

РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК

ИТОГИ 2019 ГОДА



«ПСК ФАРМА»: КУРС НА ВЫПУСК ЖИЗНЕННО ВАЖНЫХ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ

В России, как и во многих странах мира, развитие биотехнологии является одним из приоритетных интересов государства, стремящегося к созданию современной системы здравоохранения с высокотехнологичными и высокоэффективными лекарственными средствами против наиболее социально и экономически значимых заболеваний. Среди тех, кто последовательно добивается значимых результатов на этом пути, – биофармацевтический комплекс «ПСК Фарма», входящий в холдинг Rus Biopharm.

В последние годы биотехнологическая отрасль привлекает все большее внимание инвесторов и является наиболее быстро развивающимся направлением в фарминдустрии мира. Согласно результатам исследования центра HealthNet НТИ, проведенного в 2018 г., биомедицинские продукты уже сейчас занимают около 20% мирового рынка ЛС, причем эта доля в дальнейшем будет только увеличиваться. Объем рынка биотехнологических лекарственных средств в мире в 2018 г. составил 210 млрд долл. По экспертным оценкам, к 2025 г. эта цифра увеличится до 411 млрд долл. [1].

Такой оптимистичный прогноз обусловлен целым рядом значимых преимуществ данных продуктов: высокой терапевтической эффективностью, точечным воздействием на причину болезни и длительной ремиссией заболевания. Ключевые игроки на рынке – компании из США, Швейцарии, Франции, Дании, Германии. Ведущим регионом в области биотехнологических разработок является Северная Америка. Лидерство континента связано с развитой системой инвестиций в R&D, современной инфраструктурой и высокой заинтересованностью медицинского сообщества.

Доля РФ на рынке биотехнологии пока составляет менее 0,5% от мирового объема, или 1,3 млрд долл. [1].

Однако Россия не остается в стороне от мировых процессов, в стране активно поддерживается тренд на развитие этого перспективного направления как со стороны государства, так и со стороны фармацевтического сообщества и практикующих врачей. С целью выработки долгосрочной государственной стратегии в сфере биотехнологий заблаговременно был принят ряд важных решений, в т. ч. федеральная целевая программа «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», а в продолжение и с целью укрепления достигнутых результатов также разработана Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период

до 2030 года. В апреле 2012 г. правительство России утвердило комплексную программу развития биотехнологий в РФ до 2020 г., включающую в т. ч. создание инфраструктуры развития биотехнологии; формирование и реализацию приоритетных инновационных и инвестиционных проектов в биотехнологии; широкомасштабное развертывание инфраструктур в регионах России по всем секторам биотехнологии [2].

В том же 2012 г. была основана интегрированная биофармацевтическая компания полного производственного цикла – Rus Biopharm, взявшая курс на последовательную реализацию стратегии импортозамещения в фармацевтическом секторе. При этом она поставила перед собой цель сфокусироваться на производстве тех препаратов, которые труднодоступны из-за высокой цены или еще не представлены на Российском рынке. Другими словами, компания определила своим приоритетом сложные и дорогостоящие дженерики и те препараты, которые могут стать референтными в стране. Также компания активно занимается разработкой новых препаратов, призванной улучшить терапевтическую эффективность и биодоступность известных молекул. При этом не

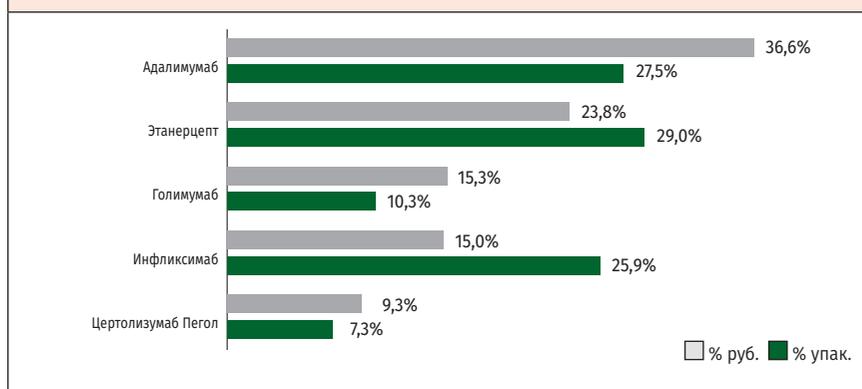
менее 30% выпускаемых компанией препаратов должны стать первыми в России. Кроме того, поставлена задача – не менее 80% портфеля должны составлять сложные для производства и социально значимые препараты.

В соответствии с нуждами российского здравоохранения компания сконцентрировала усилия на разработке и выпуске сложных дорогостоящих лекарств (биоаналогов и дженериков) из перечня ЖНВЛП. В результате был сформирован один из самых обширных в стране портфелей ЖНВЛП, применяющихся в целом ряде социально значимых областей медицины. Среди ключевых терапевтических направлений – пульмонология, онкология, неврология, ВИЧ-инфекция, гастроэнтерология, ЭКО, орфанные заболевания, ревматология, анестезиология и реанимация.

Сейчас в разработке и на стадии регистрации находится 72 препарата, в т. ч. 8 биотехнологических лекарственных средств [3]. В настоящее время ведется регистрация целого ряда биотехнологических препаратов: адалимумаб, этанерцепт, пэгфилграстим и дарбэпоэтин альфа, фоллитропин альфа и эптакон альфа.

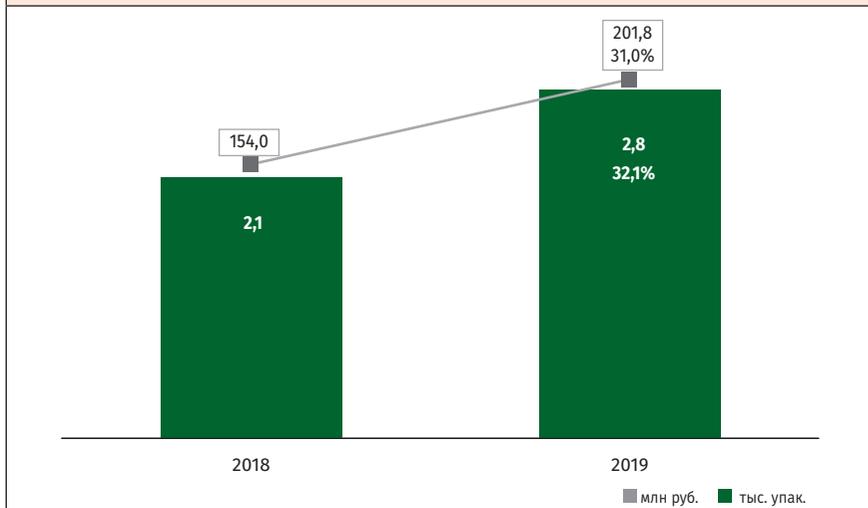
Адалимумаб и этанерцепт представляют собой ингибиторы фактора некроза опухолей (ФНО) и применяются при таких заболеваниях, как ревматоидный и псориатический артрит. К слову, на препараты адалимумаба и этанерцепта приходится наибольшие объемы закупок со стороны МЗ РФ, в рассматриваемом сегменте ингибиторов ФНО, о чем также свидетельствуют данные IQVIA (рис. 1).

РИСУНОК 1. Рейтинг МНН препаратов EphMRA-группы L04B «Ингибиторы фактора некроза опухоли» по итогам 2019 г.



Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Динамика продаж препаратов МНН пэгфилграстим



Источник: IQVIA

В свою очередь пэгфилграстим показан при цитотоксической химиотерапии для снижения продолжительности нейтропении, частоты возникновения фебрильной нейтропении и частоты развития инфекций. По итогам 2019 г. объем продаж пэгфилграстима на российском рынке достиг 201,8 млн руб. в ценах закупки, что на 31% выше показателя 2018 г. (рис. 2).

Наконец, дарбэпозтин альфа, предназначенный для лечения симптоматической анемии, является самым быстрорастущим средством в сегменте регуляторов эритропоэза, что свидетельствует о его высокой востребованности на рынке в последние годы (45,2% в упак. в 2019 г. к 2018 г., рис. 3).

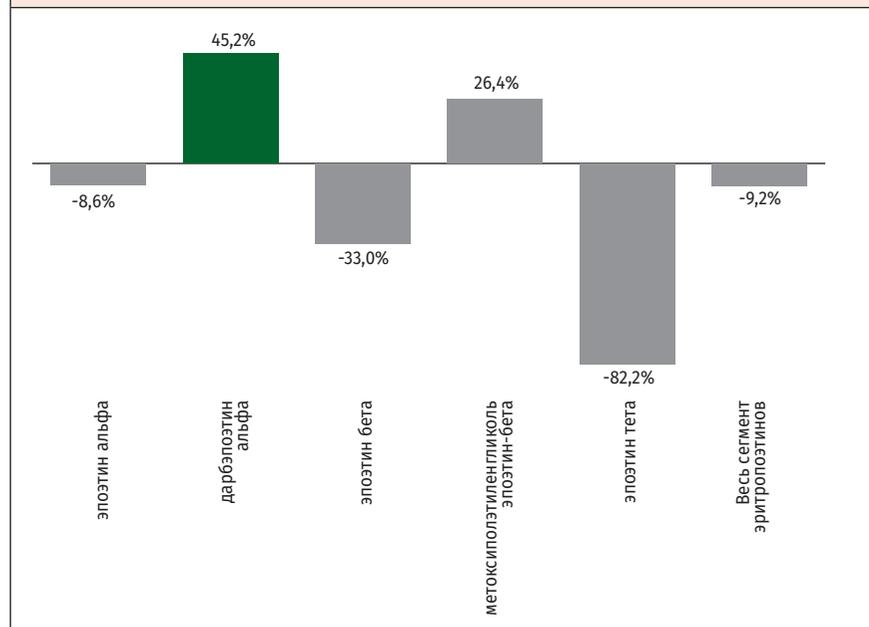
Все эти препараты успешно прошли путь от трансфера технологий, клинических испытаний в России до производства и валидации на производственной площадке группы компании Rus Biopharm – «ПСК Фарма», созданной в 2019 г. в особой экономической зоне «Дубна» в Московской области. «ПСК Фарма» – современное предприятие, оснащенное всем необходимым производственным и аналитическим оборудованием. В частности, для анализа ингаляционных форм используется импактор нового поколения (NGI), позволяющий определить точное количество действующего вещества, проникающего в легкие во время ингаляции (частицы диаметром от 1 до 5 мкм). Анализ распределения частиц по размерам осуществляет современный прибор Sumprates, позволяющий быстро определить качество используемого сырья для производства ингаляционных форм. Аналитическая лаборатория способна проводить анализ биотехнологических продуктов с использованием современных протоколов тестирования и методик [3].

Биофармацевтический комплекс «ПСК Фарма» производит 9 лекарственных форм – аэрозоли для ингаляций дозированные, порош-

ки для ингаляций дозированные, растворы для ингаляций дозированные, комплексные и сложные к производству растворы для инъекций, концентраты и лиофилизаты для инъекций, генно-инженерные биологические препараты – растворы для инъекций, лиофилизаты для приготовления растворов для инъекций, твердые лекарственные формы. Кроме того, на заводе запущен цех химического синтеза

активных фармацевтических ингредиентов, и в ближайшее время планируется запуск цеха по производству биотехнологических субстанций [3]. Компания планирует в скором времени начать разработку клеточных линий (продуцентов), что требует дополнительных инвестиций и огромных научно-исследовательских изысканий. При этом будет создана уникальная экосистема для талантливых российских ученых, которые будут задействованы в проекте. Организовав выпуск собственных субстанций, «ПСК Фарма» продемонстрировала возможность уйти от импортозависимости в части сырья и наладить полный цикл внутреннего производства. Данный подход особенно актуален сегодня, в условиях пандемии, когда границы закрыты и поставки сырья трудноосуществимы. По словам председателя правительства Московской области Вадима Хромова, проект «ПСК Фарма» очень своевременный, поскольку именно на биотехнологические препараты сегодня возлагаются надежды как на основные средства борьбы с такими опасными неинфекционными заболеваниями, как рак, рассеянный склероз, болезнь Альцгеймера и др. В проект уже инвестировано свыше 2,5 млрд руб., создано более 150 высокопроизводительных рабочих мест, построена и запущена первая очередь завода. В данный момент компания приступила к реализации второй очереди [4].

РИСУНОК 3. Приросты продаж МНН регуляторов эритропоэза в 2019 г. к 2018 г., % упак.



Источник: IQVIA

Источники:

1. Анализ российского и международного рынка биомедицины: технологические и рыночные тренды, HealthNet НТИ, 2018; https://healthnet.academpark.com/images/bio_medicine.pdf.
2. <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70068244/>.
3. <http://rusbiopharm.ru>.
4. <http://www.rbgmedia.ru/post.php?id=9453>.

РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК

ИТОГИ 2019 ГОДА

МОСКВА 2020



РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК.
ИТОГИ 2019 ГОДА
Сборник научных и аналитических статей

Издатель	ООО «ГРУППА РЕМЕДИУМ»
Директор	Евгения Макарова
Научный консультант	Елена Вольская, к.и.н.
Аналитический консультант	
Информационный партнер	
Информационная поддержка	
Ответственный секретарь	Мария Панарина panarina@remedium.ru
Отдел отраслевой информации	Екатерина Куминова, kuminova@remedium.ru Ирина Широкова, shirokova@remedium.ru
Отдел промышленности	Светлана Романова, romanova@remedium.ru
ООО «Рекламное агентство «Ре Медиа»	Екатерина Жарова, Ирина Домашева, Юлия Калыгина mailbox@ra-remedia.ru
Корректоры	Сергей Палилов, Татьяна Миргород
Отдел продвижения и распространения	Андрей Качалин, Марина Ткачева podpiska@remedium.ru

Адрес учредителя, издательства и редакции: Москва, наб. Академика Туполева, 15, стр. 2. Тел./факс: +7 (495) 780-34-25.

Для корреспонденции: 105082, Москва, а/я 8

Специализированное издание, предназначенное для медицинских и фармацевтических работников.

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

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

Типография ООО «Графика»: Москва, ул. Новолесная, 5. Номер подписан в печать 18.05.2020 г. Общий тираж 12 000.

РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2019 ГОДА

Сборник научных и аналитических статей

Под общей редакцией

А.А. Ишмухаметова

Авторский коллектив:

А.А. Ишмухаметов, чл.-корр. РАН, д.м.н., профессор,
генеральный директор ФГБНУ «Федеральный научный центр
исследований и разработки иммунобиологических препаратов
им. М.П. Чумакова РАН» Минобрнауки России,
завкафедрой организации и технологии производства
иммунобиологических препаратов
ФГАОУ ВО «Первый МГМУ им. И.М. Сеченова» Минздрава России

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

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

Ю.А. Прожерина, к.б.н., руководитель отдела маркетинговых исследований
ООО «Эр Эм Аналитика»

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

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

ООО «ГРУППА РЕМЕДИУМ» выражает признательность
исследовательским компаниям, предоставившим материалы
и данные для работы над изданием:

*IQVIA, DSM Group, RNC Pharma, PriceWaterhouseCoopers (PWC),
HeadHunter, Mediascope, Cursor*

ISBN 978-5-906499-50-9



9 785906 499509

СОДЕРЖАНИЕ

Важнейшие события года	
<i>Хроника событий – 2019</i>	10
Общие показатели	
Е.О. ТРОФИМОВА <i>Анализ макроэкономических факторов развития фармацевтического рынка в 2019–2020 годах</i>	26
<i>Демографическая ситуация</i>	38
<i>Мировой рынок</i>	40
Е.О. ТРОФИМОВА, М.Н. ДЕНИСОВА <i>Российская фармацевтическая промышленность по итогам 2019 года</i>	46
Анализ российского фармрынка	
<i>Аптечный сегмент</i>	62
<i>Бюджетный сегмент (за исключением льготного лекарственного обеспечения)</i>	71
<i>Сегмент ВЗН/ОНЛС</i>	84
<i>Сегмент региональных льготных программ</i>	100
<i>Российский фармацевтический рынок: итоги и прогнозы</i>	107
<i>Анализ тендерного рынка ГЛС в 2019 году</i>	122
<i>Экспорт ГЛС в 2019 году</i>	133
<i>Препараты — лидеры российского фармацевтического рынка в 2019 году</i>	139
Параллельный взгляд на фармрынок	
Николай БЕСПАЛОВ <i>Импортозамещение, локализация и экспортная активность российских фармпроизводителей по итогам 2019 года</i>	190
КУРСОР. Анализ государственных закупок лекарственных средств в 2019 году	198
Специальные сегменты фармрынка	
Юлия НЕЧАЕВА <i>Рынок биологически активных добавок в 2019 году</i>	206
Юлия НЕЧАЕВА <i>Рынок аптечной косметики по итогам 2019 года</i>	213
Общие вопросы фармрынка	
Алина ЛАВРЕНТЬЕВА <i>Налоговый мониторинг: новая форма контроля – новые возможности</i>	220
<i>Фармацевтическая реклама по итогам 2019 года</i>	222
<i>Основные тенденции на московском рынке труда в фармацевтике в 2019 году</i>	228

В ПРИОРИТЕТЕ АПТЕК И ПОКУПАТЕЛЕЙ – ЗОНТИЧНАЯ ТОРГОВАЯ МАРКА

Большинство населения стремится при минимальных вложениях приобрести качественные и эффективные лекарства. Особенно тщательно и осознанно люди подходят к тратам в сложных экономических условиях, которые приводят к стагнации их доходов и спаду покупательской способности. Наиболее остро данная проблема стоит на сегодняшний день.

В этих условиях потребители вынуждены отказываться от приобретения дорогостоящих оригинальных препаратов в пользу выбора качественных дженериков от проверенных производителей. При этом важным фактором является доступность препаратов в рамках сложившейся потребительской корзины. В приоритете лекарства, вызывающие доверие, но не превышающие психологические ценовые пороги на уровне средних значений по рынку (по данным IQVIA, средняя цена на ЛП на фармацевтическом рынке РФ за 2019 г. составляет 224,5 руб. в ценах конечного потребления). На российском фармацевтическом рынке на долю дженериков неизменно приходится наибольшая доля продаж как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Широкую востребованность имеют брендированные дженерики. В то же время все больший интерес со стороны потребителей стали получать так называемые МНН-дженерики, брендированные именем компании либо объединенные узнаваемым фирменным стилем, представляющие собой, таким образом, разновидность зонтичного бренда. Под зонтичным брендом в классической трактовке понимается использование одного марочного наименования или торгового знака для нескольких товаров. При этом ассортиментная политика строится на производстве товаров разных классов. При корректной имплементации стратегия зонтичных брендов дает определенные преимущества как конечному потребителю, который получает качественный продукт по привлекательной цене, так товаропроводящей цепочке и производителю. Компании такая стратегия обеспечивает оптимизацию маркетингового бюджета, сокращение затрат на разработку нового бренда и продвижение нового товара; повышение уровня общей осведомленности о бренде за счет увеличения количества классов товаров и ряд других [1]. Товаропроводящая цепочка в виде аптечной розницы получает преимущества сразу по нескольким направлениям. Во-первых,

снижается нагрузка на фармацевтов первого стола, поскольку единая система оформления продукции, идеология и ключевые смыслы, заложенные в продукт, гарантируют легкость обучения работе с ассортиментом одной торговой марки. Во-вторых, работая с одним производителем, аптечная розница экономит на транзакционных издержках ведения контрактов и маркетинговых соглашений.

В-третьих, если марка хорошо известна, то потенциальный покупатель всегда будет удовлетворен наличием продукции в точке продаж, к которой он привык.

По данным компании IQVIA, объем аптечного рынка ЛП по итогам 2019 г. составил около 956 млрд руб. в ценах конечного потребления и более 4 млрд упаковок. Несмотря на то что на долю зонтичных брендов в категории МНН-дженериков приходится лишь порядка 8% от всех продаж в стоимостном выражении¹, именно данный сегмент развивается достаточно интенсивно. Так, прирост розничных продаж этой категории препаратов (+14,0% в руб.) существенно опередил замедлившиеся в последние годы темпы роста аптечного рынка в целом (+6,2%, рис. 1). При этом объем аптечных продаж сегмента зонтичных брендов достиг порядка 69 млрд руб. в ценах конечного потребления, или 560 млн упаковок.

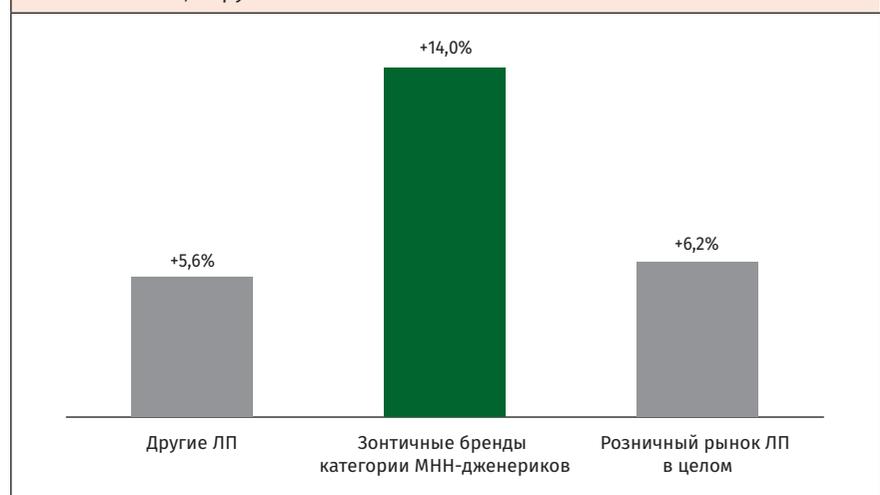
¹Экспертная выборка.

Представляет интерес анализ ценовой структуры сегмента зонтичных брендов в категории МНН-дженериков. В большинстве своем препараты данной категории, учитывая направленность маркетинговой стратегии этой группы ЛП, относятся к категории доступных для населения средств. Так, около 68% в натуральном выражении составляют препараты с ценой до 100 руб. за упаковку. Еще 29% приходится на ЛП ценового диапазона от 100 до 500 руб. К слову, данная группа превалирует по доле в стоимостном показателе из-за большей дороговизны этих средств (рис. 2).

В целом большинство зонтичных брендов в категории МНН-дженериков выпускаются российскими компаниями – их доля в сегменте составляет 82% в упаковках и 70% в рублях (рис. 3). И это не удивительно: именно отечественные компании в первую очередь заинтересованы в том, чтобы обеспечить население своей страны самыми нужными медикаментами по доступным ценам.

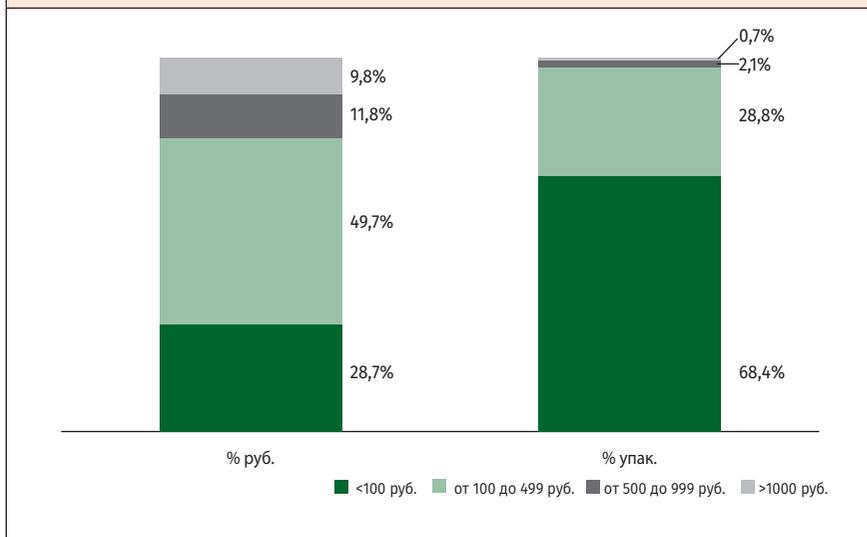
В наиболее востребованной среди населения категории зонтичных брендов МНН-дженериков стоимостью менее 100 руб. первое место по объему продаж занимает отечественная компания «Обновление», выпускающая продукцию под брендом Renewal (табл.). В 2019 г. компания совершила прорыв в сегменте доступных ЛП,

РИСУНОК 1. Приросты продаж зонтичных брендов категории МНН-дженериков в сравнении с другими ЛП и розничным рынком в целом в 2019 г. к 2018 г., % руб.



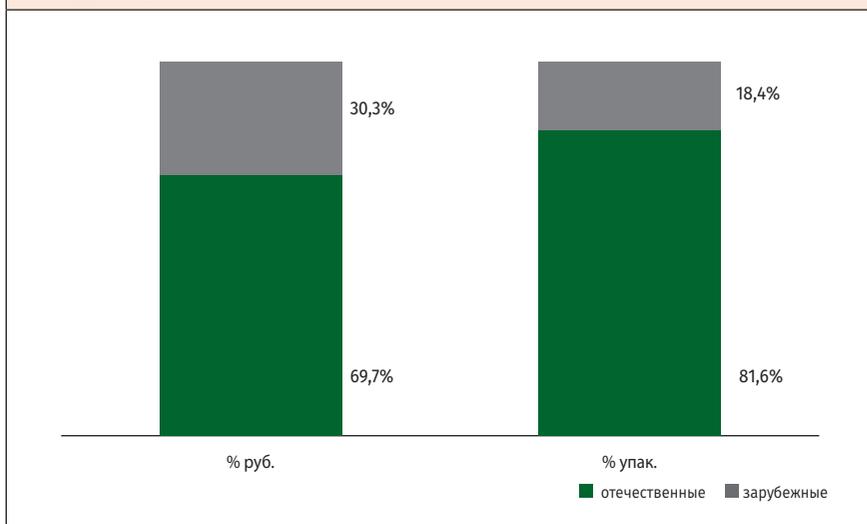
Источник: розничный аудит IQVIA

РИСУНОК 2. Структура продаж зонтичных брендов категории МНН-дженериков в 2019 г. с разбивкой по ценовым сегментам



Источник: розничный аудит IQVIA

РИСУНОК 3. Долевое соотношение объемов продаж зарубежных и отечественных компаний – производителей зонтичных брендов категории МНН-дженериков в 2019 г.



Источник: розничный аудит IQVIA

ТАБЛИЦА. Top-5 зонтичных торговых марок по объему продаж в стоимостном выражении на аптечном рынке России в 2019 г. в сегменте ЛП до 100 руб. за упаковку

№	Корпорация	доля, % руб.		Рост доли, %
		2018	2019	
1	«Обновление/RENEWAL»	26,6%	29,7%	3,1%
2	«Акрихин»	12,1%	12,7%	0,6%
3	Teva	11,0%	11,2%	0,2%
4	«Гротекс»	11,1%	10,4%	-0,7%
5	«Вертекс ЗАО»	8,2%	9,9%	1,7%

Источник: розничный аудит IQVIA

что и позволило ей выйти на первое место, потеснив конкурентов. На торговую марку приходится около 30% аптечных продаж в данном сегменте (8,5% на рынке всех зонтичных МНН-дженериков), а по темпам прироста доли ценового сегмента до 100 руб. ПФК «Обновление» опережает все фарм-компании РФ. Данные результаты позволяют считать бренд RENEWAL лидирующим зонтичным МНН-брендом в РФ в доступном ценовом сегменте. Кроме того, по данным IQVIA, в 2019 г. компания «Обновление» находится в топ-5 отечественных фармкорпораций по объему реализации ЛП в натуральном выражении.

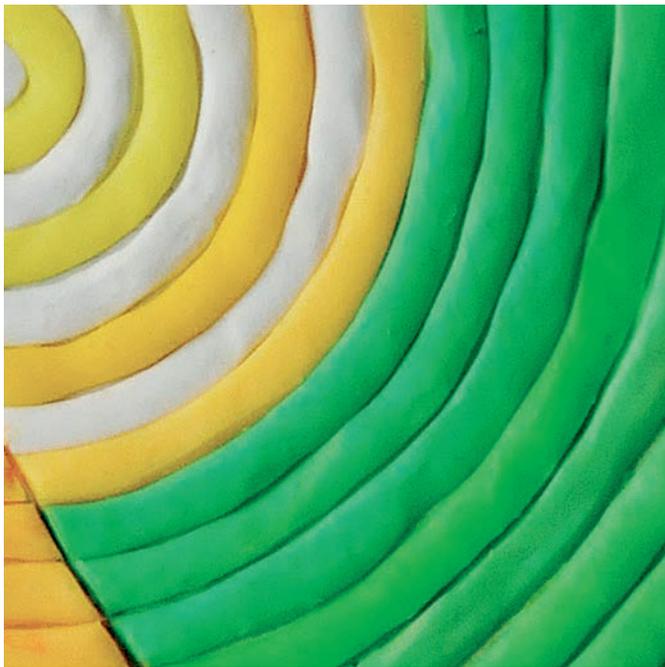
Ассортимент дженериков, объединенных под брендом Renewal, включает свыше 180 наименований ЛП. Портфель охватывает назальные средства, инъекционные растворы, анестетики, витамины, противовоспалительные и антиревматические средства, системные кортикостероиды и многие другие востребованные ЛП. Многие из препаратов включены в список ЖНВЛП.

Лидирующее положение компании «Обновление» в сегменте доступных для населения средств объясняется несколькими факторами. Прежде всего, выпускаемые на предприятии продукты связаны идейно, то есть отвечают двум основным требованиям – доступность для населения и высокое качество. Кроме того, фирменный стиль RENEWAL в виде хорошо узнаваемой яркой упаковки позволяет легко идентифицировать ее как потребителю, так и фармацевту.

Успешная стратегия компании «Обновление» на рынке отражает основную философию компании. Ответственный и вдумчивый подход к разработке и производству продукции, стремление удовлетворить потребности пациента не только в эффективности и безопасности препаратов, но и в удобстве их использования лежат в основе ее высокой востребованности на рынке доступных ЛП. Все это обеспечивает интуитивное понимание потребителем позиционирования бренда, удовлетворенность сделанным выбором и возвращение к данной марке при возникновении проблем со здоровьем. Компания постоянно расширяет портфель продукции бренда RENEWAL с поддержанием неизменного качества и фирменного стиля [2]. Грамотная маркетинговая стратегия и высокая социальная направленность дают все основания предполагать дальнейшее укрепление позиций компании на рынке.

Источники:

1. Власова Н.Ю., Куликова Е.С. Альянсы брендов и зонтичный бренд в стратегиях продвижения территории. *Управленец*. 2017; 3(67): 40–51.
2. Официальный сайт компании «Обновление». <https://www.renewal.ru/about/>.



**РОССИЙСКИЙ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК
ИТОГИ 2019 ГОДА**

**ВАЖНЕЙШИЕ
СОБЫТИЯ ГОДА**

• Хроника событий – 2019

ЯНВАРЬ

Государство

● Распоряжением правительства РФ от 24.01.2019 № 64-р госкорпорация «Ростех» назначена единственным исполнителем услуг для Минздрава России на 2019–2020 гг. в части развития и эксплуатации подсистем единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ), внедрения централизованных цифровых технологий и платформенных решений для обеспечения взаимодействия региональных информационных систем и ЕГИСЗ, а также предоставления вычислительных мощностей Федерального центра обработки данных (тестовой площадки ЕГИСЗ). Позднее распоряжением правительства от 16.11.2019 № 2719-р госкорпорация «Ростех» была определена в качестве единственного поставщика по всем закупкам Минздрава, связанным с созданием централизованных цифровых технологий и платформенных решений, в срок до 31 декабря 2020 г. с правом привлекать к исполнению госконтрактов субподрядчиков и соисполнителей.

● Коллегией ЕЭК утверждено Руководство по выбору торговых наименований лекарственных препаратов (рекомендации от 29.01.2019 № 2). Рекомендована регистрация лекарственного препарата с одним и тем же торговым наименованием во всех государствах – членах ЕАЭС, за исключением случаев, когда это препятствует обеспечению доступа к такому препарату в каких-то из этих стран. Торговое наименование может быть придуманным словом (словообразованием) или МНН, сопровождаемым товарным знаком или наименованием держателя регистрационного удостоверения.

Бизнес

● Суд по интеллектуальным правам направил на новое рассмотрение дело по иску Bristol-Myers Squibb (BSM) о нарушении исключительных прав на оригинальный препарат Спрайсел (МНН Дазатиниб) для лечения хронического миелолейкоза и запрете обращения на рынок препарата Дазатиниб-натив компании «Натива» до окончания срока действия патента в 2023 г. Российская компания в ходе судебных разбирательств настаивала, что производит свой препарат на основе собственного патента на кристаллическую модификацию вещества. Американская компания указывала на противоречие в действиях «Нативы», которая зарегистрировала свой препарат как дженерик на основании сокращенного регистрационного досье, а также в судебном порядке пыталась получить принудительную лицензию на использование патента BSM, что свидетельствует о зависимости ее патента. В марте 2019 г. по заявлению компании «Р-Фарм», занимающейся дистрибуцией и упаковкой препарата Спрайсел на основании лицензионного соглашения с BSM, патент «Нативы» был признан недействительным. Вслед за этим решением Арбитражного суда Московской области было принято решение в пользу компании BSM, обязывающее «Нативу» отозвать регистрацию цен на свой препарат и не вводить его в оборот до окончания срока действия

патента компании-оригинатора. После разбирательств в Суде по интеллектуальным правам компания «Натива» в конце года отказалась от иска о признании недействительным ее патента.

● Арбитражный суд Москвы удовлетворил иск «Нативы» о предоставлении принудительной лицензии на использование патента, защищающего противоопухолевый оригинальный препарат Сутент компании Pfizer. Решение суда принято на основании того, что «Натива» получила зависимый патент на кристаллическую форму активной субстанции, способ ее получения и фармацевтическую композицию и не может его использовать при производстве своего препарата Сунитиниб-натив, обещающего экономию бюджетных средств в системе госзакупок. Лицензионные платежи по решению суда должны составить 10% от выручки от реализации, уменьшенной на размер НДС и прямых затрат на сырье и материалы. В конце октября 2019 г. Суд по интеллектуальным правам подтвердил решение судов первых двух инстанций. Параллельно с процессом о предоставлении принудительной лицензии компанией Pfizer было инициировано судебное разбирательство о признании недействительным патента «Нативы» на Сунитиниб-натив (по признакам «промышленная применимость» и «новизна»), по которому решение Судом по интеллектуальным правам до конца года принято еще не было.

● Роспатент принял решение о прекращении действия на территории России евразийского патента группы Teva на использование препарата для лечения рассеянного склероза Колаксон 40 (МНН Глатирамера ацетат) в удвоенной дозировке 40 мг. Возражение на патент в связи с его несоответствием изобретательскому уровню было подано компанией «Биокад», у которой возникли проблемы при участии в тендерах с препаратом собственного производства в дозировке 20 мг. В декабре 2018 г. «Биокад» зарегистрировал свой собственный препарат Тимексон 40 в дозировке 40 мг, что вызвало попытку Teva опротестовать эту регистрацию в суде. В апреле 2019 г. Европейское патентное ведомство приняло положительное решение относительно исключительных прав Teva на Глатирамера ацетат в дозировке 40 мг. В то же время ранее в США аналогичный патент был отменен.

ФЕВРАЛЬ

Государство

● В целях реализации федерального проекта «Промышленный экспорт» постановлением правительства от 23.02.2019 № 191 определен порядок формирования и утверждения единого списка организаций, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности, установлен порядок заключения соглашений об их реализации. В список включаются как системообразующие предприятия, так и предприятия, прошедшие предварительный отбор в регионах. Предприятия, заключившие соглашения о реализации корпоративных программ, получают доступ к финансированию экспортных проектов, включая страхование экспортных кредитов, возможность использовать широкую

линейку банковских инструментов (различные виды аккредитивов, уступка прав требования, факторинг и пр.).

- Внесены изменения в законодательство о производстве и обращении этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (от 28.12.2017 № 433-ФЗ), в соответствии с которыми информация о спиртосодержащих лекарственных препаратах и медицинских изделиях, а также о субстанции этилового спирта должна поступать в ЕГАИС. В январе 2020 г. распоряжением правительства утвержден перечень из 192 форм выпуска лекарственных препаратов для медицинского применения и 18 форм выпуска для ветеринарного применения, на которые не распространяется действие законодательства о регулировании спиртосодержащей продукции.

- Приказом Минздрава от 28.02.2019 № 103 утверждены порядок и сроки разработки и пересмотра клинических рекомендаций, типовой формы и предъявляемых к ним требований. Клинические рекомендации разрабатываются медицинскими профессиональными некоммерческими организациями по отдельным заболеваниям или состояниям в соответствии с утверждаемым перечнем. Минздравом создается Научно-практический совет, наделенный полномочиями по одобрению клинических рекомендаций, созданию рабочих групп по их разработке и пересмотру. Клинические рекомендации пересматриваются не реже 1 раза в 3 года. Предполагается, что к 2022 г. клинические рекомендации должны быть обновлены или впервые разработаны по всем нозологиям.

Бизнес

- По решению Арбитражного суда Московской области 4 февраля группа АО «Роста» признана банкротом, в отношении нее открыто конкурсное производство на 6 месяцев. Решение об открытии конкурсного производства было принято собранием кредиторов в середине января. Объем требований к АО «Роста» составил 25,6 млрд руб. Позднее, 17 апреля, банкротом был признан президент и владелец АО «Роста» Давид Паникашвили. Иск в размере 4 млрд руб. был предъявлен структурой Сбербанка – крупнейшего кредитора АО «Роста».

- В Серпуховском районе Московской области торжественно открыт новый завод твердых лекарственных форм компании «ФП Оболенское». На новом заводе будет выпускаться 120 млн упаковок продукции в год (1,6 млрд таблеток, 120 млн капсул, 15 млн саше). Общий объем инвестиций составил 3 млрд руб.

- Российско-китайской компанией «Снабполимер Медицина» подписан СПИК о строительстве завода по выпуску саморазрушающихся шприцев в Нижегородской области. Контракт заключен на 10 лет с обязательством инвестиций в размере 3 млрд руб. Мощность предприятия составит 700 тыс. изделий в год.

- Компания «Фармстандарт» заявила о намерении направить на развитие «Фармстандарт-УфаВита» порядка 2,5 млрд руб., включая модернизацию производства витаминов (1,5 млрд руб.) и запуск производства пластиковых ампул и стерильных препаратов в полимерных флаконах-капельницах (около 1 млрд руб.).

- Компания «Биокад» зарегистрировала свою оригинальную разработку на основе моноклональных антител для лечения тяжелых форм псориаза. В разработку и клинические исследования Эфлейра (МНН Нетакимаб), длившиеся 7 лет, было вложено 568 млн руб. Исследование III фазы, в котором участвовало 213 пациентов, проводилось в течение 3 лет

на базе 22 медицинских центров в России и двух – в Беларуси. В сентябре 2019 г. «Биокад» также подал заявку на регистрацию своего оригинального препарата Фортека (МНН Пролголимаб), в разработку которого в течение 6 лет он вложил более 700 млн руб. Проведены успешные клинические исследования на 126 пациентах с нерезектабельной меланомой. «Биокадом» инициировано многоцентровое международное клиническое исследование МНН Нетакимаб в комбинации с химиотерапией у пациентов с распространенным неплоскоклеточным немелкоклеточным раком легкого.

МАРТ

Государство

- Вступил в силу приказ Минздрава России от 14.01.2019 № 4н, который установил новый порядок назначения лекарственных препаратов, утвердил новые формы рецептурных бланков, порядок оформления рецептов, их учета и хранения. Приказом в том числе определен порядок оформления электронных рецептов, которые начнут действовать после принятия соответствующих решений в отдельных субъектах Федерации. В связи с появлением новых форм выпуска отдельных наркотических средств и психотропных веществ определено предельное количество их выписывания на один рецепт.

- Внесены изменения в ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» по вопросам оказания паллиативной помощи (от 06.03.2019 № 18-ФЗ). В том, что касается прав пациента на облегчение боли, связанной с заболеванием, состоянием и/или медицинским вмешательством, внесены уточнения в отношении возможности использования в этих случаях наркотических и психотропных лекарственных препаратов. Установлено, что паллиативная медицинская помощь как комплекс мероприятий, включающих медицинские вмешательства, психологическую помощь и уход, направлена на улучшение качества жизни неизлечимо больных людей, облегчение боли и других тяжелых проявлений заболевания. Обеспечение лекарственными препаратами, включенными в перечень ЖНВЛП, при оказании паллиативной медицинской помощи в стационарах, в дневных стационарах и при посещениях на дому включено в программу госгарантий оказания бесплатной медицинской помощи. Постановлением правительства от 12.04.2019 внесены поправки в программу госгарантий на 2019 г. и 2020–2021 гг. в части предоставления паллиативной помощи.

Бизнес

- Между компаниями AstraZeneca и «Натива» заключено мировое соглашение, завершившее судебные споры, длившиеся с августа 2017 г., налагающее запрет на изготовление, применение и введение в оборот препарата Гефитиниб-натив до истечения в ноябре 2019 г. срока действия патента на оригинальный противоопухолевый препарат Иресса. «Натива» должна также аннулировать регистрацию цены на биоаналог. AstraZeneca обязана отозвать свое возражение против выдачи «Нативе» патента на ее препарат.

АПРЕЛЬ

Государство

- Постановлением правительства от 26.04.2019 № 515 утверждены общие правила маркировки и положение о государственной информационной системе мониторинга за оборотом това-

ров, подлежащих обязательной маркировке. Формирование кода маркировки осуществляется путем формирования кода идентификации и формирования кода проверки. Код идентификации включает в себя в том числе код товара и его индивидуальный серийный номер, код проверки формируется оператором системы с использованием российских криптографических технологий.

● Утверждена Федеральная научно-техническая программа развития генетических технологий на 2019–2027 гг. (постановление правительства от 22.04.2019 № 479). Программа нацелена на комплексное решение задач ускоренного развития генетических технологий, в том числе технологий генетического редактирования, на создание научно-технологических заделов для медицины, сельского хозяйства и промышленности, на совершенствование системы предупреждения чрезвычайных ситуаций биологического характера и контроля в этой области.

Бизнес

● На совместном российско-никарагуанском предприятии Mechnikov в Манагуа (Никарагуа) начато производство коммерческих серий вакцин против гриппа. Инвестиции в биотехнологический научно-производственный комплекс составили 33,5 млн долл., из которых 2/3 – вложения российской стороны и 1/3 – никарагуанской. СПбНИИВС ФМБА России, представляющий в проекте российскую сторону, осуществил трансфер технологий противогриппозной вакцины, которая должна быть доступна для населения по программам, одобренным Панамериканской организацией здравоохранения. Планируется расширение номенклатуры производства Mechnikov за счет других препаратов СПбНИИВС.

● «ФармФирма «Сотекс» стала эксклюзивным дистрибьютором на российский рынок медицинского прибора Цефали производства бельгийской компании Cefaly Technology. Цефали предназначен для профилактики и лечения хронических или рецидивирующих головных болей, таких как мигрень и головная боль напряжения. Прибор позволяет большинству страдающих головными болями ощутить значительное улучшение качества жизни и сократить прием медикаментов или вообще отказаться от них.

МАЙ

Государство

● Постановлением правительства от 08.05.2019 № 577 утвержден размер оплаты оказания услуг по предоставлению кодов маркировки для средств идентификации товаров в размере 50 коп. без НДС. Для лекарственных препаратов из списка ЖНВЛП с предельной отпускной ценой производителя не выше 20 руб. коды маркировки предоставляются бесплатно.

Бизнес

● Объявлено о планах компании В. Braun Melsungen AG вложить 3 млрд руб. в развитие принадлежащего ей предприятия «Гематек» по производству инфузионных растворов в Тверской области. Планируется поэтапное расширение производства медицинских изделий, выпуск шовных материалов, ортопедических имплантатов и средств дезинфекции.

● Компания Bayer заявила о приостановке реализации проекта по локализации производства противоопухолевого препарата Нексавар (МНН Сорафениб) на мощностях НТФФ «Полисан». Действия Bayer были обусловлены тем, что компании «Натива»

зарегистрировала и вывела на рынок препарат Сорафениб-натив. Компанией Bayer был подан иск о нарушении патентных прав. Защита «Нативы» строилась на том, что компания производит препарат на основании собственного патента, хотя регистрацию провела по сокращенному досье. В проведении патентоведческой экспертизы в суде первой инстанции истцу было отказано, это решение получило подтверждение в арбитражном суде. В ноябре 2018 г. кассационной инстанцией дело было направлено на новое рассмотрение. В ходе повторного разбирательства была назначена патентоведческая экспертиза, которая обнаружила несоответствия препарата «Нативы» формуле изобретения принадлежащего ей патента. Однако в начале ноября 2019 г. судом первой инстанции было принято решение об отказе в удовлетворении иска компании Bayer, которая подала на апелляцию.

● АО «36,6» весной провело допэмиссию, разместив 4,4 млрд акций, в основном по открытой подписке, что позволило привлечь 22,1 млрд руб. В результате в состав акционеров вошли люксембургская компания Long-Term Investments (19,05%) (бенефициар – владелец группы «Регион») и инвестиционный фонд Altus Capital (29,97%). В июне, как следует из сообщений в прессе, пакет акций в 19,65% от новых акционеров перешел к Московскому Кредитному Банку. Доля Walgreens Boots Alliance уменьшилась с 15% до 5,21%. При этом у компании сохраняется опцион на консолидацию 85% акций АО «36,6».

ИЮНЬ

Государство

● Внесены изменения в ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (от 06.06.2019 № 134-ФЗ) в части государственного регулирования цен на ЖНВЛП, согласно которым держатели регистрационных удостоверений должны инициировать перерегистрацию предельных отпускных цен в случае падения цен на иностранные препараты в стране происхождения и других странах, снижения цен на референтные препараты (для воспроизведенных препаратов и биоаналогов), регистрации более низкой цены на аналогичные по происхождению воспроизведенные и биоаналоговые препараты. Правительством могут устанавливаться особенности регулирования предельных отпускных цен на ЖНВЛП при изменении порядка оказания медицинской помощи, введения новых форм государственного регулирования ценообразования (включая референтное ценообразование) и других изменениях. Установлено, что все цены на ЖНВЛП, зарегистрированные до вступления в силу № 134-ФЗ, подлежат обязательной перерегистрации в 2019–2020 гг., при этом цены на воспроизведенные препараты и биоаналоги будут перерегистрироваться без подачи заявлений со стороны компаний-производителей.

● Указом президента от 06.06.2019 № 254 утверждена Стратегия развития здравоохранения в РФ до 2025 г., которая является основой для разработки национальных проектов «Здравоохранение» и «Демография», федеральных и региональных программ и стратегических документов. В стратегии предусмотрено, в частности, создание специализированных мультидисциплинарных бригад паллиативной помощи, профилактические осмотры граждан не реже одного раза в год, расширение Национального календаря профилактических прививок за счет вакцинации против ветряной оспы и ротавирусной инфекции, создание единых информационных систем в здравоохранении и т.д. Правительству поручено в течение полугода разработать план мероприятий по реализации принятой стратегии, субъектам

Федерации – внести необходимые изменения в региональные стратегии социально-экономического развития.

- Внесены изменения в Налоговый кодекс (от 17.06.2019 № 147-ФЗ), предусматривающие получение социального вычета по налогу на доходы физических лиц в размере стоимости лекарственных препаратов, назначенных лечащим врачом и приобретаемых налогоплательщиком за счет собственных средств. Начиная с 2020 г. право получения вычета распространяется на любые выписанные врачом лекарственные препараты, в то время как ранее действовали ограничения в виде специально утверждаемого перечня препаратов.

- Утверждена межведомственная программа действий по выявлению и пресечению картелей и других ограничивающих конкуренцию соглашений на 2019–2023 гг. (распоряжение правительства от 17.06.2019 № 1314-р). Основными задачами программы являются: профилактика монополистической деятельности, ограничения и устранения конкуренции; профилактика коррупции при проведении торгов; формирование в обществе негативного отношения к картелям и иным ограничивающим конкуренцию соглашениям, а также к коррупционному поведению и т.д.

Бизнес

- Подписано соглашение между правительством Ленинградской области и компанией «Северная звезда» о строительстве второго производственного комплекса площадью 7,2 тыс. кв. м в Низино Ломоносовского района в сроки до 2022 г. Инвестиции в производственные мощности по выпуску инъекционных растворов (140 млн ампул в год), глазных капель и спреев (соответственно 13 млн и 10 млн флаконов) составят 1 млрд руб.

- Объявлено о создании на участке «Новоорловская» ОЭЗ Санкт-Петербурга нового фармацевтического предприятия ООО «Биоген», являющегося дочерней компанией «Вертекса» и созданного для развития нового импортозамещающего портфеля гормональных препаратов и пробиотиков. Планируемые инвестиции в проект превысят 4,6 млрд руб., из них более 2,6 млрд руб. – собственные средства «Вертекса». Площадь участка – 3,95 га, общая площадь здания – 42 тыс. кв. м, включая завод – 25,5 тыс. кв. м. Намеченный срок проектирования и строительства объекта – до 7 лет. Начало строительства запланировано на конец 2021 г.

- Объявлено о планах глубокой локализации производства шести инновационных онкологических и гематологических препаратов компании Novartis на заводе «Скопинфарм» в Рязанской области (входит в группу «Фармимэкс»). Инвестиции в проект составят порядка 4 млрд руб.

ИЮЛЬ

Государство

- Приняты поправки в ФЗ «О наркотических средствах и психотропных веществах» (от 03.07.2019 № 168-ФЗ), формирующие правовую базу для создания полного цикла производства препаратов на основе культивируемых наркосодержащих растений. Культивирование наркосодержащих растений для производства используемых в медицине и ветеринарии наркотических средств и психотропных веществ разрешено исключительно

федеральными государственными унитарными предприятиями, производящими и перерабатывающими эти средства, при наличии соответствующей лицензии.

Бизнес

- Компания MSD и компания «Форт», входящая в состав Marathon Group, заключили соглашение о локализации производства в России вакцин от ротавирусной инфекции, ветряной оспы и вируса папилломы человека на мощностях в Рязанской области с предполагаемым объемом инвестиций в 7 млрд руб.

- Состоялось торжественное открытие нового производственного комплекса по выпуску лекарственных препаратов «Эвалар», строительство которого началось в 2013 г. Первой запущена линия по производству лекарственных средств растительного происхождения. Объем инвестиций составил 2 млрд руб. собственных средств. Общая стоимость производственного комплекса с проектной мощностью 2 млрд таблеток и капсул в год оценивается в 5 млрд руб.

АВГУСТ

Государство

- Внесены изменения в законодательство по вопросам заключения СПИК. Перечень передовых технологий, по которым будут заключаться СПИК, должен утверждаться правительством. Вводится конкурсный отбор участников СПИК, предельные сроки заключения контрактов увеличены, нижняя граница объема инвестиций ликвидирована. При инвестициях, не превышающих 50 млрд руб., контракты будут заключаться не более чем на 15 лет, при инвестициях выше 50 млрд руб. – на срок до 20 лет. Инвесторы получают льготу по налогу на прибыль на весь период действия контракта в виде нулевой ставки, зачисляемой в федеральный бюджет, и пониженной – в бюджеты субъектов. Предусмотрено получение стабильных условий хозяйственной деятельности инвестора в течение периода реализации СПИК. Заключившим СПИК могут быть предоставлены бюджетные субсидии на долгосрочной основе (более чем на 1 год). Введена возможность раздельного учета доходов и расходов по СПИК по отношению к другой деятельности инвестора.

- Минпромторгом России утверждена новая методика стоимости услуг по инспектированию зарубежных производств лекарственных препаратов (приказ от 15.08.2020 № 3021). Предельная стоимость инспектирования с учетом НДС в соответствии с новой методикой составила 4878 тыс. руб. (в т.ч. 25% командировочные расходы). По сравнению с предыдущей методикой предельный размер оплаты увеличился на 2 млн руб., что вызвано изменением стоимости услуг по инспектированию, в то время как сумма предельных командировочных расходов почти не изменилась.

- Постановлением правительства от 30.08.2019 № 1118 внесены изменения в Положение о системе мониторинга движения лекарственных препаратов для медицинского применения (постановление правительства от 14.12.2018 № 1556), в соответствии с которыми размер кода криптозащиты сокращен с 88 до 44 символов.

Бизнес

- ФГУП «Московский эндокринный завод» (МЭЗ) объявило о планах в период до 2022 г. вложить 2,4 млрд руб.

в реконструкцию участка по производству мягких лекарственных форм, филиала «Лефортовский» и в строительство нового лабораторно-складского комплекса. В марте стало известно, что имуществомный комплекс объекта по уничтожению химического оружия «Почеп» в Брянской области передается МЭЗ для создания на его базе производства активных фармацевтических субстанций опиоидного ряда (инвестиции – 5,2 млрд руб.). В конце 2019 г. был завершен проект по реконструкции и техническому перевооружению цеха инъекционных лекарственных средств МЭЗ, профинансированного в рамках отраслевой ФЦП. Общий объем инвестиций составил 1222 млн руб., из которых 907 млн руб. – федеральное финансирование и 315 млн руб. – собственные средства предприятия. МЭЗ является основным производителем наркотических анальгетиков в России, в 2019 г. ему была также поручена закупка за рубежом незарегистрированных в России психотропных препаратов.

● АФК «Система» приобрела доли компаний «Синтез» (46,5%) и «Биоком» (75,1%) у инвестиционной компании Marathon Group. Сумма сделки составила 11,8 млрд руб. К финансированию сделки, как следует из сообщений прессы, был привлечен банк ВТБ.

● «Роснано» вышло из числа участников своей портфельной компании Nanolek Holding Limited (владеет 100% ООО «Нанолек»), реализовав 33,33% уставного капитала в пользу других акционеров. Доход от продажи доли составил 2,35 млрд руб., вложение в компанию – 1,28 млрд руб. Внутренняя норма доходности «Роснано» по итогам выхода из капитала «Нанолек» (показатель IRR) составила 8,6%.

● Межведомственная комиссия при Минпромторге одобрила заключение СПИК с компанией «Генериум» по созданию производства биологических препаратов для лечения орфанных, сердечно-сосудистых и пульмонологических заболеваний. Ранее протокол об инвестировании 3,9 млрд руб. в новое производство в 2019–2020 гг. был подписан компанией с правительством Владимирской области.

● Компания «Сотекс» отметила 20-летний юбилей. Историю ее развития можно назвать образцовой для отечественного фармпрома. Став пионером внедрения передовых технологий производства, она не только обеспечила себе лидерство на отечественном рынке, но и добилась признания высочайшего качества своих лекарственных препаратов за рубежом.

СЕНТЯБРЬ

Государство

● Поправками в Налоговый кодекс от 29.09.2019 внесены положения, в соответствии с которыми продавцы товаров, подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации, не могут применять режимы налогообложения: единый налог на вмененный доход (ЕНВД) и патентную систему обложения (ПСН). Данные ограничения непосредственно коснутся сферы аптечной торговли после введения обязательной маркировки лекарств, поскольку многие субъекты розничного фармацевтического бизнеса используют ЕНВД.

Бизнес

● Компании «Нанолек» и GlaxoSmithKline подписали соглашение о стратегическом партнерстве по локализации в России производства вакцин. На первом этапе сотрудничества

предполагается перенос на площадку в Кировской области технологии производства вакцины против ветряной оспы. Запуск производства планируется в 2021 г., общие инвестиции в проект оцениваются на уровне 6,5 млрд руб. В ноябре «Нанолек» также договорился с Sanofi о локализации производства вакцины, применяемой для профилактики менингита у детей.

● В устав АО «Почта России» внесено положение о праве заниматься фармацевтической деятельностью, что можно связать с актуальной проблемой лекарственного обеспечения населения в отдаленных и труднодоступных районах страны, а также перспективами введения дистанционной торговли лекарствами. В течение всего 2019 г. обсуждались поправки в законодательство, однако в декабре правительство не поддержало законопроект, подготовленный ко второму чтению в Госдуме, о разрешении дистанционной продажи рецептурных препаратов с 1 января 2022 г.

ОКТАБРЬ

Государство

● С 1 октября в соответствии с постановлением правительства от 14.12.2018 № 1557 на территории РФ введена обязательная маркировка лекарственных препаратов для лечения семи высокозатратных нозологий.

● Распоряжением правительства от 12.10.2019 № 2406-р утвержден перечень ЖНВЛП и другие нормативные перечни лекарственных препаратов на 2020 г. По сравнению с предыдущей версией перечень ЖНВЛП составил 758 позиций. Впервые включено 24 препарата (включая 8 онкологических) зарубежного происхождения. Исключен из перечня ЖНВЛП Лорноксикам, лиофилизат для приготовления инъекционных растворов. Перечни для реализации программы ОНЛС и лечения ВЗН расширены на 23 и 12 позиций соответственно.

Бизнес

● «Сотекс» получил второй европейский сертификат GMP от хорватского Агентства по медицинским продуктам и изделиям медицинского назначения (Agencija za lijekove i medicinske proizvode).

● Московским правительством объявлен конкурс на заключение офсетного контракта по модернизации или созданию производства медицинских изделий для стомированных пациентов на территории субъекта Федерации с инвестициями не менее 1 млрд руб. Контракт заключается на 10 лет, производство должно быть запущено в течение 3 лет, правительство Москвы обязуется закупить 29,8 млн изделий на сумму 8,585 млрд руб. В декабре конкурсная комиссия приняла решение заключить контракт с компанией «Гемамед» (поставщик продукции датской компании Coloplast), которая единственная подала заявку на конкурс.

● Объявлено о завершении создания фармацевтического холдинга Alium на базе фармацевтического предприятия «Оболенское» и компании «Биннофарм». В структуре капитала холдинга доля консорциума инвесторов с участием Российского фонда прямых инвестиций, Российско-Китайского инвестиционного фонда и крупнейших ближневосточных фондов составила 23%, АФК «Система» – 26,3%, банка ВТБ – 38,5%.

НОЯБРЬ

Государство

● Постановлениями правительства от 16.11.2019 № 1463 и № 1464 утверждены правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским производителям лекарственных препаратов и медицинских изделий, регулирующие предоставление средств в рамках госпрограммы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» начиная с 1 января 2020 г. Отменяется действие ранее принятых нормативных правовых актов, регулирующих данную сферу (№№ 1045, 1046, 1047, 1048, 1503). Субсидии предоставляются на финансовое обеспечение части затрат на реализацию проектов по разработке современных технологий, организации производства и реализации конкурентоспособной отечественной продукции. Распределение финансирования на предоставление субсидий по отдельным направлениям современных технологий (в процентах от общего объема) ежегодно утверждается правительством. Субсидии предоставляются производителям, прошедшим конкурсный отбор, в размере: не более 70% от расходов на оплату труда и материальные затраты (за исключением капитальных затрат), не более 60% накладных расходов, до 80% оплаты услуг сторонних организаций по клиническим исследованиям и регистрации (в России и иностранных государствах). Вместо возмещения затрат вводится авансовый механизм субсидирования проектов по стратегическим направлениям.

● С 29 ноября вступил в силу новый порядок ввоза в гражданский оборот лекарственных препаратов (свод правил утвержден постановлением правительства от 26.11.2019 № 1510). Первые три серии/партии впервые произведенных или ввезенных лекарственных препаратов должны пройти проверку в испытательных лабораториях федеральных учреждений. Поставки последующих серий выпускаемых/ввозимых препаратов предполагают предоставление в Росздравнадзор паспорта (сертификата) производителя о соответствии серии требованиям нормативной документации, подтверждения соответствия со стороны уполномоченного лица отечественного производителя или ответственного лица организации, осуществляющей ввоз препаратов. Введение в оборот каждой серии иммунобиологических препаратов (вакцин, сывороток, иммуноглобулинов, токсинов и анатоксинов) требует получения разрешения Росздравнадзора.

● В Государственную программу РФ «Развитие здравоохранения» на 2020 г. и 2021–2022 гг. внесены правила софинансирования пилотных проектов, которые проводятся в субъектах Федерации по обеспечению лекарственными препаратами в амбулаторных условиях лиц, перенесших острое нарушение мозгового кровообращения, инфаркт миокарда и другие острые сердечно-сосудистые заболевания (постановление правительства от 30.11.2019 № 1569).

Бизнес

● В Санкт-Петербурге введен в эксплуатацию научно-технологический центр компании «Полисан» общей площадью 4844 кв. м, расположенный на территории производственного комплекса компании. Открытие центра завершает заключительный этап крупного инвестиционного проекта «Полисана», включающий также реконструкцию производственных мощностей и расширение складских площадей. Общий объем инвестиций в проект составил более 4,5 млрд руб.

● «Биокад» получил разрешение на проведение клинических испытаний в Словакии и Венгрии в рамках инициированного компанией международного многоцентрового исследования оригинального препарата Пролголимаб для лечения немелкоклеточного рака легких. Расходы на клинические исследования планируются в объеме 25 млн евро. В России проведены клинические исследования препарата у пациентов с неоперабельной меланомой. Расходы на разработку препарата Пролголимаб составят 737 млн руб.

ДЕКАБРЬ

Государство

● Утверждены в новой версии правила предоставления субсидий российским производителям в целях компенсации части затрат, связанных с регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности (постановление правительства от 06.12.2019 № 1368). Субсидии направлены на обеспечение правовой охраны и защиты за рубежом результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, входящих в состав продукции российских производителей. Фактически понесенные затраты на подготовку, подачу и делопроизводство по заявкам на патентование в соответствии с требованиями внешних рынков возмещаются в объеме 70%, затрат на пошлины – в полном объеме (100%). Субсидии предоставляются компаниям на основании соглашения, заключенного с АО «Российский экспортный центр».

● Принята программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2020 г. и на плановый период 2021 и 2022 гг. (постановление правительства от 07.12.2019 № 1610). Приоритет установлен для первичной медико-санитарной помощи, прежде всего в части реализации задач федерального проекта борьбы с онкологическими заболеваниями.

● Постановлением правительства от 16.12.2019 № 1683 приняты изменения в акты правительства, регулирующие регистрацию и перерегистрацию цен на препараты, включенные в перечень ЖНВЛП. Утверждены правила обязательной перерегистрации в 2019–2020 гг. ранее зарегистрированных цен. Для препаратов нижнего ценового диапазона, верхняя граница которого повышена с 50 до 100 руб., предусмотрена возможность ежегодной индексации с учетом двойного уровня инфляции. Цены на данную категорию лекарств не подлежат обязательной перерегистрации, точно так же как и цены на иммунобиологические препараты и препараты, содержащие наркотические и психотропные вещества, выпускаемые производителями из стран ЕАЭС. С 2021 г. не разрешается реализация производителями лекарственных препаратов, предельные отпускные цены на которые не перерегистрированы в 2019–2020 гг. Лекарственные средства, выпущенные в обращение до вступления в силу соответствующего приказа Минздрава РФ, могут обращаться до истечения срока их годности с учетом фактической отпускной цены производителя, не превышающей их отпускную цену на дату их реализации. Заявление на перерегистрацию предельных отпускных цен производителями оригинальных (референтных) препаратов должны направить в министерство в срок до 18 февраля 2020 г. Перерегистрация цен на воспроизведенные и биоаналоговые препараты будет осуществляться автоматически, без участия компаний-производителей.

- Внесены поправки (от 27.12.2019 № 462-ФЗ) в ФЗ «Об обращении лекарственных средств», в соответствии с которыми срок введения обязательной маркировки лекарственных препаратов средствами идентификации перенесен с 1 января на 1 июля 2020 г. Приняты также поправки в законодательство, в соответствии с которыми лекарственные препараты для лечения высокозатратных нозологий, произведенные до 31 декабря 2019 г., и прочие лекарства, произведенные до 1 июля 2020 г., могут обращаться на рынке без нанесения средств идентификации до истечения срока их годности.
- Поправками в постановление правительства «Об утверждении Положения о системе мониторинга движения лекарственных препаратов для медицинского применения» от 14 декабря 2018 г. № 1556 регламентировано, что все участники оборота фармацевтической продукции должны зарегистрироваться в системе мониторинга с 1 января по 29 февраля 2020 г. либо в течение 7 календарных дней после начала деятельности в последующий период. Производители и импортеры должны направить оператору системы мониторинга заявку на получение устройств регистрации эмиссии кодов маркировки (или на предоставление удаленного доступа) не позднее 1 мая 2020 г. или в течение 7 календарных дней после регистрации в системе. До 15 февраля все медицинские организации должны подать заявки оператору системы на получение регистратора выбытия. С 1 июля 2020 г. производители обязаны наносить средства идентификации на свою продукцию, и все субъекты обращения должны вносить в систему мониторинга сведения об операциях, производимых с лекарственными препаратами.
- Постановлением правительства от 31.12.2019 № 1955 утверждены правила обеспечения доступа к информации в государственной информационной системе мониторинга товаров, подлежащих обязательной маркировке, перечень обязательных сведений о товарах в системе мониторинга, общий перечень общедоступной информации. Потребителям товаров обеспечивается доступ к общедоступной информации, которая в отношении отдельных товаров определяется актами правительства. Участникам оборота помимо общедоступной информации предоставляется доступ к информации о сделках с товаром, в которых они участвуют. Производители товаров получают также доступ к информации о его движении и количестве. Широкий доступ к информации системы мониторинга обеспечивается федеральным органам исполнительной власти. Постановлением запрещается использование информации о движении товара в коммерческих интересах третьих лиц, если иное не предусмотрено законодательством РФ.
- В ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» внесены поправки (от 27.12.2019 № 452-ФЗ), дополняющие перечень жизнеугрожающих и хронических прогрессирующих редких (орфанных) заболеваний, для лечения которых лекарственные препараты должны приобретаться централизованно за счет федерального бюджета: апластическая анемия неуточненная, наследственный дефицит факторов II (фибриногена), VII (лабильного), X (Стюарта – Прауэра).
- Расширен объем требований к производству и обороту этилового спирта и спиртосодержащих лекарственных препаратов (ФЗ от 27.12.2019 № 481-ФЗ). Введен новый вид лицензии на производство этилового спирта для производства фармацевтической субстанции этилового спирта. Для получения этой лицензии соискателю необходимо иметь лицензию на производство лекарственных средств. Не только производство, но и поставки субстанции этилового спирта могут осуществляться только при наличии обеих лицензий.
- Внесены изменения в ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (от 27.12.2019 № 475-ФЗ) о возможности, по решению врачебной комиссии медицинской организации, ввоза на территорию страны незарегистрированных лекарственных препаратов, содержащих наркотические или психотропные вещества, для оказания медицинской помощи по жизненным показаниям конкретным пациентам в случае неэффективности или невозможности применения иных зарегистрированных лекарственных средств. Перечень заболеваний (состояний), а также препаратов, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, должен утверждаться уполномоченным федеральным органом исполнительной власти.
- Утверждена новая версия статьи 27 «Взаимозаменяемость лекарственных препаратов для медицинского применения» закона «Об обращении лекарственных средств» (ФЗ от 27.12.2019 № 475-ФЗ). Установленные критерии взаимозаменяемости включают: эквивалентность (для биоаналогов – сопоставимость) качественных и количественных характеристик фармацевтических субстанций; эквивалентность лекарственной формы; эквивалентность или сопоставимость вспомогательных веществ; идентичный способ введения и применения; соответствия производителя лекарственного средства требованиям правил надлежащей производственной практики. Не являются препятствием для определения взаимозаменяемости модификации активных субстанций, различия в лекарственных формах и вспомогательных веществах, если при проведении исследования биоэквивалентности или терапевтической эквивалентности доказано отсутствие клинически значимых различий фармакокинетики и/или эффективности и безопасности.
- Минздравом России разработана новая версия единого структурированного справочника-каталога лекарственных препаратов (ЕСКЛП). Предоставлен открытый доступ к ЕСКЛП для просмотра и формирования обратной связи для замечаний или предложений от участников фармацевтического рынка. Структура ЕСКЛП включает справочник стандартизованных наименований МНН, лекарственных форм, дозировок и каталог товарных позиций лекарственных препаратов, соответствующий сведениям из регистрационных удостоверений. ЕСКЛП является инструментом для описания объекта закупок для государственных и муниципальных нужд и расчета референтных цен в ресурсах системы ЕГИСЗ. Сведения из каталога товарных позиций ЕСКЛП должны также применяться в системе маркировки лекарственных препаратов.
- Утвержден новый порядок определения начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) при закупках лекарственных препаратов для государственных и муниципальных нужд (приказ Минздрава от 19.12.2019 № 1064н). Сохранен подход к выбору минимальной цены за единицу лекарственного препарата (на основе МНН с учетом эквивалентных лекарственных форм и дозировок), рассчитанный на основе трех методов: сопоставимых рыночных цен (анализа рынка), тарифного метода (на основе госреестра цен на ЖНВЛП), средневзвешенных цен заключенных в течение 12 месяцев контрактов, референтных цен, рассчитанных автоматически с использованием ресурсов ЕГИСЗ. Определены правила и исключения для расчета средневзвешенных цен. Оптовые надбавки при расчете НМЦК могут использоваться только применительно к ЖНВЛП и в случае, если НМЦК

не превышает 10 млн руб. При закупках у единственного поставщика при оказании медицинской помощи в неотложных и экстренных ситуациях для обоснования НМЦК может использоваться только метод сопоставимых рыночных цен.

● В письме Минздрава от 17.12.2019 № 3175/25–2 сделано разъяснение о закупках лекарственных препаратов (референтных, воспроизведенных и биоаналоговых) по торговым наименованиям, которые могут быть проведены по решению врачебной комиссии для конкретного больного при наличии медицинских показаний (индивидуальной непереносимости и по жизненным показаниям). Основания для назначений должны быть отражены в системе фармаконадзора. Определение поставщика проводится методами запроса предложений или закупки у единственного поставщика. Ограничения НМЦК в этих случаях не предусмотрено. С начала июля 2019 г. в силу вступили поправки в № 44-ФЗ, в соответствии с которыми верхняя граница суммы закупки без конкурса у единственного поставщика для одного пациента поднята с 200 тыс. до 1 млн руб.

Бизнес

● Orion Corporation и «Натива» заключили мировое соглашение, в соответствии с которым российская компания должна отозвать регистрацию цены на дженерик кардиотонического средства Симдакс (Левосимендан), а также прекратить его производство и введение в оборот до окончания действия патентной защиты на фармацевтическую композицию. Ранее финская компания обратилась в суд с иском о нарушении ее исключительных прав. «Натива» производила Левосимендан-натив в форме концентрата для приготовления раствора для инфузий, обосновывая это тем, что действующий патент оригинатора защищает не концентрат, а «фармацевтические растворы» МНН Левосимендан. Суд по интеллектуальным правам отменил решения судов первой и апелляционной инстанций, вставших

на сторону «Нативы», и отправил дело на новое рассмотрение, которое привело к заключению мирового соглашения.

● Компания «Р-Фарм» реализовала проект по строительству первой очереди фармацевтического завода готовых лекарственных форм вблизи Баку. Инвестиции в первую очередь составили 30 млн долл., общая стоимость завода оценивается в 70 млн долл. Проект реализуется при поддержке правительственных структур Азербайджана.

● Препараты компании «Сотекс» вошли в число победителей премии Russian Pharma Awards®: Амелотекс® – в номинации «Препарат выбора среди инъекционных селективных НПВП», Эральфон® – в номинации «Выбор врачей для борьбы с анемией у онкопациентов».

● Арбитражным судом Москвы назначена повторная экспертиза по иску «Нативы» к компании Novartis о предоставлении принудительной лицензии на использование патента на противоопухолевый препарат Тасигна (МНН Нилотиниб) в связи с наличием у российского производителя зависимого изобретения. Первоначально такой иск был подан «Нативой» в конце октября 2018 г. в ответ на принятое судебное решение о запрете производства и введения в оборот препарата Нилотиниб-Натив до истечения срока действия патента компании-оригинатора в 2023 г.

● Компания «Вертекс» полностью ввела в эксплуатацию инновационно-производственный комплекс площадью около 56,5 тыс. кв. м на участке «Новоорловская» ОЭЗ Санкт-Петербурга. Реализован проект строительства третьей очереди, инвестиции в который составили 2,4 млрд руб. Строительство началось в 2018 г. и продолжалось в течение года, в дальнейшем планируется расширить площадь производства третьей очереди более чем в два раза. Начало строительства комплекса (первая очередь) относится к 2013 г., общий объем инвестиций за прошедший период составил 7,3 млрд руб.

«Р-ФАРМ» РЕАЛИЗУЕТ ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В БОРЬБЕ ПРОТИВ РАКА

Сегодня в диагностике и лечении все большего числа заболеваний используются данные, полученные при анализе генома пациента. Исследования проводят с целью как выявления наследственных заболеваний, так и понимания того, какие именно генетические нарушения возникли в клетках конкретного органа с патологией. Такие исследования принципиально важны для развития современной онкодиагностики. Медико-генетическое консультирование и исследование генома человека становятся все более важным инструментом ранней диагностики и лечения различных заболеваний, в особенности онкологических.

По мнению экспертов, уже в скором времени предварительное генетическое исследование будет входить в обследование пациента перед разработкой индивидуального алгоритма его лечения. Нужно сказать, что в настоящее время лекарственное лечение некоторых онкологических нозологий, в том числе рака легкого, колоректального рака, меланомы, рака молочной железы, лимфопролиферативных заболеваний, уже не назначается без проведения молекулярно-генетических исследований, поскольку от полученных данных по наличию/отсутствию мутаций в опухолевой клетке зависит выбор терапии. Специальный тариф на молекулярно-генетическое тестирование для больных онкологического профиля уже включен в ОМС. Интеграция молекулярно-генетических исследований в систему отечественного здравоохранения способствует и то, что с каждым годом доступность оборудования и наборов для подобных исследований и ранней диагностики повышается.

Такого рода разработки в настоящее время находятся в фокусе внимания группы компаний «Р-Фарм». Внедрению генетических исследований в общую медицинскую практику будет способствовать, в том числе, и работа нового подразделения компании – «Генетическая диагностика». Его работа предполагает не только поставки оборудования и реагентов для генетических исследований,

но и гарантийное и постгарантийное обслуживание, ремонт, биоинформатику, поставку серверов.

В рамках развития данного направления осуществляется партнерство «Р-Фарм» с крупнейшими научными и исследовательскими институтами России. Например, уже подписан меморандум о развитии NGS-диагностики в онкологии совместно с Национальным медицинским исследовательским центром радиологии Министерства здравоохранения РФ и компанией «АстраЗенека». Результатом работы в рамках данного меморандума станет совершенствование молекулярно-генетической диагностики для повышения эффективности лечения онкологических заболеваний в рамках Национального проекта «Здравоохранение», с фокусом на персонализированный подход к терапии.

«Спектр применения в медицине тест-систем, основанных на секвенировании генома, поистине огромен, – отмечает председатель совета директоров группы компаний «Р-Фарм» Алексей Репик. – И диагностика онкологических заболеваний за счет молекулярного профилирования – это лишь одно из стартовых решений, которые станут доступными для пациентов благодаря этой технологии. Мы уверены, что наше сотрудничество внесет весомый вклад в реализацию национальной стратегии по борьбе с онкологией».

NGS (next generation sequencing – высокопроизводительное секвениро-

вание) на сегодняшний день считается одним из самых современных и перспективных методов по выявлению генетических мутаций, и абсолютным мировым лидером в этом направлении остается компания Illumina, которая зарекомендовала себя как производитель самого точного оборудования и реагентов в данной области. В частности, на секвенаторах Illumina на одну хромосому при PGS-тестировании идет 1 млн прочтений, а у других производителей – всего 150–200 тыс. Количество полученной информации при секвенировании влияет на точность исследования.

«Illumina – мировой лидер на рынке генетического оборудования: до 90% полногеномных и генетических исследований в мире делаются на оборудовании этой компании, – подчеркивает руководитель направления «Генетическая диагностика» «Р-Фарм» Андрей Фролов. – Немаловажно и то, что именно Illumina удалось первой технически достичь стоимости 1000 долларов за расшифровку одного генома, что ниже, чем у конкурентов. Таким образом, продукцию компании характеризуют доступная стоимость анализа генома, высочайшая точность исследований и надежность».

Сегодня «Р-Фарм» является официальным представителем Illumina в России. Среди заказчиков группы компаний – крупнейшие российские медицинские и научные учреждения с мировым именем, в том числе московские медицинские университеты им. И.М. Сеченова и Н.И. Пирогова, Центр детской гематологии, онкологии и иммунологии, Научно-исследовательский институт им. П.А. Герцена, Национальный медицинский исследовательский центр онкологии им. Н.Н. Блохина, Курчатowski институт и многие другие.

И это – только начало пути.

БИОФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ РАЗРАБОТКИ МИРОВОГО УРОВНЯ СТАЛИ ДОСТУПНЫМИ РОССИЯНАМ

Компания Pharmamed много лет входит в топ-3 рейтинга лидеров российского рынка БАД и с 1995 г. успешно представляет в России инновационные высокоэффективные продукты современной биотерапии, разработанные совместно с ведущими производителями Канады, США, Великобритании, Франции и Германии.

Следуя тенденциям рынка, специалисты компании изучают достижения передовых зарубежных лабораторий и адаптируют их для российских потребителей. Сегодня Pharmamed реализует более 50 биокомплексов нового поколения, объединенных под именем таких хорошо известных брендов, как Lady's formula®, Man's formula®, Витамишки®, Фитомуцил®, а также Бак-Сет®. Продукция компании создана на основе натуральных экстрактов лекарственных растений, витаминов, минералов, пробиотиков, подобранных в оптимальных дозировках и сочетаниях с учетом пола, возраста, индивидуальных потребностей и особенностей питания россиян.

Английский мультипробиотик нового поколения Бак-Сет®, появившийся в портфеле компании в 2015 г., быстро завоевал доверие потребителей и продемонстрировал высокие темпы роста продаж, заняв в 2019 г. 7-е место в рейтинге БАД.

О СТРАТЕГИЧЕСКИХ ШАГАХ КОМПАНИИ PHARMAMED, ОБЕСПЕЧИВШИХ ЭТОТ РЕЗУЛЬТАТ, РАССКАЗЫВАЕТ КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР АО «ФАРМАМЕД» М.Б. КОЛЧЕВСКИЙ.

– Михаил Борисович, что позволило компании Pharmamed достичь столь впечатляющих результатов на высококонкурентном рынке?

– Дело в том, что сама стратегия компании заключается в выпуске только инновационных средств. Мы были первыми, кто предложил российскому потребителю современные зарубежные многокомпонентные витаминно-минеральные комплексы с экстрактами лекарственных растений, первыми, кто предоставил российским детям витамины в форме жевательного мармелада, первыми, кто создал линию морской воды в виде спреев с непрерывным распылением. Помимо инновационности своей продукции компания всегда ставит во главу угла ее качество, осуществляя выпуск на производственных площадках лидеров мировой индустрии БАД, а также интересы потребителя. Поэтому потребитель нам доверяет, по достоинству оценивает наши продукты, признавая их высокую эффективность и качество.

– Не могли бы Вы рассказать об истории развития компании и ключевых направлениях ее деятельности?

– Компания Pharmamed создана в далеком 1995 году и поначалу функционировала как дистрибьютор ведущих американских и канадских БАД. Но вскоре она приступила к разработке собственных линий продуктов в рамках международного сотрудничества.

Сегодня Pharmamed – это один из лидеров рынка БАД. В компании работает около 200 человек в 36 городах России. Нам доверяют не только потребители, но и специалисты в различных областях медицины. Предлагаемые компанией биокомплексы прошли клинические и лабораторные исследования на территории РФ и рекомендованы к применению ведущими научно-медицинскими учреждениями России. Ежегодно мы разрабатываем и выпускаем инновационные продукты в сотрудничестве с лидерами мировой фармацевтической индустрии, вкладывая в создание биокомплексов наши знания и опыт.

– Значимое место в портфеле компании Pharmamed занимают пробиотики, нацеленные на поддержание и восстановление нормальной микрофлоры (микробиоты) кишечника. С чем это связано?

– Микробиота кишечника играет огромную роль в работе нашего организма. Она содержит более 5 миллионов генов и выполняет пищеварительную, эндокринную и иммунологическую функции. Уже доказана связь микробиоты с уровнем холестерина, набором лишнего веса и даже с процессами нервной регуляции.

– На чем было основано решение о выпуске средств данной группы?

– Нас заинтересовал опыт в области изучения микробиоты, который смогли накопить зарубежные научные центры. Поэтому компания Pharmamed вошла в партнерство с компанией Probiotics international – пожалуй, ведущим производителем пробиотиков в Великобритании, дважды награжденным ее Величеством Королевой Великобритании. В 2018 году компания Probiotics international стала частью одного из крупнейших мировых концернов в области нутрицевтики – ADM и сейчас известна под брендом ADM Protexin. Наши партнеры вкладывают много сил и средств в клинические исследования (КИ) и разработки. Таким образом, мы предлагаем рынку мультиштаммовые пробиотики с высокой степенью доказательности их действия при любых нарушениях микробиоты и связанных с ними последствиях, причем не отдельных штаммов, а именно конкретной прописи.

– Поделитесь, пожалуйста, дальнейшими задачами, стоящими перед компанией.

– В наших планах стоит развитие продуктовой линейки Бак-Сет на основе данных и с учетом опыта наших английских партнеров, результатов международных исследований, проведенных с использованием самых современных методов лабораторной диагностики. Кроме того, планируется выпуск новой линии продуктов к началу 2021 года. Работа в данном направлении уже проводится. Помимо этого, усилия Pharmamed сосредоточены на повышении эффективности бизнеса, в связи с чем внедряются новые технологии управления и координации внутри компании. Мы уверены, что все это позволит как минимум сохранить и как максимум увеличить темпы роста Pharmamed на ближайшие три года.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ КЛЮЧЕВОЙ ДЛЯ КОМПАНИИ И ПЕРСПЕКТИВНОЙ ДЛЯ РЫНКА В ЦЕЛОМ ПРОДУКЦИИ ГОВОРИТ ГРУПП ПРОДАКТ-МЕНЕДЖЕР Л.Э. МАРКОСЯН.

– Лилия Эмильевна, какими преимуществами обладают мультиштаммовые пробиотические средства перед одноштаммовыми? Какое место они занимают в педиатрической практике?

– Благодаря разнообразному составу мультиштаммовые пробиотики демонстрируют более выраженное действие, чем моно-, двух- или трехкомпонентные. У мультипробиотиков возникает эффект синергизма, что подтверждается рядом зарубежных исследований. Микробное разнообразие предусмотрено самой природой, поэтому нарушения микробиоты не всегда возможно корректировать с помощью одного отдельно взятого пробиотического штамма. Особенно это актуально для детского возраста. Известно, что нормальная микрофлора начинает формироваться еще внутриутробно, затем, в момент рождения организм ребенка заселяют полезные бактерии, полученные от матери. Полностью же микробиота формируется только к 2 годам. Также доказано, что чем разнообразнее микробиота ребенка, тем меньше он подвержен аллергическим и аутоиммунным заболеваниям, склонен к набору лишнего веса. Вот почему так важно не упустить именно момент формирования нормальной и разнообразной микробиоты.

– Чем Вы можете объяснить успех бренда Бак-Сет® на весьма сложном и конкурентном рынке?

– Я считаю, что успех бренда обусловлен тем, что он в полной мере отвечает главным требованиям современного рынка пробиотиков: клинически подтвержденные эффективность, безопасность и качество, удобство применения и универсальность. Прежде чем выйти к специалистам здравоохранения и потребителю с каким-либо месседжем, мы обязательно подтверждаем его КИ. Следует отметить, что в 2019 г. компания Pharmamed завершила КИ уникального дизайна, в котором эффективность применения Бак-Сета® с первого дня антибактериальной терапии была подтверждена самым современным методом оценки микробиоты – 16s-секвенированием.

– Какие важные преимущества демонстрирует данный бренд?

– Средства линейки Бак-Сет® содержат в высокой концентрации жизнеспособные кислотоустойчивые пробиотические бактерии 7 и 14 разных видов. Это позволяет применять Бак-Сет® при любых нарушениях микробиоты кишечника, независимо от их причины. Чрезвычайно важно и удобство приема: дети до 12 лет принимают Бак-Сет® всего 1 раз в сутки. Также не стоит забывать об удобстве хранения нашего продукта. Благодаря особой технологии производства штаммы Бак-Сета® сохраняют высокую жизнеспособность при комнатной температуре. Поэтому в отличие от большинства пробиотиков данный продукт не требует хранения в холодильнике и его можно брать с собой в дорогу. Еще одно существенное преимущество заключается в возможности применять пробиотики Бак-Сет® у людей с лактазной недостаточностью.

– Каким возрастным группам показан этот пробиотик?

– Бак-Сет® – это пробиотик для всей семьи. Бак-Сет® Беби применяется у детей с рождения, Бак-Сет® Форте – у детей с 3 лет и взрослых.

– Насколько быстро происходит восстановление микрофлоры кишечника на фоне приема Бак-Сета®? Какова длительность стандартного курса?

– Средний курс приема Бак-Сета® составляет 2 недели. При желудочно-кишечных нарушениях (таких как диарея или запор) клинический эффект можно наблюдать уже в первые сутки после приема, что еще раз подтверждает высокую эффективность средства. Но, конечно, такие нарушения, как антибиотик-ассоциированная диарея, пищевая аллергия, сниженный иммунитет, синдром раздраженного кишечника, могут потребовать более длительной терапии или повторных курсов.

МУЛЬТИПРОБИОТИКИ – НОВОЕ СЛОВО В ПОДДЕРЖАНИИ МИКРОБИОТЫ И КОРРЕКЦИИ ДИСБАКТЕРИОЗА

Очевидно, что недооценивать роль слаженной работы микробного сообщества в обеспечении здоровья всего организма было бы крайне неосмотрительно. Клинические и доклинические исследования, проводимые во всем мире, доказали связь нарушений микрофлоры и таких заболеваний, как диарея, аллергия, ожирение и сахарный диабет 2 типа, синдром раздраженного кишечника (СРК), аутизм и депрессия [1]. Средствами, способствующими поддержанию здоровья микрофлоры, являются пробиотики – живые микроорганизмы, которые при введении в достаточных количествах дают организму преимущества для здоровья (формулировка ВОЗ, 2001 г.).

Новым этапом развития этой категории средств стало создание мультиштаммовых и мультивидовых пробиотиков, обладающих целым рядом преимуществ [2, 3].

В рейтинге наиболее популярных пробиотиков в основном присутствуют средства комбинированного состава. В этом ряду особо выделяется английский мультипробиотик Бак-Сет®. По итогам 2019 г.

ТАБЛИЦА. Объемы продаж Бак-Сет® Форте и Бак-Сет® Беби в России по итогам 2019 г.

Торговое наименование	ЛФ	млн руб.	тыс. упак.	Прирост, % руб.	Прирост, % упак.
Бак-Сет® Форте	капсулы 210 мг №10	65,1	258,5	19,2%	12,2%
	капсулы 210 мг №20	409,8	1 100,2	44,3%	40,3%
Бак-Сет® Беби	саше 1 г №10	289,7	738,6	32,2%	27,4%
Общий итог		764,6	2 097,3	37,1%	31,5%

Источник: IQVIA

Бак-Сет® Форте и Бак-Сет® Беби продемонстрировали самый высокий прирост среди топ-8 пробиотиков, содержащих бифидобактерии, по объему продаж в стоимостном выражении в сравнении с 2018 г. (рис.).

Стремительный рост спроса на бренды Бак-Сет® Форте и Бак-Сет® обусловлен их способностью воспроизводить сложную экосистему и оказывать действие на всех уровнях в различных биотопах желудочно-кишечного тракта.

Бак-Сет® Форте выпускается в виде капсул в фасовках по 10 и 20 штук, что позволяет с удобством применять его взрослым и детям с 3-х лет. Бак-Сет® Беби представлен в виде саше и оптимален для применения детям с рождения.

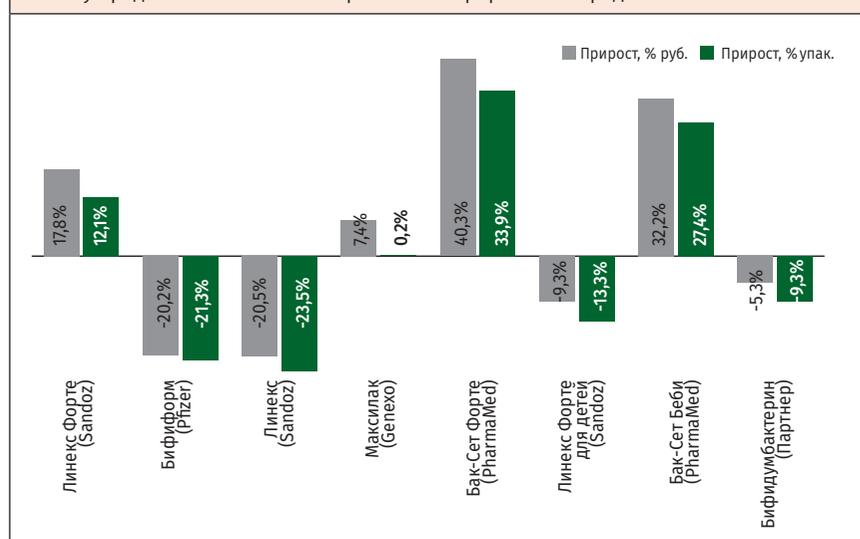
По итогам 2019 г. было продано свыше 1,3 млн упаковок Бак-Сет® Форте и порядка 739 тыс. упаковок Бак-Сет® Беби, что суммарно в денежном эквиваленте составляет около 765 млн рублей в ценах закупки (табл.).

Российский и зарубежный опыт применения мультиштаммовых пробиотиков Бак-Сет® Беби и Бак-Сет® Форте подтверждают их эффективность в коррекции нарушений кишечной микрофлоры при функциональных

нарушениях ЖКТ, запорах, диареях различной этиологии, пищевой аллергии и СРК. В 2019 г. завершилось КИ Бак-Сета® у детей, в котором клинические показатели дополнялись изучением состояния микрофлоры 16с-секвенированием. КИ достоверно подтвердило эффективность мультипробиотика в поддержании микрофлоры на фоне антибактериальной терапии (АБТ) и предупреждении развития антибиотик-ассоциированной диареи. Таким образом, на сегодняшний день Бак-Сет® – это единственный мультипробиотик с доказанной клинической эффективностью с 1-го дня приема антибиотиков, подтвержденной 16с-секвенированием (по состоянию на 2019 г.) [4].



РИСУНОК. Топ-8 популярных пробиотиков, содержащих в составе бифидобактерии, по объему продаж в стоимостном выражении и приросты их продаж в 2019 г. к 2018 г.



Источник: розничный аудит IQVIA

Источники:

1. Сугян Н.Г., Захарова И.Н. Мультипробиотик Бак-Сет. Результаты российских и зарубежных клинических исследований. *Медицинский совет.* 2017;(19):104-110.
2. Кунгурцева Е.А., Попкова С.М., Лещенко О.Я. Взаимоформирование микрофлоры слизистых оболочек открытых полостей различных биотопов у женщин как важный фактор их репродуктивного здоровья. *Вестник РАМН.* 2014;(9-10):27-32.
3. Минушкин О.Н. Новые представления о функциональных расстройствах кишечника и место современных пробиотиков в их лечении. *Медицинский совет.* 2018;(21):126-131.
4. Антибиотики и микробиота – вражда неизбежна? XVIII Российский конгресс «Инновационные технологии в педиатрии и детской хирургии». Сателлитный симпозиум компании «Фармамед». *Эффективная фармакотерапия. Педиатрия.* 2019;15(43).

CONTOUR™ PLUS ONE – СОВРЕМЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ГЛИКЕМИИ

Во избежание осложнений сахарного диабета больным, страдающим этим заболеванием, необходимо постоянно контролировать уровень глюкозы в крови. Сравнительно недавно на рынке появились такие приборы, как глюкометры для домашнего использования, облегчающие эту жизненно важную задачу. Устройства значительно упростили жизнь таким пациентам и стали предметом первой необходимости для диабетиков. На фармацевтическом рынке России выбор глюкометров достаточно велик.

Несмотря на то, что пользоваться подобными приборами легко (достаточно нанести на тест-полоску каплю крови, и на дисплее отобразится результат), некоторые глюкометры имеют особенности применения. Есть модели, оснащенные функцией кодирования, требующей регулярной калибровки (настройки), т. е. при этом требуется настраивать прибор на определенный уровень чувствительности реактива тест-полоски, чтобы он выдавал максимально точный результат. Кодирование необходимо проводить каждый раз, когда пациент начинает новую упаковку тест-полосок, и перед первым использованием самого глюкометра. В более ранних моделях глюкометров кодирование производилось вручную – нужно было набирать код тест-полосок, напечатанный на упаковке. В настоящее время глюкометры кодируются контрольными тест-полосками или электронными чипами, которые просто вставляются в прибор. Но даже этот способ не гарантирует получение точного результата, ведь человеческий фактор никто не отменял (неправильно введен код, потерт чип и т. д.).

От полученных данных зависит дозировка сахароснижающего препарата, а следовательно, результат лечения и состояние больного в целом. По данным исследований, неточности при замере уровня сахара в крови намного повышают риск развития опасного состояния – гипогликемии [1].

Сегодня на фармрынке имеются современные модели глюкометров, работающие без ручного кодирования. Такие приборы не нужно настраивать перед началом использования, тест-полоска сама кодирует прибор, глюкометр настраивается автоматически,

таблица. Рейтинг приростов продаж (%) среди топ-5 корпораций в России по объемам продаж в стоимостном выражении, 2019/2018 гг.

Рейтинг	Корпорация	Прирост продаж в 2019/2018 гг., %	
		в руб.	в упак.
1	Ascensia Diabetes Care	39%	34%
2	Diamedical LTD	26%	37%
3	Компания «ЭЛТА»	14%	12%
4	Johnson & Johnson	7%	1%
5	Roche	2%	1%

Данные ООО «АЙКЮВИА Солюшнс», полученные из базы данных «Аудит медицинских приборов в РФ» и «Аудит ДЛО медицинских приборов в РФ», февраль 2020 г.

когда вставляется тест-полоска, а это значит, что возможность ошибиться при кодировании сводится к нулю. Одним из таких приборов является **CONTOUR™ PLUS ONE (Контур Плюс Уан)** от компании **Ascensia Diabetes Care**.

Согласно данным IQVIA, по итогам 2019 г. компания **Ascensia Diabetes Care** продемонстрировала наибольший прирост продаж среди топ-5 ближайших конкурентов по объемам продаж (табл.), а новый современный глюкометр **CONTOUR™ PLUS ONE** показал активный рост в анализируемом периоде как в стоимостном (+230% в 2019 г. к 2018 г.), так и в натуральном показателе (+374% в 2018 г.)¹.

CONTOUR™ PLUS ONE – инновационный глюкометр последнего поколения [2], его высокая точность измерений соответствует требованиям действующего международного стандарта ISO 15197:2013 [3]. Одним из его преимуществ также является технология «Второй шанс», которая дает возможность в течение 60 секунд дополнительно нанести кровь на тест-полоску в случае ее недозаполнения, а значит, не нужно использовать новую тест-полоску, что экономит деньги и время [2]. Глюкометр **CONTOUR™ PLUS ONE** легко подключается к мобильному приложению **CONTOUR™ DIABETES (Контур Диабитис)**, установленному на смартфоне, которое автоматически представляет результаты измерений уровня глюкозы в простом и удобном для просмотра виде. В приложении есть возможность добавления дополнительной

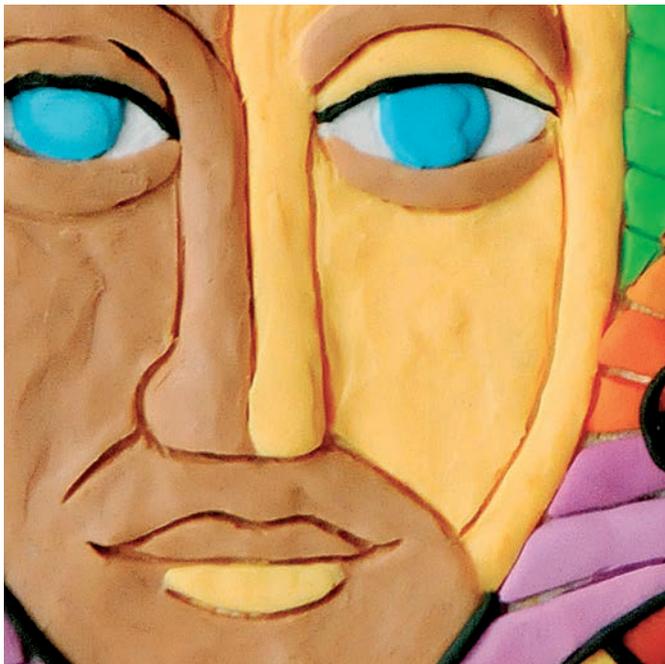
информации к показаниям глюкозы крови – еда, физическая нагрузка, лекарственные препараты, примечания или фотографии и анализа полной картины самоконтроля с врачом на приеме. Также через приложение можно подготовить и отправить детализированный отчет врачу по электронной почте. Помимо технологии «Без кодирования», прибор оснащен встроенной «умной» подсветкой (smartLIGHT) для упрощения интерпретации результатов с первого взгляда, что помогает избежать ошибок при определении, находится ли уровень глюкозы в пределах, выше или ниже целевого диапазона.

Таким образом, чтобы выбрать точный прибор для ежедневного использования, важно ознакомиться с его основными характеристиками. Глюкометр **CONTOUR™ PLUS ONE** – инновационный прибор, подходящий для ежедневного домашнего использования и соответствующий высоким требованиям для исследования гликемии.

Источники:

1. Breton M.D., Kovatchev B.P. Impact of blood glucose selfmonitoring errors on glucose variability, risk for hypoglycemia and average glucose control in type 1 diabetes: an in silico study. *J Diabetes Sci Technol.* 2010;4:562–570.
2. <http://contour.plus/catalog/glyukometr-contour-plus-one>.
3. Freckmann G. et al. User Performance Evaluation of Four Blood Glucose Monitoring Systems Applying ISO 15197:2013 Accuracy Criteria and calculation of Insulin Dosing Errors. *Diabetes Ther.* 2018;9(2):683–697. РУ № ФСЗ 2008/02237 от 18.12.2018.

¹ Согласно данным баз ООО «АЙКЮВИА Солюшнс» «Розничный аудит медицинских приборов в РФ» и «Аудит ДЛО медицинских приборов в РФ», конечные цены.



РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2019 ГОДА

ОБЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

- Анализ макроэкономических факторов развития фармацевтического рынка в 2019–2020 годах
- Демографическая ситуация
- Мировой рынок
- Российская фармацевтическая промышленность по итогам 2019 года

Е.О. ТРОФИМОВА, д. фарм. н., профессор, Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет

Анализ макроэкономических факторов развития фармацевтического рынка в 2019–2020 годах

В 2019 г. с точки зрения динамики бюджетных расходов были созданы благоприятные предпосылки для увеличения возмещаемой части российского фармацевтического рынка, в то время как стагнация реальных располагаемых доходов населения ограничивала потенциал для роста аптечных продаж. По сравнению с предыдущим годом все консолидированные государственные расходы на здравоохранение увеличились на 16%, в реальном выражении за последнее десятилетие был достигнут максимальный показатель. Расходы федерального бюджета на здравоохранение увеличились на 55%, на лекарственное обеспечение – на 68%. В утвержденном федеральном бюджете на 2020 г. по сравнению с предыдущим годом расходы на здравоохранение увеличены на 40%, на лекарственное обеспечение – на 32%. Программы лекарственного обеспечения, финансируемые из федерального бюджета, значительно расширены по сравнению с периодом бюджетной консолидации. Несмотря на развивающийся экономический кризис, финансирование системы здравоохранения, в силу необходимости борьбы с эпидемией COVID-19 и возросшей приоритетности этой сферы как таковой, в среднесрочной перспективе сохранит положительную динамику. Возмещаемая часть российского фармацевтического рынка получит дополнительный стимул для роста, в то время как розничный рынок будет испытывать еще более значительные проблемы в связи с резким снижением доходов населения.

ОБЩАЯ СИТУАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ

В 2019 г. темпы роста мировой экономики резко снизились по сравнению с 2018 г. (с 3,6% до 2,9%)¹. Общее замедление началось еще в четвертом квартале 2018 г. и было связано с началом торговых войн между США и Китаем и распространением протекционизма в мировой торговле. Цены на нефть стали демонстрировать понижающий тренд, и в конце декабря цена на нефть марки Urals опустилась почти до 50

долл. за баррель. В течение 2019 г. цены на нефть демонстрировали значительную волатильность: наиболее высокий уровень был достигнут в конце апреля – 74 долл. за баррель, в октябре цена спускалась до 55 долл., в конце года составила порядка 65 долл. Средняя цена на нефть марки Urals в 2019 г. составила 63,6 долл. за баррель, что на 9,2% меньше, чем в 2018 г. (70,0 долл.). Российский рубль по отношению к мировым валютам после ослабления в первом квартале укрепился к концу 2019 г. Но среднегодовое значение курса доллара по отношению к предыдущему году выросло на 3,2% (табл. 1). На фоне волатиль-

ности цен на нефть, которой характеризовался 2019 г., национальная валюта демонстрировала достаточную устойчивость, что связано с использованием бюджетного правила, снизившего зависимость российской экономики от колебаний мировых цен на энергоресурсы. Замедление мировой экономики потребовало от центральных банков развитых стран в качестве ответной меры продления мягкой денежно-кредитной политики. В результате эти меры в 2019 г. вернули глобальных инвесторов на более доходные финансовые рынки стран с формирующейся экономикой. В полной мере это относится и к России, где наблюдался приток средств нерезидентов в российские ОФЗ и еврооблигации (после оттока капитала в 2018 г.), а также увеличились прямые иностранные инвестиции в нефинансовом секторе (во многом результат репатриации капитала). Отток чистого частного капитала сократился по сравнению с предыдущим годом с 67,5 млрд до 26,8 млрд долл.². Предпосылкой тому послужила стабилизация инфляции и курса валют. Удержание инфляции вблизи целевого уровня, как считает Центробанк, позволило сформировать доверие к его политике со стороны населения и бизнеса³. Несмотря на достигнутые позитивные изменения в финансовой сфере,

² Платежный баланс 2019 года. Министерство экономического развития. 21 января 2020 г. https://economy.gov.ru/material/news/platzehnyy_balans_2019_goda.html.

³ Обзор российского финансового сектора и финансовых инструментов: 2019 год. Банк России, 2020. 61 с.

¹ World Economic Outlook. International Monetary Fund / January 2020 <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/01/20/weo-update-january2020>.

ТАБЛИЦА 1. Основные показатели развития экономики РФ										
Индикаторы	2014	2015	2016	2017	2018	2019	1 кв. 2019	2 кв. 2019	3 кв. 2019	4 кв. 2019
ВВП в текущих ценах, млрд руб.	79 030	83 087	85 616	91 843	104 335	110 046	24 945	26 410	28 875	29 816
ВВП, % к пред. году	100,7	98,0	100,3	101,8	102,5	101,3	100,4	101,1	101,5	102,1
Расходы на конечное потребление, % к пред. году	100,9	92,0	98,5	103,4	102,8	102,4	102,4	102,4	102,4	102,4
в т. ч.: домашних хозяйств	102,1	90,5	97,4	103,7	103,3	102,5	102,6	102,5	102,5	102,5
Инвестиции в основной капитал, % к пред. году*	98,5	89,9	99,8	104,8	105,4	101,7	100,9	101,2	101,7	102,3
Индекс промышленного производства, % к пред. году	102,5	99,2	102,2	102,1	102,9	102,4	102,0	102,0	103,1	101,8
Оборот розничной торговли, % к пред. году	102,7	90,0	95,4	101,3	102,6	101,6	101,9	101,6	100,9	102,0
Объем платных услуг населению, % к пред. году	101,0	98,9	100,7	101,4	101,4	99,1	99,4	99,0	99,4	98,6
Реальные располагаемые денежные доходы населения, % к пред. году	98,8	97,6	95,5	99,5	100,1 (99,8*)	100,8	98,2	101,0	103,1	101,1
Реальная начисленная заработная плата, % к пред. году	101,3	90,7	100,7	107,3	108,5	102,9				
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	32 495	33 981	36 746	39 144	43 445	47 420	43 883	48 435	45 671	51 691
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	27 412	30 254	30 865	31 897	33 178	35 188	30 192	34 522	35 162	40 876
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, млн чел.	16,1	19,5	19,5	19,3	18,9	18,1	20,9	18,6	17,6	13,5
Уровень безработицы (в ср. за мес.), % к числ. экономически активного населения	5,2	5,6	5,5	5,2	4,8	4,6	4,8	4,6	4,4	4,6
Индекс потребительских цен, % за период к концу пред. периода	111,4	112,9	105,4	102,5	104,3	102,8	101,7	100,6	99,8	100,8
Индекс цен на медикаменты, % за период к концу пред. периода	113,1	119,6	104,9	96,6	104,6	106,9	102,1	101,8	101,0	101,9
Экспорт, % к пред. году (долл.)	95,1	68,4	82,5	125,3	125,6	94,5	101,1	93,3	93,2	91,4
Импорт, % к пред. году (долл.)	90,2	63,0	99,2	124,1	104,6	102,2	96,9	97,7	104,2	109,1
Средний курс доллара	38,47	60,7	66,9	58,3	62,7	64,7	65,8	64,5	64,6	63,7

Источник: Росстат, апрель 2020 г.

ВВП России в 2019 г., согласно второй оценке Росстата, вырос только на 1,3% (табл. 1). Темпы роста экономики оказались ниже не только по сравнению с 2018 г., когда они достигли наиболее высокого за все последние годы уровня (2,5%), но даже и по сравнению с 2017 г. Несмотря на пересчет основных макроэкономических показателей в сторону улучшения, который был проведен Росстатом в отношении предыдущих лет, результаты 2019 г. лишний раз показали, что российская экономика так и не смогла войти в стадию хотя бы медленного, но стабильного роста.

В значительной мере низкие темпы экономического роста были вызваны снижением цен и спроса на мировом рынке энергоресурсов (на фоне замедления темпов роста мировой экономики). В результате нефтегазовый экспорт сократился на 9,2% (в текущих ценах в долларах). Индекс производства добывающей промышленности снизился с 4,1% до 3,1%, перерабатывающих отраслей – с 2,6% до 2,3%, всего промышленного производства – с 2,9% до 2,4% (табл. 1). Замедлился также рост розничной и оптовой торговли, стагнировала сфера строительства, небольшой рост (после сокращения

в предыдущем году) был характерен для сельского хозяйства⁴. В целом отрасли, относящиеся к базовым отраслям экономики, существенно уменьшили свой вклад в положительную динамику ВВП. Снизился также вклад чистых налогов. В 2019 г. продолжилось снижение темпов роста потребительского спроса – с 3,3% до 2,5% (табл. 1). Значительно снизился рост инвестиций в основной капитал – с 5,4%

⁴ Картина деловой активности. Январь 2020. Министерство экономического развития РФ. 28 января 2020 г. https://economy.gov.ru/material/news/kartina_delovoy_aktivnosti_yanvar_2020_goda.html.

до 1,7%. Валовое накопление основного капитала замедлилось с 2,3% до 1,5%. Вклад в динамику ВВП в 2019 г. общих расходов на конечное потребление составил 1,6 п. п., валовых накоплений – 0,9 п. п. (эти показатели выросли по сравнению с прошлым годом).

В 2019 г. сократился экспорт, и выросли темпы роста импорта (в постоянных ценах –2,3% и +3,4% соответственно). В предыдущем году наблюдалась противоположная картина: экспорт усилил рост, а импорт его ослабил. В 2019 г. вклад чистого экспорта в темпы роста ВВП был отрицательным (–1,2 п. п.), в то время как в 2018 г. влияние чистого экспорта было положительным (+0,8 п. п.). Таким образом, в 2019 г. замедление темпов экономического роста было вызвано ослаблением внешне-го спроса.

Потребительские цены за год выросли только на 2,8%, что на 1,5 п. п. ниже, чем в предыдущем году (табл. 1). В течение 2018 г. инфляционные процессы постепенно нарастали, что объяснялось, в частности, ослаблением рубля. Поначалу в 2019 г. эта тенденция продолжилась, что было вызвано увеличением ставки НДС с 18% до 20%. В марте инфляция в годовом выражении достигла максимума в 5,3% (индекс цен на медикаменты – 5,9%), затем она постепенно снижалась, что явилось во многом следствием замедления потребительского спроса.

В 2019 г. наконец-то был зафиксирован хотя бы небольшой рост (+0,8%) реальных располагаемых доходов населения (табл. 1). Годом ранее нулевые показатели роста были получены только тогда, когда динамика доходов населения была рассчитана Росстатом без учета единовременной выплаты (ЕВ) неработающим пенсионерам в 2017 г. (табл. 1). Если в 2017–2018 гг. в связи с выборами президента можно было наблюдать высокие показатели роста реальной заработной платы, то в 2019 г. она увеличилась только на 2,9%, что ограничило динамику всех денежных доходов населения. В 2019 г. сократился уровень безра-

ботицы (на 0,2 п. п. до 4,6% от экономически активного населения).

Справедливости ради необходимо отметить, что замедление российской экономики прогнозировалось и ранее в связи с ожидаемыми проблемами циклического характера в мировой экономике. В целях преодоления структурных проблем российской экономики на период до 2024 г. (т.е. на очередной президентский срок) была запланирована реализация масштабных национальных проектов, которые должны были запустить инвестиционный рост экономики и решить накопившиеся проблемы в социальной сфере. В целях мобилизации бюджетных ресурсов была увеличена налоговая нагрузка на население (НДС, налог на самозанятых) и бизнес (введен целый ряд новых сборов), а также проведена пенсионная реформа, снижающая нагрузку на федеральный бюджет.

Предполагалось⁵, что национальные проекты в 2019 г. еще не дадут осязаемого результата, в то время как налоговая нагрузка возрастет, и темпы экономического роста снизятся. В сентябре 2019 г. Минэкономразвития⁶ прогнозировало усиление динамики ВВП во второй половине года в результате наращивания бюджетных расходов (в основном инвестиционного характера, связанных с реализацией национальных проектов и комплексного плана инфраструктурных проектов), а также постепенного смягчения кредитно-денежных условий (действительно, ключевая ставка была снижена с 7,75% в середине года до 6,25% в конце). За весь год динамика ВВП прогнозировалась на уровне 1,3%, что и подтвердилось данными Госкомстата. Минэкономразвития планировало, что в 2020 г. темпы роста ВВП составят 1,7%, а в 2021–

⁵ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года. Минэкономразвития, сентябрь 2018 г. <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/201801101>.

⁶ Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2024 года. Минэкономразвития, сентябрь 2019 г. <https://economy.gov.ru/material/file/450ce3f2da1ecf8a6ec8f4e9fd0cbdd3/Prognoz2024.pdf>.

2024 гг. увеличатся в среднем на 3% в год. Предполагалось, что ускорение экономики произойдет в результате опережающего роста инвестиций в основной капитал, повышения конкурентоспособности и реализации внешнеэкономического потенциала российской экономики⁷.

В начале 2020 г. в рамках кампании по внесению изменений в Конституцию президентом были предложены дополнительные меры социальной поддержки (расширенная программа материнского капитала, поддержка малоимущих семей с детьми) и поддержки бизнеса (компенсация из федерального бюджета двух третей выпадающих доходов регионов при предоставлении инвестиционного налогового вычета). Реализация этих мер в период до 2024 г. оценивалась в 4 трлн руб. (300 млрд руб. на 2020 г.). По разным оценкам, рост экономики должен был ускориться на 0,25–1 п. п. в дополнение к уже запланированным 1,7%⁸.

Перед правительством ставились цели добиться роста инвестиций в темпах не менее 5% в год и темпов роста ВВП выше мировых к 2021 г. Всем этим планам не суждено было сбыться, поскольку в первом квартале 2020 г. мир столкнулся с эпидемией COVID-19. Практически во всех странах на момент написания этого материала были введены или продолжали вводиться меры сдерживания распространения инфекции, сопряженные со значительными ограничениями социальной и экономической активности (выход из карантина объявлен только в Китае). Продолжение действия этих мер ожидается в течение всего второго квартала, однако они могут возобновляться и в более позднее время при повторных вспышках инфекции. Только после выработки естественного иммунитета, разработки вакцины и проведения массовой вакцинации населения в большинстве стран мира можно ожидать, что эпидемия будет поставлена под контроль. Уже никто не сомне-

⁷ Ibid.

⁸ <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/02/12/822933-rost-ekonomiki>.

вается, что по итогам второго квартала будет зафиксировано сокращение мировой экономики.

АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Экономическая политика правительств разных стран в условиях эпидемии проводится в трех основных направлениях. Прежде всего мобилизуются ресурсы в сфере здравоохранения для диагностики и лечения коронавирусной инфекции, включая обеспечение специализированными медицинскими мощностями, тестами, лекарственными средствами, медицинским оборудованием, средствами защиты медицинских работников и населения. Создаются условия для жизнеобеспечения населения: снабжения продуктами питания, коммунально-бытовыми услугами, предметами первой необходимости. Второе направление связано с материальной поддержкой домохозяйств, включая субсидирование заработной платы и прямых выплат в пользу населения. Третье направление нацелено на поддержку бизнеса, финансового сектора и всей инфраструктуры экономики, что является принципиальным с точки зрения дальнейшего выхода из кризиса и восстановления экономической активности.

В развитых странах риск экономических потерь в условиях эпидемии COVID-19 приняло на себя государство. В частности, в США меры по стимулированию национальной экономики согласованы в размере 2 трлн долл., что составляет 9% от ВВП. Незадолго до этого Федеральная резервная система приняла радикальные меры по смягчению денежно-кредитных условий, в частности, снизив ключевую ставку до 0,25%. Аналогичные меры по поддержке экономики и финансовой сферы были приняты и в других развитых странах, а также в странах с формирующимся рынком.

Международные эксперты⁹ указывают на то, что правительства стран с развитой экономикой даже

в условиях падения бюджетных доходов имеют достаточно ресурсов для финансирования необходимых антикризисных мер. В то же время развивающиеся страны и страны с формирующимся рынком, для которых характерен резкий отток капитала и ослабление национальных валют, столкнутся со значительными сложностями и потребуют поддержки со стороны мирового сообщества. Подчеркивается необходимость сохранения международных связей и торговли, что принципиально важно для преодоления кризиса и восстановления мировой экономики.

Кризис в мировой экономике усугубился прекращением действия ОПЕК+ и началом ценовой войны на мировом рынке нефти. Средняя цена российской нефти Urals в марте 2020 г. составила 29,17 долл. за баррель (в бюджет на 2020 г. заложена цена на нефть 42,45 долл.). Помимо падения цен резко снизился спрос на российскую нефть. По данным Минфина, в марте федеральный бюджет недополучил 22 млрд руб. нефтегазовых доходов. В начале апреля цены на российскую нефть достигли минимального уровня за последние 20 лет (10,54 долл. за баррель). В связи с этим прогноз Минфина относительно недополученных доходов бюджета в апреле составил 55,8 млрд руб.¹⁰ Ситуация на мировом рынке энергоресурсов стала развиваться по катастрофическому сценарию, что потребовало возобновления переговоров по сделке ОПЕК+ (т.е. стран ОПЕК и других нефтедобывающих стран, включая Россию).

Падение цен на нефть сопровождалось девальвацией рубля. По данным Центробанка, в марте средний обменный курс доллара составил 73,7руб., курс евро – 81,5руб. На этом фоне Центробанк сохранил ключевую ставку на уровне 6% (впервые установлена на этом уровне 19 фев-

раля), объясняя это рисками роста инфляции.

Действительно, по данным Росстата, в марте потребительские цены за месяц выросли на 100,7%, с начала года – на 101,5%. В годовом выражении инфляция ускорилась с 2,3% в начале марта до 2,8% в конце. Ускорение инфляции наблюдалось на фоне ажиотажного спроса на продукты питания и импортные непродовольственные товары. Особенно активно запасаться продуктами население начало после объявления нерабочих дней в масштабе всей страны: сначала с 30 марта в течение одной недели, а затем – и до 30 апреля. Введение выходных сопровождалось остановкой деятельности большинства организаций, кроме непрерывных производств, лечебных учреждений, аптек, организаций, выполняющих функции жизнеобеспечения, и т.д. В регионах был введен разный степени жесткости режим ограничений социальных контактов.

По мнению Центробанка¹¹, всплеск инфляции является временным явлением, которое не окажет значимого влияния на инфляционные ожидания. На фоне карантинных мер в экономике наблюдается «шок предложения», на который накладывается ухудшение финансового положения предприятий, а также резкое снижение внутреннего и внешнего спроса. Последствия ограничительных мер для совокупного спроса, по мнению Центробанка, будут носить длительный характер и окажут дезинфляционное действие. В этой ситуации при стабильности на финансовых рынках не исключается возможность постепенного снижения ключевой ставки для стимуляции экономики во второй половине года.

Опыт ряда стран показывает, что карантинные меры, установленные в масштабе всей страны, за месяц сокращают ВВП на 1,5–2%¹². В этой ситуации меры по поддержке населения и бизнеса, принятые правительством по состоянию на начало второго квартала, имели

⁹ <https://blogs.imf.org/2020/04/01/economic-policies-for-the-covid-19-war>.

¹⁰ https://www.minfin.ru/ru/press-center/?id_4=37021-neftegazovye_dokhody_i_provedenie_operatsii_po_pokupkeproprodazhe_inostranoi_valyuty_na_vnutrennem_valyutnom_rynke.

¹¹ <https://www.cbr.ru/press/event/?id=6615>.

¹² <https://www.cbr.ru/press/event/?id=6615>.

весьма сдержанный характер, особенно если их сравнивать с развитыми странами, где в условиях кризиса фактически реализованы идеи по выплате базового дохода гражданам.

Поддержка работающего населения заключалась в обещании сохранения заработной платы, при этом ответственность за выполнение этих мер в частном секторе была возложена на работодателей. В такой ситуации реальное сохранение заработной платы гарантировано только работникам бюджетной сферы и госкорпораций, в то время как для значительной части частного бизнеса это нереально. Особенно это касается секторов экономики, где деятельность практически остановлена на фоне карантинных мер (туризм, гостиничный бизнес, общественное питание, сфера развлечений и торговли непродовольственными товарами, бытовое обслуживание, пассажирские перевозки). В качестве мер поддержки малому и среднему бизнесу снижена вдвое ставка по страховым взносам (до 15%), но только в отношении сумм, превышающих минимальный размер оплаты труда (12 130 руб.). Предоставлена на полгода отсрочка по налогам (кроме НДС) и кредитным платежам, на шесть месяцев введен мораторий на возбуждение дел о банкротстве. Для обеспечения выплат заработной платы бизнесу предоставлена возможность получения кредитов по льготным ставкам, обещана также отсрочка по арендной плате.

Меры социальной поддержки в основном коснулись продления ранее действовавших социальных льгот и пособий и перенесения на более ранний срок мер, анонсированных еще в январе. В частности, на месяц ускорено введение пособий малоимущим семьям с детьми от трех до семи лет. Ежемесячно с апреля семьям, имеющим право на материнский капитал, введены выплаты в размере 5 тыс. руб. на детей до трех лет. Увеличено пособие по безработице (с 8000 до 12 130 руб.), гарантировано получение больничных в размере суммы

не меньше прожиточного уровня. Лицам, чей доход за месяц снизился более чем на 30%, предоставлены полугодовые отсрочки по обслуживанию потребительских и ипотечных кредитов¹³.

Объявленные на начало апреля меры экономической поддержки населения и бизнеса не решают проблемы, а переносят их на будущие периоды. Вместо предоставления налоговых каникул выплаты перенесены на более поздние сроки без учета реальной возможности их осуществления, то же само относится и к обслуживанию кредитов. Поддержка ориентирована только на легальный сектор, в то время как неформальная часть экономики остается вообще без какой-либо помощи. Уже во втором квартале ожидается значительный рост безработицы, что особенно ухудшит положение в провинции, где и так ограничены возможности по трудоустройству.

