

doi: 10.21518/1561-5936-2020-1-2-3-66-68

Что предпочитают россияне: обзор рынка слабительных средств

Юлия Прожерина, к.б.н., ООО «Эр Эм Аналитика»

Запор наблюдается у 10–20% населения мира независимо от возраста и социальной принадлежности, порядка 70% больных составляют женщины. До 30% детей в возрасте от 6 до 12 лет в настоящее время испытывают трудности с опорожнением кишечника. Лечение запора является важной задачей медицины, поскольку с ним связана возможность развития или усугубления тяжести течения ряда заболеваний и патологических состояний [1].

Ключевые слова: запор, фармакотерапия, слабительные препараты, пикосульфат натрия, сenna, Слабилен

What do Russians prefer: review of the laxative market

Yuliya Prozherina, Cand. of Sci. (Bio.), RM Analytics Ltd

Constipation is observed in 10–20% of the world's population, regardless of age and social affiliation, and about 70% of patients are women. Up to 30% of children between the ages of 6 and 12 are currently having difficulty with bowel emptying. Treatment of constipation is an important medical task, as it is associated with the possibility of developing or worsening the severity of a number of diseases and pathological conditions [1].

Keywords: constipation, pharmacotherapy, laxatives, sodium picosulfate, senna, Slabilen

Под запором в настоящее время понимают хроническую задержку опорожнения кишечника более чем на 48 ч, сопровождающуюся затруднением дефекации, чувством неполного опорожнения с отхождением малого количества (менее 100 г) и повышенной плотности кала [1]. С целью решения проблемы запора назначаются препараты слабительного действия, широко представленные на российском фармацевтическом рынке. Так, в 2019 г. в данном сегменте насчитывалось более 60 торговых наименований ЛП.

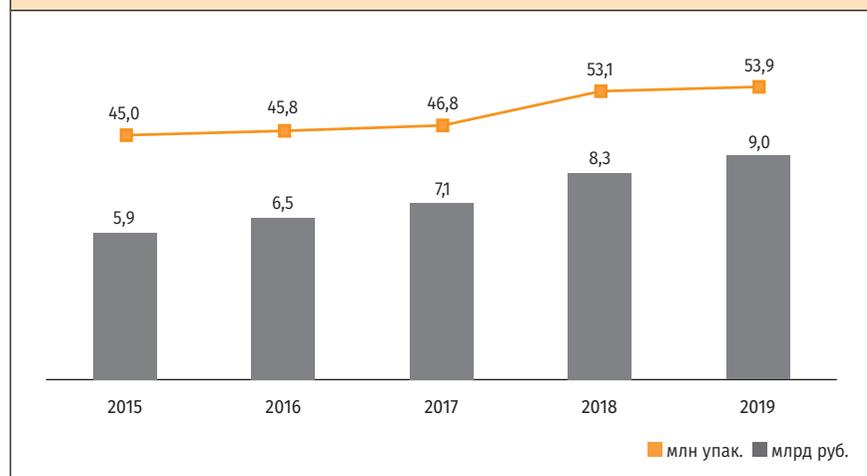
Согласно данным компании IQVIA, по итогам 2019 г. объем российского рынка слабительных средств¹ достиг 9,0 млрд руб. в ценах закупки, или 53,9 млн упак. За последние 5 лет сегмент демонстрирует уверенный рост продаж как в стоимостном, так и в натуральном выражении (рис. 1).

