

Обзор рынка лекарственных препаратов для лечения варикозной болезни вен нижних конечностей на фармацевтическом рынке РФ

17.07.2017

[«Фармацевтический вестник» Июль, 2017 №23](#)

Обзор рынка лекарственных препаратов для лечения варикозной болезни вен нижних конечностей на фармацевтическом рынке РФ по итогам периода май 2016 г. — апрель 2017 г. (МАТ 04/2017)

Летом, в жару, когда увеличивается нагрузка на весь организм, в том числе и на сосуды ног, может затрудняться венозный кровоток и образовываться застой венозной крови в нижних конечностях. Именно в этот период происходит всплеск продаж препаратов для лечения варикозной болезни (рис. 1), в аптеку обращаются с жалобами на такие симптомы, как отеки, боли и тяжесть в ногах, ночные судороги, утолщение вен на ногах. В России различными формами варикозной болезни страдают более 30 млн человек³, ввиду достаточно высокой распространенности проблемы активно развивается и рынок средств, ее устраняющих.

Лечение изнутри

По итогам периода май 2016 г. — апрель 2017 г. объем рынка средств для лечения варикозной болезни нижних конечностей в РФ составил 15,5 млрд руб. в деньгах⁴ и 49,3 млн упак. в натуральном выражении. При этом основным каналом реализации является розничный — на его долю пришлось 98% всех продаж как в рублях, так и в упаковках. В последнем наблюдаемом периоде рынок рос более активно, чем в предыдущем, показав наконец положительную динамику натурального объема (+2%) и более чем в два раза большую, чем в предыдущем периоде, динамику стоимостного объема (+14%) (рис. 2). При сравнении продаж средств для наружного и внутреннего применения прослеживаются следующие закономерности: объем продаж наружных препаратов (около 33% от продаж группы в руб., МАТ 04/2017) и их динамика (-1% МАТ04/2016/ МАТ04/2015 и +0,2% МАТ04/2017/ МАТ04/2016 в руб.) весьма скромны по сравнению с лекарственными препаратами, применяемыми перорально: их доля за указанный период составила 67% от объема рынка группы в руб., а прирост продаж был в десятки раз выше, чем у собратьев, применяемых наружно (+11% МАТ04/2016/ МАТ04/2015 и +23% МАТ04/2017/ МАТ04/2016 в руб.). Этот факт позволяет сделать вывод, что покупатели все более активно приобретают антиварикозные препараты для внутреннего применения, предназначенные для патогенетической терапии, предпочитая их наружным симптоматическим средствам.

TOP10 брендов лекарственных препаратов для лечения варикозной болезни вен нижних конечностей в денежном выражении (руб.) на фармацевтическом рынке РФ, MAT 04/2017						
Рейтинг		Бренд/Корпорация	Доля, %		Прирост продаж, % MAT 04/2017 / MAT 04/2016	Средняя цена MAT 04/2017
MAT 04/2017	MAT 04/2016		MAT 04/2017	MAT 04/2016		
а) пероральные						
1	1	Детралекс (Servier)	52,81	46,55	36	1 339
2	2	Венарус (ФП Оболенское)	14,87	15,96	11	889
3	3	Флебодиа (Innothera)	14,39	13,81	25	1 097
4	4	Троксевазин (Allergan)	7,06	9,15	-8	462
5	5	Аскорутин (Группа корпораций)	3,11	3,78	-2	61
6	9	Флебофа (Атолл)	1,77	1,11	92	924
7	6	Эскузан (Pharma Wernigerode)	1,60	1,94	-2	229
8	7	Антистакс (Boehringer Ingelheim)	1,41	1,89	-11	1 369
9	10	Троксерутин Врамед (Sopharma)	0,70	0,93	-10	333
10	12	Троксерутин (Группа корпораций)	0,57	0,48	41	212
TOP10			96,59	95,59	98,29	654
б) наружные						
1	1	Троксевазин (Allergan)	44,06	45,29	-3	231
2	2	Лиотон (Berlin-Chemie/Menarini)	20,55	18,65	10	608
3	3	Гепариновая мазь (Группа корпораций)	10,52	10,31	2	68
4	4	Гепатромбин (Stada)	5,76	5,85	-1	224
5	5	Венолайф (Polpharma)	4,78	5,17	-7	423
6	6	Троксерутин врамед (Sopharma)	4,74	3,68	29	50
7	7	Троксерутин ветпром (VetProm)	3,53	3,26	8	45
8	9	Тромблесс (Stada)	2,48	2,02	23	315
9	8	Троксерутин (Группа корпораций)	1,84	3,21	-43	46
10	10	Гепарин-Акрихин (Polpharma)	0,72	1,02	-30	46
TOP10			98,97	98,47	1	155