Вместо того, чтобы ощутимо снизить налоговую нагрузку, в марте в рамках антикризисных мер было объявлено об очередных фискальных ужесточениях: введении 13% ставки НДФЛ на доходы по депозитам более 1 млн руб., а также 15% ставки на дивиденды и проценты, выводимые за рубеж. Вполне логично, что объявленные изменения в налогообложении в конце марта вызвали значительный отток средств с депозитов российских банков, который еще раньше начался на фоне падения рубля.

В законодательство внесены изменения, которые позволят правительству и регионам оперативно управлять бюджетом в условиях борьбы с эпидемией (в частности, вносить изменения в бюджетную роспись без внесения поправок в бюджет). Правительство получило полномочия по введению режимов повышенной готовности и чрезвычайной ситуации, в том числе при эпиде-

¹³ В пределах относительно небольших сумм задолженности: по ипотечным кредитам – 1,5 млн руб., потребительские кредиты – 250 тыс. руб., автокредиты – 600 тыс. руб., кредитные карты – 100 тыс. руб.

мии. В то же время реальная ответственность за борьбу с эпидемией и антикризисные действия в основном возложена на регионы, которые обладают для этого ограниченными ресурсами, особенно в условиях остановки производств. На борьбу с коронавирусом и реализацию антикризисных мер правительством зарезервировано 1,4 трлн руб., что составляет 1,2% от ВВП. В сравнении с уровнем расходов западных стран это небольшой объем средств. Источником финансирования масштабных антикризисных мер мог бы стать Фонд национального благосостояния (ФНБ), который на начало 2020 г. составил 7,2% от ВВП (по сравнению с предыдущим годом увеличился в два раза). На призывы начать использовать эти средства власть не реагирует. На начало второго квартала правительство заняло скорее выжидательную позицию, что вполне объяснимо при такой катастрофической ситуации с ценами и спросом на российскую нефть и необходимостью покрывать бюджетный дефицит все из того же ФНБ (в результате действия бюджетного правила).

Однако ситуация в бюджетной сфере быстро ухудшается, и вот уже 9 апреля в спешном порядке проводится сделка по приобретению правительством у ЦБ пакета акций Сбербанка не частями, как предполагалось ранее, а одномоментно, на сумму 2,14 трлн руб.¹⁴. Финансирование сделки проведено из средств ФНБ, при этом основная часть полученных ЦБ средств поступит в федеральный бюджет (таким образом будет достигнута цель использования средств ФНБ без нарушения установленных правил).

Для спасения инфраструктурных и крупнейших компаний, так или иначе связанных с государством, необходимые средства обязательно найдутся. Остальной бизнес должен будет рассчитывать в основном на собственные силы, так же как и та часть населения, которая

¹⁴ <https://iz.ru/997973/dmitrii-grinkevich-inna-grigoreva/sdelka-godna-pravitelstvo-kupilo-sberbank-u-tcb-za-21-trln-rublei>.

не связана с государственным сектором экономики.

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА И РАСХОДЫ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

После бюджетной консолидации, проведенной в 2016–2018 гг. и направленной на приведение расходов бюджета в соответствие с его доходами при низких ценах на нефть, в 2019 г. бюджетная политика изменилась. В 2018 г. впервые начиная с 2011 г. бюджет был исполнен с профицитом. Благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура и начало экономического роста создали предпосылки для увеличения бюджетных расходов. Были приняты амбициозные планы по реализации 12 национальных проектов и комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры. При этом была увеличена налоговая нагрузка на население и организации, а также проведена пенсионная реформа, сокращающая расходные обязательства бюджетной сферы.

В 2019 г. ситуация с доходной частью бюджета продолжала оставаться благополучной, однако в результате снижения цен на энергоресурсы во второй половине года темпы роста бюджетных доходов по сравнению с предыдущим годом снизились с 29% до 4% (составили 20,2 трлн руб.).¹⁵ По отношению к бюджету, утвержденному № 459-ФЗ¹⁶ в редакции от 02.12.2019 № 389-ФЗ, были получены дополнительные доходы в размере 1%¹⁷.

Исполнение бюджета по сравнению с 2018 г. увеличилось на 9% (18,2 трлн

руб.). Бюджет был исполнен с профицитом, составившим примерно 2 трлн руб. (1,8% от ВВП). Доля расходов бюджета к ВВП по сравнению с 2018 г. увеличилась с 16,1% до 16,7%. В 2019 г. наблюдался самый низкий за последнее десятилетие уровень исполнения бюджета – 94,2%. Остаток неиспользованных бюджетных ассигнований составил 1,1 трлн руб., что в 1,5 раза больше, чем в предыдущем году. В основном увеличение этого показателя было связано с неисполнением бюджетных ассигнований по национальным проектам и комплексному плану инфраструктурных проектов, готовность к реализации которых в начале года была на очень низком уровне. Обсуждение выполнения планов по нацпроектам постоянно находилось на повестке дня, и низкая эффективность их реализации явилась одной из причин смены правительства в начале 2020 г. На четвертый квартал пришлось 32,4% всех бюджетных расходов, что является самым непропорциональным показателем за последние годы.

Исполнение бюджета по нацпроекту «Здравоохранение» на фоне других проектов относительно высокое (98%).

Межбюджетные трансферты субъектам РФ в 2019 г. выросли на 16,7% (2387,2 трлн руб.), однако исполнение бюджета по этим расходам соответствовало очень низкому показателю (93,6% от сводной росписи). Это также в основном было связано с нацпроектами, перечисления по которым составили 25% от общего объема трансфертов, а их исполнение – 89,2%.

В 2019 г. впервые за последние годы был принят трехлетний профицитный федеральный бюджет, предусматривающий значительный рост расходов на здравоохранение, что связано с планами по реализации национального проекта «Здравоохранение».

В 2019 г. все расходы бюджета на здравоохранение были утверждены в размере 681,9 млрд руб. (№ 459-ФЗ с изменениями), объем бюджетных ассигнований, утверж-

денный сводной бюджетной росписью, составил 745,96 млрд руб., исполнение бюджета – 712,97 млрд руб., или 95,6% от сводной бюджетной росписи.

Расходы по нацпроекту «Здравоохранение» исполнены в 2019 г. в размере 157,1 млрд руб., что составило 22,0% от общих расходов федерального бюджета на здравоохранение.

По сравнению с 2018 г. расходы федерального бюджета на здравоохранение в 2019 г. увеличились на рекордные 32,7% (табл. 2). Их доля по отношению ко всем расходам федерального бюджета увеличилась с 3,3% до 3,9%.

Расходы ФОМС по разделу 09 «Здравоохранение» в 2019 г. увеличились на 10% по отношению к предыдущему году и составили 2185,9 млрд руб., что соответствует 99,8% от утвержденных расходов¹⁸ и сводной бюджетной росписи (табл. 2). Субвенции бюджетам территориальных фондов ОМС составили 2069,9 млрд руб. Доходы фонда на 34% были сформированы взносами субъектов за неработающее население (720,1 млрд руб.), на 61% – поступлениями от страховых взносов за работающее население (1322,9 млрд руб.).

Расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ по разделу 09 «Здравоохранение» в 2019 г. по сравнению с 2018 г. выросли на рекордную величину 22,8% и составили 1167,3 млрд руб. (табл. 2).

В 2019 г. рост расходов был характерен для всех источников, в результате чего все финансирование сферы здравоохранения с учетом межбюджетных трансфертов увеличилось на 16,2% (табл. 2). В процентном отношении к ВВП доля расходов на здравоохранение выросла с 3,0% до 3,5% (табл. 3).

В структуре общего финансирования системы здравоохранения в 2019 г. значительно увеличилась доля федерального бюджета (рис. 1).

¹⁵ Аналитическая записка о ходе исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации за январь – декабрь 2019 года. Счетная палата. 20 февраля 2020 г. <http://audit.gov.ru/promo/analytical-report-federal-budget-2019-4/index.html>.

¹⁶ ФЗ «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» от 29.11.2018.

¹⁷ Последняя версия бюджета от 2.12.2019 г. № 389-ФЗ была откорректирована в сторону снижения (в связи с ростом цен на нефть) по сравнению с версией от 18.07.2019 № 175-ФЗ, и по отношению к этим показателям дополнительные доходы в федеральный бюджет получены не были.

¹⁸ Федеральный закон от 28.11.2018 № 433-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов».

ТАБЛИЦА 2. Государственные расходы на здравоохранение

	2017			2018			2019			2020 (план)	
	Исполнение, млрд руб.	% от утв. сводной бюджетной росписи (с внесенными изменениями)	% от исполнения бюджета в 2016 г.	Исполнение, млрд руб.	% от утв. сводной бюджетной росписи (с внесенными изменениями)	% от исполнения бюджета в 2017 г.	Исполнение, млрд руб.	% от утв. сводной бюджетной росписи (с внесенными изменениями)	% от исполнения бюджета в 2018 г.	Утверждено	% к 2019 г.
Федеральный бюджет	439,8	97,3	86,9	537,3	96,3	122,2	713,0	95,6	132,7	996,1 (№ 380-ФЗ)	139,7
Консолидированный бюджет субъектов РФ	847,3	95,0	66,1	950,8	95,4	112,2	1167,3	95,9	122,8	1428,1*	100,9
Расходы фонда ОМС	1654,3	95,4	104,1	1987,9	99,7	120,2	2185,9	99,8	110,0	2367,6 (№ 382-ФЗ)	108,3
Консолидированный бюджет РФ и фонда ОМС* **	2821,0		90,3	3315,9		117,5	3851,8		116,2	4540,0*	110,4

* Паспорт государственной программы (ГП) Российской Федерации «Развитие здравоохранения» (постановление правительства от 26.12.2017 № 1640 с дополнениями и изменениями, вступившими в силу на 01.01.2020).

** 2017–2019 гг. – с учетом межбюджетных трансфертов, 2020 г. – без учета межбюджетных трансфертов.

Источник: Анализ на основе исходных данных о расходах на здравоохранение Казначейства России.

Доля расходов региональных бюджетов с учетом перечислений в ФОМС за неработающее население, как и в предыдущем году, составила 46,4%.

Доля бюджета Москвы в общих расходах регионов на здравоохранение увеличилась по сравнению с предыдущим годом с 19,3% до 20,6%; Московской области – составила 7,6%, Санкт-Петербурга – 6,9% (в 2018 г. – 8,4% и 8,0% соответственно).

На 2020 г. был принят профицитный федеральный бюджет, сбалансированный при цене на россий-

скую нефть 42,4 долл.¹⁹. Темпы роста бюджетных расходов на трехлетнюю перспективу были запланированы на уровне 7% в год.

Расходы на здравоохранение в федеральном бюджете на 2020 г. утверждены в размере 996,1 млрд руб., что на 40% больше, чем исполнение бюджета в 2019 г. (табл. 2). Как и в 2019 г., высокие темпы планируемых на 2020 г. расходов обусловлены наращиванием финансирова-

¹⁹ Федеральный закон от 02.12.2019 № 380-ФЗ (ред. от 18.03.2020) «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».

ния мероприятий национального проекта «Здравоохранение». Однако в 2021–2022 гг., согласно принятому трехлетнему бюджету, рост расходов должен был прекратиться, т.е. дальнейшего увеличения расходов по нацпроекту не планировалось. Расходы ФОМС на 2020 г. утверждены в размере 2367,6 млрд. руб.²⁰, что на 8,3% больше, чем исполнение бюджета в 2018 г. В 2020–2021 гг. темпы роста расходов были

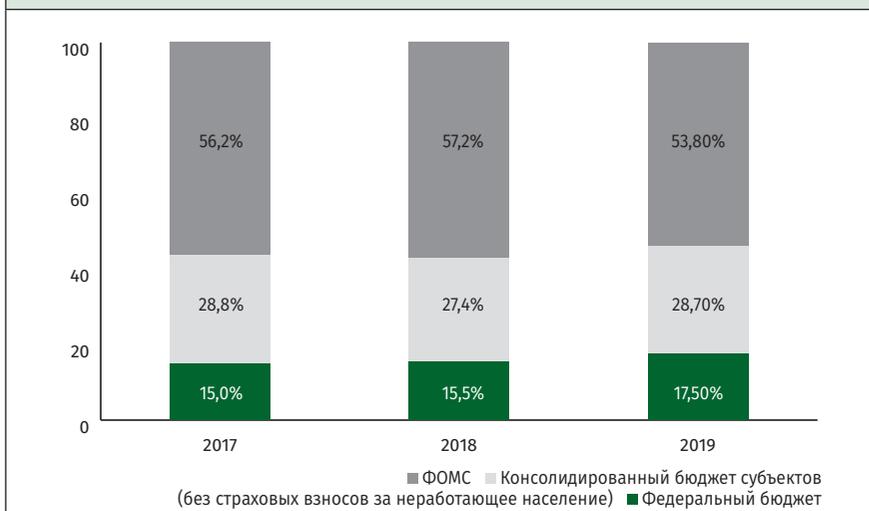
²⁰ Федеральный закон от 02.12.2019 № 382-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».

ТАБЛИЦА 3. Расходы на здравоохранение (исполнение консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов с учетом межбюджетных трансфертов)

Индикатор	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
млрд руб.	1 933,1	2 283,3	2 318,0	2 532,7	2 861,0	3 124,4	2 821,0	3315,9	3851,8
% к пред. году	13,1	18,1	1,5	9,3	13,0	9,2	-9,7	+17,5	+16,2
% в составе всех расходов консолидированного бюджета	10,3	10,0	9,3	9,3	9,7	10,0	8,8	9,8	9,8
% к ВВП	3,7	3,7	3,5	3,5	3,5	3,6	3,1	3,0	3,5

Источник: Анализ на основе исходных данных Казначейства России и Минфина России.

РИСУНОК 1. Структура государственных расходов на здравоохранение (без учета межбюджетных трансфертов)



запланированы на уровне 5–6%. В соответствии с паспортом госпрограммы «Развитие здравоохранения»²¹, все расходы на здравоохранение в 2020 г. должны были увеличиться на 10% по сравнению с предыдущим годом (табл. 2). В период 2021–2024 гг. увеличение расходов по программе «Развитие здравоохранения»²² запланировано не было.

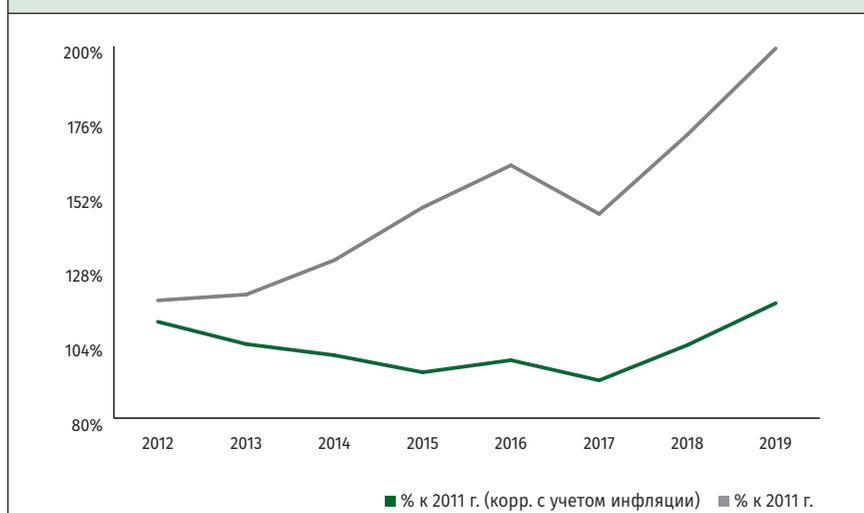
Несмотря на то, что в абсолютном выражении финансирование здравоохранения в 2019 г. превысило уровень 2011 г. в 2 раза, в реальном выражении – с учетом темпов инфляции – расходы увеличились только на 17% (рис. 2). В 2018 г. впервые за все годы в реальном выражении был достигнут уровень финансирования, соответствующий 2011 г. В результате значительного увеличения расходов в 2019 г. был превышен уровень 2012 г. (когда расходы в реальном выражении были наиболее высокими за предшествующий период). Таким образом, в 2019 г. расходы на здравоохранение в реальном

выражении вернулись к докризисному уровню 2012 г. По отношению к ВВП по сравнению с прошлым годом они выросли с 3% до 3,5%. Однако целевым уровнем финансирования здравоохранения в соответствии с президентским указом от 7 мая 2018 г. № 204 является 4–5% от ВВП. В 2020 г. расходы на здравоохранение (без учета межбюджетных расходов) были запланированы на уровне 3,8% к ВВП. Однако дальнейшему росту этого показателя (помимо внутренних проблем российской экономики) могли препятствовать понижающий тренд

в мировой экономике и снижение цен на нефть.

В 2020 г. эти риски реализовались, но поскольку причиной развивающегося мирового экономического кризиса является эпидемия коронавируса, то дополнительное увеличение государственных расходов на здравоохранение является неизбежным. В 2020 г. вполне реальным является достижение целевого уровня финансирования – 5% от ВВП (частично все же за счет сокращения ВВП). Наконец-то сфера здравоохранения станет не декларативным, а реальным приоритетом для госфинансирования. Однако речь идет об экстренных мерах и переориентации всей системы здравоохранения на борьбу с инфекцией – в ущерб другим направлениям медицины. В настоящее время основные ресурсы направляются на перепрофилирование и увеличение специализированного коечного фонда, закупку медицинского оборудования и расходных материалов, средств защиты, спецодежды, стимулирующие выплаты медицинскому персоналу. При этом приостановлена плановая госпитализация больных, остановлены мероприятия по диспансеризации и профосмотру. В массовом порядке закупается необходимое медицинское оборудование. Многократно выросла потребность в средствах защиты, спецодежде, медицинских расход-

РИСУНОК 2. Динамика расходов на здравоохранение из консолидированного бюджета РФ и ФОМС



²¹ Постановление правительства от 26.12.2017 № 1640 (с дополнениями и изменениями, вступившими в силу на 01.01.2020).

²² Включая мероприятия национального проекта «Здравоохранение» (в федеральных проектах) и двух федеральных проектов («Укрепление общественного здоровья» и «Старшее поколение») из национального проекта «Демография».

ных материалах, которых на сегодняшний день катастрофически не хватает в системе здравоохранения. До конца года разрешен фактически свободный ввоз в страну особо необходимых медицинских изделий (по утвержденному перечню), не прошедших регистрацию в России. Распространение инфекции рассматривается как обстоятельство непреодолимой силы, и организациям разрешено проводить закупки любых товаров и услуг, необходимых для борьбы с инфекцией, у единственного поставщика без конкурсных процедур.

Параллельно с этим структуры «Ростеха» получили подряды (в качестве единственных поставщиков) по поставке ИВЛ и ЭКМО, тепловизоров, бесконтактных термометров и др. изделия, на которые правительством было выделено 12,5 млрд руб. Были также предприняты попытки административными мерами справиться с дефицитом необходимых средств защиты (респираторы фильтрующие, медицинские маски и перчатки, марля и т.д.) путем создания монополии на их дистрибуцию в масштабах всей страны, координатором распределительной системы была назначена дочерняя компания госкорпорации «Ростех»²³. Однако уже через 10 дней действие этой схема было благоразумно приостановлено (не вызывает сомнения, что рынок эффективнее справляется с проблемой дефицита).

Из резервного фонда правительства было также выделено 1,4 млрд руб. на разработку вакцины, тест-систем, исследования уже имеющихся лекарственных средств (получатели – ГНЦ ВБ «Вектор», РосНИПЧИ «Микроб» и др.). Доступные тест-системы по состоянию на первую декаду апреля давали 20–30% ложноотрицательных результатов, и постановка диагноза стала осуществляться на основе клинических признаков.

Тестирование и лечение COVID-19 предполагается погрузить в базовую программу ОМС. Выпадающие дохо-

ды бюджета ФОМС на фоне снижения экономической активности неизбежно потребуют дополнительного финансирования из федерального бюджета. Бюджет территориальных фондов ОМС уже в 2019 г. не справлялся с покрытием всего объема погруженной в ОМС высокотехнологичной и специализированной помощи, которая была оказана федеральными медицинскими центрами. Сложившаяся ситуация потребовала создания специального механизма финансирования через ФФОМС за счет дополнительных трансфертов из федерального бюджета («86-й регион»)²⁴.

РАСХОДЫ НА ЛЕКАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

В результате консолидации бюджета в 2016–2018 гг. расходы на лекарственное обеспечение были практически заморожены (рис. 3). Цели расширения доступности лекарственной терапии достигались за счет регуляторных мер, направленных на снижение цен и переключение закупок на дженерики и биоаналоги отечественного производства. Ограниченно проводилось также обновление номенклатуры закупок. Достаточно сказать, что в 2017 г. перечень ЖНВЛП и другие приоритетные перечни не претерпели никаких изменений по сравнению с 2016 г.

В 2019 г. консолидация бюджета закончилась, началась реализация национального проекта «Здравоохранение». В результате средства федерального бюджета, выделенные на лекарственное обеспечение, увеличились по сравнению с исполнением бюджета в предыдущем году на 68% (рис. 3, табл. 4). Прежде всего столь впечатляющая динамика определялась тем, что в связи с реализацией федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями» в структуре бюджета появился новый вид трансфертов – в ФФОМС на финансовое

обеспечение оказания медицинской помощи больным с онкологическими заболеваниями в соответствии с клиническими рекомендациями (протоколами лечения). Эти средства в составе субвенций должны доводиться до территориальных фондов ОМС для финансирования региональных программ бесплатного оказания медицинской помощи по профилю «онкология».

В 2019 г. в рамках этой программы было выделено 70 млрд руб. для закупки современных препаратов для проведения таргетной и иммунотерапии онкологических заболеваний. Финансирование онкологической программы в ближайшие два года должно быть расширено в два раза (в 2020 г. – до 120 млрд руб., в 2021 г. – до 140 млрд руб.) (табл. 4). В России смертность населения от злокачественных новообразований в 2018 г. составляла 200 случаев на 100 тыс. населения (трудоспособного населения – 77 случаев на 100 тыс.). В соответствии с целевыми показателями федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями» к 2024 г. смертность должна снизиться до 185 случаев на 100 тыс. населения.

Помимо онкологической программы увеличение расходов федерального бюджета на лекарственное обеспечение было связано и с другими программами.

С 2019 г. в федеральную программу лекарственного обеспечения высокотратных нозологий (ВЗН) были включены закупки специфических препаратов для лечения пяти редких заболеваний (гемолитико-уремический синдром, юношеский артрит с системным началом, мукополисахаридоз I, II и VI типов). Дополнительно на финансирование закупок орфанных препаратов было выделено 10 млрд руб., и финансирование программы в 2019 г. составило 55,7 млрд руб.

В перечень нозологий с 2020 г. были включены еще два орфанных заболевания: апластическая анемия неуточненная и наследственный дефицит факторов II (фибриногена), VII (лабильного), X (Стюарта – Прауэра),

²³ Постановление правительства от 03.04.2020 №2431.

²⁴ <https://vademec.ru/news/2020/04/03/za-rabotu-federalnykh-medtsentrov-po-oms-zaplatit-86-y-region->

ТАБЛИЦА 4. Расходы (утвержденные и исполненные) на лекарственное обеспечение из федерального бюджета

	2019				2020		2021		2022	
	Утверждено* млн руб.	Исполнено млн руб.	% к утв. 2019	% к исп. 2018	Утверждено млн руб.	% к утв. 2019	Утверждено млн руб.	% к утв. 2020	Утверждено млн руб.	% к утв. 2021
Онкология*	70 000,0	70 000,0	100,0		120 000,0	171,4	140 000,0	116,7	140 000,0	100,0
ВЗН и НКПП	78 758,0	78 758,0	100,0	132,4	84 351,1	107,1	86 868,2	103,0	89 503,7	103,0
Субвенции регионам ОНЛС*	35 522,0	35 202,9	99,1	104,2%	37 757,3	106,3	37 757,3	100,0	37 757,3	100,0
Иные межбюджетные трансферты регионам*	13 669,9	13 587,3	99,4	88,2	13 645,7	99,8	13 645,7	100,0	13 645,7	100,0
ВИЧ/гепатит В и С	23 774,9	23 774,9	100,0	109,0	27 332,1	115,0	29 538,2	108,1	29 538,2	100,0
Туберкулез с МЛУ	3861,5	3259,1	84,4	106,4	5461,8	141,4	3266,2	59,8	3266,2	100,0
Пневмококковая инфекция ^{1*}	222,1	209,1	94,1		26,7	12,0	26,7	99,9	26,7	100,0
Профилактика СС ^{2*}					10 150,0	0,0	10 150,0	100,0	10 150,0	100,0
Итого:	225 808,4	224 791,3	99,5	168,3	298 724,6	132,3	321 252,2	107,5	323 887,8	100,8

* Межбюджетные трансферты.

¹ Распределение иных межбюджетных трансфертов на проведение вакцинации против пневмококковой инфекции граждан старше трудоспособного возраста из групп риска, проживающих в организациях социального обслуживания, бюджетам субъектов РФ.

² Обеспечение профилактики развития сердечно-сосудистых заболеваний и сердечно-сосудистых осложнений у пациентов высокого риска, находящихся на диспансерном наблюдении (межбюджетные трансферты).

Источник: Анализ проведен на основе данных Федерального казначейства за 2019 г. Федерального закона от 02.12.2019 № 380-ФЗ (ред. от 18.03.2020) «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».

что потребовало дополнительно 2 млрд руб. Общее финансирование программы ВЗН из федерального бюджета на 2020 г. запланировано в объеме 61,82 млрд руб., что на 11% больше, чем расходы на программу в 2019 г. В составе полномочий бюджетов субъектов Федерации осталось лекарственное обеспечение еще 19 редких заболеваний²⁵. Ранее обсуждались перспективы передачи полномочий на федеральный уровень по всему перечню этих заболеваний, но в силу экономических причин в ближайшие годы это маловероятно.

Финансирование закупок для Национального календаря профилактических прививок (НКПП) на

2020 г. запланировано в объеме 22,54 млрд руб. В течение длительного периода перечень инфекций, включенных в НКПП, не расширялся, изменения касались только контингента вакцинируемых и возможности использования комбинированных вакцин. В отличие от западных стран, в России в НКПП не входят вакцины для профилактики ротавирусной инфекции, ветряной оспы, вируса папилломы человека, менингококковой инфекции. Планы о включении этих вакцин в НКПП уже несколько раз были близки к реализации, но всякий раз откладывались. Согласно проекту стратегии по развитию иммунопрофилактики инфекционных болезней эти инфекции собираются последовательно ввести в календарь в 2022–2025 гг., но при этом увязывают этот процесс с организацией производства вакцин на территории России.

В утвержденном законе о трехлетнем бюджете²⁶ и в сводной бюджетной росписи расходы по ВЗН и НКПП сведены в одну статью. Расходы по этой статье на 2020 г. утверждены в объеме 84,35 млрд руб., что только на 7% больше, чем бюджет 2019 г. (табл. 4). В дальнейшем увеличение расходов планируется на уровне 3% в год. В связи с эпидемией COVID-19 в случае разработки эффективных вакцин значительные объемы финансирования из федерального бюджета должны быть выделены на проведение массовой вакцинации населения. Межбюджетные трансферты регионам на реализацию полномочий в области лекарственного обеспечения в перспективе трех лет запланированы на уровне бюджета

²⁵ Перечень жизнеугрожающих и хронических прогрессирующих редких (орфанных) заболеваний, приводящих к сокращению продолжительности жизни граждан или их инвалидности.

²⁶ Федеральный закон от 02.12.2019 № 380-ФЗ (ред. от 18.03.2020) «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».

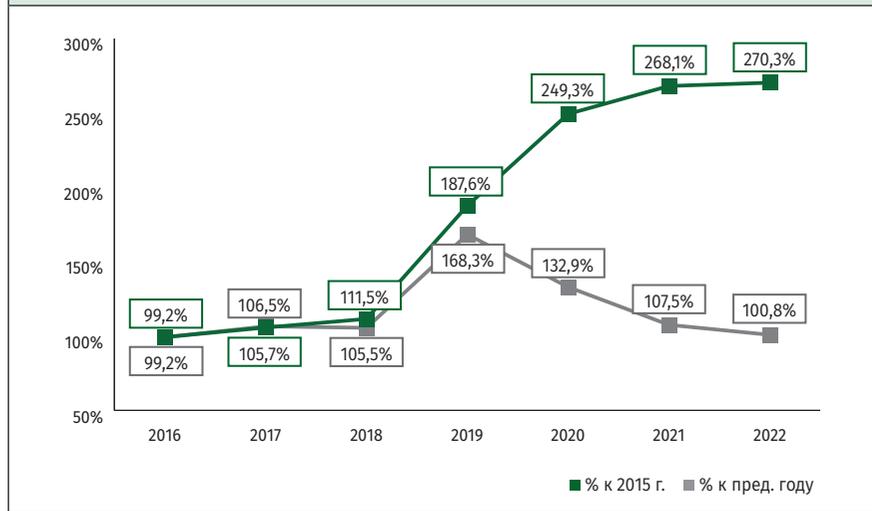
2019 г. (табл. 4). Субвенции регионам на оказание отдельным категориям граждан социальной услуги по лекарственному обеспечению и пр. (ОНЛС) утверждены в размере 37,76 млрд руб., что на 6% больше бюджета 2019 г.

В 2019 г. в результате изменения бюджетной классификации в федеральном бюджете появилась ведомственная целевая программа (ВЦП) «Обеспечение отдельных категорий граждан лекарственными препаратами в амбулаторных условиях», в которую вошли программы ВЗН и иммунопрофилактики, субвенции и иные трансферты регионам, а также лекарственное обеспечение населения закрытых административно-территориальных образований учреждениями здравоохранения ФМБА. Общий утвержденный бюджет этой ВЦП на 2020 г. составляет 136,24 млрд руб., что на 6% больше, чем в 2019 г. В последующие два года увеличение расходов по ВЦП запланировано в пределах 2% в год.

По ВЦП «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями» в части лечения туберкулеза с множественной лекарственной устойчивостью (МЛУ) в 2020 г. запланирован рост расходов на 41%, в последующие годы – их сокращение до уровня исполнения бюджета в 2019 г. (табл. 4). В России наблюдается снижение заболеваемости туберкулезом в последние пять лет в среднем на 6,7% в год, но, по версии ВОЗ, страна все еще входит в группу стран с высоким уровнем заболеваемости и смертности (соответственно 44,4 и 5,9 случая на 100 тыс. населения в 2018 г.). Проблему составляет заболеваемость туберкулезом с МЛУ, на долю которого, по данным ВОЗ, приходится более четверти новых и повторных случаев заболеваемости в Европейском регионе. Туберкулез является также основным сопутствующим заболеванием и причиной смерти у ВИЧ-инфицированных.

По программе лечения ВИЧ-инфицированных, в том числе с гепатитом В и С, на 2020 г. и 2021 г. запланировано увеличение расходов соответственно на 15% и 8% (табл. 5). По дан-

РИСУНОК 3. Динамика расходов на лекарственное обеспечение из федерального бюджета (2016–2019 гг. – исполнение бюджета, 2020–2022 гг. – утвержденный бюджет)



ным Роспотребнадзора²⁷, по состоянию на 31 декабря 2019 г. в России проживало 1069 тыс. человек с диагнозом «ВИЧ-инфекция». В 2019 г. получали антиретровирусную терапию 535 тыс. пациентов. Охват лечением составил 48,5% от числа лиц с диагнозом «ВИЧ-инфекция» и 68,9% от числа лиц, состоявших на диспансерном учете. Однако согласно программе ЮНЭЙДС, контроль над распространением инфекции достигается в том случае, когда 90% инфицированных поставлен диагноз, 90% диагностированных получают антиретровирусную терапию и в 90% случаев при лечении наблюдается вирусная супрессия.

В связи с тем, что часть антиретровирусных препаратов, в силу механизма их действия, должны быть эффективны при COVID-19 (прежде всего лопинавир + ритонавир), их продажи в 2020 г. увеличатся в разы. Понятно, что в основном закупки будут осуществляться на региональном уровне, но вполне вероятно, что на каком-то этапе они будут централизованы на федеральном уровне в дополнение к закупкам по программе лечения ВИЧ/гепатит В и С.

Начиная с 2020 г. перечень программ, финансируемых из федерального

бюджета, расширится за счет межбюджетных трансфертов регионам на реализацию программы профилактики развития сердечно-сосудистых заболеваний и сердечно-сосудистых осложнений у пациентов высокого риска, находящихся на диспансерном наблюдении (в том числе после перенесенных оперативных вмешательств). Пилотная программа с участием ряда регионов рассчитана на три года. Утвержденное ежегодное финансирование составляет по 10,15 млрд руб. Минздравом утвержден перечень из 23 лекарственных препаратов, включенных в эту программу. В 2020 г. закупки будут проводиться на региональном уровне по общим правилам №44-ФЗ, в дальнейшем, как сообщали чиновники, возможно изменение используемой схемы. Смертность от сердечно-сосудистых заболеваний в 2018 г. на 100 тыс. населения составляла 583,1.

В соответствии с целевыми показателями к 2024 г. смертность от болезней системы кровообращения должна быть снижена до 450 случаев на 100 тыс. населения.

В 2020 г. утвержденные расходы из федерального бюджета составили 298,72 млрд руб., что на 32% больше, чем в 2019 г. (табл. 4). По сравнению с 2015 г. объемы финансирования в абсолютном выражении уве-

²⁷ <http://www.hivrussia.info/wp-content/uploads/2020/02/VICH-infektsiya-v-Rossijskoj-Federatsii-na-31.12.2019.pdf>.

личились в 2,7 раза (рис. 3). В принятом трехлетнем бюджете дальнейший рост финансирования – на 7,5% в 2021 г. определяется увеличением финансирования онкологической программы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, необходимо отметить, что 2019 г. был достаточно благоприятным для системы здравоохранения и сферы лекарственного обеспечения, если иметь в виду динамику объемов финансирования из бюджетных источников и системы ОМС. В значительной степени это определялось началом реализации нацпроекта «Здравоохранение», но не только. Расходы на здравоохранение в реальном выражении превысили уровень 2012 г., когда они достигли своего максимума в период после кризиса 2008–2009 гг. Расходы федерального бюджета на лекарственное обеспечение выросли более чем в 1,5 раза по отношению к периоду бюджетной консолидации.

В 2020 г. в отношении всех расходов на здравоохранение, если судить по госпрограмме, планировался рост на 10%. В утвержденном федеральном бюджете на 2020 г. по сравнению с предыдущим годом расходы на здравоохранение увеличены на 40%, на программы лекарственного обеспечения – на 32%. Перечень реализуемых программ был расширен за счет пилотного проекта по обеспечению пациентов с высокими рисками сердечно-сосудистых осложнений. В программу высокозатратных нозологий включены обязательства по лекарственному обеспечению еще двух орфанных заболеваний. Дальнейшее расширение охвата современными методами лечения предполагалось в рамках онкологической программы.

Встает вопрос, изменится ли финансирование сферы здравоохранения и лекарственного обеспечения в условиях развивающейся эпидемии коронавируса и экономического кризиса. Попробуем высказать по этому поводу некоторые соображения.

Поскольку на медицину пришелся основной удар, связанный с эпидеми-

ей, то можно не сомневаться, что расходы на здравоохранение в 2020 г. и последующие годы будут только возрастать. Ситуация вскрыла очевидные проблемы в системе здравоохранения (и российского, и в мировом масштабе), которые потребуют концентрации усилий не только в связи с необходимостью справиться с эпидемией коронавируса, но и в условиях меняющихся представлений об угрозах и вызовах, стоящих перед современным обществом.

В ситуации вынужденного сокращения бюджетных расходов (если не в этом, то, вполне вероятно, уже в следующем году) здравоохранение, по-видимому, не пострадает. В то же время совершенно естественно, что произойдет перераспределение ресурсов, которые в первую очередь будут направлены в сферу профилактики, диагностики и лечения больных с коронавирусной инфекцией, включая обеспечение медицинскими изделиями, медицинским оборудованием, лекарственными средствами.

В части расходов на лекарственные средства значительный рост финансирования потребуют препараты, используемые для лечения инфицированных больных в госпитальных условиях. Помимо стационарных больных, проходящих лечение в рамках ОМС, пациенты с легкой формой заболевания будут преимущественно оставаться дома, и вполне вероятно, что в конечном итоге их медикаментозное лечение также будет отнесено к возмещаемой сфере (т.е. оплачено из средств ОМС или бюджетных источников).

В силу ограничений плановых госпитализаций на период карантина потребность в лекарственных препаратах, используемых в лечении стационарных больных по профилю других заболеваний, может сократиться. Но в целом финансирование медикаментозного лечения из средств ОМС в 2020 г. скорее увеличится. Сокращение формальных процедур в сфере госзакупок для борьбы с инфекцией (разрешение закупок у единственного поставщика) должно повысить оперативность и адекват-

ность закупок лекарственных препаратов исходя из быстроменяющейся конъюнктуры.

В этом плане особенно важным становится своевременное обеспечение доступности для клинической практики лекарственных препаратов, эффективность которых против COVID-19 будет доказана в доклинических и клинических исследованиях. Для того чтобы новые разработки быстро попадали на российский рынок, были введены особые условия регистрации препаратов для лечения и профилактики заболеваний, представляющих опасность для окружающих²⁸. Для препаратов, имеющих регистрацию в России, предусмотрены послабления при внесении изменений в регистрационное досье, что особенно актуально в условиях сбоя в цепочках поставок, которые произошли в фармацевтической отрасли.

Приоритетным направлением концентрации ресурсов в ближайшие годы будут закупки вакцин против COVID-19 (если таковые появятся) для проведения кампаний вакцинации в национальном масштабе.

Действующие в настоящее время федеральные программы лекарственного обеспечения в среднесрочном периоде должны сохраниться в полном объеме, но дальнейшего их расширения, например, в сторону более широкого охвата орфанных заболеваний, по-видимому, не произойдет. Данная категория больных, требующих особенно дорогостоящего лечения, вновь станет наиболее уязвимой. Представляется, что в современной ситуации становится достаточно близкой перспективой введение лекарственного страхования. Для этого складываются объективные предпосылки социально-экономического характера. В условиях резкого снижения доходов населения и увеличения числа граждан, живущих за чертой бедности, создание системы общедоступного лекарственного обеспечения на амбулаторном этапе лечения является необходимой мерой для сохранения жизни и здоровья людей.



²⁸ Постановление правительства от 03.04.2020 № 441.

Демографическая ситуация

В 2019 г. в России ускорилась естественная убыль населения, обусловленная сокращением рождаемости. Численность населения на начало 2020 г. сократилась до 146,75 млн чел. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении увеличилась до 73,34 лет (табл. 1).

В России в 2011–2015 гг. наблюдался естественный прирост населения за счет снижения смертности и повышения рождаемости. Однако начиная с 2016 г. коэффициент рождаемости начал сокращаться, а в 2017 г. он впервые оказался ниже коэффициента смертности, что ознаменовало начало периода естественной убыли населения. В 2019 г. естественная убыль населения в России составила 317,2 тыс. человек, что на 41% больше, чем в 2018 г. Причиной возросшей убыли населения является снижение коэффициента рождаемости, в то время как коэффициент смертности снизился по сравнению

с предыдущим годом. В 2019 г. родилось 148,1 тыс. человек, умерло 179,8 тыс. человек, что соответственно на 7,7% и 1,7% меньше, чем в предыдущем году. Снижение рождаемости было зафиксировано в 80 субъектах Федерации.

Тенденция к снижению рождаемости объясняется сокращением числа женщин репродуктивного возраста, родившихся в 1990-е гг. Немаловажную роль в этом играет также снижение доходов населения, которое произошло после 2013 г. и так и не восстановилось. Миграционный приток в 2019 г. не компенсировал естественную

убыль, и численность населения на начало 2020 г. сократилась до 146,75 млн человек (табл. 1).

Показатели младенческой смертности на конец апреля не были опубликованы Росстатом. Однако в отчетах официальных лиц прозвучало, что по итогам 10 месяцев 2019 г. младенческая смертность достигла минимального уровня за всю историю.

Показатели смертности в трудоспособном возрасте на 100 тыс. населения как в целом, так и по отдельным причинам смерти в 2019 г. показали отрицательную динамику по сравнению с предыдущим годом (рис. 1). Исключение составил коэффициент смертности от болезней органов пищеварения, который вырос на 2,3%. Показатели общей смертности населения России на момент написания материала опубликованы не были.

ТАБЛИЦА 1. Динамика демографических показателей

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Численность населения на конец года, млн чел.	142,9	142,9	143,0	143,3	143,7	146,3	146,5	146,8	146,9	146,8	146,7*
Показатели естественного движения населения на 1000 чел.:											
родившихся	12,3	12,5	12,6	13,3	13,2	13,3	13,3	12,9	11,5	10,9	10,1
умерших	14,1	14,2	13,5	13,3	13,0	13,1	13,0	12,9	12,4	12,5	12,3
естественный прирост/убыль (-) населения	-1,8	-1,7	0,9	0,0	0,2	0,2	0,3	0,0	-0,9	-1,6	-2,2
Младенческая смертность на 1000 родившихся	8,1	7,5	7,4	8,6	8,2	7,4	6,5	6,0	5,5	5,1	
Из общей численности населения на начало года, млн чел.:**											
моложе трудоспособного возраста	22,8	23,1	23,2	23,6	24,1	24,7	25,7	26,4	26,9	27,5	
в трудоспособном возрасте	89,3	88,0	87,8	87,1	86,1	85,2	85,4	84,2	83,2	82,3	
старше трудоспособного возраста	30,5	31,7	31,8	32,4	33,1	33,8	35,2	36,0	36,7	37,4	
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, число лет:											
все население	68,78	68,94	69,83	70,24	70,76	70,93	71,39	71,87	72,70	72,76	73,34
мужчины	62,87	63,09	64,04	64,56	65,13	65,29	65,92	66,50	67,51	67,59	
женщины	74,79	74,88	75,61	75,86	76,30	76,49	76,71	77,06	77,64	77,76	

Примечание. Показатели 2008–2010 гг. пересчитаны в соответствии с результатами Всероссийской переписи населения 2010 г.; начиная с 2014 г. – данные с учетом Республики Крым и города Севастополя.

* Предварительные данные.

** Данные без учета изменений пенсионного возраста.

Источник: Росстат.



* Мужчины 16–59 лет, женщины 16–54 лет.

Источник: Росстат. <https://www.gks.ru/folder/12781>.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в 2019 г. всего населения выросла более чем на год и составила 73,34 года (табл. 1). Показатели ожидаемой продолжительности жизни у мужчин и женщин, а также динамика численности населения в разрезе возрастных групп за 2019 г. также не были опубликованы на конец апреля.

В настоящее время демографические проблемы России связаны, прежде всего, с низкой рождаемостью и высоким уровнем смертности у мужчин в трудоспособном возрасте. Разрыв в ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин составляет более 10 лет, что является одним из наиболее высоких показателей в мире.

Решить основные демографические проблемы и проблемы здоровья населения России призваны национальные проекты «Демография» и «Здравоохранение».

В соответствии с паспортом нацпроекта «Демография», суммарный коэффициент рождаемости (число

родившихся детей на одну женщину в детородном возрасте) к 2024 г. должен достигнуть 1,7. В соответствии с данными Росстата¹, в 2018 г. он составил 1,58 (ниже запланированного на этот год показателя – 1,6). Нацпроектом «Здравоохранение» поставлены цели снижения к 2024 г. смертности населения в трудоспособном возрасте до 350 случаев на 100 тыс. человек, смертности всего населения от болезней системы кровообращения – до 450 случаев на 100 тыс., от онкологических заболеваний – до 185 случаев на 100 тыс., младенческой смертности – до 4,5 случая на 1 тыс. родившихся детей.

Младенческая смертность снижается опережающими темпами: в 2018 г. смертность на 1 тыс. родившихся детей составила 5,1 случая, что существенно ниже целевого уровня, установленного на этот год паспортом нацпроекта (5,5).

В 2018 г. коэффициент общей смертности от онкологических

заболеваний составил 200 случаев на 100 тыс. человек, что приближается к целевому показателю – 199,9. В то же время коэффициент смертности от болезней системы кровообращения составил 583,1 случая на 100 тыс. населения при целевом показателе – 565².

Медленно снижается также смертность в трудоспособном возрасте: в 2019 г. коэффициент смертности составил 466,9 случая на 100 тыс. человек (рис. 1) при 437 случаях, фигурирующих на этот год в паспорте нацпроекта.

В соответствии с долгосрочным демографическим прогнозом, опубликованным Росстатом 26.03.2020 г.³, естественная убыль населения продлится вплоть до 2036 г. при всех трех разработанных сценариях. В базовом варианте прогноза в результате значительного замещения естественной убыли миграционным притоком численность населения к 2036 г. сократится до 143 млн человек.

¹Здравоохранение в России. 2019. Стат.сб. Росстат. М., 2019. 170 с.

²Ibid.

³<https://www.gks.ru/folder/12781>.

Мировой рынок

Согласно данным IQVIA¹, продажи лекарств в глобальном масштабе по итогам 2019 г. составили 1250,4 млрд долл. (без учета скидок и бонусов). В период 2014–2019 гг. среднегодовые темпы роста продаж составили 4,7%. В следующие пять лет расходы на лекарства, согласно прогнозам, будут увеличиваться на 3–6% в год и в 2024 г. составят 1570–1600 млрд долл. Несмотря на то, что pharmerging рынки вносят основной вклад в рост рынка в натуральном выражении, уровень потребления лекарств на душу населения в таких странах, как Индия, Китай, Мексика, остается низким.

IQVIA Institute провел оценку динамики объема мирового фармацевтического рынка, выраженного в поддерживающих суточных дозах (Defined Daily Dose / DDD) (табл. 1). По результатам 2019 г. объем потребления лекарственных препаратов в глобальном масштабе составил 1822 млрд DDD. В течение 2015–2019 гг. среднегодовые темпы роста потребления по сравнению с предыдущим пятилетним периодом замедлились с 4,3% до 3,0%.

¹Global Medicine Spending and Usage Trends: Outlook to 2024. IQVIA Institute. March. 2020. 26 p. <https://www.iqvia.com/insights/the-iqvia-institute/reports/global-medicine-spending-and-usage-trends>.

Pharmerging² рынки в 2019 г. составили около половины всего глобального рынка в DDD, и именно эти страны с их большим населением, рост которого продолжается, вносят основной вклад в позитивную динамику мирового рынка в натуральном выражении (табл. 1).

Десять наиболее крупных рынков развитых стран³ в 2015–2019 гг. ускорили темпы роста в DDD по срав-

²Pharmerging markets, согласно методике QuintilesIMS Institute, включают рынки 21 страны мира, где ВВП на душу населения менее 30 тыс. долл. и где расходы на лекарства в перспективе пяти лет должны вырасти не менее чем на 1 млрд долл.

³Здесь и далее имеется в виду перечень 10 развитых стран, представленный в табл. 2.

нению с предыдущим пятилетием, что обусловлено быстрым прогрессом в сфере фармакотерапии хронических заболеваний. В то же время развитые рынки априори являются насыщенными и характеризуются низкими темпами роста по сравнению с pharmerging, в связи с чем их доля в структуре всего мирового фармацевтического рынка в DDD за десять лет сократилась с 43% до 34%.

Проведенный IQVIA Institute анализ показывает, что потребление лекарств на душу населения в DDD в значительной степени коррелирует с уровнем доходов экономики разных стран. Однако на потребление лекарств влияют и другие факторы, в частности особенности системы здравоохранения. Так, среди развитых стран по ВВП в расчете на душу населения лидируют США, однако эта страна находится только на 9-м месте по уровню потребления лекарств (440 DDD на человека), а 1-е место занимает Австралия (707 DDD на человека). Среди pharmerging стран уровень потребления лекарств на душу населения варьируется в широких пределах – от 93 до примерно 550 DDD. Такие страны, как Индия, Китай, Мексика, имеют низкие показатели,



IQVIA (NYSE:IQV) является глобальным поставщиком информации, инновационных технологических решений и клинических исследований,

сфокусированным на использовании данных и научно-го подхода для помощи клиентам в поиске лучших решений для своих пациентов. IQVIA, образованная в результате слияния компаний IMS Health и Quintiles, предлагает широкий спектр решений, которые используют медицинские данные, технологии, аналитику и человеческий потенциал для развития системы здравоохранения. IQVIA позволяет компаниям переосмысливать подходы к исследованиям и коммерциализации, уверенно внедрять инновации и достигать максимального терапевтического результата. Штат компании составляет порядка 55 000 сотрудников более чем в 100 странах, все из которых стремятся реализовать потенциал данных и знаний о человеке. Возможности IQVIA основаны на IQVIA CORE™, что позволяет компании обладать уникальными знаниями,

полученными на пересечении больших данных, передовых технологий и аналитики, использующей обширные отраслевые знания.

IQVIA является глобальным лидером в области защиты персональных данных пациентов. Компания использует широкий спектр технологий, повышающих конфиденциальность, и гарантирует защиту личных данных при анализе информации, которая помогает клиентам принимать решения, основанные на клинической практике. Возможности IQVIA помогают биотехнологическим компаниям, производителям медицинской техники, фармацевтическим компаниям, государственным учреждениям, плательщикам и другим участникам системы здравоохранения использовать глубокие знания о болезнях, поведении людей и научные достижения для внедрения более эффективных методов лечения. Чтобы узнать больше, посетите www.IQVIA.com.

ТАБЛИЦА 1. Мировой фармацевтический рынок в DDD (Defined Daily Doses)

DDD	2009		2005–2009 CAGR	2014		2015–2019 CAGR	2019	
	млрд DDD	%	%	млрд DDD	%	%	млрд DDD	%
Весь мир	1274	100,0%	4,3%	1574	100,0%	3,0%	1822	100,0%
Развитые страны	544	42,7%	0,3%	551	35,0%	2,1%	611	33,5%
Pharmerging	498	39,1%	7,5%	714	45,4%	4,4%	887	48,7%
Прочие страны мира*	232	18,2%	5,9%	309	19,6%	0,9%	323	17,7%

*Здесь и далее: в число прочих вошли страны как с низкими, так и с высокими доходами на душу населения.

Источник: Global Medicine Spending and Usage Trends: Outlook to 2024. IQVIA Institute. March. 2020.

в то время как для России характерен высокий уровень – 552 DDD на человека.

Несмотря на относительно низкий средний уровень потребления лекарств в pharmerging странах, темпы роста этих рынков в DDD в 2015–2019 гг. замедлились по сравнению с предыдущими пятью годами (табл. 1).

Потребление лекарств в DDD растет быстрее, чем темпы роста населения планеты, и это свидетельствует о том, что лекарственная терапия за последнее десятилетие стала доступна более широкому числу людей.

В наибольшей степени рост потребления лекарств в натуральном выражении обеспечивается за счет неинфекционных заболеваний, включая диабет, респираторные, сердечно-сосудистые и другие заболевания, на долю которых приходится более 70% всех причин смерти в глобальном масштабе. Лекарственные препараты для лечения этих болезней составляют 35% в структуре мирового рынка в DDD. Основной объем потребления приходится на препараты для лечения сердечно-сосудистых заболеваний (26%), темпы роста продаж которых в последнее десятилетие составили 4,4% в год.

Потребность в лекарственных препаратах для лечения распространенных неинфекционных заболеваний может быть обеспечена за счет недорогих лекарств, что повышает их вклад в общий рост рынка в натуральном выражении.

В 2019 г. в ценах оптовых поставок без учета скидок и бонусов мировой фармацевтический рынок, согласно данным IQVIA⁴, составил 1250,4 млрд долл. В то же время «чистые» продажи на рынке, в которых учтены скидки и бонусы, в 2019 г. составили 955 млрд долл., т.е. примерно на четверть меньше.

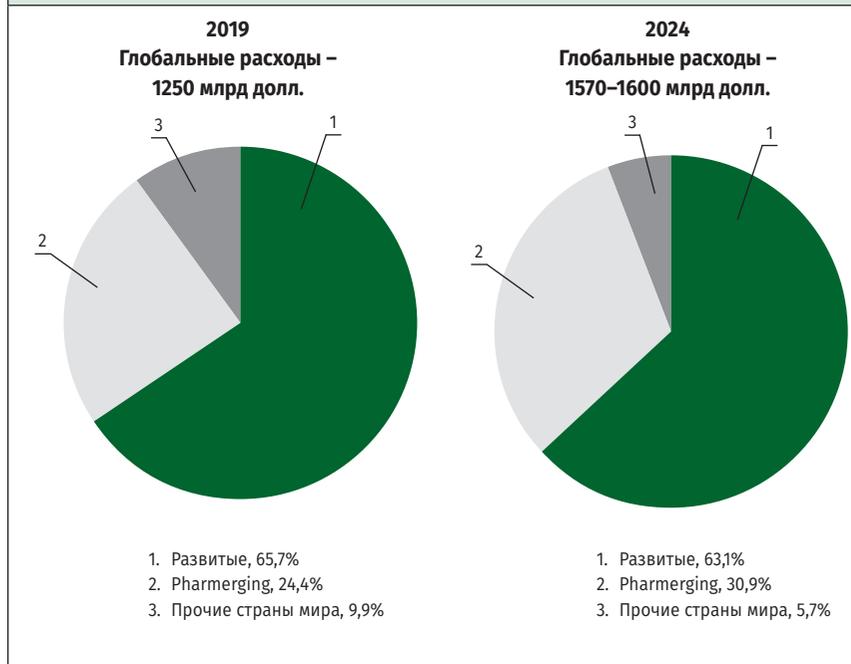
Среднегодовые темпы роста мирового рынка в период 2014–2019 гг. составили 4,7% (табл. 2).

⁴Global Medicine Spending and Usage Trends: Outlook to 2024. IQVIA Institute. March. 2020. 26 p. <https://www.iqvia.com/insights/the-iqvia-institute/reports/global-medicine-spending-and-usage-trends>.

Темпы роста pharmerging рынков в этот период существенно превзошли динамику рынка десяти развитых стран (7% против 3,8%). В перспективе до 2024 г., согласно прогнозам, темпы роста рынка снизятся для всех групп стран, а общий объем мирового рынка достигнет 1570–1600 млрд долл. В силу более низких темпов роста доля развитых стран в структуре мирового рынка к 2024 г. должна сократиться примерно с 66% до 63% (рис. 1).

Тенденция снижения динамики рынка развитых стран в стоимостном выражении определяется долгосрочным трендом потери экс-

РИСУНОК 1. Структура расходов на лекарства по группам стран



Источник: Global Medicine Spending and Usage Trends: Outlook to 2024. IQVIA Institute. March. 2020.

ТАБЛИЦА 2. Расходы на лекарства в лидирующих странах и группах стран

Страны/ группы стран	2019 млрд долл.	CAGR* 2014–2019	2024, млрд долл.	CARG 2020–2024
Весь мир	1250,4	4,7%	1570–1600	3–6%
Развитые страны	821,6	3,8%	985–1015	2–5%
США	510,3	4,3%	605–635	3–6%
Европа 5, в т. ч.:	173,7	4,0%	210–240	3–6%
Германия	52,1	4,9%	65–75	4–7%
Великобритания	28,7	4,5%	37–41	4–7%
Франция	34,9	1,6%	38–42	0–3%
Италия	33,5	5,1%	41–45	3–6%
Испания	24,5	4,0%	30–34	3–6%
Япония	87,0	-0,2%	88–99	(-3)–0%
Канада	22,5	4,6%	26–30	4–7%
Южная Корея	16,1	3,5%	21–25	5–8%
Австралия	12,1	3,5%	13–17	3–6%
Pharmerging	357,7	7,0%	475–505	5–8%
Китай	141,6	6,7%	165–195	5–8%
Бразилия	33,6	9,9%	45–49	6–9%
Индия	22,0	9,5%	31–35	8–11%
Россия	15,6	8,4%	23–27	8–11%
Остальные pharmerging*	145,1	6,2%	195–225	5–8%
Прочие страны мира	71,0	4,8%	85–95	2–5%

* CAGR = Compound Annual Growth Rate (среднегодовые темпы роста).

Примечание: * Алжир, Аргентина, Бангладеш, Чили, Колумбия, Египет, Индонезия, Казахстан, Мексика, Нигерия, Пакистан, Филиппины, Польша, Южная Африка, Саудовская Аравия, Турция, Вьетнам.

** Здесь и далее расходы на лекарства и их динамика представлены в постоянных долларах (т. е. в пересчете при постоянном курсе доллара).

Источник: IQVIA Market Prognosis, Sep 2019; IQVIA Institute, Dec 2019.

ключивности и выведения на рынок воспроизведенных препаратов, который снижает расходы на лекарства. В 2020–2024 гг. рынок развитых стран в связи с прекращением патентной защиты оригинальных брендов потеряет 139 млрд долл. Помимо потери эксклюзивности рост рынка развитых стран в стоимостном выражении замедляется в связи с ценовыми ограничениями. В США многие фармацевтические компании в последнее время взяли на себя обязательства по сдерживанию роста цен на оригинальные препараты⁵. В других развитых странах в 2014–2018 гг. цены на оригинальные бренды из года в год в результа-

те регуляторных требований только сокращались.

Несмотря на тенденцию увеличения роста потребления в DDD (табл. 1), на стоимостные параметры рынка развитых стран в силу ценовых ограничений это не оказывает влияния. Вклад в рост рынка в стоимостном выражении будет внесен исключительно инновационными разработками, число которых, согласно прогнозам, в перспективе пяти лет возрастет (рис. 2).

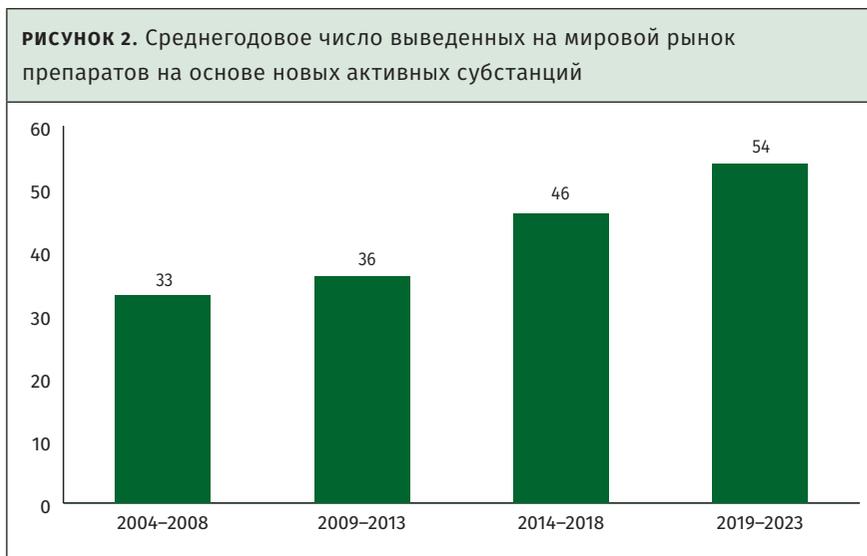
В 2019–2023 гг. прогнозируется в среднем в год лонч 54 препаратов на основе новых молекул, из которых 30% составят новые противоопухолевые препараты, 45% – препараты для лечения орфанных заболеваний⁶. В настоящее время 10%

всех разработок на поздних стадиях составляют биотерапевтические продукты следующего поколения (Next Generation Biotherapeutics), к которым относятся технологии клеточной терапии, генной терапии, регенеративной медицины и др. В период до 2023 г. эта категория продуктов составит 20% всех препаратов, выведенных на рынок, на основе новых активных субстанций.

Продажи оригинальных препаратов в развитых странах за счет выведения на рынок новых оригинальных брендов, согласно прогнозам IQVIA, к 2024 г. увеличатся на 165 млн долл. Разница между увеличением продаж за счет выведения новых брендов и сокращения продаж в результате потери эксклюзивности в период 2020–2024 гг. составляет 26 млн долл. В период 2015–2019 гг. ана-

⁵ The Global Use of Medicine in 2019 and Outlook to 2023. IQVIA Institute. January, 2018. <https://www.iqvia.com/institute/reports/the-global-use-of-medicine-in-2019-and-outlook-to-2023>.

⁶ Ibid.



Источник: IQVIA Institute, Dec 2018.

логичная сумма составила 19 млн долл., т.е. принципиальных изменений в приросте рынка в абсолютных показателях не произойдет. В 2019 г. в структуре рынка развитых стран оригинальные бренды составили 72% всех продаж в стоимостном выражении (табл. 3). Для этих препаратов были характерны высокие темпы роста продаж, которые тем не менее уступали динамике продаж неоригинальных брендов. В 2020–2024 гг. различия в динамике данных категорий препаратов, согласно IQVIA Institute, еще больше усилятся, что будет определяться быстрым увеличением распространения биосимиляров, которые выводятся на рынок под собственными торго-

выми наименованиями⁷. Согласно прогнозам, к 2024 г. доля оригинальных препаратов в структуре рынка развитых стран сократится на 1 п. п. в пользу брендированных биосимиляров.

На pharmerging рынках расширение доступа к лечению лекарственными препаратами будет осуществляться прежде всего за счет брендированных и небрендированных дженериков, которые вместе составляют половину всего рынка (табл. 3). Прогнозируется, что расходы на оригинальные препараты в перспективе пяти лет будут расти с той же скоростью, что и расходы на воспроизведенные препараты,

⁷Ibid.

и их доля в структуре рынка сохранится на уровне 27%.

В глобальном масштабе в 2019 г. примерно 60% всех продаж составили рецептурные оригинальные бренды (рис. 3). На долю дженериков и биоаналогов пришлось примерно 29% (в т.ч. брендированных – 18%), на долю ОТС и прочих категорий – около 12%. К 2024 г., согласно прогнозам, доля оригинальных препаратов сократится более чем на 1 п. п. в пользу брендированных биоаналогов.

В отличие от сердечно-сосудистых и других распространенных инфекционных заболеваний, которые вносят основной вклад в увеличение потребления лекарств в DDD, на стоимостную динамику фармацевтического рынка основное влияние оказывают специализированные препараты⁸. В течение последних десяти лет доля специализированных препаратов в структуре рынка десяти основных развитых стран увеличилась с 23% до 44%. В структуре рынка прочих стран мира, куда IQVIA отнесены страны и с низким, и с высоким уровнем ВВП на душу

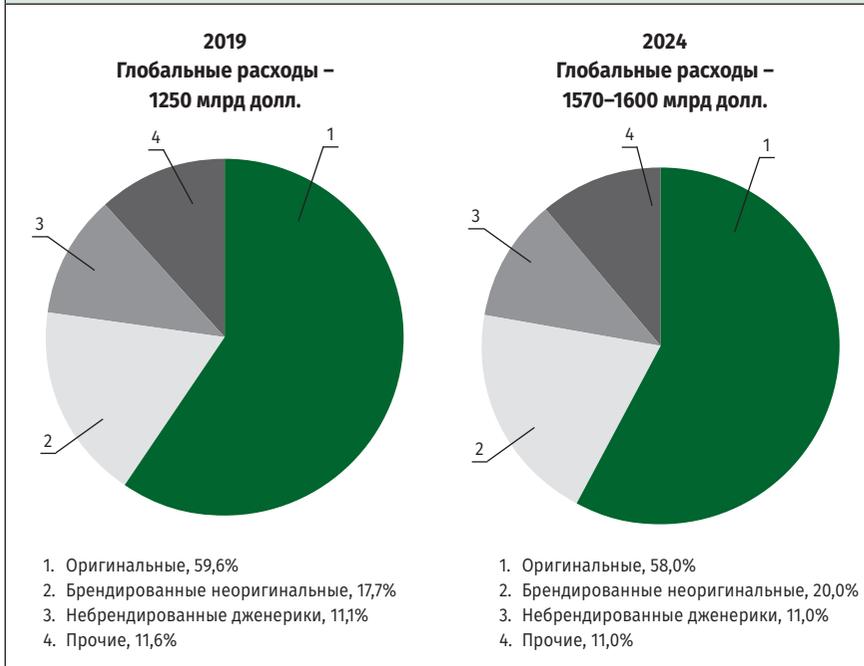
⁸ Под специализированными препаратами в данном контексте понимаются средства, используемые для лечения хронических, редких и генетически обусловленных заболеваний, отвечающие группе признаков: при применении этих лекарств требуется постоянный мониторинг состояния больных, активное участие специалистов в их использовании; как правило, это дорогие препараты инъекционных форм выпуска, требующие особых условий хранения, и т.п. (методологические разъяснения IQVIA).

ТАБЛИЦА 3. Расходы на лекарства, относящиеся к различным категориям, в основных группах стран

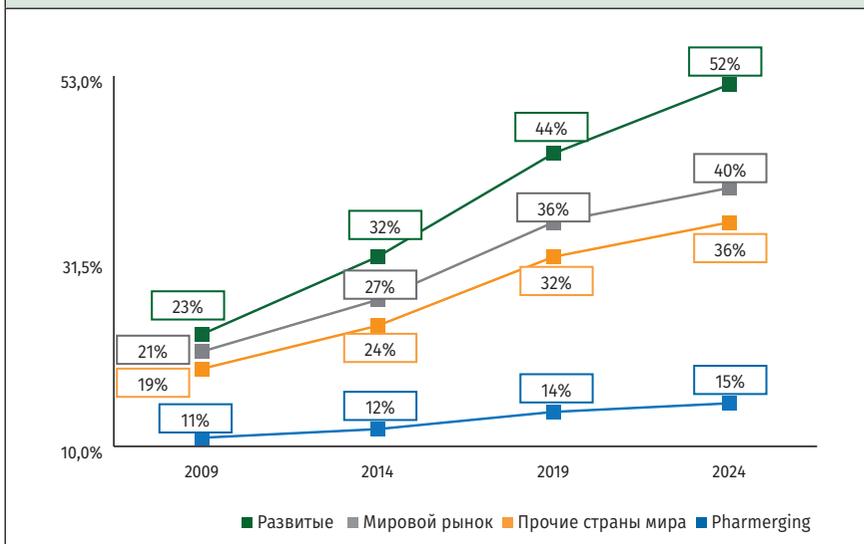
Категории стран	Оригинальные бренды		Брендированные неоригинальные		Небрендированные дженерики		Прочие*		Продажи на мировом рынке	
	Доля от общих продаж 2019, %	CAGR 2015–2019	Доля от общих продаж 2019, %	CAGR 2015–2019	Доля от общих продаж 2019, %	CAGR 2015–2019	Доля от общих продаж 2019, %	CAGR 2015–2019	Продажи, млрд долл. 2019	CAGR 2015–2019
Весь мир	59,6%	6,1%	17,7%	7,3%	11,1%	2,5%	11,6%	4,8%	1250,4	5,7%
Развитые	72,3%	5,8%	9,2%	7,0%	11,3%	-0,1%	7,2%	3,6%	821,6	5,0%
Pharmerging	26,9%	9,9%	37,9%	8,6%	12,0%	11,0%	23,2%	6,2%	304,7	8,6%
Прочие страны мира	55,8%	4,3%	24,2%	3,7%	8,0%	3,5%	12,1%	3,2%	124,1	4,0%

* Прочие: ОТС, вакцины и прочие ЛП.

Источник: IQVIA Market Prognosis, Sep 2019; Innovation Insights, IQVIA Institute, Dec 2019.

РИСУНОК 3. Структура глобальных расходов в зависимости от категории лекарств

Источник: IQVIA Market Prognosis, Sep 2019; Innovation Insights, IQVIA Institute, Dec 2019.

РИСУНОК 4. Доля специализированных препаратов в структуре рынка основных групп стран

Источник: IQVIA Market Prognosis, Sep 2019; IQVIA Institute, Dec 2019.

населения, доля этой категории препаратов также велика – 32% по итогам 2019 г.

В структуре самого сегмента специализированных препаратов на рынке развитых стран 29,5% приходится на долю противоопу-

холевых препаратов, 17,3% – препаратов для лечения аутоиммунных заболеваний, 8,3% – для лечения ВИЧ-инфекции, 7,4% – иммунологических препаратов, 3,4% – для лечения гепатита С и т.д. Значительную часть в структуре

продаж специализированных препаратов составляют средства для лечения орфанных заболеваний. Данная категория лекарств привлекает компании из-за относительно низкого уровня конкуренции. Однако административные требования к подтверждению необходимости лечения конкретных пациентов новыми препаратами все время усиливаются, при этом стоимость лечения ограничивается. Поскольку число больных, которым предназначены новые препараты, часто является небольшим, то финансовые риски компаний-оригинаторов возрастают.

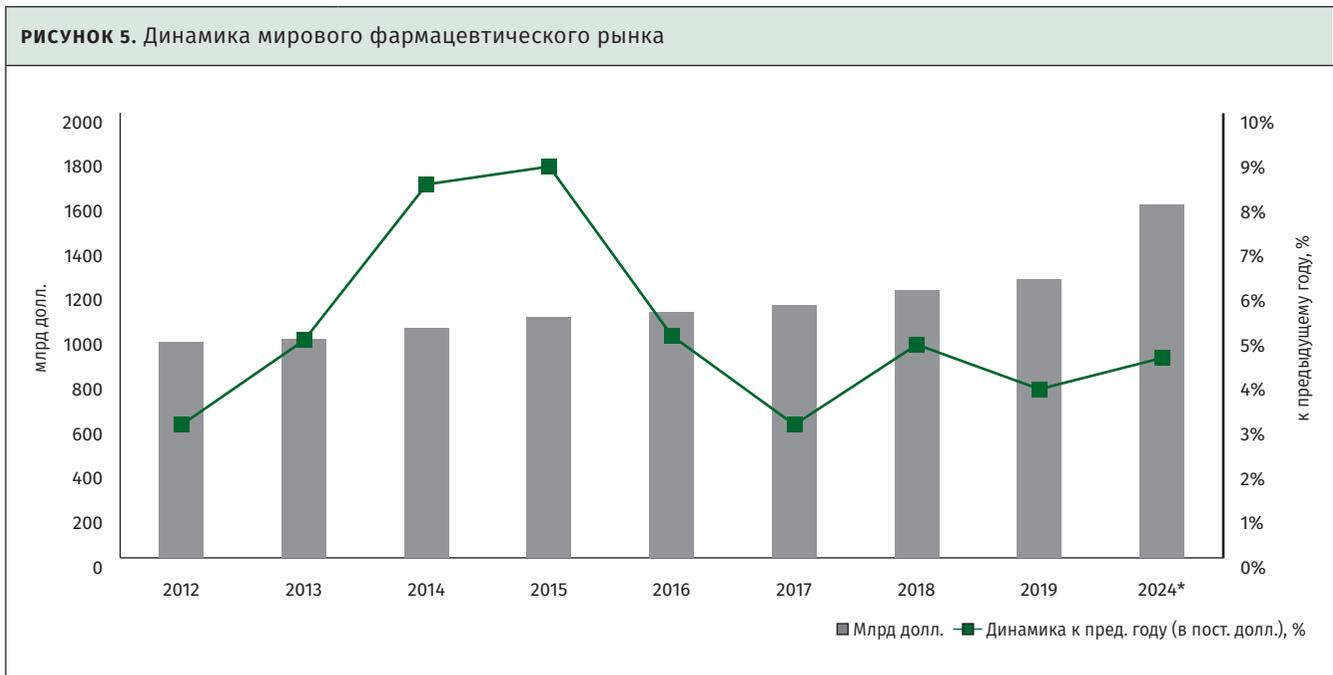
В отличие от рынка развитых стран, в структуре pharmerging рынков по состоянию на 2019 г. на долю специализированных препаратов пришлось только 14% (рис. 4). Но и здесь темпы роста продаж этих препаратов превосходят общую динамику рынка.

На всем мировом фармацевтическом рынке, согласно прогнозам IQVIA, доля специализированных препаратов с 2019 г. по 2024 г. увеличится с 36% до 40% (рис. 4).

Прогноз развития мирового рынка, представленный IQVIA в марте 2020 г. и нашедший отражение в данном материале, еще не учитывает рецессию мировой экономики в результате пандемии COVID-19. В то же время в одном из сценариев прогноза наверняка было учтено возможное снижение темпов роста мировой экономики. Уже по итогам 2019 г., согласно данным МВФ, наблюдалось значительное замедление экономического роста – до 2,9%, что явилось наиболее низким показателем со времен мирового экономического кризиса 2008–2009 гг. В тот кризис по итогам 2008 г. было зафиксировано резкое замедление мировой экономики до 1,8%, а в 2009 г. – ее спад на 1,7%.

В апрельском прогнозе МВФ⁹ в соответствии с базовым сценарием, предполагающим затухание эпидемии во второй половине года

⁹ <file:///C:/Users/elena/Downloads/text.pdf>.



* Прогноз.

Источник: IMS Health / Quintiles/IQVIA, в т. ч. IQVIA Institute. January, 2018; IQVIA Institute, March 2020.

и постепенное снятие карантинных мер, по итогам 2020 г. ожидается сокращение мировой экономики на 3%. Это является наиболее резким падением в мирное время со времен Великой депрессии. В 2021 г. в базовом сценарии МВФ прогнозируется восстановительный рост, однако не всем странам удастся достигнуть за год докризисного уровня ВВП.

Если обратиться к динамике глобального фармацевтического рынка в прошлый мировой экономический кризис, можно увидеть, что замед-

ление темпов его роста пришлось на период восстановительного роста экономики (рис. 5). Далее после значительного ускорения стоимостной динамики рынка в 2014–2015 гг., вызванного прорывными инновациями в сфере лечения вирусного гепатита С, в последующий период темпы роста мирового рынка установились на относительно низком уровне.

Можно прогнозировать, что в 2020 г. темпы роста мирового рынка возрастут, но далее на фоне проблем с экономикой и еще более значительным давлением на цены,

которое будут испытывать фармацевтические компании, динамика мирового фармацевтического рынка будет соответствовать скорее нижнему уровню диапазона темпов роста, прогнозируемого IQVIA. Важно также отметить, что после периода, когда в качестве драйверов рынка в DDD выступали лекарственные препараты для лечения неинфекционных заболеваний, в новой ситуации эту роль будут выполнять также препараты для лечения и профилактики новой коронавирусной инфекции.



Е.О. ТРОФИМОВА, д. фарм. н., профессор, Санкт-Петербургский государственный химико-фармацевтический университет
М.Н. ДЕНИСОВА, д. фарм. н., доцент, Сеченовский Университет

Российская фармацевтическая промышленность

ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА

В 2019 г. российские фармацевтические компании продемонстрировали высокие темпы роста производства, существенно превосходящие динамику всей обрабатывающей промышленности. Согласно данным компании IQVIA, продажи отечественных препаратов в 2019 г. составили 3,1 млрд упак. на сумму 388,7 млрд руб. в ценах оптовых поставок. После трехлетнего периода замедления динамики в 2019 г. произошло быстрое ускорение темпов роста продаж российской продукции в стоимостном выражении (с +4,9% до +15,8%) и ослабление отрицательной динамики натуральных показателей (с -4,2% до -2,1%). Основным вклад в рост продаж был получен за счет сегмента госзакупок, который составил 42% от всего объема продаж российской продукции в стоимостном выражении.

ДИНАМИКА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

В 2019 г. в России по сравнению с предыдущим годом произошло замедление роста промышленного производства – с 2,9% до 2,4% (табл. 1). Обрабатывающая отрасль показала снижение динамики с 2,6% до 2,3%. Рост был характерен

для пищевой, химической и металлургической отраслей, отрицательную динамику показала машиностроительная отрасль¹.

В отличие от большинства других отраслей промышленности, про-

¹ Картина экономики. Январь 2020. Министерство экономического развития РФ. 23 января 2020 г. https://economy.gov.ru/material/file/8527efa3295b5b90e75eeb0dfa71de5e/200123_.pdf.

изводство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, в 2019 г. продемонстрировало активную положительную динамику: индекс производства² вырос почти на 20% (табл. 1). Высокие темпы роста были характерны как для производства фармацевтических субстанций, так и для конечной продукции.

В течение последних лет (впрочем, как и ранее) можно было наблюдать значительные колебания в динамике фармацевтического производства, которые были вызваны преимущественно регуляторными факторами. Так, высокие темпы роста производства в 2019 г. во многом объясняются стремлением компаний создать запасы фармацевтической продукции

² Сводный индекс производства характеризует совокупные изменения всех видов продукции и отражает изменение создаваемой в процессе производства стоимости в результате изменения только физического объема производимой продукции.

ТАБЛИЦА 1. Индексы производства (% к предыдущему году)

Код по ОКВЭД2	Наименование вида деятельности	2014	2015	2016	2017	2018	2019
BCDE	Промышленное производство (промышленность)	102,5	99,2	102,2	102,1	102,9	102,4
С	Обрабатывающие производства	103,2	98,7	102,6	102,5	102,6	102,3
21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	94,6	108,5	127,5	112,7	108,2	119,6
21.1	Производство фармацевтических субстанций	99,5	106,3	160,5	121,4	121,8	122,0
21.2	Производство лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях	94,0	109,3	117,2	107,6	98,8	119,2

перед планируемым введением обязательной маркировки³. Среднегодовые показатели отраслевого индекса производства в 2014–2019 гг. составили 3%, что характеризует среднегодовые темпы импортозамещения. На момент написания данного материала Минпромторг еще не опубликовал отчетный доклад по результатам деятельности за 2019 г. В докладе предыдущего года⁴ приводятся данные об объемах фармацевтического производства в фактических ценах без НДС, которые свидетельствуют о том, что наиболее высокие темпы роста объемов производства в стоимостном выражении были характерны для 2015–2016 гг. (в среднем 25%) (табл. 2). В 2017–2018 гг. темпы роста снизились до примерно 3%. Министерство ожидало, что в 2019 г. фармацевтическое производство в фактических ценах вырастет еще меньше. Очевидно, столь сдержанные прогнозы были связаны с тем, что компании-производители на российском рынке, вне зависимости от их происхождения, испытывают все последние годы значительное давление на цены как со стороны госрегулирования, так и со стороны платежеспособного спроса. В то же время в 2019 г. производство лекарственных препаратов, как следовало из выступлений представителей Минпромторга⁵, увеличилось более чем на 26%. Аналогичные показатели динамики по отгруженной продукции приводит также

RNC Pharma⁶. По данным этой компании, объем отгруженной продукции в 2019 г. составил 425,3 млрд руб. в фактических ценах без НДС. Достигнутые показатели являются рекордными за последние годы и объясняются как активными процессами импортозамещения дорогостоящих препаратов, так и созданием товарных запасов в связи с перспективой введения обязательной маркировки.

Высокие темпы роста производства конечной продукции сопровождались значительным увеличением объемов импортируемых фармацевтических субстанций по отношению к предыдущему году (+10,2% в тоннах и +36,3% в рублях с учетом таможенной очистки, с НДС)⁷. Объем поставок составил 132 млрд руб. Начиная с 2016 г. высокие темпы роста были характерны также для производства субстанций внутри страны (табл. 1). Однако доля отечественных субстанций в общем объеме ввезенной и произведенной продукции, по состоянию на 2018 г., составила только 21% в стоимостном выражении⁸.

Помимо фармацевтических субстанций в 2019 г. также наблюдалось заметное увеличение ввезенной продукции *in bulk*⁹, но только в стоимостном выражении (+22,7%). В натуральных показателях, согласно RNC Pharma, наблюдается понижающий долгосрочный тренд. Стоимость ввозимых нерасфасованных препаратов в 2019 г. составила 129,8 млрд руб. (с учетом таможенных платежей, включая НДС), что сравнимо со стои-

мостью ввозимых фармацевтических субстанций.

Экспорт лекарственных препаратов отечественного производства в 2019 г. оценивается в 46 млрд руб., что на 13% больше, чем в предыдущем году¹⁰. Поставки в страны ЕАЭС составили 37%, в ДНР и ЛНР на территории Украины – еще 16%. Помимо стран бывшего СССР активизировались экспортные поставки в целый ряд развивающихся стран. Если судить по данным за предыдущий год¹¹, только 65% всей экспортируемой из России продукции производится на территории страны (остальное – реэкспорт). По отношению к произведенной продукции весь экспорт субстанций составляет почти 11%, но с учетом данной поправки – это только примерно 7%.

Опубликованные данные Росстата¹² позволяют рассчитать производительность труда в фармацевтической промышленности (объем реализованной продукции на одного работника), которая в 2018 г. составила 94,4% от средней производительности труда по всей обрабатывающей промышленности. Действительно, представители отрасли в массе своей продолжают выпускать воспроизведенную продукцию с ограниченной маржинальностью, при этом штат компаний достаточно велик в силу особых требований к производству и обращению этой продукции. Существенные ограничения фармацевтическая отрасль испытывает также в связи с жесткой системой регулирования цен на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП. Введение в номенклатуру производства современной высоко-

³ Обязательная маркировка для обращающихся на рынке лекарственных препаратов должна была начать действовать с 1 января 2020 г., но сроки введения данной нормы были отодвинуты на полгода.

⁴ Доклад о целях и задачах Минпромторга России на 2019 г. и основных результатах деятельности за 2018 г.

⁵ <https://pharmvestnik.ru/content/news/Eksperty-farmotrasli-ocenili-dostizheniya-i-perspektivy-rossiiskih-proizvoditelei.html>.

⁶ https://rncph.ru/news/14_02_2020.

⁷ https://rncph.ru/news/10_03_2020.

⁸ Расчет произведен на основании данных Росстата об объеме произведенных в стране фармацевтических субстанций и данных RNC Pharma об объемах импорта (в соизмеримых ценах).

⁹ https://rncph.ru/news/06_03_2020.

¹⁰ https://rncph.ru/news/16_03_2020.

¹¹ http://rncph.ru/news/22_03_2019.

¹² Промышленное производство в России. 2019: Стат. сб. / Росстат. М., 2019. 286 с.

ТАБЛИЦА 2. Объемы производства лекарственных препаратов

	2015	2016	2017	2018	2019
Объем производства, млрд руб.*	254,1	314,5	333,6	336	425,3
% к предыдущему году	124,6	123,8	106,1	100,7	126,6

* Фактические цены без НДС.

Источник: RNC Pharma.

технологичной продукции является необходимым условием успешного развития российской фармацевтической промышленности.

По данным Минпромторга, в 2019 г. на рынок при поддержке государства было выведено 20 новых отечественных препаратов, в том числе четыре орфанных препарата. С учетом ранее озвученных цифр можно сказать, что с начала реализации госпрограммы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на 2013–2020 годы» по состоянию на конец 2019 г. российскими компаниями было зарегистрировано около 80 импортозамещающих препаратов. Компания «Генериум» провела регистрацию и вывела на рынок в 2019 г. сразу три орфанных препарата, закупаемых в рамках программы ВЗН: Элизария (Eculizumab) для лечения атипичного гемолитико-уремического синдрома и пароксизмальной ночной гемоглобинурии; Тигераза (Dornase Alfa) для лечения муковисцидоза; Глуразим (Imiglucerase) для лечения болезни Гоше. Все эти препараты являются биоаналогами оригинальных средств, ранее занимавших монопольные позиции на своих рынках. В настоящее время «Генериум» также проводит клинические исследования биоаналога с МНН Idursulfase для лечения синдрома Хантера (мукополисахаридоз II типа), который также входит в перечень орфанных заболеваний.

Компания «Биокад» в 2019 г. зарегистрировала и вывела на рынок селективный иммунодепрессант Далибра (Adalimumab), биоаналог препарата Хумира AbbVie, который используется для лечения аутоиммунных заболеваний, в том числе ювенильного идиопатического артрита, включенного в программу ВЗН. Помимо этого, «Биокад» и «Валента» зарегистрировали в 2019 г. свои версии селективного иммунодепрессанта Teriflunomide для лечения рассеянного склероза (препараты Терифлуномид и Феморикс). Эти разработки также ориентированы на закупки в рамках программ ВЗН.

Целевыми показателями для отрасли к 2024 г. в рамках реализации отрасле-

вой госпрограммы являются государственная регистрация и выведение на рынок 130 импортозамещающих препаратов, что в значительной степени уже выполнено. Запланировано также выведение на рынок семи инновационных препаратов.

По состоянию на конец 2018 г. было зарегистрировано четыре российских препарата на основе новой молекулы, которые рассматриваются профильным министерством как инновационные (Нарлапревир «Р-Фарм» для лечения хронического гепатита С; Сатерекс (Gosogliptin) «Сатерекс» / ЦВТ «ХимПап» для лечения диабета второго типа; Элпид (Elsulfavirine) «Вириом» и Фосфаладин (Lamivudine + Phosphazide) «АЗТ Фарма К.Б.» для лечения ВИЧ-инфекции).

В апреле 2019 г. «Биокад» зарегистрировал свою оригинальную разработку – препарат Эфлейра (МНН Netakimab), представляющий собой рекомбинантное гуманизованное моноклональное антитело, специфически связывающее интерлейкин-17A (ИЛ-17A). Препарат показан для лечения среднетяжелых и тяжелых форм псориаза. Исследование III фазы с участием 213 пациентов было проведено в течение трех лет на базе 24 медицинских центров в России и Беларуси. В феврале 2020 г. по результатам многоцентрового исследования с участием 228 больных у препарата Эфлейра зарегистрировано еще одно показание – анкилозирующий спондилит (при недостаточном ответе на стандартную терапию). Осенью 2019 г. компанией инициировано многоцентровое международное клиническое исследование МНН Нетакимаб в комбинации с химиотерапией у пациентов с распространенным неплоскоклеточным мелкоклеточным раком легкого.

В апреле 2020 г. компанией «Биокад» зарегистрирован еще один оригинальный препарат – Фортека (МНН Prolgolimab), гуманизованное моноклональное антитело, специфически связывающее рецепторы PD-1. Препарат рекомендован при неоперабельной и метастатической меланоме. Многоцентровое исследование III фазы с участием 126 больных про-

ведено в России и Беларуси, полный или частичный ответ на терапию наблюдался у 48% пациентов.

Значительным достижением явилось также то, что в марте 2020 г. «Биокадом» было получено регистрационное удостоверение в Боснии и Герцеговине на противоопухолевые биоаналоговые препараты Acellbia (Rituximab) и Herticad (Trastuzumab), что создает прецедент для компании в отношении экспортной деятельности на территории стран ЕС.

В течение последних лет российская фармацевтическая отрасль активно осваивала возможности импортозамещения в наиболее привлекательных с коммерческой точки зрения сегментах российского рынка госзакупок. Однако 2019 г. стал годом, когда к эффективности и безопасности ряда российских импортозамещающих препаратов, используемых, в частности, для лечения тяжелых патологий у детей, были высказаны серьезные претензии со стороны медицинского сообщества. Очевидным также стало и то, что в узких и малопривлекательных в стоимостном аспекте сегментах рынка без участия зарубежных компаний, специализирующихся на этих направлениях в глобальном масштабе, не обойтись.

Лидирующие российские компании продемонстрировали к 2019 г. очевидные достижения на пути разработки собственных оригинальных препаратов. Однако в силу низкой интеграции российской промышленности в глобальную фармацевтическую отрасль, а также значительной конкуренции со стороны иностранных инновационных разработок риски того, что оригинальные препараты российского происхождения не выйдут за границы национального рынка, достаточно велики. В этом смысле ситуация с эпидемией коронавируса открывает для российских компаний определенные возможности включиться на равных с представителями международной фармацевтической отрасли в процесс разработки нового направления в лечении и профилактике инфекционных заболеваний. Тем более что для этого имеются определен-

ные предпосылки и в части традиционно сильного направления отечественной вирусологии, и в части уже имеющихся в распоряжении российских компаний перспективных разработок.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ

Российская фармацевтическая отрасль, согласно официальным статистическим данным, в 2017–2018 гг. характеризовалась высокими темпами роста инвестиций в основной капитал, существенно превосходящими общие показатели по промышленности и обрабатывающим производствам (табл. 3).

В 2019 г. общим для российской промышленности трендом было замедление инвестиционной активности. Отраслевая статистика по фармацевтической промышленности за этот год отсутствует, но можно предположить, что период быстрого наращивания объема инвестиций отраслью уже пройден.

В 2019 г. из числа реализованных инвестиционных проектов, согласно отраслевой ленте новостей¹³, можно отметить следующие.

В феврале в Серпуховском районе Московской области завершено начатое в 2016 г. строительство нового завода твердых лекарственных форм компании «ФП Оболенское». Площадь производственного комплекса составляет 60 тыс. кв. м, производственная мощность – 1,6 млрд таблеток, 120 млн капсул, 15 млн

саше в год. Общий объем инвестиций в проект составил 3 млрд руб.

В июле введена в эксплуатацию линия по производству лекарственных препаратов на основе растительного сырья в новом производственном комплексе компании «Эвалар» (инвестиции составили 2 млрд руб. собственных средств компании). Общая стоимость производственного комплекса с проектной мощностью 2 млрд таблеток и капсул в год оценивается в 5 млрд руб., строительство ведется с 2013 г.

В ноябре в Санкт-Петербурге открыт научно-технологический центр компании «Полисан» общей площадью около 5 тыс. кв. м, расположенный на территории производственного комплекса компании. Открытием научного центра «Полисан» завершился начатый в 2017 г. инвестиционный проект, включающий также реконструкцию производственных мощностей и расширение складских площадей, с общим объемом инвестиций 4,5 млрд руб.

В декабре компания «Вертекс» полностью ввела в эксплуатацию инновационно-производственный комплекс площадью 57 тыс. кв. м на участке «Новоорловская» ОЭЗ Санкт-Петербурга. Реализован проект строительства третьей очереди, начатый в 2018 г., инвестиции в который составили 2,4 млрд руб. В дальнейшем планируется расширить площадь производства третьей очереди более чем в два раза. Начало строительства комплекса (первой очереди) относится к 2013 г., общий объем инвестиций за прошедший период составил 7,3 млрд руб.

Из числа государственных проектов в конце 2019 г. были завершены реконструкция и техническое перевооружение цеха инъекционных лекарственных средств Московского эндокринного завода (инвестиции – 1,2 млрд руб.) (подробнее в следующем разделе).

В отчетном докладе Минпромторга¹⁴ предполагалось, что в 2019 г. будет окончено несколько значимых для отрасли проектов, но сведений об этом не поступало. В частности, речь идет о введении в эксплуатацию завода компании «Фармасинтез» в Братске Иркутской области (по выпуску АФИ для производства онкологических и противотуберкулезных препаратов), а также научно-производственного комплекса «Р-Фарм» в Ярославле (по разработке и выпуску АФИ для производства препаратов для лечения онкологических, аутоиммунных заболеваний, болезней печени). Кроме того, в планах Минпромторга фигурировало также открытие в 2019 г. научно-производственного комплекса компании «Биокад» в финском городе Турку, но никакой информации об этом проекте в последнее время не поступало. В то же время в 2019 г. стало известно об успешной реализации производственных проектов в развивающихся странах. Запущено производство коммерческих серий вакцин против гриппа на совместном российско-казахстанском предприятии Mechnikov в Манагуа, созданном и оснащемном СпбНИИВС (общие инвестиции – 33,5

¹³ Далее фигурируют сведения об инвестиционных проектах, опубликованные на сайтах компаний-производителей и др. открытых источников.

¹⁴ Доклад о целях и задачах Минпромторга России на 2019 г. и основных результатах деятельности за 2018 г.

ТАБЛИЦА 3. Инвестиции в основной капитал (% к предыдущему году)							
Код по ОКВЭД2	Наименование вида деятельности	2014	2015	2016	2017	2018	2019
BCDE	Промышленное производство (промышленность)	98,5	89,9	99,8	104,8	105,4	101,7
C	Обрабатывающие производства	102,7	90,3	89,4	105,4	104,1	
21	Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	116,8	85,7	75,8	120,1	110,9	

млн долл.). Компанией «Р-Фарм» завершено строительство первой очереди фармацевтического завода готовых лекарственных форм вблизи Баку, строящегося при поддержке правительства Азербайджана (инвестиции в первую очередь составили 30 млн долл., общая стоимость завода оценивается в 70 млн долл.).

В 2019 г. было объявлено также о новых инвестиционных проектах. Компания «Фармстандарт» заявила о намерении направить на развитие «Фармстандарт-УфаВита» порядка 2,5 млрд руб., включая модернизацию производства витаминов и запуск производства пластиковых ампул и стерильных препаратов в полимерных флаконах-капельницах.

Компания B. Braun Melsungen AG объявила о намерении вложить 3 млрд руб. в развитие принадлежащего ей предприятия «Гематек» по производству инфузионных растворов в Тверской области. Планируется поэтапное расширение производства медицинских изделий, выпуск шовных материалов, ортопедических имплантатов и средств дезинфекции. Компания «Северная звезда» запустила проект создания второго производственного комплекса в Ломоносовском районе Ленинградской области. Инвестиции в производственные мощности по выпуску инъекционных растворов (140 млн ампул в год), глазных капель и спреев (соответственно 13 млн и 10 млн флаконов) оцениваются в 1 млрд руб.

На участке «Новоорловская» ОЭЗ Санкт-Петербурга инициировано строительство нового фармацевтического предприятия ООО «Биоген», дочерней компании «Вертекса», специализирующейся на развитии производства импортозамещающих гормональных препаратов и пробиотиков (инвестиции – более 4,6 млрд руб.).

Объявлено о планах локализации производства шести инновационных онкологических и гематологических препаратов компании Novartis на заводе «Скопинфарм» в Рязанской области (входит в группу

«Фармимэкс»). Инвестиции в проект составят порядка 4 млрд руб.

Компании MSD и «Форт» (входит в состав Marathon Group) заключили соглашение о локализации производства вакцин от ротавирусной инфекции, ветряной оспы и вируса папилломы человека на мощностях завода в Рязанской области (предполагаемый объем инвестиций – 7 млрд руб.). Компания «Нанолек» заключила соглашение с Sanofi о локализации производства вакцины для профилактики менингококковой инфекции, а также с GlaxoSmithKline – о локализации производства вакцины против ветряной оспы.

В целом можно сказать, что проекты greenfield в российской фармацевтической отрасли становятся все большей редкостью, и основная инвестиционная активность развивается на базе уже действующих производственных комплексов и имеющих производственных площадок. Ведущие фармацевтические компании инвестируют в инфраструктуру НИОКР, собственное производство субстанций, создают новые направления производства и бизнеса. Продолжается развитие партнерских проектов по локализации производства зарубежной продукции как бизнес-модель, доказавшая свою успешность в специфических условиях функционирования российского рынка.

Несмотря на ожидаемый тяжелый кризис в российской экономике, можно предположить, что инвестиционная активность в российской фармацевтической отрасли сохранится на сравнительно высоком уровне, получив поддержку со стороны государства. В частности, свою актуальность в условиях развития пандемии и ограничений международной торговли подтвердило направление развития производства фармацевтических субстанций и интермедиатов. Усилится тренд, связанный с активизацией инвестиций в предприятия государственного сектора. Значительные вливания, в силу актуальности борьбы с эпидемией коронавируса, получит иммунобиологическая промышленность.

ГОСПОДДЕРЖКА

Согласно аналитическим данным Счетной палаты¹⁵, для госпрограммы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» в 2018–2019 гг. был характерен один из наиболее низких уровней исполнения запланированных бюджетных расходов (соответственно 62,9% и 66,1%) среди всех госпрограмм.

По подпрограмме «Развитие производства лекарственных средств» исполнение утвержденных расходов, как следует из анализа баз данных Федерального казначейства, в 2018 г. составило 59,4%, а в 2019 г. – 50,3% (табл. 4). В основном это определяется низким уровнем исполнения бюджета по капитальным вложениям в объекты госсобственности, а также выполняемым по госконтрактам прикладным научным исследованиям и экспериментальным разработкам. Эти статьи расходов связаны с завершением инвестиционных проектов и контрактов по доклиническим исследованиям, имеющим отношение к отраслевой федеральной целевой программе (ФЦП), реализация которой была досрочно завершена в 2018 г.¹⁶

В утвержденном федеральном бюджете (№ 380-ФЗ)¹⁷ расходы на прикладные исследования в 2020 г. и последующие два года уже не предусмотрены. Капитальные вложения ранее планировалось завершить уже в текущем году, но, как следует из № 380-ФЗ, завершение финансирования отодвинуто на два года (в 2020 г. расходы утверждены в объеме 3,1 млрд руб., в 2021 г. – 1,6 млрд руб., в 2022 г. – 0,31 млрд руб.).

Капитальные вложения по подпрограмме связаны с проектами ФГУП «Московский эндокринный завод»

¹⁵ Аналитическая записка о ходе исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации за январь – декабрь 2019 г. Счетная палата. Февраль 2020 г. <http://audit.gov.ru/promo/analytical-report-federal-budget-2019-4/index.html>.

¹⁶ В 2018 г. ФЦП была досрочно завершена, а ее мероприятия включены в подпрограмму «Развитие производства лекарственных средств».

¹⁷ Федеральный закон от 02.12.2019 № 380-ФЗ (ред. от 18.03.2020) «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов».

(МЭЗ), находящегося в ведении Минпромторга. В конце 2019 г. были завершены реконструкция и техническое перевооружение цеха инъекционных лекарственных средств МЭЗ, профинансированные в рамках отраслевой ФЦП. Общий объем инвестиций составил 1,2 млрд руб., из которых 907 млн руб. – федеральное финансирование и 315 млн руб. – собственные средства предприятия. В мае введен в эксплуатацию цех по производству пластырей и трансмукозальных пленок, накладываемых на слизистую оболочку полости рта (объем инвестиций в реконструкцию составил 140,3 млн руб.). В августе было объявлено о планах в период до 2022 г. вложить 2,4 млрд руб. в реконструкцию филиала «Лефортовский» МЭЗ. Анонсирован масштабный инвестиционный проект, фигурирующий в планах Минпромторга¹⁸ (инвестиции – 10 млрд руб., срок ввода в эксплуатацию – 2022 г.), по производству активных фармацевтических субстанций наркотических анальгетиков. Для реализации этого проекта МЭЗ передан имущественный комплекс объекта по уничтожению химического оружия «Почеп» в Брянской области.

Начиная с 2020 г. изменен механизм предоставления субсидий из федерального бюджета по госпрограмме «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности». Вместо компенсации части понесенных затрат введен авансовый механизм субсидирования проектов. Субсидии по госпрограмме в настоящее время предоставляются на финансовое обеспечение части затрат на реализацию комплексных проектов, включая разработку конкурентоспособной продукции, создание (модернизацию) высокотехнологичных производств, регистрацию (сертификацию) и выведение конкурентоспособной продукции на рынок РФ и за рубежом. Идея Минпромторга при изменении формы финансирования состоя-

ла в том, чтобы сконцентрировать проекты на стратегически значимых направлениях.

Постановлениями правительства от 16.11.2019 №1464 и №1463 утверждены правила предоставления субсидий разработчикам лекарственных препаратов и медицинских изделий в рамках госпрограммы с 1 января 2020 г. При этом отменено действие постановлений правительства (для лекарств – №№1045, 1046, 1503, для медицинских изделий – №№1046 и 1048), которые регулировали предоставление субсидий на компенсацию части уже понесенных затрат. В соответствии с утвержденными правилами правительство ежегодно утверждает распределение бюджетных ассигнований на предоставление субсидий в соответствии с перечнем современных технологий. Минпромторг проводит конкурс для каждой современной технологии не чаще одного раза в квартал в пределах бюджетных ассигнований. Субсидии предоставляются производителям, прошедшим конкурсный отбор, в размере не более 70% от расходов на оплату труда и материальные затраты (за исключением капитальных затрат), не более 60% накладных расходов, до 80% оплаты услуг сторонних организаций по клиническим исследованиям и регистрации (в России и иностранных государствах).

В связи с измененным механизмом субсидирования в сводной бюджетной росписи на 2020 г. отсутствуют ранее фигурировавшие субсидии на возмещение части понесенных затрат на клинические исследования, организацию производства фармацевтических субстанций, разработку схожих по фармакотерапевтическому действию и улучшенных аналогов инновационных лекарственных препаратов (табл. 4). В то же время появилось новое наименование бюджетных назначений «Субсидии российским организациям на финансовое обеспечение части затрат на реализацию проектов по разработке современных технологий, организации произ-

водства и реализации на их основе конкурентоспособных лекарственных препаратов (Иные бюджетные ассигнования)» в объеме 2161,6 млн руб. На 2021 г. и 2022 г. бюджетные ассигнования по этому направлению утверждены в размере 4113,5 млн и 6629,2 млн руб. соответственно.

На 2020 г. и 2021 г., в соответствии с принятым бюджетом (№380-ФЗ), запланирован также имущественный взнос в госкорпорацию «Ростех» на реализацию проекта по организации производства иммунобиологических препаратов в объеме соответственно 1536,9 млн и 915,3 млн руб. Следует сказать, что в трехлетнем бюджете, утвержденном на начало прошлого года, помимо этих сумм фигурировал такой же взнос и в 2019 г. (в размере 1536,9 млн руб.), что по факту реализовано не было. В тот период предполагалось, что имущественный взнос будет направлен на реализацию проекта по организации производства противогриппозных вакцин на базе НПО «Микроген»¹⁹.

Прошедший год ознаменовался реализацией планов по созданию государственного венчурного фонда для финансирования инновационных проектов в области фармацевтической и медицинской промышленности. Фонд был создан в форме инвестиционного товарищества на базе АО «Российская венчурная компания» (РВК). В этих целях из федерального бюджета в 2019 г. был сделан взнос в уставный капитал РВК в размере 1,5 млрд руб. (табл. 4). Аналогичные взносы утверждены на 2020 г. и на два следующих года (№380-ФЗ). В задачи фонда входит, в частности, финансирование клинических исследований по тем разработкам, которые при поддержке правительственных программ уже прошли доклинические испытания. По замыслу Минпромторга, венчурный фонд должен способствовать доведению разработок до стадии, привлекательной для производителей фармацевтической продукции. Реально деятельность венчурного

¹⁸ Доклад о целях и задачах Минпромторга России на 2019 г. и основных результатах деятельности за 2018 г.

¹⁹ <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/56657803>.

фонда в 2019 г. не началась: отбор управляющей компании был завершён только в конце года.

Деятельность Фонда развития промышленности (ФРП) в отношении фармацевтической промышленности в последние годы концентрируется на предоставлении льготного заемного финансирования на целевую закупку оборудования для маркировки (сумма займа 5–50 млн руб., годовая ставка 1%, срок до двух лет, банковские гарантии обеспечения кредита). Программа «Маркировка лекарств» была запущена с 2018 г., когда, судя по данным сайта ФРП, было профинансировано 15 проектов на общую сумму 707 млн руб. В 2019 г. по этой программе было выдано еще 35 займов на сумму 1112 млн руб. В 2018 г. заявки в основном поступали от достаточно крупных компаний, поэтому средняя сумма займа – 47,1 млн руб. – приближалась к максимально возможному значению. В 2019 г. займы получили самые разные по своему масштабу компании (сумма варьировалась от 6 млн до 50 млн руб.), в результате чего средний показатель составил 31,8 млн руб. В отчете ФРП за 2019 г. говорится о том, что за все время действия данной программы экспертный совет фонда не отклонил ни одной заявки²⁰. Однако общее число компаний, обратившихся за займами, из общего числа держателей производственных лицензий не так велико.

По программе «Проекты развития» число выданных займов фармацевтическим компаниям в последние годы сведено к минимуму. В 2019 г. был профинансирован единственный проект ООО «Велфарм» в Кургане по созданию производства препарата Витридинол (висмута трикалия дицитрат) (общая стоимость проекта – 215 млн руб., сумма льготного займа – 172 млн руб.). В 2018 г. заем в размере 500 млн руб. был получен компанией «Генериум» на создание производственных мощностей в поселке Вольгинский

²⁰ <https://frprf.ru/download/godovoy-otchet-fondaza-2019-god.pdf>.

Владимирской области (стоимость проекта – 2,45 млрд руб.).

В рамках программы предоставления лизинговых займов (под 1% годовых на 5 лет), если судить по информации на сайте ФРП, были поддержаны всего две фармацевтические компании (в 2018 г. «Фармасинтез-Тюмень» – 448 млн руб. на приобретение оборудования для производства гормональных лекарственных препаратов, «Герофарм» – 100 млн руб. на оборудование для очистки субстанции инсулина)²¹.

Всего по состоянию на конец 2019 г. ФРП по направлению «Медбиофарма» (включая производство лекарственных средств и медицинских изделий) профинансировано 86 проектов на сумму 11,8 млрд руб.²².

На фоне развития эпидемии коронавируса 21 марта 2020 г. было подписано распоряжение правительства №704-р, в соответствии с которым «в целях решения критически важных и приоритетных задач» из резервного фонда правительства были выделены 10 млрд руб. ФРП для поддержки профильных производителей. В связи с этим в ФРП стартовала новая программа «Противодействие эпидемическим заболеваниям», адресованная компаниям, выпускающим необходимые для борьбы с эпидемией медицинское оборудование, средства индивидуальной защиты, медицинские изделия, лекарственные средства.

В рамках новой программы предприятия имеют возможность привлечь заем в размере 50–500 млн руб. на период до двух лет под 1%

²¹ Более востребованными у фармацевтических компаний до последнего времени были другие варианты господдержки лизинга (в частности, ныне уже не действующие возможности получения субсидий в рамках отраслевой госпрограммы на возмещение до 50% понесенных затрат по лизинговым платежам за оборудование при реализации проектов по организации производства фармацевтических субстанций). С 2020 г. должна была начать действовать единая федеральная программа льготного лизинга (с распределением субсидий на лизинг лизинговым компаниям, прошедшим конкурсный отбор), но она так и не стартовала.

²² <https://frprf.ru/download/godovoy-otchet-fondaza-2019-god.pdf>.

годовых. При получении средств не требуется софинансирование, организации освобождаются от уплаты основного долга на период до одного года. Средства могут быть направлены на пополнение оборотных средств (для закупки сырья, материалов и комплектующих), а также на приобретение оборудования и критически важной готовой зарубежной продукции.

Рассмотрение проектов проводится в ускоренном упрощенном режиме. Уже 20 апреля появилось официальное сообщение²³ о том, что одобрено 50 проектов на общую сумму 14,5 млрд руб., по 30 проектам уже выделено финансирование в размере 10 млрд руб. Принято решение о докапитализации ФРП еще на 30 млрд руб. по программе противодействия эпидемическим заболеваниям. Поддержаны проекты по производству экспресс-тестов, аппаратов ИВЛ, расходных материалов, антисептиков, средств индивидуальной защиты.

Одним из первых, как следует из сообщений в прессе, заем от ФРП в размере 1 млрд руб. под 1% годовых получила компания «Фармасинтез»²⁴. Средства будут направлены на увеличение на 30–40% объемов производства антиретровирусного препарата Калидавир (лопинавир + ритонавир), являющегося дженериком оригинального препарата Калетра компании AbbVie. Препарат рассматривается как потенциально эффективное противовирусное средство против COVID-19. Под эгидой ВОЗ проводятся его клинические исследования. Комбинация лопинавир + ритонавир включена во временные рекомендации Минздрава России по лечению коронавирусной инфекции.

Помимо ФРП собственные программы по противодействию эпидемическим заболеваниям запустили также региональные фонды развития

²³ <https://frprf.ru/press-tsentr/novosti/frp-vydal-bole-10-mlrd-rubley-proizvoditelyam-produktsii-napravlennoy-na-borbu-s-koronavirusom>.

²⁴ <https://vademec.ru/news/2020/04/16/farmasintez-poluchil-ot-frp-1-mlrd-rubley-na-velichenie-proizvodstva-kalidavira>.

Наименование показателя	Утверждено 2018*		Исполнено 2018		Утверждено 2019*		Исполнено 2019		Утверждено 2020**		
	млн руб.	% доля	млн руб.	% к утв.	млн руб.	% доля	млн руб.	% к утв.	млн руб.	% доля	
Государственная программа РФ «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности»	10894,8		6853,5	62,9%	10 296,6		6808,3	66,1%	11 290,6		109,7%
Подпрограмма «Развитие производства лекарственных средств»	7828,7	100%	4646,9	59,4%	5421,7	100%	2728,5	50,3%	7076,5	100%	130,5%
Субсидии на возмещение части затрат по разработке схожих по фармакотерапевтическому действию и улучшенных аналогов инновационных ЛП	377,8	4,8%	373,8	98,9%	289,0	5,3%	289,0	100%			
Субсидии на возмещение части затрат по организации и проведению клинических исследований ЛП	261,3	3,3%	260,7	99,7%	307,3	5,7%	307,3	100%			
Субсидии на компенсацию части затрат по организации производства ЛС/ФС	329,4	4,2%	319,3	96,9%	536,0	9,9%	536,0	100%			
Субсидии на финансовое обеспечение части затрат по разработке современных технологий, организации производства и реализации на их основе конкурентоспособных ЛП									2161,6	30,5%	
Имущественный взнос РФ в ГК «Ростех» на реализацию проекта по организации производства иммунологических препаратов									1536,9	21,7%	
Капитальные вложения в объекты государственной (муниципальной) собственности	2684,5	34,3%	820,9	30,6%	2924,4	53,9%	536,2	18,3%	3113,5	44,0%	106,5%
Предоставление субсидий бюджетным, автономным учреждениям и иным некоммерческим организациям	2401,4	30,7%	2369,5	98,7%	104,5	1,9%	101,8	97,5%	101,9	1,4%	97,5%
Реализация прикладных научных исследований и экспериментальных разработок, выполняемых по государственным контрактам	1197,7	15,3%	359,8	30,0%	1253,2	23,1%	954,6	76,2%	12,6	0,2%	1,0%
Взнос в уставный капитал АО «Российская венчурная компания», г. Москва (подпрограмма «Комплексное развитие фармацевтической и медицинской промышленности»)***					1500,0		1500,0	100%	1500,0		100%

* Утверждено своей бюджетной росписью на 1.01.2019, 1.01.2020, 1.03.2020.

** Для создания, организации деятельности и финансирования венчурного фонда, образованного в форме инвестиционного товарищества, в целях финансового обеспечения инновационных проектов в области фармацевтической и медицинской промышленности.

Источник: анализ проведен на основе данных Федерального казначейства.

промышленности в ряде субъектов Федерации²⁵.

9 апреля Минпромторг получил поручение от президента²⁶ принять необходимые меры по увеличению производства, поставок и закупок дезинфицирующих средств, медицинских изделий, средств для индивидуальной защиты, лекарственных препаратов, необходимых для лечения больных коронавирусной инфекцией, а также препаратов, относящихся к перечням стратегически значимых и жизненно важных и необходимых лекарственных препаратов. Поручено создать запас этих средств с учетом различных сценариев распространения COVID-19. Очевидно, что реализация этих мер предполагает получение дополнительной поддержки со стороны правительства.

В поручениях Минпромторгу фигурирует также обеспечение необходимого числа аппаратов искусственной вентиляции легких (ИВЛ) и их комплектующих, а также аппаратов для экстракорпоральной мембранной оксигенации (ЭКМО). Ранее структуры «Ростеха» получили статус единственных поставщиков при поставках ИВЛ и ЭКМО, тепловизоров, бесконтактных термометров и других изделий, на которые из резервного фонда правительства было выделено 12,5 млрд руб.

С учетом полученного поручения президента в отношении создания резервных фондов лекарственных препаратов можно предполагать появление единственных поставщиков и в этом направлении.

Как писала деловая пресса²⁷, министр промышленности при обсуждении антикризисных мероприятий предлагал принять расширенные меры поддержки компаний потребительского рынка, которые особенно пострадали от введенных ограничительных мер в связи с распространением коронавирусной инфек-

ции. В реальности принятые решения по поддержке бизнеса в конце марта – начале апреля имели ограниченный характер.

Предприятия фармацевтической и медицинской промышленности как структуры жизнеобеспечения в период объявленных выходных продолжили функционировать, не пострадали они и от падения спроса. Наиболее чувствительным вопросом для отечественных производителей, как и для всей мировой фармацевтической отрасли, в условиях пандемии стало разрушение схем поставок сырья и материалов для обеспечения фармацевтического производства. С этой проблемой компании столкнулись еще в начале года, когда карантинные меры были введены в Китае. В марте ситуация усугубилась в связи с падением рубля и, как результат, увеличением стоимости закупаемых фармацевтических субстанций, вспомогательных веществ, упаковки и других необходимых компонентов их производства. В апреле группа ведущих производителей предупредила о риске прекращения производства целого ряда препаратов из перечня ЖНВЛП, если не будет возможности установить на эти препараты адекватные цены²⁸.

ПОЗИЦИИ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

Анализ баз данных IQVIA показывает, что продажи отечественных препаратов (без учета локализованного производства зарубежной продукции) в 2019 г. составили 3,1 млрд упак. на сумму 388,7 млрд руб. в ценах оптовых поставок с учетом НДС. После трехлетнего периода замедления динамики продаж российской продукции в 2019 г. произошло быстрое ускорение темпов роста в стоимостном выражении (с +4,9% до +15,8%) и ослабление отрицательной динамики натуральных показателей (с -4,2% до -2,1%) (рис. 1).

В 2019 г. темпы роста продаж российской продукции превысили общие показатели динамики рынка в сто-

имостном выражении, но только на 1,3 п. п. (в натуральных показателях различия были незначительными). В 2018 г. динамика отечественной продукции вообще не отличалась от общих показателей, таким образом, доля рынка препаратов российского производства в течение трех последних лет оставалась достаточно стабильной (30% в стоимостном выражении и 61% – в натуральном) (рис. 1).

Опережающие темпы роста продаж российской продукции по отношению к зарубежной в 2019 г. были характерны для коммерческой части рынка (+8% против +6% в стоимостном выражении). В сегменте госзакупок отечественные препараты, напротив, показали чуть менее выраженную динамику (+28% против +31%).

В 2019 г. в структуре продаж российской продукции возобновился процесс расширения доли госзакупок – с 38% до 42% в стоимостном выражении (рис. 2). В предыдущем году в связи с почти неотличимой динамикой в коммерческом и возмещаемом сегментах структура рынка с этой точки зрения не изменилась.

Общее увеличение объема продаж российских компаний в оптовых ценах по сравнению с предыдущим годом составило 52,9 млрд руб., что в 4,2 раза больше, чем в предыдущем году (рис. 3). Вклад российских лекарств в общее увеличение российского фармацевтического рынка в 2019 г. составил 33%.

Примерно на одну треть продажи российских препаратов выросли за счет розничной реализации, еще примерно на треть – за счет госпитальных закупок (рис. 3). Существенный вклад в положительную динамику внесли также региональные льготные программы и централизованные закупки по программам иммунопрофилактики и лечения социально значимых заболеваний. В рамках федеральных программ ВЗН и ОНЛС рост был относительно небольшим.

Как и в прежние годы, опережающая динамика была характерна

²⁵ <https://frprf.ru/press-tsentr/novosti/frp-vydal-bolee-10-mlrd-rublej-proizvoditelyam-produktsii-napravlennoy-na-borbu-s-koronavirusom>.

²⁶ <http://kremlin.ru/acts/assignments/orders/63182>.

²⁷ <https://www.kommersant.ru/doc/4308003>.

²⁸ <https://www.kommersant.ru/doc/4327054>.



Примечание. Здесь и далее приведены данные о продажах лекарственных препаратов российского производства без учета локализованной продукции.



для рецептурных препаратов (Rx), продажи которых увеличились на 24% в стоимостном выражении и на 2% – в натуральном (рис. 4). Продажи безрецептурных препаратов (ОТС) только на 3% вырос-

ли в рублях и сократились почти на 5% в упаковках. В 2019 г. доля Rx существенно увеличилась в структуре рынка отечественных лекарств – с 61% до 65,6% в стоимостном выражении (рис. 5).

Опережающие темпы роста были характерны также для препаратов, включенных в перечень ЖНВЛП (рис. 6), в то время как год назад динамика препаратов, включенных и не включенных в перечень, мало отличалась. В результате в 2019 г. доля ЖНВЛП в структуре рынка отечественных препаратов увеличилась на 0,5 п. п. в натуральном выражении и на 2,3 п. п. – в стоимостном (соответственно до 53% и 62,4%) (рис. 7). Средневзвешенная цена отечественных лекарств на всем рынке в 2019 г. по сравнению с предыдущим годом выросла на 8,2% до 124,6 руб. за одну упаковку (рис. 8). Средневзвешенная цена Rx и ЖНВЛП выросла примерно на 21%, ОТС – только на 8,4%. Как уже было отмечено ранее, доля отечественной продукции в структуре всего российского фармацевтического рынка в 2019 г. мало изменилась (рис. 1). Заметный рост доли российских лекарств был характерен для сегмента госзакупок для амбулаторного лечения, в то время как в госпитальном сегменте доля этой категории лекарств, напротив, заметно сократилась (рис. 9). Последнее связано с началом реализации федеральной онкологической программы, в рамках которой

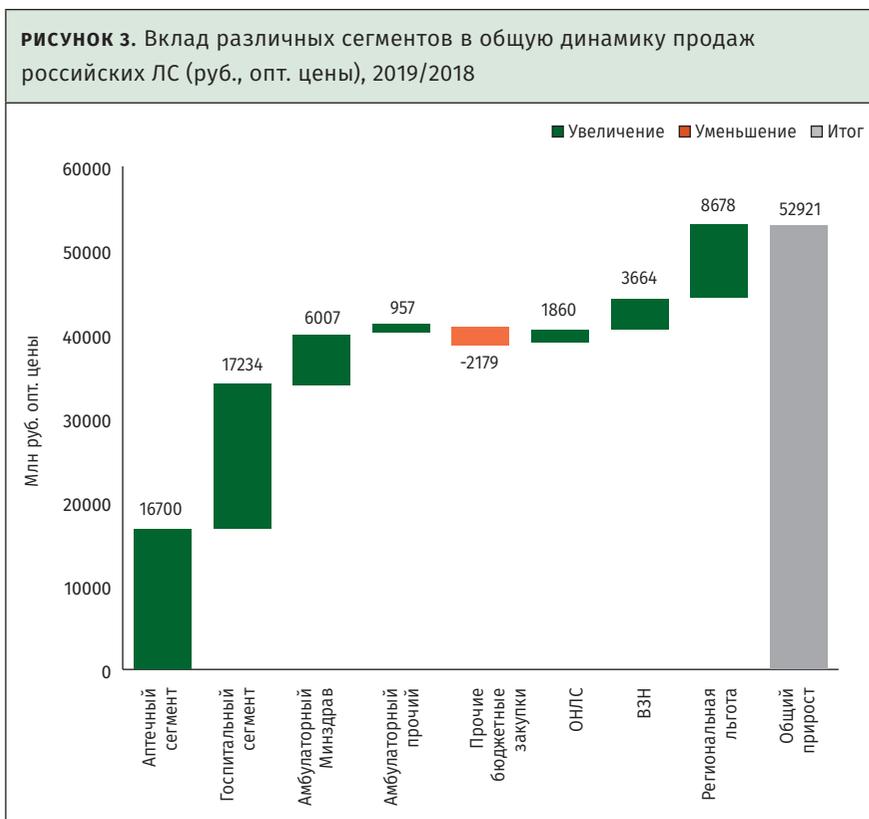
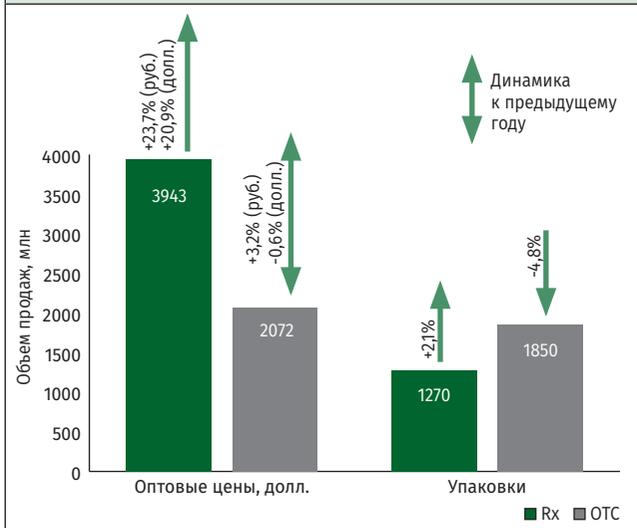
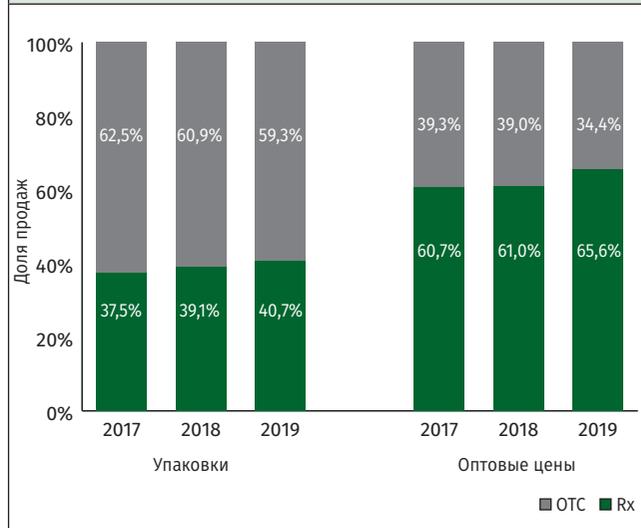


РИСУНОК 4. Динамика продаж российских Rx и OTC, 2019/2018**РИСУНОК 5.** Динамика доли Rx/OTC в структуре продаж российских ЛС, 2017–2019

акцент был сделан на расширении использования таргетных и иммуно-терапевтических средств.

