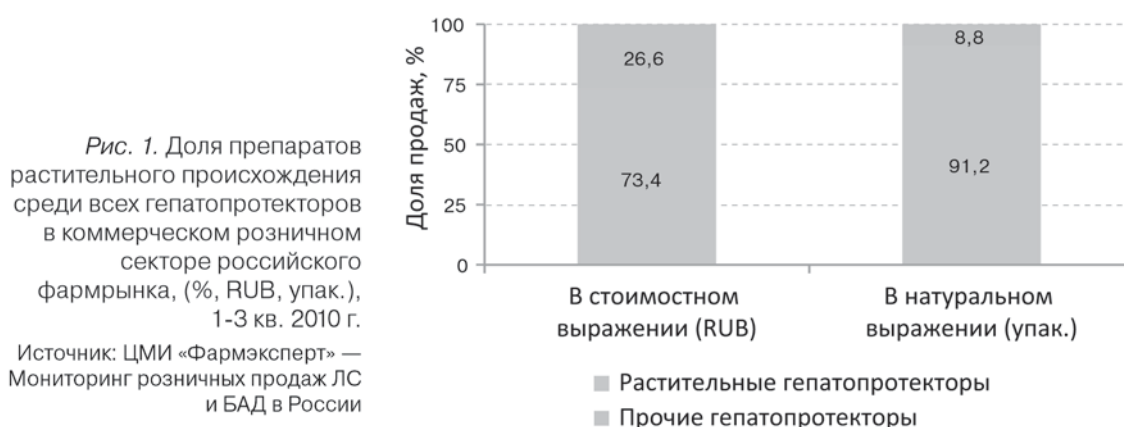


«ЗАЩИТНИКИ ПЕЧЕНИ»: РОСТ ЗА СЧЕТ УСТОЙЧИВОГО СПРОСА И ИННОВАЦИЙ

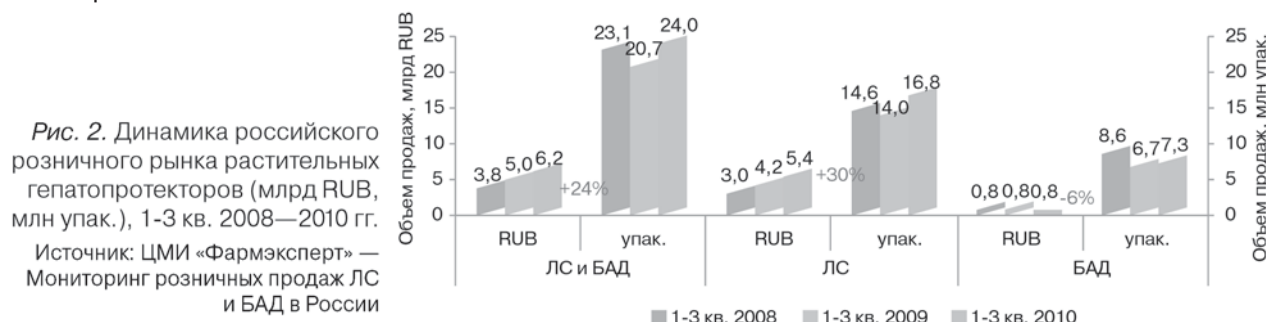
ОБЗОР РОССИЙСКОГО РОЗНИЧНОГО РЫНКА РАСТИТЕЛЬНЫХ ГЕПАТОПРОТЕКТОРОВ, 1-3 КВ. 2010 Г.

К гепатопротекторам (лат. *hepar* — печень, *protector* — защитник) относятся лекарственные средства и биологически активные добавки, в основном растительного происхождения, которые назначают пациентам при заболеваниях печени, а также для предупреждения ее поражений. Численность больных, страдающих заболеваниями печени, держится на достаточно высоком уровне на протяжении последних нескольких лет. Учитывая не самый здоровый образ жизни, свойственный жителям нашей страны, а также ухудшающуюся экологическую ситуацию, можно утверждать, что потребность в гепатопротекторах будет только возрастать.

