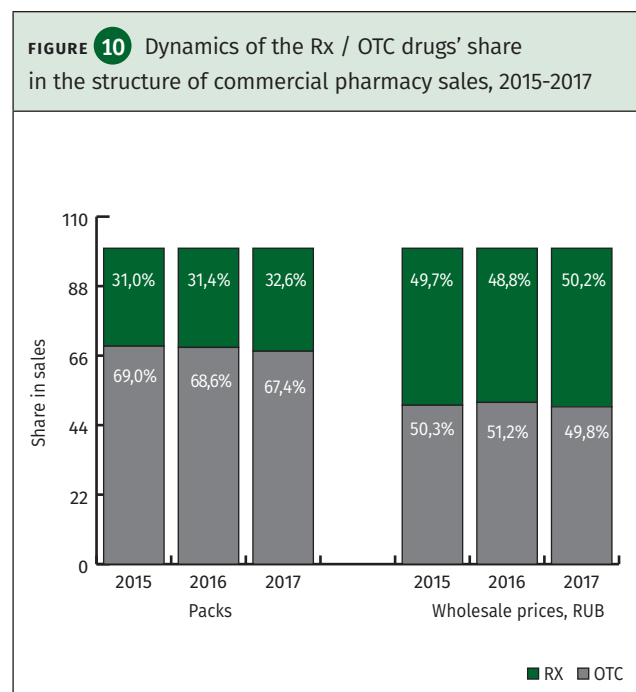
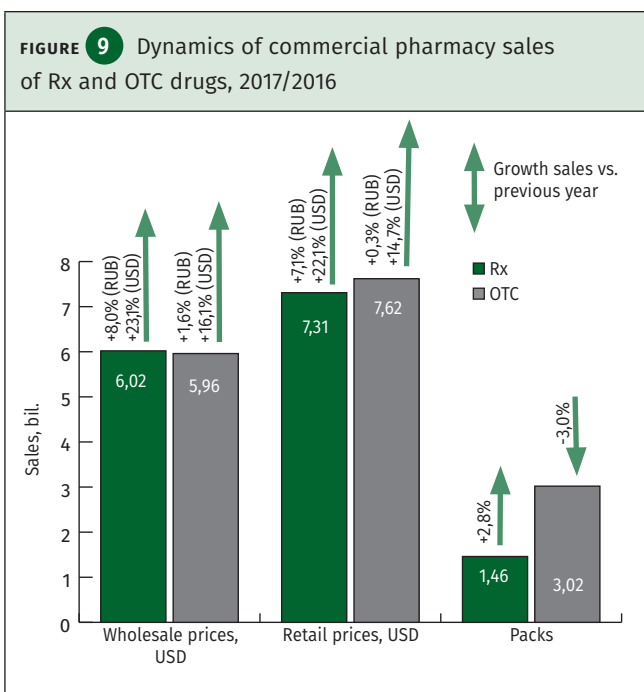


TABLE 1 Top-10 corporations by volume of commercial pharmacy sales, 2017

Rank		Manufacturer	Share in total purchases (RUB, wholesale prices)		
2017	2016		2017	2016	2016 growth
1	2	Bayer Healthcare	5,1%	4,7%	13,2%
2	1	Sanofi-Aventis	4,7%	5,1%	-3,9%
3	3	Novartis (incl. Sandoz)	4,2%	4,3%	2,0%
4	4	Teva	4,0%	4,2%	0,0%
5	5	Servier	3,5%	3,5%	5,0%
6	7	Nycomed/Takeda	3,2%	3,0%	12,4%
7	6	Otcpharm	3,2%	3,2%	4,1%
8	11	Abbott	2,8%	2,8%	5,8%
9	9	Menarini	2,8%	2,8%	3,4%
10	8	GlaxoSmithKline	2,7%	2,9%	-1,5%
Total			36,1%	36,4%	

TABLE 2 Top-10 brands by volume of commercial pharmacy sales, 2017

Rank		Brand	Share in total purchases (RUB, wholesale prices)		
2017	2016		2017	2016	2016 growth
1	6	Detralex	0,70%	0,59%	24,7%
2	3	Essentiale H	0,67%	0,78%	-10,5%
3	9	Xarelto	0,66%	0,49%	41,6%
4	4	Actovegin	0,66%	0,66%	5,3%
5	1	Kagocel	0,63%	0,89%	-26,1%
6	5	Cardiomagnye	0,62%	0,59%	9,8%
7	7	Mexidol	0,62%	0,55%	16,9%
8	2	Ingavirin	0,58%	0,81%	-24,6%
9	8	Miramistine	0,54%	0,49%	15,4%
10	13	Crestor	0,50%	0,42%	24,2%
Total			6,18%	6,32%	8,2%

are OTC drugs and also included in the VED list.

