

Аптечный сегмент

Согласно данным IMS Health, в 2014 г. натуральные объемы розничного рынка почти не изменились, хотя в 2012—2013 гг. наблюдалась его отрицательная динамика. В национальной валюте динамика рынка сохранилась примерно на уровне двух предыдущих лет: в оптовых ценах продажи увеличились на 11,6% (до 491,83 млрд руб.), в розничных — на 10,4% (до 629,88 млрд руб.) (рис. 1). В долларах в силу девальвации рубля рынок сократился на 7,5 и 8,4% соответственно (до 12,80 и 16,42 млрд долл.).

Позитивная динамика аптечного рынка в национальной валюте наблюдалась на фоне сокращения реальных располагаемых доходов населения (по данным Росстата, на 0,8% по сравнению с предыдущим годом) и перераспределения структуры расходов населения в пользу медикаментов (с 1,8% в 2010—2011 гг., 1,9% в 2012 г. до 2% в 2013 г.). Сдвиг структуры расходов домохозяйств в пользу лекарственных препаратов, спрос на которые менее эластичен, чем на многие другие товары массового спроса, наблюдался во все кризисные периоды развития российской экономики.

Если в течение 2013 г. квартальные показатели динамики продаж по отношению к аналогичным показателям предыдущего года постепенно снижались, что соответствовало замедлению тем-

пов роста доходов населения, то в 2014 г. на квартальную динамику повлияли прежде всего ожидания потребителей в отношении роста цен на лекарства.

В I квартале динамика стоимостных продаж по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. была наименьшей (+7,2%), что совпало с отрицательной динамикой реальных располагаемых доходов населения (рис. 2, 3). Во II квартале после индексации пенсий реальные доходы немного выросли, кроме того, с конца февраля начался процесс ослабления рубля, что в условиях ожидания роста цен на импортные препараты подстегнуло спрос (+12%). В IV квартале, несмотря на сокращение реальной заработной платы (-1,7%) и в целом реальных денежных доходов населения (-3,1%), продажи лекарств по сравнению с аналогичным периодом

imshealth™
INTELLIGENCE APPLIED.

За более чем 50-летний опыт работы IMS Health стала ведущим поставщиком информационных услуг для фармацевтической и медицинской промышленности в мире в более чем 100 странах. IMS предлагает передовые услуги по исследованию и мониторингу рынка, которые являются неотъемлемой частью ежедневной операционной деятельности наших клиентов: управление продуктом или продуктовым портфелем; инновации в области коммерческой эффективности; проекты в сфере медицинской помощи и здоровья потребителей; производство медицинского назначения; бизнес-консалтинг; сервисные решения, направленные на увеличение продуктивности и качества предоставления медицинской помощи по всему миру. Дополнительную информацию можно найти на нашем сайте: www.imshealth.com.

РИСУНОК 1 Динамика коммерческих аптечных продаж ЛС, 2012—2014 гг.

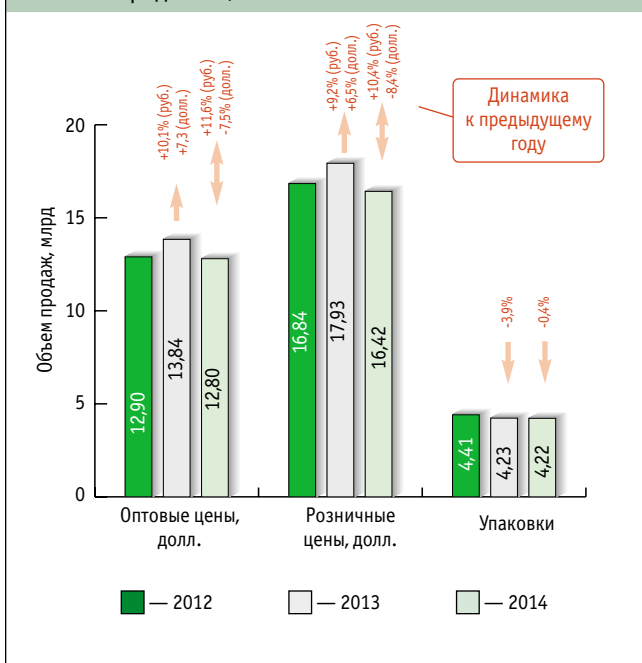
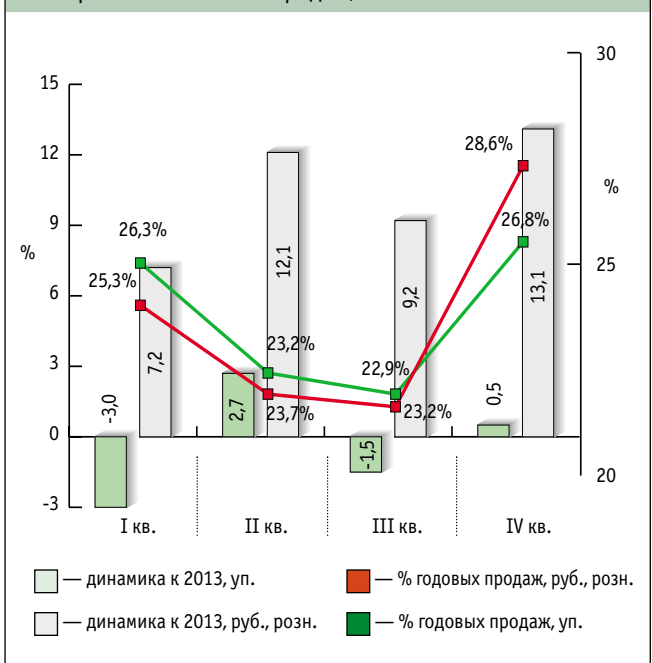


РИСУНОК 2 Квартальная динамика коммерческих аптечных продаж, 2014 г.