Первые лекарственные средства, использовавшиеся при лечении заболеваний печени, были именно растительного происхождения. Некоторые из них — например, расторопша пятнистая — активно применяются и по сей день. Конечно, рынок так называемых «защитников печени» с тех пор претерпел значительные изменения, но и сегодня на нем доминируют растительные гепатопротекторы, представленные более чем 150 торговыми марками (рис. 1).

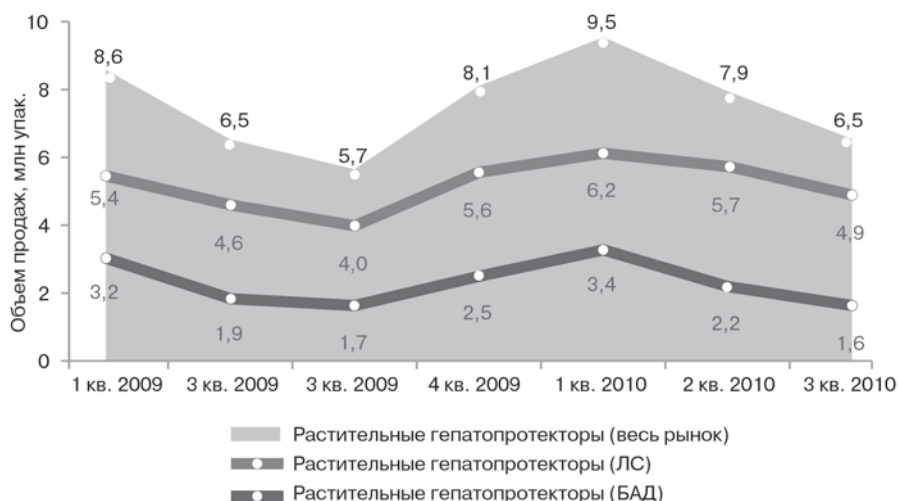


С начала 2010 г. было реализовано 24 млн упаковок препаратов рассматриваемой группы на сумму более 6 млрд руб. (рис. 2). Динамика продаж в натуральном и денежном выражении свидетельствует о восстановлении спроса после кризисного 2009 г. При этом общее увеличение объема рынка растительных гепатопротекторов в 2010 г. почти на четверть произошло за счет высоких продаж именно лекарственных средств, которые в отличие от БАД часто пользуются большим доверием со стороны потребителей. Если в 2009 г. одна упаковка того или иного препарата для лечения печени приходилась приблизительно на каждого седьмого жителя страны, то в 2010 г. — уже на каждого шестого (по данным Росстата, население РФ, не включая детей в возрасте от 0 до 4 лет, за последний год сократилось на 254 тыс. чел.: 2009 г. — 134,21 млн чел., 2010 — 133,96 млн чел.). При этом внезапного увеличения числа пациентов с такими диагнозами как, например, цирроз или гепатит, в нашей стране в таких масштабах не наблюдалось. По всей вероятности, стабилизация экономической ситуации за последний год позволила представителям некоторых классов населения тратить дополнительные средства как раз на профилактику поражений печени и поддержание ее здоровья. В т.ч. надо отметить, что многие производители гепатопротекторов стали делать акцент при продвижении препаратов именно для профилактического приема.



Поквартальная динамика объема рынка растительных гепатопротекторов демонстрирует определенную цикличность (рис. 3). Во 2-м и 3-м квартале наблюдается планомерный спад спроса, а к концу года спрос начинает заметно расти. Пик потребительской активности приходится на январь, февраль и март — праздничные месяцы для нашей страны. Очевидно, негативное влияние, оказываемое алкоголем и жирной пищей на печень, является одним из стимулов, побуждающих недавних участников застолья заботиться о своей печени именно в этот период.

