

Аптечный сегмент

Согласно данным IMS Health, в 2015 г. натуральные объемы розничного рынка сократились на 5,5%, хотя годом ранее заметных изменений продаж в упаковках не наблюдалось. В национальной валюте продажи выросли примерно на 11% (рис. 1). В долларах в силу падения рубля рынок сократился на 30%. В абсолютных показателях объем рынка составил 4364,9 млн упак. на сумму 596,04 млрд руб. в оптовых ценах и 761,74 млрд руб. — в розничных (9,80 и 12,53 млрд долл. соответственно).

Резкое падение рубля, скачок инфляции, а также сокращение реальных расходов населения произошли еще в ноябре — декабре 2014 г. В результате «бегства от инфляции» в конце 2014 г. наблюдался всплеск спроса на относительно дорогостоящие препараты, которые население старалось приобрести впрок по старым ценам.

В отличие от предыдущего года макроэкономические факторы с самого начала 2015 г. оказывали негативное влияние на продажи лекарств населению. В первые месяцы продолжали нарастать инфляционные процессы. Несмотря на то что начиная с апреля инфляция сильно замедлилась, ИПЦ в годовом исчислении (т. е. к соответствующему месяцу предыдущего года) в течение всего 2015 г. не опускался ниже 115%, и только в декабре годовые показатели инфляции вышли на уровень 112,9%, что определялось высокой базой декабря 2014 г. (рис. 2). На фоне роста цен в течение всего года реальные располагаемые доходы населения и особенно реальная заработная плата имели негативные показатели по отношению к показателям 2014 г. Оборот розничной торговли за год упал на рекордную величину (на 10%) начиная с 70-х гг. XX века (т. е. доступных данных на сайте Росстата) (см. раздел «Макроэкономическая среда», табл. 1).

В этой ситуации не удивительно, что в 2015 г. продажи лекарств в натуральном выражении сократились (хотя в силу перераспределения структуры расходов населения в пользу медикаментов (данные Росстата) в рублях рынок вырос) (рис. 1). Значительное сокращение продаж было зафиксировано в четвертом квартале, что объясняется не только усилившимся снижением доходов населения к концу 2015 г., но и высокой ба-

зой (поскольку в конце 2014 г. наблюдался всплеск спроса на лекарства). Не способствовала росту рынка в 2015 г. и эпидемиологическая ситуация, в то время как, например, в первые месяцы 2016 г. на фоне тяжелой эпидемии гриппа наблюдался ажиотажный спрос и даже дефицит в аптеках препаратов для лечения и профилактики гриппа.

В 2015 г. по сравнению с 2014 г. рубль к доллару обесценился почти в 2 раза. Однако влияние курса на инфляцию корректировалось денежно-кредитной политикой, проводимой ЦБ. При этом потребительские ожидания, как следует из данных Росстата, значительно ухудшились. Население на фоне снижения

доходов изменило модель потребительского поведения. В силу всех этих причин даже на фоне очередного резкого падения рубля в январе 2016 г. заметного влияния колебаний валютного курса на потребительский спрос («бегство от рубля»), в отличие от 2015 г., отмечено не было.

По данным Росстата, цены на медикаменты росли быстрее по сравнению с общей инфляцией, которая составила 112,9% (рис. 2). Данная тенденция наблюдается с 2013 г., однако в 2015 г. расхождение в динамике заметно увеличилось (рис. 3). Особенно высокие показатели роста цен, как и во всей экономике, были характерны для первого квартала. Однако со второй половины года рост цен вновь ускорился, и в итоге за весь 2015 г. цены на медикаменты выросли на 19,6%. В годовом исчислении пик пришелся на март, когда индекс цен к марту 2014 г. превысил 126% (рис. 2). В остальной период, как и ИПЦ, индекс цен на медикаменты в годовом исчислении постепенно снижался, не опускаясь, однако, ниже 120% (за исключением декабря).

imshealthTM
INTELLIGENCE APPLIED.

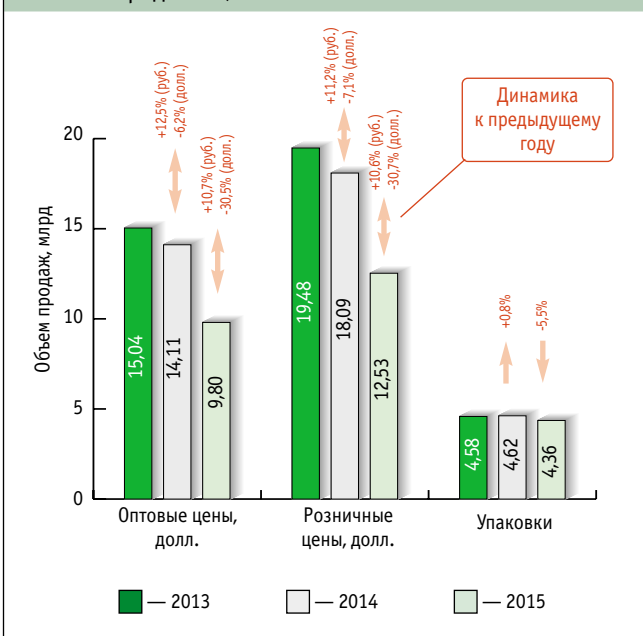
ИНТЕГРИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Компания IMS Health является мировым лидером в области информацион-