2013 г. выросли в наибольшей степени (+13,1%). Это объясняется резкой девальвацией рубля и всплеском спроса на относительно дорогостоящие препараты, которые население старалось закупить впрок по старым ценам.

В результате, если судить по общим годовым данным, базирующимся на сопоставлении 2014 и 2013 гг. в целом, то оказывается, что ведущим фактором, оказавшим влияние на увеличение стоимостных продаж в 2014 г., был не рост цен как таковых (индекс цен 1,050)¹, а сдвиг в структуре продаж в пользу более дорогостоящих препаратов (индекс структурных сдвигов 1,068) (рис. 4). В то же время из месяца к месяцу — и в конечном счете в декабре 2014 г. к декабрю 2013 г. — цены на лекарства выросли значительно больше, чем на 5%, что и получило свое отражение в данных Росстата, согласно которым индекс розничных цен на медикаменты за этот период составил 113,1% (т. е. выше общего уровня инфляции — 111,4%) (рис. 5).

Рост цен на лекарства, согласно Росстату, стал выше инфляции начиная с апреля (рис. 5). Однако цены увеличивались постепенно (в пределах 1—1,4% за

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

РИСУНОК 3 Квартальная динамика коммерческих аптечных продаж в сравнении с динамикой доходов населения и курсом доллара к рублю, 2014/2013

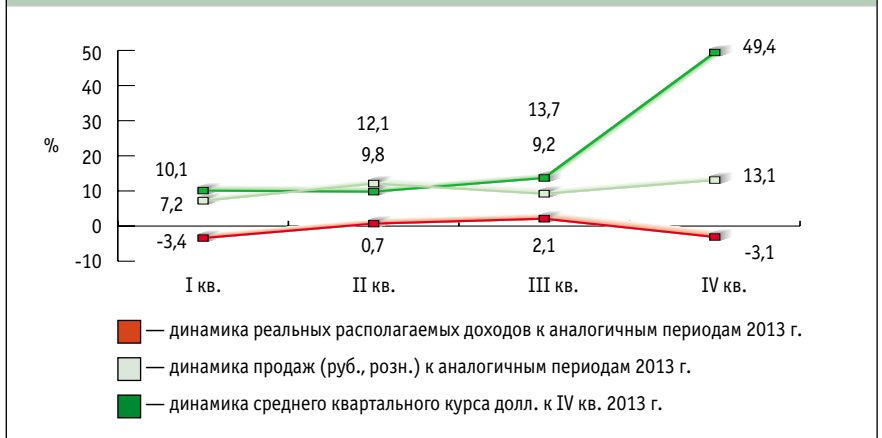


РИСУНОК 4 Вклад различных факторов в динамику коммерческих аптечных продаж в оптовых ценах в рублях, 2014/2013

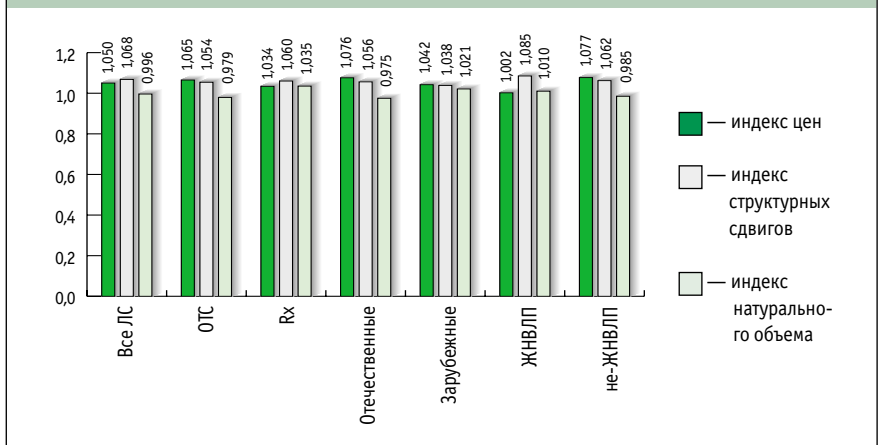


РИСУНОК 5 Индекс потребительских цен (ИПЦ) и индекс цен на медикаменты

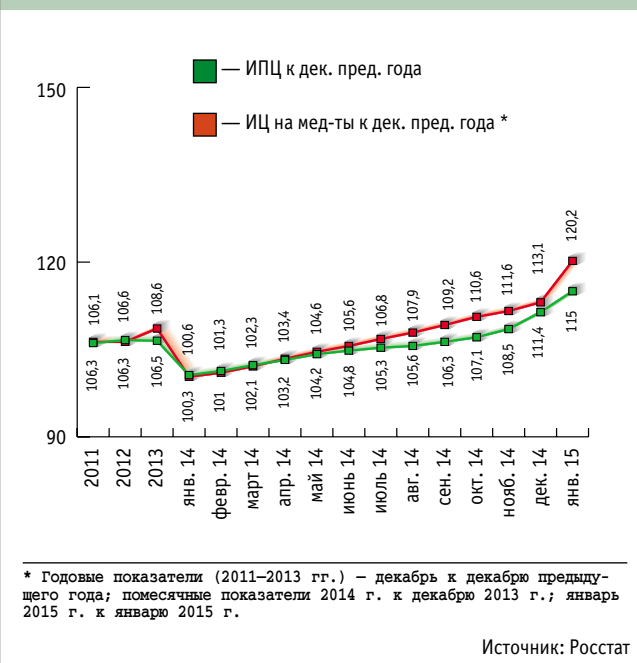


РИСУНОК 6 Динамика коммерческих аптечных продаж ЖНВЛП и прочих препаратов, 2014/2013