В разрезе распределения объемов продаж по лекарственным формам доминируют пероральные средства. При этом большинство

потребителей предпочитают слабительные средства, выпускаемые в виде таблеток для приема внутрь (26% в упак. в 2019 г., рис. 2). Данный тренд касается как группы в целом, так и наиболее популярного сегмента контактных слабительных средств, в котором на долю таблеток приходится порядка 49% в натуральном выражении. Наибольшая доля рынка слабительных средств в натуральном

выражении приходится на препараты контактного действия, которые занимают более половины всех продаж ЛП данного сегмента (54% в упаковках в 2019 г.). В стоимостном выражении на рынке лидируют слабительные средства трех ключевых групп: контактные, осмотические ЛП, а также препараты, выпускаемые в виде микроклизм. К слову, на последние приходится наибольшая доля продаж

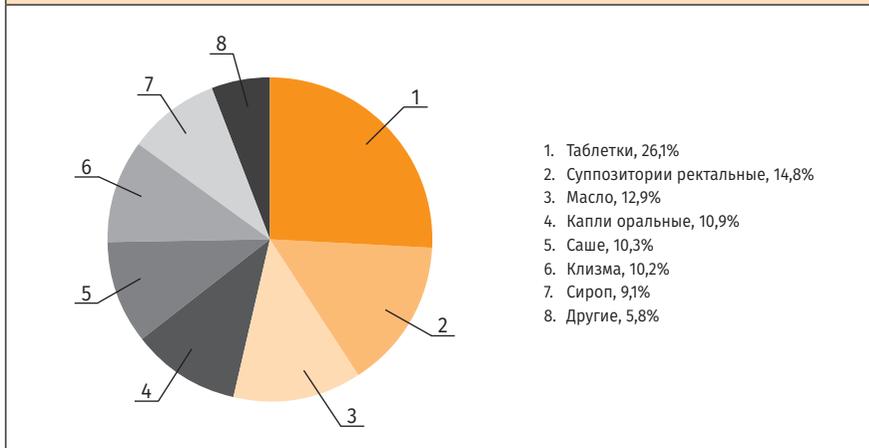
РИСУНОК 1. Динамика продаж слабительных ЛП в России



¹ Учитывались объемы продаж препаратов АТС-группы А06А, за исключением средств для подготовки кишечника к исследованию (экспертная выборка).

Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Долевое соотношение объемов продаж слабительных средств по лекарственным формам в 2019 г., % упак.



Источник: IQVIA

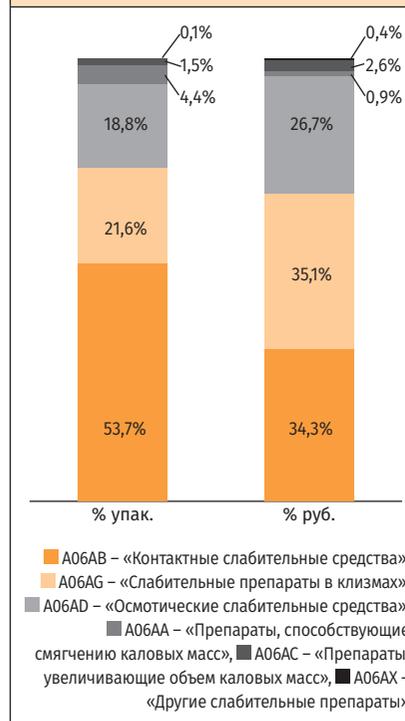
в стоимостном выражении, что объясняется их более высокой ценой (рис. 3).

В сегменте наиболее востребованных среди населения контактных слабительных средств наибольшая доля продаж приходится на препараты на основе пикосульфата натрия. В 2019 г. их доля продаж

составила 35% в упак. и 61% в руб. В тройку лидеров также входят препараты бисакодила и клещевины обыкновенной. Велика популярность и препаратов сенны и ее активных компонентов – сеннозидов А и В (рис. 4).

Первое место по объему продаж среди всех слабительных средств

РИСУНОК 3. Долевое соотношение объемов продаж слабительных средств разных групп по механизму действия по итогам 2019 г.



Источник: IQVIA

СЛАБИЛЕН® - ПОПУЛЯРНЫЙ СЛАБИТЕЛЬНЫЙ ПРЕПАРАТ¹ С ПРЕДСКАЗУЕМОМ ДЕЙСТВИЕМ² ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ³

СЛАБИЛЕН®

— ЗНАЕШЬ, КОГДА ЗАХОЧЕШЬ!

