

Российский фармацевтический рынок: итоги и прогнозы

Согласно данным IQVIA, объем российского фармацевтического рынка в 2017 г. в натуральном выражении увеличился на 1,7%, составив 5,4 млрд упаковок. В национальной валюте рынок вырос в оптовых ценах на 8,7% до 1 070,8 млрд руб., в розничных – на 7,2% до 1 243,2 млрд руб. Темпы роста несколько снизились по сравнению с предыдущим годом. В то же время в долларовом эквиваленте рынок увеличился примерно на четверть и составил 18,4 млрд долл. в оптовых ценах и 21,3 млрд долл. – в розничных (рис. 1).

В расчете на душу населения¹ потребление лекарств увеличилось на 7% и составило 8469 руб. (рис. 2).

Оценка всего российского фармацевтического рынка была проведена с учетом аудируемых IQVIA секторов рынка и соответствующих баз данных. Для проведения анализа были выделены следующие основные сегменты рынка: рознич-

ный сегмент, закупки по программам «7 нозологий» и ОНЛС, бюджетный сегмент (госпитальный, амбулаторный² и прочие бюджетные закупки), закупки по региональным программам льготного лекарственного обеспечения (включая препа-

раты для лечения орфанных заболеваний).

В отличие от предыдущих лет в 2017 г. основной вклад в динамику всего российского рынка в стоимостном выражении был внесен госзакупками, а не розничными продажами. Последние составили только 36% всего прироста рынка в рублях в оптовых ценах, в то время как, например, в 2016 г. на их долю пришлось 78% (рис. 3). Из возмещаемых сегментов наиболее значительный вклад в рост рынка внесли региональные программы льготного лекарственного обеспечения (18%). Госпитальный и амбулаторный бюджетные сегменты составили 13% и 11% соответственно, вместе с прочими бюджетными закупками они обеспечили 37% всего прироста рынка в стоимостных показателях. Общий вклад программ ОНЛС и «7 нозологий» составил только 8%.

¹ В расчетах учитывается численность населения на начало года.

² Амбулаторный сегмент включает закупки, осуществляемые с целью лекарственного обеспечения амбулаторных больных, в т.ч. по программам вакцинопрофилактики, лечения ВИЧ, гепатита В и С, туберкулеза и др.

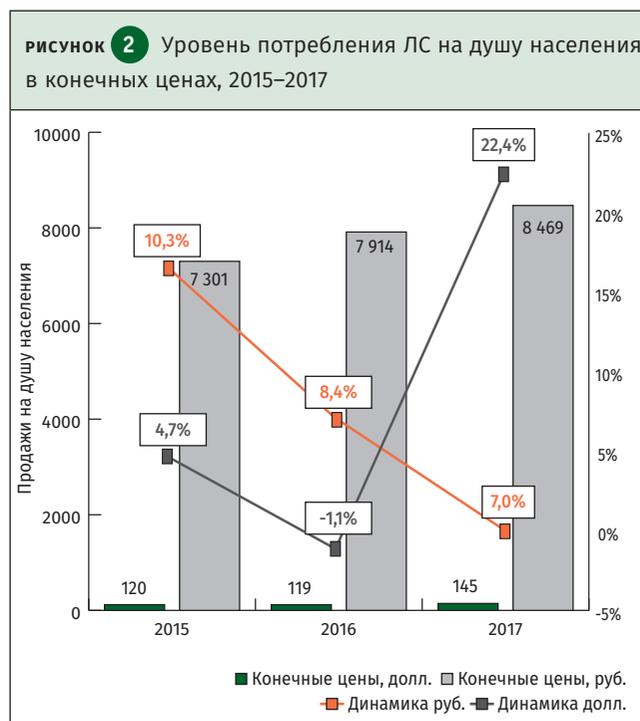
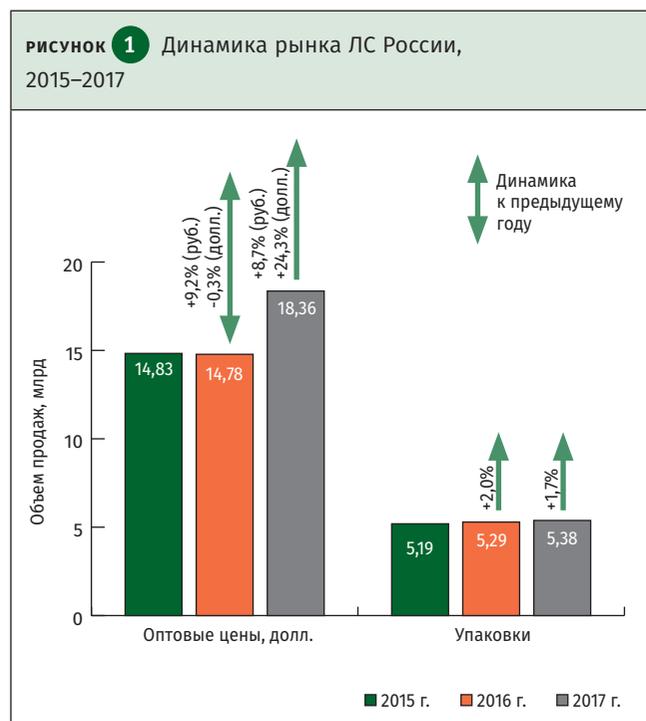


РИСУНОК 3 Вклад различных сегментов в общую динамику рынка (руб., опт. цены), 2017/2016

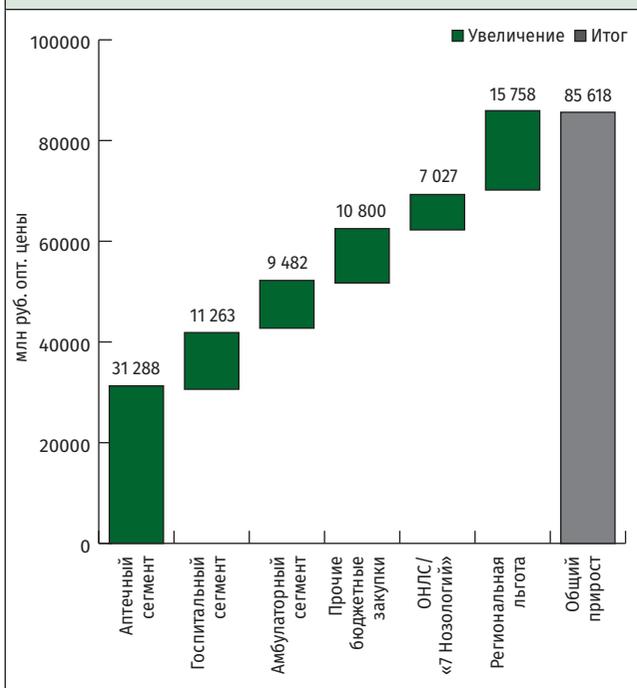
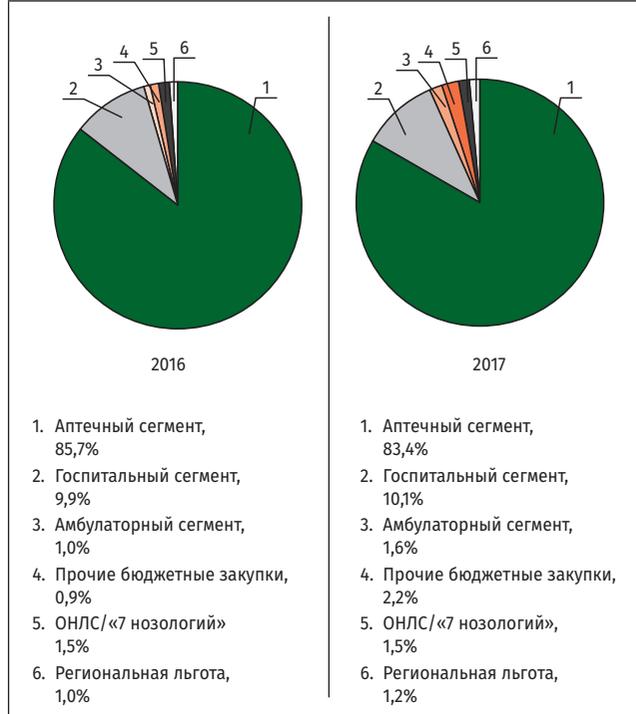


РИСУНОК 4 Структура рынка ЛС (упак.), 2016–2017



Общий прирост рынка в рублях в оптовых ценах составил 85,6 млрд руб., что близко к показателю 2016 г. Аптечный сегмент в 2017 г. вырос только на 4,7% в оптовых ценах (до 698,6 млрд руб.) (см. раздел «Аптечный сегмент»). Среди возмещаемых сегментов наиболее высокие темпы роста в стоимостном выражении продемонстрировали региональные программы льготного лекарственного обеспечения (+28%) (см. раздел «Сегмент региональных льготных программ»). Близкие показатели динамики имел бюджетный амбулаторный сегмент (+25%), все бюджетные закупки (без учета льготных программ) выросли на 20% (см. раздел «Бюджетный сегмент»). Значительное увеличение закупок было характерно также для программы «7 нозологий» (+16%), однако при сокращении закупок по ОНЛС (-1%) весь сегмент федеральных льготных программ в стоимостном выражении увеличился только на 6,5%.

Объем всего рынка в упаковках вырос за счет бюджетного сегмента и региональных льготных про-

грамм (+20% и +31% соответственно). Коммерческие аптечные продажи и общие поставки по федеральным льготным программам сократились примерно на 1%.

Структура фармацевтического рынка в 2017 г. изменилась в пользу его возмещаемой части. В 2016 г. наблюдалась противоположная динамика. Общая доля возмещаемых сегментов рынка увеличилась примерно на 2 п.п. до 17% в натуральном выражении и до 35% – в стоимостном (рис. 4, 5).

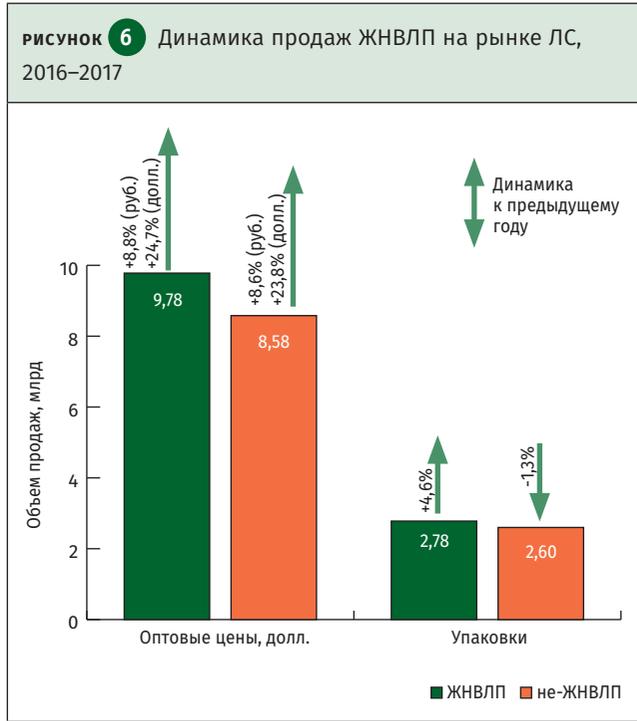
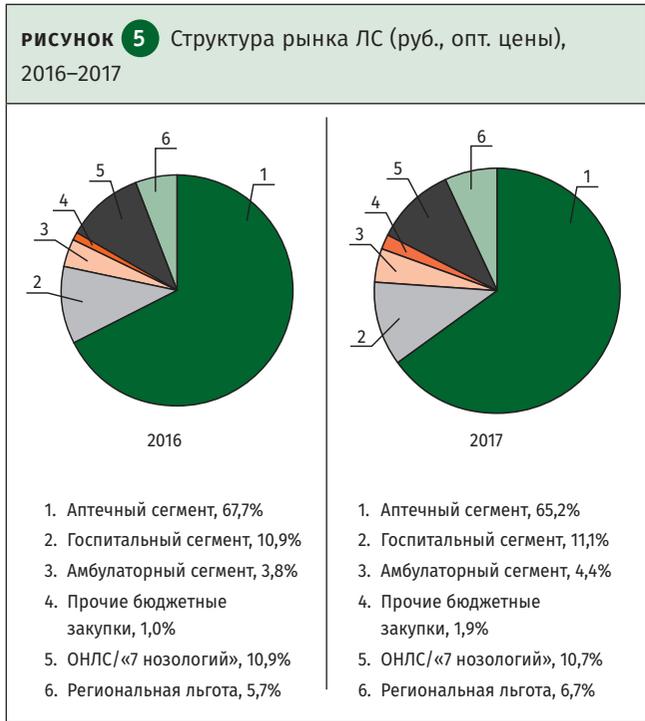
В 2017 г. в натуральном выражении продажи препаратов, входящих в перечень ЖНВЛП, выросли на 5%, а всех прочих – сократились на 1% (рис. 6). В рублях темпы роста продаж обеих категорий препаратов были близки к 9%. Структура рынка в натуральном выражении продолжала изменяться в пользу ЖНВЛП, в стоимостном – почти не поменялась по сравнению с 2016 г. (рис. 7).

Препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, полностью составляют закупки по программе «7 нозологий», 90% – по ОНЛС, 79% – по региональным льготным программам,

около 80% – в госпитальном секторе. В то же время в структуре розничных продаж на их долю приходится только около 37% в стоимостных показателях.

В связи с низкими темпами роста аптечных продаж и высокими темпами бюджетных закупок в структуре российского фармацевтического рынка в 2017 г. выросла доля Rx и сократилась ОТС, в то время как в 2016 г. наблюдалась противоположная динамика. Доля Rx увеличилась до 41,5% в натуральном выражении и до 66,5% – в стоимостном (рис. 8). В структуре аптечного сегмента рецептурные препараты составили примерно половину всех продаж в стоимостном выражении.