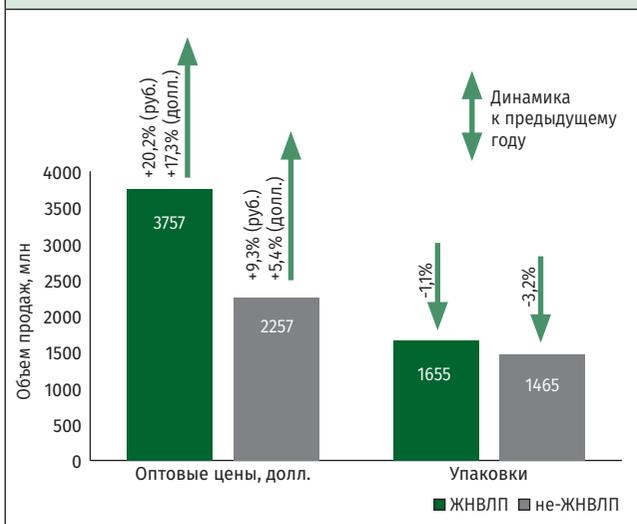
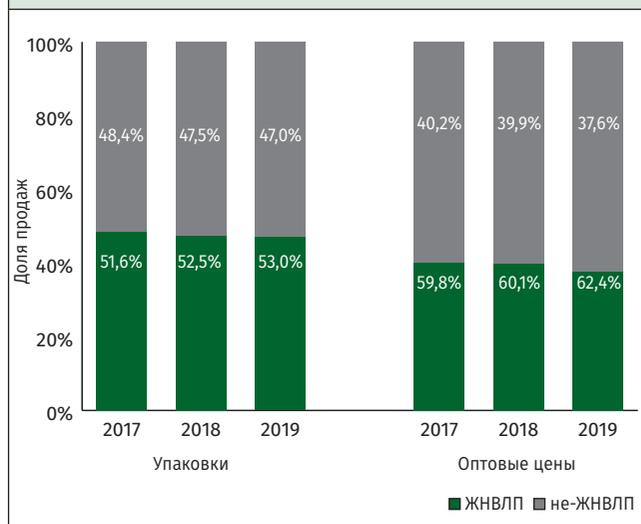
В состав топ-25 производителей на всем российском рынке в 2019 г. вошло пять отечественных компаний (см. табл. 1 в разделе «Российский фармацевтический рынок: итоги и прогнозы»). Ведущие позиции среди них занимает группа аффилированных с «Фармстандартом» компаний.

На 1-е место в 2019 г. вышел «Биокад», продажи которого выросли на 40%, и он составил 7% от всех продаж российских компаний. «Биокад» почти

исключительно работает на рынке госзакупок, при этом противоопухолевые препараты составляют 73% всех его продаж и обеспечивают их общий рост. Ведущими продуктами компании на сегодняшний день являются биоаналоги Авегра Биокад (Bevacizumab), Гертикард (Trastuzumab) и Ацеллбия (Rituximab), которые по итогам 2019 г. в сегментах своих МНН составили соответственно 93%, 82% и 61%.

Продажи препарата Авегра Биокад выросли в 2,3 раза, препарата Гертикард – в 1,5 раза, в результате эти препараты заняли 1-е и 3-е

место в рейтинге торговых наименований российских лекарств (табл. 5), на их долю вместе пришлось 47% всех продаж «Биокада». Препарат Ацеллбия, в отличие от других лидирующих продуктов, показал сокращение продаж на 5%, и его доля в структуре продаж «Биокада» уменьшилась с 20% до 13%. Основным каналом реализации препаратов Авегра Биокад и Гертикард в 2019 г. явился госпитальный сектор (86%), включая федеральную онкологическую программу, а препарата Ацеллбия – поставки по программе ВЗН (76%).

РИСУНОК 6. Динамика продаж российских ЖНВЛП и не-ЖНВЛП, 2019/2018**РИСУНОК 7.** Динамика доли ЖНВЛП и не-ЖНВЛП в структуре продаж российских ЛС, 2017–2019

Компания «Отисифарм», ранее лидировавшая среди российских компаний, спустилась на 2-е место в рейтинге. Продажи «Отисифарм» второй год практически не растут, что объясняется стагнацией безрецептурного сегмента аптечного рынка, где компания является лидирующим игроком (занимает 6% сегмента ОТС).

Основным продуктом «Отисифарм» является Пенталгин (+5,9%), который составляет почти 17% всех продаж компании. В рейтинге российских препаратов Пенталгин в 2019 г. спустился с 9-го на 11-е место (табл. 6). Второй по объему продаж препарат компании – анксиолитик Афобазол, имеющий статус безрецептурного средства (8,6% всех продаж компании), третий – бренд Арбидол (8,2%). В рейтинге российских компаний 3-е и 4-е места принадлежат компаниям «Фармстандарт» и «Генериум», каждая из которых обеспечила примерно по 4% всех продаж российских препаратов.

На долю аптечного сегмента приходится 2/3 всех продаж «Фармстандарта», продажи которого по сравнению с предыдущим годом выросли на 13%. Лидирующим брендом компании является Фосфоглив (в т.ч. форте), который в 2019 г. составил 20% всех ее продаж.

«Генериум» в 2019 г. увеличил свои продажи на 93%, выйдя на 2-е место среди производителей по объему поставок в рамках программы ВЗН (обеспечил 16% всех поставок в стоимостном выражении). Лидирующим препаратом компании на сегодняшний день является орфанный препарат для лечения атипичного гемолитико-уремического синдрома Элизария (Eculizumab), который сразу после выведения на рынок составил почти 40% всех продаж компании. Элизария является биоаналогом оригинального препарата Солирис Alexion Pharma. В 2019 г. 59% всех его продаж пришлось на региональные программы льготного лекарственного обеспечения, 38% – на программу ВЗН. В рейтинге российских брендов этот препарат в 2019 г. занял 4-е место (табл. 5). Портфель компании «Генериум»

РИСУНОК 8. Динамика средневзвешенных оптовых цен, 2019/2018

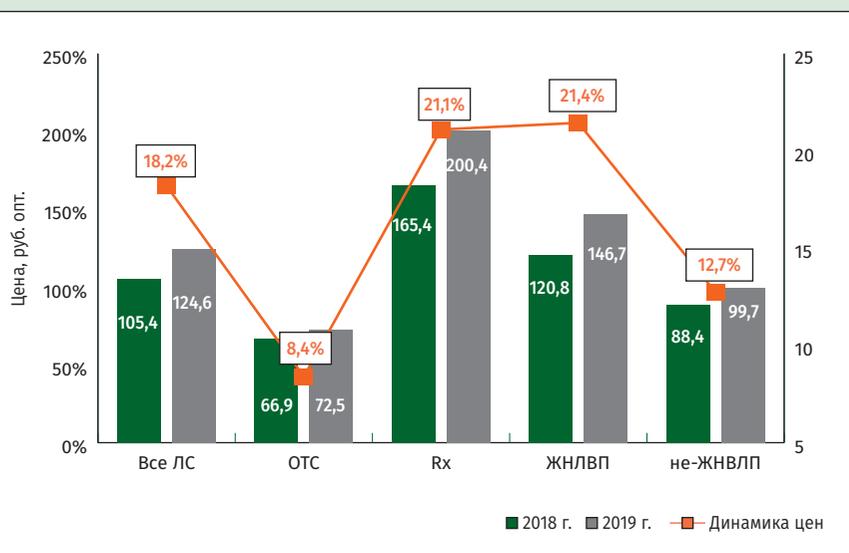
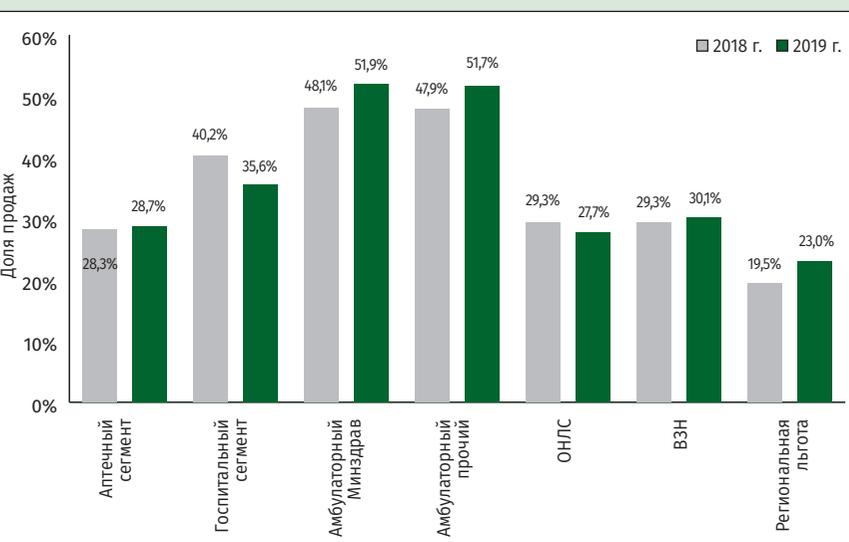


РИСУНОК 9. Динамика доли российских ЛС в структуре различных сегментов рынка (руб., опт. цены), 2018–2019



на сегодняшний день в основном ориентирован на программу ВЗН, поставки по которой составляют 60% всех ее продаж. Компания производит три рекомбинантных фактора крови (VIIa, VIII, IX), а также биоаналоги для лечения рассеянного склероза, муковисцидоза и болезни Гоше.

Примерно по 3% всех продаж препаратов отечественного происхождения обеспечивают российский дивизион Stada (–3%), компании «Валента» (–2%), «Натива» (+11%), «Фармасинтез» (+22%), «Микроген» (+10%).

Противогриппозная вакцина Совигрипп, составившая 58% всех продаж НПО «Микроген», заняла 2-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 5).

Бренд Ингавирин компании «Валента» на фоне отрицательной динамики (–16%) спустился с 4-го на 9-е место в рейтинге. Доля Ингавирина в структуре продаж компании по сравнению с предыдущим годом сократилась с 37% до 32%. В состав топ-10 в 2019 г. вошли еще два ОТС-бренда – Мирамистин «Инфамед» и Кагоцел

Место в рейтинге		ТН	МНН	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2019	2018			2019	2018	Прирост к 2018
1	10	Avegra Biocad	Bevacizumab	1,7%	0,8%	131,7%
2	1	Sovigripp	Vaccine, influenza	1,7%	1,7%	15,6%
3	7	Herticad	Trastuzumab	1,6%	1,2%	56,8%
4		Elizaria	Eculizumab	1,6%	0,0%	
5	2	Natrium chloridum	Sodium	1,4%	1,6%	-0,5%
6	3	Mexidol	Ethylmethyl-hydroxypyridine	1,3%	1,5%	0,4%
7	5	Kagocel	Kagocel	1,1%	1,4%	-5,5%
8	6	Miramistin	Miramistin	1,1%	1,2%	4,3%
9	4	Ingavirin	Imidazolyl ethanamide Pentandioic acid	1,0%	1,4%	-16,6%
10	8	Acellbia	Rituximab	0,9%	1,2%	-5,2%
Итого				13,4%	12,9%	

«Ниармедик Плюс», а также популярный на российском рынке рецептурный препарат Мексидол компании «Фармасофт». Несмотря на то, что продажи этих препаратов не растут, они по-прежнему входят в состав топ-25 торговых наименований на всем российском рынке (см. табл. 2 в разделе «Российский фармацевтический рынок: итоги и прогнозы»).

Анализ продаж российских компаний в разрезе фармакотерапевтических групп второго уровня АТС-классификации демонстрирует, что на 1-е место в рейтинге в 2019 г. вышли противоопухолевые препараты (L01), продажи которых увеличились на 39% (табл. 6). Компания «Биокад» с препаратами Авегра Биокад, Гертикард, Ацеллбия, а также еще с 12 препаратами составила 56% продаж всех противоопухолевых препаратов. На 2-м месте в этом сегменте – компания «Натива» (17%), на 3-м – «Верофарм» (16%). Всего доля противоопухолевых препаратов в структуре продаж российских препаратов в 2019 г. увеличилась с примерно 7,6% до 9,2%.

Ранее лидировавшая группа противовирусных средств (J05) на фоне относительно небольших темпов

роста продаж (+7,7%) заняла только 2-е место в рейтинге (табл. 6). Лидирующие позиции в этой группе (26% всех продаж) заняла компания «Фармасинтез», специализирующаяся на выпуске противовирусных препаратов для лечения ВИЧ. Лидирующие продукты компании – Кемерувир (Darunavir), Регаст (Efavirenz), Олитид (Abacavir) составили соответственно 80%, 93%, 92% всех продаж в своих сегментах МНН. Дженоерик Калидавир (Ritonavir + Lopinavir) занял 20% рынка оригинального препарата Калетра. Группа противовирусных препаратов составила 65% всех продаж компании «Фармасинтез» в 2019 г. На долю упомянутых четырех препаратов в общей сложности пришлось 64% от продаж всей группы.

Третье место в рейтинге сохранила за собой группа иммуномодуляторов L03 (табл. 5), в которой лидером также является компания «Биокад» (23% всех продаж). Лидирующими продуктами компании в этом направлении являются препараты для лечения рассеянного склероза Тебериф (Interferone beta-1a), Интерферон Бета-1В, Тимексон (Glatiramer acetate), составившие 31%, 30% и 72% продаж в своих

сегментах МНН. Вместе эти препараты составили 54% всех продаж иммуномодулирующих препаратов «Биокад», а вся эта группа в структуре продаж компании составила примерно 16% и заняла 2-е место после противоопухолевых препаратов (73%).

В течение трех лет высокие темпы роста продаж были характерны для группы вакцин (J07) российского происхождения (табл. 6). В 2019 г. продажи в стоимостном выражении выросли на 30%, в 2018 г. – на 38% (в упаковках – на 1,9% и 7% соответственно). Половину всех продаж обеспечивает НПО «Микроген», 20% приходится на долю СПБНИИВС, 11% – ФНЦИРИП им. М.И. Чумакова, 8% – «Форт», 3,5% – «Нанолек».

Относительно высокие темпы роста продаж показала также группа препаратов для лечения диабета (A10) (+20%), которая впервые вошла в топ-10 (табл. 6). В данном сегменте лидером является компания «Герофарм», чьи продажи по сравнению с предыдущим годом выросли на 21%. Препараты инсулинов показали полуторакратный рост и составили 34% всех продаж этой компании.

Примерно на уровне общей для рынка динамики выросли продажи антибактериальных препаратов (J01) и препаратов, влияющих на ренин-ангиотензиновую систему (C09) (табл. 6). В первой группе J01 лидирующими производителями являются «Синтез» и «Красфарма», занимающие соответственно 16% и 15% сегмента. На рынке группы C09 лидером является российское подразделение Servier (49%) с брендами Престариум и Нолипрел. Компания «Акрихин-Фарма», преимущественно с препаратом Капотен, составляет 13% продаж всей фармакотерапевтической группы.

Оценка влияния на общий рост рынка лекарственных препаратов российского происхождения показывает²⁹, что в 2019 г. наиболее значительный вклад в общую динамику был сде-

²⁹ Рассчитывалась доля от суммы прироста продаж в стоимостном выражении всех компаний, которые продемонстрировали положительную динамику.

лан противоопухолевыми препаратами (L01) и иммунодепрессантами (L04) – соответственно 18,7% и 16,0%. Относительно большое влияние на общую динамику оказала также группа вакцин (J07) – 7,3%.

Продажи российских препаратов, относящихся к группе иммунодепрессантов (L04), в 2019 г. увеличились в 7,5 раза и оказались на 12-м месте в рейтинге фармакотерапевтических групп. Препарат Элизария «Генериум» составил 62% всех продаж группы L04. Помимо этого, 17% пришлось на долю препаратов компании «Биокад» (ингибиторы фактора некроза опухоли Инфликсимаб и Далира (Adalimumab), а также препарат для лечения рассеянного склероза Терифлуноמיד).

Из числа компаний, внесших наиболее значительный вклад в положительную динамику, необходимо отметить прежде всего «Биокад» (13,4%) и «Генериум» (12,8%). Обе компании ориентированы исключительно на рынок госзакупок и имеют в своем портфеле востребованные дорогостоящие препараты. Портфель компании «Биокад» при этом значительно более диверсифицирован как по числу продуктовых и терапевтических категорий, так и с точки зрения охвата сегментов возмещаемого рынка.

Вклад в общий рост рынка на уровне 3–4% показали также следующие компании (указаны по мере убывания вклада): СПбНИИВС, «Вертекс», «Фармасинтез», «Гротекс», «Атолл», «Фармстандарт».

Таким образом, после застоя предыдущего года в 2019 г. произошла активизация продаж препаратов российского производства. Рост соответствовал общей динамике рынка, в связи с чем доля российской продукции в структуре всего фармацевтического рынка оставалась без изменений.

Высокие темпы роста продаж в результате увеличения финансирования и продолжающихся процессов импортозамещения были достигнуты на рынке госзакупок. Новое окно возможностей в 2019 г. было открыто в связи с началом

ТАБЛИЦА 6. Топ-10 АТС2 по объему продаж российских ЛС, 2019

Место в рейтинге		ТН	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	2	L01 – Antineoplastic agents	9,2%	7,6%	39,3%
2	1	J05 – antivirals For systemic use	7,5%	8,1%	7,7%
3	3	L03 – Immunostimulants	4,8%	5,8%	-2,9%
4	4	J07 – Vaccines	4,4%	3,9%	30,1%
5	5	J01 – Antibacterials for systemic use	3,8%	3,8%	14,9%
6	6	N07 – Other nervous system drugs	3,0%	3,4%	2,6%
7	8	C09 – Agents acting on the renin-angiotensin system	2,9%	2,9%	16,1%
8	13	A10 – Drugs used in diabetes	2,8%	2,6%	22,4%
9	9	N02 – Analgesics	2,7%	2,9%	5,4%
10	7	N06 – Psychoanaleptics	2,6%	3,0%	3,2%
Итого			43,7%	44,1%	

реализации онкологической программы. Наиболее успешно из российских компаний этот рынок был освоен компанией «Биокад». В то же время общая доля российских препаратов в структуре сегмента онкологических препаратов по сравнению с предыдущим годом сократилась с 34% до 26%, что связано с большими объемами закупок по этой программе зарубежных инновационных препаратов (см. рис. 11 в разделе «Российский фармацевтический рынок: итоги и прогнозы»). Значимым достижением для российских производителей в 2019 г. был также выход на рынки препаратов для лечения целого ряда орфанных заболеваний, где лидером на сегодняшний день является компания «Генериум».

На розничном рынке в 2019 г. также произошла небольшая активизация, которую можно связать с небольшими краткосрочными позитивными изменениями в реальных доходах населения. Среди российских компаний наиболее значительное увеличение продаж в абсолютном стоимостном выражении на аптечном рынке было продемонстрировано такими компаниями, как «Вертекс», «Атолл», «Гротекс». В текущем году у российских фармацевтических компаний, несмотря

на неизбежные проблемы, положение будет все же лучше, чем у представителей большинства других направлений российского бизнеса. Прежде всего, продолжится реализация всех запланированных госпрограмм (см. раздел «Анализ макроэкономических факторов развития фармацевтического рынка в 2019–2020 гг.»). Кроме того, повысится спрос на весь комплекс препаратов, используемых для лечения инфицированных больных как в госпитальных, так и в амбулаторных условиях. В данной области российские компании имеют сильные конкурентные позиции, поскольку большинство применяемых в таких случаях препаратов представлены в их портфелях и пользуются спросом.

В силу социальной значимости российской фармацевтической отрасли должна получить государственную поддержку как со стороны спроса на продукцию компаний, так и со стороны финансовых стимулов в отношении новых разработок и развития производства. Можно также предположить, что ситуация с эпидемией открывает для российских производителей некоторые новые возможности и в импортозамещении, и в сфере инновационной активности.





РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2019 ГОДА

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО ФАРМРЫНКА

- Аптечный сегмент
- Бюджетный сегмент (за исключением льготного лекарственного обеспечения)
- Сегмент ВЗН/ОНЛС
- Сегмент региональных льготных программ
- Российский фармацевтический рынок: итоги и прогнозы
- Анализ тендерного рынка ГЛС в 2019 году
- Экспорт ГЛС в 2019 году
- Препараты — лидеры российского фармацевтического рынка в 2019 году

Аптечный сегмент

Согласно данным IQVIA, в 2019 г. продолжилось сокращение аптечного сегмента рынка лекарственных препаратов в натуральном выражении (рис. 1). В национальной валюте по сравнению с предыдущими двумя годами темпы роста немного выросли, составив +6,5% в оптовых и +6,2% в розничных ценах. В долларовом эквиваленте в связи с укреплением рубля динамика была слабее. В абсолютных показателях объем рынка составил 4,26 млрд упак. на сумму 780,2 млрд руб. в оптовых ценах и 955,9 млрд руб. – в розничных (12,1 млрд и 14,8 млрд долл. соответственно).

В 2019 г., как и в предыдущие годы, отсутствовали экономические предпосылки для роста спроса на фармацевтическую продукцию. Реальные располагаемые доходы населения сокращались с 2014 г., и только пересмотр методики, используемой Росстатом, позволил в 2018 г. впервые выйти на небольшие положительные результаты (см. раздел «Макроэкономическая среда», табл. 1). В 2019 г. был зафиксирован рост доходов на 0,8%, однако их уровень по отношению к 2013 г. составил только примерно 97,5%. Негативным аспектом является также то, что по сравнению с 2018 г. существенно снизились темпы роста реальной заработной платы (по предварительным данным, за январь – ноябрь 2019 г. она выросла только на 2,5%).

Не способствовал росту розничного рынка и уровень заболеваемости гриппом и ОРВИ. Заболеваемость гриппом снижалась в течение 3 лет, чему способствовала вакцинация, охват которой, согласно данным Роспотребнадзора, в эпидемиологический сезон 2018–2019 гг. составил 49%, а в сезон 2019–2020 гг. превысил 50%. Подъем заболеваемости гриппом и ОРВИ наблюдался только в начале 2019 г., когда в первой декаде февраля эпидемиологический порог был превышен в 48 субъектах Федерации. В конце года сохранялся низкий уровень заболеваемости, обусловленный преимущественно циркулирующей респира-

торных вирусов негриппозной этиологии, и эпидпорог был превышен только в нескольких регионах.

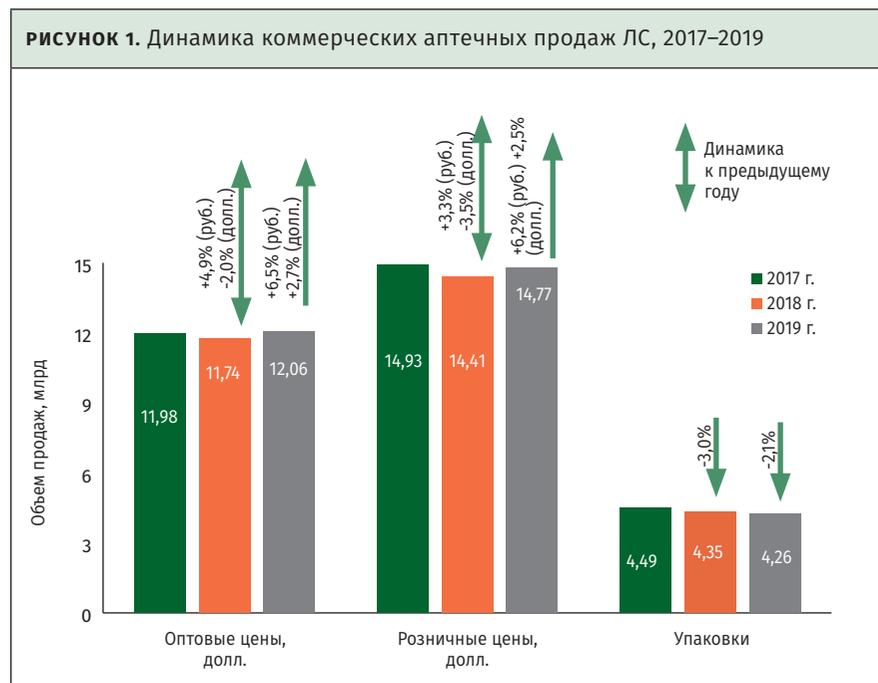
В 2019 г. рост цен на аптечном рынке, по данным Росстата, более чем в два раза превысил общий уровень инфляции, составив 106,9% (рис. 2). Индекс потребительских цен (ИПЦ) в годовом выражении (к соответствующему месяцу предыдущего года) постепенно снижался, в то время как индекс цен (ИЦ) на медикаменты, напротив, увеличивался (рис. 3). В предыдущем году динамика цен на аптечном рынке соответствовала общим тенденциям.

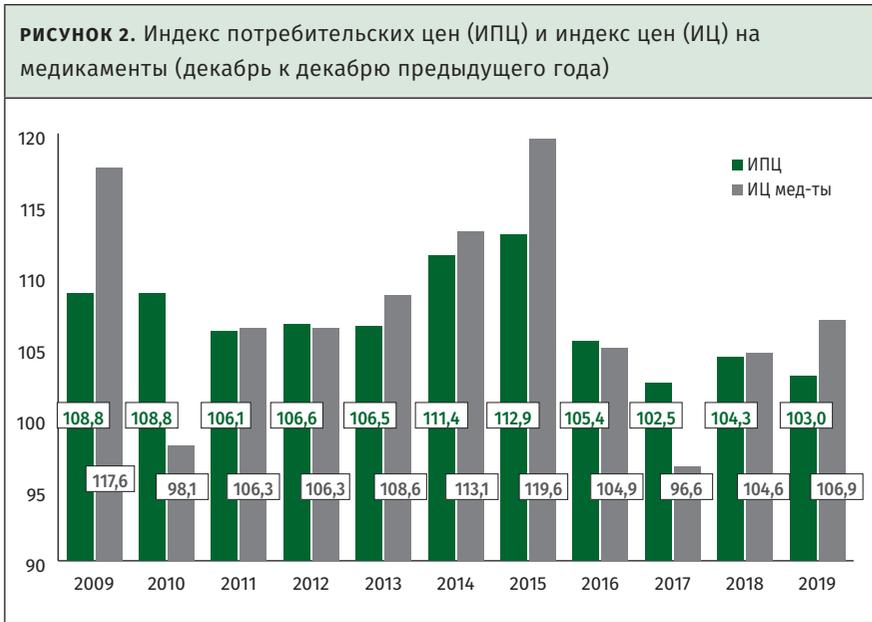
Обобщенным показателем изменения цен за год является ИЦ за январь – декабрь к аналогичному периоду предыдущего года. В 2019 г. общий ИПЦ, рассчитанный по данной методике, составил 104,5%, ИЦ на медикаменты – 106,4%.

Аналогичный показатель ИЦ на лекарства, рассчитанный на основе данных аптечного аудита¹, в 2019 г. составил 104,6%, что примерно в два раза больше, чем в предыдущем году (рис. 4). Согласно проведенным расчетам, на аптечном рынке продолжились также сдвиги в структуре продаж в пользу относительно более дорогостоящей продукции, что выглядит вполне закономерным на фоне скандалов с дефектурой дешевых лекарств на российском фармацевтическом рынке, которыми ознаменовался 2019 г.

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

РИСУНОК 1. Динамика коммерческих аптечных продаж ЛС, 2017–2019





Источник: Росстат

Негативное влияние на общую стоимостную динамику, как уже было сказано, оказало сокращение продаж в упаковках – на 2,1% (индекс натурального объема – 97,9%).

Общая отрицательная динамика рынка в натуральном выражении в 2019 г., как и в предыдущие 2 года, определялась сокращением продаж ОТС (-4,8%) (рис. 5). Сегмент рецептурных препаратов (Rx) продолжил рост, темпы которого усилились (+3,1% против +0,9% в 2018 г.). Темпы роста продаж Rx в стоимостном выражении составили 10%, в пять раз превысив динамику продаж ОТС. Доля Rx в структуре аптечного рынка продолжила расширяться (рис. 6).

В 2019 г. средняя розничная наценка в сегменте ОТС составила 25,6%, в сегменте Rx – 19,8%, что примерно соответствует показателям 2018 г. В предыдущие годы, на фоне возрастающей конкуренции на аптечном рынке, наблюдалась устойчивая тенденция к сокращению розничной наценки в обеих группах препаратов.

Поскольку в России в перечень ЖНВЛП входят не только Rx, но и часть ОТС-препаратов (около 30% в рублях, 47% в упаковках), для которых было характерно сокращение в натуральных пока-

зателях, то в 2019 г. общий объем продаж ЖНВЛП также показал отрицательную динамику (-1,6%). Сокращение сегмента не-ЖНВЛП в упаковках было еще более выраженным (-2,6%) (рис. 7).

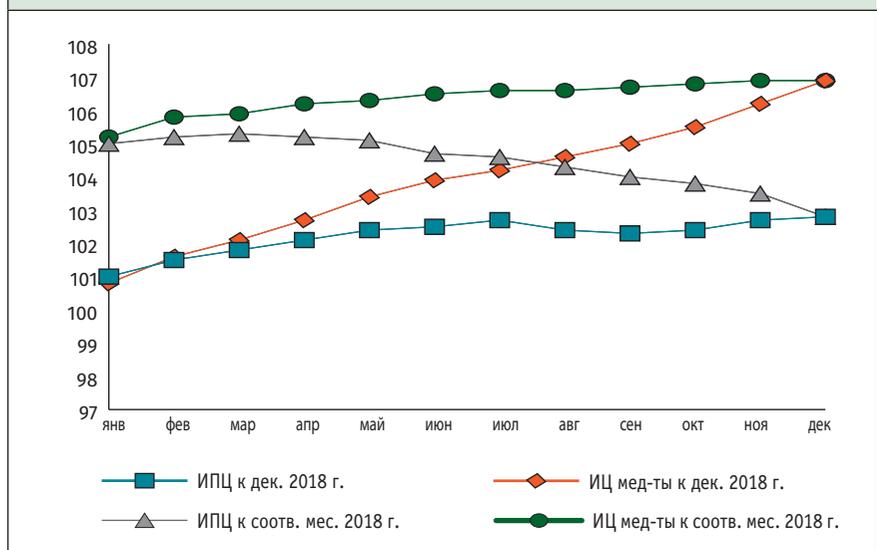
В стоимостном выражении темпы роста продаж не-ЖНВЛП превысили ЖНВЛП, что было особенно заметно в оптовых ценах (рис. 7). Это определялось более высоким ростом цен на препараты,

не входящие в перечень (рис. 4). Несмотря на то, что цены на данную категорию лекарств не подпадают под госрегулирование, они тем не менее испытывают давление, связанное с высокой конкуренцией на аптечном рынке и стагнирующими доходами населения. Рыночные механизмы ограничивают рост цен на не-ЖНВЛП, и лишним подтверждением тому служит тот факт, что розничная наценка на данную категорию препаратов в 2019 г. продолжила сокращаться (с 25,5% до 24,8%), в то время как наценка на ЖНВЛП немного подросла (с 18,3% до 18,5%).

Структурные изменения в аптечном сегменте в разрезе включенных и не включенных в перечень ЖНВЛП препаратов были относительно небольшими (рис. 8).

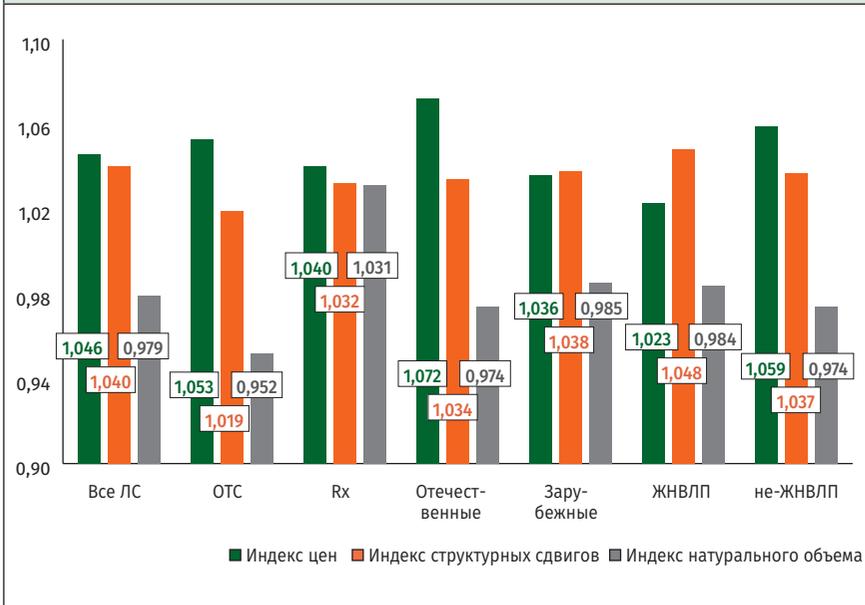
В 2019 г. темпы роста продаж российских препаратов (без учета локализованной продукции зарубежных корпораций) в стоимостном выражении вновь превысили динамику продаж зарубежных лекарств (+7,4% против 5,7% в розничных ценах) (рис. 9). В 2015–2016 гг. динамика продаж российских лекарств была значительно выше, в 2017 г. темпы роста сравнялись, а в 2018 г. российские компании уступили зару-

РИСУНОК 3. Индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен на медикаменты, 2019 г.



Источник: Росстат

РИСУНОК 4. Вклад различных факторов в динамику коммерческих аптечных продаж в розничных ценах в руб., 2019/2018



бежным (+4% против +5% в оптовых ценах) (рис. 9).

Основной вклад в позитивную стоимостную динамику продаж российских препаратов был внесен значительным ростом цен, который в два раза превысил темпы роста цен на зарубежные препараты (ИЦ 107,2% и 103,6% соответственно) (рис. 4). В то же время

отрицательная динамика продаж в натуральном выражении в случае российских препаратов была более выраженной (-2,6% против -1,5%) (рис. 9). Структурные изменения были относительно невелики (рис. 10).

В 2019 г. динамика средневзвешенной розничной цены упаковки отечественных препаратов была

выше, чем зарубежных (+10,3% против +7,3%) (рис. 11). Определялось это разницей в ценовой динамике, в то время как положительные структурные сдвиги были примерно одинаковыми (рис. 4). Динамика средневзвешенной розничной цены упаковки не-ЖНВЛП превышала ЖНВЛП (+9,3% против 7,5%). В отношении ОТС и Rx этот показатель практически не отличался (+7%). На всем аптечном рынке средневзвешенная цена упаковки выросла на 8,5% и составила 224,5 руб. (в 2018 г. – +6,5%).

Топ-10 компаний-производителей на розничном рынке по объему продаж в национальной валюте изменился по сравнению с предыдущим годом только в том, что с 11-го на 6-е место переместилась компания KRKA, продажи которой увеличились на 24% (табл. 1). Темпы роста, немного превышающие общую динамику розничного рынка, показали еще три компании: Novartis (вкл. Sandoz) (+8,1%), Menarini (+7,9%), GlaxoSmithKline (+9,9%). Из состава топ-10 выбыл Gedeon Richter (+3%), переместившийся с 10-го места на ступень вниз.

В топ-25 из числа отечественных компаний помимо «Отисифарм»

РИСУНОК 5. Динамика коммерческих аптечных продаж Rx и ОТС, 2019/2018

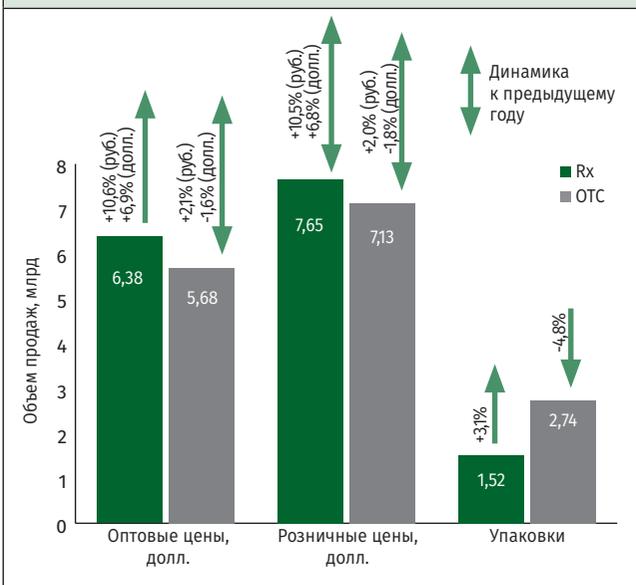
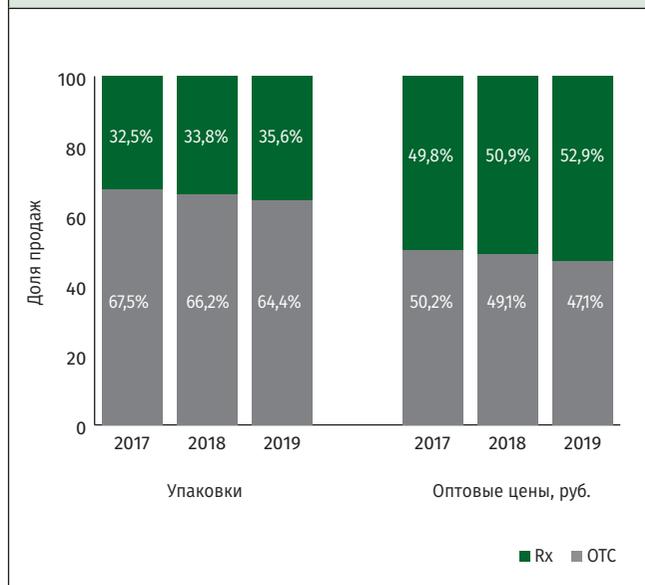


РИСУНОК 6. Динамика доли Rx/ОТС в структуре коммерческих аптечных продаж, 2017-2019

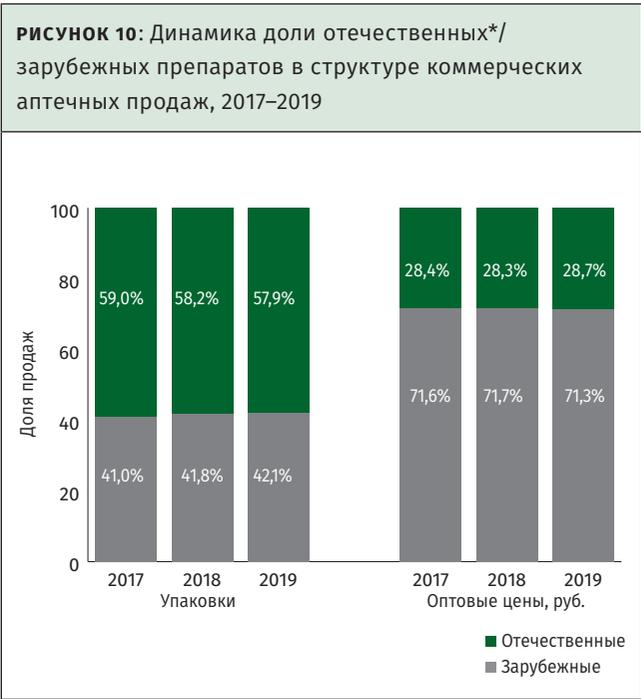




(+0,8%), постоянного представителя лидирующего состава, фигурируют также Stada (только российское производство) (+2,3%, 13-е место), «Акрихин-Фарма» (+10,6%, 17-е место), «Фармстандарт» (+7,2%, 20-е место), «Валента» (-8,7%, 22-е место). Наиболее значительные изменения в рейтинге торговых наиме-

нований связаны с попаданием в первую десятку антикоагулянта Эликвис (Arixaban), используемого для профилактики тромбоза, инсульта, лечения тромбоза глубоких вен. Препарат представляет собой пероральный селективный прямой ингибитор фактора свертывания крови Ха (FXa), является разработкой Bristol-Myers Squib,

на рынке представлен компанией Pfizer. По сравнению с предыдущим годом продажи Эликвис выросли на 64%, и он занял 9-е место в рейтинге (табл. 2). Другой пероральный антикоагулянт – Ксарелто (Rivaroxaban) компании Bayer Healthcare, также являющийся ингибитором фактора Ха и используемый для лечения



*Здесь и далее: без учета локализованного производства.

ТАБЛИЦА 1. Топ-10 корпораций по объему коммерческих аптечных продаж, 2019

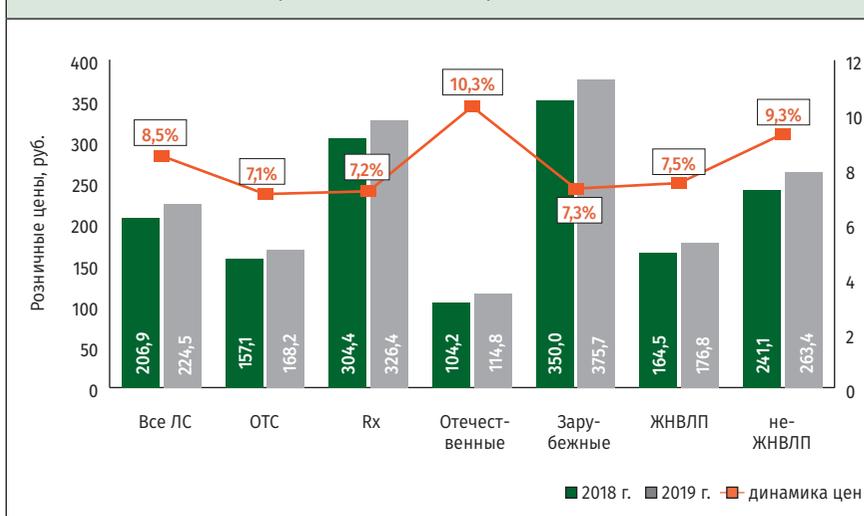
Место в рейтинге		Производитель	Показатели продаж (опт. цены, руб.)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Bayer Healthcare	4,8%	4,9%	4,1%
2	3	Novartis (incl. Sandoz)	4,3%	4,2%	8,1%
3	2	Sanofi-Aventis	4,1%	4,4%	-1,1%
4	4	Teva	3,5%	3,7%	-0,1%
5	5	Servier	3,4%	3,5%	4,0%
6	11	KRKA	3,0%	2,6%	24,3%
7	6	Otcpharm	2,9%	3,1%	0,8%
8	7	Abbott	2,8%	2,9%	4,7%
9	8	Menarini	2,8%	2,8%	7,9%
10	9	GlaxoSmithKline	2,8%	2,7%	9,9%
Итого			34,3%	34,7%	

и профилактики острых сердечно-сосудистых патологий, вышел на 1-е место в рейтинге торговых наименований год назад. В 2019 г. Ксарелто продолжил демонстрировать высокие темпы роста продаж (+30,4%) (табл. 2).

Препараты Эликвис и Ксарелто включены в перечень ЖНВЛП, их производство не локализовано в России. Остальные представители топ-10 показали или отрицательную, или невысокую положительную динамику. Особенно заметное сокращение продаж было характерно для Ингаверина «Валента»

(-17,2%). Лидер среди отечественных противовирусных препаратов – Кагоцел «Ниармедик Плюс» также показал отрицательную динамику (-5,6%). Сократились продажи препаратов компании Takeda – Актовегина (-5,2%) и Кардиомагнила (-3%). Гепатопротектор Эссенциале Н Sanofi-Aventis (-7,4%) выбыл из состава первой десятки, переместившись с 9-го на 11-е место. Кумулятивная доля топ-10 торговых наименований по сравнению с предыдущим годом не поменялась.

РИСУНОК 11. Динамика средневзвешенных розничных цен, 2019/2018



В числе лидеров розничных продаж по-прежнему преобладают ОТС и препараты традиционного спроса, специфичные для России. Большинство препаратов производятся на территории страны.

В топ-10 МНН / группировочных наименований в 2019 г. рейтинговые позиции большинства групп остались прежними (табл. 3). Основные изменения были связаны с тем, что МНН Rivaroxaban занял 4-е место в рейтинге. Темпы роста выше средних были характерны для МНН Diclofenac (+18%), Bisoprolol (+11,2%), Pancreatin (+8,9%), Nimesulide (+8,0%).

Темпы роста продаж МНН Diosmin + Hesperidin соответствовали среднему для рынка уровню (+6,7%), и группа сохранила за собой 2-е место в рейтинге (табл. 3). Бренд Детралекс Servier по-прежнему имеет значительную долю на рынке МНН (66%), что обеспечивает ему сохранение 2-го места в рейтинге торговых наименований.

В 2019 г. доля лидирующего МНН Xylometazoline (+2,9%) в структуре всего рынка продолжила понемногу сокращаться, однако разрыв с остальными группами оставался значительным (1,57% от всех аптечных продаж). Выбыла из числа первой десятки группа Blood (-4,4%), к которой относится Актовегин. Уже год назад топ-10 покинула также группа Phospholipids, которая в 2019 г. на фоне быстрого сокращения продаж (-9,5%) оказалась уже на 23-м месте в рейтинге.

Среди АТС-групп второго уровня классификации, входящих в топ-10, наиболее высокие темпы роста были характерны для группы С09 [Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин] (+20,7%), которая поднялась на 1-е место в рейтинге (табл. 4). При этом группа М01 [Противовоспалительные и противоревматические препараты] (+9,2%) была вытеснена на 2-ю позицию. Относительно высокие темпы роста были характерны также для группы В01 [Антикоагулянты] (+12,5%), которая

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 торговых наименований по объему коммерческих аптечных продаж, 2019

Место в рейтинге		Торговое наименование	Показатели продаж (опт. цены, руб.)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Xarelto	1,06%	0,86%	30,4%
2	2	Detralex	0,72%	0,73%	4,9%
3	4	Mexidol	0,61%	0,63%	3,7%
4	3	Actovegin	0,58%	0,65%	-5,2%
5	5	Kagocel	0,55%	0,62%	-5,6%
6	8	Miramistin	0,54%	0,56%	4,1%
7	7	Cardiomagnyl	0,54%	0,60%	-3,0%
8	6	Ingavirin	0,48%	0,61%	-17,2%
9	29	Eliquis	0,47%	0,31%	63,1%
10	10	Pentalgin	0,47%	0,47%	5,9%
Итого			6,02%	6,25%	

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 МНН/группировочных наименований по объему коммерческих аптечных продаж, 2019

Место в рейтинге		МНН	Показатели продаж (опт. цены, руб.)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Xylometazoline	1,57%	1,62%	2,9%
2	2	Ibuprofen	1,08%	1,10%	5,1%
3	3	Diosmin*hesperidin	1,08%	1,08%	6,7%
4	7	Rivaroxaban	1,06%	0,86%	30,4%
5	5	Bisoprolol	1,02%	0,97%	11,2%
6	4	Pancreatin	1,00%	0,98%	8,9%
7	6	Nimesulide	0,89%	0,88%	8,0%
8	8	Rosuvastatin	0,80%	0,83%	2,4%
9	11	Diclofenac	0,75%	0,68%	18,0%
10	10	Ethylmethylhydroxypyridine	0,72%	0,72%	6,1%
Итого			9,98%	9,79%	

переместилась с 5-го на 3-е место, что определялось успехами препаратов Ксарелто Bayer Healthcare и Эликвис Pfizer.

Все остальные АТС-группы, входящие в топ-10, показали динамику ниже общих для рынка показателей, а для группы J05 [Противовирусные препараты для системного назначения], по аналогии с прошлым годом, было характерно сокраще-

ние продаж – на 3,7% в стоимостном выражении (табл. 4). В упаковках продажи противовирусных препаратов сократились на 13,3%. Сокращение в натуральном выражении коснулось и других групп лекарств, используемых для профилактики и комплексного лечения острых инфекционных респираторных заболеваний и их осложнений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В 2019 г. продолжилось трехлетнее сокращение объема рынка в натуральном выражении (рис. 1), обусловленное снижением спроса на ОТС-препараты (рис. 5). Основной причиной этого явления выступает низкая заболеваемость гриппом и острыми респираторными инфекциями, которая привела к падению спроса на противовирусные и другие препараты, используемые при данных заболеваниях. Негативное влияние на спрос оказало также то, что доходы населения если и росли в течение двух последних лет, то крайне низкими темпами, что удалось зафиксировать только в результате изменения официальной методики оценки статистических данных.

В отличие от ОТС, продажи рецептурных препаратов в упаковках, в силу более низкой эластичности по доходам населения, показали усиление положительной динамики (рис. 5). Для 2019 г. было характерно также небольшое увеличение темпов роста рынка в стоимостном выражении (по сравнению с минимальным уровнем динамики в 2017–2018 гг.). Свой вклад в этот процесс был внесен несколько усилившимся ростом цен (рис. 2). Определенную роль сыграли также структурные сдвиги в пользу относительно более дорогостоящей продукции на рецептурном рынке, однако в 2019 г. по сравнению с предыдущим годом влияние этого фактора снизилось.

Более высокий по сравнению с 2017–2018 гг. рост цен можно рассматривать как определенную корректировку рынка, в течение долгих лет находящегося в жестких рамках ценового регулирования, низкой платежеспособности населения и усиливающейся конкуренции. Наиболее высокая ценовая динамика в 2019 г. была характерна для препаратов отечественного производства (рис. 4). О накопившихся проблемах, в частности, свидетельствует то, что в 2019 г. широкий общественный резонанс получила проблема исчезновения

ТАБЛИЦА 4. Топ-10 АТС2-групп по объему коммерческих аптечных продаж, 2019

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Доля от продаж (опт. цены, руб.): доля АТС-групп – от всех продаж, доля ТН – от продаж АТС-группы		
2019	2018			2019	2018	Приросты к 2018
1	2	C09 - AGENTS ACTING ON THE RENIN-ANGIOTENSIN SYSTEM		5,2%	4,6%	20,7%
1	1		PRESTARIUM A	5,9%	7,0%	2,8%
2	4		LORISTA	5,2%	5,2%	20,2%
3	2		LOZAP	4,6%	5,4%	4,1%
4	3		LOZAP PLUS	4,5%	5,3%	2,5%
5	10		VALSACOR	4,4%	2,7%	94,6%
2	1	M01 - ANTIINFLAMMATORY AND ANTIRHEUMATIC PRODUCTS		5,0%	4,8%	9,2%
1	1		NIMESIL	7,6%	7,2%	15,7%
2	2		NISE	6,3%	7,0%	-1,6%
3	3		THERAFLEX	5,0%	5,7%	-3,5%
4	6		NUROFEN EXPRESS	4,6%	3,8%	32,4%
5	4		MOVALIS	4,4%	4,7%	2,2%
3	5	B01 - ANTITHROMBOTIC AGENTS		3,8%	3,5%	12,5%
1	1		XARELTO	28,2%	24,4%	30,4%
2	2		CARDIOMAGNYL	14,5%	16,8%	-3,0%
3	4		ELIQUIS	12,6%	8,7%	63,1%
4	3		PRADAXA	11,0%	11,5%	8,1%
5	5		BRILINTA	5,4%	5,7%	5,3%
4	4	R01 - NASAL PREPARATIONS		3,7%	3,7%	5,5%
1	1		SNUP	8,6%	8,0%	13,0%
2	2		TYZINE CLASSIC	6,8%	7,6%	-5,4%
3	3		NASONEX	6,6%	6,4%	9,2%
4	4		OTRIVIN	6,6%	6,4%	9,2%
5	5		RINOSTOP	6,3%	6,3%	4,6%
5	3	G03 - SEX HORMONES AND MODULATORS OF THE GENITAL SYSTEM		3,7%	3,8%	3,8%
1	1		DUPHASTON	8,9%	9,4%	-2,0%
2	2		YARINA	5,6%	6,3%	-7,3%
3	4		YAZ PLUS	5,4%	4,9%	15,7%
4	5		QLAIRA	5,3%	4,6%	21,7%
5	3		YAZ	5,3%	5,8%	-5,3%
6	6	J01 - ANTIBACTERIALS FOR SYSTEMIC USE		3,4%	3,5%	4,7%
1	1		АМОКСИКЛАВ	8,8%	8,9%	4,1%
2	2		FLEMOXIN SOLUTAB	8,0%	8,3%	0,8%
3	4		SUPRAX	4,8%	4,9%	2,2%
4	3		SUMAMED	4,4%	5,1%	-9,2%
5	5		МОНУРАЛ	3,9%	3,7%	7,9%

ТАБЛИЦА 4. Топ-10 АТС2-групп по объему коммерческих аптечных продаж, 2019 (Продолжение)

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Доля от продаж (опт. цены, руб.): доля АТС-групп — от всех продаж, доля ТН — от продаж АТС-группы		
2019	2018			2019	2018	Приросты к 2018
7	7	N02 - ANALGESICS		3,1%	3,2%	2,7%
1	1		PENTALGIN	15,0%	14,6%	5,9%
2	2		THERAFLU	12,8%	12,1%	8,5%
3	3		SPASMALGON	5,7%	5,5%	5,9%
4	4		RINZA	3,5%	3,7%	-2,7%
5	10		MAXYCOLD RINO	3,0%	2,5%	24,9%
8	10	R05 - COUGH AND COLD PREPARATIONS		2,9%	3,0%	4,1%
1	1		ACC	10,1%	11,8%	-10,8%
2	3		ANVIMAX	6,6%	6,2%	10,2%
3	2		LASOLVAN	5,9%	6,7%	-8,2%
4	8		RENGALIN	4,6%	3,5%	38,3%
5	4		DOCTOR MOM	4,5%	4,7%	-1,3%
9	8	J05 - ANTIVIRALS FOR SYSTEMIC USE		2,9%	3,2%	-3,7%
1	1		KAGOCEL	19,1%	19,5%	-5,6%
2	2		INGAVIRIN	16,7%	19,4%	-17,2%
3	3		ERGOFERON	9,3%	10,2%	-12,6%
4	4		ARBIDOL	6,9%	7,3%	-9,4%
5	5		AMIXIN	5,7%	6,3%	-13,4%
10	11	C05 - VASOPROTECTIVES		2,8%	2,9%	4,9%
1	1		DETRALEX	25,3%	25,3%	4,9%
2	2		VENARUS	10,8%	11,0%	2,8%
3	3		TROXEVASIN	9,3%	10,0%	-2,8%
4	4		PHLEBODIA	7,8%	8,5%	-4,2%
5	5		RELIEF	5,6%	5,6%	5,6%

на длительный период с прилавков аптек целого ряда препаратов из перечня ЖНВЛП, производство и дистрибуция которых стали убыточными для компаний.

В целом за весь год, согласно расчетам, проведенным по данным аудита, цены в аптечном секторе по сравнению с предыдущим годом выросли на 4,6% (рис. 4). Если показатели динамики в розничных ценах (+6,2%) «очистить» от инфляции, то окажется, что в сравнимых ценах рост аптечного рынка в 2019 г. составил примерно 1,5%,

что является весьма скромным результатом, хотя в 2018 г. данный показатель был еще ниже – менее 1% (в 2017 г. – 1,6%).

Характерной особенностью 2019 г. явилось то, что российские компании вернули себе лидерство на аптечном рынке по темпам роста продаж в стоимостном выражении (рис. 9). В 2018 г. зарубежные компании (с учетом локализованного производства) их опередили, а в 2017 г. динамика была одинаковой.

В 2019 г. препараты российского происхождения обеспечили

35,2% всего прироста аптечных продаж в стоимостном выражении, что почти на 11 п. п. больше, чем в предыдущем году (рис. 12). На долю зарубежных лекарств пришлось 64,8%, при этом по сравнению с предыдущим годом существенно сократился вклад в рост рынка ЖНВЛП зарубежного происхождения (с 35,3% до 19,5%). Российские препараты из перечня ЖНВЛП, напротив, увеличили свой вклад (с 6,2% до 12,3%).

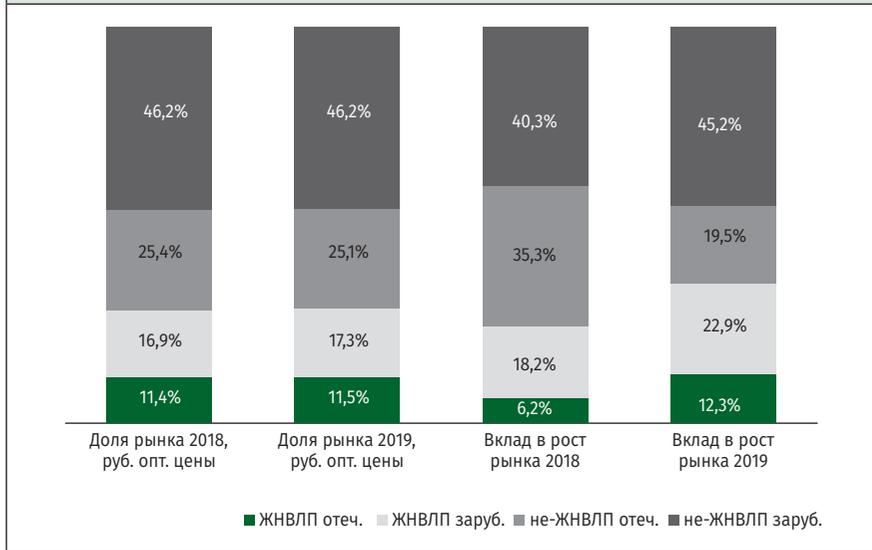
В 2015 г. и 2016 г. вклад отечественной продукции оценивался в 48%

и 42% соответственно, причем ведущую роль играли препараты из перечня ЖНВЛП.

В целом ситуация на аптечном рынке в 2019 г. немного оживилась, но значимых изменений по сравнению с 2017–2018 гг. не произошло. Именно так авторы обзора и оценивали перспективы развития аптечного сегмента год назад. Совершенно очевидно, что 2020 г. в связи со сложной эпидемической ситуацией будет более успешным для фармацевтических компаний, при этом российским производителям, лидирующим на рынке препаратов для лечения и профилактики гриппа и ОРВИ, удастся в значительной степени усилить свои позиции.



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



На момент публикации компания IQVIA внедрила новую ML технологию в свой производственный процесс розничного аудита, что привело к повышению точности данных и некоторой корректировке объема розничного

сегмента. Объем РА по итогам 2019 г. составил 4,65 млрд упаковок на сумму 853 млрд руб., рост по сравнению с 2018 г. составил чуть более 7%. Основная структура рынка осталась без значимых изменений.

Бюджетный сегмент

(за исключением льготного лекарственного обеспечения)

Согласно данным IQVIA (источник: «Бюджетный аудит ГЛС в РФ (искл. ДЛО и РЛО)»), в 2019 г. общий объем бюджетного сегмента (за исключением федеральных и региональных программ льготного лекарственного обеспечения) составил 657,9 млн упак. на сумму 259,4 млрд руб. (или 4,0 млрд долл.) в оптовых ценах (рис. 1). В 2019 г. бюджетные закупки в упаковках сократились на 3,8%, в рублях – выросли на 36,3%.

В базе данных IQVIA «Бюджетный аудит ГЛС в РФ (искл. ДЛО и РЛО)» бюджетный сегмент российского фармацевтического рынка структурирован следующим образом:

- госпитальный сегмент (лекарственное обеспечение стационарных больных, в том числе закупки для ведомственных больниц);
- амбулаторный сегмент (лекарственное обеспечение амбулаторных больных), который в свою очередь делится на закупки Минздрава России по программам вакцинопрофилактики, лечения ВИЧ/СПИД, гепатита, туберкулеза с множественной лекарственной устойчивостью (МЛН), а также прочие закупки для лекарственного обеспечения

на амбулаторном уровне, не связанные с Минздравом;

- неклассифицированные позиции (другое).

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

В 2019 г. в базе данных IQVIA принципиальным образом сократилась доля неклассифицированных позиций (результат усовершенствования производственных процессов и внедрения дополнительных процедур контроля качества), в связи с чем проводить дифференцированный анализ динамики отдельных сегментов по сравнению с предыдущими периодами не имело смысла. Весь объем бюджетного сегмента после стагнации в 2018 г. показал

значительный рост в стоимостном выражении (рис. 1), что определялось прежде всего выделением дополнительного финансирования на противоопухолевые препараты в рамках реализации федерального проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями».

Продолжилась тенденция сокращения количества закупаемых упаковок (рис. 1). Причина этого заключается в сокращении закупок дешевых препаратов, относящихся к ценовым сегментам до 100руб. включительно, которые в структуре бюджетного сегмента в 2019 г. составили 71,7% в натуральном выражении. Закупки этих препаратов в 2019 г. по сравнению с предыдущим годом снизились на 5,9%, в 2018 г. – на 8,4%.

С точки зрения принадлежности к перечню ЖНВЛП различий в динамике закупок двух категорий препаратов в стоимостном выражении не наблюдалось (рис. 2). Доля препаратов, входящих в перечень ЖНВЛП, по сравнению с предыду-

РИСУНОК 1. Динамика бюджетных закупок ЛС, 2017-2019

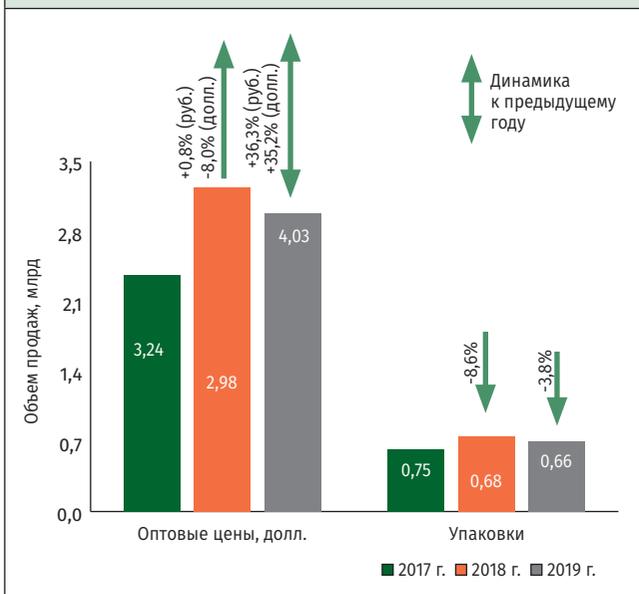


РИСУНОК 2. Динамика бюджетных закупок ЖНВЛП, 2019/2018

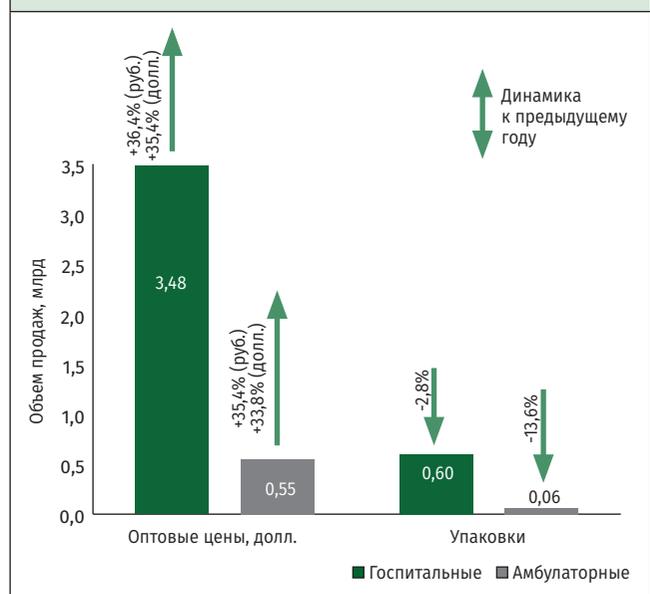
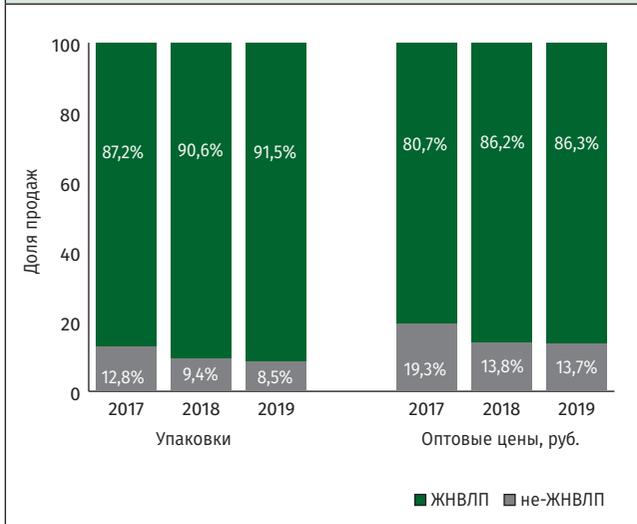
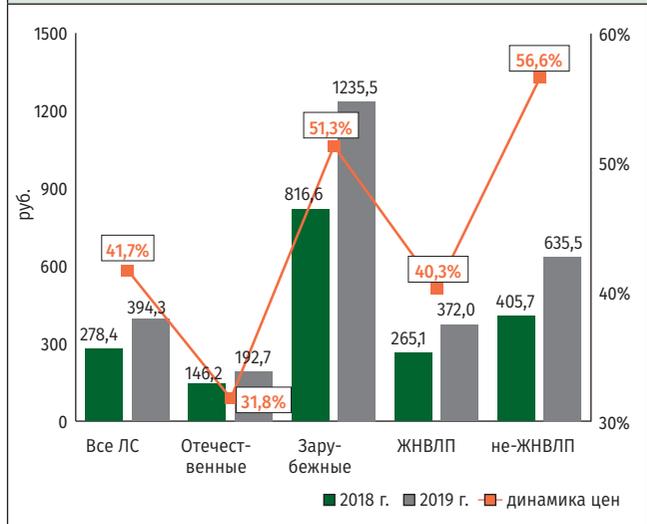


РИСУНОК 3. Динамика доли ЖНВЛП в структуре бюджетных закупок, 2017-2019**РИСУНОК 4.** Динамика средневзвешенных оптовых цен, 2019/2018

шим годом в структуре рынка в стоимостном выражении не изменилась, составив 86,3%, в натуральном – увеличилась на 9 п. п. до 91,5% (рис. 3). Средневзвешенная цена одной упаковки препаратов, входящих в перечень ЖНВЛП, выросла на 40,3%, не входящих – на 56,6% (до 327 и 635,5 руб. соответственно) (рис. 4). Рост СВЦ определялся исключительно изменением структуры продаж в пользу более дорогих препаратов.

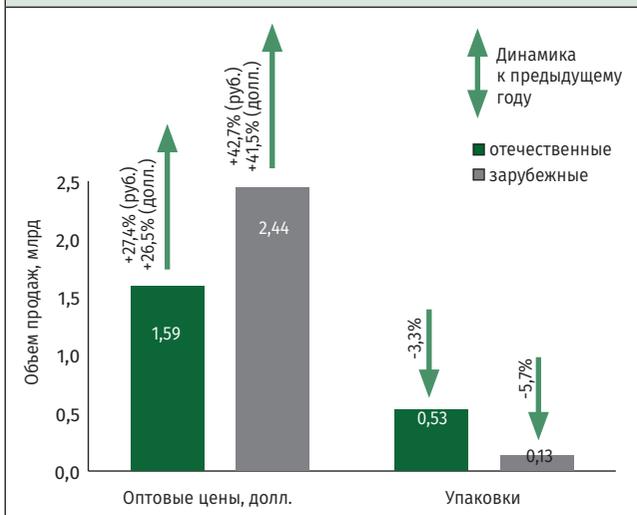
В 2019 г. темпы роста закупок зарубежных препаратов (с учетом лока-

лизованного производства) в стоимостном выражении были в 1,5 раза выше, чем отечественных (рис. 5). Годом ранее рост закупок коснулся только российских лекарств (+9,6%), в то время как для зарубежных была характерна отрицательная динамика (-4,6%). В 2019 г. доля отечественной продукции в структуре рынка в стоимостном выражении по сравнению с предыдущим годом сократилась на 2,6 п. п., составив 39,4% (рис. 6). Средневзвешенная цена одной упаковки зарубежных препаратов выросла на 51,3%, отечественных –

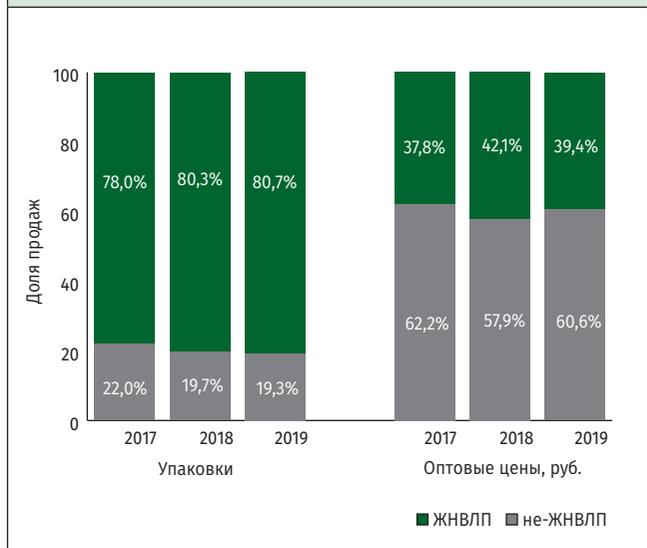
на 31,8% (до 1235,5 и 193 руб. соответственно) (рис. 4).

Расчет индекса цен¹ показывает, что в 2019 г. цены закупок препаратов, входящих в перечень ЖНВЛП, в целом не изменились по сравнению с предыдущим годом, в то время как ранее они демонстрировали снижение (в 2018 г. – на 4,2%, в 2017 г. – на 5,2%). В 2019 г. снижение цен было характерно только для зарубежных

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

РИСУНОК 5. Динамика бюджетных закупок отечественных*/ зарубежных препаратов, 2019/2018

Примечание. *Без учета локализованного производства.

РИСУНОК 6. Динамика доли отечественных*/ зарубежных препаратов в структуре бюджетных закупок, 2017-2019

ЖНВЛП (-3,1%), цены на российские ЖНВЛП выросли (+4,1%).

Для препаратов, не входящих в перечень ЖНВЛП, в 2019 г. был характерен рост индекса цен на 8,5% (в 2018 г. цены на не-ЖНВЛП показали отрицательную динамику).

Структура бюджетных закупок в разрезе основных сегментов по результатам 2019 г. представлена на рисунке 7. Основной объем закупок (более 70%) приходится на госпитальный сегмент. Централизованные закупки на федеральном уровне составляют 8,5% в натуральном выражении и 17,9% – в стоимостном.

Централизованные закупки Минздравом России для лекарственного обеспечения населения на амбулаторном уровне в 2019 г., согласно данным IQVIA, составили 46,4 млрд руб., что на 23% больше, чем в 2018 г. (табл. 1). Высокий рост характерен для программы иммунопрофилактики, финансирование которой существенно увеличилось в последние годы, в частности в связи с увеличением роста цен, которого удалось добиться производителям вакцин еще в 2018 г.

Централизованные закупки Минздрава в 2019 г. составили 70,5% от общего объема закупок группы J07 [Вакцины] и 78,6% – от закупок группы J05 [Противовирусные препараты для системного назначения]. Все вакцины составили по итогам года 11,5% от общего объема бюджетного сегмента, противовирусные препараты системного действия – 10,8% (табл. 2). На фоне высоких темпов роста продаж (+38,5%) вклад вакцин в позитивную динамику бюджетного сегмента² составил 11,2%, вклад противовирусных препаратов системного действия (+19,4%) – 6,2% (рис. 8).

Группы J07 и J05 занимают 2-е и 3-е места в топ-10 АТС-групп (табл. 2). Первое место принадлежит группе L01 [Противоопухолевые препараты], продажи которой в 2019 г. в связи

² Здесь и далее этот показатель рассчитывается как доля прироста продаж оцениваемой группы препаратов к сумме прироста продаж всех групп, показавших положительную динамику.

РИСУНОК 7. Структура бюджетных закупок, 2019

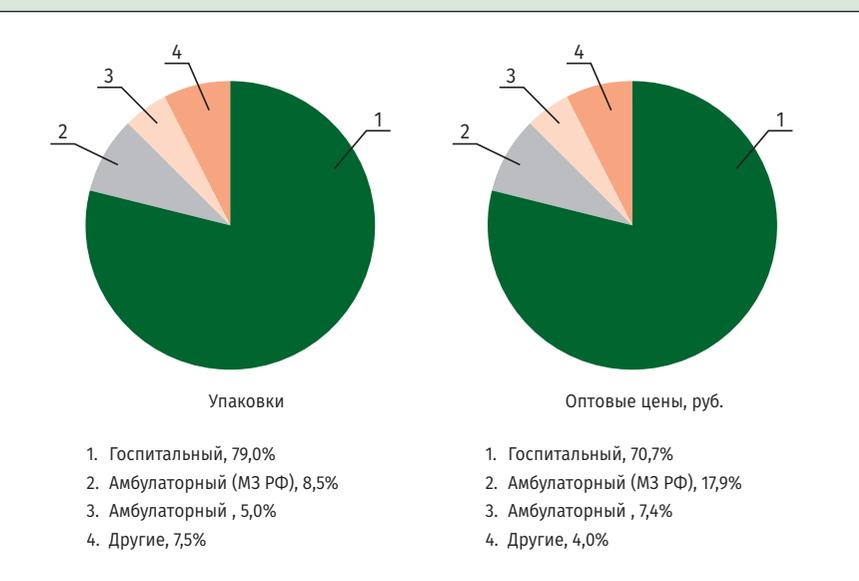


ТАБЛИЦА 1. Централизованные закупки на федеральном уровне

Программы	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
	2019	2018	Прирост к 2018
ВИЧ / гепатит В и С	48,1%	52,1%	14,2%
Иммунопрофилактика	45,6%	40,4%	39,6%
Туберкулез с МЛУ	6,3%	7,5%	3,4%
Всего	100%	100%	23,6%

с реализацией федеральной онкологической программы выросли на 163%, и она составила 30,8% всех бюджетных закупок в 2019 г. (в 2018 г. доля группы составляла 11,7%). Вклад противоопухолевых препаратов в общий рост продаж составил 66,6%. Вместе с противоопухолевыми гормонами, которые входят в группу L02 [Эндокринная терапия], вклад препаратов для лечения онкологических заболеваний в рост бюджетного сегмента составил 71,7% (рис. 8).

Объем закупок группы L02 [Эндокринная терапия] увеличился в 2,9 раза, и она поднялась с 23-го на 8-е место в рейтинге лидирующих АТС-групп второго уровня классификации (табл. 2).

ЛИДИРУЮЩИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ПРЕПАРАТЫ

Значительные изменения произошли в рейтинге компаний-произ-

водителей, где существенно выросла доля топ-10 (с 38,5% до 42,3%) (табл. 3).

На первое место в рейтинге вышел «Биокад», который показал почти двукратный рост продаж и увеличение доли в структуре бюджетного сегмента с 4,6% до 6,6% (в 2018 г. продажи компании выросли на 44%). В два раза выросли поставки противоопухолевых препаратов «Биокада», составившие 87% от всего объема его продаж.

Среди всех поставщиков онкологических препаратов «Биокад» занимает первое место, однако его доля сократилась по сравнению с предыдущим годом с 25% до 19%, поскольку темпы роста продаж всех препаратов данной группы были выше (+163%).

Лидирующими препаратами компании являются биоаналоги Авегра Биокад (Bevacizumab) и Гертикард (Trastuzumab), продажи которых

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 АТС2-групп по объему бюджетных закупок, 2019

Место в рейтинге		АТС 2	Торговое наименование	Доля от закупок (руб., опт. цены): доля АТС-групп – от всех закупок, доля ТН – от закупок АТС-группы		
2019	2018			2019	2018	Приросты 2019 к 2018
1	1	L01 - Antineoplastic agents	30,8%	16,0%	163,0%	
1	5		Opdivo	8,1%	2,9%	646,8%
2	13		Keytruda	7,8%	2,0%	905,2%
3	2		Avegra Biocad	7,1%	6,1%	203,1%
4	1		Herticad	6,8%	7,8%	131,9%
5	12		Perjeta	5,1%	2,0%	561,9%
2	3	J07 - Vaccines		11,5%	11,4%	38,5%
1	1		Sovigripp	21,9%	26,2%	15,6%
2	2		Prevenar 13	19,4%	24,6%	9,1%
3	3		Pentaxim	12,9%	6,8%	161,7%
4	4		Flu-m vac.inf.inac	11,1%	4,5%	240,4%
5	8		Menactra	4,4%	3,2%	89,0%
3	2	J05 - Antivirals for systemic use		10,8%	12,4%	19,4%
1	1		Kaletra	13,4%	20,1%	-20,6%
2	2		Isentress	12,0%	10,1%	42,9%
3	6		Tivicay	11,6%	6,9%	100,6%
4	3		Intelence	8,0%	7,9%	20,0%
5	4		Eviplera	7,0%	7,8%	6,5%
4	4	J01 - Antibacterials for systemic use		6,0%	7,6%	8,6%
1	1		Ceftriaxone	7,3%	7,7%	3,1%
2	5		Linezolid	5,3%	3,1%	87,7%
3	2		Meropenem	3,7%	4,7%	-14,8%
4	3		Invanz	3,1%	3,5%	-4,1%
5	6		Cefotaxime	2,8%	3,1%	-1,6%
5	5	B05 - Plasma substitutes and perfusion SOLUTIONS		4,5%	5,9%	5,4%
1	1		Natrium chloridum	39,7%	41,4%	1,0%
2	2		Albumin	8,2%	7,1%	22,0%
3	3		Glucose	4,6%	4,5%	8,1%
4	4		Custodiol	4,5%	4,2%	15,1%
5	5		Dianeal pd4+glucos	3,9%	3,9%	6,1%
6	6	B01 - Antithrombotic agents		3,5%	4,4%	6,6%
1	1		Actilyse	15,1%	15,5%	3,2%
2	2		Fraxiparine	13,8%	12,5%	17,9%
3	3		Enixum	8,8%	9,3%	1,0%

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 АТС2-групп по объему бюджетных закупок, 2019 (Продолжение)

Место в рейтинге		АТС 2	Торговое наименование	Доля от закупок (руб., опт. цены): доля АТС-групп – от всех закупок, доля ТН – от закупок АТС-группы		
2019	2018			2019	2018	Приросты 2019 к 2018
4	5		Metalyse	7,9%	8,0%	6,1%
5	6		Heparin	7,7%	7,1%	16,3%
7	7	V08 - Contrast media		2,3%	2,7%	12,8%
1	1		Ultravist	31,3%	24,7%	42,7%
2	4		Gadovist	11,9%	9,2%	46,2%
3	2		Omnipaque	10,3%	15,3%	-24,2%
4	3		Optiray	9,5%	10,7%	0,2%
5	5		Iomeron	6,5%	6,2%	17,0%
8	23	L02 - Endocrine therapy		2,2%	1,1%	190,1%
1	1		Faslodex	33,0%	31,5%	204,0%
2	2		Xtandi	26,9%	15,4%	407,3%
3	3		Zoladex	8,2%	14,8%	61,5%
4	12		Abitera	7,4%	1,0%	1974,4%
5	6		Abiraterone NV	4,8%	3,2%	329,8%
9	8	L04 - Immunosuppressants		2,0%	2,6%	8,6%
1	1		Humira	15,3%	17,1%	-3,0%
2	3		Simponi	11,7%	9,1%	39,1%
3	10		Cosentyx	8,2%	4,2%	112,6%
4	4		Actemra	6,5%	9,0%	-21,8%
5	7		Cimzia	6,0%	4,7%	39,9%
10	9	J04 - Antimycobacterials		1,8%	2,3%	5,1%
1	1		Sirturo	23,1%	14,0%	73,2%
2	3		Cycloserine	8,9%	10,6%	-10,9%
3	4		Capreomycin	8,9%	9,5%	-1,9%
4	2		Sodium para-amino	7,6%	11,7%	-32,0%
5	17		Loksidon	4,1%	1,7%	149,7%

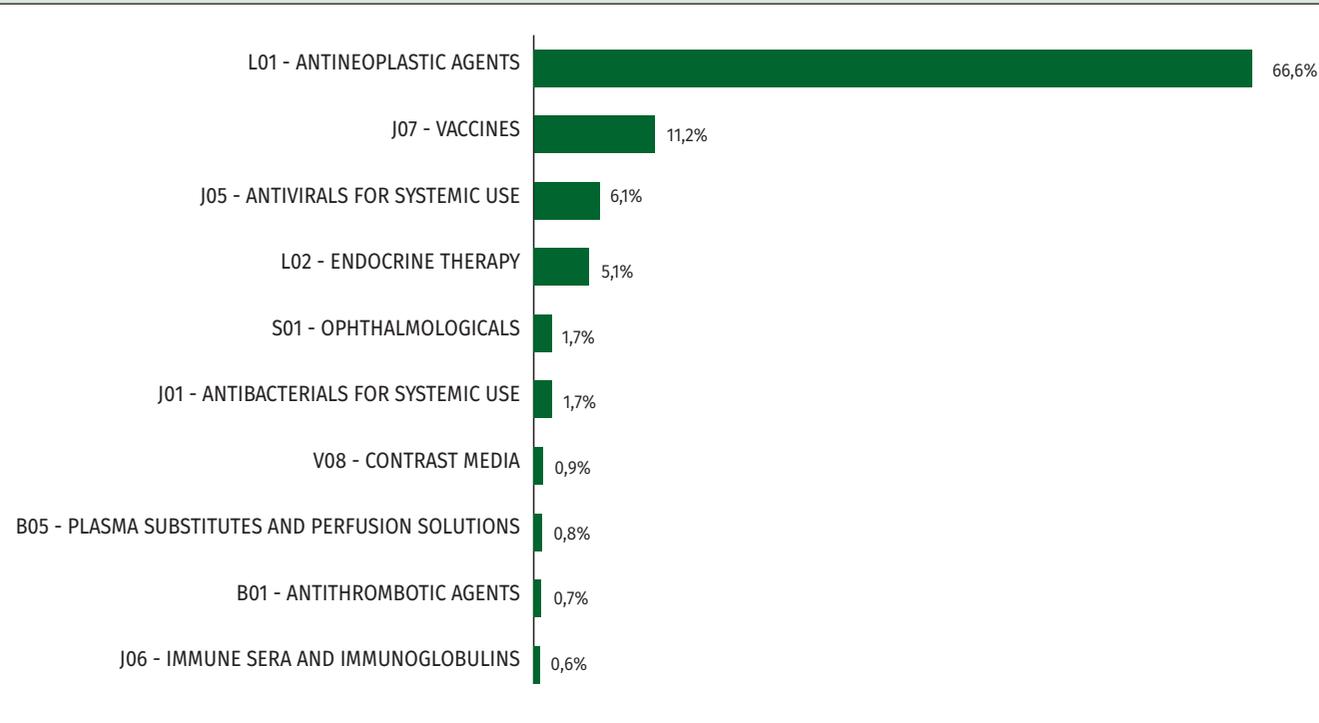
выросли соответственно в 3 и 2,3 раза по сравнению с предыдущим годом. Вместе эти препараты составили 65% всех продаж компании в бюджетном сегменте.

В своей группе МНН в 2019 г. на долю препарата Авегра Биокад пришлось 93% всех продаж, на долю Гертикарда – 82%. Эти препараты вошли в топ-10 торговых наиме-

нований уже в предыдущем году, а в 2019 г. усилили свои позиции (табл. 4). Повышение в соответствующем рейтинге коснулось также групп МНН Trastuzumab и Bevacizumab, которые заняли 3-е и 6-е места (табл. 5).

Помимо «Биокада» в топ-10 компаний-производителей вошли еще две российские компании –

«Фармасинтез» (+14,7%) и НПО «Микроген» (+11,7%), которые при относительно невысоких показателях динамики понизили свой рейтинг, заняв 5-е и 8-е места соответственно. Покинул состав топ-10 в 2019 г. «Верофарм» (+19,6%), который переместился с 10-го на 13-е место. В структуре продаж компании «Фармасинтез» в 2019 г. 69% соста-

РИСУНОК 8. Вклад фармакотерапевтических групп в позитивную динамику бюджетных закупок в стоимостном выражении, 2019/2018**ТАБЛИЦА 3.** Топ-10 корпораций по объему бюджетных закупок, 2019

Место в рейтинге		Производитель	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	3	Biocad RF	6,6%	4,6%	94,5%
2	6	Merck Sharp Dohme	5,7%	3,5%	120,5%
3	13	Roche	4,8%	1,8%	266,4%
4	1	Pfizer	4,3%	4,8%	24,6%
5	4	Pharmasintez	3,8%	4,5%	14,7%
6	9	Sanofi-Aventis	3,6%	2,9%	72,1%
7	8	Novartis (incl. Sandoz)	3,6%	3,1%	60,9%
8	5	Microgen	3,6%	4,4%	11,7%
9	2	Abbvie	3,2%	4,7%	-7,4%
10	29	Bristol Myers Squ	3,1%	0,9%	381,8%
Итого			42,3%	38,5%	

вили препараты для лечения ВИЧ-инфекции, около 12% – противотуберкулезные средства. В структуре всех бюджетных поставок противовирусных и противотуберкулезных препаратов на долю «Фармасинтез» приходится соответственно 24% и 25%. В 2018 г. основной вклад в положительную динамику компании

«Фармасинтез» был внесен дженериком Симанод, который занял 99% сегмента МНН Atazanavir, почти полностью вытеснив оригинальный препарат Ретааз Bristol-Myers Squibb и оказавшись на 10-м месте в рейтинге торговых наименований. В 2019 г. на фоне конкуренции со стороны целого ряда других рос-

сийских производителей продажи Симанод снизились на 81%.

Лидирующими продуктами «Фармасинтез» на сегодняшний день являются антиретровирусные препараты Кемерувир (Darunavir), Ретаг (Efavirenz) и Калидавир (Lopinavir+Ritonavir), которые вместе в 2019 г. обеспечили 39% всех поставок «Фармасинтез». Два первых препарата заняли доминирующие позиции в сегментах МНН, при этом в случае препарата Кемерувир (+67%) доля сократилась с 93% до 85%, а препарата Ретаг (+93%) – выросла с 56% до 93%. Калидавир впервые серьезно потеснил оригинальный препарат Калетра компании AbbVie, заняв 21% рынка МНН.

Сохранение высоких рейтинговых позиций компании НПО «Микроген» (+11,7%, 8-е место) обеспечивается за счет вакцины Совигрипп, которая с 2018 г. удерживает лидирующие позиции в рейтинге торговых наименований (табл. 3 и 4). В структуре поставок НПО «Микроген» доля Совигриппа в 2019 г. составила около 71%.

ТАБЛИЦА 4. Топ-10 торговых наименований по объему бюджетных закупок, 2019

Место в рейтинге		Торговое наименование	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Sovigripp	2,5%	3,0%	15,6%
2	27	Opdivo	2,5%	0,5%	646,8%
3	53	Keytruda	2,4%	0,3%	905,2%
4	2	Prevenar 13	2,2%	2,8%	9,1%
5	8	Avegra BIOCAD	2,2%	1,0%	203,1%
6	6	Herticad	2,1%	1,2%	131,9%
7	4	Natrium chloridum	1,8%	2,4%	1,0%
8	52	Perjeta	1,6%	0,3%	561,9%
9	13	Pentaxim	1,5%	0,8%	161,7%
10	3	Kaletra	1,5%	2,5%	-20,6%
Итого			20,2%	17,1%	

ТАБЛИЦА 5. Топ-10 МНН/группировочных наименований по объему бюджетных закупок, 2019

Место в рейтинге		МНН	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Vaccine, influenza	4,4%	4,0%	49,0%
2	2	Vaccine, pneumococcal	2,6%	3,1%	15,9%
3	6	Trastuzumab	2,6%	1,5%	133,2%
4	40	Nivolumab	2,5%	0,5%	646,8%
5	67	Pembrolizumab	2,4%	0,3%	905,2%
6	8	Bevacizumab	2,3%	1,0%	208,4%
7	3	Lopinavir + ritonavir	1,8%	2,5%	-1,0%
8	4	Sodium	1,8%	2,4%	0,9%
9	66	Pertuzumab	1,6%	0,3%	561,9%
10	19	Vaccine, acel.pert.dip.tet. polio & hib	1,5%	0,8%	161,7%
Итого			23,4%	19,3%	

В структуре продаж группы вакцин против гриппа на долю Совигриппа (+15,6%) в 2019 г. пришлось 58% всех продаж, в то время как в 2018 г. доля составляла 75%. В 3,4 раза увеличились поставки вакцины Флю-М (СПбНИИВС), и ее доля в сегменте противогриппозных вакцин увеличилась с 13% до 29%. Продажи вакцины Ультрикс компании «Форт» перераспределились в пользу новой четырехвалентной вакцины Ультрикс Квадри того же произво-

дителя, при этом общая доля этих вакцин осталась прежней – 12%. Общий объем закупок МНН Vaccine Influenza продолжил расти высокими темпами: +49% (+57% в 2018 г.). Группа укрепилась в рейтинге МНН на лидирующей позиции, где она оказалась год назад (табл. 3). В 2018 г. противогриппозные вакцины отгеснили на 2-е место вакцину для профилактики пневмококковой инфекции, которая в 2019 г. пока еще оставалась на этой пози-

ции. Основную часть (85%) сегмента пневмококковой вакцины продолжает занимать 13-валентная конъюгированная вакцина Превенар 13 Pfizer (производство локализовано на мощностях «Петровакс Фарм»). Однако 23-валентная полисахаридная вакцина Пневмовакс 23 компании Merck Sharp Dohme (MSD) в 2019 г. расширила долю в сегменте с 9% до 14%.

Компания MSD в 2019 г., на фоне увеличения продаж в 2,2 раза, поднялась на 2-ю позицию в рейтинге производителей (табл. 3). В основном успехи компании связаны с 10-кратным увеличением продаж инновационного препарата Китруда (Pembrolizumab), основными показаниями которого являются меланома и немелкоклеточный рак легкого. Вторичная упаковка Китруда локализована на предприятии «Ортат» (группа «Р-Фарм»). В 2019 г. Китруда составила 42% всех продаж MSD в бюджетном сегменте и заняла в рейтинге препаратов 3-е место (табл. 4). Соответствующая группа МНН Pembrolizumab также оказалась в топ-10 – 5-е место в рейтинге МНН (табл. 5).

Год назад лидирующим продуктом MSD в бюджетном сегменте был антиретровирусный препарат Исентресс (Raltegravir) (табл. 5). Несмотря на то, что продажи препарата в 2019 г. выросли на 43%, он, тем не менее, выбыл из состава топ-10, переместившись с 5-го на 11-е место в рейтинге. В структуре продаж компании MSD препарат Исентресс составил 23%.

В 2019 г. значительный реванш на рынке в связи с началом реализации федеральной онкологической программы был взят компаний Roche, которая при увеличении продаж в 3,7 раза заняла 3-е место в рейтинге производителей (табл. 3). В структуре продаж Roche почти 93% составили противоопухолевые препараты. Наиболее значительный объем закупок в стоимостном выражении коснулся препарата Перьета (Pertuzumab), показанного при метастатическом раке молочной железы. Препарат составил 33% всех продаж

Roche и занял 8-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 4). В свою очередь Pertuzumab занял 9-е место в рейтинге МНН (табл. 5). Вторым по значимости препаратом Roche в 2019 г. стал Кадсила (Trastuzumab Emtansine), препарат второй линии анти-HER2-таргетной терапии рака молочной железы. Закупки препарата увеличились в 5,5 раза, и он составил 23% от всех продаж Roche. Еще 12% и 9% продаж составили соответственно инновационный препарат Тецентрик (Atezolizumab), показанный в качестве монотерапии уротелиального рака, и Герцептин (Trastuzumab). Завершающие стадии производства препаратов Герцептин, Кадсила и Перьета локализованы на предприятии «Ортат».

Особенно высокие темпы роста продаж в 2019 г. из числа компаний, представленных в топ-10, были характерны для Bristol-Myers Squibb (BMS), занявшей 10-е место в рейтинге (табл. 3). Столь значительный прогресс был достигнут прежде всего за счет препарата Опдиво (Nivolumab), который показан при меланоме, немелкоклеточном раке легкого, почечно-клеточном раке. Препарата Опдиво занял 2-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 4), Nivolumab – 4-е в рейтинге МНН (табл. 5). В структуре продаж BMS препарат Опдиво составил 81%, на долю препарата Ервой (Ipilimumab) пришлось около 12%. Ервой используется в качестве монотерапии при неоперабельной или метастатической меланоме. В целом противоопухолевые препараты составили 94% всех продаж BMS в бюджетном сегменте в 2019 г. Из числа иностранных компаний – представителей топ-10 высокие темпы роста, помимо названных компаний, показали также Sanofi-Aventis (+72%) и Novartis (вкл. Sandoz) (+60,9%) (табл. 3).

В структуре продаж Sanofi-Aventis 55% всех продаж составили вакцины, 26% – противоопухолевые препараты. Закупки комбинированной детской вакцины Пентаксим выросли в 2,6 раза, и она вновь, как и в 2017 г.,

вошла в топ-10 торговых наименований (табл. 4). Продвижению Пентаксим способствует стратегическое партнерство с «Нанолек» по локализации производства этой вакцины. В ноябре 2019 г. компании объявили также о планах по локализации вакцины против менингококковой инфекции Менактра, которая по итогам года составила 14% всех продаж Sanofi-Aventis в бюджетном сегменте. Среди противоопухолевых препаратов Sanofi-Aventis лидером в 2019 г. стал препарат Джевтана (Cabazitaxel) (14% всех продаж), показанный при метастатическом раке предстательной железы. Регистрацию препарата, относящегося к данному МНН, провела также компания Dr.Reddy's, но в структуре продаж в 2019 г. он представлен не был.

Компания Novartis (вкл. Sandoz), как и многие другие зарубежные компании, в 2019 г. достигла значительного прогресса за счет противоопухолевых препаратов, чья доля в структуре продаж компании выросла с 45% до 61%. Наиболее значительные продажи были характерны для препаратов Тафинлар (Dabrafenib) (лечение метастатической меланомы) и Вотриент (Pazopanib) (лечение почечно-клеточного рака, сарком мягких тканей), продажи которых выросли в 3,5 и 2,2 раза, и они составили в общей сложности 30% всех продаж Novartis. Упаковка первого из этих препаратов локализована на мощностях «Скопинфарм», второго – «Фармстандарт-УфаВИТА». Высокие продажи были также характерны для офтальмологического препарата, используемого при возрастной макулярной дегенерации, – Луцентис (Ranibizumab) (закупки выросли в 1,4 раза, 14% всех продаж Novartis).

Темпы роста ниже, чем в целом по бюджетному сегменту, были продемонстрированы компанией Pfizer (+24,6%), которая спустилась с 1-го на 4-е место в рейтинге компаний-производителей (табл. 3). Объяснялось это тем, что более половины всех продаж компа-

нии приходится на долю вакцины Превенар 13, продажи которой выросли только на 9%. Поставки противоопухолевых препаратов Pfizer хоть и выросли в 2,8 раза, но составили только 25,5% всех поставок компании в бюджетном сегменте. Наиболее значительные объемы закупок коснулись препарата Итулси (Palbociclib), используемого для лечения HR-положительного, HER2-отрицательного метастатического рака молочной железы (10,5% всех продаж Pfizer).

Из числа представителей топ-10 только для AbbVie была характерна отрицательная динамика (-7,4%), в результате которой компания спустилась с 2-го на 9-е место в рейтинге (табл. 3). Лидирующий антиретровирусный препарат Калетра на фоне существенного сокращения продаж (-20,6%) переместился в рейтинге торговых наименований с 3-го на 10-е место (табл. 4). Продажи второго по значимости препарата AbbVie – Викийра Пак (Dasabuvir + Ombitasvir + Paritaprevir + Ritonavir) (комбинированный противовирусный препарат прямого действия для лечения гепатита С) по сравнению с предыдущим годом не изменились. Завершающие стадии упаковки названных препаратов локализованы на мощностях компании «Ортат». Противовирусные препараты составляют 66% всех продаж AbbVie в бюджетном сегменте.

В 2019 г. покинула топ-10 компания Johnson & Johnson, которая при положительной динамике (+18,3%) переместилась с 7-го на 11-е место в рейтинге. Для компании характерна очень широкая номенклатура поставок, в структуре которых противовирусные препараты в 2019 г. составили 57%, противоопухолевые – 21%. Ведущими продуктами Johnson & Johnson являются препараты для лечения ВИЧ-инфекции – Интеленс (Etravirine) и Эвиплера (Tenofovir Disoproxil + Emtricitabine + Rilpivirine), занимающие монопольные позиции в своих сегментах. Оба препарата в 2018 г. фигурировали в составе первой десятки торговых наименований, но в 2019 г. туда

уже не попали. Упаковка первого из них локализована на мощностях «Фармстандарт-УфаВИТА».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Ситуация в рассматриваемой части российского фармацевтического рынка в 2019 г. (бюджетный сегмент) определялась прежде всего началом реализации федеральной онкологической программы, предполагающей переход на диагностику и лечение онкологических заболеваний в соответствии с обновленными клиническими рекомендациями. В целях проведения таргетной и иммунотерапии наиболее распространенных патологий (рака молочной железы, предстательной железы, почки, прямой кишки, бронхов и легкого, меланомы) в 2019 г. из федерального бюджета были выделены 70 млрд руб., которые в соответствии со специальным подушевым нормативом были распределены по регионам в системе ОМС. Количество регламентированных схем лечения в 2019 г. удвоилось и составило более 1 тыс., число клиничко-статистических групп (КСГ) в случае круглосуточных стационаров увеличилось с 49 до 56, дневных стационаров – с 21 до 30, в перечень ЖНВЛП дополнительно включены 12 противоопухолевых препаратов. Помимо увеличения федерального финансирования возрос объем выделенных средств на лечение онкологических заболеваний (включая амбулаторных и стационарных больных) в части регионов, прежде всего в Москве (15,6 млрд руб.).

Несмотря на беспрецедентный уровень выделенных на лекарственную терапию средств, в первой половине 2019 г. система здравоохранения, включая лекарственное обеспечение, оказалась не готовой к реализации онкологической программы. Определение объективной потребности в препаратах, используемых в новых схемах лечения, оказалось достаточно сложной задачей не только для провинциальных, но и для столичных медицинских центров. Во многих регионах в первой половине года новые возможности лекарственной терапии

не использовались, закупки расширенного перечня препаратов не проводились.

В свою очередь, и российские, и зарубежные поставщики лекарств в целом ряде случаев оказались не готовы обеспечивать возросшую потребность в таргетных и иммунотерапевтических препаратах. По ряду позиций наблюдалась дефектура, поставки по заключенным контрактам выполнялись не в срок (во второй половине года ситуация в целом стабилизировалась).

Одновременно с проблемой перехода на новые схемы лечения в 2019 г. широкую общественную огласку получила проблема обеспечения препаратами, входящими в широко применяемые стандартные схемы химиотерапии. Претензии к качеству и безопасности российских дженериков, вытеснивших с рынка препараты зарубежных компаний, были высказаны детскими онкологами и онкогематологами. По итогам совещания у нового премьер-министра Минздраву было поручено к середине марта 2020 г. подготовить проект перечня онкологических препаратов, закупки которых могут производиться по торговым наименованиям (такая возможность предусмотрена законодательством о федеральной контрактной системе), предложить поправки в законодательство об условиях обеспечения преемственности лечения на амбулаторном уровне, ускорить работу по одобрению еще не утвержденных клинических рекомендаций, проанализировать офф-лейбл практику использования онкологических препаратов в детской практике и т.д. Росздравнадзору поручено провести анализ соответствия воспроизведенных препаратов российского производства оригинальным лекарствам. Минздраву и министерствам экономического блока дано указание представить предложения о том, как вывести отдельные лекарственные препараты для лечения социально значимых заболеваний из-под действия правила «третий лишний»³.

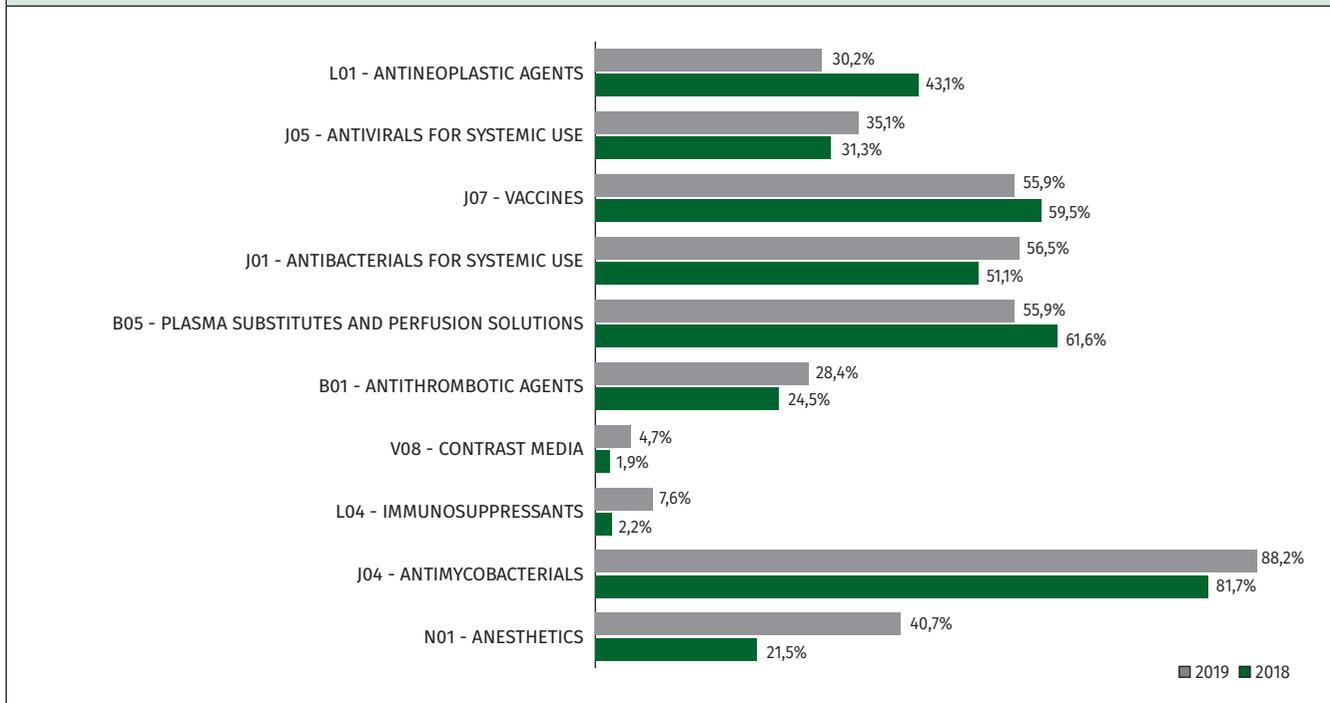
³ http://government.ru/dep_news/38978.

Согласно данным компании IQVIA, поставки препаратов для лечения онкологических заболеваний в условиях стационаров в 2019 г. составили около 80 млрд руб., что 2,6 раза больше, чем в предыдущем году. Большие объемы закупок таргетных и иммунотерапевтических препаратов привели к значительному увеличению продаж компаний-оригинаторов. В частности, это касается компании Roche, которая обеспечила 14,4% всех поставок. По сравнению с предыдущим годом продажи противоопухолевых препаратов этой компании увеличились в 5 раз. Лидерами онкологической программы среди зарубежных компаний являются также BMS (9,4% всех поставок), MSD (7,9%), Novartis (6,0%). В то же время впереди всех в 2019 г. оказался «Биокад», который обеспечил 18,6% всех поставок. «Верофарм», второй по значимости российский производитель воспроизведенных онкологических препаратов, составил только 5,8% всех продаж.

В целом в 2019 г. по сравнению с предыдущим годом доля российских препаратов в структуре поставок противоопухолевых средств сократилась с 43% до 30% (рис. 9). Средневзвешенная цена одной упаковки увеличилась на 62% и составила 7378 руб. Переход на использование персонифицированных схем терапии неизбежно приводит к увеличению стоимости лечения. В то же время, как показал 2019 г., многократное увеличение финансирования никак не решает проблему эффективности и безопасности стандартной химиотерапии, где в настоящее время используются преимущественно российские воспроизведенные препараты. В такой ситуации онкологическая программа оказывается заложником политики импортозамещения и неэффективности механизмов госзакупок, и никакое увеличение финансирования решить эту проблему не в состоянии⁴.

⁴ На 2020 г. в федеральном бюджете величина межбюджетных трансфертов на лечение онкологических больных в соответствии с клиническими рекомендациями (включая противоопухолевую лекарственную терапию) составляет 120 млрд руб.

РИСУНОК 9. Динамика доли российских препаратов в фармакотерапевтических сегментах в стоимостном выражении, 2018-2019



По программам иммунопрофилактики и лечения ВИЧ, вирусного гепатита В и С федеральное финансирование на 2019 г. было изначально запланировано в объеме 18,7 млрд и 21,8 млрд руб. соответственно. В первом случае это на 22% больше утвержденного бюджета на 2018 г., во втором – соответствует уровню предыдущего года. В связи с поправками в бюджет на программы иммунопрофилактики и лечения ВИЧ и гепатита В и С было дополнительно выделено соответственно 2,3 млрд и 3,0 млрд руб.

Расходы на закупки препаратов для лечения туберкулеза с множественной лекарственной устойчивостью (МЛУ) в 2019 г. были утверждены в объеме 3,22 млрд руб., что на 4,6% больше, чем в 2018 г. Впервые в федеральном бюджете на 2019 г. были также предусмотрены межбюджетные трансферты субъектам РФ в размере 266,8 млн руб. на проведение вакцинации против пневмококковой инфекции лиц старше трудоспособного возраста из групп риска, проживающих в организациях социального обслуживания.

Из федерального бюджета финансируются закупки вакцин для проведения прививок против 12 инфекций в рамках Национального календаря профилактических прививок (НКПП). Закупки вакцин для реализации мероприятий в рамках календаря профилактических прививок по эпидемическим показаниям проводятся за счет региональных бюджетов. Ведущие субъекты Федерации, прежде всего Москва, проводят также собственные программы вакцинации в дополнение к НКПП.

В конце 2019 г. Минздравом был внесен в правительство проект Стратегии развития иммунопрофилактики инфекционных болезней на период до 2035 года. В 2021 г. планируется охватить вакцинацией от гемофильной инфекции всех детей, а не только группы риска, как в настоящее время. В период 2022–2025 гг. планируется последовательно включить в НКПП вакцины для профилактики ротавирусной инфекции, ветряной оспы, вируса папилломы человека, вакцину от менингококковой инфекции (ранее Минздрав озвучивал планы

включить вакцинацию от ветряной оспы и ротавирусной инфекции в НКПП с 2020 г.). Ставится цель локализовать производство всех вакцин, входящих в НКПП и календарь профилактических прививок по эпидемическим показаниям. Это означает, что на практике расширение перечня НКПП будет происходить по мере организации производства вакцин на отечественных предприятиях.

Отраслевыми экспертами отмечается, что производственные мощности традиционных производителей вакцин требуют обновления, многие выпускаемые отечественные вакцины технологически устарели, номенклатура производства не соответствует современным требованиям к иммунопрофилактике, новые разработки долгое время не проводились. Один из путей обновления производства, по которому пошли российские компании, – это локализация выпуска зарубежных вакцин (пионером является «Петровакс» с пневмококковой вакциной Превенар 13 компании Pfizer). Сотрудничество с зарубежными компаниями активно развива-

ет ООО «Нанолек», на мощностях которого локализованы завершающие стадии производства вакцины Пентаксим Sanofi (в 2020 г. планируется организовать выпуск готовой лекарственной формы), а также производится вакцина от полиомиелита Полимикс в партнерстве с компанией Bilthoven Biologicals. В 2019 г. «Нанолек» заключил также соглашения с Sanofi о локализации производства вакцины для профилактики менингита, а также с GlaxoSmithKline – о локализации производства вакцины против ветряной оспы.

На мощностях ООО «Форт» (АО «Нацимбио») в рамках соглашения с MSD достигнута договоренность о размещении производства вакцины против ветряной оспы, вакцины против ротавирусной инфекции и вакцины против вируса папилломы человека.

Одновременно основные отечественные производители активизировались в направлении собственных разработок для того, чтобы соответствовать стратегическим установкам по созданию отечественного производства вакцин полного цикла (включая антигены). В 2019 г. собственную комбинированную пентавакцину для профилактики коклюша, дифтерии, столбняка, вирусного гепатита В и гемофильной инфекции, а также трехкомпонентную вакцину для профилактики кори, краснухи и паротита зарегистрировало НПО «Микроген» (входит в состав АО «Нацимбио»). ООО «Форт» занимается разработкой вакцины для профилактики гемофильной инфекции. ФГБНУ «ФНЦИРИП им. М.И. Чумакова» завершает клинические испытания инактивированной полиовакцины, производство которой предполагается организовать на мощностях компании «Нанолек». ФНЦИРИП им. М.П. Чумакова и «Нанолек» осуществляют исследования по разработке вакцин для профилактики ротавирусной инфекции и ветряной оспы. «Нанолек» проводит также клинические исследования собственной пневмококковой вакцины. «Нанолек» и ФГУП

СПбНИИВС ведут разработки вакцины для профилактики вируса папилломы человека. Российские разработки, как следует из материалов РСПП⁵, требуют по большей части поддержки государства.

В 2019 г. российские вакцины (без учета локализованного производства) составили 55,9% в структуре закупок в стоимостном выражении (рис. 9). На долю «Микрогена» пришлось 28% всего объема поставок, СПбНИИВС – 11%, ФНЦИРИП им. М.П. Чумакова – 6%, «Форт» – 5,6%, «Нанолек» – 2%.

На долю вакцины от гриппа приходится около 74% всего объема поставок отечественных компаний в стоимостном выражении. Согласно данным Роспотребнадзора, в эпидемиологический сезон 2018–2019 гг. охват населения России вакцинацией от гриппа составил 49%, а в сезон 2019–2020 гг. превысил 50%.

АО «Нацимбио» (дочерняя компания госкорпорации «Ростех») выступает в качестве единственного поставщика в рамках утвержденного списка вакцин, все стадии технологического процесса которых локализованы на территории РФ. Полномочия «Нацимбио» как поставщика НКПП продлены на период 2020–2021 гг.

Среди иностранных компаний – производителей вакцин лидирующие позиции занимают Pfizer (19,4%), Sanofi (17,3%), MSD (5,6%). Выпускающий контроль и вторичная упаковка 80% всего объема зарубежных вакцин проводятся в России. В 2019 г. Минздрав впервые заключил двухлетние контракты на поставки Пентаксима и вакцины от полиомиелита на общую сумму 9,8 млрд руб. Проблема дефектуры целого ряда лекарственных препаратов, которая охватила российский рынок в 2019 г., коснулась также и иммунобиологической продукции. В частности, в прессе появилась информация об отсутствии предложений противостолбнячного иммуноглобулина и вакцины против бешенства.

В целом можно сказать, что российский рынок вакцин вступил в фазу

⁵ <http://media.rspp.ru/document/1/a/3/a33a0b40ddc6664dcdcc4227a496f746.pdf>.

его окончательного распределения среди небольшой группы российских компаний (с учетом создающихся ими партнерств с иностранными производителями). Несмотря на то, что в 2020 г. ранее озвученные Минздравом планы по расширению НКПП не реализовались и финансирование программы иммунопрофилактики почти не изменилось, более отдаленные перспективы увеличения объемов выделяемых государственных средств выглядят весьма оптимистично. Группа компаний весьма эффективно лоббирует собственные интересы (что доказывает история 2018 г., когда компании не вышли на тендеры в начале года и добились повышения цен накупаемые Минздравом вакцины). Определенные конкурентные взаимоотношения пока еще влияют на развитие ситуации, но конфликты урегулируются через внутриотраслевые договоренности и административные меры.

Перспективы российских производителей вакцин выглядят еще более впечатляющими в связи с глобальной проблемой распространения коронавирусной инфекции. Наиболее эффективным средством борьбы с COVID-19 должна стать еще не разработанная вакцина. Правительство России внесло коронавирус в перечень заболеваний, представляющих опасность для окружающих. Разработка вакцины проводится ФБНУ ГНЦ ВБ «Вектор» Роспотребнадзора в Новосибирской области.

Федеральные закупки препаратов для лечения ВИЧ и гепатита В и С в 2019 г., согласно данным IQVIA, увеличились на 14% в стоимостном выражении (табл. 1). Определялось это дополнительно выделенными средствами из федерального бюджета (3 млрд руб.), которых не хватило для обеспечения планируемой потребности в противовирусных препаратах.

По данным Международной коалиции по готовности к лечению (ITPCru), в течение 2019 г. из-за низкой цены не состоялось 17,5% всех аукционов по противо-

вирусным препаратам⁶. Причиной этого явилась введенная в практику методика установления начальной максимальной цены контракта (НМЦК), предполагающая выбор минимальной цены из четырех вариантов расчета (включая референтную цену, определяемую автоматически в ЕСКЛП).

В частности, вплоть до осени наблюдалась кризисная ситуация с закупками препарата Ламивудин, который входит в стандартные комбинации первой линии терапии. Минздраву только с четвертого раза удалось провести закупку препарата в дозировке 300 мг. В первые три тура никто из поставщиков не вышел на аукционы, дожидаясь, когда цена торгов будет поднята до приемлемого уровня. В результате в расчете на одну дозу цена увеличилась почти в два раза.

Проблема с поставками противовирусных препаратов для лечения ВИЧ-инфекции коснулась также ФСИН. В 2017–2018 гг. этими закупками централизованно занимался Минздрав России. С марта 2019 г. полномочия по закупке антиретровирусных препаратов для системы исполнения наказаний перешли к компании «Ницимбио», которая уже много лет является единственным поставщиком лекарств и медицинских изделий (по определенному списку) для ФСИН.

Цель максимальной экономии при госзакупках привела к снижению доступности антиретровирусной терапии. Серьезную проблему представляет также адекватное определение потребности в противовирусных препаратах, что невозможно без строгого учета больных. Кроме того, в сфере антиретровирусной терапии в последнее десятилетие наблюдается значительный прогресс и обновление номенклатуры используемых препаратов. Однако в России в условиях жестких финансовых рамок реализации программы (в течение 5 лет финансирование выросло

только на 25%) крайне ограниченно используются современные схемы лечения ВИЧ-инфицированных.

В целях разрешения кризисной ситуации, которая сложилась с доступностью лекарств в первой половине года, помимо увеличения финансирования программы были внесены изменения в законодательство⁷ относительно правил обеспечения противовирусными препаратами больных ВИЧ (в том числе в сочетании с гепатитом В и С), а также противотуберкулезными и антибактериальными средствами – больных туберкулезом с МЛУ. Право на обеспечение лекарствами у больных возникает после включения сведений о них в федеральный регистр (или региональный сегмент этого регистра). Потребность в лекарственных препаратах формируется на региональном уровне на основании клинических рекомендаций и средних курсовых доз препаратов, а также необходимости формирования запаса лекарств на 15 месяцев.

Для эффективной борьбы с распространением ВИЧ-инфекции, в соответствии с программой ЮНЭЙДС, необходимо достигнуть следующих показателей: 90% инфицированных должен быть поставлен диагноз, 90% от диагностированных должны получать антиретровирусную терапию, в 90% случаев при получении антиретровирусной терапии должна наблюдаться вирусная супрессия. Программой ставилась цель достигнуть этих результатов в большинстве стран к 2020 г.

По данным Роспотребнадзора⁸, по состоянию на 31 декабря 2019 г. в России проживало 1068839 человек с диагнозом «ВИЧ-инфекция». В 2019 г. получали антиретровирусную терапию 534990 пациентов. Охват лечением составил 48,5% от числа лиц с диагнозом «ВИЧ-инфекция» и 68,9% от числа

лиц, состоявших на диспансерном учете.

В конце 2019 г. президентом были даны поручения правительству по вопросу противодействия распространению ВИЧ-инфекции⁹. До 1 июля 2020 г. должна быть принята стратегия борьбы с ВИЧ-инфекцией до 2030 г. в соответствии с рекомендациями ВОЗ. Поставлена задача разработки программ профилактики распространения инфекции во всех основных группах риска, организация обследования населения на ВИЧ-инфекцию в рамках диспансеризации. Поставлены цели охвата антиретровирусной терапией до 90% всех пациентов, состоящих на диспансерном учете, при этом предлагается решить вопрос снижения отпускных цен производителей и централизации закупок противовирусных препаратов.

По результатам 2019 г. доля препаратов отечественного производства в структуре продаж противовирусных препаратов в бюджетном сегменте увеличилась по сравнению с предыдущим годом с 31% до 35% (рис. 9). В структуре федеральных закупок 27% приходится на долю российской компании «Фармасинтез», далее следуют зарубежные производители: AbbVie (18,4%), Johnson & Johnson (16,1%), GlaxoSmithKline (14,7%), MSD (12,9%). Упаковка большинства лидирующих продуктов этих компаний локализована в России, прежде всего на мощностях компаний «Р-Фарм» и «Фармстандарт-УфаВИТА». Партнерство с российскими компаниями является важным фактором участия в госзакупках, в связи с этим процесс локализации только набирает силу.

Лечение гепатита В и С в рамках реализуемой федеральной программы касается ВИЧ-инфицированных пациентов. При этом организация лечения больных гепатитом В и С как таковых не отвечает

⁷ Постановление Правительства РФ от 28.08.2019 № 1110.

⁸ <http://www.hivrussia.info/wp-content/uploads/2020/02/VICH-infektsiya-v-Rossijskoj-Federatsii-na-31.12.2019.pdf>.

⁹ <https://www.kommersant.ru/doc/4266936>.

⁶ <https://itpcru.org>.

социальной значимости этих заболеваний. В частности, не ведется регистр таких пациентов, нет эффективной информации о назначенном лечении и эффективности проведенной терапии. Пересмотра требуют клинические рекомендации, подходы к терапии с учетом возможностей использования безинтерфероновых схем лечения. Проблемой является низкий уровень выявляемости заболеваний¹⁰. По данным Роспотребнадзора, в 2018 г. было зарегистрировано 61,9 тыс. новых случаев хронического

¹⁰ <https://vademec.ru/news/2020/01/14/soyuz-patsientov-rossii-predlozhit-sozdat-registr-bolnykh-gepatitami-v-i-s>.

вирусного гепатита, доля гепатита С составила 77,6%. Всего, по данным Минздрава, в 2018 г. в России проживало 916,9 тыс. носителей вирусного гепатита. Реально число больных, по мнению экспертов, примерно в два раза больше. Несмотря на сложную ситуацию с лечением гепатита С, позитивные тенденции все же присутствуют. В бюджетном сегменте закупки патентованных противовирусных препаратов прямого действия в 2019 г. составили 1,3 млрд руб., что на 58% больше, чем в 2018 г. Московское правительство объявило о том, что в 2020 г. перейдет на полностью безинтерфероно-

вую терапию пациентов с гепатитом С¹¹.