действует через 10-12 часов

УДОБНАЯ ФОРМА

- #1**

САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ СЛАБИТЕЛЬНЫЙ ПРЕПАРАТ В РОССИИ¹
Выбор миллионов покупателей
- ПРИМЕНЯЮТ НА НОЧЬ, ЧТОБЫ СТУЛ БЫЛ УЖЕ НА УТРО²**
Предсказуемое освобождение от запора
- ЦЕНА ДО 250р.³**
Доступный по цене в сравнении с аналогами
- 2 ФОРМЫ: КАПЛИ И ТАБЛЕТКИ¹**
Выпускается не только в каплях, но и в удобной форме - таблетки

veropharm

РЕКЛАМА. ver214020 от 27.05.2020 информация предназначена для медицинских и фармацевтических работников. Перед применением препарата, пожалуйста, ознакомьтесь с полной инструкцией по применению СЛАБИЛЕН®. РУ №ПТ-002500 (таблетки от 10.12.2018), РУ №00291101 (капли от 14.02.2020) <http://procto.ru/veropharm> - ВЕРОФАРМ, 107023, Россия, Барабанский пер. д.3. Тел: (495)792-53-33, факс: (495) 792-53-25. ООО «ВЕРОФАРМ», 601135, Владимирская обл., Петушинский район, пос. Волынский, ул. Заводская, впадение 120. Тел: (410430) 7-17-53, факс: (4722) 21-34-71

по итогам 2019 г. в натуральном выражении занял отечественный препарат Слабилен (АО «Верофарм», группа «Эбботт») (табл.). Данный бренд не только занял позицию лидера рынка рассматриваемого сегмента, но и выступил в качестве драйвера роста. За прошедший год было реализовано свыше 5 млн упак. этого ЛП на сумму порядка 802 млн руб. в ценах закупки. Отметим, что по сравнению с 2018 г. объемы его продаж существенно выросли (+12% в упак.), что и позволило этому ЛП выйти на первое место в рейтинге. Прирост в денежном выражении составил 27,6%.

Данный тренд отражает рост востребованности препарата Слабилен, представленного не только в каплях, но и в таблетках, представляющих собой наиболее популярную среди потребителей форму, что объясняется главным образом удобством их применения.

Рынок слабительных средств демонстрирует устойчивый рост. Востребованность этих препаратов можно связать как с высокой распространенностью данной деликатной проблемы, так и большим вниманием потребителей к своему здоровью и выбору в пользу эффективной фармакотерапии. Самым популярным средством среди россиян стал препарат Слабилен, что отражает рост доверия потребителей. По-видимому, укрепления позиций данного бренда на рынке следует ожидать и в дальнейшем.



РИСУНОК 4. Рейтинг продаж МНН контактных слабительных средств в 2019 г.



Источник: IQVIA

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований слабительных средств по итогам 2019 г., упак.

№	Торговое наименование	Млн упак.	Прирост 2019/2018, % упак.
1	Слабилен	5,5	12,1%
2	Глицерин	5,0	-6,6%
3	Бисакодил-Хемофарм	4,8	-8,4%
4	Касторовое масло	4,6	12,7%
5	Микролакс	4,5	6,3%

Источник: IQVIA

ИСТОЧНИКИ

- Тумаренко А.В., Скворцов В.В. Современные подходы к фармакотерапии запоров. *Лекарственный вестник*. 2017;11(2):28-33. Режим доступа: <https://www.volgmed.ru/uploads/journals/articles/1499862473-drugs-bulletin-2017-2-2954.pdf>.
- Минушкин О.Н. Функциональный запор: динамика представлений, диагностика, некоторые лечебные подходы. *Медицинский совет*. 2017;(20):92-95. doi: 10.21518/2079-701X-2017-20-92-95.