The top 10 INN/group names composition also changed in 2017 as compared to the previous year (Table 3). MNN Xylometazoline retained its leadership position, accounting for 1.7% of the total pharmacy market. There are about 25 trade names on this INN market, while the top 5 leaders fall to ¾ share of all sales (Snup Stada – 22%, Tyzine Xylo J & J – 18%, Otrivin GSK –

15%, Rhinostop Otisipharm – 14%, Rhinonorm-Teva – 7%).

Ibuprofen INN continued to rise in the ranks (+13.5%), coming in at number 2. In the market structure of this INN, Reckitt Benckiser's Nurofen brand line is in the lead, with its share declining from 70% to 64%.

Diosmin + Hesperidin (+28.4%), which moved from rank 8 to 3, demonstrated the high growth rates of sales, as in the previous year. Original Detralex (Servier) provided 71% of

the segment sales, the Russian analogue Venarus (Obolensky) accounted for 28%.

Two groups of INNs included in the top 10 in 2017 Rosuvastatin (+23.6%) and Ethylmethylhydroxypyridine (+16.9%), which moved up to ranks 7 and 8 also showed relatively high growth rates of sales respectively. Crestor (AstraZeneca) (57% of total sales) took the lead in the first segment, Mexidol Pharmasoft (85%) did in the second, which moved up to ranks 7 and 10 respectively in the top ten brands ranking (Table 2).

INN Bisoprolol (Concor and Concor Cor Nycomed/Takeda – 70%) (+7.3%) also showed growth rates exceeding the entire retail market rates. INN Pancreatine (Kreon 10000 and 25000 Abbott – 34% of the segment, Mezim Menarini – 28%) showing the pace of sales growth corresponding to the general dynamics of the retail market moved down to rank 4 from 2, and INN Blood (Actovegin – 88%), on the contrary, moved up from rank 10 to 9. As before, INN Phospholipids group (-5.7%) (Essentiale N (Sanofi-Aventis) 86%) also showed decrease in sales, moving down from rank 7 to 8. INN Nimesulide (Nise (Dr Reddys Lab – 40%, Nimesil Menarini – 35%)) also fell in the ranks, moving down to rank 7. In most cases, the market shares of the trade names leading in their INN groups declined in favor of competitors. It is characteristic that Kagocel and Ingavirin dropped out of the top 10 INN and group names in 2017, moving only to ranks 18 and 20 in the ranking (from 6 and 9). The share of cumulative sales of the top 10 in all ratings remained stable (Table 1–3).

The composition of the top 10 ATC-groups of the second level of classification has slightly changed compared to the previous year (Table 4). Group J05 [Antiviral drugs for systemic use], which with a 41% increase in sales significantly improved its rating in 2016, showed a pronounced negative dynamics in 2017: sales decreased by 20%, moving down from rank 3 to 7. The groups J01 [Antibacterials for systemic use] (-3.4%) and R05 [Cough and cold preparations]