В течение нескольких лет структура рынка в стоимостном выражении изменялась в пользу более высоких ценовых диапазонов, что было вызвано, прежде всего, ростом цен как таковых (в том числе переходом отдельных позиций ассортимента в более высокие ценовые диапазоны), а также отчасти позитивными структурными сдвигами. Средневзвешенные цены (СВЦ)



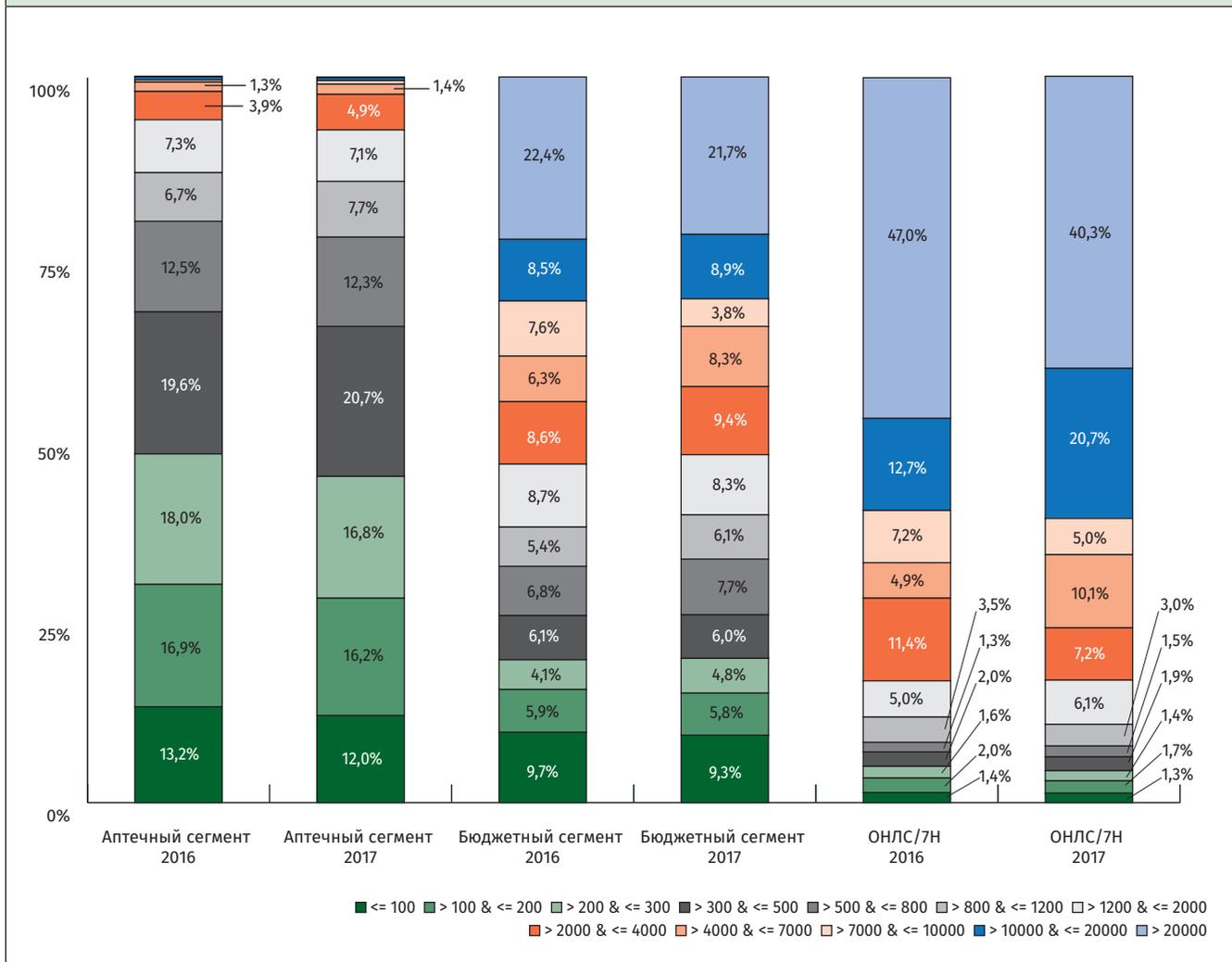
одной упаковки лекарственных препаратов в большинстве выделенных сегментов фармацевтического рынка демонстрировали рост. Исключение составил сегмент региональных льготных программ, где СВЦ за упаковку в 2016 г. сократилась на 5%, а в 2017 г. – на 2%. Прошедший год стал переломным, поскольку сокращение СВЦ коснулось также программы «7 нозологий» (-11%)

и амбулаторного бюджетного сегмента (-22%), кроме того, СВЦ почти не увеличились в сегменте ОНЛС. Общей тенденцией для рынка госзакупок в 2017 г. было снижение закупочных цен, причем наиболее выраженной эта тенденция была в сегментах централизованных закупок федерального уровня. Позитивные структурные сдвиги в целом ряде сегментов нивелировали снижение цен

как таковых, что вылилось в более умеренную отрицательную или положительную динамику СВЦ. Анализ стоимостных продаж по ценовым диапазонам показывает, что в сегменте ОНЛС/«7 нозологий» наиболее заметные изменения произошли в самом верхнем ценовом диапазоне (выше 20 тыс. руб.), доля которого сократилась с 47% до 40% (рис. 9). В качестве компенсации



РИСУНОК 9 Распределение продаж ЛС по ценовым диапазонам (руб.), 2016–2017 гг.



увеличилась доля сегмента с диапазоном цен от 10000 до 20000 руб. – с 13% до 21%. Продажи препаратов стоимостью от 2000 до 10000 руб. в большей степени сконцентрировались в диапазоне цен от 4000 до 7000 тыс. За счет более низких ценовых диапазонов увеличилась доля препаратов стоимостью от 1200 до 2000 руб.

В бюджетном сегменте на 4 п.п. сократилась доля ценового диапазона от 7000 до 10000 руб. (с 8% до 4%) и увеличилась доля диапазона от 2000 до 7000 руб. (с 15% до 18%) (рис. 9). В ценовых диапазонах ниже 800 руб. существенных изменений не наблюдалось, точно так же, как и в интервале цен выше 10000 руб.

В отличие от сегментов госзакупок на аптечном рынке в 2017 г. тен-

денция перераспределения продаж в пользу более высоких ценовых диапазонов сохранялась. Об этом свидетельствует то, что доля продаж препаратов, реализуемых по ценам ниже 300 руб. включительно, сократилась с 48% до 45% (рис. 9).

В 2017 г. состав топ-10 корпораций оставался достаточно стабильным (табл. 1). Возглавили рейтинг, как и прежде, Sanofi-Aventis (+4%) и Novartis (вкл. Sandoz) (+9%). Структура продаж у этих производителей имеет в достаточной степени диверсифицированный характер. В возмещаемых сегментах компании показали высокие темпы роста продаж, в то время как аптечные продажи первой из них сократились на 4%, а второй выросли только на 2%.

Продолжили, как и в 2016 г., динамичный рост Bayer Healthcare (+16%) и Johnson & Johnson (+14%). Первая компания стабильно занимает третье место в рейтинге, вторая – улучшила свое положение и заняла 4-е место. Успех Bayer Healthcare обусловлен сравнительно высокими темпами роста аптечных продаж (+13%), позволившими компании занять первое место в рейтинге корпораций на розничном рынке, потеснив Sanofi-Aventis. Компания Johnson & Johnson, напротив, выросла, прежде всего, за счет госзакупок, которые составили 48% в структуре всех ее продаж.

Из представителей топ-10, помимо двух названных производителей, темпы роста на уровне всего рынка и выше показали также

Таблица 1 Топ-25 корпораций по объему продаж на рынке ЛС России, 2017

Место в рейтинге		Производитель	Показатели продаж (руб. опт. цены)			Доли сегментов в 2017 г. (руб. опт. цены)			
2017	2016		2017	2016	Прирост к 2016	% Аптечный	% Бюджетный	% ОНЛС/«7 нозологий»	% Региональная льгота
1	1	Sanofi-Aventis	4,5%	4,7%	3,6%	63,6%	12,9%	11,9%	11,6%
2	2	Novartis (incl. Sandoz)	4,0%	4,1%	8,6%	63,8%	12,8%	9,0%	14,3%
3	3	Bayer Healthcare	3,7%	3,5%	16,2%	84,9%	9,6%	1,6%	3,8%
4	5	Johnson & Johnson	2,7%	2,6%	14,4%	52,0%	21,2%	15,6%	11,2%
5	4	Teva	2,7%	3,0%	-4,5%	91,5%	4,8%	2,2%	1,5%
6	7	Nycomed/Takeda	2,4%	2,3%	16,7%	82,7%	13,9%	1,3%	2,1%
7	6	Servier	2,4%	2,5%	6,3%	89,2%	5,0%	3,6%	2,2%
8	9	Pfizer	2,1%	2,1%	10,2%	48,7%	36,3%	5,6%	9,3%
9	10	Otcpharm	2,0%	2,1%	3,9%	97,8%	2,0%	0,0%	0,1%
10	8	GlaxoSmithKline	1,9%	2,1%	-3,1%	87,9%	7,9%	1,7%	2,5%
11	17	Pharmstandart (incl. Generium)	1,9%	1,6%	26,4%	46,5%	12,2%	37,3%	4,0%
12	12	Abbott	1,9%	1,9%	5,3%	92,0%	5,8%	1,4%	0,8%
13	11	Stada	1,8%	2,0%	2,3%	90,5%	8,3%	0,6%	0,6%
14	13	Menarini	1,8%	1,9%	4,4%	93,9%	4,8%	0,3%	0,9%
15	15	AstraZeneca	1,8%	1,7%	13,9%	54,0%	15,2%	17,0%	13,9%
16	14	Gedeon Richter	1,7%	1,8%	3,2%	93,7%	6,1%	0,1%	0,1%
17	16	KRKA	1,6%	1,7%	9,0%	87,3%	7,1%	3,6%	2,0%
18	20	Biocad RF	1,5%	1,4%	11,0%	6,0%	36,5%	46,7%	10,8%
19	19	Merck Sharp Dohme	1,4%	1,5%	3,4%	49,8%	37,5%	6,3%	6,4%
20	21	Astellas Pharma	1,4%	1,4%	7,5%	75,6%	14,1%	6,8%	3,5%
21	25	Akrikhin-Pharma	1,1%	1,0%	15,2%	84,5%	8,3%	2,5%	4,7%
22	26	Dr Reddys Lab	1,1%	1,0%	15,8%	82,9%	8,6%	7,4%	1,1%
23	27	Nativa	1,1%	1,0%	18,4%	2,9%	9,6%	73,4%	14,1%
24	24	Boehringer I	1,0%	1,1%	4,8%	65,4%	20,0%	7,3%	7,3%
25	22	Valenta	1,0%	1,2%	-5,2%	87,9%	8,8%	2,4%	0,9%
Итого топ-25			50,5%	52,0%					

Nycomed/Takeda (+17%) и Pfizer (+10%), улучшившие свои позиции и занявшие 6-е и 8-е места в рейтинге. Первая компания была успешна в результате увеличения аптечных продаж (+12%), вторая – за счет бюджетного сектора, в котором она показала рост продаж на 23% и заняла первое место в рейтинге. От всех продаж Pfizer бюджетные закупки составили 36%.

Отрицательная динамика была характерна для компаний Teva (-4,5%) и GlaxoSmithKline (-3%), которые ухудшили свои рейтинго-

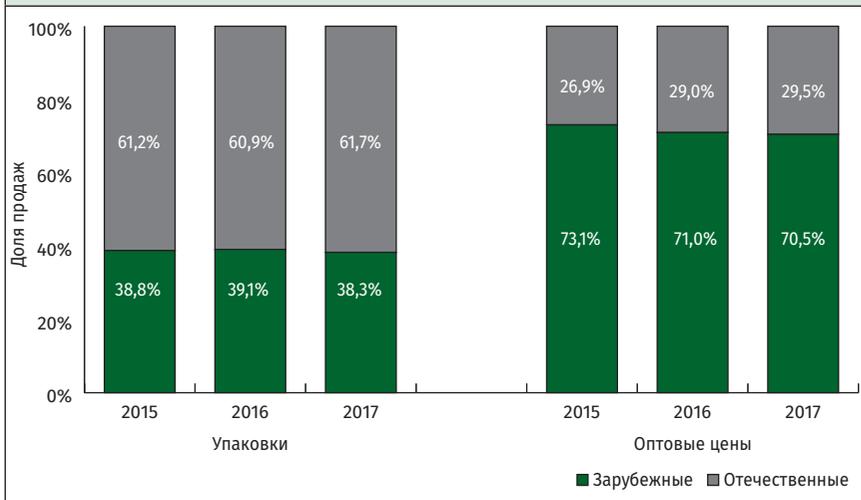
вые позиции, заняв 5-е и 10-е места соответственно (табл. 1). В структуре продаж этих компаний в 2017 г. доминировали аптечные продажи. У первой компании они не изменились по сравнению с предыдущим годом, у второй – немного сократились (-1,5%). Для обеих компаний было характерно сокращение продаж в возмещаемой части рынка (на 36% и 13% соответственно).

В топ-10 вошла одна российская компания – «Отисифарм» (+4%), являющаяся лидером продаж безрецептурных лекарств (6% от всех продаж)

и занимающая 7-е место на аптечном рынке. В топ-25 корпораций, кроме этой компании, вошло еще 6 российских производителей.

Наиболее высокие темпы роста продаж (+26%) не только среди российских компаний, но и среди всех представителей топ-25 продемонстрировал «Фармстандарт» (вместе с аффилированной компанией «ГЕНЕРИУМ»), который переместился с 17-го на 11-е место в рейтинге (табл. 1). На коммерческом рынке продажи этих компаний выросли на 11%, на рынке госза-

РИСУНОК 10 Динамика доли отечественных*/зарубежных препаратов в структуре рынка ЛС, 2015–2017



*Без учета локализованного производства.

купок – на 37%. В структуре всех продаж госзакупки составили 46,5%. Вместе с «Отисифарм» компании «Фармстандарт» и «ГЕНЕРИУМ» составили 3,9% всех продаж на российском фармацевтическом рынке, т.е. заняли 3-е место в рейтинге корпораций, вплотную приблизившись к результату Novartis (вкл. Sandoz). Из российских компаний темпы роста продаж, превышающие средние показатели на рынке, продемонстрировали также «Акрихин-Фарма» (+15%) и «Биокад» (+10%), первый – в основном за счет коммерческих продаж, второй – за счет рынка госзакупок.

Одной из основных мишеней для конкуренции со стороны биоаналогов производства компании «Биокад» являются онкологические бренды Roche. Продажи последней упали в 2017 г. на 28%, и она выбыла из состава топ-25. В то же время вошла в топ-25 российская компания «Натива» (+18%), переместившаяся с 27-го на 23-е место в рейтинге. Если продажи «Биокада» в значительной степени распределены между всеми сегментами возмещаемой части рынка, то продажи «Нативы» на $\frac{3}{4}$ сконцентрированы в рамках федеральных льготных программ.

По итогам 2017 г. без учета локализованной продукции доля отечественных компаний в структуре всего

фармацевтического рынка в натуральном выражении увеличилась на 0,8 п.п., в стоимостном – на 0,5 п.п. По сравнению с 2016 г. рост доли рынка российских препаратов в стоимостном выражении существенно замедлился (рис. 10).

В 2017 г., как и в предыдущем году, значительные изменения претерпел состав топ-25 торговых наименований (табл. 2). Первое место в рейтинге сохранил за собой Ревлимид Celgene (+6%), который занял лидерскую позицию год назад. На долю Ревлимида приходится 16% всего объема закупок по программе «7 нозологий» (см. раздел «Сегмент ОНЛС/«7 нозологий»»). Второй по объему поставок в рамках этой программы – биоаналог Ацеллбия «Биокад» (+1,9%) – поднялся с 9-го на 4-е место в общем рейтинге. Из числа лидеров программы «7 нозологий» в топ-25 вошли также Коагил-УИ «ГЕНЕРИУМ» (+32%) и АксоглатиранФС «Натива» (+6,4%), при этом для первого из них был характерен значительный рост закупок.

Продолжился рост закупок орфанного препарата Солирис от Alexion Pharma (+29%), используемого для лечения пароксизмальной ночной гемоглобинурий, он вышел на 2-е место в рейтинге (табл. 2).

В структуре закупок по региональным программам льготного лекарственного обеспечения на долю этого препарата приходится 8,7% (см. раздел «Сегмент региональных льготных программ»). Первое место в рейтинге сегмента региональной льготы и второе в сегменте ОНЛС в 2017 г. занял новый базальный инсулин длительного действия Туджео СолоСтар производства Sanofi-Aventis. В значительной степени он заместил другой препарат компании – Лантус СолоСтар, поставки которого сократились в два раза. В общем рейтинге фармацевтического рынка эти препараты заняли 15-е и 22-е места. Вместе их доля в общей структуре продаж составляет 0,69%, что выводит их на 2-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 2). При высоких темпах продаж с 11-го на 5-е место в рейтинге переместился Превенар 13 Pfizer (+23%). В топ-25 вошла также вакцина Совигрипп «Микроген» (+152%), занявшая 4-е место в рейтинге бюджетного сегмента (см. раздел «Бюджетный сегмент»), за исключением льготного лекарственного обеспечения. Лидирующий антиретровирусный препарат Калетра AbbVie при отрицательной динамике (–23%), вызванной снижением закупочных цен, спустился с 7-го на 13-е место (табл. 2). Сокращение продаж было характерно также для препарата Симбикорт Турбухалер AstraZeneca (–17%), который переместился с 17-го на 25-е место в рейтинге. В данном случае отрицательная динамика объяснялась дженериковой конкуренцией.