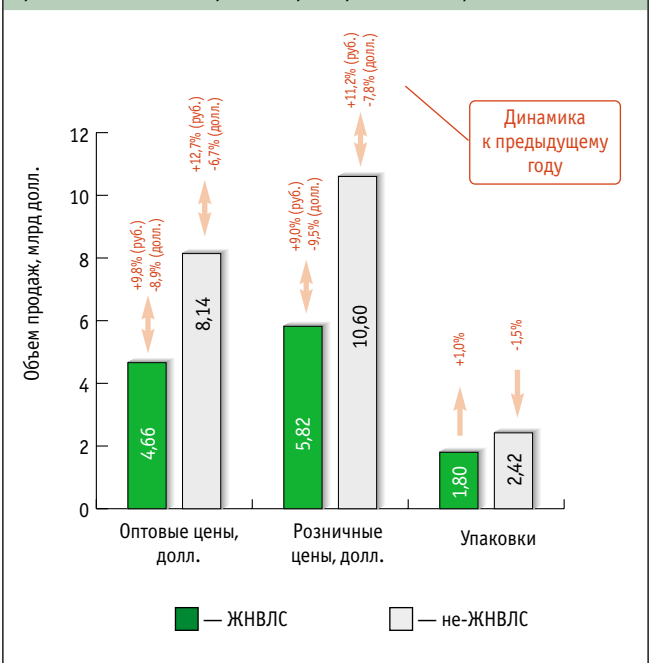


РИСУНОК 7 Динамика доли ЖНВЛП в структуре коммерческих аптечных продаж, 2012—2014 гг.

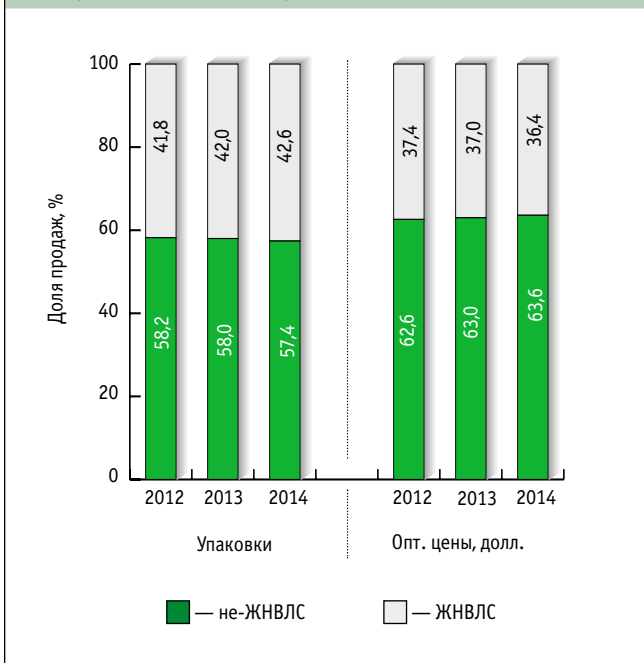
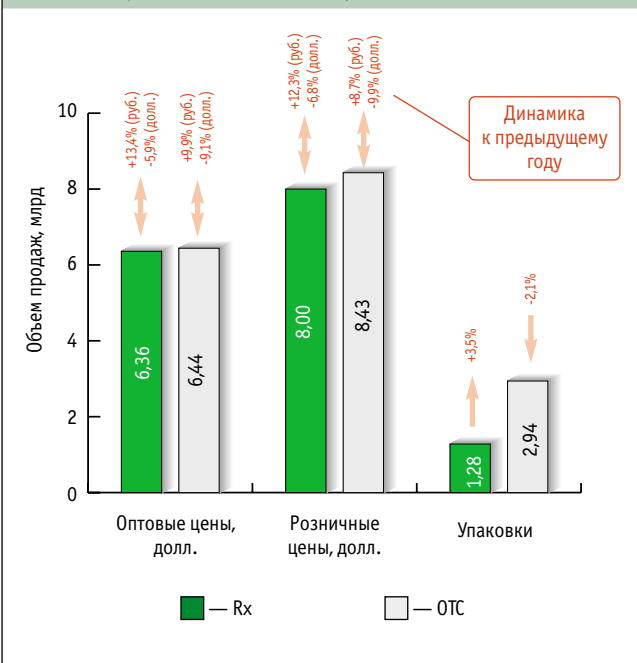


РИСУНОК 8 Динамика коммерческих аптечных продаж Rx и OTC, 2014/2013



месяц), в то время как резкий скачок произошел уже только в начале 2015 г. В январе этого года за месяц цены выросли на 6,6%, а в годовом исчислении (к январю 2014 г.) — на 20,2%. В феврале быстрый рост цен на медикаменты, согласно данным Росстата, продолжился (4,6% к январю) и к февралю 2014 г. составил уже 24,9%.

Цены на ЖНВЛП оставались зафиксированными в течение всего 2014 г., а также января и февраля 2015 г. Вклад препаратов этой категории в рост цен, как и в предыдущие годы, был невелик, и основная динамика была обеспечена за счет препаратов, не включенных в перечень ЖНВЛП. Опережающими темпами росли цены на OTC и лекарства российского производства, что также соответствует тенденции прошлых лет (рис. 4).

