

Обзор целевого сегмента¹ фармацевтического рынка РФ по итогам I–III кварталов 2017 г.

В 2017 г., как и годом ранее, в госсекторе фармрынка сохраняется следующая тенденция: сегмент больничных учреждений, имеющий наибольший стоимостной объем, сокращается самыми высокими темпами по сравнению с остальными сегментами; на втором месте по стоимостному объему – региональная льгота, растущая в основном за счет лекобеспечения пациентов с орфанными заболеваниями из «Перечня 24» темпами, максимальными среди госсегментов; на третьем месте – сегмент, аккумулирующий в себя поставки по региональным и федеральным целевым программам и иные виды лекобеспечения (целевой сегмент), наряду с региональной льготой являющийся драйвером роста госсектора.

Анна Поляничко

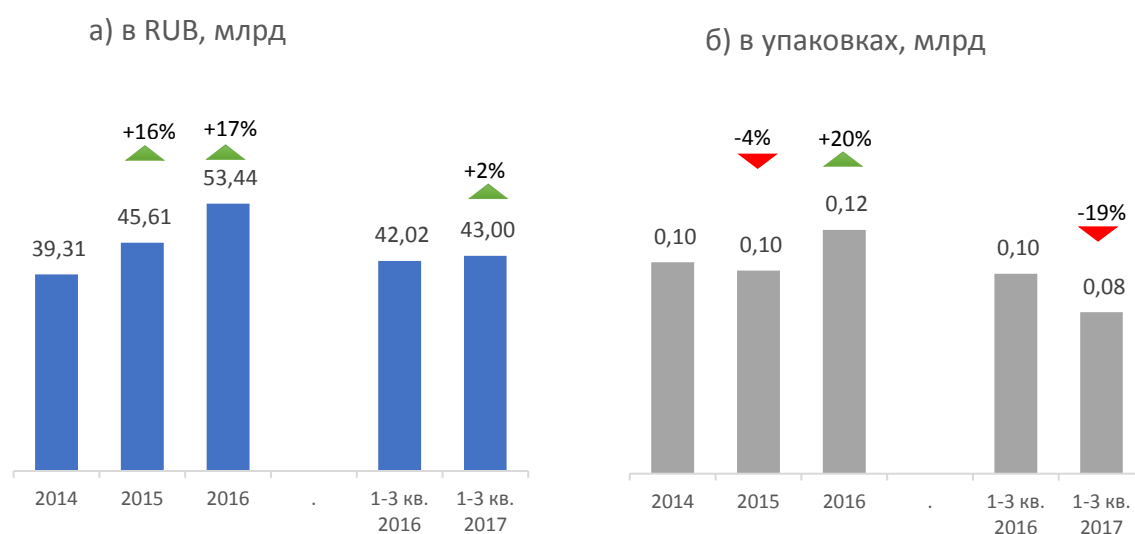
Однако в 2017 г. по итогам трех кварталов в денежном выражении целевой сегмент пока прирос лишь на 2%, сократившись на 19% в упаковках (рис. 1). Казалось бы, это может быть следствием увеличения закупок самых дорогостоящих препаратов, однако в реальности выросли продажи ценовых сегментов выше среднего – от 500 до 1500 руб. и от 1500 до 5000 руб. (рис. 2). В ценовом диапазоне от 500 до 1500 руб. основной рост обеспечила противогриппозная вакцина «Совигрипп», а в сегменте от 1500 до 5000 руб. антиретровирусная «Калетра». В последнем случае произошло смещение цены бренда в более низкий ценовой диапазон – в 2017 г. «Калетра» была закуплена государством на торгах по значительно более низкой цене, чем в 2016 г. Возможно, компания, которая представляет этот бренд на рынке, готовилась к жесткой конкуренции на торгах по МНН и снизила цену, чтоб укрепить свои позиции. В мае 2017 г. на препарат с этим МНН (лопинавир+ритонавир) получил РУ дженерик от компании «Фармасинтез» под брендом «Калидавир», на разных стадиях клинических исследований (КИ) в РФ находятся еще порядка пяти российских дженериков, которые однозначно еще собьют цену в торгах по этому МНН в ближайшей перспективе. Примечательно, что все дженерики предполагаются к выпуску лишь в лекарственной форме (ЛФ) «таблетки, покрытые пленочной оболочкой», в то время как у «Калетры» есть еще одна ЛФ – «раствор для приема внутрь».

