

Будь здоров и не кашляй

30.01.2017

[«Фармацевтический вестник» Январь, 2017 №3](#)

Обзор рынка противокашлевых и отхаркивающих препаратов

Кашель сопутствует течению практически всех простудных заболеваний, не только причиняя дискомфорт пациенту, но и помогая ему избавиться от последствий заболевания в виде мокроты. Таким образом, кашель скорее защищает организм человека, чем причиняет ему вред. Помочь этому рефлекторному процессу можно с помощью целого ряда лекарственных препаратов.

Подавлять или стимулировать?

Большая часть препаратов от кашля* обладает отхаркивающим действием (93% в натуральном и 86% в денежном выражении), обеспечивающим отведение бронхиального секрета из дыхательных путей за счет целого ряда механизмов: усиления синтеза бронхиального секрета, разжижения мокроты, стимулирования кашлевого рефлекса. Объем отхаркивающих средств по итогам периода декабрь 2015 г. — ноябрь 2016 г. достиг 15,58 млрд руб. и 169,96 млн упаковок. В некоторых случаях, когда кашель физиологически не оправдан (приступы сухого непродуктивного кашля, которые не прекращаются даже ночью), применяют группу средств с иными механизмами действия — противокашлевые препараты. Они так или иначе подавляют кашлевой рефлекс, прекращая приступ кашля. Такие средства применяются гораздо реже, чем отхаркивающие препараты, за счет чего объем их продаж значительно ниже — 3,07 млрд руб. в стоимостном выражении и 12,58 млн в упаковках (рис. 1).

Эффективный состав

Среди противокашлевых препаратов львиная доля рынка принадлежит средствам с бутамиратом в качестве действующего вещества (72,31% от всех противокашлевых средств в денежном выражении). Эту нишу делят ТМ «Синекод» («ГСК» — 39,34% от всех противокашлевых средств), «Омнитус» («Штада» — 18,29%) и «Коделак Нео» («Фармстандарт» — 14,65%). Следует за лидером комбинация того же компонента, бутамирата, с гвайфенезином, обладающим отхаркивающим и муколитическим действием. Такая комбинация веществ позволяет позиционировать препарат на границе двух рассматриваемых групп средств от кашля. На 3-м месте уникальная комбинация аффинно очищенных антител к брадикинину, гистамину и морфину, выпущенная компанией «Материя Медика» под торговой маркой «Ренгалин». Об успехе выхода на рынок этой ТМ говорят цифры: в прошлом периоде «Реналгин» имел долю рынка лишь 0,27%, за год увеличив ее до 8,21%, заняв 3-е место в рейтинге МНН и 5-е место в рейтинге ТМ противокашлевых препаратов (рис. 2).

Среди отхаркивающих препаратов лидируют препараты с МНН амброксол (18,71% от всех отхаркивающих средств), ацетилцистеин (13,84%) и комбинацией трех действующих веществ — бромгексина, гвайфенезина и сальбутамола (10,47%). МНН амброксол представлено 18 брендами, среди которых лидируют Лазолван (9,43% от всех отхаркивающих препаратов) и Амбробене (6,04%). Из 4 брендов на основе ацетилцистеина лучшие позиции у «АЦЦ» с долей рынка 12,1%. МНН

бромгексин+гвайфенезин+сальбутамол полностью принадлежит препарату Аскорил компании «Гленмарк». Включение сальбутамола в состав Аскорила расширяет спектр его терапевтических возможностей, позволяя применять его при спазматическом кашле с трудноотделяемой мокротой за счет способности сальбутамола расслаблять гладкую мускулатуру бронхов, предупреждать их спазм и увеличивать бронхиальную проходимость.

Сладкая жизнь

Лекарственная форма в виде сиропа характерна как для противокашлевых (53,63%), так и для отхаркивающих (44,61%) средств. На 2-м месте по популярности более удобные для взрослых пациентов таблетки (26,28% от всех противокашлевых и 17,6% от всех отхаркивающих препаратов). На 3-м месте по популярности у противокашлевых находятся растворы и капли для приема внутрь (12,61%), позволяющие в том числе принимать эту группу препаратов в жидком виде людям, ограничившим потребление сахара. У отхаркивающих препаратов 3-е место занимают шипучие таблетки для приготовления раствора для приема внутрь (9,02%) благодаря бренду «АЦЦ», имеющему долю 85% в этой категории (рис. 3).