FIGURE 11 Dynamics of weighted average retail prices, 2017/2016

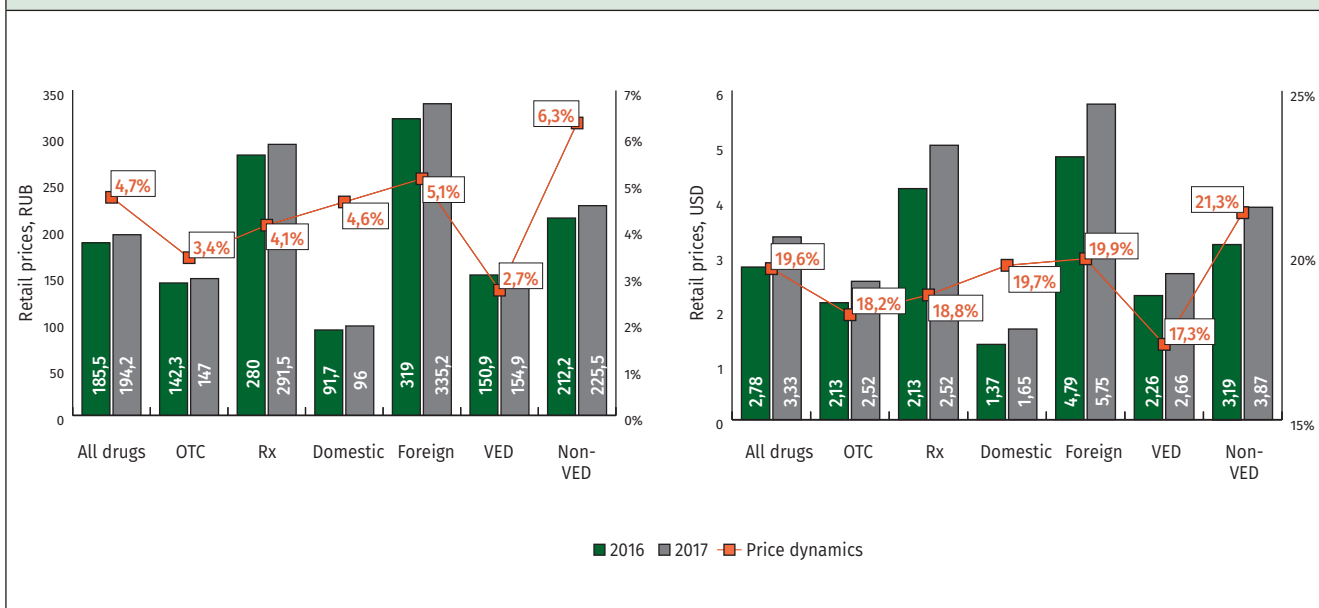


TABLE 3 Top-10 INN/Grouping names by commercial pharmacy sales, 2017

Rank		INN	Share in total purchases (RUB, wholesale prices)		
2017	2016		2017	2016	2016 growth
1	1	Xylometazoline	1,67%	1,61%	8,5%
2	3	Ibuprofen	1,07%	0,99%	13,5%
3	8	Diosmin + hesperidin	0,99%	0,81%	28,4%
4	2	Pancreatin	0,99%	0,99%	4,6%
5	4	Bisoprolol	0,97%	0,94%	7,3%
6	5	Nimesulide	0,88%	0,92%	-0,7%
7	11	Rosuvastatin	0,86%	0,73%	23,6%
8	7	Phospholipids	0,78%	0,86%	-5,7%
9	10	Blood	0,75%	0,74%	5,6%
10	15	Ethylmethylhydroxypyridine	0,72%	0,65%	16,9%
Total			9,68%	9,57%	

(-5.5%) showed the less pronounced negative dynamics. The group A11 [Vitamins] (-1.2%), which dropped out of the top 10 ATC groups, also showed a small reduction in sales. It is obvious that these results were provided primarily due to the low incidence of influenza and ARVI in 2017 compared to the previous year. In 2017, the top 10 group included B01 [Anticoagulants], which sales grew by 19.5% (Table 4). Xarelto and Cardiomagnyl ranked 3rd and 6th

respectively in the trade names rating are also the sales leaders in this pharmacotherapeutic group (Table 2).

CONCLUSION

Earlier in 2016, the pharmacy segment of the Russian pharmaceutical market demonstrated an increase in sales in physical terms (+3.8%), which could be considered a recovery growth after falling consumption in the crisis 2015 (-5.5%). Strengthening of the ruble, low inflation, stabiliza-

tion of real wages contributed to this effect. In addition, 2016 was characterized by a high incidence of influenza and ARVI, which stimulated demand and made it possible to conduct a successful advertising campaign for drugs of the appropriate profile.

In 2017, a small negative dynamics of sales in terms of packs indicated, apparently, the completion of a short-term trend of market recovery. At the same time, the lack of fundamental economic prerequisites (real disposable incomes of the population continued to decline in 2017 for the fourth consecutive year) did not contribute to positive trends, and in turn the low incidence of ARVI and influenza contributed to a slight drop in drug consumption by 1% (Figure 1). Indeed, the groups of drugs used for the treatment of infectious colds showed the decline in sales in 2017. What it involves primarily is the OTC antiviral drugs used for the prevention and treatment of influenza (sales were reduced by 19% in terms of packs, by 20% in terms of rubles) which are popular among the Russian population. The modern leaders of this group Kagocel and Ingavirin, which were at the very top of the rating in 2016, worsened significantly their positions in 2017.