Тенденция экономии на торгах в сегменте антиретровирусных препаратов может укрепиться уже в текущем году и сохраниться в следующем – согласно заявлению министра здравоохранения

¹ Целевой сегмент включает лекарственное обеспечение в рамках федеральных и региональных целевых программ здравоохранения, высокотехнологичную медицинскую помощь, а также отгрузки лекарственных средств в ведомственные и иные учреждения, не относящиеся к госпитальному сегменту фармрынка (ФСИН, ФСБ, учебные заведения, судебно-медицинские учреждения, профилактории, санатории, пансионаты, детские дома, интернаты (в т.ч. для престарелых и инвалидов), станции СМП и переливания крови, научно-практические центры, научно-исследовательские институты, клиничко-диагностические центры, центры социального обслуживания населения, реабилитационные центры, войсковые части).

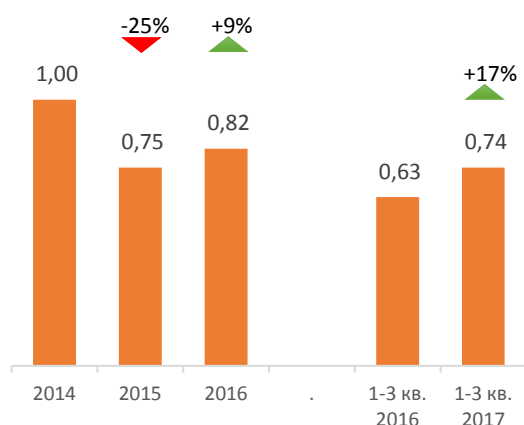
Вероники Скворцовой, которое она сделала на Всероссийском конгрессе пациентов, «стоимость курса антиретровирусной терапии снизилась в 2 раза». Это позволило сэкономить 4,5 млрд руб. в 2017 г. В итоге охват лечением пациентов с ВИЧ вырос с 37% зарегистрированных пациентов до 46%, а к концу года их доля вырастет до 50%. Это явление министр связывает с централизацией закупок препаратов для больных ВИЧ на федеральном уровне². Кроме централизации закупок снижению стоимостного объема антиретровирусного сегмента и увеличению натурального бюджета способствовать лавинообразный выход на рынок российских дженериков. Для МНН №1 по стоимостному объему АТХ-группы «J5C – препараты для лечения ВИЧ-заболеваний», лопинавир+ритонавир, как уже упоминалось, на разной стадии готовности находятся порядка 6 дженериков; для МНН №2, ралтегравир, и №5, этравирин, – уже заявили в КИ, но не получили РУ дженерики от «Фармасинтез»; в МНН №3, дарунавир, небрендированные дженерики от Hetero Drugs и «Фармасинтез» в 2017 г. уже отъели долю рынка в размере 44% против 14% в 2016 г., еще три представителя получили РУ в 2016 г., но не побеждали в торгах; еще порядка 6 дженериков на стадии КИ; в МНН №4, атазанавир, в 2017 г. впервые появился первый конкурент от «Фармасинтез» и – как результат – доля рынка 30% в его активе уже по результатам трех кварталов, и порядка 7 других дженериков на стадии КИ.

Динамика отгрузок в целевом сегменте фармацевтического рынка РФ

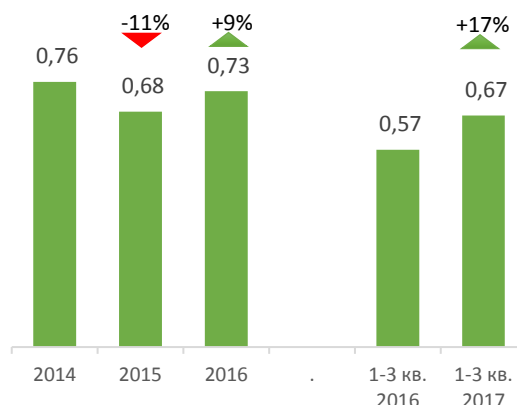


² По данным «Фармацевтический вестник. Лента» от 29.11.2017 <https://www.pharmvestnik.ru/publs/lenta/v-rossii/veronika-skvortsova-stoimostj-29-11-17.html#.WiDyRSMY72I>