Цены растут

Общей тенденцией в сегменте средств от кашля является перемещение препаратов из диапазонов с более низкой средневзвешенной ценой в диапазоны с более высокой средневзвешенной ценой. Среди противокашлевых средств сократилась доля препаратов стоимостью 100 руб. и менее с одновременным увеличением доли препаратов с ценой от 100 до 200 руб. и от 200 до 300 руб.; с 17,5 до 1,1% сократилась доля препаратов ценового диапазона от 300 до 400 руб., дав рост доле препаратов с ценой свыше 400 руб. за упаковку. Среди отхаркивающих препаратов сократились доли препаратов трех нижних ценовых диапазонов — до 100 руб., от 100 до 200 руб. и от 200 до 300 руб. за счет перемещения препаратов в два более «дорогих» диапазона — от 300 до 400 руб. и 400 руб. и выше. Лидерами по объему продаж в рублях в своих ценовых диапазонах среди противокашлевых препаратов по итогам периода декабрь 2015 г. — ноябрь 2016 г. стали бренды «Бронхотон» (100 руб. и менее), «Коделак Нео» (100—200 руб.), «Синекод» (200—300 руб. и 400 руб. и более) и «Коделак Фито» (300—400 руб.). Среди отхаркивающих выделились бренды «Таблетки от кашля» (100 руб. и менее), «Доктор МОМ» (100—200 руб.), «АЦЦ» (200—300 руб.), «Аскорил» (300—400 руб.) и «Лазолван» (400 руб. и более). В то же время на показателе средневзвешенной цены эта тенденция не выражена явно: средняя цена за упаковку противокашлевых ЛП выросла лишь на 1,1% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и достигла 243,85 руб., средняя цена за упаковку отхаркивающих средств прибавила 1,8% и составила 115,19 руб. по итогам периода МАТ ноябрь 2016 г. (рис. 4).

Не все яйца в одну корзину

Как правило, производители ЛП от кашля не ограничиваются одной торговой маркой или несколькими торговыми марками, принадлежащими к одной группе ЛП, в своем портфеле. Три производителя из десятки лучших имеют в своем ассортименте как противокашлевые, так и отхаркивающие препараты. Первое место по объему продаж и доля рынка 11,63% принадлежит компании «Новартис» с брендами «Амброгексал» и «АЦЦ». При этом «АЦЦ» имеет первую строчку в рейтинге брендов среди отхаркивающих препаратов по объему продаж в денежном выражении по итогам периода декабрь 2015 г.—ноябрь 2016 г. На 2-м месте «Гленмарк» за счет единственного бренда с

комбинированным составом и отхаркивающим эффектом «Аскорил» (9,05%). Третье принадлежит компании «Берингер Ингельхайм» с брендом «Лазолван» (8,15%). На 4-м и 5-м — расположились компании «Фармстандарт» и «Тева», соответственно, залог их успеха — это широкий ассортимент брендов, принадлежащих к разным анатомо-терапевтическим подгруппам, позволяющий маневрировать в меняющихся рыночных реалиях (табл. 1).

Рынок средств от кашля представлен преимущественно отхаркивающими препаратами. Продажи противокашлевых средств сравнительно малы, и их объем еще не восстановился после сокращения, причиной которого было ужесточение условий отпуска из аптек кодеинсодержащих препаратов, составлявших базу этой группы. О потенциале роста группы противокашлевых средств свидетельствует и успех новых ТМ, которые появляются в сегменте и увеличивают продажи не только за счет «отъедания» доли у конкурентов внутри группы, но и за счет увеличения объема самой группы, примером чему служит лонч Ренгалина («Материя Медика»).

* Проанализированы препараты группы R05 (по классификации EphMRA) — противопростудные и противокашлевые препараты, среди которых были отобраны препараты, обладающие противокашлевым и отхаркивающим действием (экспертная выборка). Препараты на основе МНН фенспирид и кленбутерол, применяемые для лечения кашля и относящиеся к группе R03 — противоастматические препараты и препараты для лечения ХОБЛ в обзор не вошли.