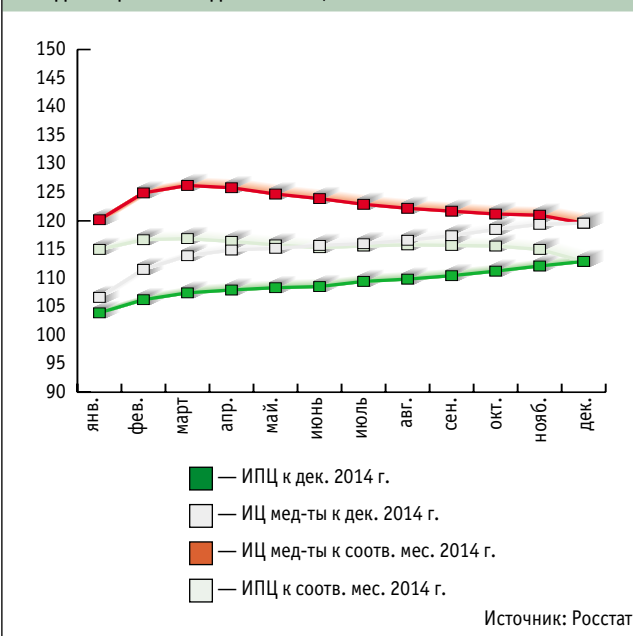
ных услуг и технологий в сфере здравоохранения и предлагает своим клиентам комплексные решения, позволяющие оценить и повысить эффективность работы. Семь с половиной тысяч экспертов IMS Health предоставляют уникальную информацию о заболеваемости, стандартах лечения, затратах на лечение и его эффективности за счет связывания SaaS-приложения с 10+ петабайтами данных, которые содержатся в облачной платформе IMS One. Пятнадцать тысяч сотрудников компании, находящиеся в 100 странах мира, обладают локальной экспертизой на основе глобальных стандартов и помогают клиентам более эффективно осуществлять свою деятельность. Мы сотрудничаем с фармацевтическими компаниями (включая производителей лекарственных препаратов и медицинских приборов), а также с дистрибьюторами, аптечными сетями, государственными и регуляторными органами, исследовательскими и финансовыми компаниями.

Являясь мировым лидером по защите персональных данных пациентов, IMS Health использует обезличенные медицинские записи для предоставления информации по заболеваемости и эффективности лечения. Эти данные позволяют биотехнологическим, фармацевтическим, исследовательским компаниям, государственным органам и другим заинтересованным лицам отрасли определить нерешенные потребности рынка, а также понять эффективность и ценность фармацевтических продуктов в улучшении общих показателей здоровья населения. Дополнительную информацию можно найти на сайте www.imshealth.com.

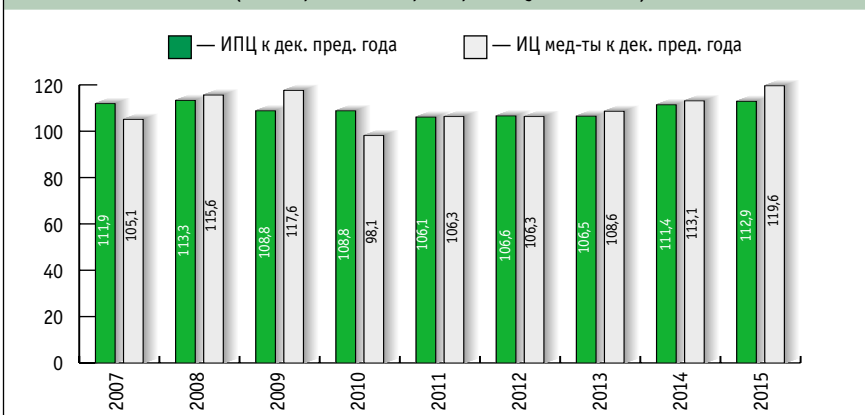
рисунки 1 **Динамика коммерческих аптечных продаж ЛС, 2013—2015**



рисунки 2 **Индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен на медикаменты, 2015 г. и индекс цен на медикаменты, 2015 г.**



рисунки 3 **Индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен на медикаменты (декабрь к декабрю предыдущего года)**



пала не-ЖНВЛП (106,4 против 113,1% в розничных ценах). Это определялось тем, что ценовая динамика не-ЖНВЛП существенно превосходила ЖНВЛП (122 против 107%) (рис. 4). Преимущественно рост цен в сегменте ЖНВЛП был обеспечен отечественными лекарствами (без учета локализованной продукции) (индекс цен 116%). Результаты расчетов сопоставимы с данными Росздравнадзора, согласно которым розничные цены во всем аптечном сегменте ЖНВЛП за 2015 г. выросли на 8,8% (на отечественные ЖНВЛП — на 18,6%, на зарубежные — на 2,0%, до 50 руб. —

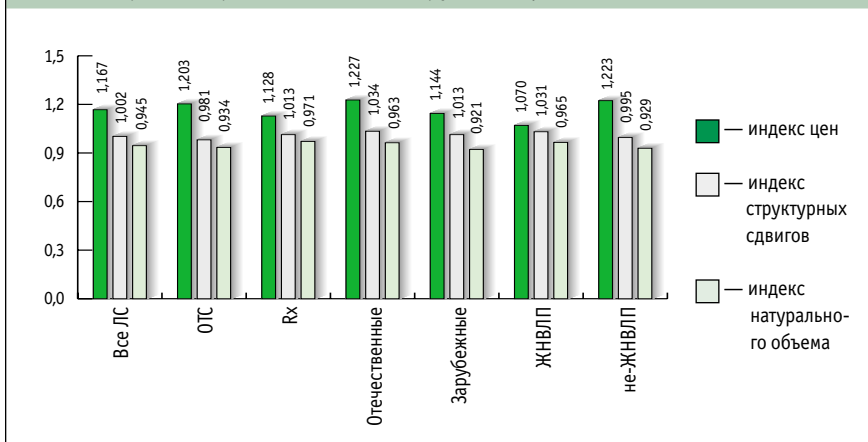
Индекс цен, рассчитанный по данным розничного аудита (116,7%)¹, оказался ниже аналогичного показателя Росстата (рис. 4). Рост цен был единственным фактором роста аптечного сегмента, поскольку разнонаправленные структурные сдвиги нивелировали друг друга, а в натуральном выражении, как уже было отмечено, рынок сократился. Менее существенно в упаковках упали продажи препаратов, входящие в перечень ЖНВЛП (рис. 5). В то же время в рублях динамика продаж ЖНВЛП усту-