Источник: AlphaRM

Таблица

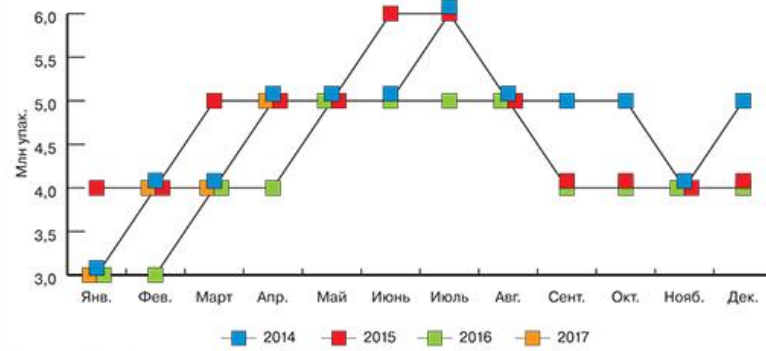
Дорогая миграция

Средняя цена за упаковку лекарственных препаратов для лечения варикозной болезни для перорального применения составила почти 650 руб., активно прирастая на протяжении всего наблюдаемого периода почти на 20% год к году, в том числе за счет выхода на рынок более высоких дозировок и фасовок препаратов, имеющих более высокую цену за упаковку. В сегменте наружных средств все было достаточно стабильно, на протяжении двух последних лет средняя цена в этом сегменте держится на уровне 150 руб. (рис. 3).

В разрезе ценовой сегментации наиболее заметный сдвиг произошел в сегменте «1500,01 и более» — в основном за счет бренда «Детралекс», его средняя цена выросла на 15%. Это произошло за счет того, что около 30% продаж SKU⁵ «Детралекс, таблетки, покрытые пленочной оболочкой, 500 мг № 60» в предыдущем периоде приходилось на ценовой диапазон от 1000 до 1500 руб., весь этот объем в текущем периоде переместился в более «дорогой» ценовой сегмент и сейчас почти 100% этого SKU продается по цене выше 1500 руб.

Брендами—лидерами по объему продаж в деньгах в своих сегментах⁶ стали: «100,00 и менее» — «Аскорутин» (внутри) и «Гепариновая мазь» (наружно); «100,01—500,00» — «Троксевазин» (как внутри, так и наружно); «500,01—1000,00» и «1500,00 и более» — «Детралекс» (внутри), наружные средства в этих сегментах практически не представлены; «1000,0—1500,00» — «Венарус» (внутри), наружные средства в этом сегменте практически не представлены.

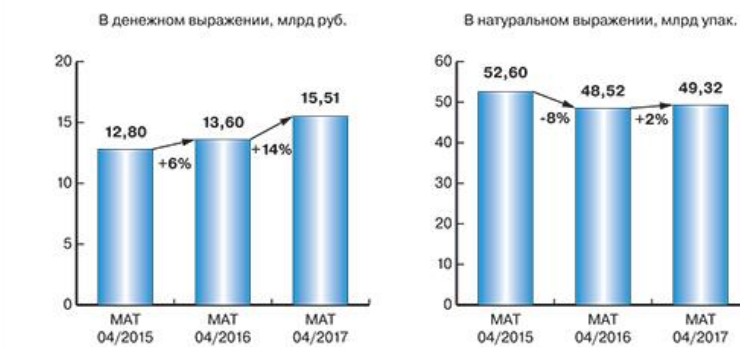
Помесная динамика продаж лекарственных препаратов для лечения варикозной болезни вен нижних конечностей на фармацевтическом рынке РФ в натуральном выражении, 2014 — апрель 2017 гг.



Источник: AlphaRM

Рис. 1

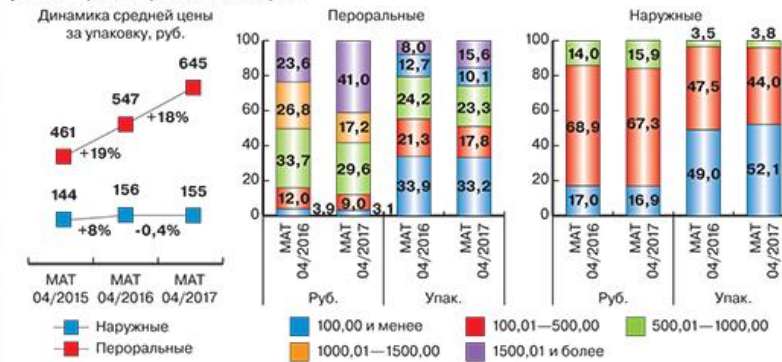
Динамика продаж лекарственных препаратов для лечения варикозной болезни вен нижних конечностей на фармацевтическом рынке РФ, МАТ 04/2015 — МАТ 04/2017