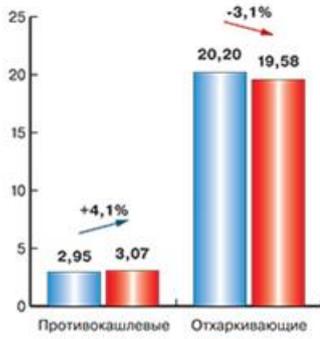
TOP10 корпораций — производителей средств от кашля в розничном коммерческом секторе фармрынка, МАТ ноябрь 2016 гг., руб.						
Рейтинг	Корпорация	ТМ		Доля рынка (%)		Прирост продаж 2016/2015, (%)
		Противокашлевые	Отхаркивающие	МАТ ноябрь 2016	МАТ ноябрь 2015	
1	Новартис		Амброгексал, АЦЦ	11,63	11,91	-4
2	Гленмарк		Аскорил	9,05	8,57	3
3	Берингер Ингельхайм		Лазолван	8,15	8,72	-9
4	Фармстандарт	Ноделак (Нео, Фито)	Бромгексин, Ноделак (Бронхо, Бронхо с чабрецом), Мукалтин, Термопсол	8,11	7,65	4
5	Тева	Стоптуссин	Амробене, Виск Актив (Амбромед, Экспектомед), Стоптуссин-фито, Туссамаг	7,38	7,66	-6
6	Джонсон & Джонсон		Доктор Мом	6,50	5,88	8
7	ГСК	Синекод	Колдрекс Бронхо	5,33	6,12	-15
8	КРНА		Гербион (сиропы первоцвета, плюща, подорожника)	4,80	4,83	-3
9	Берлин-Хеми/Менарини		Бромгексин Берлин-Хеми, Флавамед	3,44	3,83	-12
10	Татхимфарм-препараты		Амбросол, Грудной эликсир, Мукалтин, Солодки сироп, Таблетки от кашля	2,82	2,22	24
TOP10				67,21	67,38	-2

Источник: AlphaRM – Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в РФ

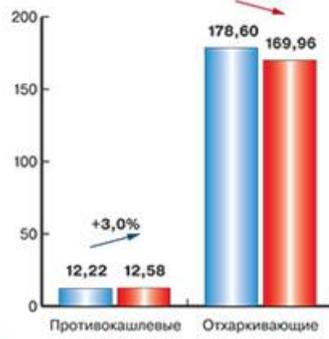
Таблица

Динамика продаж средств от кашля в розничном коммерческом секторе фармрынка, MAT* Ноябрь 2015—MAT Ноябрь 2016 г.

В стоимостном выражении, млрд руб.



В натуральном выражении, млн упак.



■ MAT Ноябрь 2015 ■ MAT Ноябрь 2016

*MAT (от Moving Annual Total — плавающая годовая сумма) — временной период, включающий сдвинутый год, а именно месяцы с декабря 2014 по ноябрь 2015 г. и с декабря 2015 по ноябрь 2016 г. соответственно.

Источник: AlphaRM — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в РФ

Рис. 1

Долевое соотношение продаж в стоимостном выражении средств от кашля в детализации по МНН в розничном коммерческом секторе фармрынка, MAT Ноябрь 2016 г., %



Источник: AlphaRM — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в РФ

Рис. 2

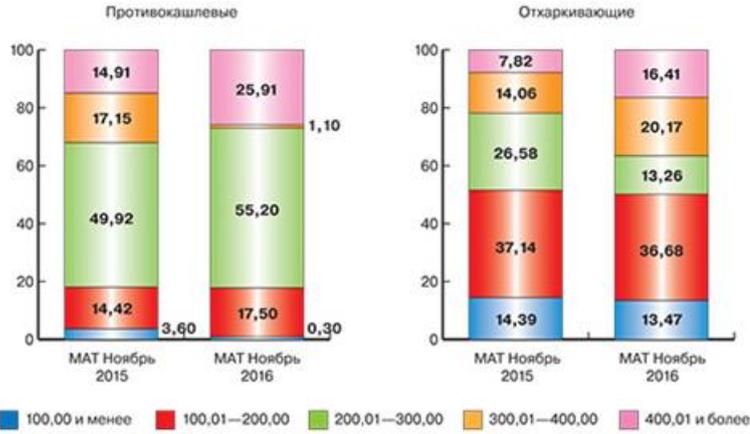
Долевое соотношение продаж средств от кашля в детализации по формам выпуска в розничном коммерческом секторе фармрынка, MAT Ноябрь 2016 г., руб. (%)



Источник: AlphaRM — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в РФ

Рис. 3

Распределение продаж средств от кашля в детализации по ценовым диапазонам в розничном коммерческом секторе фармрынка, МАТ Ноябрь 2015 – МАТ Ноябрь 2016 г., руб. (%)



Источник: AlphaRM – Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в РФ

Рис. 4