Общий тренд в ценовой динамике, зафиксированный Росстатом в январе 2015 г., является отражением пересмотра общей ценовой политики участников рынка с начала нового года. Однако это не относится к ЖНВЛП, поскольку регистрация и перерегистрация цен по новому принятому перечню ЖНВЛП продлилась до 1 марта.

Согласно действовавшим до последнего времени правилам ценообразования, увеличение цен на уровень заложенной

в бюджет инфляции, которое может быть использовано российскими производителями, не решит проблемы выпуска относительно недорогих препаратов. Производство этих лекарств и до падения рубля находилось на грани рентабельности, а в условиях резкого роста цен на импортные субстанции выпуск дешевых препаратов стал однозначно убыточным. В отношении же зарубежных лекарств перерегистрация цен, в соответствии с действовавшей методикой, в принципе невозможна. Таким образом, в 2015 г., как и ожидалось на фоне девальвации рубля, возникла угроза физической доступности препаратов из перечня ЖНВЛП. Регуляторы столкнулись с необходимостью срочной индексации цен на препараты как минимум нижнего ценового диапазона, в связи с чем было ускорено вступление в силу поправок в ФЗ-61, позволяющих оперативно корректировать ценообразование на ЖНВЛП решениями правительства.

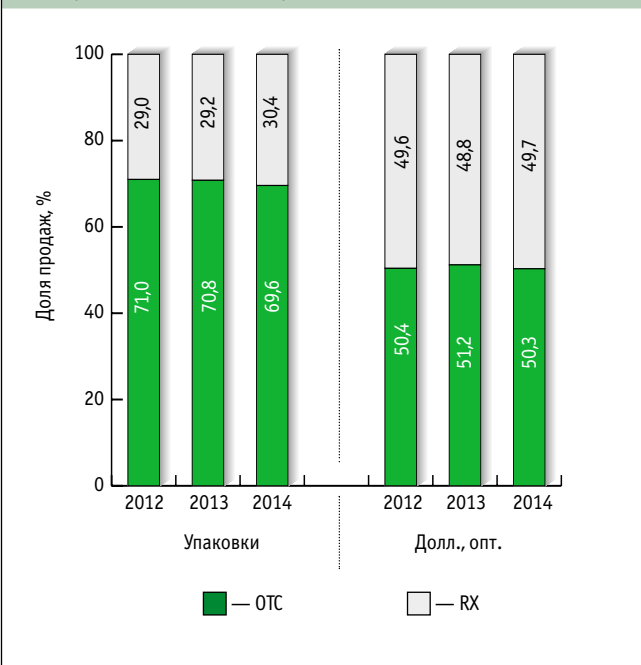
Рациональные действия, которые необходимо предпринять для того, чтобы не вызвать дефицита лекарств, сталкиваются с волной традиционных в такой ситуации популистских требований и ужесточением мер контроля за ценами в аптеках. Несмотря на то что в действительности все стороны отдают себе

отчет в необходимости поиска компромисса, риски принятия несбалансированных решений в отношении регулирования цен весьма высоки.

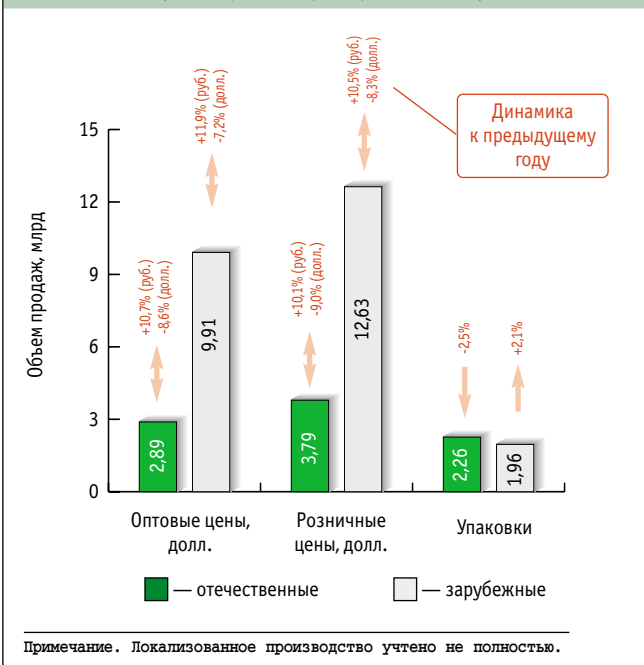
Индекс цен на медикаменты оказался выше ИПЦ уже по итогам 2013 г., хотя в предыдущие два года он соответствовал общему уровню инфляции, а в 2010 г. на фоне введения ценового регулирования даже снизились. Не надо быть провидцем, чтобы предсказать, что в 2015 г. рост цен на лекарства превысит общий уровень инфляции, поскольку даже если и удастся контролировать этот процесс в отношении ЖНВЛП, то совершенно очевидно, что производители и торговцы постараются компенсировать потери в этом сегменте увеличением цен на лекарства, не входящие в перечень. В годовом исчислении в январе 2015 г. рост цены на медикаменты превысил общий уровень инфляции на 5%, в феврале — на 8,2%.

Стоимостные продажи ЖНВЛП в рублевом выражении в 2014 г., как и в течение двух предыдущих лет, показали более низкую динамику, чем не-ЖНВЛП (рис. 6). При фиксированных ценах продажи ЖНВЛП выросли за счет увеличения доли потребления более дорогих препаратов, а также частично — за счет роста продаж в упаковках. В случае не-ЖНВЛП сдвиг в структуре продаж в

рисунк 9 Динамика доли Rx/ОТС в структуре коммерческих аптечных продаж, 2012—2014 гг.