таблица 1 **Топ-10 корпораций по объему коммерческих аптечных продаж, 2015**

Место в рейтинге	Производитель	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
		2015	2014	Прирост к 2014
1	Sanofi-Aventis	5,0%	5,5%	0,6%
2	Novartis (incl. Sandoz)	4,6%	5,0%	1,8%
3	Bayer Healthcare	4,5%	4,5%	10,6%
4	Servier	3,5%	3,7%	3,7%
5	Nycomed/Takeda	3,4%	3,4%	10,8%
6	GlaxoSmithKline	2,9%	3,3%	-1,0%
7	Menarini	2,9%	3,0%	6,2%
8	Gedeon Richter	2,9%	2,7%	15,3%
9	TEVA	2,8%	3,0%	5,8%
10	Otcpharm	2,7%	2,8%	8,4%
Итого		35,2%	37,0%	

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

РИСУНОК 4 Вклад различных факторов в динамику коммерческих аптечных продаж в розничных ценах в руб., 2015/2014



на 16%, от 50 до 500 руб. — на 6,9%, больше 500 руб. — на 2,6%)².

Характерно также то, что в структуре продаж не-ЖНВЛП сдвиг практически не наблюдалось, в то время как в сегменте ЖНВЛП имело место перераспределение продаж в пользу более дорогих лекарств (рис. 5). Этот феномен в полной мере соответствует тенденции вымывания с рынка дешевых препаратов (в условиях регуляторных ограничений для увеличения цен), вопрос о котором как о реальной угрозе доступности лекарств был поставлен на повестку дня только в 2016 г.

Более высокая динамика продаж ЖНВЛП в оптовых ценах по сравнению с розничными является результатом того, что средняя розничная наценка для данной категории препаратов в 2015 г. сократилась (с 25,2 до 22,4%). Ситуация с не-ЖНВЛП, когда динамика в розничных ценах была выше, чем в оптовых, напротив, являлась результатом увеличения розничной наценки (с 29,8 до 31,2%).

В структуре сегмента по итогам 2015 г. доля ЖНВЛП выросла в натуральном

² Анализ результатов мониторинга ассортимента и цен на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты за декабрь 2015 года / Росздравнадзор, 2016.

выражении на 1 п.п. (до 47,1%) и уменьшилась в стоимостном (в оптовых ценах) на 0,7 п.п. (до 38,7%), что отвечает тенденции предыдущих лет (рис. 6). Внутри сегмента ЖНВЛП наблюдалось значительное расширение доли отечественных лекарств в стоимостном выражении (на 2,6 п.п. до 29,6%) в связи с более высокой динамикой продаж по сравнению с зарубежными препаратами (+19,4 против +4,9%).

В целом по всему аптечному сегменту в 2015 г. продажи препаратов производства отечественных компаний (без учета локализованной продукции зарубежных корпораций) в оптовых ценах выросли на 21%, в розничных — на 22% (рис. 7). Основной вклад в динамику внес рост цен как таковых, который составил 122,7% (рис. 4). Помимо этого, в структуре продаж отечественных лекарств наблюдался также сдвиг в пользу более дорогих препаратов (в т. ч. в результате прекращения производства целого ряда дешевых лекарств). В упаковках при этом реализация сократилась на 3,7%. Продажи зарубежных лекарств в натуральном выражении уменьшились еще больше (-7,9%), поэтому даже при росте цен на 14,4% (ЖНВЛП и не-ЖНВЛП вместе) темпы роста продаж были относительно небольшими:

РИСУНОК 5 Динамика коммерческих аптечных продаж ЖНВЛП и прочих препаратов, 2015/2014

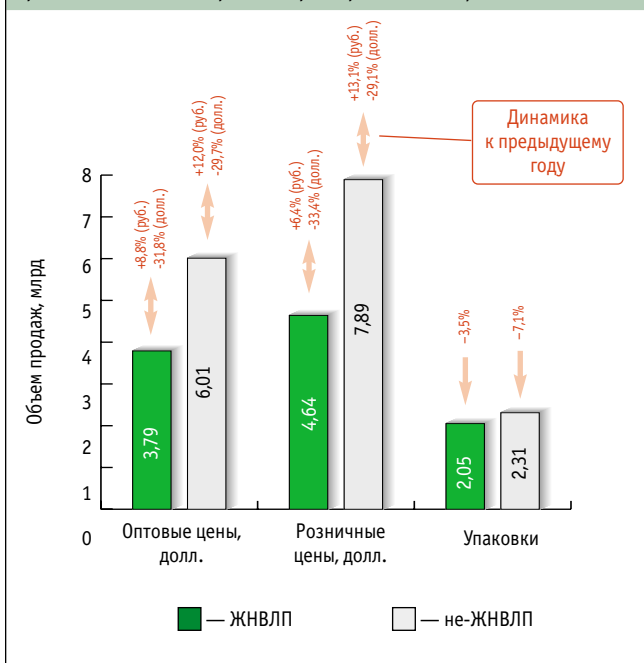
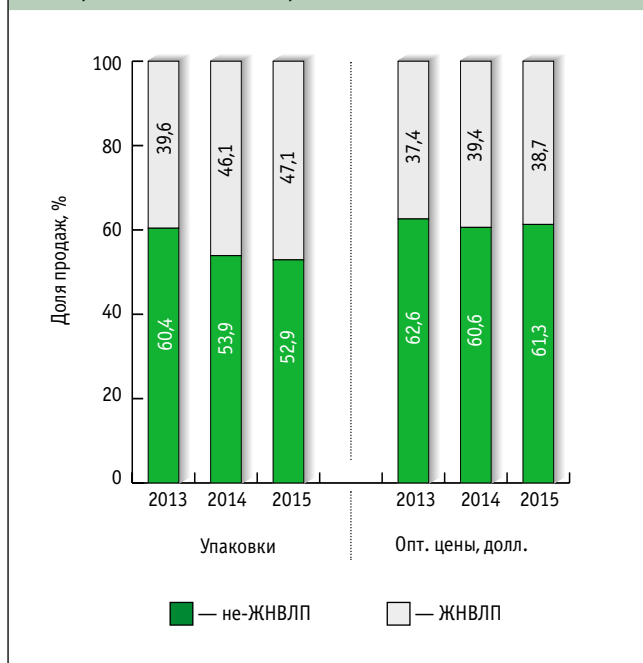
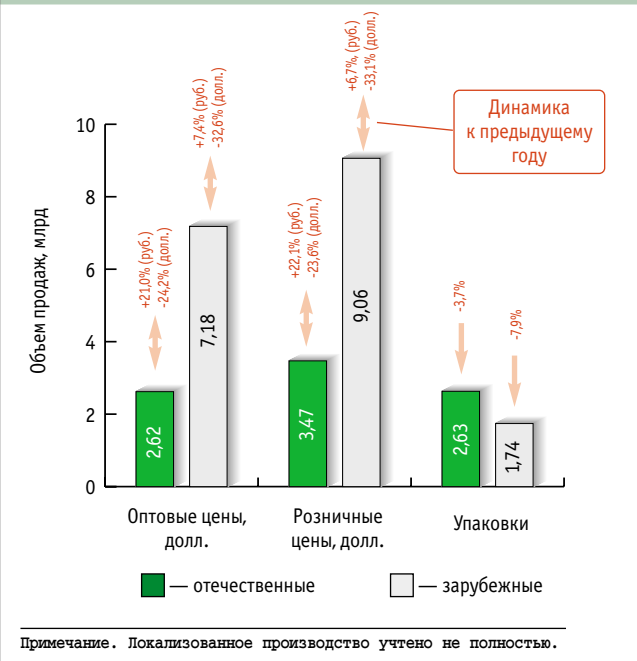