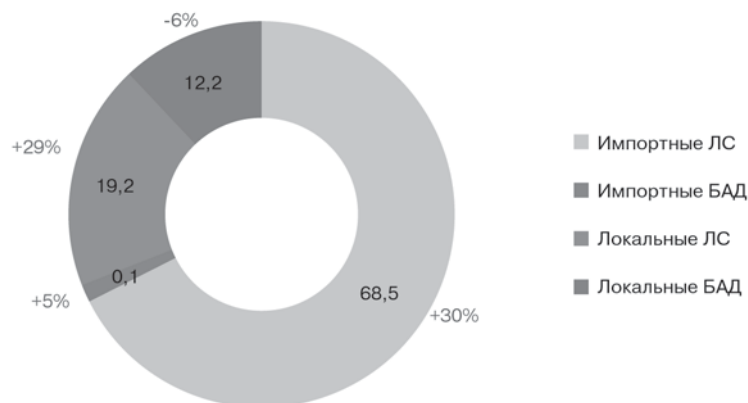
Рис. 3 Поквартальная динамика розничного рынка растительных гепатопротекторов (млн упак.), 1 кв. 2009 г. — 3 кв. 2010 г.
Источник: ЦМИ «Фармэксперт» — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в России



В настоящее время локальные компании контролируют менее трети рынка растительных гепатопротекторов, при этом больше половины из них — БАД, представленные более чем 100 торговыми марками (рис. 4). Доминировать на рынке продолжают лекарственные средства иностранного производства. В свою очередь, доля импортных БАД составляет менее 1%.

Рис. 4. Соотношение объема продаж импортных и локальных растительных гепатопротекторов на российском розничном фармрынке (% RUB), 1-3 кв. 2010 г.

Источник: ЦМИ «Фармэксперт» — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в России



В вопросах здоровья печени российские потребители отдают предпочтение торговой марке **Эссенциале (Санофи-Авентис)**; на ее долю приходится ровно половина всех розничных продаж (табл. 1-2). На 2-м месте с наибольшими темпами прироста (44,9%) компания **ШТАДА Арцнаймиттель АГ**, выпускающая **Эссливер**. Несмотря на снижение доли рецептурного препарата **Карсил (-3,6%)** на рынке растительных гепатопротекторов, на 3-м месте рейтинга корпораций находится болгарская **Софарма АО**. Падение спроса на БАД, в частности на **Овесол** и **Гепатрин**, привело к сокращению продаж компании **Эвалар (-12,5%)**. Достаточно высокие темпы прироста продаж рецептурного гепатопротектора **Фосфоглив (18,2%)**, единственного препарата из этой группы, входящего в список ЖНВЛС, позволяют корпорации **Фармстандарт** удерживаться на 5-й позиции среди лидеров.

Таблица 1. TOP5 корпораций на российском розничном рынке растительных гепатопротекторов, 1-3 кв. 2010 г.

Рейтинг	Корпорация	Страна	Объем продаж (% RUB), 1-3 кв. 2010	Прирост продаж (% RUB), 1-3 кв. 2010 / 1-3 кв. 2009
1	Санофи-Авентис	Франция	50,0	33,7
2	ШТАДА Арцнаймиттель АГ	Россия	10,8	44,9
3	Софарма АО	Болгария	10,0	-3,6
4	Эвалар	Россия	8,5	-12,5
5	Фармстандарт	Россия	6,4	18,2

Источник: ЦМИ «Фармэксперт» — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в России

Новичком на рынке является препарат **Резалют про (Берлин-Хеми/Менарини)**. Главным компонентом этого лекарственного средства, как и в случае торговых марок **Эссенциале**, **Эссливер** и **Фосфоглив**, являются эссенциальные фосфолипиды, для получения которых наиболее дешевое и популярное сырье представляют собой соевые бобы. В основе

Таблица 2. TOP10 торговых марок на российском
розничном рынке
растительных гепатопротекторов,
1-3 кв. 2010 г.