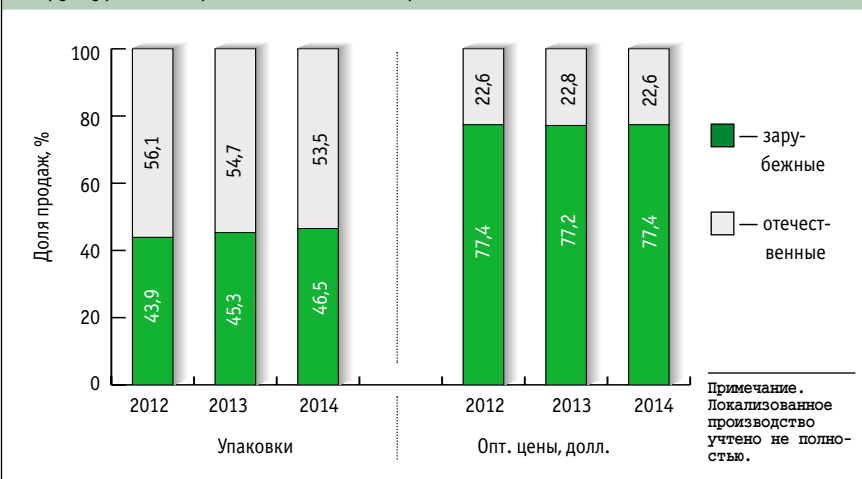


рисунк 10 Динамика коммерческих аптечных продаж отечественных/импортных препаратов, 2014/2013



Примечание. Локализованное производство учтено не полностью.

рисунк 11 Динамика доли отечественных/импортных препаратов в структуре коммерческих аптечных продаж, 2012—2014 гг.



Примечание. Локализованное производство учтено не полностью.

пользу более дорогих препаратов также имел выраженный характер, однако вклад роста цен был более значительным (рис. 4). Доля ЖНВЛП в структуре розничного рынка в стоимостном выражении продолжила сокращаться (составила 36,4%) (рис. 7).

Если в 2013 г. темпы роста продаж ОТС превышали Rx, то в 2014 г. наблюдалась иная картина. Так, продажи Rx в оптовых ценах выросли на 13,4%, а ОТС — на 9,9% (рис. 8). Наблюдался значительный рост продаж Rx в упаковках (на 3,5%), что является следствием увеличения спроса на рецептурные препараты,

особенно на фоне ожиданий роста цен в конце года. Увеличение натуральных объемов реализации Rx было обеспечено исключительно за счет зарубежных лекарств (продажи зарубежных Rx в упаковках увеличились на 5,8%, отечественных — не изменились). Доля Rx в структуре розничного рынка вновь выросла и составила 30,4% в упаковках и 49,7% в рублях (рис. 9).

В целом рост продаж зарубежных и отечественных препаратов (Rx и ОТС вместе) в стоимостном выражении был одинаковым, и структура рынка с этой точки зрения не изменилась (рис. 10, 11).

Причем продажи отечественных лекарств выросли за счет относительно высокого роста цен и структурных сдвигов при отрицательной динамике в упаковках, а зарубежных — за счет позитивного участия всех этих факторов (рис. 4).

В 2014 г. продолжилась опережающая динамика роста средневзвешенных цен отечественных препаратов, не-ЖНВЛП и ОТС по отношению к альтернативным сегментам (соответственно, зарубежных, ЖНВЛП и Rx) (рис. 12). В целом по всему аптечному рынку средневзвешенная цена в 2014 г. выросла на 10,9% (в 2013 г. на 13,6%) — до 149,4 руб. за упаковку.

После выделения из состава ОАО «Фармстандарт» компании ОАО «Отисифарм»² она заняла 8-е место в рейтинге компаний-производителей розничного рынка («Фармстандарт» — 21-е место) (табл. 1). В остальном состав топ-10 не меняется уже третий год подряд. Более высокие, чем в целом по аптечному рынку, темпы роста продаж по сравнению с прошлым годом продемонстрировали Novartis (вкл. Sandoz), (1-е место в рейтинге, +13,1%), Bayer Healthcare (3-е место, +12,9%), Servier (4-е место, +12,4%), Nycomed/Takeda (5-е место,

² Государственная регистрация компании состоялась 23 декабря 2013 г.

+16,3%), Gedeon Richter (9-е место, +15,1%). Продажи остальных компаний лишь немного отставали от средних по рынку показателей: Sanofi (2-е место, +10,6%), Teva (6-е место, +9,9%), Menarini (7-е место, +9,3%), Abbott (10-е место, +10,7%). По сравнению с 2013 г. доля первых десяти лидирующих компаний и не изменилась и составила 38,2%. То же касается и топ-25 — 63,2%. Топ-10 торговых наименований в 2014 г. также оставался достаточно стабильным по сравнению с предыдущим годом (табл. 2). Однако из его состава выпала Виагра (Pfizer) (-13,6%), испытывающая давление со стороны дженериков, кроме того, значительное падение рейтинга (с 3 до 9 позиции) претерпел Арбидол («Отисифарм»), чьи продажи сократились почти на четверть. Продажи Кардиомагнила (Nycomed/Takeda), напротив, выросли на 24,7%, и он переместился с 11-го на 8-е место в рейтинге. Немного более высокую динамику, чем в целом по рынку, показали Кагоцел («Ниармедик Плюс») (+13,7%), Алфлутоп (Biotechnos) (+14,5%), Конкор (Bisoprolol, Nycomed/Takeda) (+14,5%), улучшившие свой рейтинг (заняли, соответственно, 3, 4 и 6-е места). В темпах роста всего рынка увеличились продажи препаратов Актовегин (Nycomed/Takeda), Лирика (МНН Pregabalin, Pfizer), Экзодерил (МНН Naftifine, Sandoz), первые два из которых сохранили свои позиции (заняли, соответственно, 2-е и 10-е места), а последний — улучшил (с 9 до 7). Продолжил возглавлять рейтинг Эссенциале Н (Sanofi), демонстрирующий умеренные показатели динамики (+7,3%). При небольшом повышении продаж (+3,3%) сохранил за собой 5-е место также Линекс (Sandoz). Доля первой десятки по сравнению с предыдущим годом выросла с 6,9% до 7,3%. Топ-10 МНН/группировочных наименований по итогам 2014 г. включает только один МНН, представленный исключительно оригинальными препаратами. Это российский Кагосел, который впервые попал в число лидеров, заняв 8-е место. Все остальные МНН представлены несколькими препаратами. В случае 7 МНН темпы роста продаж оказались выше, чем в среднем по рынку. Особенно высокая динамика была ха-