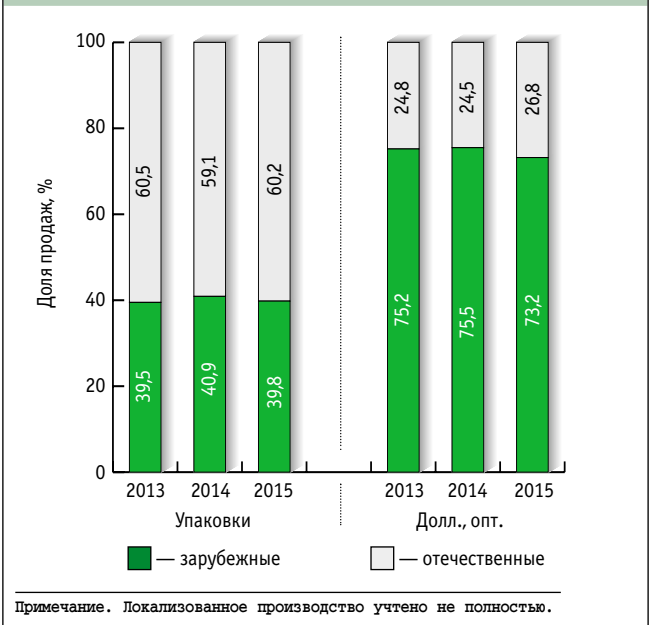
РИСУНОК 6 Динамика доли ЖНВЛП в структуре коммерческих аптечных продаж, 2013—2015



рисунки 7 Динамика коммерческих аптечных продаж отечественных/зарубежных препаратов, 2015/2014



рисунки 8 Динамика доли отечественных/зарубежных препаратов в структуре коммерческих аптечных продаж, 2013—2015



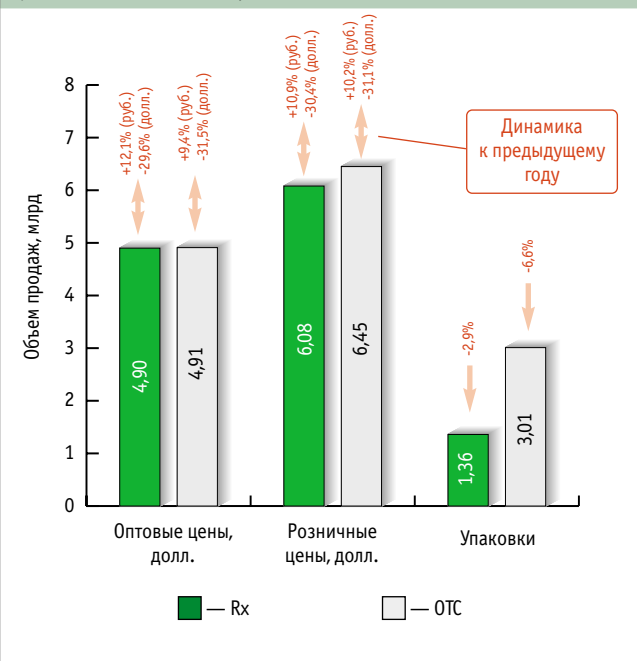
+7,4% — в оптовых ценах и +6,7% — в розничных.

В общей структуре аптечного сегмента доля отечественных лекарств заметно увеличилась в стоимостном выражении — с 24,5 до 26,8% в оптовых ценах (т. е. рост составил 2,3 п.п.) (рис. 8). В натуральных показателях она выросла только на 0,3 п.п. и составила 60,2%.

ЖНВЛП составляют в стоимостной структуре продаж отечественных препаратов 43%, зарубежных препаратов — 37%. Темпы роста продаж Rx в оптовых ценах превосходили ОТС (+12,1 против +9,4%), в то время как в розничных они практически не отличались (+10 и +10,2%) (рис. 9). Продажи Rx меньше, чем ОТС, сократились в натуральном

выражении. В результате доля Rx выросла в структуре рынка в натуральном выражении и в оптовых ценах (в розничных этого не наблюдалось) (рис. 10). Однако принципиально ничего не поменялось, поскольку безрецептурные препараты продолжили составлять половину всех продаж в рознице в стоимостном выражении.