В 2020 г. финансирование федеральной программы лечения ВИЧ и гепатита В и С по сравнению с предыдущим годом увеличится примерно на 15%. Рынок имеет большой потенциал для роста, причинами чего являются крайне неблагоприятная ситуация с распространением ВИЧ-инфекции, низкий уровень охвата антиретровирусной терапией, внимание к проблеме, которое наконец-то было проявлено на высшем уровне. 

¹¹ <https://vademec.ru/news/2019/07/17/moskva-v-2020-godu-polnostyu-pereydet-na-bezinterferonovye-skhemy-terapii-gepatita-s>.

Сегмент ВЗН/ОНЛС

Объем совокупных поставок по программам ВЗН и ОНЛС¹ в контрактных ценах в 2019 г., согласно данным IQVIA, составил 126,48 млрд руб. (2 млрд долл.) (рис. 1). По сравнению с предыдущим годом в национальной валюте закупки увеличились на 20,1%, в долларовом эквиваленте – на 16,7%. В натуральных показателях поставки выросли на 7,5% и составили 86,02 млн упак.

В 2019 г. поставки по программе лекарственного обеспечения высокозатратных нозологий (ВЗН) в стоимостном выражении выросли на 24,5%, поставки по программе ОНЛС – на 16,8%, составив 55,7 млрд и 70,8 млрд руб. соответственно (рис. 2). В упаковках закупки по ОНЛС выросли на 8,2% (82 млн упак.). В 2019 г. в сегменте ВЗН еще более выраженный характер приобрела тенденция к снижению закупочных цен. Индекс цен составил 0,74 (т.е. цены как таковые сократились на 26%), в то время как в 2018 г. он соответствовал 0,83, в 2017 г. – 0,87. Закупочные цены в рамках программы ОНЛС также продолжили снижаться, но не так быстро, как в слу-

чае ВЗН: в 2019 г. индекс цен составил 0,94, в 2018 г. – 0,91, в 2017 г. – 0,94. Снижение цен обусловлено действующей методикой формирования начальной максимальной цены контракта (НМЦК), приводящей к минимизации цен при объявлении тендеров, выходом из-под патентной защиты оригинальных препаратов и усиливающейся дженериковой конкуренцией, в том числе между российскими производителями.

ПРОГРАММА ВЗН

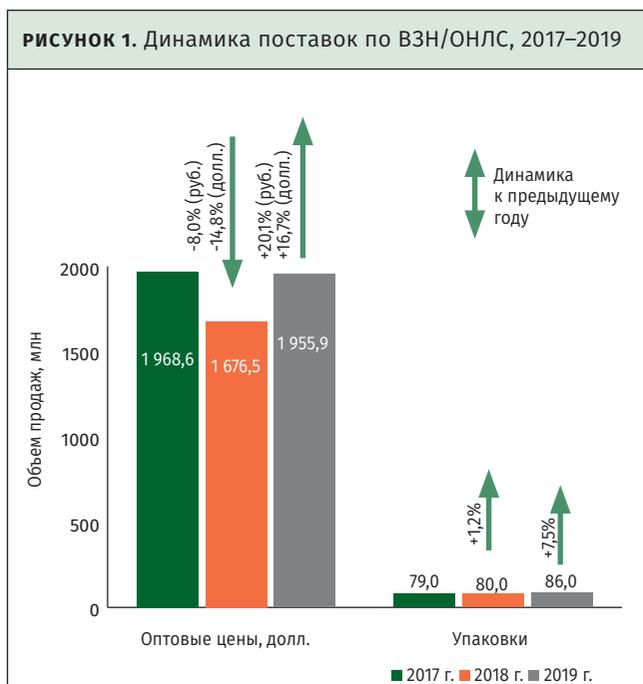
В 2019 г. перечень ВЗН дополнен пятью орфанными заболеваниями (гемолитико-уремический синдром, юношеский артрит с системным началом, мукополисахаридоз

I, II и VI типов). В общей сложности закупки препаратов для лечения этих болезней составили 19,7% от общей стоимости программы. Закупки по всем ранее фигурирующим нозологическим сегментам вместе увеличились только на 4,3% по сравнению с 2018 г. Таким образом, на 20% рост стоимости программы определялся включением в нее новых нозологий.

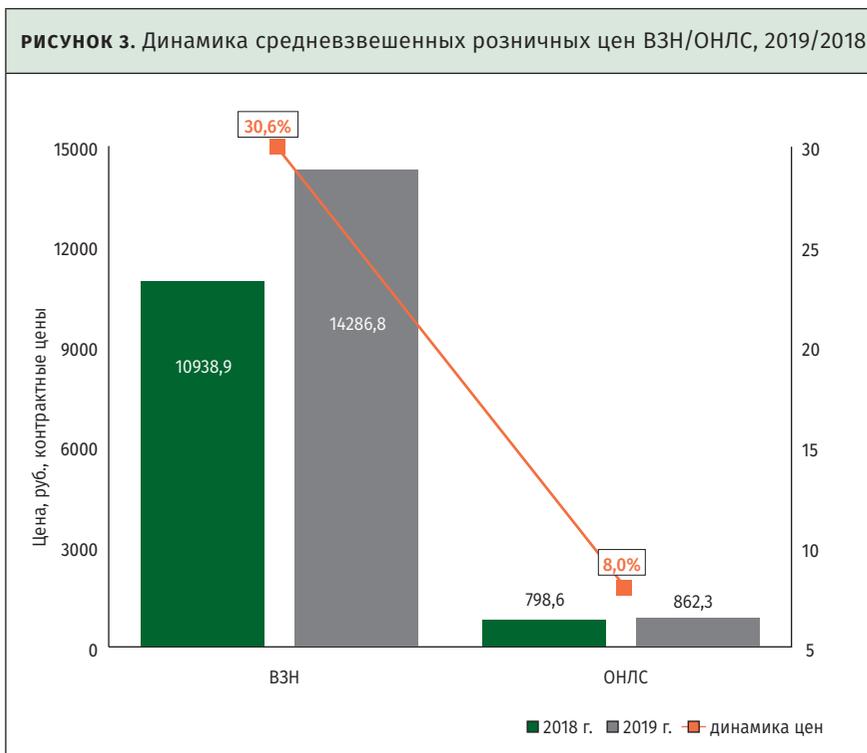
В связи с тем, что включенные в закупки препараты отличаются чрезвычайно высокой стоимостью, в 2019 г. в сегменте ВЗН наблюдался рост средневзвешенной цен за одну упаковку на 30% (рис. 3).

В большинстве случаев новые орфанные препараты в структуре закупок в 2019 г. были представлены зарубежными оригинальными препаратами (табл. 1).

Исключение составляет МНН Eculizumab, применяемый при **атипичном гемолитико-уремическом синдроме** и пароксизмальной ночной гемоглобинурии (второе показа-



¹ В данных IQVIA по программе ОНЛС по некоторым регионам (Москва, Пермский край, Свердловская область) присутствуют также финансируемые из региональных бюджетов закупки, произведенные в рамках смешанных торгов.



ние не входит в перечень нозологий, финансируемых из федерального бюджета). Препарат представлен не только оригинальной разработкой Солирис компании Alexion Pharma, но и российским биоаналогом Элизария полного цикла производства компании «Генериум» (зарегистрирован в марте 2019 г.). Объем закупок российского препарата в два раза превысил закупки зарубежного. Закупочная цена Элизария – на 20% ниже. Всего МНН Eculizumab составил 5,3% от всех поставок по ВЗН (табл. 1).

Для лечения синдрома Хантера (**мукополисахаридоз II типа**) в рамках ВЗН закупается препарат Элапраза (МНН Idursulfase) Shire/Takeda, который в 2019 г. составил 5,4% всех расходов по программе ВЗН. Клинические исследования собственной разработки биоаналога Idursulfase в настоящее время проводит компания «Генериум». Для лечения синдрома Хантера закупается также южнокорейская разработка Хантеразы (Idursulfase Beta), регистрационное удостоверение на которую принадлежит компании «Нанолек», осуществляющей завершающие стадии производства.

Для лечения **мукополисахаридоза I типа** закупается Альдуразим (Laronidase) Sanofi-Aventis (1,1%), для лечения **мукополисахаридоза VI типа** (синдром Марото – Лами) типа – Наглазим (Galsulfase) Biomarlin Ireland (2,3%).

Для лечения **юношеского артрита с системным началом** используются четыре препарата, лидером среди которых по продажам в стоимостном выражении является Иларис (Canakinumab) Novartis – 1,2% от всех поставок по ВЗН. В структуре закупок в данном нозологическом сегменте представлены также Актепра (Tocilizumab) Roche, Хумира (Adalimumab) AbbVie и Энбрел (Etanercept) Pfizer, при этом упаковка и выпускающий контроль первых двух препаратов локализованы на мощностях соответственно «Фармстандарт-УфаВита» и «Ортат» («Р-Фарм»). В 2019 г. был зарегистрирован биоаналог Далибра (Adalimumab) компании «Биокад», у которого в показаниях также есть ювенильный идиопатический артрит, однако его закупки по программе ВЗН не проводились.

2019 г. ознаменовался также тем, что были зарегистрированы еще два

российских препарата для лечения орфанных заболеваний – болезни Гоше и муковисцидоза. Оба препарата являются разработками компании «Генериум». Препарат Тигераза является биоаналогом оригинального средства Пульмозим (Dornase Alfa) Roche (упаковка – «Фармстандарт-УфаВита») для **лечения муковисцидоза**. В 2019 г. общие закупки МНН не изменились, российский препарат занял 18% рынка.

Другая разработка компании «Генериум» – Глуразим является биоаналогом оригинального препарата Церезим компании Sanofi (упаковка – «Фармстандарт-УфаВита»). В 2019 г. российский препарат составил 66% всех продаж МНН Imiglucerase (СВЦ снизилась на 7%). В целом общий объем закупок препаратов для лечения **болезни Гоше** в стоимостном выражении не изменился, при этом 25% составили закупки еще одного оригинального препарата – Вприв (МНН Velaglucerase) Shire/Takeda.

ГЕМОФИЛИЯ

Объем закупок препаратов для лечения гемофилии в 2019 г. мало изменился по сравнению с предыдущим годом (+4,4%) (табл. 1). Средневзвешенная цена увеличилась на 8,3%. Доля нозологического сегмента в структуре поставок по программе ВЗН в стоимостном выражении составила 38,5%.

В 2019 г. не изменился объем закупок фактора крови VIII, получаемого из плазмы крови (МНН Factor VIII). При этом продолжилось сокращение поставок другого препарата из плазмы крови – МНН Factor IX (в 2019 г. – на 15%, в 2018 г. – на 20%). Доли этих групп МНН в структуре закупок сегмента лечения гемофилии уменьшились и составили 16,8% и 6,0% соответственно, СВЦ по сравнению с прошлым годом не изменились. В обоих сегментах МНН продолжают лидировать препараты компании Octapharma – Октанат (52,5%) и Октанин Ф (42,8%).

Заметное увеличение закупок в 2019 г. коснулось рекомбинантного фактора VIII – препарата Адвейт

ТАБЛИЦА 1. Структура поставок по программе ВЗН, 2019/2018

Нозологии	МНН	Торговое наименование	Корпорация	Доля от общих закупок (руб., контрактные цены)	
				2019	Прирост к 2018
Болезнь Гоше	Imiglucerase	Cerezyme	Sanofi-Aventis	0,5%	-66,6%
		Glurasim	Generium ZAO RF	1,0%	-
	Imiglucerase итог			1,5%	-0,2%
	Velaglucerase alfa	Vpriv	Takeda	0,5%	4,0%
	Velaglucerase alfa итог			0,5%	4,0%
Болезнь Гоше итог				2,0%	0,8%
Гемофилия	Eptacog alfa (activated)	Coagil-VII	Generium ZAO RF	4,0%	14,7%
		Novoseven	Novo Nordisk	0,4%	63,7%
	Eptacog alfa (activated) итог			4,4%	17,8%
	Factor IX	Aimafix	Kedrion	0,1%	-72,0%
		Immunin	Takeda	0,7%	-17,3%
		Mononine	Csl Behring GmbH	0,3%	42,9%
		Octanine F	Octapharma	0,8%	-14,0%
	Factor IX итог			1,9%	-15,4%
	Factor VIII	Beriate	Csl Behring GmbH	1,1%	-3,8%
		Hemofil M	Takeda	0,7%	-30,9%
		Koate - DVI	Grifols S.A.	0,7%	71,2%
		Octanate	Octapharma	2,9%	9,3%
		Emoclot D.I.	Kedrion	0,1%	40,1%
		Fanhdi	Grifols S.A.	0,0%	-95,8%
	Factor VIII итог			5,4%	-0,8%
	Octocog alfa	Advate	Takeda	6,2%	13,0%
	Octocog alfa итог			6,2%	13,0%
	Factor VIII inhibitor bypassing fraction	feiba	Takeda	4,8%	23,3%
	Factor VIII inhibitor bypassing fraction Итог			4,8%	23,3%
	Moroctocog alfa	Octofactor	Generium ZAO RF	3,7%	-15,5%
	Moroctocog alfa итог			3,7%	-15,5%
	Nonacog alfa	Innonafactor	Generium ZAO RF	0,3%	92,5%
	Nonacog alfa итог			0,3%	92,5%
	Factor VIII*Factor von Willebrand	Immunate	Takeda	1,8%	66,6%
		Wilate	Octapharma	2,4%	-22,3%
		Hemate P	Csl Behring GmbH	1,3%	-1,6%
	Factor VIII*Factor von Willebrand итог			5,5%	0,2%
Гемофилия Итог				32,3%	4,4%
Гипофизарный нанизм	Somatropin	Rastan	Pharmstandart	0,3%	-26,4%
	Somatropin итог			0,3%	-26,4%
Гипофизарный нанизм Итог				0,3%	-26,4%
Муковисцидоз	Dornase alfa	Pulmozyme	Roche	1,9%	-17,6%
		Tigerase	Generium ZAO RF	0,4%	-
	Dornase alfa итог			2,3%	0,7%
Муковисцидоз Итог				2,3%	0,7%
Рассеянный склероз	Glatiramer acetate	Timexon	BIOCAD RF	1,3%	-12,8%
		Glatirate	R-Pharm ZAO RF	0,3%	259,4%
		Aksoglatiran FS	Nativa	0,0%	-100,0%
	Glatiramer acetate итог			1,6%	-15,4%

ТАБЛИЦА 1. Структура поставок по программе ВЗН, 2019/2018 (Продолжение)					
Нозологии	МНН	Торговое наименование	Корпорация	Доля от общих закупок (руб., контрактные цены)	
				2019	Прирост к 2018
Рассеянный склероз	Interferon beta-1a	Genfaxon	Laboratorio Tuteur	0,1%	-92,5%
		Sinnovex	Cinnagen co	1,9%	2,5%
		Rebif	Merck	1,6%	-18,0%
		Teberif	BIOCAD RF	1,6%	-7,5%
	Interferon beta-1a итог			5,2%	-29,3%
	Interferon beta-1b	Infibeta	Generium ZAO RF	3,0%	22,0%
		Interferon beta-1b	BIOCAD RF	1,3%	24,0%
	Interferon beta-1B итог			4,3%	22,6%
	Natalizumab	Tysabri	Johnson & Johnson	4,7%	40,7%
	Natalizumab Итог			4,7%	40,7%
	Teriflunomide	Femorix	Valenta	1,2%	-
		Teriflunomide	BIOCAD RF	0,9%	-
		Aubagio	Sanofi-Aventis	0,5%	-71,1%
	Teriflunomide итог			2,5%	54,3%
Peginterferon beta-1a	Plegridy	Johnson & Johnson	1,7%	-	
Peginterferon beta-1a итог			1,7%	-	
Рассеянный склероз итог				20,0%	12,9%
Трансплантология	Ciclosporin	Panimun bioral	Panacea Biotec	0,0%	-69,3%
		Sandimmun neoral	Novartis	0,0%	20,1%
		Equoral	Teva	0,0%	-34,3%
		Orgasporin	Pharmasyntez	0,1%	327,5%
	Ciclosporin итог			0,2%	-6,3%
	Mycophenolate mofetil	Cellcept	Roche	0,0%	-
		Mycophenolate teva	Teva	0,0%	-43,8%
		Mycoph.mofetil-tl	R-Pharm ZAO R*	0,1%	-2,0%
	Mycophenolate mofetil итог			0,1%	-3,8%
	Mycophenolic acid	Myfortic	Novartis	0,7%	-44,0%
		Felomika	Nanopharma Devel.	0,5%	-
	Mycophenolic acid итог			1,2%	-5,3%
	Tacrolimus	Tacrolimus-Teva	Teva	0,0%	-73,4%
		Advagraf	Astellas Pharma	1,8%	44,5%
Tacrolimus		Unidentified Manuf	0,1%	-60,3%	
Priluxid		Pharmasyntez	0,1%	103,9%	
Grastiva		Veropharm	0,0%	-43,4%	
Tacrolimus Итог			2,1%	25,0%	
Трансплантология итог				3,5%	10,6%
Онкогематология	Bortezomib	Velcade	Johnson & Johnson	0,2%	89,4%
		Bartizar	Sotex	0,5%	-
		Bortezol	Pharmasyntez nord	0,3%	132,2%
		Boramilan fs	Nativa	0,1%	-89,3%
	Bortezomib Итог			1,2%	-18,1%

ТАБЛИЦА 1. Структура поставок по программе ВЗН, 2019/2018 (Продолжение)

Нозологии	МНН	Торговое наименование	Корпорация	Доля от общих закупок (руб., контрактные цены)		
				2019	Прирост к 2018	
Онкогематология	Fludarabine	Flutotera	Laboratorio Tuteur	0,0%	-100,0%	
		Darbines	Pharmasyntez Nord	0,3%	-17,6%	
		Flidarin	Nativa	0,0%	-92,8%	
	Fludarabine итог				0,3%	-24,4%
	Imatinib	Imatinib	Genfatinib	Laboratorio Tuteur	0,0%	-99,8%
			Unidentified Manuf		0,4%	-
			Pharmasyntez Nord		0,0%	-100,0%
		Filahromin	Nativa	0,0%	-100,0%	
	Imatinib итог				0,4%	-57,2%
	Rituximab		Mabthera	Roche	0,4%	-16,5%
			Acellbia	BIOCAD RF	4,7%	-7,3%
			Reddytux	Dr Reddys Lab	2,6%	22,7%
	Rituximab итог				7,7%	0,4%
	Lenalidomide	Revlimide	Celgene	14,1%	2,4%	
	Lenalidomide итог				14,1%	2,4%
Онкогематология итог				23,5%	-1,9%	
Юношеский артрит с системным началом	Tocilizumab	Actemra	Roche	0,8%	-	
	Tocilizumab итог				0,8%	-
	Canakinumab	Ilaris	Novartis	1,2%	-	
	Canakinumab итог				1,2%	-
	Etanercept	Enbrel	Pfizer	0,1%	-	
	Etanercept итог				0,1%	-
	Adalimumab	Humira	Abbvie	0,0%	-	
	Adalimumab итог				0,0%	-
Юношеский артрит с системным началом итог				2,1%	-	
Мукополисахаридоз I, II и VI типов	Idursulfase	Elapraxe	Takeda	5,4%	-	
	Idursulfase итог				5,4%	-
	Laronidase	Aldurazyme	Sanofi-Aventis	1,1%	-	
	Laronidase итог				1,1%	-
	Galsulfase	Naglazim	Biomarin Ireland	2,3%	-	
	Galsulfase итог				2,3%	-
	Idursulfase beta	Hunterase	Nanolek OOO RF	0,1%	-	
	Idursulfase beta итог				0,1%	-
Мукополисахаридоз I, II и VI типов итог				8,9%	-	
Гемолитико-уремический синдром	Eculizumab	Elizaria	Generium ZAO RF	3,5%	-	
		Soliris	Alexion Pharma SW	1,7%	-	
	Eculizumab итог				5,3%	-
Гемолитико-уремический синдром итог				5,3%	-	

(МНН Octocog alfa) Takeda. Конечные стадии производства Адвейт были локализованы на мощностях «Биокад» еще в 2016 г., в апреле 2019 г. был проведен запуск полного цикла производства готовой лекарственной формы. Доля препарата в нозологическом сегменте увеличилась примерно 1 п. п. до 19%.

Высокая динамика (+23%) была характерна для антиингибиторного коагулянтного комплекса Фейба Takeda (доля в сегменте увеличилась на 2 п. п. до 15%).

Закупки фактора VIII в комбинации с фактором Виллебранда не изменились (доля в нозологическом сегменте – 17%). Препарат Вилате Octapharma показал отрицательную динамику (-22%), и его доля в структуре МНН уменьшилась с 56% до 44%. Закупки препарата Иммунат Takeda, напротив, значительно выросли (+66%), и его доля увеличилась с 23% до 33%. Поставки препарата Гемате П CSL Behring GmbH не изменились. СВЦ по группе МНН осталась на прежнем уровне.

Позитивная динамика была характерна для препарата Коагил-VII (+14,7%) компании «Генериум», на долю которого пришлось 91% всех поставок рекомбинантного фактора свертывания VIIa – МНН Eptacog alfa (activated). Поставки другого препарата этой компании – Октофактор (МНН Moroctocog alfa, рекомбинантный фактор крови VIII), напротив, сократились на 15,5%. Значительное увеличение поставок было характерно для рекомбинантного фактора свертывания крови IX – препарата Иннонафактор (МНН Nonacog alfa) компании «Генериум», впервые включенного в программу ВЗН в 2018 г. (СВЦ увеличилась на 12%). Однако доля этого препарата в структуре сегмента пока не достигла 1%.

По итогам 2019 г. компания «Генериум», портфель которой на сегодняшний день включает три рекомбинантных фактора крови (VIIa, VIII, IX), показала небольшое уменьшение доли в структуре закупок препаратов для лечения гемофилии – с 26% до 25%.

Лидером в этом сегменте ныне является корпорация Takeda, которая приобрела ирландскую компанию Shire (сделка завершилась в начале 2019 г.), в состав которой в 2016 г. вошел производитель факторов крови Baxalta (ранее Baxter Int). Примерно в то же время «Генериум» и Shire создали совместное предприятие SG Biotech (ныне входит в группу Takeda), которое сейчас является держателем регистрационных удостоверений на препараты Фейба и Адвейт.

Доля Takeda в структуре сегмента по состоянию на 2019 г. составила 44%, что на 4 п. п. больше, чем в предыдущем году.

Доля компании Octapharma, занимающей только 3-е место на этом рынке, сократилась с 21,5% до 18,8%. Вторичная упаковка и выпускающий контроль брендов Octapharma локализованы на Скопинском фармацевтическом заводе, принадлежащем компании «Фармимэкс». С компанией «Октафарма-Фармимэкс» в сентябре 2018 г. подписан СПИК о создании полного цикла производства препаратов из плазмы крови, планируется локализовать выпуск девяти видов продукции по технологии Octapharma. Мощность производства составит 600 тыс. литров плазмы в год, инвестиции в проект – более 5 млрд руб., запуск производства планируется к 2025 г.

Компания «Нацимбио» (входит в госкорпорацию «Ростех») в 2016–2019 гг. фигурировала в качестве назначенного правительством единственным поставщиком² препаратов факторов VIII и IX, VIII + Виллебранда, антиингибиторного коагулянтного комплекса. Условием назначения компании «Нацимбио» единственным поставщиком было требование завершения строительства в Кирове завода по производству препаратов из плазмы крови за счет собственных средств. В марте 2017 г. «Нацимбио», «Фармстандарт» и итальянская компания Kedrion Biopharma создали совместное предприятие «Киров

плазма» для реализации этого проекта, который предполагалось завершить до конца 2018 г. Однако этого не произошло, и компания Kedrion Biopharma весной 2019 г. вышла из проекта. Полномочия «Нацимбио» как единственного поставщика на 2020 г. продлены не были. Доля компании Kedrion Biopharma в структуре поставок факторов крови в 2019 г. составила только 0,4%.

РАССЕЯННЫЙ СКЛЕРОЗ

Закупки группы препаратов для лечения рассеянного склероза по сравнению с предыдущим годом выросли на 24% в стоимостном выражении (табл. 1).

Поставки МНН Glatiramer Acetate сократились на 15% в стоимостном выражении и на 10% – в натуральном. Препарат Тимексон «Биокад» (полного цикла производства), впервые участвовавший в тендерах в 2018 г., уже тогда занял ¼ рынка МНН. В 2019 г. доля Тимексона составила около 79% всех закупок в стоимостном выражении. С 5% до 21% выросла доля препарата Глатират «Р-Фарм» (локализована стадия ГЛФ). При этом Аксоглатиран ФС «Натива», который в 2017 г. занял 85% рынка МНН, в 2019 г. не был представлен в структуре продаж. Выход на рынок МНН Glatiramer Acetate компании «Биокад» в 2018 г. привел к снижению СВЦ в этом сегменте на 49%. В 2019 г. СВЦ сократилась еще на 6%. Общая доля МНН Glatiramer Acetate в структуре нозологического сегмента уменьшилась с 11% до 8%.

Существенное сокращение доли (с 41% до 26%) коснулось МНН Interferone beta-1a, закупки которого снизились на 29% в рублях и на 34% в упаковках (СВЦ выросла на 6%). Продажи Interferone beta-1a распределены примерно в равной мере между тремя компаниями, при этом 1-е место занял препарат СинноВекс производства иранской компании CinnaGenCo (36% всех продаж МНН в стоимостном выражении, регистрационное удостоверение принадлежит ООО

² Как для Минздрава и подведомственных ему учреждений, так и для других министерств и ведомств.

«СИА Активные Фармацевтические Субстанции»). На долю биоаналога Тебериф «Биокад» и оригинального препарата Ребиф Serono пришлось примерно по 31% (завершающие стадии локализованы на мощностях «Фармстандарт-УфаВита»). При этом доля препарата Генфаксон Laboritorio Tuteur сократилась с 25% до примерно 3% (в отношении российской компании ООО «Генфа», как писали в отраслевой периодике³, принято решение о ликвидации).

Доля МНН Interferone beta-1b по сравнению с 2018 г. выросла на 1 п. п. до 21%. Компании «Генериум» и «Биокад» в течение уже многих лет делят рынок этого МНН: на долю первой компании (препарата Инфибета) приходится 70% всех поставок, второй – 30%.

В 2019 г. структура продаж препаратов для лечения рассеянного склероза в значительной степени перераспределилась в пользу МНН Natalisumab (с 19% до 23,5%), представленного оригинальным препаратом Тизабри (МНН Natalisumab) Biogen Idec / Johnson & Johnson (вторичная упаковка локализована на «Фармстандарт-УфаВита»). По сравнению с 2018 г. продажи препарата выросли на 40%, СБЦ не изменилась.

Оригинальный селективный иммунодепрессант Абаджио (МНН Teriflunomide) производства Genzyme Europe (Sanofi-Aventis), вторичная упаковка которого локализована на мощностях «Ортат» («Р-Фарм») впервые был закуплен в 2018 г. В 2019 г. на рынок МНН вышли два российских биоаналога – Феморикс («Валента») и Терифлюномид («Биокад»). Продажи МНН Teriflunomide в 2019 г. увеличились почти в два раза в упаковках и в полтора – в стоимостном выражении. СБЦ сократилась на 20%. Доля оригинального препарата в структуре поставок составила 19%, препарата компании «Биокад» – 45%, «Валента» – 36%.

³ <https://vadamec.ru/news/2019/08/07/farmkompaniya-genfa-likvidiruetsya>.

Впервые был закуплен еще один МНН Peginterferon beta-1a, представленный Плегриди компании Johnson & Johnson (доля в структуре сегмента составила более 8%).

ОНКОГЕМАТОЛОГИЯ

Закупки группы препаратов для лечения онкогематологических заболеваний в 2019 г. сократились примерно на 2% в стоимостном выражении, доля группы в структуре поставок по программе составила 23,5% (табл. 1). В натуральном выражении закупки сократились на 28%, что привело к повышению СБЦ на 36%.

Основная часть средств (60%), как и в предыдущем году, была потрачена на закупку препарата Ревлимид (Lenalidomide) Celgene (вторичная упаковка – «Фармстандарт-Лексредства»). Препарат находится под патентной защитой до середины 2022 г., однако начиная с 2016 г. совершаются попытки выхода на его рынок с биоаналогами. В 2018 г. компания «Натива» в судебном порядке добилась предоставления ей принудительной лицензии на использование патента компании-оригинатора для коммерциализации независимого изобретения (одной из полиморфных форм активной субстанции). Однако патент российской стороны, защищающий данное изобретение, был признан Палатой по патентным спорам ФИПС не отвечающим критерию изобретательского уровня. В декабре 2018 г. компании заключили мировое соглашение, по которому «Натива» отказалась от своих претензий на использование принудительной лицензии.

В настоящее время в Госреестре лекарств помимо оригинального средства фигурируют препараты четырех российских производителей и двух зарубежных, у всех препаратов также зарегистрированы предельные отпускные цены производителей. В течение нескольких лет цены при закупках Ревлимиды постоянно снижались, причем в 2018 г. СБЦ одной упаковки по сравнению

с предыдущим годом сократилась на 54%⁴. В 2019 г. этот процесс прекратился – СБЦ увеличилась на 5%. Второе место по закупкам в стоимостном выражении занимает МНН Rituximab – 32,6%. Лидирующим препаратом в этой группе является Ацеллбия «Биокад», однако его доля в структуре сегмента в стоимостном выражении постепенно сокращается, что объясняется снижением цен, по которым закупается этот препарат. В 2019 г. объем закупок Ацеллбия в упаковках увеличился в полтора раза, в рублях – сократился на 7% (СБЦ снизилась на 38%). В структуре сегмента МНН доля Ацеллбия сократилась с 66% до 61%. Одновременно с этим продолжился рост доли препарата Реддитукс Dr. Reddys (вторичная упаковка – «Р-Фарм») – с 28% до 34%, минимальные позиции также продолжает сохранять оригинальный препарат Мабтера Roche (вторичная упаковка – «Фармстандарт-УфаВита») – 5%. Для остальных групп МНН была характерна отрицательная динамика закупок, и в структуре закупок онкогематологических препаратов они составили относительно небольшую величину.

Закупки МНН Bortezomib в стоимостном выражении сократились на 18%, в натуральном – выросли на 10% (СБЦ сократилась на 25%). В структуре сегмента ВЗН в рублях доля МНН составила 5% (в 2018 г. она уменьшилась с 18% до 6%). В группе МНН Bortezomib наблюдается высокий уровень конкуренции среди отечественных компаний. В 2019 г. 46% всех продаж пришлось на долю препарата Бартизар «Сотекс», в то время как 2018 г. был неудачным для этой компании. Увеличение доли коснулось также препарата Бортезол «Фармасинтез-Норд» (с 10% до 29%). Нарастание позиций (с 6% до 14%) впервые со времен выхода из-под патентной защиты было характерно также для оригинального препарата Велкейд J&J (упаковка локализована на «Фармстандарт-УфаВита»). Компании «Натива»

⁴ Для разных презентаций снижение закупочных цен составило от 18% до 75%.

с препаратом Борамилан ФС, напротив, после успеха в предыдущем году утратила свои доминирующие позиции в 2019 г. (доля уменьшилась с 84% до 11%).

Закупки МНН Imatinib сократились более чем в два раза, при этом доля в структуре сегмента уменьшилась с 3,5% до 1,5%. Дженоерик Иматиниб «Фармасинтез-Норд» занял практически весь рынок, вытеснив, прежде всего, компанию «Натива» с препаратом Филахромин ФС, который еще недавно был лидером этого сегмента МНН.

Закупки МНН Fludarabine сократились примерно на ¼, доля в структуре нозологического сегмента – 1,1%. Препарат Дарбинес «Фармасинтез-Норд» составил 99% всех продаж данной группы МНН.

ТРАНСПЛАНТОЛОГИЯ

Поставки иммунодепрессантов, используемых в трансплантологии, увеличились на 10,6%, доля в структуре сегмента ВЗН составила 3,5% (табл. 1). В натуральном выражении динамика была примерно аналогичной, в результате чего СВЦ за упаковку почти не изменилась.

Доля МНН Tacrolimus в структуре поставок нозологического сегмента продолжила расти (с 46% в 2017 г. и 53% 2018 г. до 59% в 2019 г.). Сохранились высокие темпы роста (+44%) лидирующего препарата Адваграф Astellas Pharma (вторичная упаковка – «Ортат»), в результате его доля в структуре группы МНН увеличилась с 77% до 89% (СВЦ не изменилась).

Доля МНН Мусорphenolic acid в структуре закупок в стоимостном выражении сократилась с 39% до 33,5%. Если в 2018 г. были проведены закупки только препарата Майфортик Novartis (локализована стадия ГЛФ на заводе в Санкт-Петербурге), то в 2019 г. к нему также присоединился препарат Феломика («Нанофарм Девелопмент»). За счет этого препарата общие объемы закупок МНН Мусорphenolic acid в натуральном выражении увеличились на 35,5% (СВЦ снизилась на 30%). В структуре продаж МНН в стои-

мостном выражении на долю препарата Майфортик пришлось 59%, Феломика – 41%.

Доля МНН Ciclosporin в структуре нозологического сегмента сократилась на 1 п. п. и составила 5%. Лидирующие позиции в структуре поставок в группе МНН в 2019 г. занял Оргаспорин («Фармасинтез-Тюмень»), доля которого увеличилась с 11% до 49%. Ранее лидировавшие препараты Экорал Teva Панимун Биорал Panacea Biotec уступили свои позиции, заняв 22% и 15% соответственно. Доля Сандиммун Неорал Novartis (упаковка локализована на Скопинском фармацевтическом заводе) за 2 года выросла более чем в два раза, составив около 14%.

Доля МНН Мусорphenolic mofetil в нозологическом сегменте продолжила сокращение – до 2,0%. Доля лидирующего препарата Микофенолата мопетил-ТЛ («Р-Фарм» / «Технология лекарств») – 86%. Препарат производства компании Teva занял 9%.

ОСНОВНЫЕ РЕЙТИНГИ ВЗН

В 2019 г. в связи с включением в программу ВЗН новых нозологий произошло значительное изменение основных рейтингов. В лидеры среди компаний-производителей вышла компания Takeda, в состав которой вошел разработчик многих орфанных препаратов Shire. Продажи Takeda по сравнению с предыдущим годом выросли в полтора раза, и доля в структуре сегмента ВЗН увеличилась с 16% до 20% (табл. 2). В топ-10 торговых именовании в 2019 г. вошло три препарата Takeda: рекомбинантный фактор крови VIII Адвейт, Элапраза для лечения мукополисахаридоза II типа и препарат для лечения муковисцидоза Вприв (заняли со 2-го по 4-е место в рейтинге) (табл. 3).

Бывший лидер поставок по программе ВЗН – компания Celgene в 2019 г. заняла только 3-е место в рейтинге (табл. 2). Компания представляет препарат Ревлимид (Lenalidomide), который по-прежнему возглавляет рейтинг торговых наименований,

составляя 14% всего объема закупок по программе (табл. 3).

Среди других зарубежных компаний, входящих в состав топ-10, выделяется Johnson & Johnson, продажи которого увеличились почти в два раза (табл. 2). Успех был в значительной степени связан с увеличением продаж препарата Тизабри для лечения рассеянного склероза (72% всех продаж компании), который поднялся в рейтинге торговых наименований с 7-го на 5-е место. Помимо этого, в программу был включен еще один оригинальный препарат компании для лечения рассеянного склероза – Плегриди (Peginterferon beta-1a).

В 2019 г. улучшились позиции в рейтинге компании Roche (7-е место), у которой в структуре закупок появился орфанный препарат для лечения ювенального артрита – Актепра (Tocilizumab). Десятое место в рейтинге заняла компания Biomarin Ireland – производитель препарата для лечения мукополисахаридоза VI типа Наглазим (Galsulfase). Укрепились позиции Dr. Reddys в связи с ростом продаж препарата Реддитукс (Rituximab) (табл. 1).

Значительный прогресс в 2019 г. демонстрирует российская компания «Генериум» (аффилированная с «Фармстандартом»), которая при увеличении продаж на 50% вышла на 2-е место в рейтинге производителей (16% от всех поставок) (табл. 2). В топ-10 торговых наименований вошло четыре препарата этой компании: факторы крови Коагил VII и Октофактор, препарат для лечения атипичного гемолитико-уремического синдрома Элизария (биоаналог Солирис), препарат Инфибета для лечения рассеянного склероза (7–10-е места) (табл. 3). В 2019 г. компания вывела на рынок еще два биоаналога – для лечения муковисцидоза и болезни Гоше.

«Биокад» сохранил за собой 4-е место в рейтинге, но его доля сократилась с 11,6% до 9,8% (табл. 2).

Основной препарат компании – Ацеллбия (Rituximab), составляющий 48% всех ее продаж, спустился со 3-го

на 6-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 3). Номенклатура продаж компании постоянно расширяется: в 2018 г. появились для лечения рассеянного склероза препараты Тебериф (Interferone beta-1a) и Тимексон (Glatiramer Acetate), в 2019 г. Терифлуномид – биоаналог селективного иммунодепрессанта Абаджио (Teriflunomide) для лечения рассеянного склероза.

Среди других российских компаний наиболее высокий рейтинг по объему поставок по программе ВЗН имеет компания «Валента» (17-е место, 1,2%), которая, так же как и «Биокад», вывела на рынок биоаналог Феморикс (Teriflunomide).

Поставки компании «Натива», которая еще в 2017 г. занимала 4-е место в рейтинге производителей, в 2019 г. свелись к минимальным значениям.

В целом доля российских препаратов в структуре сегмента ВЗН по сравнению с 2018 г. почти не изменилась, составив 30% в стоимостном выражении и около 40% – в натуральном (рис. 4). Из всего объема продаж российской продукции 93% приходится на препараты полного цикла производства на территории России (включая АФС).

В составе зарубежной продукции в 2019 г. закономерно увеличилась доля препаратов, производство которых не локализовано в России (рис. 4). Увеличилась также доля зарубежных препаратов, у которых локализована стадия готовой лекарственной формы. Общая доля этих препаратов и российской продукции в 2019 г. составила почти 42% в рублях и 55% в упаковках.

ПРОГРАММА ОНЛС

В 2019 г. значительный рост объема поставок был характерен не только для программы ВЗН, но и для ОНЛС (+8,2% в упаковках и +16,8% в рублях) (рис. 2). Заметные изменения произошли в структуре поставок (табл. 4–7).

На 1-е и 2-е место в рейтинге производителей при увеличении продаж

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 корпораций по объему поставок в программе ВЗН, 2019

Место в рейтинге		Производитель	Доля от общих закупок (руб., контрактные цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	2	Takeda	20,1%	16,0%	56,5%
2	3	Pharmstandart (incl. Generium)	16,2%	13,5%	49,6%
3	1	Celgene	14,1%	17,1%	2,4%
4	4	BIOCAD RF	9,8%	11,6%	5,2%
5	6	Johnson & Johnson	6,5%	4,3%	91,4%
6	5	Octapharma	6,1%	8,3%	-8,7%
7	8	Roche	3,1%	3,4%	11,8%
8	9	Csl Behring Gmbh	2,7%	3,3%	1,2%
9	10	Dr Reddys Lab	2,6%	2,6%	22,7%
10		Biomarin Ireland	2,3%		
Итого			83,4%	84,0%	

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 торговых наименований по объему поставок в программе ВЗН, 2019

Место в рейтинге		Торговое наименование	МНН	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018			2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Revlimide	Lenalidomide	14,1%	17,1%	2,4%
2	2	Advate	Octocog alfa	6,2%	6,8%	13,0%
3		Elaprase	Idursulfase	5,4%		
4	5	Feiba	Factor VIII inhibitor bypassing fraction	4,8%	4,9%	23,3%
5	7	Tysabri	Natalizumab	4,7%	4,2%	40,7%
6	3	Acellbia	Rituximab	4,7%	6,3%	-7,3%
7	6	Coagil-VII	Eptacog alfa (activated)	4,0%	4,4%	14,7%
8	4	Octofactor	Morococog alfa	3,7%	5,5%	-15,5%
9		Elizaria	Eculizumab	3,5%		
10	10	Infibeta	Interferon beta-1b	3,0%	3,0%	22,0%
Итого				54,0%	59,1%	

почти в полтора раза вышли компании Novartis (вкл. Sandoz) и Johnson & Johnson, обеспечившие соответственно 8,5% и 6,8% всех поставок по ОНЛС (табл. 4).

Компания Novartis (вкл. Sandoz) уже в 2018 г. показала значительный рост (+29%), выйдя на 2-ю позицию в рейтинге. В 2019 г. продолжилось увеличение продаж препарата

Афинитор (Everolimus), используемого при метастатическом почечно-клеточном раке, который поднялся с 7-го на 5-е место в рейтинге (табл. 5). Компания вывела на рынок еще один продукт с той же активной субстанцией в меньшей дозировке – Сетикан, используемый как иммунодепрессант для профилактики отторжения трансплантата

почки и сердца (в добавление к базовой иммуносупрессивной терапии). В 2019 г. МНН Everolimus оказался на 2-й позиции в соответствующем рейтинге программы ОНЛС (табл. 6).

Афинитор составил 25% всех продаж Novartis (вкл. Sandoz) в сегменте ОНЛС, хотя год назад его доля оценивалась в 33%. В 2019 г. структура продаж компании стала более диверсифицированной. Рост продемонстрировали все лидирующие продукты, включая препарат Тафинлар (МНН Dabrafenib, вторичная упаковка «Скопинфарм»), показанный для лечения меланомы. Продажи этого препарата выросли на 68%, и он составил 11% всего объема поставок Novartis (вкл. Sandoz) по ОНЛС. В 3,5 раза выросли также продажи препарата Тасигна (МНН Nilotinib; вторичная упаковка «Фармстандарт-УфаВита») для лечения хронического миелолейкоза (8% всего объема поставок компании). Ранее, в 2018 г., в рамках ОНЛС продажи Тасигна сократились на 43%, но за счет увеличения закупок по региональной льготе в целом они выросли на 15%. Тасигма продолжает занимать монопольное положение на рынке (патентная защита действует до 2023 г.), хотя компания «Натива» и совершила попытку ввести в оборот биоаналог, что было пресечено компанией-оригинатором в судебном порядке весной 2018 г.

Продажи лидирующего препарата компании Johnson & Johnson – Имбрувика (Ibrutinib) (упаковка – «Фармстандарт-УфаВита») выросли на 14,6%, и он занял 3-е место в рейтинге компаний-производителей (табл. 5). Доля препарата в структуре продаж компании в сегменте ОНЛС уменьшилась с 36% до 28%. В значительной степени успех компании в 2019 г. обеспечил противовирусный препарат Совриад (МНН Simeprevir) для лечения гепатита С, закупки которого увеличились почти в четыре раза. Почти в два раза выросли также продажи антиретровирусного комбинированного препарата Эвиплера (Tenofovir Disoproxil + Emtricitabine + Rilpivirine). Эти два



продукта составили соответственно 14,5% и 13% всех поставок компании Johnson & Johnson по ОНЛС.

Компания Sanofi-Aventis, ранее возглавлявшая рейтинг, на фоне небольшой отрицательной динамики продаж (-3,8%) оказалась на 3-м месте (табл. 4). Sanofi-Aventis имеет свой завод в Орловской области, где локализован полный цикл производства готовых форм препаратов инсулина. Базальный инсулин длительного действия Туджео СолоСтар (+345%) продолжает укрепляться на 1-м месте в рейтинге торговых наименований, где он впервые оказался в 2017 г. (табл. 5). В основном этот препарат продолжил замещать Лантус СолоСтар. МНН Insulin Glargine продолжает возглавлять рейтинг групп МНН программы ОНЛС (табл. 6).

Небольшие отрицательные показатели динамики были характерны для Novo Nordisk (-1,4%) и AstraZeneca (-4,1%), которые заняли 4-е и 5-е место в рейтинге (табл. 4). Обе компании построили свои заводы в Калужской области.

Стадии готовой лекарственной формы соответствует локализация производства лидирующих брендов Novo Nordisk – Левемир ФлексПен (+1,6%) и Новорапид ФлексПен (+18,9%), занявших 2-ю и 4-ю позиции в рейтинге торговых наименований (табл. 5). Группы МНН Insulin Aspart и Insulin Detemir, соответствующие брендам Новорапид и Левемир, заняли 5-е и 6-е место в рейтинге МНН (табл. 6). В структуре продаж Novo Nordisk эти МНН в 2019 г. составили 68%.

По итогам 2019 г. отрицательная динамика продаж была характерна для лидирующих брендов AstraZeneca – препаратов для лечения онкологических заболеваний Иресса (Gefitinib) (-14,6%), Золадекс (Goserelin) (-35,7%) и Фазлодекс (Fulvestrant) (-32,6%). В то же время закупки данных препаратов значительно выросли в госпитальном сегменте в связи с началом реализации федерального проекта по онкологии. Завершающие стадии производства всех этих препаратов локализованы на мощностях «ЗИО-Здоровье». Вместе они составили

51% всех продаж AstraZeneca в рамках программы ОНЛС. Препараты продолжали занимать в 2019 г. монопольные позиции в группах МНН.

AstraZeneca инициировала судебные споры с «Нативой», которая в 2017 г. вывела на рынок госзакупок Gefitinib-Натив. В середине марта 2019 г. компании заключили мировое соглашение, по которому «Натива» обязуется не вводить в гражданский оборот субстанцию и лекарственный препарат до истечения срока патентной защиты на Gefitinib 30 ноября 2019 г. В настоящее время в госреестре фигурирует пять биоаналогов Иресса российского происхождения и один – индийского.

В 2019 г. полуторакратное увеличение продаж было характерно для таргетных препаратов Тагриссо (Osimertinib) для лечения немелкоклеточного рака легкого и Линпарза (Olaparib) – для лечения рака яичка, которые составили соответственно 15% и 13% всех продаж AstraZeneca по ОНЛС. В результате дженериковой конкуренции продолжилось сокращение (-11%) продаж препарата Симбикорт Турбухалер (29% продаж в группе МНН, 11% всех продаж компании), при этом МНН Budesonide + Formoterol по-прежнему входит в топ-10 МНН программы ОНЛС (табл. 6).

В 2019 г. продолжилось активное наращивание поставок компании Pfizer (+69% в 2019 г., +31% в 2018 г.), которая поднялась с 9-го на 6-е место в рейтинге (табл. 4). В топ-10 торговых наименований вошли два продукта компании – таргетный препарат Итулси (Palbociclib) для лечения рака молочной железы и ингибитор фактора некроза опухоли Энбрел (Etanercept), занявшие соответственно 7-е и 9-е место в рейтинге (табл. 5). Вместе эти препараты составили более 60% всех продаж Pfizer по программе ОНЛС.

Компании Roche на фоне относительно слабой позитивной динамики (+9,6%) сохранила за собой 8-е место в рейтинге (табл. 4). Основная часть продаж компании достаточно равномерно распределяется

Место в рейтинге		Производитель	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	2	Novartis (incl. Sandoz)	8,5%	6,8%	46,8%
2	6	Johnson & Johnson	6,8%	5,4%	46,0%
3	1	Sanofi-Aventis	6,2%	7,5%	-3,8%
4	3	Novo Nordisk	5,6%	6,7%	-1,4%
5	5	AstraZeneca	4,5%	5,5%	-4,1%
6	9	Pfizer	4,3%	3,0%	68,9%
7	4	Nativa	4,2%	5,6%	-11,6%
8	8	Roche	3,4%	3,7%	9,6%
9	7	BIOCAD RF	3,3%	4,4%	-12,8%
10	18	Bristol Myers Squ	2,5%	1,6%	84,0%
Итого			49,4%	51,2%	

между значительным числом продуктов. Лидером продаж в 2019 г. стал препарат Мирцера (Methoxy Polyethylene Glycol-Epoetin Beta, вторичная упаковка – «Ортат»), используемый для стимуляции эритропоэза при почечной недостаточности (+8%). На 2-м месте – онкогематологический препарат Газива (Obinutuzumab, упаковка – «Фармстандарт-УфаВита») (+63%), на 3-м – препарат Кадсила (Trastuzumab Emtansine) (упаковка – «Р-Фарм») для лечения метастатического HER2-положительного рака молочной железы (+17%). Препарат для лечения ревматоидного артрита Актепра (Tocilizumab), являвшийся лидирующим продуктом компании в 2018 г., показал отрицательную динамику (-32%) и уступил всем ранее названным препаратам. В числе значимых препаратов Roche следует также назвать препарат для лечения миеломы Зелбораф (Vemurafenib) (+29%) и средство для лечения метастатического рака молочной железы Перьета (Pertuzumab, вторичная упаковка – «Ортат») (-33%). Вместе шесть обозначенных лидирующих препаратов составили 65% всех продаж Roche в 2019 г. по программе ОНЛС.

В топ-10 в 2019 г. вошла компания Bristol-Myers Squibb, продажи которой выросли на 84% (табл. 4).

Препарат Опдиво (Nivolumab) для лечения меланомы и немелкоклеточного рака легкого составил 50% всех продаж компании и вошел в состав топ-10 торговых наименований (табл. 5). Препарат для лечения гепатита С Даклинза (Daclatasvir) составил 17% всех продаж Bristol-Myers Squibb (держателем регистрационного удостоверения на препарат является «Фармстандарт», а завершающие стадии производства локализованы на мощностях «Ортат»).

В состав топ-10 торговых наименований по-прежнему входит препарат Хумира (Adalimumab) компании AbbVie (вторичная упаковка – «Ортат»), однако его продажи по сравнению с предыдущим годом сократились на 22%, и препарат спустился со 2-го на 6-е место в рейтинге (табл. 5). В феврале 2019 г. зарегистрирован биоаналог Далибра производства «Биокад», который забрал у оригинального препарата 21% рынка. Общие продажи МНН Adalimumab мало изменились, и он занял 4-е место в рейтинге МНН (табл. 6). Хумира составляет порядка 90% всех продаж AbbVie в рамках ОНЛС. В 2019 г. компания покинула топ-10 производителей и переместилась на 11-е место в рейтинге.

В 2019 г. отрицательная динамика в рамках поставок по программе

ОНЛС была характерна для российских компаний «Натива» (-11,6%) и «Биокад» (-12,8%), рейтинг которых понизился по сравнению с предыдущим годом (табл. 4).

Падение продаж на 29% было характерно для лидирующего препарата «Нативы» Октреатид-лонг (составил 18% продаж компании и 38% группы МНН). На 17% снизились также закупки препарата Формисонид-Натив (Budesonide + Formoterol) (16% продаж компании, 40% группы МНН). Значительная часть продаж компании была связана с препаратами, по которым в течение 2019 г. продолжались судебные споры в отношении прав интеллектуальной собственности. В частности, это относится к препаратам Дазатиниб-Натив (аналог Спрайсел Bristol-Myers Squibb), Сорафениб-Натив (аналог Нексавар Bayer), Сунитиниб-Натив (аналог Сутент Pfizer), которые составили 33% всех поставок «Нативы» по программе ОНЛС (в 2018 г. – 24%).

Продажи препарата Дазатиниб-Натив за 2019 г. выросли на 32%, хотя в начале года было принято решение суда третьей инстанции, по которому компания должна была прекратить производство и реализацию препарата (возмещение убытков ей присуждено не было). На 33% выросли также продажи препарата Сорафениб-Натив, в повторных судебных разбирательства по которому суд первой инстанции встал на сторону «Нативы».

Компании «Натива» удалось также в судебном порядке получить принудительную лицензию на использование патента компании-оригинатора для производства Сунитиниб-натив (в связи с наличием зависящего патента). По иску Pfizer о признании недействительным патента «Нативы» судебных решений пока не принято.

В 2019 г. Дазатиниб-Натив занял 86% в сегменте МНН, Сорафениб-Натив – 97%, Сунитиниб-Натив – 76%.

Поставки компании «Биокад» по программе ОНЛС в 2019 г. распределились достаточно равномерно между

ТАБЛИЦА 5. Топ-10 торговых наименований по объему поставок в программе ОНЛС, 2019

Место в рейтинге		Торговое наименование	МНН	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018			2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Toujeo SoloStar	Insulin glargine	3,3%	2,9%	34,7%
2	3	Levemir flexpen	Insulin detemir	1,9%	2,2%	1,6%
3	6	Imbruvica	Ibrutinib	1,9%	1,9%	14,6%
4	8	Novorapid FlexPen	Insulin aspart	1,9%	1,9%	18,9%
5	7	Afinitor	Everolimus	1,9%	1,9%	15,0%
6	2	Humira	Adalimumab	1,6%	2,4%	-22,5%
7	53	Etulsi	Palbociclib	1,4%	0,4%	277,9%
8	16	Ketosteryl	Кетоаналоги аминокислот (ketoanalogues of aminoacids)	1,3%	1,2%	23,4%
9	10	Enbrel	Etanercept	1,3%	1,4%	6,6%
10	30	Opdivo	Nivolumab	1,3%	0,7%	122,2%
Итого				17,7%	20,1%	

ТАБЛИЦА 6. Топ-10 МНН и группировочных наименований по объему поставок в программе ОНЛС, 2019

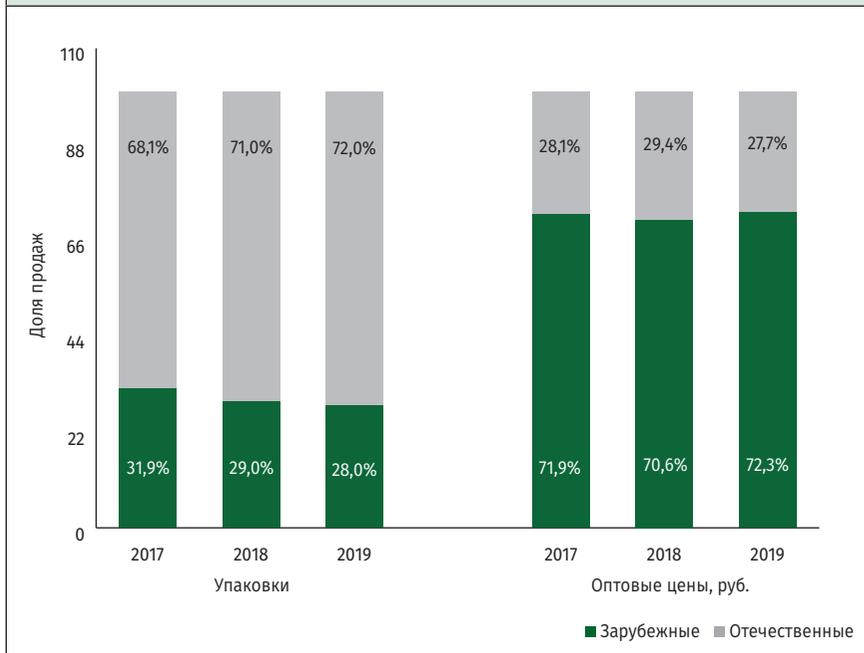
Место в рейтинге		МНН	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Insulin glargine	4,4%	4,9%	5,5%
2	8	Everolimus	2,1%	2,1%	17,9%
3	2	Octreotide	2,0%	2,6%	-8,9%
4	3	Adalimumab	2,0%	2,4%	-1,8%
5	5	Insulin aspart	2,0%	2,3%	1,1%
6	4	Insulin detemir	1,9%	2,3%	-0,2%
7	10	Ibrutinib	1,9%	1,9%	14,6%
8	6	Budesonide*formoterol	1,7%	2,2%	-8,3%
9	12	Кетоаналоги аминокислот (ketoanalogues of aminoacids)	1,6%	1,6%	12,8%
10	9	Epoetin alfa	1,5%	2,0%	-10,0%
Итого			21,3%	24,9%	

целым рядом продуктов. Препарат Авегра Биокад (Bevacizumab) (-3%) составил 21% в структуре продаж компании-производителя. Такой же оказалась доля препарата Гертикад (Trastuzumab), закупки которого сократились в стоимостном выра-

жении на 60%. В своих сегментах МНН данные препараты заняли 98% и 78% соответственно.

Продажи препарата Инфликсимаб увеличились на 58%, и он составил 14% всех продаж «Биокада» и 54% сегмента МНН Infliximab. Впервые

РИСУНОК 5. Динамика доли отечественных*/зарубежных препаратов в структуре закупок по программе ОНЛС, 2017-2019



* Без учета локализованного производства.

выведенный на рынок биоаналог Далибра составил 13% всех продаж компании и 21% сегмента МНН. Вклад Ацеллбия (Rituximab) (-15%) в продажи «Биокада» составил 8,5%, доля в сегменте МНН – 71%.

В состав топ-25 помимо названных российских компаний вошли также «Сотекс» (-4%), «Фарма-Синтез» (Москва) (+7%), «Фармстандарт» (+16%), «Герофарм» (+35%), «Фармасинтез» (+175%) (компании заняли нижнюю часть списка).

В целом в структуре поставок по ОНЛС без учета локализованной продукции продажи отечественных производителей в 2019 г. по сравнению с 2018 г. выросли на 9,8% в упаковках и на 10,5% в рублях. Закупки зарубежных препаратов (с учетом локализованной продукции) увеличились на 4,2% в упаковках и на 19,5% в рублях.

Доля отечественных препаратов в структуре поставок по ОНЛС в натуральном выражении выросла на 1 п. п. до 72%, в стоимостном – сократилась на 1,7 п. п. до 27,7% (рис. 5).

Препараты для лечения онкологических заболеваний в 2019 г. составили 25% всех поставок по программе

ОНЛС в 2019 г. (табл. 7). По сравнению с предыдущим годом объем закупок противоопухолевых средств (L01) вырос на 27%. В 2,3 раза увеличились закупки противовирусных препаратов (J05), почти в 2 раза – антиромботических средств (B01). Доля продаж лидирующих десяти фармакотерапевтических групп не изменилась и составила около 78%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

2019 г. ознаменовался существенным увеличением финансирования федеральных программ лекарственного обеспечения, причем это касалось не только программы ВЗН, в которую дополнительно были включены пять орфанных нозологий, но и ОНЛС (рис. 1). Все это происходило на фоне достаточно стабильной экономической ситуации в стране, высоких доходов бюджета и взятого политического курса на решение острых проблем в сфере здравоохранения, возникших на фоне бюджетной консолидации, проведенной в предыдущие годы, и сокращения финансирования системы здравоохранения в реальном выражении.

Увеличение финансирования федеральных программ, а также расширение номенклатурных перечней (перечень ОНЛС дополнился 27 МНН, номенклатура поставок по ВЗН – 10 МНН) привели к тому, что в 2019 г. значительно возросли закупки инновационных препаратов зарубежного производства. В результате такие компании, как Takeda, Johnson & Johnson, Novartis показали значительное увеличение продаж и укрепление своих позиций в рейтинге производителей (табл. 8). Положительная динамика была характерна также для компании Roche, позиции которой в течение предыдущих лет сильно пошатнулись. Общей тенденцией для многих успешных на российском рынке иностранных компаний, проявившейся в 2019 г., было снижение концентрации продаж, уменьшение зависимости от одного-двух продуктов и распределение продаж между достаточно большим числом оригинальных препаратов.

Помимо зарубежных компаний быстрое наращивание позиций было характерно также для лидирующих российских компаний. Особенно ярко это проявлялось в сегменте ВЗН, куда в 2019 г. было выведено сразу четыре российских биоаналога полного цикла производства для лечения орфанных заболеваний. Лидером этого направления на сегодняшний день является компания «Генериум», которая вывела на рынок биосимиляры для лечения гемолитико-уремического синдрома, муковисцидоза, болезни Гоше. Она также активно осваивает рынок препаратов для лечения гемофилии (составляет 25% всех поставок), имеет хорошие позиции в сегменте рассеянного склероза (15%).

Компания «Фармстандарт» совместно с аффилированной компанией «Генериум» в 2019 г. на общем рынке программ ВЗН и ОНЛС продала в полтора раза больше, чем в предыдущем году, и заняли 8,3% всего рынка, уступая только Takeda (табл. 8). Помимо того, что «Фармстандарт» сам является производителем достаточно боль-

ТАБЛИЦА 7. Топ-10 АТС2-групп по объему поставок в программе ОНЛС, 2019					
Место в рейтинге		АТС2	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	L01 – Antineoplastic agents	24,9%	22,9%	27,0%
2	2	A10 – Drugs used in diabetes	16,4%	18,3%	4,6%
3	3	L04 – Immunosuppressants	10,3%	10,7%	12,8%
4	8	J05 – Antivirals for systemic use	6,2%	3,2%	128,6%
5	4	R03 – Drugs for obstructive airway diseases	4,7%	5,5%	-1,5%
6	5	L02 – Endocrine therapy	4,2%	5,1%	-5,1%
7	6	B03 – Antianemic preparations	3,5%	4,3%	-4,8%
8	7	H01 – Pituitary, hypothalamic hormones and analogues	2,7%	3,3%	-2,1%
9	12	B01 – Antithrombotic agents	2,6%	1,6%	86,7%
10	9	N05 – Psycholeptics	2,2%	2,3%	15,0%
Итого			77,7%	77,6%	

шого перечня препаратов, закупаемых по программе ОНЛС, он также является основным партнером по локализации завершающих стадий производства оригинальных зарубежных препаратов, поставляемых как по программе ВЗН, так и ОНЛС (в первой из программ он явно опережает «Ортат»/«Р-Фарм»). Среди российских производителей 2-е место по объему продаж на рынке федеральных программ занимает компания «Биокад», которая, однако, в 2019 г. роста не продемонстрировала (табл. 8). В рамках программы ВЗН «Биокад» обеспечивает 25% всего объема поставок в сегменте лечения рассеянного склероза, 20% – в сегменте онкогематологии. В сегменте противоопухолевых препаратов (L01) в рамках программы ОНЛС доля компании в 2019 г. составила 8% (в 2019 г. – 15%). В 2019 г. «Биокад» вывел на рынок биоаналог препарата Хумира AbbVie, и его закупки были проведены в рамках ОНЛС.

Достаточно показательным является то, как развивается ситуация с компанией «Натива», которая в 2019 г. была уже практически полностью вытеснена из программы ВЗН. Значительное падение продаж компании произошло также в рамках ОНЛС. «Натива» пока еще продолжа-

ет «снимать сливки» на целом ряде продуктовых рынков, куда она вышла в период действия патентов на оригинальные препараты и где годами длятся судебные разбирательства по вопросам защиты интеллектуальной собственности. Долгосрочной такую стратегию назвать сложно, тем более что «Натива» довольно быстро теряет свои позиции после того, как сталкивается с конкуренцией со стороны других российских компаний. Характерным является то, что сначала пульмонологические бренды «Нативы», а в феврале 2020 г. и целый ряд других ее препаратов (всего 35 торговых наименований) были перерегистрированы на компанию, которая в настоящее время на 100% принадлежит «Фармстандарту»⁵. Препараты, по которым ведутся судебные споры, по-прежнему зарегистрированы на «Нативу».

В 2019 г. в рамках программы ВЗН динамика роста объемов закупок в стоимостном выражении как для российской, так и для зарубежной продукции была примерно одинаковой, в связи с чем их доли в структуре рынка в стоимостном

⁵ <https://vademec.ru/news/2020/03/13/dochka-farmstandarta-poluchila-prava-na-35-preparatov-nativy>.

выражении не изменились (30% против 70%). Причем в связи с увеличением закупок новых препаратов, находящихся под патентной защитой, увеличилась доля зарубежных препаратов, импортируемых в виде конечной продукции (рис. 4).

Иная картина наблюдалась в рамках программы ОНЛС, где темпы роста закупок зарубежных препаратов в два раза превзошли динамику закупок российских лекарств, в связи с чем доля последних в структуре рынка сократилась и составила около 28% (рис. 5). По сравнению с программой ВЗН, где после окончания патентной защиты отдельные сегменты рынка очень быстро осваиваются российскими компаниями, в сегменте ОНЛС эти процессы происходят медленнее. Объясняется это тем, что закупки по ОНЛС децентрализованы, включают более широкую номенклатуру, в том числе патентованных средств, причем в 2018–2019 г. перечень закупаемых по ОНЛС лекарств дополнился 52 новыми МНН.

Оценивая позиции российских компаний на рынке федеральных льготных программ, важно также отметить, что в сегменте ВЗН на сегодняшний день реальными игроками являются только компании «Генериум» и «Биокад» – обе связаны капиталом с «Фармстандартом» (табл. 2). В сегменте ОНЛС представлен целый ряд других российских производителей, причем «Натива» пока продолжает лидировать, но большинство ее препаратов также перешли к «дочке» «Фармстандарта» (табл. 4).

Расчеты индекса цен, характеризующего динамику цен как таковых, показывают, что как в сегменте ВЗН, так и в сегменте ОНЛС в 2019 г. продолжился процесс снижения закупочных цен, который наблюдается в течение всех последних лет. Если в 2017 г. снижение цен было вызвано прежде всего перерегистрацией предельных отпускных цен на целый ряд препаратов⁶, то в 2018 г. – вве-

⁶ Как результат проведенного ФАС сравнительного международного ценового исследования по номенклатуре госзакупок федерального уровня.

ТАБЛИЦА 8. Топ-10 корпораций по объему поставок в программах ВЗН/ОНЛС, 2019

Место в рейтинге		Производитель	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Takeda	9,9%	8,0%	47,6%
2	4	Pharmstandart (incl. Generium)	8,3%	6,6%	50,8%
3	2	Celgene	6,7%	7,6%	5,6%
4	6	Johnson & Johnson	6,7%	4,9%	62,7%
5	3	BIOCAD RF	6,1%	7,4%	-0,9%
6	7	Novartis (incl. Sandoz)	5,6%	4,6%	47,2%
7	5	Sanofi-Aventis	4,4%	6,0%	-12,0%
8	9	Novo Nordisk	3,3%	4,0%	0,6%
9	11	Roche	3,3%	3,6%	10,5%
10	10	Octapharma	2,8%	3,6%	-6,2%
Итого			57,0%	56,8%	

дением новой методики формирования МНЦК, а также усилившейся ценовой конкуренцией. В 2019 г. давление на цены в результате использования в расчетах в том числе референтной цены только усилилось.

Особенно активно цены снижаются в сегменте ВЗН, поскольку закупки проводятся централизованно Минздравом и находятся под особым контролем ФАС. В 2019 г. сокращение цен в сегменте ВЗН, составившее 26%, побило все рекорды. В рамках программы ОНЛС снижение составило только 6%, что соответствует уровню предыдущих лет. Как и в прежние годы, цены на российские препараты снижались быстрее, чем на зарубежные.

Снижение закупочных цен как таковых сопровождалось активным процессом перераспределения средств в пользу поставок более дорогостоящих лекарств (индекс структурных сдвигов в сегментах и ВЗН, и ОНЛС имел высокие значения).

В перечень нозологий, лекарственное обеспечение которых осуществляется в рамках программы ВЗН, в конце декабря 2019 г. дополнительно были включены: апластическая анемия неуточненная и наслед-

ственный дефицит факторов II (фибриногена), VII (лабильного), X (Стюарта – Прауэра)⁷. Для лечения пациентов с первым заболеванием будут закупаться Ciclosporin, Eptacog Alfa (activated). Оба препарата уже представлены в структуре закупок по ВЗН российскими препаратами. Включение еще двух орфанных заболеваний потребовало увеличения первоначально утвержденного бюджета программы на 2 млрд руб. В результате финансирование программы ВЗН из федерального бюджета на 2020 г. запланировано в объеме 61,8 млрд руб., что на 11% больше, чем расходы на программу в 2019 г. В составе полномочий бюджетов субъектов Федерации пока остается лекарственное обеспечение еще 19 редких заболеваний⁸. В то же время целый ряд орфанных заболеваний не включен и в этот перечень, в связи с чем лекарственная терапия для таких пациентов в силу ее очень высокой стоимости вообще оказы-

⁷ Поправки в ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (от 27.12.2019 № 452-ФЗ).

⁸ Перечень жизнеугрожающих и хронических прогрессирующих редких (орфанных) заболеваний, приводящих к сокращению продолжительности жизни граждан или их инвалидности.

вается недоступной. В частности, речь идет о спинальной мышечной атрофии, для лечения которой уже есть эффективные лекарственные средства, но страдающим российским детям они по большей части недоступны. Широкую общественную огласку эта проблема получила в 2019–2020 гг. благодаря усилиям «Новой газеты».

На 2020 г. был принят новый перечень лекарственных препаратов для закупки в рамках программы ВЗН⁹, куда дополнительно вошли: Алемтузумаб для лечения рассеянного склероза, Даратумумаб – для лечения множественной миеломы, Эверолимус – иммунодепрессант, используемый при трансплантации органов и тканей. Помимо этого, в перечень включены также препараты, которые уже закупались в 2019 г. по пяти дополнительно включенным нозологиям.

В перечень ОНЛС на 2020 г. включены дополнительно 23 МНН, для одного препарата также сняты ограничения по выписыванию врачебной комиссией (Инсулин деглудек для лечения сахарного диабета). В перечень вошли в том числе семь онкологических средств, а также оригинальная разработка компании «Биокад» – препарат Эфлейра (МНН Нетакимаб) для лечения бляшечного псориаза. Включение препаратов в перечень ЖНВЛП и другие приоритетные списки сопровождается со стороны регуляторов жесткими требованиями по установлению приемлемого для бюджета уровня регистрируемых предельных цен производителей.

В целом необходимо отметить, что реализация федеральных программ лекарственного обеспечения в 2019 г. существенно расширила доступ к эффективной современной терапии для многих категорий больных. В силу стоящих перед системой здравоохранения целей по снижению смертности от онкологических заболеваний, в рамках реализации программы ОНЛС зна-

⁹ Распоряжение правительства Российской Федерации № 2406-р от 12.10.2019.



чительно выросли расходы на противоопухолевые препараты (табл. 7). Расширился доступ к лечению детей, страдающих орфанными заболеваниями. Но при этом в 2019 г. остро встал вопрос лекарственного обеспечения больных муковисцидозом. Больные обеспечены патогенетической терапией в рамках программы ВЗН, в то же время в силу проводимой политики импортозамещения им стали недоступны антибиотики производства ведущих зарубежных производителей. Российские дженерики не отвечают требованиям эффективности и безопасности лечения, а зарубежные антибиотики пропали даже на коммерческом рынке

(многие компании аннулировали их регистрацию по причине экономической нецелесообразности).

В марте 2020 г., как писали в прессе¹⁰, при Минздраве планируется создать профильный координационный совет по муковисцидозу. В декабре 2019 г. после поступивших жалоб от пациентов и врачей была разработана «дорожная карта» по решению проблемы лечения больных муковисцидозом, которая предполагает разработку новых клинических рекомендаций. Помимо этого, правительством планируется

¹⁰ <https://vademec.ru/news/2020/03/13/pri-minzdrave-budet-sozdan-koordinatsionnyy-sovet-po-mukovistsidozu/>

также ввести механизм, позволяющий назначать и проводить закупки препаратов по торговым наименованиям, что может помочь в решении проблемы лечения больных не только муковисцидозом, но и другими заболеваниями.

Можно сказать, что созданы определенные предпосылки для того, чтобы реализация программ ВЗН и ОНЛС в 2020 г. была расширена. Однако падение цен на нефть, дефицитный бюджет и рецессия экономики могут свернуть позитивные тенденции и в очередной раз лишить сферу государственного лекарственного обеспечения стимулов для роста.



Сегмент региональных льготных программ

Согласно базе данных IQVIA, объем закупок¹ по региональным программам льготного лекарственного обеспечения в 2019 г. составил 87,5 млн упак. на сумму 112,3 млрд руб. (или 1,7 млрд долл.). По сравнению с предыдущим годом закупки в натуральном выражении увеличились на 22,8%, в национальной валюте – на 27,8% (рис. 1).

В сегменте региональных программ льготного лекарственного обеспечения сохраняется высокая динамика продаж. Среднегодовые темы роста в течение 3 лет в рублях составили 26,3%.

Увеличение финансирования этой сферы определяется целым рядом факторов, включая высокую неудовлетворенную потребность в современных подходах к лечению целого ряда социально значимых заболеваний, увеличение бюджетных доходов на фоне благоприятной конъюнктуры на мировом рынке сырьевых ресурсов, необходимость сохранения социальной стабиль-

ности в стране на фоне длительной стагнации доходов населения, мотивированность системы государственного управления на достижения целевых показателей в сфере здравоохранения.

В 2019 г. рейтинг корпораций, осуществлявших поставки по региональным программам льготного лекарственного обеспечения, претерпел значительную перестройку (табл. 1). Основная часть представителей первой десятки показала высокие темпы роста продаж, на уровне или превышающие общие показатели динамики в рассматриваемом сегменте.

Первое место в рейтинге компаний сохранил за собой Novartis, продажи которого увеличились на 48% (табл. 1). В основном успех

компаний определялся увеличением более чем в 1,5 раза поставок противоопухолевых препаратов, составивших 66% всех продаж компании. Лидирующими продуктами компании Novartis в этом сегменте с долей примерно 12% в структуре ее продаж стали: Тафинлар (МНН Dabrafenib; упаковка – «Скопифарм») (+94%) для лечения метастатической меланомы, Вотриент (МНН Pazopanib; упаковка – «Фармстандарт-УфаВита») (+71%) для лечения распространенного почечно-клеточного рака и сарком мягких тканей, Афинитор (МНН Everolimus; упаковка – «Скопифарм») (+79%), используемый при распространенном и/или метастатическом почечно-клеточном раке и как иммунодепрессант при трансплантации органов и тканей. Первые два из названных препаратов заняли 9-е и 10-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 2).

В то же время ранее лидировавший у Novartis онкологический препарат Тасигна (Nilotinib) (вторичная упаковка – «Фармстандарт-УфаВита») на фоне небольшой отрицательной динамики (-4%) спустился с 7-го на 15-е место в рейтинге торговых наименований и составил 12% всех продаж Novartis в сегменте региональной льготы. Препарат по-прежнему занимает монопольные позиции в сегменте МНН, и хотя «Нативой» был зарегистрирован аналог Нилотиниб-натив, введение его в оборот было остановлено в судебном порядке (срок действия патента истекает в 2023 г.). Помимо онкологических препаратов 11% всех поставок Novartis пришлось на долю орфанного препарата Револейд (Eltrombopag),

¹ Отражены объемы поставок по результатам заключенных контрактов.

РИСУНОК 1. Динамика региональных льготных закупок, 2017–2019



используемого для лечения больных с хронической идиопатической тромбоцитопенической пурпурой (+83%).

На 2-е место в рейтинге производителей поднялась компания Johnson & Johnson, продажи которой второй год увеличиваются примерно на треть (табл. 1). Основной вклад в этот процесс в 2019 г. был внесен лидирующим продуктом компании – онкогематологическим препаратом Имбрувика (Ibrutinib) (вторичная упаковка – «Фармстандарт-УфаВита»), закупки которого выросли на 78,5%, и он составил 49% всех продаж Johnson & Johnson. В рейтинге торговых наименований препарат Имбрувика поднялся с 3-го на 2-е место (табл. 2). Компания имеет в портфеле и другие оригинальные противоопухолевые препараты, но продажи их пока относительно невелики.

Год назад 2-е место по объему продаж среди продуктов Johnson & Johnson занимал препарат Совриад (Simeprevir), используемый в комбинированной терапии гепатита С вместе с пэгинтерфероном альфа и рибавирином. В 2019 г. продажи этого препарата были сведены к минимуму, поскольку акценты при закупках сместились в сторону препаратов, используемых в безинтерфероновых схемах терапии.

Наиболее высокие темпы роста продаж среди лидирующих зарубежных компаний были характерны для Pfizer (+88,4%), который занял 4-е место в рейтинге (табл. 1). У этой компании основной рост также был связан с почти двукратным увеличением закупок противоопухолевых препаратов, которые составили 65,6% всех продаж компании. В 2,3 раза выросли закупки таргетного препарата Итулси (МНН Palbociclib) для лечения рака молочной железы, составившего 31% всех продаж Pfizer и занявшего 7-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 2). Второе место среди продуктов Pfizer в 2019 г. занял ингибитор

Место в рейтинге		Производитель	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	Novartis	10,6%	9,2%	48,4%
2	4	Johnson & Johnson	7,2%	6,9%	33,1%
3	3	Sanofi-Aventis	6,8%	7,9%	11,0%
4	10	Pfizer	5,0%	3,4%	88,4%
5	5	AstraZeneca	4,7%	4,8%	25,3%
6	8	Novo Nordisk	4,4%	4,2%	33,1%
7	7	Nativa	4,2%	4,3%	23,5%
8	66	Generium ZAO RF	3,4%	0,1%	3472,7%
9	9	Roche	3,4%	3,8%	14,4%
10	2	Alexion Pharma SW	3,1%	8,9%	-54,9%
Итого			52,8%	57,8%	

фактора некроза опухоли Энбрел (Etanercept) (18% всех продаж компании). Несмотря на то, что закупки препарата по показанию «ювенильный артрит» были включены в программу ВЗН, его поставки

в рамках региональных льготных программ увеличились на 80%.

В предыдущем году в составе топ-10 среди зарубежных компаний наиболее активную динамику и продвижение в рейтинге

Место в рейтинге		Торговое наименование	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	-	Elizaria	3,2%	0,0%	
2	3	Imbruvica	3,2%	2,3%	78,5%
3	2	Toujeo SoloStar	3,1%	3,3%	20,7%
4	1	Soliris	2,6%	8,7%	-61,9%
5	6	Levemir FlexPen	1,7%	1,6%	40,1%
6	5	Nplate	1,7%	1,7%	24,4%
7	36	Etulsi	1,5%	0,6%	225,7%
8	22	Sunitinib-Nativ	1,5%	0,8%	143,6%
9	16	Tafinlar	1,4%	0,9%	93,7%
10	11	Votrient	1,3%	1,0%	71,1%
Итого			21,3%	24,9%	

продемонстрировала AstraZeneca (+44%). В 2019 г. она показала умеренные темпы роста (+25%) и осталась на 5-м месте в рейтинге. Лидерами по продажам у AstraZeneca в 2019 г. также стали противоопухолевые препараты, закупки которых выросли в два раза и составили 44% в структуре продаж компании. Основным продуктом в группе противоопухолевых средств является препарат Тагриссо (Osimertinib) для лечения местно-распространенного или метастатического немелкоклеточного рака легкого (производство готовой лекарственной формы препарата локализовано на заводе AstraZeneca в Калужской области), на 2-м месте – препарат Линпарза (Olaparib), используемый при рецидиве серозного эпителиального рака яичников и маточных труб. Продажи этих препаратов увеличились и составили соответственно 19% и 15% всех продаж компании.

Симбикорт Турбухалер (Budesonide + Formoterol) (вторичная упаковка – «3иО-Здоровье»), который еще в 2018 г. оставался лидирующим продуктом AstraZeneca, занял только 3-е место (13%). В структуре продаж группы МНН, где помимо «Нативы» есть и другие конкуренты, препарат в 2019 г. занял долю в 34%.

Компания Roch (+14%) также вошла в состав топ-10 благодаря группе средств для лечения онкологических заболеваний (составили 68% всех продаж компании), однако закупки этих препаратов по сравнению с предыдущим годом почти не изменились.

Производители инсулинов Sanofi-Aventis и Novo Nordisk отличались по темпам роста поставок (+11% против +33%) (табл. 1). У первой компании препараты инсулина составляют 72% всех продаж, у второй – 99%. Производство стадии годовой лекарственной формы локализовано на российских заводах Novo Nordisk и Sanofi. Ведущие бренды этих компаний Левемир ФлексПен (Insulin

Detemir) и Туджео СолоСтар (Insulin Glargine) заняли 2-е и 5-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 2).

Сокращение поставок было характерно для компании Alexion Pharma (-55%) – поставщика орфанного препарата Солирис (МНН Eculizumab), используемого для лечения пароксизмальной ночной гемоглобинурии и атипичного гемолитико-уремического синдрома, причем последнее из перечисленных показаний включено в число нозологий, лечение которых с 2019 г. осуществляется в рамках программы ВЗН. Закупки препарата Солирис в рамках региональных льготных программ сократились на 62%, и он переместился с 1-го на 4-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 2). Долгое время это был единственный препарат Alexion Pharma, но на российский рынок были выведены еще два орфанных препарата компании: в 2018 г. – Канума (Sebelipase alfa) для лечения заболевания, обусловленного дефицитом кислой лизосомной липазы, в 2019 г. – Стрензик (Asfotase alfa) для лечения пациентов с гипофосфатазией с целью купирования проявлений заболевания со стороны костей.

Сокращение продаж препарата Солирис было связано не только с сокращением числа больных, но и с выходом на рынок в 2019 г. российского биоаналога Элизария производства «Генериум», который занял 56% в структуре сегмента МНН Eculizumab. Общие продажи МНН в стоимостном выражении сократились на 14%, что определялось исключительно снижением цен (т.е. объемы закупок в натуральном выражении не изменились).

Препарат Элизария, зарегистрированный в марте 2019 г., занял 1-е место в рейтинге торговых наименований и составил 96% всех продаж «Генериум» (табл. 2). Средневзвешенная цена на биоаналог – на 20% ниже, чем на оригинальный препарат.

«Генериум» вошел в 2019 г. в топ-10 производителей, заняв 8-е

место (табл. 1). На 7-м месте в рейтинге, как и год назад, оказалась «Натива», продажи которой увеличились почти на четверть.

Успехи «Нативы» определяются полуторакратным увеличением продаж противоопухолевых препаратов, обеспечивших 63% всех поставок компании по региональной льготе. В 2,4 раза увеличились закупки препарата Сунитиниб-Натив, который составил 35% всех продаж «Нативы». В конце октября 2019 г. Суд по интеллектуальным правам подтвердил решение судов первых двух инстанций о предоставлении российской компании принудительной лицензии на использование патента, защищающего оригинальный препарат Pfizer (на основании имеющегося у «Нативы» зависимого патента). Компания-оригинатор подала иск о признании недействительным патента «Нативы» по признакам «промышленная применимость» и «новизна», однако решения по этому иску Судом по интеллектуальным правам еще не принято. Другие противоопухолевые препараты – Сорафениб-Натив и Дазатиниб-Натив – составили соответственно 15% и 9% всех продаж компании, при этом если закупки первого из них выросли на 19%, то второго – сократились на 26%. Снижение продаж объясняется тем, что «Натива» проиграла судебный процесс о нарушении патентных прав на препарат Спрайсел (Dasatinib), где против нее совместно выступили Bristol-Myers Squibb и «Р-Фарм», и была вынуждена отказаться от введения в оборот препарата до окончания срока действия патента компании-оригинатора (в 2023 г.). В то же время в ходе уже повторного рассмотрения дела по иску Bayer в отношении нарушения патентных прав на препарат Нексавар (Sorafenib) суд первой инстанции в ноябре 2019 г. встал на сторону российской компании. В 2019 г. в структуре сегмента МНН доля препарата Сунитиниб-Натив по сравнению с предыдущим годом расширилась с 54% до 72%,

доля Сорафениб-Натив – с 72% до 96%, доля Дазатиниб-Натив сократилась 78% до 70%.

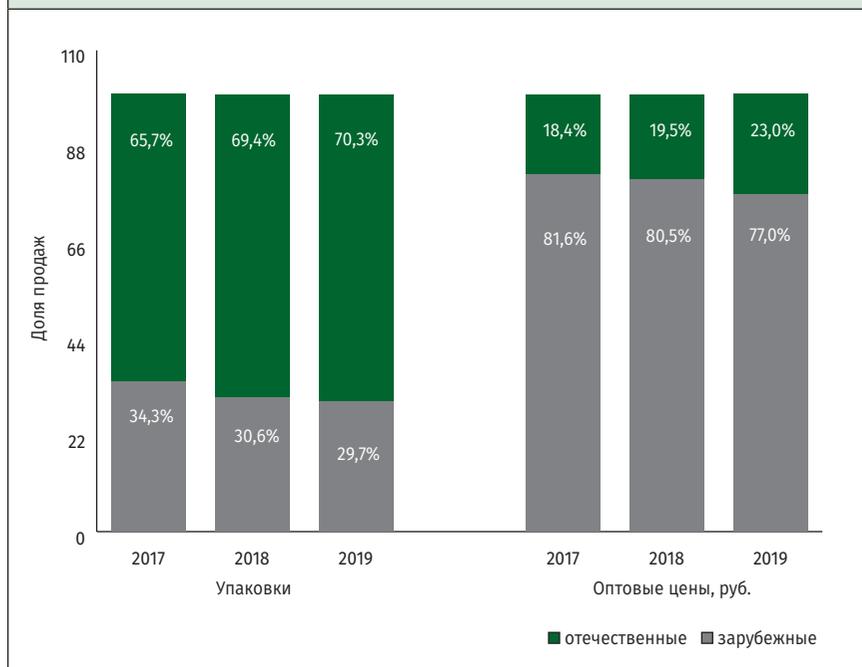
Пульмонологический препарат Формисонид-Натив, поставки которого не изменились (16% от всех продаж «Нативы»), занял 37% рынка МНН Budesonide + Formoterol. На 37% увеличились продажи препарата Окотреатид-лонг (составил 8% продаж компании и 45% группы МНН).

В топ-25 производителей помимо «Нативы» и «Генериум» входят также «Биокад» (-15%, 19-е место), «Герофарм» (+69%, 22-е место), «Канонфарма продакшн» (+30%, 23-е место), «Фармстандарт» (+46%, 24-е место). В основном российские компании, за исключением «Биокада», показали высокие темы роста продаж.

В 2019 г. выбыла из состава топ-10 компания Takeda/Shire (-18%, 11-е место в рейтинге), поскольку закупки ее лидирующего орфанного препарата Элапраза (МНН Idursulfase) для лечения мукополисахаридоза II типа были переведены на федеральный уровень. Компания Amgen (+12%) заняла 12-е место в рейтинге. Закупки орфанного препарата Энплеит (Romiplostim) (вторичная упаковка – ООО «Добролек»), используемого при хронической идиопатической тромбоцитопенической пурпуре, увеличились на 24%. Препарат составляет 63% всех продаж Amgen и традиционно входит в топ-10 торговых наименований (табл. 2).

В состав топ-10 в 2019 г. вошли два зарубежных препарата, производство которых не локализовано в России, четыре препарата, у которых локализована стадия упаковки и выпускающего контроля. Производство двух препаратов инсулина международных компаний локализовано начиная со стадии ГЛФ, два российских препарата – полного цикла производства. Поставки российской продукции (без учета локализации) росли опережающими темпами: на 51% в рублях и на 24,5% – в упаков-

РИСУНОК 2. Динамика доли отечественных*/ зарубежных препаратов в структуре региональных льготных закупок, 2017–2019



* Без учета локализованного производства.

ках (зарубежных препаратов – соответственно на 22% и 19%). В результате в структуре сегмента продолжилось достаточно быстрое расширение доли российской продукции (рис. 2).

В связи с тем, что закупки по пяти орфанным нозологиям были перенесены на федеральный уровень, концентрация в сегменте региональных льготных программ уменьшилась, о чем можно судить по сокращению совокупной доли топ-10 компаний и торговых наименований (табл. 1 и 2).

Цены как таковые во всем сегменте региональных программ сократились на 10% (в 2018 г. – на 7,8%). Для российских препаратов, как и ранее, была характерна более выраженная отрицательная динамика. Одновременно со снижением цен как таковых наблюдались выраженные структурные сдвиги в пользу более дорогостоящей продукции – инновационных препаратов. Как и в других сегментах возмещаемого рынка, противоопухолевые препараты (L01) показали высокие темпы роста продаж (+44,6%) и увеличение доли в структуре

закупок с 27% до 30% (табл. 3). Выше средних темпы роста показали также группы противодиабетических (A10) и противовирусных препаратов системного назначения (J05) (+31% и +44% соответственно). Мало изменились закупки иммунодепрессантов (L04): к этой группе относятся орфанные препараты, которые в 2019 г. закупались в рамках программы ВЗН (для лечения гемолитико-уремического синдрома и юношеского артрита с системным началом). На 37% увеличились закупки антигеморрагических препаратов (B02) за счет орфанных препаратов Энплеит (Romiplostim) Amgen и Револейд (Eltrombopag) Novartis для лечения хронической идиопатической тромбоцитопенической пурпуры. В два раза увеличились закупки антитромботических средств (B01), в результате чего эта группа переместилась с 12-го на 10-е место в рейтинге. На 30% сократились закупки группы прочих метаболических средств (A16) в связи с переносом на федеральный уровень закупок препаратов для лечения мукополисахаридоза I, II и VI типов.

ТАБЛИЦА 3: Топ-10 АТС2-групп по объему региональных льготных закупок, 2019

Место в рейтинге		АТС2	Доля от общих закупок (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	L01 – Antineoplastic agents	30,3%	26,8%	44,6%
2	2	A10 – Drugs used in diabetes	18,3%	17,9%	30,7%
3	3	L04 – Immunosuppressants	13,1%	16,0%	4,2%
4	6	J05 – Antivirals for systemic use	4,3%	3,8%	44,2%
5	7	B02 – Antihemorrhagics	4,0%	3,7%	36,9%
6	5	R03 – Drugs for obstructive airway diseases	3,8%	4,7%	4,6%
7	8	L02 – Endocrine therapy	3,5%	3,5%	28,1%
8	4	A16 – Other alimentary tract and metabolism products	3,4%	6,2%	-30,6%
9	9	C02 – Antihypertensives	2,1%	2,2%	23,3%
10	12	B01 – Antithrombotic Agents	2,0%	1,2%	111,7%
Итого			84,8%	86,2%	

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Важнейшей предпосылкой расширения реализации региональных программ льготного лекарственного обеспечения является рост бюджетных доходов. По сравнению с предыдущим годом доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ выросли на 9,5%, расходы – на 14,2%. Объем предоставляемых межбюджетных трансфертов из федерального бюджета увеличился на 16,7%. Большинству субъектов Федерации уже в 2018 г. удалось сбалансировать свои бюджеты и избавиться от долгов, в 2019 г. тенденция к снижению задолженности по бюджетным кредитам и кредитам коммерческих банков продолжилась. Расходы на здравоохранение из консолидированных бюджетов регионов выросли на 22,8%

по сравнению с предыдущим годом (в 2018 г. – на 12,1%)². Число регионов, имеющих дефицит финансового обеспечения территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи, уменьшилось с 40 до 28³. Федеральный центр добивается от регионов приведения территориальных программ в соответствие с утвержденными нормативами для программы госгарантий. В требованиях к территориальным программам на 2019 г. и на пери-

² Аналитический отчет о ходе исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации за январь – декабрь 2019 года. Счетная палата, 20.02.2020. <http://audit.gov.ru/promo/analytical-report-federal-budget-2019-4/index.html>.

³ <https://vademec.ru/news/2020/02/28/defitsit-poterprogramm-gosgarantiy-imeyut-28-regionov>.

од 2020–2021 гг. (постановление правительства от 10.12.2018 №1506) впервые появилась норма о том, что региональные программы льготного лекарственного обеспечения должны охватывать номенклатуру лекарственных препаратов в объеме не менее перечня ЖНВЛП, утвержденного на соответствующий год (без учета препаратов, применяемых исключительно в условиях стационаров). В принятой программе госгарантий на 2020 г. и на период 2021–2022 гг. эта норма воспроизводится (постановление правительства от 7.12.2019 №1610).

На показатели динамики сегмента региональных льготных программ особое влияние оказывают экономически развитые регионы, прежде всего Москва. В структуре расходов на здравоохранения из консолидированного бюджета субъектов РФ доля московского бюджета в 2019 г. составила 25%. Вклад Москвы в общие показатели реализации программ льготного лекарственного обеспечения, согласно данным IQVIA, в 2019 г. составил 34%.

Реализация региональных льготных программ в 2019 г. сопровождалась тем, что на федеральный уровень были переданы закупки препаратов для лечения пяти орфанных заболеваний, включая гемолитико-уремический синдром, юношеский артрит с системным началом, мукополисахаридоз I, II и VI типов. Для закупок этих препаратов в рамках программы высокотратных нозологий (ВЗН) из федерального бюджета было дополнительно выделено 10 млрд руб.

В результате в перечне жизнеугрожающих и хронических прогрессирующих редких (орфанных) заболеваний осталось 19 нозологий⁴, лекарственное обеспечение которых в 2019 г. находилось в компетенции субъектов Федерации. В течение 2019 г. активно обсуждался вопрос о передаче на федеральный уровень закупок лекарств

⁴ Постановление правительства РФ от 26.04.2012 №403 (ред. от 20.11.2018).

по всем оставшимся в перечне орфанным заболеваниям. Соответствующий законопроект, в котором дополнительные расходы бюджета оценивались в 22 млрд руб., был внесен в Совет Федерации. Однако реально с 2020 г. в программу ВЗН были дополнительно включены только две нозологии из перечня – апластическая анемия неуточненная и наследственный дефицит факторов II (фибриногена), VII (лабильного), X (Стюарта – Прауэра). Для лечения пациентов с первым заболеванием будет закупаться Ciclosporin, второго – Eptacog Alfa (activated)⁵. Оба препарата многие годы закупаются по ВЗН и представлены российскими аналогами. Бюджет программы ВЗН на 2020 г. в связи с этим был увеличен на 2 млрд руб.

В перечень нозологий по программе ВЗН не была включена пароксизмальная ночная гемоглобинурия, хотя для лечения этого заболевания используются те же лекарственные средства (Eculizumab), что и при гемолитико-уремическом синдроме, который уже включен в программу ВЗН. В 2019 г. в рамках региональных льготных программ препараты с МНН Eculizumab закупались в прежнем объеме в натуральном выражении, но при этом российский биоаналог Элизария («Генериум») заместил более половины рынка оригинального препарата Солирис Alexion Pharma, который ранее в течение многих лет занимал лидирующее место среди всех брендов по продажам в рамках региональных льготных программ.

Хотя закупки орфанных препаратов для лечения мукополисахаридоза I, II и VI типов были сведены к минимуму, а поставки многих иммуносупрессоров, используемых в том числе для лечения юве-

нильного артрита, сократились в зависимости от МНН на 25–50%, для ингибитора фактора некроза опухоли Энбрел (Etanercept) Pfizer (также используется для лечения ювенильного артрита) был характерен рост продаж на 80%. В 2019 г. выросли также закупки целого ряда других препаратов для лечения орфанных заболеваний. Прежде всего речь идет о средствах для лечения хронической идиопатической тромбоцитопенической пурпуры – Энплеит (Romiplostim) Amgen и Револейд (Eltrombopag) Novartis, которые вместе обеспечили примерно 4% всего прироста объема поставок в сегменте региональной льготы.

Расходы на лекарственные препараты для лечения редких генетически обусловленных заболеваний постоянно растут, поскольку в этом направлении в мире ведутся активные разработки и каждый год на рынок выводится несколько инновационных препаратов. Однако даже если эти препараты и регистрируются в России, доступ к ним по причине высокой стоимости априори ограничен. Сложилась система, в которой федеральное правительство не берет на себя риски по лекарственному обеспечению пациентов с редкими генетическими заболеваниями как таковыми, поскольку хочет иметь дело с четко сформированными регистрами больных, утвержденными клиническими рекомендациями, вполне просчитываемой потребностью в лекарствах. Однако с редкими заболеваниями такой определенности не будет никогда, и в данном случае требуются более гибкие подходы к реализации программ лекарственного обеспечения. В противном случае скандалы в связи с недоступностью инновационных методов лечения будут возникать постоянно и чем дальше, тем больше. Ярким примером в этом плане является ситуация с лечением детей, страдающих спинальной мышечной атрофией (СМА), получившая широкое освещение в СМИ в 2019 г.

Препарат Спинраза (Nusinersen) Biogen / Johnson & Johnson был зарегистрирован в России в августе 2019 г. Во всем мире была развернута программа раннего доступа к препарату для пациентов до его официальной регистрации, в которую попали и российские дети (42 человека). Однако продолжение лечения и дальнейшая судьба этих детей оказались в сфере ответственности системы здравоохранения регионального уровня (т.е. в руках 85 отдельных субъектов с самими разными финансовыми возможностями и отношением к проблеме). Препарат не включен в перечень ЖНВЛП, его назначение не регламентировано российскими клиническими рекомендациями. На сегодняшний день это самый дорогой препарат, который представлен в структуре закупок на российском фармацевтическом рынке. По данным фонда «Семьи СМА», проведенные в регионах закупки (в основном Москвой и Санкт-Петербургом) по состоянию на март 2020 г. могут обеспечить не более 5% всех больных детей⁶. Минздравом рассматривался вопрос о включении закупки Спинразы в программу ВЗН, но комитетом по охране здоровья Госдумы законопроект был передан на доработку (стоимость программы, по предварительным расчетам, увеличивалась почти в два раза). Пока решается вопрос со Спинразой, в России запущены программы раннего доступа и регистрация еще двух препаратов для лечения СМА. Наличие альтернативных вариантов лечения усилит переговорную позицию регуляторов при включении препаратов в перечень ЖНВЛП и регистрации цены. Однако на решение всех этих вопросов требуются многие месяцы, если не годы, в то время как лечение детей, страдающих орфанными заболеваниями, не терпит отлагательств. Возвращаясь к вопросу об общих расходах по региональным льгот-

⁵ В 2019 г. МНН Eptacog Alfa в структуре закупок по региональной льготе на 73% был представлен препаратом Коагил-VII компании «Фармстандарт» (в ВЗН – более 90%), однако общий объем закупок был достаточно невелик (около 200 млн руб.). Закупки МНН Ciclosporin составили около 50 млн руб., «Фармасинтез» обеспечил около половины всех поставок.

⁶ <https://vademec.ru/news/2020/03/17/obem-zakupok-spinrazy-v-rossii-prevysil-1-mlrd-rublej>.

ным программам, следует отметить, что в 2019 г. они увеличились на 24 млрд руб., или на 28% по сравнению с предыдущим годом (рис. 1). При этом наиболее значительный вклад в увеличение закупок был сделан противоопухолевыми препаратами (40% от общей суммы прироста), что определялось приоритетным (начиная с 2019 г.) характером онкологических программ в системе российского здравоохранения. Целый ряд ведущих зарубежных компаний продемонстрировал высокие темпы роста продаж за счет своих инновационных таргетных препаратов. На долю компании Novartis пришлось 23% всех продаж противоопухолевых средств, Johnson & Johnson – 12%, Pfizer – 11%. Около 9% поставок пришлось на долю российской компании «Натива», торгующей препаратами, по которым идут судебные процессы по вопросам защиты прав интеллектуальной собственности.

Существенный вклад в увеличение объемов закупок по региональным программам в 2019 г. был также внесен группой противодиабетических средств (18%) и системных противовирусных препаратов (6%), что определяется широкими обязательствами, которые лежат на региональных правительствах по лечению сахарного диабета, а также крайне неблагоприятной

эпидемиологической ситуацией с ВИЧ-инфекцией и гепатитом С. В 2019 г. помимо увеличения объемов закупок в стоимостном выражении был отмечен также существенный рост поставок в упаковках (рис. 1). Снижение закупочных цен в сегментах, вышедших из-под патентной защиты, где появляются российские аналоги, сопровождалось перераспределением финансовых ресурсов в пользу инновационных средств лечения. Несмотря на это, доля зарубежных компаний в структуре регионального льготного сегмента в стоимостном выражении в 2019 г. заметно сократилась (рис. 2). Однако связано это в основном с деятельностью одного российского производителя – компании «Генериум», которая вывела на рынок биоаналог самого дорогого орфанного препарата Солирис.

Компания «Натива» в 2019 г. в сегменте региональной льготы, в отличие от других возмещаемых сегментов, также продолжила расти, но все же в основном за счет биоаналогов, введение в оборот которых квалифицируется компаниями-оригинаторами как нарушение их патентных прав. Именно эти препараты не вошли на сегодняшний день в ту часть продуктового портфеля компании, которая была зарегистрирована компанией, аффилированной с «Фармстандарт». Быстрый рост продаж в сегменте

региональной льготы демонстрируют и многие другие российские компании, но их положение пока не сопоставимо с позициями лидирующих компаний-оригинаторов. В 2020 г. и в последующие годы сегмент региональных программ льготного лекарственного обеспечения продолжит рост (в силу объективной необходимости расширения доступности амбулаторного лекарственного обеспечения), но его темпы снизятся в силу кризисной экономической ситуации, которая вновь разворачивается на наших глазах.

Начиная с 2020 г. программы расширятся за счет амбулаторного лекарственного обеспечения больных, перенесших острые сердечно-сосудистые нарушения и связанные с ними оперативные вмешательства и находящиеся на диспансерном лечении. Пилотная программа, в которой участвует часть регионов, рассчитана на 3 года. Дополнительное финансирование на ее реализацию из федерального бюджета составит 10,15 млрд руб. Закупки препаратов в 2020 г. будут проводиться на региональном уровне по общим правилам 44-ФЗ, в дальнейшем возможно изменение используемой схемы. Приказом Минздрава от 09.01.2020 № 1н утвержден перечень из 23 лекарственных препаратов, включенных в эту программу. 

ВВОЗ НЕЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ЛП

Объем ввезенных незарегистрированных лекарственных препаратов в 2019 г. увеличился по сравнению с 2018 г. на 63% в стоимостном выражении (цены СІР) (на 57% в натуральном) и составил чуть более 24 млн долл. Средняя стоимость упаковки – около 700 долл.

Самый дорогой препарат Оркамби (лумакафтор + ивакафтор) компании Vertex Pharmaceuticals, созданный для лечения детей с муковисцидозом, у которых есть две копии мутации F508del, стоимостью более 163 тыс. долл. за упаковку, был ввезен в количестве 1 упаковка.

Одними из самых дешевых среди ввезенных незарегистрированных препаратов в 2019 г. были: хлорид натрия 20% (Eifelfango) в количестве 2000 упаковок по цене около 2 долл., Урбанил (клобазам) – психоаналептик в количестве более 7,5 тыс. упаковок по цене 2 долл. за упаковку, толваптан (показан при гипонатриемии) – 8 упаковок с ценой немногим более 1 долл. Топ-3 торговых наименований – динутуксимаб бета, бринейра, лорлатиниб составили около 30% всех закупок в стоимостном выражении.

Топ-3 торговых наименований в натуральном выражении – Урбанил (клобазам), асфотаза альфа, лорлатиниб составили порядка 40%.

Российский фармацевтический рынок: итоги и прогнозы

Согласно данным IQVIA, объемы российского фармацевтического рынка в 2019 г. в натуральном выражении уменьшились на 1,9%, составив 5,1 млрд упак. В национальной валюте рынок вырос в оптовых ценах на 14,5% до 1278,4 млрд руб., в конечных – на 13,3% до 1454,1 млрд руб. В долларовом эквиваленте рынок составил 19,8 млрд долл. в оптовых ценах и 22,5 млрд долл. – в розничных (рис. 1). В расчете на душу населения¹ потребление лекарств составило 9907 руб., или 153 долл., на человека (рис. 2).

Оценка всего российского фармацевтического рынка была проведена с учетом аудируемых IQVIA секторов рынка и соответствующих баз данных. В целях настоящего анализа были выделены следующие основные сегменты рынка: розничный сегмент, закупки по программам ВЗН и ОНЛС, бюджетный сегмент (включая госпитальный, амбулаторный – закупки

Минздрава², прочие бюджетные закупки³), закупки по региональным программам льготного лекарственного обеспечения.

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

В 2019 г. динамика российского фармацевтического рынка в сто-

² Федеральные закупки по программам вакцинопрофилактики, лечения ВИЧ, гепатита В и С, туберкулеза с МЛУ.

³ Закупки для лекарственного обеспечения амбулаторных больных (не относящиеся к закупкам Минздрава) и неклассифицированные бюджетные закупки.

¹ В расчетах учитывается численность населения на начало года.

имостном выражении существенно возросла (рис. 1). Ранее, в 2018 г., по сравнению с предыдущими двумя годами темпы роста в рублях снизились примерно в два раза, кроме того, впервые за 3 года наблюдалось также сокращение рынка в количестве упаковок. В 2019 г. отрицательная динамика рынка в натуральном выражении замедлилась по сравнению с 2018 г.

В 2019 г. прирост рынка в абсолютном выражении составил 162 млрд руб., что в 3,8 раза больше, чем прирост рынка в 2018 г.

Основной вклад (71%) в позитивную динамику в 2019 г. был внесен сегментом госзакупок (рис. 3). Вклад аптечного сектора был относительно небольшим – 29%. Годом ранее наблюдалась иная картина, и основной вклад в рост рынка был сделан розничным сегментом (80%).

РИСУНОК 1. Динамика рынка ЛС России, 2017-2019

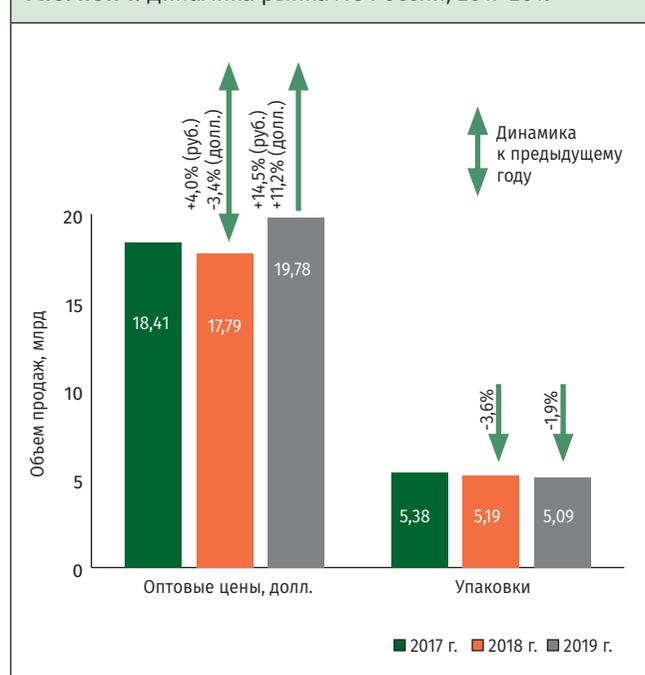


РИСУНОК 2. Уровень потребления ЛС на душу населения в конечных ценах, 2017-2019

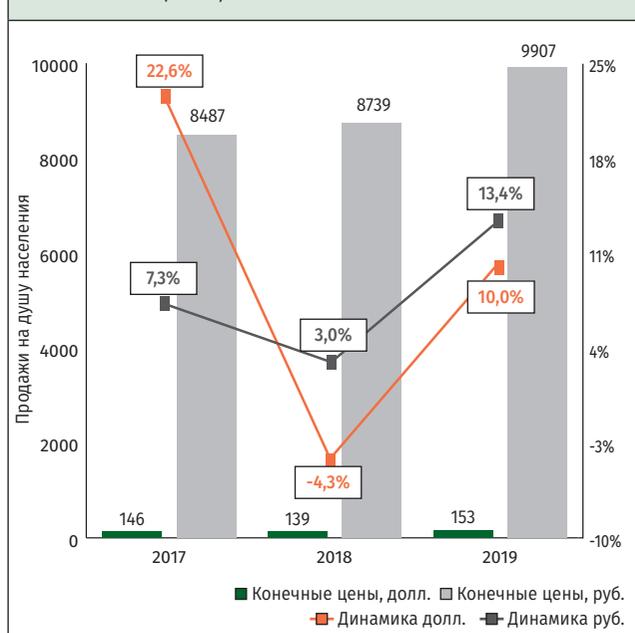


РИСУНОК 3. Вклад различных сегментов в общую динамику рынка (руб., опт. цены), 2019/2018

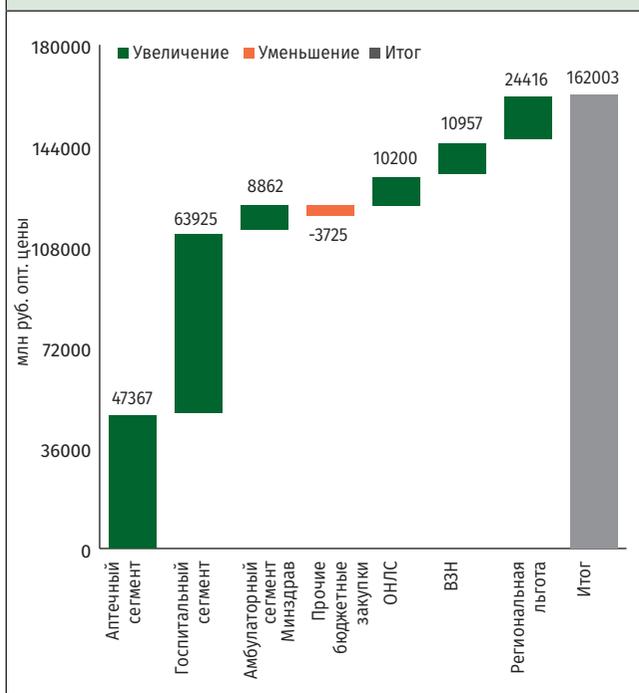
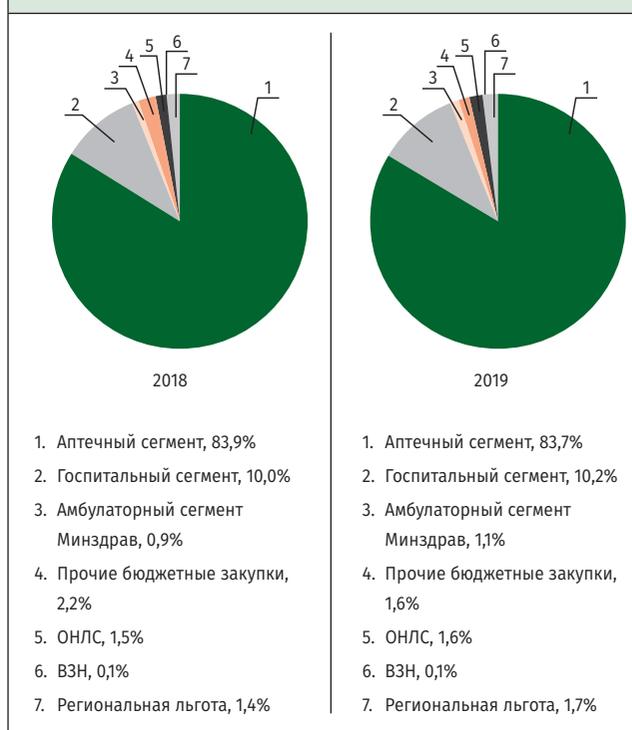


РИСУНОК 4. Структура рынка ЛС (упак.), 2018–2019



В 2019 г. положительную динамику в стоимостном выражении показали все сегменты госзакупок (помимо прочих бюджетных закупок). Наиболее значительный вклад в динамику всего рынка был внесен госпитальным сегментом – 39% и региональными льготными программами – 15% (табл. 3).

Все государственные закупки в 2019 г. составили 831,4 млн упак. на сумму 498,2 млрд руб. По сравнению с предыдущим годом в натуральном выражении закупки почти не изменились, в стоимостном – выросли на 29,9%.

Аптечные продажи в 2019 г. сократились на 2% в натуральном выражении и возросли на 6,5% – в стоимостном. В абсолютном выражении розничные продажи составили 4,3 млрд упак. на сумму 780,2 млрд руб. в оптовых ценах. По сравнению с предыдущим годом показатели динамики улучшились.

В структуре российского фармацевтического рынка в натуральных показателях в 2019 г. распределение между коммерческой и возмещаемой частью рынка осталось прежним (рис. 4). В то же время в структу-

ре рынка в стоимостном выражении наблюдались значительные изменения (рис. 5). Доля аптечного сегмента сократилась почти на 5 п. п. и составила 61%. Заметно увеличилась доля госпитального сегмента (на 3,6 п. п.) и региональной льготы (на 0,9 п. п.) – до 14,3% и 8,8% соответственно.

Учитывая высокую динамику госпоставок, закономерно, что темпы роста ЖНВЛП в стоимостном выражении в 2019 г. существенно превосходили динамику продаж не-ЖНВЛП (рис. 6). Отрицательная динамика объемов продаж в упаковках в случае ЖНВЛП была заметно ниже (-1% против -2,8%). Структура рынка продолжила изменяться в пользу ЖНВЛП (в упаковках – 52,5%, в рублях – 56,9%) (рис. 7).

Доля ЖНВЛП в 2019 г. в структуре всей возмещаемой части рынка в стоимостном выражении составила 88,6%, в розничном – 36,5%.

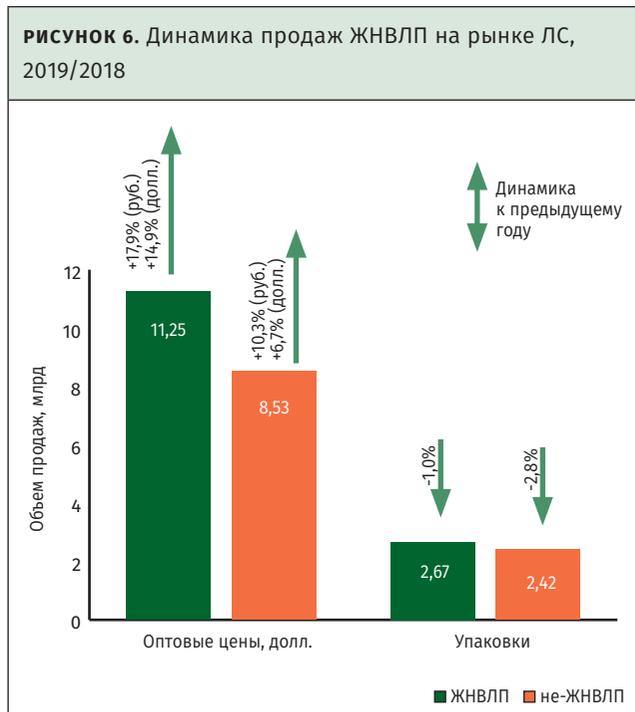
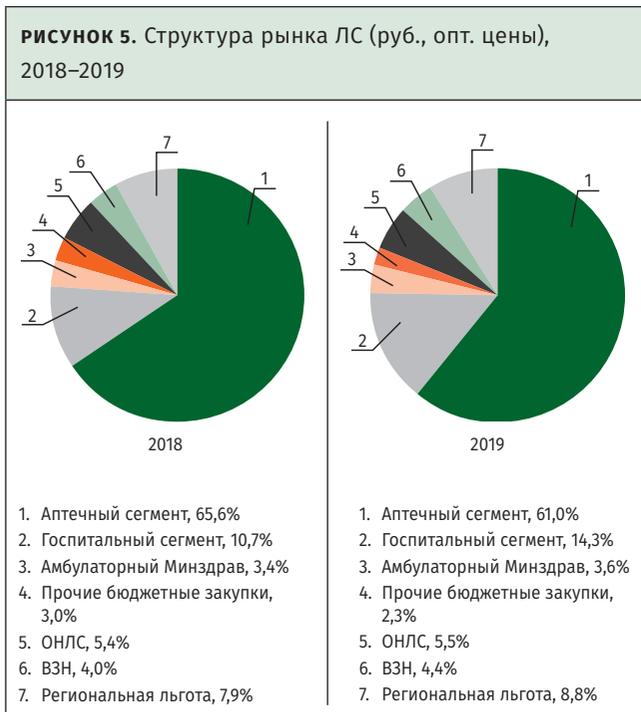
В 2019 г. значительно усилилась тенденция к увеличению в структуре рынка доли рецептурных препаратов (составила 44,5% в упаковках и 70,7% в рублях), что определялось и значительным увеличением госзакупок, и стагнацией сегмента безре-

цептурных препаратов в коммерческой части рынка (рис. 8).

Общей тенденцией для рынка госзакупок в 2019 г., как и в предыдущие годы, было снижение закупочных цен, причем особенно выраженный характер эта тенденция имела в сегменте ВЗН (ИЦ⁴ составил 0,736). Исключение составил амбулаторный сегмент централизованных закупок Минздрава, где наблюдалась небольшая позитивная динамика (ИЦ 1,044), связанная с увеличением цен при закупках вакцин.

Во всех сегментах возмещаемой части рынка наблюдались также сдвиги в структуре продаж в пользу относительно более дорогостоящей продукции. Особенно выраженные структурные сдвиги были в сегментах ВЗН и госпитальном сегменте. В первом случае это было вызвано включением в программу дорогих орфанных препаратов, во втором – реализацией федеральной онкологической программы и закупками таргетных и иммунотерапевтических препаратов. Средневзвешенные цены (СВЦ) одной упаковки также выросли во всех сегментах возмещаемой

⁴ Индекс цен.



части рынка, наиболее значительно – в госпитальном сегменте (на 53%).

В отличие от сегмента госзакупок, на коммерческом аптечном рынке продолжился небольшой рост цен (ИЦ 1,016). При позитивных структурных сдвигах СВЦ увеличилась на 8,8%.

Анализ продаж в стоимостном выражении в разрезе ценовых диапазонов показывает, что в общем сегменте ВЗН/ОНЛС наблюдался значитель-

ный рост доли самого верхнего ценового диапазона (выше 20 тыс. руб.) – с 44% до 51% и одновременное уменьшение доли всех остальных, более низких ценовых сегментов (рис. 9).

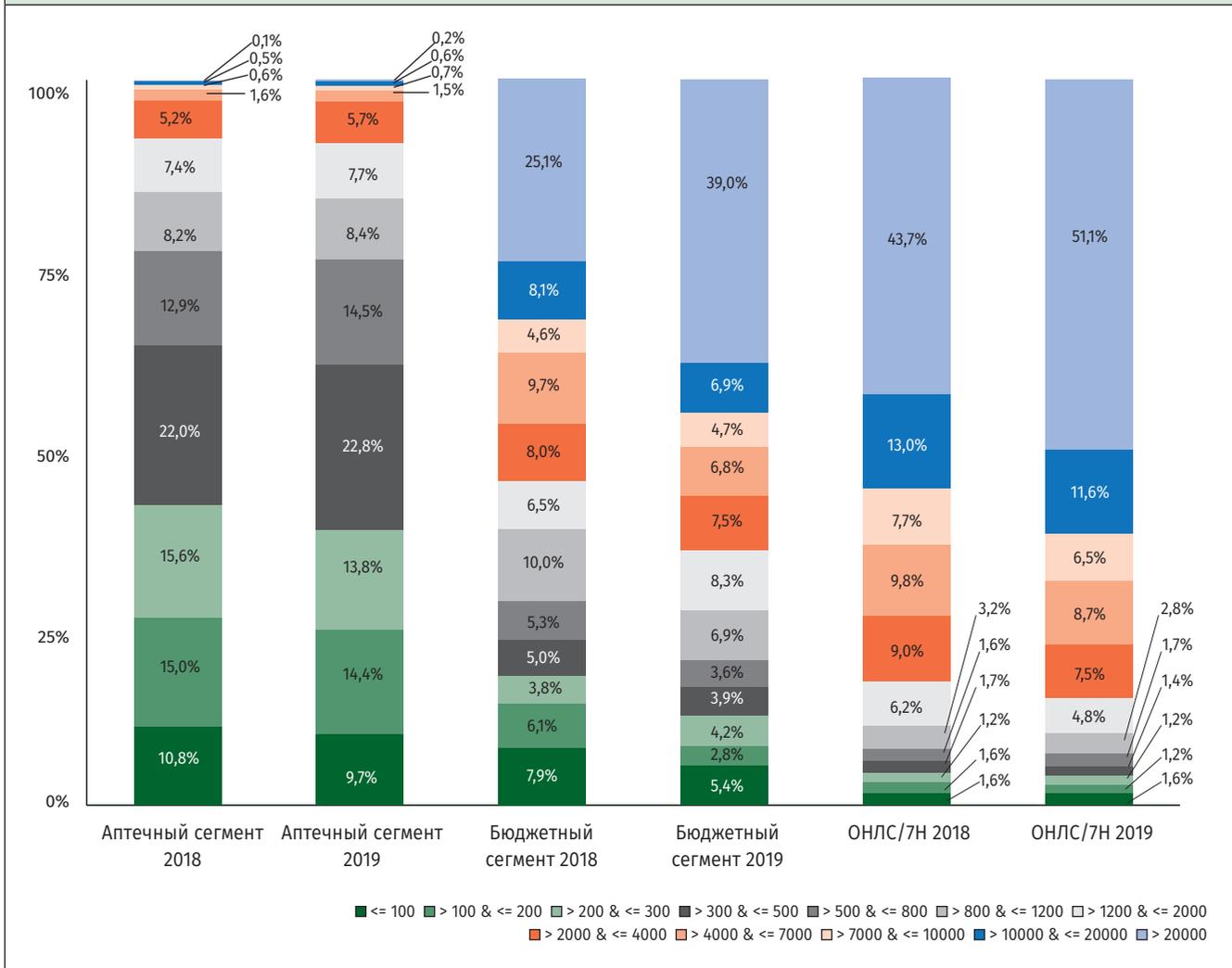
Для бюджетного сегмента (включая госпитальный, амбулаторный сегменты и прочие бюджетные закупки) увеличение доли диапазона свыше 20 тыс. руб. было еще более выраженным – с 25% до 39% (рис. 9). Общая доля продаж

препаратов по цене ниже 1200 руб. уменьшилась с 28% до 27%, в более высоких ценовых диапазонах (до 20 тыс.) наблюдались разнонаправленные изменения.

