



# Фармацевтический рынок России 2024

## Вступительное слово



*Сергей Шуляк  
Генеральный директор DSM GROUP*

Эпоха цифровых технологий неумолимо преобразует нашу жизнь, позволяет получать все больше и больше объективных данных.

Мы долго привыкали к маркировке лекарственных препаратов. Первым положительным результатом стали личные кабинеты производителей, позволяющие отслеживать перемещение и продажу собственных лекарственных препаратов.

А теперь все участники оборота лекарственных препаратов могут получить доступ к выбытию лекарственных препаратов в аптечном и государственном сегменте через привычный DSMViewer.

Как это сделать? Надо обратиться в DSM Group! Успехов!

# Содержание

Резюме	3
1. Объем фармацевтического рынка России	6
2. Коммерческий сегмент ЛП	13
3. Льготное лекарственное обеспечение	39
4. Объем закупок лекарств ЛПУ	59
5. Биологически активные добавки	78
6. Косметика (аптечные продажи)	92
7. Аптечные сети	104
8. Дистрибуторский сектор фармацевтического рынка	116
9. Производство лекарственных средств	122

## DSM Group

**Генеральный директор**  
Сергей Шуляк

**Директор отдела  
стратегических исследований**  
Юлия Нечаева

**Аналитик**  
Ирина Шаралова

Аналитический отчет  
Фармацевтический рынок РОССИИ  
Итоги 2024 г.

**Адрес:**  
125124, Москва, улица Правды, д. 8, корп. 7

**Телефон:**  
+7 499 130-50-63

[www.dsm.ru](http://www.dsm.ru)  
[www.dsmgifts.ru](http://www.dsmgifts.ru)

## Резюме

Доля государственного сегмента в общей емкости фармацевтического рынка снижается на протяжении последних 4 лет: с 42% в 2021 году до 33% в 2024 году. Но если в 2023 году причиной снижения было отсутствие дополнительной нагрузки после окончания пандемии Covid-19, то в 2024 году финансирование всех программ было на запланированном уровне, а сдерживающим фактором стали уже ценообразование на ЖНВЛП и влияние тендерной системы.

2024 год стал завершающим для национального проекта (НП) «Здравоохранение». Поэтому на протяжении года презентовались новые нацпроекты, которые станут его продолжением. Рамочная госпрограмма «Развитие здравоохранения», определяющая основные векторы госполитики в сфере охраны здоровья и поддерживающая все действующие профильные национальные и федеральные проекты, продолжит действие минимум до 2036 года. На смену НП «Здравоохранение» с 2025 года придут НП «Продолжительная и активная жизнь», «Семья» (федпроект «Охрана материнства и детства») и «Новые технологии сбережения здоровья», на финансирование которых в 2025 году совокупно заложено более 400 млрд рублей, а в 2025–2030 годах – минимум 2,2 трлн рублей.

В каждом из этих проектов заложено финансирование в том числе и на лекарственное обеспечение. Поэтому доля государственного сегмента в объеме рынка опять должна начать расти.

Главное достижение 2024 года – ожидаемая продолжительность жизни в России достигла 73,4 года, что стало самым высоким уровнем за всю историю страны. Целевы-

ми показателями госпрограммы «Развитие здравоохранения» стали ожидаемая продолжительность жизни в 78 лет к 2030 году и 81 год к 2036 году.

Обсуждение инициатив, начатых ещё в 2024 году, продолжится и в 2025 году. Многие из них связаны с решением задачи по лекарственной безопасности: это и прослеживаемость производства субстанций, и внедрение в госзакупки правила «второй лишней», и формирование перечня стратегически значимых препаратов. Также в конце декабря 2024 года была пролонгирована упрощенная процедура государственной регистрации отдельных лекарств и наиболее востребованных медицинских изделий до конца 2027 года.

**Объем фармацевтического рынка России в 2024 году составил 2 850 млрд руб.,** что на 10% больше, чем в 2023 году. Драйвером роста в отчётном году являлись аптечные продажи, тогда как государственные закупки имели слабую положительную динамику.

В долларах и евро в 2024 году рынок остался на уровне 2023 года. В долларовом выражении объём составил 30,9 млрд долл., что соответствует показателю 2023 года. В евро динамика рынка составила -0,5% и общий объём – 28,4 млрд евро.

Доля лекарств импортного производства в целом на рынке по итогам 2024 года составила 54,6% в рублях и 31% в упаковках. Совокупно доля ТОП-20 производителей в 2024 году была на уровне 44,1%. Лидирующую позицию по итогам 2024 года заняла компания AstraZeneca, показав максимальную

динамику из ТОП-20. Также в тройке лидеров иностранные компании Bayer и Novartis. В рейтинге шесть российских компаний, тогда как в прошлом году было пять.

Совокупно закупки в государственном сегменте выросли на 3% в стоимостном выражении и составили 819 млрд руб., при этом упали на те же 3% в упаковках до 438 млн упак. Впервые в 2024 году снизился объём финансирования льготных программ. Закупки сократились по федеральной программе ВЗН (-4%), по региональной льготе (-10%) и в части предоставления орфанных препаратов (-2%). В 2024 году финансирование госпитальных закупок выросло на 9%. Все подпрограммы, кроме «паллиативной помощи», показали положительную динамику. Высокими темпами продолжает расти финансирование Фонда поддержки детей «Круг добра»: в 2024 году было закуплено лекарств на 84 млрд руб. (+79% к 2023 году).

Поведение на аптечном рынке вернулось к нормальным «сезонным» трендам: потребление рецептурных препаратов остаётся ровным на протяжении всего года, а спрос на ОТС-препараты зависит от уровня заболеваемости ОРВИ и гриппом в осенне-зимний период. Высокая инфляция на лекарства (7,8%) позволила вырасти аптечным продажам двузначными темпами (+13,8%). По результатам 2024 года ёмкость коммерческого рынка лекарственных препаратов составила порядка 4,4 млрд упаковок или 1 635 млрд рублей.

Аптечные продажи парафармацевтического ассортимента увеличились на 14,6% и составили 396 млрд руб. Положительную динамику показали все аптечные категории; стоит отметить, что сильнее всего выросли такие

группы как репеллентные средства, ИМН, «гигиена», «перевязка». Группы, реализация которых более высокими темпами развивается в других сегментах продаж (в частности, на маркетплейсах) имеют наименьшую динамику (например, диагностические приборы всего +3% в рублях, средства барьерной контрацепции +8%).

По данным на начало 2025 года в России работало 80,7 тыс. аптек, это на 1,8 тыс. больше, чем было в начале 2024 года. Темпы роста увеличения количества работающих аптек замедлились, а во второй половине года мы наблюдали даже отрицательный тренд.

2024 год был богат на количество сделок по покупке и продаже сетей. Лидером этого процесса стала аптечная сеть «Ригла» – 16 сделок (более 800 приобретённых аптек). Также она возглавила рейтинг по приросту количественного состава +1 418 аптек за год.

Главный вопрос и интрига на аптечном рынке разрешилась в пользу аптечной сети «Ригла». Оборот приобретённых компаний (с момента покупки) в 2024 году позволили ей сохранить за собой первую строчку рейтинга с долей 9,58%.

Аптечная сеть «Апрель» остаётся лидером по количеству точек в составе – 8 643 аптеки (прирост за год 1 209 аптек). Доля компании достигла в годовом выражении 9,55%. Поэтому борьба за лидерскую позицию в 2025 году продолжится.

Объём аптечного eCom в 2024 году составил порядка 283 млрд руб. (совокупно ЛП и парафармацевтика), что соответствует 14% от ёмкости аптечного рынка. Сервис Apteka.ru остаётся лидером среди ресурсов, которые

использует потребитель для бронирования аптечного ассортимента, его доля осталась на уровне 32% в 2024 году.

В 2024 году продолжился рост концентрации в дистрибуторском сегменте. Совокупная доля 10 крупнейших дистрибуторов на фармацевтическом рынке была на уровне 81,6%. Относительно 2023 года этот показатель вырос на 4,1%. Рост концентрации на фармрынке связан с двумя факторами: высвобождением доли за счёт «ушедших» компаний в 2022-2023 годах и увеличением веса коммерческого сегмента.

Лидеры рейтинга остались неизменными. В 2024 году первое место сохранил дистрибутор «Пuls», заняв 16,8%. На втором месте располагается дистрибутор «Протек» – доля

16,2%, на третьем – «Катрен» с долей 14%. Если тройка лидеров в коммерческом сегменте совпадает с рейтингом на рынке в целом, то в госсегменте лидируют другие компании: «Ирвин 2», «Р-Фарм», «БСС».

Объём рынка в 2025 году впервые превысит 3 трлн рублей. Плановое финансирование государственных программ в 1 трлн рублей должно позволить вырасти этому сегменту более, чем на 20%, и увеличить долю государственного лекобеспечения до 36%. Коммерческий сегмент, по прогнозам, будет расти на 9-10% в основном за счёт инфляционной составляющей. В целом объём фармацевтического рынка может достичь 3,2 трлн рублей (+14%). В упаковках продолжатся стагнационные тренды (за счёт перехода на упаковку с большим объёмом).

# 1. Объём фармацевтического рынка России

Оценивать итоги 2024 года на фармацевтическом рынке стоит с двух сторон: влияние внешних факторов и законодательные изменения, которые оказывают воздействие на участников и финальные результаты. Но в целом, одним словом, ситуацию можно охарактеризовать так: «без кризиса».

Действительно, по оценкам Министерства экономического развития РФ, ВВП в 2024 году вырос на 4,1% – один из максимальных приростов за длительное время (выше было только в 2021 году (+4,7%)), но причиной роста оказалось падение ВВП в первый «ковидный год»). Валовый внутренний продукт растёт второй год подряд. Косвенным индикатором «нормализации» состояния в индустрии является показатель доли фармацевтического рынка в объёме ВВП. По данным за 2024 год она составила всего 1,4%. Заметим, что это минимальный показатель с 2012 года (тогда он был на том же уровне). Максимальная доля была отмечена в 2020 году – 1,9%, когда на фоне распространения Covid-19, лекарственное обеспечение имело высокое значение.

Минимальная безработица (2,5%), рост реальных располагаемых денежных доходов населения (+8,4%), заметный рост оборота розничной торговли (+7,2%) – это факторы позитивного развития экономики страны, а, значит, положительного влияния и на фармрынок.

С другой стороны, на 1 января 2025 г. предварительная оценка численности населения Российской Федерации составила 146 028 325 человек. За 2024 год численность населения России сни-

зилась на 0,08% (почти на 600 тысяч человек). По данным Росстата, в 2024 году в России родились 1 222,4 тыс. младенцев, что на 3,4% меньше, чем в 2023 году. Число же умерших составило 1 818,6 тыс. человек. В 2023 году их было на 3,3% меньше. Один из базовых показателей стратегии «Фарма-2030» всё-таки показывает положительную динамику: на январь 2025 года, продолжительность жизни в России достигла почти 73 лет. За 2024 год этот показатель увеличился на 2,66 года.

Ещё одним экономическим фактором, повлиявшим на фармрынок, стало повышение ключевой ставки Банка России. В 2024 году ключевая ставка повышалась три раза, что сделало кредиты для бизнеса слишком дорогими. Сегодня один из приемлемых способов привлечь инвестиционный капитал – выход на рынок ценных бумаг.

В 2024 году два фармацевтических производителя провели IPO. До этого сектор фармацевтики несколько лет не был представлен на российском фондовом рынке: «Фармстандарт» провёл делистинг в 2017 году, «Протек» – в 2020 году. Причиной данного решения послужило то, что стоимость активов компаний заметно превосходила их биржевую оценку, а новые компании не выходили на фондовый рынок, так как многим из них банки предлагали ставки ниже рыночных.

В июле компания «Промомед» объявила об успешном проведении IPO по верхней границе диапазона (400 рублей за акцию). Объём размещения составил 6 млрд рублей, а рыночная капитализация компании

по результатам первичного публичного размещения акций составила 85 млрд рублей. Фармпроизводитель намерен направить привлечённые средства на разработку, регистрацию и вывод на рынок новых инновационных лекарств.

В октябре компания «Озон Фармацевтика» вышла на биржу. Цена размещения составила 35 руб. за акцию, что соответствует рыночной капитализации компании около 38,5 млрд руб. с учётом средств, привлечённых в рамках IPO. В ходе IPO «Озон Фармацевтика» привлекла 3 млрд руб. Производитель планирует направить привлечённые средства на реализацию долгосрочной стратегии развития компании, снижение её долговой нагрузки и другие общекорпоративные цели. В частности, средства будут направлены на расширение линейки препаратов генериков и биосимиляров, а также запуск новых производств.

Отдельно отметим законодательные инициативы, которые уже приняты и ещё продолжают обсуждаться, но их принятие может заметно повлиять на оборот лекарственных средств.

Запланированный на конец 2025 года переход к единому рынку лекарственных средств в рамках Евразийского союза во многом определял основные направления регулирования в 2024 году. Тренд на гармонизацию регулирования продолжает сохраняться.

В Законе о гармонизации предусмотрено, что с 1 января 2025 года Минздрав должен будет перейти на реестровую модель учёта регистрации лекарственных средств. То есть вместо бумажных бланков регистрационных удостоверений факт регистрации препарата будет подтверждать запись в Государственном реестре лекарственных средств (ГРЛС). Форма такой выписки также утверждена ми-

нистерством, она вступает в силу с 1 января.

Несмотря на большую проделанную работу по переходу на союзное регулирование, сомнения и опасения в полной готовности рынка остаются. В середине ноября 2024 года было предложено продлить срок действия регистрационных удостоверений, если владельцы не успеют привести их в соответствие с едиными правилами. Норма будет применяться только к тем препаратам, для которых заявление о приведении в соответствие будет подано до конца 2025 года. В таком случае действие регистрационных удостоверений продлят на срок проведения процедуры, но не более двух лет для референтных государств и трёх лет — в государствах признания. Препараты же смогут обращаться на рынке до конца срока годности.

После перехода к единому рынку для лекарственных препаратов, аналогичные процедуры должны быть проведены и утверждены для рынка медизделий. Планируется, что до конца 2026 года данный процесс будет завершён полностью. При этом производители медизделий смогут подать заявления на их регистрацию по национальным правилам только в течение 2025 года.

Развитие фармотрасли сейчас регламентируется принятой в июне 2023 стратегией развития фармацевтической промышленности до 2030 года «Фарма-2030». И её основной задачей является наращивание потенциала лекарственной независимости отечественных компаний. Один из главных инструментов такой поддержки остаётся механизм «второй лишней».

С 1 января 2025 года механизм «второй лишней» должен применяться по отношению к иностранным препаратам, производство которых не локализовано в России. Такие товары будут отклоняться на торгах, независимо от своей цены, если при за-



купке будет поступать хотя бы одна заявка от российских производителей.

С 1 сентября 2025 года механизм «второй лишней» должен вступить в силу для локальных производителей активной фармацевтической субстанции (АФС). С этой даты при закупке препаратов из перечня стратегически значимых лекарственных средств (СЗЛС) преимущества будут отдаваться только российским производителям полного цикла.

На начало 2025 года остаются открытыми вопросы формирования списка СЗЛС и работоспособность системы и учёта прослеживаемости производства лекарств, начиная с субстанции и заканчивая готовой формой.

Правительство РФ внесло на рассмотрение в Госдуму законопроект, в котором предлагается законодательно закрепить понятие «перечень стратегически значимых лекарственных средств». В случае утверждения закон вступит в силу с 1 марта 2025 года. Утверждать перечень СЗЛС, а также порядок и критерии его формирования сможет правительство. Под понятие «стратегически значимых» будут подпадать лекарственные средства, которые обеспечивают приоритетные потребности здравоохранения в целях профилактики и лечения заболеваний, преобладающих в структуре заболеваемости в России.

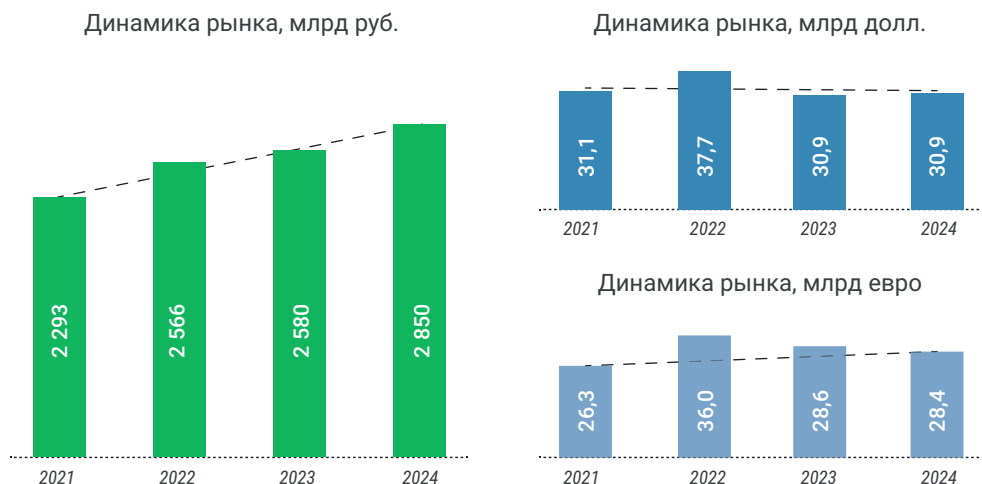
Подключить к преференции препараты СЗЛС планируют после запуска системы прослеживаемости лекарств, которая позволит подтвердить российское происхождение субстанции. Эксперимент по её апробации должен завершиться к 30 июня 2025 года.

Традиционно в течение года лекарственный рынок сталкивался с локальной дефектурой, которая где-то была связана с перерегистрацией лекарства, где-то с низкой рентабельностью производства препаратов ЖНВЛП и невозможностью перерегистрации цены, где-то с отсутствием необходимой субстанции для производства. Но в целом эти случаи были точечные и разрешались в относительно приемлемые сроки.

Для решения задач по уменьшению дефектуры в России продолжает действовать программа «Продукты на полку». Суть программы заключается в том, что российский производитель получает субсидию на разработку и регистрацию аналога препаратов, на которые есть патент у иностранных производителей, но вывод его на рынок возможен только, если заканчивается патент, либо в случае, когда иностранная компания перестаёт поставлять препарат в Россию. Также для снижения рисков дефектуры предлагалось предусмотреть возможность ускоренной госрегистрации

**Рисунок 1**

Динамика фармрынка



лекарств, которые не производятся в РФ, без привязки к дефектуре.

Обсуждение многих инициатив, начатых ещё в 2024 году, продолжится и в 2025 году. Заметим, что часто на введение новых норм даётся меньше времени, чем идёт процесс их разработки, обсуждения и согласования. Поэтому участникам рынка приходится внедрять законодательные инициативы в ускоренном режиме.

По итогам 2024 года объём фармацевтического рынка составил 2 850 млрд рублей. Это на 10% больше, чем в 2023 году. Драйвером роста в отчётном году являлись аптечные продажи, тогда как государственные закупки имели слабую положительную динамику.

В долларах и евро в 2024 году рынок остался на уровне 2023 года. Прирост в рублях был полностью нивелирован изменением курса валют. Так, курс доллара в 2024 году в среднем составил 92 рубля, это на 10% больше, чем годом ранее (84 руб.); курс евро изменился на 11% с 90 до 100 рублей. На этом фоне объём рынка в долларовом выражении остаётся даже ниже уровня 2021 года, а в евро чуть превышает этот показатель. В 2024 году объём в долларах составил 30,9 млрд долл., что соответствует показателю 2023 года. В евро динамика

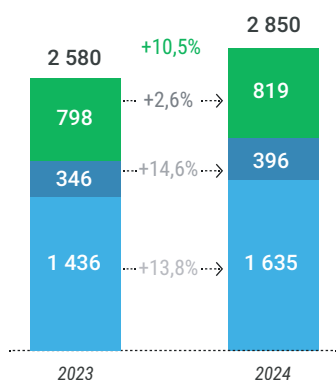
рынка составила -0,5% и общий объём – 28,4 млрд евро.

В упаковках потребление лекарственных препаратов осталось в отрицательной зоне. В 2024 году объём рынка в натуральном выражении упал на 2,5% и составил 4,96 млрд упаковок. Сокращение количества реализованных упаковок было и по коммерческому сегменту (-2%). В государственных закупках снижение также прослеживалось по всем подсегментам – в среднем -4%.

На рисунке 2 представлена динамика объёма фармацевтического рынка России в 2023-2024 годах в разрезе сегментов.

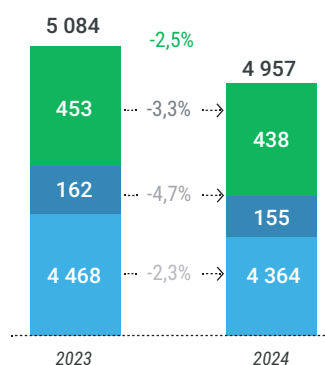
Государственный сектор – объём рынка, обеспеченный государственными деньгами – госпитальные закупки, льготное лекарственное обеспечение (включая программы ВЗН, ОНЛС) и региональная льгота – занимает 33% объёма рынка лекарств. Этот показатель падает на протяжении 4 лет (в 2021 году он составлял почти 42%). Такая динамика связана и с тем, что второй год подряд государственные закупки растут медленнее коммерческого рынка. Сдержанный рост в лекарственном обеспечении связан с низкой возможностью индексации препаратов, так как преимущественно все они входят в список ЖНВЛП;

Ёмкость фармрынка млрд руб. в ценах конечного потребления



- Государственный сектор ЛП (Госпитальные закупки + ВЗН + ОНЛС + РЛО)
- Коммерческий сектор ПФ
- Коммерческий сектор ЛП

Ёмкость фармрынка млн упак.



- Госпитальные закупки
- ВЗН + ОНЛС + РЛО
- Коммерческий сегмент ЛП

Рисунок 2

Ёмкость фармацевтического рынка

при этом на конечную цену влияют ещё тендерные механизмы, которые также не дают возможности роста.

Впервые в отчётном году снизился объём финансирования льготных программ. Закупки сократились по федеральной программе ВЗН (-4%), по региональной льготе (-10%) и в части предоставления орфанных препаратов (-2%) за счёт обеспечения части пациентов из средств Фонда поддержки детей «Круг добра». Финансирование закупки лекарственных препаратов по ОНЛС осталось на уровне 2023 года и соответствует запланированным в бюджете показателям. Совокупно на обеспечение препаратами льготных категорий граждан было потрачено в 2024 году 316 млрд рублей.

В 2024 году финансирование госпитальных закупок выросло на 9%. «Фактор Covid-19», который был основным в 2020-2023 году, перестал оказывать влияние на структуру больничных закупок ЛП. Все подпрограммы, кроме «паллиативной помощи», показали положительную динамику. Высокими темпами продолжает расти финансирование Фонда поддержки детей «Круг добра»: в 2024 году было закуплено лекарств на 84 млрд руб. (+79% к 2023 году).

Поведение на аптечном рынке вернулось к нормальным «сезонным» трендам: потре-

бление рецептурных препаратов остаётся ровным на протяжении всего года, а спрос на ОТС-препараты зависит от уровня заболеваемости ОРВИ и гриппом в осенне-зимний период. Высокая инфляция на лекарства позволила вырасти аптечным продажам двузначными темпами.

По результатам 2024 года ёмкость коммерческого рынка лекарственных препаратов составила порядка 4,4 млрд упаковок или 1 635 млрд рублей. При сравнении с 2023 годом объём продаж лекарств в упаковках упал на -2,3%. В стоимостном выражении реализация выросла на 13,8% относительно прошлого года.

Аптечные продажи парафармацевтического ассортимента увеличились на 14,6% и составили 396 млрд руб. Положительную динамику показали все аптечные категории; сильнее всего выросли такие группы как репеллентные средства, ИМН, «гигиена», «перевязка». Возобновился рост «аптечной косметики» как в рублях, так и в упаковках. А вот категория БАД показала отрицательную динамику впервые за несколько лет. Группы, реализация которых более высокими темпами развивается в других сегментах продаж (в частности, на маркетплейсах) имеют наименьшую динамику (например, диагностические приборы всего +3% в рублях, средства барьерной контрацепции +8%).

**Рисунок 3**

Структура рынка в различных разрезах, 2024 год

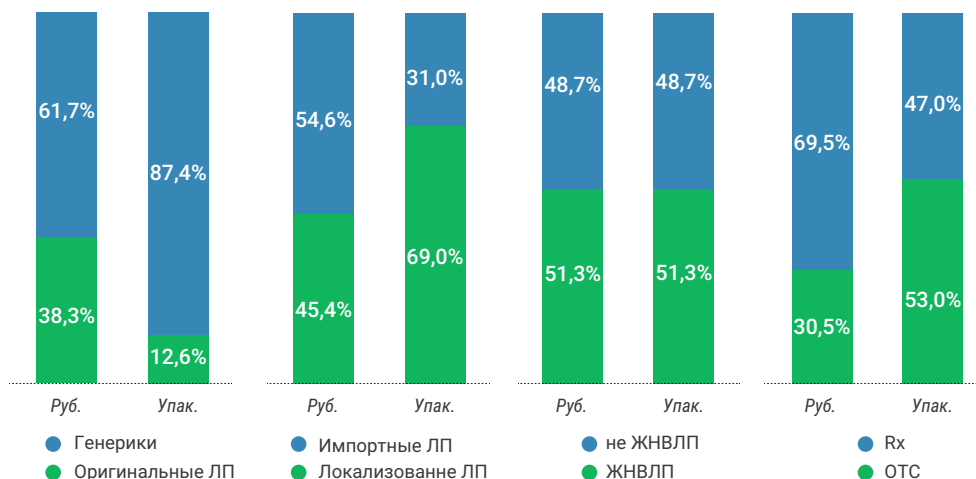


Таблица 1

Структура продаж  
ЛП по АТС-группам,  
2024 год

АТС-группы I-го уровня	Доля группы в стоимостном объёме	Доля группы в натуральном объёме
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	16,57%	16,67%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	15,65%	1,81%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	10,22%	14,77%
J: Противомикробные препараты для системного использования	9,47%	8,17%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	9,36%	14,81%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	8,75%	13,88%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	8,39%	8,11%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	7,15%	4,21%
G: Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	5,27%	2,49%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	3,88%	7,65%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,15%	2,95%
V: Прочие препараты	1,19%	1,17%
Без АТС	1,13%	2,12%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,65%	0,82%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,16%	0,38%

## Рынок в цифрах

Доля лекарств импортного производства в целом на рынке по итогам 2024 года составила 54,6% в рублях и 31,0% в упаковках. Рост рынка в натуральном выражении был отрицательный и у препаратов, произведённых на территории России (-2,2%), и у препаратов иностранного производства (-3,1%). В рублёвом выражении локализованные препараты увеличились на 9,6%, тогда как импортные средства выросли на 10,1%.

Структура рынка лекарств по типу отпуска изменилась в пользу рецептурных препаратов. 69,5% в денежном эквиваленте приходится на Rx-препараты. Доля в упаковках этой категории выросла на 1,5% до 47%. Если в рублях прирост у обеих категорий одинаковый – около +10%, то в упаковках потребление безрецептурных препаратов сократилось на 5%, тогда как Rx-препараты выросли на 0,6%.

Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП) – перечень лекарственных препаратов, утверждаемый Правительством РФ в целях государственного регулирования цен на лекарственные средства. Перечень входящих в него препаратов ежегодно пересматривается. Поэтому его доля может меняться из-за разных факторов. В 2024 году доля препаратов ЖНВЛП на рынке снизилась с 54% до 51% в стоимостном выражении. В упаковках доля ЖНВЛП остаётся на уровне 51-52%. Рост препаратов, не входящих в перечень ЖНВЛП, в рублях составляет +15%, в том числе и за счёт более высокой инфляции на эту группу ЛС.

За 2024 год доля оригинальных препаратов составила 38,3% в стоимостном выражении и 12,6% в натуральном. Относительно 2023 года доля продолжает снижаться за счёт увеличения веса генериков в аптечных продажах.

Рейтинг АТС продолжает возглавлять группа [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ», её доля составляет 16,6%. Основным каналом, через который реализуются лекарства данной группы, является аптечный сегмент – 77% в рублях приходится на приобретение лекарственных препаратов за счёт средств населения. В 2024 году отмечен заметный прирост группы [A] в части закупки препаратов по Фонду поддержки детей «Круг добра» (7 препаратов попадает в эту категорию, лидеры «Гэттестив», «Вимизайм», «Стрензик»).

Группа [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» занимает в 2024 году вторую строчку, заняв долю 15,6%. Основным каналом, за счёт которого финансируется отпуск препаратов группы [L], являются государственные закупки – 89%. Финансирование закупки противоопухолевых препаратов остаётся на запланированном уровне.

Третью строчку в 2023 году заняли препараты группы [C] «Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы». Основной прирост пришёлся на розничный рынок – +14%. Он занимает 94% в структуре продаж группы [C].

Падением отметилась только одна группа [H] «Гормональные препараты для системного использования» (-6%) за счёт снижения в госзакупках. Остальные группы продемонстрировали положительную динамику. Сильнее всего выросли за счёт коммерческого сегмента:

- группа [M] «Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы» (+19,3%);
- группа [P] «Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты» (+18,1%);
- группа [D] «Препараты для лечения заболеваний кожи» (+14,9%).

## 2. Коммерческий сегмент ЛП

В 2024 году ёмкость коммерческого рынка лекарственных препаратов составила порядка 4,36 млрд упаковок или 1 635 млрд рублей. При сравнении с 2023 годом объём продаж лекарств сократился на 2,3% в натуральном выражении, но при этом вырос на 13,8% в стоимостном эквиваленте, что заметно выше прогноза нашей компании на начало года (+7,1%).

Для сравнения: в 2023 году рост составил всего 6,6%. Правда, так получилось скорее за счёт аномалий спроса в 2022 году, когда были отмечены очень серьёзные перекосы в потреблении.

«Дополнительный» рост рынка обеспечен высоким уровнем заболеваемости «сезонными» ОРВИ и гриппом на рубеже 2023-2024 года. С октября 2023 года по февраль 2024 года рынок рос к аналогичному периоду предыдущего года выше 20% в рублях и более

10% в упаковках ежемесячно. Это позволило рынку вырасти в 2023 году, а также создать в январе-феврале 2024 года высокий «задел» для двузначных цифр по итогам отчетного периода. Отметим, что с марта 2024 года объём аптечного потребления ЛП вернулся к привычным показателям, и на динамику влияли уже другие факторы: в большей мере ценовые. А потребление в упаковках даже оставалось ниже уровня 2023 года до конца года.

Заметим, что фактор заболеваемости не повлиял на потребление в конце года. Да и в первые месяцы 2025 года заболеваемость ОРВИ и гриппом остаётся заметно ниже эпидемиологического порога сезона 2024-2025 года и, главное, ещё ниже уровня заболеваемости сезона 2023-2024 года (по данным «НИИ гриппа имени А.А. Смородинцева»). А значит в начале года аптечный рынок будет расти невысокими темпами.

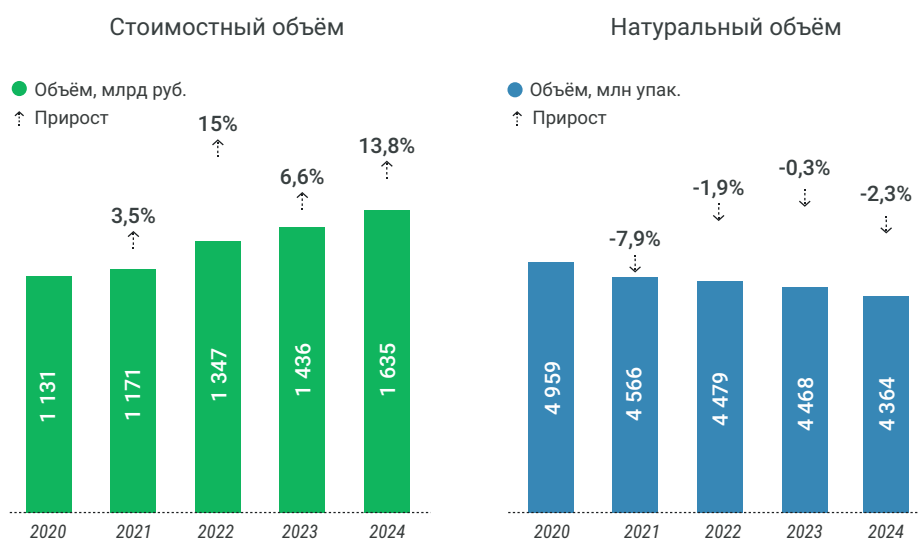


Рисунок 4

Динамика розничных продаж ЛП, 2020-2024 гг.

Заметнее это выражается в динамике ОТС-препаратов. Рецептурные ЛП уже второй год растут более ровными темпами, а в упаковках практически не имеют всплесков, что говорит об отсутствии влияния на рынок внешних факторов и возможности более точного прогнозирования объёмов аптечной реализации лекарств.

В 2025 году, по нашим прогнозам, рост продаж лекарственных препаратов составит около 9-10% в рублевом выражении и продолжится «стагнационный» тренд в упаковках.

На положительную динамику в рублях в первую очередь окажет влияние инфляция на лекарственные препараты. По итогам года она составила 7,8%. Причём высокий уровень индекса цен сохраняется уже на протяжении последних трёх лет. При этом отдельно отметим, что инфляция на препараты из списка ЖНВЛП два года подряд составляет около 5%. Таким образом, производитель с 2022 года использует все возможные инструменты, чтобы компенсировать рост стоимости производства.

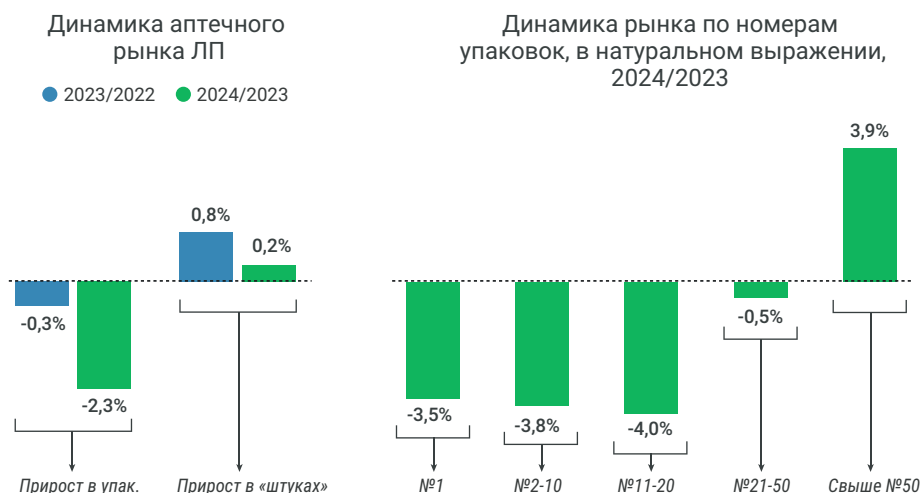
Вторым «ценовым» фактором стоит на-

звать переход потребителя на упаковку с «большим» номером. В пересчёте на объём продаж в штуках, т.е. с учётом номера упаковки, рынок по-прежнему продолжает расти. Разрыв между приростом в упаковках и в штуках в 2023 году составлял 1,1%, а в 2024 году увеличился до 2,6%. Таким образом, значимость данного фактора несколько выросла.

Ну, и, наконец, изменение структуры ценового потребления. С одной стороны, потребитель аптеки становится более избирательным и предпочитает упаковки большего содержания и более дорогостоящие эффективные препараты. С другой стороны, и производитель оптимизирует свой ассортиментный портфель, заменяя дешёвые препараты и выпуская «новинки» в другой ценовой сегмент, немного меняя упаковку (номер, объём дозировки и т. д.). В результате аптечный сегмент лекарственных препаратов с 2024 года можно назвать «рынком дорогостоя». Спрос на лекарства дороже 1 000 рублей за упаковку растёт быстрее всего. И данный сегмент впервые занял максимальную долю в стоимостном объёме – 34,4%, обогнав самый популяр-

Рисунок 5

Динамика рынка по номеру упаковки



ный в упаковках сегмент «от 100 до 500 рублей».

### Соотношение объёмов продаж импортных и локализованных ЛП

Структура коммерческого рынка ЛП по степени локализации отражена на рисунке 6.

За год соотношение продаж по степени локализации практически не изменилось. На препараты, производство которых осуществляется на территории России, в 2024 году пришлось 48,4% стоимостного объёма и 66,4% натурального.

Локализованные лекарственные средства (+14,1% в рублях относительно 2023 года) выросли чуть быстрее, чем импортные (+13,6%). Если анализировать помесечную динамику продаж, то можно наблюдать, что локализованные препараты стали расти активнее импортных, начиная со второго квартала.

В натуральном объёме наблюдается обратная ситуация: обе группы падают, при чём

темп снижения продаж локализованных препаратов (-2,4%) также немного выше, чем у импортных лекарств (-2,2%).

Средневзвешенная стоимость упаковки локализованного препарата (+17%) выросла сильнее, чем цена на импортное лекарство (+16,1%). Вместе с тем она всё ещё остаётся более чем в 2 раза ниже. В 2024 году в среднем одна упаковка локализованного средства стоила порядка 273,1 рубля, зарубежного – 575,4 рубля.

В целом в аптеках количество российских производителей несколько превысило число иностранных (505 и 405 компаний соответственно). Разрыв между представленными брендами сократился. По итогам года в аптеках было реализовано 2 793 бренда лекарственных средств зарубежных компаний (7,2 тыс. артикулов) и 2 769 брендов препаратов отечественных производителей (10,4 тыс. SKU). Иностранные производители по-прежнему больше продают «уникальные» позиции – оригинальные препараты и брендированные генерики. Российские лекарства в большом объёме выпускаются



**Рисунок 6**

Соотношение объёмов продаж импортных и локализованных ЛП розничного рынка России, 2023-2024 гг.

**Примечание:** Локализованные ЛП – лекарственные препараты, произведённые на территории России.



в виде небрендированных генериков сразу несколькими предприятиями.

### Соотношение объёмов продаж ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска

Соотношение объёмов аптечных продаж по типу отпуска представлено на рисунке 7.

Относительно предыдущего года структура рынка изменилась в пользу препаратов, отпускаемых по рецепту врача (+1,5% в рублях и +1,5% в упаковках), которые занимают наибольшую долю в стоимостном объёме рынка (54,6%). Что касается натурального объёма потребления, то распределение долей между лекарствами в зависимости от типа отпуска смещено в пользу ОТС-средств, вес которых по итогам 2024 года составил 59,2%.

В динамике за последние 5 лет можно проследить тенденцию изменения структуры рынка в пользу рецептурных лекарств: по сравнению с 2020 годом их удельный вес увеличился на 6,5% в деньгах и на 6,2% в упаковках.

В 2024 году продажи рецептурных лекарств

выросли на 17,1% в рублях и на 1,3% в упаковках по сравнению с 2023 годом. Темп роста продаж безрецептурных лекарственных средств был заметно ниже: +10,2% в стоимостном выражении, а объём реализованных упаковок даже сократился – на 4,7%.

Средняя стоимость препарата, отпускаемого по рецепту врача, составила 501 рубль, безрецептурный препарат стоил в розничных ценах аптек в среднем 288 рублей. Средневзвешенные цены на обе категории препаратов стали выше относительно аналогичного периода прошлого года на 15,5% и 15,6% соответственно.

### Соотношение продаж оригинальных и генериковых ЛП

Соотношение объёмов аптечных продаж оригинальных и генериковых препаратов показано на рисунке 8.

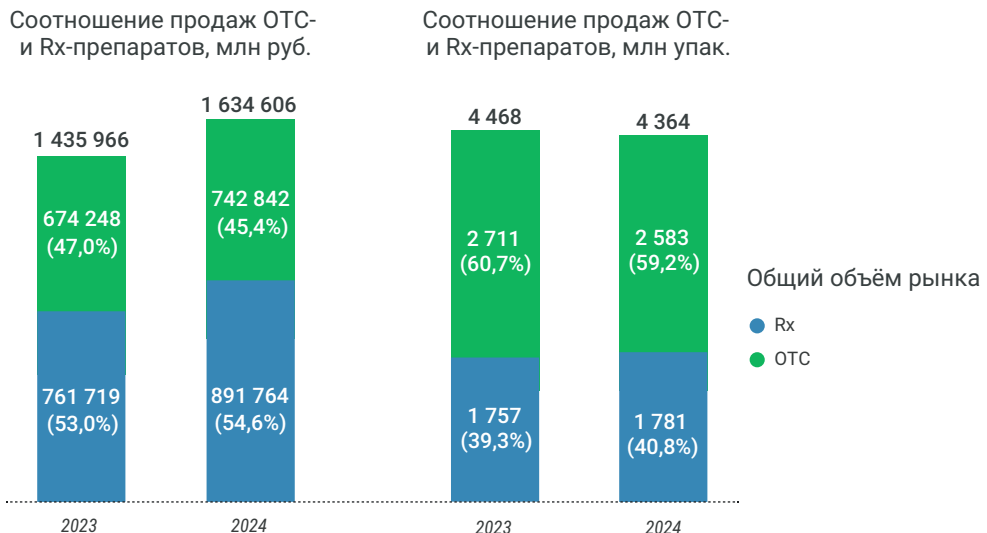
Начиная с 2020 года, вес генериков ежегодно снижался. Однако в 2023-2024 гг. вектор изменился. Так, доля генерических препаратов увеличилась на 0,4% в рублях, но снизилась на 0,3% в упаковках относительно 2023 года. Преимущество на рынке

**Рисунок 7**

Соотношение объёмов продаж ОТС- и Rx-препаратов розничного рынка России, 2023-2024 гг.

**Примечание:**

При расчёте долей Rx- и ОТС-лекарственных препаратов было применено официальное деление, согласно Перечню лекарственных средств, отпускаемых без рецепта врача. Тот факт, что зачастую в аптечных учреждениях рецептурные препараты отпускаются свободно, не учитывался.



препаратов по-прежнему остаётся за генериками, на которые по итогам 2024 года приходится 71,4% от стоимостного объёма и 86,7% – натурального.

При рассмотрении абсолютных показателей можно отметить, что обе категории продемонстрировали положительную динамику в рублях к показателям прошлого года: реализация генериков выросла на 14,4%, оригинальных ЛП – на 12,3%. В натуральных единицах измерения продажи у генериков упали на 2,7%, у оригинальных средств – на 0,2%.

Средняя стоимость оригинального препарата составила 804 руб./упак. (+12,5% к показателю 2023 года), генерик отпускался в среднем по 308 рублей (+17,6%).

### Структура продаж ЛП розничного рынка по АТС-группам

Соотношение аптечных продаж ЛП по АТС-группам 1-го уровня в России представлено в таблице 2. За год структура продаж по группам не изменилась.

Традиционно первую строчку занимает

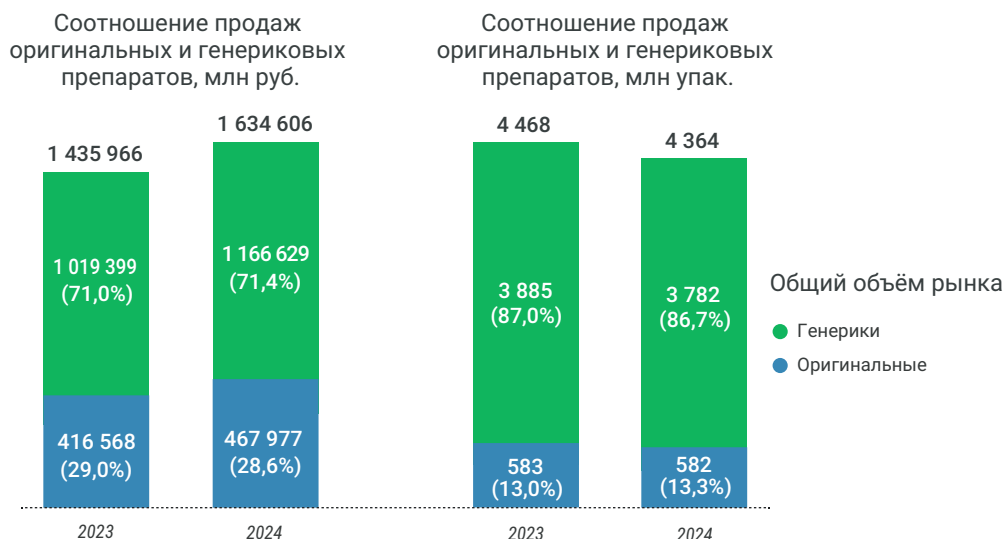
группа [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (+17% к 2023 году) с долей 19,2% от стоимостного объёма. Лидерами в данной АТС-группе стали гепатопротекторы «Гептрал» (доля в группе 2,8%) и «Урсосан» (2,4%), а также гипогликемическое средство «Форсига» (2,6%). Все ведущие бренды группы [A] показали положительный прирост объёма реализации. Максимальным увеличением отметились препарат для лечения сахарного диабета «Форсига» (+64,5% к 2023 году), гепатопротектор «Эссенциале» (+25,9%) и препарат магния «Магне В6» (+20,5%). Аналог «Оземпика» – отечественный гипогликемический препарат «Семавик» с оборотом более 6,2 млрд рублей занял 4-ю строчку в группе.