Все остальные представители топ-25 торговых наименований, а это 13 препаратов, продаются преимущественно на коммерческом аптечном рынке. Наиболее высокий рейтинг оказался у оригинального препарата Ксарелто Bayer Healthcare (антикоагулянт, высокоселективный прямой ингибитор фактора Ха, используемый для лечения и профилактики острых сердечно-сосудистых патологий), продажи

таблица 2 Топ-25 торговых наименований по объему продаж на рынке ЛС России, 2017

Место в рейтинге		ТН	МНН	Корпорация	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2017	2016				2017	2016	Прирост к 2016
1	1	Ревлимид	Lenalidomide	Celgene	0,8%	0,8%	5,6%
2	5	Солирис	Ecuzimab	Alexion Pharma SW	0,6%	0,6%	29,1%
3	4	Натрия хлорид	Sodium		0,6%	0,6%	10,9%
4	9	Ацеллбия	Rituximab	Biocad RF	0,5%	0,5%	1,9%
5	11	Вакцина Превенар 13	Vaccine, pneumococcal	Pfizer	0,5%	0,4%	22,6%
6	15	Ксарелто	Rivaroxaban	Bayer Healthcare	0,5%	0,3%	47,4%
7	10	Актовегин	Blood	Nycomed/Takeda	0,5%	0,5%	5,3%
8	13	Детралекс	Diosmin + hesperidin	Servier	0,4%	0,4%	23,3%
9	8	Эссенциале Н	Phospholipids	Sanofi-Aventis	0,4%	0,5%	-10,8%
10	12	Мексидол	Ethylmethylhydroxypyridine	Farmasoft	0,4%	0,4%	13,4%
11	2	Кагоцел	Kagocel	Niarmedik Plus RF	0,4%	0,6%	-24,6%
12	14	Кардиомагнил	Acetylsalicylic acid + magnesium	Nycomed/Takeda	0,4%	0,4%	10,0%
13	7	Калетра	Lopinavir + ritonavir	AbbVie	0,4%	0,5%	-19,9%
14	6	Ингавирин	Imidazolyl ethanamide pentandioic acid	Valenta	0,4%	0,5%	-23,0%
15	1151	Туджео СолоСтар	Insulin glargine	Sanofi-Aventis	0,4%	0,0%	+++*
16	18	Мирамистин	Miramistin	Infamed RF	0,3%	0,3%	15,5%
17	88	Вакцина Совигрипп	Vaccine, influenza	Microgen	0,3%	0,1%	152,0%
18	19	Гептрал	Ademetionine	Abbott	0,3%	0,3%	14,1%
19	26	Крестор	Rosuvastatin	AstraZeneca	0,3%	0,3%	23,6%
20	21	Пенталгин	Paracetamol + naproxen + caffeine + drotaverine + pheniramine	Otcpharm	0,3%	0,3%	8,2%
21	20	Конкор	Bisoprolol	Nycomed/Takeda	0,3%	0,3%	1,8%
22	3	Лантус СолоСтар	Insulin glargine	Sanofi-Aventis	0,3%	0,6%	-45,8%
23	39	Коагил-VII	Eptacog alfa (activated)	Generium ZAO RF	0,3%	0,2%	32,4%
24	28	Аксоглатиран ФС	Glatiramer acetate	Nativa	0,3%	0,3%	6,4%
25	17	СИМБИКОРТ Турбухалер	Budesonide + formoterol	AstraZeneca	0,3%	0,3%	-16,8%
Итого топ-25					10,0%	10,7%	

* Здесь и далее: более чем 10-кратный рост при низкой базе сравнения.

которого увеличились в 1,5 раза. В рейтинге аптечных продаж этот препарат занял только 3-е место, поскольку 13% объема его продаж пришлось на госзакупки (см. раздел «Аптечный сегмент»). Всего в составе топ-25 в 2017 г. было представлено 8 препаратов, которые относятся к ОТС. Эти и еще пять рецептурных препаратов реализуются (в основном или полностью) через аптеки и оплачиваются из средств

населения. Через систему госзакупок преимущественно осуществляется реализация 12 препаратов, 18 представителей топ-25 входят в перечень ЖНВЛП (в 2016 г. закупки 11 препаратов финансировались из государственных источников, 14 – за счет средств населения, 18 препаратов относились к перечню ЖНВЛП). В составе топ-25 торговых наименований в 2017 г. было представлено 10 препаратов отечественных ком-

паний, 12 препаратов, имеющих ту или иную степень локализации производства. Только у трех препаратов в госреестре нет указания на локализацию (Солирис, Ксарелто, Гептрал), в 2016 г. таких препаратов было 5. Общая доля топ-25 по сравнению с предыдущим годом сократилась на 0,7 п.п., составив 10,0% (табл. 2). Еще более заметным было сокращение доли топ-25 корпораций – с 52% до 50,5% (табл. 1).

ТАБЛИЦА 3 Рейтинг АТС1-групп по объему продаж на рынке ЛС России, 2017

Место в рейтинге		АТС1	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2017	2016		2017	2016	Прирост к 2016
1	1	A [Alimentary tract & metabolism]	15,9%	16,0%	9,3%
2	2	L [Antineoplastic & immunomod ag]	12,0%	12,2%	7,6%
3	3	J [Antiinfectives for syst use]	10,9%	11,6%	3,0%
4	4	C [Cardiovascular system]	9,7%	9,7%	10,2%
5	6	N [Nervous system]	9,0%	9,0%	9,9%
6	5	R [Respiratory system]	8,6%	9,1%	3,5%
7	7	B [Blood & blood forming organs]	7,7%	6,9%	22,0%
8	8	M [Musculo-skeletal system]	5,8%	5,8%	9,9%
9	9	G [G/Urinary syst & sex hormone]	5,1%	5,1%	9,2%
10	10	D [Dermatologicals]	3,8%	3,8%	9,8%
11	11	S [Sensory organs]	2,0%	2,0%	9,5%
12	12	~	1,1%	1,3%	-6,9%
13	13	V [Various]	0,9%	0,9%	8,5%
14	14	H [Syst horm prep excl sex horm]	0,9%	0,9%	13,3%
15	15	P [A/Parasitic prod insect & repel]	0,2%	0,2%	1,3%

Рейтинг АТС-групп первого уровня классификации остался прежним (табл. 3).

В рейтинге АТС-групп второго уровня классификации первые три позиции не изменились (табл. 4). В том числе 3-е место сохранила за собой группа J05 [Противовирусные препараты системного действия], хотя продажи ее сократились на 7% (табл. 4). Это было вызвано значительным падением продаж противовирусных средств, применяемых при гриппе и ОРВИ, что, в свою очередь, определялось низкой заболеваемостью. По той же причине наблюдалось сокращение реализации препаратов группы R5 [Препараты для устранения симптомов простуды и кашля] (-3%), которая переместилась с 13-го на 15-е место. Покинула топ-15 также группа A11 [Витамины], продажи которой не изменились.

В связи с ростом продаж на 38% с 17-го на 13-е место в рейтинге переместилась группа B02 [Гемостатические препараты]. Лидирующие позиции в данном сегменте занимают лекарства, используемые при гемофилии (закупают-

ся по программе «7 нозологий»), а также орфанный препарат Энплеит от Amgen, используемый при идиопатической тромбоцитопенической пурпуре (закупки осуществляются на региональном уровне).

Высокие темпы роста продаж продемонстрированы также группами A10 [Препараты для лечения сахарного диабета] (+18%) и B01 [Антикоагулянты] (+19%), которые переместились на строчку вверх и заняли 4-е и 8-е места соответственно. Темпы роста выше, чем у всего рынка, были характерны также для групп L04 [Иммунодепрессанты] (+12%) и N06 [Психоаналептики] (+12%). Первая из них переместилась с 8-го на 7-е место, а вторая осталась на 14-й позиции.

У большинства фармакотерапевтических групп, которые входят в топ-15, наблюдался рост доли рынка продукции отечественного производства (рис. 11). Исключение составила группа противовирусных препаратов системного действия (J05), где доля российской продукции сократилась с 58% до 53%. Причина этого кроется, прежде всего, в сокращении продаж противовирусных препаратов отече-

ственного производства для профилактики и лечения гриппа и ОРВИ и, соответственно, в увеличении доли препаратов для лечения ВИЧ и гепатита В и С, среди которых превалируют зарубежные средства.

Для большинства фармакотерапевтических групп было характерно или сохранение, или рост доли российских лекарств примерно на 1–2 п.п. Наиболее значительна доля отечественных продуктов среди иммуностимуляторов, противовирусных, противоопухолевых препаратов и анальгетиков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В 2017 г. сохранялась позитивная динамика российского фармацевтического рынка: объем его вырос как в натуральном выражении, так и в национальной валюте (рис. 1). Темпы роста снизились по сравнению с 2016 г., но незначительно.

Принципиальным отличием от предыдущих лет является значительное увеличение объема рынка в долларовом эквиваленте (+24%), последовавшее за сокращением его в 2014–2015 гг. и стабилизацией в 2016 г. Несмотря на высокие пока-

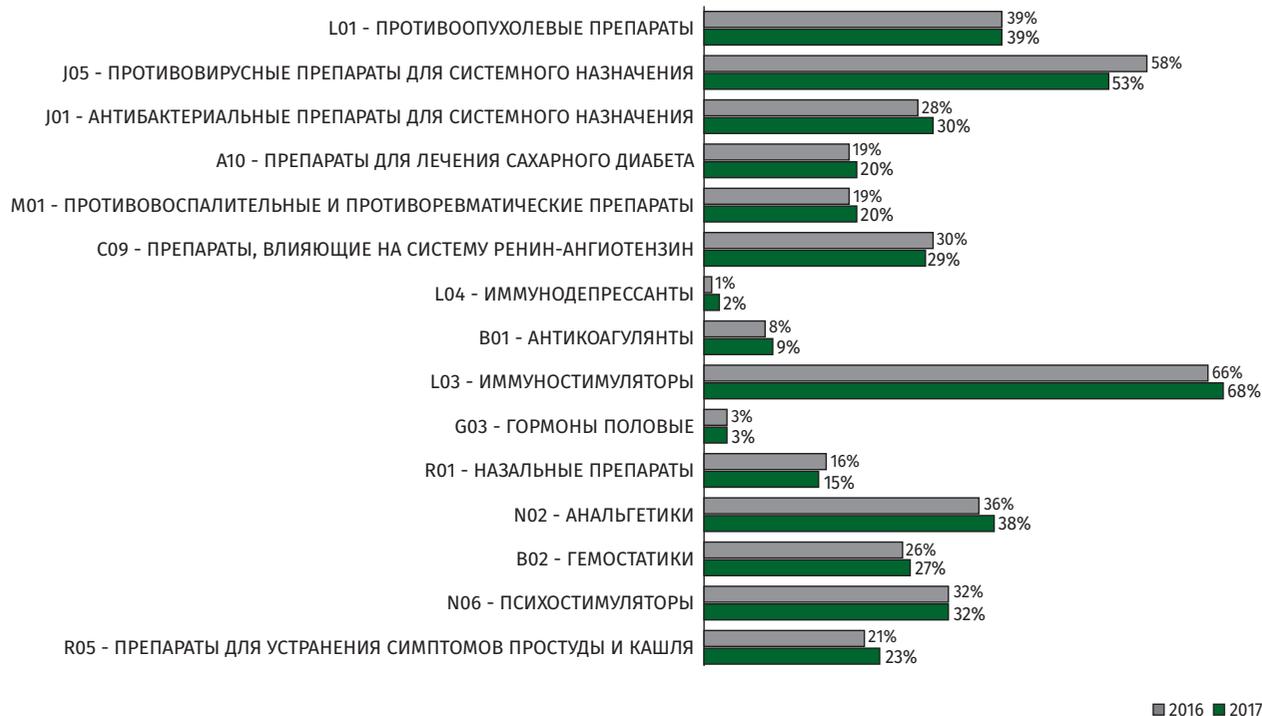
ТАБЛИЦА 4 Топ-15 АТС-2 групп по объему продаж на рынке ЛС России, 2017

Место в рейтинге		АТС-2	Торговое наименование	Доля от продаж (руб., опт. цены): доля АТС-групп — от всего рынка, доля ТН — от продаж АТС-группы		
2017	2016			2017	2016	Приросты к 2016
1	1	L01 — Antineoplastic agents		5,5%	5,6%	8,3%
1	1		Ацеллбия	8,6%	9,2%	1,9%
2	4		Имбрувика	4,0%	2,4%	76,3%
3	3		Гертикад	3,9%	3,8%	10,4%
4	2		Борамилан ФС	3,6%	6,1%	-36,6%
5	5		Эрбитукс	2,9%	2,1%	48,6%
2	2	J05 — Antivirals for systemic use		4,3%	5,1%	-7,0%
1	1		Кагоцел	9,3%	11,5%	-24,6%
2	3		Калетра	8,8%	10,3%	-19,9%
3	2		Ингавирин	8,6%	10,4%	-23,0%
4	5		Исентресс	5,8%	3,7%	46,7%
5	4		Эргоферон	5,3%	6,0%	-17,4%
3	3	J01 — Antibacterials for systemic use		3,7%	3,9%	2,8%
1	1		Амоксиклав	5,9%	6,3%	-2,9%
2	2		Флемоксин Солютаб	4,8%	5,1%	-2,4%
3	3		Цефтриаксон	4,0%	4,9%	-16,8%
4	4		Сумамед	3,2%	3,9%	-16,3%
5	5		Супракс	2,9%	2,9%	3,8%
4	5	A10 — Drugs used in diabetes		3,5%	3,2%	18,4%
1	5		Туджео СолоСтар	10,6%	0,6%	+++%
2	1		Лантус СолоСтар	8,0%	17,5%	-45,8%
3	2		Левемир ФлексПен	6,6%	6,9%	13,3%
4	3		Диабетон МВ	4,7%	5,5%	-0,4%
5	4		Новорапид ФлексПен	3,9%	3,7%	24,7%
5	4	M01 — Antiinflammatory and antirheumatic products		3,2%	3,3%	6,9%
1	1		Найз	7,0%	7,9%	-5,3%
2	2		Терафлекс	6,5%	6,6%	4,2%
3	3		Нимесил	6,0%	6,1%	4,9%
4	4		Мовалис	4,6%	62,1%	0,8%
5	5		Нурофен для детей	4,5%	4,8%	0,6%
6	7	C09 — Agents acting on the renin-angiotensin system		2,9%	3,0%	8,0%
1	1		Престариум А	8,2%	9,2%	-3,3%
2	3		Лориста	5,7%	5,7%	8,0%
3	4		Лозап	5,4%	5,6%	4,2%
4	2		Лозап плюс	5,3%	5,9%	-2,7%
5	5		Престанс	4,4%	4,3%	8,2%
7	8	L04 — Immunosuppressants		2,9%	2,8%	12,0%
1	1		Ревлимид	28,5%	30,3%	5,6%
2	2		Солирис	22,6%	19,6%	29,1%
3	3		Хумира	8,0%	8,9%	1,8%
4	5		Тизабри	3,9%	1,6%	171,1%
5	4		Энбрел	3,9%	4,2%	2,0%
8	9	B01 — Antithrombotic agents		2,8%	2,6%	19,1%
1	2		Ксарелто	16,4%	13,2%	47,4%
2	1		Кардиомагнил	13,6%	14,8%	10,0%
3	3		Прадакса	8,8%	8,3%	26,5%

ТАБЛИЦА 4 (ОКОНЧАНИЕ) Топ-15 АТС-2 групп по объему продаж на рынке ЛС России, 2017

Место в рейтинге		АТС-2	Торговое наименование	Доля от продаж (руб., опт. цены): доля АТС-групп — от всего рынка, доля ТН — от продаж АТС-группы		
2017	2016			2017	2016	Приросты к 2016
4	4		Клексан	6,2%	6,9%	7,4%
5	5		Брилинта	4,6%	4,3%	27,7%
9	6	L03 — Immunostimulants		2,8%	3,1%	-1,5%
1	2		Аксоглатиран ФС	9,2%	8,5%	6,4%
2	3		Генфаксон	7,9%	5,8%	34,9%
3	1		Виферон	7,8%	8,7%	-12,1%
4	5		Инфибета	5,7%	4,1%	38,5%
5	4		Ребиф 44	5,6%	5,3%	4,0%
10	12	G03 — Sex hormones and modulators of the genital system		2,4%	2,4%	10,0%
1	1		Дюфастон	10,1%	11,4%	-2,3%
2	2		Ярина	6,5%	6,9%	3,1%
3	3		Джес	5,9%	6,0%	8,2%
4	4		Утрожестан	4,6%	4,8%	3,7%
5	5		Джес Плюс	4,2%	3,8%	19,8%
11	11	R01 — Nasal preparations		2,4%	2,5%	4,2%
1	1		Снуп	9,7%	9,1%	11,2%
2	2		Тизин ксило	7,8%	7,7%	5,1%
3	3		Отривин	6,6%	6,8%	1,0%
4	4		Назонекс	6,3%	5,7%	13,9%
5	5		Риностоп	5,9%	4,8%	29,9%
12	10	N02 — Analgesics		2,3%	2,5%	3,4%
1	1		Пенталгин	12,8%	12,2%	8,2%
2	2		Терафлю	7,8%	7,1%	14,2%
3	3		Спазмалгон	4,9%	5,0%	0,9%
4	5		Цитрамон П	3,5%	3,4%	6,8%
5	4		Ринза	3,5%	3,7%	-3,8%
13	17	B02 — Antihemorrhagics		2,3%	1,9%	38,0%
1	1		Коагил-VII	11,9%	12,4%	32,4%
2	3		Адвейт	10,7%	8,1%	83,6%
3	2		Энплейт	10,1%	11,4%	21,7%
4	4		Октофактор	9,0%	6,6%	88,7%
5	5		Фейба	8,1%	6,0%	86,0%
14	14	N06 — Psychoanaleptics		2,1%	2,1%	12,1%
1	2		Церебролизин	8,5%	8,4%	13,5%
2	1		Кортексин	8,3%	8,5%	10,4%
3	3		Цераксон	8,0%	8,0%	11,9%
4	4		Акатинол Мемантин	6,8%	5,2%	46,8%
5	5		Фенотропил	4,5%	4,9%	2,2%
15	13	R05 — Cough and cold preparations		2,1%	2,3%	-2,7%
1	1		АЦЦ	10,2%	11,1%	-10,8%
2	3		Пульмозим	7,1%	5,9%	17,3%
3	2		Лазолван	6,3%	7,2%	-14,8%
4	4		АнвиМакс	4,9%	5,2%	-8,9%
5	5		Доктор Мом	4,6%	4,2%	6,9%

рисунки 11 Распределение продаж ЛС по ценовым диапазонам (руб.), 2016–2017 гг.