ТАБЛИЦА 1 Топ-10 корпораций по объему коммерческих аптечных продаж, 2014 г.

Место в рейтинге		Производитель	Показатели продаж, руб., опт.		
2014 г.	2013 г.		2014 г.	2013 г.	Прирост к 2013 г.
1	1	Novartis (incl. Sandoz)	6,7%	6,6%	13,1%
2	2	Sanofi-Aventis	5,5%	5,5%	10,6%
3	3	Bayer HealthCare	4,1%	4,0%	12,9%
4	4	Servier	3,8%	3,7%	12,4%
5	5	Nycomed/Takeda	3,7%	3,6%	16,3%
6	6	TEVA	3,1%	3,1%	9,9%
7	8	Menarini	3,0%	3,1%	9,3%
8	7	Otcpharm	2,8%	3,1%	0,6%
9	10	Gedeon Richter	2,8%	2,7%	15,1%
10	9	Abbott	2,8%	2,8%	10,7%
Итого			38,2%	38,2%	

ТАБЛИЦА 2 Топ-10 торговых наименований по объему коммерческих аптечных продаж, 2014 г.

Место в рейтинге		ТН	Показатели продаж, руб., опт.		
2014 г.	2013 г.		2014 г.	2013 г.	Прирост к 2013 г.
1	1	Эссенциале Н	1,2%	1,2%	7,3%
2	2	Актовегин	0,9%	0,9%	11,9%
3	4	Кагоцел	0,7%	0,7%	13,7%
4	6	Алфлутоп	0,7%	0,6%	14,5%
5	5	Линекс	0,7%	0,7%	3,3%
6	8	Конкор	0,6%	0,6%	14,5%
7	9	Экзодерил	0,6%	0,6%	11,6%
8	11	Кардиомагнил	0,6%	0,5%	24,7%
9	3	Арбидол	0,6%	0,8%	-23,9%
10	10	Лирика	0,6%	0,5%	11,9%
Итого			6,9%	7,3%	

ТАБЛИЦА 3 Топ-10 МНН/группировочных наименований по объему коммерческих аптечных продаж, 2014 г.

Место в рейтинге		МНН/группировочное наименование	Показатели продаж, руб., опт.		
2014 г.	2013 г.		2014 г.	2013 г.	Прирост к 2013 г.
1	1	Xylometazoline	1,6%	1,5%	18,6%
2	2	Phospholipids	1,3%	1,3%	6,7%
3	4	Bisoprolol	1,0%	1,0%	16,8%
4	3	Pancreatin	1,0%	1,0%	12,0%
5	6	Nimesulide	1,0%	0,9%	17,6%
6	5	Blood	0,9%	0,9%	11,9%
7	7	Ibuprofen	0,9%	0,9%	14,3%
8	12	Kagocel	0,7%	0,7%	13,7%
9	9	Ambroxol	0,7%	0,8%	-7,8%
10	15	Diclofenac	0,7%	0,6%	13,4%
Итого			9,7%	9,9%	

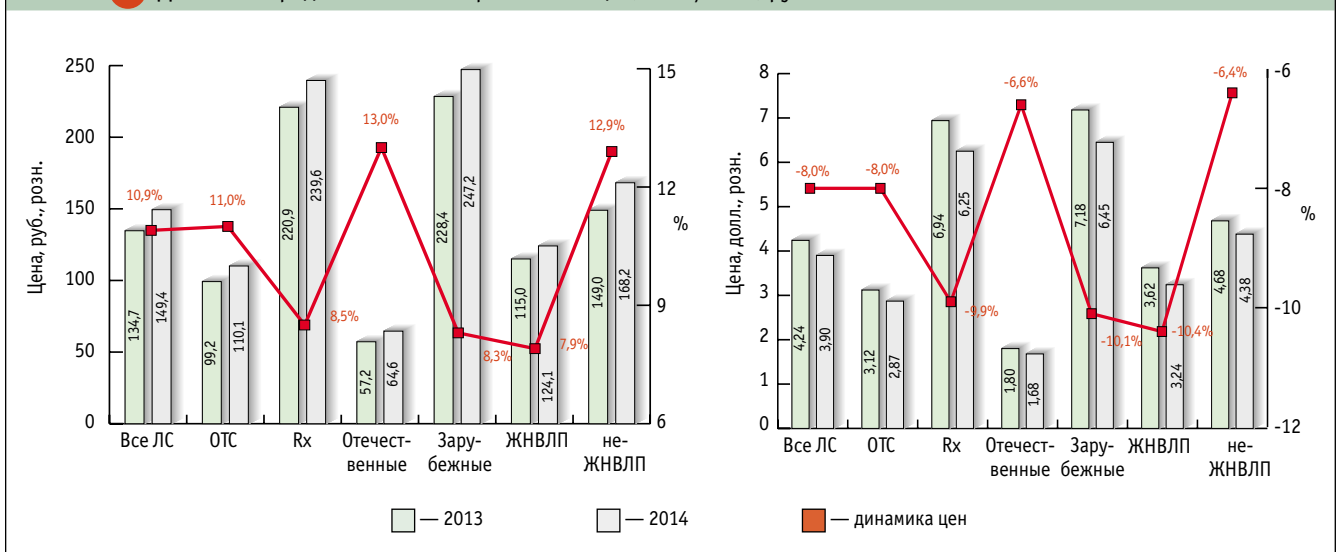
ТАБЛИЦА 4 Топ-10 АТС2-групп по объему коммерческих аптечных продаж, 2014 г.