В результате прироста продаж на 44,5% подгруппа [A10] «Средства для лечения сахарного диабета» поднялась на первое место в АТС-группе [A]. По итогам года на препараты для терапии сахарного диабета пришлось уже порядка 13,6% стоимостного объёма продаж.

В 2024 году отечественные компании активно регистрировали новые генерики противодиабетических препаратов.

**Рисунок 8**

*Соотношение объёмов продаж оригинальных и генериковых препаратов розничного рынка России, 2023-2024 гг.*



В конце 2023 года Правительство выдало двум российским производителям – «Герофарм» и «Промомед» – принудительную лицензию на семаглутид (препараты от ожирения и диабета «Оземпик» и «Ребелсас»). Это решение было продиктовано тем, что осенью 2022 года Novo Nordisk уведомил Росздравнадзор о прекращении поставок «Оземпика» в Россию.

Препараты, зарегистрированные в октябре 2023 года, по итогам 2024 года показали высокий результат в коммерческом сегменте рынка: «Семавик» вошёл в ТОП-25, «Квинсента» – в ТОП-150. В онлайн-сегменте аптечного рынка «Семавик» входит в ТОП-3 и занимает вторую строчку по стоимостному объёму. В июле был зарегистрирован ещё один генерик от «ПСК Фарма» под брендом «Инсудайв».

С начала 2025 года будут действовать обновлённые клинические рекомендации по терапии ожирения у взрослых пациентов, в которые включён семаглутид в дозировке 2,4 мг, а также комбинированный препарат, содержащий метформин и сибутрамин.

Лидером по объёму продаж в группе [A10]

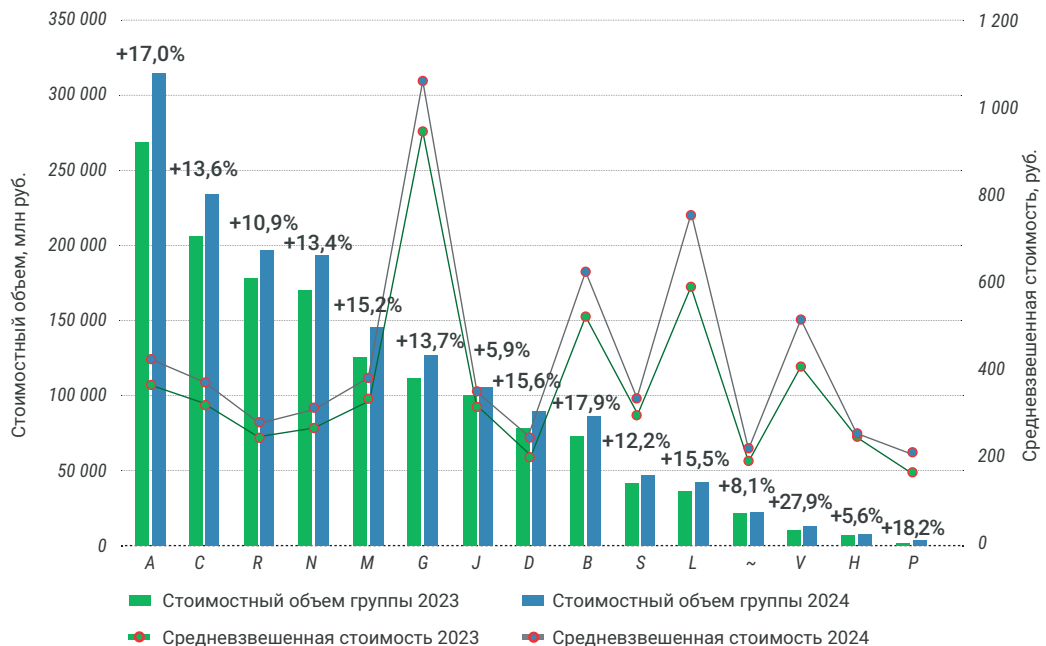
оказался бренд «Форсига» с долей в рублях, соответствующей 19%. «Семавик» и «Глюкофаж» занимают в рейтинге по стоимостному объёму 2 и 3-е место с долями 14,7% и 7% соответственно. По количеству проданных упаковок 30% группы [A10] занимают недорогие препараты «Метформин» и «Диабетон», производство которых преимущественно осуществляется в России.

Положительную динамику противодиабетическим препаратам обеспечил рост спроса на ключевой препарат группы – ингибитор натрийзависимого переносчика глюкозы 2 типа «Форсига» (+64,5%), а также появление на рынке отечественных аналогов глутидов на основе семаглутида и лираглутида: «Семавик» (объём продаж в 2024 году составил 6,2 млрд рублей) компании «Герофарм», «Квинсента» (2,6 млрд рублей) и «Энлигррия» (1,2 млрд рублей) от «Промомед Рус».

На второй строчке по стоимостному объёму расположилась АТС-группа [C] «Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы» (доля 14,4% в руб.). Ведущими брендами группы [C] являются следующие препараты: ангиопротектор

### Рисунок 9

Структура розничного рынка ЛП по АТС-группам, 2023-2024 гг.



**Таблица 2**

Структура продаж ЛП розничного рынка России по АТС-группам в 2024 году

**Примечание:** Без АТС ЛП, не имеющие АТС-группы (гомеопатические ЛП, ЛП растительного, животного происхождения, субстанции и др.)

АТС-группы I-го уровня	Объем продаж, млрд руб.	Прирост группы в руб.	Объем продаж, млн упак.	Прирост группы в упак.
[A] Пищеварительный тракт и обмен веществ	313,8	17,0%	712,9	-2,1%
[C] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	234,7	13,6%	629,9	-0,8%
[R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	197,4	10,9%	713,1	-3,0%
[N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы	192,5	13,4%	617,8	-3,7%
[M] Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	145,2	15,2%	384,8	1,0%
[G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	127,3	13,7%	120,3	1,1%
[J] Противомикробные препараты для системного использования	106,1	5,9%	297,5	-4,6%
[D] Препараты для лечения заболеваний кожи	90,4	15,6%	365,0	-5,0%
[B] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	86,6	17,9%	138,7	-1,2%
[S] Препараты для лечения заболеваний органов чувств	47,3	12,2%	140,5	0,4%
[L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	43,0	15,5%	57,8	-7,7%
~ ЛП без указания АТС-группы	23,5	8,1%	105,1	-3,7%
[V] Прочие препараты	14,0	27,9%	27,1	1,0%
[H] Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	8,7	5,6%	34,7	4,9%
[P] Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	3,9	18,2%	18,4	-7,3%

«Детралекс» (доля 4,4%), препарат, влияющий на систему ренин-ангиотензин, «Эдарби» (4,2%) и бета-адреноблокатор «Конкор» (2,8%). Максимальный вклад в увеличение продаж группы на 13,6% по сравнению с предыдущим годом внесли гипотензивные препараты «Триплиksam» (+40,4%) и «Эдарби» (+25,8%), а также гиполипидемическое средство «Розувастатин» (+17,4%). А вот наименее удачно год сложился для марки «Лориста» (-1,5%).

Замыкает тройку лидеров АТС-группа [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» с долей 12,1% в рублях. Основные препараты в группе: ингаляционный препарат при бронхиальной астме, ХОБЛ и стенозирующем ларинготрахеите «Пульмикорт» (доля 4,9%), противомикробный препарат для лечения заболеваний горла «Граммидин» (3,8%) и симптоматическое средство для облегчения боли в горле «Стрепсилс» (2,8%). Реализация препаратов группы [R] возросла на 10,9% к 2023 году. Максимальный результат за анализируемый период показали бренды «Пульмикорт» (+78,8%), «Анви-Макс» (+22,1%) и «Синупрет» (+14,9%).

Прирост ёмкости и средняя стоимость упаковки в АТС-группах представлены на рисунке 9. Все группы без исключения показали увеличение продаж относительно 2023 года.

У трёх ведущих групп двузначный темп прироста. При этом самый высокий результат в 2024 году показали небольшие по объёму АТС-группы: прочие препараты (+27,9%), противопаразитарные средства, инсектициды и репелленты (+18,2%) и препараты, влияющие на кроветворение и кровь (+17,9%).

В натуральном выражении лидерами по росту потребления стали группы [H]

«Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)» (+4,9%), [G] «Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны» (+1,1%) и [M] «Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы» (+1%). При этом у 10 из 15 групп отрицательная динамика к показателям прошлого года. Наибольшее снижение аптечных продаж в упаковках было зафиксировано у противоопухолевых лекарств и иммуномодуляторов (-7,7%), противопаразитарных препаратов, инсектицидов и репеллентов (-7,3%), а также у средств для лечения заболеваний кожи (-5%).

Наибольшая средневзвешенная стоимость одной упаковки по итогам 2024 года составила 1 058 рублей для препаратов группы [G] «Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны». Такая высокая цена объясняется тем, что стоимость упаковки некоторых ЛП этой группы достигает 10-30 тысяч рублей и выше. Самые дорогостоящие препараты в группе: лекарства, которые назначаются в комплексной терапии нарушений сперматогенеза (при олигоастенозооспермии), «Тестивелл лиофилизат для приготовления раствора для внутримышечного введения 5 мг № 10» (32,8 тыс. рублей за упаковку) и «Фертивелл лиофилизат для приготовления раствора для внутримышечного введения 5 мг № 10» (30,4 тыс. рублей); противоклимактерическое средство «Мэлсмон раствор для подкожного введения 2 мл № 10» (27,7 тыс. рублей).

Также высокая средневзвешенная стоимость упаковки отмечается в группах [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» — порядка 745 рублей, [B] «Препараты, влияющие на кроветворение и кровь» — 624 рубля. У противопаразитар-

ных препаратов, инсектицидов и репеллен-тов, наоборот, самая низкая средневзвешенная стоимость – 214 рублей за одну упаковку.

Вклад различных АТС-групп в общий прирост коммерческого рынка оценивался с помощью средневзвешенного прироста – показателя, учитывающего долю АТС-группы, умноженную на темп её прироста (рисунок 10).

Наибольший вклад в увеличение ёмкости коммерческого рынка ЛП в рублях в 2024 году внесли группы [А] «Пищеварительный тракт и обмен веществ», [С] «Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы», [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы», что суммарно составило 6,5% или 46,9% от роста рынка в целом.

### Производители ЛП розничного рынка

В таблице 3 приведён ТОП-20 производителей, лидирующих по стоимостному объёму продаж на коммерческом рынке России в 2024 году.

В 2024 году на аптечном рынке присутствовало порядка 896 игроков. Суммарно на ТОП-20 производителей приходится 49,3% стоимостного объёма продаж ЛП. По сравнению с 2023 годом общая доля первой «двадцатки» уменьшилась на 0,3%. Рейтинг компаний является более стабильным по сравнению с рейтингом препаратов.

Уже традиционно лидером рынка по итогам года в аптечном сегменте становится немецкая корпорация Bayer (доля 4% в рублях), которая показала прирост продаж на 13,3% относительно 2023 года. На рост продаж в том числе повлияло и расширение портфеля производителя до 55 брендов, реализуемых в аптечных учреждениях. Основную долю в розничном обороте компании занимает антикоагулянтное средство «Ксарелто» (26,4% в рублях), объём реализации ключевого бренда вырос на 16,9% при сравнении с 2023 годом. Среди ТОП-10 марок компании наиболее ярко себя проявили внутриматочная терапевтическая система «Мирена» (+74,5% к 2023 году) и противоклиматическое средство «Ан-желик» (+28,7%). По числу проданных пачек лидируют такие «хиты продаж», как «Релиф», «Ксарелто» и «Бепантен».



**Рисунок 10**

Взвешенный прирост ЛП розничного рынка по АТС-группам в 2024 году

На второй строчке расположилась компания «Нижфарм» (доля 3,7% в рублях) в результате увеличения продаж на 11,2%. Товарная линейка производителя в аптечном сегменте фармрынка насчитывает свыше 100 брендов лекарственных средств. Ряд ведущих препаратов компании отметился заметным приростом продаж. Речь идёт о гипотензивном средстве «Эдарби» (+25,8% к уровню продаж 2023 года), пищеварительном ферментном препарате «Эрмиталь» (+23,8%) и стимуляторе репарации тканей при остеоартрозе периферических суставов и позвоночника «Артра» (+19,6%).

Закрывает тройку лидеров в 2024 году производитель Servier (доля 3,1% в рублях), продажи которого выросли на 16,3% к 2023 году. За год компания укрепила свои позиции в рейтинге на 1 строку. В российских аптеках реализуется 60 брендов фирмы, из них самый весомый рост спроса за отчётный период был зафиксирован у гипотензивного средства «Трипликсам» (+40,4% при сравнении с 2023 годом), препарата железа «Сорбифер» (+21,9%) и анксиолитического средства (транквилизатора) «Грандаксин» (+16,8%).

Самый значительный темп прироста из ТОП-20 продемонстрировали следующие компании: AstraZeneca (+45,6% к 2023 году), «Озон Фармацевтика» (+19,8%) и «Биннофарм Групп» (+19,3%).

Номенклатурный ряд производителя AstraZeneca в розничном сегменте фармрынка за год расширился с 25 до 34 брендов. Увеличение спроса на ингаляционный препарат при бронхиальной астме, ХОБЛ и стенозирующем ларинготрахеите «Пульмикорт» (+78,8%), пероральное гипогли-

кемическое средство «Форсига» (+64,5%) и антиагрегантный препарат «Брилинта» (+52,1%) позволило компании AstraZeneca подняться на 6 позиций вверх в рейтинге ведущих производителей.

Объём продаж НПВП «Мелоксикам» (+64,5%), средства лечения эректильной дисфункции «Силденафил» (+58,5%) и бета-адреноблокатора «Бисопролол» (+23,9%) год к году существенно вырос. В результате компания «Озон Фармацевтика», которая провела в 2024 году IPO, укрепила свои позиции в рейтинге на 1 место.

Препарат для лечения заболеваний горла «Лоротрицин» (+258,4%), гепатопротекторное средство «Урдокса» (+41,5%) и нестероидный противовоспалительный препарат «Диклофенак» (+35,7%) обеспечили +1 строчку компании «Биннофарм Групп».

Снижение реализации среди производителей лекарственных препаратов из ТОП-20 было отмечено только у отечественной компании «Отисифарм» (-1%). Производитель продолжает терять позиции в рейтинге: -5 строчек за год. Отрицательную динамику корпорации обеспечили противовирусное средство «Арбидол» (-24,9%), витаминно-минеральные комплексы «Компливит» (-13,6%) и препарат от кашля «Коделак» (-10%).

Рейтинг компаний в большей мере представлен иностранными производителями ЛП. В 2024 году в ТОП-20 вошло 7 отечественных компаний: 2-я строчка – «Нижфарм» (доля 3,7% в рублях), 8 строчка – «Отисифарм» (2,7%), 9 строчка – «Биннофарм Групп» (2,6%), 11 строчка – «Фармстандарт» (2,3%), 12 строчка – «Озон Фармацевтика» (2,2%), 18 строчка – «Вертекс» (1,7%), 20 строчка – «Гротекс» (1,5%).

Таблица 3

ТОП-20 производителей ЛП по стоимостному объёму продаж в 2024 году

**Примечание:** под «производителем» понимается головная компания, которая может объединять несколько производственных площадок.

Рейтинг	Изменение к 2023	Производитель	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	-	Bayer	64 597	4,0%	13,3%
2	-	Нижфарм	59 809	3,7%	11,2%
3	+1	Servier	51 448	3,1%	16,3%
4	+1	Abbott	46 979	2,9%	12,5%
5	+2	Sanofi	46 315	2,8%	13,9%
6	-	KRKA	45 997	2,8%	10,9%
7	+1	Teva	45 723	2,8%	12,7%
8	-5	Отисифарм	44 362	2,7%	-1,0%
9	+1	Биннофарм Групп	42 742	2,6%	19,3%
10	-1	Novartis	42 437	2,6%	18,1%
11	-	Фармстандарт	36 789	2,3%	13,5%
12	+1	Озон Фармацевтика	36 423	2,2%	19,8%
13	-1	Gedeon Richter	35 805	2,2%	10,5%
14	+6	AstraZeneca	33 326	2,0%	45,6%
15	-	Polpharma	32 309	2,0%	16,3%
16	-2	A.Menarini	32 203	2,0%	6,6%
17	-	Haleon	28 597	1,7%	7,1%
18	-2	Вертекс	28 296	1,7%	5,0%
19	-	Dr.Reddy's	27 322	1,7%	15,2%
20	+1	Гротекс	25 095	1,5%	10,1%



В упаковках преимущество остаётся за российскими компаниями и зарубежными с высокой долей генериков в своём ассортименте. Максимальная доля у компании «Фармстандарт» (6,4%). «Озон Фармацевтика» занимает порядка 4,1% в упаковках от аптечных продаж и вторую строчку. Тройку лидеров замыкает «Нижфарм» с весом 3,8%.

ТОП-20 производителей рейтинга в упаковках занимают более половины аптечного рынка ЛП (52,3%), что выше концентрации в стоимостном выражении (на ТОП-20 корпораций приходится 49,3%).

Отдельно стоит выделить динамику компаний «ПФК Обновление» (+18,9% к 2023 году). За год производитель поднялся вверх на две строчки и занял 4-е место. Наиболее успешными в портфеле Renewal оказались марки «Ацетилсалициловая кислота» (+334,3%), «Дексаметазон» (+44,4%) и «Парацетамол» (+24,9%).

## Препараты розничного рынка

В таблице 5 приведены ТОП-20 брендов, лидирующих по объёму продаж на коммерческом рынке России в 2024 году.

По итогам года на аптечных полках было представлено более 5,1 тыс. брендов лекарственных препаратов. На ТОП-20 брендов лекарств пришлось 11,1% рынка в рублях. Рейтинг брендов, лидирующих по стоимостному объёму на розничном рынке, заметно изменился за исключением лидеров.

Первое место по-прежнему у антикоагулянтного препарата от немецкой корпорации Bayer под брендом «Ксарелто» (доля 1% в руб.), который отметился приростом продаж на 16,9% относительно 2023 года. В декабре закончила действовать патентная защита на оригинальный препарат с МНН ривароксабан, который на протяже-

нии последних нескольких лет лидировал по стоимостному объёму продаж в российских аптеках. В 2024 году российские и иностранные фармкомпании активно регистрировали в России свои генерики. На начало 2025 года МЗ РФ выдал регистрационные удостоверения на лекарства с ривароксабаном 30 производителям. Поэтому останется ли на первой строчке лидирующий на протяжении многих лет «Ксарелто» – большой вопрос.

На 24,7% выросла реализация ещё одного ведущего антикоагулянта – препарата «Эликвис» от компании Pfizer. Бренд занимает вторую строчку с долей 0,9% от аптечного рынка ЛП.

На третьем месте нестероидный противовоспалительный препарат «Нурофен» (доля 0,6% в руб.) от Reckitt Benckiser Group, реализация бренда возросла на 15,3%.

Отечественный противовирусный препарат «Ингавирин» компании «Валента Фарм» опустился за год в рейтинге на 6 позиций вниз, продемонстрировав падения продаж на 6,8%.

Из заметных положительных изменений можно выделить +16 мест у глюкокортико-стероида для местного применения «Пульмикорт» (+78,8% к 2023 году) и +24 места у ингибитора натрийзависимого переносчика глюкозы 2 типа «Форсига» (+64,5%) производства корпорации AstraZeneca; +4 места у гипотензивного средства «Эдарби» (+25,8%) от «Нижфарм».

Рейтинг ключевых ЛП покинули контрацептив «Джес» (21-я строчка в 2024 году) и противовирусное средство «Арбидол» (28-я строчка).

В упаковках, как и прежде, лидируют «традиционные» дешёвые препараты: «Омепразол» (доля 1,4% в упаковках), «Цитрамон»

Таблица 4

ТОП-20  
производителей ЛП по  
натуральному объёму  
продаж в 2024 году

**Примечание:**  
под «производителем»  
понимается головная  
компания, которая  
может объединять  
несколько  
производственных  
площадок.

Рейтинг	Изменение к 2023	Производитель	Объём продаж, млн упак.	Доля	Прирост к 2023
1	-	Фармстандарт	278	6,4%	-8,9%
2	-	Озон Фармацевтика	177	4,1%	-3,1%
3	-	Нижфарм	167	3,8%	-5,9%
4	+2	ПФК Обновление	158	3,6%	18,9%
5	-1	Отисифарм	156	3,6%	-6,3%
6	-1	Биннофарм Групп	153	3,5%	-0,7%
7	-	Teva	124	2,8%	-3,6%
8	+1	Dr.Reddy's	105	2,4%	0,4%
9	-1	Polpharma	101	2,3%	-8,1%
10	-	Вертекс	95	2,2%	-3,6%
11	-	Гротекс	95	2,2%	-2,6%
12	+2	Sanofi	85	2,0%	2,7%
13	-	KRKA	83	1,9%	-5,4%
14	+1	Servier	83	1,9%	1,0%
15	+2	Novartis	75	1,7%	3,1%
16	-	Genel	72	1,7%	-7,0%
17	+2	A.Menarini	71	1,6%	2,4%
18	-	Abbott	69	1,6%	-2,9%
19	1	Gedeon Richter	67	1,5%	-3,6%
20	-8	Тульская Фармацевтическая Фабрика	66	1,5%	-26,6%

**Таблица 5**

ТОП-20 брендов по стоимостному объёму продаж в 2024 году

Рейтинг	Изменение к 2023	Бренд	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	-	Ксарелто	17 067	1,0%	16,9%
2	-	Эликвис	15 458	0,9%	24,7%
3	-	Нурофен	10 607	0,6%	15,3%
4	-	Детралекс	10 391	0,6%	13,5%
5	+4	Эдарби	9 823	0,6%	25,8%
6	+16	Пульмикорт	9 735	0,6%	78,8%
7	-2	Терафлю	9 571	0,6%	4,8%
8	-1	Гептрал	8 774	0,5%	9,9%
9	+1	Пенталгин	8 722	0,5%	11,9%
10	+24	Форсига	8 096	0,5%	64,5%
11	-	Мексидол	8 019	0,5%	8,4%
12	-6	Ингавирин	7 799	0,5%	-6,8%
13	-	Урсосан	7 458	0,5%	10,9%
14	-2	Граммидин	7 458	0,5%	2,5%
15	+1	Канефрон	7 300	0,4%	16,9%
16	-2	Нимесил	7 136	0,4%	12,2%
17	+2	Фемостон	7 099	0,4%	17,9%
18	-1	Актовегин	7 055	0,4%	14,9%
19	+1	Кардиомагнил	6 722	0,4%	13,8%
20	-5	Конкор	6 672	0,4%	6,4%

(1,1%) и «Нафтизин» (1,1%), которые выпускают сразу несколько производителей. Большинство препаратов (13 брендов), входящих в ТОП-20 по объёму в натуральном эквиваленте, показали отрицательную динамику. Наибольший темп снижения продемонстрировали НПВП «Ацетилсалициловая кислота» (-14,2% относительно 2023 года), анальгезирующее средство «Парацетамол» (-13,5%) и энтеросорбент «Активированный уголь» (-12,9%).

Максимальное увеличение продаж при этом показали НПВП «Нурофен» (+7,4%), растворитель и регидратирующее средство «Натрия хлорид» (+3,6%) и местноанестезирующее средство «Меновазин» (+2,9%).

ТОП-20 брендов в натуральном эквиваленте занимает 17,6% розничных продаж, т.е. их концентрация несколько выше, чем в стоимостном объёме. Средневзвешенная стоимость упаковки ТОП-20 по натуральному объёму составляет 105 рублей.

## ЖНВЛП

**Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП)** – перечень лекарственных препаратов, утверждаемый Правительством РФ в целях государственного регулирования цен на лекарственные средства.

В августе Комиссия МЗ РФ провела 4 заседания (22, 23, 27 и 28 августа), на которых были рассмотрены 48 заявок по изменению лекарственных перечней. В результате были одобрены 22 заявки.

22 августа Комиссия рекомендовала включить в перечень ЖНВЛП 4 противоопухолевых препарата: занубрутиниб для лечения пациентов с мантийноклеточной лимфомой, полатузумаб ведотин при диффузной

В-крупноклеточной лимфоме, нурулимаб + пролголимаб при меланоме, даратумумаб (включение ЛФ концентрат для подкожного введения) при множественной миеломе. Даратумумаб в новой форме также вошёл в перечень ВЗН.

23 августа в список рекомендовали включить ещё 4 ЛП: моноклональное антитело инотузумаб озогамидин при остром лимфобластном лейкозе, противоопухолевое средство алпелисиб при раке молочной железы, иммунодепрессанты анифролумаб для лечения системной красной волчанки и равулизумаб при пароксизмальной ночной гемоглобинурии, атипичном гемолитико-уремическом синдроме, генерализованной миастении гравис и заболеваниях спектра оптиконевромиелита (также и в ВЗН).

27 августа было внесено 6 ЛП: аналог человеческого инсулина инсулин лизпро (включение ЛФ раствор для подкожного введения (дозировка 200 МЕ/мл)) при сахарном диабете, гипогликемический препарат алоглиптин + пиоглитазон, антикоагулянт N-(5-Хлорпиридин-2-ил) - 5-метил-2-(4-(N-метилацетимидамидо)бензамидо)бензамида гидрохлорид, бета-адреноблокатор эсмолол, гиполипидемическое средство инклизипран, препарат для лечения анемии роксадустат. В перечень ВЗН было рекомендовано добавить моноклональное антитело изатуксимаб для лечения множественной миеломы.

28 августа для включения в перечень ЖНВЛП было одобрено ещё 8 заявок: антибиотик биापенем, противовирусное [ВИЧ] средство атазанавир + ритонавир, препарат для лечения шизофрении брекспипразол, средство для симптоматического лечения нарушений ходьбы у взрослых пациентов с рассеянным склерозом фампридин, лекарства для терапии бронхиаль-

ной астмы и ХОБЛ гликопиррония бромид + индакатерол + мометазон, беклометазон + гликопиррония бромид + формотерол, будесонид + гликопиррония бромид + формотерол, тезепелумаб. Из минимального ассортимента аптек был исключён порошок для приготовления суспензии для приёма внутрь амоксициллин.

Все перечисленные препараты вошли в проект распоряжения о внесении поправок в распоряжение Правительства РФ № 2406-р от 12 октября 2019 года. Однако по итогу в перечень ЖНВЛП в начале 2025 года включили только 18 препаратов, у 4-х уже представленных в списке МНН добавили новые лекарственные формы (речь идёт об инсулине лизпро, даратумумабе, диклофенаке и пирибедиле), в программу ВЗН включили один препарат (изатуксимаб для лечения множественной миеломы), из минимального ассортимента аптек исключили амоксициллин в лекарственной форме «порошок для приготовления суспензии для приёма внутрь» (Распоряжение Правительства № 10-р от 15.01.2025 года). Всего в списке ЖНВЛП – свыше 800 лекарственных препаратов.

Следующее заседание комиссии МЗ РФ по лекарственным перечням состоялось уже в ноябре. По его результатам комиссией было одобрено включение в перечень ЖНВЛП антибиотика цефтобипрол медрокарил для лечения пневмонии и препарата гофликицепт для патогенетической терапии идиопатического рецидивирующего перикардита у взрослых пациентов старше 18 лет. А заявка на включение препарата анагрелид, применяемого для снижения тромбоцитов, наоборот, была отклонена. Однако в обновлённом перечне этих лекарств пока нет.

По итогам 2024 года в продажах аптек было зафиксировано 730 МНН, относя-

щихся к перечню ЖНВЛП (что соответствует 1 780 брендам). Объём продаж препаратов перечня ЖНВЛП составил 541,6 млрд рублей или 2 014 млн упаковок (рисунок 11).

Показатель прироста стоимостного объёма продаж ЖНВЛП был несколько выше, чем по остальному перечню препаратов (+14,2% – ЖНВЛП, +13,6% – не-ЖНВЛП). В натуральном выражении продажи ЖНВЛП снизились на 3%, тогда как объём реализации препаратов, не включённых в список, упал только на 1,8%.

Доля локализованных (произведённых на территории РФ) жизненно необходимых лекарственных препаратов в натуральном выражении составила 66,8%, в деньгах их вес был на уровне 53,5%.

Средневзвешенная цена на ЖНВЛП по итогам 2024 года составила 269 рублей, причём стоимость одной упаковки локализованного препарата составила 215 рублей, а импортного – в 1,7 раза выше (376 рублей).

Средняя стоимость препаратов ЖНВЛП (269 рублей) оказалась ниже средневзвешенной цены на прочие препараты (465 рублей). Это свидетельствует о том, что в сегменте ЖНВЛП смещение продаж в сторону дорогих лекарств произошло менее заметно, чем в целом по рынку.

На рисунке 12 приведён индекс цен по различным группам лекарств. В 2024 году инфляция на лекарства составила 7,8%, а это ниже показателя 2023 года (8,6%). Инфляционная составляющая больше проявила себя на препаратах, не входящих в перечень ЖНВЛП, и по итогам 2024 года превысила отметку в 9,2%. Рост цен на препараты из списка ЖНВЛП в конце года достиг показателя в 4,9% второй год подряд.

Рейтинг продаж ЛП по МНН, включённым в перечень ЖНВЛП, представлен в таблице 7.

В 2024 году ТОП-20 МНН, включённых в перечень ЖНВЛП, вновь возглавил ксилометазолин с ведущим брендом «Снуп». Объём продаж препаратов с этим активным веществом увеличился на 8,8% относительно предыдущего года.

Расстановка сил в рейтинге заметно изменилась, в ТОП-20 вошли два новых МНН для терапии сахарного диабета. Гипогликемическое средство семаглутид за счёт прироста продаж на 2707,4% преодолело за год 169 позиций рейтинга. Ведущий препарат в МНН – бренд «Семавик» отечественной компании «Герофарм».

На 8 строчек вверх поднялся ещё один гипогликемический препарат дапаглифлозин (+64,5% к 2023 году), что позволило МНН занять 16-ю строчку. МНН представлено единственным препаратом «Форсига» от производителя AstraZeneca.

Также в тройку лидеров по приросту вошёл глюкокортикостероид будесонид (+73,1%). В итоге препараты с данным действующим веществом укрепили свои позиции в рейтинге на 7 строчек.

При этом заметно снизилось потребление противовирусных средств умифеновир (-19,1%; -5 мест) и имидазолилэтанамида пентандиовой кислоты (-8,3%; -4 места).

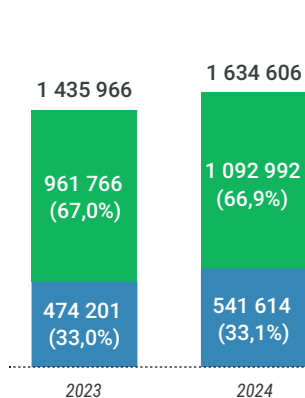
### Ценовая сегментация препаратов розничного рынка

Средневзвешенная цена одной упаковки ЛП составила 374,6 рубля, что на 16,6% выше, чем в 2023 году. Доля дешёвых лекарств становится всё меньше в структуре продаж, и потребители аптек переходят на более дорогостоящие средства и упаковки большего содержания.

На рисунке 13 представлена структура коммерческого рынка и средняя стоимость упаковки по ценовым сегментам в 2023-2024 гг.

За год структура рынка в рублях изменилась в пользу препаратов с ценой выше 1 000 рублей относительно предыдущего года. Доля высокого ценового сегмента увеличилась на 5% в денежном выражении к 2023 году. Положительная динамика продаж была отмечена в трёх категориях «свыше 1 000 рублей» (+33,1% в рублях и +27,4% в упаковках), «от 500 до 1 000 рублей» (+16,6% и +14,5%) и «от 300 до 500 рублей» (+2% и +2,1%).

Соотношение продаж препаратов из перечня ЖНВЛП и не-ЖНВЛП, млн руб.



Соотношение продаж препаратов из перечня ЖНВЛП и не-ЖНВЛП, млн упак.

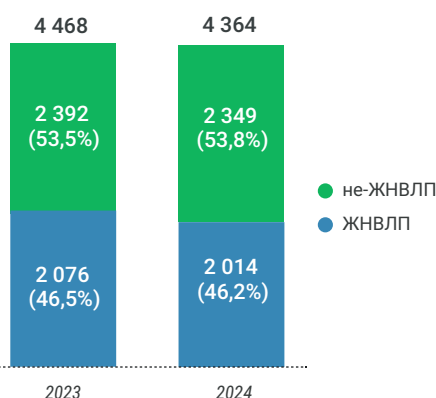


Рисунок 11

Соотношение продаж препаратов из перечня ЖНВЛП и не-ЖНВЛП, 2023-2024 гг.

**Таблица 6**

Препараты,  
которые вошли  
в распоряжение  
правительства  
об изменении  
лекарственных  
перечней с 2025 года

№	МНН	Показание	Лекарственная форма	Перечень
1	Алоглиптин + пиоглитазон	Сахарный диабет	Таблетки	ЖНВЛП
2	Алпелисиб	Положительный по гормональным рецепторам (HR+), отрицательный по рецептору эпидермального фактора роста человека 2 типа (HER2-) распространённый или метастатический рак молочной железы с мутацией гена PIK3CA (PIK3CA+)	Таблетки	ЖНВЛП
3	Амоксициллин	Антибактериальный препарат	Порошок для приготовления суспензии	Исключение в указанной ЛФ из Минимального ассортимента аптек
4	Анифролумаб	Дополнительная терапия активной среднетяжёлой и тяжёлой системной красной волчанки (СКВ) с наличием аутоантител	Раствор для инфузий	ЖНВЛП
5	Атазанавир + ритонавир	ВИЧ-инфекция	Таблетки	ЖНВЛП
6	Беклометазон + гликопиррония бромид + формотерол	Хроническая обструктивная болезнь лёгких, бронхиальная астма	Аэрозоль для ингаляций дозированный	ЖНВЛП
7	Биапенем	Антибактериальный препарат	Порошок для приготовления раствора для инфузий	ЖНВЛП
8	Будесонид + гликопиррония бромид + формотерол	Хроническая обструктивная болезнь лёгких	Аэрозоль для ингаляций дозированный	ЖНВЛП
9	Гликопиррония бромид + индакатерол + мометазон	Бронхиальная астма	Капсулы с порошком для ингаляций	ЖНВЛП
10	Даратумумаб	Множественная миелома	Раствор для подкожного введения	Включение ЛФ в ЖНВЛП и ВЗН
11	Занубрутиниб	Мантийноклеточная лимфома	Капсулы	ЖНВЛП
12	Изатуксимаб	Множественная миелома, рефрактерная множественная миелома	Концентрат для приготовления раствора для инфузий	ВЗН

№	МНН	Показание	Лекарственная форма	Перечень
13	Инотузумаб озогамицин	Рецидивирующий или рефрактерный CD22-положительный В-клеточный острый лимфобластный лейкоз из клеток-предшественников	Лиофилизат для приготовления концентрата для приготовления раствора для инфузий	ЖНВЛП
14	Инклизиран	Первичная гиперхолестеринемия (семейная гетерозиготная и несемейная гиперхолестеринемия)	Раствор для подкожного введения	ЖНВЛП
15	Инсулин лизпро	Сахарный диабет	Раствор для подкожного введения (дозировка 200 МЕ/мл)	Включение ЛФ в ЖНВЛП
16	Нурулимаб + пролголимаб	Нерезектабельная или метастатическая меланома	Концентрат для приготовления раствора для инфузий	ЖНВЛП
17	Полатузумаб ведотин	Диффузная В-крупноклеточная лимфома	Лиофилизат для приготовления концентрата для приготовления раствора для инфузий	ЖНВЛП
18	Роксадустат	Анемия у пациентов с хронической болезнью почек	Таблетки	ЖНВЛП
19	Тезепелумаб	Бронхиальная астма	Раствор для подкожного введения	ЖНВЛП
20	Фампридин	Нарушение ходьбы у взрослых пациентов с рассеянным склерозом	Таблетки	ЖНВЛП
21	Эсмолол	Суправентрикулярная тахикардия, мерцание предсердий и трепетание предсердий	Раствор для внутривенного введения	ЖНВЛП
22	Диклофенак	Заболевания костно-мышечной системы	Таблетки кишечнорастворимые с пролонгированным высвобождением, покрытые плёночной оболочкой	Включение ЛФ в ЖНВЛП
23	Пирибедил	Болезнь Паркинсона	Таблетки с пролонгированным высвобождением, покрытые плёночной оболочкой	Включение ЛФ в ЖНВЛП
24	N-(5-Хлорпиридин-2-ил)-5-метил-2-(4-(Nметилацетимидамидо)бензамидо)бензамида гидрохлорид	Профилактика тромботических осложнений при COVID-19	Таблетки кишечнорастворимые, покрытые плёночной оболочкой	ЖНВЛП



В упаковках заметнее всего сократилась доля самых дешёвых препаратов – на 4,8% до 27,9% в результате существенного снижения потребления (-16,8% в упаковках и -12,7% в рублях). А за несколько лет падение доли было ещё более ощутимое: на 19% в упаковках и на 4,7% в рублях к 2020 году.

### Индекс цен препаратов розничного рынка

Для объективной оценки изменения цен на препараты в розничном сегменте фармрынка был рассмотрен индекс цен, при расчёте которого использовался фиксированный список готовых лекарственных средств.

В декабре 2024 года цены выросли на 7,8% относительно декабря 2023 года, тогда как годом ранее этот же показатель был на уровне 8,6%. Инфляция на лекарства наблюдалась на протяжении всего года. И даже не было традиционного летнего снижения для стимулирования спроса на препараты. Наибольший показатель роста индекса цен был в феврале (+1,8%) и в октябре (+1,2%).

В 2024 году инфляция на лекарства была ниже, чем в целом индекс потребительских цен Госкомстата (9,52%).

На рисунке 15 представлен общий индекс потребительских цен, а также индексы цен на отдельные категории товаров и услуг.

В 2024 году Росстат оценил инфляцию в 9,52%. Рост цен оказался заметно выше официальных прогнозов Минэкономразвития в сентябре (7,3%) и Банка России в октябре (8-8,5%), а на начало года плановый показатель вообще был на уровне 4-4,5%. Однако оба ведомства к декабрю пересмотрели свои оценки, а в Центральном банке были даже более пессимистичны и ожидали рост цен на 9,6-9,8%.

Индекс потребительских цен в 2024 году вновь вырос, но не смог превысить показатель 2022 года (2019 год – 3%; 2020 год – 4,9%; 2021 год – 8,4%; 2022 год – 11,9%; 2023 год – 7,4%).

Заметнее всего, согласно оценкам Росстата, подорожали услуги – на 11,5%, продукты

Рисунок 12

Динамика индекса цен на розничном рынке в 2024 году

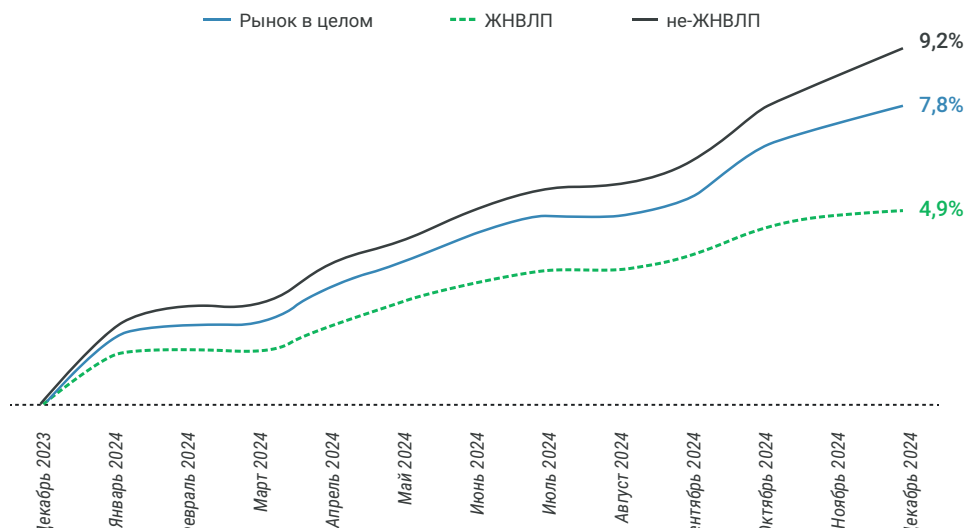


Таблица 7

ТОП-20 МНН,  
включённых в  
перечень ЖНВЛП,  
по стоимостному  
объёму продаж  
в 2024 году

Рейтинг	Изменение к 2023	МНН	Объём продаж, млрд руб.	Доля в продажах ЖНВЛП, руб.	Лидер среди брендов внутри МНН
1	-	Ксилометазолин	23,0	4,2%	Снуп
2	-	Ибупрофен	17,5	3,2%	Нурофен
3	-	Ривароксабан	17,1	3,2%	Ксарелто
4	+1	Апиксабан	15,5	2,9%	Эликвис
5	-1	Панкреатин	14,2	2,6%	Креон
6	+1	Урсодезоксихолевая кислота	12,9	2,4%	Урсосан
7	-1	Бисопролол	12,2	2,2%	Конкор
8	+1	Адеметионин	11,2	2,1%	Гептрал
9	+7	Будесонид	10,2	1,9%	Пульмикорт
10	+169	Семаглутид	9,6	1,8%	Семавик
11	-1	Омепразол	9,5	1,8%	Омепразол
12	-1	Этилметилгидроксипиридина сукцинат	9,1	1,7%	Мексидол
13	-5	Умифеновир	8,5	1,6%	Арбидол
14	-2	Аторвастатин	8,3	1,5%	Аторвастатин
15	+3	Амоксициллин + [Клавулановая кислота]	8,3	1,5%	Амоксиклав
16	+8	Дапаглифлозин	8,1	1,5%	Форсига
17	-4	Имидазолилэтанамид пентандиовой кислоты	7,0	1,3%	Ингавирин
18	-4	Лозартан	6,9	1,3%	Лозартан
19	+1	Тамсулозин	6,2	1,1%	Омник
20	-3	Моксонидин	6,1	1,1%	Моксонидин

питания и бензин – на 11,1%. Данные показатели оказались выше уровня прошлого года на 3,2%, на 2,9% и на 3,9% соответственно. Менее всего выросли цены на непродовольственные товары (6,1%).

### Новые препараты розничного рынка

В 2024 году в розничном обороте фармацевтического рынка появилось около 400 новых брендов лекарственных препаратов (300 МНН и 28 брендов без указания МНН). Совокупный объём продаж «новинок» по итогам года составил 7,8 млрд рублей или 2,7 млн упаковок, что соответствует 0,5% стоимостного и 0,1% натурального объёма аптечных продаж всех лекарственных препаратов. Средневзвешенная цена одной упаковки нового лекарственного средства составила 2 854 рубля. По сравнению с 2023 годом выросло и число новинок, и их объём реализации.

Среди новинок 145 брендов – импортные препараты, 243 бренда – отечественные, 14 брендов – локализованные. Среди новых препаратов доля лекарств, произведённых на территории России, составила 91,6% от стоимостного объёма и 81,8% от натурального.

Большинство новых брендов относятся к рецептурным средствам. В стоимостном выражении Rx-препараты занимают 94% от оборота всех новинок, в натуральном эквиваленте их доля несколько ниже – 67,2%.