затели динамики, обусловленные укреплением рубля, объем рынка в долларовом эквиваленте в 2017 г. пока еще не достиг уровня предкризисного 2013 г. (20 млрд долл. в оптовых ценах).

В 2017 г. российский фармацевтический рынок в абсолютном выражении в рублях вырос примерно на ту же величину, что и в 2016 г. (85,6 и 82,9 млрд руб. соответственно) (рис. 3). Однако драйверы роста изменились. Почти на 2/3 рынок вырос за счет увеличения госзакупок и только примерно на треть – за счет розничных продаж. В 2016 г. вклад коммерческого аптечного сектора был почти в 5 раз больше, чем вклад госзакупок.

В 2017 г. прирост аптечного сегмента в стоимостном выражении составил только около 3,5%, в то время как годом ранее примерно 10%. Сокращение продаж коснулось цело-

го ряда групп препаратов, используемых для лечения простудных заболеваний, что было обусловлено низкой заболеваемостью гриппом и ОРВИ. Отсутствовали также экономические предпосылки роста спроса на фармацевтическом рынке, поскольку четвертый год подряд доходы населения демонстрировали падение. Для 2017 г. были характерны также низкие показатели роста цен³,⁴, что объяснялось макроэкономическими и регуляторными факторами, а также все более усиливающейся конкуренцией. Впервые с начала кризиса структурные сдвиги в пользу относительно дорогостоящих препаратов внесли более значительный вклад в увеличение аптечного рынка в стоимостном выражении, чем рост цен (см. подробно раздел «Аптечный сегмент»).

Снижение закупочных цен в 2017 г. было характерно для рынка госза-

купок, что определялось усилением конкуренции со стороны производителей дженериков (действие правила «третий лишний», выведение на рынок новых воспроизведенных препаратов), ужесточением требований к проведению торгов, усилением контроля со стороны антимонопольных органов. Наиболее значительное снижение цен было характерно для препаратов, закупаемых централизованно на федеральном уровне. Именно по этим группам лекарственных средств ФАС были проведены сравнительные ценовые исследования, результатом которых в целом ряде случаев явилась перерегистрация цен в сторону снижения (до минимального уровня в референтных странах).

На 14% в целом сократились закупочные цены по амбулаторному бюджетному сегменту, включающему программу иммунопрофилактики, а также закупки препаратов для лечения ВИЧ, гепатита В и С, туберкулеза с множественной лекарственной устойчивостью, которые с 2017 г. были переведены на федеральный

³ Согласно данным Росстата, цены на медикаменты в декабре 2017 г. к декабрю 2016 г. снизились на 3,4%, за период январь-декабрь 2017 г. к аналогичному периоду предыдущего года цены на медикаменты выросли на 1,3%.

⁴ Согласно данным Росздравнадзора, розничные цены на ЖНВЛП на аптечном рынке в декабре 2017 г. к декабрю 2016 г. снизились на 1,8%.

уровень. На 13% в целом снизились также закупочные цены по программе «7 нозологий». В сегментах, где централизованные закупки производятся на региональном уровне (программы ОНЛС и региональные программы льготного лекарственного обеспечения), снижение цен как таковых составило 6%. В сегменте децентрализованных госпитальных закупок цены сократились только на 2%.

Почти во всех возмещаемых сегментах (за исключением бюджетного амбулаторного) наблюдался сдвиг структуры закупок в сторону более дорогих препаратов. Однако рост средневзвешенной цены (СВЦ) одной упаковки был характерен только для госпитального сегмента (+6,6%), где закупки осуществляются на уровне отдельных медицинских организаций. В остальных возмещаемых сегментах СВЦ или не изменилась (ОНЛС), или сократилась, причем выраженный характер это снижение имело в сегментах централизованных федеральных закупок, где экономическая эффективность используемых средств значительно возросла. Наряду с госпитальным сегментом рост СВЦ продолжился на коммерческом аптечном рынке (+6%), что соответствовало ранее наблюдаемой тенденции в большинстве сегментов рынка.

В 2017 г. для сферы госзакупок лекарств, помимо снижения цен и повышения эффективности используемых средств, было характерно значительное увеличение бюджетного финансирования как на федеральном, так и на региональном уровне, в отличие от 2016 г., когда был проведен секвестр бюджета и принят курс на жесткую экономию бюджетных ресурсов (см. подробно раздел «Макроэкономические предпосылки...»).

В 2016 г. все поставки лекарственных препаратов, финансируемые

из государственных источников, в стоимостном выражении выросли только на 3%, в натуральном – сократились на 9%, что являлось красноречивым свидетельством снижения уровня лекарственного обеспечения. В 2017 г. ситуация улучшилась, поскольку поставки увеличились на 18% в упаковках и на 17% – в рублях.

Рост был характерен для всех сегментов, кроме ОНЛС, где наблюдалось небольшое снижение показателей объемов рынка, обусловленное тем, что число участников этой программы как минимум не увеличилось (см. раздел «Сегмент ОНЛС/«7 нозологий»»). Особенно высокая динамика, как и ранее, была характерна для региональных программ льготного лекарственного обеспечения (+31% в упак., +29% в руб.) (см. раздел «Сегмент региональных льготных программ»). В кризисные годы нагрузка на эти программы значительно возросла, что было вызвано необходимостью выполнения социальных обязательств в условиях, когда на федеральном уровне ответственность за лекарственное обеспечение носит ограниченный характер (в частности, за обеспечение орфанными препаратами). Ситуация для регионов осложняется также тем, что часть федеральных льготников, отказываясь от социального пакета в пользу денежной компенсации, одновременно становится участниками региональных льготных программ.

Значительный рост объема продаж как в натуральном, так и стоимостном выражении в 2017 г. был характерен также для препаратов, закупки которых производятся централизованно на федеральном уровне, т. е. в рамках программы «7 нозологий» и в амбулаторном бюджетном сегменте (+29% и +61% в упак., +16% и +25% в руб. соответственно). Помимо объективной необходимости, увеличение

финансирования данных программ в 2017 г. было связано с предвыборным этапом электорального цикла, получением дополнительных бюджетных доходов, а также достигнутыми результатами в повышении экономической эффективности производимых закупок.

Сравнительно небольшой рост (+4% в упак. и +10% в руб.) был характерен для госпитальных закупок, финансируемых в основном из средств ОМС (см. раздел «Бюджетный сегмент»). Однако по сравнению с предыдущим годом, когда наблюдалась выраженная отрицательная динамика (-15% и -9% соответственно), прогресс и в этом сегменте возмещаемого рынка был значительным.

По итогам 2017 г. госпитальный сегмент составил 35%⁵ всего возмещаемого рынка, централизованные закупки на федеральном уровне – 30%, ОНЛС – 15%, региональные льготные программы – 19%. Весь объем возмещаемого рынка составил 372,1 млрд руб. в оптовых ценах, что почти в два раза меньше, чем все коммерческие аптечные продажи (698,6 млрд руб.).

В системе госзакупок в течение двух прошедших лет действовало правило «третий лишний»⁶, однако в 2016 г. оно еще действовало ограничено, поскольку не распространялось на лекарственные препараты, подвергшиеся вторичной упаковке на территории России. С 2017 г. достаточной переработкой для локализованных препаратов стала считаться стадия производства ГЛС на территории стран-членов ЕАЭС.

В 2016 г. увеличение стоимостных объемов возмещаемой части рынка было получено исключительно за счет отечественных лекарств. В 2017 г. российские производители получили дополнительные конкурентные преимущества и продолжили активно осваивать сегменты рынка, вышедшие из-под патентной защиты. В то же время дополнительные средства (в том числе высвободившиеся в результате переключения на дженерики) были направлены на закупки оригинальных зарубежных препаратов, в том числе тех,

⁵ В расчетах доля прочих бюджетных закупок распределена между госпитальным и амбулаторным бюджетными сегментами пропорционально объемам закупок.

⁶ Постановление Правительства РФ от 30 ноября 2015 года № 1289 «Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

производство которых перенесено на территорию России. Об этих процессах свидетельствуют структурные сдвиги в сторону более дорогих лекарств, которые были зафиксированы в большинстве возмещаемых сегментов. В целом прирост возмещаемой части российского фармацевтического рынка в стоимостном выражении в 2017 г. на 40% был обеспечен отечественными лекарствами и на 60% – зарубежными.

В коммерческой части российские лекарства обеспечили 28% увеличения всего объема, в то время как в 2016 г. этот показатель составил 42%.

Если оценивать влияние на весь рынок (в стоимостном выражении с учетом коммерческого и возмещаемого секторов), то вклад российской и зарубежной продукции соответствует 35% и 65%. Скорость расширения доли российских препаратов в структуре всего рынка замедлилась (рис. 10). В аптечном сегменте доля не изменилась (28%), а в возмещаемой части рынка выросла на 1 п.п. и составила 32%.

Таким образом, российский фармацевтический рынок становится все более конкурентным. В 2017 г. основной вклад в повышение уровня лекарственного обеспечения населения внес государственный сек-

тор. Значительно расширилась доля возмещаемых сегментов в структуре продаж ЖНВЛП и рецептурных препаратов (рис. 12, 13). Возросла экономическая эффективность закупок, прежде всего, осуществляемых централизованно на федеральном уровне.

Можно прогнозировать сохранение проявивших себя в 2017 г. тенденций. Повысится прозрачность и эффективность системы госзакупок, чему будет способствовать активность ФАС в отношении контроля регистрируемых цен и борьбы с картелями. Свой вклад должна внести и вводимая информационно-аналитическая система (ИАС) мониторинга и контроля в сфере госзакупок лекарственных препаратов.

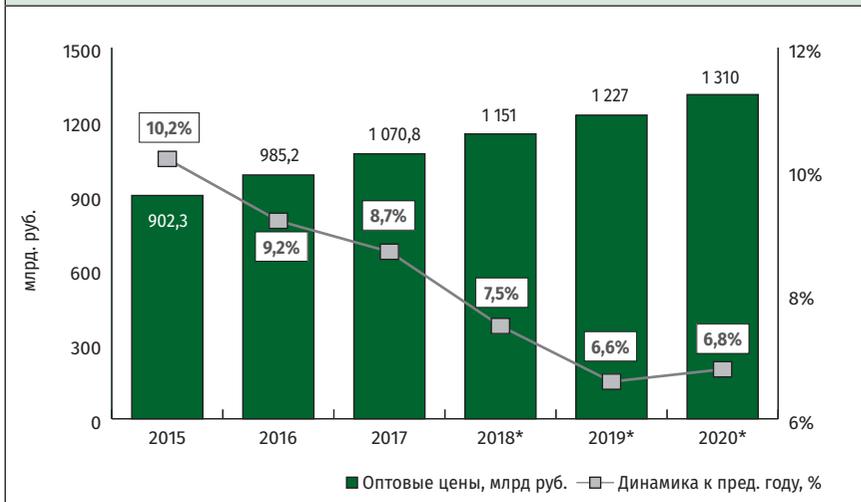
Сохранятся и установившиеся тенденции на рынке предложения. Российские компании будут все более активно выводить на рынок новые воспроизведенные препараты, осваивая прежде всего наиболее коммерчески привлекательные сегменты рынка госзакупок, вышедшие из-под патентной защиты. Действие правила «третий лишний» позволит им эффективно решать данную задачу. В то же время зарубежные компании также повысят активность в направлении локализации производства своих препаратов

на собственных российских заводах, а также в партнерстве с российскими производителями. При этом широкое распространение, как показывает опыт 2017 г., получают специальные инвестиционные контракты (как инструмент закрепления статуса локальной продукции). Рост финансирования системы лекарственного обеспечения, если таковой продолжится, будет способствовать увеличению закупок инновационных препаратов, источниками которых являются зарубежные компании. В новый принятый на 2018 г. перечень ЖНВЛП вошло дополнительно 60 новых препаратов, что создает предпосылки для продолжения этих процессов. Таким образом, в среднесрочной перспективе с учетом данных тенденций будет поддерживаться определенный баланс сил на рынке, хотя доля российских компаний будет и дальше расти. В частности, этому будет способствовать введение дополнительных предпочтений в системе госзакупок для препаратов полного цикла локального производства (включая субстанции).

Сформированный среднесрочный прогноз развития российского фармацевтического рынка не предполагает принципиальных институциональных изменений, таких, напри-



Рисунки 14 Прогноз развития российского фармацевтического рынка до 2020 г.



*Прогноз «Ремедиума».

мер, как введение лекарственного страхования или более жесткие протекционистские меры.

Прогноз учитывает сложившуюся макроэкономическую ситуацию, базовый среднесрочный сценарий социально-экономического развития страны, запланированные расходы бюджетов и системы ОМС по финансированию здравоохранения и лекарственного обеспечения на 2018 г. и плановый период 2019–2020 гг., перспективы увеличения этого финансирования, исходящие из обозначенных в послании президента планов в отношении здравоохранения, а также показатели и тенденции развития фармацевтического рынка в течение трех последних лет

(см. раздел «Макроэкономические предпосылки...»), включая динамику натуральных объемов рынка, цен и структурных сдвигов.

В прогнозе развития аптечного сегмента на 2018 г. и последующие два года исходили из того, что на фоне прогнозируемого роста реальных располагаемых доходов населения будет наблюдаться соответствующее увеличение продаж лекарственных препаратов в натуральном выражении. Продолжится вымывание из каналов распределения дешевой продукции, что предопределяет положительные сдвиги в структуре продаж (действие данного фактора будет снижаться). Можно предположить также, что цены на лекар-

ства аналогично 2017 г. будут расти в пределах общих показателей инфляции. В марте 2018 г. к декабрю предыдущего года, согласно данным Росстата, индекс цен на медикаменты составил ту же величину, что и ИПЦ (100,8). Результаты мониторинга Росздравнадзора свидетельствуют о том, что цены на ЖНВЛП в розничном сегменте по итогам февраля выросли на 0,5% с начала года. Сдерживающими факторами для роста цен на ЖНВЛП выступают регуляторные ограничения и контроль со стороны надзорных органов, для не-ЖНВЛП – общий низкий уровень доходов населения, а также усиливающаяся конкуренция. В целом с учетом всех прогнозируемых показателей можно ожидать роста коммерческой части рынка в 2018–2020 гг. в рублях в оптовых ценах в среднем на 6,5% в год.