Для аптечного сегмента характерен устойчивый тренд перераспределения структуры продаж в пользу более высоких ценовых диапазонов, который продолжился и в 2019 г. (рис. 9). Данная тенденция обусловлена целым рядом



Рисунок 9. Распределение продаж ЛС по ценовым диапазонам (руб.), 2017–2018 гг.



факторов, включая продолжающееся вымывание из каналов распределения дешевой продукции, сокращения потребления ОТС-препаратов, переключение спроса на более экономически выгодные объемы упаковок лекарств (с учетом необходимости их длительного применения). Общая доля продаж препаратов по цене 300 руб. и ниже по сравнению с 2019 г. уменьшилась по сравнению с предыдущим годом с 41% до 38%.

ОСНОВНЫЕ РЕЙТИНГИ

В 2019 г. состав топ-25 корпораций по продажам в стоимостном выражении претерпел значительные изменения (табл. 1). Лидирующие

позиции в рейтинге заняли зарубежные компании, имеющие диверсифицированную структуру продаж со значительной долей госзакупок (30–60%). На 1-е место в рейтинге поднялась корпорация Novartis (вкл. Sandoz), продажи которой увеличились на четверть. Компания заняла 1-е место в рейтингах производителей в сегментах ОНЛС и региональной льготы, а также 2-е место на розничном рынке. В связи с более скромной динамикой (+8%) доля аптечных продаж в структуре продаж компании сократилась с 62% до 54%. Лидирующим по продажам продуктом Novartis в 2019 г., как и ранее, стал препарат Афинитор (МНН Everolimus; упаковка – «Скопинфарм»), используемый при метастатическом почечно-кле-

точном раке. Продажи Афинитор увеличились в 1,5 раза, он составил около 10% всех продаж Novartis. Компания имеет широкий диверсифицированный портфель, при этом ни один ее продукт не входит в топ-25 торговых наименований (табл. 2). Успех компании определялся увеличением на 75% закупок противоопухолевых препаратов, которые составили 45,5% от всех продаж Novartis в 2019 г.

На фоне скромных темпов роста (+7%) с 1-го на 2-е место в рейтинге спустилась компания Sanofi-Aventis (+7,1%) (табл. 1). В розничном секторе компания показала небольшую отрицательную динамику, и доля аптечных продаж в структуре ее реализации сократилась с 61% до 58,5%. В состав топ-25 торговых наименований в 2019 г.

* Индекс структурных сдвигов.

ТАБЛИЦА 1. Топ-25 корпораций по объему продаж на рынке ЛС России, 2019

Место в рейтинге		Производитель	Показатели продаж (руб., опт. цены)			Доли сегментов в 2019 г. (руб., опт. цены)			
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018	% Аптечный	% Бюджетный	% ОНЛС/ВЗН	% Региональная льгота
1	2	Novartis (incl. Sandoz)	4,9%	4,5%	24,8%	53,9%	15,3%	11,4%	19,3%
2	1	Sanofi-Aventis	4,3%	4,6%	7,1%	58,5%	17,3%	10,2%	14,1%
3	3	Bayer Healthcare	3,7%	3,8%	11,5%	79,2%	13,2%	3,2%	4,4%
4	5	Johnson & Johnson	3,1%	3,0%	19,7%	40,0%	18,7%	21,0%	20,2%
5	4	Takeda	3,0%	3,0%	13,9%	49,7%	9,5%	32,6%	8,3%
6	7	Pfizer	2,8%	2,5%	27,7%	43,3%	32,1%	8,8%	15,8%
7	12	Pharmstandart (incl. Generium)	2,5%	2,0%	41,8%	36,9%	9,9%	36,1%	17,2%
8	6	TEVA	2,3%	2,6%	-0,7%	94,3%	2,1%	1,8%	1,8%
9	8	Servier	2,2%	2,5%	3,2%	94,3%	2,6%	1,6%	1,5%
10	19	Merck Sharp Dohme	2,2%	1,6%	54,7%	33,1%	52,5%	5,6%	8,8%
11	17	BIOCAD RF	2,1%	1,7%	40,1%	2,8%	62,5%	28,5%	6,2%
12	9	GlaxoSmithKline	2,1%	2,1%	15,3%	80,6%	16,6%	0,9%	1,9%
13	15	KRKA	1,9%	1,8%	20,7%	93,6%	2,8%	2,0%	1,6%
14	13	AstraZeneca	1,9%	1,9%	16,3%	45,0%	20,1%	13,1%	21,8%
15	10	Otcpharm	1,8%	2,1%	0,8%	98,4%	1,4%	0,1%	0,2%
16	11	Abbott	1,8%	2,0%	2,2%	95,6%	2,5%	1,2%	0,7%
17	24	Roche	1,8%	1,2%	77,5%	11,5%	54,0%	18,0%	16,4%
18	14	Menarini	1,8%	1,9%	7,5%	96,8%	1,4%	0,3%	1,5%
19	16	Gedeon Richter	1,6%	1,8%	1,8%	96,5%	3,2%	0,2%	0,1%
20	20	Astellas Pharma	1,5%	1,6%	12,6%	68,3%	17,0%	8,3%	6,5%
21	18	STADA	1,5%	1,7%	-0,1%	94,3%	4,3%	0,7%	0,8%
22	23	Boehringer I	1,3%	1,2%	21,7%	61,9%	17,5%	9,1%	11,5%
23	37	Bristol-Myers Squibb	1,2%	0,6%	118,2%	16,3%	53,0%	11,8%	18,9%
24	22	Akrikhin-Pharma	1,2%	1,2%	9,3%	89,6%	5,2%	1,4%	3,9%
25	21	Dr. Reddy's Lab	1,2%	1,2%	7,0%	86,3%	3,3%	10,0%	0,4%
Итого топ-25			55,6%	54,5%					

помимо Туджео СолоСтар (9-е место) вошла также вакцина Пентаксим, вторичную упаковку и выпускающий контроль которой осуществляет «Нанолек» (в 2020 г. планируется организовать выпуск готовой лекарственной формы). В 2019 г. вакцина стала активно закупаться по программе иммунопрофилактики. Общие продажи препаратов для лечения диабета, составляющих 19% всех продаж Sanofi, выросли только на 6%, в то время как закупки вакцин увеличились в 2,5 раза и составили примерно 10% всех продаж.

Третье место в рейтинге сохранил за собой Bayer Healthcare, возглавляющий рейтинг производителей в розничном сегменте. Лидирующим продуктом компании является пероральный антикоагулянт Ксарелто (Rivaroxaban), являющийся ингибитором фактора Ха и используемый для лечения и профилактики острых сердечно-сосудистых патологий. Ксарелто второй год лидирует по объему продаж в аптечном сегменте. В 2019 г. при росте продаж на 30% он также возглавил рейтинг торговых наименований

на всем российском рынке (конечными потребителями оплачивается 83% всего объема продаж этого препарата) (табл. 2). Несмотря на то, что реализация в аптечном сегменте по-прежнему составляет львиную долю всех продаж Bayer Healthcare на российском рынке (79%), показатели динамики в 2019 г. были связаны с госзакупками, которые увеличились в 1,5 раза.

У компании Johnson & Johnson (+20%, 4-е место) продажи выросли только за счет госзакупок (+36,5%), при этом доля розницы в структуре

продаж компании сократилась на 9 п. п. до 40% (табл. 1). На 65% увеличились закупки противоопухолевых препаратов (составили 18% всех продаж компании), на 34% – иммунодепрессантов (10%), на 7,5% – противовирусных препаратов (17%). Лидирующий онкологический препарат Имбрувика (Ibrutinib) (упаковка – «Фармстандарт-УфаВита») при увеличении продаж в 1,5 раза поднялся с 19-го на 13-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 2). На сегмент региональной льготы приходится 66% всех продаж этого препарата.

После того как Shire вошла в состав Takeda (5-е место в рейтинге), существенным образом изменилась структура продаж этой корпорации, в которой доля госзакупок увеличилась с 18% до почти 50%. Объем продаж препаратов, ныне принадлежащих Takeda, увеличился на 14% по сравнению с предыдущим годом (табл. 1). При этом продажи в госсекторе выросли на 22%, а на розничном рынке – только на 7%. В топ-25 торговых наименований входят два аптечных бренда компании – Актовегин и Кардиомагнил, которые на фоне отрицательной динамики ухудшили свои рейтинговые позиции (14-е и 21-е место соответственно) (табл. 2). В 2019 г. Takeda заняла лидерские позиции в сегменте ВЗН, составив 20% всех поставок по программе за счет факторов крови и других орфанных препаратов – разработок Shire. В структуре продаж Takeda в 2019 г. на долю ВЗН пришлось 1/3 всех продаж на российском рынке.

Относительно высокие темпы роста среди лидирующих компаний продемонстрировала компания Pfizer (+27%), занявшая 6-е место в рейтинге (табл. 1). Продажи компании в госсекторе выросли на 44%, ее доля в структуре продаж – на 6 п. п. до 57%. Закупки противоопухолевых препаратов увеличились в 2,3 раза, их доля в структуре продаж Pfizer – с 13% до 23%. Несмотря на это, лидирующий таргетный препарат Итулси (Palbociclib) для лечения рака молочной железы не вошел в топ-25 тор-

говых наименований всего российского рынка. В то же время в числе лидирующих продуктов фигурируют пневмококковая вакцина Превенар 13 (выпуск осуществляется компанией «Петровакс») и пероральный антикоагулянт Эликвис (Arixaban) (11-е и 22-е место в рейтинге соответственно). Эликвис (Arixaban) (+72%), используемый для профилактики тромбозов, инсульта, лечения тромбоза глубоких вен, на 92% оплачивается из кармана потребителей, в 2019 г. впервые вошел в топ-10 аптечного рынка.

Среди зарубежных компаний, входящих в топ-25, наиболее высокие темпы роста продаж в 2019 г. были продемонстрированы компаниями MSD (+55%), Roche (+78%) и Bristol-Myers Squibb (+118%), которые значительно продвинулись в рейтинге и заняли соответственно 10-ю, 17-ю и 23-ю позиции (табл. 1). Продажи у первых двух компаний в госсекторе увеличились более чем на 90%, у последней компании – в 2,7 раза. Во всех случаях ведущую роль сыграла группа онкологических препаратов, которая составила в 2019 г. в структуре продаж MSD 28,5%, Roche – 69%, Bristol-Myers Squibb – 72%.

В топ-25 торговых наименований вошли два препарата MSD: Китруда (Pembrolizumab) для лечения меланомы и других онкологических патологий (упаковка – «Ортат») и Исцентресс (Raltegravir) для лечения ВИЧ-инфекции. Закупки препарата Китруда по сравнению с предыдущим годом выросли в 5 раз, и он занял 4-е место в рейтинге. В 2019 г. 80% этого препарата было реализовано в рамках федеральной онкологической программы. В структуре продаж MSD в 2019 г. препарат Китруда составил 28%, Исцентресс – 14%.

Из числа продуктов Roche в топ-25 вошел препарат Перьета (Pertuzumab) (упаковка – «Ортат»), показанный при метастатическом раке молочной железы (+45%, 24-е место); 85% всех закупок этого препарата было проведено по онкологической программе.

Успехи Bristol-Myers Squibb связаны прежде всего с закупками препарата Опдиво (Nivolumab), который показан при меланоме и других новообразованиях. Закупки Опдиво в 2019 г. выросли в 4 раза, и он занял 4-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 2). Препарат составил 57% всех продаж компании, 72% всего объема его реализации пришлось на долю федеральной онкологической программы.

Среди зарубежных компаний, которые вошли в 2019 г. в топ-25, у пяти компаний продажи почти не изменились, у четырех – выросли на 7–9%, еще у трех – на 11–14% (табл. 1). Десять зарубежных компаний продемонстрировали темпы роста выше средних по рынку.

Низкая и относительно низкая динамика, за редким исключением, была характерна для компаний, у которых 90% и более продаж сконцентрировано в аптечном секторе рынка. В частности, это относится к компаниям Teva (-0,7%) и Servier (+3,2%), для которых было характерно снижение рейтинга (заняли 8-ю и 9-ю позиции) (табл. 1). Препарат Детралекс компании Servier, который продолжает занимать 2-е место в рейтинге на аптечном рынке, вошел также в число лидеров всего российского рынка, спустившись при этом с 6-го на 12-е место в рейтинге (табл. 2).

Из числа зарубежных средств, помимо уже упомянутых ранее, в топ-25 вошли также препарат для лечения множественной миеломы Ревлимид (Lenalidomide) компании Celgene (вторичная упаковка – «Фармстандарт-Лексредства») (+5%) и прямой ингибитор тромбина Прадакса (Dabigatran Etxilate) Boehringer Ingelheim (+25%). Реализация первого препарата осуществляется в рамках программы ВЗН, второго – на ¾ в розничном сегменте.

Для двух зарубежных брендов, представленных в составе топ-25, было характерно выраженное сокращение продаж (табл. 2). Комбинированный антиретровирусный препарат Калетра компа-

ТАБЛИЦА 2. Топ-25 торговых наименований по объему продаж на рынке ЛС России, 2019

Место в рейтинге		ТН	МНН	Корпорация	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2019	2018				2019	2018	Прирост к 2018
1	3	Xarelto	Rivaroxaban	Bayer Healthcare	0,78%	0,65%	37,7%
2	63	Opdivo	Nivolumab	Bristol-Myers Squibb	0,68%	0,19%	306,6%
3	2	Revlimide	Lenalidomide	Celgene	0,63%	0,69%	5,4%
4	136	Keytruda	Pembrolizumab	Merck Sharp Dohme	0,61%	0,13%	421,7%
5	30	Avegra Biocad	Bevacizumab	BIOCAD RF	0,51%	0,25%	131,7%
6	5	Sovigripp	Vaccine, influenza	Microgen	0,51%	0,51%	15,6%
7	16	Herticad	Trastuzumab	BIOCAD RF	0,49%	0,36%	56,8%
8		Elizaria	Eculizumab	Generium ZAO RF	0,48%	0,00%	
9	11	Toujeo SoloStar	Insulin glargine	Sanofi-Aventis	0,47%	0,43%	24,6%
10	4	Natrium chloridum	Sodium		0,46%	0,51%	3,1%
11	7	Prevenar 13	Vaccine, pneumococcal	Pfizer	0,45%	0,48%	9,1%
12	6	Detralex	Diosmin* hesperidin	Servier	0,44%	0,48%	5,0%
13	19	Imbruvica	Ibrutinib	Johnson & Johnson	0,43%	0,32%	52,4%
14	8	Actovegin	Blood	Takeda	0,39%	0,47%	-5,1%
15	9	Mexidol	Ethylmethylhydroxypyridine	Farmasoft	0,39%	0,44%	0,4%
16	122	Perjeta	Pertuzumab	ROCHE	0,38%	0,14%	204,9%
17	1	Soliris	Eculizumab	Alexion Pharma SW	0,35%	0,80%	-50,2%
18	13	Kagocel	Kagocel	Niarmedik Plus RF	0,34%	0,41%	-5,5%
19	21	Pradaxa	Dabigatran etexilate	Boehringer I	0,34%	0,31%	24,7%
20	15	Miramistin	Miramistin	Infamed Rf	0,34%	0,37%	4,3%
21	14	Cardiomagnyl	Acetylsalicylic acid* magnesium	Takeda	0,33%	0,39%	-3,4%
22	52	Elquis	Apixaban	Pfizer	0,31%	0,21%	72,3%
23	10	Kaletra	Lopinavir* ritonavir	Abbvie	0,31%	0,43%	-17,4%
24	35	Isentress	Raltegravir	Merck Sharp Dohme	0,31%	0,25%	45,2%
25	118	Pentaxim	Vaccine, acel.pert.dip.tet. polio & hib	Sanofi-Aventis	0,31%	0,14%	148,8%
Итого топ-25					11,0%	10,6%	

нии AbbVie (упаковка - «Ортат») при сокращении продаж на 17% переместился с 10-го на 23-е место в рейтинге (табл. 2). В 2019 г. 20% рынка этого препарата занял дженерик производства «Фармасинтез». В два раза также упали продажи орфанного препарата Солирис (Eculizumab) Alexion Pharma, который ранее занимал лидирующее положение в рейтинге торговых наименований, а в 2019 г. оказался только на 17-м месте. В 2019 г. у Солириса появился кон-

курент в лице биоаналога Элизария («Генериум»), который занял 8-е место в рейтинге торговых наименований (табл. 2).

В 2019 г. «Фармстандарт» вместе с аффилированной компанией «Генериум» показали рост продаж на 42% и значительное продвижение в рейтинге (с 12-й на 7-ю позицию) (табл. 1). Доля в общем объеме продаж у этих компаний примерно одинаковая, 2/3 всего объема реализации «Фармстандарта» приходится на аптечный рынок, пода-

вляющая часть продаж «Генериума» приходится на программу ВЗН. В 2019 г. доля госзакупок в структуре общих продаж компаний выросла по сравнению с предыдущим годом на 13 п. п. и составила 63% (прежде всего в результате выведения на рынок препарата Элизария, который составил в структуре продаж «Генериума» 40%).

Высокие темпы роста продаж в 2019 г. были характерны также для компании «Биокад» (+40%), которая переместилась с 17-го на 11-е

ТАБЛИЦА 3. Рейтинг АТС1-групп по объему продаж на рынке ЛС России, 2019

Место в рейтинге		АТС1	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2019	2018		2019	2018	Прирост к 2018
1	1	A [Alimentary tract & metabolism]	15,7%	16,8%	7,2%
2	2	L [Antineoplastic & immunomod AG]	17,5%	13,4%	49,9%
3	3	J [Antiinfectives for syst use]	11,8%	11,7%	15,5%
4	4	C [Cardiovascular system]	10,2%	10,4%	12,3%
5	5	N [Nervous system]	8,4%	9,2%	5,1%
6	6	R [Respiratory system]	8,2%	9,0%	3,8%
7	7	B [Blood & blood forming organs]	7,9%	8,1%	11,2%
8	8	M [Musculo-skeletal system]	5,9%	6,2%	9,0%
9	9	G [G/urinary syst & sex hormone]	5,0%	5,5%	5,2%
10	10	D [Dermatologicals]	3,6%	4,0%	5,0%
11	11	S [Sensory organs]	2,2%	2,2%	16,7%
12	12	V [Various]	1,3%	1,3%	17,3%
13	13	H [Syst horm prep excl sex horm]	0,9%	1,0%	9,8%
14	14	P [A/parasitic prod insect & repel]	0,2%	0,2%	1,0%

место в рейтинге. Компания почти исключительно работает на рынке госзакупок, при этом противоопухолевые препараты составляют 73% всех ее продаж и обеспечивают их общий рост. Ведущими продуктами компании на сегодняшний день являются биоаналоги Авегра Биокад (Bevacizumab), Гертикард (Trastuzumab) и Ацеллбия (Rituximab), которые по итогам 2019 г. в сегментах своих МНН составили соответственно 93%, 82% и 61%. Продажи препарата Авегра Биокад выросли в 2,3 раза, препарата Гертикард – в 1,5 раза, в результате они заняли 5-е и 7-е места в рейтинге, обеспечив вместе 47% всех продаж «Биокада». Препарат Ацеллбия, в отличие от других лидирующих продуктов, испытывает конкуренцию со стороны аналога Dr. Reddy's (вторичная упаковка – «Р-Фарм»), в результате чего его продажи в 2019 г. снизились на 5%, а доля в структуре продаж «Биокада» уменьшилась с 20% до 13%. Основным каналом реализации препаратов Авегра Биокад и Гертикард в 2019 г. явился госпитальный сектор (86%), включая федеральную онкологическую

программу, а препарата Ацеллбия – поставки по программе ВЗН (76%). В состав топ-25 входят еще три российских компании, для которых было характерно снижение рейтинга по причине того, что их продажи концентрируются в аптечном сегменте (табл. 1). Компания «Отисифарм» (15-е место в рейтинге) второй год практически не растет, что объясняется стагнацией безрецептурного сегмента аптечного рынка, на котором она является абсолютным лидером. Отсутствие роста характерно также для компании Stada (21-е место в рейтинге), у которой почти ¾ всех продаж приходится на безрецептурную продукцию. «Акрихин-Фарма» (24-е место в рейтинге) показал темпы роста выше средних по розничному сегменту, на который приходится 90% всех продаж этой компании, но в этом случае речь идет только о 9%-м росте. Компания «Натива», бизнес которой сосредоточен в сфере госзакупок, выбыла из состава топ-25 еще в предыдущем году. В 2019 г. ее продажи увеличились на 11%, и она заняла 30-е место в рейтинге. Компания

потерпела поражение в сегменте ВЗН, но при этом активно наращивала продажи в рамках региональных льготных программ.

Всего в топ-25, как и в предыдущем году, вошло 20 зарубежных и 5 российских компаний (табл. 1). В топ-25 торговых наименований вошло 8 отечественных препаратов полного цикла производства (6 рецептурных и 2 безрецептурных). В составе лидеров представлены также 17 зарубежных брендов: 4 препарата с локализацией производства стадии готовой лекарственной формы, 6 препаратов с локализацией упаковки и выпускающего контроля, 7 препаратов, импортируемых в виде конечной продукции. Через систему госзакупок реализуется 19 препаратов, в перечень ЖНВЛП входит 21 препарат (в 2018 г. соответственно 12 и 19 препаратов), к ОТС по-прежнему относятся 5 брендов (табл. 2).

Кумулятивная доля топ-25 торговых наименований по сравнению с предыдущим годом почти не изменилась – 11% (табл. 2). Общая доля лидирующих 25 компаний увеличилась на 1 п. п. до 55,6% (табл. 1).

ТАБЛИЦА 4. Топ-15 АТС2-групп по объему продаж на рынке ЛС России, 2019

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Доля от продаж (руб., опт. цены): доля АТС-групп — от всего рынка, доля ТН — от продаж АТС-группы		
2019	2018			2019	2018	Приросты к 2018
1	1	L01 - Antineoplastic agents	10,8%	6,7%	85,2%	
1	6		Opdivo	6,3%	2,9%	306,6%
2	12		Keytruda	5,6%	2,0%	421,7%
3	4		Avegra BIOCAD	4,8%	3,8%	131,7%
4	1		Herticad	4,6%	5,4%	56,8%
5	3		Imbruvica	4,0%	4,8%	52,4%
2	2	J05 - Antivirals for systemic use	4,7%	4,7%	14,7%	
1	3		Kagocel	7,3%	8,8%	-5,5%
2	1		Kaletra	6,7%	9,3%	-17,4%
3	4		Isentress	6,7%	5,3%	45,2%
4	2		Ingavirin	6,4%	8,9%	-16,6%
5	10		Tivicay	5,7%	3,2%	104,2%
3	3	A10 - Drugs used in diabetes	3,9%	3,8%	16,1%	
1	1		Toujeo SoloStar	12,1%	11,3%	24,6%
2	2		Levemir FlexPen	7,1%	7,0%	17,9%
3	4		Novorapid FlexPen	5,9%	5,1%	34,2%
4	5		Galvus	5,2%	4,2%	45,0%
5	3		Lantus SoloStar	4,0%	6,5%	-28,1%
4	5	L04 - Immunosuppressants	3,6%	3,4%	19,9%	
1	2		Revlimide	17,8%	20,2%	5,4%
2	0		Elizaria	13,5%	-	-
3	1		Soliris	9,8%	23,6%	-50,2%
4	3		Humira	6,5%	8,5%	-7,8%
5	4		Tysabri	5,7%	4,9%	40,2%
5	4	J01 - Antibacterials for systemic use	3,4%	3,7%	7,2%	
1	1		Amoksiklav	5,6%	5,9%	1,1%
2	2		Flemoxin solutab	5,0%	5,3%	1,0%
3	3		Ceftriaxone	4,4%	4,3%	10,7%
4	5		Suprax	3,0%	3,1%	2,6%
5	4		Sumamed	2,7%	3,2%	-10,4%
6	8	C09 - Agents acting on the renin-angiotensin system	3,3%	3,2%	19,8%	
1	1		Prestarium A	6,2%	7,2%	3,8%
2	2		Lorista	5,4%	5,4%	20,5%
3	3		Lozap	4,4%	5,1%	4,0%
4	4		Lozap plus	4,3%	5,0%	2,3%
5	10		Valsacor	4,2%	2,6%	92,6%
7	7	B01 - Antithrombotic agents	3,3%	3,3%	16,1%	
1	1		Xarelto	23,5%	19,8%	37,7%
2	3		Pradaxa	10,2%	9,5%	24,7%
3	2		Cardiomagnyl	10,0%	12,1%	-3,4%
4	4		Eliquis	9,5%	6,4%	72,3%
5	6		Brilinta	5,7%	5,1%	28,4%
8	6	M01 - Antiinflammatory and antirheumatic products	3,1%	3,3%	8,3%	
1	1		Nimesil	7,4%	7,0%	15,6%
2	2		Nise	6,2%	6,8%	-1,9%
3	3		Theraflex	4,9%	5,5%	-3,2%

ТАБЛИЦА 4. Топ-15 АТС2-групп по объему продаж на рынке ЛС России, 2019 (Продолжение)

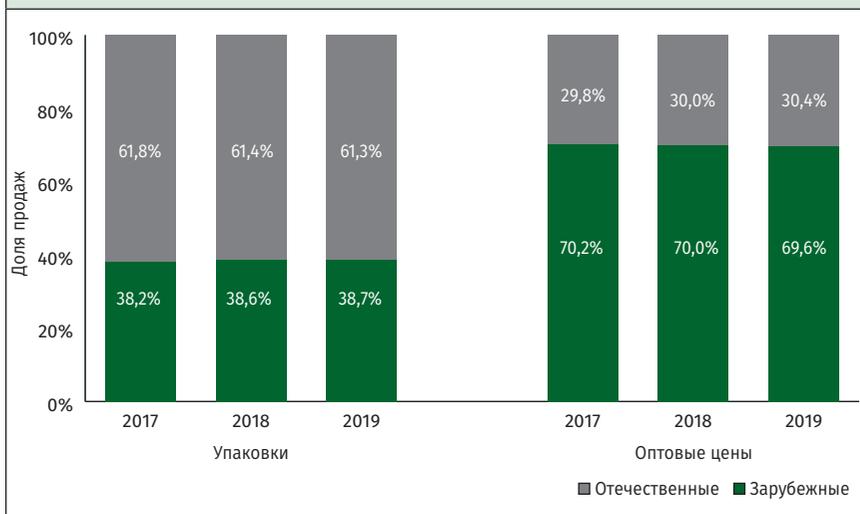
Место в рейтинге		АТС-2	Торговое наименование	Доля от продаж (руб., опт. цены): доля АТС-групп — от всего рынка, доля ТН — от продаж АТС-группы		
2019	2018			2019	2018	Приросты к 2018
4	6		Nurofen express	4,5%	3,7%	32,4%
5	4		Movalis	4,4%	4,6%	1,5%
9	18	J07 - Vaccines		2,4%	2,0%	38,1%
1	1		Sovigripp	21,6%	25,8%	15,6%
2	2		Prevenar 13	19,2%	24,3%	9,1%
3	3		Pentaxim	13,1%	7,3%	148,8%
4	4		Flu-m vac.inf.inac	11,0%	4,4%	240,4%
5	8		Menactra	4,3%	3,2%	87,8%
10	9	G03 - Sex hormones and modulators of the genital system		2,4%	2,6%	3,1%
1	1		Duphaston	8,9%	9,4%	-2,0%
2	2		Yarina	5,3%	5,9%	-7,3%
3	4		Yaz plus	5,1%	4,6%	15,7%
4	6		Qlaira	5,0%	4,3%	21,6%
5	3		Yaz	5,0%	5,5%	-5,3%
11	10	R01 - Nasal preparations		2,3%	2,5%	5,2%
1	1		Snup	8,6%	8,0%	12,9%
2	2		Tyzine classic	6,8%	7,6%	-5,4%
3	3		Nasonex	6,6%	6,4%	9,0%
4	4		Otrivin	6,5%	6,3%	9,1%
5	5		Rinostop	6,3%	6,3%	4,6%
12	13	B02 - Antihemorrhagics		2,2%	2,3%	9,6%
1	1		Advate	12,4%	12,0%	12,7%
2	3		Feiba	10,4%	9,6%	18,9%
3	4		Coagil-VII	9,8%	9,4%	13,9%
4	5		Nplate	9,2%	8,1%	23,7%
5	2		Octofactor	7,5%	9,7%	-15,4%
13	12	N02 - Analgesics		2,1%	2,3%	2,6%
1	1		Pentalgin	13,6%	13,2%	5,9%
2	2		Theraflu	11,6%	10,9%	8,5%
3	3		Spasmalgon	5,2%	5,0%	5,8%
4	5		Rinza	3,2%	3,3%	-3,0%
5	7		Citramon P	2,8%	2,8%	0,2%
14	11	L03 - Immunostimulants		2,1%	2,4%	-3,3%
1	1		Viferon	7,3%	8,5%	-16,5%
2	3		Broncho-munal	7,0%	5,9%	14,7%
3	2		Cycloferon	6,4%	6,3%	-1,4%
4	6		Infibeta	6,3%	5,0%	22,0%
5	4		Polyoxidonium	5,5%	5,4%	-2,8%
15	17	S01 - Ophthalmologicals		2,0%	2,0%	17,1%
1	4		Eylea	6,8%	4,0%	100,0%
2	1		Taufon	5,7%	7,0%	-4,9%
3	5		Lucentis	4,3%	3,7%	37,5%
4	3		Azarga	4,3%	4,2%	17,5%
5	2		Oftan catachrom	4,1%	4,5%	5,8%

Темпы роста продаж российской продукции в стоимостном выражении были на 1,8 п. п. выше, чем зарубежной, но в структуре рынка это не нашло заметного отражения (рис. 10).

Значительно изменилась структура российского фармацевтического рынка в разрезе фармакотерапевтических категорий (табл. 3). На 85% увеличились продажи противоопухолевых препаратов L01, доля которых в общей структуре рынка увеличилась по сравнению с предыдущим годом с 6,7% до 10,8% (табл. 4). На 38% выросли также продажи группы вакцин J07, которая поднялась с 18-го на 9-е место в рейтинге АТС-групп. На 20% увеличились продажи таких групп, как иммунодепрессанты L05, средства, влияющие на ренин-ангиотензиновую систему C09, антитромботические препараты B01. Темпы роста на уровне или выше средних для российского рынка продемонстрировали также противовирусные средства системного действия J05 (+15%), противодиабетические препараты A10 (+16%), офтальмологические препараты S01 (+17,5%). Последняя группа в 2019 г. впервые вошла в состав топ-15 фармакотерапевтических групп, заняв 15-ю позицию.

В 2019 г. по сравнению с предыдущим годом в лидирующем терапевтическом сегменте противоопухолевых средств L01 доля российских препаратов сократилась с 34% до 26% (рис. 11). Отрицательная динамика доли отечественной продукции была характерна также для сегментов противовирусных препаратов J05 (сокращение с 52% до 49%), влияющих на ренин-ангиотензиновую систему C09 (с 28% до 27%), вакцин J07 (с 59% до 56%) и др. В то же время доля российских лекарств принципиальным образом увеличилась в сегменте иммунодепрессантов L05 – с 3% до 22% (в результате выведения на рынок препарата Элизария производства «Генериум», ингибиторов фактора некроза опухоли Инфликсимаб и Далибра производства «Биокад», препаратов для лечения рассе-

РИСУНОК 10. Динамика доли отечественных* /зарубежных препаратов в структуре рынка ЛС, 2017-2019



* Без учета локализованного производства.

янного склероза на основе МНН Teriflunomide компаний «Биокад» и «Валента»). Увеличение доли было характерно также для целого ряда других групп, в частности, препаратов для лечения сахарного диабета A10 (с 21% до 22%), что явилось следствием полуторакратно-го увеличения продаж препаратов инсулина компании «Герофарм». На рынке иммуностимуляторов L03 сохраняется самая большая доля российских лекарств (71%).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ 2019 ГОДА

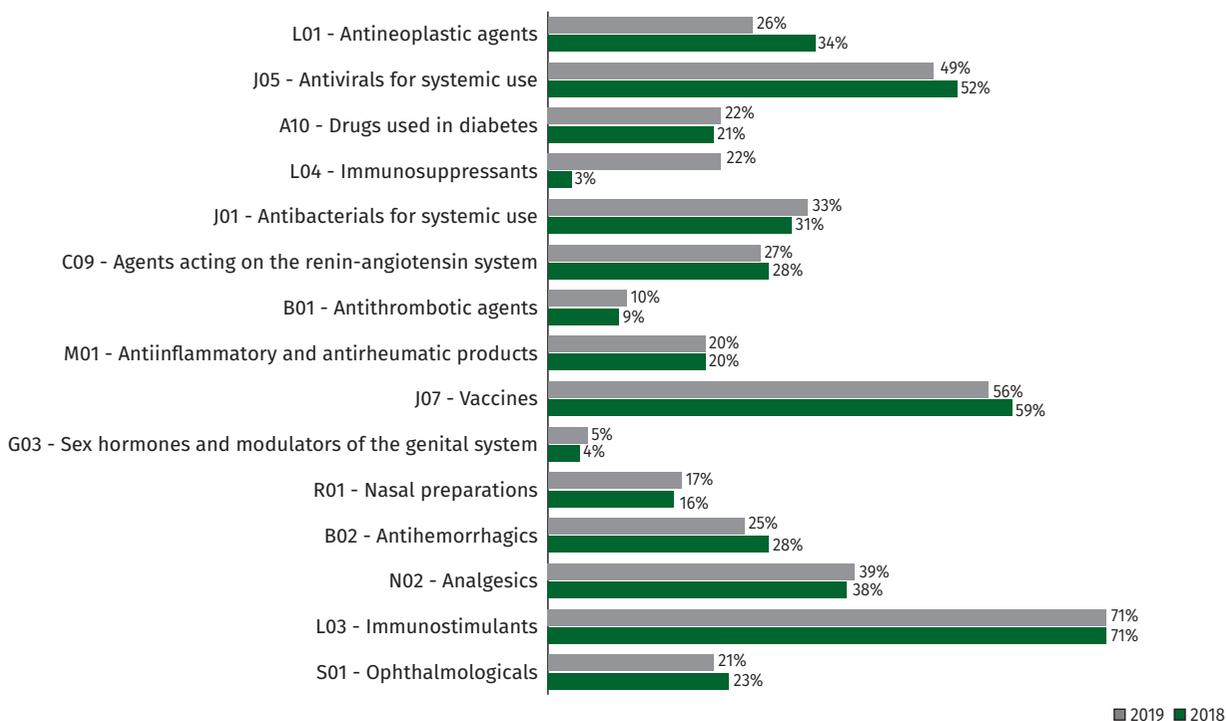
Особенность ситуации в 2019 г. состояла в том, что российский фармацевтический рынок заметно увеличился в стоимостном выражении по сравнению с предыдущим годом (+14,5% в оптовых ценах) (рис. 1). В определенной мере это обусловлено низкой базой сравнения предыдущего, 2018 г., который характеризовался наиболее низкими темпами роста (+4%) в течение всех последних лет. Потребление лекарств на душу населения в 2019 г. выросло на 13% и составило почти 10 тыс. руб. (рис. 2).

В 2019 г. наблюдалось усиление роста цен на розничном рынке, что в конечном счете повлияло на увеличение темпов роста данного

сегмента рынка в абсолютных стоимостных показателях по сравнению с предыдущим годом, но незначительно (см. подробно в разделе «Аптечный сегмент»). В то же время в реальном выражении (с учетом корректировки на процент инфляции) аптечный рынок в течение трех последних лет рос в темпах 1–1,5%, что являлось следствием стагнации доходов населения и низкого уровня заболеваемости гриппом и ОРВИ. Напротив, доходы федерального бюджета и Фонда национального благосостояния в последние два года активно росли. Вместе с другими приоритетными национальными проектами, направленными на стимуляцию развития российской экономики и решение социальных проблем, был запущен национальный проект в сфере здравоохранения. Национальные цели на период до 2024 г. в сфере снижения смертности и увеличения продолжительности жизни населения потребовали значительного увеличения государственных расходов на здравоохранение, включая лекарственное обеспечение.

В результате, основным драйвером роста фармацевтического рынка в 2019 г. явились госзакупки лекарств, которые увеличились по сравнению с предыдущим годом на 114,6 млрд руб., или на 30%. При этом аптечные

РИСУНОК 11. Динамика доли отечественных препаратов (руб., опт. цены) в структуре продаж топ-15 АТС2, 2019/2018



продажи за этот период выросли только на 47,4 млрд руб. в оптовых ценах (+6,5) (рис. 3).

В 2019 г. стартовал федеральный проект «Борьба с онкологическими заболеваниями», в рамках которого для финансирования схем лечения пациентов в соответствии с обновленными клиническими рекомендациями из федерального бюджета были выделены субсидии ФФОМС в размере 70 млрд руб. Помимо онкологической программы увеличение федерального финансирования на 10 млрд руб. коснулось программы ВЗН (в связи с дополнительным включением в программу пяти орфанных заболеваний). Более чем на 10 млрд руб. увеличилось также финансирование других программ лекарственного обеспечения, финансируемых из федерального бюджета. Традиционно высокие темпы роста, прежде всего за счет Московского региона, были характерны также для региональных программ льготного лекарственного обеспечения.

Изменение объемов государственного финансирования сферы лекар-

ственного обеспечения привело к достаточно выраженным для одного года структурным изменениям на российском фармацевтическом рынке в пользу возмещаемой части рынка (рис. 5).

Основной вклад в динамику рынка в 2019 г. внесли противоопухолевые препараты (группы L01 и L02B), закупки которых увеличились по сравнению с предыдущим годом на 68 млрд руб. Вклад противоопухолевых препаратов в рост всего российского рынка в 2019 г. составил около 42%, вклад в увеличение возмещаемой части рынка – 59%.

Общие продажи препаратов для лечения онкологических заболеваний (группы L01 и L02B) в 2019 г. составили 148,6 млрд руб. На долю госпитального сегмента, в котором получило отражение обеспечение пациентов таргетной и иммунотерапией по федеральной онкологической программе, пришлось 57,8% всех закупок. Поставки по федеральным программам ВЗН и ОНЛС обеспечили 16,6% от всех продаж противоопухолевых средств, по региональным льготным программам – 24,6%.

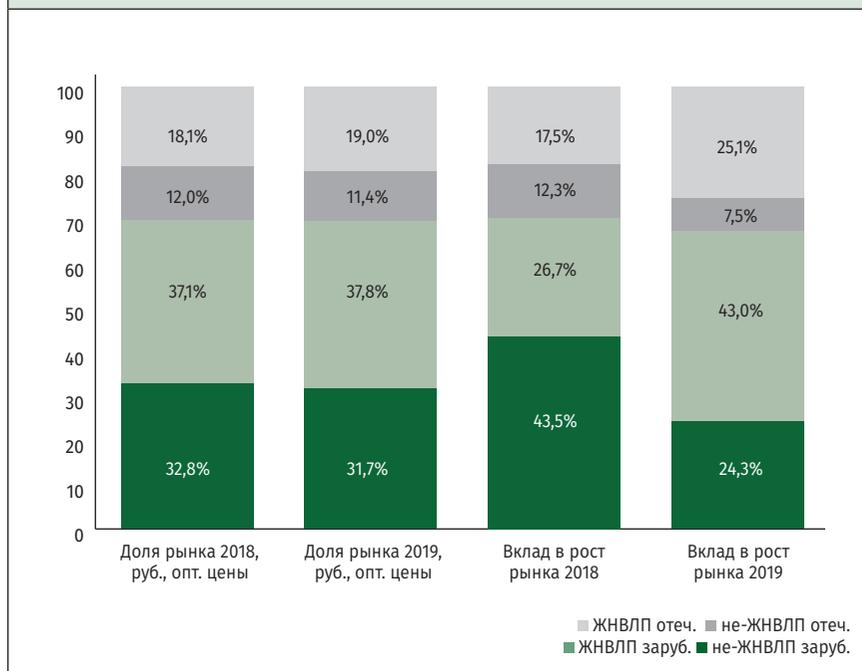
Значимый вклад в общий рост российского фармацевтического рынка внесли также вакцины J07 (5,1%), системные противовирусные препараты J05 (4,7%), препараты с иммуносупрессорной активностью L05 (4,6%), средства для лечения диабета A10 (4,2%), анти тромботические препараты B01 (3,6%) и т.д. Около 70% всех анти тромботических препаратов реализуется на аптечном рынке и оплачивается из кармана потребителей. В 2019 г. увеличение аптечных продаж этой группы препаратов было вызвано ростом потребления зарубежных пероральных антикоагулянтов, являющихся ингибиторами фактора Ха и используемых для лечения и профилактики острых сердечно-сосудистых патологий (см. подробно в разделе «Аптечный сегмент»).

Увеличение закупок противоопухолевых и противовирусных препаратов (прежде всего для лечения ВИЧ-инфекции) сопровождалось увеличением доли зарубежных лекарств, в остальных случаях – российских препаратов (рис. 11).

В 2019 г. наблюдались две отчетливые тенденции, одна из которых была связана с увеличением объема закупок инновационных препаратов производства ведущих зарубежных компаний, другая – с ростом закупок и выведением на рынок новых российских биоаналогов. При этом следует отметить, что первая тенденция возобладавала, поскольку во всех сегментах возмещаемой части рынка наблюдались сдвиги в структуре продаж в пользу более дорогостоящих препаратов. Одновременно с этим в 2019 г. почти во всех сегментах госзакупок продолжился процесс снижения закупочных цен, что определялось действующими правилами формирования МНЦК, выходом из-под патентной защиты ряда брендов, усиливающейся конкуренцией между российскими производителями.

В возмещаемом секторе темпы роста продаж зарубежных препаратов были немного выше, чем отечественных (+30,7% против 28,2%), а в розничном – наоборот (+5,8% против +8,0%). В результате на всем рынке динамика продаж этих двух категорий продуктов отличалась еще меньше, но все же в пользу отечественных лекарств (+14,0% и +15,8% соответственно). В целом можно сказать, что для российского рынка образца 2019 г. был характерен определенный баланс сил, поскольку при динамичном росте структура продаж в разрезе зарубежных и российских препаратов мало изменилась (рис. 10). При этом по лидирующим на рынке продуктам видно, что процессы локализации производства и развития партнерских связей между зарубежными и отечественными компаниями продолжились, поскольку и для тех, и для других это является важным фактором конкурентоспособности на российском рынке (см. подробно в разделах «Бюджетный сегмент», «Сегмент ВЗН/ОНЛС», «Сегмент региональных льготных программ»). В 2019 г. наиболее значительное влияние на изменение стоимостных параметров российского фармацевтического рынка оказала компания Novartis, вклад которой в увеличе-

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



ние общих продаж составил 6%⁵. По вкладу в положительную стоимостную динамику в 2019 г. лидировали также такие ведущие зарубежные компании, как MSD (5,5%), Roche (5,5%), BMS (4,5%), Pfizer (4,2%). Все перечисленные компании особенно преуспели в связи с началом реализации федеральной программы по онкологии, составив в общей структуре продаж онкологических препаратов от 12% (как Novartis и Roche) до 8% (BMS) и 6% (MSD и Pfizer).

Российская компания «Биокад» в 2019 г. имела еще более значительную долю (14,5%) в структуре продаж противоопухолевых препаратов. Годом ранее в долевом отношении «Биокад» в онкологическом сегменте занимал еще более впечатляющие позиции (19%), которые, однако, стали более скромными на фоне увеличения закупок целевых препаратов. Вклад в общую положительную динамику российского рынка компании «Биокад» в 2019 г. составил 4,3%. Примерно такое же влияние

на рынок оказала также компания «Генериум» (вклад 4,1%).

В целом вклад зарубежных компаний в рост российского фармацевтического рынка в 2019 г. составил 67%, российских компаний – 33% (рис. 12). Основное значение имели препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, закупки которых осуществлялись в рамках госзакупок.

Таким образом, с точки зрения увеличения государственного финансирования, начала реализации федеральной онкологической программы, увеличения доступности препаратов для лечения целого ряда редких заболеваний и др. минувший год стал наиболее успешным для российского фармацевтического рынка за последние пять лет. Условия для роста были благоприятными как для многих инновационных компаний, так и для российских производителей биоаналогов, работающих в возмещаемой части рынка. Одновременно с этим год ознаменовался целым рядом кризисных ситуаций в сфере лекарственного обеспечения (несостоявшиеся аукционы при госзакупках лекарств по причине заниженных стартовых цен; дефектура препаратов, став-

⁵ Расчет произведен как доля от суммы прироста продаж всех компаний, показавших положительную динамику.

ших убыточными из-за низких цен; отсутствие регистрации на российском рынке у целого ряда жизненно важных препаратов для паллиативного лечения; проблема эффективности и безопасности воспроизведенных препаратов, используемых при лечении тяжелых патологий у детей; отмена компаниями-производителями на российском рынке регистрации целого ряда оригинальных препаратов, которые в результате стали недоступны для пациентов даже на коммерческом рынке, и др.). Очевидно, что в основе всех этих кризисных ситуаций лежат проблемы институционального характера, связанные с несбалансированностью и неэффективностью механизмов государственного регулирования, искажениями в целеполагании и выстраивании приоритетов в системе государственного управления, ограничениями профессиональных свобод и зоны ответственности представителей медицинской сферы, базовым низким уровнем доверия между различными субъектами системы здравоохранения и фармацевтического рынка. Проблемы в сфере лекарственного обеспечения, громко заявившие о себе в 2019 г., а также новые вызовы 2020 г. потребуют, помимо прочего, изменений в институциональной среде российского фармацевтического рынка.

КРАТКОСРОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ

По причине крайней степени неопределенности текущей ситуации Министерство экономического развития в апреле отказалось от опубликования прогноза социально-экономического развития страны и перенесло его разработку на более поздний срок. В настоящее время делать более или менее определенные прогнозы в отношении развития российского фармацевтического рынка также нецелесообразно. В то же время можно высказать общие соображения относительно возможных тенденций, основываясь на доступных данных о макроэкономической ситуации, проводимой государственной антикризисной

политике и утвержденных бюджетных обязательствах, которые отражены в разделе «Анализ макроэкономических факторов развития фармацевтического рынка в 2019–2020 годах».

Предварительно необходимо также сформулировать общие представления относительно того, как будет развиваться ситуация в отраслевой среде. Можно предположить, что кампании по перерегистрации цен и введению обязательной маркировки средствами идентификации в 2020 г. не состоятся и будут перенесены на более поздний период времени (возможны только декларативные и половинчатые меры). Перерегистрация цен реально не произойдет в силу девальвации рубля и кризисной ситуации в экономике, введение маркировки станет маловероятным в силу низкой готовности каналов распределения и возросших рисков сбоя их функционирования.

Рост цен на ЖНВЛП в 2020 г. будет сдерживаться ценовым регулированием, цены на препараты, не включенные в перечень, неизбежно вырастут. Если ориентироваться на опыт 2015 г., то тогда после девальвации рубля и на фоне развивающегося кризиса цены на аптечном рынке выросли на 17% (результат анализа баз данных IQVIA), притом что общая инфляция составила 12,9%. Предсказывать ситуацию по итогам 2020 г. невозможно, поскольку непонятно, что будет дальше происходить с курсом рубля. Однако ясно, что политика Центробанка будет направлена на удержание инфляции. Помимо этого, рост цен на лекарства будет также сдерживаться снижением платежеспособного спроса на фоне значительного падения доходов населения. Сдерживанию роста цен будет также способствовать то, что импортеры и внутренние производители обеспечили в конце 2019 г. создание значительных запасов товаров в преддверии введения обязательной маркировки (введенные в обращение препараты без маркировки могут обращаться

на рынке до окончания срока годности).

Закономерно, что подъем цен будет характерен для тех групп препаратов, которые особенно востребованы в период эпидемического подъема. Однако в ФЗ «Об обращении лекарственных средств»⁶ уже внесены поправки, которые позволяют вводить госрегулирование цен на препараты, не включенные в перечень ЖНВЛП, по утверждаемому правительством списку. Это может произойти при чрезвычайной ситуации и/или возникновении угрозы распространения заболеваний, представляющих опасность для окружающих (к ним относится COVID-19), а также в случае, если в результате мониторинга цен в регионах будет выявлено, что в течение 30 дней они выросли на 30% и более. Мониторинг цен на фармрынке Росздравнадзор начал проводить с 20 марта.

В кризисной ситуации жесткие меры ценового контроля могут привести к дефициту лекарств, особенно дешевых. Введение монополии на их распределение по регионам, как это уже попытались сделать в отношении ряда медицинских изделий⁷, также может обернуться ухудшением ситуации (рыночные механизмы работают более эффективно, чем административные меры).

Определенные послабления введены в системе госзакупок, и организациям разрешено проводить закупки любых товаров и услуг, необходимых для борьбы с инфекцией, у единственного поставщика без конкурсных процедур. В целях быстрого выведения на рынок препаратов, показавших эффективность в ситуации борьбы с COVID-19, введены особые условия регистрации. Для препаратов, уже зарегистрированных в России, облегчены и ускорены процедуры внесения изменений в регистрационное досье. Снижение административных барьеров будет позитивно влиять на сегмент госзакупок. Оценивая годовую динамику российского фармацевтического рынка

⁶ФЗ от 26.03.2020 № 67-ФЗ.

⁷Данная мера была быстро отменена.

в 2020 г., можно высказать следующие предположения.

Программы лекарственного обеспечения, финансируемые из федерального бюджета, покажут рост, соответствующий динамике утвержденных бюджетных расходов (см. раздел «Анализ макроэкономических факторов...»). Значительный рост финансирования потребуют препараты, используемые для лечения инфицированных больных в госпитальных условиях (включая эффективные антиретровирусные, противомаларийные препараты, интерфероны, антибиотики, инфузионные растворы, сурфактанты и другие средства для лечения респираторных заболеваний, депримирующие препараты и т. д.). Несмотря на ограничения в части плановых госпитализаций и закрытия медицинских организаций на карантин, госпитальный сектор фармрынка в целом продемонстрирует рост, причем как в стоимостном, так и в натуральном выражении. Остановки положительной динамики сегмента региональных льготных программ ожидать также не приходится, особенно если иметь в виду, что определяют эту динамику в основном Москва и другие экономически развитые регионы.

На аптечном рынке в течение I квартала наблюдался высокий рост, который случился сначала на фоне подъема заболеваемости гриппом и ОРВИ, а затем и распространения коронавирусной инфекции. Все это вызвало увеличение продаж противовирусных и иммуномодулирующих препаратов, антибиотиков, препаратов для симптоматического лечения гриппа и ОРВИ. Помимо этого, на фоне падения рубля и объявленных выходных дней, в марте на аптечном рынке наблюдался ажиотажный спрос, связанный с тем, что люди стремились сделать запасы лекарств на будущее.

В дальнейшем в течение года спрос на розничном рынке будет также зависеть от развития эпидемической ситуации с COVID-19 в различных регионах (включая повторные волны повышения заболеваемости), а также от тяжести экономических потерь населения. В настоящее время не вызывает сомнения, что в России по итогам года будет зафиксировано сокращение ВВП. Что же касается доходов населения, то их падение будет особенно драматичным. В 2015 г. они сократились на 4%, по итогам 2020 г. падение может быть значительно больше.

Даже несмотря на то, что структура расходов населения в 2019 г.

может перераспределиться в пользу лекарств, предъявленный на аптечном рынке спрос в целом упадет. Прежде всего это коснется сегмента безрецептурных препаратов, который и так в последние годы демонстрирует понижающую динамику. В сегменте рецептурных препаратов спрос перераспределится в пользу более дешевых аналогов. Возможно увеличение потребления некоторых групп специфических препаратов в силу того, что больные, которые в другой ситуации были бы госпитализированы, будут оставаться на амбулаторном лечении.

В определенной степени в условиях карантинных мер стимулировать торговлю лекарственными препаратами будет также недавно разрешенная дистанционная торговля. Но она неизбежно негативно повлияет на состояние основной аптечной торговли, которая и так окажется в очень сложной ситуации.

Весь российский фармацевтический рынок в 2020 г., с учетом роста госфинансирования, в стоимостном выражении может вырасти в пределах от 3% до 10%. Основной вклад в положительную динамику рынка будет сделан ростом цен и увеличением натуральных объемов потребления.



Анализ тендерного рынка ГЛС в 2019 году

В 2019 г. государственный сегмент стал драйвером роста фармацевтического рынка. Объем тендерного рынка лекарственных средств существенно вырос, что произошло за счет дополнительного финансирования федеральных программ и старта проекта «Борьба с онкологическими заболеваниями». Результаты активного развития программ видны практически во всех сегментах рынка государственных закупок.

Объем тендерного рынка (ФЗ-44) по итогам 2019 г. вырос на 37% и достиг 514,3 млрд руб.* (табл. 1). Доля закупок по ФЗ-44 на протяжении последних лет занимает порядка 85%, на долю ФЗ-223 приходится около 15%.

По ФЗ-44 в 2019 г. было заключено более 401 тыс. контрактов, что выше показателя 2018 г. на 8,5%. Средняя стоимость контракта также увеличилась и превысила по итогам 2019 г. 1,2 млн руб. Максимальным по цене в 2019 г. стал контракт стоимостью

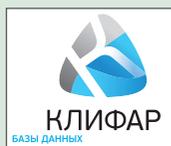
8,3 млрд руб. (срок исполнения – не позднее 10 декабря 2020 г.), заключенный АО «Фармимэкс» на поставку различных вакцин по заказу Министерства здравоохранения РФ. В 2019 г. наблюдалось увеличение количества контрактов, заключенных по ФЗ-223, на 3%. При этом объем контрактов сократился на 3%, что связано с уменьшением средней стоимости контракта – по итогам года она составила 3,1 млн руб. Максимальная цена контракта в 2019 г. составила 3,7 млрд руб. Договор был заключен АО «Областной аптечный склад» на поставку медицинской продукции (срок исполнения – декабрь 2024 г.). Таким образом, суммарные объемы рынка государственных закупок лекарственных средств (ФЗ-44 + ФЗ-223) по итогам 2019 г. показали положительную динамику.

Основным способом размещения заказа в 2019 г. являлся электронный аукцион (87,8% всех заключенных контрактов) (табл. 2). Но по факту в большинстве случаев (82,4% от суммы всех контрактов) был заключен контракт с единственным поставщиком вследствие признания несостоявшимся электронного аукциона. Последствиями этого являются наблюдаемое в последнее время уменьшение конкуренции среди игроков данного сегмента, а также снижение экономии от проведения всех государственных и муниципальных закупок.

В 2019 г. небольшую популярность получил открытый конкурс в электронной форме – 0,3% всех заключенных контрактов.

В рамках закупок по ФЗ-223 на протяжении последних лет наибольшую долю занимают такие способы размещения заказа, как иной способ закупки, предусмотренный правовым актом заказчика, указанным в части 1 статьи 2 Федерального закона, и закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (табл. 3).

В связи с тем, что анализ тендерных закупок по ФЗ-44 и ФЗ-223 демонстрирует неоднородность структу-



Компания «Р-Клифар», миссией которой является обеспечение клиентов качественной и достоверной информацией, предлагает на рынке информационно-аналитическую систему «Клифар-Госзакупки» – регулярно обновляемую аналитическую базу данных с удобным и богатым аналитическим интерфейсом онлайн-доступа. Благодаря обеспечиваемой ФЗ-223 информаци-

онной прозрачности и функционированию официального сайта госзакупок, разные стадии бизнес-процесса объявления тендеров, конкурсной процедуры и заключения контрактов отражены в электронном виде и доступны для анализа. Имеющиеся на рынке информационные решения по мониторингу тендеров на этапе извещения о торгах имеют свою целевую аудиторию – компании, участвующие в торгах и заинтересованные в оперативном получении извещений об объявленных закупках, на эту категорию потребителей информации система «Клифар-Госзакупки» не рассчитана. Среди доступных источников информации о разных стадиях государственных закупок мы сочли наиболее релевантным с точки зрения аналитического использования реестр госконтрактов официального сайта госзакупок. Этот подход позволил добиться следующих преимуществ:

- возможность практически полностью автоматизированного сбора информации, исключая ошибки, вызванные проявлением человеческого фактора, возникающие при мониторинге объявленных тендеров операторами;
- пользователь имеет дело с «единственной версией истины» по уже завершившимся торгам;
- информация о закупках относится к дате заключения контракта, это более точное приближение к реальной дате поставок, чем дата проведения тендера;
- отражены реальные препараты, на поставку которых заключен контракт, без МНН-неопределенности;
- пользователю доступны не только обработанные «привязанные» данные, но и исходная информация реестра as it is для верификации привязки и расширенного поиска;
- помимо данных о ЛС имеется возможность доступа и анализа информации об изделиях медицинского назначения (ИМН), медицинской технике, тест-системах и другой медицинской продукции.

ТАБЛИЦА 1. Объемы тендерного рынка, 2017–2019 гг.

Год	ФЗ-44			ФЗ-223		
	Количество заключенных контрактов	Сумма, млн руб.	Средняя стоимость контракта, млн руб.	Количество заключенных контрактов	Сумма, млрд руб.	Средняя стоимость контракта, млн руб.
2017	406 206	336 324	0,828	26 976	91,7	3,4
2018	370 326	375 400	1,014	35 239	115,2	3,3
2019	401 515	514 297	1,281	36 403	111,5	3,1

* Сумма заключенных контрактов.

ТАБЛИЦА 2. Способы размещения заказа в 2019 г. (ФЗ-44)

№	Способ размещения заказа	Доля от суммы контрактов, %	Заключение контракта	Доля от суммы контрактов, %
1	Электронный аукцион	87,8	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	70,8
			Электронный аукцион	17,0
2	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	11,1	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	11,1
3	Запрос предложений в электронной форме	0,4	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	0,4
4	Открытый конкурс в электронной форме	0,3	Открытый конкурс в электронной форме	0,3
5	Запрос котировок	0,2	Запрос котировок в электронной форме	0,1
			Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	0,1

ТАБЛИЦА 3. Способы размещения заказа в 2017–2019 гг. (ФЗ-223)

№	Способ размещения заказа	Доля по сумме контрактов, %		
		2017	2018	2019
1	Иной способ закупки, предусмотренный правовым актом заказчика, указанным в части 1 статьи 2 Федерального закона	58,41	68,23	65,09
2	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	31,17	21,08	26,62
3	Аукцион	10,30	10,58	8,25
4	Открытый конкурс	0,11	0,10	0,04

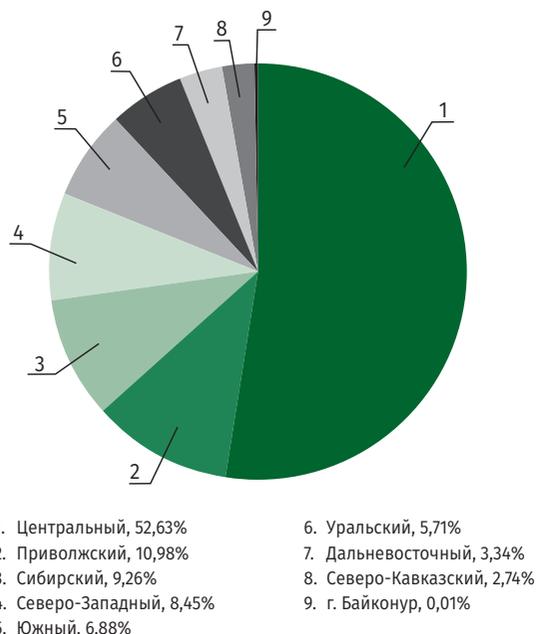
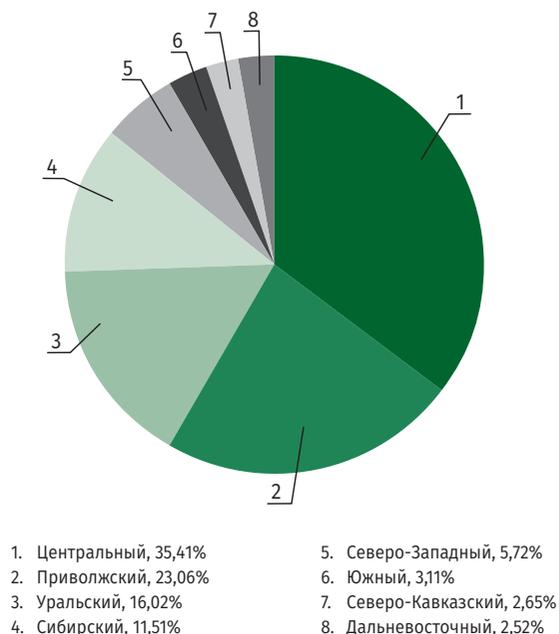
ры, ниже будут рассмотрены основные тенденции, которые наблюдались в 2019 г. отдельно.

Распределение поставок ГЛС по федеральным округам представлено на рисунках 1 и 2. По итогам

2019 г. на долю заказчиков, находящихся в Центральном федеральном округе (ФО) и Приволжском ФО (1-е и 2-е место в рейтинге), приходилось 63,6% всех контрактов по ФЗ-44 и 58,5% по ФЗ-223.

По итогам 2019 г. (ФЗ-44) самый большой рост объемов закупок наблюдался в Сибирском ФО и Южном ФО (67% и 52% соответственно). По ФЗ-223 наибольший прирост наблюдался в Северо-Западном ФО и Приволжском ФО. Сокращение объемов поставок было зафиксировано в г. Байконур (ФЗ-44), Северо-Кавказском ФО и Центральном ФО по ФЗ-223.

В 2019 г. рейтинг предприятий-заказчиков претерпел качественные изменения. Среди медицинских учреждений по стоимости заключенных контрактов по ФЗ-44 лидировало Краевое ГБУЗ «Красноярский краевой клинический онкологический диспансер им. А.И. Крыжановского» (табл. 4). Более 80% всех заключенных контрактов диспансера приходилось на онкологические лекарственные средства, что, исходя из направленности учреждения, очевидно. Наибольшую долю в поставках данной группы лекарственных средств имели АО «Губернские аптеки», ООО «Сибфармлогистик» и ООО «Трансторгмаркет». Основную долю в контрактах ГБУЗ «Областной онкологический диспансер» также составляли онкологические препараты (36% всего ассортимента заключенных контрактов). Замыкает тройку лидеров ГБУЗ «Санкт-Петербургский клинический научно-практический

РИСУНОК 1. Структура тендерного рынка по ФО (ФЗ-44), 2019 г.**РИСУНОК 2.** Структура тендерного рынка по ФО (ФЗ-223), 2019 г.**ТАБЛИЦА 4.** Рейтинг заказчиков (только ЛПУ), 2019 г. (ФЗ-44)

№	Наименование заказчика	Сумма, млн руб.	Доля, %
1	Краевое ГБУЗ «Красноярский краевой клинический онкологический диспансер им. А.И. Крыжановского»	4 554,16	2,19
2	ГБУЗ «Областной онкологический диспансер»	3 744,89	1,80
3	ГБУЗ «Санкт-Петербургский клинический научно-практический центр специализированных видов медицинской помощи (онкологический)»	3 617,51	1,74
4	ГБУЗ города Москвы «Московская городская онкологическая больница № 62 Департамента здравоохранения города Москвы»	2 741,20	1,32
5	Санкт-Петербургское ГБУЗ «Городской клинический онкологический диспансер»	2 453,02	1,18
6	ГБУЗ «Клинический онкологический диспансер № 1» Министерства здравоохранения Краснодарского края	2 225,10	1,07
7	ГБУЗ «Волгоградский областной клинический онкологический диспансер»	2 128,75	1,02
8	ГБУЗ Ставропольского края «Ставропольский краевой клинический онкологический диспансер»	2 043,55	0,98
9	БУЗ Воронежской области «Воронежский областной клинический онкологический диспансер»	2 008,14	0,96
10	ГБУЗ Нижегородской области «Нижегородский областной клинический онкологический диспансер»	1 921,70	0,92

центр специализированных видов медицинской помощи (онкологический)». В течение 2019 г. центром

было заключено более 300 контрактов на сумму 3,6 млрд руб., 80% среди всей номенклатуры занима-

ли онкологические лекарственные средства.

В рейтинге ЛПУ, участвовавших в закупках по ФЗ-223 в 2019 г. (табл. 5), лидируют ГАУЗ «Республиканский клинический онкологический диспансер» Министерства здравоохранения Республики Башкортостан, ОГАУЗ «Томский областной онкологический диспансер» и ГАУЗ «Брянский областной онкологический диспансер». На их долю приходилось порядка 20% поставок.

Среди ведомственных организаций наибольший удельный вес в общем объеме закупок по ФЗ-44 имеет Министерство здравоохранения Российской Федерации (табл. 6). Общая сумма заключенных контрактов в 2019 г. составила порядка 121 млрд руб., что выше показателя 2018 г. на 35%. Более 60% в стоимостном выражении всех заключенных контрактов Министерства здравоохранения Российской Федерации приходится на Вакцины, Иммунодепрессанты и Противовирусные препараты для системного применения.

Агентство по закупкам (контрактная служба) Департамента здраво-

ТАБЛИЦА 5. Рейтинг заказчиков (только ЛПУ), 2019 г. (ФЗ-223)			
Место в рейтинге	Наименование заказчика	Сумма, млн руб.	Доля, %
1	ГАУЗ «Республиканский клинический онкологический диспансер» Министерства здравоохранения Республики Башкортостан	1 837,32	8,56
2	ОГАУЗ «Томский областной онкологический диспансер»	1 239,71	5,78
3	ГАУЗ «Брянский областной онкологический диспансер»	1 226,19	5,71
4	ГАУЗ Тюменской области «Многопрофильный клинический медицинский центр «Медицинский город»	1 066,27	4,97
5	ФГАУ «Национальный медицинский исследовательский центр «Межотраслевой научно-технический комплекс «Микрохирургия глаза» им. академика С.Н. Федорова» Министерства здравоохранения Российской Федерации	868,10	4,04
6	АУ Чувашской Республики «Республиканский клинический онкологический диспансер» Министерства здравоохранения Чувашской Республики	837,46	3,90
7	ФГАУ «Лечебно-реабилитационный центр» Министерства здравоохранения Российской Федерации	818,99	3,82
8	ГАУЗ «Республиканская клиническая больница им. Н.А. Семашко» Министерства здравоохранения Республики Бурятия	735,40	3,43
9	ГАУЗ Свердловской области «Свердловский областной онкологический диспансер»	618,50	2,88
10	ГАУЗ Амурской области «Амурский областной онкологический диспансер»	493,66	2,30

охранения города Москвы по итогам 2019 г. заключило контрактов на сумму 49 млрд руб. 55% всего ассортимента приходится на Противоопухолевые препараты, Средства для лечения сахарного диабета и Иммунодепрессанты. По итогам 2019 г. Министерство здравоохранения Московской области заключило контрактов на сумму порядка 15,5 млрд руб. Большая доля контрактов связана с закупками Противоопухолевых препаратов (25% всего ассортимента контрактов). Основными заказчиками по ФЗ-223 в 2019 г. являлись АО «Национальная иммунобиологическая компания», ГП Нижегородской области «Нижегородская областная фармация» и АО «Областной аптечный склад». На тройку лидеров приходи-

лось 39% общего объема контрактов, заключенных в рамках данного закона (табл. 7).

По итогам 2019 г. произошли некоторые изменения в рейтингах поставщиков лекарственных средств (табл. 8).

Уже традиционно по итогам 2019 г. 1-е место в рейтинге заняло ОАО «Фармстандарт». Наибольший объем в портфеле компании составляли Иммунодепрессанты (24%), Противоопухолевые препараты (22%) и Гемостатики (17,6%).

ЗАО «Р-Фарм» заняло 2-е место в рейтинге по итогам 2019 г. 32% от суммы всех заключенных контрактов приходилось на Противовирусные препараты для системного применения. 57% данной группы занимали препараты Исентресс («Мерк Шарп

и Доум Б.В.»), Калетра («ЭббВи») и Калидавир («Фармасинтез»).

ПАО «Фармимэкс» благодаря значительному росту объемов в рамках ФЗ-44 в 2019 г. смогло подняться в рейтинге и заняло 3-ю позицию. Почти 30% поставок включали вакцины, такие как Пентаксим (««Авентис Пастер»») и Полимикс вакцина для профилактики полиомиелита инактивированная (ООО «Нанолек»). ОАО «Национальная иммунобиологическая компания» по итогам 2019 г. заняло 4-ю позицию в рейтинге. Как и прежде, акцент в своем портфеле компания делает на поставки Вакцин и Гемостатиков – 74% и 19% всего ассортимента контрактов соответственно. Интересно, что почти 99% всех поставок Вакцины гриппозной Совигрипп было осуществлено «Национальной иммунобиологической компанией».

ООО «Биотэк» в 2019 г. стремительно улучшило свою долю в сегменте госзакупок и заняло 5-е место в рейтинге. Свое место в топ-10 ООО «Биотэк» получило благодаря заключенным контрактам на поставки Иммуностимуляторов и иммунодепрессантов. Лидерами среди торговых наименований по сумме в поставках являются Элизария (ЗАО «Генериум»), Инфибета (ЗАО «Генериум») и Кемерувир («Фармасинтез») (59% всех препаратов). Такие показатели еще раз иллюстрируют успешную реализацию программы импортозамещения. В территориальном рейтинге по ФЗ-44 высокие доли демонстрируют локальные компании (табл. 9). Наибольшая концентрация поставщиков ГЛС по ФЗ-44 наблюдалась в Центральном округе (топ-5 занимали 55,3% всех контрактов). В остальных регионах совокупные доли пяти лидирующих поставщиков составляли порядка 20–30% от общего объема госзакупок округа. Этот показатель практически не изменился по сравнению с 2018 г., что говорит о том, что уровень конкуренции в 2019 г. остался прежним. Исключение составляет г. Байконур – 89% поставок осуществляют топ-5 компаний.

№	Наименование заказчика	Сумма, млн руб.	Доля, %
1	Министерство здравоохранения Российской Федерации	121 140,92	39,92
2	Государственное казенное учреждение города Москвы «Агентство по закупкам (контрактная служба) Департамента здравоохранения города Москвы»	49 179,12	16,21
3	Министерство здравоохранения Московской области	15 536,41	5,12
4	Комитет по здравоохранению	8 041,53	2,65
5	Министерство здравоохранения Краснодарского края	5 258,82	1,73
6	Государственное казенное учреждение Московской области «Дирекция единого заказчика Министерства здравоохранения Московской области»	4 506,57	1,48
7	Министерство здравоохранения Свердловской области	3 550,17	1,17
8	Казенное учреждение Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Центр лекарственного мониторинга»	3 391,94	1,12
9	Министерство здравоохранения Челябинской области	3 384,15	1,12
10	Государственное казенное учреждение «Управление материально-технического обеспечения» Министерства здравоохранения Республики Башкортостан	3 275,64	1,08

Место в рейтинге	Наименование заказчика	Сумма, млн руб.	Доля, %
1	АО «Национальная иммунобиологическая компания»	18 486,23	20,53
2	ГП НО «Нижегородская областная фармация»	8 873,15	9,85
3	АО «Областной аптечный склад»	7 716,69	8,57
4	ГУП «Медицинская техника и фармация Татарстана»	7 622,77	8,47
5	ГУП Архангельской области «Фармация»	4 457,95	4,95
6	АО «Губернские аптеки»	3 687,78	4,10
7	ГП Калужской области «Калугафармация»	3 627,23	4,03
8	АО «Курганфармация»	2 445,43	2,72
9	ОАО «Кузбассфарма»	2 118,43	2,35
10	ГУП Республики Крым «Крым-Фармация»	2 008,55	2,23

Лидерами по поставкам в Центральном округе являются те же компании, что и в общероссийском рейтинге, – ОАО «Фармстандарт», ЗАО «Р-Фарм»

и ПАО «Фармимэкс». Их суммарная доля составляет 43%. Нужно отметить, что компания ЗАО «Р-Фарм» вошла в топ-5 поставщиков пяти других федеральных округов.

Качественный состав тендерных поставок лекарственных средств в 2019 г. (по данным единого реестра заключенных контактов по ФЗ-44)

Структура закупок препаратов по АТС-группам на протяжении последних лет практически не меняется (табл. 10). Из топ-10 наибольший прирост по сравнению с 2018 г. показали группы <L01> Противоопухолевые препараты (85%) и <J07> Вакцины (68%).

Лидером по объему закупок в 2019 г. с большим приростом по сравнению с 2018 г. стала группа <L01> Противоопухолевые препараты (26,4% всех закупок). В 2019 г. на российский рынок вышло несколько оригинальных противоопухолевых препаратов, что также сказалось на показателях группы. Наибольший объем продаж в данной группе в 2019 г. имело ЗАО «Биокад» (15% всех противоопухолевых препаратов). Но рейтинг противоопухолевых препаратов возглавили препараты Опдиво («Бристол-Майерс Сквибб»), Китруда («Мерк Шарп и Доум Б.В.»). Наиболее продаваемыми препаратами ЗАО «Биокад» по итогам года являлись Авегра Биокад, Гертикад и Ацеллбия (83% всех препаратов производителя).

2-е место по объему продаж заняла группа <L04> Иммунодепрессанты (около 10% рынка). 44% продаж данной группы обеспечивали Ревлимид («Селджен Интернэшнл Сарл»), Элизария (ЗАО «Генериум») и Хумира («ЭббВи»).

Значительно улучшила свое присутствие на рынке группа <J07> Вакцины (7,25%). Лидерами в группе являются Совигрипп (НПО «Микроген»), Пентаксим («Авентис Пастер») и Превенар 13 («Пфайзер Интернэшнл Инк.») – 63% всей группы.

Большой объем закупок приходился также на группу <A10> Средства для лечения сахарного диабета (6,9%). Основную долю на рынке и соответственно лидирующие позиции в рейтинге продолжают занимать «Санofi-Авентис», «Ново-Нордиск» и «Эли Лилли». Но нужно отметить, что по итогам 2019 г. рос-

ТАБЛИЦА 8. Рейтинг поставщиков в 2018–2019 гг. (ФЗ-44)

Место в рейтинге		Наименование поставщика	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
1	1	ОАО «Фармстандарт»	39 464,14	55 143,57	10,63	10,77
2	2	ЗАО «Р-Фарм»	31 012,83	46 045,82	8,35	9,00
4	3	ПАО «Фармимэкс»	19 385,28	32 438,21	5,22	6,34
3	4	ОАО «Национальная иммунобиологическая компания»	22 176,11	19 172,53	5,97	3,75
13	5	ООО «Биотэк»	4 706,76	16 380,56	1,27	3,20
9	6	ООО «Ирвин»	6 000,01	13 577,12	1,62	2,65
10	7	ГП НО «Нижегородская областная фармация»	5 949,05	8 467,50	1,60	1,65
7	8	ЗАО «Ланцет»	6 313,46	8 398,92	1,70	1,64
12	9	ООО «Медипал-Онко»	4 800,45	7 958,71	1,29	1,55
11	10	ООО «Фармлогистика»	4 864,48	6 734,30	1,31	1,32
6	11	ЗАО «Биокад»	6 534,07	6 730,98	1,76	1,31
17	12	ООО «БСС»	4 033,13	6 427,51	1,09	1,26
8	13	ООО «Юнилек»	6 219,76	6 343,22	1,68	1,24
53	14	ООО «Лекстор»	1 094,34	6 066,72	0,29	1,19
31	15	ООО «Фармпро»	1 914,19	6 006,85	0,52	1,17
18	16	ООО «Компания Фармстор»	3 370,13	5 588,90	0,91	1,09
14	17	ООО НПО «Петровакс Фарм»	4 515,82	4 409,52	1,22	0,86
40	18	АО «Губернские аптеки»	1 535,20	4 227,94	0,41	0,83
21	19	ООО «Альбатрос»	2 867,21	4 067,13	0,77	0,79
24	20	ЗАО «Компания «Фармстор»	2 552,32	3 916,74	0,69	0,77

сийские инсулины заняли 3-е место в рейтинге стран-производителей, их доля на рынке составила 24%.

Незначительно ухудшила свое присутствие на рынке группа <J05> Противовирусные препараты для системного применения (6,8%). Лидерами в группе являются Исентресс («Мерк Шарп и Доум Б.В.») и Тивикай («ГлаксоСмитКляйн»). Третье место в рейтинге по итогам 2019 г. занял лидер предыдущих лет – препарат Калетра («ЭббВи») – падение в госзакупках на 35%.

В 2019 г. произошли изменения в рейтинге торговых наименований, приобретаемых для ЛПУ (табл. 11), и только девять препаратов из рейтинга 2018 г. попали в топ-20. Все препараты топ-20 имели положительную динамику. 26% из топ-20 – это противоопухолевые препараты,

что наглядно показывает серьезность государственного подхода к лечению данной группы заболеваний.

Доля топ-20 торговых наименований составила порядка 31% всех закупок препаратов для больничных учреждений.

В состав топ-20 торговых наименований по объему поставок в денежном выражении (кроме ЛПУ) (табл. 12) традиционно входят в основном дорогостоящие средства, представляющие группы Иммунодепрессанты, Вакцины, Средства для лечения сахарного диабета, Противовирусные препараты для системного применения, Гемостатики и Противоопухолевые препараты. По итогам 2019 г. 1-е место в рейтинге занял Ревлимид («Селджен Интернэшнл Сарл»). Важно отметить, что тенденция

к росту российских препаратов в закупках, которую наблюдали в 2018 г., прослеживается и в 2019 г. Препараты российского производства присутствуют и в топ-20 – это Элизария (ЗАО «Генериум»), Совигрипп (НПО «Микроген») и Ацеллбия (ЗАО «Биокад»).

Нельзя не отметить стремительный взлет продаж препарата Элизария. На сегодняшний день российская компания «Генериум» является единственной в мире, осуществившей разработку и производство биоаналога Экулизумаба.

Особого внимания также заслуживает российская противогриппозная вакцина Совигрипп. Этот препарат – полностью отечественного производства. В 2019 г. на поставку Совигриппа было заключено контрактов на сумму более 9 млрд руб., что позволило ему занять достойное

ТАБЛИЦА 9. Рейтинг поставщиков (топ-10) по федеральным округам, 2019 г. (ФЗ-44)			
Федеральный округ	Наименование поставщика	Сумма, млн руб.	Доля, %
Центральный			
	ОАО «Фармстандарт»	53 312,29	19,79
	ЗАО «Р-Фарм»	35 943,89	13,34
	ПАО «Фармимэкс»	27 070,42	10,05
	ОАО «Национальная иммунобиологическая компания»	19 107,07	7,09
	ООО «Биотэк»	13 508,56	5,01
Приволжский			
	ГП НО «Нижегородская областная фармация»	8 467,50	15,07
	ЗАО «Р-Фарм»	3 619,01	6,44
	ГУП «Медицинская техника и фармация Татарстана»	1 927,62	3,43
	ООО «Ирвин»	1 587,06	2,82
	ООО «Фармлогистика»	1 329,63	2,37
Сибирский			
	АО «Губернские аптеки»	4 227,94	8,92
	ЗАО «Р-Фарм»	2 715,48	5,73
	ОАО «Кузбассфарма»	2 024,30	4,27
	АО «Новгородфармация»	1 486,82	3,14
	ЗАО «Ланцет»	1 275,14	2,69
Северо-Западный			
	ООО «БСС»	4 396,76	10,16
	ЗАО «Русская Медицинская Компания»	2 984,83	6,90
	ООО «Облфарм Альянс»	1 897,91	4,39
	ГУП АО «Фармация»	1 731,94	4,00
	ПАО «Фармимэкс»	1 684,28	3,89
Южный			
	АО «Новгородфармация»	2 205,27	6,27
	ЗАО «Фармацевт»	1 982,80	5,63
	ООО «Фармсервис»	1 712,48	4,87
	ООО «Севастопольфармация»	1 695,48	4,82
	ООО «Редфарм»	1 489,91	4,23
Уральский			
	ООО «Компания Лига 7»	1 968,36	6,74
	ПАО «Фармимэкс»	1 116,88	3,82
	ОАО «ОАС»	1 070,80	3,67
	ЗАО «Р-Фарм»	975,87	3,34
	ОАО «Курганфармация»	938,69	3,21
Дальневосточный			
	ЗАО «Р-Фарм»	941,74	5,50
	ООО «Фармлогистика»	924,75	5,41
	ООО «Медипал-Онко»	589,46	3,45
	ООО «Юнилек»	575,75	3,37
	ООО «Санда-Фарм»	562,68	3,29
Северо-Кавказский			
	ООО «Чечефармснаб»	1 642,67	11,69
	ООО «Фармпро»	876,68	6,24

ТАБЛИЦА 9. Рейтинг поставщиков (топ-10) по федеральным округам, 2019 г. (ФЗ-44) (Продолжение)			
Федеральный округ	Наименование поставщика	Сумма, млн руб.	Доля, %
	ООО «Фармсервис»	617,89	4,40
	ЗАО «Фармацевт»	450,62	3,21
	ЗАО «Р-Фарм»	440,19	3,13
г. Байконур			
	ООО «Биском»	18,43	52,27
	ООО «Русстандарт»	6,20	17,58
	ООО «Криотэк»	4,77	13,54
	ООО «Виренд Интернейшнл»	1,19	3,38
	ООО «Лира»	0,72	2,04

ТАБЛИЦА 10. Структура государственных закупок в сегментации по АТС-группам, по объему поставок в денежном выражении. 2018–2019 гг.						
Место в рейтинге		АТС	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
1	1	<L01> Противоопухолевые препараты	72 888,66	134 949,72	19,63	26,37
2	2	<L04> Иммунодепрессанты	35 646,18	49 308,90	9,60	9,64
6	3	<J07> Вакцины	22 137,98	37 112,52	5,96	7,25
5	4	<A10> Средства для лечения сахарного диабета	27 194,72	35 316,44	7,32	6,90
3	5	<J05> Противовирусные препараты для системного применения	29 788,46	34 689,08	8,02	6,78
4	6	<B02> Гемостатики	28 931,19	24 942,98	7,79	4,87
7	7	<J01> Антибактериальные препараты для системного использования	12 666,91	16 428,81	3,41	3,21
10	8	<B01> Антикоагулянты	9 324,53	13 730,36	2,51	2,68
11	9	<A16> Прочие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушения обмена веществ	8 811,08	13 558,38	2,37	2,65
12	10	<L02> Противоопухолевые гормональные препараты	8 254,80	12 493,23	2,22	2,44

место в период противогриппозной вакцинации.

Доля топ-20 торговых наименований составила 30,5% всех закупок лекарственных препаратов.

Прослеживается наметившаяся в предыдущие годы тенденция к увеличению потребления препаратов, произведенных в РФ, и 2019 г. не стал исключением. Это дает оптимистичный прогноз относительно повышения доступности препаратов для пациентов.

По итогам 2019 г. в топ-20 вошли шесть российских компаний

(табл. 13), и все они имели значительный прирост по сравнению с 2018 г.

Как и в 2018 г., в 2019 г. рейтинг возглавило ЗАО «Биокад» (5,3% всех госзакупок). Почти 62% объема поставок ЗАО «Биокад» составили Противоопухолевые препараты (Авегра, Гертикад и Ацеллбия).

Наибольший прирост среди российских компаний показали ЗАО «Генериум», ООО «Натива» и ЗАО «Биокад».

Хороший результат ЗАО «Генериум» был достигнут в основном за счет

роста поставок иммунодепрессанта Элизария.

По итогам 2019 г. ООО «Натива» заняло 18-е место в рейтинге. Лидирующими препаратами в портфеле компании в денежном выражении были Сунитиниб-натив (34% всех препаратов компании), Сорафениб-натив (22%) и Октреотид-лонг (12,3%).

В 2019 г. на тендерном рынке России на долю топ-20 производителей приходилась половина всех государственных закупок (57%), доля российских увеличилась и составила 17%.

ТАБЛИЦА 11. Структура государственных закупок в сегментации по торговым наименованиям (для ЛПУ), по объему поставок в денежном выражении, 2018-2019 гг.

Место в рейтинге		Торговое наименование	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
7	1	Опдиво	942,03	7 643,88	0,78	3,67
13	2	Китруда	751,18	7 466,51	0,62	3,58
3	3	Авегра Биокад	1 979,54	5 965,18	1,64	2,86
2	4	Гертикад	2 436,82	5 732,13	2,01	2,75
27	5	Перьета	606,74	4 898,46	0,50	2,35
1	6	Натрия хлорид	3 542,80	4 269,08	2,93	2,05
26	7	Кадсила	609,47	3 529,97	0,50	1,69
4	8	Кислород	1 883,25	2 419,05	1,56	1,16
24	9	Фазлодекс	621,05	2 355,02	0,51	1,13
9	10	Эрбитукс	892,51	2 252,73	0,74	1,08
22	11	Халавен	632,61	2 156,44	0,52	1,03
868	12	Тецентрик	18,75	1 983,18	0,02	0,95
61	13	Абраксан	352,95	1 966,78	0,29	0,94
30	14	Вектибикс	590,65	1 964,07	0,49	0,94
62	15	Кстанди	351,28	1 929,16	0,29	0,93
70	16	Джевтана	318,35	1 737,77	0,26	0,83
38	17	Герцептин	493,41	1 648,84	0,41	0,79
50	18	Тафинлар	387,78	1 577,67	0,32	0,76
12	19	Ультравист-370	772,34	1 387,88	0,64	0,67
6	20	Курсурф	978,45	1 332,40	0,81	0,64

ТАБЛИЦА 12. Структура государственных закупок в сегментации по торговым наименованиям (кроме ЛПУ), по объему поставок в денежном выражении, 2018-2019 гг.

Место в рейтинге		Торговое наименование	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
2	1	Ревлимид	6 993,71	9 444,62	2,79	3,11
-	2	Элизария	0,00	9 161,62	0,00	3,01
4	3	Совигрипп вакцина гриппозная инактивированная субъединичная	5 867,16	9 097,78	2,34	3,00
27	4	Пентаксим	1 792,36	8 352,56	0,72	2,75
7	5	Туджео Солостар	5 126,77	6 585,36	2,05	2,17
5	6	Превенар 13	5 135,99	5 423,47	2,05	1,79

ТАБЛИЦА 12. Структура государственных закупок в сегментации по торговым наименованиям (кроме ЛПУ), по объему поставок в денежном выражении, 2018-2019 гг. (Продолжение)

Место в рейтинге		Торговое наименование	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
14	7	Левемир ФлексПен	2 715,29	3 752,78	1,09	1,24
15	8	Исентресс	2 715,20	3 606,12	1,08	1,19
10	9	Имбрувика	3 001,98	3 578,43	1,20	1,18
31	10	Тивикай	1 714,63	3 467,71	0,69	1,14
22	11	Элапраза	1 986,62	3 435,09	0,79	1,13
13	12	Адвейт	2 770,46	3 414,81	1,11	1,13
6	13	Калетра	5 131,04	3 299,86	2,05	1,09
24	14	НовоРapid ФлексПен	1 903,41	3 163,22	0,76	1,04
9	15	Ацеллбия	3 150,18	2 986,01	1,26	0,98
8	16	Фейба	4 479,95	2 873,69	1,79	0,95
30	17	Вилате	1 729,77	2 844,54	0,69	0,94
1	18	Солирис	7 410,89	2 673,45	2,96	0,88
16	19	Эвиплера	2 575,71	2 615,64	1,03	0,86
25	20	Тизабри	1 877,51	2 599,35	0,75	0,86

ТАБЛИЦА 13. Структура государственных закупок в сегментации по производителям, по объему поставок в денежном выражении в 2018-2019 гг. (ФЗ-44)

Место в рейтинге		Наименование производителя	Сумма, млн руб.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
1	1	ЗАО «Биокад»	18 598,85	27 097,06	5,01	5,30
2	2	НОВАРТИС	17 804,11	23 124,64	4,80	4,52
7	3	Ф. ХОФФМАНН ЛЯ РОШ ЛТД	10 473,99	21 945,71	2,82	4,29
15	4	ЗАО «Генериум»	7 843,6	19 571,67	2,12	3,84
3	5	ДЖОНСОН & ДЖОНСОН	16 442,39	19 379,27	4,43	3,79
10	6	МЕРК ШАРП И ДОУМ Б.В.	9 219,77	19 231,67	2,48	3,76
5	7	«Пфайзер Интернэшнл Инк.»	13 086,46	17 646,82	3,52	3,45
4	8	«Санофи-Авентис»	15 538,68	17 036,37	4,18	3,33
14	9	АСТРА ЗЕНЕКА	8 244,62	13 718,84	2,22	2,68
22	10	«Бристол-Майерс Сквибб»	4 613,02	12 608,81	1,24	2,46
12	11	НПО «Микроген»	8 474,13	11 889,64	2,28	2,32
11	12	«Селджен Интернэшнл Сарл»	8 613,98	11 388,99	2,32	2,23
6	13	«ЭббВи»	11 480,75	11 170,96	3,09	2,18

ТАБЛИЦА 13. Структура государственных закупок в сегментации по производителям, по объему поставок в денежном выражении в 2018-2019 гг. (ФЗ-44) (Продолжение)

8	14	«Фармасинтез»	10 260,63	10 778,97	2,76	2,11
16	15	НОВО НОРДИСК	7 582,01	10 291,58	2,04	2,01
31	16	«Авентис Пастер»	2 496,81	9 841,91	0,67	1,92
19	17	БАЙЕР ХЕЛСКЭР	5 422,28	9 688,23	1,46	1,89
18	18	ООО «Натива»	5 581,96	9 015,44	1,50	1,76
9	19	БАКСТЕР ХЕЛФКЭА КОРП	9 293,63	8 508,76	2,50	1,66
21	20	ОАО «Фармстандарт»	5 046,66	7 475,40	1,36	1,46



Экспорт ГЛС в 2019 году

Интерес к российским лекарствам в мире растет, и это отражается в итоговых цифрах по объему экспорта 2019 г., а также в наблюдаемом экспертами расширении географии поставок.

По итогам года наблюдалось увеличение объемов экспорта из РФ как в денежном, так и натуральном выражении. Объем экспорта лекарственных средств из России увеличился в 2019 г. на 10,2% в денежном выражении и составил 388,7* млн долл. Объем сегмента в натуральном выражении составил 528* млн упак., что превышает предыдущий показатель на 20% (рис. 1).

Всего в 2019 г. отгрузка лекарственных средств велась в 105 стран (кроме поставок в страны ЕАЭС).

Из года в год Украина и Узбекистан продолжают оставаться основными странами для экспорта ГЛС. На их долю приходится более 40% всего экспорта (рис. 2). Лидерами поставок на Украину являются компании-импортеры ООО «Медикодон Плюс» (18,2%), ООО «Метрополия» (15,1%) и ГУП «Лугмедфарм» ЛНР (11,2%). 33% всего экспорта в Узбекистан составляли препараты компаний ООО НПФ «Материя Медика Холдинг», «Борисовский завод медпрепаратов» и ЗАО «Фарм-Центр».

Стоит обратить внимание на значительный рост экспорта в 2019 г. в Нигерию (на 15%), Литву (на 38%) и Туркменистан (на 28%).

Рост экспорта в Нигерию обусловлен увеличением экспорта из РФ препарата Вакцина желтой лихорадки живая сухая (ГУП по производству бактериальных и вирусных препаратов Института полиомиелита и вирусных энцефалитов им. М.П. Чумакова).

На место Литвы в рейтинге стран-импортеров, в частности, повлияло значительное увеличе-

ние поставок психоаналептика Кортексин («Герофарм»).

27% всего экспорта в Туркменистан составляли препараты компаний

«Гедеон Рихтер Лтд.», ЗАО «Фарм-Центр» и ОАО «Дальхимфарм».

В 2019 г. было открыто несколько новых направлений экспорта, из которых особое внимание стоит уделить Ираку – объем поставок в 2019 г. составил 6,8 млн долл. (поставки противоопухолевых препаратов ЗАО «Биокад» (СПб.)).

РИСУНОК 1. Объем экспорта ГЛС из России в 2017–2019 гг.

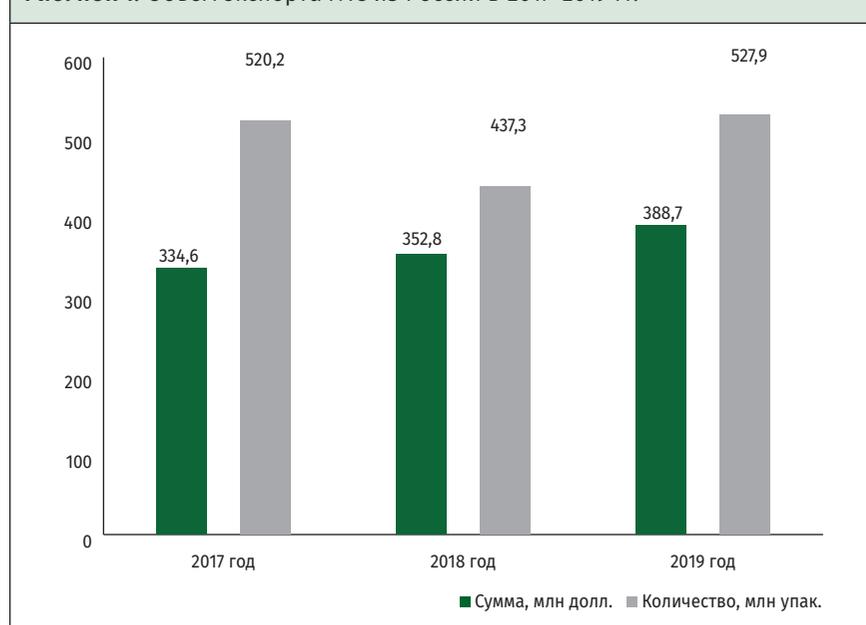
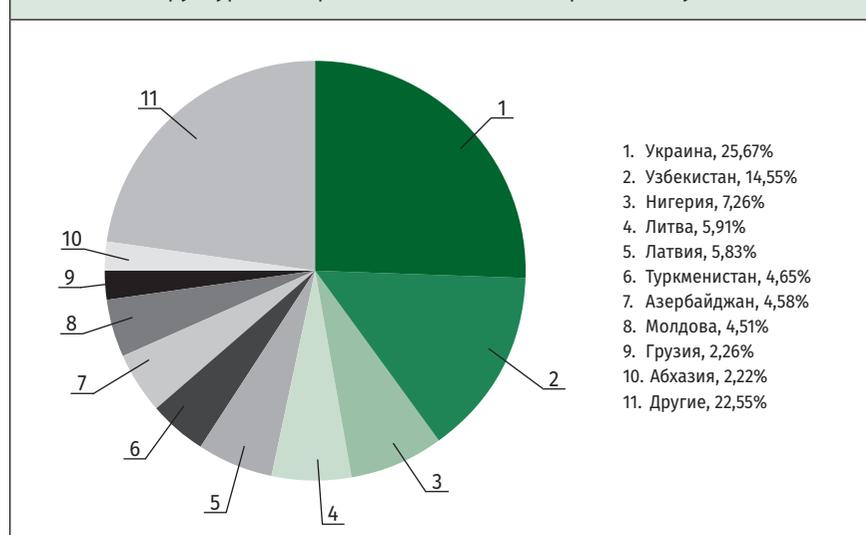


РИСУНОК 2. Структура экспорта ГЛС из России по странам-получателям в 2019 г.



* Без учета экспорта в страны ЕАЭС.

В рейтинге получателей/импортеров ГЛС (табл. 1) также лидируют в основном компании из вышеперечисленных стран. На топ-20 импортеров в 2019 г. приходилось 50,4% объема всего экспорта ГЛС в денежном выражении.

В топ-20 компаний входят семь украинских импортеров. В поставках на Украину присутствуют препараты различных российских производителей. Лидером являются препараты компании «Стада-Нижфарм» (4,8%). Первое место занимает «Юнисеф Нигерия». 100% в объеме поставок данной компании в денежном выражении составляли поставки Вакцины желтой лихорадки (Институт полиомиелита и вирусных энцефалитов им. М.П. Чумакова).

Среди экспортеров ГЛС (табл. 2) лидируют ООО «Интерлек» (20,2% объема экспорта в денежном выра-

жении), Институт полиомиелита и вирусных энцефалитов им. М.П. Чумакова (12,2%) и ООО «Бест-Фарм» (8,8%). Топ-20 поставщиков аккумулировали 80,5% объема всего экспорта.

Чуть больше половины компаний из топ-20 увеличили свое присутствие в данном сегменте рынка. Среди них необходимо выделить ЗАО «Биокад» (СПб.) (28% экспорта в Ирак и 28% в Шри-Ланка) и ООО НПФ «Материа Медика Холдинг» (более 58% экспорта в Узбекистан), ООО «Бионафарм» (более 50% экспорта в Туркменистан) и Санкт-Петербургский НИИ вакцин и сывороток (экспорт гриппозной вакцины в Никарагуа), которые показали наибольший прирост по сравнению с прошлым годом.

Структура экспорта ГЛС по АТС-группам представлена в табли-

це 3. По итогам 2019 г. наибольший объем экспорта в денежном выражении приходился на следующие АТС-группы: J07 (Вакцины) (лидер в группе – Вакцина желтой лихорадки живая сухая), J01 (Антибактериальные препараты для системного использования) (лидер в группе – Цефтриаксон) и L01 (Противоопухолевые препараты) (лидер в группе – Трастузумаб ЗАО «Биокад»). Доля топ-20 АТС-групп в общем объеме экспорта составила 66,6%.

Только у трех АТС-групп, входящих в топ-20, уменьшился объем экспорта по сравнению с 2018 г. Это N07 (Препараты для лечения заболеваний нервной системы другие), V05 (Плазмозамещающие и перфузионные растворы) и M01 (Противовоспалительные и противоревматические препараты).

ТАБЛИЦА 1. Топ-20 импортеров ГЛС по объему экспорта из России в 2018-2019 гг.

Место в рейтинге		Получатель	Страна получателя	Сумма, млн долл.		Доля, %	
2018	2019			2018	2019	2018	2019
2	1	Юнисеф Нигерия	Нигерия	22,33	28,24	6,33	7,26
3	2	Медикодон Плюс ООО	Украина	16,06	18,19	4,55	4,68
4	3	Метрополия ООО	Украина	13,33	15,07	3,78	3,88
6	4	Еврофарм Логистик СИА	Латвия	11,02	13,33	3,12	3,43
8	5	Лугмедфарм ЛНР ГУП	Украина	8,16	11,21	2,31	2,88
7	6	Модерн ООО	Украина	8,56	10,53	2,43	2,71
53	7	Вингес Терминалас ЗАО	Литва	1,53	10,01	0,43	2,58
5	8	Авромед Компани	Азербайджан	11,06	9,24	3,14	2,38
15	9	Гранд Фарм Трейд ООО	Узбекистан	5,02	8,64	1,42	2,22
11	10	Исидафарм ООО	Украина	5,77	7,21	1,64	1,86
19	11	Юнисеф Конго	Демократическая Республика Конго	4,52	6,94	1,28	1,78
-	12	Хайджин Компани	Ирак	0,00	6,80	0,00	1,75
14	13	ЭКВ Логистик УАБ	Литва	5,22	6,68	1,48	1,72
18	14	Мира-Фарм ООО	Украина	4,73	6,68	1,34	1,72
29	15	Частные лица	Туркменистан	2,73	6,66	0,77	1,71
22	16	Фармац ПВТ Лтд	Шри-Ланка	4,12	6,62	1,17	1,70
23	17	Фарм Люкс Инвест ООО	Узбекистан	3,99	6,31	1,13	1,62
9	18	Юнисеф Судан	Судан	7,57	6,13	2,14	1,58
21	19	КРКА Д.Д.	Словения	4,27	5,69	1,21	1,46
13	20	Лугафармопт ООО	Украина	5,32	5,65	1,51	1,45

ТАБЛИЦА 2. Топ-20 поставщиков ГЛС по объему экспорта из России в 2018–2019 гг.						
Место в рейтинге		Поставщик	Сумма, млн долл.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
1	1	Интерлек ООО	62,72	78,59	17,78	20,22
2	2	Институт полиомиелита и вирусных энцефалитов им. М.П. Чумакова	40,20	47,39	11,40	12,19
3	3	Бест-Фарм ООО	29,59	34,03	8,39	8,76
7	4	Биокад ЗАО (СПб.)	10,78	23,28	3,06	5,99
5	5	Нижфарм ОАО	18,23	18,07	5,17	4,65
6	6	Биофарма ЗАО	11,51	15,10	3,26	3,88
9	7	Нанофарм ООО	10,17	11,74	2,88	3,02
13	8	Материа Медика Холдинг ООО НПФ	6,43	11,08	1,82	2,85
8	9	Букаев.Ру ООО	10,47	9,51	2,97	2,45
11	10	Фармкомплект ООО	7,24	8,97	2,05	2,31
10	11	Нижегородская аптечная сеть ООО	7,35	8,55	2,08	2,20
12	12	Авиценна ООО	7,20	6,55	2,04	1,69
14	13	Ферон ООО	6,35	6,52	1,80	1,68
20	14	КРКА-Рус ООО	3,72	5,69	1,05	1,46
22	15	Бионафарм ООО	3,29	5,58	0,93	1,43
16	16	Фармстандарт ОАО	4,89	5,22	1,39	1,34
57	17	Санкт-Петербургский НИИ вакцин и сывороток	0,52	5,05	0,15	1,30
33	18	ДМ Рост ООО	2,09	4,31	0,59	1,11
24	19	Гиппократ ООО	3,17	3,92	0,90	1,01
19	20	Герофарм ООО	3,95	3,80	1,12	0,98

ТАБЛИЦА 3. Топ-20 АТС-групп 2 уровня по объему экспорта ГЛС из России в 2018–2019 гг.						
Место в рейтинге		АТС	Сумма, млн долл.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
1	1	J07 – Вакцины	41,57	54,36	11,78	13,99
2	2	J01 – Антибактериальные препараты для системного использования	27,51	30,72	7,80	7,90
7	3	L01 – Противоопухолевые препараты	11,55	24,98	3,27	6,43
4	4	L03 – Иммуностимуляторы	21,60	24,58	6,12	6,32
5	5	N06 – Психоаналептики	16,12	18,09	4,57	4,65
6	6	M01 – Противовоспалительные и противоревматические препараты	15,00	13,58	4,25	3,49
8	7	N02 – Анальгетики	10,02	11,40	2,84	2,93
11	8	R05 – Препараты для устранения симптомов простуды и кашля	6,70	8,35	1,90	2,15
12	9	J05 – Противовирусные препараты для системного применения	6,36	7,51	1,80	1,93
10	10	B05 – Плазмозамещающие и перфузионные растворы	8,17	6,94	2,32	1,79

ТАБЛИЦА 3. Топ-20 АТС-групп 2 уровня по объему экспорта ГЛС из России в 2018–2019 гг. (Продолжение)

Место в рейтинге		АТС	Сумма, млн долл.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
16	11	A07 – Противодиарейные препараты	4,95	6,84	1,40	1,76
9	12	N07 – Препараты для лечения заболеваний нервной системы другие	8,44	6,23	2,39	1,60
13	13	C01 – Препараты для лечения заболеваний сердца	5,44	6,16	1,54	1,59
14	14	C09 – Препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин	5,37	6,13	1,52	1,58
18	15	C05 – Ангиопротекторы	4,82	5,96	1,37	1,53
15	16	A11 – Витамины	5,00	5,81	1,42	1,49
17	17	A05 – Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей	4,91	5,72	1,39	1,47
32	18	A12 – Минеральные добавки	3,21	5,54	0,91	1,42
21	19	R01 – Назальные препараты	4,63	5,04	1,31	1,30
29	20	D06 – Антибактериальные препараты и противомикробные препараты для лечения заболеваний кожи	3,81	4,99	1,08	1,28

ТАБЛИЦА 4. Топ 20 МНН / группировочных наименований по объему экспорта ГЛС из России в 2018–2019 гг.

Место в рейтинге		МНН / группировочные наименования	Сумма, млн долл.		Доля, %	
2018	2019		2018	2019	2018	2019
1	1	Вакцина желтой лихорадки	40,62	47,70	11,51	12,27
6	2	Бевацизумаб	5,68	10,58	1,61	2,72
22	3	Трастузумаб	2,31	9,63	0,65	2,48
3	4	Интерферон альфа-2b	8,43	7,90	2,39	2,03
4	5	Цефтриаксон	7,02	7,16	1,99	1,84
5	6	Ибупрофен	6,74	5,50	1,91	1,42
519	7	Вакцина для профилактики гриппа инактивированная	0,07	5,17	0,02	1,33
12	8	Цефазолин	3,32	4,78	0,94	1,23
9	9	Диклофенак	3,58	4,36	1,01	1,12
8	10	Полипептиды коры головного мозга скота	3,90	4,29	1,10	1,10
24	11	Калия и магния аспарагинат	2,15	4,06	0,61	1,04
11	12	Бисопролол	3,41	3,53	0,97	0,91
16	13	Ксилометазолин	2,72	3,00	0,77	0,77
14	14	Ритуксимаб	2,84	2,86	0,81	0,74
26	15	Хлорамфеникол + Метилурацил	1,93	2,82	0,55	0,73
32	16	Панкреатин	1,63	2,69	0,46	0,69
33	17	Парацетамол	1,57	2,59	0,45	0,67
23	18	Меглюмина акридоацетат	2,20	2,55	0,62	0,66
7	19	Меглюмина натрия сукцинат	4,08	2,42	1,16	0,62
30	20	Ацикловир	1,73	2,41	0,49	0,62

ТАБЛИЦА 5. Топ-20 торговых наименований ГЛС по объему экспорта в денежном выражении из России в 2019 г.

Место в рейтинге	Торговое наименование	Сумма, млн долл.	Доля, %
1	Вакцина желтой лихорадки живая сухая	47,70	12,27
2	Виферон	7,89	2,03
3	Цефтриаксон	7,14	1,84
4	Анаферон детский	5,74	1,48
5	Трастузумаб	5,66	1,46
6	Цефазолин	4,78	1,23
7	Авегра Биокад	4,67	1,20
8	Бевацизумаб	4,67	1,20
9	Кортексин	4,29	1,10
10	Эргоферон	3,17	0,82
11	Флю-М Вакцина гриппозная инактивированная расщепленная	3,17	0,82
12	Левомеколь	2,76	0,71
13	Диклофенак	2,51	0,65
14	Нурофен для детей	2,44	0,63
15	Реамберин	2,42	0,62
16	Ритуксимаб	2,38	0,61
17	Циклоферон для инъекций 12,5%	2,29	0,59
18	Панангин	2,29	0,59
19	Полиоксидоний	2,27	0,58
20	Цитрамон	2,22	0,57

ТАБЛИЦА 6. Топ-20 торговых наименований ГЛС по объему экспорта в натуральном выражении из России в 2019 г.

Место в рейтинге	Торговое наименование	Сумма, млн упак.	Доля, %
1	Цитрамон	60,99	11,55
2	Цефтриаксон	39,84	7,55
3	Ибупрофен	32,22	6,10
4	Парацетамол	30,18	5,72
5	Цефазолин	19,44	3,68
6	Уголь активированный	19,33	3,66
7	Мукалтин	15,47	2,93
8	Ампициллин	13,39	2,54
9	Валерианы экстракта таблетки, покрытые оболочкой, 0,02 г	9,95	1,89
10	Ацетилсалициловая кислота	9,77	1,85
11	Аллохол	9,18	1,74
12	Кальция глюконат	8,53	1,62
13	Аскорбиновая кислота (витамин С)	6,93	1,31
14	Синафлан	6,21	1,18
15	Натрия хлорид	5,74	1,09
16	Бензилпенициллин	5,14	0,97

ТАБЛИЦА 6. Топ-20 торговых наименований ГЛС по объему экспорта в натуральном выражении из России в 2019 г. (продолжение)

Место в рейтинге	Торговое наименование	Сумма, млн упак.	Доля, %
17	Тетрациклин	5,00	0,95
18	Фурацилин	4,71	0,89
19	Левомеколь	4,64	0,88
20	Анальгин	4,54	0,86

Наибольший прирост продемонстрировала группа L01 (Противоопухолевые препараты), основную долю в группе занимают поставки препаратов ЗАО «Биокад».

Структура экспорта по МНН / группировочным наименованиям представлена в таблице 4. Общее количество экспортируемых МНН практически не изменяется из года в год и составляет ~1100 позиций. На долю топ-20 в 2019 г. приходилось 35% от общего объема экспорта в денежном выражении. Лидерами являлись Вакцина желтой лихорадки (12,3%), Бевацизумаб (2,7%) и Трастузумаб (2,5%).

Данные о наиболее активно экспортируемых в 2019 г. торговых наименованиях представлены в таблице 5. Рейтинг претерпел изменения – 12 позиций из топ-20 2018 г. присутствуют и в рейтинге 2019 г. На протяжении последних лет лидером рейтинга являлась Вакцина желтой лихорадки живая сухая (ГУП по производству бактерийных и вирусных препаратов Института полиомиелита им. М.П. Чумакова), объем экспорта которой в 2019 г. составил 47,7 млн долл. Второе место у препарата Виферон (ООО «Ферон») – 7,9 млн долл. Третье место занял Цефтриаксон – 7,14 млн долл.

17 препаратов из топ-20 имеют положительную динамику. Наибольший рост объемов экспорта показали противоопухолевые препараты ЗАО «Биокад»: Трастузумаб, Ритуксимаб, Бевацизумаб.

Доля топ-20 торговых наименований в общем объеме экспорта из России составила 31% (в денежном выражении).

Структура экспорта по торговым наименованиям в натуральном выражении представлена в таблице 6. В основном это недорогие российские препараты. В 2019 г. доля топ-20 препаратов в общем объеме экспорта в натуральном выражении составила 59 %.



Препараты — лидеры РОССИЙСКОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА В 2019 ГОДУ

Компания «Ремедиум» ежегодно публикует ставший традиционным рейтинг 30 наиболее востребованных групп ЛП с учетом их объемов продаж в стоимостном выражении за 2019 г. (табл. 1). Поскольку

АТХ-классификация не является единственной системой классификации, для удобства представлен рейтинг лидирующих групп препаратов по классификации EPhMRA (Европейская ассоциация исследо-

ваний фармацевтического рынка, табл. 2). Также приведены рейтинги пятерки брендов внутри этих групп по международной системе АТХ-классификации ВОЗ (Всемирная организация здравоохранения).

ТАБЛИЦА 1. Ведущие группы препаратов согласно АТХ-классификации 2-го уровня по объемам продаж в стоимостном выражении

Рейтинг 2019 г.	АТХ-группа 2-го уровня	Позиция в рейтинге 2018 г.
1	L01 [Противоопухолевые препараты]	1
2	J05 [Противовирусные препараты для системного применения]	2
3	A10 [Препараты для лечения сахарного диабета]	3
4	L04 [Иммунодепрессанты]	5
5	J01 [Антибактериальные препараты для системного применения]	4
6	C09 [Препараты, влияющие на ренин-ангиотензиновую систему]	8
7	B01 [Антитромботические средства]	7
8	M01 [Противовоспалительные и противоревматические препараты]	6
9	J07 [Вакцины]	18
10	G03 [Половые гормоны и модуляторы функции половой системы]	9
11	R01 [Назальные препараты]	10
12	B02 [Гемостатические средства]	13
13	N02 [Анальгетики]	12
14	L03 [Иммуностимуляторы]	11
15	S01 [Офтальмологические препараты]	17
16	N06 [Психоаналептики]	15
17	R05 [Противокашлевые препараты и средства для лечения простудных заболеваний]	14
18	A07 [Кишечные противовоспалительные и противомикробные препараты]	16
19	C05 [Ангиопротекторы]	20
20	N05 [Психолептики]	22
21	G04 [Препараты для лечения урологических заболеваний]	21
22	R03 [Препараты для лечения обструктивных заболеваний дыхательных путей]	19
23	A16 [Другие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушений обмена веществ]	27
24	A02 [Препараты для лечения заболеваний, связанных с нарушением кислотности]	24
25	A11 [Витамины]	23
26	N07 [Препараты для лечения заболеваний нервной системы другие]	25
27	A05 [Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей]	26
28	C10 [Гиполипидемические препараты]	28
29	C07 [Бета-адреноблокаторы]	30
30	L02 [Противоопухолевые гормональные препараты]	40

Источник: IQVIA (все сегменты рынка, включая региональную льготу)

ТАБЛИЦА 2. Ведущие группы препаратов согласно ЕрhMRA-классификации 2-го уровня по объемам продаж в стоимостном выражении

Рейтинг 2019 г.	ЕрhMRA-группа 2-го уровня	Позиция в рейтинге 2018 г.
1	L01 [Противоопухолевые препараты]	1
2	A10 [Препараты для лечения сахарного диабета]	2
3	J05 [Противовирусные препараты для системного применения]	3
4	C09 [Препараты, влияющие на ренин-ангиотензиновую систему]	7
5	B01 [Антикоагулянты]	5
6	J01 [Антибактериальные препараты для системного применения]	4
7	R05 [Препараты, применяемые при кашле и простудных заболеваниях]	6
8	J07 [Вакцины]	11
9	G03 [Половые гормоны]	8
10	R01 [Назальные препараты]	9
11	G04 [Препараты для лечения урологических заболеваний]	10
12	L04 [Иммунодепрессанты]	20
13	B02 [Гемостатики]	12
14	M01 [Противовоспалительные и противоревматические препараты]	13
15	N07 [Другие препараты для лечения заболеваний нервной системы]	15
16	S01 [Препараты для лечения заболеваний глаз]	21
17	N02 [Анальгетики]	17
18	A02 [Препараты, применяемые при состояниях, связанных с нарушением кислотности]	22
19	A05 [Препараты для лечения печени и желчевыводящих путей]	19
20	A07 [Противодиарейные, кишечные противовоспалительные и противомикробные препараты]	16
21	R03 [Препараты для лечения астмы и обструктивных заболеваний дыхательных путей]	18
22	C05 [Противоварикозные и противогеморроидальные препараты для местного применения]	23
23	L03 [Иммуностимуляторы]	14
24	M05 [Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы другие]	24
25	N06 [Психоаналептики]	25
26	N05 [Психолептики]	26
27	R02 [Препараты для лечения заболеваний горла]	28
28	C04 [Церебральные и периферические вазодилататоры]	27
29	A11 [Витамины]	29
30	M02 [Препараты для местного применения при суставной и мышечной боли]	31

ГРУППА ПРОТИВООПУХОЛЕВЫХ ПРЕПАРАТОВ (L01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Опдиво	Bristol-Myers Squibb
2	3	Китруда	Merck Sharp Dohme
3	4	Авегра Биокад	«Биокад»
4	5	Гертикад	«Биокад»
5	6	Имбрувика	Johnson & Johnson

Источник: IQVIA

По данным рейтинга двух классификаторов, лидирующую позицию в 2019 г. по объемам оптовых продаж по-прежнему занимает группа L01, а приросты ее продаж оказались максимальными как в стоимостном (+ 85% к 2018 г.), так и в натуральном (+38% к 2018 г.) выражении среди всех групп в топ-30. ЛП данной группы по-прежнему остаются самой финансируемой статьей программы ЛЛЮ. Популярность группы обусловлена высокими объемами закупок препаратов Опдиво и Китруда. К слову, Опдиво (ниволумаб) занял лидирующую позицию в рейтинге по итогам 2019 г. Это иммуноонкологический препарат,

зарегистрированный в России теперь уже для лечения шести видов злокачественных опухолей. Вторую строчку занимает противоопухолевое средство Китруда (компания Merck Sharp Dohme; прирост продаж в 2019 г. к 2018 г. + 422% в рублях), сместив на строчку ниже ЛП Авегра Биокад («Биокад»), относящийся к группе противораковых препаратов. Гертикад (+57%), разработанный для лечения опухолей молочной железы, и ЛП Имбрувика (+52%), применяемый для лечения взрослых пациентов с рецидивирующей или рефрактерной мантийноклеточной лимфомой, находятся на 4-й и 5-й позициях соответственно.

ГРУППА ПРОТИВОВИРУСНЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ СИСТЕМНОГО ПРИМЕНЕНИЯ (J05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	-	Кагоцел	«Ниармедик Плюс»
2	2	Калетра	AbbVie
3	3	Исентресс	Merck Sharp Dohme
4	4	Ингавирин	«Валента»
5	5	Тивикай	GlaxoSmithKline

Источник: IQVIA

Группа противовирусных препаратов в 2019 г. показала значительный прирост в денежном выражении (+15%), но продемонстрировала отрицательную динамику в натуральном выражении (-5%). Объем продаж этой группы составил порядка 59 млрд руб. или 92 млн упак. Рейтинг наиболее популярных препаратов этой группы несколько изменился по сравнению с 2018 г. Изменения касались в первую очередь позиции лидера – в 2019 г. им вновь стал препарат Кагоцел («Ниармедик Плюс»), несмотря на отрицательную динамику продаж. На 2-й позиции расположился комбинированный препарат, который содержит в своем составе лопинавир и ритонавир, от компании AbbVie – Калетра. Третью строчку рейтинга занимает противовирусный препарат Исентресс. За год объем потребления данного препарата, применяемого для лечения ВИЧ-инфекции, увеличился на 45% в стоимостном выра-

жении и 48% – в натуральном. А один из самых существенных приростов объема закупок продемонстрировал новичок рейтинга, замыкающий пятерку лидеров, – противовирусное средство Тивикай (GlaxoSmithKline). Препарат поднялся в рейтинге на пять строчек, показав значительный прирост как в стоимостном, так и в натуральном показателях (по 104% соответственно). В топ-15 противовирусных ЛП для системного применения, согласно объему продаж в рублях, вошел препарат Викайра Пак (AbbVie). Уровень потребления данного средства, применяемого для лечения гепатита С, увеличился по итогам 2019 г. (+7% в рублях и упаковках к 2018 г.). Еще одной новинкой от компании AbbVie в данной группе средств стал препарат Мавирет, одобренный к применению в России для лечения хронического вирусного гепатита С всех основных генотипов (ГТ 1-6) у взрослых пациентов.

ГЕПАТИТ С: КОРОТКИЙ КУРС ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОЙ ТЕРАПИИ – ВЕРНЫЙ ПУТЬ К ПОЛНОЙ ЭЛИМИНАЦИИ

Вирус гепатита С (ВГС) является одной из основных причин хронических заболеваний печени. При этом во всем мире насчитывается порядка 71 млн инфицированных им людей [1]. В последние годы произошел существенный прорыв в лечении больных с хронической формой этого заболевания, что в настоящее время позволяет говорить не только об излечении таких больных, но и о потенциально полной элиминации гепатита С. Именно для осуществления элиминации заболевания несколько лет назад ВОЗ поставила перед рядом стран-участников новую цель — избавить мир от вирусных гепатитов до 2030 г. [2].

В России насчитывается от 3 до 5 млн больных хроническим гепатитом С (ХГС) [3, 4]. Опасность заболевания заключается в практически бессимптомном течении на начальных этапах и тяжелых осложнениях на продвинутой стадии болезни. Так, ХГС может стать триггером к развитию онкологических и сердечно-сосудистых патологий, сахарного диабета, заболеваний почек. У больных ХГС нередко возникают нарушения нейрокognитивных функций. Наконец, при отсутствии своевременного лечения ХГС провоцирует цирроз, а в дальнейшем и рак печени [5, 6]. ХГС способствует сокращению продолжительности жизни больных, повышая риск летального исхода (в среднем в 1,9 раза, а при развитии на его фоне рака печени – в 20,6 раза) [7].