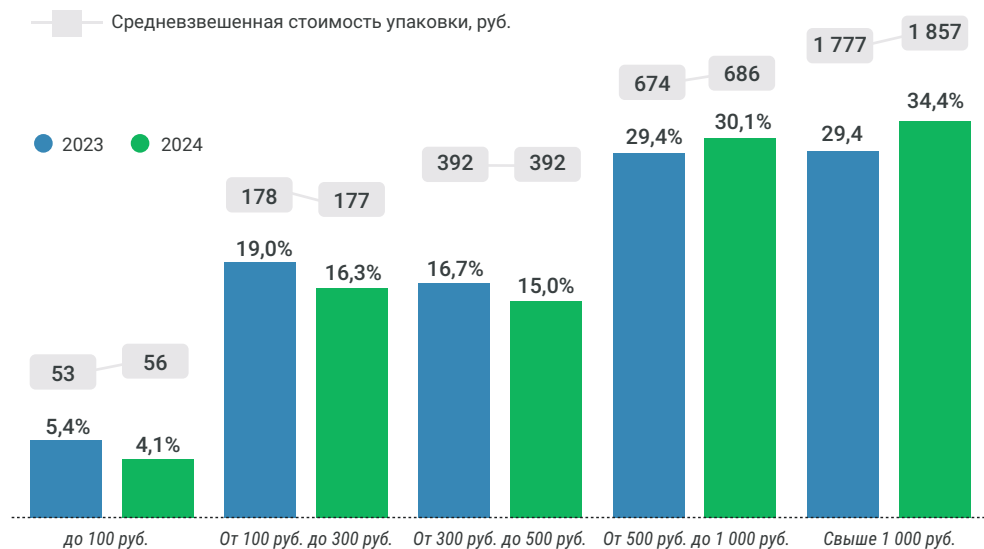
Из 400 брендов 36 являются оригинальными препаратами, 4 из которых вошли в ТОП-20 новинок. Речь идёт о противоопухолевом средстве «Лумикрас» от Amgen, препарате для лечения угревой сыпи «Акклиф» от Galderma, противокашлевом препарате «Эладис» от «Валента Фарм» и антибиотике «Фтортиазинон» от НИЦЭМ имени Н.Ф. Гамалеи МЗ РФ ФГБУ.

Новинки отечественных производителей занимают большую часть позиций (11 наименований) от представленного ТОП-20 новых брендов 2024 года на коммерческом рынке по стоимостному объёму.

Впервые в ТОП-20 вошли сразу 3 препарата для лечения сахарного диабета 2 типа: «Семавик» компании «Герофарм» (1-я строчка рейтинга), «Велгия» компании «Промомед Рус» (5-я строчка) и «Глипвилло» компании KRKA (19-я строчка). Действующее вещество «Семавика» и «Велгии» – семаглутид – назначается в терапии

**Рисунок 13**

Структура продаж ЛП розничного рынка по ценовым сегментам в стоимостном выражении, 2023-2024 гг.



сахарного диабета 2 типа, но чаще всего используется для снижения веса. «Семавик» был зарегистрирован в октябре 2023 года и, начиная с января 2024 года, уже активно продавался в аптеках, что позволило поставить рекорд по объёму розничных продаж в стоимостном выражении: при средневзвешенной цене в 5 607 рублей за упаковку объём продаж за год составил более 6 млрд рублей.

«Велгия» была зарегистрирована на год позже «Семавика», в октябре 2024 года, а на полках аптек появилась лишь в декабре 2024 года. За счёт высокого спроса потребителя в короткий период объём продаж препарата составил 51 млн рублей при средневзвешенной цене сопоставимой с аналогами – 5 747,25 рубля за упаковку. Стоит упомянуть, что для компании «Промомед Рус» «Велгия» уже не первый препарат с семаглутидом в качестве действующего вещества. В конце 2023 года стартовали продажи «Квинсенты» – генерика «Оземпика». «Велгию» же можно назвать генериком препарата Wegovy, который так и не был зарегистрирован в РФ. Основное отличие Wegovy от «Оземпика» и, соответственно, «Велгии» от «Квинсенты» и «Семавика» заключается в повышенной дозировке семаглутида, что позволило изменить показания к применению. Если ранее препараты семаглутида были предназначены для улучшения гликемического контроля и снижения риска сердечно-со-

судистых заболеваний при сахарном диабете, то для «Велгии» первоочередным показанием стал непосредственно контроль массы тела.

«Глипвило» от компании KRKA с действующим веществом вилдаглиптин уже более пятнадцати лет успешно применяется в терапии сахарного диабета 2 типа. Средневзвешенная цена «Глипвило» составляет 529,57 рубля, что выгодно отличает его от других препаратов с таким же действующим веществом, цена которых колеблется от 543,44 до 1 134,53 руб.

Наличие в топе новинок сразу трёх препаратов для лечения сахарного диабета 2 типа стало закономерным отражением глобальной проблемы последних десятилетий – непрерывного увеличения доли населения с избыточным весом и, как следствие, с развивающимся диабетом 2 типа. По данным Минздрава на 2024 год, порядка 40 млн россиян страдают ожирением, более 5,3 млн стоят на учёте по причине сахарного диабета, причём 4,9 млн из них с диабетом 2 типа.

На втором месте ТОП-20 «Лумикрас» – оригинальный препарат, который выпускает нидерландская компания Amgen. Действующее вещество соторасиб разработано для лечения немелкоклеточного рака лёгких на поздней стадии с мутацией KRAS, когда он распространяется на другие органы. «Лумикрас» стал первым зарегистри-

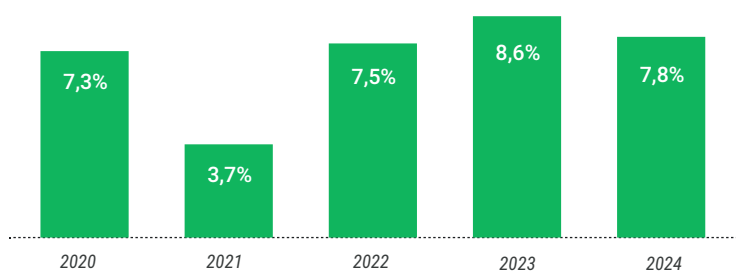


Рисунок 14

Изменение цен на ЛП на розничном рынке России в 2024 году

рованным в России препаратом, ингибирующим мутации KRAS, а объём продаж составил 102,3 млн рублей.

Если в период с 2020 по 2023 гг. на фармацевтическом рынке новинки обязательно включали в себя противовирусные препараты, то в 2024 году акцент смещается в сторону препаратов, направленных на борьбу с заболеваниями, негативно отражающимися на внешнем виде. Об этом говорит появление в топе средств для снижения веса и коррекции фигуры, витаминных препаратов, применяемых при алопеции, а также ретиноидов, используемых для лечения угревой сыпи.

Так, на третьей строчке рейтинга представлен бренд «Биотиналь В7», принадлежащий компании Polpharma. Препарат содержит биотин – водорастворимый витамин группы В и относится к витаминным препаратам. Основное показание – восполнение дефицита биотина, которое характеризуется преимущественно диффузной алопецией, нарушением роста волос и ногтей, а также дегенеративными изменениями волос. На сегодняшний день в России «Биотиналь»

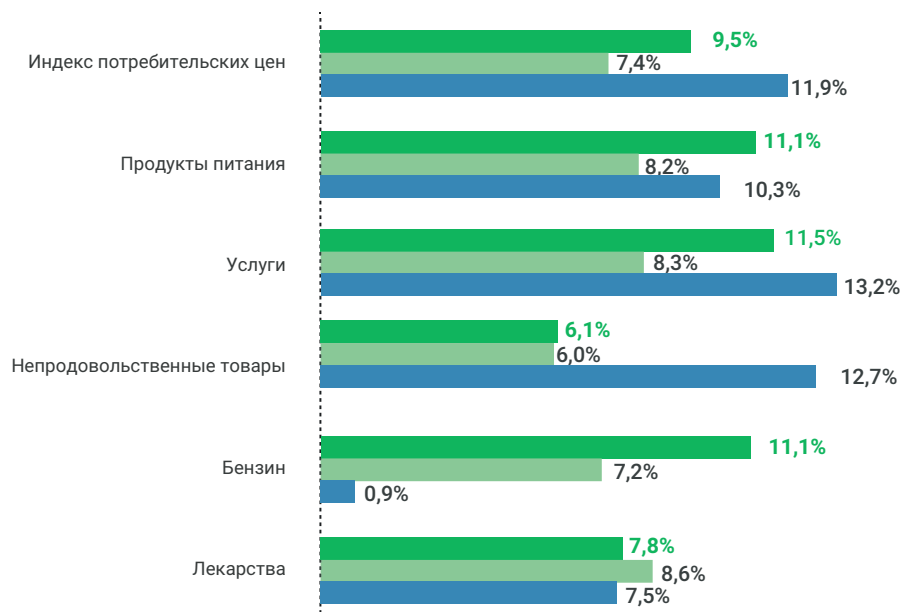
является единственным зарегистрированным монопрепаратом биотина.

«Акклиф» – оригинальный препарат, разработанный швейцарской компанией Galderma. Он представляет собой крем для наружного применения, предназначенный для лечения угревой сыпи средней и тяжёлой степени. Действующим веществом для него стал трифаротен – ретиноид четвёртого поколения. Несмотря на то, что препарат получил регистрацию ещё в сентябре 2022 года, в гражданском обороте он появился лишь с июля 2024 года, продемонстрировав довольно высокий объём продаж. В рейтинге «Акклиф» занимает 4-ю строчку с объёмом в 59,5 млн рублей.

В 2024 году после трёхлетнего перерыва в ТОП новинок попали сразу 2 препарата от компании «Валента Фарм»: «Стезиум» и «Эладис». Первый относится к группе миорелаксантов центрального действия, обладает обезболивающим эффектом и назначается при заболеваниях опорно-двигательного аппарата. «Эладис» является оригинальным препаратом, содержит действующее вещество N-[2-(1Н-Имидазол-4-

**Рисунок 15**

Индекс потребительских цен в России



● Декабрь 2024 г. к декабрю 2023 г. ● Декабрь 2023 г. к декабрю 2022 г. ● Декабрь 2022 г. к декабрю 2021 г.

Таблица 8

ТОП-20 новых брендов 2024 года на коммерческом рынке по стоимостному объёму

Рейтинг	Бренд	Производитель	Объём продаж, млн руб.	Дата появления в аптеке
1	Семавик	Герофарм	6 241,6	Январь 2024
2	Лумикрас	Amgen	102,3	Июль 2024
3	Биотиналь В7	Polpharma	98,6	Май 2024
4	Акклиф	Galderma	59,5	Июль 2024
5	Велгия	Промомед Рус	51	Декабрь 2024
6	Слабипрокт	Биннофарм Групп	37,4	Июль 2024
7	Акримиколь	Polpharma	34,2	Апрель 2024
8	Комбонефрон	ПФК Обновление	31,5	Апрель 2024
9	Стезиум	Валента Фарм	29,9	Февраль 2024
10	Эладис	Валента Фарм	29,4	Май 2024
11	Муслаксин	Dr.Reddy's	27,7	Июль 2024
12	Магаплон	Аптека Сервис Плюс	26	Февраль 2024
13	Телинстар	KRKA	26	Май 2024
14	Донепезил	Канонфарма Продакшн	21,1	Февраль 2024
15	Скимазол	СК Медитек	20,6	Июнь 2024
16	Новэксколд	Herbion Pakistan	18,5	Апрель 2024
17	Сертралин	Канонфарма Продакшн	16,9	Январь 2024
18	Солигамма	Woerwag Pharma	16,9	Июль 2024
19	Глипвило	KRKA	16,7	Март 2024
20	Фтортиазинон	НИЦЭМ имени Н.Ф. Гамалеи МЗ РФ ФГБУ	16,4	Июль 2024

ил)-этил]-б-оксо-дельта-лактам и применяется в случае сухого и непродуктивного кашля. Препараты вышли на рынок с разницей в 3 месяца, но по объёму продаж занимают соседние строчки в рейтинге (29,9 и 29,4 млн рублей соответственно).

Помимо Эладиса стоит упомянуть ещё один оригинальный препарат отечественной разработки, входящий в ТОП продаж. «Фтортиазинон», разработанный «НИЦЭМ имени Н.Ф. Гамалеи МЗ РФ ФГБУ», предназначен для лечения инфекций, вызванных множественно резистентными бактериями. По заявлению производителя механизм действия фтортиазинона отличается от прочих антибиотиков за счёт подавления

вирулентности бактерий, а не их уничтожения. Препарат выпускается в форме таблеток, что обеспечивает удобство приёма.

Нельзя не отметить появление в ТОП-20 «Сертралина» от «Канонфарма Продакшн». Препарат относится к группе селективных ингибиторов обратного захвата серотонина и назначается для лечения депрессии и тревожных расстройств. Продажи антидепрессантов продолжают расти с 2022 года, что обуславливает появление на российском рынке новых препаратов группы. «Сертралин» является генериком оригинального «Золофта», который из-за проблем с логистикой периодически пропадает с полок российских аптек.

## 3. Льготное лекарственное обеспечение

Бесплатное обеспечение жизненно необходимыми и важными препаратами льготных категорий граждан входит в набор социальных услуг. Объем исполненных контрактов по льготным программам в 2024 году уменьшился на 5,5% в денежном эквиваленте относительно прошлого года, как сократилась и доля льготного сегмента в общем объеме фармацевтического рынка лекарственных препаратов с 15% в 2023 году до 12,9% по итогам 2024 года.

Финансирование лекарственного обеспечения льготных категорий граждан осуществляется из бюджетов разных уровней:

- Федерального – по двум программам «Обеспечение необходимыми лекарственными средствами» (ОНЛС) и «Высокозатратные нозологии» (ВЗН).
- Регионального – можно выделить закупку, которая регламентируется Постановлением Правительства РФ от 30 июля 1994 г. № 890 «О государственной поддержке развития медицинской промышленности и улучшении обеспечения населения и учреждений здравоохранения лекарственными средствами и изделиями медицинского назначения», а также закупку орфанных препаратов, которая попадает под действие нормативно-правовых актов субъектов РФ (РЛО).

Аккумулировать все сведения о гражданах, которые имеют право на льготное лекарственное обеспечение, планировалось ещё в 2021 году. До конца 2024 года должен был быть запущен федеральный регистр льготников, сформированный Минздравом (МЗ РФ).

Наибольший объем денежных средств федерального бюджета приходится на подпрограмму «**Высокозатратные нозологии**». В настоящий момент в неё входит 14 нозологий, и перечень препаратов состоит из 46 МНН.

Если ранее для каждой подпрограммы действовали перечни препаратов, согласно которым осуществлялась закупка, то, начиная с 2021 года, все перечни за исключением ВЗН были упразднены. Но при этом включение в них новых препаратов затруднено. В 2022-2023 гг. по программе высокозатратных нозологий не было включено ни одного лекарства из рекомендованных. В августе 2024 года комиссия МЗ РФ рекомендовала к включению в перечень ВЗН даратумумаб в новой лекарственной форме (раствор для подкожного введения), а также моноклональное антитело изатуксимаб для лечения множественной миеломы. Оба препарата дополнили список в начале 2025 года (Распоряжение Правительства № 10-п от 15.01.2025 г.).

В 2024 году на федеральные программы по централизованной закупке препаратов для ВИЧ-инфицированных пациентов, программам 14ВЗН и профилактических прививок государство заложило в бюджет 124,7 млрд рублей. В законопроекте не было указано распределение расходов между программами.

Фактически на программу ВЗН в 2024 году было израсходовано 82,8 млрд рублей, что на 3,6% меньше, чем годом ранее. В натуральном выражении объем реализации составил 4,3 млн упаковок (-10,3% к 2023



году). Часть пациентов в возрасте 18-19 лет перешли под крыло фонда «Круг добра», и тренд ежегодного увеличения затрат на ВЗН прервался.

**«Обеспечение необходимыми лекарственными средствами» (ОНЛС)** регламентируется Федеральным законом от 17 июля 1999 г. № 178-ФЗ «О государственной социальной помощи» и распространяется на 9 категорий граждан: инвалиды, дети-инвалиды, инвалиды войны, участники ВОВ, ветераны боевых действий и др.

Норматив затрат на социальную помощь для льготников в последнее время индексируют каждый год. С 2023 года правительство изменило подход к его формированию. В результате норматив теперь увеличивается пропорционально росту индекса потребительских цен – соответственно, в 2024 году на уровень инфляции 2023 года (7,4%). С 1 февраля 2024 года объём компенсации стал больше на 83,5 рубля и составил 1 211,3 рубля на человека в месяц (Постановление Правительства от 11.04.2024 г. № 454). В 2025 году увеличение планируется на 9,5%.

Средства выделяют для закупки медизделий и лекарственных препаратов для льготников и специализированного питания для детей с инвалидностью. В июне 2023 года правительство внесло изменения в Правила формирования перечня специализированных продуктов лечебного питания для детей-инвалидов. Согласно постановлению, обновлять список могут теперь дважды в год, а не один раз, как это было ранее. В сентябре 2024 года перечень специализированного питания для детей-инвалидов был пополнен тремя новыми позициями и стал включать уже 114 наименований. Последний раз он обновлялся в декабре прошлого года. В перечень вошли смеси «Алфаре Гастро (Alfare Gastro)

с олигосахаридами грудного молока» и «Фребини Энергия напитков» для питания через зонд для детей с муковисцидозом, а также «Бифинилан» (Bephenilan) для диетического лечебного питания больных фенилкетонурией.

Лечебное питание и импортозамещение в его производстве – одно из приоритетных направлений развития фармотрасли. Поэтому летом 2023 года правительство включило компании, занимающиеся лечебным и энтеральным питанием для пациентов с орфанными и другими тяжёлыми заболеваниями, в перечень производителей, которые имеют право на инвестиционный льготный займ.

В начале 2024 года сообщалось о планах компании «Технологии Биосинтеза» (на 65% принадлежит «Скопинфарм») построить в подмосковном Красногорске на территории индустриального парка «Нахабино парк» завод по выпуску специализированного лечебного парентерального и интегрального питания. Объём вложений в проект оценивается в 1,3 млрд рублей. Участок площадью 2,8 га под строительство выделен по программе «Земля за 1 рубль». Намечено, что завод начнёт работу в 2026 году.

Возобновилась и работа по проекту, который должен был стартовать ещё в 2020 году в Московской области. В высокотехнологичный комплекс по производству полного цикла сухих молочных смесей для младенцев, которые являются заменителями грудного молока, из отечественных ингредиентов будет инвестировано 11,2 млрд рублей. Завершение строительства и ввод в эксплуатацию запланированы на 2027 год.

Всего в 2024 году на обеспечение льготников бесплатными лекарствами, медизделиями и лечебным питанием в федеральном бюд-

жете было предусмотрено 57,9 млрд рублей.

Итоговая сумма закупок ЛП по программе ОНЛС в 2024 году составила 48,1 млрд рублей (-1,4%). В натуральном выражении отмечено снижение числа приобретённых упаковок на 7,5% относительно 2023 года, ёмкость сегмента в результате составила 50,1 млн упаковок.

Территориальные льготные программы регламентируются законами субъектов РФ. По оценкам компании DSM Group, объём **региональных программ** сопоставим с федеральной, а в последние 5 лет даже превышает её. В региональном сегменте весомую долю занимает финансирование орфанных заболеваний.

В 2024 году МЗ РФ обновил перечень орфанных заболеваний, расширив его до 296 пунктов. В мае в список были внесены 4 новые позиции – синдром Миллера-Дикера, синдром Блоха-Сульцбергера, синдром Пфайффера и синдром Смит-Магенис; в июне – микроскопический полиангиит; а в декабре ещё три нозологии – эозинофильный эзофагит, STXBP1-ассоциированную эпилептическую энцефалопатию и синдром Фелан-МакДермид (делеции 22q13).

До сих пор на льготном рынке существует прецедент, что на федеральном уровне пациенты с льготами выбирают денежную выплату вместо натуральной компенсации. Но при этом, оставаясь «региональными» льготниками, должны получать дорогостоящие лекарства. Данный вопрос периодически поднимается на уровне правительства с предложением федерализировать расходы на лечение орфанных заболеваний.

Стоит отметить, что частично данная проблема была решена. В последние годы льготное лекарственное обеспечение орфанных

пациентов дорогостоящими инновационными препаратами стало доступнее благодаря созданию фонда «Круг добра» в 2021 году (подробно рассмотрен в следующем разделе отчёта). Постановка орфанных диагнозов у детей от года к году увеличивается, но в то же время больше из них доживают до взрослого возраста. А когда пациент достигает 19-летия, он теряет возможность лечиться за счёт финансирования фонда, теряется преемственность лекарственной терапии для этой группы пациентов.

Так, в 2023-2024 гг. пациенты активно добивались необходимых им лекарств через суды. В сентябре Конституционный суд (КС) постановил создать механизм для обеспечения лекарственными препаратами пациентов с орфанными заболеваниями в тех случаях, когда у региональных властей недостаточно бюджетных средств на закупку препаратов. Данный ответ КС дал на запрос Госсовета Татарстана с жалобой на положения закона об основах охраны здоровья. В итоге Минздрав подготовил проект поправок в Федеральный закон № 323 «Об основах охраны здоровья». Теперь нагрузка по обеспечению «редких» больных дорогостоящими препаратами будет лежать на федеральном бюджете, в случае если сам регион не может оплатить лечение.

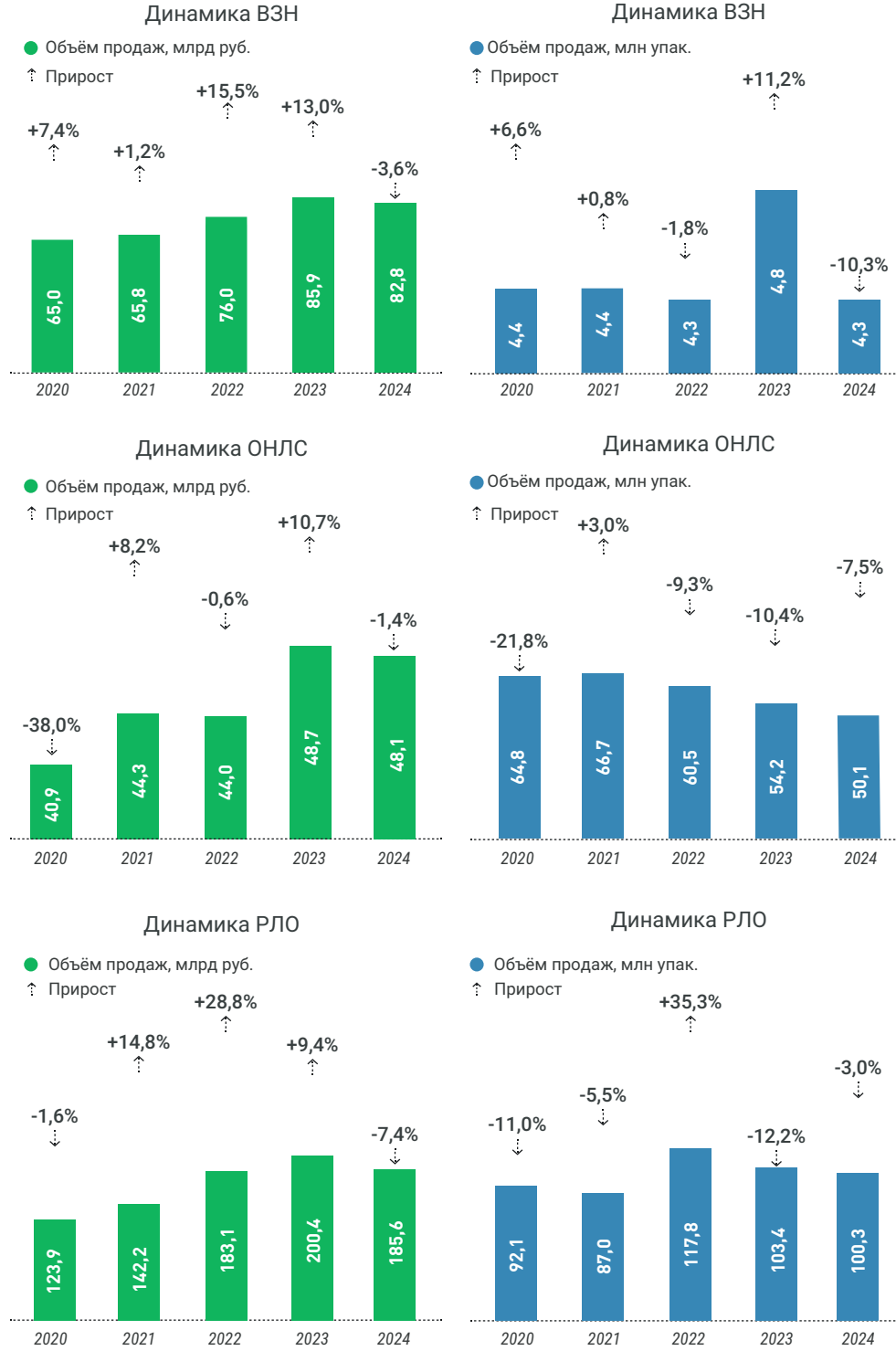
В 2024 году в сегменте РЛО было приобретено лекарств на 185,6 млрд рублей (-7,4% относительно 2023 года), что составляет 100,3 млн упаковок (-3%).

В качестве причин снижения можно назвать оптимизацию закупок и работу тендерных комиссий. Отметим, что в упаковках снижение составило всего 3%, т.е. потребление практически осталось на уровне 2023 года.

Совокупно объём закупок лекарственных

**Рисунок 16**

Динамика затрат по льготным программам, 2020-2024 гг.



препаратов для льготных категорий граждан по итогам 2024 года составил 155 млн упаковок на сумму 316 млрд рублей. В денежном эквиваленте показатель ёмкости льготного сегмента фармынка уменьшился на 5,5% по сравнению с 2023 годом. Объём закупленных упаковок также сократился – на 4,7%. Аналитические данные отражают факты оплаты и поставки исполненных за указанный период контрактов.

Если рассматривать отдельно льготные программы, то можно отметить, что тенденция изменения рынка в сторону роста доли региональной льготы, наблюдавшаяся в последние годы, в 2024 году приостановилась. Сейчас на неё приходится 58,7% от объёма финансирования всего льготного сегмента. Доли ВЗН и ОНЛС в 2024 году подросли до 26,2% и 15,2% соответственно.

### Соотношение импортных и локализованных ЛП в ЛЛО

По программам ЛЛО в большей мере закупаются оригинальные дорогостоящие препараты, которые чаще всего являются импортными. В 2024 году можно наблюдать увеличение доли импортных лекарств в общих закупках

на 1,8% в рублях и на 0,5% в упаковках.

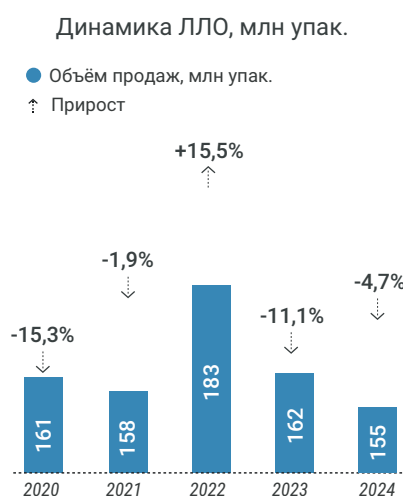
Если в стоимостном объёме преобладают импортные средства (64,8%), то в натуральном выражении на лекарства, произведённые на территории России, приходится 82,6% от объёма реализации (рисунок 19).

В абсолютных значениях объём потребления локализованных препаратов сократился на 10,1% в рублях и на 5,3% в упаковках. Затраты на закупку импортных препаратов также были ниже уровня 2023 года на 2,9% в деньгах, объём в натуральном выражении сократился на 2,1%.

Без учёта импортных препаратов, произведённых на территории России, доля отечественных лекарственных средств составила бы только 27,9% в рублях. Таким образом, «локализация» поднимает этот показатель на 7,3%.

Стоимость локализованных ЛП, по данным за 2024 год, была на уровне 871,2 рубля, тогда как импортные стоили в среднем 7 632,9 рубля.

Соотношение продаж импортных и локализованных ЛП по программам «14 нозологий»,



**Рисунок 17**

Динамика программы ЛЛО, 2020-2024 гг.

ОНЛС, РЛО представлено на рисунке 20.

В части ЛЛО, соответствующей высокозатратным нозологиям, доля локализованных препаратов в натуральном выражении выросла на 7,9% относительно уровня 2023 года и составила 53,1%. Таким образом, в сегменте с самой большой долей импортных препаратов в упаковках теперь стали превалировать локализованные лекарства (в рублях их доля заметно ниже – 33,1%).

В программе ОНЛС доля локализованных препаратов увеличилась менее, чем на 1%, и составила порядка 46,5% в деньгах и 86,3% в упаковках.

В региональной льготе в деньгах превалируют импортные препараты (66,8%), при этом их доля заметно увеличилась – на 2,7% при сравнении с прошлым годом. В упаковках локализованные лекарства занимают 82,1% (-1,2% к 2023 году).

Ниже приведена таблица ТОП-10 МНН (из ТОП-100 по объёму в рублях), по которым произошло заметное «переключение» с импортных препаратов на локализованные.

В рейтинг по росту доли препаратов, произведённых на территории России, в 2024 году вошли два МНН, которые уже были

представлены преимущественно локализованными лекарствами (выделены зелёным цветом). То есть внутри данных МНН в прошлом году российские препараты уже лидировали по объёму закупок. Речь идёт об интерфероне бета-1а и инсулине лизпро.

Второй год подряд в рейтинг попадают препараты: элтромбопаг с увеличением доли локализованных ЛП на 23,1% и инсулин лизпро – на 8,5%.

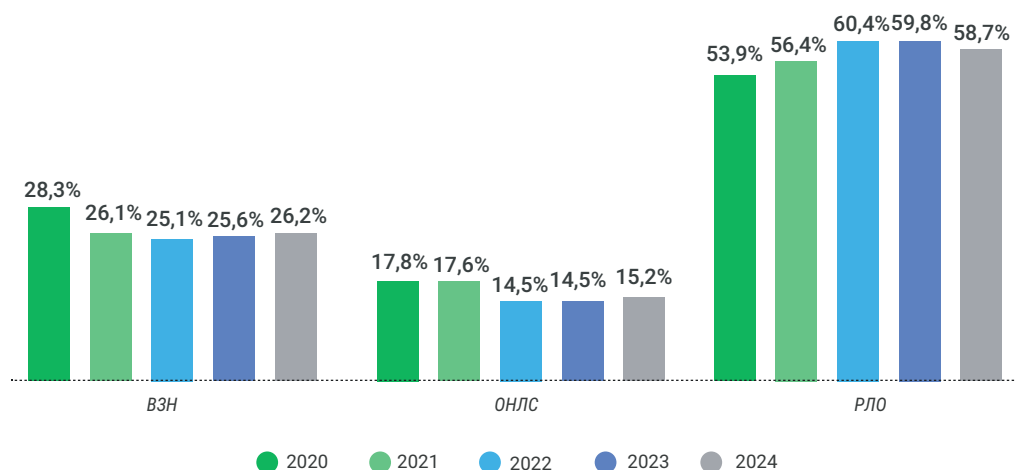
В рейтинг вошли лекарства следующих терапевтических групп: гемостатические препараты для лечения гемофилии А (фактор свертывания крови VIII) и идиопатической тромбоцитопенической пурпуры (ромиплостим и элтромбопаг); иммунодефицитные состояния (иммуноглобулин человека нормальный); заболевания иммунной системы, такие как ревматоидный артрит и псориаз (этанерцепт); рассеянный склероз (интерферон бета-1а); онкология (гозерелин, нилотиниб, руксолитиниб); сахарный диабет (инсулин лизпро).

### Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска в ЛЛО

Программа ЛЛО преимущественно представлена Rx-препаратами, которые выпи-

**Рисунок 18**

Соотношение затрат по программам ВЗН, ОНЛС и РЛО в общем стоимостном объёме потраченных средств в сегменте ЛЛО, 2020-2024 гг.



сываются врачом строго в соответствии с показаниями к применению.

В 2024 году доля лекарственных средств рецептурного отпуска составила в стоимостном объёме 99,4% (+0,3% относительно 2023 года), в натуральном – 93,5% (+0,6%).

### Структура продаж ЛП по АТС-группам в ЛЛО

Соотношение закупок ЛП по программе ЛЛО по АТС-группам I уровня в России в 2024 году представлено в таблице 10.

Рейтинг АТС-групп по объёмам реализации в соответствии с программой ЛЛО довольно стабилен. Препараты для лечения забо-

леваний нервной системы переместились на 2-е строчки вниз в результате падения объёма закупки на 37,2% относительно 2023 года. В стоимостном объёме рынок достаточно высоко концентрирован – первые три АТС-группы занимают 80,3% рынка.

Препараты группы [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» по-прежнему остаются основной статьёй финансирования программы ЛЛО. В 2024 году на их закупку было потрачено порядка 45,8% от общего объёма государственного финансирования. Это самая дорогостоящая группа препаратов в ЛЛО – средневзвешенная цена за упаковку составила 15 752 рубля. Затраты на закупку данных средств остались на уровне 2023 года. При этом объём закупленных

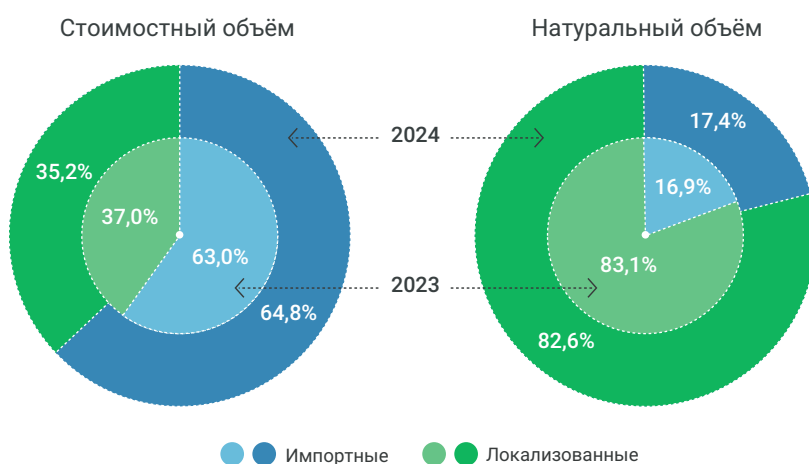


Рисунок 19

Соотношение закупок импортных и локализованных ЛП в 2024 году

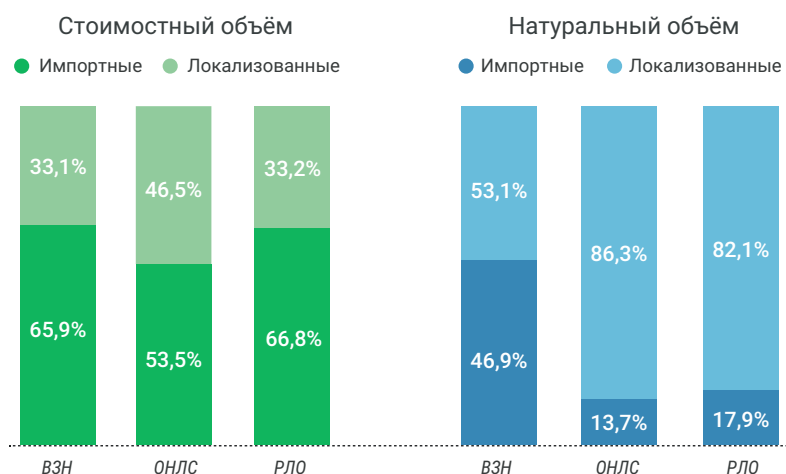


Рисунок 20

Соотношение закупок импортных и локализованных ЛП по подпрограммам в 2024 году

**Таблица 9**

ТОП-10 МНН по  
«импортозамещению»  
в 2024 году

МНН	Доля локализованных ЛП в руб.		Рост доли	Препарат-лидер в 2023 г. (производитель)	Препарат «переключения» в 2024 г. (производитель)
	2023	2024			
Нилотиниб	3,7%	78,3%	+74,6%	Тасигна (Novartis)	Нилотиниб (Амедарт)
Фактор свертывания крови VIII	0%	47,2%	+47,2%	Нувик (Octapharma), Эмоклот (Kedrion)	Эйтоплазм (Фармстандарт)
Ромиплостим	3,9%	49,7%	+45,8%	Энплейт (Amgen)	Стимплейт (Генериум)
Элтромбопаг	33,9%	57,1%	+23,1%	Револейд (GlaxoSmithKline)	Элтромбопаг (29 февраля), Элбигем (Фармасинтез)
Руксолитиниб	0%	18,8%	+18,8%	Джакави (Novartis)	Руксолитиниб (Репарт)
Гозерелин	25,3%	43,1%	+17,8%	Золадекс (AstraZeneca)	Гозерелин (Фармстандарт)
Иммуноглобулин человека нормальный	20,9%	35,7%	+14,8%	Иммуноглобулин (Sygardis Laboratories), Привиджен (CSL Behring)	Имбиоглобулин (Нацимбио), Габриглобин (Иммуно-Гем)
Интерферон бета-1а	51,3%	61,6%	+10,3%	Тебериф (Биокад)	Тебериф (Биокад)
Этанерцепт	24,3%	33,7%	+9,3%	Энбрел (Pfizer)	Ривия (Рус Биофарм)
Инсулин лизпро	83,3%	91,8%	+8,5%	Ринлиз (Герофарм)	Ринлиз (Герофарм)

Таблица 10

Структура закупок  
ЛП по АТС-группам  
на рынке ЛЛО  
в 2024 году

АТС-группы I уровня	Стоимостный объём закупок, млн руб.	Доля группы в стоимостном объёме	Натуральный объём закупок, млн упак.	Доля группы в натуральном объёме
[L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	144 949	45,8%	9,2	5,9%
[A] Пищеварительный тракт и обмен веществ	61 593	19,5%	60,8	39,3%
[B] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	47 620	15,1%	10,9	7,1%
[R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	15 458	4,9%	9,2	6,0%
[J] Противомикробные препараты для системного использования	11 215	3,5%	1,7	1,1%
[M] Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	8 987	2,8%	2,1	1,4%
[C] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	8 939	2,8%	40,3	26,1%
[N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы	7 690	2,4%	15,6	10,1%
[H] Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	4 068	1,3%	1,2	0,8%
[V] Прочие препараты	2 685	0,8%	0,9	0,6%
~ Препараты без указания АТС-группы	1 602	0,5%	0,1	0,0%
[D] Препараты для лечения заболеваний кожи	1 070	0,3%	0,2	0,1%
[G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	284	0,1%	0,8	0,5%
[S] Препараты для лечения заболеваний органов чувств	225	0,1%	1,5	1,0%
[P] Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	20	0,0%	0,1	0,1%



упаковок вырос на 5,1%. В 2024 году лидером группы стал отечественный бренд «Элизария» (МНН экулизумаб) производства «Генериум» с долей 8,4%, объём закупки иммунодепрессивного препарата снизился на 12,2%. На втором и третьем месте расположились препарат для терапии рассеянного склероза «Окревус» (МНН окрелизумаб) от фирмы F.Hoffmann-La Roche и антиандрогенный препарат с противоопухолевой активностью «Кстанди» (МНН энзалутамид) корпорации Astellas. Лекарственные средства занимают примерно 6,3% и 5,6% соответственно от стоимостного объёма реализации группы [L].

Объём АТС-группы, расположенной на втором месте, меньше, чем у лидера, более чем в два раза. В 2024 году это место принадлежит группе [А] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (доля 19,5% в рублях). Относительно предыдущего года было отпущено препаратов группы на 2,1% больше в упаковках. Вместе с тем, объём израсходованных средств снизился на 2,4% в рублях. Порядка 76,4% этой группы приходится на препараты для лечения сахарного диабета [А10]. В 2024 году лидером этой подгруппы по стоимостному объёму продаж стал препарат «Форсига» (МНН дапаглифлозин) производства компании AstraZeneca. Препарат компании Sanofi «Туджео СолоСтар» (МНН инсулин гларгин) и корпорации Boehringer Ingelheim «Джардинс» (МНН эмпаглифлозин) заняли 2 и 3-ю строчки соответственно.

На третьем месте в рейтинге находятся препараты, влияющие на кроветворение и кровь (15,1%). В 2024 году группа [В] сократилась в объёме на 13,9% в стоимостном выражении. В упаковках закупки снизились на 3%. Ключевыми препаратами в группе по итогам года стали гемостатики «Гемлибра» (МНН эмицизумаб) от F.Hoffmann-La Roche и «Элоктейт» (МНН эфмороктоког альфа) от Swedish Orphan Biovitrum, анти-

коагулянтное средство «Ксарелто» (МНН ривароксабан) от Bayer.

Доля 5 ключевых групп в стоимостном объёме увеличилась на 1,7% и составила порядка 88,8%. У всех ключевых групп объём закупок снизился. Наибольшим снижением реализации отметилась группа [В] (-13,9%), доля которой за год также сократилась на 1,5%. Препараты, влияющие на кроветворение и кровь, реализуются преимущественно в программе ВЗН. В итоге, за год структура закупок изменилась в пользу противоопухолевых препаратов и иммуномодуляторов, вес которых вырос на 2,5% несмотря на то, что объём финансирования остался на уровне прошлого года.

Интересно посмотреть, сколько средств расходуется по программе ЛЛО на лечение основных групп заболеваний. С этой целью препараты были соотнесены с показаниями к назначению. В результате получился следующий рейтинг затрат в ЛЛО по заболеваниям (таблица 11).

Несколько лет подряд первую строчку удерживают препараты для терапии злокачественных новообразований, так как онкологическое направление продолжает оставаться приоритетным. На долю «лидера» пришлось 26,5% от стоимостного объёма закупок всего сегмента ЛЛО. 75,8% лекарств отпускается по программе РЛО. В 2024 году данная группа продемонстрировала незначительный темп снижения – на 1,6% по отношению к предыдущему периоду.

Препараты для лечения заболеваний иммунной системы с долей 19,3% расположились на второй строчке в рейтинге и показали увеличение закупок на 2,2%. Основной объём затрат приходится на сегмент ВЗН (58,2%).

На третье место в 2024 году поднялись про-

тиводиабетические препараты (доля увеличилась на 0,3% до 15,2%), которые в основном отпускались по региональным программам (83,1%). При этом группа препаратов для терапии сахарного диабета отметилась снижением объёма реализации на 3,5% при сравнении с показателем 2023 года.

По приросту закупок стоит выделить группу средств при заболеваниях кожи (+9,4%), которая выросла значительно больше прочих благодаря увеличению затрат на ингибитор интерлейкина дупилумаб (+30,6%), который назначается при атопическом дерматите, узловой чесотке, эозинофильном эзофагите, а также в качестве дополнительной поддерживающей терапии бронхиальной астмы, ХОБЛ, полипозного риносинусита. МНН представлено торговым наименованием «Дупиксент» от компании Sanofi. В большей мере этот бренд закупается регионами.

А вот самое значительное снижение отмечается в группе препаратов при заболеваниях репродуктивной системы мужчин и женщин (-86,6%) в результате снижения закупок гормона прогестерон (-99,4%) и фолликулостимулирующего средства фоллиotropин альфа (-99,8%).

На 37,2% снизились закупки препаратов при заболеваниях нервной системы: объём реализации препарата для лечения шизофрении палиперидон (-87,6%), который лидировал в группе годом ранее, сократился в 8 раз.

### Производители в сегменте ЛЛО

В таблице 12 представлены ТОП-20 производителей, лидирующих по стоимостному объёму потребления в программе ЛЛО в 2024 году.

В 2024 году по программе льготного лекарственного обеспечения закупались препараты у 381 производителя. Причём в ВЗН участвуют только 37 компаний, в ОНЛС – 249, а в региональной льготе закупаются препараты 372 предприятий. Такая картина складывается по причине того, что списки препаратов в ВЗН законодательно регламентируются, а в остальной части льготы соответствуют потребностям каждого пациента.