TABLE 4 Top-10 ATC2-groups by commercial pharmacy sales, 2017

Rank		ATC2	Brand	Share in sales (wholesale price, RUB): ATC groups' share in total sales, BN's share in ATC group sales		
2017	2016			2017	2016	2016 growth
1	1	M01 – Anti-inflammatory and antirheumatic drugs		4,9%	4,9%	6,4%
1	1		Nise	7,2%	8,2%	-6,8%
2	2		Theraflex	6,8%	6,9%	4,4%
3	3		Nimesil	6,2%	6,4%	4,6%
4	4		Movalis	4,8%	5,1%	0,4%
5	5		Children's Nurofen	4,7%	5,0%	0,5%
2	2	C09 – Drugs affecting the renin-angiotensin system		4,4%	4,3%	9,2%
1	1		Prestarium A	7,5%	8,1%	1,0%
2	3		Lozap	5,7%	6,0%	3,9%
3	2		Lozap plus	5,6%	6,3%	-2,8%
4	4		Lorista	5,5%	5,4%	10,8%
5	5		Prestans	4,6%	4,5%	9,4%
3	5	R01 – Nasal preparations		3,8%	3,8%	3,7%
1	1		Snup	9,9%	9,2%	11,3%
2	2		Tyzine Xylo	7,9%	7,8%	5,0%
3	3		Otrivin	6,6%	6,8%	1,0%
4	4		Nazonex	6,3%	5,7%	14,2%
5	5		Rhinostop	6,0%	4,8%	29,6%
4	7	G03 – Sex hormones		3,7%	3,5%	8,7%
1	1		Duphaston	10,3%	11,4%	-2,4%
2	2		Yarina	6,9%	7,3%	3,2%
3	3		Yaz	6,4%	6,4%	8,4%
4	4		Utrozestan	4,5%	4,8%	0,8%
5	5		Yaz Plus	4,5%	4,1%	19,8%
5	4	J01 – Antibacterials for systemic use		3,6%	3,9%	-3,4%
1	1		Amoksiklav	8,8%	8,6%	-1,7%
2	2		Flemoxin Solutab	7,8%	7,7%	-2,2%
3	3		Sumamed	5,1%	5,9%	-16,5%
4	4		Supraks	4,8%	4,5%	3,6%
5	5		Monural	3,9%	3,5%	5,8%

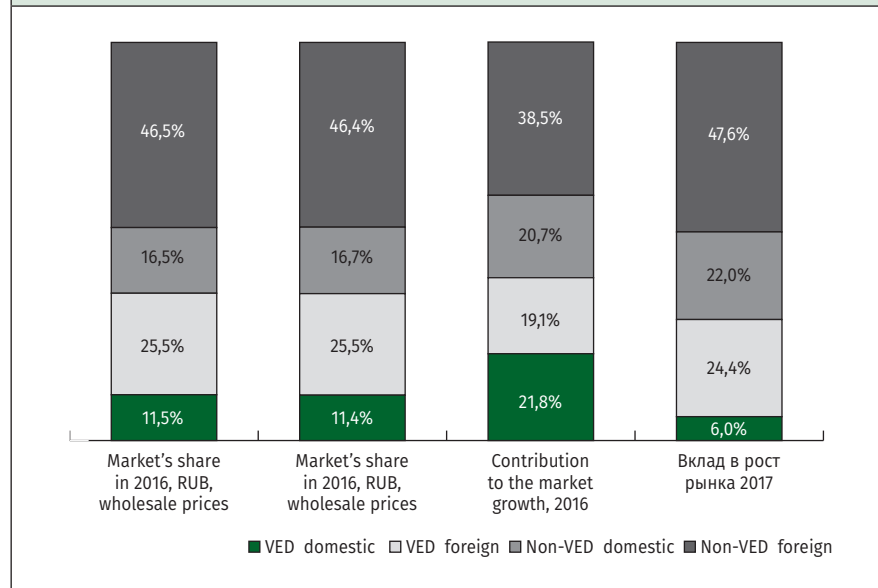
TABLE 4 (ENDING) Top-10 ATC2-groups by commercial pharmacy sales, 2017