в) в USD, млрд



г) в EURO, млрд

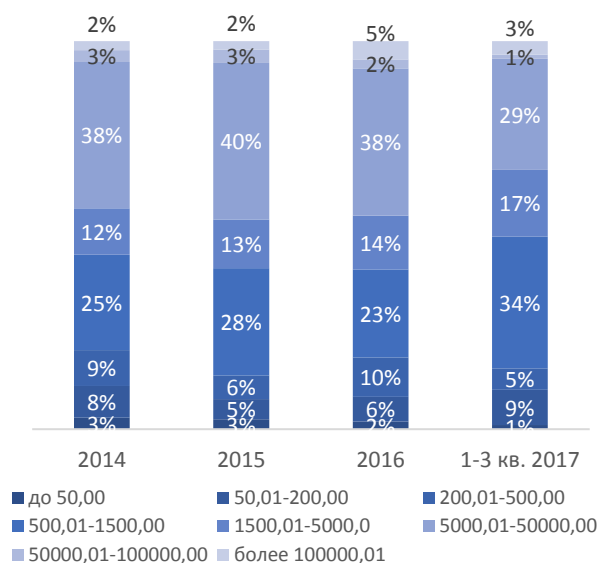


Источник: AlphaRM – Аудит отгрузок ЛС в целевом сегменте РФ

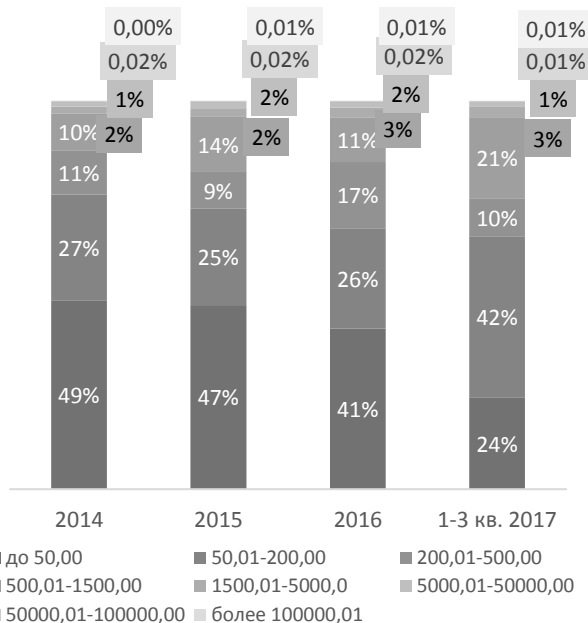
Рис. 1

Структура ценовой сегментации в целевом сегменте фармацевтического рынка РФ

а) в денежном выражении, руб.



б) в натуральном выражении, уп.



Источник: AlphaRM – Аудит отгрузок ЛС в целевом сегменте РФ

Рис. 2

Три кита, на которых держится целевой сегмент, это целевые программы по лекобеспечению больных с ВИЧ, туберкулезом и вакцинация в рамках Национального календаря профилактических прививок (НКПП). Чуть более 40% приходится на антиретровирусные препараты, около трети – на НКПП и около 6% – на противотуберкулезные препараты, все перечисленные группы относятся к АТХ-группе «J – системные антибактериальные средства» (табл. 1). Первое место в АТХ-группе «J7 – чистые вакцины» в 2017 г. держит вакцина для профилактики пневмококковых инфекций, представленная по большей части брендом «Превенар», ее доля возросла с 1% в 2014 г. до 36% в 2017 г., чему способствовало ее включение в НКПП несколькими годами ранее. Вакцина для профилактики гриппа инактивированная, вторая в рейтинге по стоимостному объему, также показала стремительный рост с 2% в 2014 г. до 34% в 2017 г. Соревнование здесь

происходит в основном между брендами «Совигрипп» (Микроген) и «Ультрикс» (Форт). Вакцина для профилактики гриппа инактивированная в комбинации с азоксимера бромидом в текущем году проявила себя слабо – менее половины процента от продаж группы J7, в то время как годом ранее ее доля достигла 15% от стоимостного объема. На третьем месте вакцина для профилактики клещевого энцефалита с долей около 6%, представленная 6 брендами. Похоже, что три лидирующих направления целевого сегмента в 2017 г. стянули на себя большую часть финансирования в ущерб другим направлениям лекобеспечения – прирост продаж группы J составил 11% по итогам трех кварталов, в то время как весь сегмент увеличился лишь на 2% и практически все остальные АТХ-группы закончили период с двухзначным отрицательным показателем прироста стоимостного объема. Закупки около 90% антиретровирусных и противотуберкулезных препаратов в 2017 г. в целевом сегменте произведены в рамках федеральных целевых программ, для вакцин НКПП за счет федеральных целевых программ закуплено около 80% стоимостного объема.

Рейтинг АТХ-групп в целевом сегменте фармацевтического рынка РФ, I–III кв. 2017 г.