Прогнозы для возмещаемой части рынка (в разрезе отдельных сегментов) составлены с учетом принятых бюджетов системы здравоохранения и расходов на лекарственное обеспечение, приоритета локальной продукции в системе госзакупок, установившихся тенденций снижения цен на лекарства, закупаемые для государственных нужд. В стоимостных показателях рост возмещаемого рынка в 2018 г. будет находиться на уровне 9%, в два последующих года – 7% в год. Общие темпы роста фармацевтического рынка в базовом варианте прогноза составят примерно 7% в год (рис. 14).



Russian pharmaceutical market: results and forecasts

According to IQVIA, the Russian pharmaceutical market increased by 1.7% in physical terms, amounting to 5.4 bil. packs in 2017. In the national currency, the market grew at wholesale prices by 8.7% to RUB 1,070.8 bil., and by 7.2% to RUB 1,243.2 bil. at retail prices. The growth rate slightly decreased compared to the previous year. At the same time, the market in the dollar equivalent increased by about a quarter to USD 18.4 bil. at wholesale prices and USD 21.3 bil. at retail prices (Figure 1).

In per capita terms¹, drug consumption increased by 7% and amounted to RUB 8,469 (Figure 2).

The entire Russian pharma market was assessed taking into account IQVIA-audited market sectors and corresponding databases. The following main market segments were identified for the analysis: the retail segment, 7 Nosologies

purchases and ONLS programs, the budget segment (hospital, outpatient² and other budget purchases), purchases under the regional programs of preferential drug provision (including drugs for the treatment of orphan diseases).

Unlike previous years, the state purchases, rather than retail sales made the main contribution to the dynamics of the entire Russian market in terms of value in 2017. The latter accounted for only 36% of the total market growth in rubles at wholesale prices, while, for example, in 2016, they accounted for 78% (Figure 3). Among the reimbursable segments, the regional preferential drug provision programs (18%) made the most significant contribution to the market growth. Hospital and outpatient budget segments accounted for 13% and 11%, respectively, together with other budgetary purchases they provided 37% of the total market growth in value terms. The total contribution of ONLS and 7 Nosologies Programs was only 8%.

¹The calculations take into account the population at the beginning of the year.

²The outpatient segment includes purchases carried out for the purpose of drug provision for outpatients, incl. under programs of vaccine prophylaxis, treatment of HIV, hepatitis B and C, tuberculosis, etc.

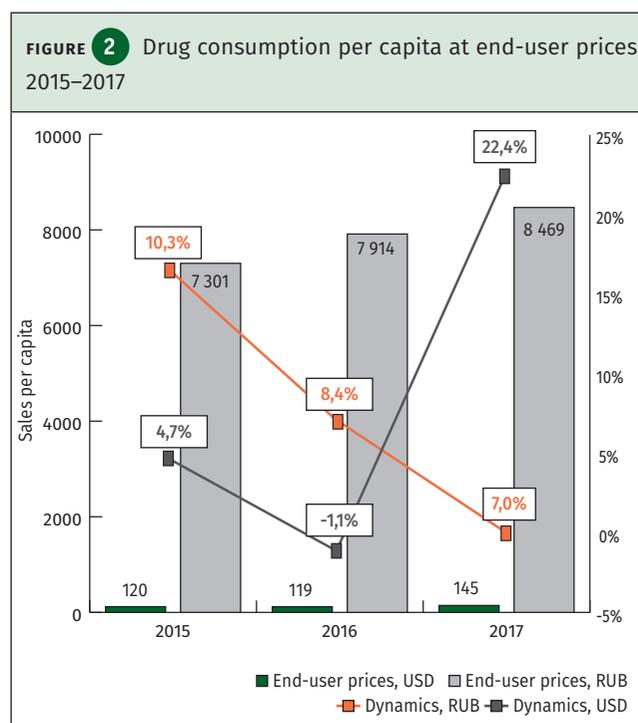
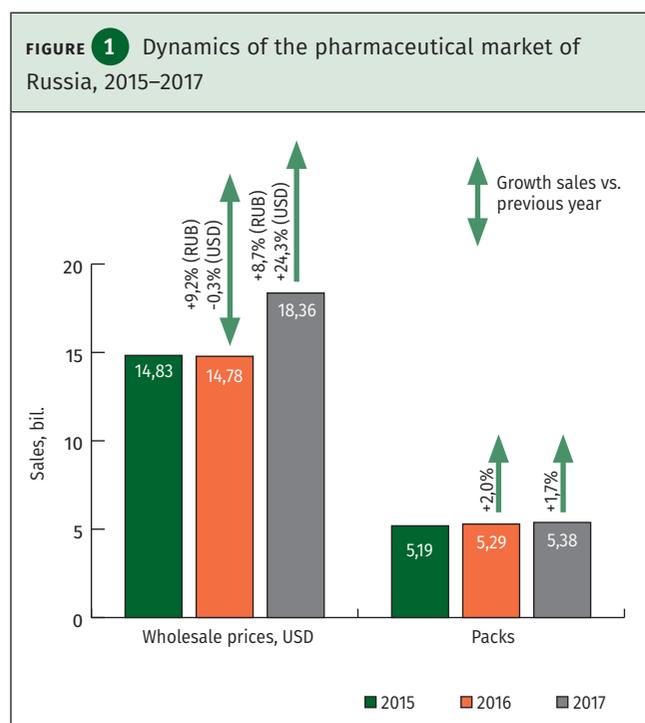


FIGURE 3 Contribution of various segments to the total market dynamics (RUB, wholesale prices), 2017/2016

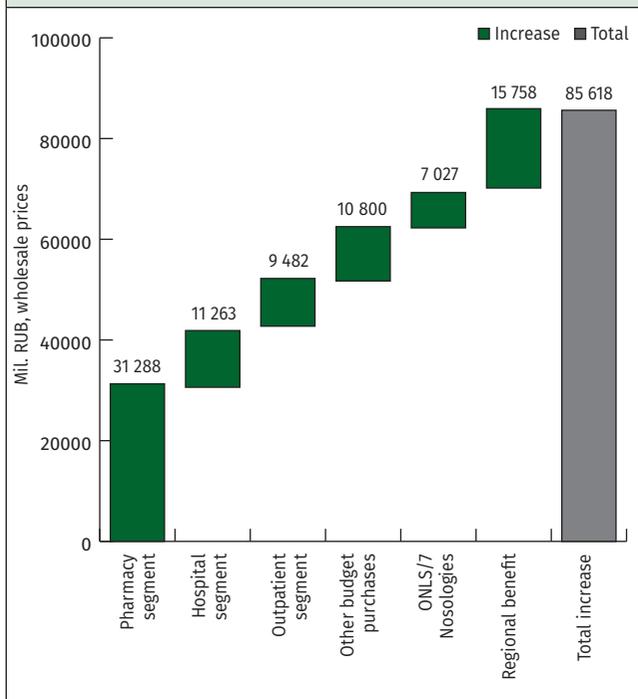
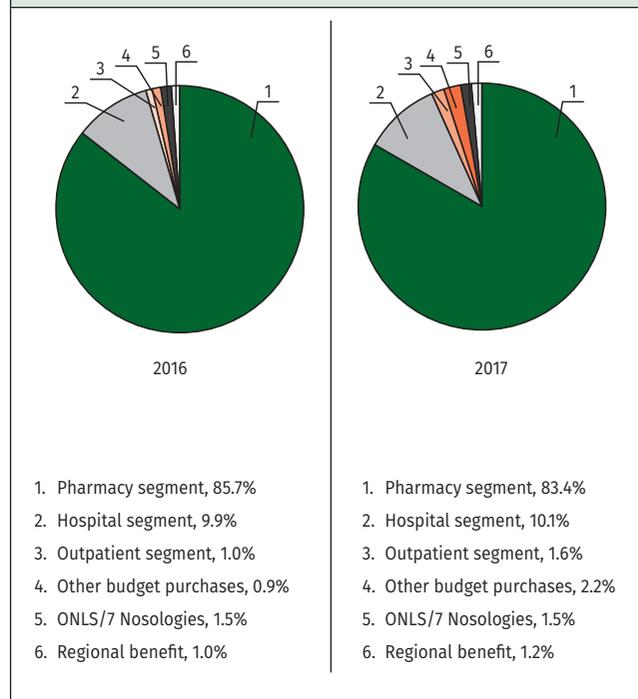


FIGURE 4 Pharmaceutical market pattern (packs), 2016–2017



The total market growth in terms of rubles amounted to RUB 85.6 bil. at wholesale prices, which is close to the 2016 indicator. The pharmacy segment only grew by 4.7% at wholesale prices (up to RUB 698.6 bil.) in 2017 (as defined in section Pharmacy Segment). Among the reimbursable segments, the regional preferential drug provision programs demonstrated the highest rates of growth in value terms (+28%) (as defined in section Regional Preferential Programs Segment). The budgetary outpatient segment showed similar budget indicators (+25%), all budget purchases (excluding preferential programs) increased by 20% (see section Budget Segment). A significant increase in purchases was also characteristic of the 7 Nosologies Program (+16%), but due to a reduction in ONLS purchases (–1%), the entire segment of federal preferential programs only increased by 6.5% in value terms.

The volume of the entire market in packs grew for account of the budget segment and regional preferential

programs (+20% and +31%, respectively). Commercial pharmacy sales and general supplies under federal preferential programs dropped by about 1%.

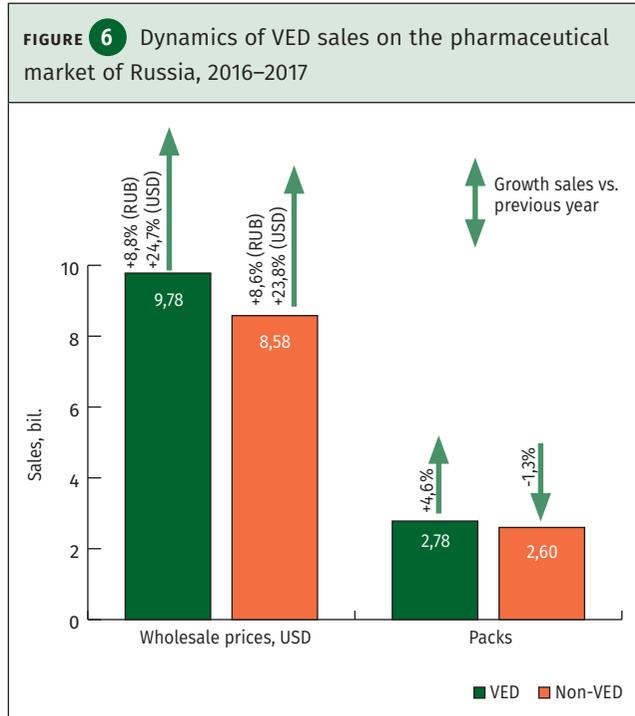
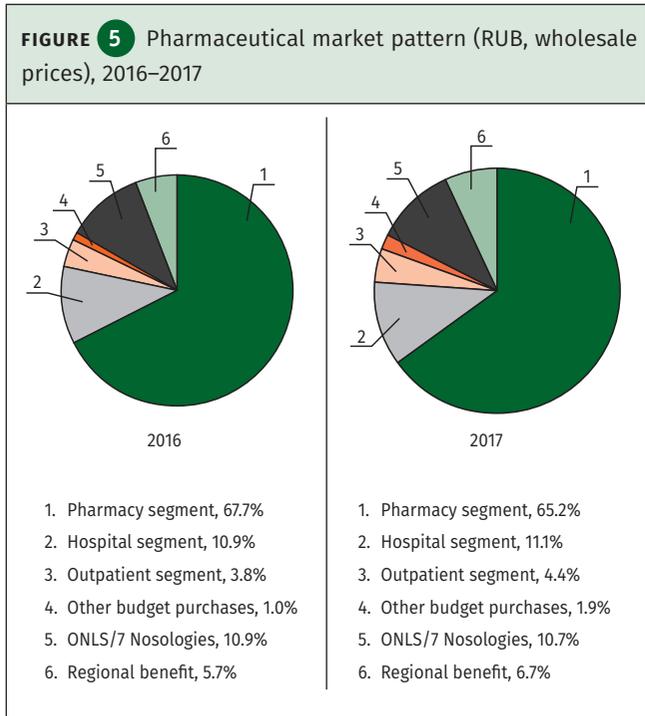
The pharmaceutical market pattern changed in favor of its reimbursable part in 2017. The opposite dynamics were observed in 2016. The total share of reimbursable market segments increased by about 2 pp. up to 17% in physical terms and up to 35% in value terms (Figures 4 and 5). In 2017, the physical sales of drugs included into the VED list increased by 5%, and all others decreased by 1% (Figure 6). In terms of rubles, the growth sales rates of both categories of drugs were close to 9%. The market pattern in natural terms continued to change in favor of VEDs, and almost did not change in the value terms, as compared to 2016 (Figure 7).

The purchases of drugs included in the VED list account for 100% under the 7 Nosologies Program, 90% under ONLS, 79% under the regional preferential programs, and about 80% under the hospital sector.

At the same time, their share in the retail sales pattern is only about 37% in value terms.

Due to the low pharmacy sales growth rates and the high tempo of budget purchases in the Russian pharmaceutical market pattern, the share of Rx increased and that of OTC declined in 2017, while there was a reversal dynamics in 2016. The share of Rx increased to 41.5% in physical terms and to 66.5% in value terms (Figure 8). In the pharmacy segment pattern, prescription drugs accounted for about half of all sales in value terms.

For several years, the market pattern in value terms has changed in favor of higher price ranges, which was primarily due to the price increase (including the transition of individual assortment items to higher price ranges), and also due to partly positive structural shifts. Weighted average prices (WAP) of one pack of medicinal products in most individual segments of the pharmaceutical market showed a growth. The exception was the regional preferential programs seg-



ment, where the WAP per pack was reduced by 5% in 2016, and by 2% in 2017. The last year was a turning point, as the WAP reduction also affected the 7 Nosologies Program (-11%) and the outpatient budget segment (-22%). In addition, the WAP almost did not increase in the ONLS segment. The reduction in purchase prices constituted the general trend for the public pro-

curement market in 2017. Moreover, the centralized federal procurement segments showed the most pronounced trend. Positive structural shifts in a number of segments offset the decline in prices as such, which resulted in a more moderate negative or positive dynamics of the WAP.