Рейтинг заметно изменился – только две компании смогли сохранить позиции прошлого года. Остальные переместились на новые строчки. За счёт прироста закупок на 11,3% на первую строчку со второй

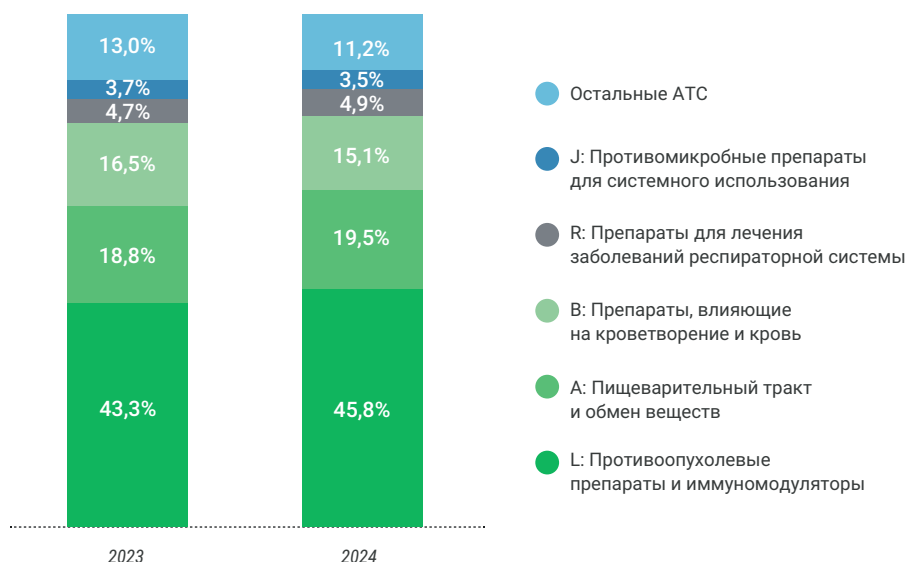


Рисунок 21

Соотношение затрат в ЛЛО по ATC-группам в 2024 году

**Таблица 11**

Рейтинг затрат в ЛЛО  
по заболеваниям  
в 2024 году

Заболевание	Объём закупок, млн руб.	Прирост к 2023	Доля		
			ВЗН	ОНЛС	РЛО
Онкологические заболевания	83 973	-1,6%	15,0%	9,2%	75,8%
Заболевания иммунной системы	60 976	2,2%	58,2%	10,4%	31,4%
Сахарный диабет	48 077	-3,5%	-	16,9%	83,1%
Заболевания крови и органов кроветворения	47 554	-12,8%	53,7%	15,6%	30,7%
Заболевания органов дыхания	15 458	-1,3%	6,7%	16,6%	76,7%
Заболевания пищеварительной системы	14 274	-1,6%	54,3%	12,7%	33,0%
Заболевания, вызванные различными инфекционными агентами	11 228	-10,6%	-	25,6%	74,4%
Заболевания костно-мышечной системы	8 987	-16,4%	-	20,4%	79,6%
Заболевания сердечно-сосудистой системы	7 948	0,5%	-	40,2%	59,8%
Заболевания нервной системы	7 690	-37,2%	-	29,1%	70,9%
Прочее	4 843	-8,9%	-	38,8%	61,2%
Заболевания, связанные с гормональными нарушениями	4 068	-21,5%	9,1%	41,6%	49,2%
Заболевания кожи	1 070	9,4%	-	22,0%	78,0%
Заболевания органов зрения	224	-30,0%	-	17,0%	83,0%
Заболевания репродуктивной системы мужчин и женщин	34	-86,6%	-	19,4%	80,6%

поднялась компания F.Hoffmann-La Roche (доля 8,2% в рублях от льготных лекарств). Практически все препараты в ассортименте производителя оригинальные. Всего государство закупает у компании порядка 26 брендов ЛП. Рост продаж произошёл в первую очередь за счёт увеличения затрат на закупку моноклонального антитела «Энспринг» (+75,2% к 2023 году) для терапии оптиконевромиелита, противоопухолевых средств «Эриведж» (+54,2%) для лечения метастатической или местнораспространённой базальноклеточной карциномы и «Алеценза» (+51,1%) для лечения пациентов с немелкоклеточным раком лёгких. Негативную динамику показали: моноклональное антитело «Актэма» (-37,3%), показанное при целом ряде заболеваний – это ревматоидный артрит, гигантоклеточный артериит, полиартикулярный и системный ювенильный идиопатический артрит, новая коронавирусная инфекция COVID-19, синдром высвобождения цитокинов; стимулятор гемопоэза «Мирцера» (-26,5%) у пациентов с симптоматической анемией при хронической болезни почек; противоопухолевое средство «Зелбораф» (-19,3%), которое назначают врачи в качестве терапии неоперабельной или метастатической меланомы и болезни Эрдгейма-Честера с BRAF V600 мутацией. Хотя F.Hoffmann-La Roche поставляет по программе ВЗН всего 4 бренда, на них приходится 67,5% от оборота производителя в льготной сегменте.

За год корпорация AstraZeneca (доля 7,2% в рублях) переместилась на 3 позиции вверх и расположилась на второй строчке рейтинга. Объём реализации компании при сравнении с 2023 годом вырос на 16,1%. Число закупленных препаратов фирмы при этом уменьшилось с 34 до 30 брендов, большинство из которых являются оригинальными. В большей мере вырос спрос на основные продукты компа-

нии: моноклональное антитело «Энхерту» (+351,2% по отношению к 2023 году) для лечения сразу нескольких видов рака, ингибитор протеинтирозинкиназы «Коселуго» (+153,4%) для лечения симптоматических, неоперабельных плексиформных нейрофибром у пациентов детского возраста от 3 лет и старше с нейрофиброматозом 1 типа, противовирусное средство «Даклавиар» (+113,3%) для лечения хронического гепатита С. Однако при этом упали закупки у аналога гормона гонадотропин-рилизинг «Золадекс» (-21,7%), который показан к применению у мужчин при раке предстательной железы, а у женщин при раке молочной железы, эндометриозе, фиброме матки, для истончения эндометрия при планируемых операциях на нём, при ЭКО; антиагрегантного средства «Брилинта» (-16%) для профилактики атеротромботических осложнений; ингибитора протеинтирозинкиназы «Тагриссо» (-9,7%) при немелкоклеточном раке лёгкого. AstraZeneca представлена только в двух сегментах льготного рынка – ОНЛС и РЛО, при чём расходы регионов составляют 86,9% в обороте компании.

Лидер прошлого года – компания Johnson & Johnson (доля 7% в рублях) – опустилась на третье место. Объём реализации производителя упал на 7% за год. Номенклатурный ряд препаратов, закупаемых по льготным программам, включал в себя 29 брендов. Реализация 6 из 10 ключевых марок компании выросла. Наибольшим увеличением закупок отметились антиандроген «Эрлеада» (+67,6% относительно 2023 года) для лечения рака предстательной железы, ингибитор интерлейкина «Тремфея» (+55,6%) при бляшечном псориазе и псориатическом артрите, препарат «Стелара» (+29,8%), показанный пациентам с Болезнью Крона, язвенным колитом, бляшечным псориазом и псориатическим артритом. При этом закупки нейрелептика «Риспо-

**Таблица 12**

ТОП-20  
производителей ЛП  
по потреблению  
в ЛЛО в 2024 году

Рейтинг	Изменение к 2023	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	+1	F. Hoffmann-La Roche	26 045	8,2%	11,3%
2	+3	AstraZeneca	22 930	7,2%	16,1%
3	-2	Johnson & Johnson	21 966	6,9%	-7,0%
4	-1	Генериум	19 513	6,2%	-13,6%
5	-1	Novartis	16 898	5,3%	-22,5%
6	-	Sanofi	12 818	4,1%	-14,5%
7	-	Takeda	12 561	4,0%	-11,3%
8	+1	Astellas	11 210	3,5%	20,9%
9	+2	Boehringer Ingelheim	9 644	3,0%	9,6%
10	-2	Pfizer	8 878	2,8%	-13,0%
11	+1	Биокад	8 866	2,8%	1,0%
12	+2	Bayer	7 884	2,5%	10,8%
13	-3	Novo Nordisk	6 907	2,2%	-22,8%
14	+4	AbbVie	6 628	2,1%	33,0%
15	-2	Фармасинтез	6 383	2,0%	-15,2%
16	+3	Фармстандарт	6 013	1,9%	21,2%
17	-2	Рус Биофарм	5 936	1,9%	-15,4%
18	-1	Герофарм	5 714	1,8%	-1,8%
19	-3	GlaxoSmithKline	5 046	1,6%	-25,7%
20	+6	Vertex Pharmaceuticals	4 988	1,6%	43,5%

лепт» (-69,2%) для лечения и профилактики обострений шизофрении и шизоаффективных расстройств, моноклонального антитела «Дарзалекс» (-30,3%) при множественной миеломе и иммуномодулирующего средства «Плегриди» (-14,9%) для терапии ремиттирующего рассеянного склероза снизились в большей мере. Наибольшую долю в объёме реализации корпорации занимают РЛО (50,8%) и ВЗН (41,5%).

Самым заметным перемещением по рейтингу отметились производители Vertex Pharmaceuticals (+6 строчек; +43,5% к 2023 году), AbbVie (+4 строчки; +33%) и «Фармстандарт» (+3 строчки; +21,2%).

Портфель Vertex Pharmaceuticals включает всего 5 препаратов. Существенный прирост относительно предыдущего года показал ключевой бренд корпорации «Трикафта» (+207,6% относительно 2023 года) для лечения пациентов с муковисцидозом.

В ноябре 2024 года был зарегистрирован аналог оригинального препарата «Трикафта» под маркой «Трилекса» аргентинской Tuteur. Накануне регистрации генерика ФАС не согласовала заключение 3-х госконтрактов на поставку «Трикафты», сославшись на завышенные структурой Минздрава объёмы закупок, а также на то, что аналог, который в скором времени должны были зарегистрировать, будет стоить заметно дешевле. Подконтрольный Минздраву «Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения граждан» (ФЦПиЛО), который занимается закупкой препаратов, подал 3 иска в Арбитражный суд Москвы, чтобы оспорить решения ФАС. В итоге одну из трёх закупок удалось оспорить.

После этого ФЦПиЛО провёл ещё 6 тендеров, по итогам которых фонду «Круг добра» поставят уже зарегистрированный

аналог — «Трилексу». С чем не согласились пациенты, подавшие жалобы. Также ФАС рассмотрела 6 жалоб от компании «Санofi Россия» (представитель производителя «Трикафты» в России) на действия ФЦПиЛО, который закупил генерик, и признала жалобы лишёнными достаточного обоснования.

Из 11 брендов AbbVie, закупаемых по льготным программам, основную роль в динамике играют три ключевых препарата: противоопухолевое средство «Венклекста» (+33,9%), которое назначают пациентам с лейкозом, иммунодепрессант «Ранвэк» (+37,7%) при ревматоидном и псориатическом артрите, аксиальном спондилоартрите, атопическом дерматите, язвенном колите и болезни Крона, противовирусное средство «Мавирет» (+86,3%) для лечения хронического гепатита С у детей и взрослых.

По льготным программам закупается 75 брендов отечественного производителя «Фармстандарт». Прирост закупок на 21,2% фирме обеспечило прежде всего появление в портфеле нового гемостатического средства «Эйтоплазм», закупки которого по программе ВЗН в 2024 году превысили 1,3 млрд рублей. Также вырос объём потребления брендов «Гозерелин» (+81,1%), «Ипратерол» (+49,2%) и «Фосфоглив» (+28,3%).

В 2024 году шесть российских производителей вошли в ТОП-20 по стоимостному объёму реализации благодаря программе импортозамещения.

В таблице 13 приведён рейтинг производителей, участвующих в программе «14 нозологий», ОНЛС и РЛО.

Во всех программах лидируют иностранные компании: в программе «14 нозологий» – F. Hoffmann-La Roche, ОНЛС – Bayer, РЛО – AstraZeneca. В каждой из подпрограмм

**Таблица 13**

ТОП-20  
производителей ЛП  
по объёму закупок  
в сегменте ЛЛО  
в соответствии с  
программами ВЗН,  
ОНЛС, РЛО в 2024  
году

Рейтинг	ВЗН		ОНЛС		РЛО	
	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Производитель	Объём закупок, млн руб.
1	F. Hoffmann-La Roche	17 593	Bayer	3 023	AstraZeneca	19 925
2	Генериум	10 624	AstraZeneca	3 005	Novartis	11 695
3	Takeda	10 024	Novartis	3 002	Johnson & Johnson	11 167
4	Johnson & Johnson	9 108	Boehringer Ingelheim	2 322	Sanofi	9 500
5	Биокад	5 580	Sanofi	2 188	Astellas	8 642
6	Swedish Orphan Biovitrum	4 038	Pfizer	2 071	Генериум	8 438
7	Octapharma	3 648	Рус Биофарм	1 744	Boehringer Ingelheim	7 322
8	Merck KGaA	2 768	Johnson & Johnson	1 692	F. Hoffmann-La Roche	7 149
9	Novartis	2 202	Novo Nordisk	1 570	Pfizer	6 790
10	Фарм-Синтез	1 908	AbbVie	1 552	Novo Nordisk	5 337
11	Фармстандарт	1 701	Фармстандарт	1 534	AbbVie	5 068
12	Astellas	1 684	Фармасинтез	1 522	Vertex Pharmaceuticals	4 887
13	Cinnagen	1 260	Герофарм	1 334	Bayer	4 861
14	P-Фарм	1 246	F. Hoffmann-La Roche	1 303	GlaxoSmithKline	4 532
15	Dr.Reddy's	1 201	Ipsen	983	Герофарм	4 380
16	CSL Behring	1 175	Озон Фармацевтика	944	Фармасинтез	4 048
17	Sanofi	1 130	Astellas	884	Ipsen	3 941
18	Catalent	1 079	Протек	878	Рус Биофарм	3 658
19	Фармасинтез	813	Биокад	857	Фармстандарт	2 778
20	Baxter	785	Канонфарма Продакшн	827	Biogen	2 488

присутствует несколько отечественных производителей, наибольшее количество российских компаний представлено в ТОП-20 в сегментах ОНЛС (8 компаний) и ВЗН (6 компаний). В РЛО пять отечественных производителей вошли в двадчатку лидеров.

## Препараты сегмента ЛЛО

В таблице 14 представлен рейтинг брендов, лидирующих по стоимостному объёму закупок по программе ЛЛО в 2024 году. Доля ТОП-20 брендов в 2024 году составила 33,4% от стоимостного объёма, что на 2,9% больше, чем годом ранее.

Рейтинг препаратов за год изменился более существенно, чем «двадчатка» ведущих компаний. Свои позиции в рейтинге удержали только 4 препарата, в том числе лидеры, возглавляющие топ, «Элизария» и «Окревус».

Первую позицию удерживает иммунодепрессивное средство «Элизария» (-12,2% относительно 2023 года) производства российской корпорации «Генериум», который появился на рынке 5 лет назад. На второй строчке по-прежнему препарат компании F. Hoffmann-La Roche – средство лечения рассеянного склероза «Окревус» (+23%). Замыкает тройку лидеров в этом году ингибитор натрийзависимого переносчика глюкозы 2 типа – пероральный гипогликемический препарат «Форсига» от AstraZeneca. Препарат для лечения сахарного диабета показал высокую динамику не только на аптечном рынке, но и в льготном сегменте (+31,6%). В результате бренд за год укрепил свои позиции на 1 строчку.

Самыми представленными в рейтинге препаратов стали иностранные компании Johnson & Johnson (4 бренда), F. Hoffmann-La Roche и AstraZeneca (по 3 бренда), Novartis (2 бренда).

Четыре препарата первой двадчатки – «новички», которые заметнее всех продвинулись в рейтинге вверх:

- препарат для лечения муковисцидоза «Трикафта» (+50 строчек; +207,6% к 2023 году) компании Vertex Pharmaceuticals, воздействующий на CFTR-белок;
- противоопухолевый препарат «Эрлеада» (+24 места; +67,6%) производства Johnson & Johnson для лечения рака предстательной железы у мужчин;
- гемостатическое средство «Элоктейт» (+14 мест; +42,6%) производства Swedish Orphan Biovitrum для лечения и профилактики кровотечений у пациентов с гемофилией А;
- ферментное средство «Элапраза» (+13 мест; +41,2%) от Takeda, которое применяется для заместительной ферментной терапии при лечении детей и взрослых с синдромом Хантера (мукополисахаридозом II типа), когда уровень фермента идуронат-2-сульфатазы в организме ниже нормы, и способствует уменьшению выраженности симптомов заболевания.

Средневзвешенная цена для брендов ТОП-20 составила 12 116 руб./упак. Самым дорогостоящим препаратом стал порошок для приготовления орального раствора «Эврисди» для лечения пациентов со спинальной мышечной атрофией (СМА), средневзвешенная стоимость которого составляет 669 тысяч рублей за упаковку. Пероральный гипогликемический препарат «Форсига», наоборот, оказался самым «дешёвым» брендом двадчатки лидеров (2 607 рублей).

Более половины ведущих препаратов относятся к группе противоопухолевых препаратов и иммуномодуляторов (11 брендов). Далее по представленности в рейтинге идут лекарства, относящиеся к группе «пищеварительный тракт и обмен веществ» (4



**Таблица 14**

ТОП-20 брендов по стоимостному объёму закупок в ЛЛО в 2024 году

Рейтинг	Изменение к 2023	Бренд	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	-	Элизария	Генериум	12 130	3,8%	-12,2%
2	-	Окревус	F. Hoffmann-La Roche	9 104	2,9%	23,0%
3	+1	Форсига	AstraZeneca	8 853	2,8%	31,6%
4	-1	Гемлибра	F. Hoffmann-La Roche	8 220	2,6%	20,8%
5	-	Кстанди	Astellas Pharma	8 079	2,6%	21,1%
6	+3	Имбрувика	Johnson & Johnson	6 062	1,9%	28,8%
7	-1	Туджео СолоСтар	Sanofi	5 075	1,6%	-14,4%
8	+2	Джардинс	Boehringer Ingelheim	4 822	1,5%	20,1%
9	+2	Ксарелто	Bayer	4 656	1,5%	18,2%
10	+5	Линпарза	AstraZeneca	4 368	1,4%	21,4%
11	+14	Элоктейт	Swedish Orphan Biovitrum	4 038	1,3%	42,6%
12	-	Эврисди	F. Hoffmann-La Roche	3 881	1,2%	-1,0%
13	+13	Элапраза	Takeda	3 740	1,2%	41,2%
14	+50	Трикафта	Vertex Pharmaceuticals	3 724	1,2%	207,6%
15	-8	Дарзалекс	Johnson & Johnson	3 648	1,2%	-30,3%
16	+2	Тизабри	Johnson & Johnson	3 441	1,1%	1,1%
17	+2	Рисарг	Novartis	3 255	1,0%	-2,0%
18	-4	Джакави	Novartis	2 951	0,9%	-18,1%
19	+1	Тагриссо	AstraZeneca	2 933	0,9%	-9,7%
20	+24	Эрлеада	Johnson & Johnson	2 855	0,9%	67,6%

бренда). Третье место по данному показателю занимает группа препаратов, влияющих на кроветворение и кровь, с тремя торговыми марками.

Подавляющая часть препаратов рейтинга (13 брендов) — это лекарства, преимущественно отпускаемые по региональной льготной программе. Принадлежность к РЛО не исключает отпуск лекарств по ВЗН или ОНЛС. Именно поэтому рейтинги ведущих брендов по программам пересекаются.

### Ценовая сегментация в ЛЛО

В 2024 году средняя стоимость упаковки, закупаемой по программе ЛЛО, за год стала ниже на 0,9% и составила 2 045 рублей. Если говорить в разрезе подпрограмм, то в ВЗН самые дорогостоящие лекарственные препараты: в среднем одна упаковка закупается государством по 19,2 тыс. рублей. Относительно 2023 года цена в подпрограмме высокозатратных нозологий увеличилась заметнее, чем по другим сегментам рынка льготного лекарственного обеспечения, — на 7,5%. В региональной льготе цена стала ниже на 4,5% и составила 1 851 рубль. «Дешевле» всего закупают препараты по программе ОНЛС — по 958 рублей (+6,6% к 2023 году).

Структура потребления лекарственных средств в разрезе ценовых сегментов по программе ЛЛО представлена на рисунке 22. В программе ВЗН прирост закупок показали только препараты из высокой ценовой категории «свыше 50 тысяч рублей» (+0,6% в рублях к 2023 году). В результате доля этой категории за год увеличилась на 2,4% до 56,6%.

В ОНЛС аналогичная ситуация — «в плюсе» только самые дорогостоящие препараты, которые показали двузначный темп прироста (+13,4%). Суммарно вес препаратов с ценой более 50 тысяч рублей увеличился на 3,4% по сравнению с прошлым годом и составил 25,9%. При этом наибольший объем средств по-прежнему выделялся на лекарства из ценового диапазона «от 500 до 10 000 рублей» (46,8%). А вот объем закупок препаратов дешевле 500 рублей упал на 15,5% к 2023 году (за год доля уменьшилась с 9,3% до 7,9%).

В РЛО, где основной объем приходится на лекарства для пациентов с орфанными заболеваниями, половину от объема закупок занимают дорогостоящие лекарства (51,7%). При сравнении с 2023 годом закупки в этом ценовом сегменте снизились на 10,7%. Ни одна из категорий не показала прирост.

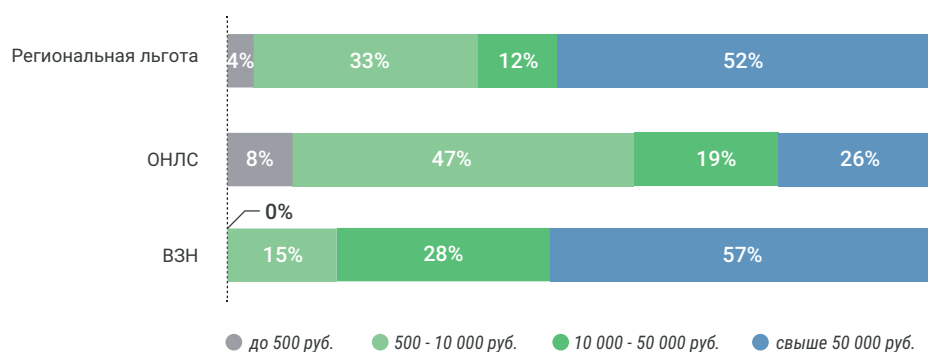


Рисунок 22

Соотношение затрат в ЛЛО по ценовым сегментам в 2024 году

**Таблица 15**

ТОП-20 брендов по стоимостному объёму закупок в сегменте ЛЛО в соответствии с программами ВЗН, ОНЛС, РЛО в 2024 году

Рейтинг	ВЗН		ОНЛС		РЛО	
	Бренд	Объём закупок, млн руб.	Бренд	Объём закупок, млн руб.	Бренд	Объём закупок, млн руб.
1	Окревус	9 093	Ксарелто	2 392	Форсига	7 670
2	Гемлибра	8 138	Юперิโอ	1 186	Кстанди	7 286
3	Элизария	4 713	Форсига	1 183	Элизария	7 070
4	Элоктейт	4 038	Эликвис	1 139	Имбрувика	5 676
5	Элапраза	3 740	Варгатеф	1 091	Джардинс	4 344
6	Дарзалекс	3 567	Туджео СолоСтар	996	Туджео СолоСтар	4 079
7	Тизабри	3 441	Кстанди	793	Линпарза	4 054
8	Мавенклад	2 768	Брилинта	750	Трикафта	3 686
9	Адвейт	2 434	Эральфон	693	Эврисди	3 294
10	Инфибета	2 334	Эврисди	587	Рисарг	3 066
11	Ацеллбия	2 269	Тресиба	573	Тагриссо	2 737
12	Иларис	2 191	Левемир	570	Эрлеада	2 691
13	Вилате	2 184	Ранвэк	557	Джакави	2 576
14	Плегриди	2 100	Адемпас	553	Кабометикс	2 571
15	Тебериф	2 036	Ринфаст	524	Спинраза	2 488
16	Миеланикс	1 864	Октреотид	511	Тафинлар	2 472
17	Адваграф	1 684	Козэнтикс	508	Венклекста	2 400
18	Нинларо	1 551	Стелара	488	Итулси	2 267
19	Эйтоплазм	1 329	Джардинс	478	Ксарелто	2 264
20	Синновекс	1 260	Ацидокетан	472	Калквенс	2 067

## 4. Объём закупок лекарств ЛПУ

По итогам 2024 года для нужд ЛПУ закупили 438 млн упаковок лекарственных препаратов на сумму 503 млрд рублей в оптовых ценах. Аналитические данные отражают факты оплаты и поставки контрактов, исполненных за указанный период. По исполнению контрактов только в 4 квартале госпитальные закупки вышли «в плюс», обеспечив положительную динамику в целом по году: +8,6% относительно 2023 года.

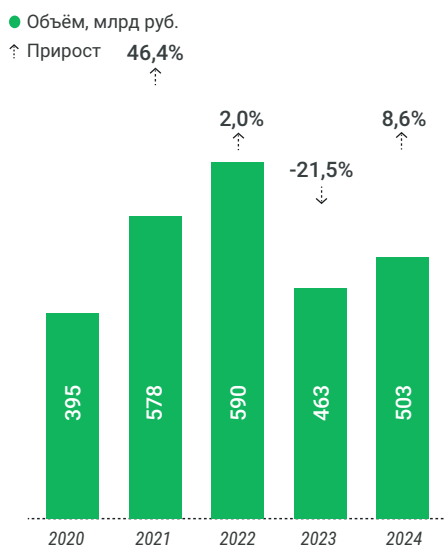
В упаковках госпитальный рынок демонстрирует отрицательную динамику за счёт переключения на большие упаковки (-3,3% к 2023 году). Причем этот тренд более ярко выражен, чем в коммерческом сегменте: если в 2023 году падение в натуральном выражении составило -17%, то в пересчете на номер упаковки было на уровне -4%; в 2024 году пересчет на «номер» упаковки

даже привел к росту потребления на 1,8%. Заметим, что в данном расчете не учитывались объемы и дозировки «жидких» форм лекарственных препаратов, а для некоторых МНН это тоже имеет важное значение.

В целом, лекарства в жидких формах занимают порядка 48% стоимостного объема и 51% в упаковках от емкости закупок ЛПУ. Относительно 2023 года в натуральном выражении закупка упала на 15%, но в пересчете на «номер упаковки» и «вес в мл» прирост составил +6%. Более впечатляюще данная динамика выглядит в сравнении с 2020 годом: -56% в упаковках, но в пересчете на «номер упаковки» и «вес в мл» всего -15%.

В 2024 году завершился национальный проект «Здравоохранение», в его продолжение с января 2025 года стартовал новый

Динамика госпитальных закупок ЛП, млрд руб.



Динамика госпитальных закупок ЛП, млн упак.

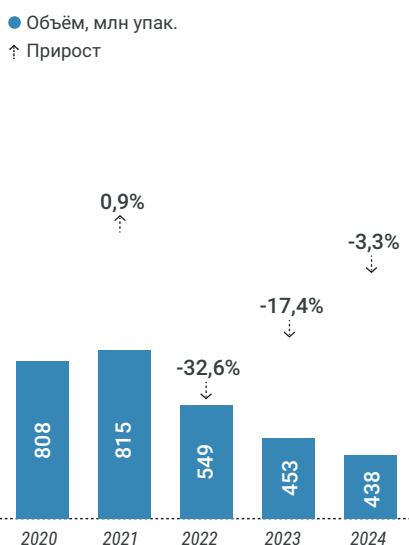


Рисунок 23

Динамика госпитальных закупок, 2020-2024 гг.

нацпроект - «Продолжительная и активная жизнь».

Национальный проект «Здравоохранение» занял восьмое место среди всех 15 нацпроектов по исполнению расходов федерального бюджета. По предварительным оценкам Минфина, в 2024 году кассовое исполнение по нацпроекту «Здравоохранение» составило 98,7% от планового значения (280,6 млрд рублей из 284,3 млрд). Годом ранее этот параметр составлял 97,9%, в 2022 году – 96,36%.

Полностью освоены в 2024 году средства по трем федеральным проектам (ФП). В том числе самый объёмный по финансам ФП «Борьба с онкологическими заболеваниями» (146,3 млрд рублей), а также «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами» (1,2 млрд рублей) и «Развитие экспорта медицинских услуг» (28,3 млн рублей).

По остальным проектам наблюдается незначительный «недорасход»: федеральный

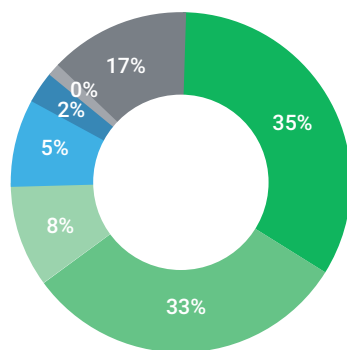
проект «Первичная медико-санитарная помощь» исполнен на 98,7% (7,5 млрд рублей из 7,6 млрд), «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» – на 99,3% (22,3 млрд рублей из 22,4 млрд), «Развитие сети национальных медицинских исследовательских центров и внедрение инновационных медицинских технологий» – на 99,6% (9,94 млрд рублей из 9,98 млрд), «Модернизация первичного звена здравоохранения Российской Федерации» – на 96,4% (80 млрд рублей из 83 млрд), «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ)» – на 98,1% (10,1 млрд рублей из 10,3 млрд).

В утверждённом федеральном бюджете на 2025 год на здравоохранение планируется направить 1,86 трлн рублей, что на 10,3% больше, чем в 2024 году. Бюджетные ассигнования на госпрограмму «Развитие здравоохранения» запланированы в 2025 году в объёме 1,5 трлн рублей – это на 15% больше, чем годом ранее.

**Рисунок 24**

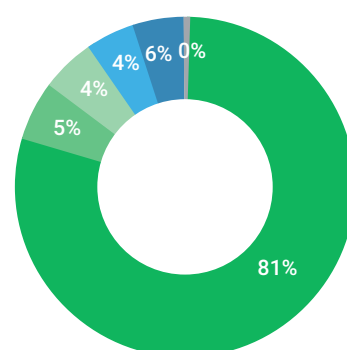
*Динамика госпитальных закупок по программам в 2023-2024 гг.*

Структура госпитальных закупок, руб.



- Госпитальные закупки - остальное
- Федеральный проект по борьбе с онкологическими заболеваниями
- ПП №1512 и ПП №1438 (ФЦП ВИЧ и Гепатит)

Структура госпитальных закупок, упак.



- ПП №156 (НКПП)
- Федеральный проект по борьбе с ССЗ
- Паллиативная помощь
- Фонд поддержки детей «Круг Добра»

В 2025 году продолжится финансирование по всем ключевым ФП: на проект «Борьба с онкологическими заболеваниями» выделено 149,1 млрд рублей (в том числе оказание медицинской помощи больным с онкологическими заболеваниями в соответствии с клиническими рекомендациями в размере 140 млрд рублей и 9,1 млрд рублей на реализацию отдельных мероприятий), на проект «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» предусмотрено 11,6 млрд рублей, на проект «Борьба с сахарным диабетом» – 9,5 млрд рублей. На модернизацию первичного звена здравоохранения (поликлиники, дневные стационары и т.д.) направят почти 121,1 млрд рублей.

Реализация нового ФП по борьбе с гепатитом С запланирована на 2025 год в рамках национального проекта «Продолжительная и активная жизнь». Проект будет включать 5 целевых показателей. В частности, к 2030 году излечиться от хронического вирусного гепатита С (ХГС) должны 334 тыс. пациентов. В 2023 году данный показатель составил лишь 34 тыс. вылечившихся. Проект

будет реализоваться в том числе и за счет льготных программ. Согласно ФП, к 2030 году препаратами, закупленными за счёт средств федерального бюджета, в амбулаторных условиях должны быть обеспечены 154,7 тыс. человек с ХГС, которых внесут в Федеральный регистр вирусных гепатитов (в 2023 году средства из бюджета на такие лекарства не были предусмотрены). В федеральном бюджете на ФП «Борьба с гепатитом С и минимизация рисков распространения данного заболевания» в 2025 году предусмотрели 4,5 млрд рублей.

По итогам 2024 года все программы, за исключением паллиативной помощи, показали положительную динамику (рисунок 25).

Программа «Борьба с онкологическими заболеваниями» действует уже на протяжении многих лет, и финансирование закупки необходимых препаратов впервые планомерно снижено на 2024 год. При этом по исполненным контрактам пока финансирование закупки ЛП в деньгах остаётся

Динамика закупок ЛПУ, млрд руб.

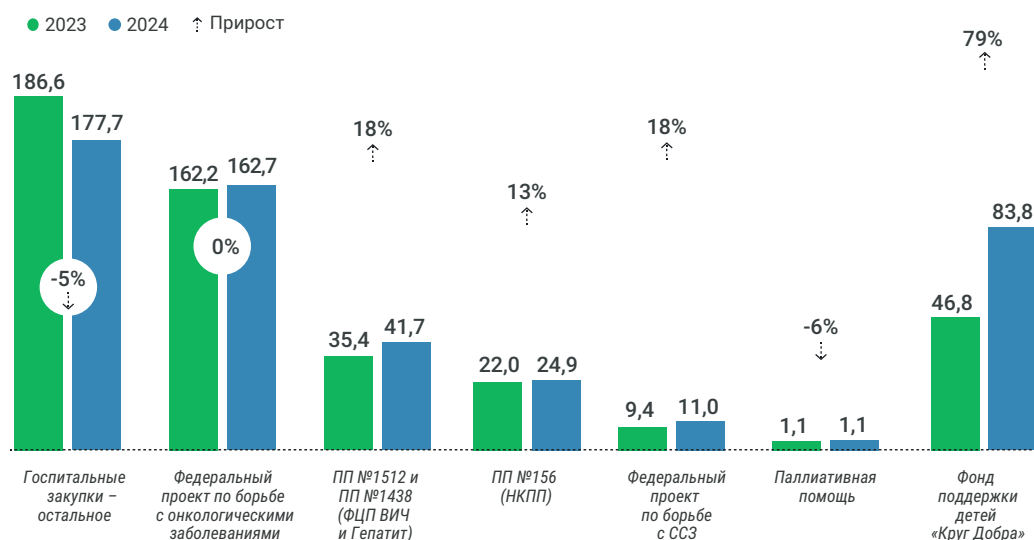


Рисунок 25

Динамика госпитальных закупок по программам в 2023-2024 гг.

на том же уровне (+0,3%). Если в 2023 году на закупку лекарств было израсходовано 162,2 млрд рублей, то в 2024 году было потрачено 162,7 млрд руб.

Одногодичная летальность от онкозаболеваний в РФ в декабре 2024 года составила 17,3%. Этот показатель снизился на 22,1% по сравнению с 2018 годом. Помимо этого, выросла и выявляемость онкозаболеваний на I-II стадиях – 61,2% в декабре 2024 года.

С 2021 года доступность медпомощи онкопациентам выросла почти на треть. То есть реализация ФП позволила повысить доступность оказания медицинской помощи онкологическим больным почти на 30%: если в 2021 году только 63% пациентов с онкологией были охвачены услугами в рамках диспансерного наблюдения или диагностики, то в 2024 году это уже 83%.

Благодаря национальному проекту «Здравоохранение» в регионах созданы 569 центров амбулаторной помощи для онкобольных.

На федеральный проект **«Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями»** в 2024 году в рамках закупки лекарств было израсходовано 11 млрд рублей, что на 18% больше, чем годом ранее. С 2021 года прослеживается тенденция к увеличению количества пациентов, получающих препараты по данному ФП бесплатно. На получение льготных лекарств могут рассчитывать пациенты, которые перенесли острое нарушение мозгового кровообращения, инфаркт миокарда, аортокоронарное шунтирование и др. Они получают препараты в течение 2-х лет с даты постановки диагноза и (или) выполнения хирургического вмешательства. В 2024 году пациенты с мерцательной аритмией попали в федеральную программу льготного лекарственного обеспечения.

Объём закупок по **«Национальному календарю профилактических прививок»** вырос на 13% по сравнению с 2023 годом и составил в 2024 году 24,9 млрд рублей.

Структура закупок вакцин варьируется из года в год в зависимости от целого ряда факторов: эпидемическая ситуация, уровень рождаемости, плановый охват вакцинацией и др.

Весомую роль играет «Стратегия развития иммунопрофилактики инфекционных болезней на период до 2035 год», которая предполагает расширение перечня инфекционных болезней, в рамках профилактики которых проводится вакцинация, и охват населения профилактическими прививками на уровне не менее 95%.

Сроки внесения новых вакцин в НКПП уже переносили в 2023 году: включение в национальный календарь прививок от ротавируса было перенесено на 2025 год, от ВПЧ – на 2026 год, от ветряной оспы – на 2027 год (Распоряжение Правительства РФ № 343-р от 15 февраля 2023 г.). Вакцина от менингококковой инфекции (четырёхвалентная вакцина против серогрупп A, C, W, Y), согласно плану мероприятий по реализации стратегии, должна войти в календарь без изменений – в 2025 году.

Биофармацевтическая компания «Нанолек» подала в ноябре заявку в МЗ РФ на проведение клинического исследования (КИ) новой вакцины от ветряной оспы, разработанной благодаря сотрудничеству с южнокорейской биофармацевтической компании GC Biopharma. Регистрация новой вакцины ожидается в течение года после его завершения – в конце 2026 - начале 2027 года. В декабре 2024 года заявка «Нанолек» была одобрена Минздравом.

Также компания «Нанолек» получила разрешение МЗ РФ на проведение III фазы КИ вакцины от вируса папилломы человека (ВПЧ) на детях и подростках от 9 до 17 лет. Исследование станет завершающим этапом перед выходом препарата на российский рынок и продлится до октября 2025 года.

Рост заболеваемости высококонтагиозным инфекционным заболеванием, вызываемым вирусом кори, начали фиксировать ещё в 2022 году. Корь – одна из самых заразных болезней в мире, передающаяся воздушно-капельным путём. По сведениям из доклада Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) и Центров по контролю и профилактике заболеваний США (ЦКПЗ), в 2022 году число заболевших корью в мире выросло на 18% относительно 2021 года, а число умерших от инфекции – на 43%. В России по итогам 2023 года заболеваемость корью побила 30-летний рекорд, согласно данным Роспотребнадзора; ей заразились свыше 12 тыс. человек (89,2 случая на 1 млн населения или 8,92 случая на 100 тыс. населения). Ранее рост сдерживали антиковидные ограничения, со снятием которых заболеваемость пошла вверх. В 2023 году при сравнении с 2022 годом заболеваемость увеличилась в 127 раз (2022 год: 0,07 случая на 100 тыс. населения, или около 100 человек) и превысила в 3 раза показатель «коревого» 2019 года, когда по всему миру отмечалась вспышка заболевания (2019 год: 3,06 случая на 100 тыс. населения, или примерно 4,5 тыс. человек).

В 2024 году были утверждены клинические рекомендации по терапии кори у детей и взрослых, которые вступят в силу с 2025 года.

Ещё два заболевания, заражаемость которыми в 2023 году выросла в несколько раз, – это коклюш и паротит. Заболеваемость

коклюшем в России достигла максимума за 30 лет: в 2023 году инфекцию выявили у 52,8 тыс. человек, что в 16 раз больше, чем годом ранее (3,2 тыс. человек). Выше показатели фиксировались только в 1993 году – тогда коклюш был выявлен у 74,5 тыс. человек.

На 18% выросла общая сумма по исполненным контрактам **«ФЦП «ВИЧ и Гепатит»** – по итогам 2024 года она составила 41,7 млрд рублей.

Правительство дополнило госпрограмму «Развитие здравоохранения» правилами распределения субсидий регионам на лечение пациентов с гепатитом С в амбулаторном сегменте. В России насчитывается около 700 тыс. человек с таким диагнозом. Часть пациентов получает лечение за счет федеральных средств, региональных программ и средств фонда обязательного медицинского страхования, дети – за счет средств фонда «Круг добра». Пациенты с определенной стадией развития заболевания могут получить помощь по ОМС в рамках стационара. В амбулаторном сегменте лечение пациентов должны обеспечивать регионы, что, впрочем, было возможно только при наличии у них собственных средств на это, а на их нехватку регулярно жаловались профильные пациентские сообщества. В марте 2024 года было подписано распоряжение Правительства, которое установило для федерального бюджета целевой ориентир по софинансированию регионами лечения пациентов в амбулаторном сегменте - по 4,5 млрд рублей ежегодно.

С 2023 года борьба с сахарным диабетом приобрела статус федерального проекта. В ближайшие три года на финансирование нового ФП **«Борьба с сахарным диабетом»** правительство планирует выделять по 9,5 млрд рублей в год, включая более 5 млрд рублей на обеспечение детей с сахарным



диабетом 1 типа в возрасте от 2-х до 17-ти лет включительно и свыше 3 млрд рублей на обеспечение беременных женщин с СД системами непрерывного мониторинга глюкозы.

В 2024 году российский производитель глюкометров «Элта» завершил строительство нового завода на площадке «Алабушево» ОЭЗ «Технополис Москва». На предприятии будут выпускаться умные отечественные глюкометры, устройства для непрерывного мониторинга уровня глюкозы, онкотестеры, портативные приборы для определения протромбинового индекса и уровня холестерина в крови, лабораторные анализаторы ДНК. Старт производства был запланирован на конец 2024 года. Объём инвестиций в проект превысил 2,2 млрд рублей.

Отдельно стоит рассмотреть развитие программы **«Круг добра»**. Фонд заключил контракты и договоры на медицинскую помощь, покупку лекарственных препаратов и медизделий на сумму 413,6 млрд рублей: 30,9 млрд рублей в 2021 году, 61,4 млрд рублей в 2022 году, 120,9 млрд рублей в 2023 году (из них 21 млрд рублей по программе «14 ВЗН») и 200,3 млрд рублей в 2024 году (в т. ч. 21 млрд рублей по программе «14 ВЗН»).

Полномочия фонда заметно расширились: с декабря 2022 года предельный возраст подопечных фонда был увеличен до 19 лет, а с 2023 года в ведение фонда перешли 15 тыс. детей с заболеваниями из перечня «14 ВЗН».

В 2024 году Перечень заболеваний фонда продолжил расширяться:

- в феврале он пополнился хронической РТПХ (реакцией «трансплантат против хозяина») и атрофией зрительного нерва Ле-

бера (наследственной оптической нейропатией Лебера);

- в марте – атипичным гемолитико-уремическим синдромом и церебротендиозным ксантоматозом;
- в апреле – синдромом Ларона, мышечной дистрофией Дюшенна (МДД), врождённой сердечной блокадой, предсердно-желудочковой блокадой I степени / блокадой II степени / блокадой полной;
- в мае – дефицитом декарбоксилазы ароматических аминокислот и гемофилией В;
- в июле – периферическим артериовенозным пороком развития;
- в августе – вторичным гемофагоцитарным лимфогистиоцитозом;
- в сентябре – первичным семейным внутрипечёночным холестаазом;
- в октябре – приобретёнными деформациями конечностей, костными саркомами;
- в декабре – патологией клапанов сердца у детей, требующей протезирования.

Таким образом, число нозологий с учётом «14 ВЗН» возросло до 100 (муковисцидоз, гемофилия и ГУС с различными препаратами находятся в обоих списках). Всего на начало 2025 года количество детей, которым была или будет оказана помощь на основании одобренных заявок, составило более 28 тысяч. Из них: 12 тыс. детей получили помощь по индивидуальным заявкам, 16 тыс. детей по программе «14 ВЗН».

Фонд обеспечивает детей 117 лекарственными препаратами, медицинскими изделиями и техническими средствами реабилитации.

Весной 2024 года фонд получил право формировать неперсонифицированный резерв

незарегистрированных лекарственных препаратов. Первым стал препарат белумосудил, который назначается пациентам для предотвращения хронической реакции «трансплантат против хозяина», вторым – эмапалумаб для лечения первичного и вторичного гемофагоцитарного синдрома.

В 2024 году закупки лекарственных препаратов по Фонду «Круг добра» выросли почти в 2 раза (+79,1% относительно 2023 года). Стоимостной объём исполненных контрактов, размещённых фондом, составила 83,8 млрд рублей. Объём закупленных упаковок вырос на 97,5% до 166,6 тысяч.

Число производителей, препараты которых закупаются для Фонда «Круг добра», продолжило расти: с 17 до 21 компании за год. Новичками в рейтинге стали 4 производителя, три из которых являются отечественными: «Генериум», поставляющий препарат для лечения спинальной мышечной атрофии (СМА) «Лантесенс» (МНН нусинерсен); «Фармстандарт» с гормоном роста «Растан» (МНН соматропин); Alexion Europe с иммунодепрессантом «Ултомирис» (МНН равулизумаб); а также компания «Мир-Фарм», поставляющая карглумовую кислоту (не вошла в ТОП-20).