Успешная противовирусная терапия ХГС способствует снижению риска смерти как от печеночных, так и от внепеченочных причин. Эффективность лечения существенно повысилась с появлением в 2013–2014 гг. первых препаратов прямого противовирусного действия (ПППД), которые в то время назначались исключительно в дополнение к интерфероновой терапии. Однако настоящий прорыв в лечении ХВГС произошел с внедрением полностью безинтерфероновых схем [8].

Первым одобренным в России ЛП для полностью безинтерфероновой терапии стал режим Виейра Пак (паритапревир/ритонавир/омбитасвир и дасабувир), вышедший на рынок в 2015 г. и предназначенный для лечения пациентов с ХГС генотипа 1 [9]. На фоне его применения эффективность лечения стала достигать 95–100% при продолжительности терапии всего 12 недель, а с 2017 г. доказана эффективность препарата при длительности лечения 8 недель у пациентов с Гт 1b без опыта терапии и без продвинутого фиброза или цирроза печени с эффективностью 99% [7].

Отметим, что с момента выхода препарата Виейра Пак на российский рынок стоимость одного курса терапии этой комбинацией сократилась более чем в два раза – с 844 до 268 тыс. руб. (рис. 1),

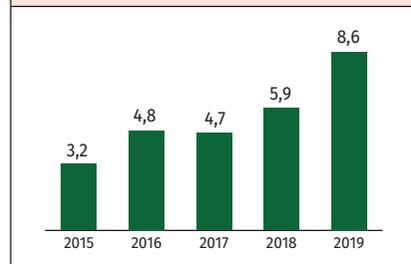
что позволило существенно увеличить доступность лечения. Количество курсов терапии комбинацией Виейра Пак с 2015 по 2019 г. возросло с 306 до 4,4 тыс. курсов.

Вплоть до 2018 г. одной из ключевых проблем пациентов, страдающих ХВГС, оставалась недостаточная доступность современного лечения. Эффективную терапию с помощью ПППД получали не более 0,4% больных ХВГС в России. Ситуация изменилась с 2018 г. с расширением перечня ЖНВЛП за счет препаратов паритапревир/ритонавир/омбитасвир и дасабувир, даклатасвир и нарлапревир, с 2019-го – софосбувир, а с 2020-го – глекапревир/пибрентасвир и гразопревир/элбасвир. В результате доступность современной безинтерфероновой терапии в России значительно возросла.

Однако в соответствии с поставленной ВОЗ задачей по элиминации вируса к 2030 г. необходимо проводить терапию как минимум 7% больных ежегодно. Для такого значительного увеличения количества излеченных пациентов важно вместе с оптимизацией стоимости терапии и увеличением объемов закупок противовирусных препаратов против гепатита С (рис. 2) сфокусироваться на массовом охвате терапией, что наряду с высокой эффективностью и безопасностью подразумевает упрощение и удешевление диагностического перечня, а также длительности самой терапии. 8-недельные пангенотипные режимы, доступные для лечения абсолютного большинства пациентов в России, в значительной степени способствуют цели по элиминации заболевания.

В апреле 2018 г. компания AbbVie зарегистрировала первый в России безинтерфероновый пангенотипный препарат для лечения ХГС Мавирет, представляющий собой комбинацию двух пангенотипных препаратов последнего поколения – глекапревира и пибрентасвира. Мавирет сегодня в течение 8 недель можно эффективно применять у ранее не получавших лечение пациентов любого генотипа с компенсированной функцией печени, а также неко-

РИСУНОК 2. Динамика объемов продаж противовирусных препаратов против гепатита С в стоимостном выражении, 2015–2019 гг., млрд. руб



Источник: IQVIA

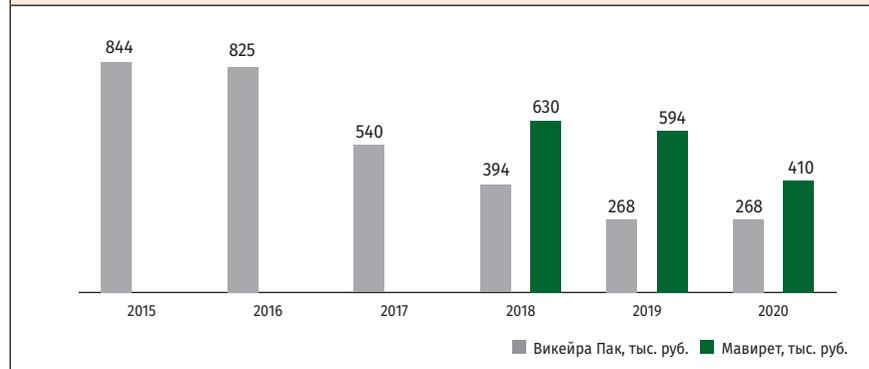
торых групп пациентов с опытом терапии¹. Таким образом, короткий курс терапии доступен более чем для 90% пациентов с ХВГС в России

Уже в 2019 г., по данным IQVIA, препарат Мавирет продемонстрировал максимальный прирост пролеченных пациентов (+973% к 2018 г.) среди других ЛП, применяющихся для терапии ХГС. В феврале 2019 г. препарат стал первым безинтерфероновым режимом, показанным детям с 12-летнего возраста [10]. С января 2020 года после вхождения в перечень ЖНВЛП стоимость препарата Мавирет сократилась более чем на 30% (рис. 1) [11].

Развитие доступности современных безинтерфероновых препаратов для терапии гепатита С, особенно с возможностью быстрого излечения за 8 недель, позволит России ускорить движение к обозначенным целям ВОЗ, а также к достижению поставленных президентом РФ задач по увеличению продолжительности жизни до 78 лет к 2024 г. и до 80 лет к 2030-му.

¹ Первичные пациенты всех генотипов с компенсированной функцией печени, а также пациенты с Гт 1, 2, 4–6 без цирроза печени с опытом терапии Пэг-ИФН + РБВ +/- СОФ или СОФ + РБВ.

РИСУНОК 1. Динамика стоимости курса терапии препаратами Мавирет и Виейра Пак, тыс. руб.



Источник: IQVIA

Источники:

1. Рекомендации EASL по лечению гепатита С. 2018.
2. ВОЗ. Всемирный день борьбы с гепатитом 2017 г. <https://www.who.int/campaigns/hepatitis-day/2017/event/ru/>.
3. WHO. Global hepatitis report. April 2017 ISBN: 978-92-4-156545-5.
4. ФБУН ЦНИИ эпидемиологии. Отчет о заболеваемости вирусными гепатитами в Российской Федерации. 2016.
5. Lee M.H. et al. Chronic Hepatitis C Virus Infection Increases Mortality From Hepatic and Extrahepatic Diseases: A Community-Based Long-Term Prospective Study. *J Infect Dis.* 2012;206(4):469–477.
6. Sacoub P. et al. Prognostic value of viral eradication for major adverse cardiovascular events in hepatitis C cirrhotic patients. *Am Heart J.* 2018;198:4–17.
7. Хронический вирусный гепатит С: распространенность заболевания и эффективные подходы к решению проблемы. Ремедиум. Специальный выпуск. 2017.
8. Широкова И., Прожерина Ю. Курс на элиминацию вируса гепатита С. Ремедиум. 2018;(5):42–45.
9. Инструкция по применению к препарату Виейра Пак. Обновление от 24.01.2020. <http://grls.rosminzdrav.ru>.
10. Инструкция по применению к препарату Мавирет. Обновление от 03.12.2019. <http://grls.rosminzdrav.ru>.
11. Государственный реестр предельных отпускных цен. www.grls.rosminzdrav.ru.

ГРУППА НАЗАЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ (R01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕрhMRA	ТН	Корпорация
1	1	СНУП	Stada
2	2	Тизин Классик	Johnson & Johnson
3	3	Назонекс	Merck Sharp Dohme
4	4	Отривин	GlaxoSmithKline
5	5	Риностоп	«Отисифарм»

Источник: IQVIA

Продажи по группе «R01» в 2019 г. составили 29 млрд руб. или 276 млн упак. В группе назальных препаратов наибольшие продажи в рублях по-прежнему приходятся на препарат СНУП (Stada), он стал самым быстрорастущим ЛП в рейтинге, продемонстрировав прирост продаж порядка 13% в рублях и 15% в упаковках. В целом группа «R01» демонстрирует рост в стоимостном выражении

(+5%) на фоне падения в натуральном (-3%). По сравнению с 2018 г. рейтинг остался неизменным. Наиболее динамично в 2019 г. росли продажи среди топ-5 таких брендов, как Отривин (GlaxoSmithKline) и Риностоп от компании «Отисифарм». Их приросты продаж в стоимостном выражении составили +9 и +5%, в натуральном - +6% и +2% соответственно.

ГРУППА ПРОТИВО-ВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ И ПРОТИВОРЕВМАТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ (M01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕрhMRA	ТН	Корпорация
1	1	Нимесил	Menarini
2	2	Найз	Dr. Reddy's Lab
3	-	Терафлекс	Bayer Health Care
4	-	Нурофен Экспресс	Reckitt Benckiser
5	3	Мовалис	Boehringer Ingelheim

Источник: IQVIA

По итогам 2019 г. объем продаж группы противовоспалительных и противоревматических препаратов составил 39,8 млрд руб. в ценах закупки или порядка 228,7 млн упак. При этом объем реализации препаратов данного сегмента вырос на 8% в стоимостном выражении и сократился на 1% в натуральном. Состав препаратов-участников в рейтинге практически не изменился. Лидером по итогам 2019 г. по-прежнему остался Нимесил (Menarini), продемонстрировавший в рейтинге

высокую положительную динамику продаж как в рублях (+16%), так и в упаковках (+24%). Новичком рейтинга стал Нурофен Экспресс (Reckitt Benckiser), прирост его стоимостного объема составил 32%, в упаковках - 17%. В группу противовоспалительных и противоревматических препаратов также входит Диафлекс Ромфарм, объем потребления которого по сравнению с 2018 г. увеличился на 32% в стоимостном выражении и на 22% - в натуральном.

НИМЕСИЛ – ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ НПВП

Заболевания опорно-двигательной системы (ревматические заболевания – РЗ) – одна из главных проблем современной цивилизации. С ними связаны сокращение продолжительности жизни, инвалидизация огромного числа людей и весьма существенные материальные затраты на лечение и реабилитацию, поэтому повышение эффективности лечения РЗ является не только медицинской, но и серьезной социальной задачей [1].

Основным проявлением РЗ является боль, связанная с воспалительным поражением суставов и периартикулярных структур. Поэтому среди терапевтических подходов, используемых при ведении ревматических пациентов, важное место занимает эффективное обезболивание, поскольку методы патогенетической (базисной) терапии, активное применение которых является основой современной концепции лечения РЗ, не всегда позволяют достичь полного, а главное, быстрого купирования симптомов болезни. В связи с этим приходится прибегать к препаратам, которые обладают симптоматическим действием, прежде всего, к анальгетикам [2].

Наиболее удачным средством для симптоматической терапии при РЗ следует считать нестероидные противовоспалительные препараты (НПВП). Основным достоинством, выделяющим НПВП среди других анальгетиков (таких как парацетамол и опиоиды), является сочетание обезболивающего и противовоспалительного эффектов.

Терапевтический эффект НПВП обусловлен прежде всего их воздействием на противовоспалительный фермент циклооксигеназу (ЦОГ). Существуют две изоформы ЦОГ – ЦОГ-1 и ЦОГ-2, участвующие в образовании простагландинов из арахидоновой кислоты [3]. ЦОГ-1 в основном опосредует синтез метаболитов, необходимых для поддержания нормальных физиологических процессов, тогда как ЦОГ-2 индуцируется в ответ на воспалительные стимулы и обеспечивает выработку медиаторов воспаления.

По механизму действия все НПВП можно разделить на неселективно подавляющие активность ЦОГ как первого (ЦОГ-1), так и второго (ЦОГ-2) типа и подавляющие преимущественно

активность ЦОГ-2. К неселективным НПВП относятся производные различных слабых кислот: пропионовой (ибупрофен, кетопрофен, флурбипрофен, тиапрофен, напроксен), фенилуксусной (диклофенак), индол/инденуксусной (индометацин, метиндол, сулиндак), оксикамовой (пироксикам). К преимущественно селективным – нимесулид, мелоксикам, к селективным – целекоксиб, эторикоксиб, рофекоксиб. И те, и другие эффективно подавляют боль и воспаление, но существенно различаются по характеру побочных эффектов. Назначение неселективных НПВП связано с высоким риском нежелательных явлений со стороны ЖКТ (например, факторы риска – наличие у пациентов язвенного колита, возраст старше 70 лет, одновременный прием антикоагулянтов и др.). Применение НПВП, избирательно подавляющих активность ЦОГ-2, снижает риск подобных нарушений. Поэтому назначение таких препаратов показано во всех случаях, когда пациент нуждается в проведении противовоспалительной и анальгетической терапии, но при этом имеет минимум один фактор риска развития НПВП-гастропатии [4].

По данным IQVIA, в 2019 г. одним из наиболее часто назначаемых НПВП стал нимесулид (рис. 1). В клинической практике нимесулид появился еще до того, как были обнаружены две изоформы ЦОГ и установлена их роль в развитии физиологических и патологических процессов. В ходе клинических испытаний и практического использования препарата обращала на себя внимание его высокая эффективность. При этом он сравнительно редко оказывал неблагоприятное воздействие на ЖКТ. Переносимость лечения оставалась хорошей даже при назначении нимесулида в соче-

РИСУНОК 1. Долевое соотношение наиболее популярных МНН в EphMRA-группе 4-го уровня M01A1 – «Нестероидные противовоспалительные и противоревматические препараты» в стоимостном показателе (цены конечного потребления), 2019 г.

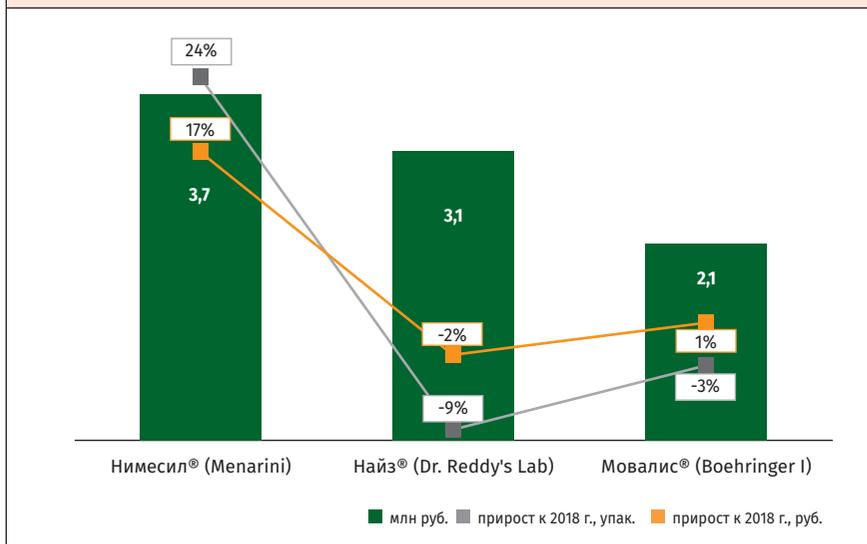


Источник: розничный аудит IQVIA

тании с глюкокортикоидами [5]. Позднее изучение препарата показало, что он воздействует в основном на ЦОГ-2 и гораздо меньше влияет на активность ЦОГ-1. Нимесулид широко применяется в клинической практике с начала 1980-х гг., и в настоящее время используется в 50 странах мира, включая Россию и страны Евросоюза. Несмотря на то что при ряде заболеваний НПВП являются в первую очередь симптоматическими средствами, у ряда НПВП (например, нимесулида и целекоксиба) имеется способность замедлять неоангиогенез и тормозить рост опухолей [6].

Одним из наиболее ярких представителей с частично селективным воздействием на ЦОГ-2 на основе нимесулида является бренд Нимесил® от компании Menarini. За 20 лет применения (в продаже с конца 1999 г.) препарат достаточно хорошо изучен и нашел широкое применение в российской клинической практике. Согласно данным IQVIA, по итогам 2019 г. Нимесил® лидирует в топ-3 среди своих анало-

РИСУНОК 2. Топ-3 НПВП по объемам продаж по итогам 2019 г. в ЭрhMRA-группе 2-го уровня M01 – «Противовоспалительные и противоревматические препараты» в стоимостном показателе и их прирост продаж в руб. (цены конечного потребления) и в упак. (к 2018 г.)

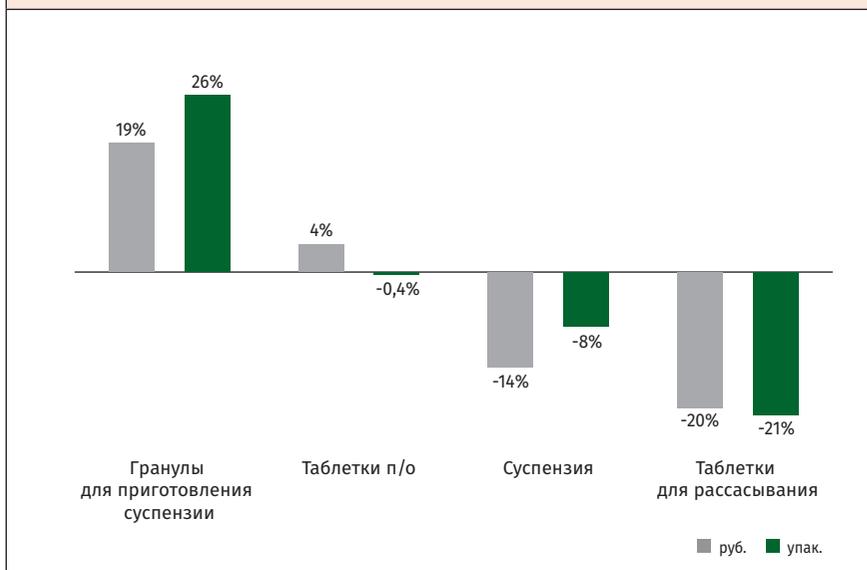


Источник: розничный аудит IQVIA

гов в группе противовоспалительных и противоревматических препаратов (рис. 2). Объем его розничной реализации составил порядка 3,7 млрд руб., что эквивалентно 5,7 млн упак. Бренд стал самым назначаемым препаратом и единственным ЛП, который за рассмотренный период продемонстрировал положительную динамику продаж как в стоимостном (прирост продаж

+17% к 2018 г.), так и в натуральном (+24% к 2018 г.) выражении. Нимесил®, являясь НПВП, относится к классу сульфонамидов. Данный препарат оказывает обезболивающий, противовоспалительный и жаропонижающий эффект. Препарат применяют при лечении не только острой боли (боль в спине, пояснице; болевой синдром при патологии костно-мышечной

РИСУНОК 3. Прирост продаж препаратов МНН нимесулид по формам выпуска в стоимостном и натуральном показателях, 2019 г. к 2018 г., %



Источник: розничный аудит IQVIA

системы, включая травмы, растяжения связок и вывихи суставов; тендиниты, бурситы), но и зубной боли, а также при симптоматическом лечении остеоартроза с болевым синдромом и альгодисменорее.

Главным преимуществом препарата Нимесил® является то, что его пероральный прием не приводит к повреждению ЖКТ, в отличие от большинства других ЛП, обладающих схожим анестетическим действием. Препарат выпускается в наиболее удобной и безопасной пероральной форме – гранулы для приготовления суспензии для приема внутрь. По данным IQVIA, по итогам 2019 г. именно данная форма выпуска показала наибольший прирост среди других форм, в том числе благодаря высоким продажам ЛП Нимесил® (рис. 3).

В России имеется большой и в целом позитивный опыт длительного использования ЛП Нимесил® в различных отраслях медицины. Таким образом, сочетание быстрого анальгетического, хорошего противовоспалительного эффекта, его относительной безопасности (по сравнению с традиционными НПВП) и оптимальной цены делает Нимесил® одним из наиболее востребованных представителей группы НПВП.

Источники:

- Алексеев В.В. Ступенчатая терапия НПВП острого болевого синдрома в пояснично-крестцовой области. *Эффективная фармакотерапия в неврологии и психиатрии*. 2010;(4): 22–28.
- Насонов Е.Л., Насонова В.А. Фармакотерапия боли: взгляд ревматолога. *Consilium Medicum*. 2000;2(12):7–14.
- Насонов Е.Л. Нестероидные противовоспалительные препараты (перспективы применения в медицине). 2000. 143 с.
- Насонов Е.Л., Лазебник Л.Б., Беленков Ю.Н. и др. Применение нестероидных противовоспалительных препаратов. Клинические рекомендации. М.: Алмаз; 2006.
- Kataoka H., Horie Y., Koyama R. et al. Interaction Between NSAIDs and Steroid in Rat Stomach. *Dig Dis Sci*. 2000;45:1366–1375.
- Masferrer J.L., Leahy K.M., Koki A.T., Zweifel B.S., Settle S.L., Woerner B.M. et al. Antiangiogenic and antitumor activities of cyclooxygenase-2 inhibitors. *Cancer Res*. 2000;60(5):1306–1311.
- Инструкция к препарату Нимесил®.

ГРУППА ИММУНОДЕПРЕССАНТОВ (L04)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕPHMRA	ТН	Корпорация
1	-	Ревлимид	Celgene
2	1	Элизария	«Генериум»
3	2	Солирис	Alexion Pharma SW
4	3	Хумира	AbbVie
5	-	Тизабри	Johnson & Johnson

Источник: IQVIA

Группа иммунодепрессантов продемонстрировала положительную динамику продаж не только в стоимостном, но и в натуральном выражении. Реализация этих ЛП выросла на 20% в рублях до 45 млрд руб. и 16% в упаковках (до 1,8 млн упак.). Динамика продаж ЛП в рейтинге топ-5 так или иначе повторяет тренд увеличения потребления как в стоимостном, так и в натуральном выражении. В рейтинге сменился лидер. Сокращение

объемов продаж в рублях (-50%) ЛП Солирис – лидера прошлого года позволило подняться на 1-е место препарату Ревлимид, продемонстрировавшему положительную динамику продаж как в рублях, так и в упаковках (5% и 1% соответственно). Максимальный прирост в рейтинге топ-5 от года к году показывает препарат Тизабри от компании Johnson & Johnson, объем закупок которого увеличился на 40% в рублях и в упаковках.

ГРУППА АНТИБАКТЕРИАЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ СИСТЕМОГО ПРИМЕНЕНИЯ (J01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Амоксиклав	Sandoz
2	2	Флемоксин Солютаб	Astellas Pharma
3	3	Супракс	Astellas Pharma
4	4	Сумамед	Teva
5	-	Монурал	Zambon

Источник: IQVIA

Продажи антибактериальных препаратов для системного применения увеличились в стоимостном выражении (+7%), однако сократились в натуральном (-3%). Объем рынка по итогам 2019 г. составил 296 млн упак. или 44 млрд руб. в ценах закупки. Состав участников рейтинга топ-5 по сравнению с 2018 г. не изменился. Амоксиклав, как и тремя годами ранее, сохранил позицию лидера. Увеличение потребления в денежном выражении было зафиксировано

для брендов Флемоксин Солютаб, Монурал и Супракс, а продажи ЛП Сумамед за год несколько сократились как в рублях, так и в упаковках. Также в данную группу вошел антибиотик широкого спектра действия, производное фосфоновой кислоты – Экофомурал® (фосфомицин) от компании «Авва Рус». Препарат продемонстрировал положительную динамику продаж как в рублях, так и в упаковках (+27% и +1% соответственно).

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ, СВЯЗАННЫХ С НАРУШЕНИЕМ КИСЛОТНОСТИ (A02)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Омез	Dr. Reddy's Lab
2	2	Де-Нол	Astellas Pharma
3	3	Фосфалюгель	Astellas Pharma
4	5	Нольпаза	KRKA
5	6	Парият	Johnson & Johnson

Источник: IQVIA

В целом группа препаратов для лечения заболеваний, связанных с нарушением кислотности, демонстрирует положительную динамику как в стоимостном (+8%), так и в натуральном выражении (+2%). По итогам 2019 г. было продано 121 млн упак. на сумму 20 млрд руб. в ценах закупки. Состав участников и их позиции в рейтинге не изменились. Наиболее динамичный рост продемонстрировал препарат Нольпаза – объемы его реализации

увеличились как в стоимостном, так и в натуральном показателях (+22% и +4% соответственно). В 2019 г. в данную группу вошел также препарат Ребагит от компании PRO.MED.CS Praha, применяемый при язвенной болезни желудка, хроническом гастрите с повышенной кислотообразующей функцией желудка в фазе обострения, эрозивном гастрите и др. Кроме того, он может назначаться в составе комбинированной терапии.

РЕБАГИТ® – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ГАСТРОЭНТЕРОПРОТЕКТОР

Заболевания пищеварительной системы по распространенности занимают одно из ведущих мест среди всех патологий, встречающихся у человека. По итогам 2018 г. болезни органов пищеварения были зарегистрированы у 16,9 млн российских пациентов, в т.ч. язва желудка и двенадцатиперстной кишки – у 1,2 млн больных [1]. За прошедшие десятилетия произошли существенные изменения в подходах к лечению многих болезней ЖКТ, что связано, прежде всего, с новым пониманием патогенеза развития большинства заболеваний ЖКТ.

Лечение патологий ЖКТ – эрозивных и воспалительных процессов, язв предполагает применение целого ряда средств: антибактериальных и антисекреторных препаратов, гастропротекторов, аналогов и регуляторов синтеза простагландинов и др. В большом количестве исследований показано, что в основе большинства заболеваний ЖКТ лежит такой процесс, как повышенная проницаемость слизистой оболочки ЖКТ [2].

Одним из препаратов, наиболее эффективных в восстановлении слизистой оболочки ЖКТ, является *ребамипид*. Его действие доказано при дефектах слизистой оболочки различного генеза – эрозивных гастритах, язвенной болезни, патологии, вызванной приемом НПВП¹. Препарат включают в схему лечения пациентов с функциональной диспепсией, синдромом раздраженного кишечника (СРК) [3] и гастроэзофагеальной рефлюксной болезнью (ГЭРБ)². Сегодня на российском рынке представлен препарат Ребагит® (ребамипид), который быстро завоевал популярность среди специалистов. По итогам 2019 г. он оказался самым быстрорастущим средством среди топ-8 лидеров рынка в группе противоязвенных ЛП³



Источник: IQVIA

в стоимостном выражении (+113,3% в 2019 г. к 2018 г.). При этом он продемонстрировал рост продаж не только в рублях, но и в упаковках, что свидетельствует о все более увеличивающейся востребованности данного ЛП на рынке. Так, в 2019 г. в России было реализовано почти 635 тыс. упак. препарата на сумму порядка 465 млн руб. в ценах закупки, что практически в 2 раза выше показателей 2018 г. (рис.).

Механизм действия ЛП Ребагит® (ребамипид) связан с регуляцией синтеза простагландинов, снижением свободнорадикального окисления тканей, подавлением активности нейтрофилов. Стимуляция ребамипидом таких факторов, как TGFβ, EGF, HFG, FGF, IGF1, IL-2, способствует улучшению пролиферации эпителия. Восстановление ультраструктуры нарушений может лежать в основе улучшения дисахаридазной активности эпителия тонкой кишки [4].

Ребамипид отличается значимым клиническим преимуществом и лучшими показателями безопасности и переносимости, т.к. побочные эффекты на фоне его приема практически отсутствуют или сравнимы с плацебо. Все это дает основание считать ребамипид препаратом выбора

для восстановления слизистой оболочки на всем протяжении ЖКТ [5].

Востребованность бренда Ребагит® на рынке обусловлена его высоким качеством и большим спектром действий, направленных на оздоровление ЖКТ. Ребагит® выпускается в виде таблеток среднего размера, которые удобно принимать в любом месте, заливая небольшим количеством воды. Препарат отличается хорошей переносимостью. Приемлемая цена обеспечивает его доступность широкому кругу населения.



Источники:

1. Федеральная служба государственной статистики. здравоохранение в России, 2019.
2. <https://medbrat.online/zheludok/vosstanovlenie-slizistoyobolochki.html>.
3. Возможности мукопротективной терапии в лечении пациентов с заболеваниями ЖКТ. XIII Национальный конгресс терапевтов. *Эффективная фармакология. Гастроэнтерология*. 2019;1:94–96.
4. Парфенов А.И. и др. Энтеропатия с нарушением мембранного пищеварения. *Эффективная фармакология*. 2018;(16).
5. Вялов С.С. Восстановление слизистой желудочно-кишечного тракта или снижение кислотности желудка. Приоритеты в лечении. *Эффективная фармакология*. 2016;(1). <https://umcdp.ru/articles/vosstanovlenie-slizistoy-zheludochno-kishechnogo-trakta-ili-snizhenie-kislotnosti-zheludka-prioritety.html>.

¹ Инструкция по применению препарата Ребагит®.

² Сайт препарата Ребагит®.

³ Учитывались объемы продаж препаратов EPHMRA-группы «A02B».

ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ РЕЦИДИВИРУЮЩИХ ИНФЕКЦИЙ МОЧЕВЫВОДЯЩИХ ПУТЕЙ

Под инфекциями мочевыводящих путей (ИМП) подразумевают инфекционно-воспалительные процессы с вовлечением почек, мочеточников, мочевого пузыря и уретры. При этом различают инфекции нижних и верхних мочевыводящих путей. Отдельную медицинскую проблему составляют рецидивирующие ИМП (РИМП). РИМП чаще наблюдаются у женщин, и их частота может достигать 40–50%. Большинство женщин за свою жизнь переносят хотя бы один эпизод ИМП, примерно у 25% отмечаются РИМП в течение 6 мес., менее чем у 40% – в течение 1 года.

РИМП, как правило, возникают в том случае, когда один и тот же возбудитель вызывает более одного эпизода ИМП в течение 6 мес. или более двух эпизодов ИМП в течение 1 года. К стандартным факторам риска РИМП относятся наличие ИМП в анамнезе, частота половых актов, смена полового партнера, аномалии развития мочевыводящих путей, менопауза и прием оральных контрацептивов. Кроме того, дефицит эстрогенов у женщин в постменопаузальном периоде влияет не только на состояние генитального тракта, но и на слизистую оболочку уретры и мочевого пузыря, что также повышает риск развития РИМП. Другими вероятными факторами являются ожирение и гистерэктомия в анамнезе. Наряду с лечением особое значение имеют вопросы профилактики РИМП.

Согласно современным представлениям, для терапии РИМП назначаются антибактериальные средства, урологические вакцины, гормональные препараты, фитопрепараты, D-манноза, пробиотики. Для длительной профилактики РИМП, учитывая все факторы, включая эффективность и безопасность, наиболее рационально применять препараты D-маннозы, фосфомицина и, в качестве запасного варианта, нитрофурантоина. Эти же средства оказываются эффективны и при лечении различных ИМП [1].

ЭКОФОМУРАЛ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОСФОМИЦИНОВ

Одной из важнейших групп препаратов, доказавших свою эффективность в лечении ИМП, являются фосфомицины. Установлено, что в случае лечения

ИМП без назначения антибактериальных препаратов у женщин повышается риск развития РИМП и инфекций верхних мочевыводящих путей. В связи с этим, во избежание неблагоприятных последствий ИМП, в качестве одного из средств оптимального лечения рекомендуется применять фосфомицин в дозе 3 г ежемесячно на протяжении 6 мес. Есть указания на возможность использования фосфомицина в дозе 3 г каждые 10 дней. В исследованиях показана сопоставимая эффективность длительной профилактики с еженедельным приемом фосфомицина и фторхинолонов. В рандомизированном плацебо-контролируемом исследовании с участием 317 пациенток антибактериальная профилактика фосфомицином в дозе 3 г каждые 10 дней показала отлич-

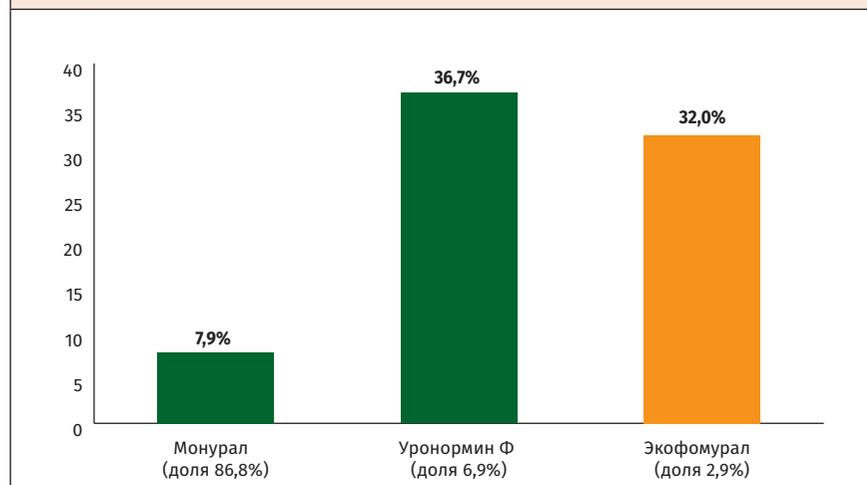
ный результат в предотвращении рецидивов ИМП [1].

Согласно данным компании IQVIA, объем рынка фосфомицинов, применяющихся в урологии, по итогам 2019 г. составил 1,2 млрд руб. в ценах закупки или 2,5 млн упак. По сравнению с 2018 г. данный сегмент вырос на 10% в руб. и на 3% в упак., что свидетельствует о росте спроса на препараты этого состава.

Одним из ключевых драйверов роста сегмента фосфомицинов в стоимостном выражении стал препарат Экофомурал. Он представляет собой уникальную, не имеющую аналогов на российском рынке комбинацию фосфомицина и лактулозы¹. Включение в состав лактулозы обеспечивает такой важный эффект, как препятствие подавлению нормальной микрофлоры, что крайне важно на фоне назначения антибиотиков. Экофомурал не только вошел в топ-3 лидеров рассматриваемого сегмента, но и продемонстрировал один из самых высоких приростов продаж – 32% в руб. в 2019 г. к 2018 г. (рис. 1). Всего в 2019 г. было продано 119 тыс. упаковок препа-

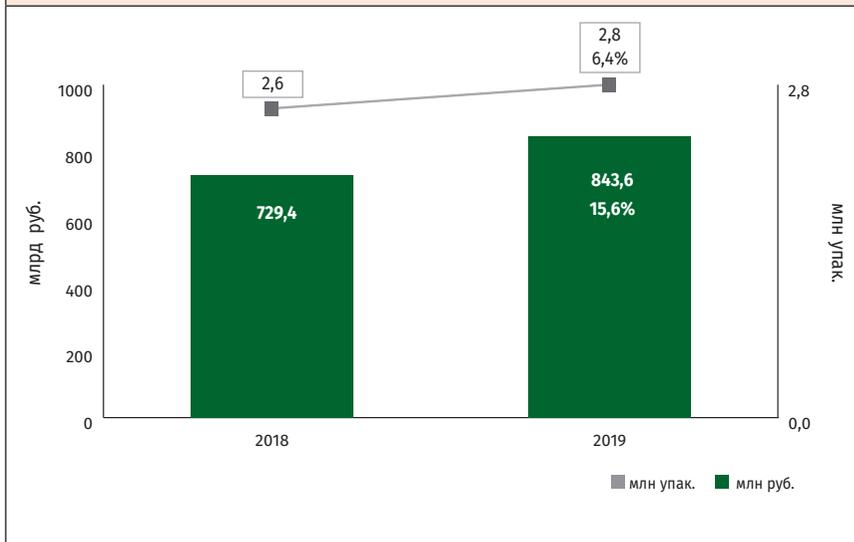
¹ Инструкция по применению препарата Экофомурал.

РИСУНОК 1. Топ-3 урологических препаратов фосфомицина, доли (% руб.) и приросты их продаж (2019 г. к 2018 г., % руб.)



Источник: розничный аудит IQVIA

РИСУНОК 2. Динамика рынка ОТС-средств (ЛС и БАД), влияющих на мочевыделительную систему



Источник: розничный аудит IQVIA (ОТС-группа «12С1»)

рата Экофомурал на сумму порядка 36,6 млн руб. Препарат представлен на рынке в виде гранул для приготовления раствора для приема внутрь в дозировке по 3 г.

ЭКОЦИСТИН НА ОСНОВЕ D-МАННОЗЫ: НОВАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Другим соединением, доказавшим свою эффективность в лечении ИМП и профилактике РИМП, является D-манноза. Благодаря своим свойствам она используется в качестве альтернативы антибиотикам при инфекционных заболеваниях мочевых путей [2] и рекомендована Европейской ассоциацией урологов для профилактики рецидивов цистита [3]. Согласно данным розничного аудита IQVIA по итогам 2019 г. объем рынка безрецептурных средств, влияющих на мочевыделительную систему, составил 2,8 млн упак. или 844 млн руб. в ценах конечного потребления. За последние два года данный сегмент рынка продемонстрировал устойчивый рост объемов продаж как в стоимостном, так и в натуральном выражении (рис. 2).

Одной из новинок 2019 г. является БАД на основе D-маннозы – Экоцистин. Он был зарегистрирован в России летом 2018 г. и стал доступен потребителям в 2019 г. Основными действующими компонентами этого средства являются D-манноза (1500 мг) и инулин (1492,5 мг) [4]. Особенностью D-маннозы является

ее способность всасываться из желудочно-кишечного тракта в кровь и достигать в результате этого органов мочеполовой системы. Она также обладает избирательной активностью в отношении патогенных штаммов *E. coli*, являющихся основной причиной инфекционных воспалительных процессов в мочеполовой системе. Имеются данные, что D-манноза препятствует прикреплению бактерий *E. coli* к эпителию и тем самым способствует их вымыванию с мочой. В свою очередь, инулин обладает пребиотическими свойствами и способствует росту собственной полезной микрофлоры кишечника, устраняя симптомы дисбактериоза [5].

За 2019 г. было продано 17,8 тыс. упак. БАД Экоцистин на сумму более 12,5 млн руб. в ценах закупки. Отметим, что Экоцистин – единственный источник D-маннозы на российском рынке в терапевтической дозировке. При этом Экоцистин – препарат, содержащий максимальную дозировку D-маннозы² среди всех средств на российском фармрынке.

Подводя итог, отметим, что применение БАД на основе D-маннозы (Экоцистин) представляется оптимальным для первой линии профилактики РИМП у большинства женщин с учетом минимальной частоты нежелательных явлений и наиболее физиологического механизма действия этого вещества. Однократный прием фосфомицина (Экофомурал) больше подходит для посткоитальной профилактики у женщин с посткоитальным циститом, у которых по какой-либо причине не планируется оперативное начало лечения. В то же время для достижения лучших результатов терапии и проведения комплексной профилактики РИМП, в частности рецидивирующих циститов, представляется целесообразным назначение комбинации фосфомицина (Экофомурал) и D-маннозы (Экоцистин) [1].



Источники:

1. Гамидов С.И., Шатылко Т.В., Гасанов Н.Г. Подходы к профилактике рецидивов инфекций мочевыводящих путей у небеременных женщин. *РМЖ*. 2019;(4):72–75.
2. Ребров Б.А. Современные подходы к ведению рецидивирующих инфекций мочевыводящих путей у женщин. *Альманах клинической медицины*. 2017;45(8):665–673.
3. Зайцев А.В. с соавт. Инфекции мочевыводящих путей. Методические рекомендации № 57. М., 2017.
4. ИАС «Клифар-Госреестр». БАД Экоцистин.
5. Листок-вкладыш к БАД Экоцистин.

ГРУППА ВАКЦИН (J07)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕпМРА	ТН	Корпорация
1	1	Совигрипп	«Микроген»
2	2	Превенар 13	Pfizer
3	3	Пентаксим	Sanofi
4	4	Флю-М	ФГУП СПбНИИВС ФМБА России
5	6	Менактра	Sanofi

Источник: IQVIA

Продажи вакцин выросли на 38% в денежном выражении и на 10% в натуральном, составив в 2019 г. 30,4 млрд руб. или 39 млн упак. Рейтинг практически не претерпел изменений, лидером в сегменте остается противогриппозная вакцина Совигрипп. Пневмококковая полисахаридная вакцина Превенар 13, Пентаксим и отечественная гриппозная вакцина Флю-М сохранили свои позиции.

Новичком в рейтинге стала современная четырехвалентная конъюгированная вакцина Менактра для профилактики менингококковой инфекции у детей с 9 месяцев, подростков и взрослых (до 55 лет) от четырех распространенных серогрупп менингококка – А, С, У и W-135, замыкающая топ-5. Объем реализации вакцины составил 1,3 млрд руб., что эквивалентно 333 тыс. упак.

ГРУППА ГЕМОСТАТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ (B02)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕпМРА	ТН	Корпорация
1	1	Адвейт	Takeda
2	2	Фейба	Takeda
3	3	Коагил-VII	«Генериум»
4	4	Энплейт	Amgen
5	5	Октофактор	«Генериум»

Источник: IQVIA

Емкость рынка гемостатических препаратов по итогам 2019 г. составила около 27 млрд руб. или 12 млн упак. Было отмечено увеличение спроса и в стоимостном, и в натуральном выражении относительно показателей прошлого года (+10% и +6% соответственно). Состав рейтинга не претерпел изменений, а вот позиции некоторых брендов в

топ-5 существенно поменялись. Лидер остался прежним – препарат Адвейт, в то время как сокращение объемов продаж Октофактор в рублях и в упаковках (-15% и -16% соответственно) привело к смещению препарата на 5-е место. Благодаря этому улучшили свои позиции в топ-5 по сравнению с 2018 г. препараты Фейба, Коагил-VII и Энплейт.

ГРУППА АНТИТРОМБОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ (B01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Ксарелто	Bayer HealthCare
2	2	Прадакса	Boehringer Ingelheim
3	3	Кардиомагнил	Takeda
4	4	Эликвикс	Pfizer
5	5	Брилинта	AstraZeneca

Источник: IQVIA

Объем продаж данной группы в 2019 г. в рублях вырос на 16% к 2018 г. и составил 42,3 млрд руб., а также увеличился на 4% в натуральном выражении до 70,9 млн упак. Благодаря высокому приросту продаж как в натуральном (+35%), так и в стоимостном выражении (+38%) препарат Ксарелто уверенно закрепился на 1-м месте. Прадакса и Эликвикс также показали хорошую динамику объемов

реализации по сравнению с 2018 г. и в рублях, и в упаковках, сохранив свои позиции в топ-5, а ЛП Брилинта от компании AstraZeneca, продемонстрировав уверенный рост продаж, впервые вошел в рейтинг лидеров анти-тромботических средств. Антиагрегант показал хорошую динамику объемов реализации по сравнению с 2018 г. и в рублях, и в упаковках (+28% и +40% соответственно).

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РЕНИН- АНГИОТЕНЗИНОВУЮ СИСТЕМУ (C09)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Престариум А	Servier
2	2	Лориста	KRKA
3	3	Лозап	Sanofi
4	4	Лозап Плюс	Sanofi
5	5	Вальсакор	KRKA

Источник: IQVIA

Группа препаратов, влияющих на ренин-ангиотензиновую систему, как и в прошлом году, продолжает расти. Продажи этих средств составили 205 млн упак. (+5% к 2018 г.) на сумму 42,7 млрд руб. (+20%). Лидерство данного сегмента удерживает бренд Престариум А, сохраняется стабильный уро-

вень продаж для таких брендов, как Лориста, Лозап и Лозап Плюс. ЛП Вальсакор (KRKA) показал весьма внушительную положительную динамику продаж как в натуральном (+57%), так и в денежном (+93%) выражении, что позволило войти в рейтинг, заняв 5-е место.

Екатерина Куминова, Юлия Прожерина, к.б.н., «Ремедиум»

ДОКАЗАННОЕ ПРЕВОСХОДСТВО: ЭЛИКВИС® – ПЕРВЫЙ СРЕДИ РАВНЫХ

Заболевания сердечно-сосудистой системы, связанные с тромбозами, являются ведущей причиной смертности и инвалидности населения всего мира и встречаются у 10–20% жителей Земли [1]. Вот почему эффективная, доступная и безопасная терапия тромбозов различной этиологии сегодня особенно востребована.

Повышенная свертываемость крови, повреждение венозной стенки, замедление кровотока способствуют образованию тромба, который в результате отрыва и перемещения по кровяному руслу может оказаться в сосудах легких, приводя к тромбоэмболии легочной артерии (ТЭЛА) – грозному и часто смертельному осложнению.

Проблема актуальна не только для людей, имеющих предрасположенность к повышенному тромбообразованию, но и для здоровых, ведущих малоподвижный образ жизни, проводящих много времени сидя – в офисе или транспорте. Так, исследование ВОЗ, проведенное в 2007 г., позволило установить, что после поездки в сидячем положении продолжительностью более четырех часов риск развития венозной тромбоэмболии (ВТЭ) почти удваивается [2].

По оценкам специалистов, более чем в половине случаев тромбоз глубоких вен (ТГВ) развивается незаметно, иногда больные даже не успевают узнать о своем диагнозе, внезапно погибая из-за смертельной ТЭЛА [1, 3, 4].

Другая ситуация, связанная с тромбозом, – это кардиоэмболический инсульт у пациентов с фибрилляцией предсердий (ФП). У таких пациентов в левом предсердии из-за застоя крови и активации факторов свертывания могут образовываться тромбы, которые в неблагоприятном случае мигрируют в ветви аорты, вызывая инсульт и системные эмболии (СЭ). ФП является распространенным заболеванием, особенно у пожилых пациентов, поэтому правильная профилактика инсульта способствует сокращению заболеваемости и смертности от инсульта и СЭ [5].

Для лечения и профилактики тромбозов ранее широко применялись препараты группы антагонистов витамина К (АВК) – в частности, варфарин и низкомолекулярные гепарины (НМГ). Недостаток варфарина состоит в сложности подбора дозы и необходимости постоянного контроля коагуляции [5, 6], НМГ же вводятся при помощи подкожных инъекций, что тоже затрудняет их широкое применение.

Новая эра антитромботической терапии началась с внедрением в клиническую практику прямых оральных антикоагулянтов (ПОАК) – аликсабана (Эликвис®), дабигатрана этексилата (Прадакса®) и ривароксабана (Ксарелто®).

Аликсабан – один из последних препаратов этой группы, представленный единственным брендом – Эликвис® (Pfizer). Механизм его действия обусловлен способностью блокировать фактор

Xa свертывания крови, который имеет решающее значение в образовании тромбов [7].

Эликвис® зарегистрирован для профилактики венозной тромбоэмболии у пациентов после планового эндопротезирования тазобедренного или коленного сустава, инсульта и системной тромбоэмболии у взрослых пациентов с неклапанной ФП и сопутствующими факторами риска, а также в лечении и профилактике ТГВ, ТЭЛА, рецидивов ТГВ и ТЭЛА [7].

Продажи препарата Эликвис® растут высокими темпами. По прогнозам аналитиков European Pharmaceutical Review, Эликвис® к 2025 г. станет в мире вторым фармпрепаратом по объему выручки, которая составит порядка 18,7 млрд долл. [8]. К слову, мировые продажи Эликвис® еще в 2018 г. приблизились к отметке 10 млрд долл.¹

Начиная со II квартала 2019 г., Эликвис® является препаратом №1 среди других новых пероральных антикоагулянтов (НОАК) по количеству дней назначенного лечения, по данным аналитической платформы IQVIA MIDAS².

¹ По данным PharmaCompass. TOP Pharma Drugs by sales in 2018. www.pharmacompass.com.

² По данным PharmaCompass. TOP Pharma Drugs by sales in 2018. www.pharmacompass.com.

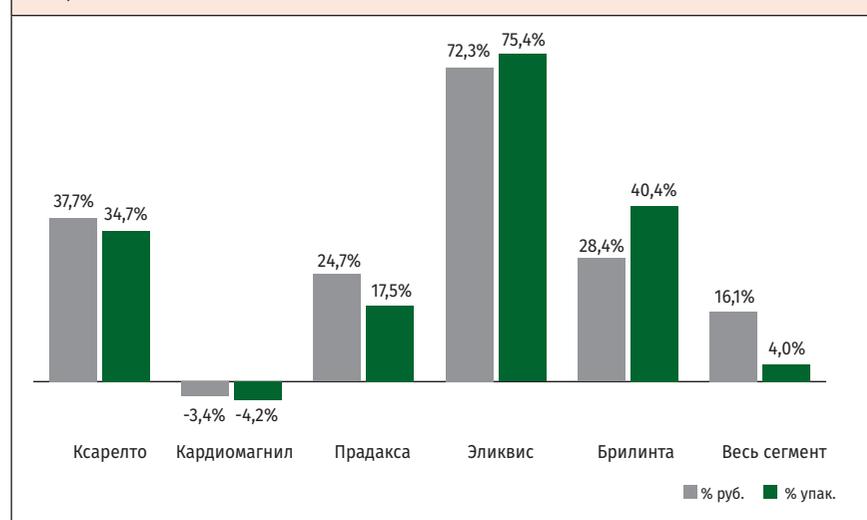
Стремительно набирает популярность этот препарат и на российском рынке. Среди топ-5 наиболее востребованных антитромботических средств³ по итогам 2019 г. Эликвис® продемонстрировал самый высокий прирост продаж – 72% в стоимостном выражении и 75% в натуральном выражении по сравнению с данными 2018 г. При этом его рост опередил показатели по сегменту рынка в целом, что свидетельствует о выраженном увеличении спроса на этот лекарственный препарат (рис. 1). В абсолютных показателях по итогам 2019 г. в России было реализовано 2,3 млн упаковок препарата Эликвис® на сумму 4,0 млрд руб. Наибольший объем продаж пришелся на розничный сектор рынка (порядка 90% в руб. и упак.).

В то же время Эликвис® востребован и в бюджетном секторе рынка. В конце октября 2019 г. постановлением Правительства Москвы №1372-ПП от 22.10.2019 г. были установлены гарантии дополнительного лекарственного обеспечения пациентов с сердечно-сосудистыми заболеваниями, проживающих в столице. Со дня вступления в силу документа граждане, страдающие ФП, обеспечиваются лекарственными средствами для проведения антикоагулянтной терапии, а с января 2020 г. – для дезагрегантной терапии. В число лекарственных препаратов, подлежащих льготному отпуску, вошел и аликсабан.

Кроме того, по нескольким МНН для антикоагулянтной и дезагрегантной терапии было объявлено 15 тендеров на сумму свыше 151 млн руб.,

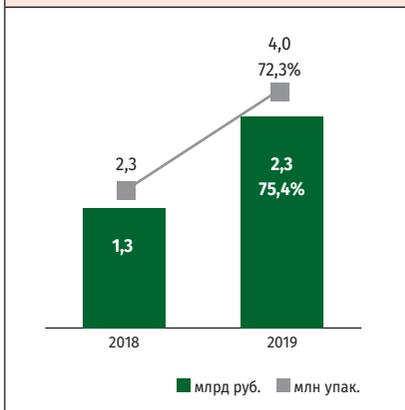
³ Учитывались объемы продаж препаратов АТС-группы В01.

РИСУНОК 1. Топ-5 препаратов сегмента рынка антитромботических средств и прирост их продаж в 2019 г. к 2018 г.



Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Динамика продаж препарата Эликвис® по итогам 2019 г.



Источник: IQVIA

заказчиками которых являются учреждения ДЗМ. Фактические поставки антикоагулянтов в льготном сегменте Москвы заметно выросли еще с начала 2019 г. С января по сентябрь 2019 г. аписабан продемонстрировал самый большой прирост поставок по отношению к аналогичному периоду предыдущего года – 77,9% [9].

Столь высокий интерес к препарату со стороны пациентов и врачебного сообщества обусловлен свойствами препарата и его надежной доказательной базой. Эффективность и безопасность аписабана подтверждены в крупных междунациональных рандомизированных клинических исследованиях (ADVANCE-1,2,3, AMPLIFY, AMPLIFY-EXT, ARISTOTLE, AVERROES, AUGUSTUS), в которых приняли участие десятки тысяч пациентов. Препарат зарекомендовал себя и в повседневной клинической практике. У пациентов с ФП аписабан показал более высокую эффективность в плане снижения риска инсульта и системной эмболии,

а также меньший риск большого кровотечения по сравнению с варфарином [5, 6].

Более низкий уровень частоты больших кровотечений, инсультов и системной эмболии при применении аписабана в сравнении с антагонистами витамина К, а также препаратами дабигатрана или ривароксана подтвердило в 2019 г. когортное исследование NAXOS (Evaluation of Apixaban in stroke and Systemic embolism prevention). Это крупнейший в европейской клинической практике анализ данных по изучению эффективности и безопасности применения пероральных антикоагулянтов у пациентов с неклапанной ФП в реальной практике. Пациентов, включенных в анализ, было 321 501 [10].

Ранее, в 2011 г. завершилось исследование ARISTOTLE, также продемонстрировавшее превосходство аписабана над варфарином в снижении риска инсульта и системной эмболии, большого кровотечения и общей смертности. В своей статье «Дюжина Дрэзена: статьи, изменившие клиническую практику с 2000 года», опубликованной год назад в New England Journal of Medicine, главный редактор издания доктор Джеффри Дрэзен назвал исследование ARISTOTLE «одним из 12,

оказавших наиболее значимое влияние на клиническую практику и жизнеспасавших исследований за последние 19 лет» [11].

Результаты фармакоэкономического анализа показывают, что применение аписабана, например у пациентов с ФП, обеспечивает увеличение средней продолжительности жизни, сокращает затраты на лечение осложнений и значительно снижает затраты на мониторинг состояния и визиты к врачу по сравнению с варфарином [11]. Это указывает на перспективу дальнейшего роста его востребованности в клинической практике в России и во всем мире.

На сегодняшний день с уверенностью можно сказать, что благодаря высокой эффективности и безопасности применения Эликвис® признан новым оральным антикоагулянтом №1 в мире. Объемы его продаж стремительно растут, препарат получает все большее признание со стороны научного сообщества.

Статья опубликована при поддержке компании Pfizer. В статье может быть выражена позиция авторов, которая может отличаться от позиции компании Pfizer.

Источники:

1. Гивировская Н.Е., Михальский В.В. Тромбозы и тромбофлебиты вен нижних конечностей: этиология, диагностика и лечение. *РМЖ*. 2009;(25).
2. Официальный сайт Всемирной организации здравоохранения. 2007. <https://www.who.int/mediacentre/news/releases/2007/pr35/ru>.
3. Кириенко А.И., Цицишвили М.Ш., Агафонов В.Ф. Послеоперационные тромбозы глубоких вен нижних конечностей. *РМЖ*. 2002;(8).
4. The Surgeon General's Call to Action to Prevent Deep Vein Thrombosis and Pulmonary Embolism. Sept., 2008. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK44178>.
5. Рекомендации ESC по лечению пациентов с фибрилляцией предсердий, разработанные совместно с EACTS. Клинические рекомендации. Европейское общество кардиологов (European Society of Cardiology, ESC). *Российский кардиологический журнал*. 2017;7(147):7–86.

6. Гиляров М.Ю., Константинова Е.В. Применение аписабана в клинической практике. *Эффективная фармакотерапия*. 2015;(44):6–12.
7. Инструкция к препарату Эликвис.
8. European Pharmaceutical Review. 14 October 2019. <https://www.europeanpharmaceuticalreview.com/article/102539/top-10-drugs-by-annual-revenue-in-2025>.
9. Закупки кардиологических препаратов в столице. Alpharm. <https://alpharm.ru/ru/news/zakupki-kardiologicheskikh-preparatov-v-stolice>.
10. Steg PG. Apixaban in the prevention of stroke and systemic embolism in patients with atrial fibrillation in real-life setting in France SNIIRAM study. Presented at the European Study of Cardiology 2019 Congress. September 1, 2019; Abstract 1362.
11. Drazen's Dozen: articles that changed practice since 2000. *The New England Journal of Medicine*. <https://cdm.nejm.org/pdf/Drazens-Dozen.pdf>.

КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО МЕДИЦИНСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ ПРЕПАРАТА ЭЛИКВИС®

Торговое название: Эликвис®, МНН: аписабан. **Лекарственная форма:** таблетки, покрытые пленочной оболочкой. Состав: одна таблетка содержит 2,5 мг и 5 мг аписабана.

Показания к применению: • Профилактика венозной тромбоэмболии у пациентов после планового эндопротезирования тазобедренного или коленного сустава. • Профилактика инсульта и системной тромбоэмболии у взрослых пациентов с неклапанной фибрилляцией предсердий, имеющих один или несколько факторов риска (таких как инсульт или транзиторная ишемическая атака в анамнезе, возраст 75 лет и старше, артериальная гипертензия, сахарный диабет, сопровождающаяся симптомами хронической сердечной недостаточности (функциональный класс II и выше по классификации NYHA). Исключение составляют пациенты с тяжелым и умеренно выраженным митральным стенозом или искусственными клапанами сердца. • Лечение тромбоза глубоких вен (ТГВ), тромбоэмболии легочной артерии (ТЭЛА), а также профилактика рецидивов ТГВ и ТЭЛА. **Противопоказания:** Повышенная чувствительность к аписабану или любому другому компоненту препарата. Активное клинически значимое кровотечение. Заболевания печени, сопровождающиеся нарушениями в системе свертывания крови и клинически значимым риском развития кровотечений. Заболевания или состояния, характеризующиеся значимым риском большого кровотечения: существующее в настоящее время или недавнее обострение язвенной болезни желудочно-кишечного тракта; наличие злокачественного новообразования с высоким риском кровотечения; недавнее повреждение головного или спинного мозга; недавно перенесенное оперативное вмешательство на головном или спинном мозге, а также на органе зрения; недавно перенесенный геморагический инсульт; установленное или подозреваемое варикозное расширение вен пищевода; артериовенозная мальформация; аневризма сосудов или выраженные внутриспinalные или внутримозговые изменения сосудов. Нарушение функции почек с клиренсом креатинина менее 15 мл/мин, а также применение у пациентов, находящихся на диализе. Возраст до 18 лет (данные о применении препарата отсутствуют). Беременность (данные о применении препарата отсутствуют). Период грудного вскармливания (данные о применении препарата отсутствуют). Одновременное применение с любыми другими антикоагулянтными препаратами, включая нефракционированный гепарин (НФГ), низкомолекулярные гепарины (НМГ) (эноксапарин, далтепарин и др.), производные гепарина (фондапаринус и др.), пероральные антикоагулянты (варфарин, ривароксбан, дабигатран и др.), за исключением тех ситуаций, когда пациент переводится на терапию или с терапии аписабаном или если нефракционированный гепарин назначается в дозах, необходимых для поддержания проходимости центрального венозного или артериального катетера. Врожденный дефицит лактазы, непереносимость лактозы, глюкозо-галактозная мальабсорбция. **Побочное**

действие: Частыми нежелательными реакциями были кровотечения (носовое, желудочно-кишечное, ректальное, кровотечение из десен, гематурия, кровоизлияния в ткани гладкого яблока), кровоподтек, гематома, анемия, закрытая травма, тошнота. Перечень всех побочных эффектов представлен в полной версии инструкции по медицинскому применению. **Способ применения и дозы:** Препарат Эликвис® принимают внутрь, независимо от приема пищи. Для пациентов, которые не могут проглотить таблетку целиком, ее можно измельчить и развести (в воде, водной декстрозе, яблочном соке или яблоре) и незамедлительно принять внутрь. В качестве альтернативы, таблетку можно измельчить и развести в воде или 5% водном растворе декстрозы и незамедлительно ввести полученную суспензию через назогастральную зонду. Лекарственное вещество в измельченных таблетках сохраняет стабильность в воде, водной декстрозе, яблочном соке или яблоре до 4 часов. У пациентов с фибрилляцией предсердий: по 5 мг два раза в сутки. У пациентов с фибрилляцией предсердий дозу препарата снижают до 2,5 мг два раза в сутки при наличии сочетания двух или более из следующих характеристик – возраст 80 лет и старше, масса тела 60 кг и менее или концентрация креатинина в плазме крови > 1,5 мг/дл (133 мкмоль/л). У пациентов с нарушением функции почек тяжелой степени (с клиренсом креатинина 15–29 мл/мин) и фибрилляцией предсердий следует применять дозу аписабана – 2,5 мг два раза в сутки. Не принимавшим ранее антикоагулянты пациентам с фибрилляцией предсердий, которым требуется проведение кардиоверсии, для достижения антикоагуляции возможно назначение по крайней мере 5 доз препарата по 5 мг 2 раза в сутки (2,5 мг в сутки, если пациент подходит под критерии снижения дозы) перед проведением процедуры. Если проведение кардиоверсии требуется до назначения 5 доз препарата Эликвис, возможно применение нагрузочной дозы аписабана 10 мг по крайней мере за 2 часа до проведения процедуры с последующим приемом 5 мг 2 раза в сутки (2,5 мг в сутки, если пациент подходит под критерии снижения дозы). У пациентов после планового эндопротезирования тазобедренного или коленного сустава: 2,5 мг 2 раза в сутки (первый прием через 12–24 ч после оперативного вмешательства). У пациентов, перенесших эндопротезирование тазобедренного сустава, рекомендуемая длительность терапии составляет от 32 до 38 дней, коленного сустава – от 10 до 14 дней. **Лечение тромбоза глубоких вен, тромбоэмболии легочной артерии (ТЭЛА):** По 10 мг два раза в сутки в течение 7 дней, затем 5 мг 2 раза в сутки. Продолжительность лечения определяется индивидуально с учетом соотношения ожидаемой пользы и риска возникновения клинически значимых кровотечений. Профилактика рецидивов тромбоза глубоких вен, тромбоэмболии легочной артерии (ТЭЛА): По 2,5 мг два раза в сутки после как минимум 6 месяцев лечения тромбоза глубоких вен или ТЭЛА. **Отпускается по рецепту врача. Срок годности:** 3 года. **Регистрационное удостоверение:** ЛП-002007, ЛП-001475. **Подробная информация содержится в Инструкции по медицинскому применению лекарственного препарата, перед применением необходимо ознакомиться с полным текстом Инструкции.**

ГРУППА АНАЛЬГЕТИКОВ (N02)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕпМРА	ТН	Корпорация
1	1	Пенталгин	«Отисифарм»
2	-	Терафлю	GlaxoSmithKline
3	-	Спазмалгон	Teva
4	-	Ринза	Johnson & Johnson
5	-	Максиколд Рино	«Отисифарм»

Источник: IQVIA

Продажи группы анальгетиков по итогам 2019 г. выросли на 3% в рублях, однако сократились на 8% в упаковках. За год было реализовано порядка 387 млн упаковок. ЛП на сумму 27 млрд руб. Лидирующую позицию среди анальгетиков уже не первый год удерживает препарат Пенталгин® («Отисифарм»), обладающий анальгезирующим, противовоспалительным, жаропонижающим и спазмолитическим действиями. Большая часть брен-

дов сохранили свои позиции в рейтинге по сравнению с предыдущим годом, за исключением двух участников топ-5 – Ринза от гриппа и простуды и Максиколд Рино, занявших 4-ю и 5-ю строчки соответственно. Максиколд Рино стал самым быстрорастущим ЛП в топ-5 анальгетиков, его прирост продаж составил 25% в стоимостном и 18% в натуральном выражении, ЛП переместился сразу на пять позиций вверх.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ГЛАЗ (S01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕпМРА	ТН	Корпорация
1	1	Эйлеа	Bayer HealthCare
2	2	Тауфон	ФГУП «Московский эндокринный завод»
3	3	Луцентис	Novartis
4	4	Азарга	Novartis
5	5	Офтан Катахром	Santen

Источник: IQVIA

В группе препаратов для лечения заболеваний глаз рывок с 4-го на 1-е место совершил бренд Эйлеа, показавший самую быстрорастущую динамику продаж, – его прирост составил +100% как в стоимостном, так и в натуральном показателях. Благодаря росту объемов продаж также улучшили свои показатели препараты Луцентис и Азарга, занимающие теперь 3-ю

и 4-ю строчки соответственно. В топ-15 препаратов для лечения заболеваний глаз также вошли противо-глаукомные препараты компании Rompharm – Дорзопт и Дорзопт Плюс. Всего на рынке России за год было продано 119 тыс. упаковок (+0,1% к 2018 г.) офтальмологических препаратов на сумму порядка 26 млрд руб. (+17% к 2018 г.).

НА ПЯТЬ СЛУЧАЕВ ЖИЗНИ ОДНО РЕШЕНИЕ: ПЕНТАЛГИН® – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ АНАЛЬГЕТИК

Боль во все времена была и остается главной причиной обращения пациентов за медицинской помощью [1]. Острая боль не оставляет сомнений в том, что в организме не все благополучно, она требует безотлагательной диагностики и лечения. Но пока сдаются анализы и проводятся исследования, больной вправе рассчитывать на облегчение страданий. Продолжительные болевые ощущения значительно ухудшают качество жизни.

Боль может быть как вторичной (в качестве симптома какого-либо заболевания), так и самостоятельной, первичной патологией, по праву занимая строчку в Международной классификации болезней. Если причину боли длительное время не удается найти либо устранить, болевой синдром хронизируется; по оценкам специалистов, этим состоянием страдают 20% населения Земли [2]. Когда под рукой больного не находится препарата для адекватного подавления боли, облегчить ее незамедлительно возможно, лишь вызвав бригаду скорой помощи. Чтобы не доводить до подобной крайности и спокойно дождаться приема у врача (за исключением экстренных случаев), в домашней аптечке должен быть универсальный анальгетик, способный помочь справиться с болью различного происхождения.

В аналитических исследованиях розничного аптечного рынка анальгетики уже много лет традиционно занимают лидирующие места по продажам в сравнении с препаратами других групп. Перечень обезболивающих препаратов представлен более чем 200 наименованиями, основной объем продаж приходится на безрецептурные анальгетики¹.

Эксперты рынка отмечают постоянный неуклонный рост их потребления, в том числе в формате самолечения. Оно допустимо в случае, если пациент сталкивается с рецидивом заболевания, уже диа-

гностированного у него ранее, экономит его личное время и время врача, снижает нагрузку на систему здравоохранения. Самостоятельное использование безрецептурных анальгетиков является весьма распространенной практикой при самых разных видах боли: головной, скелетно-мышечной, зубной, менструальной и др. [3].

Но необходимо иметь в виду, что не существует абсолютно безопасного анальгетика; оптимальным считается подход, позволяющий максимально снизить риск осложнений. Применение анальгетиков, особенно длительное, без контроля врача может стать причиной тяжелых нежелательных эффектов, таких как гастропатии и желудочно-кишечные кровотечения, хроническая почечная недостаточность, поражения печени и гематологические нарушения. В этой связи препаратом выбора должен становиться эффективный, но максимально безопасный анальгетик.

Комбинированные обезболивающие средства имеют ряд преимуществ по сравнению с монокомпонентными анальгетиками: это воздействие на различные звенья передачи болевого импульса, оптимизация отдельных фармакокинетических показателей, повышение анальгетической эффективности, сокращение дозы отдельных ингредиентов, снижение частоты и тяжести дозозависимых нежелательных реакций [4]. Несмотря на высокую конкуренцию в сегменте, лидером розничного рынка

анальгетиков уже на протяжении многих лет остается препарат Пенталгин® от компании АО «Отисифарм»². По данным компании ООО «Айкьювиа Солюшнс», его доля среди ближайших конкурентов – безрецептурных пероральных препаратов для взрослых с анальгезирующим, противовоспалительным, жаропонижающим и спазмолитическим действием в 2019 г. составила 22,8% в руб. В абсолютных показателях объем его аптечных продаж превысил 4,5 млрд руб. в ценах конечного потребления (табл.).

В состав Пенталгина® входят парацетамол (325 мг), напроксен (100 мг), кофеин (50 мг), дротаверин (40 мг) и фенирамин (10 мг). Формула Пенталгин® разработана группой российских ученых и является гордостью отечественной фармации. Благодаря сочетанию активных компонентов препарат оказывает не только анальгезирующее и спазмолитическое, но и противовоспалительное и жаропонижающее действие. Кофеин и фенирамин усиливают действие остальных веществ, что позволяет использовать парацетамол и напроксен в более низких дозах, чем при монотерапии этими препаратами. А это позволяет снизить риск дозозависимых побочных эффектов и улучшить профиль безопасности препарата [5, 6].

В отличие от монокомпонентных препаратов Пенталгин® помогает устранить болевые синдромы, вызванные самыми разными причинами: воспалением, неврологическими заболеваниями, травмами, спазмом и др., уменьшить или снять мышечную, суставную, менструальную, головную, зубную и другие виды боли. Пенталгин® давно зарекомендовал себя в лечении головной боли

² Согласно данным компании ООО «Айкьювиа Солюшнс» («Розничный аудит ГЛС и БАД в РФ»), торговое наименование Пенталгин является лидером по объему продаж в рублях в оптовых ценах среди ЛП группы N02 «Анальгетики» (классификации АТС и EphMRA) по итогам 2019 г.

¹ По данным компании ООО «Айкьювиа Солюшнс», январь – декабрь 2019 г.

ТАБЛИЦА. Топ-15 торговых наименований безрецептурных препаратов EpiMRA-группы N02 «Анальгетики» для взрослых по итогам 2019 г. в стоимостном выражении

№	Торговое наименование	млн руб.	% руб.
1	Пенталгин	4 567,6	22,8%
2	Нурофен Экспресс	2 142,2	10,7%
3	Цитрамон П	1 476,2	7,4%
4	Нурофен Экспресс Форте	1 284,2	6,4%
5	Ибуклин	1 197,4	6,0%
6	Нурофен	1 018,6	5,1%
7	Темпалгин	795,2	4,0%
8	Аналгин	725,7	3,6%
9	Некст	567,7	2,8%
10	Солпадеин Фаст	524,0	2,6%
11	Ацетилсалициловая кислота	486,0	2,4%
12	Алка-Зельтцер	482,4	2,4%
13	Седалгин Плюс	479,2	2,4%
14	Парацетамол	446,0	2,2%
15	Аскофен П	412,5	2,1%

Источник: розничный аудит IQVIA

напряжения – чрезвычайно распространено и заметно снижающего качество жизни заболевания. Обычно он назначается в качестве препарата второй линии, когда обычные монокомпонентные препараты оказываются малоэффективными [6].

Пенталгин® можно применять при гриппе и ОРВИ в качестве симптоматической терапии – для купирования болевого синдрома, вызванного интоксикацией организма (головной боли, боли в суставах и мышцах). Кроме того, напроксен и парацетамол в его составе оказывают жаропонижающее действие, а кофеин способствует устранению чувства утомления, что позволяет облегчить общее состояние. Следует помнить, что длительность применения препарата не должна превышать 3 дня в случае его использования в качестве жаропонижающего средства и 5 дней – в качестве обезболивающего. Возможность более

длительного применения обсуждается с врачом [5].

Пенталгин® не содержит наркотических веществ. Входящий в состав препарата кофеин в количестве, сопоставимом с кофеином в 1 чашке кофе, может оказывать разное влияние на центральную нервную систему в зависимости от преобладающего типа и может провоцировать как возбуждение, так и тормо-

жение высшей нервной деятельности. Поэтому в отдельных случаях при применении препарата возможно снижение концентрации внимания и скорости психомоторных реакций. В связи с этим в период приема препарата Пенталгин® возможно управление транспортным средством, однако необходимо соблюдать осторожность при вождении автомобиля и занятии другими потенциально опасными видами деятельности, требующими повышенной концентрации внимания и быстроты психомоторных реакций [5].

Комбинированный препарат дает более широкие возможности в борьбе с болевым синдромом, но требует и более осторожного обращения. Особенно, если пациент имеет противопоказания к применению какого-либо активного компонента препарата или принимает другие ЛС, и существует риск лекарственного взаимодействия либо превышения допустимой дозировки какого-либо компонента и усиления побочного эффекта. Вот почему важно рекомендовать пациентам внимательно изучать инструкции даже к препаратам безрецептурного отпуска.

Препарат Пенталгин®, обладая запатентованным составом в сочетании с высокой эффективностью и безопасностью применения, выпускается в виде таблеток, покрытых пленочной оболочкой, по 4, 12 и 24 шт. Все это позволяет потребителю не просто выбрать наиболее удобную для него фасовку препарата, но и считать его обезболивающим средством на все случаи жизни.

Источники:

1. Давыдов А.Т. с соавт. Фантомная боль, роль и место различных методов лечения фантомно-болевого синдрома. *Лекции для врачей*. 2014;(12):35–58.
2. По данным Службы боли при ГКБ № 52 ДЗМ. <https://medvestnik.ru/content/interviews/V-SShA-lechenie-hronicheskoi-boli-postavleno-na-potok-dlya-Rossii-je-eto-poka-v-novinku.html>.
3. Табеева Г.Р. Непростые простые анальгетики, или о чем надо помнить при выборе анальгетика. *РМЖ*. 2013;(10):470.
4. Гранов А.В. Комбинированные анальгетики в симптоматической терапии болевого синдрома в неврологии. *РМЖ*. 2004;(23):1342.
5. Инструкция по применению препарата Пенталгин®.
6. Официальный сайт бренда Пенталгин®.

ПЕНТАЛГИН®

по объему
продаж*

При боли, воспалении и спазме
на протяжении многих лет

№1



Информация предназначена для специалистов здравоохранения. Реклама.

Признан миллионами потребителей**
и профессиональным сообществом***

* В рублях по объему продаж в категории безрецептурных системных анальгетиков. По данным ООО «АЙКЬЮВИА СОЛЮШНС» ТН Пенталгин – лидер в группе 02 «Анальгетики» в денежном выражении в период с января 2012 г. по декабрь 2019 г.

** Бренд «Пенталгин» (АО «ОТИСИФАРМ») по итогам 2019 года является победителем премии «Народная марка», номинация «Обезболивающие таблетки и гели/крема».

*** Бренд «Пенталгин» (АО «ОТИСИФАРМ») по итогам 2019 года является победителем фармацевтической премии «Зеленый Крест» в категории «Бренд года», номинация «Безрецептурный препарат».

ГРУППА ПРОТИВОКАШЛЕВЫХ ПРЕПАРАТОВ И СРЕДСТВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ПРОСТУДНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ (R05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕрМРА	ТН	Корпорация
1	2	АЦЦ	Sandoz
2	4	АнвиМакс	«Сотекс»
3	5	Лазолван	Sanofi
4	6	Пульмозим	Roche
5	7	Ренгалин	«Материа Медика»

Источник: IQVIA

Объем реализации группы противокашлевых препаратов и средств для лечения простудных заболеваний по сравнению с прошлым годом увеличился на 4% в стоимостном выражении, однако сократился на 6% в натуральном. За 2019 г. было продано 203 млн упак. средств этой группы, что эквивалентно порядка 24 млрд руб. Состав участников рейтинга претерпел незначительные изменения, лидерство сохранил АЦЦ (ацетилцистеин). Интересна положительная динамика отече-

ственного комбинированного противопростудного препарата АнвиМакс, улучшившего свои показатели. Имея хорошую динамику продаж в стоимостном выражении (+10%), бренд занял вторую строчку в рейтинге, сместив при этом Лазолван на 3-е место. Новичком рейтинга стал противокашлевый препарат Ренгалин от компании «Материа Медика», также продемонстрировавший положительный прирост продаж (+38% в рублях, +20% в упаковках).

ГРУППА КИШЕЧНЫХ ПРОТИВОВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ И ПРОТИВОМИКРОБНЫХ ПРЕПАРАТОВ (A07)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕрМРА	ТН	Корпорация
1	1	Энтеросгель	«Силма»
2	2	Линекс Форте	Sandoz
3	3	Энтерофурил	Bosnalijek
4	4	Бифиформ	Pfizer
5	5	Полисорб МП	«Полисорб»

Источник: IQVIA

Рост сегмента кишечных противовоспалительных и противомикробных препаратов в 2019 г. составил 1% в стоимостном выражении, однако в натуральном наблюдалось снижение спроса (-11%). Объемы продаж в этой группе средств достигли 23 млрд руб. и 158 млн упак. Препаратом №1 груп-

пы остается продукт компании «Силма» Энтеросгель, 2-ю строчку также занимает ЛП Линекс Форте. Значительный прирост объемов реализации Полисорб МП (+42% в рублях, +30% в упаковках) позволил ему переместиться в рейтинге с 10-й сразу на 5-ю строчку.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ УРОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ (G04)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	2	Сиалис	Eli Lilly
2	3	Виагра	Pfizer
3	4	Омник	Astellas Pharma
4	5	Простамол Уно	Menarini
5	6	Витапрост	Stada

Источник: IQVIA

В 2019 г. продажи препаратов для лечения урологических заболеваний показали положительную динамику и в стоимостном выражении (+6%), и в натуральном (+4%), составив около 22 млрд руб. или 28 млн упак. Состав участников рейтинга не изменился, Сиалис, как и годом ранее, сохранил свое лидерство. Однако

произошла небольшая рокировка позиций. Благодаря хорошему росту объемов реализации ЛС Омник (+9% в рублях, +5% в упаковках) препарат переместился на строчку выше, сместив средство для лечения аденомы простаты растительного происхождения Простамол Уно.

ГРУППА ИММУНО- СТИМУЛИРУЮЩИХ ПРЕПАРАТОВ (L03)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	3	Виферон	«Ферон»
2	-	Брохо-Мунал	Sandoz
3	4	Циклоферон	«Полисан»
4	-	Инфибета	«Генериум»
5	5	Полиоксидоний	«Петровакс»

Источник: IQVIA

Объем рынка иммуностимуляторов имеет тренд к снижению по сравнению с 2018 г. Объем их реализации сократился на 13% в натуральном выражении и на 3% в стоимостном. Применяемый для лечения гриппа и ОРВИ Виферон занимает 1-ю строчку рейтинга, несмотря на сокращение объемов реализации в рублях (-17% к 2018 г.) и в упаковках (-20%). Благодаря существенному росту продаж Бронхо-

Мунал (Sandoz) переместился на 2-ю строчку. Новичком рейтинга стал препарат на основе интерферона, применяемый для лечения рассеянного склероза, – Инфибета от компании «Генериум». Бренд стал самым быстрорастущим в топ-5 ЛС как в стоимостном, так и в натуральном показателях (22% и 19% соответственно). Объем рынка иммуностимуляторов в 2019 г. составил 26 млрд руб. и 48 млн упак.

КОМБИНИРОВАННЫЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР

С наступлением осенне-зимнего периода значительно повышается актуальность профилактики и лечения гриппа и других острых респираторных вирусных инфекций (ОРВИ). Для симптоматической терапии таких состояний назначают комплексные препараты, в состав которых входят действующие вещества различных фармакотерапевтических групп. На сегодняшний день на российском фармацевтическом рынке присутствует порядка 70 различных комбинированных ЛП, вследствие чего правильный выбор таких средств для лечения ОРВИ и гриппа является актуальной задачей.

Согласно данным розничного аудита компании IQVIA, в 2019 г. аптечный рынок комбинированных противопростудных препаратов¹ значительно превысил значения прошлого года по показателям в рублях (прирост продаж +5% к 2018 г.), однако сократился на 5% в натуральном выражении, составив 16,08 млрд руб. в ценах конечного потребления, или 57,03 млн упак. (рис. 1). Такая динамика обусловлена ростом цен в связи с высокой концентрацией препаратов импортного производства в этом сегменте. По данным IQVIA, более 77% препаратов, применяемых для симптоматического лечения простуды и гриппа, поставляются к нам

из-за рубежа. Прирост цены за упаковку импортного препарата по итогам 2019 г. составил +10%.

Выбор имеющихся на фармацевтическом рынке препаратов для лечения ОРВИ и гриппа достаточно велик. Согласно клиническим рекомендациям, терапия данных заболеваний должна быть комплексной и направленной на блокирование репродукции вирусов, снижение тяжести клинических симптомов, нормализацию иммунных реакций, а также профилактику осложнений. В связи с этим особое место занимают комбинированные препараты, в состав которых входят действующие вещества из различных фармакотерапевтических групп. Одним из основных компонентов комбинированных препаратов для лечения простуды и гриппа является парацетамол, оказывающий противовоспалительное, жаропонижающее и болеутоляющее действие. Очень часто комбинированные

средства включают в себя антигистаминные компоненты: лоратадин, хлорфенирамин (хлорфенирамин), фенирамин и др., помогающие снимать отечность, зуд и гиперемии слизистой оболочки носа. И лишь некоторые комплексные препараты содержат в своем составе противовирусные компоненты, ингибирующие репликацию вирусов и индуцирующие выработку собственных интерферонов α. В 2019 г. в аптеках России были представлены комбинированные противопростудные ЛП от 35 компаний-производителей (75 торговых наименований), однако 62% всех продаж в рублях пришлось всего на три корпорации, среди которых единственная отечественная компания – ЗАО «ФармФирма «Сотекс». Производитель не только уверенно входит в тройку лидеров в сегменте комбинированных противопростудных средств для лечения ОРВИ и гриппа, но и демонстрирует в данном рейтинге наибольший прирост продаж среди своих конкурентов относительно прошлого года в стоимостном выражении (прирост продаж +13% к 2018 г.) (рис. 2).

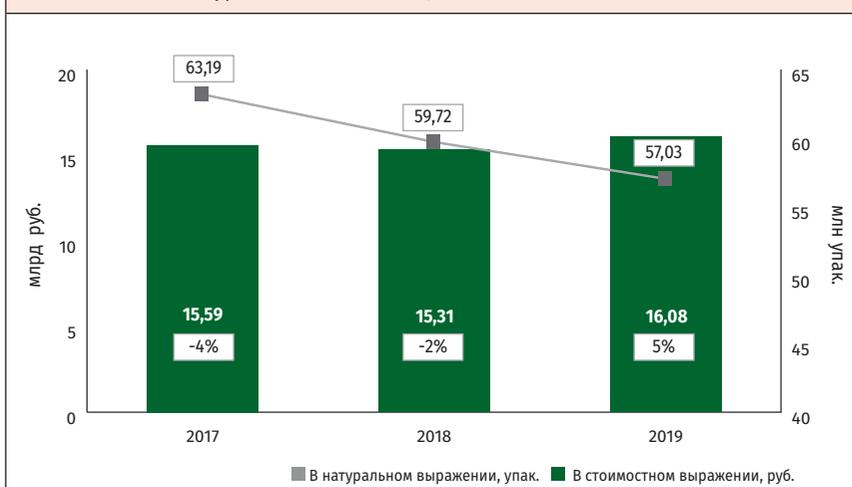
Несмотря на то, что в данном сегменте преобладают препараты импортного производства, ключевым драйвером роста продаж комбинированных средств на протяжении ряда лет выступают отечественные препараты. В 2019 г. они укрепили позиции на рынке, достигнув доли более 23% в рублях и свыше 27% в упаковках.

По итогам анализируемого периода, фаворитом данного отечественного сегмента как в стоимостном, так и в натуральном выражении является комбинированный препарат для лечения гриппа и ОРВИ – АнвиМакс® от компании ЗАО «ФармФирма «Сотекс» (табл.). По данным IQVIA, бренд занимает лидирующую позицию в топ-5 в группе комбинированных противопростудных препаратов отечественного производства, продажи ЛП АнвиМакс® в стоимостном выражении выросли на 12%.

Популярность бренда обусловлена сбалансированным и конкурентоспособным составом. В составе АнвиМакс® парацетамол и лоратадин обеспечива-

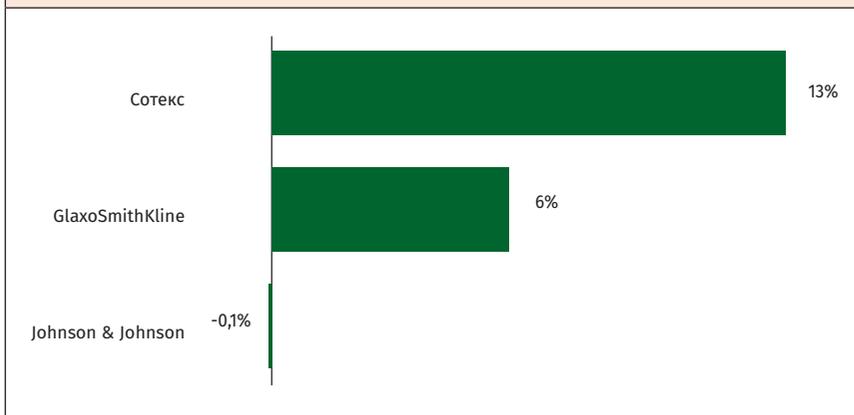
¹ Проводилась экспертная выборка комбинированных препаратов для лечения простуды и гриппа среди средств, относящихся к ЭрMRA-группам 3-го уровня N02B «Другие анальгетики и антипиретики», R05A «Противокашлевые препараты», R05B «Противокашлевые препараты, кроме комбинаций с отхаркивающими средствами».

РИСУНОК 1. Динамика продаж комбинированных противопростудных препаратов в стоимостном и натуральном показателях, 2017–2019 гг.



Источник: розничный аудит IQVIA

РИСУНОК 2. Рейтинг корпораций в группе комбинированных противопростудных ЛП по приростам продаж среди топ-3 по объемам продаж в стоимостном выражении, 2019 г. к 2018 г.



Источник: розничный аудит IQVIA

ют воздействие на симптомы ОРВИ, в то время как остальные компоненты отвечают за борьбу с возбудителем заболевания, общее укрепление организма и его защиту от негативного воздействия токсинов и свободных радикалов [1]. Важным отличием от других средств анализируемой группы является то, что помимо компонентов, оказывающих симптоматическое действие, как у большинства «соотечественников» (вышеупомянутые парацетамол и лоратадин, а также аскорбиновая кислота, кальция глюконат, рутозид), в его состав добавлен римантадин, обладающий противовирусным действием [2]. Включение в комплексный препарат данного компонента способствует прекращению репликации вируса, прерыванию цепочки патологических реакций. Таким образом, препарат оказывает противовирусное, интерферогенное, жаропонижающее, обезболивающее, антигистаминное и ангиопротекторное действие. АнвиМакс® применяется для

этиотропного лечения гриппа типа А, а также снятия основных симптомов гриппа и ОРВИ [1].

Использование комбинированных препаратов обеспечивает возможность одновременно воздействовать на ряд основных симптомов простуды, что является удобным для потребителя. Кроме того, применение комбинированных форм характеризуется значительно меньшими затратами, чем терапия несколькими симптоматическими средствами.

Все входящие в топ-5 препараты удобны в применении и имеют высокие потребительские характеристики (приятный вкус и запах, эстетически оформленная упаковка и т. д.).

Анализ лекарственных форм показал, что наибольшее количество комбинированных противопростудных препаратов по итогам 2019 г. приходится на твердые формы в виде саше-порошков, таблеток и капсул (рис. 3). На фармрынке также представлены (в незначительном количестве) препараты в виде сиропов и суспензий.

РИСУНОК 3. Структура аптечных продаж по форме выпуска комбинированных противопростудных ЛП в стоимостном выражении, 2019 г., %



Источник: розничный аудит IQVIA

АнвиМакс® выпускается в самых популярных формах – в виде саше-порошка для приготовления раствора для приема внутрь с различными вкусами (лимонный, лимонный с медом, малиновый, черносмородиновый, клюквенный), в виде капсул (капсулы П синего цвета и капсулы Р красного цвета) и шипучих таблеток (со вкусом малины и клюквы).

АнвиМакс® играет важную роль в фармацевтическом секторе, продолжая вносить свой вклад не только в группу комбинированных противопростудных средств, но и в развитие всего аптечного ассортимента отечественного фармрынка в целом.



Источники:

1. Сайт АнвиМакс®. <https://www.anvimax.ru/o-preparate/instrukciya>.
2. Инструкция по применению препарата АнвиМакс®.

ТАБЛИЦА. Топ-5 отечественных комбинированных препаратов для лечения гриппа и ОРВИ по объему продаж в стоимостном и натуральном показателях, 2019 г.

Рейтинг	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Объем продаж, млн упак.
1	АнвиМакс®	1 903,43	7,27
2	Максиколд® Рино	932,08	4,28
3	Антигриппин-Экспресс	357,94	1,31
4	Антигриппин-АНВИ®	198,90	1,34
5	Простудокс®	168,99	0,69

Источник: розничный аудит IQVIA

ГРУППА АНГИОПРОТЕКТОРОВ (C05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.			
Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Детралекс	Servier
2	2	Венарус	ФП «Оболенское»
3	3	Троксевазин	Teva
4	4	Флебодиа	Innotech
5	5	Релиф	Bayer HealthCare

Источник: IQVIA

Объем продаж средств из группы ангиопротекторов за 2019 г. в стоимостном выражении вырос на 5% до 22 млрд руб., но в натуральном сократился на -5% до 74 млн упак. Список топ-5 ведущих препаратов и их расположение в рейтинге по итогам 2019 г. не изме-

нились. Лидером по-прежнему выступает Детралекс от компании Servier. Единственным препаратом среди топ-5, продемонстрировавшим положительную динамику как в рублях (+5% к 2018 г.), так и в упаковках (+1%), стал бренд Релиф.

ГРУППА ПСИХОЛЕПТИКОВ (N05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.			
Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Афобазол	«Отисифарм»
2	2	Ново-Пассит	Teva
3	3	Аминазин	«Валента»
4	4	Феназепам	«Валента»
5	5	Рисполепт Конста	Johnson & Johnson

Источник: IQVIA

Продажи психолептиков увеличились как в стоимостном выражении (7%), так и в натуральном (3%) относительно показателей предыдущего года. Суммарно в 2019 г. было реализовано порядка 188 млн упак., что эквивалентно примерно 22 млрд руб. Афобазол сохранил 1-е место по объемам продаж в рублях в данной группе средств, Ново-Пассит и Аминазин, показавшие хорошую динамику продаж, также сохранили свое положение в рейтинге. В 2019 г. вместо Валокордина в топ-5 снова вошел Феназепам с положительной динамикой продаж

в рублях (+44%) и упаковках (+13%). Антипсихотический препарат (нейролептик) – Рисполепт Конста (Johnson & Johnson), применяемый при лечении и профилактике обострений шизофрении и шизоаффективных расстройств, по-прежнему замыкает пятерку лидеров. Также в эту группу входит антипсихотическое средство, селективный антагонист допаминовых и моноаминовых рецепторов – Латуда. По итогам 2019 г. было реализовано порядка 2 тыс. упак. этого ЛП, что эквивалентно примерно 15 млн руб. в ценах закупки.

АФОБАЗОЛ® – СТАБИЛЬНЫЙ ЛИДЕР РЫНКА ПРОТИВОТРЕВОЖНЫХ ПРЕПАРАТОВ¹

Паника и страх, нарастающие в связи с текущими событиями в мире, способствуют росту тревожных расстройств, которые на сегодняшний день уже затрагивают 1/3 населения Земли. Каждый хотя бы раз в жизни сталкивался со стрессом. При этом порядка 33,7% случаев приходится на лиц трудоспособного возраста, что может в значительной степени не только нарушать привычное течение их личной жизни, но и отражаться на рабочем процессе и взаимоотношениях внутри коллектива. Вместе с тем в последние десятилетия сложились устойчивые представления о том, что оптимальным для большинства больных с тревожными расстройствами является лечение в амбулаторных условиях, без долгосрочного отрыва от профессиональной деятельности [1].

Укрепление данной концепции привело к возрастанию требований к безопасности и переносимости лекарственных средств, а также сохранности когнитивных способностей и функциональных возможностей у пациентов при проведении терапии [1].

Важным шагом на этом пути стало создание препаратов небензодиазепинового ряда, обладающих значительным преимуществом в данном ключе по сравнению с бензодиазепиновыми анксиолитиками.

По данным компании IQVIA, в настоящее время на долю препаратов небензодиазепинового ряда среди всех анксиолитиков приходится порядка 86% в рублях и 89% в упаковках. Общий объем рынка анксиолитиков в 2019 г. по сравнению с 2018 г. достиг 27,7 млн упак. или 6,2 млрд руб. в ценах закупки.

При этом именно препараты небензодиазепинового ряда выступили в качестве драйвера роста данного сегмента рынка в натуральном выражении (рис.).

В дальнейшем на фоне развития группы небензодиазепиновых анксиолитиков сформировалась принципиально новая парадигма создания средств, оптимальных для лечения тревожных расстройств, направленная на достижение компромисса между выраженностью анксиолитического действия и сохранностью повседневного функционирования. В рамках данного направления в ФГБНУ «НИИ фармакологии им. В.В. Закусова» был создан препарат фабототизол (Афобазол®) [1].

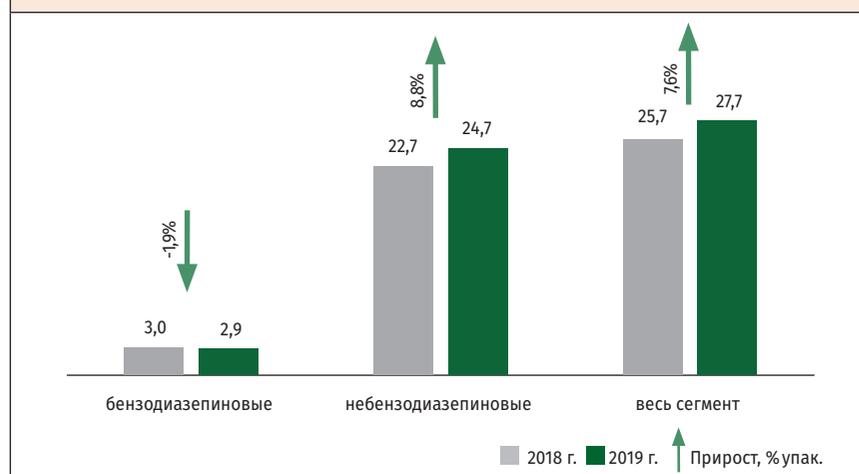
Благодаря своим свойствам на протяжении более 8 лет Афобазол® занимает лидирующую позицию на российском рынке анксиолитиков². По данным компании IQVIA, по итогам 2019 г. объем реализации этого препарата превысил 2,0 млрд руб. в ценах закупки, что эквивалентно 2,4 млрд руб. в ценах конечного потребления. В натуральном выражении объем продаж данного ЛС составил 5,6 млн упак. Важно отметить, что по показателям в стоимостном выражении Афобазол® почти в два раза опережает ближайшего конкурента, занимая долю в сегменте анксиолитиков порядка 32,6% (табл.). Другими словами, каждая третья упаковка приобретенных без рецепта анксиолитиков приходится на Афобазол®, что позволяет считать его маркерным препаратом постоянного спроса.

Афобазол® (фабототизол) – небензодиазепиновый анксиолитик, являющийся по химической структуре производным бензоимидазола. Механизм действия ЛС Афобазол® связан с восстановлени-

¹ По данным розничного аудита ООО «АЙКЬЮВИА Солюшнс» и АО «Группа ДСМ», торговое наименование Афобазол производителя АО «Отисифарм» занимает 1-е место по объему продаж в рублях в оптовых ценах среди ЛП АТС-группы N05B «Анксиолитики» по итогам 2019 г.

² По данным розничного аудита ООО «АЙКЬЮВИА Солюшнс», по объему продаж в рублях в оптовых ценах среди ЛП АТС-группы N05B «Анксиолитики» по итогам 2012–2019 гг.

РИСУНОК. Динамика продаж препаратов в сегменте анксиолитиков в России, млн упак.



Источник: IQVIA

ем стресс-индуцированного падения связывающей способности ГАМК-А-рецептора, нарушенного при тревожных расстройствах, за счет взаимодействия с сигма-1 рецепторами, мелатониновыми (MT3 и MT1) рецепторами, регуляторным участком MAO-A [2]. Препарат рекомендуется применять в суточной дозе 30 мг, распределенной на три приема в течение дня.

Клинический эффект на фоне лечения препаратом Афобазол® развивается с 3–7-го дня терапии. ЛП характеризуется благоприятным профилем безопасности и переносимости без значимых побочных эффектов. В отличие от бензодиазепинов, Афобазол® не вызывает миорелаксантного и противосудорожного эффектов, а также не оказывает седативного действия и поэтому не вызывает дневной сонливости, снижения концентрации внимания и памяти, не влияет на управление автомобилем, что очень важно в современном мире. Применение Афобазола не сопровождается формированием клинически значимых признаков зависимости и привыкания, даже при длительном применении. Столь благоприятный профиль переносимости и безопасности Афобазола, дополняющий селективное анксиолитическое действие препарата, определяет клиническую ценность Афобазола в терапии тревожных расстройств у пациентов с соматическими заболеваниями. Важно отметить, что благодаря благоприятному профилю безопасности препарат отпускается без рецепта³.

Все это подтверждается результатами многочисленных клинических исследований (КИ). Результаты рандомизированных сравнительных КИ применения Афобазола у больных как с тяжелыми невротическими расстройствами (генерализованное тревожное расстройство), так и сравнительно легкими состояниями (расстройство адаптации), проведенных в НЦПЗ РАМН, Московском институте психиатрии МЗ РФ, СПб НИПНИ им. В.М. Бехтерева, НИИ фармакологии им.

³ Инструкция по применению препарата Афобазол®.

ТАБЛИЦА. Топ-10 препаратов АТС-группы N05B «Анксиолитики» по итогам 2019 г.

№	Торговое наименование	млн руб.	доля, % руб.
1	Афобазол	2 003,8	32,6%
2	Фенибут	1 010,9	16,4%
3	Феназепам	837,2	13,6%
4	Грандаксин	644,4	10,5%
5	Атаракс	468,6	7,6%
6	Адаптол	352,6	5,7%
7	Анвифен	137,5	2,2%
8	Стрезам	93,6	1,5%
9	Транквезипам	76,6	1,2%
10	Элзепам	72,7	1,2%

Источник: IQVIA

В.В. Закусова и в ГНЦ ССП им. В.П. Сербского, показали, что Афобазол® является эффективным анксиолитиком, по результативности действия не уступающим диазепаму.

Афобазол® показан в монотерапии неглубоких ипохондрических, невротических и психогенных расстройств тревожного спектра, а также при комбинированной терапии тревожно-фобических, тревожно-депрессивных нарушений, соматоформных и соматогенных расстройств. Выявлена высокая эффективность Афобазола и при терапии указанных нарушений у пациентов с дерматологическими, кардиологическими и онкологическими заболеваниями, в гастроэнтерологической, нефрологической и гинекологической практике, а также перед серьезными лечебными

вмешательствами и диагностическими процедурами [3, 4].

Важное значение имеют исследования, доказавшие способность Афобазола повышать качество жизни пациентов. Так, установлено, что Афобазол® оказывает позитивное влияние на качество жизни больных с тревожными расстройствами, наиболее выраженное у больных с генерализованным тревожным расстройством, при котором наиболее полно реализуется терапевтическое действие препарата [2].

Накопленные данные КИ в сочетании с уникальным механизмом действия препарата и возможностью его безрецептурного отпуска позволяют считать Афобазол® препаратом выбора в коррекции тревожных расстройств самого различного генеза.

Источники:

1. Сюняков Т.С., Незнамов Г.Г. Оценка терапевтической эффективности и безопасности селективного анксиолитика афобазола при генерализованном тревожном расстройстве и расстройствах адаптации: результаты многоцентрового рандомизированного сравнительного с диазепамом исследования. *Терапевтический архив*. 2016;(8):73–86.
2. Дорофеева О.А. и соавт. Влияние анксиолитика афобазола на качество жизни больных с тревожными расстройствами. *Качественная клиническая практика*. 2016;(2):57–63.
3. Разумная Ф.Г. и соавт. К фармакологии Афобазола. *Фундаментальные исследования*. 2014;(7):848–855.
4. Колоцкая Е.В. Терапия соматизированной тревоги: опыт применения препарата Афобазол (обзор литературы). *Психические расстройства в общей медицине*. 2013;(2):12–15.

АФОБАЗОЛ®

№1 В КАТЕГОРИИ ПРОТИВОТРЕВОЖНЫХ ПРЕПАРАТОВ¹



**СПОСОБСТВУЕТ ВОССТАНОВЛЕНИЮ НЕРВНЫХ КЛЕТОК И
ЗАЩИТЕ ИХ ОТ РАЗРУШИТЕЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ СТРЕССА²**

АФОБАЗОЛ®

ПОМОГАЕТ УСТРАНИТЬ*

- ТРЕВОГУ ■ НАПРЯЖЕНИЕ ■ РАЗДРАЖИТЕЛЬНОСТЬ
- ДЕПРЕССИВНОЕ НАСТРОЕНИЕ ■ БЕСПОКОЙСТВО

**БЕЗ ПРИВЫКАНИЯ
ДНЕВНОЙ СОНЛИВОСТИ
СНИЖЕНИЯ ВНИМАНИЯ**

¹ По данным розничного аудита ООО «АЙКЬЮВИА Солюшнс» и АО «Группа ДСМ» торговое наименование Афобазол производителя АО «Отисифарм» занимает первое место по объему продаж в рублях в оптовых ценах среди лекарственных препаратов АТС-группы N05B «Анксиолитики» по итогам 2019 года.

² Середенин С.Б., Воронин М.В.. Нейрорецепторные механизмы действия Афобазола.

Психиатрия и психофармакотерапия им. П.Б. Ганнушкина. 2013; 01: 59-61.

* При тревожных и стрессорных расстройствах.

ГРУППА ВИТАМИНОВ (A11)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Супрадин	Bayer HealthCare
2	-	Магне В6	Sanofi
3	-	Магнелис В6	«Отисифарм»
4	2	Мильгамма	Woerwag Pharma
5	3	Комбилипен	«Фармстандарт»

Источник: IQVIA

Продажи витаминов в деньгах и в упаковках значительно снизились по сравнению с 2018 г. Объем этого сегмента в 2019 г. составил примерно 19 млрд руб. или 123 млн упак. Рейтинг претерпел изменения, начиная с 4-й позиции, – здесь находится Мильгамма от компании Woerwag Pharma.

Новичком рейтинга стал лечебный комплекс витаминов группы В – Комбилипен («Фармстандарт»), предназначенный для внутримышечного введения. Отметим, что все участники рейтинга показали отрицательный прирост объемов реализации в рублях и в упаковках.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ (N07)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	-	Мексидол	«Фармасофт»
2	-	Цитофлавин	«Полисан»
3	4	Никоретте	Johnson & Johnson
4	5	Бетасерк	Abbott
5	-	Глиатилин	Italfarmaco

Источник: IQVIA

Средства группы N07 «Препараты для лечения заболеваний нервной системы другие» демонстрируют положительную динамику продаж в стоимостном выражении (+4%), однако отрицательную – в упаковках (-2,5%) по сравнению с 2018 г. Объем реализации достиг 19 млрд руб., что эквивалентно 49 млн упак. В этой группе средств наибольший объем продаж в рублях по итогам года вновь пришелся на бренд Мексидол. Цитофлавин и Никоретте

также сохранили свои позиции в рейтинге по сравнению с прошлым годом. Увеличение объемов продаж на 7% в денежном и 4% в натуральном выражении позволило подняться ЛП Бетасерк на 4-ю строчку рейтинга, а Глиатилин, теперь замыкающий пятерку лидеров, стал самым быстрорастущим брендом в рейтинге топ-5, показав положительный прирост продаж в рублях и в упаковках (+23% и +24% соответственно).

МЕКСИДОЛ® – ЛИДЕР АНТИОКСИДАНТНОЙ НЕЙРОЦИТОПРОТЕКЦИИ

Изучение патогенеза, разработка методов профилактики и лечения сосудистых заболеваний головного мозга – одна из важнейших проблем здравоохранения. По данным Росстата, в 2018 г. в России цереброваскулярные заболевания (ЦВЗ) были диагностированы у 7209,5 тыс. человек [1]. По прогнозам ВОЗ, в будущем количество ЦВЗ будет только возрастать [2].

Наибольшую долю в структуре ЦВЗ в России занимают хронические нарушения мозгового кровообращения – хроническая ишемия мозга (ХИМ), основными причинами данной патологии являются артериальная гипертензия (АГ) и атеросклероз. Характерной особенностью ХИМ является сочетание неврологических симптомов и синдромов, эмоциональных расстройств и когнитивных нарушений [3, 4]. Лечение ХИМ, развившейся на фоне АГ и/или атеросклероза, должно быть по возможности этиотропным и патогенетически обоснованным, включающим в себя выявление и коррекцию факторов риска у каждого больного, улучшение церебральной гемодинамики и метаболизма мозга, коррекцию когнитивных расстройств, лечение неврологических симптомов и синдромов. Патогенетически обосновано применение препаратов с нейропротективными и метаболическими эффектами. Таким требованиям отвечают антиоксиданты.

Одним из перспективных препаратов группы антиоксидантов является производное 3-оксипиридина – этилметилгидроксипиридина сукцинат (ЭМГПС) (торговое название Мексидол, «Фармасофт», Россия). Мексидол® – противоишемический нейроцитопротектор с мультимодальным механизмом действия – антиоксидантным, антигипоксикантным и мембранопротекторным. Проявляя антиоксидантные свойства, Мексидол® ингибирует перекисное окисление липидов (ПОЛ) – повышает активность супероксиддисмутазы, уменьшает вязкость мембраны, увеличивает ее текучесть, т.е. повышает активность физиологической

антиоксидантной системы в целом. Мексидол® улучшает дыхание митохондрий и энергетический статус клетки, снижает степень угнетения окислительных процессов в цикле Кребса в условиях гипоксии, с увеличением содержания АТФ. Мексидол® обладает гиполипидемическим действием, уменьшает содержание общего холестерина и липопротеидов низкой плотности, а также стабилизирует мембранные структуры клеток крови (эритроцитов и тромбоцитов) при гемолизе [5].

Мексидол® – это уникальная разработка отечественной фармацевтической отрасли¹. Согласно данным IQVIA², по итогам 2019 г. бренд является лидером среди всех средств в группе N07 как в стоимостном, так и в натуральном выражении (рис. 1).

По данным Ipsos Healthcare³, по итогам первого полугодия 2019 г. бренд Мексидол® занимает первое место по частоте назначений неврологами и терапевтами в группе (рис. 2). Препараты под товарным знаком Мексидол® также лидируют в сегменте средств МНН ЭМГПС⁴ (рис. 3). Объем реализации ЛС Мексидол® (включая Мексидол® ФОРТЕ 250) составил 5,78 млрд руб. (прирост продаж в рублях +7% к 2018 г.), что эквивалентно 12,33 млн упаковок. Бренд занимает львиную долю продаж (88%) розничного рынка в данной группе в стоимостном выражении.

Такая популярность ЛС обусловлена его безопасностью и эффективностью, проверенными временем. Мексидол® – заслуженный лидер на рынке РФ. В следующем году исполнится 25 лет успешного клинического применения референтного (оригинального) препарата Мексидол® и 35 лет его экспериментального и клинического изучения. За это время подробно изучены его свойства и механизмы действия, одобрены показания, разработаны схемы применения, защищены диссертации и получены авторские свидетельства (патенты). В проведенных экспериментальных и клинических исследованиях Мексидол® зарекомендовал себя как препарат, эффективный на всех этапах оказания медицинской помощи. Клиническая эффективность препарата при инфарктах мозга коррелирует со временем начала терапии. Она обратно пропорциональна периоду времени от момента развития мозгового инсульта и является максимальной при начале терапии в сроки 3–6 ч, т.е. в период «терапевтического окна» [6]. По результатам рандомизированного клинического исследования эффективности

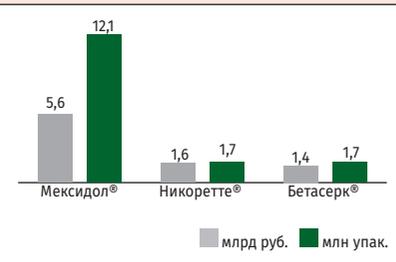
РИСУНОК 3. Долевое соотношение объемов продаж препаратов этилметилгидроксипиридина сукцината по итогам 2019 г., %, руб.



Источник: розничный аудит IQVIA

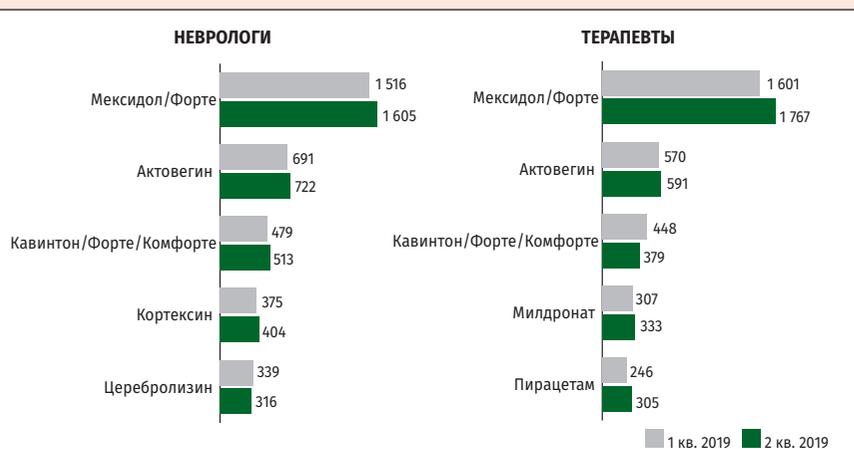
и безопасности ЛС Мексидол® – ЭПИКА рекомендовано его включение в терапию пациентов в остром и раннем восстановительном периодах ишемического инсульта [7]. Согласно данным аналитического агентства IQVIA, по итогам 2019 г. препараты под товарным знаком Мексидол® продолжают укрепление своих позиций на российском фармрынке, демонстрируя активный рост как в стоимостном (прирост продаж +911% к 2018 г.), так и в натуральном (+837) показателе в ценах конечного потребления². В 2018 г. компания «Фармасофт» зарегистрировала новую форму выпуска и дозировку – Мексидол® ФОРТЕ 250 – таблетки, покрытые пленочной оболочкой, в дозе 250 мг. Препарат быстро всасывается при приеме внутрь и быстро распределяется в органах и тканях [8]. За счет универсального механизма действия и широкого спектра фармакологических эффектов Мексидол® эффективен в терапии острых и хронических заболеваний, вызванных ишемией и гипоксией различного генеза. На сегодняшний день препарат широко применяется в неврологии, терапии, офтальмологии, кардиологии, психиатрии и наркологии [9]. В начале этого года препарат Мексидол® удостоился новой награды, заняв 2-е место в рейтинге «Национальный фармацевтический рейтинг» в номинации «Российский бренд №1 на розничном рынке» [10], что дополнительно свидетельствует о широкой востребованности препарата.

РИСУНОК 1. Топ-3 препаратов в АТС-группе 2-го уровня N07 – «Другие препараты для лечения заболеваний нервной системы» в руб. и в упак., 2019 г.



Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Данные по выписке ЛП неврологами и терапевтами, тыс. назначений [000], первое полугодие 2019 г.



Источник: Ipsos Healthcare, Prindex «Мониторинг назначений ЛП»

Источники:

1. Статистический сборник. Росстат. Здравоохранение в России. 2019 г.
2. Неретин В.Я., Котов С.В., Вострикова И.Л., Исакова Е.В., Озерова И.В., Лижидовой В.Ю. Структура цереброваскулярной заболеваемости и профилактика инсульта в Московской области. *Наука о здоровье*. 2011.
3. Ощепкова Е.В. Гипертоническая энцефалопатия: терапевтическая или неврологическая проблема? *Практическая ангионеврология*. 2009;(5):9.
4. Тиммербаева С.Л., Суслина З.А., Бодарева Э.А. Экстракт гинкго билоба в лечении начальных проявлений недостаточности кровоснабжения мозга: эффективность, переносимость и отдаленные результаты. *Журнал неврологии и психиатрии*. 1999;(8):54–61.
5. Инструкция по медицинскому применению лекарственного препарата Мексидол®, раствор для в/в и в/м введения 50 мг/мл, Р N002161/01 от 14.03.2008 г.; Инструкция по медицинскому применению лекарственного препарата Мексидол®, таблетки, покрытые пленочной оболочкой 125 мг, ЛСР-002063/07 от 09.08.2007 г.
6. Федин А.И., Румянцев С.А. Применение антиоксиданта Мексидол у больных с острыми нарушениями мозгового кровообращения. Методические рекомендации. М., 2000.
7. Стаховская Л.В. и др. *Журнал неврологии и психиатрии*. 2017;117(3–2):55–65.
8. Инструкция по медицинскому применению лекарственного препарата Мексидол® ФОРТЕ 250, таблетки, покрытые пленочной оболочкой 250 мг, ЛП-004831 от 26.04.2018 г.
9. Сайт препарата Мексидол®. Режим доступа: <https://mexidol.ru/blog/events/2017/opublikovany-rezultaty-vazhnjshego-issledovaniya-po-izucheniyu-effektivnosti-i-bezopasnosti-meksidola-epika>.
10. Ежегодная премия фармацевтической отрасли, учрежденная маркетинговым агентством DSM Group. Сайт DSM Group. Режим доступа: <https://www.dsm.ru/news/691/>.

ГРУППА ГИПОЛИПИДЕМИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ (C10)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Крестор	AstraZeneca
2	2	Аторис	KRKA
3	3	Роксера	KRKA
4	4	Липримар	Pfizer
5	5	Розувастатин-СЗ	«Северная звезда»

Источник: IQVIA

В целом по группе в 2019 г. было продано 39 млн упаковок препаратов на общую сумму 15 млрд руб., что на 14% больше объема продаж прошлого года в упаковках и на 10% – в рублях. Первые две строчки рейтинга остались без изменений – Крестор и Аторис сохранили свои позиции относительно прошлого года. Благодаря высо-

ким показателям прироста продаж (+33% в рублях, +8% в упаковках) на 3-ю позицию переместился препарат Роксера, сместив на строчку ниже Липримар. Новичком в топ-5 выступил отечественный Розувастатин-СЗ («Северная звезда»), ставший самым быстрорастущим препаратом в рейтинге (+37% в рублях, +26% в упаковках).

ГРУППА ДРУГИХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ЖКТ И НАРУШЕНИЙ ОБМЕНА ВЕЩЕСТВ (A16)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	-	Гептрал	Abbott
2	1	Элапраза	Shire Human Gen.TH
3	3	Наглазим	BioMarin International Ltd.
4	-	Гептор	«Верофарм»
5	4	Канума	Alexion Pharma SW

Источник: IQVIA

Состав участников топ-5 ЛП группы «Другие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушений обмена веществ» практически не изменился. На 1-м месте по-прежнему находится гепатопротекторное средство Гептрал. Вторую позицию занимает Элапраза, применяемая при длительном лечении пациентов с синдромом Хантера (мукополисахаридоз II типа). Препарат продемонстрировал положительный прирост продаж в денежном и натуральном выражении (+19% и +21% соответственно). Наглазим, назначаемый при синдроме Марото – Лами (мукополисахаридоз VI типа) и Гептор (адеметионин), используемый при лечении

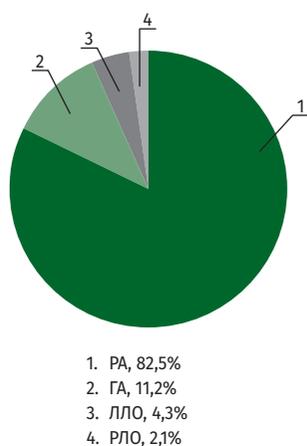
внутрипеченочного холестаза и гепатитов различного генеза, сохранили свои прошлогодние позиции. Пятерку лидеров замыкает новое средство для проведения длительной заместительной ферментной терапии у пациентов всех возрастов с дефицитом лизосомной кислой липазы – Канума (себелипаза альфа). Среди лидеров сегмента именно данный препарат показал наибольший прирост продаж в денежном и натуральном выражении (+38% и +78% соответственно), что позволило ему занять в рейтинге 5-ю строчку. По итогам 2019 г. объем продаж всей группы составил 20 млрд руб. или 12 млн упаковок.

ПРЕПАРАТ ГЕПТОР ВОСТРЕБОВАН В РОЗНИЧНОМ И ГОСПИТАЛЬНОМ СЕГМЕНТАХ

Бремя заболеваний печени в современном мире является значительным и имеет тенденцию к увеличению. К ведущим факторам риска заболеваний печени относят злоупотребление алкоголем, вирусы гепатитов В и С, ожирение и сахарный диабет. В Европе показатель гепатологической смертности значительно варьирует в различных регионах и колеблется на уровне 15–20 на 100 тыс. населения. В России патология печени занимает ведущее место в структуре причин гастроэнтерологической смертности [1].

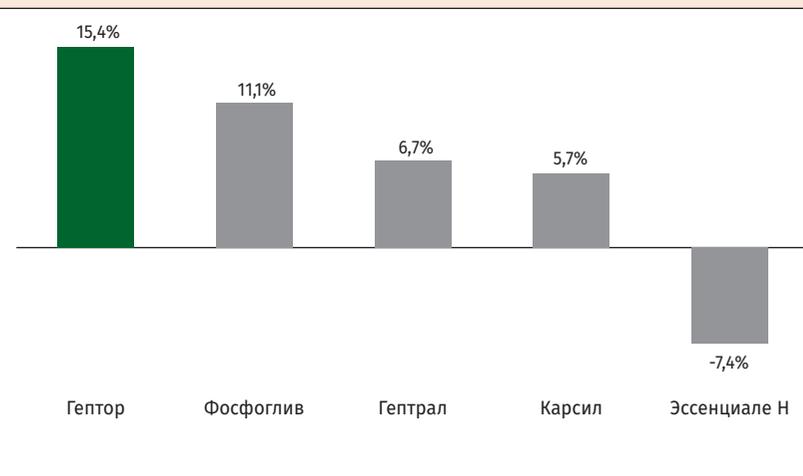
Гепатология сегодня борется с печально конкурирующими между собой алкогольными и вирусными заболеваниями печени. В то же время все чаще в клинической практике стали встречаться и неалкогольные метаболические изменения печени: ожирение, желчнокаменная болезнь, неалкогольный стеатогепатит. Независимо от превалирования

РИСУНОК 1. Долевое соотношение объемов продаж на рынке гепатопротекторов в 2019 г., % руб.



Источник: IQVIA

РИСУНОК 2. Рейтинг приростов продаж топ-5 препаратов-гепатопротекторов на аптечном рынке в 2019 г. к 2018 г., % руб.



Источник: розничный аудит IQVIA

этиологических факторов в основе развития воспалительно-некротических изменений печени лежат универсальные механизмы. Будучи высокоректогенными соединениями, свободные жирные кислоты являются субстратом перекисного окисления липидов (ПОЛ), который сопровождается набуханием митохондрий, ломкостью лизосом, нарушением целостности клеточных мембран. При отсутствии лечения в конечном итоге жировой гепатоз приводит к циррозу печени [2]. В качестве средств терапии заболеваний печени применяются гепатопротекторы.

Согласно данным компании IQVIA, по итогам 2019 г. объем рынка гепатопротекторов составил 16,7 млрд руб. в ценах закупки, что на 1,5% выше показателей 2018 г. Наибольшая доля продаж препаратов этой группы приходится на розничный сегмент рынка (82,5% в руб.). Порядка 11,2% составляют закупки в госпитальном сегменте, в то время как вклад льготных сегментов не столь велик (рис. 1). Одним из драйверов роста розничного сегмента рынка в стоимостном выражении является препарат

Гептор, продемонстрировавший в 2019 г. к 2018 г. самый высокий прирост продаж среди топ-5 препаратов сегмента (порядка 15,4% в руб., рис. 2).

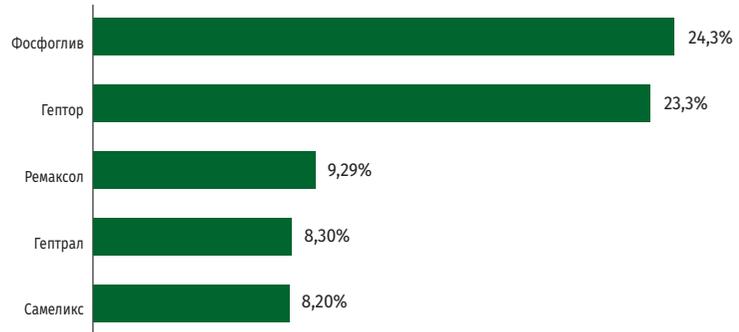
При этом бренд Гептор востребован не только в рознице, но и в бюджетном сегменте, на долю которого приходится половина объема реализации этого ЛП в стоимостном выражении. К слову, в сегменте госпитальных закупок Гептор занимает одну из лидирующих позиций среди всех гепатопротекторов (рис. 3), что свидетельствует о социальной значимости данного препарата.