Источник: AlphaRM

Рис. 2

Ценовая сегментация (в ценах предыдущего периода*) и динамика средней цены лекарственных препаратов для лечения варикозной болезни вен нижних конечностей на фармацевтическом рынке РФ, МАТ 04/2015 — МАТ 04/2017



*С учетом индекса потребительских цен на медикаменты 103,8%, по данным Росстата (цены в МАТ 04/2017 г. заморожены на уровне апреля 2016 г.). И в заголовке рисунка вместо 6 поставить *

Источник: AlphaRM

Рис. 3

Долевое соотношение продаж лекарственных препаратов для лечения варикозной болезни вен нижних конечностей в денежном выражении (руб.) на фармацевтическом рынке РФ, МАТ 04/2017, %



Источник: AlphaRM

Рис. 4

Достаточно одной таблетки

На первом месте по объему продаж в денежном выражении и с подавляющей долей рынка среди пероральных средств находится МНН диосмин+геспередин (рис. 4). Препараты под этим МНН на основе биофлавоноидов способны восстанавливать микроциркуляцию крови, снимать отек и снижать выраженность воспаления, делая стенки вен более эластичными. МНН диосмин+геспередин представлено тремя брендами, в течение периода с мая 2016 г. по апрель 2017 г. это МНН «приросло» новой дозировкой в 1000 мг, причем «Венарус» предложил ее по наиболее демократичной цене — менее 1000 руб. за упаковку 30 таблеток, в то время как «Детралекс» за аналогичную упаковку имел цену более чем в полтора раза выше.

На втором месте по объему продаж в рублях среди пероральных средств находятся монопрепараты диосмина, на третьем — препараты троксерутина, которые также занимают первое место среди наружных форм. Далее в рейтинге «наружных» МНН в натуральном выражении следуют препараты, содержащие гепарин, за счет антикоагулянтного действия препятствующий образованию тромбов.

Непоколебимая пятерка

С первого по третье места рейтинга брендов для лечения варикозной болезни для перорального применения занимают препараты, в состав которых входит диосмин: в комбинации с геспередином это «Детралекс» и «Венарус», а также монопрепарат диосмина — «Флебодиа», содержащий лишь 600 мг диосмина против 900 мг у «Детралекса» и «Венаруса». Из них самая низкая цена за упаковку препарата у бренда «Венарус». Среди наружных брендов лидируют «Троксевазин», «Лиотон» и «Гепариновая мазь» (табл.).

Резюме

Присутствие группы препаратов для лечения варикозной болезни вен нижних конечностей в ассортименте аптеки в летний период способствует стабильному денежному потоку в кассу благодаря ежегодному устойчивому спросу на них в июле-августе. Следует обеспечить не только достаточный товарный запас венотоников и венопротекторов, но и держать широкий ассортимент брендов и товарных позиций этой группы. Особенно актуальны будут препараты, состав действующих веществ которых опробован годами, удобные к применению для конечного покупателя и при этом доступные по цене — например комбинация диосмина и геспередина, присутствующего на рынке порядка 10 лет, в дозировке 1000 мг, позволяющей принимать препарат всего один раз в день, и по демократичной цене, которую предлагает бренд «Венарус».

1) В обзоре представлен анализ АТХ-групп С05В — препараты для лечения варикозного расширения вен и С05С — препараты, снижающие проницаемость капилляров (по классификации WHO), исключая инъекционные лекарственные формы.

2) МАТ (от Moving Annual Total — плавающая годовая сумма) — плавающая годовая сумма продаж за последние 12 месяцев, а именно месяцы с мая 2016 г. по апрель 2017 г.

3) Хлевцова Т.В. Оптимизация параметров эндовенозной лазерной облитерации «гемоглобинпоглощающим» излучением в лечении больных варикозной болезнью вен нижних конечностей. Москва, 2012.

4) В розничном сегменте учитывался объем продаж из аптек в ценах конечного потребителя (sell-out).

5) SKU (Stock Keeping Unit — «складская учетная единица») — идентификатор товарной позиции (артикул), единица учета запасов, используемый в торговле для отслеживания статистики по реализованным товарам; соответствует комбинации «торговая марка+производитель+форма выпуска+дозировка+фасовка».

6) Распределение по сегментам производилось на основании средней цены конкретного SKU, за счет чего представители одного бренда могут фигурировать в различных ценовых диапазонах.