The price analysis of value sales shows that the most notable chang-

es in the ONLS/7 Nosologies segment occurred in the highest price range (above RUB 20,000), whose share was reduced from 47% to 40% (Figure 9). As compensation, the share of the segment with a price range from RUB 10,000 to 20,000 increased from 13% to 21%. Sales of drugs ranging from RUB 2000 to 10,000 concentrated to a greater extent in the price range from RUB

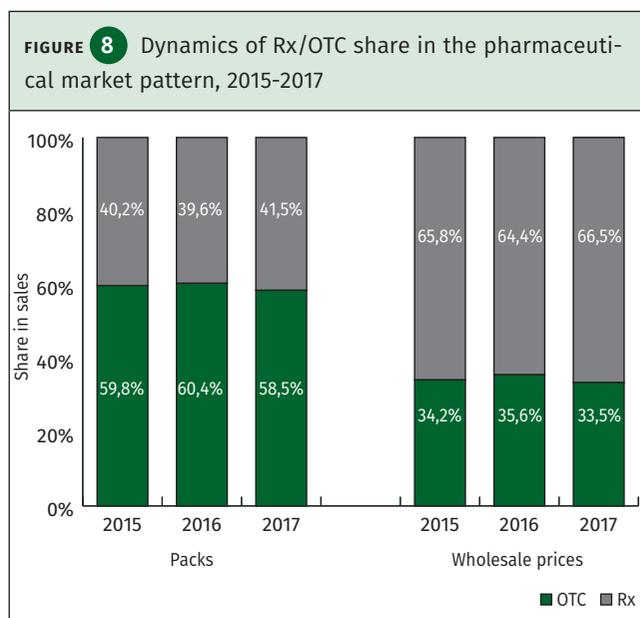
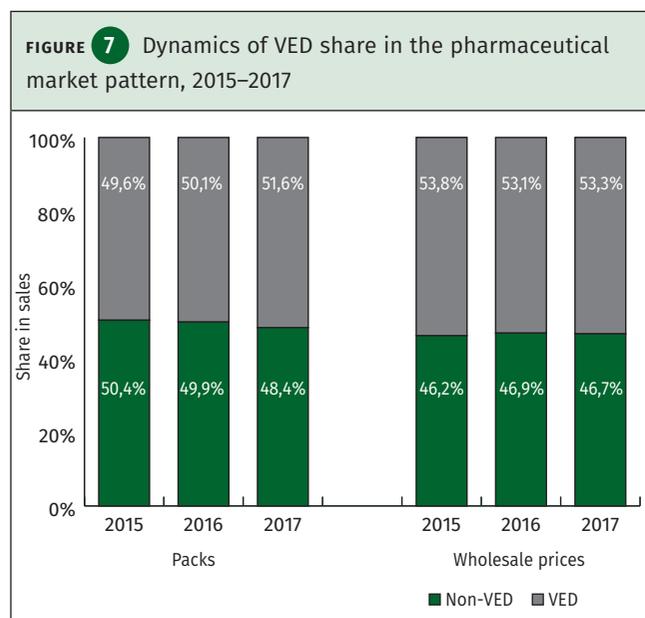
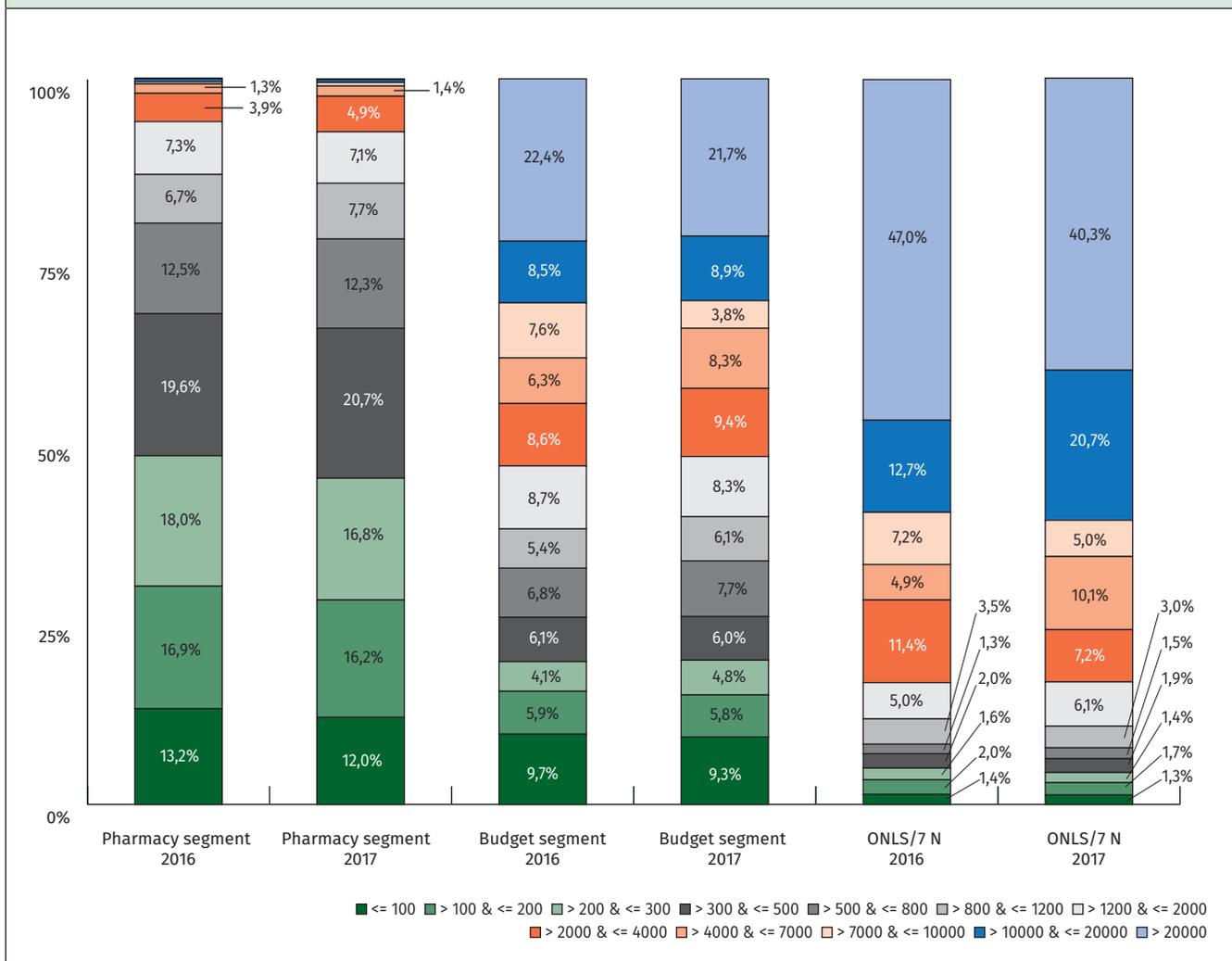


FIGURE 9 Price split of drug sales (RUB), 2016–2017



4000 to 7000 th. Due to lower price ranges, the share of drugs ranging from RUB 1200 and 2000 increased. In the budget segment, the share of the price range from RUB 7000 to 10,000 decreased by 4 pp. (from 8% to 4%) and the share of the range from RUB 2000 to 7000 increased (from 15% to 18%) (Figure 9).

No significant changes were observed in the price ranges below RUB 800, just as in the price range above RUB 10,000.

In contrast to the procurement segment, the pharmacy market maintained the sales trend of redistribution in favor of higher price in 2017. This is evidenced by the fact that the sales share of drugs sold at prices below RUB 300, decreased from 48% to 45% (Figure 9).

In 2017, the top 10 manufacturers composition remained fairly unchanged (Table 1). Sanofi-Aventis (+4%) and Novartis (incl. Sandoz) (+9%) headed the rating as before. The sales pattern of these manufacturers is sufficiently diversified. The manufacturers showed strong sales growth in the recoverable segments, while pharmacy sales of the former reduced by 4%, and those of the latter increased by only 2%.

Bayer Healthcare (+16%) and Johnson & Johnson (+14%) continued the dynamic growth, as in 2016. The former holds the third place in the rating; the former improved its position and moved up to the 4th place. The success of Bayer Healthcare is due to the relatively high growth in pharmacy sales

(+13%), which allowed the company to take the first place in the rating of corporations in the retail market, displacing Sanofi-Aventis. Johnson & Johnson, on the contrary, grew, primarily due to public procurement, which accounted for 48% of the all its sales pattern.

In addition to the two named manufacturers, another two from the top 10, Nycomed/Takeda (+17%) and Pfizer (+10%) also showed growth rates at the level of the whole market and higher, they improved their positions and moved up to the 6th and 8th place in the rating. The former was successful as a result of the increase in pharmacy sales (+12%), the latter succeeded at the expense of the budgetary sector, in which it showed sales growth by 23% and

TABLE 1 Top-25 manufacturers by sales on the pharmaceutical market of Russia, 2017

Rank		Manufacturer	Sales indicators (RUB, wholesale prices)			Segment shares in 2017 (RUB, wholesale prices)			
2017	2016		2017	2016	Growth vs 2016	Pharmacy %	Budget %	ONLS/ 7 Nosologies %	Regional benefit %
1	1	Sanofi-Aventis	4,5%	4,7%	3,6%	63,6%	12,9%	11,9%	11,6%
2	2	Novartis (incl. Sandoz)	4,0%	4,1%	8,6%	63,8%	12,8%	9,0%	14,3%
3	3	Bayer Healthcare	3,7%	3,5%	16,2%	84,9%	9,6%	1,6%	3,8%
4	5	Johnson & Johnson	2,7%	2,6%	14,4%	52,0%	21,2%	15,6%	11,2%
5	4	Teva	2,7%	3,0%	-4,5%	91,5%	4,8%	2,2%	1,5%
6	7	Nycomed/Takeda	2,4%	2,3%	16,7%	82,7%	13,9%	1,3%	2,1%
7	6	Servier	2,4%	2,5%	6,3%	89,2%	5,0%	3,6%	2,2%
8	9	Pfizer	2,1%	2,1%	10,2%	48,7%	36,3%	5,6%	9,3%
9	10	Otcpharm	2,0%	2,1%	3,9%	97,8%	2,0%	0,0%	0,1%
10	8	GlaxoSmithKline	1,9%	2,1%	-3,1%	87,9%	7,9%	1,7%	2,5%
11	17	Pharmstandart (incl. Generium)	1,9%	1,6%	26,4%	46,5%	12,2%	37,3%	4,0%
12	12	Abbott	1,9%	1,9%	5,3%	92,0%	5,8%	1,4%	0,8%
13	11	Stada	1,8%	2,0%	2,3%	90,5%	8,3%	0,6%	0,6%
14	13	Menarini	1,8%	1,9%	4,4%	93,9%	4,8%	0,3%	0,9%
15	15	AstraZeneca	1,8%	1,7%	13,9%	54,0%	15,2%	17,0%	13,9%
16	14	Gedeon Richter	1,7%	1,8%	3,2%	93,7%	6,1%	0,1%	0,1%
17	16	KRKA	1,6%	1,7%	9,0%	87,3%	7,1%	3,6%	2,0%
18	20	Biocad RF	1,5%	1,4%	11,0%	6,0%	36,5%	46,7%	10,8%
19	19	Merck Sharp Dohme	1,4%	1,5%	3,4%	49,8%	37,5%	6,3%	6,4%
20	21	Astellas Pharma	1,4%	1,4%	7,5%	75,6%	14,1%	6,8%	3,5%
21	25	Akrikhin-Pharma	1,1%	1,0%	15,2%	84,5%	8,3%	2,5%	4,7%
22	26	Dr Reddys Lab	1,1%	1,0%	15,8%	82,9%	8,6%	7,4%	1,1%
23	27	Nativa	1,1%	1,0%	18,4%	2,9%	9,6%	73,4%	14,1%
24	24	Boehringer I	1,0%	1,1%	4,8%	65,4%	20,0%	7,3%	7,3%
25	22	Valenta	1,0%	1,2%	-5,2%	87,9%	8,8%	2,4%	0,9%
Top-25 total			50,5%	52,0%					

ranked first in the rating. The budget purchases accounted for 36% of all Pfizer sales.

Negative dynamics was typical for Teva (-4.5%) and GlaxoSmithKline (-3%), which deteriorated their ranking positions, moving down to the 5th and 10th place respectively (Table 1). The pharmacy sales dominated in the sales pattern of these companies in 2017. The pharmacy sales of the former did not change in comparison with the previous year, those of the former slightly reduced (-1.5%). Both companies were char-

acterized by a decrease in sales in the reimbursable part of the market (by 36% and 13%, respectively).

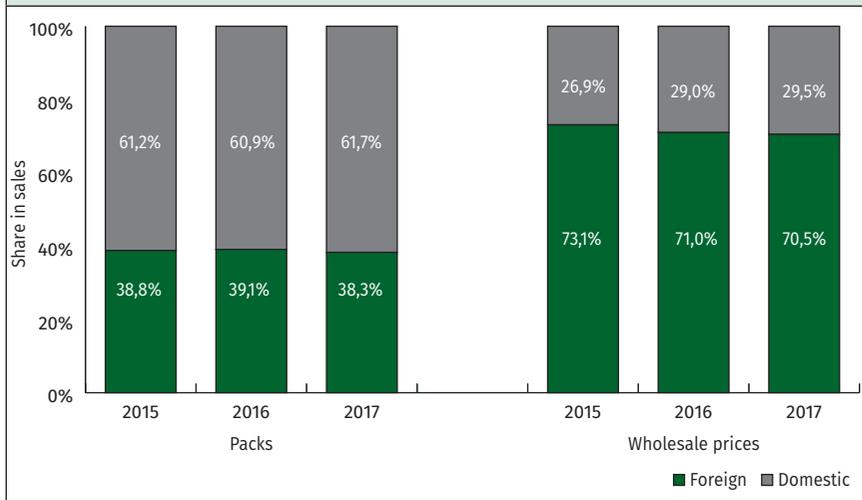
One Russian company Otisipharm (+4%), which took the lead in the OTC sales (6% of total sales), and ranked 7th in the pharmacy market, entered the top 10 ranking. In addition to this company, there were 6 more Russian manufacturers in the top-25 corporations.

Pharmstandard (along with the affiliated company GENERIUM), which moved from 17 on the 11th place in the rating (Table 1)

showed the highest growth rates of sales (+26%) not only among Russian companies, but also among all manufactures of the top 25. The sales of these companies grew by 11% in the commercial market and by 37% in the state purchases market. The state purchases amounted to 46.5% in the structure of all sales.

Pharmstandard and GENERIUM together with Otcpharm accounted for 3.9% of total sales in the Russian pharmaceutical market, i.e. took third place in the rating of corpora-

FIGURE 10 Dynamics of domestic*/foreign drugs share in the pharmaceutical market pattern, 2015–2017



*Exclusive of localized production.

tions, coming close to the result of Novartis (including Sandoz).

Among the Russian companies Akrikhin-Pharma (+15%) and Biocad (+10%) also demonstrated sales growth rates exceeding the average market indicators, the former mainly due to commercial sales, the latter due to the state purchases market.

Oncological brands of Roche are one of the main competition targets for bio-analogues produced by Biocad. Sales of the latter fell by 28% in 2017, and it dropped out of the top-25. At the same time, the Russian company Nativa (+18%), which moved from the 27th to the 23rd place in the rating, entered the top-25. Whereas the Biocad sales are largely distributed among all segments of the reimbursable part of the market, 3/4 Nativa's sales are concentrated within the framework of federal preferential programs.

At year-end 2017, the share of domestic companies (excluding localized products) in the structure of the entire pharmaceutical market increased by 0.8 percentage points in natural terms, by 0.5 percentage points in value terms. Compared to 2016, the growth in the share of the Russian drug market slowed significantly in value terms (*Figure 10*).

The top 25 trade names ranking underwent significant changes

in 2017 as in the previous year (*Table 2*). Revlimid Celgene (+6%), which took the lead a year ago, retained its previous rank number one. Revlimid's share was 16% of the total volume of purchases under the 7 Nosologies Program (as defined in ONLS Segment/7 Nosology section). Biosimilar Acellbiva (Biocad) (+1.9%) held rank two in terms of supplies volume under this program and moved up from 9th to 4th place in the overall rating. Among the top 25 drugs under the 7 Nosologies Program were Coagil-VII (GENERIUM) (+32%) and Aksoglatiran FS (Nativa) (+6.4%), while the former was characterized by a significant growth in purchases. The purchases of the orphan preparation Soliris (Alexion Pharma) (+29%) used to treat paroxysmal nocturnal hemoglobinuria continued to grow, and it moved up to rank two in the rating (*Table 2*). The share of this drug is 8.7% in the purchases pattern under the regional preferential drug provision programs (as defined in Regional Preferential Programs Segment Section). The new long-acting basal insulin Toujeo SoloStar (Sanofi-Aventis) moved up to the first place in the rating of the regional benefits segment and the second in the ONLS segment in 2017. It replaced

to a large extent Lantus SoloStar, which supplies were cut in half. In the general pharmaceutical market rating, these drugs moved up to the 15th and 22nd places. Their total share in the total sales pattern is 0.69%, which led them to the 2nd place in the rating of trade names (*Table 2*). Due to high sales rates, Prevenar 13 (Pfizer) (+23%) moved from the 11th to the 5th place. The top-25 also included the Sovigripp vaccine (Microgen) (+152%), which took the fourth place in the rating of the budget segment (as defined in Budget Segment Section), except for concessional drug provision. The leading anti-retroviral drug Kaletra (AbbVie) with negative dynamics (-23%) caused by a decrease in procurement prices went down from 7th to 13th place (*Table 2*). The decrease in sales was also characteristic for Symbicort turbuhaler (AstraZeneca) (-17%), which moved from rank 17th to 25th in the rating. In this case, the negative dynamics was due to the generic competition. All other trade names of the top 25 rating, 13 drugs in total, are sold mainly on the commercial drug-store market. The original drug Xarelto (Bayer Healthcare) (an anti-coagulant, a highly selective direct factor Xa inhibitor used to treat and prevent acute cardiovascular pathologies), which sales increased 1.5 times, also showed the highest growth rates.