Рейтинг	АТХ-группа (EphMRA)		В денежном выражении, руб. (%)			В натуральном выражении, уп. (%)		
			Доля группы		Прирост отгрузок	Доля группы		Прирост отгрузок
			I–III кв. 2017	I–III кв. 2016	I–III кв. 2017/I–III кв. 2016	I–III кв. 2017	I–III кв. 2016	I–III кв. 2017/I–III кв. 2016
1	J	системные антибактериальные средства	85,3	78,7	11	66,4	54,4	-1
2	L	противоопухолевые и иммуномодулирующие препараты	2,5	4,4	-42	0,2	0,3	-55
3	N	нервная система	2,3	3,4	-30	6,6	9,1	-41
4	A	желудочно-кишечный тракт и обмен веществ	2,1	3,1	-29	5,9	7,3	-35
5	V	прочее	1,9	2,0	0	1,1	1,0	-14
6	B	кровь и органы кроветворения	1,5	2,3	-35	0,9	1,7	-56
7	C	сердечно-сосудистая система	1,0	1,3	-22	3,8	4,3	-29
8	K	госпитальные растворы	0,7	1,2	-35	6,5	9,4	-44
9	R	дыхательная система	0,6	0,9	-26	2,8	3,8	-40
10	S	органы чувств	0,5	0,3	72	0,4	0,6	-49
11	T	диагностикумы	0,4	0,5	-18	0,0	0,0	-23
12	M	костно-мышечная система	0,3	0,6	-42	1,6	2,1	-37
13	D	дерматологические препараты	0,3	0,6	-42	2,8	5,0	-54
14	G	мочеполовая система и половые гормоны	0,3	0,6	-49	0,4	0,4	-19
15	H	системные гормональные препараты (исключая половые гормоны)	0,2	0,3	-42	0,5	0,6	-31
16	P	противопаразитарные	0,0	0,0	-6	0,1	0,1	-56
Целевой сегмент в целом			100,0	10	2	100,0	100,	-19

Источник: AlphaRM – Аудит отгрузок ЛС в целевом сегменте РФ

Табл. 1

При рассмотрении рейтинга корпораций целевого сегмента стоит обратить внимание на противостояние российского «Фармасинтеза» иностранным производителям. Даже если не учитывать то, что в его портфеле в перспективе еще появится ряд антиретровирусных блокбастеров, уже сейчас он «подкосил» продажи BMS по МНН атазанавир, которое было №1 в его портфеле в целевом сегменте. Итог: «Фармасинтез» растет, BMS – падает. Корпорация Abbvie сдала свои позиции лишь в результате снижения средневзвешенной цены по «Калетре», в то время как уже по итогам трех кварталов государством закуплено на 3% больше упаковок этого препарата, чем за весь 2016 г., параллельно сокращение стоимостного объема произошло уже практически на треть (табл. 2).

ТОР-10 корпораций по объему отгрузок в денежном выражении (руб.) в целевом сегменте фармацевтического рынка РФ, I–III кв. 2017 г.

Рейтинг		Корпорация	Доля в отгрузках (%)		Прирост отгрузок (%)
I–III кв. 2017	I–III кв. 2016		I–III кв. 2017	I–III кв. 2016	I–III кв. 2017/I–III кв. 2016
1	2	Pfizer	12,0	10,6	17
2	4	НПО Микроген	11,0	6,8	66
3	3	Фармасинтез	10,4	8,4	27
4	1	Abbvie	9,9	12,5	-19
5	7	Johnson & Johnson	7,6	4,1	90
6	8	MSD	5,7	4,0	45
7	5	BMS	3,8	4,6	-16
8	11	Марафон Фарма	3,7	1,8	107
9	10	Sanofi	3,0	2,2	38
10	9	GSK	2,3	3,7	-37

Источник: AlphaRM – Аудит отгрузок ЛС в целевом сегменте РФ Табл. 2

В ТОП брендов целевого сегмента как в натуральном, так и в стоимостном выражении в основном лидеры из НКПП и средства антиретровирусной терапии (табл. 3).

ТОР-10 брендов по объему отгрузок в целевом сегменте фармацевтического рынка РФ, I–III кв. 2017 г.

а) в денежном выражении, руб.

Рейтинг		Бренд	Корпорация	Доля в отгрузках (%)		Прирост отгрузок (%)
I–III кв. 2017	I–III кв. 2016			I–III кв. 2017	I–III кв. 2016	I–III кв. 2017/I–III кв. 2016
1	2	Превенар	11,8	10,0	20	2
2	1	Калетра	8,9	10,5	-13	1

3	4	Совигрипп	8,0	4,3	92	4
4	6	Исентресс	5,2	3,2	67	6
5	7	Интеленс	4,2	2,6	68	7
6	5	Реатаз	3,4	3,5	1	5
7	12	Ультрикс	3,4	1,4	139	12
8	29	Дарунавир	2,3	0,5	352	29
9	8	Кемерувир	1,8	2,3	-19	8
10	159	Пентаксим	1,6	0,1	2 080	159

б) в натуральном выражении, уп.