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Показатели продаж, руб., опт. (доли АТС-групп от всего рынка, доли торговых наименований от АТС-группы)		
2014 г.	2013 г.			2014 г.	2013 г.	Приросты к 2013 г.
1	1			M01 [Antiinflam & antirheum prod]		5,0%
1	1		Найз	9,6%	9,9%	13,8%
2	2		Мовалис	7,6%	8,8%	0,1%
3	3		Терафлекс	7,6%	6,9%	28,5%
4	4		Нимесил	5,7%	5,3%	25,2%
5	5		Нурофен для детей	5,0%	4,8%	20,5%
2	5	C09 [Ag act renin-angiotens syst]		4,0%	3,7%	20,0%
1	1		Престариум а	9,2%	9,3%	19,0%
2	2		Лозап Плюс	7,3%	7,4%	18,8%
3	4		Лозап	6,5%	6,3%	23,0%
4	3		Диротон	5,7%	6,8%	0,9%
5	5		Нолипрел А Форте	5,0%	4,9%	21,1%
3	6	R01 [Nasal preparations]		3,8%	3,6%	18,0%
1	1		Тизин Ксило	8,5%	8,4%	19,0%
2	2		Отривин	8,1%	8,1%	18,0%
3	5		Назонекс	6,2%	6,0%	21,6%
4	4		Снуп	6,3%	6,3%	18,3%
5	3		Аква Марис	5,4%	6,6%	-2,4%
4	2	J01 [Antibacterials for syst use]		3,7%	4,0%	3,4%
1	2		Амоксиклав	8,8%	8,5%	6,8%
2	1		Сумамед	8,6%	9,3%	-4,2%
3	3		Флемоксин Солютаб	7,0%	7,0%	3,8%
4	5		Супракс	4,1%	3,4%	22,3%
5	4		Аугментин	3,6%	4,0%	-8,1%
5	4	N02 [Analgesics]		3,7%	4,0%	2,9%
1	1		Пенталгин	13,2%	12,1%	12,7%
2	2		Терафлю	7,9%	9,2%	-12,1%
3	3		Спазмалгон	6,0%	5,2%	19,1%
4	4		Терафлю экстра	4,6%	4,6%	2,9%
5	5		Ринза	3,7%	3,2%	18,6%
6	3	R05 [Cough and cold preparations]		3,6%	4,0%	1,1%
1	2		АЦЦ	11,7%	11,4%	4,2%
2	1		Лазолван	10,7%	12,0%	-9,4%
3	5		Анвимакс	5,6%	4,3%	31,8%
4	4		Аскорил экспекторант	5,1%	4,8%	6,9%
5	3		Синекод	5,0%	5,3%	-5,3%
7	8	G03 [Sex horm&modulat genital sys]		3,3%	3,3%	12,1%
1	1		Дюфастон	12,2%	12,3%	10,5%
2	2		Ярина	8,9%	10,2%	-3,2%
3	3		Джес	7,0%	7,9%	-0,9%
4	4		Жанин	5,3%	5,7%	4,5%
5	5		Утрожестан	4,7%	4,4%	21,4%
8	7	J05 [Antivirals for systemic use]		3,3%	3,4%	7,8%
1	2		Кагоцел	21,8%	20,6%	13,7%

ТАБЛИЦА 4 (окончание) Топ-10 АТС2-групп по объему коммерческих аптечных продаж, 2014 г.

Место в рейтинге		АТС2	Торговое наименование	Показатели продаж, руб., опт. (доли АТС-групп от всего рынка, доли торговых наименований от АТС-группы)		
2014 г.	2013 г.			2014 г.	2013 г.	Приросты к 2013 г.
2	1				Арбидол	17,3%
3	3		Ингавирин	16,3%	11,4%	54,0%
4	5		Эргоферон	8,2%	5,5%	60,3%
5	4		Амиксин	7,8%	8,2%	3,5%
9	10	A07 [Intestinal antiinfectives]		3,2%	3,0%	16,4%
1	1		Линекс	20,6%	23,2%	3,3%
2	2		Бифиформ	9,8%	8,4%	35,9%
3	4		Энтеросгель	8,5%	7,2%	36,6%
4	3		Хилак Форте	6,7%	7,5%	3,9%
5	5		Энтерофурил	6,0%	4,5%	56,0%
10	9	A11 [Vitamins]		3,2%	3,3%	7,2%
1	1		Магне Б6	9,1%	9,2%	6,2%
2	3		Мильгамма	6,9%	6,5%	14,9%
3	2		Супрадин	6,8%	7,6%	-4,8%
4	4		Элевит Пронаталь	5,4%	5,5%	6,6%
5	5		Компливит	3,8%	4,7%	-13,1%

РИСУНОК 12 Динамика средневзвешенных розничных цен, 2014/2013, руб.