рисунки 9 Динамика коммерческих аптечных продаж Rx и ОТС, 2015/2014



рисунки 10 Динамика доли Rx/ОТС в структуре коммерческих аптечных продаж, 2013—2015

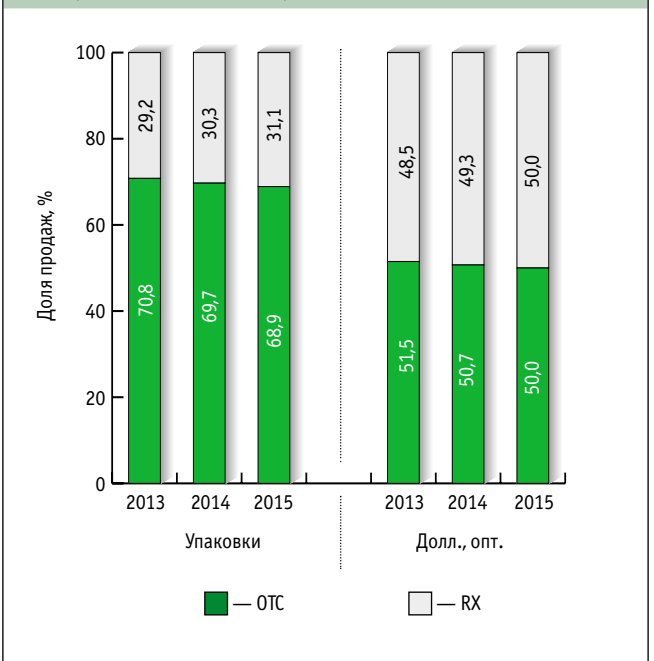
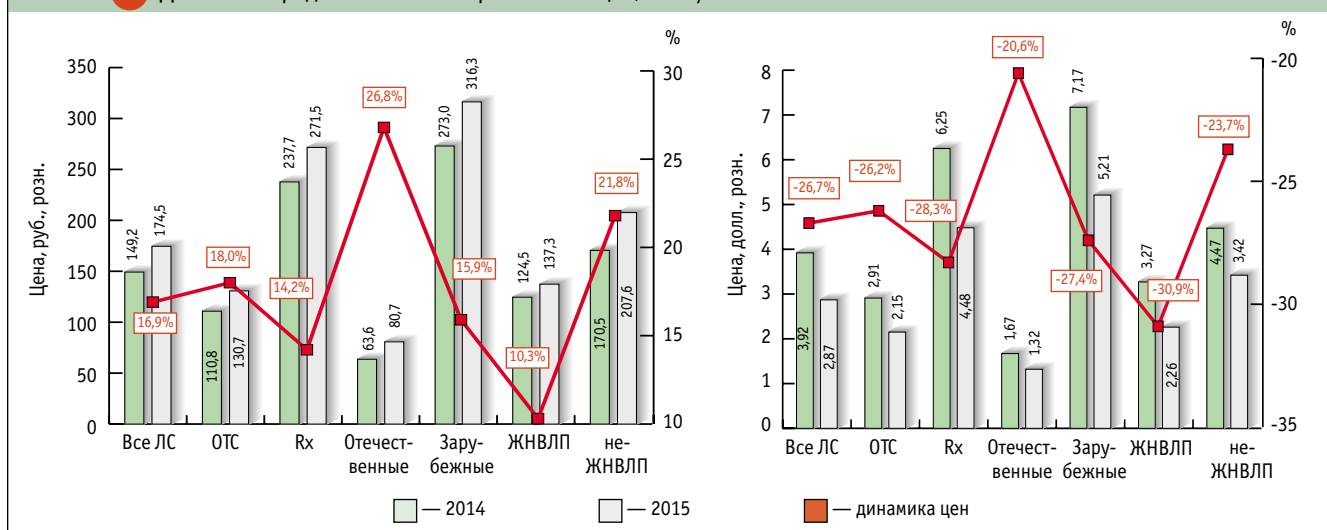


РИСУНОК 11 Динамика средневзвешенных розничных цен, 2015/2014



В 2015 г. по примеру нескольких предыдущих лет продолжилась опережающая динамика роста средневзвешенной цены упаковки отечественных препаратов, не-ЖНВЛП и ОТС по отношению к альтернативным сегментам (соответственно, зарубежных, ЖНВЛП и Rx) (рис. 11). В целом по всему аптечному рынку средневзвешенная цена в 2015 г. выросла на 16,9% (в 2013 г. на 13,6%, в 2014 г. на 10,9%) — до 174,5 руб. за упаковку. Топ-10 компаний-производителей на розничном рынке мало изменился по сравнению с предыдущим годом (табл. 1). Первые семь корпораций сохранили свои прежние позиции. Большинство компаний показало увеличение продаж в рублях, однако только две из них — Bayer Healthcare (+10,6%) и Nyscomed/Takeda (+10,8%) (3-е и 5-е место соответственно) — продемонстрировали темпы роста, приближающиеся к динамике всего розничного сегмента. Низкие темпы роста продаж показали две лидирующие корпорации — Sanofi-Aventis (+0,6%) и Novartis (вкл. Sandoz) (+1,8%), в результате чего их доли в структуре сегмента сократились на 0,5 п.п. до 5,0% и на 0,4 п.п. до 4,6% соответственно. При более высоких темпах роста сохранили также свои места Servier (4-е место, +3,7%) и Menarini (7-е место, +6,2%), а также компания GSK (6-е место), чьи продажи немного сократились (-10%). Наиболее высокие показатели динамики были характерны для компании Gedeon Richter (+15,3%), которая поднялась с 11-го на 8-е место

и вытеснила Teva (+5,8%). Компания Abbott (+6,8%), ранее занимавшая 9-е место, выбыла из состава топ-10.

Из числа российских производителей в топ-10, как и год назад, была представлена ОАО «Отисифарм» (+8,4%), которая сохранила за собой 10-е место в рейтинге. По сравнению с 2014 г. доля первых десяти лидирующих компаний уменьшилась на 1,8 п.п. и составила 35,2%.