Рейтинг		Бренд	Корпорация	Доля в отгрузках (%)		Прирост отгрузок (%)
I-III кв. 2017	I-III кв. 2016			I-III кв. 2017	I-III кв. 2016	I-III кв. 2017/I-III кв. 2016
1	4	Ультрикс	15,4	5,2	140	4
2	2	Совигрипп	13,0	8,2	27	2
3	6	Превенар	5,4	3,6	21	6
4	3	Натрия хлорид	4,6	6,0	-38	3
5	14	АДС-М анатоксин	2,3	1,0	91	14
6	57	Амивирен	1,7	0,3	294	57
7	18	Капреомицин	1,4	0,7	56	18
8	22	Левифлоксацин	1,1	0,7	32	22
9	30	Калетра	1,1	0,6	36	30
10	51	Регаст	1,0	0,4	113	51

Источник: AlphaRM – Аудит отгрузок ЛС в целевом сегменте РФ Табл. 3

Среди дистрибуторов целевого сегмента, как, впрочем, традиционно в поставках лекарственных препаратов по госзакупкам, лидирует «Р-Фарм», однако его доля от поставок здесь выше, чем обычно в целом по госзакупкам и по итогам трех кварталов практически достигла 30% от заключенных в рассматриваемый период контрактов. TOP-3 его поставок с долей 70% от всего объема контрактов – «Калетра», «Исентресс» и «Реатаз». На втором месте «Нацимбио» с поставками по НКПП, на третьем – «Фармстандарт» с топовыми брендами «Интеленс», «Сиртуро» и «Совриад» (табл. 4). Среди заказчиков лидируют в основном представители централизованных закупок (табл. 5). У поставщиков, заключивших контракты по госзакупкам за первые три квартала 2017 г. совокупно на сумму 80% от всего объема контрактов, практически нет значимых эксклюзивов, которые поставлялись бы единым дистрибутором. Можно выделить лишь три бренда – «Тизидон», который отмечен лишь в контрактах от «Русмедкома», «Презиста» у «Фармстандарта», и «Вакцина паротитно-коревая культуральная живая» у «Нацимбио». Во всех случаях получателем выступало Министерство здравоохранения РФ.

TOP-10 поставщиков по госзакупкам в денежном выражении (руб.) в целевом сегменте фармацевтического рынка РФ, I-III кв. 2017 г.

Рейтинг	Поставщик	Доля от заключенных контрактов (%)
1	Р-Фарм	29,0
2	Нацимбио	13,5
3	Фармстандарт	11,6
4	Петровакс Фарм	10,3
5	Фармимэкс	4,6
6	Биотэк	4,0
7	Космофарм	3,5
8	Медикал Лизинг-Консалтинг	1,4
9	Виренд Интернейшнл	1,4
10	Ортат	1,3

Источник: AlphaRM – Мониторинг государственных закупок. Контракты Табл. 4

ТОР-10 заказчиков по госзакупкам в денежном выражении (руб.) в целевом сегменте фармацевтического рынка РФ, I–III кв. 2017 г.

Рейтинг	Заказчик	Доля от заключенных контрактов (%)
1	Минздрав РФ	77,1
2	Департамент Москвы по конкурентной политике	2,7
3	Комитет по конкурентной политике Московской обл.	1,6
4	Комитет по госзаказу СПб	0,8
5	Минобороны РФ	0,8
6	Минздрав Московской обл.	0,7
7	КУ ХМАО «Центр лекарственного мониторинга»	0,5
8	ФГКУ «Центральная аптека ФСБ РФ»	0,5
9	Минздрав Челябинской обл.	0,4
10	Департамент по регулированию контрактной системы Краснодарского края	0,3

Источник: AlphaRM – Мониторинг государственных закупок. Контракты Табл. 5

Резюме

Целевой сегмент рынка остается драйвером роста госсектора в целом. Его значимость подчеркивает не только социально значимый состав нозологий, по которым осуществляется лекобеспечение, но и тот факт, что по ключевым группам препаратов лекобеспечение закреплено на федеральном уровне. Стабильный же рост пациентов с ВИЧ и сложившаяся тенденция по увеличению охвата населения профилактическими прививками поддержат рост сегмента даже при сокращении стоимости ведущих МНН вследствие выхода более дешевых дженериков.