This drug only moved up to the third place in the pharmacy sales rating, since public purchases accounted for 13% of its sales volume (as defined in Pharmacy Segment Section).

In total, the top-25 rating included 8 drugs that were OTC in 2017. These and five other prescription drugs are sold (mostly or completely) through pharmacies and are paid by the population. 12 drugs are sold predominantly through the state procurement system, 18 drugs of the top 25 are on the VED list (11 drugs were purchased using the state funds, 14 were paid by the population, 18 drugs were included in the VED list in 2016).

TABLE 2 Top-25 trade names by sales on the pharmaceutical market of Russia, 2017

Rank		Trade name	INN	Manufacturer	Share in total sales (RUB, wholesale prices)		
2017	2016				2017	2016	2016 growth
1	1	Revlimid	Lenalidomide	Celgene	0,8%	0,8%	5,6%
2	5	Soliris	Ecuzumab	Alexion Pharma SW	0,6%	0,6%	29,1%
3	4	Sodium chloride	Sodium		0,6%	0,6%	10,9%
4	9	Acellbia	Rituximab	Biocad RF	0,5%	0,5%	1,9%
5	11	Prevenar 13 vaccine	Vaccine, pneumococcal	Pfizer	0,5%	0,4%	22,6%
6	15	Xarelto	Rivaroxaban	Bayer Healthcare	0,5%	0,3%	47,4%
7	10	Actovegin	Blood	Nycomed/Takeda	0,5%	0,5%	5,3%
8	13	Detralex	Diosmin + hesperidin	Servier	0,4%	0,4%	23,3%
9	8	Essentiale N	Phospholipids	Sanofi-Aventis	0,4%	0,5%	-10,8%
10	12	Mexidol	Ethylmethylhydroxypyridine	Farmasoft	0,4%	0,4%	13,4%
11	2	Kagocel	Kagocel	Niarmedik Plus RF	0,4%	0,6%	-24,6%
12	14	Cardiomagnyl	Acetylsalicylic acid + magnesium	Nycomed/Takeda	0,4%	0,4%	10,0%
13	7	Kaletra	Lopinavir + ritonavir	AbbVie	0,4%	0,5%	-19,9%
14	6	Ingavirin	Imidazolyl ethanamide pentandioic acid	Valenta	0,4%	0,5%	-23,0%
15	1151	Toujeo SoloStar	Insulin glargine	Sanofi-Aventis	0,4%	0,0%	+++*
16	18	Miramistine	Miramistin	Infamed RF	0,3%	0,3%	15,5%
17	88	Sovigripp Vaccine	Vaccine, influenza	Microgen	0,3%	0,1%	152,0%
18	19	Heptral	Ademetionine	Abbott	0,3%	0,3%	14,1%
19	26	Crestor	Rosuvastatin	AstraZeneca	0,3%	0,3%	23,6%
20	21	Pentalgin	Paracetamol + naproxen + caffeine + drotaverine + pheniramine	Otcpharm	0,3%	0,3%	8,2%
21	20	Concor	Bisoprolol	Nycomed/Takeda	0,3%	0,3%	1,8%
22	3	Lantus SoloStar	Insulin glargine	Sanofi-Aventis	0,3%	0,6%	-45,8%
23	39	Coagil VII	Eptacog alfa (activated)	Generium ZAO RF	0,3%	0,2%	32,4%
24	28	Aksoglatiran FS	Glatiramer acetate	Nativa	0,3%	0,3%	6,4%
25	17	Symbicort Turbuhaler	Budesonide + formoterol	AstraZeneca	0,3%	0,3%	-16,8%
Top-25 total					10,0%	10,7%	

* Hereinafter: more than 10-fold growth at low comparative base.

In 2017, the top 25 trade names ranking included 10 domestic drugs and 12 drugs with a certain degree of localized production. Only three drugs in the state register have no signs of localization (Soliris, Xarelto, Heptral), there were 5 such drugs in 2016. The total share of the top 25 decreased by 0.7 percentage points in comparison with the previous year, amounting to 10.0% (Table 2). The decline in the share of the

top 25 corporations was even more noticeable – from 52% to 50.5% (Table 1).

The ATC1-groups rating remained unchanged (Table 3).

The first three positions did not change in the ATC2-groups ranking (Table 4). The group J05 [Antiviral drugs for systemic use] held the third place, although its sales decreased by 7% (Table 4). This was caused by a significant drop in sales of antiviral

drugs used to treat influenza and ARVI, which, in turn, was determined by the low incidence. Due to the same reason, the sales of the R5 group [Drugs for cold and cough symptoms] (-3%) saw a decrease, moving down from 13th to 15th place. The group A11 [Vitamins], which sales have not changed, also dropped out of the top-15. Due to 38% increase in sales, the group B02 [Antihemorrhagics]

TABLE 3 ATC1-group rating by sales on the pharmaceutical market of Russia, 2017

Rank		ATC1	Share in total sales (RUB, wholesale prices)		
2017	2016		2017	2016	2016 growth
1	1	A [Alimentary tract & metabolism]	15,9%	16,0%	9,3%
2	2	L [Antineoplastic & immunomod ag]	12,0%	12,2%	7,6%
3	3	J [Antiinfectives for syst use]	10,9%	11,6%	3,0%
4	4	C [Cardiovascular system]	9,7%	9,7%	10,2%
5	6	N [Nervous system]	9,0%	9,0%	9,9%
6	5	R [Respiratory system]	8,6%	9,1%	3,5%
7	7	B [Blood & blood forming organs]	7,7%	6,9%	22,0%
8	8	M [Musculo-skeletal system]	5,8%	5,8%	9,9%
9	9	G [G/Urinary syst & sex hormone]	5,1%	5,1%	9,2%
10	10	D [Dermatologicals]	3,8%	3,8%	9,8%
11	11	S [Sensory organs]	2,0%	2,0%	9,5%
12	12	~	1,1%	1,3%	-6,9%
13	13	V [Various]	0,9%	0,9%	8,5%
14	14	H [Syst horm prep excl sex horm]	0,9%	0,9%	13,3%
15	15	P [A/Parasitic prod insect & repel]	0,2%	0,2%	1,3%

moved up from the 17th to the 13th place in the rating. The drugs used to treat hemophilia (purchased under the 7 Nosologies Program), as well as the orphan drug Nplate (Amgen) used to treat idiopathic thrombocytopenic purpura (procured at the regional level) are placed at the leading positions in this segment.

A10 groups [Drugs to treat diabetes mellitus] (+18%) and B01 [Antithrombotic agents] (+19%) also demonstrated high growth rates of sales, moving up one rank, to numbers 4 and 8, respectively. The groups L04 [Immunosuppressants] (+12%) and N06 [Psychoanaleptics] (+12%) also showed higher growth rates than for the whole market. The former moved from rank 8 to 7, and the former held its previous rank 14.

Most pharmacotherapeutic groups, which are included in the top 15, saw an increase in the market share of the domestic drugs (Figure 11). The exception was a group of antiviral drugs for systemic use (J05), where the share of Russian products declined from 58% to 53%.

The reason for this is primarily the reduction in sales of domestic antiviral drugs for the prevention and treatment of influenza and ARVI, and, correspondingly, an increase in the proportion of drugs for HIV and hepatitis B and C, among which foreign drugs prevail.

Either the retention or growth of the Russian drugs' share by about 1–2 pp was characteristic for most pharmacotherapeutic groups. Immuno-stimulants, antiviral, antitumor drugs and analgesics have the most significant share of domestic products.

CONCLUSION

The positive dynamics of the Russian pharmaceutical market continued in 2017: its volume grew both in physical and in national currency terms (Figure 1). The growth rate declined insignificantly as compared with 2016.

A significant increase in the market volume in dollar terms (+24%) after the market reduction in 2014–2015 and stabilization in 2016 is the principal difference from the previous years. Despite the high

dynamics indicators caused by the strengthening of the ruble, the volume of the market in dollar terms has not yet reached the 2013 pre-crisis level in 2017 (USD 20 bil. at wholesale prices).

In 2017, the Russian pharmaceutical market in absolute terms in rubles grew by about the same amount as in 2016 (RUB 85.6 and 82.9 bil., respectively) (Figure 3). However, the drivers of growth have changed. Due to the increase in public procurement, the market grew by almost 2/3 and only about a third, due to retail sales. In 2016, the contribution of the commercial pharmacy sector was almost 5 times greater than the contribution of public procurement.

In 2017, the growth in the pharmacy segment in value terms was only about 3.5%, while a year earlier it was about 10%. The reduction in sales affected a number of drug groups used for the treatment of colds, which was due to the low incidence of influenza and ARVI. There were also no economic prerequisites for the growth in demand on the pharmaceutical market, since the

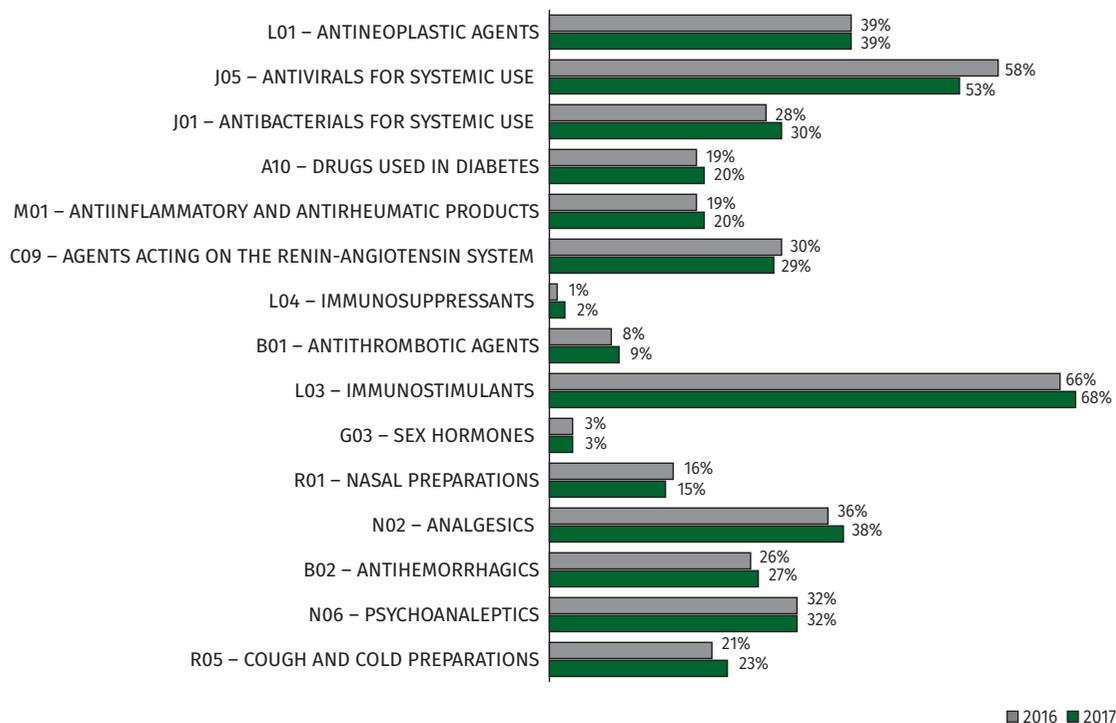
TABLE 4 Top-15 ATC-2 groups by sales on the pharmaceutical market of Russia, 2017

Rank		ATC-2	Trade name	Share in sales (RUB, wholesale prices): ATC-group share in total market, TN share in ATC-group sales		
2017	2016			2017	2016	Gains to 2016
1	1	L01 – Antineoplastic agents		5,5%	5,6%	8,3%
1	1		Acellbia	8,6%	9,2%	1,9%
2	4		Imbruvica	4,0%	2,4%	76,3%
3	3		Herticad	3,9%	3,8%	10,4%
4	2		Boramilan FS	3,6%	6,1%	-36,6%
5	5		Erbitux	2,9%	2,1%	48,6%
2	2	J05 – Antivirals for systemic use		4,3%	5,1%	-7,0%
1	1		Kagocel	9,3%	11,5%	-24,6%
2	3		Kaletra	8,8%	10,3%	-19,9%
3	2		Ingavirin	8,6%	10,4%	-23,0%
4	5		Isentress	5,8%	3,7%	46,7%
5	4		Ergoferon	5,3%	6,0%	-17,4%
3	3	J01 – Antibacterials for systemic use		3,7%	3,9%	2,8%
1	1		Amoksiklav	5,9%	6,3%	-2,9%
2	2		Flemoxin Solutab	4,8%	5,1%	-2,4%
3	3		Ceftriaxon	4,0%	4,9%	-16,8%
4	4		Sumamed	3,2%	3,9%	-16,3%
5	5		Suprax	2,9%	2,9%	3,8%
4	5	A10 – Drugs used in diabetes		3,5%	3,2%	18,4%
1	5		Toujeo SoloStar	10,6%	0,6%	+++%
2	1		Lantus SoloStar	8,0%	17,5%	-45,8%
3	2		Levemir FlexPen	6,6%	6,9%	13,3%
4	3		Diabeton MV	4,7%	5,5%	-0,4%
5	4		Novorapid FlexPen	3,9%	3,7%	24,7%
5	4	M01 – Antiinflammatory and antirheumatic products		3,2%	3,3%	6,9%
1	1		Nise	7,0%	7,9%	-5,3%
2	2		Teraflex	6,5%	6,6%	4,2%
3	3		Nimesil	6,0%	6,1%	4,9%
4	4		Movalis	4,6%	62,1%	0,8%
5	5		Nurofen for children	4,5%	4,8%	0,6%
6	7	C09 – Agents acting on the renin-angiotensin system		2,9%	3,0%	8,0%
1	1		Prestarium A	8,2%	9,2%	-3,3%
2	3		Lorista	5,7%	5,7%	8,0%
3	4		Lozap	5,4%	5,6%	4,2%
4	2		Lozap plus	5,3%	5,9%	-2,7%
5	5		Prestance	4,4%	4,3%	8,2%
7	8	L04 – Immunosuppressants		2,9%	2,8%	12,0%
1	1		Revlimid	28,5%	30,3%	5,6%
2	2		Soliris	22,6%	19,6%	29,1%
3	3		Humira	8,0%	8,9%	1,8%
4	5		Tyzabri	3,9%	1,6%	171,1%
5	4		Enbrel	3,9%	4,2%	2,0%
8	9	B01 – Antithrombotic agents		2,8%	2,6%	19,1%
1	2		Xalerto	16,4%	13,2%	47,4%
2	1		Cardiomagnyl	13,6%	14,8%	10,0%
3	3		Pradaxa	8,8%	8,3%	26,5%

TABLE 4 Top-15 ATC-2 groups by sales on the pharmaceutical market of Russia, 2017