В состав топ-25 из числа отечественных компаний, помимо «Отисифарм», вошли также Stada (12-е место, +18%), «Фармстандарт» (18-е место, +35%), «Валента» (21-е место, +9%), «Акрихин-Фарма» (23-е место, +23%).

Топ-10 торговых наименований по сравнению с предыдущим годом претерпел заметные изменения (табл. 2). Первое место, несмотря на сокращение продаж, сохранилось за Эссенциале Н Sanofi (-8,5%), второе место при небольшой позитивной динамике (+2,5%) — за Актовегином Nyscomed/Takeda. Наиболее высокие темпы роста из состава топ-10 показал препарат Кардиомагнил (acetylsalicylic acid + magnesium hydroxide), продажи которого выросли на 21,7%, и он поднялся с 4-го на 9-е место в рейтинге. Динамика на уровне всего аптечного сегмента была характерна для двух российских препаратов — Кагоцела («Ниармедик Плюс») (+12,7%) и Мексидола («Фармасофт») (+13,5%), при этом первый остался на 3-й позиции в рейтинге, а второй — поднялся с 11-го на 6-е место. Несмотря на отно-

сительно невысокие показатели роста в состав топ-10 вошли также Ингаверин («Валента») (+3,6%) и Детралекс Servier (+8,9%), занявшие 8-е и 9-е места соответственно. Выбыли из состава топ-10 показавшие отрицательную динамику Экзодерил (Naftifine) Sandoz (-10%), Лирика (Pregabalin) Pfizer (-16,6%) и Арбидол («Отисифарм») (-31,6%), ранее занимавшие соответственно 10-, 7-е и 8-е места в рейтинге. С 5-й на 10-ю позицию переместился также Линекс Sandoz, продажи которого снизились на 19,2%. Доля топ-10 по сравнению с предыдущим годом сократилась на 0,5 п.п. до 6,3%.

Отличие от рейтинга торговых наименований топ-10 МНН/группировочных наименований в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом очень мало изменился (табл. 3). Обновился состав первой десятки только за счет группы МНН Diosmin + Hesperidin, продажи которой выросли на 22,8%. Основной вклад в рост этого сегмента внес российский дженерик Венарус «Оболенское» (+86%), существенно потеснивший оригинальный препарат Детралекс Servier, доля которого сократилась с 82 до 73%.

Большинство представителей топ-10 МНН показали темпы роста, на уровне или превосходящие динамику всего аптечного сегмента (табл. 3). Отрицательная динамика была характерна только для группы МНН Phospholipids (-7,9%), что объяснялось сокращением продаж препарата Эссенциале, занима-

ющего более 90% этого сегмента. Аналогичным образом, низкая динамика группы МНН Blood (+3,8%) определялась прежде всего динамикой Актовегина, также доминирующего в своем сегменте.

Первые пять позиций в рейтинге не изменились. В структуре продаж МНН Xylometazoline (+12,9%) значительно расширили свои позиции препараты отечественного производства — Снуп Stada (+36,7%) и Риностоп («Отисифарм») (+148,9%) (доли в сегменте составили 18,5 и 8,6%). Из числа лидирующих продуктов (доля сегмента — 10,5%) высокие показатели динамики были характерны также для Ринонорм Teva (+19,7%). Позиции препаратов Тизин

Ксило J&J (+3,2%) и Отривин GSK (–9%) сократились, и они заняли соответственно 18,8 и 15,9%.

В составе группы МНН Bisoprolol (+11%) бренды Конкор (+4,7%) и Конкор Кор (+8,8%) Nycomed/Takeda показали умеренные темпы роста (общая доля сократилась с 80,5 до 76,5%), и основной вклад в динамику внесли конкурирующие препараты. Сократились также доли лидирующих брендов в группе Pancreatine (+12,8%), где общая доля препаратов Мезим Menarini (–3,4%) и Креон 10 000 Abbott (+5,9%) уменьшилась с 63 до 57,5%. В то же время, например, динамике МНН Iduprofen (+16%) определила линейка бренда Нурофен, чья доля выросла на 1,5 п.п. почти до 80%.

В целом по сравнению с предыдущим годом доля лидирующих МНН почти не изменилась и составила 9,6%.

Состав топ-10 АТС-групп второго уровня классификации по сравнению с прошлым годом остался тем же, но позиции отдельных групп изменились (табл. 4). Группы, показавшие темпы роста продаж выше, чем в целом по сегменту, повысили свой рейтинг. Так, группа С09 [Средства, действующие на ренин-ангиотензиновую систему] (+15,5%) переместилась с 3-го на 2-е место, G03 [Половые гормоны и модуляторы функции половой системы] (+14,4%) — с 5-го на 4-е место, G04 [Препараты для лечения урологических заболеваний] (+14,9%) — с 9-го на 7-е место, N02 [Анальгетики] (+13,0%) — с 10-го на 9-е место. Соответственно, группы с относительно невысокой динамикой продаж уступили свои позиции. Сокращение не было характерно ни для одной из фармакотерапевтических категорий. Лидирующие позиции сохранила группа R05 [Средства, применяемые при кашле и простудных заболеваниях] (+1%), чьи продажи почти не изменились, и доля в структуре аптечного сегмента сократилась с 5,7 до 5,2%.

● ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в 2015 г. единственным фактором, обеспечившим рост аптечного сегмента в рублях, был рост цен. Он коснулся всех категорий лекарственных препаратов, как включенных в перечень ЖНВЛП, так и нет. В условиях падения рубля и высокого уровня инфляции, который сохранялся на протяжении всего года, цены на лекарства не могли не вырасти.