Rank		ATC2	Brand	Share in sales (wholesale price, RUB): ATC groups' share in total sales, BN's share in ATC group sales		
2017	2016			2017	2016	2016 growth
6	6	N02 – Analgesics		3,5%	3,6%	0,9%
1	1		Pentalgin	14,0%	13,1%	8,2%
2	2		Theraflu	8,6%	7,6%	14,1%
3	3		Spasmalgon	5,3%	5,3%	0,6%
4	5		Citramon P	3,8%	3,6%	5,9%
5	4		Rinza	3,8%	4,0%	-4,2%
7	3	J05 – Antivirals for systemic use		3,2%	4,2%	-20,0%
1	1		Kagocel	19,4%	21,0%	-26,1%
2	2		Ingavirin	18,0%	19,1%	-24,6%
3	3		Ergoferon	11,5%	11,1%	-17,7%
4	4		Arbidol	8,7%	9,7%	-27,6%
5	5		Amixin	7,1%	8,2%	-30,5%
8	13	B01 – Antithrombotic agents		3,2%	2,8%	19,5%
1	2		Xarelto	20,9%	17,6%	41,6%
2	1		Cardiomagnyl	19,7%	21,4%	9,8%
3	3		Pradaxa	10,6%	10,4%	21,7%
4	4		Plavix	5,8%	7,4%	-5,8%
5	5		Brilinta	5,3%	5,2%	22,6%
9	8	R05 – Cough and cold preparations		3,0%	3,3%	-4,5%
1	1		ACC	11,0%	11,7%	-10,6%
2	2		Lazolvan	6,8%	7,7%	-14,8%
3	3		AnviMax	5,4%	5,7%	-9,4%
4	5		Doctor Mom	5,1%	4,6%	6,6%
5	4		Ascoril	4,7%	5,2%	-14,4%
10	10	A07 – Antidiarrheals		3,0%	3,0%	3,5%
1	3	0	Enterosgel	8,5%	8,2%	6,8%
2	2	0	Biform	8,0%	9,0%	-7,9%
3	4	0	Enterofuril	8,0%	7,8%	5,5%
4	5	0	Linex Forte	7,6%	5,3%	48,1%
5	1	0	Linex	7,4%	9,4%	-18,6%

In 2017, the prices for drugs did not grow during the year, but declined, and in December 2017 Rosstat recorded a decrease of 3.4% as compared to December of the previous year (Figure 2). Reduction of VED retail prices at a rate of 1.8% was also recorded in the monitoring process conducted by Roszdravnadzor. The observed trend was due to a number of reasons, among them were a low level of general inflation in the economy, a significant strengthening of the ruble, a targeted state policy in the sphere of price regulation and price control in the pharmaceutical market. The increased competition in the various sectors of the market, which was manifested, in particular, in the low growth rates of prices for drugs not included in the list of VED, played an important role.

If the price index for drugs have reached 96.6% by December of the previous year (the baseline period) in December 2017, the drug price index accounted for 101.3% for the entire 2017 period (from January to December) as compared to the entire period of 2016, according to Rosstat. As was already mentioned earlier, this indicator is consistent with the price growth index obtained on the basis of analysis of annual retail audit data – 101.9% (Figure 4). It is the annual indices that can be used to assess the contribution of various factors to the market's value dynamics. As a result of the low price dynamics in 2017, there was a significant decrease in the growth rates of the market in rubles (Figure 1). Structural shifts (in favor of more expensive drugs) have contributed more to the market growth in value terms than the price increases for the first time since the beginning of the crisis (Figure 4).

FIGURE 12 Market share and contribution to the sales dynamics of various categories of drugs



The properties that define 2017 is the fact that despite a slight increase in sales in national currency, the market showed record growth rates in sales in dollar terms in recent years (also in Euros, but not so significant). It is obvious that strengthening of the ruble has led to an increase in the incomes of importers.

The properties does not end there, because the previously established trend of more pronounced increase in sales of domestic drugs did not continue as compared with that of the foreign ones in 2017. The dynamics of implementation of these drug categories differed little, and the share of Russian drugs (excluding localized products) did not increase in the pharmacy market pattern (Figures 7, 8).

The market profile in terms of value remained unchanged in the context of domestic and foreign drugs, as well as VED and non-VED (Figure 16).

At the same time, the contribution of various drug groups to market growth has changed significantly. In 2017, the contribution of domestic VED was only 6%, while in the previous year it was estimated at almost 22%. In aggregate, domestic medicines provided 28% growth in pharmacy sales in 2017, and foreign – 72%. In 2016, this ratio was 42% and 58%. It is characteristic that in 2015, against the backdrop of record growth in sales of domestic drugs, their contribution to overall growth was even greater – 48%.

The continued growth in retail sales of prescription drugs can be considered a positive circumstance (Figure 9). Stagnation in the OTC segment may be explained primarily by a drop in sales of the top Russian over-the-counter brands.