характерна для Хулометазолина (+18,6%), представленного широким перечнем торговых наименований (Тизин Ксило, Отривин, Снуп и др.) и занявшего лидирующие позиции в рейтинге МНН с 2012 г. На 17,6% увеличились продажи Nimesulide (Найз, Нимесил и др.), поднявшегося с 6-й на 5-ю позицию. За счет брендов Конкор и Конкор Кор на 16,8% выросли продажи МНН Bisoprolol, повысившего свой рейтинг

(с 4-го до 3-го места). Практически полностью за счет линейки бренда Нурофен увеличились также продажи МНН Ibuprofen (+14,3%) (сохранил 7-е место). Динамика продаж Вольтарена определила то, что Diclofenac (+13,4%) вошел в состав топ-10. Примерно в темпах всего рынка увеличились продажи МНН Blood (80% Актовегин, 20% Солкосерин) (+11,9%) (спустился с 5-го на 6-е место). Ниже общих по рынку темпы

роста (+6,7%) показала группа Phospholipids (Эссенциале и др.), которая тем не менее сохранила за собой 2-е место в рейтинге. Отрицательная динамика была характерна для МНН Ambroxol (-7,8%), где продажи двух лидирующих препаратов — Лазолван и Амбробене — сократились примерно на четверть. Этот МНН, однако, также не потерял свое 9-е место в рейтинге. По сравнению с предыдущим годом доля

лидирующих МНН мало изменилась и составила 9,7%.

Состав топ-10 АТС-групп второго уровня классификации по сравнению с прошлым годом остался тем же, но позиции отдельных групп изменились (табл. 4). Группа M01 [Противовоспалительные и противоревматические], стабильно демонстрирующая темпы роста продаж выше, чем в среднем по аптечному сегменту (+16,6%), еще больше укрепила свои лидирующие позиции, занятые ею в 2012 г. Наиболее высокие темпы роста показали группы C09 [Средства, действующие на ренин-ангиотензиновую систему] (+20%) и R01 [Средства, применяемые при заболеваниях полости носа] (+18%), которые значительно продвинулись вперед и оказались на 2-м и 3-м местах соответственно. Напротив, в результате небольшого роста продаж такие группы, как J01 [Антибактериальные препараты для системного применения] (+3,4%), N02 [Анальгетики] (+2,9%), R05 [Средства, применяемые при кашле и простудных заболеваниях] (+1,1%), понизили свой рейтинг, заняв места с 4-го по 6-е. Разница в динамике обусловила также обмен позициями в рейтинге групп G03 [Гормоны половых желез и препараты, применяемые при патологии половой сферы] (+12,1%) и J05 [Противовирусные средства для системного применения] (+7,8%), занявших 7-е и 8-е места соответственно, а также у групп A07 [Антидиарейные препараты, средства для лечения инфекционно-воспалительных заболеваний кишечника]

(+16,4%) и A07 [Антидиарейные препараты, средства для лечения инфекционно-воспалительных заболеваний кишечника] (+7,2%), оказавшихся на 9-й и 10-й позициях.

● ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, в 2014 г., несмотря на снижение реальных располагаемых доходов населения, темпы роста рынка в рублях сохранились примерно на уровне предыдущих двух лет. Основной причиной, определившей высокую динамику рынка, стало увеличение спроса на рецептурные препараты зарубежного производства на фоне ожиданий роста цен на лекарства со стороны населения, особенно в конце года. Эти ожидания формировались на фоне сначала ослабления, а затем и резкого падения курса рубля, а также высоких темпов инфляции.

В результате, несмотря на то что цены на аптечном рынке с января по декабрь заметно выросли (за счет препаратов, не включенных в ЖНВЛП), основным фактором увеличения аптечных продаж за весь 2014 г. стал не рост цен как таковых, а сдвиги в структуре продаж в сторону более дорогостоящей продукции. Ключевую роль структурные сдвиги сыграли в отношении ЖНВЛП и Rx, при этом для обоих этих сегментов был характерен также рост продаж в упаковках (исключительно за счет рецептурных препаратов зарубежного производства). Ценовой фактор сыграл ведущую роль в динамике продаж ОТС,

не-ЖНВЛП и отечественных лекарств, при том что структурные сдвиги в этих сегментах также имели выраженный характер.

Более динамично в стоимостном выражении росли продажи рецептурных препаратов, но при этом продажи не-ЖНВЛП превосходили ЖНВЛП. Разница в динамике привела к увеличению в структуре аптечного рынка доли Rx, но доля ЖНВЛП, как и ранее, продолжила свое сокращение. В разрезе отечественных и зарубежных препаратов структура рынка (без учета локализованных препаратов) не изменилась. Стабильным на аптечном рынке в 2014 г. оставался также перечень лидирующих компаний. Относительно небольшие изменения касались состава лидирующих продуктовых и фармакотерапевтических категорий, хотя, например, среди последних было очевидно продвижение в рейтинге популярной кардиологической группы рецептурных препаратов — ингибиторов ренин-ангиотензиновой системы.

В целом в 2014 г. развитие экономического кризиса в России не сказалось негативно на динамике аптечных продаж в национальной валюте. Однако вызвано это было не столько относительно низкой эластичностью спроса на ЛС по доходам потребителей, сколько закупками препаратов в расчете на будущее потребление, что, в свою очередь, должно негативно отразиться на продажах ЛС в 2015 г.