Rank		ATC-2	Trade name	Share in sales (RUB, wholesale prices): ATC-group share in total market, TN share in ATC-group sales		
2017	2016			2017	2016	Gains to 2016
4	4		Clexan	6,2%	6,9%	7,4%
5	5		Brilinta	4,6%	4,3%	27,7%
9	6	L03 – Immunostimulants		2,8%	3,1%	-1,5%
1	2		Aksoglatiran FS	9,2%	8,5%	6,4%
2	3		Genfaxon	7,9%	5,8%	34,9%
3	1		Viferon	7,8%	8,7%	-12,1%
4	5		Infibeta	5,7%	4,1%	38,5%
5	4		Rebif 44	5,6%	5,3%	4,0%
10	12	G03 – Sex hormones and modulators of the genital system		2,4%	2,4%	10,0%
1	1		Dufaston	10,1%	11,4%	-2,3%
2	2		Yarina	6,5%	6,9%	3,1%
3	3		Yaz	5,9%	6,0%	8,2%
4	4		Utrogestan	4,6%	4,8%	3,7%
5	5		Yaz plus	4,2%	3,8%	19,8%
11	11	R01 – Nasal preparations		2,4%	2,5%	4,2%
1	1		Snup	9,7%	9,1%	11,2%
2	2		Tyzine Xilo	7,8%	7,7%	5,1%
3	3		Otrivin	6,6%	6,8%	1,0%
4	4		Nazonex	6,3%	5,7%	13,9%
5	5		Rinostop	5,9%	4,8%	29,9%
12	10	N02 – Analgesics		2,3%	2,5%	3,4%
1	1		Pentalgin	12,8%	12,2%	8,2%
2	2		Theraflu	7,8%	7,1%	14,2%
3	3		Spasmalgon	4,9%	5,0%	0,9%
4	5		Citramon P	3,5%	3,4%	6,8%
5	4		Rinza	3,5%	3,7%	-3,8%
13	17	B02 – Antihemorrhagics		2,3%	1,9%	38,0%
1	1		Coagil-VII	11,9%	12,4%	32,4%
2	3		Advate	10,7%	8,1%	83,6%
3	2		Nplate	10,1%	11,4%	21,7%
4	4		Octofactor	9,0%	6,6%	88,7%
5	5		Feiba	8,1%	6,0%	86,0%
14	14	N06 – Psychoanaleptics		2,1%	2,1%	12,1%
1	2		Cerebrolysin	8,5%	8,4%	13,5%
2	1		Cortexin	8,3%	8,5%	10,4%
3	3		Ceraxon	8,0%	8,0%	11,9%
4	4		Akatinol Memantin	6,8%	5,2%	46,8%
5	5		Fenotropil	4,5%	4,9%	2,2%
15	13	R05 – Cough and cold preparations		2,1%	2,3%	-2,7%
1	1		ACC	10,2%	11,1%	-10,8%
2	3		Pulmozyme	7,1%	5,9%	17,3%
3	2		Lasolvan	6,3%	7,2%	-14,8%
4	4		AnviMaks	4,9%	5,2%	-8,9%
5	5		Doctor Mom	4,6%	4,2%	6,9%

FIGURE 11 Price split of drug sales (RUB), 2016–2017



incomes of the population showed a decline for four consecutive years. The low rates of price growth^{3, 4} were also characteristic for the year of 2017, which was explained by macroeconomic and regulatory factors, as well as increasing competition. For the first time since the beginning of the crisis, the structural shifts in favor of relatively expensive drugs have made a more significant contribution to the growth of the pharmacy market in value terms than the price increase (as defined in the Pharmacy Segment Section in detail).

The reduction in procurement prices was typical for the public procurement market in 2017, which was determined by increased competition from generic producers (the «odd man out» rule, the launch of new generics to the market), tightening of bidding requirements

and control of antimonopoly organs. The most significant reduction in prices was typical for drugs purchased centrally at the federal level. It was these groups of drugs that the FAS used to conduct comparative price studies, which resulted in re-registering prices downward in a number of cases (to the minimum level in the reference countries).

The purchase prices for the outpatient budget segment, including the immunization program, as well as the purchase of drugs for the treatment of HIV, hepatitis B and C, and multidrug-resistant tuberculosis reduced by 14% in total, which have been transferred to the federal level since 2017.

Purchasing prices have also decreased by 13% under the 7 Nosologies Program. The price

reduction as such was 6% in the segments where centralized purchases are made at the regional level (ONLS programs and regional preferential drug provision programs). Prices fell by only 2% in the decentralized hospital purchases segment.

There has been a shift in the purchases pattern towards more expensive drugs almost in all the reimbursable segments (with the exception of the outpatient outpatient). However, the growth of the weighted average price (WAP) of one package was characteristic only for the hospital segment (+6.6%), where purchases are made at the level of individual medical organizations. In the other reimbursable segments, the WAP either did not change (ONLS), or decreased, a marked decrease in the segments of centralized federal purchases, where the economic efficiency of the funds used increased significantly. Along with the hospital segment, the WAP growth continued on the commercial pharmacy market (+6%), which was in line

³ According to Rosstat, the prices for drugs in December 2017 vs December 2016 decreased by 3.4%, the prices for drugs increased by 1.3% for the period January-December 2017 vs the same period of the previous year.

⁴ According to Roszdravnadzor, retail prices for VED decreased by 1.8% on the pharmacy market in December 2017 vs December 2016.

with the previously observed trend in most market segments.

In addition to reduction in prices and improvement of the efficiency of the funds used, a significant increase in budget financing both at the federal and regional levels was characteristic for the sphere of public drugs procurement in 2017 as compared to 2016, when the sequester budget was held and an austere budget resources saving course was adopted (as defined in details in the Macroeconomic Assumptions Section).

In 2016, all deliveries of drugs financed from public sources increased by only 3% in value terms, and by 9% in physical terms, which was a red-letter evidence for declining drug supply. In 2017, the situation improved, as shipments increased by 18% in packs and by 17% in rubles.

All segments showed growth rates, except for ONLS, where there was a slight decline in market volumes, due to the fact that the number of participants in the program had not increased at least (as defined in Segment ONLS/7 Nozogies Section). The dynamics is especially high, as in the past, was typical of the regional programs of preferential drug supply (+31% per pack, +29% in rubles) (as defined in Regional Preferential Programs Segment section). In the crisis years of the load considerably increased by the program, which was caused by the need to fulfill social obligations in circumstances where the federal level of responsibility for drug coverage is limited character of (in particular, for ensuring that orphan drugs). The situation for the regions is also complicated by the fact that some of the federal beneficiaries, while rejecting the social package in favor of monetary compensation,

simultaneously become participants in regional preferential programs.

A significant increase in sales in both natural and value terms in 2017 was also characteristic of drugs purchased centrally at the federal level, i. within the framework of the 7 Nosologies Program and in the outpatient budget segment (+29% and +61% per pack, +16% and +25% in rubles, respectively). In addition to objective necessity, an increase in the financing of these programs in 2017 was due to the pre-election stage of the electoral cycle, the receipt of additional budget revenues, as well as the results achieved in improving the economic efficiency of the produced purchases.

A relatively small increase (+4% in packs and +10% in rubles) was typical for hospital purchases financed mainly from CHI funds (see section «Budget segment»). However, compared with the previous year, when there was a pronounced negative dynamics (-15% and -9%, respectively), progress in this segment of the reimbursable market was significant.

At the end of 2017, the hospital segment accounted for 35%⁵ of the total reimbursed market, centralized purchases at the federal level – 30%, ONLS – 15%, regional preferential programs – 19%. The total volume of the reimbursed market amounted to RUB 372.1 bil. at wholesale prices, which is almost two times less than all commercial pharmacy sales (RUB 698.6 bil.).

In the state procurement system, the «odd man out» rule⁶ was in force during the last two years, but in 2016 it still acted in a limited way, as it did not apply to medicines that had been re-packaged in Russia. Since 2017, the stage of production of finished drugs in the territory of the member countries of the EEU

has been considered as sufficient processing for localized drugs.

In 2016, the increase in the value of the recoverable part of the market was obtained solely through domestic medicines. In 2017, Russian producers received additional competitive advantages and continued to actively develop market segments that had emerged from patent protection. At the same time, additional funds (including those freed up as a result of switching to generics) were directed to purchase of original foreign drugs, including those whose production was transferred to the territory of Russia.

These processes are indicated by structural shifts towards more expensive drugs, which were fixed in the majority of reimbursable segments. In general, the increase in the reimbursable part of the Russian pharmaceutical market in value terms by 40% was secured by domestic medicines and by 60% by foreign medicines.

In the commercial part, Russian drugs accounted for 28% of the increase in total, while in 2016 this figure was 42%.

If we evaluate the impact on the whole market (in value terms, taking into account the commercial and reimbursable sectors), then the contribution of Russian and foreign products corresponds to 35% and 65%. The rate of expansion of the share of Russian drugs in the structure of the entire market has slowed (*Figure 10*). In the pharmacy segment, the share did not change (28%), while in the recoverable part of the market it grew by 1 pp. and amounted to 32%.

Thus, the Russian pharmaceutical market is becoming increasingly competitive. In 2017, the state sector made the main contribution to the increase in the level of medicinal provision of the population.

The share of reimbursable segments in the structure of sales of VED and prescription drugs has significantly increased (*Figures 12, 13*). Increased economic efficiency of purchases,

⁵ In calculations, the share of other budget purchases is distributed between the hospital and outpatient budget segments in proportion to the volume of purchases.

⁶ Decree of the Government of the Russian Federation, No. 1289 "On the restrictions and conditions for admission of medicinal products originating from foreign countries included in the list of vital and essential medicinal products for procurement purposes to ensure state and municipal needs" of November 30, 2015.

primarily, carried out centrally at the federal level.

It is possible to predict the persistence of trends that emerged in 2017. The transparency and efficiency of the public procurement system will increase, which will be facilitated by the FAS activity with regard to control over registered prices and the fight against cartels. The input information and analytical system (IAS) for monitoring and control in the field of public procurement of medicinal products.

Steady tendencies remain in the supply market. Russian companies will increasingly introduce new reproductions to the market, mastering primarily the most commercially attractive segments of the public procurement market that have emerged from patent protection. The odd man out rule will allow them to effectively solve this problem. At the same time, foreign companies will also increase their activity in the direction of localizing the production of their preparations at their own Russian plants, as well as in partnership with Russian producers.

At the same time, as shown by the experience of 2017, a wide distribution will receive special investment contracts (as a tool for

securing the status of local products). Increasing the financing of the drug supply system, if it continues, will help to increase purchases of innovative drugs, the sources of which are foreign companies. The new VED list adopted in 2018 included an additional 60 new drugs, which creates prerequisites for the continuation of these processes. Thus, in the medium term, taking into account these trends, a certain balance of forces in the market will be maintained, although the share of Russian companies will continue to grow. In particular, this will be facilitated by the introduction of additional pREFERENCES in the public procurement system for full-cycle preparations of local production (including substances). The formed medium-term forecast for the development of the Russian pharmaceutical market does not imply fundamental institutional changes, such as introduction of drug insurance or more severe protectionist measures.

The forecast takes into account the current macroeconomic situation, the basic medium-term scenario of the socio-economic development of the country, the planned expenditure of budgets and the MHI system for financing

health and medicines provision for 2018 and the planned period 2019–2020, the prospects for increasing this funding, based on the health plans outlined in the president’s message, as well as the indicators and trends in the development of the pharmaceutical market during the last three years (see the section «Macroeconomic preconditions...»), including the dynamics of the natural market volumes, prices and structural changes.

In the forecast for the development of the pharmacy segment in 2018 and the following two years, it was assumed that against the background of the projected growth in real disposable income of the population, there will be a corresponding increase in sales of pharmaceuticals in physical terms. The leaching from the distribution channels of cheap products will continue, which will determine the positive changes in the sales structure (the effect of this factor will decrease). It can also be assumed that drug prices, similarly to 2017, will grow within the general inflation indices. In March 2018, by December of the previous year, according to Rosstat, the price index for medicines was the same as the CPI (100.8). The Roszdravnadzor monitoring results

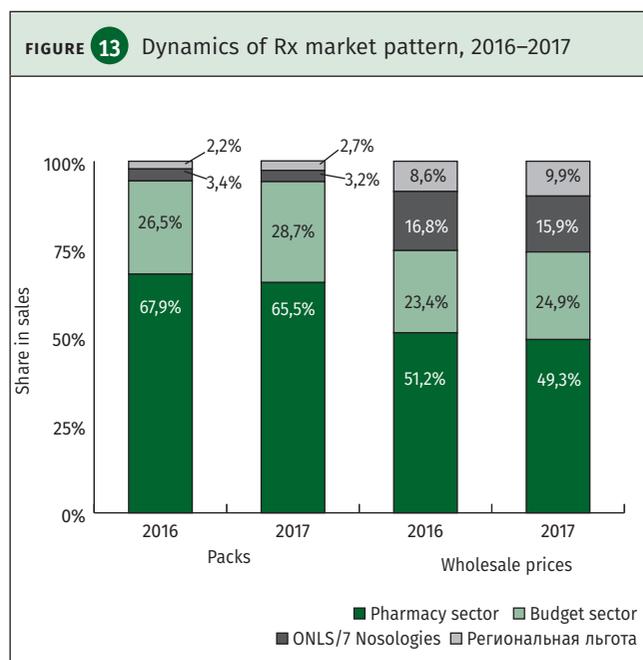
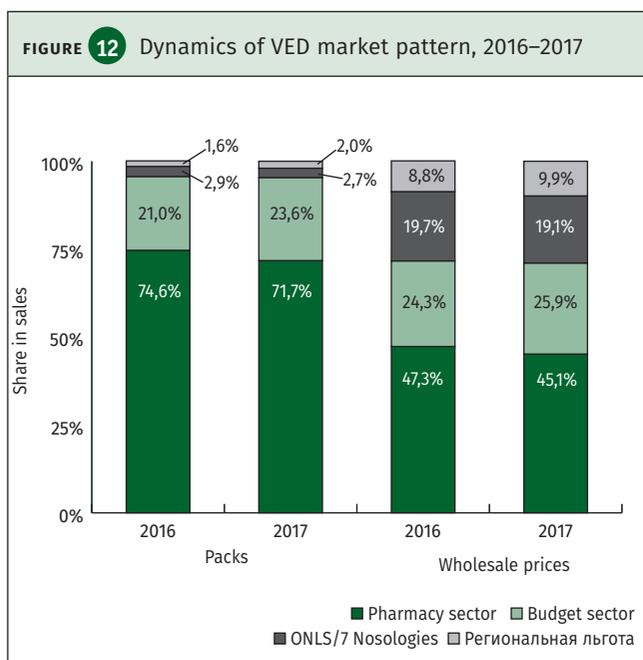
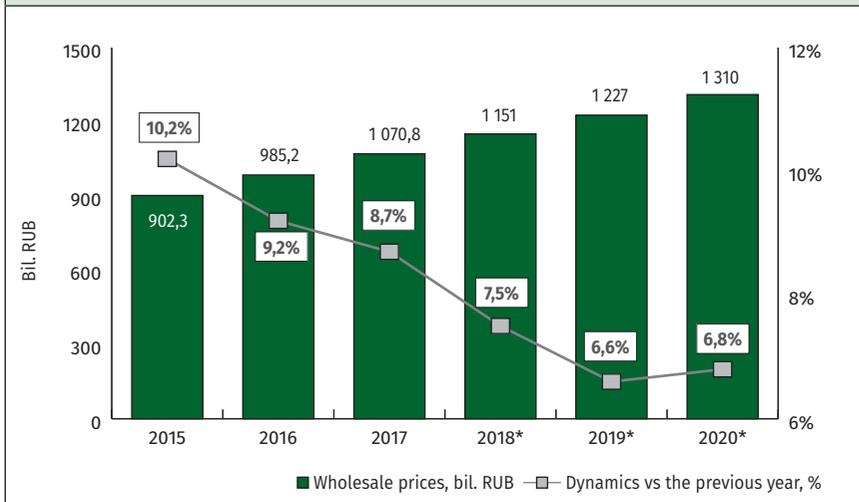


FIGURE 14 Forecast of the Russian pharmaceutical market development until 2020



* Remedium forecast

show that the prices for VED in the retail segment grew by 0.5% in February as a result of the beginning of the year. Restrictive factors for

the growth of prices for VED are regulatory restrictions and control by supervisors, for non-VEDs – the general low level of incomes of the

population, as well as increasing competition. In general, taking into account all the forecasted indicators, we can expect the growth of the commercial part of the market in 2018–2020 in rubles in wholesale prices an average of 6.5% per year. The forecasts for the reimbursable part of the market (in the context of individual segments) are compiled taking into account the adopted budgets of the health care system and the cost of medicines, the priority of local products in the public procurement system, the established trends in the reduction of prices for drugs purchased for state needs. In terms of value, the growth of the recoverable market in 2018 will be at the level of 9%, in the next two years – at 7% per year. The general growth rates of the pharmaceutical market in the basic version of the forecast will be approximately 7% per year (Figure 14).