Широкие возможности применения препарата Гептор обусловлены его свойствами и удобством форм выпуска. Так, бренд представлен в виде таблеток, покрытых кишечнорастворимой оболочкой, в дозировке по 400 мг (по 20 и 40 таблеток в упаковке), что позволяет применять его в амбулаторных условиях. Препарат отпускается по рецепту. В госпитальных условиях удобно и эффективно применение Гептора в виде лиофилизата для приготовления раствора для внутривенного и внутримышечного введения.

Гептор – препарат адеметионина, который представляет собой природное вещество, эндогенно синтезируемое из метионина и аденозина. В организме адеметионин участвует в трех жизненно важных биохимических реакциях: трансметилирования, транссульфурирования и аминопропилирования и таким образом играет важнейшую роль в комплексе метаболических процессов. Адеметионин, являясь донором метильной группы, принимает участие в синтезе фосфатилхолина – основного структурного компонента клеточной мембраны. Кроме того, адеметионин оказывает антиоксидантное, детоксицирующее действие, ускоряет регенерацию печеночной ткани, замедляет развитие фиброза, а также обладает антинейротоксическим действием. Помимо этого, адеметионин играет ключевую роль в метаболизме нуклеиновых кислот и полиаминов и является предшественником глутатиона. Эти процессы практически всегда страдают при заболеваниях печени и требуют введения экзогенного адеметионина [3].

К слову, эффективность и безопасность молекулы адеметионина подтверждены в целом ряде клинических исследований (КИ). В ЦНИИ гастроэнтерологии (г. Москва) было проведено первое открытое КИ по изучению эффективности и безопасности перорального применения препарата Гептор у пациентов с алкогольной болезнью печени с референтным препаратом. В 2012 г. на базе трех клинических центров проводилось открытое сравнительное рандомизированное КИ (IV фаза) эффективности и безопасности инъекционной формы препарата Гептор с референтным ЛП. Результаты статистического анализа показали наличие выраженных гепатопротективного и антидепрессивного механизмов у отечественного препарата Гептор, сопоставимых по эффективности с аналогичными механизмами препарата сравнения. В целом проведенные КИ продемонстрировали эквива-

РИСУНОК 3. Топ-5 гепатопротекторов госпитального сегмента рынка по итогам 2019 г., % руб.



Источник: розничный аудит IQVIA

лентность отечественного адеметионина (Гептор) референтному препарату адеметионина [4].

Гептор обладает поливалентными свойствами: гепатотропностью с антиоксическим эффектом в сочетании с антидепрессивной активностью, антиоксидантным воздействием, а также хорошим профилем безопасности, что позволяет широко применять препарат в обеих его формах (пероральной и парентеральной) в лечении пациентов. Спектр показаний к применению препарата Гептор включает широкий круг возможных поражений печени [4].

Гептор показан при:

- внутрипеченочном холестазе при следующих заболеваниях:
 - жировая дистрофия печени;
 - хронический гепатит;
 - токсические поражения печени различной этиологии, включая алкогольные, вирусные, лекарственные (антибиотики, противо-

опухолевые, противотуберкулезные и противовирусные препараты, трициклические антидепрессанты, пероральные контрацептивы);

- хронический некалькулезный холецистит;
- холангит;
- цирроз печени;
- энцефалопатия, в т. ч. ассоциированная с печеночной недостаточностью (алкогольная и др.);
- внутрипеченочном холестазе у беременных;
- симптомах депрессии.

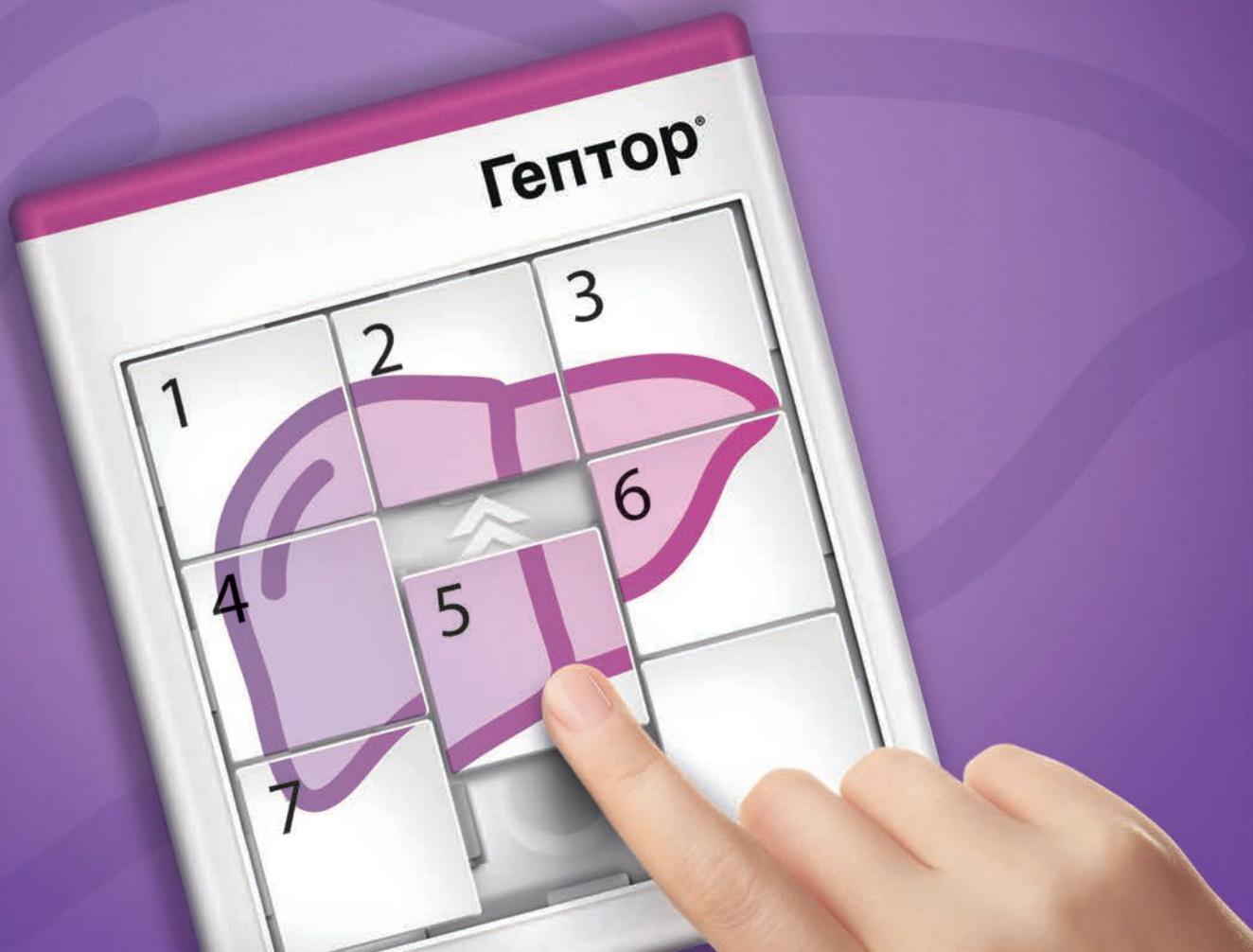
Доказана эффективность назначения препарата Гептор в комплексной фармакотерапии онкологических больных, получающих цитостатики, с целью коррекции их гепатотоксичности [5]. На сегодняшний день препарат Гептор занимает уверенную позицию на российском рынке, оставаясь востребованным как в розничном, так и в госпитальном сегменте.

Источники:

1. Цуканов В.В., Васютин А.В., Тонких Ю.Л., Онучина Е.В., Петрунько И.Л., Ржавичева О.С., Гилло А.В., Белобородова Е.В., Беззаботнова О.Г., Барон И.И., Платонова Е.А. Бремя заболеваний печени в современном мире. Некоторые показатели качества ведения больных с циррозом печени в Сибирском федеральном округе. *Доктор.Ру*. 2019;3 (158):6–10.
2. Ткаченко Е.И., Успенский Ю.П., Скворцова Т.Э. Клинические возможности препарата адеметионина Гептор в лечении больных с алкогольной болезнью печени. *Экспериментальная и клиническая гастроэнтерология*. 2008; (2):106–112.
3. Мордасова В.И. Гептор в лечении алкогольной болезни печени. *РМЖ*. 2010;13:824.
4. Ильченко Л.Ю. Отечественный препарат адеметионина: десять лет применения при алкогольной болезни печени. *Доктор.Ру. Гастроэнтерология*. 2015;12 (113):14–18.
5. Бабанина Н.В. Опыт применения гепатопротектора Гептор (адеметионин) у онкологических пациентов, получающих противоопухолевое лечение. *Медиаль*. 2013;2 (7):59–61.

ГЕПТОР®

Терапия печени шаг за шагом



УНИКАЛЬНЫЙ¹ ДВОЙНОЙ ЭФФЕКТ:

Адеметионин способствует защите печени и улучшению настроения пациента на лечение уже **на 7-й день**²

ГЕПТОР® ОБЛАДАЕТ АНТИФИБРОТИЧЕСКИМ ЭФФЕКТОМ И СТИМУЛИРУЕТ РЕГЕНЕРАЦИЮ КЛЕТОК ПЕЧЕНИ³

СТЕП-ТЕРАПИЯ:

Современный подход к лечению заболеваний печени

Всего 3 курса в год обеспечивают защиту в течении года³,⁴,⁵

Производится компанией «ВЕРОФАРМ» — подразделением группы Abbott, одного из лидеров фармацевтической отрасли

На правах рекламы

Информация предназначена для медицинских и фармацевтических работников. Подлежит распространению только в рамках мероприятий, связанных с повышением профессионального уровня медицинских и фармацевтических работников, включая специализированные выставки, конференции, симпозиумы и т. п. Перед назначением препарата, пожалуйста, ознакомьтесь с полной инструкцией по применению препарата «Гептор®». **Полную инструкцию по медицинскому применению препарата Гептор® вы можете найти на сайте: <https://products.veropharm.ru>**

РУ № ЛС-001820 (таблетки), РУ № ЛСР-006254/10 (лиофилизат)

veropharm

АО «ВЕРОФАРМ»
107023, Россия, г. Москва, Барабанный пер., д. 3
Тел.: (495) 792-53-30, факс: (495) 792-53-28
E-mail: info@veropharm.ru, www.veropharm.ru
VER2129673-2 от 25.02.2020

1. Только молекула адеметионина из всех гепатопротекторов помимо гепатопротекторного оказывает антидепрессивный эффект согласно ИМП.
2. Frezza et al. Oral S-Adenosylmethionine in the symptomatic treatment of intrahepatic cholestasis. A double-blind, placebo-control study. Gastroenterology 1990;99:211-215.
3. Инструкция по медицинскому применению препарата Гептор® таблетки от 23.09.19. Гептор® лиофилизат от 10.09.18.
4. В.Т. Ивашкин, И.В. Маевская, Ч.С. Павлов. Клинические рекомендации по диагностике и лечению неалкогольной жировой болезни печени Российского общества по изучению печени и Российской гастроэнтерологической ассоциации РЖГК, 2016;2:24-42.
5. Расчетная величина на основании курса терапии и гепатопротекторном эффекте до 3 месяцев после окончания курса.

Реклама

ГРУППА ПСИХОАНАЛЕПТИКОВ (N06)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Кортексин	«Герофарм»
2	-	Цераксон	Takeda
3	2	Церебролизин	Ever Neuro Pharma
4	-	Акатинол Мемантин	Merz & Co
5	-	Танакан	Beaufour Ipsen

Источник: IQVIA

Продажи психоаналептиков выросли на 6% до 25 млрд руб., что в упаковках составило около 89 млн. Состав и позиции ЛП в рейтинге самых востребованных средств группы по объемам продаж в рублях не изменились. Первую строчку по-прежнему занимает препарат Кортексин (пептидный биорегулятор, содержащий комплекс водорастворимых полипептидных фракций), показавший прирост продаж на 4% в стоимостном выражении и 1% в натуральном в сравнении с 2018 г. Прирост объемов реализации ЛС

Цераксон составил 9% в стоимостном и 7% в натуральном выражении, став самым быстрорастущим брендом в рейтинге топ-5. Препараты Церебролизин и Акатинол Мемантин также показали положительный рост продаж в рублях (+3% и +9% соответственно) и в упаковках (+7% и +2% соответственно), а ЛС Танакан, несмотря на отрицательную динамику продаж как в стоимостном, так и в натуральном показателях (-2% и -9% соответственно), как и годом ранее, замыкает пятерку лидеров.

ГРУППА АНТИАНЕМИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ (B03)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Эральфон	«Сотекс»
2	2	Феррум Лек	Sandoz
3	3	Сорбифер Дурулес	Egis
4	4	Аранесп	Amgen
5	5	Мирцера	Roche

Источник: IQVIA

Объемы продаж ЛП группы антианемических препаратов выросли на 8% в рублях и на 1% в натуральном выражении. В 2019 г. было реализовано более 24 млн упак. средств этой группы на сумму порядка 10 млрд руб. в ценах закупки. Первые четыре строчки рейтинга остались без изменений, лидерство по-прежнему удерживает Эральфон, продемонстрировавший положительную динамику продаж в рублях

и в упаковках (+9% и +3% соответственно). В 2019 г. рейтинг замыкает Мирцера, применяемая при анемиях при хронической почечной недостаточности. В данный сегмент также входит комбинированное антианемическое средство – Ферретаб комп. от компании Acino. Препарат показал активный рост как в стоимостном (+53%), так и в натуральном (+39%) выражении.

ОПТИМАЛЬНОЕ ЛЕЧЕНИЕ АНЕМИИ У ДИАЛИЗНЫХ И ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ПАЦИЕНТОВ

По данным ВОЗ, во всем мире анемии подвержено 1,62 млрд человек, что соответствует 24,8% населения [1]. Анемия может быть как самостоятельной проблемой, так и одним из симптомов, сопровождающих течение разных заболеваний (хроническая болезнь почек; результат развития онкологического процесса и др.). На сегодняшний день наблюдается тенденция к увеличению числа больных хроническими заболеваниями почек, в том числе с терминальной стадией почечной недостаточности, требующей заместительной терапии. Отдельную медицинскую проблему составляет анемия у диализных и онкологических пациентов.

Порядка 20 лет назад единственным методом лечения анемии у больных на гемодиализе были повторные многократные гемотрансфузии. У таких больных при переливании ежемесячно от одной до нескольких доз эритроцитарной массы уровень гемоглобина временно удавалось поднять до 7–9 г/дл, однако при частых задержках с переливанием очередной порции крови его значение быстро снижалось до исходного (6–7 г/дл и меньше). Наряду с риском аллергических, анафилактических и посттрансфузионных реакций переливание крови приводило к перегрузке организма больных железом, повышало риск распространения переносимой с кровью парентеральной вирусной инфекции (гепатиты В и С, ВИЧ и др.) и HLA-иммунизации больных, ухудшая результаты последующей трансплантации почки [2].

Внедрение в клиническую практику препаратов рекомбинантного человеческого эритропоэтина (рчЭПО) революционным образом изменило стратегию лечения нефрогенной анемии и позволило практически отказаться от гемотрансфузий в лечении стабильных пациентов на хроническом диализе. Препараты рчЭПО оказались высокоэффективными средствами коррекции почечной анемии у большинства пациентов, а наиболее частой причиной резистентности к ним оказался функциональный (реже абсолютный) дефицит железа, преодолеваемый совместным назначением рчЭПО и внутривенных препаратов железа. Препараты рчЭПО являются одними из первых успешно применяемых в медицинской практике биотехнологических лекарственных средств (ЛС) [3].

Результаты первого рандомизированного исследования, опубликованные D. Henry, R. Abhels в 1994 г., продемонстрировали эффективность рчЭПО в отношении анемии у онкологических больных, получающих химиотерапию (ХТ) [4]. В последующем результаты еще трех крупных открытых нерандомизированных исследований подтвердили, что применение эритропоэтинов приводит к повышению уровня гемоглобина, сни-

жению потребности в гемотрансфузиях и улучшению качества жизни больных даже при неэффективной ХТ [5–7].

Всего на фармрынке в анализируемом периоде было представлено порядка 12 торговых наименований ЛС на основе рекомбинантного человеческого эритропоэтина (рчЭПО), 6 из которых производятся российскими компаниями. Согласно данным IQVIA совокупный объем реализации препаратов эритропоэтина¹ по итогам 2019 г. увеличился в стоимостном выражении (+1%) и составил 4,25 млрд руб. в оптовых ценах, что эквивалентно 868,63 тыс. упак.

По итогам 2019 г. лидером сегмента стал отечественный препарат от компании ЗАО «ФариФирма» «Сотекс» Эральфон® (табл.). В анализируемом периоде было реализовано 281 тыс. упак. препарата на сумму более 1,6 млрд руб. (в оптовых ценах), что на 9% в стоимостном выражении и на 3% в упаковках выше показателей 2018 г. Столь высокие значения подтверждают востребованность этого ЛС на рынке, а также тот факт, что препарат сумел заслужить доверие врачей и потребителей. Важно отметить, что Эральфон® – одно из немногих высокотехнологичных ЛС, полный цикл производства которого – от субстанции до упаковки и маркировки – осуществляется в России, что обеспечивает стабильность его поставок для пациентов в стране вне зависимости от внешних кризисов. Препарат также экспортируется за рубеж. Эральфон® широко используется как средство коррекции анемии у больных с солидными опухолями, которая стала следствием проведения противоопухолевой терапии, а также для лечения анемий у больных с множественной миеломой, неходжкинскими лимфомами низкой степени злокачественности и хроническим лимфолейкозом. Эральфон® представлен в виде раствора для внутривенного и подкожного введения. В 2020 г. препарат стал выпускаться в более удобной для его

¹ Учитывались объемы продаж препаратов эритропоэтина ЭрMRA-группы ВОЗСО «Препараты эритропоэтина».

идентификации упаковке, с самым широким спектром дозировок на российском рынке – 12 вариантов от 1000 до 40000 МЕ, включая уникальную дозировку 12000 МЕ применяемую в онкологии, что обеспечивает индивидуальный подход к лечению детей и взрослых. Удобные режимы дозирования позволяют пациентам реже посещать врача, что повышает связанное с лечением улучшение качества жизни и комплаентность больных.

Кроме того, применение препарата Эральфон® у диализных и онкологических пациентов с целью лечения анемии представляется не только клинически эффективным, но и экономически выгодным. В частности, в фармакоэкономических исследованиях было показано, что с учетом данных о равнозначной клинической эффективности эпоэтина альфа и дарбэпоэтина альфа применение ЛС Эральфон® в качестве терапии анемии у взрослых онкологических больных, получающих ХТ, в условиях реальной клинической практики является экономически более оправданным подходом к организации лекарственной помощи онкологическим пациентам с анемией [8].

Эральфон® входит в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов. Это оптимальное ЛС на основе эритропоэтина с широким спектром дозировок, применение которого позволяет устранить анемический синдром, уменьшить потребность в гемотрансфузиях, и улучшить качество жизни пациентов.

В подтверждение его эффективности и как еще одно доказательство лидерства в области терапии анемии у диализных и онкологических пациентов в 2019 г. Эральфон® стал призерам ежегодной премии в области фармации Russian Pharma Awards® в номинации «Выбор врачей для борьбы с анемией у онкопациентов». Выпуск на российский фармрынок ЛС Эральфон® позволяет обеспечить больных качественным, эффективным и доступным лечением, а также снизить зависимость здравоохранения от импорта ЛС.

Источники:

1. Сайт ВОЗ. Режим доступа: https://www.who.int/vmnis/database/anaemia/anaemia_data_status_t2/ru.
2. Шило В.Ю. Новая эра в лечении ЭПО-дефицитной анемии. *Лечащий врач*. 2008;(08). Режим доступа: <https://www.lvrach.ru/2008/08/5618022/>.
3. Яковлев А.К., Гайдерова Л.А., Алпатов Н.А. и др. Изучение принципов стандартизации фармакологической активности препаратов рекомбинантных эритропоэтинов. *Стандартные образцы*. 2016;(1):8-20. doi: 10.20915/2077-1177-2016-0-1-8-20.
4. Henry D., Abhels R. *Semin Oncol*. 1994;21 (suppl. 3):21–28.
5. Demetri G., Kris M., Wade J. *J Clin Oncol*. 1998;16:3412–3425.
6. Gabrilove J., Cleeland C., Livingston R. *J Clin Oncol*. 2001;19:2875–2882.
7. Glaspy J. *Semin Hematol*. 1997;34:20–26.
8. Крысанов И.С., Крысанова В.С., Ермакова В.Ю. Фармакоэкономический анализ терапии анемии у онкологических больных в условиях реальной клинической практики РФ. *Качественная клиническая практика*. 2018;(4):4–12.

ТАБЛИЦА. Топ-5 ЛС ЭрMRA-группы ВОЗСО – «Препараты эритропоэтина» в 2019 г.

Рейтинг	Торговое наименование	Объем продаж	
		млн руб.	тыс. упак.
1	Эральфон®	1 626,42	280,97
2	Аранесп	840,90	181,97
3	Мирцера®	656,76	73,53
4	Эпостим®	329,14	67,36
5	Веро-Эпоэтин	227,19	157,62

Источник: IQVIA

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОСТНО- МЫШЕЧНОЙ СИСТЕМЫ (M09)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕпhMRA	ТН	Корпорация
1	1	Алфлутоп	Biotechnos
2	3	Ферматрон Плюс	Healtech
3	-	Вобэнзим	Mucos
4	4	Арта	Unipharm
5	8	Пиаскледин 300	Lab. Expanscience

Источник: IQVIA

Группа препаратов для лечения заболеваний костно-мышечной системы, как и в прошлом году, продолжает расти в стоимостном выражении (+6% в 2018 г.), однако в натуральном объеме реализации снизились (-7%). Продажи этих средств составили более 5 млн упак. на сумму почти 12 млрд руб. Лидерство сохранил бренд Алфлутоп, Ферматрон Плюс показал положительную динамику в натураль-

ном и денежном выражении, что позволило препарату подняться на строчку выше. Пиаскледин 300 от компании Lab. Expanscience замыкает пятерку лидеров. Отдельного упоминания заслуживает препарат компании Rompharm – Румалон, показавший максимальный прирост продаж среди топ-8 лидеров в группе «M09» как в стоимостном (+50%), так и в натуральном (+30%) показателях.

ГРУППА ПРОТИВООПУХОЛЕВЫХ ГОРМОНАЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ (L02)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕпhMRA	ТН	Корпорация
1	1	Кстанди	Astellas Pharma
2	2	Фазлодекс	AstraZeneca
3	3	Золадекс	AstraZeneca
4	4	Абитера	«Фармасинтез»
5	5	Абиратерон НВ	«НьюВак»

Источник: IQVIA

Впервые в рейтинг попала группа противоопухолевых гормональных препаратов за счет значительного увеличения объемов продаж (+46% в рублях и +14% в упаковках), поднявшись сразу на десять позиций вверх. Всего за 2019 г. было продано около 3,6 млн упак. ЛС этой группы на сумму порядка 14 млрд руб. Повторяя тренд роста группы, в тройку лидеров вошли антиандроген Кстанди (прирост +254% в рублях, +316% в упаковках), антиэстрогенный и противоопухолевый ЛП Фазлодекс (+31% в рублях и +49% в упа-

ковках), а также аналог гонадотропин-рилизинг гормона – препарат Золадекс (+43% в упаковках). Четвертую и пятую строчки рейтинга занимают два отечественных препарата, применяемые в комбинации с преднизолоном для лечения метастатического кастрационно-резистентного рака предстательной железы: Абитера и Абиратерон НВ. Оба препарата продемонстрировали положительную динамику продаж как в рублях (+178%; +28% соответственно), так и в упаковках (+192%; +32% соответственно).

ROMPHARM COMPANY – СТАБИЛЬНОСТЬ И НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

Rompharm Company – европейская компания, специализирующаяся на производстве и продвижении качественных и доступных лекарственных препаратов. По данным IQVIA, по итогам 2019 г. в России было реализовано 8,28 млн упак. препаратов компании на сумму почти 4,8 млрд руб. в ценах закупки, что на 19% в стоимостном и на 5% в натуральном выражении превышает показатели 2018 г.

На сегодняшний день, во многом благодаря поддержке социально ответственных фармацевтических компаний, в России стало возможно проведение различных научно-образовательных мероприятий, направленных на повышение качества медицинской помощи пациентам с социально значимыми заболеваниями, такими как глаукома, остеоартрит, ревматоидный артрит и остеопороз. Именно такой компанией является Rompharm Company, традиционно принимающая участие не только в поддержке проводимых значимых инновационных программ для медицинских и фармацевтических сообществ (по ревматологии, неврологии, травматологии-ортопедии и офтальмологии), но и в государственных программах льготного лекарственного обеспечения. В настоящее время Rompharm Company имеет внушительный портфель препаратов для ревматологии, неврологии, травматологии и ортопедии, одним из популярных брендов в котором является оригинальный инъекционный хондропротектор Румалон® (гликозаминогликан-пептидный комплекс). Производство Румалона® осуществляется на собственных производственных площадках Rompharm Company в строгом соответствии с технологией швейцарской компании Robapharm AG на территории Европейского союза. Препарат успешно применяют при остеоартрите крупных и мелких суставов, неспецифической боли в спине, менископатии и хондромалиции надколенника. Терапия при этих заболеваниях обычно длительная, проводится годами, поэтому препараты, которые применяются для лечения, должны быть не только эффективными, но и безопасными. Румалон® наиболее тщательно изучен в многолетних международных и российских клинических исследованиях, максимальная длительность наблюдения составляла 16 лет. А проведенные недавно в РФ исследования дополнительно подтвердили эффективность и безопасность Румалона® у коморбидных пациентов, имеющих ограничения или противопоказания к приему НПВП. Аналогичного по степени изученности препарата в группе инъекционных хондропротекторов до сих пор нет.

С учетом того, что дебют остеоартрита обычно приходится на возраст 40–50 лет, а распространенность заболевания в РФ доходит до 13,3%, социальная значимость этой патологии, безусловно, велика [1]. Румалон® выпускается в упаковке, содержащей 25 ампул, что позволяет сразу провести полный курс терапии. Важным аспектом является стоимость такой упаковки, позволяющая получать необходимую терапию широкому кругу пациентов.

По данным IQVIA, в 2019 г. Румалон продемонстрировал самый интенсивный рост среди инъекционных хондропротекторов как в стоимостном (+50%), так и натуральном (+29%) выражении (рис.). В 2019 г. было реализовано 389,5 тыс. упак. препарата на сумму почти 895 млн руб. в ценах конечного потребления. Важное место в портфеле препаратов Rompharm Company для лечения остеоартрита и неспецифической боли в спине занимает Диафлекс Ромфарм (дицерин). Это ингибитор интерлейкина-1β, медиатора воспаления, играющего ключевую роль в развитии остеоартрита и дегенерации межпозвоночных дисков. Диафлекс показал уверенный результат в контроле боли и воспаления не только у больных с остеоартритом, но и у коморбидных пациентов, в частности с сердечно-сосудистыми заболеваниями и метаболическими нарушениями [2]. По данным IQVIA, в 2019 г. Диафлекс Ромфарм традиционно сохранил лидерскую позицию среди препаратов с тем же МНН с долей 75%. В 2018 г. Rompharm Company представила в России Гиалуром Тендон, препарат гиалуроновой кислоты, стабилизированной маннитолом, предназначенный для внутрисуставного и около-сухожильного введения. Он успешно пополнил линейку препаратов, вызвав большой интерес у врачебного сообщества, расширив возможности успешной локальной терапии остеоартрита и тендинопатий. Флагманом линейки остается первый комбинированный протез синовиальной жидкости – Гиалуром CS. В его состав входит не только гиалуроновая кислота, но и 90 мг хондроитина сульфата, который попадает непосредственно в полость пораженного сустава. С точки зрения безопасности достоинством является тот факт, что курс терапии состоит из однократного введения, что позволяет уменьшить травматизацию сустава и снизить риск инфицирования. Дополнительным преимуществом для пациентов является наиболее доступная цена курса терапии среди препаратов своего класса. В 2019 г. исполнилось 10 лет с того момента, как Rompharm Company начала поставки в Россию первого противоглаукомного препарата Дорзопт,

ТАБЛИЦА. Топ-3 ТМ по объемам продаж средств из АТС-группы 4-го уровня S01EC – «Ингибиторы карбоангидразы» (форма выпуска – капли)

Рейтинг	Торговое наименование	Объемы продаж	
		млн руб.	тыс. упак.
1	Дорзопт	695,2	834,3
2	Азопт	412,5	550,8
3	Дорзолан Соло	174,4	608,5

Источник: IQVIA

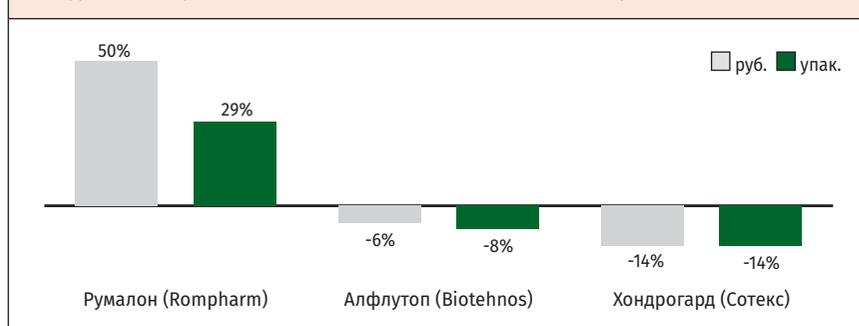
который сегодня занимает лидирующую позицию в группе S01EC – «Ингибиторы карбоангидразы» (табл.). По итогам 2019 г. препарат был самым востребованным на рынке среди своих аналогов, продемонстрировав внушительный рост продаж как в стоимостном (+25%), так и в натуральном (+45%) показателях.

Начиная с 2015 г., по данным IQVIA, противоглаукомные препараты Rompharm Company занимают 2-е место в России по объему продаж, показывая ежегодный прирост. В 2019 г. портфель препаратов для лечения глаукомы пополнился препаратами Тафлопресс, Бимоптик Плюс и Травапресс Дуо и теперь включает семь монокомпонентных препаратов и четыре наиболее востребованные фиксированные комбинации.

Rompharm Company постоянно расширяет ассортимент продукции и увеличивает объем продаж на фармацевтическом рынке Европы в сотрудничестве с надежными партнерами, такими как Ratiopharm GmbH (Германия), Teva (Израиль), STADA Arzneimittel AG (Германия), Veacon Pharmaceuticals Ltd (Великобритания), Mylan (США), Omnivision GmbH (Германия) и др. Ассортимент препаратов Rompharm Company включает порядка 100 современных международных непатентованных наименований [3].

Перспективы своего развития Rompharm Company связывает с дальнейшим расширением производства и реализации высококачественных препаратов и медицинских изделий для лечения социально значимых заболеваний, обеспечивая российский пациентов современными и доступными лекарственными средствами. Ключевым фактором успеха является стабильная команда высокопрофессиональных сотрудников, обеспечивающая достижение высоких результатов своим ударным трудом, важной частью которого является построение и поддержание позитивных отношений с партнерами и клиентами компании.

РИСУНОК. Динамика объемов продаж инъекционных хондропротекторов в стоимостном и натуральном выражении, %, 2019 г. (ФВ №10), цены конечного потребления



Источник: IQVIA

Источники:

1. Галушко Е.А., Эрдес Ш.Ф., Алексеева Л.И. Остеоартроз в амбулаторной практике. *Современная ревматология.* 2012;4:66–70.
2. Алексеева Л.И., Таскина Е.А., Кашеварова Н.Г. и соавт. Остеоартрит коленных суставов и метаболический синдром: новые подходы к терапии. *Научно-практическая ревматология.* 2018;56(2):157–163.
3. Сайт компании <http://rompharma.ru/about.php>.

ГРУППА АНТИСЕПТИКОВ И ПРОТИВОМИКРОБНЫХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ГИНЕКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ (G01)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕРМРА	ТН	Корпорация
1	1	Тержинан	Recordati
2	2	Пимафуцин	LEO Pharma
3	3	Полижинакс	Innotech
4	4	Гексикон	Stada
5	5	Макмирор	Poli Industria

Источник: IQVIA

Продажи препаратов из группы «Антисептики и противомикробные препараты для лечения гинекологических заболеваний» в 2019 г. увеличились в стоимостном выражении (на 8,5%), однако сократились в натуральном (на 3%). При этом состав и расположение ЛС, вошедших в топ-5 группы, изменились несущественно. Препараты с 1-го по 4-е место сохранили свои позиции, хотя существенный рост стоимостных и натуральных объемов потребления наблюдался только для новичка группы – ЛП Макмирор (Poli Industria), замыкающего рейтинг.

Также в данную группу вошли несколько комбинированных противомикробных препаратов компании Acino – Нео-Пенотран®, Нео-Пенотран® Форте, Нео-Пенотран® Форте Л и Гайномакс. Препараты оказывают противогрибковое, антибактериальное и противопротозойное действие и показаны при различных инфекционно-воспалительных заболеваниях влагалища, таких как вагинальный и бактериальный кандидоз, трихомонадный вагинит и других смешанных вагинальных инфекциях. Гаймонакс может применяться при микст-инфекциях.

ГРУППА БЕТА-АДРЕНОБЛОКАТОРОВ (C07)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕРМРА	ТН	Корпорация
1	1	Конкор	Merck
2	2	Конкор Кор	Merck
3	3	Беталок ЗОК	AstraZeneca
4	4	Небилет	Menarini
5	5	Бисопролол	«Вертекс»

Источник: IQVIA

Продажи группы бета-адреноблокаторов в 2019 г. выросли на 11% в денежном выражении и на 6% в натуральном, составив 15 млрд руб. или более 105 млн упак. Рейтинг не претерпел изменений относительно предыдущего года, все бренды сохранили свои позиции. Препараты на основе бисопролола от компании Merck Конкор и Конкор

Кор сохранили лидерство в группе «С07». Беталок ЗОК и Небилет уверенно закрепили за собой 3-ю и 4-ю позиции в топ-5. Наибольший рост продаж среди топ-5 рейтинга бета-адреноблокаторов показал Бисопролол от компании «Вертекс» (+56% в рублях, +32% в упаковках), занимающий 5-ю строчку.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ САХАРНОГО ДИАБЕТА (A10)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Туджео СолоСтар	Sanofi
2	2	Левемир Флекспен	Novo Nordisk
3	3	Новорапид Флекспен	Novo Nordisk
4	4	Галвус	Novartis
5	5	Лантус СолоСтар	Sanofi

Источник: IQVIA

Группа демонстрирует положительную динамику как в стоимостном (+16%), так и в натуральном выражении (+12%). По итогам 2019 г. было продано порядка 86 млн упак. на сумму почти 49 млрд руб. в ценах закупки. Состав рейтинга не претерпел изменения, произошла лишь смена некоторых позиций – благодаря росту продаж на 34% в стоимостном выражении и на 31% в натуральном

на 3-е место поднялся препарат НовоРапид ФлексПен (Novo Nordisk). Как и в прошлом году, рейтинг возглавил Туджео СолоСтар, реализация которого увеличилась как в стоимостном, так и в натуральном показателях (25% и 23% соответственно). Сокращение объемов продаж Лантус СолоСтар привело к его смещению вниз, поэтому препарат в 2019 г. замыкает рейтинг топ-5.

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ ПЕЧЕНИ И ЖЕЛЧЕВЫВОДЯЩИХ ПУТЕЙ (A05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по EPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Эссенциале Н	Sanofi
2	3	Фосфоглив	«Фармстандарт»
3	4	Урсосан	PRO.MED. CS Praha
4	6	Карсил	Sopharma
5	7	Урсофальк	Dr. Falk

Источник: IQVIA

По итогам 2019 г. продажи группы препаратов для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей снизились на 3% в натуральном выражении, однако отмечена положительная динамика в денежном показателе (+4% к 2018 г.). Общий объем реализации этого сегмента составил почти

18 млрд руб. в ценах закупки, что эквивалентно 40 млн упак. Состав игроков в рейтинге по сравнению с 2018 г. остался практически прежним, за исключением последней позиции. Имея высокий показатель динамики продаж в рублях (+13%), Урсофальк уверенно замыкает пятерку лидеров.

АСИНО – ШВЕЙЦАРСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ НА РОССИЙСКОМ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Асiно – европейская фармацевтическая компания, которая производит и реализует на международном уровне сертифицированную и инновационную фармацевтическую продукцию. Российский портфель Асiно включает в себя препараты, известные как на международном, так и на локальном рынке и предназначенные для применения в гинекологии, урологии, проктологии.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

История компании Асiно (до 2008 г. она носила название Schweizerhall) берет свое начало с 1836 г., когда недалеко от Базеля был создан солеваренный завод. Позднее компания начала производить и продавать химическую продукцию, включая кормовые продукты, минеральные удобрения и фармацевтические субстанции. В 1994 г. компания вышла на Швейцарскую фондовую биржу (SIX: ACIN) и постепенно структурировала бизнес, фокусируясь на химических, фармацевтических и биотехнологических продуктах. В последующие годы компания расширила свой портфель за счет добавления усовершенствованных лекарственных средств, приобретя в 2004 г. компанию Cimes Pharma AG (швейцарский поставщик твердых лекарственных форм) и в 2006 г. – компанию Novosis (второй по размеру в Европе производитель трансдермальных пластырей и биодеградирующих имплантатов) [1].

АСИНО: НАШИ ДНИ

На сегодняшний день компания Асiно работает более чем в 85 странах. Стратегический фокус – это регионы с быстрорастущей экономикой и быстроменяющимися системой здравоохранения и потребительским спросом – Ближний и Средний Восток, Россия, Украина, страны СНГ, Латинская Америка [1].

Согласно данным IQVIA (Россия), по итогам 2019 г. объем реализации лекарственных препаратов компании в аптечном сегменте в стоимос-

тном выражении увеличился более чем на 60% по сравнению с 2018 г., в натуральном выражении продажи выросли на 48%.

В российском аптечном ретейле продуктовый портфель компании включает лекарственные средства, представленные в таких терапевтических направлениях, как лечение анемий (АТХ-группа B03 – «Антианемические препараты»), инфекционных заболеваний (J01 – «Антибактериальные препараты для системного использования»), урология (G04 – «Препараты для лечения урологических заболеваний»), гинекология (G01 – «Антисептики и противомикробные препараты для лечения гинекологических заболеваний») и др. Особое внимание в российском аптечном ретейле компания уделяет гинекологическому сектору и таким важным проблемам, как железодефицитные

анемии (к слову, не только в акушерстве и гинекологии) и различные вагинальные инфекции.

ЛИДЕРЫ В ГИНЕКОЛОГИИ

Анализ сегмента комбинированных противомикробных препаратов на основе производных имидазола¹ показал интересные результаты (табл.). В пятерке лидеров сегмента находится вся линейка препаратов семейства Нео-Пенотран (Нео-Пенотран®, Нео-Пенотран® Форте, Нео-Пенотран® Форте Л). Первую и третью строчку рейтинга занимают препараты, содержащие в своем составе метронидазол (750 мг), который оказывает антибактериальное и антитрихомонадное действие, и микронизированный миконазол нитрат (200 мг), обладающий противогрибковым эффектом (Нео-Пенотран®, Нео-Пенотран® Форте). Миконазол и метронидазол не характеризуются синергическим или антагонистическим действием при одновременном приеме. Нео-Пенотран® Форте содержит более высокую дозировку

¹Анализировалась АТХ-группа G01AF – «Производные имидазола».

ТАБЛИЦА. Топ-7 торговых наименований по объему продаж комбинированных противомикробных препаратов в АТС-группе G01AF – «Производные имидазола» в 2019 г.

Рейтинг	Торговое наименование	Объем продаж	
		млн руб.	тыс. упак.
1	Нео-Пенотран® Форте	385,91	391,74
2	Клион-Д	183,10	480,40
3	Нео-Пенотран®	173,28	204,61
4	Метромикон-Нео®	122,58	344,28
5	Нео-Пенотран® Форте Л	56,04	51,98
6	Гайномакс	41,48	43,95
7	Вагиферон®	26,30	55,77

Источник: IQVIA

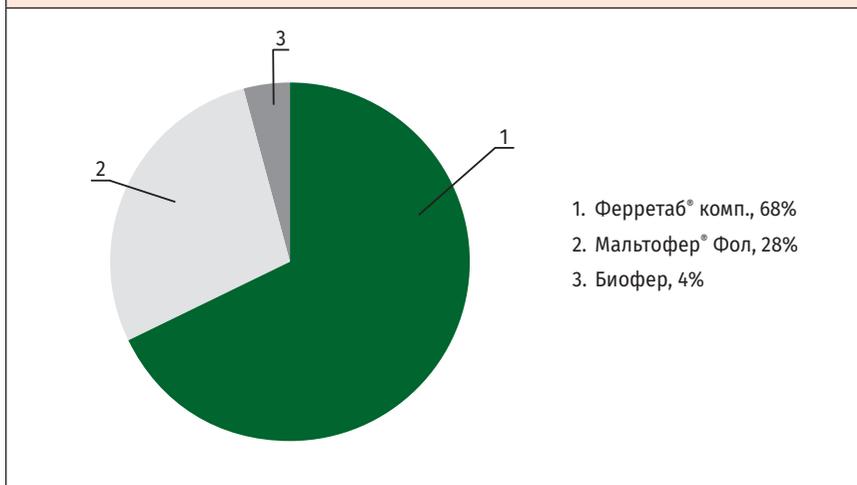
действующих веществ (метронидазол 750 мг + миконазол 200 мг), Нео-Пенотран® реализуется в дозе метронидазол 500 мг + миконазол 100 мг. Нео-Пенотран® Форте Л, находящийся на пятой позиции, представляет собой комбинированный препарат с противогрибковым, антибактериальным и анти-трихомонадным действием и местным анестезирующим эффектом. Помимо уже традиционно входящих в линейку метронидазола (в дозе 750 мг) и микронизированного миконазола нитрата (200 мг), в его состав входит 100 мг лидокаина, дающего местный анестезирующий эффект. Лидокаин стабилизирует нейронную мембрану, ингибируя ионные потоки, необходимые для возникновения и проведения импульсов, тем самым оказывая местное анестезирующее действие.

Шестую позицию рейтинга занимает еще одно комбинированное средство для местного применения в гинекологии, оказывающее также противогрибковое, антибактериальное и противопротозойное действие, – Гайномакс. В состав препарата входит синтетическое противогрибковое вещество с высокой активностью по отношению к дрожжеподобным и прочим грибам (дерматофитам) – тиоконазол (100 мг) и тинидазол (150 мг), который проявляет активность по отношению к большинству анаэробных бактерий и протозойным возбудителям. Все вышеперечисленные препараты показаны при различных инфекционно-воспалительных заболеваниях влагалища, таких как вагинальный и бактериальный кандидоз, трихомонадный вагинит и другие смешанные вагинальные инфекции, Гайномакс может применяться при микст-инфекциях. Все ЛП выпускаются в виде суппозиториев для интравагинального введения [2–5].

ЛИДЕРЫ В АНТИАНЕМИЧЕСКОМ СЕГМЕНТЕ КОМБИНИРОВАННЫХ СРЕДСТВ

По итогам 2019 г. лидером сегмента в АТХ-группе В03АD – «Препараты железа в комбинации с фолиевой кислотой» стал Ферретаб® комп. (рис.).

РИСУНОК. Долевое соотношение комбинированных антианемических препаратов в АТХ-группе В03АD – «Препараты железа в комбинации с фолиевой кислотой» в стоимостном выражении (%), 2019 г.



Источник: IQVIA

Согласно данным IQVIA, объемы реализации препарата составили 174,28 млн руб., что эквивалентно 438, 57 тыс. упак. Препарат продолжает демонстрировать уверенный и активный рост продаж как в стоимостном выражении (прирост продаж +61% к 2018 г.), так и в натуральном показателе (+ 48% к 2018 г.). Препарат выпускается в виде капсул, которые содержат в своем составе такие активные ингредиенты, как 0,54 мг фолиевой кислоты (в пересчете на сухое вещество – 0,5 мг) и 163,56 мг железа fumarата (эквивалентно железу (II) 50 мг). Ферретаб® комп. поддерживает и способствует восстановлению нормального уровня железа в крови. Предупреждает развитие анемии, самопроизвольное прерывание беременности, ранние роды, нарушение умственного развития ребенка – осложнения, к которым может привести недостаток железа и фолиевой кислоты в организме [6].

Acino концентрируется на наиболее важных проблемах, касающихся не только женского здоровья. В 2019 г. в рамках XII Международной конференции «Российская школа колоректальных хирургов» состоялась церемония награждения компании Acino Россия почетной премией Российского

общества колоректальных хирургов [7]. В ходе церемонии закрытия конференции глава комитета Российского общества колоректальных хирургов наградил компанию Acino почетной премией, поблагодарив за активное участие и особый вклад в научную программу мероприятия. Получение награды лишней раз доказывает, что мотивация и миссия как компании Acino, так и команды в целом заключаются в продвижении высококачественной продукции в области здравоохранения.

Источники:

1. Сайт компании Acino <https://acino.ru/our-business/commercial-operations>.
2. Инструкция по применению Нео-Пенотран® Форте (РУ: ЛСР-006559/09).
3. Инструкция по применению Нео-Пенотран® (РУ: П N014405/05).
4. Инструкция по применению Нео-Пенотран® Форте Л (РУ: ЛП-000486).
5. Инструкция по применению Гайномакс (РУ: ЛП-000007).
6. Инструкция по применению Ферретаб® комп. (РУ: П N013723/01).
7. Ссылка на новость (02.07.2019): <https://acino.ru/news/%d0%b0%d1%86%d0%b8%d0%bd%d0%be-%d1%80%d0%be%d1%81%d1%81%d0%b8%d1%8f-%d0%bf%d0%be%d0%bb%d1%83%d1%87%d0%b8%d0%bb%d0%b0-%d0%bd%d0%b0%d0%b3%d1%80-%d0%b0%d0%b4%d1%83-%d0%b7%d0%b0-%d1%86%d0%b5%d0%bd%d0%bd%story=2887>.

ГРУППА ПРОТИВО-ПОДАГРИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ (M04)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Аллопуринол-Эгис	Egis
2	2	Аденурик	Menarini
3	3	Колхикум-дисперт	Pharmaselect
4	4	Аллопуринол	«Органика»

Источник: IQVIA

В целом группа демонстрирует высокую положительную динамику как в стоимостном (+74,5%), так и в натуральном выражении (+25%). По итогам 2019 г. было продано 4 млн упак. на сумму 640 млн руб. в ценах закупки. Состав топ-5 ЛС рейтинга продаж практически не изменился. Самую быстрорастущую динамику

показал селективный непуриновый ингибитор ксантинооксидазы, производное 2-арилтиазола – препарат Аденурик (Menarini). Бренд продемонстрировал активный прирост объемов реализации как в рублях, так и в упаковках (+217% и +216% соответственно по рынку в целом).

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОБСТРУКТИВНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ ДЫХАТЕЛЬНЫХ ПУТЕЙ (R03)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕPHMRA	ТН	Корпорация
1	1	Симбикорт Турбухалер	AstraZeneca
2	2	Пульмикорт	AstraZeneca
3	3	Формисонид-Натив	«Натива»
4	4	Форадил Комби	Sandoz
5	5	Беродуал Н	Boehringer Ingelheim

Источник: IQVIA

Лидерские позиции в сегменте препаратов для лечения обструктивных заболеваний дыхательных путей сохранили Симбикорт Турбухалер и Пульмикорт, далее рейтинг претерпел изменения. Препарат Формисонид-Натив с положительной динамикой продаж поднялся с 4-й на 3-ю строчку рейтинга, на одну позицию улучшил свое положение

Форадил Комби благодаря росту объемов реализации на 20% в рублях и 22% в упаковках. Снова вошел в рейтинг Беродуал Н, занимающий 5-ю позицию. В целом в исследуемом сегменте наблюдается спад объемов продаж: в 2019 г. прирост составил -2% в рублях и -12% в упаковках по сравнению с 2018 г.

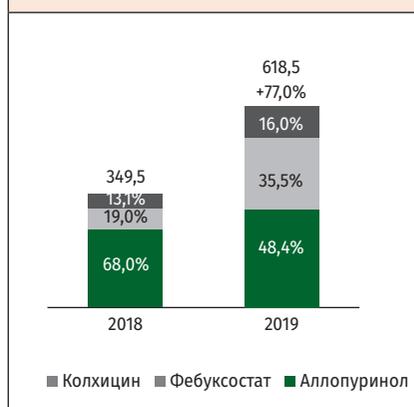
ИННОВАЦИОННЫЙ ПРЕПАРАТ АДЕНУРИК® ДЕМОНСТРИРУЕТ ВНУШИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ПРОДАЖ

Подагра – хроническое системное метаболическое заболевание, связанное с нарушением пуринового обмена и приводящее к гиперурикемии. Согласно результатам эпидемиологических исследований, подагрой страдает не менее 1–3% взрослого населения, и распространенность данной патологии увеличивается [1].

Особенности течения подагры сегодня во многом связаны с тем, что она все чаще развивается у лиц молодого возраста. При этом отмечается раннее вовлечение в патологический процесс почек и сердечно-сосудистой системы. Пик заболеваемости у мужчин приходится на 40–50 лет, у женщин – на 60 лет и старше. Соотношение мужчин и женщин – 4:1, среди пациентов старше 65 лет – 3:1 [1]. Основой противовоспалительной терапии является снижение уровня мочевой кислоты, что позволяет предотвратить формирование тофусов, развитие подагрической нефропатии, сердечно-сосудистых и церебральных осложнений. По данным компании IQVIA, по итогам 2019 г. объем российского рынка противовоспалительных уратснижающих средств¹, влияющих на обмен мочевой кислоты,

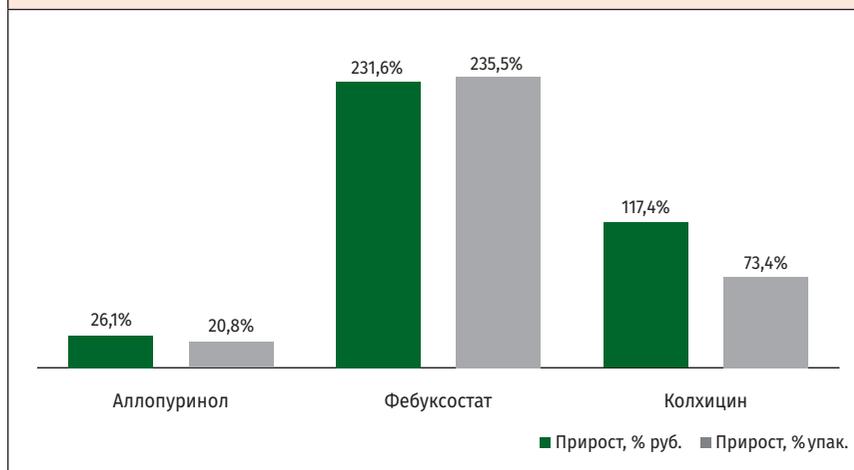
¹Учитывались объемы продаж ЛС АТС-группы M04.

РИСУНОК 1. Динамика и долевое соотношение объемов продаж МНН рынка противовоспалительных уратснижающих средств в 2019 г., % руб.



Источник: розничный аудит IQVIA

РИСУНОК 2. Приросты продаж МНН рынка противовоспалительных уратснижающих средств в 2019 г. к 2018 г.



Источник: розничный аудит IQVIA

вырос на 77% в стоимостном выражении и на 24% в натуральном, достигнув 618,5 млн руб. в ценах закупки, или 3,6 млн упак. (рис. 1), что свидетельствует о существенном увеличении охвата российских пациентов терапией.

Наибольший объем продаж приходится на препараты на основе аллопуринола, применяемые в качестве средства для долгосрочного медикаментозного лечения больных с хронической подагрой, однако его доля на рынке стремительно снижается. По приросту продаж в данной категории по итогам 2019 г. лидирует фебуксостат. Именно данное МНН выступило в качестве ключевого драйвера роста рассматриваемого сегмента рынка. Увеличение объемов продаж фебуксостата по сравнению с 2018 г. составило +232% в рублях и +236% в упаковках, что существенно выше, чем у конкурентов (рис. 2). Всего за год доля фебуксостата в стоимостном выражении в сегменте противовоспалительных уратснижающих средств выросла с 19% до 36% (рис. 1).

Столь значительный рост интереса к фебуксостату обусловлен его свойствами. Фебуксостат – инновационный оригинальный препарат для уратснижающей терапии, являющийся сильным селективным ингибитором ксантинок-

сидазы. Молекула фебуксостата была разработана компанией Teijin (Япония) в 1998 г. В 2008 г. препарат впервые был разрешен к применению Европейским медицинским агентством, а в 2009 г. – FDA [2]. На российский рынок фебуксостат под брендом Аденурик® вышел в 2017 г. С его появлением пациентам впервые за последние 50 лет стал доступен эффективный альтернативный вариант лечения подагры.

Согласно клиническим рекомендациям, в остром периоде заболевания больным рекомендуется назначение колхицина и/или НПВП в сочетании с ингибиторами протонной помпы или глюкокортикостероидами. В то же время применение колхицина имеет определенные ограничения. Так, использования колхицина и НПВП необходимо избегать у пациентов с нарушением функции почек тяжелой степени. Колхицин не должен назначаться пациентам, принимающим сильные ингибиторы гликопротеина-Р и/или изофермента CYP3A4, такие как циклоспорин или кларитромицин [3]. До появления фебуксостата пациентам после купирования острого приступа артрита в целях контроля гиперурикемии, как правило, назначался аллопуринол. Этот препарат рекомендован в качестве первой линии уратснижающей терапии у боль-

ных с нормальной почечной функцией. Однако аллопуринол имеет ряд недостатков: среди них – ограниченный эффект или даже его отсутствие у ряда пациентов, а также серьезные побочные реакции (эозинофилия, васкулит, гепатит, прогрессирующая почечная недостаточность). В отличие от него Аденирикс® (фебуксостат) демонстрирует высокую эффективность в отношении снижения и последующего поддержания уровня мочевой кислоты, а также лучшую переносимость [1]. Особенно важно, что прием фебуксостата не приводит к прогрессированию хронической болезни почек по сравнению с приемом аллопуринола, доза которого титруется в зависимости от функции почек [3].

Преимущества препарата подтверждаются данными продаж. В 2019 г. было реализовано свыше 80 тыс. упак. ЛП Аденирикс® на сумму порядка 196 млн руб. в ценах закупки, что более чем в 2 раза превышает показатели 2018 г. (рис. 3). Препарат Аденирикс® удобен в использовании. Он представлен на российском рынке в виде таблеток, покрытых оболочкой, в дозировках 80 и 120 мг, по 28 таблеток, что связано с особенностями дозирования для разных пациентов. Рекомендованная доза составляет 80–120 мг 1 р/сут. Длительность лечения устанавливается индивидуально, в зависимости от показаний. Целью лечения является снижение и поддержание концентрации мочевой кисло-

ты в сыворотке крови менее 6 мг/дл (357 мкмоль/л)².

Важно, что препарат имеет обширную доказательную базу. Эффективность фебуксостата изучена в большом количестве международных клинических исследований (КИ) фаз II и III FACT, APEX, CONFIRMS, а также в расширенных долгосрочных открытых исследованиях FOCUS, EXCEL. В этих исследованиях действие фебуксостата сравнивалось с действием плацебо и аллопуринола. При этом фебуксостат (Аденирикс®) продемонстрировал эффективность в отношении снижения уровня мочевой кислоты, а профиль безопасности и его переносимость оказались значительно выше, чем таковые аллопуринола [1, 3].

Так, в многоцентровом плацебо-контролируемом КИ FOCUS у пациентов с подагрой изучались эффективность и профиль безопасности фебуксостата в дозах 40, 80 и 120 мг/сут. Результаты исследования продемонстрировали, что количество больных с уровнем мочевой кислоты менее 6,0 мг/дл и степень снижения уровня мочевой кислоты были достоверно выше у принимавших фебуксостат, чем у получавших плацебо.

В другом плацебо-контролируемом КИ EXCEL в течение 40 недель у пациентов с подагрой сравнивалась эффективность фебуксостата (80 или 120 мг) и аллопуринола (300 мг). Долговременная эффектив-

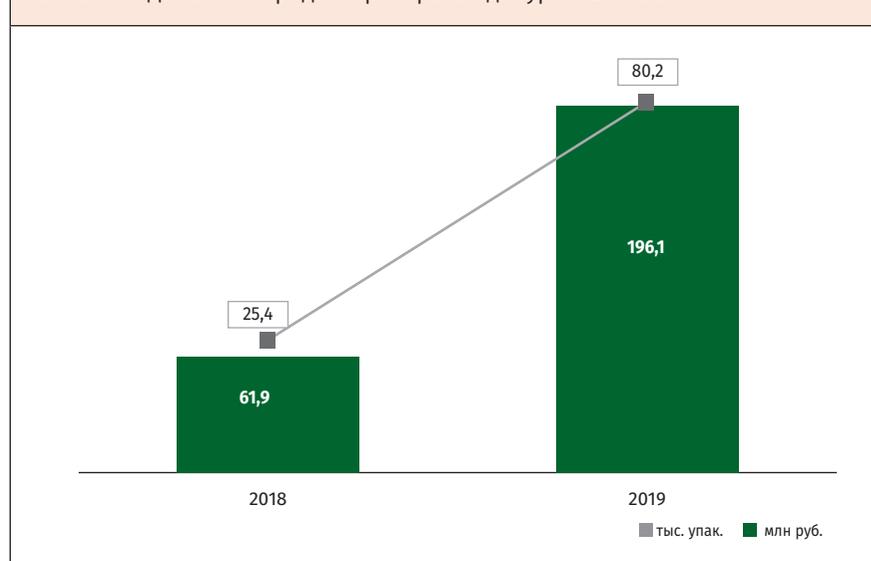
ность фебуксостата в обеих исследуемых дозах обеспечивала практически полное нивелирование подагрических приступов и уменьшение среднего количества тофусов. Аналогичные результаты получены в ходе 28-недельного мультицентрового рандомизированного двойного слепого исследования фазы III CONFIRMS [1, 3].

Важно и то, что у лиц пожилого возраста не требуется коррекции дозы препарата Аденирикс®, его могут применять пациенты с хронической почечной недостаточностью легкой и средней степени тяжести. Кроме того, он не ассоциируется с прогрессированием хронической почечной недостаточности. Взаимодействие препарата Аденирикс® с другими ЛП клинически незначимо. Ибупрофен и варфарин не влияют на связывание фебуксостата с белками плазмы. Получены данные об отсутствии взаимодействия фебуксостата с колхицином, напроксеном, индометацином. Противопоказаниями к применению фебуксостата являются повышенная чувствительность к фебуксостату или к любому из вспомогательных веществ [4].

Благодаря высокой безопасности препарат Аденирикс® разрешен к применению значительно более широкому кругу пациентов, чем другие противоподагрические уратснижающие средства. Не случайно фебуксостат выступил в качестве драйвера роста рынка, продемонстрировав уверенный рост продаж. За этими цифрами стоит не просто востребованность этого средства на рынке, а, прежде всего, возможность все большего охвата российских пациентов эффективной и безопасной терапией препаратом Аденирикс® на фоне роста выявления новых случаев заболевания.

² Инструкция по применению к препарату Аденирикс.

РИСУНОК 3. Динамика продаж препарата Аденирикс® в России



Источник: розничный аудит IQVIA

Источники:

- Беляева И.Б., Мазуров В.И., Петрова М.С. Эффективность и профиль безопасности нового антигиперурикемического препарата Аденирикс (фебуксостат) при подагре. *Эффективная фармакотерапия. Ревматология. Травматология. Ортопедия*. 2017;1(12). Режим доступа: <http://umedp.ru/upload/iblock/b9c/adenurik.pdf>.
- Balaji N., Sultana S. Ultra-high performance liquid chromatographic determination of genotoxic impurities in febusostat drug substance and products. *Asian J Pharm Clin Res*. 2017;10(1):324–330.
- Широкова И., Прожерина Ю. Новый шаг в лечении «болезни королей». *Ремедиум*. 2018;(3):31–36.
- Камбачокова З.А., Арамисова Р.М. Трудности ведения пациентов с подагрой на фоне коморбидных состояний. *Трудный пациент*. 2018;16(6):46–52.

Аденурик®

фебуксостат

< 360
МКМОЛЬ/Л

Сывороточную концентрацию мочевой кислоты следует поддерживать на уровне ниже 6 мг/дл (360 мкмоль/л) на протяжении всей жизни¹



Не рекомендуется

Лечение пациентов с ишемической болезнью сердца или застойной сердечной недостаточностью препаратом Аденурик® не рекомендуется.²

1. Richette, P., et al. Ann Rheum Dis 2016;0:1–14 [Epub ahead of print].
2. Инструкция по медицинскому применению препарата Аденурик® ЛП-003746-130120.

Сокращенная информация по применению препарата Аденурик®. Фармакодинамика: в результате селективного ингибирования фебуксостатом ксантиноксидазы (окисленной и восстановленной форм) происходит снижение концентрации мочевой кислоты в сыворотке крови. **Показания к применению:** Хроническая гиперурикемия при состояниях, сопровождающихся отложением кристаллов уратов (при наличии тофусов и/или подагрического артрита, в т.ч., в анамнезе). Лечение и профилактика гиперурикемии у взрослых пациентов при проведении цитостатической химиотерапии гемобластозов с риском развития синдрома распада опухоли от умеренного до высокого (только для дозировки 120 мг). **Противопоказания:** повышенная чувствительность к фебуксостату и/или любому из вспомогательных веществ; печеночная недостаточность тяжелой степени тяжести (класс С по шкале Чайл-Пью (10–15 баллов); почечная недостаточность тяжелой степени тяжести (клиренс креатинина <30 мл/мин); детский возраст до 18 лет; беременность и период грудного вскармливания; наследственная непереносимость галактозы, дефицит лактазы и синдром мальабсорбции глюкозы и галактозы. **С осторожностью:** печеночная недостаточность средней степени тяжести класс В по шкале Чайлд-Пью (7–9 баллов); аллергические реакции в анамнезе; **ишемическая болезнь сердца; застойная сердечная недостаточность;** заболевания щитовидной железы; одновременное применение с меркаптопурином/азатиоприном; состояния после трансплантации органов; синдром Леша-Нихана. **Побочное действие:** Наиболее частыми побочными эффектами у пациентов с подагрой при применении фебуксостата являлись: приступ подагры, нарушение функции печени, диарея, тошнота, головная боль, кожная сыпь и отеки. **Особые указания:** Применение препарата Аденурик® не рекомендуется у пациентов с ишемической болезнью сердца или застойной сердечной недостаточностью. Начало применения препарата Аденурик® может спровоцировать развитие острого приступа подагры за счет высвобождения уратов из тканевых депо и последующего повышения концентрации мочевой кислоты в сыворотке крови. Применение препарата Аденурик® следует начинать только после купирования острого приступа подагры. Отпускается по рецепту. Информация для специалистов здравоохранения. Подробная информация содержится в инструкции по применению препарата Аденурик® ЛП-003746-130120. RU-ADE-01-2020-V2-print. Одобрено апрель 2020. Реклама

Аденурик® является зарегистрированной торговой маркой Тейджин Лимитед, Токио, Япония.
ООО «Берлин-Хеми/А.Менарини». 123112, г. Москва, Пресненская набережная, дом 10,
БЦ «Башня на Набережной», Блок Б. Тел. (495) 785-01-00, факс (495) 785-01-01; <http://www.berlin-chemie.ru>



**БЕРЛИН-ХЕМИ
МЕНАРИНИ**

ГРУППА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЗАБОЛЕВАНИЙ КОСТНОЙ ТКАНИ (M05)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	7	Эксджива	Amgen
2	10	Пролиа	Amgen
3	12	Резокластин	Nativa
4	16	Золерикс	«Биокад»
5	17	Бонвива	Roche

Источник: IQVIA

По итогам 2019 г. объем продаж группы препаратов для лечения заболеваний костей составил 4 млрд руб. в ценах закупки или порядка 2 млн упак. При этом прирост объемов реализации препаратов данного сегмента вырос на 12% в стоимостном выражении и на 1% в натуральном. Позиции и расположение всех ЛП в топ-5 брендов изменились по сравнению с 2018 г., сменился лидер сегмента – им стал препарат Эксджива от компании Amgen. ЛП показал самую быстрорастущую динамику продаж в рейтинге как в рублях (+82%), так и в упаковках (+107%). Прирост стоимостного объема реализации также наблюдался для ЛП Пролиа

(+39% в руб.) и Золерикс (+3% в руб.), а реализация Резокластин и Бонвива осталась примерно на том же уровне. Интересна динамика продаж многокомпонентного средства – Траумель С от компании Heel, применяющегося в комплексной терапии воспалительных заболеваний различных органов и тканей, особенно опорно-двигательного аппарата (тендовагинит, бурсит, стилоидит, эпикондилит, периартрит и другие), посттравматических состояниях (отек мягких тканей после операции, вывихов, растяжений). По итогам 2019 г. Траумель С продемонстрировал положительную динамику как в рублях (+12%), так и в упаковках (+1%).

ГРУППА ПОЛОВЫХ ГОРМОНОВ И МОДУЛЯТОРОВ ФУНКЦИИ ПОЛОВОЙ СИСТЕМЫ (G03)

ТАБЛИЦА. Топ-5 торговых наименований по объему продаж в стоимостном выражении в 2019 г.

Рейтинг по АТС	Рейтинг по ЕphMRA	ТН	Корпорация
1	1	Дюфастон	Abbott
2	2	Ярина	Bayer HealthCare
3	3	Джес Плюс	Bayer HealthCare
4	4	Клайра	Bayer HealthCare
5	5	Джес	Bayer HealthCare

Источник: IQVIA

Рейтинг препаратов данной группы практически не изменился по сравнению с прошлым годом. На 1-м месте остался препарат Дюфастон, несмотря на отрицательный прирост к 2018 г. (-2% в рублях, -10% в упаковках). Существенный рост продаж (на 16% в рублях и 4% в упаковках) позволил переместиться препара-

ту Джес Плюс от Bayer HealthCare на строчку выше, а увеличение объема реализации ЛС Клайра (на 22% в рублях и 17% в упаковках) обеспечило ему 4-е место в рейтинге. Всего за год по группе «G03» было продано 36 млн упак. (-2% к 2018 г.) ЛП на сумму 30 млрд руб. (+3% к 2018 г.).

ТРАУМЕЛЬ® С – УСПЕШНЫЙ АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПОДХОД К ТЕРАПИИ ВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ СУСТАВОВ

Боли в суставах, позвоночнике и околосуставных мягких тканях встречаются более чем у 30% населения земного шара и классифицируются как ревматические болезни. При этом на долю остеоартрита (ОА) приходится около 60–70% всех заболеваний суставов, а поражение околосуставных мягких тканей является причиной 25% первичных обращений к ревматологу.

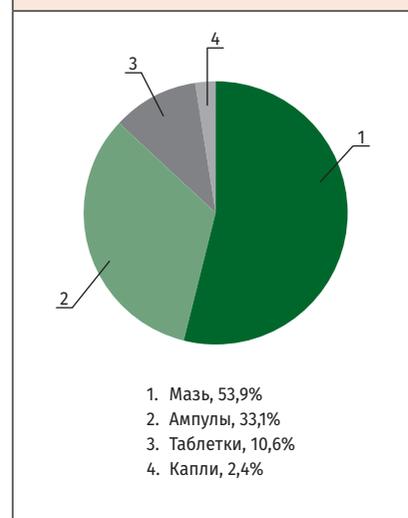
Согласно данным Центра контроля и профилактики заболеваний (Centers for Disease Control and Prevention), распространенность артрита и хронических заболеваний суставов в разных возрастных группах имеет следующую структуру: 18–44 года – 19%, 45–64 года – 42%, старше 65 лет – 59%. Другими словами, после 50 лет артрит встречается у 27,1%, а после 70 лет – у 90% населения. В то же время в последние годы отмечается выраженное «омоложение» болезни [1]. Для лечения заболеваний костно-мышечной системы используется целый ряд ЛП, отличающихся как по механизму действия, так и по способу применения (наружно, внутрь, инъекционно). Согласно данным IQVIA, по итогам 2019 г. объем российского рынка препаратов, применяемых при заболеваниях костно-мышечной системы, превысил 36 млрд руб., что эквивалентно 112,8 млн упак. По сравнению с 2018 г. он вырос на 7,1% по объему продаж и продемонстрировал стагнацию в натуральном выражении (–0,9% в упаковках), что свидетельствует о сохранении устойчивого спроса. Одним из популярных препаратов рейтинга топ-10 рассматриваемого сегмента является Траумель® С, показывающий устойчивый рост продаж. В 2019 г. было реализовано 1,38 млн упак. этого ЛП на сумму более 776 млн руб. в ценах закупки (рис. 1).

Популярность Траумель® С обусловлена доказанной эффективностью его действия. Ключевой задачей для облегчения состояния пациента, страдающего патологией костно-мышечной системы, является не просто купирование болевого синдрома, а устранение воспалительного процесса. При этом не всем пациентам показано исполь-

зование нестероидных противовоспалительных средств (НПВС) ввиду возможных нежелательных эффектов. Наибольшие сложности при выборе НПВС возникают при лечении новорожденных и детей, беременных и кормящих женщин, спортсменов, аллергиков и пожилых людей, особенно с коморбидной патологией. Траумель® С представляет собой уместное альтернативное решение данной проблемы. Механизм действия препарата основан на биорегуляционном подходе к терапии воспаления. На молекулярном уровне подтверждено, что многокомпонентный состав препарата обеспечивает воздействие на разные звенья воспалительного процесса, при этом не подавляются факторы, необходимые для физиологического разрешения воспаления, предотвращая хронизацию заболевания [2]. Этот подход дает возможность осуществлять лечение болевых синдромов, связанных с воспалительными состояниями, и при этом позволяет избегать побочных эффектов, характерных для НПВС [3].

Траумель® С – противовоспалительный лекарственный препарат с многоцелевым действием, эффективный не только в терапии болевого синдрома при воспалительных и дегенеративно-дистрофических заболеваниях, но и при травмах. Комплексное действие данного ЛП определяется включением в его состав 14 компонентов природного происхождения. Синергичное действие данной комбинации позволяет купировать нарастание отека и кровоизлияния в месте повреждения, повысить тонус кровеносных сосудов, снизить проницаемость их стенок. Все это способствует остановке кровотечения и ускоряет процессы регенерации поврежденных тканей. Основное биорегуляционное действие препарата направлено на оптимизацию течения воспаления и полное его завершение. Купирование болевого синдрома обеспечивается за счет таких компонентов Траумель® С, как арника (Arnica), ромашка (Matricaria), аконит (Aconitum), зверобой (Hypericum) и гамамелис (Hamamelis). К тому же Arnica montana обладает способностью усиливать анальгетический эффект путем избирательного действия на уровне пресинаптической мембраны чувствительных нервных окончаний, блокируя выделение ацетилхолина. Как следствие, наступает быстрый анальгетический эффект. Помимо обезболивающего и противовоспалительного эффекта Траумель® С обладает антиэкссудативным, регенерирующим, иммуномодулирующим и кровоостанавливающим действиями [2]. Эффективность и безопасность применения препарата Траумель® С доказаны в масштабных рандомизированных клинических исследованиях [4]. На российском фармацевтическом рынке препарат представлен в виде 4 форм выпуска: мазь,

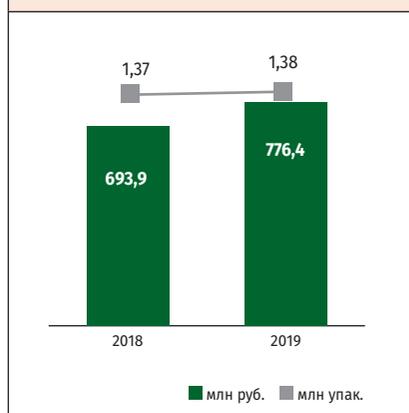
РИСУНОК 2. Структура объемов закупок препарата Траумель® С по формам выпуска в 2019 г., % руб.



Источник: IQVIA

таблетки, капли для приема внутрь и инъекционный раствор. Большой выбор лекарственных форм позволяет подобрать каждому пациенту Траумель® С в наиболее удобной и подходящей для него форме выпуска или назначить терапию в комбинации. Наиболее востребован на рынке препарат в форме мази для наружного применения, что объясняется удобством использования (53,9% в руб.), весомая доля продаж приходится на инъекционные растворы (33,1% в руб.), оставшиеся доли занимают таблетки и капли – 10,6% и 2,4% соответственно (рис. 2). Комплексное биорегуляционное действие препарата Траумель® С позволяет одновременно контролировать и оптимизировать течение воспалительного процесса любой локализации, особенно при заболеваниях опорно-двигательного аппарата. Его назначение в составе комплексной терапии способствует разрешению воспаления с восстановлением структуры и функции тканей, что снижает риск развития посттравматических осложнений и хронизации воспаления. Данные свойства препарата в сочетании с хорошей переносимостью (в частности, отсутствием побочных эффектов, характерных для НПВС) делают Траумель® С простым и надежным помощником врача при терапии острых травм и хронических заболеваний суставов [3, 4].

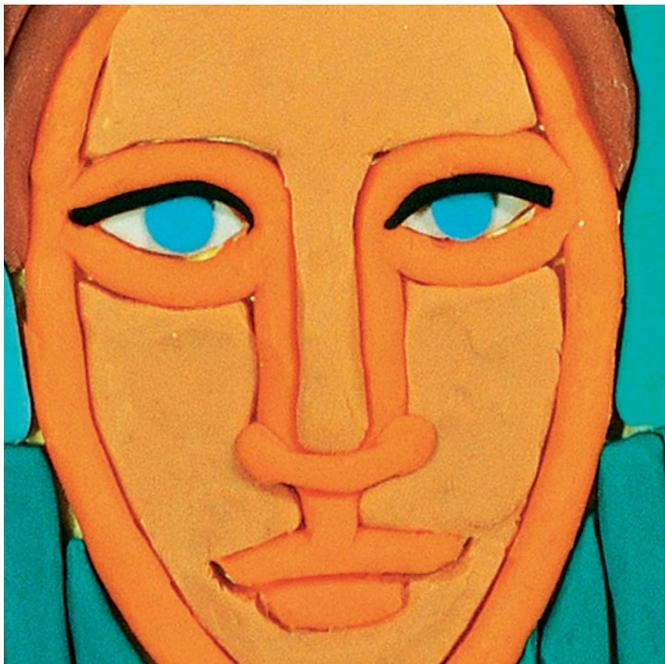
РИСУНОК 1. Динамика продаж препарата Траумель® С



Источник: IQVIA

Источники:

1. Шавловская О.А. Биорегуляционные препараты в терапии остеоартроза. *Медицинский совет.* 2019;(1):76–83. doi: 10.21518/2079-701X-2019-1-76-83.
2. St Laurent G. 3rd, Seilheimer B, Tackett M. et al. Deep Sequencing Transcriptome Analysis of Murine Wound Healing: Effects of a Multicomponent, Multitarget Natural Product Therapy-Tr14. *Front Mol Biosci.* 2017;4:57. doi: 10.3389/fmolb.2017.00057.
3. Попович С.В., Иванушко О.В. Траумель С: биорегуляционный подход к противоболевой терапии заболеваний позвоночника и суставов. *Баль. Суставы. Позвоночник.* 2016;3(23):51–56.
4. Schneider C. Traumeel – an emerging option to non-steroidal antiinflammatory drugs in the management of acute musculoskeletal injuries. *Int J Gen Med.* 2011;4:225–234. doi: 10.2147/IJGM.S16709.



РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2019 ГОДА

ПАРАЛЛЕЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД НА ФАРМРЫНОК

- Импортозамещение, локализация и экспортная активность российских фармпроизводителей по итогам 2019 года
- КУРСОР. Анализ государственных закупок лекарственных средств в 2019 году

Николай БЕСПАЛОВ, директор по развитию аналитической компании RNC Pharma

Импортозамещение, локализация и экспортная активность российских фармпроизводителей ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА

Минувший год ознаменовался заметной активизацией российского фармпроизводства, которое установило абсолютный рекорд в отношении прироста денежного объема отгрузок. Впрочем, динамика только отчасти формировалась за счет импортозамещения, значительное количество участников российского фармрынка осенью 2019 г. формировали товарные запасы. Сходные тенденции наблюдались и в отношении импорта готовых ЛП в нашу страну. При этом доля российских компаний на рынке все же заметно выросла, этому способствовал ряд тактических успехов отечественных фармпроизводителей, в т. ч. в отношении ряда знаковых как для российского, так и для мирового фармрынка препаратов (например, инсулина гларгин или экулизумаба).

ПРОИЗВОДСТВО ЛП В РОССИИ

Общий объем производства ЛП в России по итогам 2019 г. достиг абсолютно рекордной величины в 425,3 млрд руб. (в ценах производителей, включая НДС). Это на 26,6% больше, чем мы фиксировали в 2018 г. До этого на протяжении двух лет российский фармпром демонстрировал довольно скромные темпы роста – к примеру, в 2018 г. рублевая динамика составила всего 0,7% (рис. 1). Двухзначные темпы роста отечественный фарм-

пром последний раз показывал в 2014–2015 гг., тогда на волне экономического кризиса и появления целого ряда российских аналогов иностранных ЛП российские фармкомпании сделали серьезный рывок вперед.

Важно также отметить, что в 2019 г. динамика российского производства имела серьезные отличия в рамках разных ассортиментных групп, которые были связаны с особенностями спроса на протяжении всего года. Так, динамика поставок рецептур-



Николай Беспалов

ных препаратов заметно превышала темпы роста производства ОТС-категории. Последняя заметно проседала по причине стагнации доходов населения, роста цен, а также переключения платежеспособного спроса по отдельным товарным категориям с ОТС на БАД, в т. ч.

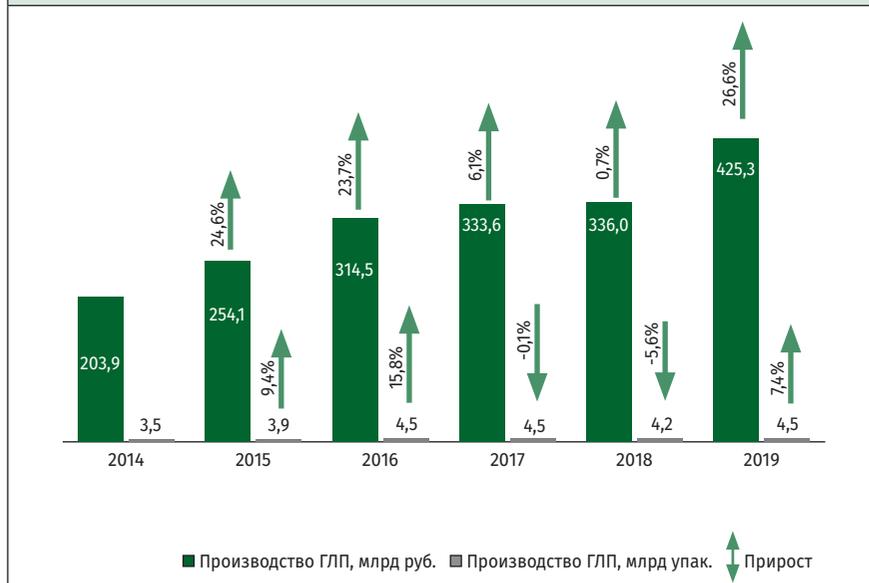


Аналитическая компания RNC Pharma создана в 2013 г. Название происходит от аббревиатуры, которая описывает ее ключевые

компетенции в отношении проведения исследований и предоставления консалтинговых услуг на фармацевтическом рынке (research and consulting). В настоящее время компания RNC Pharma предоставляет широкий спектр синдикативных и ad hoc-исследований. Ключевые направления деятельности

компании: исследование инфраструктуры российского фармрынка (состояние аптечных сетей, фармдистрибьюторов и российских фармпроизводителей), аналитические базы данных по импорту, экспорту и внутрироссийскому производству ЛП, подготовка бизнес-планов и планов маркетинга, поиск партнеров для контрактного производства, мониторинг процессов импортозамещения ЛП в России, проведение количественных и качественных маркетинговых исследований, построение прогнозов развития конкретных торговых марок и отдельных сегментов рынка. Подробная информация на www.rncph.ru.

РИСУНОК 1. Объем и динамика отгрузок ЛП со складов российских фармпроизводителей (производство ЛП), млрд руб., включая НДС



Источник: RNC Pharma®, «Мониторинг импортозамещения в РФ»

за счет активного развития интернет-канала.

Натуральный объем производства российскими фармкомпаниями в 2017–2018 гг. падал, особенно заметно это было в 2018 г., результат 2019 г. (+7,4% в упаковках) на этом фоне не может не удивлять.

Как уже говорилось выше, активизация деятельности российского фармпрома в отношении наращивания натуральных объемов при- шла в основном на вторую поло-

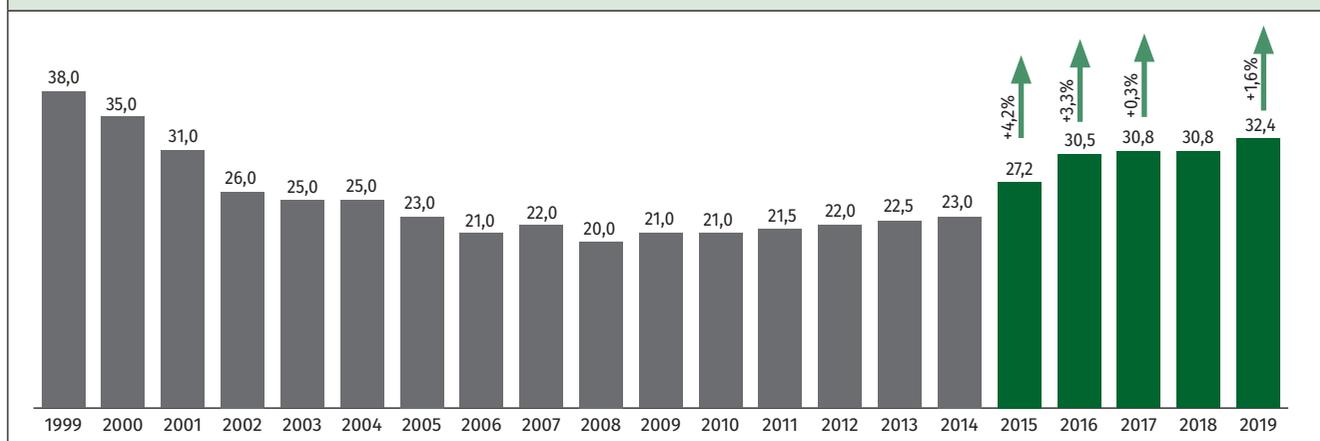
вину года. Так, в I квартале 2019 г. долгосрочная динамика производства ЛП в упаковках составила -0,5%, в I–II кварталах достигла 1,3%, а по итогам I–III кварталов уже превышала 5%. Регуляторы настаивали на старте обязательной маркировки ЛП с 1 января 2020 г., при этом отдельные фармкомпании понимали, что запустить процесс в сроки будет технически невозможно, в результате формировался товарный запас, чтобы

обеспечить бесперебойную работу во время переходного периода.

Маркировка, как известно, в итоге была перенесена, но товар не стал мертвым грузом. Эпидемия коронавируса, которая начала развиваться с декабря 2019 г. в Китае, в нашей стране сопровождалась несколькими волнами ажиотажного спроса на отдельные группы ЛП. Полностью проблему товарных запасов они не решили, но ряду компаний дали возможность избежать дефицита. К сожалению, ситуация с заболеваемостью коронавирусом позже стала общемировой проблемой, рост заболеваемости произошел и в России. Как известно, был принят ряд ограничительных мер, которые будут иметь вполне очевидные экономические последствия и, как результат, отразятся на платежеспособном спросе в рамках российского фармрынка.

Несмотря на описанные выше тенденции (работа на склад), суммарная денежная доля продукции российского производства в 2019 г. заметно повысилась. Конечно, показатель роста доли заметно отличался от 2015–2016 гг., по итогам прошлого года российские компании суммарно занимали 32,4% рынка, это на 1,6% больше, чем в 2018 г., но важно отметить, что в 2018 г. доля отечественных компаний вообще не росла (рис. 2).

РИСУНОК 2. Доля отечественных ЛП на российском фармацевтическом рынке в целом, % руб.



Источник: RNC Pharma®, «Мониторинг импортозамещения в РФ»

В 2019 г. российские фармкомпании продолжили активное развитие ассортимента. Так, на протяжении года на рынок было выведено несколько десятков наименований препаратов, которые ранее отечественным фармпромом не производились. Это, в частности, препараты, основной объем которых закупается за счет государственных средств: российские аналоги экулизумаба (Элизария от «Генериум»), инсулинов лизпро и гларгин (Ринлиз и Ринглар от «Герофарма»), альтеплазы, имиглюцеразы, дорназы альфа (соответственно Ревелиза, Глуразим и Тигераза от «Генериум») и т.д.; пример в отношении розничного рынка – диметинден (Феницитол от «Тульской фармацевтической фабрики»). Всего в 2019 г. ассортимент отечественных производителей пополнился несколькими десятками импортозамещающих препаратов.

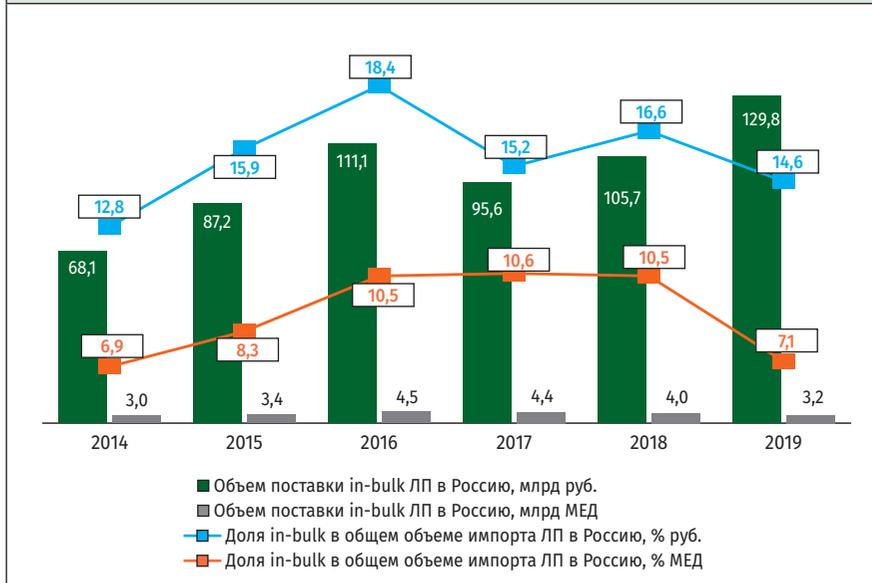
В прошлом году также отмечен целый ряд локализационных проектов со стороны иностранных фармкомпаний, в т.ч. в рамках партнерских отношений с российскими фармкомпаниями.

ИМПОРТ IN-BULK

Поставки нерасфасованных препаратов в Россию по итогам 2019 г. не сопровождалась столь яркой динамикой, как это было в отношении импорта готовых ЛП и производства ЛП на территории нашей страны. Запасы перед планирующимся стартом системы маркировки здесь если и формировались, то довольно точно. При этом натуральная и рублевая динамика импорта в отношении нерасфасованной продукции носила разнонаправленный характер. Импорт in-bulk в рублях относительно 2018 г. вырос на 23%, натуральные объемы поставок в минимальных единицах дозирования (МЕД¹) сократились на 22% (рис. 3).

¹ Минимальные единицы дозирования (МЕД) – общее количество таблеток, капсул, ампул, флаконов и других лекарственных форм в конкретных упаковках или в поставках нерасфасованной в потребительские упаковки продукции (in-bulk).

РИСУНОК 3. Объем импорта ЛП в виде in-bulk и доля таких поставок в общем объеме импорта

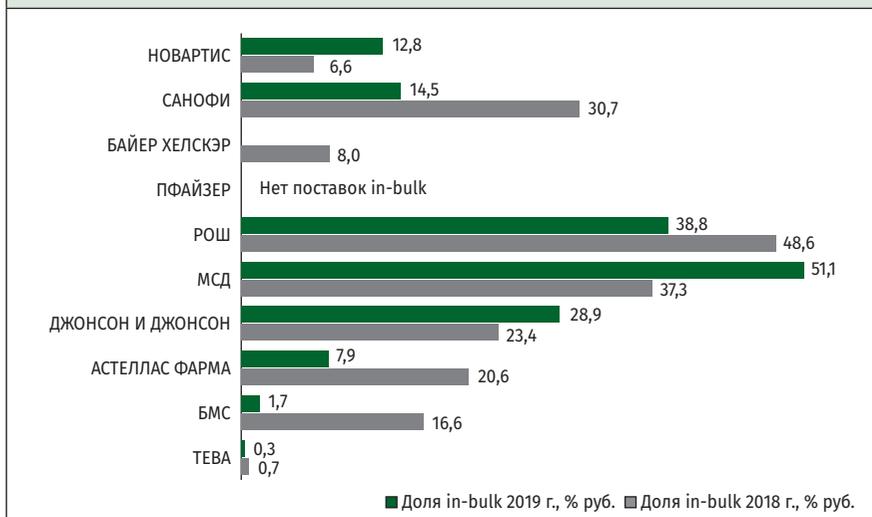


Источник: RNC Pharma®, АБД «Импорт ЛП в РФ»

Кривая поставок нерасфасованных ЛП в Россию имеет довольно характерную периодичность, рост поставок сменяется резким падением, в частности, такой перепад мы фиксировали на рубеже 2016–2017 гг. Причины динамики поставок тех или иных препаратов в виде in-bulk тесно связаны с локализационной активностью иностранных фармкомпаний, а та, в свою очередь, зачастую определяется рас-

ширением тех или иных программ государственных гарантий в отношении лекарственного обеспечения. Так, заметный рост денежного объема импорта нерасфасованных ЛП в 2019 г. объяснялся локализацией до стадии упаковки целого ряда препаратов, закупки которых осуществляются в рамках реализации нацпроекта «Здравоохранение». А падение натуральных объемов за тот же период связано с тем фак-

РИСУНОК 4. Изменение доли поставок in-bulk в общем объеме импорта ЛП по топ-10 иностранных корпораций на российском фармрынке, % руб.



Источник: RNC Pharma®, АБД «Импорт ЛП в РФ»

том, что ряд препаратов в среднем ценовом сегменте был локализован в России по полному циклу формулирования, фактически произошел отказ от импорта in-bulk в пользу поставок АФИ.

Например, компания «Байер» в 2019 г. прекратила поставки нерасфасованных препаратов, тогда как в 2018 г. на их долю приходилось порядка 8% от общего объема импорта корпорации (рис. 4). Компания локализовала полный цикл формулирования препарата Ультравист на мощностях «Полисан» в Санкт-Петербурге и от поставок in-bulk отказалась в пользу импорта АФИ. Однако в прошлом году «Байер» прекратил импорт фарм субстанции моксифлоксацина, в результате весь объем препарата Авелокс поступал в Россию в виде готовых форм. Впрочем, этот факт объясняется прежде всего сворачиванием партнерских отношений с «Медсинтезом», который ранее производил инфузионную форму данного препарата.

Из 10 крупнейших импортеров ЛП в Россию падение доли in-bulk в отгрузках в 2019 г. показали сразу шесть компаний. Причины этого были разными, в частности, компания «Санофи» резко сократила поставки нерасфасованного инсулина гларгин и эноксапарина в пользу поставок фарм субстанций, но при этом вообще отказалась от поставок в Россию инсулина изофан.

Заметное сокращение доли in-bulk в общем объеме импорта произошло также у компании «Рош» – с 48,6% в 2018 г. до 38,8% по итогам 2019 г. Причиной в этом случае было не массовое изменение структуры поставок конкретных препаратов, а то, что импорт готовых ЛП рос активнее, чем поставки нерасфасованных препаратов. Аналогичным образом развивалась ситуация и у компании «БМС», у которой в 2019 г. мы зафиксировали наибольшее сокращение поставок нерасфасованных препаратов в Россию – доля in-bulk за год упала почти в 10 раз. Помимо активного роста импорта готовых форм (поставки за год выросли в 5,2 раза)

компания отказалась от импорта препарата дазатиниб, который ранее ввозился в нерасфасованном виде. Препарат был вытеснен с рынка аналогом от российской компании «Натива», впрочем, осенью 2019 г. суд обязал «Нативу» изъять препарат с рынка, т.к. патент на оригинальный Спрайсел действует до января 2023 г.

ИМПОРТ АФИ В РОССИЮ

Поставки фармацевтических субстанций в Россию растут как вследствие расширения активности российских фармпроизводителей, так и за счет реализации программ локализации иностранных предприятий, в т.ч. за счет углубления производственного цикла отдельными предприятиями.

По итогам 2019 г. общий объем импорта АФИ в нашу страну достиг величины 132,1 млрд руб. (в ценах с учетом стоимости таможенной очистки, включая НДС). При этом была зафиксирована значительная динамика на уровне 36,3% (рис. 5). Это отнюдь не максимальный показатель за последние 6 лет. В 2015 г. импорт АФИ вырос на 52%, причем если в 2015 г. речь шла о заметном подорожании сырья на фоне девальвации рубля, то в 2019 г. заметно выросли и натуральные объемы отгрузок. Поставки АФИ достигли 13,2 тыс. тонн, это на 10,2% больше,

чем в 2018 г. Расширился и ассортимент поставляемых фарм субстанций – в 2019 г. было ввезено 834 наименования АФИ (по торговым маркам), тогда как годом ранее – всего 799 позиций.

Удорожание сырья, впрочем, тоже имело место. Основной поставщик АФИ в Россию – Китай, в котором уже несколько лет серьезно реформируется химическая отрасль, в т.ч. за счет внедрения новых экологических требований. Все это приводит к росту стоимости сырья для сторонних покупателей. Начало 2020 г. ознаменовалось и еще одним фактором роста цен на сырье – эпидемией коронавируса нового типа, что породило сразу две проблемы. Во-первых, в Китае остановился целый ряд предприятий, в т.ч. производящих фармацевтическое сырье; во-вторых, во всем мире резко вырос спрос на целый ряд ЛП и, как следствие, на АФИ. В итоге начало 2020 г. ознаменовалось резким ростом спроса со стороны российских фармпредприятий на сырье и заметным повышением цен на него.

Первая тройка компаний – импортеров фармацевтических субстанций в России представлена иностранными компаниями, локализовавшими на территории РФ производство. Основной объем АФИ ввозят в Россию непосредственно компании-производители, на специали-

РИСУНОК 5. Импорт фармакопейных и технических АФИ в Россию



Источник: RNC Pharma*, АБД «Импорт АФИ в РФ»

ТАБЛИЦА 1. Топ-15 компаний — импортеров иностранных АФИ в Россию по итогам 2019 г.

№	Компания-импортер	Количество наименований АФИ, шт.	Доля в общем объеме импорта АФИ, % руб.	Прирост поставок, % руб.
1	КРКА-РУС	29	10,1	18
2	Сервье	9	8,1	-18
3	Санофи Россия	3	6,5	60
4	Верофарм	46	5,5	120
5	Фармасинтез	101	4,8	67
6	Астеллас Фарма	4	4,7	40
7	Р-Фарм	11	4,1	66
8	ГлаксоСмитКляйн	1	3,3	799
9	Новартис Нева	5	3,1	129
10	АстраЗенека	2	2,8	-
11	Фармстандарт	105	2,7	-8
12	Пфайзер	2	2,4	-20
13	Мерк	4	2,2	206
14	ЭббВи	2	2,0	1 889
15	Ново Нордиск	2	1,9	104

Источник: RNC Pharma®, АБД «Импорт АФИ в РФ»

рованных дистрибьюторов приходится сравнительно небольшая доля поставок. Первую строчку занимает «КРКА» (табл. 1), компания импортирует в нашу страну 29 наименований АФИ, причем производитель продемонстрировал по итогам 2019 г. довольно высокую динамику (18% в рублях). Вторую строчку занимает «Сервье», но рублевая динамика по компании отрицательная (-18%). Замыкает тройку российское предприятие «Санофи», компания ввозит всего три позиции, при этом динамика зафиксирована на уровне 60%. Из числа топовых импортеров больше всего наименований фарм-субстанций в 2019 г. поставлял «Фармстандарт», компания ввозила 105 наименований, однако денежный объем поставок за год несколько сократился (-8%). Сопоставимым количеством позиций в топе может

похвастаться только «Фармасинтез», компания в прошлом году завезла в нашу страну 101 наименование АФИ, при этом общий объем отгрузки в рублях вырос на 67%. Впрочем, максимальные темпы роста демонстрировали все-таки локализованные в России «иностранны», так, «ЭббВи» за год увеличила импорт практически в 20 раз, причем компания ввозила в Россию только две позиции: Экструдат лопинавир + ритонавир и Севофлуран. Производство полного цикла формулирования препаратов Калетра и Севоран локализовано на предприятии «Р-Фарм» в Ярославле. Второй с точки зрения динамики результат показал ГСК (поставки выросли в девять раз), компания импортирует в Россию только одно наименование АФИ – Долутегравир. Интересно, что производством

готовой формы препарата (торговая марка Тивикай) занимается российское предприятие французской «Сервье». Кратный рост импорта продемонстрировал также «Мерк», компания импортировала в прошлом году в Россию четыре наименования АФИ, при этом поставки выросли в три раза. Основной вклад в динамику внес Бисопролол, готовую форму препарата Конкор для компании производит в России предприятие «Нанолек» в Кировской области.

Лидером с точки зрения денежного объема поставок в 2019 г. стал Инсулин гларгин (табл. 2), поставки препарата за год выросли на 66% в рублях. Еще в 2018 г. поставки соответствующей фарм-субстанции в Россию помимо «Санофи» начал осуществлять «Фармстандарт», примечательно, что обе компании в 2019 г. заметно наращивали объемы импорта, причем темпы роста поставок российской компанией превышали таковые в случае с «Санофи», но речь идет о несопоставимых объемах. С инсулином гларгин связан также один из наиболее заметных успехов 2019 г. в отношении импортозамещения со стороны российских фармпроизводителей. В сентябре 2019 г. компания «Герофарм» запустила производство аналога из фармацевтической субстанции собственного производства.

ЭКСПОРТНЫЕ ПОСТАВКИ ЛП ИЗ РОССИИ

Активность работы на экспортном направлении является важным индикатором развития российских фармкомпаний. Несмотря на общую позитивную динамику, до сих пор поставки ЛП из России в другие страны остаются уделом очень немногих производителей, причем действительно серьезным системным развитием направления занимается ограниченное количество компаний.

В 2019 г. общий объем экспортных операций по поставкам ЛП из России составил 46 млрд руб. (в ценах с учетом таможенных сборов). Динамика относительно 2018 г. – 13% при про-

ТАБЛИЦА 2. Топ-15 наименований АФИ по объемам импорта в Россию по итогам 2019 г.

№	Наименование АФИ	Компания-импортер	Доля в общем объеме импорта АФИ, % руб.	Прирост поставок, % руб.
1	Инсулин гларгин	Санофи + Фармстандарт	5,0	66
2	Долутегравир натрия	ГлаксоСмитКляйн	3,3	799
3	Периндоприла аргинин	Сервье	3,0	0,3
4	Урсодезоксихолевая кислота	Пром. Медик. Русь. + 13 компаний	2,9	136
5	Тамсулозин Окас	Астеллас Фарма	2,7	36
6	Осимертиниба мезилат	АстраЗенека	2,5	-
7	Ралтегравир калия	Р-Фарм	2,4	28
8	Пневмококковые моновалентные полисахаридные конъюгаты серотипов 1, 3, 4, 5, 6А, 6В, 7F, 9V, 14, 18С (олигосахарид), 19А, 19F, 23F	Пфайзер	2,3	-24
9	Лозартан калия	КРКА-РУС + 7 компаний	2,3	26
10	Вилдаглиптин	Новартис	2,1	64
11	Очищенная микронизированная флавоноидная фракция	Сервье + 2 компании	1,9	-13
12	Дидрогестерон гранулы	Верофарм	1,9	2 351
13	Валсартан	КРКА-РУС + 8 компаний	1,9	175
14	Экструдат Лопинавир + Ритонавир 16,7% + 4,2%	ЭббВи	1,7	3 239
15	Актовегин	Такеда	1,7	-3

Источник: RNC Pharma®, АБД «Импорт АФИ в РФ»

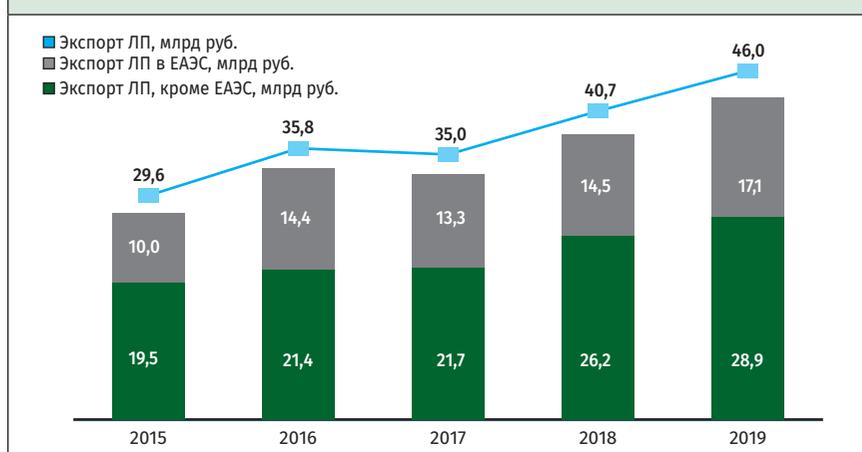
ведении расчетов в рублях (рис. 6). Показатель отнюдь не рекордный, в 2018 г. отгрузки ЛП из России получателям в других странах показали динамику на уровне 16,4%, но тем не менее позитивная тенденция налицо.

Экспорт ЛП из России состоит из двух крупных блоков: поставки в страны ЕАЭС и за пределы ЕАЭС. Отгрузки за пределы Единого экономического пространства доминируют, в денежном выражении на них приходится практически 63% общего объема экспортных поставок. В 2019 г. отгрузки в рамках ЕАЭС развивались активнее, они показали темпы роста на уровне

17,8%, тогда как отгрузки за пределы Таможенного союза демонстрировали прирост всего на уровне 10,3%. Разница в темпах роста привела к росту значимости направления из России в ЕАЭС. Подобная тенденция наблюдается непостоянно – в 2018 г. ситуация носила обратный характер.

Основные страны – получатели российской продукции представлены до сих пор в основном бывшими союзными республиками. Новые направления тоже появляются, но с точки зрения доли поставок на них пока приходится относительно небольшие объемы: в топ-15 стран – получателей российских ЛП входит только одно подобное направление – Нигерия. Страна занимает 5-е место в общем рейтинге получателей, на нее приходится 4% отгрузок ЛП из России (табл. 3). Поставки ЛП из России в эту страну демонстрируют довольно значительную динамику – рублевые темпы роста отгрузок за год выросли на 29%. Примечательно, что речь в прошлом году шла только об одном препарате – Вакцине для профилактики желтой лихорадки, поставщиком препарата выступает «ИПВЭ им. М.П. Чумакова».

Лидируют же в отношении абсолютных денежных объемов экспорта Украина (16,7%), Беларусь (16,2%) и Казахстан (16,1%). Причем здесь помимо исторических связей игра-

РИСУНОК 6. Экспорт ЛП из России

Источник: RNC Pharma®, АБД «Экспорт ЛП из России, статистический комитет Р. Беларусь, Р. Казахстан, департамент статистики ЕЭК»

ТАБЛИЦА 3. Топ-15 стран — получателей ЛП из России по итогам 2019 г.

№	Страна	Доля в общем объеме экспорта, % руб.	Прирост поставок 2019/2018, % руб.
1	Украина (96% ДНР + ЛНР)	16,7	13
2	Беларусь	16,2	29
3	Казахстан	16,1	9
4	Узбекистан	12,0	30
5	Нигерия	4,0	29
6	Латвия	3,4	18
7	Киргизия	3,4	17
8	Литва	3,3	57
9	Азербайджан	2,8	-3
10	Туркмения	2,7	41
11	Молдавия (51% ПМР)	2,6	16
12	Армения	1,6	11
13	Абхазия	1,4	12
14	Грузия	1,3	-11
15	Монголия	1,2	-14

Источник: RNC Pharma*, АБД «Экспорт ЛП из России, статистический комитет Р. Беларусь, Р. Казахстан, департамент статистики ЕЭК»

ТАБЛИЦА 4. Топ-10 корпораций-производителей по объемам экспортных поставок из России (без учета отгрузок в страны ЕАЭС)

№	Корпорация	Количество стран-покупателей, шт.	Доля в общем объеме экспорта, % руб.	Прирост поставок 2019/2018, % руб.
1	ИПВЭ им. М.П. Чумакова	47	10,7	19
2	Штада	19	4,6	-0,3
3	Биокад	17	4,2	87
4	Материя Медика	16	3,6	64
5	Такеда	17	3,2	-2
6	Байер Хелскэр	20	3,0	15
7	Синтез	21	2,6	29
8	Борисовский завод медицинских препаратов	16	2,3	14
9	Гедеон Рихтер	18	2,1	30
10	Фармстандарт	23	2,1	22
11	Биотэк ГК	17	2,0	80
12	Санофи	21	1,9	-69
13	Ферон	14	1,8	-4
14	Тева	20	1,5	9
15	Новартис	22	1,4	-13

Источник: RNC Pharma*, АБД «Экспорт ЛП из России»

ет роль и текущая политическая реальность – в отношении Украины 96% всех поставок осуществляется на территории непризнанных ДНР и ЛНР. В эти регионы ведутся поставки не только и столько российской продукции, сколько самого разнообразного ассортимента первой необходимости, причем зачастую иностранного происхождения. Фактически речь идет об обычной дистрибуции в условиях, когда поставки в регион с территории Украины заблокированы.

Таких регионов, помимо ЛНР и ДНР, еще несколько. По похожему принципу строится лекарственное обеспечение Приднестровской Молдавской Республики, на нее приходится более половины всех отгрузок из России в Молдавию. Также устроено лекарственное обеспечение Абхазии и Южной Осетии. Лучшую динамику в топ-15 стран получателей мы зафиксировали в прошлом году в отношении Литвы, здесь отгрузки выросли на 57% в рублях. В страну отгружался товар более чем двух сотен различных производителей, причем отмечается большое разнообразие вариантов. В ряде случаев речь идет о транзите, когда товар через Литву следует в другую страну, есть поставки, связанные с возвратами товара, ранее завезенного в Россию, представлены и реальные экспортные отгрузки. Второй с точки зрения динамики поставок результат демонстрирует Туркмения, в отношении которой за минувший год активность российских экспортеров выросла на 41%. Здесь тоже представлено значительное количество поставщиков и разнообразие схем поставок, но лидируют с точки зрения отгрузок прямые поставки российских производителей, в частности «Синтез».

В топе корпораций-поставщиков на экспортный рынок (кроме поставок в страны ЕАЭС) лидером на протяжении многих лет остается – «ИПВЭ им. М.П. Чумакова» (табл. 4). В 2019 г. компания отгружала свою продукцию в 47 стран, причем речь идет о поставках всего четырех препаратов. Помимо Вакцины

для профилактики желтой лихорадки поставлялись также Вакцина против клещевого энцефалита, Вакцина антирабическая и некогда знаменитая на весь мир Полиомиелитная живая вакцина (Бивак Полио).

Вторую строчку в отношении денежного объема отгрузок занимает «Штада», продукция компании отгружалась в 19 различных стран, при этом рублевая динамика была отрицательной (-0,3%). Третью строчку занимает «Биокад»,

компания отгружает свои готовые ЛП в 17 различных стран, в прошлом году отмечен рост отгрузок на 87%. Компания поставляет на экспорт относительно небольшой ассортимент, с точки зрения абсолютных объемов лидируют препараты моноклональных антител: Трастузумаб, Бевацизумаб и Ритуксимаб.

Сопоставимую динамику и географию поставок в топе также продемонстрировал «Биотэк» – за год отгрузки

компании выросли на 80%. Ключевые экспортные препараты производителя – антибактериальные препараты Цефазолин и Цефтриаксон.

В топе также представлено значительное количество иностранных компаний-производителей, причем речь идет не столько о поставках продукции, локализованной в России, сколько о возвратах, либо о дистрибуции в непризнанные или частично признанные регионы.



КУРСОР. Анализ государственных закупок лекарственных средств в 2019 году

Количество тендеров на закупку лекарственных средств, объявленных в 2019 г. государственными заказчиками, выросло по сравнению с 2018 г. на 18%, в стоимостном выражении – на 30%. По статусам торги распределились следующим образом: завершённые торги (с объявленным победителем) составили 72,2%, что на 8,5% меньше показателя 2018 г., несостоявшиеся закупки на 8,1% в 2019 г. превысили показатель 2018 г. (табл. 1, рис. 2, 3). В стоимостном выражении динамика положительная – по цене победителя стоимость закупок увеличилась на 33% в сравнении с 2018 г. (рис. 2).

Процент экономии государственных средств в 2019 г. составил 4,2%, и это самый низкий показатель с 2016 г. Очевидно, снижение процента экономии связано с регулированием процесса формирования НМЦ торгов (табл. 2).

Структура госзакупок по сегментам представлена в таблице 3, показаны поквартальные объёмы закупок.

Структура распределения торгов по формам размещения (табл. 4, рис. 4) демонстрирует уменьшение

объёмов закупок по 223-ФЗ (на 9,4% в 2019 г. в сравнении с 2018 г.), уменьшение почти на 2% закупок у единственного поставщика и перераспределение этих объёмов в сторону открытых электронных аукционов, объём которых в сравнении с 2018 г. увеличился на 11,4%.

По закупкам у единственного поставщика (табл. 5) в 2019 г. лидирует ОАО «Национальная иммунобиологическая компания» с объёмом закупок 2 3078 млн руб., в 2018 г.

ТАБЛИЦА 1. Количество торгов за период 2016–2019 гг.

Год	Завершённые	Несостоявшиеся	Протокол недоступен	Общее количество
2016	304 743	52 447	274	357 464
2017	286 011	42 166	235	328 412
2018	272 703	63 331	1 783	337 817
2019	287 701	106 696	4 183	398 580

ТАБЛИЦА 2. Объёмы закупок за период 2016–2019 гг.

Год	Начальная цена, млн руб.	Цена победителя, млн руб.	Экономия, млн руб.	Экономия, %	Изменение объёма закупок, %
2016	406 775	365 579	41 196	10,1%	
2017	372 210	339 760	32 450	8,7%	-7,1%
2018	474 443	446 552	27 891	5,9%	31,4%
2019	620 044	594 043	26 001	4,2%	33,0%

CURSOR

информационно-коммуникационные технологии

«Курсор Маркетинг» – ведущая компания в сегменте мониторинга тендерных закупок, проводимых на территории РФ по направлениям:

- лекарственные средства;
- изделия медицинского назначения;
- расходные материалы;
- медицинское оборудование.

Базы данных

«Курсор Маркетинг»:

- планы-графики – планируемые закупки;
- мониторинг тендеров – публикация извещений о закупке и результаты торгов;
- контракты – заключение контрактов.

Это полная и актуальная информация о тендерах и качественная основа для анализа и прогнозирования. Пользователи получают информацию о полном жизненном цикле каждой закупки в одном источнике данных.

Пользователи баз данных

«Курсор Маркетинг»:

- ведущие фармацевтические компании;
- государственные учреждения здравоохранения;
- в целом более 11 000 специалистов.

Помимо доступа к актуальной информации пользователям предоставляется полная техническая поддержка и сервисный пакет.

РИСУНОК 1. Динамика по количеству завершенных тендеров, 2016–2019 гг.

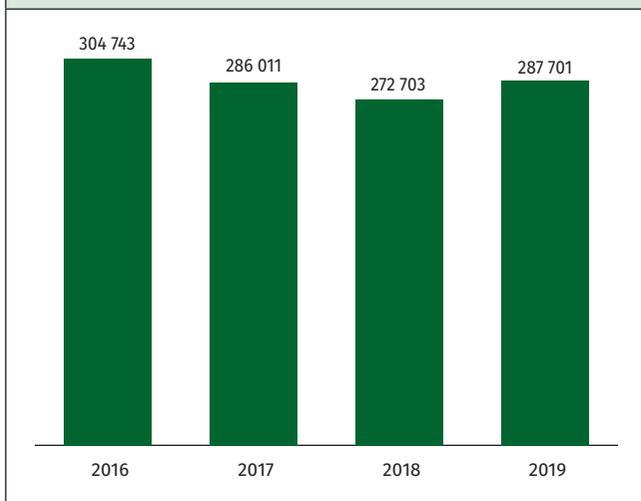
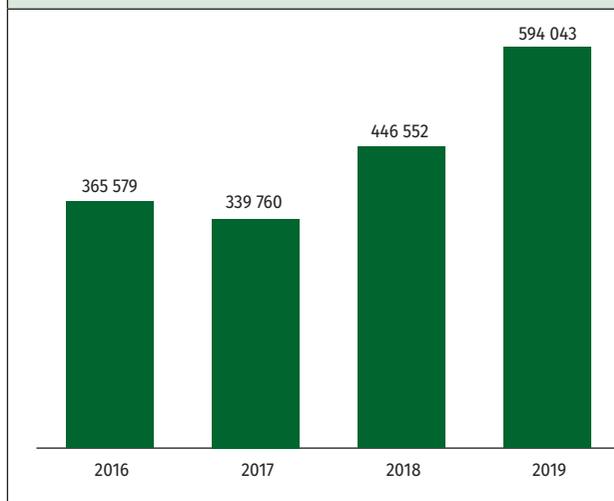


РИСУНОК 2. Динамика объема завершенных тендеров, 2016–2019 гг., млн руб.



компания занимала 2-е место с объемом 14238,5 млн руб. Минздрав РФ занял 2-ю позицию в рейтинге с объемом 11107,8 млн руб. против прошлогоднего показателя 17813,5 млн руб. ФСИН России перешел с 7-го места в 2018 г. на 3-е место в 2019 г. с объемом закупок у единственного поставщика 1171,9 млн руб. (в 2018 г. – 583,8 млн руб.).

В таблице 6 представлено распределение торгов по количеству допущенных к торгам участников. Так, на 2% в стоимостном выражении увеличился объем торгов с одним допущенным участником, на 8% – в количественном выражении.

Тройка лидеров среди победителей (табл. 7) в госзакупках в 2019 г не изме-

РИСУНОК 3. Долевое распределение статусов торгов в 2018 и 2019 гг.

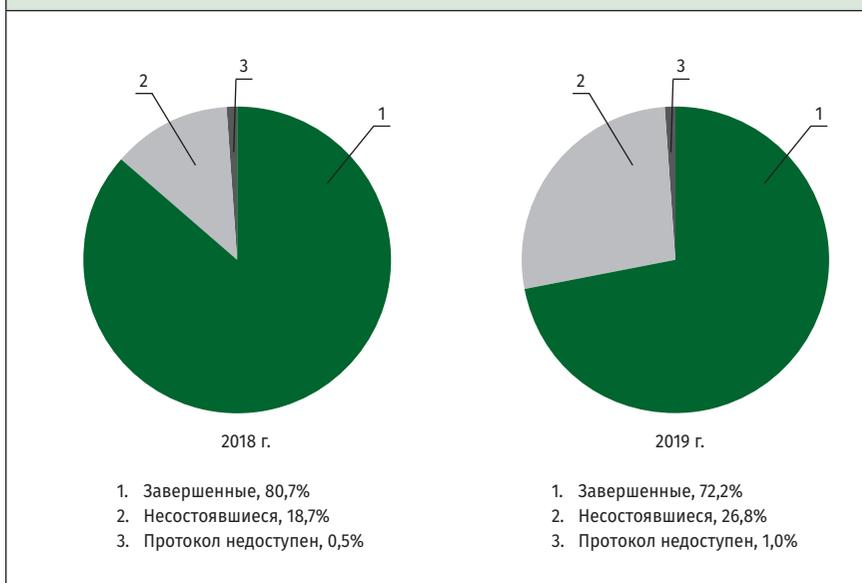
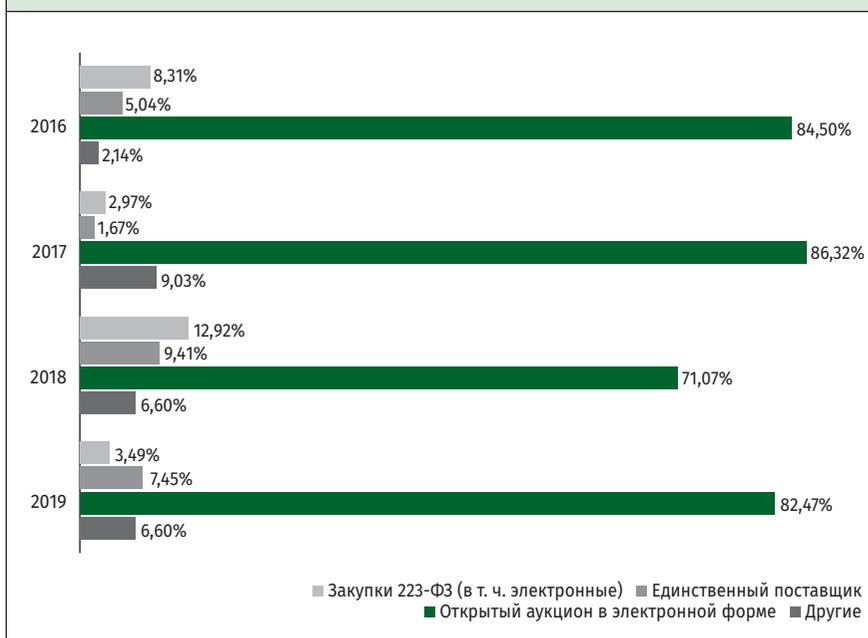


ТАБЛИЦА 3. Структура распределения объема торгов, 2018–2019 гг., млн руб.

		Год	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Итого
	Госпитальный сегмент	2018	20 390	35 055	30 297	16 581	102 322
		2019	35 022	61 477	52 191	27 280	175 970
ЛЛО	ОНЛС	2018	13 134	28 128	15 602	7 513	64 376
		2019	14 325	18 693	20 381	6 346	59 746
	«7 нозологий»	2018	20 945	21 304	6 862	4 832	53 943
		2019	26 786	12 563	2 179	33 394	74 923
ЛЛО (итог)	2018	34 078	49 432	22 464	7 513	113 488	
	2019	41 112	31 256	22 560	39 741	134 669	

РИСУНОК 4. Статусы торгов, 2018 г.



нилась. Распределение по местам осталось таким же, как и в 2018 г.: 1-е место – АО «Фармстандарт» (выиграло в тендерах на 14 млрд руб. больше, чем в 2018 г.); 2-е место – АО «Р-Фарм» (выиграло в тендерах на 18 млрд руб. больше, чем в 2018 г.); 3-е место – ОАО «Фармацевтический импорт, экспорт» (выиграло в тендерах на 12 млрд руб. больше, чем в 2018 г.). АО «Нацимбио» с 4-го места в 2018 г. переместилось на 7-е место в 2019 г. с показателем на 10,3 млрд руб. ниже показателя 2018 г.