Рейтинг	Торговая марка	ЛС/БАД	ОТС/Rx	Объем продаж (% RUB), 1-3 кв. 2010	Прирост продаж (% RUB), 1-3 кв. 2010 / 1-3 кв. 2009
1	Эссенциале*	ЛС	ОТС/Rx	50,0	33,7
2	Эссливер*	ЛС	ОТС	10,8	44,9
3	Карсил	ЛС	Rx	10,0	-3,6
4	Фосфоглив*	ЛС	Rx	6,4	18,2
5	Овесол	БАД	-	5,0	-19,1
6	Резалют про*	ЛС	ОТС	3,2	-
7	Гепатрин	БАД	-	3,1	-1,2
8	Лив-52	ЛС	ОТС	2,9	2,5
9	Гепабене	ЛС	Rx	2,2	20,0
10	Расторопша	БАД	-	2,1	19,1

*Содержат эссенциальные фосфолипиды.

Источник: ЦМИ «Фармэксперт» — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в России

рецептурных препаратов *Карсил* и *Гепабене* лежит экстракт расторопши пятнистой. Однако полученные из этого растения порошки, масла и т.д. выпускаются более чем 30-ю компаниями под одной торговой маркой — *Расторопша*. Разнообразные лекарственные растения входят в состав таблеток *Лив-52* — комбинированного препарата, производимого индийской компанией **Хималайя Драг Компани Лтд** уже более 45-и лет. Следует отметить, что наибольшим спросом пользуются гепатопротекторы для перорального приема: самыми распространенными являются такие формы выпуска как таблетки и капсулы (табл. 3).

Таблица 3. Долевое соотношение
форм выпуска TOP10 торговых
марок (%), 1-3 кв. 2010 г.

Форма выпуска	ТМ	Эссен- циале	Эссли- вер	Карсил	Фосфо- глив	Овесол	Резалют про	Гепатрин	Лив-52	Гепабене	Расторопша
Инъекции	9			4							
Капли оральные									5		
Капсулы	91	100		96			100	100		100	15
Масло											10
Порошок											66
Раствор для приема внутри					21						
Растительное сырье											1
Таблетки			100			79			95		8

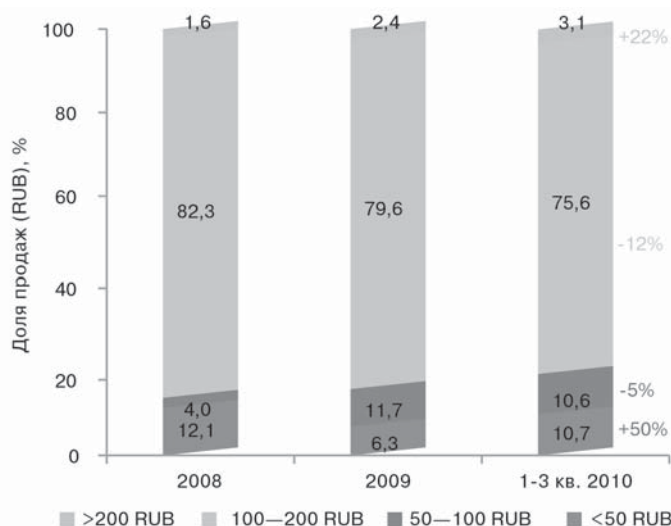
Источник: ЦМИ «Фармэксперт» — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в России

По итогам первых трех кварталов 2010 г. темпы прироста продаж растительных гепатопротекторов, зарегистрированных как БАД, показывают отрицательную динамику (-6%). Что касается ценовой сегментации этого сектора, то за последние годы увеличились доли самой дорогой и дешевой продукции (рис. 5). Темпы прироста продаж относительно аналогичного периода 2009 г. особенно высоки у БАД по цене менее 50 руб., спрос на которые в кризисный год значительно упал. При этом менее востребованными стали препараты, средняя цена за упаковку которых составляет 50-200 руб., что, вероятнее всего, связано с особенностями позиционирования этой продукции на рынке.