Основные бренды тройки лидеров - F.Hoffmann-La Roche (доля 17% в рублях), PTC Therapeutics (13,9%) и Novartis (12,1%) - относятся к дорогостоящим генотерапевтическим препаратам для лечения заболеваний костно-мышечной системы (СМА и МДД). Только на закупку лекарств этих трёх брендов - «Эврисди», «Трансларна» и «Золгенсма» - было выделено более 34 млрд рублей. В портфеле лидеров F.Hoffmann-La Roche («Розлитрек») и Novartis («Иларис», «Афинитор» и «Лукстурна») представлены препараты и других нозологий.

Максимальным приростом продаж отметились компании: Recordati (+834,4% к 2023 году) с ключевым противоопухолевым препаратом «Карзиба» (+1420,1%); Waymade (+574,4%), поставляющая карглумовую кислоту; CSL Behring (+559,3%), в портфеле которой появился гемостатический препарат «Идельвион» для лечения и профилактики кровотечений у пациентов с гемофилией В.

Наибольшее снижение объёма закупок по «Кругу добра» принадлежит компании Gilead Sciences (-68,3%) с противовирусным средством для лечения хронического вирусного гепатита С «Эпклюза». В итоге производитель переместился на 4 строчки вниз.

На три места вниз переместился производитель AbbVie (-30,2%) с препаратом для терапии хронического гепатита С «Мавирет»; на два места вниз – компания Biogen (-6,7%) с препаратом для лечения СМА «Спинраза» (МНН нусинерсен), у которого в 2024 году был зарегистрирован российский генерик «Лантесенс», упомянутый выше.

Ниже в таблице 17 представлен ТОП-20 ключевых брендов ЛП, закупленных в 2024 году для Фонда поддержки детей «Круг добра». Все препараты являются импортными и отпускаются строго по рецепту врача в соответствии с показаниями, большинство представленных брендов являются оригинальными средствами.

Финансирование фонда в 2025 году составит 202,7 млрд руб. Из этой суммы на закупку незарегистрированных препаратов, медизделий, а также оплаты некоторых видов лечения будет выделено 90,6 млрд руб.

**Далее по тексту приводятся аналитические данные без учёта Фонда поддержки детей «Круг добра».**

**Таблица 16**

ТОП-20 производителей, поставляющих ЛП для Фонда поддержки детей «Круг добра», по стоимостному объёму в 2024 году

**Примечание:** под «производителем» понимается головная компания, которая может объединять несколько производственных площадок.

Рейтинг	Изменение к 2023	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	+1	F. Hoffmann-La Roche	14 249,1	17,0%	85,7%
2	+1	PTC Therapeutics	11 690,0	13,9%	63,8%
3	-2	Novartis	10 163,8	12,1%	19,7%
4	+1	Vertex Pharmaceuticals	9 646,8	11,5%	68,1%
5	+1	AstraZeneca	8 846,5	10,6%	179,9%
6	-2	Biogen	6 498,7	7,8%	-6,7%
7	new	Генериум	6 028,5	7,2%	new
8	+1	Takeda	5 084,6	6,1%	198,9%
9	-1	Biomarin Pharmaceutical	4 115,1	4,9%	103,8%
10	-3	Alexion Pharma	3 196,2	3,8%	11,9%
11	-1	Recordati	3 013,0	3,6%	834,4%
12	+2	Waymade	387,1	0,5%	574,4%
13	-1	Sanofi	263,8	0,3%	23,7%
14	-3	AbbVie	223,5	0,3%	-30,2%
15	+1	CSL Behring	194,9	0,2%	559,3%
16	-3	Johnson & Johnson	134,2	0,2%	126,6%
17	new	Фармстандарт	41,2	0,0%	new
18	-1	Pfizer	25,4	0,0%	102,5%
19	-4	Gilead Sciences	16,6	0,0%	-68,3%
20	new	Alexion Europe	3,6	0,0%	new

Таблица 17

ТОП-20 брендов препаратов, закупленных для Фонда поддержки детей «Круг добра», по стоимостному объёму в 2024 году

Рейтинг	Изменение к 2023	Бренд	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	+1	Эврисди	14 214,0	17,0%	85,4%
2	+1	Трансларна	11 690,0	13,9%	63,8%
3	+3	Коселуго	8 846,5	10,6%	179,9%
4	-3	Золгенсма	8 415,0	10,0%	7,7%
5	new	Трикафта	8 072,6	9,6%	new
6	-2	Спинраза	6 498,7	7,8%	-6,7%
7	new	Лантесенс	6 028,5	7,2%	new
8	+1	Гэттестив	4 650,0	5,5%	227,8%
9	-2	Вимизайм	4 115,1	4,9%	103,8%
10	+6	Карзиба	2 922,4	3,5%	1420,1%
11	-3	Стрензик	2 516,1	3,0%	41,3%
12	-7	Оркамби	1 574,2	1,9%	-72,6%
13	-2	Иларис	796,3	0,9%	116,9%
14	-4	Канума	680,0	0,8%	-36,8%
15	-2	Афинитор	655,5	0,8%	111,5%
16	-2	Такзайро	434,7	0,5%	53,9%
17	+2	Карглумовая кислота	390,6	0,5%	580,5%
18	new	Лукстурна	297,0	0,4%	new
19	-4	Майозайм	263,8	0,3%	23,7%
20	-8	Мавирет	223,5	0,3%	-30,2%

**Таблица 18**

ТОП-10 МНН по «импортозамещению» в стоимостном выражении в 2024 году

Рейтинг	МНН	Доля локализованных ЛП, руб.		Рост доли	Препарат-лидер (производитель), 2023	Препарат «переключения» (производитель), 2024
		2023	2024			
1	Этравирин	0,1%	92,4%	+92,2%	<b>Интеленс</b> (Johnson & Johnson)	<b>Равэртир</b> (Фармасинтез), <b>Этравирин</b> (Рус Биофарм)
2	Ромиплостим	1,4%	60,7%	+59,4%	<b>Энплейт</b> (Amgen)	<b>Стимплейт</b> (Генериум)
3	Эрибулин	15,9%	62,8%	+46,9%	<b>Халавен</b> (Eisai Europe)	<b>Эрибулин</b> (Промомед Рус, Фармасинтез)
4	Пембролизумаб	44,9%	91,3%	+46,4%	<b>Китруда</b> (Merck & Co)	<b>Пемброриа</b> (Биокад), <b>Арфлейда</b> (Р-Фарм)
5	Омализумаб	50,3%	85,0%	+34,7%	<b>Генолар</b> (Генериум)	<b>Генолар</b> (Генериум)
6	Руксолитиниб	0%	23,6%	+23,6%	<b>Джакави</b> (Novartis)	<b>Руксолитиниб</b> (Репарт)
7	Фулвестрант	79,3%	98,7%	+19,4%	<b>Фазотикад</b> (Биокад)	<b>Фулвесан</b> (Фармасинтез)
8	Валсартан + Сакубитрил	73,5%	91,5%	+18,0%	<b>Юперии</b> (Novartis)	<b>Юперии</b> (Novartis)
9	Гепарин натрия	76,2%	91,0%	+14,8%	<b>Гепарин</b> (Велфарм Групп)	<b>Гепарин</b> (Велфарм Групп)
10	Йогексол	31,8%	45,7%	+13,8%	<b>Омнипак</b> (GE HealthCare)	<b>Рингаскан</b> (Фармасинтез)

### Соотношение импортных и локализованных ЛП

В 2024 году распределение объёмов закупок в сегменте ЛПУ изменилось в пользу локализованных препаратов. За год доля препаратов, произведённых на территории России, увеличилась на 0,8% до 47,2% в рублях и на 3% до 88,4% в упаковках.

При этом и количество закупленных упаковок, и объём израсходованных средств в категории локализованных препаратов остались на уровне прошлого года: +2,4% в рублях и +0,04% в упаковках. А вот закупки импортных лекарств упали на 23,3% в упаковках при том же уровне финансирования (-0,9% в рублях к 2023 году).

Средневзвешенная цена закупки одной упаковки импортного лекарственного средства по итогам 2024 года увеличилась на 29,3% и составила 4 368 рублей. Средняя стоимость упаковки локализованного препарата за год стала выше только на 2,3% и всё ещё значительно отстаёт (почти в 9 раз) от средней стоимости зарубежного ЛП: 511 рублей.

В 2024 году процессы, направленные на импортозамещение, продолжают. Ниже при-

ведён ТОП-10 МНН с максимальной долей «переключения» на локализованные препараты из ТОП-100 по объёму закупок (на данные МНН приходится 68,4% всех госпитальных закупок в деньгах).

В 2024 году список состоял из МНН, отличных от списка, сформированного годом ранее. Хотя половина МНН (эрибулин, пембролизумаб, омализумаб, фулвестрант и гепарин натрия) уже были в рейтинге в прошлом году, процесс «импортозамещения» охватывает с каждым годом дополнительный объём номенклатуры.

В ТОП-10 вошло 3 МНН, у которых годом ранее локализованные лекарства уже занимали наибольший вес в закупках (выделены зелёным цветом). Рост доли произошёл благодаря увеличению закупок препарата-лидера либо включению в перечень закупок ещё нескольких российских препаратов.

Синим цветом выделено МНН валсартан + сакубитрил – в нём рост доли обеспечен локализацией импортного препарата «Юперо» на мощностях российского завода «Новартис Нева» корпорации Novartis.

В 2024 году в ТОП-100 не вошло ни одного

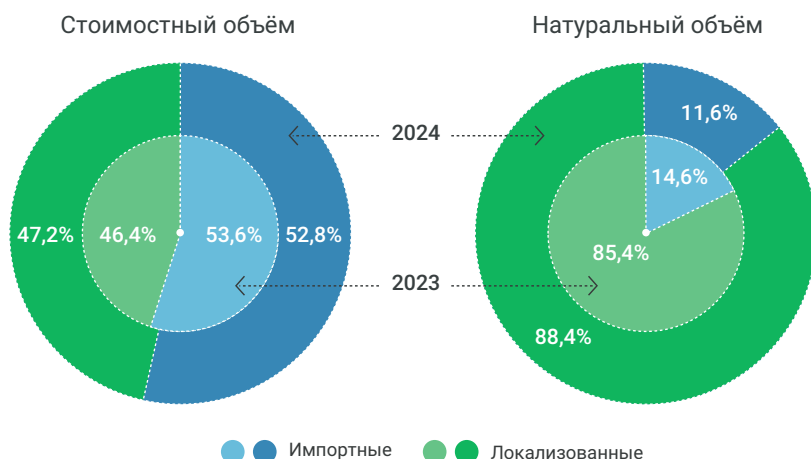


Рисунок 26

Структура сегмента ЛПУ по степени локализации, 2023-2024 гг.

нового МНН. Самая успешная новинка расположилась только на 305 месте. Речь идёт о комбинированном противоопухолевом препарате для лечения нерезектабельной или метастатической меланомы «Нурдати» (МНН нурулимаб + пролголимаб) от российского производителя «Биокад».

По данным за 2024 год, из 1 922 МНН, закупаемых больницами, доля локализованных препаратов превышает 90% в 948 МНН. При этом остаётся ещё 620 МНН, в которых преобладают импортные средства (их доля в закупках выше 90%), причём 52 МНН из них попадают в ТОП-100 по объёму. Наиболее ёмкими МНН, представленными только импортными ЛП, являются моноклональные антитела ниволумаб, пертузумаб и трастузумаб эмтанзин — эти три действующих вещества занимают 7,4% от госпитальных закупок.

### Ценовая сегментация

Структура потребления в ЛПУ по ценовым сегментам представлена на рисунке 27. В 2024 году в ценовой структуре больничных закупок произошли незначительные сдвиги. Если в рублях структура закупок

изменилась в пользу высокого ценового сегмента (+1,7%), то в упаковках на 3% увеличилась доля препаратов с ценой менее 100 рублей.

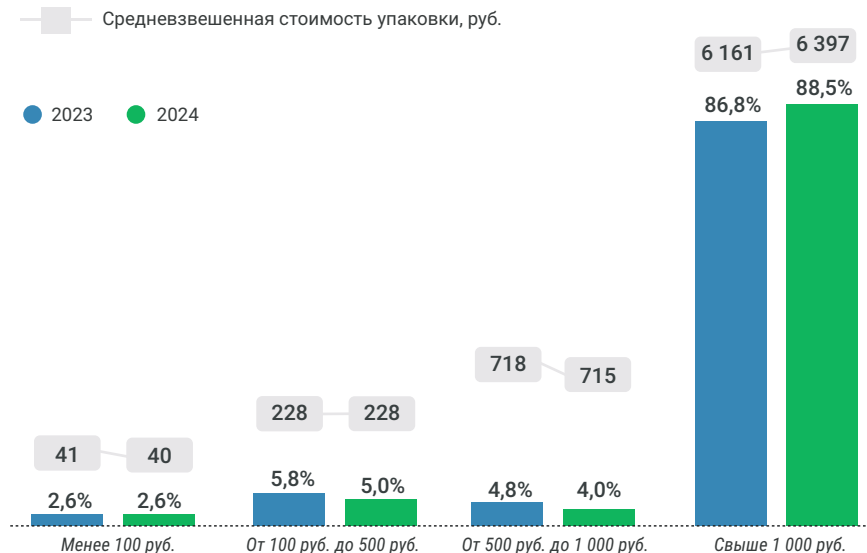
Самой ёмкой ценовой категорией в стоимостном выражении остаются препараты с ценой свыше 1 000 рублей — на них приходится 88,5% по итогам 2024 года.

В упаковках наиболее ёмким, как и прежде, остаётся сегмент препаратов с ценой до 100 рублей — его доля составляет 60,6%. Здесь самыми покупаемыми средствами являются радиофармацевтические диагностические средства с МНН флудезокси-глюкоза [18F] (5,7% от натурального объёма категории «менее 100 руб.») и растворители и регидратирующие средства с МНН натрия хлорид (5,6%). Объём закупки натрия хлорида существенно сократился — на 54,1% к 2023 году в упаковках. При этом в пересчёте на «номер упаковки» и «вес в мл» падение снижается уже до 36%.

Изменение структуры закупок в упаковках в пользу сегмента «до 100 руб.» произошло благодаря увеличению потребления больницами МНН этилметилгидроксипиридина

**Рисунок 27**

Структура госпитальных закупок по ценовым сегментам в стоимостном выражении, 2023-2024 гг.



сукцинат (+179,2%), аторвастатин (+131,3%) и флуidezоксиглюкоза [18f] (+106%).

Среди импортных препаратов наибольшую долю занимают лекарства с ценой свыше 1 000 рублей – 97,2% (рисунок 28). Среди локализованных препаратов ценовые сегменты «менее 100 руб.» (5%), «от 100 до 500 руб.» (9,2%) и «от 500 до 1 000 руб.» (7,0%) занимают невысокую долю, а наибольший объём продаж, составивший 78,8%, также приходится на категорию «более 1 000 руб.».

Если в сегментах со стоимостью упаковки до 1 000 рублей разница между средневзвешенной ценой у импортных и локализованных препаратов не столь ощутима, то в самом ёмком сегменте «более 1 000 руб.» разница между препаратами, произведёнными в России и за рубежом, остаётся значительной: почти в 3 раза.

## Структура продаж по АТС-группам

Соотношение больничных закупок ЛПУ по АТС-группам I уровня в России по итогам 2024 года представлено в таблице 19.

Рейтинг лекарственных препаратов сегмента ЛПУ по АТС-группам существенно отличается от коммерческого рынка. ТОП 2024 года отличается и от прошлогоднего, хотя ключевые группы удерживают свои позиции.

В последние годы первую строчку в сегменте госпитальных закупок удерживает АТС-группа [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» (доля 43,6% в рублях). Объём реализации группы вырос на 3,5% к предыдущему году, однако всё равно оказался ниже уровня 2021-2022 гг. Положительную динамику обеспечила подгруппа [L04] «Иммунодепрессанты» (+46% к 2023 году), а именно бренды «Окревус» (+11704,9%) компании F.Hoffmann-La Roche, «Кайендра» (+785,7%) и «Иларис» (+575%)

от Novartis. В натуральном выражении закупки группы [L] также выросли – на 3,5% к 2023 году. Стоит отметить, что доля противоопухолевых препаратов и иммуномодуляторов за счёт увеличения закупок выросла на 1,2% в рублях и на 0,3% в упаковках.

На второй строчке располагаются препараты группы [J] «Противомикробные препараты для системного использования» (27,4%). Объём закупок группы вырос на 4,9% при сравнении с 2023 годом. Если потребление противотуберкулёзных препаратов (+25,8%; ключевые бренды – «Сиртуро», «Дельтиба» и «Теризидон»), иммунных сывороток и иммуноглобулинов (+20,6%; ключевые бренды – «Иммуноглобулин», «Синагис», «Привиджен») и вакцин (+13,5%; ключевые бренды – «Совигрипп», «Ультрикс», «Пентаксим») заметно выросло, то закупки антибактериальных препаратов для системного использования (-12,2%), наоборот, упали.

Аналогичная ситуация и с препаратами, влияющими на кроветворение и кровь, (3-е место с долей 9,7%) – стоимостный объём группы [B] вырос на 2,8% по сравнению с 2023 годом. При этом объём закупленных упаковок сократился – на 22,2% год к году. Вес ключевой в упаковках подгруппы плазмозамещающих и перфузионных растворов в результате снижения продаж на 38,8% уменьшился с 73,4% до 57,8%. Закупки препаратов на основе натрия хлорида упали в 2 раза (-52,8%).

Высокий результат за анализируемый период продемонстрировали лекарства АТС-группы [P] «Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты». Прирост объёма закупки в стоимостном выражении на 38,8% преимущественно обусловлен ростом спроса на антигельминтные препараты с МНН празиквантел (+16,7%) и противомаларийные средства с активным веществом гидроксихлорохин (+419%).



## Производители в сегменте госпитальных закупок

В таблице 20 представлен рейтинг ТОП-20 производителей в сегменте ЛПУ по итогам 2024 года, который в сравнении с предыдущим годом имеет отличия и по расположению компаний, и по составу. В ТОП-3 производителей вошли компании с высокой долей препаратов для лечения онкологических заболеваний.

Российская компания «Биокад» (доля 7,9% в рублях) в 2024 году сохранила за собой первую строчку в рейтинге. ЛПУ израсходовали на закупку препаратов производителя на 12,9% больше, чем в 2023 году. За год было закуплено 37 брендов, которые по программе импортозамещения поставляются в больницы взамен зарубежных аналогов. Ключевым брендом отечественной компании является генерик «Китруды» – моноклональное антитело «Пемброриа» с действующим веществом пембролизумаб (объём закупки за год вырос на 40,2%). Кроме того, положительный результат «Биокаду» обеспечили моноклональное антитело «Ацеллбия» (+103,9%) и стимулятор лейкопоэза «Экстимия» (+34,5%). При этом затраты больниц на противоопухолевый гормональный препарат «Фазотикад» (-45,5%) и им-

мунодепрессанты «Инфликсимаб» (-28,8%) и «Илсира» (-26,9%) снизились к 2023 году.

На втором месте производитель F.Hoffmann-La Roche (7,4%). Госпитальный ассортимент компании сократился с 38 брендов до 29, 21 бренд из которых относится к противоопухолевым препаратам и иммуномодуляторам. Прирост на 9,5% за год компании обеспечили средство лечения рассеянного склероза «Окревус», моноклональные антитела «Авастин» (+82,9%) и «Полайви» (+41,4%). Снижение объёма потребления среди ведущих брендов показал только противоопухолевый препарат «Герцептин» (-34,5%) на основе трастузумаба для терапии злокачественных новообразований желудка и молочной железы.

На третье место поднялась компания AstraZeneca (5,2%) за счёт прироста объёма реализации на 10,6% к 2023 году. Для больниц производитель поставил 33 бренда. В большей мере поставки выросли у противоопухолевого препарата «Энхерту» (+101,5%), противовоспалительного антибронхоконстрикторного средства при тяжёлой бронхиальной астме «Фазенра» (+80,3%), противовирусного препарата, активного в отношении вируса гепатита С, «Даклавизар» (+50,3%). В портфеле про-

Рисунок 28

Структура госпитальных закупок по ценовым сегментам для импортных и локализованных препаратов в стоимостном выражении в 2024 году

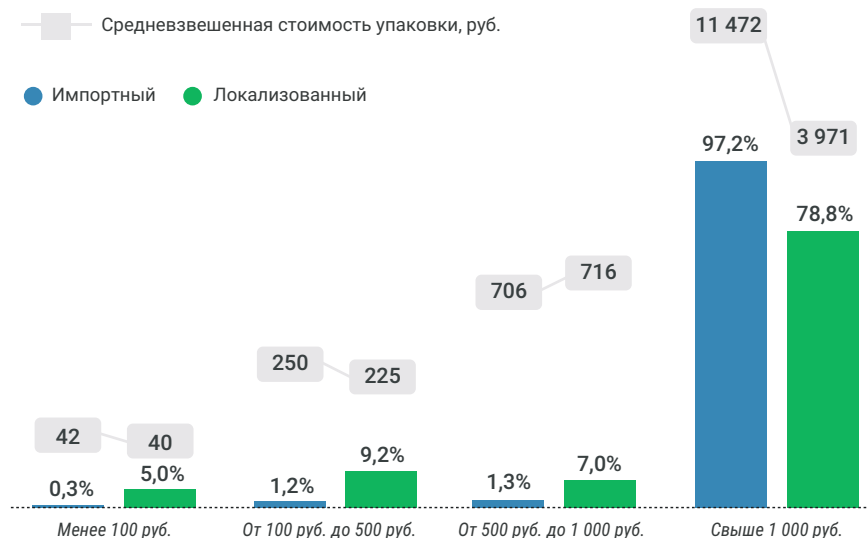


Таблица 19

Структура больничных закупок ЛП по АТС-группам в 2024 году

АТС-группа I-го уровня	Стоимостный объем, млрд руб.	Доля группы в стоимостном объеме	Натуральный объем, млн упак.	Доля группы в натуральном объеме
[L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	182,8	43,6%	22,7	5,2%
[J] Противомикробные препараты для системного использования	114,9	27,4%	105,9	24,2%
[B] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	40,6	9,7%	59,1	13,5%
[A] Пищеварительный тракт и обмен веществ	18,6	4,4%	52,4	12,0%
[N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы	14,4	3,4%	54,4	12,4%
[V] Прочие препараты	12,5	3,0%	30,1	6,9%
[R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	7,2	1,7%	11,5	2,6%
[C] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	7,1	1,7%	61,9	14,1%
[S] Препараты для лечения заболеваний органов чувств	5,3	1,3%	4,2	1,0%
[M] Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	5,0	1,2%	14,8	3,4%
[D] Препараты для лечения заболеваний кожи	3,9	0,9%	13,7	3,1%
[H] Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	3,1	0,7%	4,7	1,1%
[~] Препараты без указания АТС-группы	2,3	0,6%	0,2	0,0%
[G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	1,7	0,4%	2,2	0,5%
[P] Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,0	0,0%	0,2	0,0%

**Таблица 20**

ТОП-20 производителей в сегменте ЛПУ по стоимостному объёму в 2024 году

**Примечание:** под «производителем» понимается головная компания, которая может объединять несколько производственных площадок.

Рейтинг	Изменение к 2023	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	-	Биокад	33 039,9	7,9%	12,9%
2	-	F.Hoffmann-La Roche	31 052,6	7,4%	9,5%
3	+1	AstraZeneca	21 868,5	5,2%	10,6%
4	+1	Swixx Biopharma	21 711,2	5,2%	9,9%
5	+2	Нацимбио	19 685,5	4,7%	9,5%
6	+2	Фармасинтез	16 658,0	4,0%	23,0%
7	+5	Sanofi	13 716,8	3,3%	17,9%
8	-2	GlaxoSmithKline	12 732,8	3,0%	-30,0%
9	-	Bayer	12 285,6	2,9%	-5,6%
10	-7	Merck & Co	12 143,0	2,9%	-54,7%
11	+2	Pfizer	12 046,1	2,9%	8,8%
12	-1	Novartis	11 602,9	2,8%	-2,9%
13	+2	Gilead Sciences	11 557,0	2,8%	46,7%
14	-4	Johnson & Johnson	9 685,7	2,3%	-24,4%
15	+1	AbbVie	9 643,9	2,3%	33,3%
16	+10	Промомед Рус	8 649,4	2,1%	162,8%
17	+1	ХимПаp ЦBТ	7 363,6	1,8%	30,4%
18	-4	Astellas	6 430,3	1,5%	-18,9%
19	+1	P-Фарм	5 519,6	1,3%	11,2%
20	-3	Amgen	5 449,8	1,3%	-8,9%

изготовителя была также группа препаратов, закупка которых снизилась. Речь идёт о лекарствах для терапии сахарного диабета «Форсига» (-38,4%) и «Онглиза» (-21,5%), а также о противоопухолевом средстве «Тагриссо» (-23,9%) при немелкоклеточном раке лёгкого (НМРЛ).

Лидер 2022 года – компания Merck & Co продолжила терять позиции в рейтинге. В результате снижения продаж на 54,7% производитель переместился на 10-е место (-7 строчек за год). Количество закупленных брендов в госпитальном сегменте у Merck & Co уменьшилось с 51 до 38. Несмотря на то, что производство антиретровирусного препарата «Исентресс» (-96%) в дозировке 400 мг локализовано на мощностях «Р-Фарм», в закупках наблюдается переключение на отечественные препараты с МНН ралтегравир (в первую очередь, это «Ролнавир» от «Промомед Рус» и «Ралтегра» от «Фармасинтез»). Российские генерики «Пемброриа» от «Биокад» и «Арфлейда» от «Р-Фарм» «вытесняют» из закупок моноклональное антитело «Китруда» (-86,6%). Вместо вакцины для профилактики пневмококковых инфекций «Пневмовакс» (-41,6%) ЛПУ переключились на локализованную вакцину «Превенар» от Pfizer и отечественную «Пнемотекс» от «Нанолек».

В ТОП-20 по стоимостному объёму больничных закупок вошло 6 отечественных производителей: «Биокад» (1 место), «Нацимбио» (5 место), «Фармасинтез» (6 место), «Промомед Рус» (16 место), «ХимРар ЦВТ» (17 место) и «Р-Фарм» (19 место). У каждого из них заметно вырос объём реализации при сравнении с прошлым годом. А темп прироста компании «Промомед Рус» (+162,8%) оказался максимальным в ТОП-20, что позволило производителю подняться на 10 строчек вверх и занять 16 место. «Промомед Рус» поставяет больницам 153 бренда, наибольший объём занимают лекарства для антиретровирусной терапии. В 2024 году у компании в больничном ассорти-

менте появилось более 20 новых брендов, самым успешным из которых стал «Долутегра-вир» (объём закупки по итогам года составил 3,2 млрд рублей) для лечения ВИЧ-инфекции у взрослых и детей. Самыми быстрорастущими в первой десятке были: противовирусный препарат для лечения ВИЧ «Ролнавир» (+3500,1%), противоопухолевое средство – антиэстроген «Фулвестрант-Промомед» (+1596,1%) и комбинированный антибиотик «Цефотаксим + Сульбактам» (+1073,1%).

Кроме того, по приросту к 2023 году стоит выделить иностранные компании: Gilead Sciences (+46,7% и 2 строчки вверх) и AbbVie (+33,3% и 1 строчка вверх). Ключевыми препаратами у этих компаний являются средства для лечения вируса гепатита С «Эпклюза» и «Мавирет».

### Препараты сегмента госпитальных закупок

В таблице 21 представлен ТОП-20 брендов в сегменте ЛПУ по итогам 2024 года. Доля ТОП-20 брендов в госпитальных закупках составляет 32,4% так же, как и в предыдущий год.

Изменения в рейтинге заметны: в 2024 году только один препарат в ТОП-20 сохранил позиции прошлого года. Рейтинг пополнился 5 новыми брендами.

Лидером по итогам 2024 года стал оригинальный бренд «Опдиво» (+21,5% и +1 строчка за год) от корпорации Swixh Biopharma. Концентрат для приготовления раствора для инфузий с дозировкой 10 мг/мл «Опдиво» (МНН ниволумаб) закупается ЛПУ для больных раком различной локализации. Сейчас в России у данного препарата нет аналогов.

Отечественный генерик «Пемброриа» (МНН пембролизумаб), который выпускает компания «Биокад», за год поднялся на три строч-

**Таблица 21**

ТОП-20 брендов в сегменте ЛПУ по стоимостному объёму в 2024 году

Рейтинг	Изменение к 2023	Бренд	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	+1	Опдиво	14 100,9	3,4%	21,5%
2	+3	Пемброриа	12 073,4	2,9%	40,2%
3	+1	Совигрипп	8 851,4	2,1%	-14,0%
4	+3	Перьета	8 831,8	2,1%	13,2%
5	+4	Кадсила	8 069,8	1,9%	13,0%
6	-	Авегра	7 970,4	1,9%	-4,8%
7	-6	Тивикай	7 625,4	1,8%	-37,6%
8	+2	Тецентрик	7 146,8	1,7%	10,2%
9	+6	Ультрикс	7 143,9	1,7%	49,7%
10	+4	Элпида	6 525,6	1,6%	30,4%
11	-3	Кстанди	5 829,0	1,4%	-18,6%
12	-1	Эрбитукс	5 583,4	1,3%	-6,3%
13	+14	Пентаксим	5 363,9	1,3%	72,6%
14	+4	Брилинта	4 760,6	1,1%	32,4%
15	+18	Мавирет	4 579,5	1,1%	78,4%
16	-3	Натрия Хлорид	4 533,8	1,1%	-15,0%
17	-1	Ксарелто	4 489,9	1,1%	17,1%
18	+11	Линпарза	4 172,0	1,0%	39,0%
19	+5	Имфинзи	4 091,6	1,0%	28,9%
20	+42	Эпклюза	3 967,9	0,9%	199,3%

ки вверх, заняв второе место в рейтинге брендов за счёт прироста объёма закупок на 40,2%. Моноклональное антитело в форме концентрата для приготовления раствора для инфузий показано для лечения целого ряда злокачественных новообразований: меланома, НМРЛ, плоскоклеточный рак головы и шеи, классическая лимфома Ходжкина (кЛХ), рак пищевода и мн. др.

Замыкает тройку лидеров отечественная вакцина для профилактики гриппа производства «Нацимбио» под брендом «Совигрипп» (-14%). Препарат выпускается в форме раствора для внутримышечного введения. Падение связано с переключением больниц на закупку других противогриппозных вакцин: «Ультрикс» (+49,7%), «Флю-М» (+1263,2%).

Самая высокая динамика у комбинированных противовирусных средств, активных в отношении вируса гепатита С. Бренд «Эпклюза» (+199,3%) выпускается в таблетках, покрытых плёночной оболочкой, в дозировке 400 мг+100 мг; препарат, который производит компания Gilead Sciences, за год преодолел 42 строчки. Бренд «Мавирет» (+78,4% и +18 строчек за год) производит компания AbbVie в гранулах, покрытых оболочкой, для детей (дозировка 50 мг+20 мг) и в таблетках, покрытых плёночной оболочкой, (100 мг+40 мг) у взрослых и детей в возрасте от 12 лет (или у детей в возрасте до 12 лет с массой тела от 45 кг).

В июле отечественный производитель «Фармасинтез» зарегистрировал первый генерик препарата для лечения гепатита С «Мавирет» (AbbVie, МНН глекапревир+пибрентасвир) под брендом «Пиглерия» в дозировке 100 мг глекапревира и 40 мг пибрентасвира. Производство АФС для препарата из перечня ЖНВЛП будет осуществляться компани-

ей «БратскХимСинтез». При этом оригинальный препарат по-прежнему находится под патентной защитой до 2033 года.

Также по положительной динамике стоит выделить вакцину для профилактики дифтерии, коклюша, полиомиелита, столбняка и инфекций, вызываемых *Haemophilus influenzae* типа b, под брендом «Пentakсим» (+72,6% и +14 мест) от Sanofi.

Закупки лидера прошлого года – противовирусного ВИЧ-средства «Тивикай» (-37,6% и -6 строчек) от GlaxoSmithKline – резко упали за счёт переключения в МНН долутегра-вир на отечественный генерик «Долутегра-вир» от «Промомед Рус».

Рейтинг представлен следующими лекарственными средствами: противоопухолевые препараты, в том числе гормональные, – 10 брендов; противовирусные средства – 4 бренда; вакцины – 3 бренда; антикоагулянт – 1 бренд; антиагрегантное средство – 1 бренд; растворитель для приготовления лекарственных форм и раствор, влияющий на водно-электролитный баланс, – 1 бренд.

Помимо дорогих импортных лекарственных средств в «двадцатку» лидеров вошёл также и дешёвый препарат «Натрия Хлорид» (-15% и -3 места) – растворитель и регидратирующее средство. Несмотря на заметное падение закупки натрия хлорида (-47,6% в упаковках), препарат продолжает в 2024 году сохранять за собой первую строчку рейтинга в натуральном выражении с долей 4,7% от всех упаковок, закупленных в госпитальном сегменте (доля уменьшилась почти в 2 раза). 30 производителей реализуют на рынке препараты под данным брендом. Лидерами по обороту в рублях в 2024 году стали компании «Фармасинтез», «Эском» и «Гротекс».

## 5. Биологически активные добавки

Рынок биологически активных добавок переживает структурную трансформацию. В качестве её причин можно назвать как внутренние факторы, так и внешние. Какой из факторов наиболее значим, и как он будет влиять на развитие рынка в дальнейшем, пока сказать довольно сложно. Но, в первую очередь, всё-таки надо обратить внимание на изменение каналов реализации БАД и их вклада в общий объём и динамику продаж.

На текущий момент прозрачными для аналитики являются аптечный рынок и продажи БАД на маркетплейсах. Такие каналы как сетевой маркетинг, продажи с сайтов импортёров и реализация в неаптечной рознице слабо оцифрованы и пока имеют незначительные объёмы в общей структуре продаж добавок. Поэтому основные тенденции рассмотрим с учётом аптек и маркетплейсов.

Итак, аптечный рынок остаётся основным сегментом для биологически активных добавок. Но с 1 января 2021 года Правительство Российской Федерации отменило все ограничения на реализацию БАД, в том числе была разрешена продажа дистанционным способом. С этого момента значимость реализации БАД на маркетплейсах неуклонно растёт. При этом мы отмечаем, что в том числе происходит и процесс переключения потребителя с одного канала на другой. Особенно этот процесс стал заметен с 2023 года, когда мы получили отрицательные ди-

намику продаж БАД в упаковках в аптечном сегменте. Эта ситуация продолжилась и усугубилась и в 2024 году.

В целом, потребление БАД через аптеки и маркетплейсы по итогам 2024 года составило порядка 185,6 млрд рублей. Это на 18,3% больше, чем в 2023 году. Но если аптечный сегмент вырос на 13%, то объём продаж на маркетплейсах (совокупно 4 площадки Ozon, Wildberries, Яндекс Маркет, Магнит Маркет) превысил 42,6 млрд руб. и показал прирост в 40%. Таким образом, доля маркетплейсов в объёме продаж БАД выросла с 19,4% до 23%.

В упаковках, как уже упоминалось, в аптечных продажах падение на 3,4%, в то время как маркетплейсы демонстрируют и тут положительную динамику +21%. При этом совокупно продажи в двух каналах всё равно чуть снизились (450,7 млн упаковок в 2024 году и -1,3% к 2023 году). Специфика интернет-площадок такова, что реализуемые там позиции преобладают в высоком ценовом сегменте, в результате средневзвешенная стоимость упаковки в аптеках составляет 354 рубля, тогда как на маркетплейсах 912,2 рубля. Доля маркетплейсов в упаковках в 2 раза ниже, чем в рублях, – всего 10%.

Но при этом ассортиментный ряд аптек и маркетплейсов существенно различается. В целом на рынке представлено уже свыше 31 тыс. различных наименований БАД, и только около 10 тыс. СКЮ представлены

Таблица 22

Основные данные  
по 2 каналам  
продаж БАД,  
2024 год

Показатель	Аптечный рынок	Маркетплейсы	Итого
Объём, млрд руб.	143,0	42,6	185,6
Прирост к 2023 году	13%	40%	18%
Доля, руб.	77%	23%	
Объём, млн упак.	404,0	46,7	450,7
Прирост к 2023 году	-3,4%	21,4%	-1,3%
Доля, упак.	90%	10%	
Средневзвешенная стоимость, руб.	354,0	912,2	411,8
Количество производителей	1 509	1 395	1 919
Количество СКЮ	свыше 21 тыс.	20,4 тыс.	свыше 31 тыс.
Доля российских БАД, руб.	63,0%	66,3%	65,7%

одновременно и в аптеках, и на маркетплейсах. Количество производителей, которые выпускают БАД, уже приближается 2 тысячам, а это в 2 раза выше, чем количество производителей лекарственных средств. Это делает рынок БАД суперконкурентным сегментом.

Общий рост рынка биологически активных добавок и развитие альтернативных каналов их сбыта привлекли внимание регуляторов, которые осуществляют разработку системы прозрачности и гармонизации продаж БАД. Одним из инструментов стали внеплановые выездные проверки игроков рынка. Индикаторы риска нарушений, разработанные Роспотребнадзором, будут служить основой для них. Нередко встре-

чаются ситуации, когда БАД продаются под видом пищевых добавок или спортивного питания, требования к которым ниже. Кроме аптек, сервисов доставки и маркетплейсов продукция начала распространяться через мессенджеры.

Также Роспотребнадзор получит возможность внесудебной блокировки интернет-ресурсов за распространение информации с предложениями о розничной торговле запрещёнными биодобавками.

В ноябре Роспотребнадзор запретил аптекам реализацию БАД, содержащих мелатонин и симетикон, которые принимают в том числе при бессоннице. Стоит отметить, что на лекарства, содержащие эти же актив-



ные вещества, никаких запретов не распространяется, плюс данные лекарственные препараты являются безрецептурными и отпускаются свободно в аптеках. Поэтому в этом случае, судя по всему, Роспотребнадзор постепенно наводит порядок уже в тех биологически активных добавках, которые были ранее зарегистрированы. Месяцем ранее Роспотребнадзор отозвал государственное регистрационное удостоверение также у ряда БАД, содержащих запрещённые вещества, которые не должны содержаться в них. По всей видимости, эта работа продолжается, и мы в дальнейшем будем наблюдать отзывы регистрационных удостоверений у БАД, которые не соответствуют тем критериям, которые нужны для их регистрации.

Тем не менее, в 2024 году реализация добавок, содержащих в своём составе мелатонин (+40,6% в рублях) и симетикон (+18,6%), существенно возросла по отношению к предыдущему году.

Ещё одним инструментом контроля за реализацией БАД является «маркировка», которая после лекарств была распространена и на добавки. В 2024 году Правительство продлило переходный период для маркировки добавок и средств для дезинфекции и кожных антисептиков до 28 февраля 2025 года. Но стоит отметить, что «маркировка» распространяется только на БАД, имеющие свидетельство о государственной регистрации (СГР). И если производитель зарегистрировал свою продукцию как пищевые добавки/комплексные пищевые добавки, то потребитель не всегда сможет распознать, что такая позиция не является официальным БАД, особенно если реализуется на маркетплейсах в «тематическом» разделе. В аптеках такая ситуация не возможна,

так как рынок аптечных продаж на сегодня самый прослеживаемый и контролируемый.

По информации Роспотребнадзора, от 8% до 20% россиян регулярно употребляют биодобавки, в то время как исследования «Агентства инноваций Москвы» показывают, что до 60% граждан совершают их покупки на постоянной основе. Если пересчитать объём рынка БАД на душу населения, то мы получим, что среднестатистическое потребление составляет порядка 3 упаковок в год. В сравнении с европейскими странами, это довольно низкий показатель. Возможно, он сможет вырасти, если будет принят законопроект о назначении врачами биодобавок из специального перечня для медикаментозной терапии. В список включат зарегистрированные качественные и безопасные добавки к пище, критерии будет устанавливать правительство исходя из степени влияния БАД на здоровье человека.

При этом проект продолжают дорабатывать. Врачи смогут назначать только те БАД, которые отвечают требованиям качества, в частности, прошедшие экспертизы и доказавшие свою эффективность. Помимо этого, будет разработан перечень БАД и нозологий, при которых врачам можно их назначать.

Если переходить к внутренним структурным изменениям, то здесь тренды очень похожи на потребления лекарственных препаратов:

- Осознанность потребления;
- Переход на упаковку с большим номером;
- Новые формы БАД, которые делают приём более удобным и приятным для потребителя (если объём потребления БАД в форме

таблеток снижается, то такие форматы как леденцы, карамель, саше, жевательные конфеты показывают высокий рост);

- Рост доли отечественных БАД;
- Рост потребления и предложения БАД в высоком ценовом сегменте.

На аптечном рынке помимо описанных драйверов, есть и собственные.

### Аптечный рынок БАД

В 2024 году продажи БАД в аптеках составили 143 млрд рублей и 404 млн упаковок. Последние пять лет аптечный рынок добавок к пище продолжает расти двузначными темпами. В 2024 году прирост составил 13% к предыдущему году. В упаковках продажи падают второй год подряд: относительно 2023 года объём потребления снизился на 3,4%. В пересчёте на номер упаковки мы получаем порядка 11,1 млрд штук реализованных БАД, и динамика всего лишь -0,4%.

При анализе помесечной динамики к про-

шлому году можно наблюдать, что наиболее удачным периодом для аптечного рынка биодобавок оказался третий квартал (+21% в рублях и +6,9% в упаковках к аналогичному периоду 2023 года). Если в рублях рынок ежемесячно показывал прирост, то в упаковках он был в плюсе только в 3-м квартале.

В среднем одна упаковка БАД в 2024 году обошлась потребителю аптеки в 354 рубля (розничная цена), что на 17% выше, чем годом ранее. Средневзвешенная цена закупки в аптеках стала выше на 18,4% и составила 269 рублей за упаковку.

Одним из драйверов роста количества уникальных позиций (SKU) является развитие в аптеках собственных торговых марок (СТМ). Именно БАД являются той категорией аптечного ассортимента, которая перспективна для развития этого направления. В 2024 году ТОП ведущих марок представлен не только брендированной продукцией производителей, но и СТМ некоторых аптечных сетей. Например, марка Consumed вообще входит в тройку лидеров.

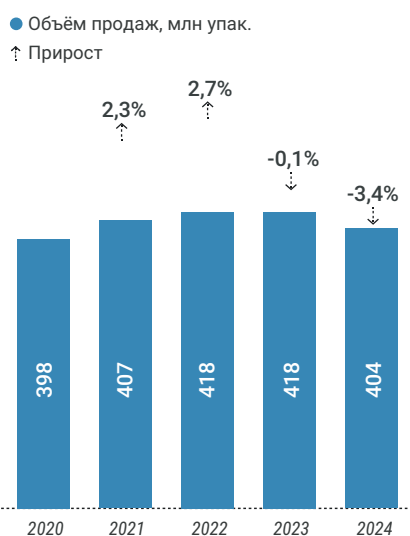
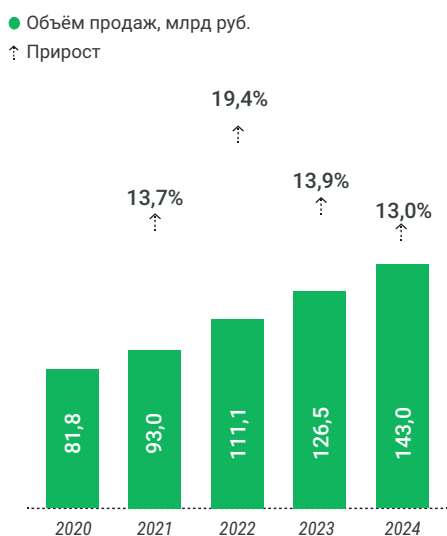


Рисунок 29

Динамика аптечных продаж БАД в России, 2020-2024 гг.

В 2024 году доля СТМ впервые снизилась и составила 23,6% аптечных продаж в рублях и 36,3% в упаковках. СТМ – это инструмент увеличения прибыли и является высоко маржинальным товаром. Средняя наценка в категории БАД составила 31,6%. По сравнению с 2023 годом данный показатель снизился на 1,6%. А вот на биологически активные добавки, которые выпускаются как СТМ, средняя наценка существенно выше – по итогам 2024 года она составила 85,8% (+7,8% относительно предыдущего года). Предложение на рынке СТМ постоянно увеличивается.