В топ-10 заказчиков (табл. 8) первые два места традиционно занимают Минздрав РФ и Контрактная служба ДЗ РФ. При росте объема в денежном выражении в 2019 г. в сравнении с 2018 г. на 18 млрд руб. и 6 млрд руб., соответственно, доли в общем

ТАБЛИЦА 4. Структура распределения торгов по видам размещения, 2016–2019 гг.

Год	Закупки 223-ФЗ (в т. ч. электронные)	Единственный поставщик	Открытый аукцион в электронной форме	Другие
2016	8,31%	5,04%	84,50%	2,14%
2017	2,97%	1,67%	86,32%	9,03%
2018	12,92%	9,41%	71,07%	6,60%
2019	3,49%	7,45%	82,47%	6,60%

ТАБЛИЦА 5. Топ-10 заказчиков у единственного поставщика, 2019 г. (по цене победителя)

Место в рейтинге	Заказчик у единственного поставщика	Объемы торгов (млн руб.)	Доля в общем объеме торгов с ЕП
1	ОАО «Национальная иммунобиологическая компания»	23 078,0	52,17%
2	Минздрав России	11 107,8	25,11%
3	ФСИН России	1 171,9	2,65%
4	Минздрав АО	1 076,0	2,43%
5	ГБУЗ КО «КОКОД»	729,4	1,65%
6	ОАО «Иркутская областная оптово-снабженческая аптечная база»	693,1	1,57%
7	ГУП «Медицинская техника и фармацевция Татарстана»	675,5	1,53%
8	ПАО «Кузбассфарма»	436,7	0,99%
9	ОГУП «Областной аптечный склад»	391,6	0,89%
10	ФГБУ «ЦКБ с поликлиникой»	348,9	0,79%

ТАБЛИЦА 6. Распределение торгов по количеству участников, 2016–2019 гг.

Годы	Доля в торгах с 1 участником		Доля в торгах с несколькими участниками	
	В стоимостном объеме	В общем количестве завершённых торгов	В стоимостном объеме	В общем количестве завершённых торгов
2016	78%	52%	22%	48%
2017	74%	49%	26%	51%
2018	84%	58%	16%	42%
2019	86%	65%	14%	35%

объеме закупок у лидеров уменьшились на 3% у Минздрава РФ и на 1% у Контрактной службы ДЗ РФ.

В структуре закупок по федеральным округам традиционно лидирует ЦФО с объемом, превышающим на 25% прошлогодний показатель, и с долей относительно закупок по всем федеральным округам в 52% (табл. 9). Остальные федеральные округа сохранили прошлогодние места в рейтинге. Также из таблицы видно, что практически все федеральные округа увеличили объемы закупок, кроме Байконура, где

объем сократился на 9% в сравнении с показателями 2018 г.

Самым экономичным в 2019 г. оказался СФО, где удалось сэкономить рекордные 12% бюджетных средств, следом за ним идут Крым и Байконур с экономией в пределах 9–10% (табл. 10).

В таблице 11 представлены данные по объемам закупок препаратов по программе «7 (12) нозологий» в 2019 г. В сравнении с показателями 2018 г. на 1-м месте стабильно находится МНН леналидомид, его показатели в 2019 г. на 48% превы-

шают показатели 2018 г. МНН, превысившие показатели 2018 г. более чем на 100%: имиглюцераза (113,3%), велаглуцераза альфа (124,4%), нонаког альфа (319,1%). Наибольший процент экономии бюджетных средств – 13% – удалось достичь по МНН нматиниб, хотя объем закупок этого препарата в сравнении с 2018 г. упал почти на 11%.

Рейтинг поставщиков по программе «7 (12) нозологий», представленный в таблице 12, немного изменился в сравнении с 2018 г., хотя лидирующая позиция по-прежнему

ТАБЛИЦА 7. Топ-20 победителей торгов в 2019 г.

Место в рейтинге	Победитель	Объем поставок, млн руб.	Доля в объеме поставок	Изменение к 2018 г. (в стоимостном выражении)
1	АО «ФАРМСТАНДАРТ»	57 485,23	9,7%	14 256,10
2	АО «Р-ФАРМ»	52 793,98	8,9%	18 158,87
3	ОАО «ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИМПОРТ, ЭКСПОРТ»	34 378,93	5,8%	11 635,34
4	Нет данных	26 343,75	4,4%	11 046,50
5	ООО «БИОТЭК»	19 310,21	3,3%	13 276,36
6	ООО «ИРВИН»	13 467,97	2,3%	13 460,56
7	АО «НАЦИМБИО»	11 848,08	2,0%	-10 255,89
8	ООО «МЕДИПАЛ-ОНКО»	10 461,18	1,8%	4 955,51
9	АО «ЛАНЦЕТ»	9 547,36	1,6%	1 918,42
10	ООО «ФАРМЛОГИСТИКА»	7 415,64	1,2%	1 526,41
11	ООО «ФАРМПРО»	7 324,10	1,2%	5 690,33
12	ООО БСС	7 017,08	1,2%	2 053,15
13	ООО «ЛЕКСТОР»	6 886,02	1,2%	3 514,74
14	ООО «КОМПАНИЯ ФАРМСТОР»	6 842,81	1,2%	1 481,61
15	ООО «ЮНИЛЕК»	6 709,29	1,1%	-2 207,57
16	АО «МАСТЕРФАСТ»	5 477,57	0,9%	5 444,94
17	ООО «АЛЬБАТРОС»	4 854,82	0,8%	663,68
18	ООО «БИОКАД-ФАРМ»	4 447,09	0,7%	3 901,29
19	ООО «НПО ПЕТРОВАКС ФАРМ»	4 409,52	0,7%	-106,30
20	АО «НОВГОРОДФАРМАЦИЯ»	3 786,55	0,6%	3 095,75
Всего		594 043,08		

ТАБЛИЦА 8. Топ-10 заказчиков, 2019 г. (по завершённым торгам, по цене победителя)

Место в рейтинге	Заказчик торгов	Сумма по торгам (млн руб.)	Доля в объеме торгов
1	Минздрав России	115 482,07	19,44%
2	ГКУ города Москвы «Агентство по закупкам (контрактная служба) ДЗ города Москвы»	41 938,71	7,06%
3	АО «Национальная иммунобиологическая компания»	22 081,93	3,72%
4	Минздрав Московской области	15 485,97	2,61%
5	ГУП «Нижегородская областная фармация»	7 503,51	1,26%
6	Комитет по здравоохранению Санкт-Петербурга	7 131,80	1,20%
7	ГУП «Таттехмедфарм»	6 209,41	1,05%
8	Минздрав Краснодарского края	5 367,87	0,90%
9	АО «Губернские аптеки»	3 581,53	0,60%
10	ГКУ «Техобеспечение» МЗ РБ	3 409,09	0,57%

ТАБЛИЦА 9. Структура объема закупок по ФО, 2019 г.

Федеральный округ РФ	Цена победителя, млн руб.	Доля, %	Изменение к 2018 г. (в % от объема торгов)
Центральный	308 898,85	52,00%	25,1%
Приволжский	67 569,26	11,37%	47,2%
Сибирский	59 281,77	9,98%	42,6%
Северо-Западный	45 116,87	7,59%	28,5%
Уральский	34 846,26	5,87%	38,1%
Южный	33 701,61	5,67%	44,2%
Дальневосточный	20 484,64	3,45%	37,3%
Северо-Кавказский	17 615,05	2,97%	21,6%
Крымский	6 490,59	1,09%	68,1%
г. Байконур	38,20	0,01%	-9,1%
Общий итог	594 043,08	100,00%	31,6%

ТАБЛИЦА 10. Распределение объемов торгов по ФО, 2019 г.

Федеральный округ РФ	Начальная цена, млн руб.	Цена победителя, млн руб.	Экономия, млн руб.	% экономии
Центральный	314 950,32	308 898,85	6051,47	1,92%
Приволжский	70 482,04	67 569,26	2912,78	4,13%
Сибирский	67 663,46	59 281,77	8381,69	12,39%
Северо-Западный	46 862,91	45 116,87	1746,04	3,73%
Уральский	37 055,25	34 846,26	2208,99	5,96%
Южный	35 350,01	33 701,61	1648,40	4,66%
Дальневосточный	21 786,02	20 484,64	1301,38	5,97%
Северо-Кавказский	18 668,63	17 615,05	1053,58	5,64%
Крымский	7 183,03	6 490,59	692,44	9,64%
г. Байконур	42,01	38,20	3,81	9,07%
Общий итог	620 043,69	594 043,08	26000,61	4,19%

ТАБЛИЦА 11. Объемы закупок в рамках программы «7 (12) нозологий», 2019 г.

МНН	Начальная цена (млн руб.)	Цена победителя (млн руб.)	% экономии	Изменение к 2018 г. (по цене победителя)	Стоимость по контракту (млн руб.)
Леналидомид	12 339,90	12 339,90	0,0%	48,5%	12 339,90
Экулизумаб	6 026,83	6 021,84	0,1%		5 823,98
Ритуксимаб	5 507,22	5 481,36	0,5%	35,4%	5 481,35
Интерферон бета-1a	5 280,05	5 280,05	0,0%	18,8%	5 279,99
Фактор Виллебранда + Фактор свертывания крови VIII	4 269,46	4 269,46	0,0%	71,5%	4 269,46
Фактор свертывания крови VIII	3 924,75	3 924,75	0,0%	-46,9%	3 924,75
Эптаког альфа [активированный]	3 466,60	3 466,60	0,0%	47,5%	3 466,60
Антиингибиторный коагулянтный комплекс	3 414,04	3 414,04	0,0%	-23,7%	3 414,04
Галсульфаза	2 982,32	2 982,32	0,0%		2 982,32
Октоког альфа	2 466,94	2 466,94	0,0%	-63,1%	2 466,94
Идурсульфаз	2 376,63	2 376,63	0,0%		2 376,63
Такролимус	2 265,70	2 262,62	0,1%	39,7%	2 262,33
Фактор свертывания крови IX	2 195,88	2 195,88	0,0%	-39,1%	2 195,88
Мороктоког альфа	2 006,09	2 006,09	0,0%	-18,9%	2 006,09
Глатирамера ацетат	1 761,88	1 761,79	0,0%	44,5%	1 761,79
Имиглюцераза	1 634,16	1 634,16	0,0%	113,3%	1 587,86
Натализумаб	1 597,40	1 597,40	0,0%	-44,5%	1 597,40
Терифлуномид	1 484,09	1 473,92	0,7%	48,2%	1 473,91
Интерферон бета-1b	1 464,16	1 464,16	0,0%	-69,5%	1 464,16
Дорназа альфа	1 306,63	1 306,63	0,0%	-1,6%	1 306,63
Пэгинтерферон бета-1a	1 299,01	1 299,01	0,0%		1 299,01
Канакинумаб	999,77	999,77	0,0%		999,77
Микофеноловая кислота	837,00	796,44	4,8%	2,5%	791,79
Бортезомиб	759,61	754,62	0,7%	-16,1%	1 016,17
Ларонидаза	728,04	728,04	0,0%		728,04
Велаглюцераза альфа	614,70	614,70	0,0%	124,6%	614,70
Нонаког альфа	455,94	455,94	0,0%	319,1%	455,94
Иматиниб	451,22	392,43	13,0%	-10,6%	435,12
Флударабин	250,25	249,00	0,5%	37,5%	249,00
Тоцилизумаб	218,20	218,20	0,0%		218,20
Идурсульфаз бета	190,21	190,21	0,0%		190,21
Циклоспорин	181,80	181,80	0,0%	89,2%	181,79
Соматропин	138,44	138,44	0,0%	-12,4%	138,44
Эверолимус	51,99	51,99	0,0%		51,99
Микофенолата мофетил	35,53	35,35	0,5%	-40,9%	35,35
Этанерцепт	14,82	14,82	0,0%		14,82
Адалимумаб	14,18	14,18	0,0%		14,18
Общий итог	75 011,47	74 861,51	0,2%	19,1%	74 916,55

ТАБЛИЦА 12. Победители торгов в рамках программы «7 (12) нозологий», 2019 г.

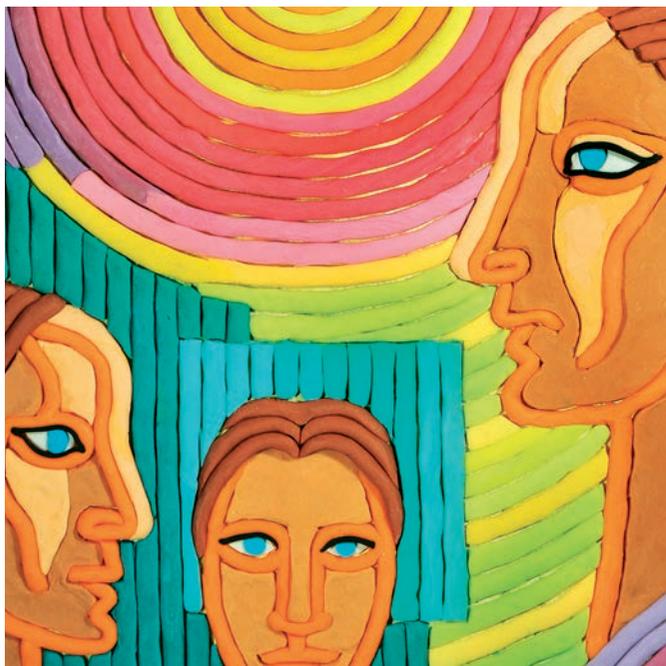
Победитель	Начальная цена (млн руб.)	Цена победителя (млн руб.)	% экономии	Цена поставки (млн руб.)	Доля по цене поставки, %
АО «ФАРМСТАНДАРТ»	28 455,84	28 455,84	0,0%	28 409,55	37,9%
ОАО «ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ ИМПОРТ, ЭКСПОРТ»	14 327,96	14 327,96	0,0%	14 327,96	19,1%
ООО «БИОТЭК»	10 397,28	10 391,05	0,1%	10 193,18	13,6%
АО «Р-ФАРМ»	8 107,36	8 067,81	0,5%	8 067,78	10,8%
ООО «БИОКАД-ФАРМ»	3 927,13	3 927,13	0,0%	3 927,13	5,2%
АО «НАЦИМБИО»	3 590,66	3 590,66	0,0%	3 590,66	4,8%
ООО «МЕДИПАЛ-ОНКО»	1 751,82	1 751,82	0,0%	1 751,82	2,3%
ООО «ИРВИН»	1 423,05	1 423,05	0,0%	1 423,05	1,9%
ЗАО ФИРМА ЦВ «ПРОТЕК»	759,61	754,62	0,7%	1 016,17	1,4%
ЗАО «БИОКАД»	593,82	590,85	0,5%	590,85	0,8%
ООО «ЭКОФАРМ ПЛЮС»	500,11	483,39	3,3%	483,08	0,6%
ООО «ПРИМАФАРМ»	302,75	300,80	0,6%	300,78	0,4%
ООО «ФАРМАТРИКС»	308,12	287,18	6,8%	282,56	0,4%
ООО «ЛЕКНА»	270,06	270,06	0,0%	270,00	0,4%
ООО «МЕДИЛОН-ФАРМИМЭКС»	190,21	190,21	0,0%	190,21	0,3%
ООО «ФАРМАСИНТЕЗ-РИТЕЙЛ»	98,40	42,80	56,5%	85,52	0,1%
ЗАО «КОРАЛ-МЕД»	4,17	4,17	0,0%	4,16	0,0%
ООО «ПРОФАРМ»	2,48	1,55	37,5%	1,55	0,0%
ООО «ИРВИН 2»	0,65	0,55	15,4%	0,55	0,0%
Общий итог	75 011,47	74 861,51	0,2%	74 916,55	100,0%

у АО «Фармстандарт» – 28,4 млрд руб., в сравнении с 2018 г. объем увеличился на 6,3 млрд руб. ОАО «Фармацевтический импорт, экспорт» переместилось с 6-го места

в 2018 г. на 2-е место, увеличив объем на 11,3 млрд руб. Третье место заняла компания ООО «Биотэк», переместившись с 5-го места в 2018 г., и с объемом 10,2 млрд руб.,

что на 7 млрд руб. больше, чем в 2018 г. АО «Р-Фарм» сохранило 4-е место в рейтинге и увеличило объем на 4,2 млрд руб.





РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2019 ГОДА

СПЕЦИАЛЬНЫЕ СЕКМЕНТЫ ФАРМРЫНКА

- Рынок биологически активных добавок в 2019 году
- Рынок аптечной косметики по итогам 2019 года

Юлия НЕЧАЕВА, DSM Group, директор отдела стратегических исследований

Рынок биологически активных добавок в 2019 году

На фоне снижения реальных доходов россияне стали переключаться на биологически активные добавки (БАД), все чаще отказываясь от лекарственных препаратов из-за более высоких цен на них. Разница между лекарствами и добавками к пище для потребителя не всегда очевидна, к тому же большое распространение получило самолечение, многие ищут в Интернете бюджетные аналоги средств, выписанных врачом.

Роспотребнадзор планирует убрать с прилавков БАД, наименования которых аналогичны названиям лекарств или очень схожи с ними, чтобы не вводить покупателей аптек в заблуждение. По итогам 2019 г. БАД, имеющих одинаковые с лекарствами названия, было 195 брендов, это 7% от общего числа названий биодобавок, реализуемых в аптеках. По доле же в обороте эти позиции занимают существенную часть – 22,6%. Наиболее емкие и известные – это «Доппельгерц», «Витрум», Компливит и т.д. Некоторые производители лекарств переводят продукцию в категорию БАД, чтобы избежать маркировки. В первую очередь это касается витаминов.

С другой стороны, все чаще ориентированные на здоровый образ жизни обеспеченные слои населения стали приобретать дорогостоящие витамины. То есть происходит изменение портрета потребителя добавок к пище – это более молодые и платежеспособные потребители, для которых применение добавок является элементом здорового образа жизни. Данный фактор стал одной из причин роста выручки аптек от продажи БАД (на 19% в 2019 г. к 2018 г.).

Упрощенная процедура регистрации биодобавок иногда играет на руку недобросовестным производителям. В отличие от лекарств, БАД могут содержать не заявленные в свиде-



Юлия Нечаева

тельстве о государственной регистрации примеси, оставшиеся в сырье вследствие недостаточной степени очистки. Поэтому Роспотребнадзор по-прежнему уделяет особое внимание при проверке качества и безопасности БАД рискам, связанным с оборотом фальсифицированной продукции, содержащей не заявленные при государственной регистрации фармацевтические субстанции. По результатам проведенных исследований вновь были выявлены фальсифицированные БАД к пище, предназначенные для лечения эректильной дисфункции:

Саймы производства ООО «Биоинженерная компания «Чжин Юань Тхан», КНР. В продукции обнаружены фармацевтические субстанции (Варденафил, Тадалафил);



DSM GROUP на рынке с 1999 г.

Агентство предлагает компаниям фармацевтического рынка России комплекс маркетинговых услуг. DSM Group осуществляет розничный аудит фармацевтического рынка РФ (СМК соответствует требованиям ISO 9001:2015), проводит маркетинговые исследования, регулярно анализирует емкость и тенденции рынка, освещая их в ежемесячном справочном издании, проводит опросы аптечных учреждений, фокус-группы, осуществляет заказные исследования, рекламные услуги, а также услуги по организации мероприятий в России и за рубежом. С 2006 г. DSM Group входит в Европейскую ассоциацию исследователей рынка и общественного мнения (ESOMAR).

Более подробная информация доступна на сайте www.dsm.ru.

Вука Вука производства ООО «Витамер», Россия. В составе БАД выявлено содержание ингибитора 5-фосфодиэтилэстеразы (Тадалафил). Права на продвижение и продажу БАД Вука Вука в России и СНГ принадлежат компании «Нижфарм» (входит в Stada CIS).

Вполне закономерно, что в 2019 г. Роспотребнадзор выступил с предложением распространить обязательную маркировку на БАД, спортивное питание и питьевую воду. В Центре развития перспективных



Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

технологий (ЦРПТ), который является оператором программы маркировки, отметили, что оператор технологически готов и к маркировке БАД, если Минпромторг считает целесообразным ее введение. И так, в 2019 г. розничный объем продаж БАД составил 324 млн упак. на сумму порядка 63,4 млрд руб. (в розничных ценах). За год емкость рынка БАД возросла на 19% в рублях и на 2% в упаковках (рис. 1). Осенью на рынке БАД произошел заметный подъем, причем он был связан с возобновлением роста рынка в упаковках. Зимой и весной положи-

тельную динамику в стоимостном выражении обеспечивал ценовой фактор, связанный и с изменением портрета потребителя. Рынок БАД растет за счет обеспеченных людей, ориентированных на здоровый образ жизни, частью которого является применение дорогостоящих витаминов. За счет этого сегмента выручка аптек от продажи БАД возросла на 19%.

Для поддержания конкурентных цен и привлечения потребителей аптеки снизили наценку на данную группу ассортимента: по итогам 2019 г. наценка на БАД составила 35,6%,

относительно 2018 г. она снизилась на 2,5%, при сравнении с 2015 г. данный показатель сократился еще более существенно – на 6,8%.

Во второй половине 2019 г. рынок биодобавок демонстрировал заметные положительные результаты за счет активного роста спроса, а также влияния ценовых факторов. При анализе ежемесячной динамики объема реализации пищевых добавок можно отметить, что наибольший прирост продаж пришелся на осенние месяцы: ноябрь (+43,5% в руб. и +212% в упак.) и октябрь (+42,8% и +23,1% соответственно). При этом в марте рынок упал на 2,6% в руб. и на 21,0% в упак. относительно аналогичного месяца прошлого года.

В среднем одна упаковка БАД в 2019 г. обошлась потребителю в 196 руб. (розничная цена), что на 16,1% выше, чем годом ранее. В ценах закупки аптек средневзвешенная стоимость БАД составляет порядка 144 руб.

Рост цен и переключение потребителей на более дорогостоящие добавки существенно повлияли на структуру продаж по ценовым категориям. Заметный прирост продаж продемонстрировал «высокий» ценовой сегмент (+36,3% в руб., +33,4% в упак.). В результате структура рынка БАД изменилась в пользу биодобавок с ценой свыше 500 руб. – удельный вес данной группы добавок к пище вырос на 6,0% в стоимостном выражении и на 2,4% в натуральном эквиваленте. Поэтому дорогостоящие добавки к пище принесли аптекам наибольшую выручку (46,5% в руб.). Первые пять мест по объему продаж данного сегмента занимают витаминные комплексы. Также заметную долю (24,4%) занимают добавки из категории «от 300 до 500 руб.».

Наиболее востребованными среди россиян на рынке по-прежнему остаются дешевые БАД (рис. 2), несмотря на падение объема реализации на 5,2% в руб. и 7,2% в упак. При этом доля средств с ценой менее 50 руб. в 2019 г. сократилась на 4,3% до 42,4% проданных добавок в упаковках. Из-за низкой стоимости в рублях их вес не превышает 5,0% (-1,2% по сравнению с 2018 г.).



Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

ТАБЛИЦА 1. Рейтинг продаж групп по разделам классификатора БАД

Рейтинг 2019	Изменение	Группа	Стоимостной объем, млн руб. 2019	Прирост, % 2019/2018	Доля, % 2019
1	-	БАД, действующие на организм в целом [V]	19 542,9	22,1	30,8
2	-	БАД, действующие на пищеварительную систему [A]	13 465,3	14,7	21,2
3	-	БАД, влияющие на репродуктивную систему [G]	6 378,9	7,8	10,1
4	-	БАД, влияющие на функции центральной нервной системы [N]	6 344,7	23,8	10,0
5	-	БАД для поддержания функций сердечно-сосудистой системы [C]	2 863,2	14,9	4,5
6	+1	БАД, применяемые при заболеваниях костной системы [M]	2 641,8	49,3	4,2
7	-1	БАД для похудения и очищения организма [W]	2 248,4	-1,3	3,5
8	-	БАД, применяемые для устранения различных проблем с кожей и волосами [D]	2 030,9	25,4	3,2
9	-	БАД, действующие на органы чувств [S]	1 780,0	14,5	2,8
10	-	БАД, применяемые при заболеваниях дыхательной системы [R]	1 662,0	15,1	2,6
11	-	БАД, действующие на кроветворную систему [B]	1 449,2	23,1	2,3
12	+1	БАД, применяемые при отравлениях и интоксикациях [T]	774,7	32,4	1,2
13	-1	БАД, действующие на мочевыделительную систему [U]	771,8	15,0	1,2
14	-	БАД, влияющие на функцию желез внутренней секреции [H]	648,9	23,7	1,0
15	-	БАД, поддерживающие функцию иммунной системы [I]	587,2	62,1	0,9
16	+1	БАД, применяемые при вирусных, бактериальных и грибковых заболеваниях [J]	100,7	42,7	0,2
17	-1	БАД, применяемые для лечения и профилактики онкологических заболеваний (кроме опухолевых заболеваний репродуктивной системы) [O]	89,9	6,9	0,1

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

Гематоген и Аскорбиновая кислота составляют половину объема продаж в упаковках сегмента с ценой «до 50 руб.».

БАД продвигаются производителями как добавки к пище для профилактики различных заболеваний. Использовать существующий официальный классификатор для оценки рынка БАД не совсем целесообразно, т.к. многие БАД, применяемые для профилактики одних и тех же патологий, находятся в разных разделах классификатора. Поэтому аналитики компании DSM Group разработали классификатор БАД, который более точно отражает реалии современного рынка пище-

вых добавок. Классификатор БАД содержит 17 разделов, большинство из которых имеют 2-й подуровень, а некоторые разделы – 3-й.

Традиционно самыми востребованными на рынке являются универсальные добавки группы [V] «БАД, действующие на организм в целом» (доля 30,8% в руб., табл. 1). Относительно 2018 г. объем реализации этой группы БАД вырос на 22,1%. Основные бренды биодобавок в группе [V]: Solgar (доля в продажах группы – 13,0% в руб.) компании Solgar Vitamin and Herb и Фемибион (7,4%) производителя Dr. Reddy's. При этом за последние несколько лет такие некогда популярные

в аптечных сетях средства, как БАД для похудения или повышения мужской потенции, уже не пользуются стабильно высоким спросом. Это связано с тем, что такие товары теперь можно купить не только в аптеках, но и практически в любых продуктовых точках продаж.

Вторую строчку занимает группа [A] «БАД, действующие на пищеварительную систему» (21,2%), которая продемонстрировала прирост продаж на 14,7%. В данной группе наиболее востребованы позиции Фитолак (13,9%) отечественного производителя «Эвалар» и Максилак (10,4%) компании Alium.

На 3-м месте расположилась группа [G] «БАД, влияющие на репродуктивную систему» (10,1%), также показав положительную динамику продаж: +7,8%. Группу возглавили добавки Вука Вука (удельный вес 5,1%) зарубежного производителя Stada и «Индинол» (4,5%) от фирмы «Мираксбиофарма».

Шестнадцать групп продемонстрировали положительную динамику. Максимальный темп прироста отмечен у групп: [I] «БАД, поддерживающие функцию иммунной системы» (+62,1%) – рост группе обеспечили витаминные комплексы Эхинацея Биокор Комплекс (+4001,7%) и Вито Плюс (+926,9%); [M] «БАД, применяемые при заболе-

ваниях костной системы» (+49,3%) – продажи добавок «Артроверон» и «Арстига» для поддержания нормального функционирования суставов возросли на 5604,2% и 3662,9% соответственно; [J] «БАД, применяемые при вирусных, бактериальных и грибковых заболеваниях» (+42,7%) – объем реализации новинки – средства от боли в горле «Лизолор» компании Acino – в 2019 г. составил 43,6 млн руб.

Продажи упали только у группы [W] «БАД для похудения и очищения организма» – на 1,3%. Объем реализации линейки продуктов для похудения «Модельформ» и добавки Редуксин Лайт, способствующей уменьшению жировой массы

тела, в 2019 г. сократился на 18,1% и на 18,0% соответственно.

ТОП-20 БРЕНДОВ БАД, ЛИДИРУЮЩИХ ПО ОБЪЕМУ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ РОССИИ

За 2019 г. на аптечных полках было представлено 2674 различных бренда БАД, которые выпустили 999 фирм-производителей, за год на рынке появилось 268 новых позиций. Но если раньше на рынок БАД постоянно выводились новые марки, которые за счет успешного продвижения могли сразу занять высокие места в рейтинге, то в настоящий момент, в условиях падения покупательской способности населения и ужесточения контроля за рекла-

ТАБЛИЦА 2. Топ-20 брендов БАД в России в 2019 г.

Рейтинг 2019	Изменение	Бренд	Стоимостной объем, млн руб. 2019	Прирост, % 2019/2018	Доля, % 2019
1	-	Solgar	3 932,3	55,2	6,2
2	-	Доппельгерц	1 933,2	2,3	3,1
3	-	Фитолак	1 868,6	12,0	2,9
4	-	Фемибион	1 454,7	1,6	2,3
5	-	Максилак	1 400,7	17,7	2,2
6	+11	Витрум	1 343,7	124,8	2,1
7	+4	Бак-Сет	1 198,5	42,5	1,9
8	-2	Турбослим	1 122,1	-4,6	1,8
9	-2	Эвалар Глицин	992,3	2,6	1,6
10	-2	Компливит	961,7	0,1	1,5
11	+10	Nature's Bounty	931,8	103,2	1,5
12	+2	Формула Спокойствия	928,0	35,2	1,5
13	-	Супрадин	896,6	30,2	1,4
14	-2	Гематоген	866,1	5,7	1,4
15	-6	Витамишки	810,4	-14,5	1,3
16	-1	Овесол	684,4	2,5	1,1
17	+19	Anti-Age	677,3	133,6	1,1
18	-8	Нормобакт	621,1	-31,6	1,0
19	-1	Эвалар	617,0	9,5	1,0
20	-4	Алфавит	599,4	-3,4	0,9

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

мой БАД со стороны государства, этот процесс замедлился, и привести «интересные» продукты очень сложно. Самой успешной стала новинка Нутроф от компании Spectrum Thea Pharmaceuticals для поддержания здоровья зрения и защиты глаз от свободных радикалов, которая по итогам года разместились на 103-й строчке (объем продаж – 134,4 млн руб.).

В рейтинге топ-20 брендов, лидирующих по стоимостным объемам продаж, можно отметить ряд существенных изменений (табл. 2). При этом первая пятерка лидеров

удерживает позиции прошлого года. Первое место традиционно у линейки пищевых биодобавок Solgar, действующих как на организм в целом, так и на отдельные системы (доля 6,2% в рублях). На второй строчке расположились витаминно-минеральные комплексы марки Doppelherz (3,1%). Замыкает тройку лидеров БАД со слабительным эффектом Фитолакс (2,9%).

Из существенных положительных изменений можно отметить прирост продаж брендов Anti-Age (+133,6%; +19 мест) отечественного производителя «Эвалар», Витрум (+124,8%;

+11 строчек) японской корпорации Takeda и Nature's Bounty (+103,2%; +10 позиций) одноименной фирмы, из отрицательных – -31,6% у марки «Нормобакт» польской компании Polpharma.

Компания «Эвалар» остается самой представленной в рейтинге брендов – шесть позиций принадлежат ей, их доля составила 9,4% (-0,6% относительно 2018 г.).

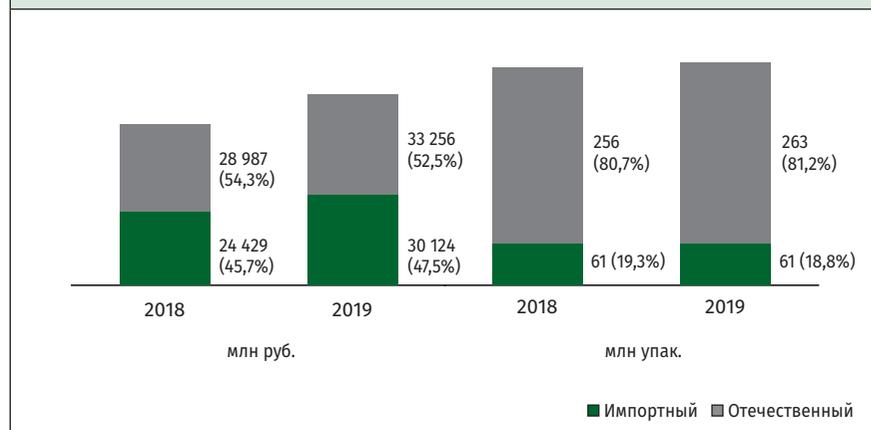
Из брендов, расположенных ниже топ-20, стоит выделить марки «етримакс – БАД, влияющий на фосфорно-кальциевый обмен, от американской фирмы Unipharm (+445,2%), и Элевит (+146,6%) – средство, влияющее на женскую репродуктивную систему, немецкой компании Bayer.

В отличие от рынка ЛП на рынке БАД преобладают средства российского производства (рис. 3, 4). Отечественные БАД занимают 52,5% стоимостного и 81,2% натурального объема продаж. В упаковках структура рынка изменилась в пользу российских биодобавок (+0,5%) за счет прироста продаж на 2,8%. У зарубежных производителей добавок к пище отмечается снижение активности на 0,2%. В рублевом эквиваленте в результате более существенного роста средневзвешенной цены (+23,6% против +11,6%) доля импортных БАД выросла на 1,8%. При рассмотрении абсолютных показателей объем реализации вырос и у зарубежных компаний (на 23,3%), и у отечественных (на 14,7%).

Средняя стоимость упаковки отечественного БАД в 2019 г. составила 127 руб. (+11,6% к 2018 г.), что приблизительно в 4 раза ниже стоимости упаковки импортного средства. В этот же период стоимость упаковки БАД иностранного производства в среднем составляла 495 руб. – средневзвешенная цена выросла на 23,6%.

Среди иностранных производителей лидируют БАД производства США (30,8%), Германии (20,0%) и Японии (7,5%). Среди американских БАД наиболее популярна продукция компании Solgar Vitamin and Herb (серия БАД Solgar). Список немецких производителей возглавляет Queisser

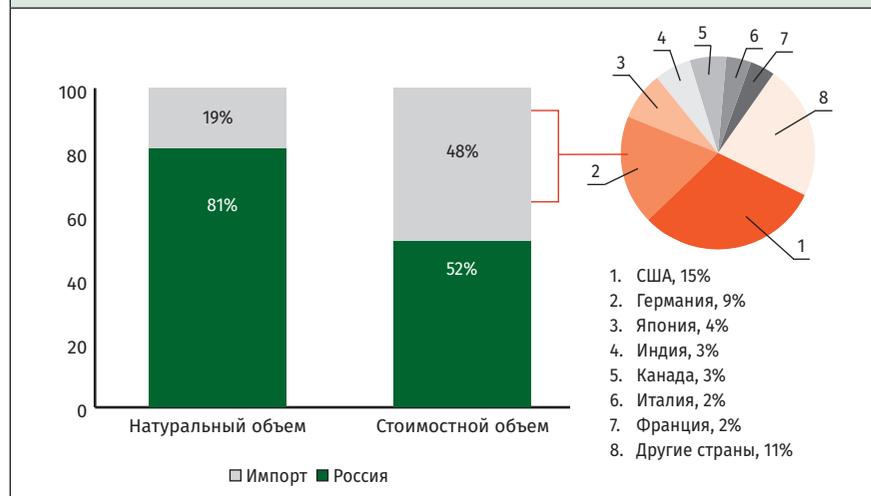
РИСУНОК 3. Соотношение продаж БАД отечественного и импортного производства



Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015..

РИСУНОК 4. Соотношение продаж БАД отечественного и импортного производства по странам в 2019 г.



Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015..

Pharma (серия БАД Доппельгерц) и Stada (бренды Бактистатин и Вука Вука). Среди японских производителей лидируют компании Takeda (БАД Витрум) и Fine (Файн).

ТОП-20 ФИРМ – ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БАД, ЛИДИРУЮЩИХ ПО ОБЪЕМУ ПРОДАЖ НА РЫНКЕ РОССИИ

Концентрация на фармрынке производителей добавок к пище довольно высокая – топ-20 компаний занимает 63,7% рынка. В рейтинге производителей также можно отметить заметные изменения. Не все компании из тройки лидеров сумели сохранить за собой позиции 2018 г. Лидером рынка на протяжении уже многих лет остается российская компания «Эвалар» (табл. 3). В 2019 г. был зафиксирован подъем объема продаж на 10,8%. Положительную дина-

мику производителю обеспечили линейка средств нового поколения с эффектом омоложения организма изнутри Anti-Age (+133,6%), седативное средство Формула Спокойствия (+35,2%) и травяные чаи «Эвалар Био» (+34,8%). При этом объем реализации линии средств для похудения Турбослим и биодобавки Гепатрин, применяемой при заболеваниях печени и желчного пузыря, сократился на 4,6% и 3,0% соответственно. В настоящий момент в портфеле «Эвалар» находится 276 различных торговых наименований БАД, объединенных в 75 линеек с одним брендом. Ежегодно на рынок запускаются новые продукты компании: так, в 2019 г. на прилавках аптек появилось порядка 13 новых БАД с учетом дозировки, назначения и формы выпуска. Наиболее успешная новинка – шипучие таблетки Эвалар

Витамин С таблетки шипучие 1000 мг 3,5 г №20 – добавка с витамином С для укрепления иммунной системы организма – продажи составили свыше 3,7 млн руб.

Важным событием для компании в 2019 г. стал выход на полную мощность собственной диджитал-платформы «Фитомаркет Эвалар». Кроме того, «Эвалар» развивает собственную аптечную сеть: на сегодняшний день она насчитывает 153 аптечных учреждения в крупных городах России (по данным сайта компании). 12 июля 2019 г. в г. Бийске Алтайского края состоялось открытие нового производственного комплекса фармацевтической компании «Эвалар» по выпуску лекарственных препаратов растительного происхождения (мощность 1 млрд таблеток и капсул в год). Объем инвестиций на текущий момент уже превысил 2 млрд

ТАБЛИЦА 3. Топ-20 фирм – производителей БАД в России в 2019 г.

Рейтинг 2019	Изменение	Компания	Стоимостной объем, млн руб. 2019	Прирост, % 2019/2018	Доля, % 2019
1	-	«Эвалар»	10 835,4	10,8	17,1
2	+1	Solgar Vitamin and Herb	3 932,3	55,2	6,2
3	-1	PharmaMed	3 221,1	12,3	5,1
4	+2	«Аквион»	2 252,2	35,1	3,6
5	-	«Отисифарм»	1 973,3	6,4	3,1
6	-2	Queisser Pharma	1 942,1	2,7	3,1
7	+5	Takeda	1 807,9	71,8	2,9
8	-1	Stada	1 708,9	6,0	2,7
9	-1	Dr. Reddy's	1 628,4	1,4	2,6
10	-1	Bausch Health	1 617,9	4,7	2,6
11	-1	Alium	1 401,0	17,8	2,2
12	+2	Bayer	1 198,6	45,7	1,9
13	+5	«Квадрат-С»	1 110,1	81,3	1,8
14	-1	Recordati	938,5	-7,5	1,5
15	+6	Nature's Bounty	931,8	103,2	1,5
16	-5	Polpharma	878,0	-21,7	1,4
17	-1	«Фарм-Про»	793,3	4,3	1,3
18	-1	«В-Мин»	766,1	15,5	1,2
19	-4	«Диод»	765,0	-1,3	1,2
20	+2	«Биокор»	658,4	44,9	1,0

Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

руб. (общая оценочная стоимость проекта 5 млрд руб.), финансирование осуществлялось из собственных средств компании.

В 2020 г. планируется открыть второе производство по выпуску лекарственных средств из синтетического сырья. Ввод в эксплуатацию отдельно выделенного производства лекарственных средств с проектной мощностью 2 млрд таблеток и капсул в год позволит фирме «Эвалар» более чем в 1,5 раза увеличить объемы выпуска препаратов.

Американский производитель Solgar Vitamin and Herb поднялся на вторую строчку, сместив в рейтинге PharmaMed за счет прироста продаж на 55,2%. У компании всего один бренд – Solgar, который имеет целую линейку биологических добавок с широким спектром действия: от БАД для поддержания пищеварительной системы до добавок, влияющих на функционирование ЦНС. Объем реализации у десяти основных торговых наименований компании вырос. Наибольший прирост реализации был отмечен у позиций Solgar Цитрат Магния

(+139,0%) и Solgar Джентл Айрон Легкодоступное Железо (+131,8%).

Третье место занимает канадская фармацевтическая компания PharmaMed (+12,3%) с основным продуктом – добавкой Бак-Сет (доля в продажах производителя – 37,2%) для поддержания и восстановления нормальной микрофлоры кишечника. Реализация всех брендов корпорации за исключением марки Бак-Сет (+42,5%), послабляющего средства Фитомуцил (+30,2%), добавки СпермАктин Форте (+11,4%), стимулирующей сперматогенез, и витаминов для женщин Ледис Формула (+2,2%) упала. Динамика продаж производителя в первую очередь связана с возросшей конкуренцией в сегменте детских витаминов в форме жевательного мармелада. Так, например, реализация поливитаминов для детей Кидс Формула сократилась на 51,3%.

Высокие темпы прироста демонстрирует корпорация Nature's Bounty (+103,2%). Основную выручку Nature's Bounty принесла биодобавка Nature's Bounty Гидролизированный Коллаген с Витамином С (доля в продажах бренда – 11,2%) для поддержа-

ния молодости и упругости кожи. При этом максимальный прирост продемонстрировал сбалансированный комплекс основных витаминов и минералов Nature's Bounty ABC Plus with Greens (+312,8%), обогащенный водорослями для очищения организма.

На втором месте по темпам прироста оказалась российская компания «Квадрат-С» (+81,3%). Производитель имеет небольшую линейку ассортимента – 29 брендов, основной рост фирме обеспечили добавка Ферментозим (+1646,3%), содержащая панкреатин и биотин, которые способствуют нормализации пищеварения, и серия витаминных комплексов Витамир (+203,3%).

Компания «Биокор» (+44,9%) в 2019 г. стала «новичком» топ-20. Максимальную положительную динамику продемонстрировали общеукрепляющее и иммуностимулирующее средство, источник селена, витаминов С и Е «Эхинацея Биокор Комплекс» (+4001,7%) и средство, улучшающее функциональное состояние сердечно-сосудистой и нервной систем, Пустырник-Биокор (+189,8%).



Юлия НЕЧАЕВА, DSM Group, директор отдела стратегических исследований

Рынок аптечной косметики по итогам 2019 года

Ассортимент товаров в аптеке не ограничивается лишь лекарственными препаратами и БАД – группами, основным каналом продаж которых как раз и являются аптечные учреждения. Косметика – товар, привлекающий клиентов и приносящий прибыль месту, где реализуется. И с каждым годом нелекарственный ассортимент аптек расширяется.

Косметическая продукция позволяет аптеке дополнительно зарабатывать, т.к. на этот вид ассортимента нет законодательного ограничения по наценке, в отличие от препаратов, входящих в перечень ЖНВЛП. При этом аптечные сети ввиду высокой конкуренции вынуждены снижать наценки и на позиции, которые не входят в список. Косметика же остается одной из групп, на которую наценка практически не меняется, – так, в начале 2016 г. ее уровень был 41,4%, в конце 2019 г. – 39,5%.

Российские аптеки в 2019 г. реализовали 1728 различных брендов косметики, более 15 тыс. полных

наименований. Товарный ряд аптечных сетей постоянно расширяется – в прошедшем году производители предложили потребителю порядка 120 новых брендов. Лидерами продаж оказались марки Сенсадерм (линия инновационных эмоленгов с комплексом Омега 3•6•9 для ухода за сухой, раздраженной и атопичной кожей взрослых и детей с первых дней жизни) и Gentlemen's Tonic (косметические продукты для мужчин, предназначенные для ухода за кожей лица, бородой, усами и волосами). Данные бренды сумели войти в топ-300 по объему реализации в стоимостном выражении,

поскольку их продажи в отчетном году превысили 16 млн руб.

В 2019 г. емкость рынка аптечной косметики выросла на 1,9% в стоимостном выражении и сократилась на 3,8% в натуральном эквиваленте относительно 2018 г. Таким образом, объем реализации косметических средств через розничный сегмент составил 185,2 млн упак. стоимостью 45,8 млрд руб. (рис. 1). Темпы прироста рынка постепенно замедляются, в упаковках динамика даже ушла в отрицательную зону, вернув показатель объема на уровень ниже 2015 г. Это связано со снижением доходов потребителей, а также с нежеланием сетей уменьшать наценку на косметические средства.

При анализе ежемесячных данных можно отметить, что во втором полугодии объем реализации косметики в рублях стал расти относительно 2018 г. Наиболее удачным периодом для рынка стала осень – продажи выросли на 9,7% в рублевом выражении и на 3,6% в натуральном. Осенью, когда активность ультрафиолета упала, а зимние холода еще впереди, наступает благоприятный и безопасный сезон для косметологических процедур, чем и обусловлен прирост продаж. Самое значительное падение при этом произошло в мае (–7,7% в руб. и –12,0% в упак.).

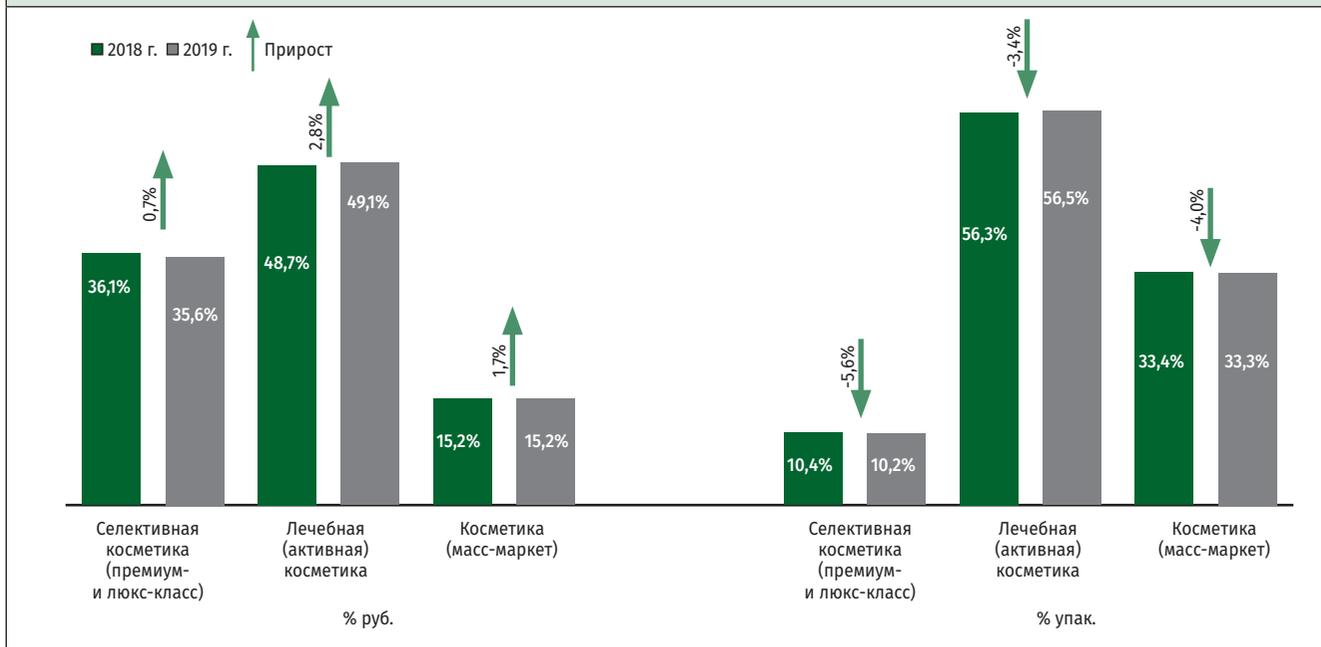
Косметические средства можно классифицировать по различным основаниям: по цене, назначению, форме выпуска. Компания DSM Group провела анализ позиций и предложила свою классификацию косметических товаров в зависимости от назначения, действия и стоимости. Косметику, которая продается в аптечных сетях, аналитики разделили на три группы.



Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

РИСУНОК 2. Соотношение аптечных продаж косметики в зависимости от типа косметического товара



Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

Активная (лечебная) косметика применяется для лечения и профилактики определенных заболеваний, содержит различные биологически активные вещества (к ней относятся марки Софья (кремы и бальзамы), Боро Плюс (кремы) и др.).

Селективная (премиум и люкс-класс) косметика характеризуется наличием узкоспециализированных линеек, четко разделенных между собой и предназначенных для определенных состояний кожи или волос. Как правило, такой вид косметики реализуется преимущественно через аптечные учреждения (Librederm, La Roche-Posay, Vichy и др.).

Косметика масс-маркет – доступная по цене косметика, предназначенная для ухода за кожей, волосами и ногтями и реализуемая как в аптечных учреждениях, так и в других торговых точках (например, Johnsons, Garnier, Nivea и др.). Сегмент активной (лечебной) косметики занимает половину объема продаж всей косметики и играет основную роль в динамике рынка аптечной косметики в целом: +2,8% в руб. и -3,4% в упак. Относительно

2018 г. его емкость выросла на 0,5% в денежном и на 0,3% в натуральном эквиваленте. За год аптеки реализовали свыше 800 брендов лечебной косметики от 443 производителей (4272 полных наименования). Данный сегмент наиболее устойчив к кризисным периодам за счет доступной ценовой политики и позиционирования товарных позиций производителями на стыке нелекарственного и лекарственного ассортимента.

Доля селективной косметики сократилась с 36,1% до 35,6% в руб. (рис. 2). В натуральном выражении вес премиальной косметики заметно ниже – 10,2%, но отрицательный прирост был самым значительным – 5,6% за год. Такая динамика обусловлена в большей мере марками Librederm (-18,3% в руб.) и Vichy (-5,1%). Позиционирование селективной косметики как аптечной косметики перестает быть актуальным – целевая аудитория потребителей постепенно уходит в онлайн-каналы. Причем и сами производители способствуют этому, начиная работать с крупными интернет-магазинами. Кроме того, ввиду высокой стоимости данный сектор рынка уязвим

перед снижением покупательской способности населения и довольно импортозависим.

Для масс-маркет-косметики аптека не является основным каналом продвижения. Однако этот подсегмент занимает 33,3% рынка в натуральном выражении и пользуется популярностью у потребителей, т.к. представлен достаточно бюджетными средствами. Поэтому доля в рублях масс-маркет-косметики составляет 15,2%.

У аптечной косметики только один недостаток – более высокая стоимость по сравнению с обычными уходовыми средствами (рис. 3). Так как наценка на нелекарственный ассортимент аптек никак не ограничивается со стороны государства в отличие от препаратов из перечня ЖНВЛП, аптеки стремятся заработать на продажах данной продукции. Но есть и производители, которые рассчитывают на более широкую целевую аудиторию и выпускают продукцию среднего ценового сегмента. В 2019 г. средняя стоимость косметического средства в розничных ценах аптек составила 248 руб. за упаковку. При сравнении с 2018 г.



Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

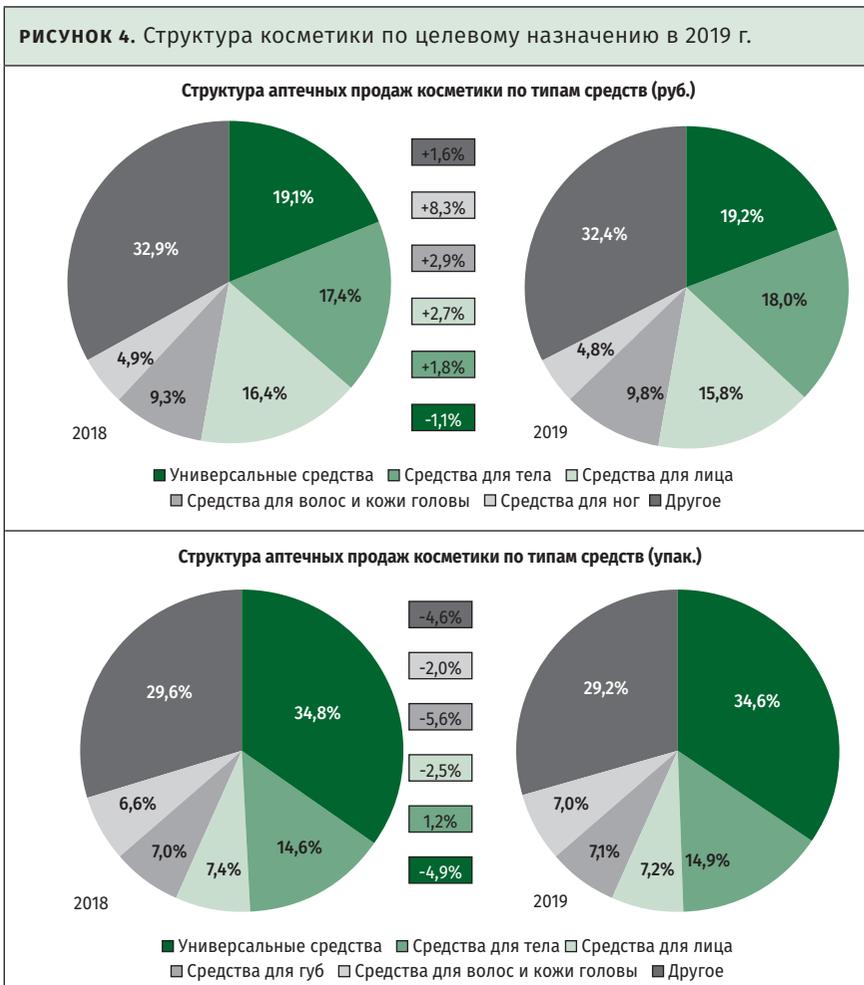
Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

цена возросла на 5,9%. При рассмотрении рынка по сегментам можно увидеть, что все категории выросли в цене. Стоимость одной упаковки активной косметики стала выше на 6,5%, цены на премиальные средства и косметику из масс-маркета выросли на 6,7% и 6,0% соответственно.

Аптека предлагает клиентам огромный выбор косметических средств в различных формах выпуска и с разным целевым назначением. Самой востребованной косметикой оказалась универсальная (на ее долю пришлось 34,6% объема продаж в упаковках). Это неудивительно, т.к. в структуре универсальных косметических средств более половины рынка занимают бренды лечебной косметики. В рублях также наибольший вес у многофункциональных косметических средств – 19,2% (рис. 4).

Средства для лица (-5,6% в упаковках), а также универсальная косметика (-4,6%) показали наибольший темп снижения среди всех групп косметики. В стоимостном выражении максимальное сокращение объема реализации было отмечено у средств для лица (-2,4%). При этом продажи средств для волос и кожи головы, а также косметики для тела выросли на 6,5% и 5,7% соответственно.

Наибольший вес в структуре косметики по возрастному критерию занимает косметика, рассчитанная на все возрастные категории (78,7% стоимостного объема продаж и 79,3% натурального объема). На 2-й строчке расположилась косметика для детского и младшего детского возраста (от 0 до 14 лет): 8,8% стоимостного и 15,2% натурального объема. Третье место заняла косметика для людей среднего возраста (после 25 лет) с долей рынка 5,8% в стоимостном выражении. В этой категории наблюдается перевес в сторону высокомаржинальной премиальной и люксовой косметики – 78,9% объема в рублях данной категории приходится на селективную косметику. Также большой перевес в сторону дорогой косметики наблюда-



Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

ется у сегмента для зрелого возраста (после 45 лет), в данной категории селективная косметика занимает 72,6% стоимостного объема продаж. Сегмент косметики для пожилого возраста (после 60 лет) демонстрирует максимальный темп снижения в деньгах (-69,1%) в результате уменьшения спроса на премиальные марки: доля люксовой косметики в категории «для пожилого возраста» снизилась с 16,0% до 3,2% в упаковках.

Российская косметика более востребована на фармрынке, чем зарубежная, отечественные косметические средства занимают более 74,0% от натурального объема реализации. При анализе продаж в рублевом эквиваленте можно отметить, что рынок практически поделен пополам, однако наблюдается перевес в сторону импортной косметики (около 52,8% продаж).

Внутри сегментов наблюдается различное соотношение отечественной и зарубежной косметики (рис. 5).

В 2019 г. премиальная косметика была представлена в основном импортными косметическими средствами, которые занимают 80% рынка в рублях и 59% в упаковках. Отечественный бренд Librederm занимает 99,5% продаж отечественной селективной косметики в рублях.

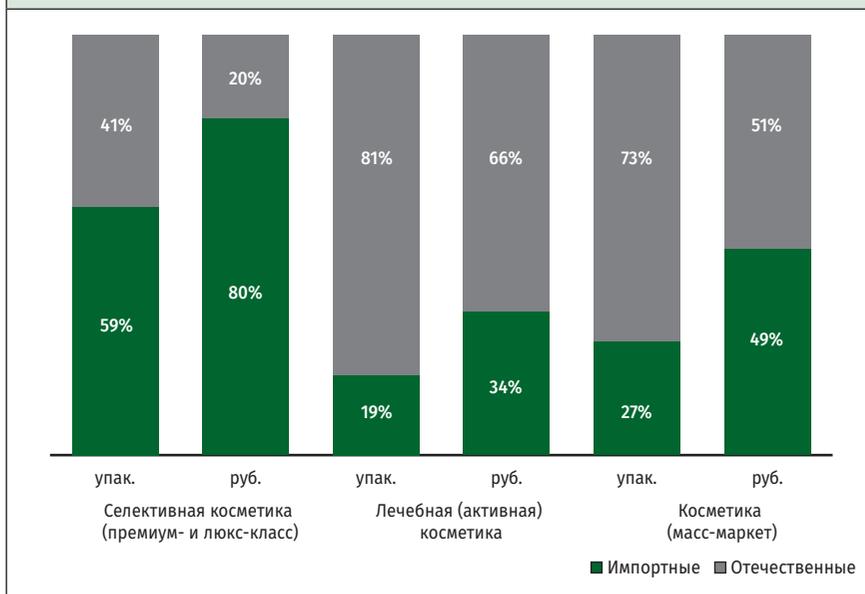
Сегмент лечебной (активной) косметики, наоборот, преимущественно представлен российскими брендами, которые лидируют как по стоимостному (66%), так и по натуральному (81%) показателям.

В сегменте масс-маркет доля отечественной косметики уменьшилась относительно прошлого года в стоимостном выражении и составила 51%. Основными отечественными брендами являются Детский Крем, Кора и Мое Солнышко, которые совокупно занимают 22,7% рынка в рублях.

СЕЛЕКТИВНАЯ КОСМЕТИКА

В 2019 г. аптеки реализовали 18,8 млн упак. премиальных косметических средств на сумму порядка 16,3 млрд руб. (в розничных ценах). При срав-

РИСУНОК 5. Соотношение аптечных продаж косметики в зависимости от типа косметического товара в 2019 г.



Примечание: объемы продаж приведены в розничных ценах аптек с НДС.

Источник: «Ежемесячный розничный аудит фармацевтического рынка РФ» DSM Group. ISO 9001:2015.

нении с 2018 г. продажи выросли на 0,7% в рублевом выражении, но сократились на 5,6% в натуральном эквиваленте. Рейтинг селективных марок довольно стабилен (табл. 1). Большинство брендов-лидеров при этом продемонстрировали положительную динамику относительно 2018 г.

Французский бренд La Roche-Posay в 2019 г. поднялся на 1-ю строчку за счет прироста продаж на 10,1%. Косметические средства La Roche-Posay, разработанные на основе термальной воды, специально предна-

значены для проблемной кожи, поэтому 37,3% продаж бренда занимают линейки Effaclar (специальная серия для ухода за жирной и проблемной кожей) и средства Lipikar (средства для лица против раздражения и зуда).

Российская марка Librederm опустилась на 2-ю строчку в категории селективной косметики: доля бренда на рынке сократилась с 23,8% до 19,9% в стоимостном объеме сегмента в результате падения продаж на 16,0% относительно 2018 г. При этом в упаковках на линейку

ТАБЛИЦА 1. Топ-10 брендов селективной косметики в 2019 г.

Рейтинг	Изменение в рейтинге	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Доля, %	Прирост, % 2019/2018
1	+1	La Roche-Posay	4 111,2	25,2	10,1
2	-1	Librederm	3 245,8	19,9	-16,0
3	-	Vichy	3 202,3	19,6	-0,1
4	-	Avene	1 304,5	8,0	-1,8
5	-	Bioderma	1 113,8	6,8	16,2
6	-	Uriage	789,4	4,8	13,1
7	-	Mustela	430,5	2,6	3,1
8	-	Filorga	322,0	2,0	0,3
9	+1	Ducray	278,5	1,7	7,8
10	-1	Klorane	233,2	1,4	-11,0

Librederm приходится 40,7% от объема продаж, поэтому в настоящий момент Librederm можно назвать самой востребованной маркой селективной косметики у потребителей аптек. В линейку входит около 280 полных торговых наименований, из них наибольший вес занимают средства для лица (удельный вес 51,0% в руб.).

Помимо того, что в 2019 г. объем реализации косметической продукции под маркой Vichy (3-е место) снизился на 0,1%, количество SKU в ассортиментных линейках сократилось на 80 позиций. Всего в аптеках было реализовано порядка 360 полных наименований бренда Vichy, средняя цена составила 1346руб. Около 33,0% в стоимостном выражении приходится на средства для лица, также в линейке Vichy широко представлены средства для тела (17,9%), волос и кожи головы (11,6%).

Все бренды удержали свои позиции, за исключением лидеров и марок Ducray и Klorane, которые поменялись местами в результате разнонаправленной динамики.

Шесть ведущих брендов селективной косметики отметились в 2019 г. увеличением продаж в рублях. Максимальный темп прироста продемонстрировал бренд Bioderma (+16,2%). Внутри марки наиболее активно росли линейки Atoderm (+37,1%) для сухой, очень сухой, атопичной чувствительной кожи, Cicabio (+34,4%) для восстановления поврежденной кожи и Hydrabio (+29,2%) для обезвоженной, чувствительной кожи. Основная линейка марки – Sensibio (доля 40,5%) для чувствительной кожи – также продемонстрировала прирост реализации на 10,8%.

ЛЕЧЕБНАЯ КОСМЕТИКА

Активная косметика позиционируется производителями как средства, которые помимо решения эстетических задач обладают и лечебным эффектом. Данная группа косметических средств занимает лидирующее положение на аптечном рынке. Если люксовая косметика в большей мере решает

ТАБЛИЦА 2. Топ-10 брендов активной (лечебной) косметики в 2019 г.

Рейтинг	Изменение в рейтинге	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Доля, %	Прирост, % 2019/2018
1	-	Лошадиная Сила	1 170,9	5,2	-4,0
2	-	Lactacyd	741,6	3,3	-2,1
3	-	Alerana	697,5	3,1	-1,3
4	-	911 Ваша Служба Спасения	683,7	3,0	0,2
5	-	Эмолиум	549,1	2,4	-3,3
6	-	Боро Плюс	527,3	2,3	1,7
7	-	Dry Dry	460,8	2,0	-2,7
8	+1	Микостоп	441,0	2,0	-2,0
9	-1	Софья	402,1	1,8	-10,6
10	-	Педикулен	401,8	1,8	7,6

проблемы кожи лица, то лечебная косметика имеет более широкий круг показаний к применению. Основную долю в продажах этой группы ассортимента занимают позиции, используемые при растяжениях, ушибах, заболеваниях суставов воспалительного характера (доля 12,3% в руб.), при различных повреждениях и заболеваниях кожи – трещинах, ссадинах, порезах, ожогах (8,3%), для склонной к аллергическим реакциям кожи (8,1%).

На топ-10 брендов приходится 27,0% продаж категории активной косметики, что заметно ниже, чем в сегменте селективных марок (92,0%). Это в том числе связано и с тем фактором, что линейки селективной косметики всегда довольно широкие и призваны решать различные проблемы. Бренд активной косметики в основном продвигается для решения одной конкретной задачи. Поэтому данная категория довольно широкая: на аптечных полках можно найти более 800 брендов лечебной косметики.

Перестановки коснулись только нижней части рейтинга. Первое место среди марок лечебной косметики удерживает Лошадиная Сила, несмотря на падение продаж на 4,0% (табл. 2). Порядка 48,4% от объема продаж бренда в рублях приходится на средства для тела, используемые

при растяжениях, ушибах и заболевании суставов.

На 2-й строчке расположилась линия средств для ежедневной интимной гигиены Lactacyd (-2,1%) на основе натуральной молочной кислоты, которая помогает восстанавливать и поддерживать естественную микрофлору интимной зоны. Линейка средств включает в себя уже около 20 наименований. Отрицательную динамику торговой марке обеспечили наименования Lactacyd мусс для интимной гигиены нежный ежедневный (-39,8%) и Lactacyd Pharma Soothing средство для интимной гигиены для устранения дискомфорта: покраснения/раздражения (-16,7%).

Алерана – косметический продукт, созданный для ухода за волосами и кожей головы. Поэтому 67,9% продукции, выпускаемой под данной маркой, – шампуни для волос. Несмотря на отрицательную динамику, Алерана сохранила 3-ю позицию (-1,3%).

Максимальный темп прироста – у линейки средств Педикулен (+7,6%) для лечения педикулеза, которая в 2019 г. заняла 10-е место в рейтинге. Основной прирост бренду обеспечили шампунь в большой упаковке Педикулен Ультра шампунь 1000 мл №1 (+33,8%) и набор Педикулен Ультра набор (спрей 150 мл + гребень + лупа) 150 мл №1 (+15,0%).

Из отрицательных изменений отметим снижение продаж бренда Софья на 10,6%. Наибольшую долю в продажах марки занимают средства, применяемые при варикозном расширении вен (доля 61,3% в руб.), растяжениях, ушибах, заболеваниях суставов воспалительного характера (36,2%).

Высокие темпы роста на протяжении последних лет демонстрируют марки Cetaphil (+27,0%), Липобейз (+24,1%), Циновит (+11,0%). При сохранении такой динамики мы сможем в 2020 г. увидеть их в рейтинге топ-10 брендов активной косметики.

МАСС-МАРКЕТ-КОСМЕТИКА

Масс-маркет-косметика на 32,2% состоит из универсальных средств и в большей мере предназначена для очищения (15,8%).

В рейтинге масс-маркет-косметики присутствует заметно больше изменений, чем в других группах. Только лидер сумел сохранить позицию прошлого года. Первое место традиционно занимает детская косметика Johnsons (доля 7,3% в руб.). На 2-й и 3-й строчке расположились отечественные марки Детский Крем (4,2%) и Dr. Organic (4,2%) (табл. 3).

Семь марок из десяти, занимающих ключевые позиции, отметились отрицательной динамикой. Максимальное падение в отчетном периоде в рублях принадлежит косметической продукции под брендом Флоресан (-16,8%). Основные серии

ТАБЛИЦА 3. Топ-10 брендов масс-маркет-косметики в 2019 г.

Рейтинг	Изменение в рейтинге	Бренд	Объем продаж, млн руб.	Доля, %	Прирост, % 2019/2018
1	-	Johnsons	507,7	7,3	-14,3
2	+1	Детский Крем	292,9	4,2	-3,3
3	+6	Dr. Organic	289,5	4,2	84,5
4	-2	Кора	279,4	4,0	-11,2
5	-1	Умная Эмаль	244,8	3,5	-11,6
6	+1	Мое Солнышко	238,3	3,4	0,6
7	-1	Nivea	235,6	3,4	-13,0
8	-3	Флоресан	227,0	3,3	-16,8
9	-1	Neutrogena	207,9	3,0	-5,8
10	+1	EVO	181,0	2,6	31,5

данного косметического бренда продемонстрировали падение аптечных продаж: реализация серии Флоресан Репейник (доля 20,4% в руб.) на основе экстрактов репейника, перца, крапивы и шишек хмеля, специально разработанной для профилактики и уменьшения чрезмерного выпадения волос, способствующей стимулированию их роста и оздоровлению кожи головы, снизилась на 9,2%; продажи средств Флоресан Фитнес Body (19,0%), обеспечивающих комплексный уход за кожей тела, предназначенных для борьбы с признаками целлюлита, а также оказывающих профилактическое действие, упали на 15,3%; продажи натурального таежного мыла для бани и душа для ухода за телом и волосами Флоресан Натуральное Мыло (17,0%) также сократились на 5,8%.

Из положительных изменений стоит отметить две марки: косметику Dr. Organic (+84,5%) с органическими ингредиентами и серию специализированных средств для восстановления и поддержания здорового состояния кожи EVO (+31,5%).

Одной из особенностей рейтинга косметики масс-маркет, реализуемой в аптечных учреждениях, является большое количество марок, относящихся к детским брендам. 26,9% от объема продаж приходится на категорию, предназначенную для детского и младшего детского возраста (от 0 до 14 лет). Три детских бренда попали в рейтинг в 2019 г., они являются основными в данной категории (на них приходится 55,5% всей детской косметики, приобретаемой в аптеках).





РОССИЙСКИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК ИТОГИ 2019 ГОДА

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ФАРМРЫНКА

- Налоговый мониторинг: новая форма контроля – новые возможности
- Фармацевтическая реклама по итогам 2019 года
- Основные тенденции на московском рынке труда в фармацевтике в 2019 году

Алина ЛАВРЕНТЬЕВА, к.э.н., партнер, руководитель практики по работе с компаниями фармацевтической и медико-биологической отрасли, PwC в России

Налоговый мониторинг: новая форма контроля – новые возможности

Пандемия, кризисные явления в глобальной экономике, изменение динамики рынка оказывают значительное влияние на участников фармацевтического рынка, переживающих серьезные перемены, включая стремительные изменения в области правовой и налоговой среды.

В этих условиях повышение эффективности «внутренних» функций компаний, включая налоговую функцию, приобретает особую важность. И здесь на помощь налогоплательщикам приходит новая форма налогового контроля – налоговый мониторинг.

При налоговом мониторинге организация добровольно открывает налоговому органу доступ в режиме реального времени (в онлайн-режиме) к данным бухгалтерского и налогового учета, а взамен налоговый орган не проводит выездные проверки. Быстрее «закрывается» налоговый период. Организация также получает право, в случае наличия сомнений, запросить у налогового органа мотивированное мнение по вопросу налоговых последствий совершаемых сделок.

Режим налогового мониторинга существенно ускоряет решение спорных ситуаций о применении налогового законодательства и позволяет налогоплательщику минимизировать налоговые риски, избежать в будущем доначислений сумм налогов, пеней и штрафов, планировать налоговую нагрузку, также снижает бремя налогового контроля и затраты на налоговое администрирование (временные, трудовые, материальные). Безусловно, участвуя в налоговом мониторинге,



Алина Лаврентьева

организация также подтверждает свою репутацию добросовестного налогоплательщика.

Налоговый мониторинг как форма налогового контроля появился с 1 января 2015 г., и на текущий момент участниками режима являются 95 компаний, в 2021 г. планируется рост их числа до 200 компаний. К участию в режиме в настоящее время допущены крупные компании, соответствующие одновременно всем следующим критериям:

- совокупная сумма подлежащих уплате налогов (НДС, акцизов, налога на прибыль организаций и НДСП без учета налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза) составляет не менее 300 млн руб.;



PwC в России

(www.pwc.ru)

предоставляет услуги в области аудита и бизнес-

консультирования, а также налоговые и юридические услуги компаниям разных отраслей. В офисах PwC в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Воронеже, Перми, Нижнем Новгороде, Владикавказе и Уфе работают более 3 000 специалистов. Глобальная сеть PwC объединяет более 250 000 сотрудников в 158 странах. PwC использует свои знания, богатый опыт и творческий подход для разработки практических советов и решений, открывающих новые перспективы для бизнеса.

- суммарный объем полученных доходов по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности составляет не менее 3 млрд руб.;
 - совокупная стоимость активов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации на 31 декабря календарного года составляет не менее 3 млрд руб.
- Расчеты делаются по данным календарного года, предшествующего году, в котором представляется заявление о вступлении в режим налогового мониторинга. В феврале 2020 г. председатель правительства РФ подписал концепцию

развития системы налогового мониторинга в России¹.

Предлагается снизить пороги «вхождения» в режим и унифицировать его процедуры. Планируется разработать требования к информационным системам налогоплательщиков, а также новые подходы к проверкам с использованием новейших IT-технологий.

Режим по-прежнему останется добровольным.

По новым правилам, с 2022 г. перейти на налоговый мониторинг смогут организации, результаты деятельности которых характеризуются одним (любым) из показателей:

- объем годовых доходов по данным бухгалтерского учета превысит 1 млрд руб.;
- активы превысят 1 млрд руб.;
- налоги (включая НДС и страховые взносы) за предыдущий год составят 100 млн руб.

Налоговые органы будут вести карту отраслевых рисков участников налогового мониторинга и формировать их риск-профили. Помогать выявлять риски будет специальное программное обеспечение.

Предполагается совместная с налогоплательщиками работа с рисками, а также согласование налоговой базы в целях повышения прогнозируемости налоговых поступлений. Мотивированные мнения начнут публиковать. Обеспечение доступа в информационную систему придаст юридическую значимость факту рас-

крытия документов (информации) в рамках налогового мониторинга.

Юридическая значимость документов (информации) в информационной системе потенциально может избавить налогоплательщиков от бремени «встречных» налоговых проверок, т. е. не будет необходимости повторного представления документов в рамках встречных проверок, если документы были представлены в налоговый орган ранее в рамках налогового мониторинга.

Публикация отраслевых рисков позволит компаниям самостоятельно работать с налоговыми рисками с учетом позиции ФНС, а согласование налоговой базы значительно повысит предсказуемость налоговых обязательств и снизит налоговые риски (что важно, в том числе, для финансовой отчетности).

Следует отметить, что концепция предполагает повышение уровня автоматизации процесса информационного взаимодействия с налоговым органом и автоматизации системы внутреннего контроля организаций – участников нового режима. Так, в концепции сформулированы предварительные унифицированные требования к информационным системам, в частности, обеспечение доступа в режиме реального времени, обеспечение автоматического формирования налоговых деклараций, контроль корректности данных бухгалтерского учета и их соответствия данным налогового учета и

ряд других требований. Появление новых условий работы в рамках налогового мониторинга потребует со стороны компаний дополнительных ресурсов на автоматизацию учета и совершенствование IT-систем, ведение электронного архива и т. д.

В концепции указано, что к 2024 г. режим смогут применять около 8 тыс. налогоплательщиков. Реальная цифра, вероятно, будет меньше, но уже очевидно, что режим постепенно станет массовым, и ФНС готова инвестировать в технологии и удобство режима, чтобы привлечь бизнес.

В целом, меры для развития режима налогового мониторинга, предлагаемые Правительством РФ в концепции, сделают его доступнее и комфортнее для его участников, хотя и предполагают дополнительные инвестиции на автоматизацию учета и использование новейших IT-технологий.

При этом концепция носит декларативный характер, для вступления в силу ее положений необходимо принятие соответствующих нормативно-правовых актов.

Налогоплательщикам рекомендуется следить за соответствующими изменениями в законодательстве с тем, чтобы принять во внимание новые правила налогового администрирования и воспользоваться дополнительными возможностями для повышения эффективности налоговой функции организации.



¹ <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202003020017>.

Фармацевтическая реклама

ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА

Компания «Ремедиум» публикует ежегодный обзор сегмента фармацевтической рекламы в категории «Лекарственные препараты и биологически активные добавки (БАД)» по итогам 2019 г.¹

Фармацевтический сектор является одним из крупнейших по объему затрат на рекламу. В то же время 2019 г. оказался для отрасли не самым простым, что сказалось и на рекламе. Так, рекламная активность производителей ЛП и БАД снизилась в 2019 г. по сравнению с 2018 г.: количество выходов рекламы суммарно по всем типам СМИ сократилось с 1,8 млн шт. в 2018 г. до 1,5 млн шт. в 2019 г. (-16,8%). Затраты² на фармацевтическую рекламу при этом также уменьшились (на 4,3% в 2019 г. к 2018 г.). При этом сокращение количества выходов рекламы и затрат на нее

¹ Охват СМИ: ТВ, радио, пресса – национальное размещение; наружная реклама – 50 городов.

² При расчете бюджета использованы официальные расценки телекомпаний и медиаселлеров, издательских домов, радиостанций, владельцев носителей наружной рекламы без учета налогов, скидок и надбавок.

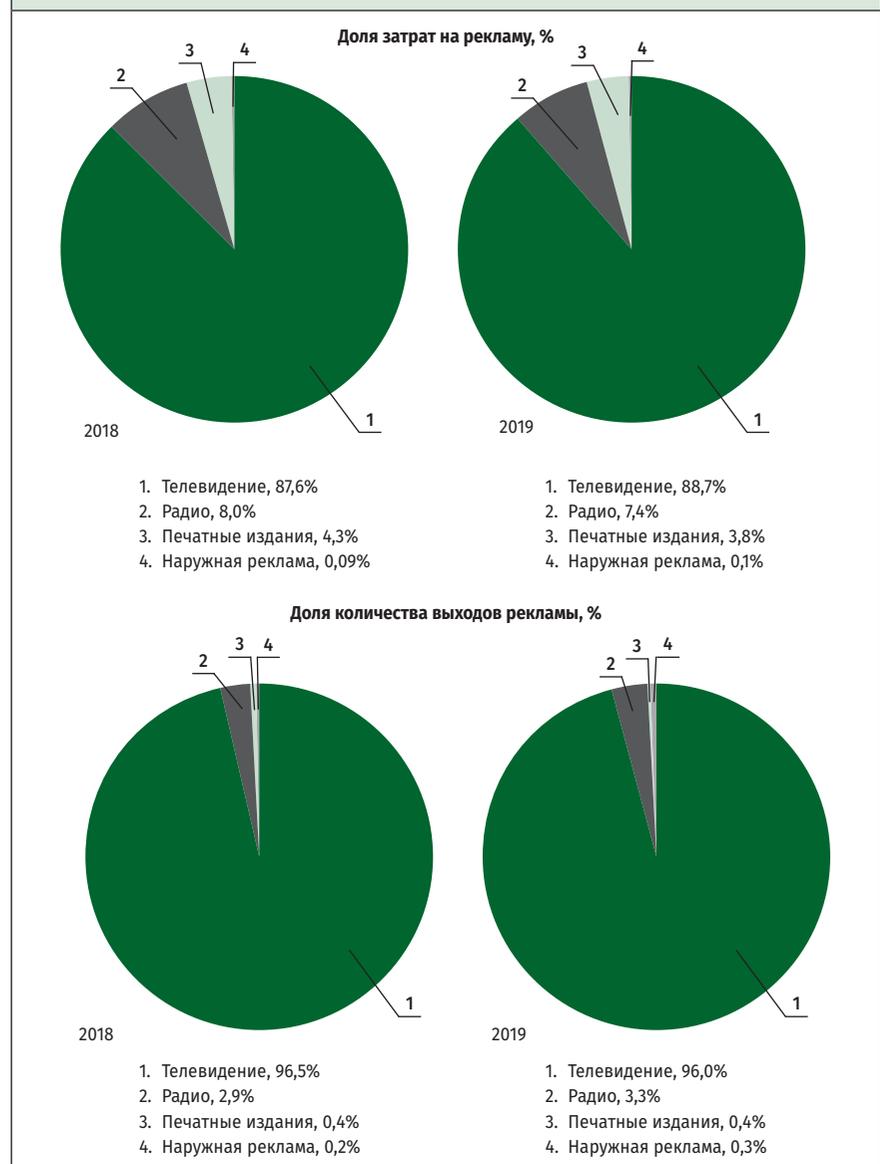
Mediascope – технологичная исследовательская компания, лидер российского рынка медиаисследований, мониторинга рекламы и СМИ. Деятельность компании основана на международных стандартах проведения исследований. Клиентами Mediascope являются большинство участников медиа-рекламного рынка: рекламные агентства и группы, издательские дома, телеканалы, радиостанции, интернет-площадки и компании-рекламодатели. Данные Mediascope служат им основой для принятия стратегических решений.

в 2019 г. наблюдалось по всем типам СМИ. Исключение составила только наружная реклама, для которой было выявлено сокращение коли-

чества выходов рекламы (-9,0%) на фоне роста затрат на нее (+11,0%) в 2019 г. по сравнению с 2018 г.

Традиционно самым популярным каналом для размещения рекламы остается телевидение. Доля телевидения от общего количества выходов рекламы по всем типам СМИ в 2019 г. составила около 96,0%, а по объему

РИСУНОК 1. Распределение рекламных затрат и количества выходов рекламы по типу СМИ в категории ЛП и БАД в 2018 и 2019 гг.



Источник: «Ремедиум» (на основании данных Mediascope).

ТАБЛИЦА 1. Распределение рекламных затрат и количества выходов рекламы для ЛП и БАД разных категорий суммарно по всем типам СМИ в 2018 и 2019 гг.

Группа ЛП и БАД	2018		2019	
	Доля затрат на рекламу	Количество выходов рекламы, шт.	Доля затрат на рекламу	Количество выходов рекламы, шт.
Гастроэнтерологические средства	21,9%	390 448	21,3%	301 084
Средства от простуды и гриппа	19,6%	361 544	19,0%	308 286
Средства для лечения нарушений обмена веществ	8,1%	122 854	8,5%	101 359
Средства от мышечных и суставных болей	6,6%	106 763	8,4%	124 623
Дерматологические средства	5,6%	142 542	5,2%	94 119
Обезболивающие и жаропонижающие препараты	6,9%	147 585	5,1%	92 208
Иммуностимулирующие средства	3,9%	92 466	4,8%	94 476
Проктология и хирургия	3,9%	79 731	4,8%	66 304
Психотропные и неврологические средства	4,0%	68 550	4,4%	60 246
Урологические средства	4,5%	82 856	4,1%	75 469
Противоинфекционные средства	3,4%	54 973	3,5%	46 228
Противоаллергические средства	2,6%	59 650	2,7%	43 344
Сердечно-сосудистые препараты	2,1%	28 451	2,6%	36 613
Гомеопатические и природные средства	2,4%	22 938	1,8%	25 312
Офтальмологические средства	1,5%	25 029	1,3%	20 312
Стоматологические средства	0,9%	14 088	1,0%	11 520
ЛП и БАД (разное)	0,9%	12 163	0,8%	12 497
БАД	1,0%	10 649	0,8%	8 823
Акушерство, гинекология	1,1%	20 764	0,6%	7 660
Лечебно-профилактическое питание	0,2%	3 073	0,1%	912

Источник: «Ремедиум» (на основании данных Mediascope)

затрат на него пришлось порядка 88,7%. Радио с долей 3,3% неизменно занимает 2-е место по количеству выходов рекламы, доля расходов – порядка 7,4%. Доля затрат на рекламу в печатных изданиях составила в 2019 г. 3,8%. Наименьшей популярностью традиционно пользуется наружная реклама (рис. 1).

Представляет отдельный интерес анализ распределения рекламных затрат и количества выходов рекламы для ЛП и БАД разных категорий. Наибольшая доля затрат суммарно по всем типам СМИ (табл. 1) в последние годы приходится на две группы ЛС и БАД – это гастроэнтерологические средства (21,3% в 2019 г.) и средства от простуды и гриппа (19,0% в 2019 г.). Несмотря на общее сокращение

числа выходов рекламы по сравнению с 2018 г., эти же категории лидируют по данному показателю и в 2019 г. При этом простудные (308 тыс. выходов) несколько опередили гастроэнтерологические (301 тыс. выходов) средства. Третье место по доле рекламных затрат, как и годом ранее, занимают средства для лечения нарушений обмена веществ (8,5%), но по количеству выходов рекламы (101 тыс. шт.) эта группа уступила категории средств от мышечных и суставных болей (125 тыс. шт.).

К слову, группа средств от мышечных и суставных болей – одна из немногих категорий, в рамках которой выявлено повышение рекламной активности. В большинстве же групп в прошедшем году

отмечен тренд к сокращению числа выходов рекламы. Так, наиболее существенно сократилось в 2019 г. по сравнению с 2018 г. количество выходов рекламы обезболивающих и жаропонижающих препаратов, дерматологических средств, а также в группе ЛП и БАД, применяемых в акушерстве и гинекологии.

Рейтинг компаний-рекламодателей по объему затрат на рекламу неизменно возглавляет «Отисифарм». Однако ее доля в сегменте плавно снижается: так, за период с 2018 г. к 2019 г. она сократилась с 10,4% до 9,2%. На протяжении нескольких лет сохраняется тенденция и к уменьшению объема размещаемой рекламы. Как следствие, по количеству выходов рекламы компания «Отисифарм»

ТАБЛИЦА 2. Топ-20 рекламодателей по затратам на рекламу в категории ЛП и БАД за 2019 г. и их показатели за 2018 г.

Рекламодатель	2018		2019	
	Доля затрат на рекламу	Количество выходов рекламы, шт.	Доля затрат на рекламу	Количество выходов рекламы, шт.
«Отисифарм»	10,4%	171 856	9,2%	116 878
GSK Consumer Healthcare	7,6%	126 648	8,3%	118 332
Sanofi Aventis	6,9%	106 391	8,1%	103 849
Sandoz Farma	5,9%	135 797	6,7%	118 226
Berlin-Chemie Menarini Group	5,8%	126 468	5,1%	106 804
Johnson & Johnson	5,7%	101 214	4,8%	68 890
Bayer AG	4,0%	107 633	4,8%	81 293
Teva	5,5%	117 748	4,0%	58 451
«Эвалар»	3,3%	41 895	3,9%	46 611
Takeda	1,9%	12 753	2,8%	35 368
«Материя Медика»	3,0%	25 002	2,4%	26 925
Abbott Laboratories S.A.	2,3%	36 838	2,4%	35 708
Stada CIS	2,4%	62 761	2,3%	45 912
Dr. Reddy's Laboratories	1,6%	43 323	2,2%	45 553
«Оболенское»	1,1%	14 569	2,1%	20 741
«Петровакс»	1,1%	25 096	1,8%	35 994
Astellas Pharma	2,0%	19 414	1,8%	11 812
Servier	0,9%	7 966	1,6%	13 607
«Фармстандарт-Лексредства»	1,2%	14 327	1,5%	13664
Polpharma	1,4%	28 513	1,5%	18 176

Источник: «Ремедиум» (на основании данных Mediascope)

в 2019 г. уступила место лидера корпорации GSK Consumer Healthcare (117 тыс. выходов рекламы против 118 тыс. соответственно). Высокие показатели по количеству выходов рекламы в 2019 г. также продемонстрировали Sandoz (118 тыс. шт.), Berlin-Chemie Menarini Group (107 тыс. шт.) и Sanofi (104 тыс. шт.). Все эти компании вошли в пятерку рекламодателей-лидеров по затратам на рекламу в прошедшем году (табл. 2).

В рейтинге брендов 1-е место стабильно занимает линейка средств Эвалар. По итогам 2019 г. возросли как доля затрат на рекламу продукции от этой компании (с 3,3% до 3,9%), так и количество выходов рекламы (с 41,9 тыс. шт. до 46,6 тыс. шт.). Высокие показатели по числу размещений рекламы в 2019 г. также отмечены для эубиотика Линекс, противогрибкового средства Экзодерил, нестероидного

противовоспалительного препарата Вольтарен и для целой группы средств, применяемых при простудных заболеваниях (Терафлю, Отривин, АЦЦ, Бронхо-Мунал, Лазолван, Пенталгин) (табл. 3).

РЕКЛАМА НА ТЕЛЕВИДЕНИИ

В 2019 г. на гастроэнтерологические средства и средства от простуды и гриппа пришелся максимальный рекламный бюджет на телевидении: доли в объеме затрат – 22,7% и 20,3% соответственно. Эти же две группы конкурируют между собой, лидируя по количеству размещений рекламы: в 2019 г. средства от простуды и гриппа опередили по этому показателю гастроэнтерологические средства (299 тыс. выходов рекламы против 295 тыс.). Для абсолютного большинства категорий топ-10 в 2019 г. по сравнению с 2018 г. отмечено снижение количества выходов рекламы на телевидении. Рост

по этому показателю был выявлен лишь в категории средств от мышечных и суставных болей и иммуностимулирующих средств (рис. 2).

РЕКЛАМА НА РАДИО

В сегменте радиорекламы в 2019 г. произошли значительные изменения по сравнению с 2018 г. Здесь отмечаются существенные различия в рейтингах по объему затрат на рекламу и по количеству рекламных сообщений (рис. 3).

Так, по затратам на рекламу на радио, как и годом ранее, лидируют урологические средства. На их долю в 2019 г. пришлось порядка 20,4% от общих затрат по сегменту. Значительно увеличились затраты на рекламу и количество размещений рекламы средств для лечения нарушений обмена веществ (доля 14,2% в 2019 г.), что позволило им войти в тройку лидеров по затратам на рекламу. По-прежнему популяр-

ТАБЛИЦА 3. Топ-20 брендов по затратам на рекламу в категории ЛП и БАД за 2019 г. и их показатели за 2018 г.

Бренд	2018		2019	
	Доля затрат на рекламу	Количество выходов рекламы, шт.	Доля затрат на рекламу	Количество выходов рекламы, шт.
Эвалар	3,3%	41 895	3,9%	46 611
Вольтарен	1,8%	24 463	2,4%	29 022
Эссенциале	1,6%	17 818	1,8%	18 710
Линекс	1,8%	41 681	1,8%	31 240
Фосфоглив	1,2%	14 327	1,5%	13 664
Пенталгин	1,7%	26 185	1,5%	18 034
Экзодерил	1,4%	42 619	1,5%	30 513
Но-шпа	1,1%	17 154	1,4%	16 725
Терафлю	1,0%	15 508	1,4%	21 026
Детралекс	0,9%	7 966	1,3%	12 104
Бронхо-Мунал	0,7%	10 922	1,3%	19 147
Лазолван	0,7%	10 934	1,3%	19 219
Де-Нол	1,5%	14 169	1,3%	8 317
Отривин	0,9%	16 771	1,3%	19 939
Мирамистин	0,8%	18 022	1,2%	16 007
Супрадин	1,0%	22 617	1,2%	16 088
Компливит	1,4%	20 462	1,1%	14 168
Детрагель	0,7%	5 309	1,1%	9 687
Фосфалюгель	1,1%	9 766	1,1%	7 142
АЦЦ	1,1%	23 024	1,1%	19 671

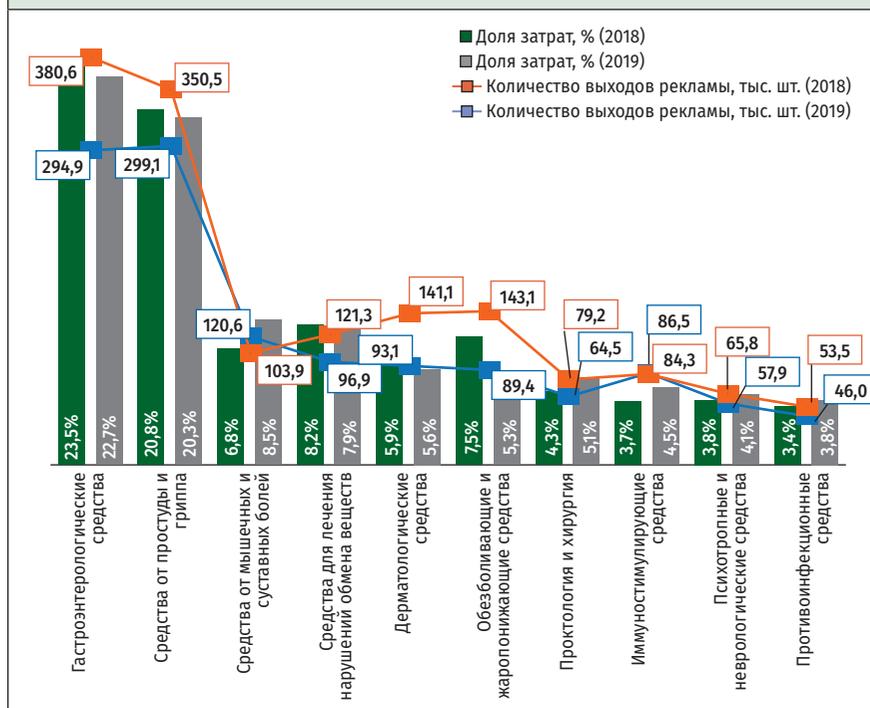
Источник: «Ремедиум» (на основании данных Mediascope)

ной категорией на радио остается реклама гастроэнтерологических средств, которые также оказались в первой тройке по объему затрат (доля 12,3%).

По количеству выходов рекламы на радио пальма первенства в 2019 г. принадлежит группе иммуностимулирующих средств (7,0 тыс. шт.). За ней следуют урологические средства (6,6 тыс. шт.) и средства от простуды и гриппа (5,9 тыс. шт.).

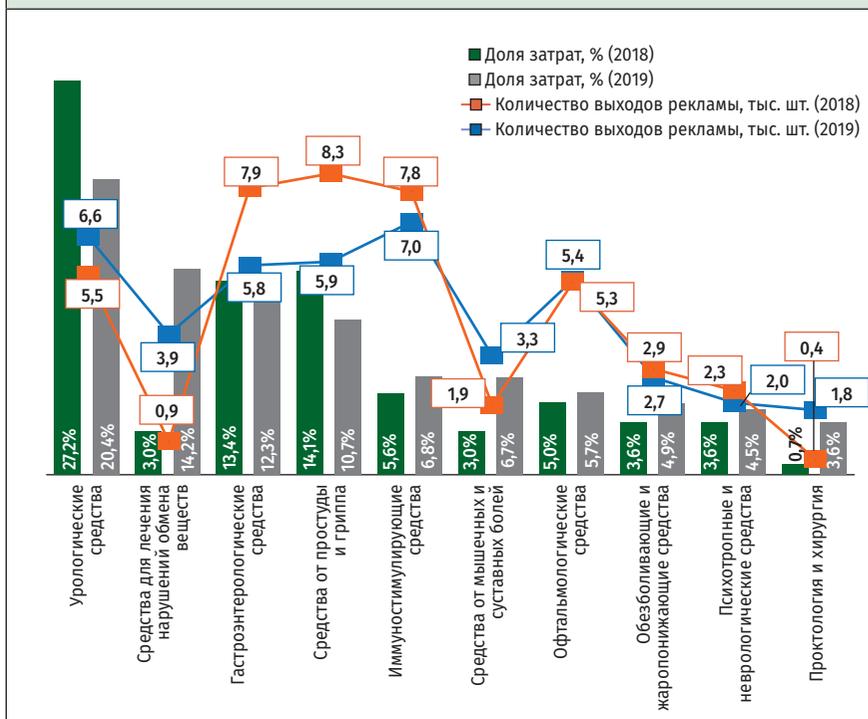
В целом количество размещений рекламы на радио возросло лишь для 5 категорий из рейтинга топ-10 (урологические средства, средства для лечения нарушений обмена веществ, средства от мышечных и суставных болей, офтальмологические средства и применяемые в проктологии и хирургии), а доля затрат на рекламу в основном выросла, сократившись только для трех групп, – это урологические и гастроэнтерологические средства, а также средства от простуды и гриппа.

РИСУНОК 2. Распределение рекламных затрат и количества выходов рекламы на телевидении по топ-10 категориям ЛП и БАД в 2019 г.



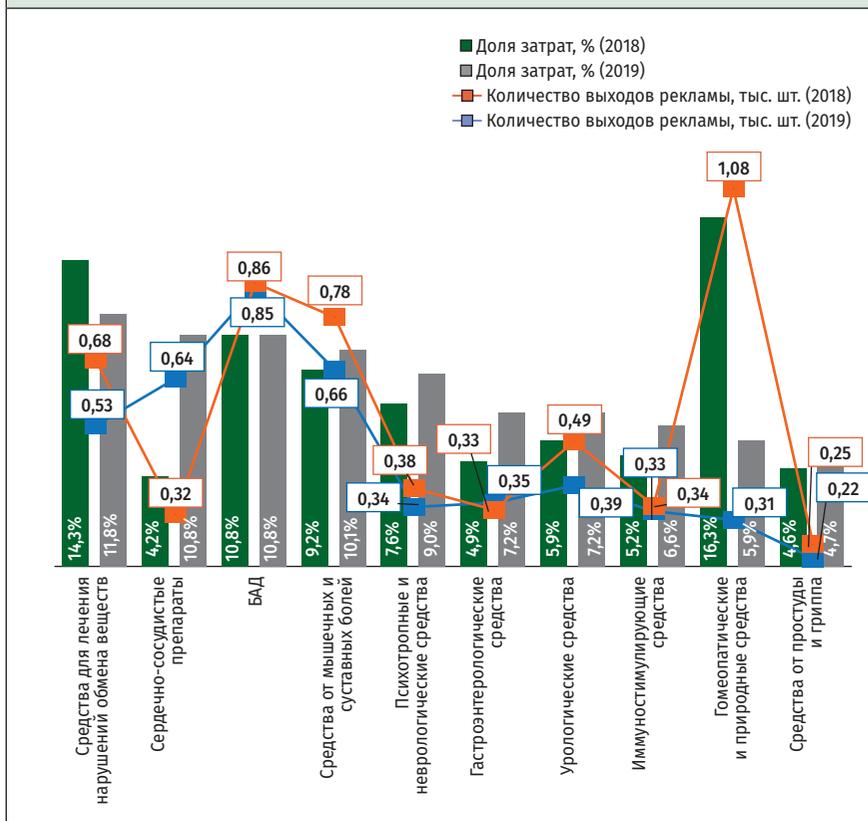
Источник: «Ремедиум» (на основании данных Mediascope)

РИСУНОК 3. Распределение рекламных затрат и количества выходов рекламы на радио по топ-10 категориям ЛП и БАД в 2019 г.



Источник: «Ремедиум» (на основании данных Mediascope)

РИСУНОК 4. Распределение рекламных затрат и количества выходов рекламы в прессе по топ-10 категориям ЛП и БАД в 2019 г.



Источник: «Ремедиум» (на основании данных Mediascope)

РЕКЛАМА В ПЕЧАТНЫХ ИЗДАНИЯХ

Как и для всех других типов СМИ, объем фармацевтической рекламы, размещаемой в печатных изданиях, несколько сократился в 2019 г. по сравнению с 2018 г. Количество выходов рекламы возросло только для двух категорий из топ-10 – это сердечно-сосудистые препараты (с 0,32 тыс. шт. в 2018 г. до 0,64 тыс. шт. в 2019 г.) и гастроэнтерологические средства (с 0,33 тыс. шт. в 2018 г. до 0,35 тыс. шт. в 2019 г.). К слову, доля затрат на рекламу для этих двух групп заметно выросла в 2019 г. к 2018 г.

Наиболее существенно снизилось число рекламных размещений (с 1,08 тыс. шт. в 2018 г. до 0,31 тыс. шт. в 2019 г.) и доля затрат на рекламу (с 16,3% в 2018 г. до 5,9% в 2019 г.) в группе гомеопатических и природных средств. Стала значительно реже появляться в прессе реклама средств для лечения нарушений обмена веществ (рис. 4).

НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА

На наружную рекламу приходится порядка 0,1% от доли рекламных затрат и 0,3% от количества выходов среди всех типов СМИ (рис. 1). За прошедший год популярность данного канала продвижения по количеству выходов рекламы снизилась по сравнению с 2018 г., однако затраты на него несколько возросли.

Структура размещения наружной рекламы по категориям остается нестабильной. Однако уже второй год подряд рейтинг по доле затрат на данный вид рекламы возглавляют препараты от простуды и гриппа (табл. 4). На них же в течение двух лет приходится наибольшее число размещений (3,0 тыс. шт. в 2019 г. к 2,5 тыс. шт. в 2018 г.). В тройку лидеров по числу размещений в 2019 г. вошли иммуностимулирующие (633 тыс. шт.) и дерматологические средства (442 тыс. шт.). По объему затрат на рекламу в топ-3 рейтинга входят иммуностимулирующие (доля затрат 36,3%) и противоаллергические средства (доля затрат 14,4%).

ТАБЛИЦА 4. Распределение рекламных затрат и количества выходов наружной рекламы по топ-15 категориям ЛП и БАД в 2019 г.

Категории	Доля затрат, % (2018)	Количество выходов рекламы, шт. (2018)	Доля затрат, % (2019)	Количество выходов рекламы, шт. (2019)
Средства от простуды и гриппа	56,6%	2503	65,2%	3063
Иммуностимулирующие средства	1,3%	3	36,3%	633
Противоаллергические средства	0,0%	0	14,4%	140
Дерматологические средства	0,6%	17	11,6%	442
БАД	1,3%	39	3,3%	228
ЛП и БАД	0,3%	14	2,9%	93
Гастроэнтерологические средства	22,4%	1677	1,2%	75
Обезболивающие и жаропонижающие средства	20,1%	1577	0,8%	40
Средства для лечения нарушений обмена веществ	0,1%	2	0,5%	19
Гомеопатические и природные средства	0,0%	0	0,1%	8
Средства от мышечных и суставных болей	3,5%	159	0,1%	3

Источник: «Ремедиум» (на основании данных Mediascope)

Несмотря на то, что 2019 г. ознаменовался снижением рекламной активности фармпроизводителей, реклама ЛП и БАД остается одним из ключевых инструментов

фармацевтического маркетинга. Каким будет 2020 г., покажет время, но очевидно, что в сложной эпидемиологической обстановке реклама в различных каналах СМИ стано-

вится одним из ключевых и наиболее эффективных способов взаимодействия как с потенциальными партнерами по бизнесу, так и с конечными потребителями. 

Основные тенденции на московском рынке труда в фармацевтике в 2019 году

В данной статье представлены основные особенности и закономерности рынка труда в сфере фармации

Фармацевтический рынок труда переживает серьезные перемены. Последние несколько лет фармацевтика движется в сторону ОТС-продвижения и развития ретейл-канала, а это значит, что конкурентное преимущество на рынке стоит за самими компаниями. Сегодня помимо классического подхода продвижения по привычным каналам, принятым в фармацевтическом секторе, среди соискателей становятся ценными навыки работы в FMCG¹-сегменте, в рамках которого задействуются более быстрые и направленные на конечного потребителя инструменты продвижения. Важно отметить, что пару лет назад большое разнообразие вакансий было характерно прежде всего для Москвы и Санкт-Петербурга, где были широко представлены вакансии по таким направлениям, как маркетинг, развитие продуктового портфеля, фармаконадзор, регистрация, клинические исследования и др. Сегодня появление большого количества фарм-компаний ведет к все большему развитию региональных рынков труда.

СПРОС НА СПЕЦИАЛИСТОВ

По данным службы исследований российской компании интернет-рекрутмента HeadHunter (hh.ru), в Москве растет уровень конкуренции: 4,5 человека на место, по России он не превышает двух человек. Самыми популярными вакансиями, размещаемыми фармацевтическими компаниями, остаются медицинский представитель, фармацевт-провизор и менеджер по продажам. Именно они входят в топ-3 рейтинга вакансий и являются основными позициями – драйверами фармрынка (рис. 1).

СРЕДНИЕ ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ЗАРПЛАТЫ ОТ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Зарплаты в фармацевтической отрасли растут. Большинство как международных, так и российских фармацевтических компаний ежегодно пересматривают заработные платы сотрудников в сторону увеличения в диапазоне 5–10%. Из-за оптимизации расходов в ряде компаний на рынок вышло достаточно большое количество специалистов, но следует отметить, что, несмотря на это, ожидания кандидатов относительно их уровня дохода достаточно амбициозны. Сегодня в России



HeadHunter – крупнейшая онлайн-рекрутинг платформа в России, клиентами которой являются порядка 200 тыс. компаний. Обширная база кандидатов HeadHunter содержит более 30 млн резюме, а среднее дневное количество вакансий превышает 450 тыс. По данным SimilarWeb, HeadHunter занимает третье место в мире по популярности среди порталов по поиску работы и сотрудников.

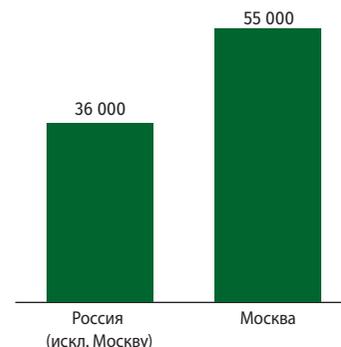
сохраняется спрос на специалистов в сфере продвижения, продаж лекарственных препаратов, вследствие чего уровень заработных плат ежегодно увеличивается – для Москвы он составил в среднем 55 тыс. руб. (рис. 2), а наибольшую заработную плату предлагали специалистам по управлению продажами на территории (рис. 3). Более половины резюме специалистов с фармацевтическим профилем в 2019 г. приходилось на женщин (рис. 4).

¹ FMCG (англ. Fast Moving Consumer Goods) – товары повседневного спроса.

РИСУНОК 1. Топ-10 названий вакансий (без учета синонимов). Россия, 2019 г.



РИСУНОК 2. Медианные зарплаты вакансий, размещенных фармацевтическими компаниями в 2019 г., руб.



О дефиците кадров на рынке фармацевтики говорили всегда. Эта проблема во многом связана с профилем кандидатов, предусматривающим обязательное наличие высшего медицинского или фармацевтического образования. В Москве доля резюме со средним специальным образованием ниже, чем в целом по России (рис. 5). Современный фармацевтический рынок предъявляет высокие требования к профессиональным и личностным качествам кандидатов. В условиях жесткой конкуренции сотрудники стараются всячески повышать свою квалификацию. С учетом того факта, что на российском фармацевтическом рынке преобладают иностранные корпорации, важным преимуществом для таких компаний является знание кандидатом английского языка. Рынок труда в этой сфере достаточно узкий, большинство работодателей придерживаются жестких требований по отношению к соискателям и хотят получить готового специалиста, не нуждающегося в дополнительном обучении. По итогам 2019 г. выявлено, что московские соискатели чаще демонстрируют более высокий уровень владения английским языком, чем кандидаты в среднем по России (рис. 6).

РИСУНОК 3. Средний совокупный доход (оклад + премии) для сферы «Продажи лекарственных препаратов», Россия

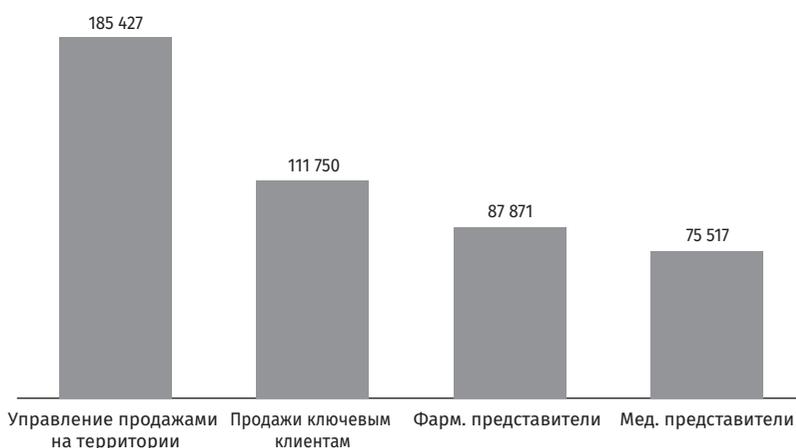


РИСУНОК 4. Распределение резюме с фармацевтическим профилем по полу

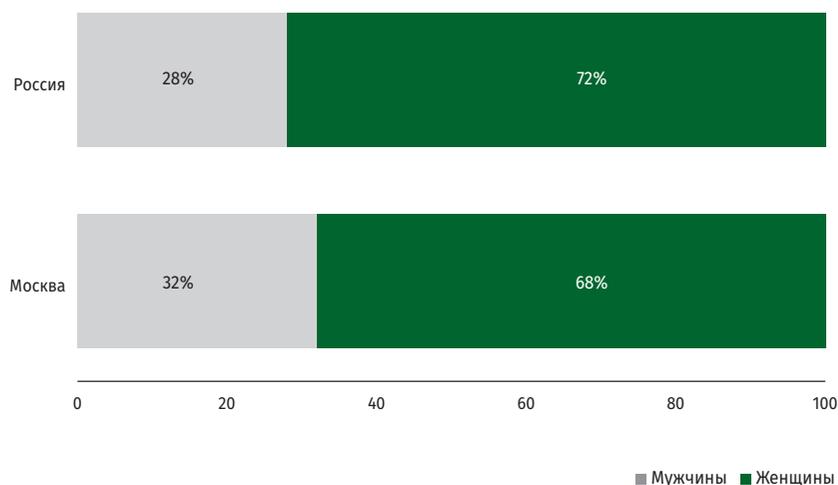
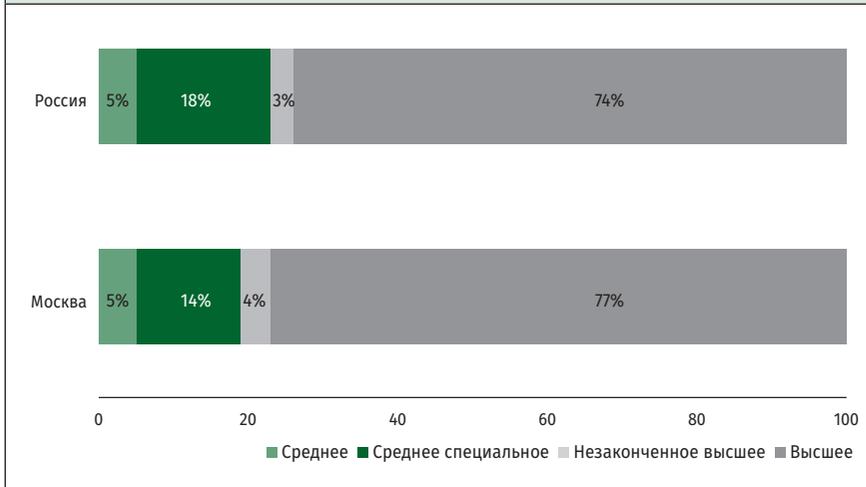
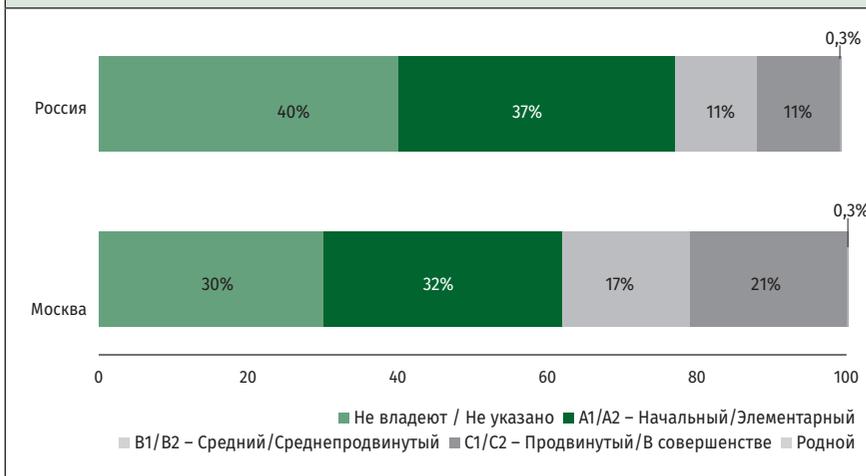
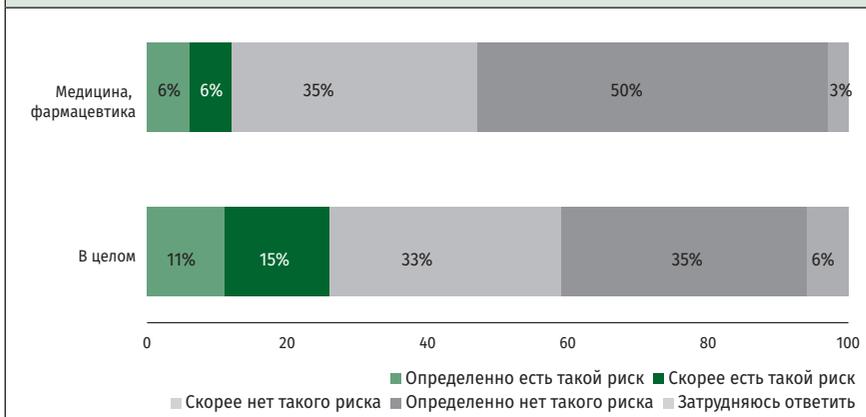


РИСУНОК 5. Распределение резюме специалистов с фармацевтическим профилем по уровню образования**РИСУНОК 6.** Распределение резюме с фармацевтическим профилем по уровню владения английским языком**РИСУНОК 7.** Распределение ответов на вопрос: «Как вы считаете, есть ли риск того, что ваша текущая профессия может исчезнуть / стать ненужной в течение следующих 10 лет*?»

* Опрос проводился среди российских соискателей (3631 чел.), в т. ч. среди 50 представителей медико-фармакологической сферы, в декабре 2019 г.

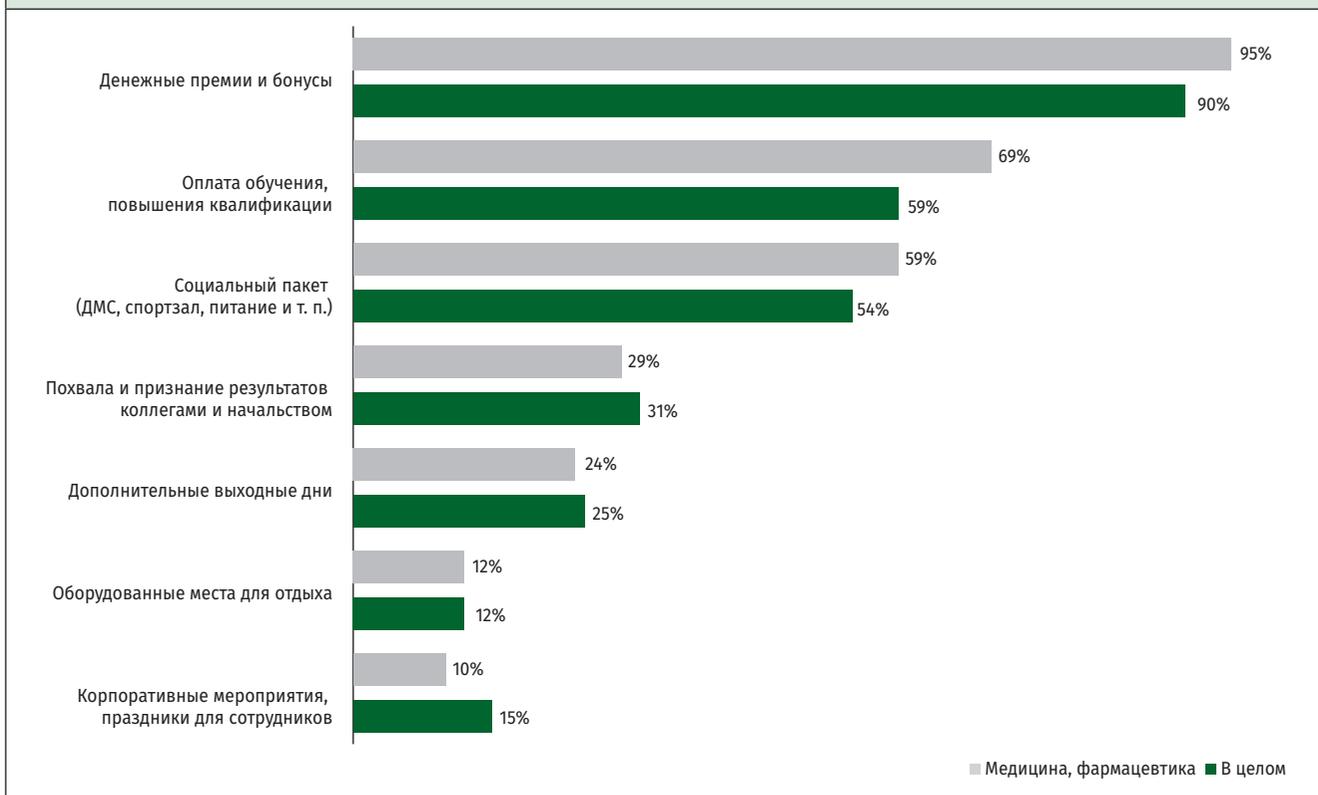
По данным опросов, 50% соискателей из медико-фармакологической сферы не опасаются того, что их профессия может исчезнуть или стать ненужной в течение следующих 10 лет. И это несмотря на непрекращающиеся разговоры о том, что весь ОТС-сегмент будет реализовываться через супермаркеты и интернет-порталы (рис. 7). Исследование также выявило главные мотивирующие факторы в работе специалистов отрасли при трудоустройстве. Ожидается, что подавляющее большинство опрошенных (95%) отметили денежные бонусы и премии как лучший способ мотивации и вознаграждения за хорошую работу, также высоко кандидаты оценивают возможность пройти обучение за счет работодателя (рис. 8).

В фармацевтической отрасли также в порядке вещей принято предоставлять гораздо более обширный соцпакет, чем в других сферах. Оплата обедов, добровольное медицинское страхование или корпоративный автомобиль воспринимаются многими кандидатами как нечто само собой разумеющееся. Однако исследование выявило, что кандидаты готовы жертвовать социальным пакетом ради большей заработной платы. По результатам исследования, социальный пакет оказывается важнее высокой зарплаты лишь для 38% соискателей из медико-фармацевтической сферы (рис. 9).

В 2019 г. государство активно инвестировало в разработку инновационных препаратов и строительство новых производственных площадок. Продолжается активное развитие не только отечественных, но и международных фармацевтических компаний, локализирующих свои производственные площадки в России. Тем самым сохраняется тенденция к росту спроса на высококвалифицированных профессионалов в фармбласти в разных ее сферах.

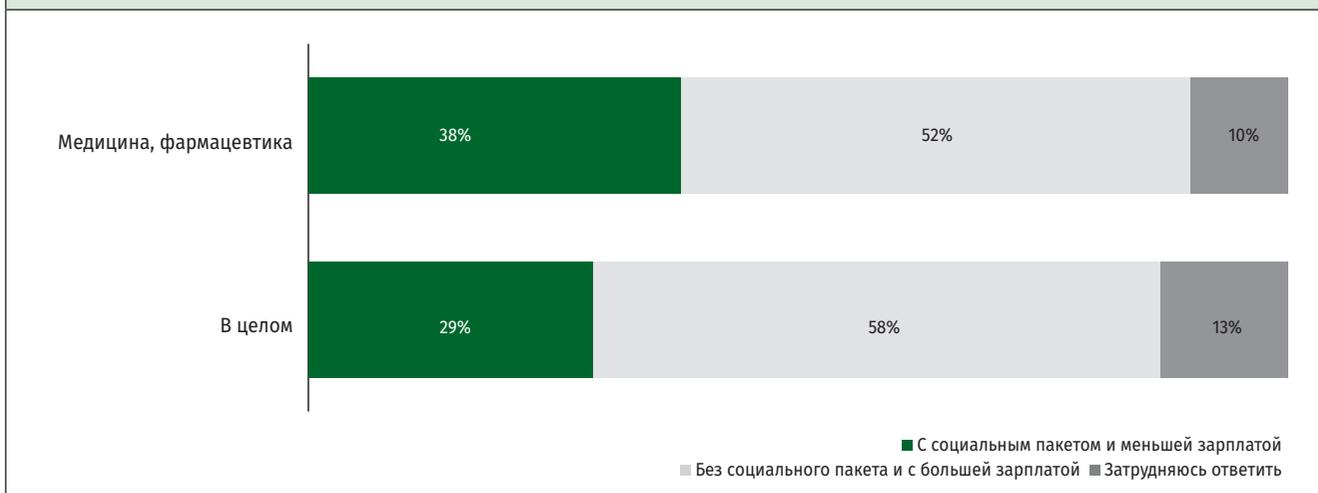


РИСУНОК 8. Распределение ответов на вопрос: «Какие способы мотивации и вознаграждений за хорошую работу являются для вас наиболее привлекательными*?»



*Опрос проводился среди 3600 российских соискателей, в т. ч. среди 60 представителей медико-фармакологической сферы, в январе 2020 г.

РИСУНОК 9. Распределение ответов на вопрос: «Представьте, что вы получили два предложения о работе: в одном предлагают хороший социальный пакет, а в другом социального пакета нет вообще, но зарплата на 25% выше, чем в первом. Какой вариант вы бы скорее всего выбрали*?»



*Опрос проводился среди 3600 российских соискателей, в т. ч. среди 60 представителей медико-фармакологической сферы, в январе 2020 г.