Темпы прироста лекарственных средств на розничном рынке гепатопротекторов растительного происхождения составили 30%. Выросли продажи препаратов (в частности, *Карсил* в форме таблеток), средняя цена которых не превышает 200 руб. (рис. 6). Однако их удельная доля немного сократилась. В полтора раза выросли продажи ЛС стоимостью от 200 до 500 руб., которые составляют 67,4% всех аптечных продаж за рассматриваемый период. Лидирует в данной группе выпускаемый в капсулах *Эссенциале форте Н*. В свою очередь, *Эссенциале Н* для инъекций, который появился на рынке только в 2009 г., является единственным препаратом, попадающим в ценовую группу от 500 до 1000 руб. Причиной отрицательных темпов прироста данного сегмента является небольшое снижение цен на выпускаемый в капсулах *Фосфоглив*, что перевело его в категорию 200-500 руб. за упаковку. Сегмент дорогих препаратов, который еще в прошлом году был представлен всего одним препаратом — *Фосфоглив* для инъекций, — пополнился новым рецептурным сред-

Рис. 5. Ценовая сегментация БАД на российском розничном рынке гепатопротекторов (% RUB), 1-3 кв. 2010 г.

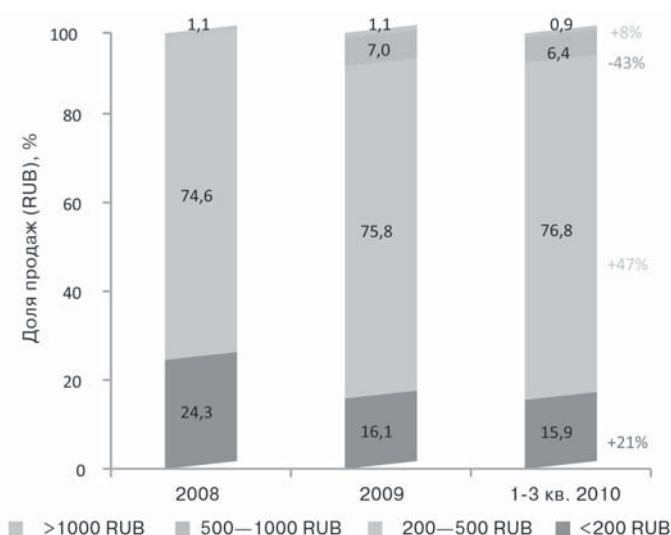
Источник: ЦМИ «Фармэксперт» — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в России



ством, *ТМ Ропрен*, на основе уникального класса соединений, выделяемых из хвойных растений, — полиизопреноидных длинноцепочечных спиртов — полипренолов. Препарат выпускается на мощностях **Санкт-Петербургской фармфабрики Галенофарм**; этот препарат создан австралийско-российским холдингом **Solagran Limited**, дочерней компании которого в России является Солагран Сан. Удельная доля этого гепатопротектора в данном ценовом сегменте составила 7,4%.

Рис. 6. Ценовая сегментация ЛС на российском розничном рынке гепатопротекторов (% RUB), 1-3 кв. 2010 г.

Источник: ЦМИ «Фармэксперт» — Мониторинг розничных продаж ЛС и БАД в России



ЗАКЛЮЧЕНИЕ:

Гепатопротекторы растительного происхождения останутся наиболее востребованными средствами в рассматриваемой группе ЛС. Рынок продолжит развиваться, однако скачкообразного роста, вероятнее всего, не произойдет. Спрос будет увеличиваться, в т.ч. за счет все большей распространенности профилактического приема. Лидирующие позиции на рынке будут удерживать лекарственные средства иностранного производства, хотя картина может измениться в случае локализации производства некоторых иностранных фармпроизводителей на территории России. В частности, подобные планы озвучивались компаниями Санофи-Авентис и Берлин-Хеми. Состав и позиции лидеров рынка в ближайшее время не изменятся.

Мария Милованова, аналитик, Фармэксперт Аналитика и Консалтинг