По сравнению с 2020 годом ассортиментное предложение собственных марок аптеками возросло в 4 раза: в 2024 году на аптечных полках было представлено уже 3,6 тыс. SKU СТМ.

136 фармкомпаний производят СТМ БАД для аптечных сетей. Лидерами среди них являются российские компании «Квадрат-С», «Мирролла», «ВТФ», «Эвалар» и «Полярис», которые занимают более половины оборота СТМ.

Переключение потребителя на маркетплейсы произошло и за счёт развития аптечного eCom, который продолжает расти высокими

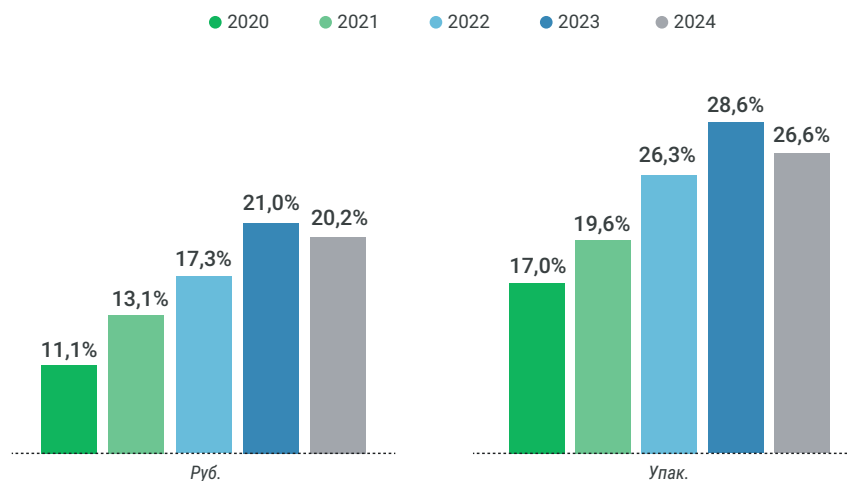
темпами. В 2024 году категория БАД вновь лидирует по доле eCom среди основных типов товаров аптечного ассортимента – 27,9% от общей ёмкости аптечного рынка биодобавок по итогам 2024 года (без учёта СТМ).

Рост цен и переключение потребителей на более дорогостоящие добавки заметно повлияли на структуру продаж по ценовым сегментам в пользу БАД с ценой выше 500 рублей. Заметный прирост продемонстрировали два сегмента: «свыше 1 000 рублей» (+33,6% в руб. и +29,2% в упак.) и «от 500 до 1 000 рублей» (+16,6% и +12,8% соответственно). В результате структура рынка БАД в разрезе ценовых категорий изменилась в пользу биодобавок с ценой свыше 1 000 рублей – удельный вес данной группы добавок к пище вырос на 5,4% в стоимостном выражении и на 1,9% в натуральном эквиваленте. В итоге доля дорогостоящих добавок возросла до 35,4%.

Дешёвые БАД (доля 38,1% в упак.) в 2024 году уступили преимущество добавкам с ценой от 100 до 500 рублей (38,7%) с разницей менее 1%. Как результат средства из ценового диапазона «до 100 рублей» постепенно вымываются с полок: в 2024 году их доля сократилась на 3% до 38,1% про-

**Рисунок 30**

Доля СТМ в аптечных продажах БАД, 2020-2024 гг.



данных упаковок. Из-за низкой стоимости в рублях вес нижнего сегмента не превышает 5% (-0,7% по сравнению с 2023 годом). Бренды «Гематоген» и «Гуслица» составляют 23,1% от объема продаж в упаковках сегмента с ценой «до 100 рублей».

Самая высокая доля СТМ у сегмента «от 100 до 500 рублей» (порядка 36,9% от объема продаж ценовой категории в рублях и 37,1% в упаковках).

При необходимости экономии покупатель прибегает к онлайн-каналу: по состоянию на конец прошедшего года количество проданных через интернет упаковок дорогостоящих БАД было примерно втрое больше, чем в аптечных организациях. При этом решающим фактором выбора являлось зачастую не удобство, а ценовое предложение.

Динамика цен на биодобавки была проанализирована с помощью индекса цен Ласпейреса. Одной из причин роста сред-

невзвешенных цен стала инфляция на БАД. В 2024 году цены в рублях на БАД увеличились на 8,8%, но показатель был ниже, чем в 2023 году. При этом отметим, что основной рост цен был в феврале, июле и декабре – более 1% за месяц.

БАД позиционируются производителями как добавки к пище для профилактики различных заболеваний. Классификатор БАД по действию, разработанный в компании DSM Group, содержит 16 разделов, большинство из которых имеют 2-й подуровень, а некоторые разделы – 3-й.

Рейтинг за год практически не изменился. Добавки, поддерживающие функцию иммунной системы (+19,9%), за счёт более высокой динамики сместили с 8-й строчки БАД, применяемые для устранения различных проблем с кожей и волосами (+9,2%).

Традиционно самыми востребованными на рынке остаются добавки общего назначе-

Доля аптечного eCom по типам товара в рублях

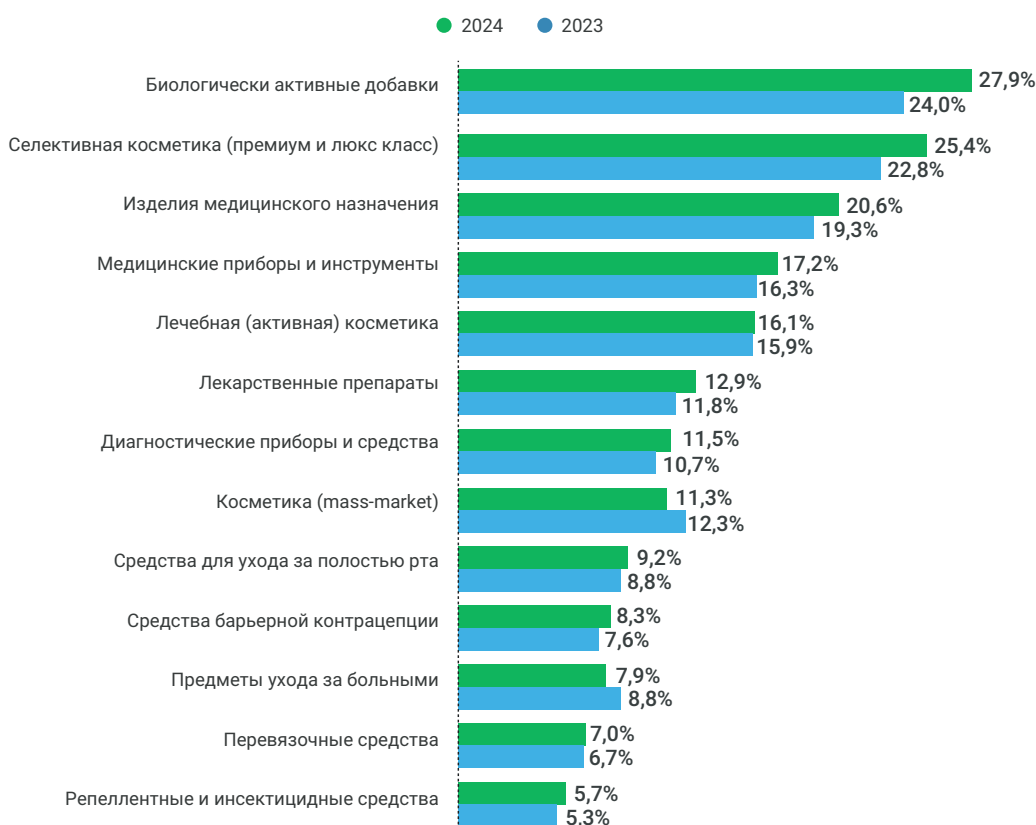


Рисунок 31

Доля аптечного eCom по типам товара в 2024 году

ния группы [M] «БАД, действующие на организм в целом» (доля 28,7% в рублях). При сравнении с 2023 годом объём реализации этой группы БАД вырос на 11,4%. Основные бренды биодобавок в группе [M]: Solgar (доля в продажах группы – 13,7% в рублях) и «Эвалар» (8,3%) от одноимённых корпораций.

Вторую строчку удерживает группа [A] «БАД, действующие на пищеварительную систему» (19,5%), которая продемонстрировала прирост продаж на 11,1%. В данной группе наиболее востребованы марки «Эвалар» (доля в продажах группы – 15,7% в рублях) компании «Эвалар» и «Бак-Сет» (11,9%) производителя PharmaMed.

Третье место – у группы [N] «БАД, влияющие на функции центральной нервной

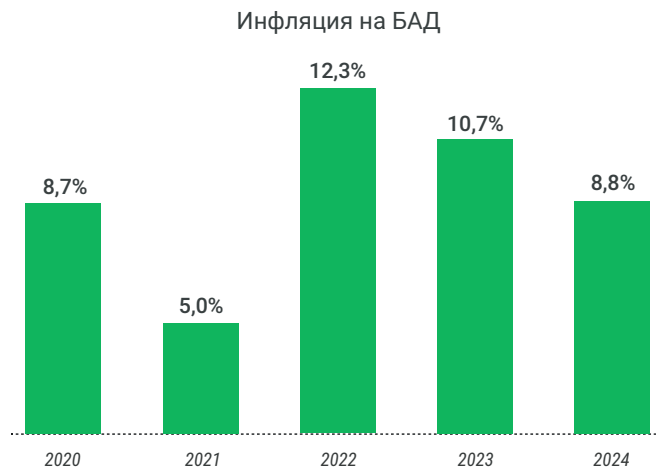
системы» (10,7%), которая также показала положительную динамику продаж: +18,8%. Группу возглавили добавки из линейки «Эвалар» (доля в продажах группы – 19,8% в рублях) от «Эвалар» и «Витамир» (5,9%) от «Квадрат-С».

Все группы показали положительную динамику. Максимальный темп прироста был отмечен у следующих групп:

- БАД при отравлениях и интоксикациях (+29,5%): положительную динамику группе [Т] обеспечили добавки «Сорбипол» (+97,7%) от «Фармакор Продакшн», «Эвалар Транзит Лимфотранзит» (+92,2%) от «Эвалар» и «Сорбигель» (+79,1%) от «Мирролла»;
- БАД, поддерживающие функцию иммун-

**Рисунок 32**

Изменение цен БАД на аптечном рынке России



**Рисунок 33**

Соотношение продаж БАД по ценовым сегментам в 2024 году

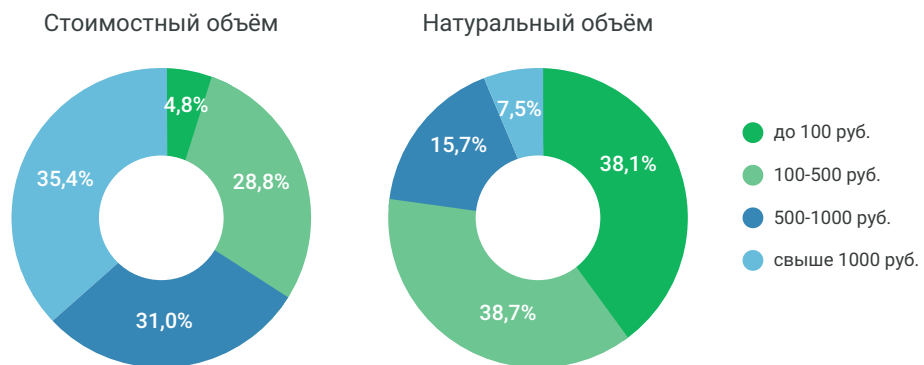


Таблица 23

Рейтинг продаж по разделам классификатора БАД в 2024 году

Рейтинг	Изменение к 2023	Группа	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	-	[V] БАД, действующие на организм в целом	41 083	28,7%	11,4%
2	-	[A] БАД, действующие на пищеварительную систему	27 929	19,5%	11,1%
3	-	[N] БАД, влияющие на функции центральной нервной системы	15 358	10,7%	18,8%
4	-	[M] БАД, применяемые при заболеваниях костной системы	12 014	8,4%	19,2%
5	-	[G] БАД, влияющие на репродуктивную систему	10 614	7,4%	13,0%
6	-	[C] БАД для поддержания функций сердечно-сосудистой системы	7 504	5,2%	13,9%
7	-	[R] БАД, применяемые при заболеваниях дыхательной системы	5 932	4,1%	4,4%
8	+1	[I] БАД, поддерживающие функцию иммунной системы	3 978	2,8%	19,9%
9	-1	[D] БАД, применяемые для устранения различных проблем с кожей и волосами	3 735	2,6%	9,2%
10	-	[B] БАД, действующие на кроветворную систему	3 306	2,3%	13,8%
11	-	[S] БАД, действующие на органы чувств	2 696	1,9%	2,1%
12	-	[U] БАД, действующие на мочевыделительную систему	2 623	1,8%	14,7%
13	-	[W] БАД для похудения и очищения организма	2 325	1,6%	16,1%
14	-	[T] БАД, применяемые при отравлениях и интоксикациях	2 198	1,5%	29,5%
15	-	[H] БАД, влияющие на функцию желез внутренней секреции	1 517	1,1%	9,6%
16	-	[J] БАД, применяемые при вирусных, бактериальных и грибковых заболеваниях	169	0,1%	7,5%

ной системы (+19,9%): реализация брендов группы [I] «Супрадин» от Bayer, «Аква D3» от Мирроллы и Vitateka от Протека возросла на 608,9%, 175,7% и 98,4% соответственно;

- биодобавки, применяемые при заболеваниях костной системы (+19,2%), на третьем месте по годовому темпу прироста: бренды «Полярис Витамин D3» (+372,1%) от Поляриса, «Терафлекс» (+301%) от Bayer и «Эвалар Ревмафлекс» (+108%) от Эвалара сыграли основную роль в положительной динамике группы.

### ТОП-20 брендов БАД, лидирующих по объёму продаж на рынке России

В 2024 году на аптечных полках было представлено около 4 тыс. брендов БАД (20,1 тыс. артикулов) от 1,4 тыс. производителей. За год на рынке появилось более 500 новых брендов. Если раньше новинки легко занимали топовые позиции за счёт грамотного продвижения, то сейчас привести «интересные» продукты стало сложнее.

Самой успешной «новинкой» стала добавка, влияющая на мозговую деятельность,

«Холин Стронг» (производитель CSC), объём продаж которой по итогам года составил 49,8 млн рублей. В линейке 3 артикула добавки в капсулах с различным объёмом упаковки № 10, 30 и 60. Наибольшим спросом пользовался продукт в большой упаковке «Холин Стронг капсулы № 60».

В рейтинге ведущих брендов БАД, лидирующих по стоимостному объёму продаж, можно отметить ряд существенных изменений. При этом пятёрка лидеров сохранила за собой позиции прошлого года.

Рейтинг по-прежнему возглавляет бренд «Эвалар» (доля 13,3% в рублях) от российского производителя «Эвалар» с приростом 21,8%. На второй строчке линейка Solgar (6,2%) от одноимённой компании, реализация которой увеличилась на 7,2%. Замыкает тройку лидеров в 2024 году с долей 3,2% СТМ Consumed (+15,8%), которую выпускает сразу несколько производителей.

В 2024 году рейтинг покинули линейки СТМ Gross Hertz (-49,9%), PL (-30,8%) и Vivacia (-33,4%), а также популярная у детей «аптечная сладость» «Гематоген» (+1,6%).

Рисунок 34

Динамика продаж БАД по разделам классификатора в рублях

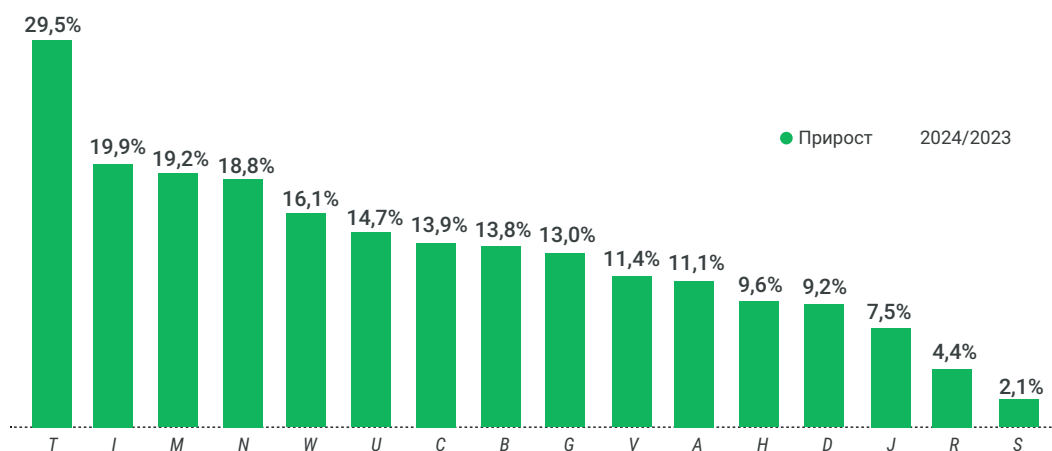


Таблица 24

ТОП-20 брендов БАД  
в России в 2024 году

Рейтинг	Изменение к 2023	Бренд	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2023
1	-	Эвалар	19 077	13,3%	21,8%
2	-	Solgar	8 824	6,2%	7,2%
3	-	Consumed	4 620	3,2%	15,8%
4	-	Витамир	3 958	2,8%	8,6%
5	-	Бак-Сет	3 575	2,5%	8,0%
6	+2	Будь Здоров!	2 882	2,0%	37,5%
7	-1	Доппельгерц	2 524	1,8%	-19,5%
8	+9	Мирролла	2 418	1,7%	168,4%
9	-2	Максилак	2 252	1,6%	1,3%
10	-1	Фемибион	2 241	1,6%	7,7%
11	-	Импловит	2 039	1,4%	17,1%
12	new	Allvit	1 975	1,4%	new
13	-3	Детримакс	1 800	1,3%	-6,2%
14	-2	Витрум	1 596	1,1%	0,4%
15	+9	Now Foods	1 106	0,8%	69,3%
16	-2	Bificin	1 104	0,8%	-1,9%
17	+16	GLS	1 066	0,7%	99,5%
18	-	Фитомуцил	907	0,6%	8,9%
19	+2	Элевит	840	0,6%	5,5%
20	-4	Natures Bounty	839	0,6%	-12,5%



В рейтинг вошло четыре новых бренда: Allvit (объём продаж за год составил около 2 млрд рублей), GLS (+99,5% и +16 мест), Now Foods (+69,3% и +9 мест) и «Элевит» (+5,5% и +2 места).

Наименее удачно год сложился для брендов «Доппельгерц» (-19,5% и -1 место), Natures Bounty (-12,5% и -4 места) и «Детримакс» (-6,2% и -3 места).

На рынке биологически активных добавок преобладают средства российского производства. Отечественные БАД занимают 84,2% натурального объёма продаж и 66,3% стоимостного. За год структура рынка биодобавок изменилась в пользу российских продуктов: их вес вырос на 2,6% в рублях и на 2,1% в упаковках.

При рассмотрении абсолютных показателей можно отметить увеличение продаж у обеих категорий в стоимостном объёме, однако темпы прироста сильно отличаются: если российские добавки выросли на 17,7% к 2023 году, то импортные – только на 4,9%. В упаковках продукты зарубежных производителей отметились снижением реализации на 14,8%. А потребление российских БАД практически не изменилось относительно прошлого года (-0,9%).

Средняя стоимость упаковки отечественного БАД в 2024 году составила 279 рублей (+18,7% относительно 2023 года), что в 3 раза ниже стоимости упаковки импортного средства – 754 рубля (+23,2%).

Среди иностранных производителей лидируют БАД производства США (43,2%), Германии (12,8%) и Индии (8,8%). Среди американских БАД наиболее популярна продукция компании Solgar (серия БАД Solgar), PharmaMed («Бак-Сет» и «Фитомуцил») и Unipharm («Детримакс»). Список немецких производителей возглавляют корпорации Queisser Pharma (серия БАД «Доппельгерц») и Bayer («Элевит» и «Супрадин»). Среди производителей из Индии лидируют компании Dr.Reddy's (БАД «Фембион»), Sun Pharmaceutical («Неотрависил») и Ipca Laboratories («Картифлекс»).

### ТОП-20 производителей БАД, лидирующих по объёму продаж на рынке России

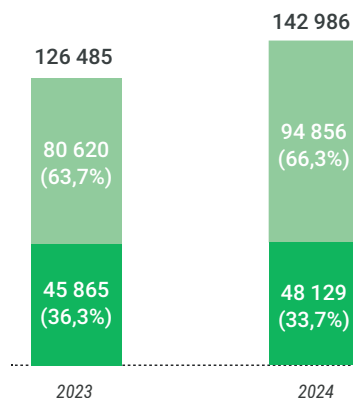
Рынок БАД очень конкурентный – число производителей, представленных на нём, достигло 1,4 тысячи. А количество наименований, которые представлены только в аптеках, превысило уже 20 тысяч ассортиментных единиц. И успех нового продук-

#### Рисунок 35

Соотношение продаж БАД отечественного и импортного производства 2023-2024 гг.

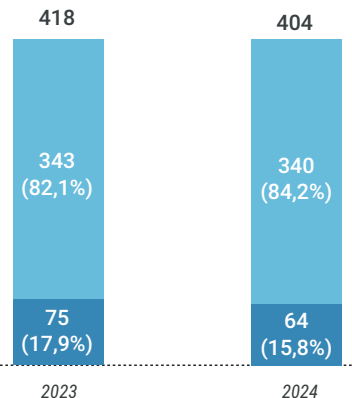
Соотношение отечественных и импортных БАД, млн руб.

● Импортные ● Отечественные



Соотношение отечественных и импортных БАД, млн упак.

● Импортные ● Отечественные



та зависит от того, есть ли у компании договорённости с аптечными сетями о том, что они возьмут его продукт к себе на полку. Это оптимальный способ продвижения.

Концентрация производителей на фармацевтическом рынке добавок к пище довольно высокая – ТОП-20 компаний занимает 61% рынка.

Лидером рынка на протяжении уже многих лет является российская компания «Эвалар» (доля 15,1% в рублях), которая опережает по обороту в рублях ближайшего конкурента – компанию Solgar – более чем в два раза. В 2024 году объём реализации производителя заметно вырос – на 14,7% относительно прошлого года, при этом доля Эвалара на рынке увеличилась менее чем на 1%. В 2024 году портфель Эвалара включал около 400 торговых наименований БАД, объединённых в линейку «Эвалар» (+21,8%). Кроме того, компания занимается производством СТМ для аптечных сетей (более 200 торговых наименований). Положительная динамика фирмы обеспечена ростом потребления биологически активной добавки к пище, применяемой при заболеваниях костной системы, «Эвалар Ревмафлекс» (+108% относительно 2023 года), биодобавки, ускоряющей выве-

дение из организма токсических веществ, «Эвалар Транзит Лимфотранзит» (+92,2%) и БАД, нормализующего процессы возбуждения и торможения в ЦНС, «Эвалар Магний Хелат Anti-Age» (+54,5%). А вот реализация добавки, влияющей на мозговую деятельность, «Эвалар Глицин Форте» (-8%) и шипучего витамина С «Эвалар Витамин С» (-7,2%), наоборот, уменьшилась. Ежегодно на рынок выходят новые продукты компании. В 2024 году на прилавках аптек появилось более 30 новых БАД с учётом формы выпуска. Самая успешная новинка – кальций в хелатной форме «Эвалар Кальций хелат+D3+K2 таблетки 1,3 г № 60» при заболеваниях костной системы. Объём реализации нового продукта составил 100,5 млн рублей. За год доля eCom у компании увеличилась с 20,1% до 25,6%.

Стабильными остаются позиции у американского производителя Solgar (6,2%), удерживающего вторую строчку. У компании с самой высокой долей онлайн-продаж (49,3%) один «зонтичный» бренд – Solgar, который имеет целую серию биологически активных добавок с широким спектром действия: от БАД, действующих на организм в целом, до добавок, поддерживающих функционирование отдельных систем органов. Если по рынку добавок в целом

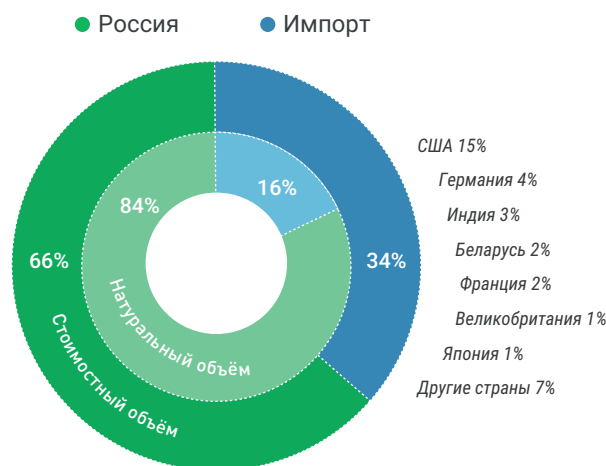


Рисунок 36

Соотношение продаж БАД отечественного и импортного производства по странам в 2024 году

**Таблица 25**

ТОП-20  
производителей БАД  
в России в 2024 году

**Примечание:**

под  
«производителем»  
понимается  
головная компания,  
которая может  
объединять  
несколько  
производственных  
площадок.

Рейтинг	Изменение к 2023	Производитель	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2023	Доля онлайн-сегмента в продажах компании
1	-	Эвалар	21 548	15,1%	14,7%	25,6%
2	-	Solgar	8 824	6,2%	7,2%	49,3%
3	-	Квадрат-С	8 721	6,1%	10,0%	7,8%
4	+1	Мирролла	7 518	5,3%	64,9%	8,0%
5	-1	PharmaMed	6 210	4,3%	5,8%	24,1%
6	-	ВТФ	3 980	2,8%	9,6%	10,7%
7	+4	Полярис	3 221	2,3%	36,3%	9,7%
8	+1	Нижфарм	3 200	2,2%	9,0%	24,7%
9	-1	Unipharm	2 760	1,9%	-11,9%	26,2%
10	-	Dr.Reddy's	2 565	1,8%	4,2%	29,4%
11	-4	Queisser Pharma	2 524	1,8%	-19,5%	36,3%
12	+3	Грин Сайд	2 476	1,7%	56,2%	9,4%
13	-1	Биннофарм Групп	2 252	1,6%	1,3%	14,9%
14	+2	Эрциг	1 989	1,4%	32,6%	8,2%
15	+7	Bayer	1 859	1,3%	83,4%	27,7%
16	-3	Bausch Health	1 829	1,3%	7,2%	15,8%
17	+31	Гуслица	1 575	1,1%	195,3%	3,2%
18	-1	Отисифарм	1 460	1,0%	5,8%	23,8%
19	+5	Фармакор Продакшн	1 395	1,0%	41,5%	10,8%
20	-2	Laboratoires Ineldea	1 353	0,9%	6,1%	15,5%

прирост продаж производителя составил только 7,2%, то в онлайн-сегменте он заметно выше – 17,9%. В общей сложности в аптеках было реализовано 122 торговых наименования, средневзвешенная цена которых составила 1 700 рублей. Объем реализации у девяти из десяти основных торговых наименований компании вырос. Наибольший темп прироста был отмечен у позиций, рекомендуемых производителем в качестве дополнительного источника цинка – «Solgar Пиколинат Цинка» (+27,7% к 2023 году), фолиевой кислоты – «Solgar Фолат (Метафолин)» (+24,7%) и магния – «Solgar Цитрат Магния» (+21,3%). При этом продажи витаминно-минерального комплекса «Solgar Мульти I» упали на 1,2%. В 2024 году компания вывела на аптечный рынок около 20 новых продуктов, среди которых наиболее успешной стала детская линия нутриентов в форме мармеладных пастилок «Solgar U-Cubes с мультивитаминами и минералами пастилки жевательные 2179 мг № 60» (14,4 млн руб.).

На третьем месте в 2024 году производитель «Квадрат-С» (6,1%), который продемонстрировал увеличение объема реализации на 10%. Портфель фирмы включает в себя две ключевые линейки – «Витамир» (+8,6% относительно 2023 года) и Tetralab (+16,4%). В общей сумме аптеки реализовали около 260 торговых наименований. Наибольший рост популярности наблюдался у БАД при варикозном расширении вен «Витамир Веноприм Форте» (+291,6%), комплек-

са «Витамир Витаминный комплекс от А до Zn для женщин» (+208,3%), добавки «Витамир Урефрон» (+194,8%), действующей на мочевыделительную систему. Из ТОП-10 ключевых торговых наименований продажи снизились только у добавки «Витамир Бронхоактив Шалфей» (-37%), улучшающей состояние дыхательной системы в целом. Помимо этого, компания выпускает 335 торговых наименований СТМ для аптечных сетей. Доля онлайн-продаж от общего оборота производителя составила 7,8% по итогам года.

Высокими темпами растут производители: «Гуслица» (+195,3%), выпускающая добавки в форме леденцовой карамели и отметившаяся самым заметным перемещением по рейтингу (+31 строчка); немецкая Bayer (+83,4%), которая расширила линейки витаминно-минеральных комплексов «Супрадин» и добавок при боли в суставах «Терафлекс»; «Мирролла» (+49,8%), у которой заметно вырос спрос на продукты, способствующие поддержанию и восстановлению нормальной микрофлоры кишечника, «Мирролла Синбиотик Мах» и «Мирролла Синбиотик Иммуно».

Наибольшее снижение продаж относительно прошлого года показали иностранные компании Queisser Pharma (-19,5%) с линейкой «Доппельгерц» и Unipharm (-11,9%) с основной маркой «Детримакс» (-6,2%). В итоге производители переместились по рейтингу на 4 и 1 строчку вниз соответственно.

## 6. Косметика (аптечные продажи)

Парафармацевтика по итогам 2024 года занимает в продажах аптек 19,5%. И хотя падения доли не наблюдается, показатель стабильно держится ниже отметки в 20% с 2020 года. Однако, были периоды, когда доля была заметно выше, например, в 2006-2007 годах на уровне 24%. Одной из главных причин стабильной динамики остается «переток» потребителя в другие каналы продаж (в первую очередь, речь о маркетплейсах и неаптечном онлайн-сегменте).

На данный момент есть группы товаров, которые традиционно считались аптечным ассортиментом, но их объем продаж на маркетплейсах заметно превышает продажи в аптеках. Например, ирригаторы продаются суммарно на 4 площадках («Яндекс Маркет», Ozon, Wildberries, «Магнит Маркет») в 10 раз больше, чем в аптеках. Для тонометров, ингаляторов и термометров пока аптека остается основным местом продажи, но конкуренцию основным производителям на маркетплейсах создает большое количество китайских поставщиков. Если аптечный объем продаж тонометров составляет 8 млрд руб., то их реализация на маркетплейсах дополнительно составляет 2,8 млрд руб.; для ингаляторов суммы продаж находятся на уровне 3,7 млрд руб. и 1 млрд руб. соответственно; у термометров – 2,6 млрд руб. и 0,76 млрд руб.

Влияние онлайн-продаж очевидно и приво-

дит к тому, что не все категории аптечного ассортимента имеют высокую динамику. Диагностические приборы, средства барьерной контрацепции, БАД – это яркие примеры, где конкуренция между аптекой и маркетплейсом наиболее сильная.

Косметика тоже попадает в этот список товаров. Правда, в 2024 году тренд поменялся для «селективной косметики». Увеличение доходов населения сыграло положительную роль в увеличении этой категории в рублях. А доверие к аптекам, как к точке продажи «продукции с лечебным эффектом», позволило вырасти категории в упаковках.

В целом, продажи косметики в России, согласно прогнозам INFOLine, в 2024 году оцениваются в 1,1 трлн рублей. Таким образом, косметические средства, реализуемые в аптеках, занимают 5,1% общего рынка «ухода за собой». Рынок косметики растёт двузначными цифрами и восстанавливается более высокими темпами, чем вся прочая непродовольственная розница.

В 2024 году потребители аптек израсходовали на 14% больше средств на косметический ассортимент, чем годом ранее. В стоимостном выражении ёмкость рынка составила 56,1 млрд рублей. Основное влияние на увеличение продаж косметики оказал спрос на премиальную продукцию, который вырос на 18,1% в денежном эквиваленте.

Отрицательный тренд потребления в упаковках, который мы отмечали в последние годы, в 2024 году прервался (+1,6%). За год аптеки реализовали суммарно 148,1 млн упаковок.

Если сравнивать ежемесячно объёмы продаж с показателями прошлого года, то можно отметить, что наиболее успешным для рынка стал третий квартал (+21,6% в рублях и +8,2% в упаковках к 3 кварталу 2023 года).

По итогам 2024 года косметика заняла третью строчку (после лекарственных препаратов и БАД) в структуре продаж аптек.

Ассортимент косметики в аптеках продолжает расширяться, причём увеличение происходит как за счёт вывода новых брендов, так и в результате расширения уже существующих линеек. Российские аптеки в 2024 году реализовали уже 3,2 тыс. различных брендов косметики (38,6 тыс. SKU). Производители предложили потребителю более 340 новых марок. Однако, ни одна из нови-

нок не смогла войти в ТОП-300 по объёму. Самым успешным из них стал российский бренд активной косметики, занявший 304-е место, – твёрдый мужской крем «Полифит» (компания «Алфит Плюс») в упаковке по 20 штук по 1,5 г. Крем рекомендован при патологиях мужской половой системы (это хронический простатит, снижение потенции, аденома простаты), геморрое, анальных трещинах, воспалительных процессах в толстом кишечнике. Продажи твёрдого крема за анализируемый период суммарно превысили 22,4 млн рублей.

Расширение ассортимента предложения влечет за собой и увеличение доли контрафактной продукции. Особенно это касается маркетплейсов из-за низкой степени контроля качества выставленной на продажу продукции. Инструментом контроля тут также является маркировка отдельных видов парфюмерно-косметической продукции и бытовой химии:

- С 1 мая 2025 года обязательная маркировка вводится для мыла и моющих средств.

Динамика основных типов товаров, 2024/2023



Рисунок 37

Динамика продаж парафармацевтики в аптеках

- С 1 июля 2025 года обязательная маркировка распространяется на средства для волос, средства для бритья, дезодоранты.
- С 1 октября 2025 года маркировке подлежат косметические средства, зубные пасты и другие средства для ухода за полостью рта.

Косметика находится в лидерах по доле eCom в нелекарственном ассортименте аптек. В общем итоге за 2024 год доля косметических средств, заказанных через аптечный «онлайн», составила 18% или 10,1 млрд рублей, что на 1% больше, чем аналогичная цифра в 2023 году (прирост в абсолютных цифрах по «онлайну» составляет +20,5%, превышая общерыночный показатель). Чаще всего через интернет бронируется селективная косметика (доля eCom 25,4%), которая представлена преимущественно в аптеках (такие марки, как La Roche-Posay, Vichy, Bioderma и т.д.). Это объясняется ещё и тем, что потребитель на онлайн-площадках ищет более приемлемую для себя цену. Именно у люксовой косметики наибольшая средневзвешенная стоимость упаковки (1 347,5 рубля – на аптечном рынке в целом, 1 344 рубля – в аптечном eCom), поэтому в этой категории чувствительность к цене более высокая.

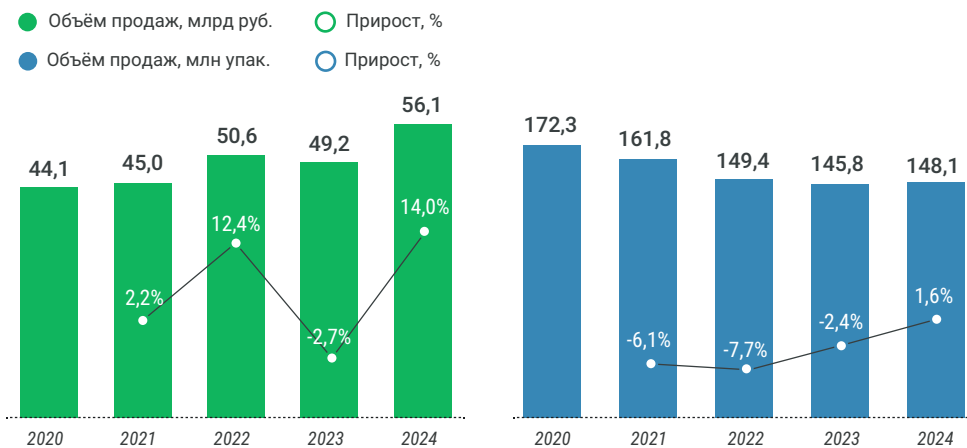
Если говорить о рынке косметики в целом, то, по данным NielsenIQ, за 12 месяцев по август 2024 года включительно уже более трети косметической продукции реализуется через интернет: доля онлайн-продаж в категориях ухода за собой достигла 34,2%. Годом ранее она составляла только 26,9%. Селективная косметика, реализуемая в аптеках, близка к этому показателю.

Косметические средства можно классифицировать по различным признакам: по цене, целевому назначению, возрасту и социальной группе, по действию или показанию к применению. Компания **DSM Group** провела анализ позиций и предложила свою классификацию косметических товаров в зависимости от назначения, действия и стоимости. Косметика, которая реализуется через аптечные сети, была разделена на три ключевые группы:

**Селективная косметика (премиум и люкс класс)** – элитные, престижные косметические средства, характеризующиеся наличием специализированных линеек, чётко разделённых между собой и предназначенных для определённого состояния кожи или волос (например, марки La Roche-Posay, Vichy,

**Рисунок 38**

*Динамика объёма продаж аптечной косметики в России в 2020-2024 гг.*



Bioderma). В основном это продукция из высокого ценового сегмента.

**Лечебная (активная) косметика** – косметика, применяемая для лечения и профилактики определённых заболеваний, содержит биологически активные вещества (к ней относятся марки «Боро Плюс», «Липобейз», «911 Ваша Служба Спасения» и т.д.).

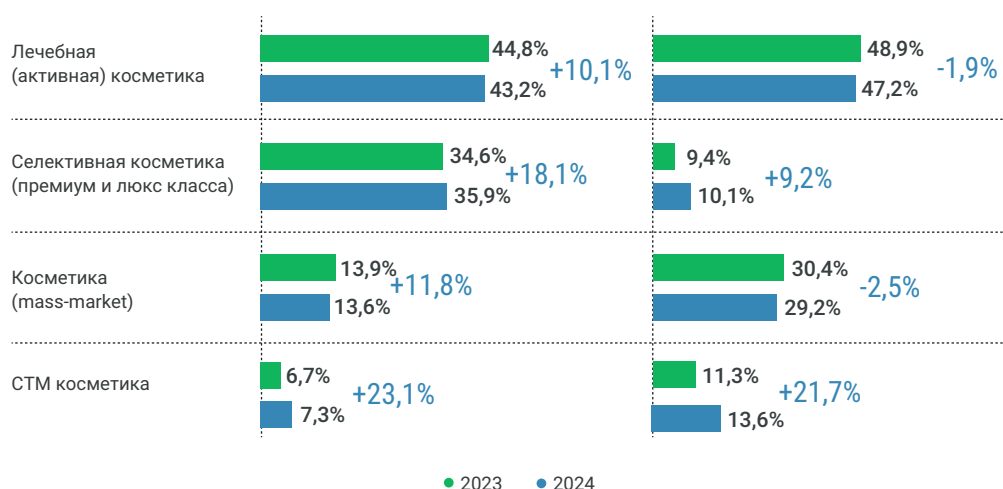
**Косметика mass-market** – доступная по цене косметика, предназначенная для ухода за кожей, волосами и ногтями; реализуемая как в аптечных учреждениях, так и в других торговых точках (EVO, Nivea, «Флоресан» и др.).

За год структура рынка изменилась в пользу **селективной косметики**: её доля увеличилась на 1,2% в рублях и на 0,7% в упаковках. Если рассматривать динамику в абсолютных показателях, то именно премиальная косметика показала самый значительный прирост к цифрам 2023 года. Объём продаж в стоимостном выражении вырос на 18,1%,

в натуральном эквиваленте зафиксирован рост потребления на 9,2%. Из 10 ведущих брендов дермокосметики наибольший темп прироста показали марки Bioderma (+41% в рублях), Librederm (+21,8%) и Uriage (+20,6%). Таким образом, доля селективной косметики по результатам года составила 35,9% в рублях и 10,1% в упаковках.

Сегмент **активной (лечебной) косметики** по-прежнему остаётся самым востребованным, занимая почти половину объёма продаж всей косметики в аптеках. Лечебные косметические продукты играют важную роль в динамике рынка в целом: +10,1% в рублях и -1,9% в упаковках. Его вес уменьшился на 1,5% в стоимостном объёме и на 1,7% в натуральном. За год аптеки реализовали 1 156 брендов активной косметики производства 562 компаний (5,6 тыс. артикулов). Продвижение данных товарных позиций на стыке нелекарственного и лекарственного ассортимента, доступная ценовая политика определяет спрос на эту категорию косметики.

Структура и динамика аптечных продаж косметики по типам, руб.



Структура и динамика аптечных продаж косметики по типам, упак.

Рисунок 39

Соотношение аптечных продаж косметики в зависимости от типа косметического товара



Рост продаж в рублях отмечен и у **масс-маркет косметики** на 11,8%, но ее вес сократился на 0,3% до 13,6% в денежном выражении. В упаковках объём продаж снизился на 2,5%. Таким образом, прирост в стоимостном выражении обеспечен только инфляционными процессами. Стоит отметить, что для косметики массового потребления аптека не является основным каналом продвижения. В большей мере продажи mass-market косметики в аптеках или носят импульсный характер, или являются cross-sell (допродажей).

Доля **СТМ косметики** увеличилась на 0,5% в рублях и на 2,2% в упаковках. При этом вес СТМ в общих продажах косметики составляет только 7,3% от стоимостного объёма и 13,6% от натурального по итогам года (а это уже выше, чем доля селективной косметики в упаковках). Данная категория продолжает активно расти, темпы прироста превышают общерыночные (+23,1% и +21,7% соответственно).

В 2024 году средневзвешенная цена одной упаковки косметического средства в розничных ценах аптек составила 379 рублей. Относительно 2023 года цена стала выше

на 12,1%. При рассмотрении рынка по сегментам можно увидеть, что все категории выросли в цене. Наибольший прирост показала mass-market косметика, средневзвешенная цена за упаковку которой стала выше на 14,6% к 2023 году и составила 177 рублей. Цена одной упаковки активной косметики стала выше на 12,3%, цена на косметику из премиального сегмента выросла на 8,1%.

Если рассматривать косметику в разрезе целевого предназначения, то самой востребованной косметикой традиционно остаётся универсальная (на её долю пришлось 31% объёма продаж в упаковках), рассчитанная на любого потребителя. В рублях же многофункциональные средства в 2024 году вновь заняли третью строчку, а наибольший вес – у средств для лица (23,9%) и тела (22,4%).

Пять ведущих групп показали положительную динамику продаж. В первую очередь по темпу прироста к 2023 году стоит выделить косметические средства для интимной гигиены (+26,4% в рублях), а также универсальную косметику (+18,4%) и средства для тела (+14,7%).

#### Рисунок 40

Средневзвешенная цена косметического средства в аптеках в 2023-2024 гг.



В натуральном выражении продажи трёх ключевых групп выросли, самый заметный прирост – у многофункциональной косметики (+4,9% в упаковках). При этом реализация косметики для волос и кожи головы и губ упала на 3,7% и на 0,3% соответственно.

Наибольший вес в структуре косметики по возрастному критерию занимает косметика, рассчитанная на все возрастные категории (более 80% стоимостного и натурального объёма продаж). На второй строчке расположилась косметика для детского и младшего детского возраста (с 0 до 14 лет): 7,9% в рублях и 13,7% в упаковках. Замыкает тройку лидеров косметика для людей среднего возраста (после 25 лет) с долей рынка 5,5% в рублёвом эквиваленте. В этой категории наблюдается перевес в сторону высокомаржинальной премиальной и люксовой косметики – 77,4% объёма в рублях данной категории приходится на селективную косметику.

Высокая доля лечебной косметики в категориях: для пожилого возраста (после 60 лет) (90,6%) и для беременных и кормящих женщин (79,4%).