В 2015 г. оптовые и розничные цены на препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, увеличились на рекордную за последние годы величину, причем основной вклад в этот процесс был сделан препаратами отечественного производства. Резкий рост цен на ввозимые субстанции (в связи с девальвацией рубля), рост остальных издержек, включая финансовые, привели к тому, что сдерживать рост цен, даже в условиях их регулирования, было невозможно, особенно учитывая, что основная масса производи-

ТАБЛИЦА 2 Топ-10 торговых наименований по объему коммерческих аптечных продаж, 2015

Место в рейтинге		ТН	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2015	2014		2015	2014	Прирост к 2014
1	1	Эссенциале Н	1,0%	1,2%	-8,5%
2	2	Актовегин	0,8%	0,9%	2,5%
3	3	Кагоцел	0,7%	0,7%	12,7%
4	9	Кардиомагнил	0,6%	0,6%	21,7%
5	4	Алфлутоп	0,6%	0,7%	4,6%
6	11	Мексидол	0,6%	0,5%	13,5%
7	6	Конкор	0,5%	0,6%	4,7%
8	12	Ингавирин	0,5%	0,5%	3,6%
9	13	Детралекс	0,5%	0,5%	8,9%
10	5	Линекс	0,5%	0,7%	-19,2%
Итого			6,3%	6,8%	

ТАБЛИЦА 3 Топ-10 МНН/группировочных наименований по объему коммерческих аптечных продаж, 2015

Место в рейтинге		МНН/группировочное наименование	Доля от общих продаж (руб., опт. цены)		
2015	2014		2015	2014	Прирост к 2014
1	1	Xylometazoline	1,6%	1,6%	12,9%
2	2	Phospholipids	1,0%	1,3%	-7,9%
3	3	Bisoprolol	1,0%	1,0%	11,0%
4	4	Pancreatin	1,0%	1,0%	12,8%
5	5	Nimesulide	1,0%	0,9%	15,2%
6	7	Ibuprofen	0,9%	0,9%	16,0%
7	6	Blood	0,9%	0,9%	3,8%
8	8	Kagocel	0,7%	0,7%	12,7%
9	10	Diclofenac	0,7%	0,7%	15,8%
10	17	Diosmin + hesperidin	0,7%	0,6%	22,8%
Итого			9,6%	9,7%	

ТАБЛИЦА 4 Топ-10 АТС2-групп по объему коммерческих аптечных продаж, 2015

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Доля от продаж (руб., опт. цены): доля АТС-групп — от всех продаж, доля ТН — от продаж АТС-группы		
2015	2015			2015	2014	Приросты к 2014
1	1			R05 [Cough and cold preparations]		5,2%
1	1		ACC	7,5%	7,4%	2,0%
2	2		Lasolvan	5,5%	6,8%	-17,9%
3	3		Ocillocoquinum	5,4%	6,6%	-16,4%
4	4		Theraflu	4,9%	5,1%	-2,2%
5	5		Anvimax	3,4%	3,6%	-2,3%
2	3	C09 [Agents acting on the renin-angiotensin system]		4,2%	4,0%	15,3%
1	1		Prestarium A	8,3%	9,2%	3,8%
2	2		Lozap Plus	6,8%	7,4%	6,5%
3	3		Lozap	6,2%	6,5%	9,7%
4	4		Diroton	5,1%	5,7%	3,0%
5	5		Lorista	4,8%	4,9%	13,7%
3	2	R01 [Nasal preparations]		4,0%	4,1%	9,5%
1	1		Tyzine Xylo	7,5%	8,0%	3,2%
2	3		Snup	7,4%	5,9%	36,7%
3	2		Otrivin	6,4%	7,7%	-9,0%
4	5		Naphthyzin	5,5%	3,6%	66,5%
5	4		Nasonex	5,3%	5,8%	0,8%
4	5	G03 [Sex hormones and modulators of the genital system]		3,4%	3,3%	14,4%
1	1		Duphaston	11,7%	12,3%	8,5%
2	2		Yarina	7,8%	8,9%	0,2%
3	3		Yaz	6,2%	7,0%	0,4%
4	5		Utrogestan	5,1%	4,8%	21,3%
5	4		Jeanine	4,6%	5,3%	-1,3%
5	4	J01 [Antibacterials for systemic use]		3,4%	3,4%	9,9%
1	1		Amoksiklav	9,5%	9,9%	5,6%
2	3		Flemoxin solutab	8,4%	7,7%	20,0%
3	2		Sumamed	7,5%	9,5%	-13,4%
4	4		Suprax	4,5%	4,5%	10,0%
5	5		Amoxicillin	3,5%	3,4%	15,2%
6	6	L03 [Immunostimulants]		3,3%	3,3%	11,0%
1	1		Kagocel	22,3%	22,0%	12,7%
2	2		Viferon	10,8%	10,7%	12,1%
3	3		Ergoferon	10,4%	8,3%	39,6%
4	4		Amixin	8,3%	7,8%	17,8%
5	5		Cycloferon	6,7%	6,0%	24,1%
7	9	G04 [Urologicals]		3,2%	3,1%	14,9%
1	1		Viagra	12,0%	15,7%	-12,1%
2	2		Canephron N	10,4%	10,7%	11,9%
3	3		Cialis	9,9%	10,6%	7,5%
4	5		Omnice	7,9%	7,9%	14,4%
5	4		Prostamol Uno	7,4%	7,9%	7,2%
8	8	A07 [Antidiarr., intest. antiinfl./antiinfect. agents]		3,1%	3,2%	8,0%
1	1		Linex	15,2%	20,3%	-19,2%

ТАБЛИЦА 4 (ОКОНЧАНИЕ) Топ-10 АТС2-групп по объему коммерческих аптечных продаж, 2015