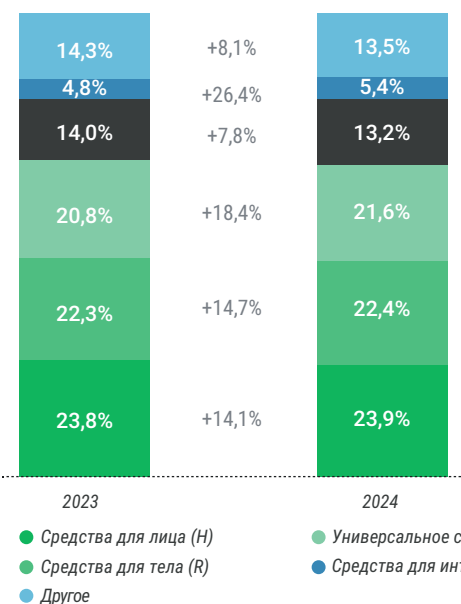
Российская косметика более востребована на фармрынке, чем зарубежная: отечественные косметические средства занимают более 81,1% от натурального объёма реализации. При анализе продаж в рублёвом эквиваленте можно отметить, что рынок практически разделён пополам, однако наблюдается небольшой перевес в сторону отечественной продукции (порядка 56,2% продаж).

Внутри сегментов соотношение отечественной и зарубежной косметики заметно отличается (рисунок 42).

В 2024 году премиальная косметика была представлена в основном импортными косметическими средствами, которые занимают 87% рынка в рублях и 71% в упаковках. На российские бренды Librederm и 8.1.8 Beauty Formula приходится 93,8% продаж отечественной селективной косметики в рублях.

В сегменте лечебной (активной) косметики, наоборот, преимущество на стороне российских брендов, которые лидируют как по стоимостному (79%), так и по натуральному (85%) показателям.

Структура аптечных продаж косметики по целевому назначению средств (руб.)



Структура аптечных продаж косметики по целевому назначению средств (упак.)

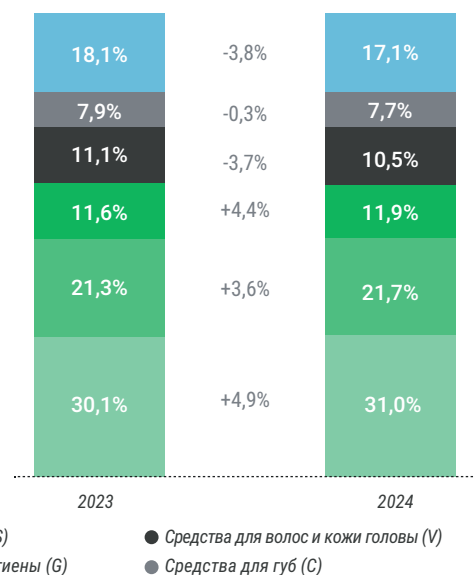


Рисунок 41

Структура косметики по целевому назначению в 2024 году

Доля отечественной косметики, которая преобладает в mass-market сегменте, за год увеличилась ещё на 2% в рублях до 75% и на 0,9% в упаковках до 87%. Ключевыми брендами, произведёнными российскими компаниями, являются EVO, «Моё Солнышко» и «Детский Крем», которые совокупно занимают 16,7% рынка в рублях.

### Селективная косметика

В 2024 году аптеки реализовали 14,9 млн упаковок премиальных косметических средств на сумму более 20,1 млрд рублей. Относительно 2023 года число проданных упаковок выросло на 9,2%, объём израсходованных средств также увеличился – на 18,1%. За год ТОП-10 ведущих марок в сегменте селективной косметики не изменился.

Французский бренд La Roche-Posay (+19,2% к 2023 году) компании L’Oreal удерживает первую строчку. Вес бренда на рынке увеличился на 0,3% до 29,4%. Косметические средства La Roche-Posay, разработанные на основе термальной воды, специально предназначены для проблемной кожи, поэтому 41,3% продаж бренда занимают линейки Effaclar (специальная серия

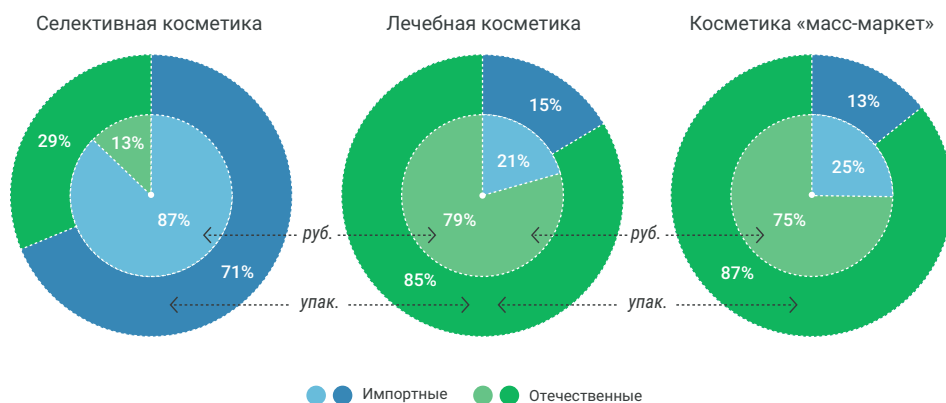
для ухода за жирной и проблемной кожей, склонной к акне) и Lipikar (средства для ухода за сухой, обезвоженной и чувствительной кожей, склонной к атопии). Всего в портфеле бренда насчитывается более 300 SKU (в среднем одна упаковка средства из линейки стоит 1 629 рублей).

На втором месте расположилась также косметическая продукция фирмы L’Oreal под маркой Vichy (+18,6%), предназначенная для поддержания здоровья и красоты кожи. Доля бренда Vichy в сегменте селективной косметики выросла на 0,1% до 17,3%. 26,7% от объёма продаж марки приходится на средства для антивозрастного ухода (группа [A13] «Старение кожи, морщины»): ассортиментные линейки Neovadiol в период менопаузы, Liftactiv против морщин и для упругости, Slow Age против первых признаков старения, а также солнцезащитные средства Capital Ideal Soleil (именно позиции anti-age из линейки). Всего в аптеках было реализовано 442 артикула, средневзвешенная цена которых составила 1 855 рублей за упаковку.

Третья строчка в категории селективной косметики принадлежит самому «быстро-растущему» бренду Bioderma производства

**Рисунок 42**

Соотношение аптечных продаж косметики по происхождению в зависимости от типа косметического товара в 2024 году



Naos: доля марки на рынке существенно увеличилась с 12,8% до 15,3% в стоимостном объёме за счёт прироста продаж на 41% к 2023 году. В линейку входит 176 позиций (средневзвешенная стоимость упаковки – 1 601 рубль), из них наибольший вес занимают средства для лица (более 50%). Ключевые линейки внутри марки: Sensibio (37,2%) для чувствительной кожи, склонной к покраснениям, раздражениям, к появлению аллергии, купероза, розацеа и дерматита; Atoderm (26,5%) для ухода за атопичной, сухой, очень сухой и чувствительной кожей лица и тела; Sebium (20,3%) для жирной и комбинированной кожи лица с тенденцией к акне, которая помогает нормализовать выработку себума, сужает поры и уменьшает жирный блеск.

Также высокий темп прироста продемонстрировали дермокосметологические средства Uriage (+20,6%), которые успокаивают раздражённую кожу, снимают покраснения и усиливают защитный барьер кожи. На 21,8% вырос объём реализации косметического бренда, предлагающего современные решения в области дерматологии и трихологии Librederm, на 19,4% увеличились продажи продуктов для профилактики и защиты кожи 8.1.8 Beauty Formula.

У ведущих премиальных брендов доля онлайн-продаж достаточно высокая. Наибольший вес eCom наблюдался у Eucerin (доля 56,3% в рублях), Ducray (43,3%) и Bioderma (32,8%).

### «Лечебная» косметика

Активная косметика представляет собой средства для ухода за кожей, которые позиционируются производителями как об-

ладающие лечебными свойствами наряду с решением эстетических задач. Эта группа занимает лидирующие позиции на аптечном рынке. В отличие от премиальной косметики, ориентированной в большей степени на решение проблем кожи лица, активная косметика имеет более широкий спектр применения. Основную долю в продажах этой группы ассортимента занимают продукты, применяемые при растяжениях, ушибах, заболеваниях суставов воспалительного характера (доля 9,6% в рублях), для ухода за сухой и очень сухой, раздражённой кожей (9,2%), при различных повреждениях и заболеваниях кожи – трещинах, ссадинах, порезах, ожогах (9,2%).

На ТОП-10 брендов приходится 29,2% продаж категории активной косметики, что заметно ниже, чем в сегменте люксовых марок (91,4%). Это связано в том числе и с тем фактором, что линейки селективной косметики всегда довольно широкие и призваны решать сразу несколько задач. Бренды же активной косметики в основном продвигаются для решения одной конкретной задачи. Поэтому данная категория довольно широкая: на аптечных полках можно найти 1 156 брендов «лечебной» косметики.

При сравнении с 2023 годом рейтинг заметно изменился – только три бренда сохранили позиции прошлого года. ТОП-10 пополнили две новинки – крем под подгузник «Судокрем» (+2 строчки) и серия средств для снятия симптомов зуда, раздражения и воспаления на основе синтетического танина и полидоканоло «Неотанин» (+2 строчки).

Рейтинг покинули гель для интимной гигиены «Эпиген» (11-е место) и линейка с продуктами различной направленности Dry Dry

**Таблица 26**

ТОП-10 брендов  
селективной  
косметики в 2024  
году

Рейтинг	Изменение к 2023	Бренд	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2023	Доля «онлайна» в продажах бренда
1	-	La Roche-Posay	5 921,7	29,4%	+19,2%	24,2%
2	-	Vichy	3 484,4	17,3%	+18,6%	24,8%
3	-	Bioderma	3 073,4	15,3%	+41,0%	32,8%
4	-	Librederm	2 208,4	11,0%	+21,8%	13,1%
5	-	Avene	1 224,3	6,1%	+9,0%	30,7%
6	-	Uriage	1 071,2	5,3%	+20,6%	26,9%
7	-	Topicrem	405,1	2,0%	+11,8%	31,2%
8	-	Ducray	352,4	1,8%	+4,0%	43,3%
9	-	Eucerin	338,8	1,7%	+9,2%	56,3%
10	-	8.1.8 Beauty Formula	306,8	1,5%	+19,4%	10,6%

**Таблица 27**

ТОП-10 брендов  
активной (лечебной)  
косметики в 2024  
году

Рейтинг	Изменение к 2023	Бренд	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2023	Доля «онлайна» в продажах бренда
1	-	Липобейз	1 279,4	5,3%	+30,1%	17,8%
2	-	Lactacyd	904,2	3,7%	+9,7%	16,7%
3	+2	Циновит	825,9	3,4%	+24,3%	17,8%
4	-1	Лошадиная Сила	748,9	3,1%	+9,3%	8,3%
5	-1	Alerana	681,6	2,8%	+1,3%	13,0%
6	-	911 Ваша Служба Спасения	645,2	2,7%	+7,1%	8,2%
7	+1	Сульсен	524,7	2,2%	+19,8%	10,9%
8	-1	Боро Плюс	515,7	2,1%	+5,3%	7,4%
9	+2	Судокрем	488,2	2,0%	+29,9%	13,6%
10	+2	Неотанин	464,4	1,9%	+30,7%	12,4%

(12-е место), включающая антиперспиранты длительного действия, дезодоранты, средства по уходу за волосами, средства для интимной гигиены, а также защитные спреи карманного формата.

Рейтинг возглавили бренды с высокой долей онлайн-продаж. Первую строчку в 2024 году по-прежнему занимает косметика для сухой, очень сухой и атопичной кожи «Липобейз» (+30,1%) от компании «Фармтек». Линия средств для ежедневной интимной гигиены Lactacyd (+9,7%) на основе натуральной молочной кислоты, которая бережно очищает и поддерживает женское здоровье, предотвращая запах и дискомфорт, разместилась на втором месте. Замыкают тройку лидеров продукты на основе цинка для кожи, склонной к раздражению и шелушению, от перхоти и при акне «Циновит» (+2 строчки), продажи марки выросли на 24,3% к 2023 году.

Помимо лидера высокий результат год к году показали «новички», упомянутые выше, – бренды «Неотанин» (+30,7%) и «Судокрем» (+29,9%).

Наименее удачно год сложился для бренда Alerana (+1,3% и -1 строчка) – комплекса средств от выпадения волос, а также профессиональных средств для роста, лечения и восстановления волос для женщин и мужчин. 72,5% продукции, выпускаемой под данной маркой, – шампуни для волос.

Самая значительная доля онлайн-продаж у брендов «Липобейз» (доля 17,8% в рублях), «Циновит» (17,8%) и Lactacyd (16,7%).

### Масс-маркет косметика

Масс-маркет косметика на 32,6% состоит из многофункциональных средств и в боль-

шей мере предназначена для очищения (доля 24,7% в рублях).

Перестановки затронули только «нижнюю» часть рейтинга, в ТОП-10 вошёл один новый бренд «Умная Эмаль» (+2 места). Также своё положение улучшила косметика для комплексного ухода за кожей Ullex, которая переместилась на 1 строчку вверх.

Рейтинг покинули продукты для ухода за кожей лица и тела под брендом Novosvit (13-е место в 2024 году).

Тройку лидеров представляют бренды отечественной компании «Аванта». Третий год подряд высокую динамику показывает серия специализированных средств для восстановления и поддержания здорового состояния кожи и волос, предназначенных для специального и ежедневного ухода, EVO (+12,1% к 2023 году). По итогу марка удерживает первое место. Второе и третье место у детских косметических марок «Моё Солнышко» (+13%) и «Детский Крем» (+7,3%). Под брендом «Детский Крем» свою продукцию выпускают 4 компании-производителя, однако 83,7% оборота занимает косметический крем компании «Аванта».

Восемь брендов из десяти, занимающих ведущие места, отметились положительной динамикой. Помимо вышеупомянутых марок EVO и «Моё Солнышко», также ещё стоит выделить продукцию под брендом «Гинокомфорт» (+18,5%) производства «Вертекс»: линейка гелей для интимной гигиены. За год марка с наибольшей долей онлайн-продаж (13,4%), продемонстрировала максимальный прирост и закрепилась на 4-м месте.

Самое заметное падение в сегменте косметики массового потребления показали бренды «Клинса» (-9,7%) и «Кора» (-9,1%).

**Таблица 28**

ТОП-10 брендов  
масс-маркет  
косметики в 2024  
году

Рейтинг	Изменение к 2023	Бренд	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2023	Доля «онлайн» в продажах бренда
1	-	EVO	355,3	4,6%	+12,1%	10,6%
2	-	Моё Солнышко	317,5	4,2%	+13,0%	7,5%
3	-	Детский Крем	280,8	3,7%	+7,3%	6,3%
4	-	Гинокомфорт	232,3	3,0%	+18,5%	13,4%
5	-	Флоресан	195,9	2,6%	+4,9%	10,2%
6	-	Nivea	183,2	2,4%	+5,2%	12,7%
7	+1	Ullex	160,6	2,1%	+8,8%	4,9%
8	-1	Клинса	149,5	2,0%	-9,7%	5,1%
9	+2	Умная Эмаль	133,3	1,7%	+9,7%	7,3%
10	-1	Кора	120,5	1,6%	-9,1%	10,1%

Одной из особенностей масс-маркет косметики, реализуемой в аптечных учреждениях, является большое количество марок, относящихся к детским брендам. 22,5% от объёма продаж приходится на категорию, предназначенную для детского и младшего детского возраста (с 0 до 14 лет). Два бренда, предназначенных для детей, «Моё Солнышко» и «Детский Крем» попали в рейтинг

в 2024 году, они являются основными в данной категории (на них приходится 34,8% в рублях всей детской масс-маркет косметики, приобретаемой в аптечных учреждениях).

Самая значительная доля онлайн-продаж у брендов: «Гинокомфорт» (доля 13,4% в рублях), Nivea (12,7%) и EVO (10,6%).



# 7. Аптечные сети

Активность в аптечном сегменте в 2024 году превысила все ожидания. Речь как о законодательных инициативах, так и о действиях самих участников этой части товаропроводящей цепочки. В результате те изменения, которые происходят, ведут к консолидации и укрупнению.

Если рассматривать более детально, то на аптечном рынке представлено большое количество игроков: как сетей, так и одиночных аптек. Численность юридических лиц, работающих в 2024 году, продолжает измеряться тысячами – в прошлом году их было порядка 10,6 тыс. Хотя это и на 900 юрлиц меньше, чем в 2023 году. Основное снижение обусловлено сокращением одиночных аптек. Если в 2023 году таких аптек было около 9,95 тыс. точек, то на конец 2024 года их стало 9,18 тыс. То есть падение на 770 аптек. Но в целом за последние 5 лет количество одиночных аптек продолжает варьироваться как раз в диапазоне от 9 тыс.

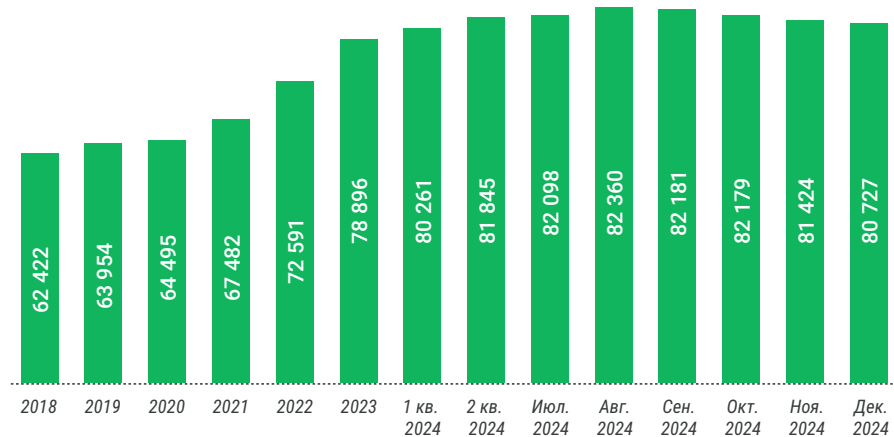
до 10 тыс. точек. А вот в структуре аптечной розницы доля одиночных аптек падает сильнее, в том числе и за счет органического роста сетевых участников: с 12,6% в 2023 году до 11,4% в 2024 году.

По данным на начало 2025 года в России работало 80,7 тыс. аптек, это на 1,8 тыс. больше, чем было в начале 2024 года. Прирост в абсолютном выражении составил всего 2%, то есть темпы открытия новых точек замедлились. А с сентября 2024 года наблюдается даже отрицательный тренд. Средний оборот одной точки вырос на 13% и по итогам года составил 2,15 млн руб.

Доля федеральных сетей в количестве аптек на рынке увеличилась с 43% в 2023 году до 47% в 2024 году (что соответствует 37,7 тыс. точек, +3,7 тыс. относительно 2023 года). Это не удивительно, так как именно эти участники рынка демонстрируют высокую активность по развитию.

**Рисунок 43**

Количество аптечных точек в России



**Аптечная сеть «Ригла»** стала лидером по количеству сделок по приобретению других игроков. За год в состав компании вошли более десяти региональных аптечных сетей:

- В марте 2024 года «Ригла» купила аптеки под брендом «Народная Аптека» в Санкт-Петербурге и Ленобласти (15 точек) и сети «Тверская оптика» и «Аптека-оптика» из Тверской области (16 точек).
- В августе 2024 года началось присоединение аптечной сети, работающей под брендами «Аптчество» и Farmani (ООО «Нижегородская аптечная сеть») в восьми российских регионах и объединяющей 375 точек, а также была закрыта сделка по приобретению точек подмосковной сети «Феола» (13 точек) и точки саратовского «Фармсклада» (47 аптек).
- В декабре «Ригла» выросла за счет приобретения 293 точек объединённой сети «Новая аптека» & «Аптеки милицей» (Хабаровск), расположенных в 10 субъектах Дальневосточного федерального округа. Также компания стала владельцем новочеркасской локальной аптечной сети «Норма» в Ростовской области (23 аптеки).

Эти сделки позволили компании не только значительно увеличить количество аптечных точек, но и существенно расширить свою географию. Только за счет приобретений сеть выросла более, чем на 800 аптек. Дополнительно за счет органического роста количество точек в сети «Ригла» в конце 2024 года достигло 5 518 аптек, это на 1 418 больше, чем в 2023 году. «Ригла» также стала лидером по приросту аптек, входящих в сеть.

Первая строчка по количеству точек в последние три года принадлежит **аптечной**

**сети «Апрель»** — на конец 2024 года она состояла из 8 643 аптек. Это на 1 209 точек больше, чем годом ранее. У компании, в отличие от «Риглы», стратегия роста была только за счет самостоятельного открытия новых аптек. Еще в начале 2020 года количество точек в сети не превышало двух тысяч, тогда как в последние 5 лет за год прибавлялось не менее одной тысячи точек. Скорее всего, в 2025 году количественный состав «Апреля» достигнет 10 тыс. аптек.

Аптечные сети «Ригла» и «Апрель» стали единственными, которые прирости в точках свыше одной тысячи аптек. Темпы роста других игроков были заметно скромнее. На третьем месте по приросту самарская компания «Вита» - +430 аптек.

Некоторые сделки в 2024 году были следствием ухудшения положения на рынке. Аптечная сеть **«Монастырёв.рф»** оказалась в кризисной ситуации: из-за задолженности перед дистрибуторами поставки товара в аптеки были прекращены с августа, а долг превышал 3 млрд рублей. В результате состоялась сделка по приобретению «Монастырёв.рф» (порядка 260 точек) пермской компанией **«Планета здоровья»**, которая в том числе взяла на себя все обязательства по погашению долгов и обеспечению поставок. Отметим, что покупка разорившейся сети — лишь первый шаг в экспансии «Планета здоровья» на Дальнем Востоке. О судьбе интернет-магазина сети, который ранее составлял 40% выручки, пока ничего неизвестно, но «Планета здоровья» собирается развивать собственный сайт в городах региона.

В 2024 году закончилась история сети **«Аптечные традиции»**. Компания **«Нео-Фарм»** выкупила последние 98 точек в Курской об-

ласти. Это уже третья сделка по продаже точек сети «Аптечные традиции» (в 2021 году «Нео-Фарм» приобрела 72 аптеки сети в Москве, Московской области и Обнинске Калужской области; в 2022 году ГК «Фармаимпекс» купила еще 64 аптеки в городах Центральной России).

В Екатеринбурге закрылась старейшая аптечная сеть «Валета». Все торговые точки компании (31 аптека) теперь переданы в аренду «Фармленду», и персонал трудоустроен в ту же федеральную сеть. Причиной такого решения стали изменения в Налоговом кодексе, которые вступили в силу с 2025 года.

Согласно утвержденным президентом изменениям, с 1 января 2025 года предприятия с доходом более 60 млн руб. не смогут работать по упрощенной системе налогообложения (УСН), ставка по налогу на добавленную стоимость (НДС) для них составит:

- 5% для предприятий с доходом от 60 млн до 250 млн руб.;
- 7% для предприятий с доходом от 250 млн до 450 млн руб.

Увеличение налоговой нагрузки и ревизия бухгалтерской отчетности за предыдущие годы для малых и средних сетей станет дополнительным поводом для продажи бизнеса. Поэтому в 2025 году прогнозируется рост количества сделок по приобретению региональных игроков.

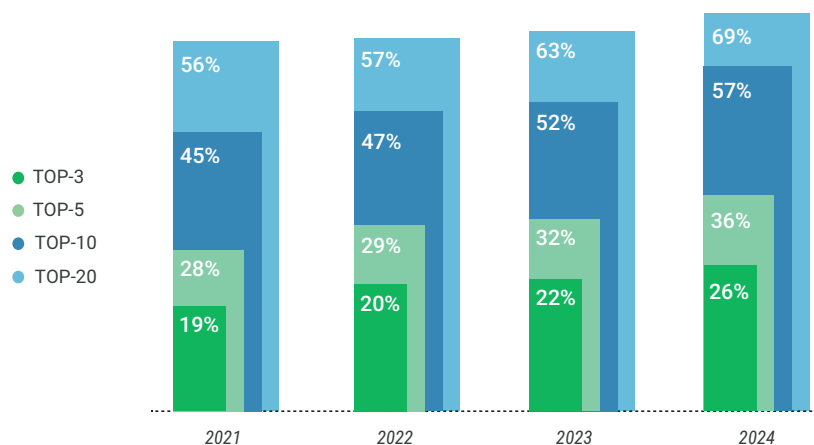
Также в 2024 году аптечная сеть «Фармленд» приобрела два московских фармретейлера – «ЭкономЪ» (20 точек) и «Солнышко» (5 точек).

На третьем месте по приросту за счет покупки других игроков находится «Аптечная сеть 36,6». Компания начала активно приобретать сети еще в 2023 году (речь о «Лекоптторг» и «Родник здоровья»). В 2024 году также были озвучены несколько знаковых соглашений: осенью была завершена сделка по покупке мурманской сети «Аптека для бережливых» (185 точек); в декабре стало известно о завершении сделки с аптечной сети «Мицар-Н» (73 точки). Также в июне 2024 года «Аптечная сеть 36,6» приобрела небольшую сеть аптек в подмосковном Раменском.

Все вышеперечисленные события уско-

Рисунок 44

Концентрация ТОП-20 аптечных сетей



ряют процессы консолидации. Суммарно ТОП-20 сетей занимают в 2024 году 69%, что на 6% выше показателя 2023 года. Емкость аптечного рынка в 2024 году составила 2 031 млрд руб., это +14% к прошлому году. ТОП-20 сетей показали динамику выше - +25% совокупно.

На рисунке 45 представлены рост оборота и количества точек ТОП-20 аптечных сетей в 2021-2024 годах. В 2024 году ТОП-20 объединяет 44,2 тыс. аптек, что только на 15% больше, чем в 2023 году. В рейтинге 2024 года 12 сетей имеют в своем количественном составе более 1 000 точек, и они занимают все позиции с 1 по 10 место, а также 12 и 14 место.

В целом сети, которые представлены в более чем 20 регионах, демонстрируют положительную динамику (сократилось только количество собственных аптек у «Еаптека»). На конец года таких игроков было 16. И совокупно они выросли с 31,9 до 35,8 тыс. аптек, то есть почти на 3,9 тыс. точек.

На рынке представлен порядка 240 игроков, которые относятся к межрегиональным и региональным сетям. В этом сегменте так-

же отмечается активное развитие: с положительной динамикой по составу около 60 аптечных сетей (выросли на 5 точек и больше), тогда как с отрицательной только 35 (сократились на 5 точек и больше).

Главный вопрос и интрига на аптечном рынке разрешилась в пользу аптечной сети «Ригла». Оборот приобретенных компаний (с момента покупки) в 2024 году позволили ей все-таки сохранить за собой первую строчку рейтинга.

Аптечная сеть «Апрель» с минимальным отрывом осталась на втором месте (всего 0,03%). Заметим, что во 2 и 3 квартале 2024 года оборот компании был выше, чем у «Риглы». Но совокупно по году это превышение не позволило выйти в лидеры.

Из заметных перемещений в рейтинге отметим: «Аптечную сеть 36,6» +2 места и 5 строчка; «Антей» +3 места и 22 строчка; «Гармония здоровья» +4 места и 23 строчка.

Вопрос о том, чтобы вернуть аптекам функцию отпуска лекарств и консультирования, снизив влияние маркетинговой составляющей, поднимается с завидной регуляр-

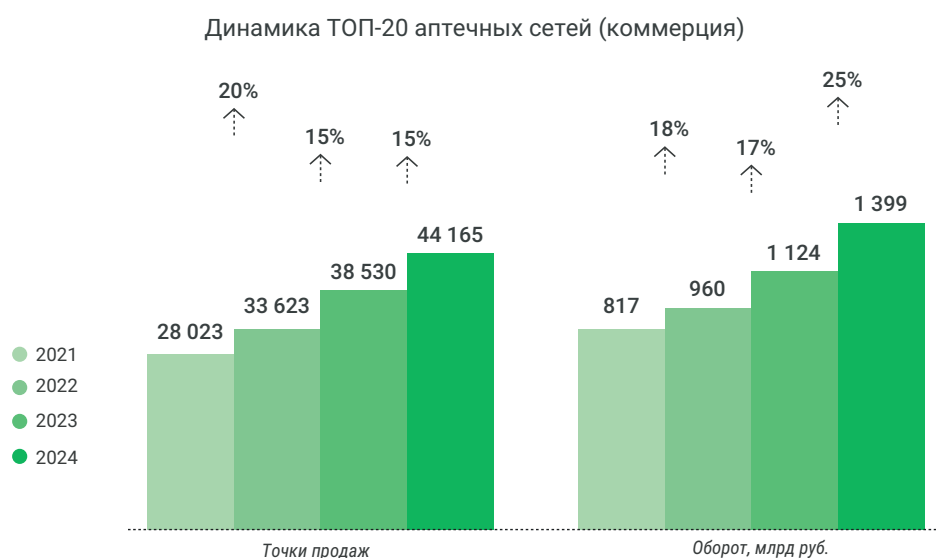


Рисунок 45

Динамика роста оборота и количества точек ТОП-20 аптечных сетей

**Таблица 29**

Рейтинг аптечных сетей по обороту в 2024 году

**Источник:**  
оценки DSM Group.  
ISO 9001:2015,  
собственные данные  
аптечных сетей

**Примечание:**  
\* Оборот приведен по  
итогам 1-3 кварталов  
2024 года

Рейтинг	Аптечные сети	Объем, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2024	Прирост оборота по сравнению с 2023	Количество точек продаж
1	Ригла	194,5	9,58%	26%	5 518
2	Апрель	194,1	9,55%	56%	8 643
3	Планета здоровья	134,0	6,60%	21%	2 764
4	Имплозия	114,1	5,62%	20%	5 992
5	Аптечная сеть «36,6»	97,0	4,78%	30%	2 554
6	Объединенная АС ЭРКАФАРМ и МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ	95,8	4,72%	4,0%	2 362
7	Нео-Фарм	91,4	4,50%	21%	1 581
8	ИРИС	84,7	4,17%	25%	2 737
9	Фармлэнд	80,2	3,95%	29%	2 464
10	Вита (Самара)	77,9	3,84%	22%	3 018
11	Е-аптека	36,2	1,78%	11%	212
12	Максавит	29,2	1,44%	18%	1 119
13	Фармаимпекс	26,0	1,28%	14%	826
14	Магнит	24,5	1,21%	38%	1 084
15	Здоров.ру	24,1	1,19%	10%	107
16	Социальная аптека	23,4	1,15%	34%	700
17	Алоэ	19,4	0,95%	13%	616
18	Губернские аптеки	18,8	0,93%	11%	358
19	Аптека Невис	18,4	0,91%	14%	691
20	Антей	15,6	0,77%	19,9%	819
21	Здоровье (Усть-Лабинск)	14,3	0,70%	27,0%	289
22	Эдельвейс	13,6	0,67%	26,0%	444
23	Гармония здоровья	12,3	0,61%	42,0%	430

Рейтинг	Аптечные сети	Объем, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2024	Прирост оборота по сравнению с 2023	Количество точек продаж
24	Надежда-Фарм	10,9	0,54%	23%	515
25	Ваша №1	10,8	0,53%	5,1%	119
26	Фармэконом	9,9	0,49%	20%	228
27	Вита-плюс	9,4	0,46%	37%	473
28	Ваш доктор	7,0	0,34%	25%	265
29	Петербургские аптеки	6,8	0,33%	8,5%	86
-	Монастырёв.рф *	6,6	0,32%	-	258
30	Советские аптеки	6,6	0,32%	6,4%	386
31	Экономная аптека	6,5	0,32%	20%	210
32	Лаки-Фарма	6,0	0,30%	50%	323
33	Областной аптечный склад (Челябинск)	5,7	0,28%	4,0%	256
34	Фитофарм	5,7	0,28%	40%	379
35	ШАХ	5,6	0,27%	35%	169
36	Волгофарм	5,5	0,27%	2,1%	153
37	Алия-Фарм	5,1	0,25%	14%	172
38	Фармия	5,0	0,25%	62%	383
39	Нижегородская областная фармация	4,4	0,21%	9,0%	244
-	Аптека для бережливых *	4,3	0,21%	-	191
40	Семейная аптека (Благовещенск)	4,1	0,20%	19%	352
41	Аптека25.рф	4,1	0,20%	38%	48
42	Диалог	3,8	0,19%	15%	91
43	Башфармация	3,4	0,17%	-13%	223

Рейтинг	Аптечные сети	Объем, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2024	Прирост оборота по сравнению с 2023	Количество точек продаж
44	О'Вита	3,3	0,16%	12%	110
45	Флория (Чита)	3,2	0,16%	1,3%	147
46	Здоровье (Белово)	3,2	0,16%	10%	98
47	Трика (Москва)	3,1	0,15%	8,7%	46
-	Арника (ДНР)	2,9	0,14%	33%	95
48	Вита Норд	2,8	0,14%	9,5%	96
49	Добротека (Томск)	2,8	0,14%	41%	96
50	Лара (Улан-Удэ)	2,8	0,14%	5,9%	71
51	Дешевая аптека	2,8	0,14%	3,6%	79
-	ЗДРАВИА/Главная аптека (ЛНР)	2,8	0,14%	37%	81
52	Лека (Томск)	2,7	0,13%	4,5%	70
53	Сердце России	2,6	0,13%	6,0%	194
54	Мир лекарств	2,5	0,13%	6,0%	138
55	Таблеточка	2,2	0,11%	-5,5%	101
56	Мособлмедсервис	2,2	0,11%	16%	299
57	Кардио	1,9	0,10%	7,0%	68
58	Индустрия здоровья	1,9	0,09%	24%	32
59	Аптека Фарма	1,8	0,09%	62%	109
60	Брянскфармация	1,8	0,09%	-0,5%	130
61	ЛипецкФармация	1,8	0,09%	0,4%	107

Рейтинг	Аптечные сети	Объем, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2024	Прирост оборота по сравнению с 2023	Количество точек продаж
62	Фармация Сахалина	1,8	0,09%	6,3%	50
63	МЕДСИ	1,7	0,08%	32%	32
64	Добрая аптека	1,6	0,08%	10%	86
65	Таттехмедфарм	1,6	0,08%	2,0%	178
66	МФК Северо-Запад	1,6	0,08%	5,0%	100
67	Эвалар	1,5	0,07%	7,0%	47
68	Московские аптеки	1,5	0,07%	7,0%	24
69	АВ и К	1,4	0,07%	3,6%	28
70	ФармаТ	1,2	0,06%	25%	64
71	Омское лекарство	1,2	0,06%	1,5%	88
72	ГУПАО «Фармация» (Архангельск)	1,2	0,06%	14%	108
73	Донская аптека	1,0	0,05%	9,5%	164
74	Омнифарм	0,9	0,04%	6,0%	18
75	Саулык	0,8	0,04%	13%	48
76	Новгородфармация	0,7	0,03%	-0,5%	53
77	СО Фармация Екатеринбург	0,6	0,03%	24%	108
78	Фармсервис	0,6	0,03%	46%	21
79	Фармлидер Сибири	0,5	0,03%	-4,0%	30
80	Смоленскфармация	0,4	0,02%	8,0%	33



стью. Чаще всего он выражается в предложении ограничить бонусы аптечных сетей от производителей. Впервые такой законопроект был вынесен на рассмотрение в 2020 году, потом в мае 2023 года. Оба документа предполагали ограничение вознаграждения аптекам за продвижение лекарств в 5%. В октябре 2024 года в очередной раз законопроект об отмене маркетинговых выплат аптечным сетям поступил в Госдуму. В феврале 2025 года Госдума снова отклонила предложение с этой инициативой. Изменения могли бы спровоцировать рост цен на аптечную продукцию, т.к. аптекам пришлось бы искать дополнительные пути повышения дохода (сейчас часть компенсируется за счет бэк-маржи, получаемой от поставщиков).

С другой стороны, это могло привести к закрытию точек на фоне снижения рентабельности, особенно пострадал бы малый и средний бизнес. При принятии данного законопроекта под вопросом было бы существование маркетинговых ассоциаций, которые дают возможность региональным

некрупным игрокам также получать бонусы от производителей, наряду с крупными аптечными сетями, имеющими прямые договоры с поставщиками.

Данный формат объединений остается востребован у участников рынка. Впервые за много лет мы наблюдаем появление новых имен в рейтинге. Так, на 7 строчке представлен «Аптечный союз 36,6», который был создан осенью 2023 года и за год смог объединить порядка 3,6 тыс. аптек. Интерес к «Аптечному союзу 36,6» наиболее велик там, где сеть «36,6» не представлена – в Приволжском, Сибирском, Южном федеральных округах.

В следующем году рейтинг пополнится ассоциацией «Сердце Континента», которую начинает развивать дистрибутор «ФК Гранд Капитал».

Партнерство аптечных сетей IRIS объявило о расширении возможностей входа в свою структуру. За год состав IRIS претерпел изменения: часть участников покинула компа-

**Таблица 30**

Рейтинг маркетинговых ассоциаций по обороту в 2024 году

**Примечание**  
Объем продаж по маркетинговым позициям.

**Источник:**  
оценки DSM Group. ISO 9001:2015, собственные данные компаний.

Рейтинг	Маркетинговая ассоциация	Объем, млрд руб.	Количество точек	Доля от общего оборота точек ассоциации
1	АСНА	161,4	18 252	44,1%
2	ПроАптека	138,1	14 470	42,9%
3	Созвездие	39,2	10 354	31%
4	МФО	22,6	12 932	6,8%
5	ВЕСНА	15,8	6 042	14%
6	Платформа ФармХаб	8,9	5 160	7,6%
7	АННА	0,8	1 802	3,7%
8	Аптечный союз 36,6	new	3 638	

нию, так как была куплена федеральными сетями. Поэтому IRIS пришлось пересмотреть условия приема: теперь без акционерного участия, нужен только оборот сети от 3 млрд рублей в год. Первыми новыми аптечными сетями, которые уже присоединились к IRIS, стали «Аптека Фарма», «Табле.Точка», «Экономная аптека», «Семейная аптека», «Дежурная аптека» – сети с общим оборотом 10 млрд руб.

Тренд на рост доли онлайн-продаж в 2024 году продолжился, но темпы роста заметно ниже. Объем аптечного eCom в 2024 году составил порядка 283 млрд руб. (совокупно ЛП и парафармацевтика), что соответствует 14% от емкости аптечного рынка. Если динамика продаж на рынке в целом – это порядка 14%, то оборот, который пришелся на «онлайн», вырос по сравнению с 2023 годом на 25%. В 2025 году прогнозируется, что доля eCom может достичь 15-16% за счет роста доли онлайн-бронирования в регионах. В Москве доля уже не растет на протяжении последних двух лет, достигнув «психологической отметки» в 19-20%.

В 2024 году более активно росли онлайн-продажи, формируемые через аптечные агрегаторы. Поэтому доля онлайн-бронирования через этот канал выросла с 7% в 2023 году до 15% в 2024 году. Произошло снижение в структуре онлайн-бронирования собственных сайтов аптечных сетей. Здесь можно назвать в качестве причин уход нескольких операторов («Монастырёв.рф», «Аптека от склада»). Также возможно это связано с тем, что компании иногда развивают не одну площадку, а сразу несколько – по количеству форматов, которые представлены в сети. Например, у «Аптечная сеть 36,6» есть сайт «Аптека 36,6» и «Горздрав», у аптечной сети «Ригла» - одноименный сайт, сайт «Живика», а также «Будь здоров».

Доля аптечных маркетплейсов осталась на уровне 56%. При этом основные игроки продолжают расширение и внедрение новых инструментов.

Например, у маркетплейса «Здравсити» количество участников выросло до 33 тыс. точек. Из крупных сетей можно назвать

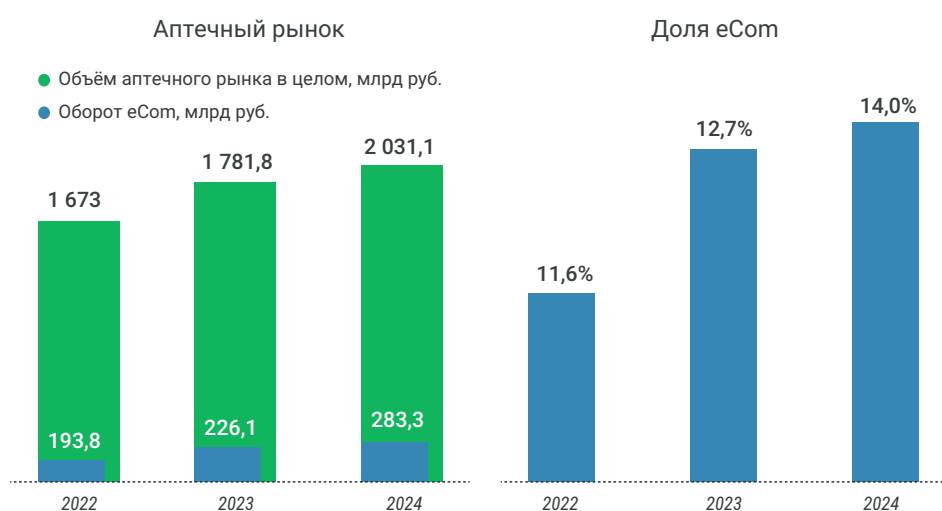


Рисунок 46

Динамика аптечного eCom, 2022-2024

«Губернские аптеки», которые стали его партнёром в 2024 году. Также компания подключилась к сервису «Купер». Доставка заказов осуществляется на следующий день после их оформления и доступна для жителей Москвы и Подмосковья. Однако в планах сотрудничества между площадками масштабирование и на другие регионы России. Летом «Здравсити» совместно с пациентским проектом «Моё здоровье» внедрил сервис бесплатных телемедицинских консультаций в рамках единой платформы.

Площадка Polza.ru начала сотрудничество с маркетплейсом Wildberries. Компания запустила в тестовом режиме бронирование лекарств с дальнейшим самовывоз-

ом из торговых точек. В данном случае Wildberries выступает онлайн-витриной, Polza.ru дает возможность через дистрибутора «Пульс» приобрести ассортимент со склада, который будет доставлен в партнёрскую аптеку.

Рост количества аптек, работающих на территории России, не всегда влечет за собой увеличение лекарственной доступности. Так, если в России около 155,8 тыс. населенных пунктов, то аптеки есть в 6,4 тыс. из них. И, конечно, больше они сосредоточены в крупных городах. Поэтому инициативы, которые направлены на обеспечение лекарствами малонаселенных пунктов, всегда имеют большой отклик.

**Таблица 31**

Рейтинг сервисов дистанционного заказа по обороту в 2024 году

**Источник:**  
оценки DSM Group.  
ISO 9001:2015,  
собственные данные  
компаний.

**Примечание:**  
\* Объем приведен  
только по  
ассортименту,  
который заказан  
«онлайн».  
\*\* Объем приведен  
только по  
лекарственным  
средствам,  
заказанным  
«онлайн».

Рейтинг	Сервис дистанционного заказа	Объем, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2024	Прирост оборота по сравнению с 2023	Количество точек выдачи
1	Аптека.ру	91,9	4,5%	25,6%	39 176
2	Еаптека*	32,1	1,6%	9,0%	11 680
3	Здравсити	26,9	1,3%	64,0%	33 292
4	Ютека	24,5	1,2%	71,8%	50 353
5	Мегааптека	10,1	0,5%	57,0%	39 000
6	Polzaru	8,6	0,4%	179,0%	32 090
7	Ozon**	5,2	0,3%	173,7%	42 000
8	Асна.ру	5,2	0,3%	36,0%	13 000
9	009.РФ	1,7	0,08%	9,5%	41 000
10	Интернет-аптека Легко	0,8	0,04%	101,9%	430
11	Яндекс Маркет**	0,5	0,02%	12,5%	-

До сентября 2024 года в сельских населенных пунктах продаж лекарств при наличии лицензии на фармдеятельность могли заниматься амбулаторные пункты, ФАПы и центры общей врачебной (семейной) практики. С 1 сентября изменениями в б1-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» и 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан» такое право было предоставлено и участковым больницам.