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Доля от продаж (руб., опт. цены): доля АТС-групп — от всех продаж, доля ТН — от продаж АТС-группы		
2015	2015			2015	2014	Приросты к 2014
2	2				Biform	9,3%
3	5		Carbo Activatus	7,0%	5,0%	49,5%
4	4		Enterofuril	6,9%	6,0%	23,5%
5	3		Enterosgel	6,8%	8,4%	-12,7%
9	10	N02 [Analgesics]		3,0%	3,0%	13,0%
1	1		Pentalgin	15,0%	16,1%	5,0%
2	2		Nurofen for childr	8,7%	8,3%	18,5%
3	3		Nurofen Express	7,0%	7,2%	9,1%
4	4		Ketorol	5,3%	6,3%	-4,5%
5	5		Citramon P	4,4%	3,4%	43,1%
10	7	A05 [Bile and liver therapy]		3,0%	3,2%	2,1%
1	1		Essentiale N	32,6%	36,4%	-8,5%
2	2		Heptral	12,9%	13,3%	-0,9%
3	3		Ursosan	9,6%	9,0%	9,0%
4	4		Essliver Forte	6,4%	6,5%	1,1%
5	5		Carsil	5,6%	4,9%	17,6%

мых в отрасли препаратов относится к нижним ценовым диапазонам. Цены выросли не только в результате повышения, которое было предпринято компаниями-производителями (прежде всего в рамках перерегистрированных предельных отпускных цен), но и рыночными посредниками, для которых торговля дешевыми препаратами также оказалась экономически нецелесообразной. Не остановил рост розничных цен и ужесточившийся контроль со стороны государственных надзорных органов. Альтернативой повышению цен для препаратов нижнего ценового диапазона стала остановка производства. Во второй половине 2015 г., по данным Минпромторга, было прекращено производство 182 препаратов, из которых 131 относится к нижнему ценовому сегменту и 51 — к среднему.

Приведенные данные о фактическом росте цен на ЖНВЛП и о прекращении производства целого ряда препаратов свидетельствуют о том, что действующие механизмы регулирования цен на ЖНВЛП в аптечном сегменте в 2015 г. не отвечали своей основной цели, состоящей в обеспечении доступности лекарственных средств для населения. Надо сказать, что эта проблема была

вполне прогнозируема, и, более того, в начале 2015 г. обсуждались антикризисные меры, направленные на предотвращение вымывания с рынка дешевых препаратов. В марте были приняты поправки в ФЗ «Об обращении лекарственных средств», которые должны были обеспечить правительству возможность проведения разовой индексации цен на дешевые препараты, включенные в перечень ЖНВЛП. Такой возможностью правительство не воспользовалось, и перерегистрация цен на препараты из перечня (причем исключительно отечественные) в 2015 г. была произведена только в обычном порядке (т. е. при подаче заявления компаниями; в основном на уровень прогнозируемой инфляции). Иностранные производители в 2015 г. по-прежнему не могли перерегистрировать цены на свои препараты, поскольку такая возможность возникла только после того, как вступил в силу (с 1 октября 2015 г.) новый порядок государственной регистрации и перерегистрации предельных отпускных цен на ЖНВЛП, а также новая методика их расчета.

В нерегулируемой части аптечного сегмента, где рост цен ограничивался

только платежеспособным спросом и конкуренцией, цены выросли в два раза больше, чем на ЖНВЛП. Причем в данном сегменте высокая ценовая динамика была характерна как для отечественных, так и зарубежных препаратов. В целом рост цен на лекарства, как по данным Росстата, так и исходя из расчетов на основе аудита, существенно превысил показатели инфляции (рис. 3 и 4). В этой ситуации при значительном снижении доходов населения продажи лекарств в упаковках, оплачиваемых населением самостоятельно, в 2015 г. значительно сократились. Не было отмечено также и сдвигов в структуре продаж в пользу более дорогих препаратов (они наблюдались только в сегменте ЖНВЛП, причем за счет вымывания дешевых препаратов), что являлось ведущим фактором роста аптечного сегмента в предыдущем году.

В 2014 г. сохранение темпов роста аптечного сегмента на уровне предыдущих лет определялось прежде всего увеличением спроса на рецептурные препараты зарубежного производства в условиях «бегства от инфляции», т. е. ожиданий роста цен на лекарства со стороны населения. Эти ожидания

формировались на фоне сначала ослабления, а затем и резкого падения курса рубля и высоких темпов инфляции в конце года. Основным фактором роста рынка в 2014 г. был не рост цен, а сдвиг в структуре продаж в пользу более дорогих препаратов.

В 2015 г. ситуация была совершенно иной, хотя стоимостная динамика в национальной валюте лишь немного снизилась по сравнению с предыдущим годом. Единственным фактором, обеспечившим рост рынка, как уже было сказано, выступал рост цен (рис. 4). При этом впервые за всю последнюю историю развития аптечного сегмента российские препараты сравнивались с зарубежными по вкладу в общий рост продаж. Выросла доля отечественных лекарств в структуре всего аптечного рынка (рис. 8), а также отдельно — в

сегментах ЖНВЛП и не-ЖНВЛП (в рублях с 27,0 до 29,6% и с 23,0 до 25,1% соответственно).

Несмотря на успехи российских компаний, их общая доля на розничном рынке по-прежнему невелика. Хотя отдельные российские бренды занимают верхние позиции в рейтинге торговых наименований, и в целом ряде сегментов МНН отечественные дженерики успешно конкурируют с зарубежными брендами, российские компании в рейтинге производителей представлены в основном во «втором эшелоне». Сам рейтинг компаний-производителей в верхней его части мало изменился по сравнению с предыдущим годом. Достаточно стабильной оставалась также структура рынка в разрезе основных терапевтических и продуктовых сегментов.

В целом в 2015 г. на фоне углубления экономического кризиса, снижения реальных доходов населения и роста цен спрос на лекарства в аптечном сегменте заметно снизился. В то же время в силу низкой эластичности спроса на лекарства по доходам потребителей произошло перераспределение структуры расходов населения в пользу лекарств, что, в свою очередь, привело к тому, что аптечный сегмент в стоимостном выражении показал достаточно высокий рост. Несмотря на то, что цены на зарубежные лекарства, включенные в перечень ЖНВЛП, были заморожены, наблюдалась тенденция к переключению спроса на продукцию отечественного производства. В долларовом эквиваленте, в силу девальвации рубля, рынок претерпел падение, сравнимое только с 1999 г.