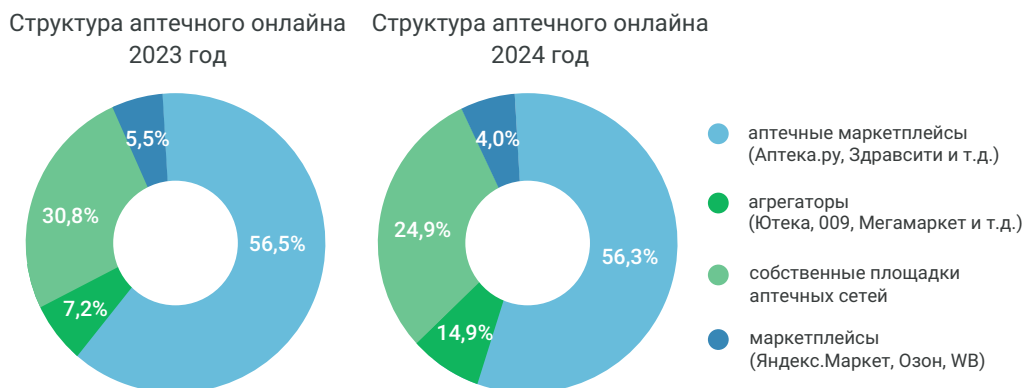
Весной 2024 года начался эксперимент Росздравнадзора «Передвижные аптечные пункты» в трех регионах: Краснодарский край, Красноярский край и Республики Хакасия. «Мобильная аптека» будет являться структурным подразделением аптеки готовой лекарственной формы, которое сможет работать именно в тех населенных пунктах, где нет стационарных аптек и ФАПов.

Сейчас проект находится на согласовании в Минздраве РФ. Предполагается, что на балансе передвижного аптечного пункта будет находиться определенный перечень лекарств с соблюдением всех необходимых правил хранения и транспортировки. Помимо этого, пациенты смогут оформить предварительный заказ на доставку, воспользовавшись цифровым сервисом.

Проблему доступности лекарств в малонаселенных пунктах и дефицит кадров в аптеках предлагают решить с помощью вендинга. Эксперимент будет проходить в Москве. По замыслу авторов инициативы, его участниками станут аптечные организации, а список препаратов будет ограничен. Аппараты по продаже лекарств могут устанавливать там, где открывать аптеку экономически нецелесообразно.

**Рисунок 47**

*Структура аптечного онлайн-бронирования*



## 8. Дистрибуторский сектор фармацевтического рынка

Вопрос необходимости промежуточного звена между производственным и аптечным сегментом поднимается с высокой долей регулярности. Прямые контракты между сетями и производителями, использование услуг логистических операторов, даже участие непосредственно компаний-производителей в госторгах – всё это попытки исключить дистрибуторское звено из товаропроводящей цепочки на фармрынке. Но пока каких-либо заметных влияний на положение дистрибуторов эти действия особо не оказывают. Большое число факторов, таких как географическая особенность страны, низкая консолидация на аптечном рынке, большое число мелкой и единичной розницы в точках, а также финансовые риски, которые берут на себя оптовики, оказывают «защитное» воздействие на данный сегмент рынка. Хотя, конечно, ряд аптечных сетей из ТОП-50 уже имеют свои логистические мощности.

В 2024 году поменялось «настроение» информационного поля, в том числе и для дистрибуторов. Если в 2023 году основными темами стали банкротство оптовых компаний и последствия от них для рынка, то в отчётном году большинство новостей было про инвестиционную активность участников, которое выражалось как в привлечении инвестиций, так и в активизации разного рода проектов.

Правда, стоит сказать, что всё-таки информация о возможном банкротстве в 2024 году была. Банк «ФК Открытие» подал заявления

о банкротстве фармдистрибутора ООО «Космофарм» и его владельца Игоря Варламова. Проблемы начались после включения компании «Космофарм» в июле 2023 года в реестр недобросовестных поставщиков. Тогда Минздрав Ростовской области в одностороннем порядке расторг госконтракт с дистрибутором. «Космофарм» не смог исполнить контракт по поставке препарата от хронической сердечной недостаточности «Дигоксин» (Усолье-Сибирский химико-фармацевтический завод) из-за сложностей с поставками стандартных образцов для государственного контроля «Дигоксина».

Также полностью не закончилась история с банкротством компании ООО «Годовалов». В течение 2024 года шли процедуры по распродаже имущества обанкротившегося дистрибутора.

В целом динамика и развитие фармрынка позволили ведущим дистрибуторским компаниям не только продемонстрировать положительный рост, но и увеличить долю на рынке.

В 2024 году объём фармацевтического рынка в ценах дистрибуторов составил 2 419 млрд руб., что на 11% выше, чем в 2023 году. Рынок показывал положительную динамику на протяжении всего года. Правда, по сегментам имел противоположные тренды: за счёт продаж в коммерческом сегменте прирост от квартала к кварталу падал (в первом квартале был +23%, а по итогам года +15%), а за счёт государственного сегмен-

та, наоборот, рос (в первом квартале было падение -7%, а по итогам года +3%). Как уже упоминалось, на аптечные продажи в начале года повлиял высокий уровень заболеваемости «сезонными» ОРВИ и гриппом. Для госсегмента в 2024 году характерны сдерживающие закупки по всем основным программам; в льготных сегментах за счет специфики «тендеров» даже отрицательная динамика в рублях.

Совокупная доля 10 крупнейших дистрибуторов на фармацевтическом рынке была на уровне 81,6%. Относительно 2023 года этот показатель вырос на 4,1%. Рост концентрации на фармрынке связан с двумя факторами: высвобождением доли за счёт «ушедших» компаний и увеличением веса коммерческого сегмента.

Если сравнивать ТОП-10 дистрибуторов в коммерческой части рынка, то средний прирост среди них составляет 12%, для госсегмента ТОП-5 дистрибуторов растут в среднем на 33%. При этом разброс прироста для коммерческого сегмента от -9% до +33%, тогда как в госсегменте изменения более радикальные – от -1% до +130%. Концентрация в госзакупках выросла. Три дис-

трибутора представлены в обоих рейтингах: «БСС», «Протек», «ФК Гранд Капитал».

В 2024 году первую строчку сохраняет за собой компания «Пульс», на втором месте – «Протек» и на третьем – «Катрен». Тройка лидеров остается неизменной.

Дистрибутор «Пульс» лидирует в годовом рейтинге уже на протяжении 5 лет. Темп прироста в 2024 году составил 21%, и доля компании увеличилась на 1,4%. Стоит отметить, что отрыв от второго места увеличился до 0,6%.

«Пульс» продолжает работать в основном на коммерческом рынке, в том числе совершенствуя предлагаемые аптечному сегменту решения. Дистрибутор в 2024 году показал максимальную динамику среди ТОП-5 компаний. Это результат грамотных взаимоотношений с ритейлом и в определенной мере плоды активного развития дополнительного набора сервисов – «Созвездие» и Polza.ru.

По итогам года к маркетплейсу Polza.ru подключились более 32 тыс. аптек. И это сравнимо уже с действующими длительное

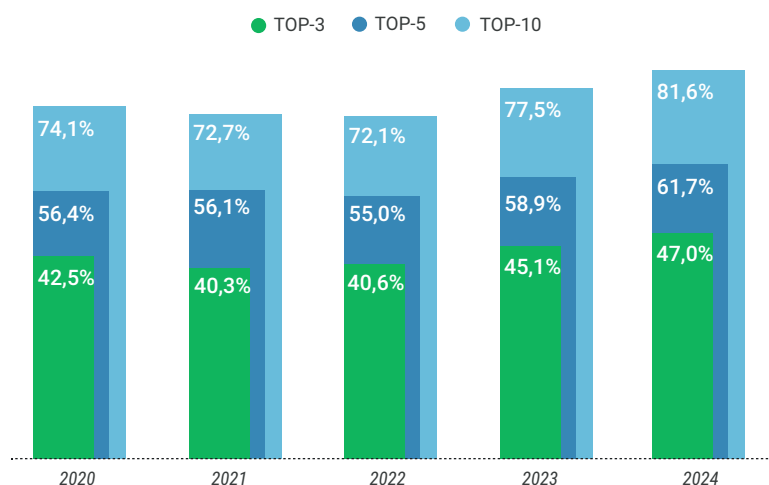


Рисунок 48

Концентрация в дистрибуторском сегменте

**Таблица 32**

Рейтинг дистрибуторов на фармацевтическом рынке, 2024 год

**Источник:** DSM Group. ISO 9001:2015, собственные данные компаний, экспертные данные агентства

**Примечание:** объёмы продаж приведены в закупочных ценах с НДС (учтены объёмы реализации в аптечном сегменте с учётом нелекарственного ассортимента, бюджетный рынок – только лекарственные препараты)

Ранг	Дистрибутор	Объём, млрд руб.	Прирост	Доля
1	Пульс	406,1	21,0%	16,8%
2	Протек	391,1	17,0%	16,2%
3	Катрен	339,2	7,8%	14,0%
4	ФК Гранд Капитал	188,3	20,0%	7,8%
5	Р-Фарм	168,1	15,8%	6,9%
6	БСС	119,4	10,4%	4,9%
7	Ирвин 2	114,4	42,8%	4,7%
8	Фармкомплект	108,3	17,8%	4,5%
9	Фармимэкс	82,1	13,5%	3,4%
10	Ланцет	56,6	5,4%	2,3%
11	Агроресурсы	52,7	32,8%	2,2%
12	Авеста Фармацевтика	45,5	8,2%	1,9%
13	ЗдравСервис	34,2	30,0%	1,4%
14	Интерлек	26,9	15,0%	1,1%
15	ГК Евросервис	26,5	14,0%	1,1%
16	Медипал-онко	21,8	26,7%	0,9%
17	Северо-Запад	18,6	34,0%	0,8%
18	Фармстор	18,5	-2,0%	0,8%
19	Мединторг	17,1	12,2%	0,7%
20	Примафарм	16,3	129,6%	0,7%
21	Медэкспорт	15,6	2,5%	0,6%
22	Фармсервис	14,8	0,0%	0,6%
23	ВИТТА	14,3	24,0%	0,6%
24	Асти	14,2	-19,0%	0,6%
25	Интелтрейд	13,6	40,2%	0,6%
26	Медикал Лизинг-Консалтинг	10,0	35,0%	0,4%
27	Торговый Дом БФ	6,7	33,9%	0,3%
28	Фармлайн	6,5	14,0%	0,3%
29	АрхиМед	5,2	8,0%	0,2%
30	Ринфарм	3,5	34,0%	0,1%

время площадками «Аптека.ру» (39 тыс.) и «Здравсити» (33 тыс.). Продажи аптечного ассортимента через сервис выросли в 2,8 раза до 8,6 млрд руб. В обороте дистрибутора продажи через Polza.ru составляют пока только 2,1%.

Летом 2024 года «Пульс» стал партнером ретейлера «Магнит», который запускает собственный маркетплейс для онлайн-продажи лекарств. Базой для нового направления бизнеса станет подразделение продуктовой сети «Магнит Аптека», реализующее лекарственные препараты. Сотрудничество с «Пульсом» позволит «Магнит Аптеке» увеличить число товарных позиций с 4 до 15 тысяч.

Ещё одним партнёром дистрибутора становится Wildberries. Компания запускает в тестовом режиме бронирование лекарств с дальнейшим самовывозом из торговых точек. В данном случае Wildberries выступает онлайн-витриной, а дистрибутор берёт на себя хранение, сборку, а также доставку заказа в партнёрскую аптеку, в которой клиент уже оплачивает товары на кассе.

В 2024 году компания «Протек» осталась на втором месте, заняв долю 16,2% – это она 0,9% больше, чем в 2023 году. Компания продемонстрировала существенный прирост продаж – на 17%, это выше, чем рост рынка, как коммерческого сегмента, так и в целом.

В отчётном году компания запустила на площадке терминала «Транссервис» вторую и третью маркировочные линии (боковое и верхнее нанесение). Мощность оборудования – от 12 до 22 тыс. упаковок за смену (12 часов) каждая линия в зависимости от характеристики товара, включая коробочную и паллетную агрегацию. До конца 2024 года на площадке терминала «Транссервис-2» должна была заработать четвёртая линия, предназначенная для маркировки лекарственных средств и БАД.

Для оптимизации и ускорения процессов ЦВ «Протек» начал тестировать работу по электронной транспортной накладной с аптеками. В проекте участвуют 11 складов компании из 12.

Одним из активно развивающихся подразделений дистрибутора является аптечный маркетплейс «Здравсити». Его динамика в 2024 году заметно выше показателя 2023 года (+64%, тогда как годом ранее этот показатель был на уровне 21%). В обороте компании сервис «Здравсити» занял по итогам года 6,9%.

А ещё ГК «Протек» в 2025 году 35 лет! DSM Group поздравляет компанию с юбилеем и желает прорывных бизнес-решений и стабильно высоких показателей!

На третьем месте в 2024 году остался дистрибутор «Катрен», оборот которого вырос на 7,8%. Компания «Катрен» – одна из немногих на фармрынке, которая представлена и в кредитном рейтинге. 1 октября 2024 года Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) подтвердило кредитный рейтинг АО НПК «Катрен» на уровне «AA-(RU)». Прогноз по рейтингу – стабильный. Решение основано на высокой оценке бизнес-профиля компании, её сильной рыночной позиции, географической диверсификации и минимальной долговой нагрузке.

Компания работает исключительно в коммерческом сегменте фармацевтического рынка и продолжает развивать интернет-площадку «Аптека.ру», расширив список участников проекта до 39 тыс. аптек (+5,6 тыс. за год). В обороте компании 27% в стоимостном выражении приходится на заказы, которые сформированы в сервисе «Аптека.ру».

В ТОП-10 несколько игроков улучшили свои позиции: доля дистрибутора «ФК Гранд Ка-



питал» выросла на 0,6%, доля «Ирвин 2» – на 1%.

Санкт-петербургский дистрибутор «БСС» (также представленный на рынке холдингом) сообщил о присоединении аптечной сети «Мурманск Фармация». В компании уже был розничный сегмент – аптечная сеть «Алое».

Первое место среди «классических» дистрибуторов госсегмента (без учёта производителей, которые также могут являться победителями и поставщиками в тендерах) занимает «Ирвин 2», доля выросла с 10,1% в 2023 году до 14,2% в 2024 году. Компания активно участвует в поставках по государственной программе «Круг добра», а также поставками орфанных препаратов.

Второе место среди компаний «госзаказа» занимает компания «Р-Фарм». Развитие компании больше направлено на производственный сегмент. В 2024 году «Р-Фарм» стал владельцем площадки «Балтфарм» на территории особой экономической зоны (ОЭЗ) «Санкт-Петербург». Эта покупка стала важным шагом для старта реализации офсетного контракта, тендер на который компания выиграла ещё в начале 2023 года, но не смогла приступить к его реализации.

Участие в госторгах не только даёт гарантированный объём поставок, что сопряжено с высоким риском. Так, ФАС заподозрила компании «Примафарм» и «Профарм» в сго-

воре при участии в госзакупках лекарств. Они поддерживали цены и отказывались от конкуренции на торгах в 54 регионах России. Общая сумма контрактов превысила 1 млрд руб. В случае доказательства вины дистрибуторам грозят оборотные штрафы.

В декабре правительство внесло в Госдуму законопроект о создании информационной системы по предупреждению, выявлению и пресечению картельных соглашений. Изменения предлагается внести в Федеральный закон «О защите конкуренции». Ранее правительственная комиссия по законопроектной деятельности одобрила законопроект о цифровизации антимонопольной службы. Документ предполагает создание ГИС «Антикартель». Запуск системы и её интеграция с базами данных ведомств и юрлиц запланированы на 2025 год.

В 2024 году динамика госсегмента была довольно низкая (3%), при этом некоторые «победители» в тендерах смогли продемонстрировать высокие результаты. Отметим, что существуют системные факторы, которые в будущем ещё в большей степени перестроят формат отношений на рынке госзакупок. Например, в ряде регионов активно продвигаются подход централизации закупок. Он должен позволить оптимизировать ряд вопросов лекобеспечения, однако, формирование единых поставщиков несколько меняет конкурентную среду в рамках этих субъектов федерации.

Таблица 33

ТОП-10  
дистрибуторов  
по сегментам

Аптечный сегмент			Государственные закупки	
Ранг	Дистрибутор	Доля	Дистрибутор	Доля
1	Пульс	23,9%	Ирвин 2	14,2%
2	Катрен	20,4%	Р-Фарм	8,7%
3	Протек	20,3%	БСС	7,7%
4	Гранд Капитал	9,4%	Фармимэкс	7,3%
5	Фармкомплект	6,1%	Протек	4,4%
6	БСС	3,6%	Ланцет	3,3%
7	Агроресурсы	3,2%	Медипал-онко	2,7%
8	Авеста Фармацевтика	2,4%	Северо-Запад	2,3%
9	ЗдравСервис	1,4%	ФК Гранд Капитал	2,1%
10	Интерлек	1,3%	Примафарм	2,0%

## 9. Производство лекарственных средств

Вызовы и проблемы времени создали предпосылки для структурных изменений на рынке фармпроизводителей. И, конечно, основные вопросы, на которые приходится отвечать, – это вопросы об эффективности действующих инструментов для поддержки отечественного производства, об изменении структуры предложения и спроса, о дефектуре, вопросы о развитии и способности отрасли быть ресурсно-независимой от зарубежных составляющих.

В целом, 2024 год показал, что влияние санкционных мер и экономических факторов нивелировано, и производство лекарств в России имеет позитивную динамику.

Так, объем производства в России лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях и ветеринарии, увеличился в 2024 году на 18% по сравнению с предыдущим годом, следует из данных Росстата (в 2023 году прирост был менее 2%).

Если говорить о рынке в целом, то по итогам 2024 года в продажах присутствовали пре-

параты от 1 075 различных производителей. Эта цифра остается на таком уровне на протяжении многих лет, и даже санкционные меры не привели к ее уменьшению. При этом наблюдаются изменения ассортиментных портфелей компаний. Увеличивается в номенклатуре доля генерических препаратов отечественных производителей. Ассортиментный ряд позиций импортного производства сокращается, как результат инструментов, которые поддерживают локализацию и российские предприятия: преимущества в госзакупках, дополнительные возможности при индексации препаратов из списка ЖНВЛП.

За последние 6 лет количество СКЮ, которые покупались на рынке сократилось почти на 2,5 тыс. позиции. Основной вклад в это падение внесли импортные СКЮ: оригинальных стало на 570 позиций меньше, а генерические препараты сократились на 2,6 тыс. позиций. Заметим, что основное сокращение у иностранных генериков было за счет позиций, входящих в список ЖНВЛП. Компании перестали поставлять препараты, имеющие ана-

Рисунок 49

Динамика количества СКЮ лекарственных препаратов на рынке



логи российского производства. Положительной динамикой у отечественных оригинальных препаратов пока не наблюдается, а вот российские генерики выросли за это время более чем на 1 тыс. СКЮ.

Еще одним из факторов отрицательной динамики в количестве иностранных СКЮ можно назвать отказ зарубежных игроков от проведения новых клинических исследований с 2022 года. И дальше это влияние мы будем наблюдать все сильнее.

За 2024 год, на основе реестра клинических исследований, Минздрав одобрил 626 испытаний – на 18% меньше, чем годом ранее. По сравнению с 2021 годом количество одобренных препаратов было меньше на 31%. Тенденция прошлых двух лет сохраняется: из общего числа исследований 89% относятся к генерикам (аналогам оригинальных препаратов). На долю российских компаний приходится 79% КИ. Из зарубежных стран наибольшую долю в одобренных клинических испытаниях имеет Индия.

Крупные международные фармкомпании уже практически не регистрируют в России новые препараты несмотря на то, что сохраняют присутствие на местном рынке. Можно назвать примеры компаний, которые ушли, но при этом передали бизнес партнеру швейцарской Swixx BioPharma: американские Bristol-Myers Squibb и Eli Lilly. Только финская Orion Pharma прекратила работу в России, но часть ее продуктов перерегистрировала на себя российская «Финн фарма».

В октябре 2024 года российские власти ужесточили правила по продаже иностранных активов. Теперь иностранной компании придется предоставить покупателю дисконт не менее 60% от рыночной стоимости актива (ранее – 50%) и ещё 35% (ранее – 15%) уплатить в бюджет в качестве «добровольного взноса». Все подобные сделки должны получить одобрение комиссии правительства

по контролю за иностранными инвестициями, а если сумма сделки превышает 50 млрд рублей – одобрение президента России. Немецкая компания Bioponica смогла продать свой завод в Воронеже. Покупателем стал производитель БАД и лекарственных препаратов – компания ВТФ.

В целях предотвращения исчезновения жизненно-необходимых лекарственных препаратов в 2022 году был одобрен **механизм принудительного лицензирования**, что позволило российским компаниям начать производство препаратов после прекращения их поставок.

Производитель «Фармасинтез-Норд» стал 4-й российской компанией, которая получила разрешение на продажу семаглутида. До этого принудительную лицензию на выпуск аналогов «Оземпика» уже получили: «Герофарм» (бренды «Семавик» и «Семавик Некст»), «Промомед» («Квинсента» и «Велгия») и «ПСК Фарма» («Инсудайв»).

Российская компания «Генериум» разработала и зарегистрировала первый биоаналог тоцилизумаба под брендом «Компларейт». Препарат предназначен для лечения ревматоидного артрита, включая системный ювенильный идиопатический артрит, а также применяется при тяжёлом течении COVID-19 и жизнеугрожающем синдроме высвобождения цитокинов. А ранее в апреле производитель зарегистрировал аналог «Спинразы» – препарат «Лантесенс» (МНН нусинерсен) для лечения СМА.

С другой стороны, неправомерное использование аналогов лекарств в России приводит к судебным спорам. «Акрихин» вывел на рынок аналог дапаглифлозина раньше, чем завершились судебные споры по продлению патентов на него с англо-шведской AstraZeneca. «Аксельфарм» начал выходить на госторги со своими генериками онкопрепаратов – в результате в 2024 году стал ответчиком в Арбитражном суде Москвы по четырем искам

**Таблица 34**

Ключевые запуски производственных площадок на российском фармрынке в 2024 году

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
АО «Активный Компонент»	г. Пушкин, г. Санкт-Петербург	Строительство новых лабораторно-производственных проектов. Производитель намерен реконструировать и расширить на 50% производственную площадку. По планам строительство завершится в конце 2025 г. – начале 2026 г.		3,8 млрд руб.
ГК «Алфарма» (компания АО «Алтегра»)	ОЭЗ «Дубна», г. Дубна, Московская обл.	Расширение производства антибактериальных препаратов в твёрдой форме выпуска. Запуск участка запланирован на 1 кв. 2025 г.	До 6 млн капсул и до 8 млн таблеток в месяц	Около 150 млн руб.
ГК «Алфарма»	ОЭЗ «Дубна», г. Дубна, Московская обл.	Созданию на территории ОЭЗ современного высокотехнологичного комплекса по разработке и производству лекарственных препаратов, в т. ч. антибактериальных, гормональных и противоопухолевых средств. Строительство 1-й очереди комплекса инвестор планирует начать в 1 кв. 2025 г., ввести в эксплуатацию весь комплекс – в 1 полугодии 2028 г.	Не менее 400 млн таблетированных ЛП, в т. ч. 15 млн противоопухолевых капсул и таблеток, более 3 млн шт. противоопухолевых гормонов и не менее 40 млн ингаляционных ЛП в год	Более 1,2 млрд руб.
ООО «Аргументум Фарма»	ОЭЗ «Дубна», г. Дубна, Московская обл.	Строительство завода по производству медикаментов для борьбы с онкологическими, ревматическими и кардиологическими заболеваниями. По планам в 2025 г. будет осуществляться установка и настройка оборудования, это позволит запустить 1-ю очередь комплекса	На начальном этапе: около 60 млн ед. ЛП в год	1,8 млрд руб.
ГК «Биннофарм Групп» (завод АО «Алиум»)	г. о. Серпухов, Московская обл.	Модернизация производственных мощностей в подмосковном Серпухове. Запуск производства запланирован на начало 2026 г.	Реализация проекта позволит увеличить выпуск упаковок препаратов на 935 тыс. в месяц	190 млн руб., в т.ч. льготный заём от регионального ФРП 150 млн руб.
ГК «Биннофарм Групп»	Зеленоградский административный округ, г. Москва	Создание производства полного цикла лекарственных препаратов на основе моноклональных антител. Первые партии препаратов поступят в гражданский оборот в начале 2026 г.		Более 2 млрд руб.

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
АО «Вертекс»	Площадка «Новоорловская», ОЭЗ «Санкт-Петербург», г. Санкт-Петербург	Возведение 1 этапа второго комплекса, включающего производственно-складское здание площадью 22 000 кв. м, в котором планируется разрабатывать, производить и хранить косметические средства и лекарственные препараты. 2 этап – 2029 г.		8,2 млрд руб. по 2040 г. (основные расходы намечены по 2031 г.)
АО «Вертекс»	Площадка «Новоорловская», ОЭЗ «Санкт-Петербург», г. Санкт-Петербург	Осенью 2024 г. запуск 2 из 3-х участков нового цеха гормональных лекарств. Запуск 3-го участка по производству гормональных препаратов в твёрдых лекарственных формах запланирован на 2025 г.	При максимальной загрузке вырастет вдвое	Более 870 млн руб.
ООО «Фирма «Випс-Мед»	г.о. Фрязино, Московская обл.	Компания открыла цех по производству рентгеноконтрастного средства «Бар-ВИПС», применяемого для проведения исследований ЖКТ	Ежегодный выпуск планируется увеличить до 200 т	80 млн руб.
АО «Генериум»	Площадка «Алабушево», ОЭЗ «Технополис «Москва», г. Москва	Завершающая стадия строительства завода. На предприятии будет налажен выпуск препаратов для терапии бронхиальной астмы, сердечно-сосудистых, генетических заболеваний, в т. ч. орфанных (болезнь Гоше и муковисцидоз). Изготавливаться лекарства будут в основном из отечественного сырья, уровень локализации составит 90%	150 тыс. ед. продукции в год	Общий объём инвестиций в проект: около 5 млрд руб. В т. ч. заём от ФРП 2 млрд руб. по программе «Приоритетные проекты»
ООО «Гомеопатическая фармация»	Красно-гвардейский р-н, г. Санкт-Петербург	В 2025 г. запуск производства гомеопатических препаратов		По оценкам экспертов, стоимость проекта превысит 300 млн руб.
ООО «Север Фармасьютикалз» (ООО «Изварино Фарма») совместно с Казанским федеральным университетом (КФУ)	г. Казань, Республика Татарстан	Запуск производственной площадки по изготовлению фармсредств (такролимус) в 1 кв. 2025 г.		1,1 млрд руб.

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
НМИЦ акушерства, гинекологии и перинатологии им. академика В. И. Кулакова	г. Москва	К декабрю 2027 г. запланировано возведение фармацевтического производства по выпуску высокотехнологичных препаратов на основе соматических клеток и на основе секретома клеток на базе медицинского учреждения		Проект финансируется государством: 1,3 млрд руб. 2024: 394,4 млн руб. 2025: 203,9 млн руб. 2026: 196,7 млн руб. 2027: 519,7 млн руб.
АО «НИОПИК»	г. о. Долгопрудный, Московская обл.	Производитель проводит реконструкцию и техническое перевооружение опытного завода «НИОПИК», который выпускает химикаты для промышленности, дезинфицирующие средства, АФС и единственный препарат – «Аласенс». Среди АФС, выпускаемых на заводе, фигурируют дротаверин, фонтурацетам, фабомотизол, умифеновир, таурин, пикамилон, миристамед. По планам, работы будут завершены в 4 кв. 2025 г.		3,4 млрд руб.
ГК «Озон Фармацевтика»	ОЭЗ «Тольятти», Самарская обл.	Завершился 1-й этап строительства производственной площадки. В общем итоге таких площадок будет 3-и. Полностью завершить строительство и запустить производство планируется в 2027 г. На площадке будут выпускать цитостатики и цитотоксиксы		Объём инвестиций в 1-ю площадку составит 3,5 млрд руб., из них уже вложено 1,1 млрд руб.
ООО «НПО Петровакс Фарм»	г. Подольск, Московская обл.	Завершающий этап реализации инвестиционного проекта в создание биотехнологического производства на базе собственного завода. Линия начнёт работу в 2025 г. В новом комплексе будет осуществляться как синтез АФС, так и выпуск генно-инженерных препаратов, в числе которых лекарства для терапии редких заболеваний		2 млрд руб.
ООО «НТФФ «Полисан»	Промышленный парк «Софийский», Пушкинский р-н, г. Санкт-Петербург	Строительстве завода по производству лекарственных препаратов		3,5 млрд руб.
ГК «Рус Биофарм»	ОЭЗ «Дубна», г. Дубна, Московская обл.	Компания планирует к 2026 г. ввести в эксплуатацию первую очередь производства АФС	Более 150 т АФС в год	1,5 млрд руб.

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
АО «Россиум Био»	Площадка «Алабушево», ОЭЗ «Технополис «Москва», г. Москва	Строительство фармацевтического производства в Зеленограде. На заводе планируют выпускать препараты для лечения орфанных, генетических и онкологических заболеваний по 13 МНН. Запуск производства запланирован на 1 кв. 2028 г., а выпуск продукции – не позднее 2 кв. 2028 г.		43,7 млрд руб.
ГК «Рус Биофарм» (завод ООО «ПСК Фарма»)	ОЭЗ «Дубна», г. Дубна, Московская обл.	В 3 кв. 2025 г. компания намерена завершить строительство фармацевтического комплекса, состоящего из 3-х функциональных блоков: онкоблока, FFS-блока и складского блока	Онкоблок: 3,7 млн табл., 1,3 млн капс., 70 тыс. флак. в год. FFS-блок: розлив гормональных ЛП – 22 млн шт., инъекционных ЛП – 7,8 млн шт. в год	
ГК «Фармасинтез» (завод ООО «Братскхимсинтез»)	г. Братск, Иркутская обл.	Третья очередь завода по планам будет запущена в 2024-2025 гг. Очередь включает 5 производственных цехов для глубокого синтеза АФС различных терапевтических групп	До 140 т АФС в год	Около 2 млрд руб.
ГК «Фармасинтез» (завод ООО «Братскхимсинтез»)	г. Братск, Иркутская обл.	Строится 4-я очередь завода по производству АФС. Ввод комплекса в эксплуатацию намечен до 2027 г.	Около 500 т АФС в год К 2028 г. мощность должна вырасти до 760 т АФС в год	3 млрд руб.
ГК «Фармасинтез» (завод ООО «Фармасинтез-Кама»)	Территория опережающего развития «Набережные Челны»	Строительство производственного комплекса по выпуску фармацевтической субстанции гепарина	2 т в год	Около 267,5 млн руб.
ООО «ФАРМ ДВ»	Приморский край	Резидент свободного порта Владивосток (СПВ) по соглашению с Корпорацией развития Дальнего Востока и Арктики (КРДВ) создаст производство лекарственных препаратов. Компания намерена с 2025 г. начать выпуск антибактериальных средств и продуктов для гигиены полости рта, лосьонов, тоников и эмульсий		1,7 млн руб.
АО «Фармстандарт»	Площадка «Алабушево», ОЭЗ «Технополис «Москва», г. Москва	Предприятие по производству базовых препаратов из плазмы крови человека – альбумина и иммуноглобулина. Начало производства запланировано на 2027 г.		18 млрд руб.



от международных фармкомпаний. В результате, ФАС в октябре 2024 года предписала «Аксельфарму» и «Акрихину» вернуть в бюджет около 2 млрд руб. – сумму, на которую те продали на госторгах генерики оригинальных препаратов Pfizer, Novartis и AstraZeneca до истечения сроков действия их патентов.

В целом, для российской фарминдустрии драйвер на локализацию производства лекарств был заложен ещё федеральной целевой программой «Фарма 2020», его поддержала программа «Фарма 2030», где сделан дополнительный акцент на импортозамещение фармацевтических субстанций. Поэтому многие объявленные проекты в 2024 году касаются выпуска фарм субстанций, либо производства полного цикла, включающий синтез АФС.

Например, госкорпорация «Ростех», АО «Спецхимия» и ФГУП «Федеральный центр двойных технологий «Союз» подписали соглашение о производстве фармацевтической субстанции нитроглицерина 4%-го в этиловом спирте. На момент подписания соглашения в России подобных фарм субстанций не производили. Проектируемая мощность производства составит от 2 тонн медицинского нитроглицерина в месяц (от 24 тонн в год), что обеспечит независимость от зарубежных поставок. Первая партия препарата намечена по плану на конец 2025 – начало 2026 года.

Производство собственных АФИ в России – важная составляющая в построении импортозамещения на фармрынке. Одной из мер, стимулирующих развитие таких, является **механизм поддержки «второй лишней»**. Правило «второй лишней» предполагает, что, если на торги заявляется как минимум один поставщик лекарственного препарата, который произведён в РФ либо в странах ЕАЭС по полному циклу, включая синтез АФС, все прочие заявки отклоняются. Если на закупку заявятся несколько российских постав-

щиков, то препарат будет иметь ценовое преимущество в 15%.

В 2022 году планировалось, что механизм работает осенью 2024 года. Но этого не случилось из-за того, что не был закончен эксперимент по маркировке фарм субстанций. По последним данным, он продлен до 30 июня 2025 г. Также в конце 2024 года были внесены поправки в ФЗ-44, которые ввели национальный режим в госзакупках. После того, как будет закончен эксперимент по маркировке и утвержден перечень СЗЛС, преференция будет действовать только для препаратов, произведенных из российской субстанции. Российские лекарства из иностранной субстанции будут считаться иностранными.

Механизм «второй лишней» в закупках лекарств уже действует с 2025 года:

- С 1 января 2025 года – при закупке препаратов, входящих в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП). В приоритете будут даже те российские препараты, которые не локализованы в России до стадии синтеза молекулы, но конкурируют с иностранными.
- С 1 июля 2025 года – при закупке препаратов из перечня стратегически значимых лекарственных средств (СЗЛС). Однако относительно этой группы препаратов механизм будет применяться только после запуска системы прослеживаемости лекарств. Она будет отслеживать российское происхождение субстанции.
- Относительно новых ЛС, впервые включённых в СЗЛС, Минфин предлагает применять правило «второй лишней» только через два года. Это позволит производителям наладить локализацию производства и адаптироваться к новым правилам.

Основной проблемой остается прозрачность определения происхождения субстанции. Сейчас необходимо произвести минимум

одну стадию видоизменения молекулы на территории ЕАЭС, чтобы субстанция считалась отечественной. Этим могут воспользоваться недобросовестные производители, которые могут использовать, например, субстанцию китайского происхождения, провести её доочистку, и в результате чего неоправданно получить преференцию в тендере. В конце 2024 года был опубликован законопроект, предполагающий введение бальной системы для подтверждения локализации производства российской промышленной продукции, в том числе лекарственных препаратов. Новые требования затрагивают все стадии производства, включая АФС и ГЛФ.

В целях получения максимальных преференций изменилась и степень локализации иностранных препаратов в России. Например, в апреле 2024 года впервые завершился трансфер технологии синтеза субстанции орфанного препарата (агалсидаза бета для лечения болезни Фабри). Первые серии субстанции были произведены на площадке «НИЦЭМ им. Н.Ф. Гамалеи». Финальным этапом проекта станет производство готовой лекарственной формы препарата «Фабагал» из российской субстанции на предприятии «Петровакс». Вывод на рынок отечественного лекарства был намечен на конец 2024 года.

Также иностранные компании более активно рассматривают возможность совместных инвестиций в фармрынок:

- Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) и одна из ведущих частных индийских фармкорпораций Cadila Pharmaceuticals Ltd. договорились о совместных инвестициях в проект создания инновационного фармацевтического комплекса и завода инъекционных препаратов на территории России. Объем инвестиций в реализацию проекта на 1 этапе составит 10 млрд рублей. РФПИ в рамках подписанного соглашения проинвестирует до 1,5 млрд рублей. Предполагаемая мощность комплекса оценивается в свыше 1 млрд единиц лекарственных средств (включая препараты для лечения болезней сердечно-сосудистой системы, гастроэнтерологии и диабета) и около 1,5 тыс. тонн АФИ в год с возможностью расширения объемов производства в дальнейшем. Запуск предприятия ожидается в 2027 году.

- РФПИ и государственный фармацевтический холдинг Республики Куба BioCubaFarma объявили о сотрудничестве в сфере разработки и производства в РФ инновационных лекарственных средств против возрастных и онкологических заболеваний с первоначальным объемом инвестиций до 1 млрд рублей с возможностью дальнейшего увеличения до 10 млрд.

- К маю 2026 года завершится строительство крупного производства фармацевтической субстанции гепарина натрия в Подмоскowie. Соглашение о создании завода было подписано ещё на ПМЭФ-2023 губер-

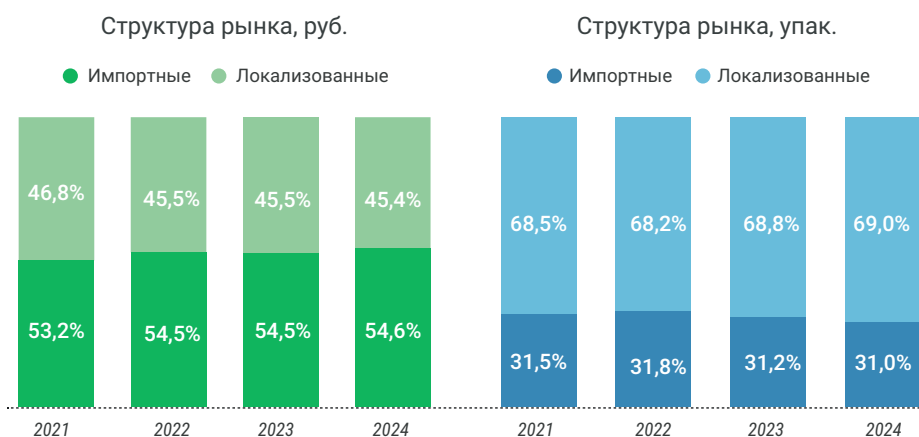


Рисунок 50

Структура потребления ЛП по происхождению

натором Московской области и соучредителем ООО «Северный океан» (Китай). Общий объём инвестиций оценивается в 1,7 млрд рублей.

- Индийская фармкомпания «Панбио Фарм» планирует запустить в подмосковном Реутове производство обезболивающих препаратов и лекарств для борьбы с болезнями суставов для госпитального рынка.
- Российская компания ООО «Велфарм» и компания из Индии «Свати Спентозе Пвт. Лтд» подписали соглашение о продвижении фармацевтических субстанций гепарина натрия и эноксапарина натрия производства «Велфарм» в республику Индия и создании совместного предприятия на территории России для организации производства АФС.

Как видно, активность отечественных компаний по развитию собственной производственной базы лекарственных средств очень высокая. Но зачастую она в большей мере связана с производством генериков. Поэтому в общем объеме рынка мы видим, что доля локализованных препаратов в определенные периоды не только не растет, а даже имеет тенденцию к снижению. С 2021 года доля иностранных ЛП в структуре выросла в рублях с 53,2% до 54,6%. Правда, в упаковках этот же показатель снизился с 31,5% до 31%.

В большей мере на такую динамику влияют закупки в госсегменте. Особенность импортозамещения в госсегменте влияет на структуру закупки конкретных МНН, и появление отечественного препарата приводит к практически полному вытеснению иностранных аналогов. Но вновь выводимые оригинальные препараты на рынок имеют более высокую стоимость и чаще всего оказываются импортными. В итоге общие результаты в деньгах по переключению на локализованные препа-

раты нивелируются. Так, в 2021 году доля иностранных препаратов в госсегменте в деньгах составляла 53%, а по итогам 2024 года 61,5%. В упаковках прямо противоположная картина: 2021 год – 17,6%, 2024 год – уже только 13,1%.

А вот в коммерческом сегменте результаты импортозамещения более наглядные: агрессивная маркетинговая политика отечественных компаний и снижение активности иностранных производителей способствуют росту доли продаж в аптеках препаратов, произведенных на территории России. По итогам 2024 года в рублях доля составила 48,8% (+1,1% в доле к 2021 году) и в упаковках 66,6% (+1,1% в доле к 2021 году).

Совокупно доля ТОП-20 производителей в 2024 году составила 44,1%. Лидирующую позицию по итогам 2024 года заняла компания AstraZeneca, показав максимальную динамику из ТОП-20. Отметим, что рост продаж был как в госпитальном сегменте, так и в розничных продажах. Второе место у производителя Bayer, отрыв от первой строчки составляет всего 0,09% по доле. На третьем месте корпорация Novartis с долей 3,3%.

В рейтинге шесть российских компаний, тогда как в прошлом году было пять. Статус «отечественной компании» вернул себе производитель «Нижфарм», который в конце 2023 года начал действовать как самостоятельное юридическое лицо, отделившись от Stada.

В рейтинге по упаковкам распределение между российскими и иностранными производителями почти равное – 11 и 9 компаний соответственно. Но тройка лидеров в отличие от стоимостного рейтинга полностью принадлежит отечественным корпорациям. Доля ТОП-20 компаний по упаковкам составляет 49,9%.

Таблица 35

Рейтинг	Изменение к 2023	Производитель	Объём продаж, млн руб.	Прирост к 2023	Доля
1	+3	AstraZeneca	86 970,2	32,6%	3,5%
2	-	Bayer	84 766,9	9,9%	3,5%
3	-2	Novartis	81 102,6	3,8%	3,3%
4	+1	F.Hoffmann-La Roche	74 943,2	21,1%	3,1%
5	-2	Sanofi	73 113,7	8,3%	3,0%
6	+1	Нижфарм	62 435,3	10,7%	2,5%
7	-1	Johnson & Johnson	55 596,6	-4,7%	2,3%
8	+2	Servier	51 736,4	15,3%	2,1%
9	-1	Abbott	50 242,5	7,5%	2,0%
10	+1	KRKA	47 477,5	10,1%	1,9%
11	+4	Фармстандарт	47 008,7	15,9%	1,9%
12	+2	Биннофарм Групп	46 699,1	14,9%	1,9%
13	-1	Teva	46 646,3	10,0%	1,9%
14	-5	Отисифарм	44 803,9	-1,7%	1,8%
15	+1	Биокад	43 818,7	10,5%	1,8%
16	+1	Озон Фармацевтика	42 982,5	16,0%	1,8%
17	+1	Pfizer	39 419,8	8,8%	1,6%
18	+2	Gedeon Richter	36 179,2	9,8%	1,5%
19	+4	Polpharma	33 808,4	16,6%	1,4%
20	+1	Takeda	33 401,3	6,0%	1,4%

ТОП-20 производителей по стоимостному объёму продаж на фармацевтическом рынке России в 2024 году

**Примечание:** объёмы продаж приведены в конечных ценах потребления с НДС.

**Таблица 36**

ТОП-20  
производителей  
по натуральному  
объёму продаж на  
фармацевтическом  
рынке России в 2024  
году

Рейтинг	Изменение к 2023	Производитель	Объём продаж, млн упак.	Прирост к 2023	Доля
1	-	Фармстандарт	293,4	-8,9%	5,9%
2	-	Озон Фармацевтика	245,7	5,6%	5,0%
3	-	Биннофарм Групп	176,1	-3,8%	3,6%
4	-	Нижфарм	170,5	-6,0%	3,4%
5	+1	Обновление ПФК	160,5	19,3%	3,2%
6	-1	Отисифарм	157,9	-6,8%	3,2%
7	-	Teva	124,9	-4,2%	2,5%
8	+1	Гротекс	116,9	4,3%	2,4%
9	+2	Dr.Reddy's	105,4	0,2%	2,1%
10	-2	Polpharma	104,6	-8,0%	2,1%
11	-1	Вертекс	104,0	-4,8%	2,1%
12	+2	Sanofi	95,4	3,6%	1,9%
13	-	KRKA	87,6	-5,3%	1,8%
14	+2	Servier	83,4	0,0%	1,7%
15	-	Фармасинтез	83,0	-6,7%	1,7%
16	+2	Novartis	78,4	-0,9%	1,6%
17	-	Genel	73,4	-7,8%	1,5%
18	+1	Abbott	73,3	-4,0%	1,5%
19	+2	A.Menarini	71,2	2,1%	1,4%
20	-8	Тульская ФармФабрика	67,7	-27,0%	1,4%



125124, Россия, Москва,  
улица Правды, д.8, к.7  
+7 499 130-50-63

[dsm.ru](http://dsm.ru)  
[dsmgifts.ru](http://dsmgifts.ru)  
[mice.dsm.ru](http://mice.dsm.ru)