



9 ГЛАВ

о фармацевтическом рынке

Годовой отчет

2025

Вступительное слово



*Сергей Шуляк
Генеральный директор DSM GROUP*

Окно возможностей, или что ждёт бизнес: каждый делает выбор по своей ситуации. Изменение налоговой системы усложнило деятельность большей части аптечных сетей, часть из них готовы закрыться или продать компанию, но тут вмешиваются внешние факторы. И если раньше на рынке был дефицит площадей под аптеки и, кроме покупки конкурентов, других вариантов практически не было, то сейчас освобождаются помещения из под других отраслей. Крупные и средние игроки непременно воспользуются этим моментом для развития своего бизнеса, как раз этим и обусловлено окно возможностей – поглотить другую аптечную сеть или открывать собственные аптеки в свободных помещениях.

По моим оценкам, окно может закрыться после 2027 года. В любом случае перераспределение рынка будет происходить, доля лидеров будет неуклонно увеличиваться, и, соответственно, они будут всё сильнее влиять на производителей с целью улучшения маркетинговых контрактов. Производители жалуются, но продолжают покорно увеличивать маркетинговые выплаты сетям. Так и напрашивается аналогия с пословицей о мышах и кактусе.

Что было в 2025 году – читайте в нашем традиционном годовом отчёте. А чтобы узнать о том, куда развиваться, какие перспективы ждут российский фармацевтический рынок, – обязательно приходите на Форум «ФАРМЛИГА – ВСТРЕЧА ЛИДЕРОВ» осенью 2026 года.

Содержание

Резюме	3
1. Фармацевтический рынок России	6
2. Коммерческий сегмент ЛП	14
3. Объем закупок лекарств ЛПУ	39
4. Льготное лекарственное обеспечение	59
5. Биологически активные добавки	79
6. Косметика (аптечные продажи)	94
7. Аптечные сети	105
8. Дистрибуторский сектор фармацевтического рынка	116
9. Производство лекарственных средств	122
Основные цифры 2025 года	136

DSM Group

Генеральный директор
Сергей Шуляк

Директор отдела стратегических исследований
Юлия Нечаева

Аналитик
Ирина Шарапова

Аналитический отчет
Фармацевтический рынок РОССИИ
Итоги 2025 г.

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

Телефон:
+7 499 130-50-63

dsm.ru
gifts.dsm.ru
mice.dsm.ru

Резюме

Фармацевтическая отрасль – одна из немногих производственных секторов, которая демонстрирует двузначную положительную динамику в 2025 году. Индекс промышленного производства по итогам 2025 года в целом увеличился на +1,3% (по оценке Минэкономразвития России), тогда как объем производства лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях и ветеринарии, за тот же период вырос на 15,4%. 2025 год был «ровным»: фармацевтический рынок демонстрирует устойчивое развитие, поступательно переориентируясь на внутреннее производство. Этому способствуют как внешние факторы, так и законодательные инициативы.

Работа над гармонизацией регуляторных практик в рамках ЕАЭС, вопросы импортозамещения, обсуждение механизма «второй лишней» для препаратов полного цикла и формирование списка СЗЛС (стратегически значимых лекарственных средств), вопросы по защите прав интеллектуальной собственности – все это малая часть тех инициатив, которые находятся в фокусе внимания государства и формируют фармацевтическую среду.

По итогам 2025 года **объём фармацевтического рынка превысил 3,3 трлн рублей**. Драйвером роста в отчетном году являлись госзакупки лекарственных препаратов: объём поставленных ЛП в госсегменте увеличился более чем на четверть. Динамика аптечных продаж сохранилась на уровне 2024 года (+14%).

В долларах и евро в 2025 году рынок заметно вырос за счет укрепления россий-

ского рубля. В 2025 году объём в долларовом выражении составил 40,0 млрд долл., что на 5,8% выше 2024 года. В евро динамика рынка составила +3,4% и общий объём – 35,5 млрд евро.

Доля лекарств импортного производства в целом на рынке по итогам 2025 года составила 53,2% в рублях и 30,7% в упаковках. Совокупно доля ТОП-20 производителей в 2025 году составила 43,1%. Лидирующую позицию по итогам 2025 года сохранила компания AstraZeneca. Второе место у производителя F.Hoffmann-La Roche. На третьем месте компания Novartis с долей 3,0%. Bayer «вышел» из ТОП-3 и переместился на 5 место в целом, хотя смог сохранить первую строчку на аптечном рынке. В ТОП-20 входят семь российских компаний, тогда как в прошлом году было шесть.

Совокупно закупки в государственном сегменте выросли на 26% в стоимостном выражении и составили 1 030 млрд руб., в натуральном выражении 745 млн упак. Такая динамика связана в том числе с большим объемом тендеров, проведенных в конце 2024 года с исполнением контрактов в 2025 году и последующие периоды. В целом увеличивается доля тендеров, которые объявляются не на один год, – для оптимизации бюджетов.

Больничные закупки в большей мере росли за счет поставок основных препаратов для ЛПУ (+55% относительно 2024 года), а также по ФП «Борьба с онкологическими заболеваниями» (+38%). В отличие от коммерческого рынка госпитальный заметно вырос и в натуральном объеме. Общий прирост составил порядка 30%. В 2025 году

заметная часть этого роста обеспечена 2 МНН, закупки которых осуществляются в большом объеме раз в несколько лет: натрия хлорид и этанол.

В 2025 году объем финансирования льготных программ увеличился на 16%. Совокупно на обеспечение препаратами льготных категорий граждан было потрачено 367 млрд рублей. Льготное лекарственное обеспечение растёт в большей мере за счёт региональных программ.

За год россияне потратили на лекарства в аптеках 1 850 млрд рублей. Объем продаж в натуральном выражении остался на уровне 2024 года – 4,36 млн упак. Однако в штуках (при пересчёте на номер упаковки) динамика положительная +2,5%. Поведение на аптечном рынке опять определялось «сезонными» трендами: потребление в натуральном выражении рецептурных препаратов оставалось стабильным на протяжении всего года, а спрос на ОТС-препараты был ниже уровня 2024 года, за исключением декабря 2025 года, когда заболеваемость ОРВИ и гриппом превысила как эпидемиологический порог, так и уровень заболеваемости прошлого эпидсезона.

Аптечные продажи парафармацевтического ассортимента увеличились на 17% и составили 464 млрд руб. Среди нелекарственного ассортимента аптек активнее всего растут БАД и медизделия – прирост более 20% за год, а также презервативы и косметика – прирост более 10%. Высокая конкуренция с ретейлерами и маркетплейсами за выбор потребителя особенно сказалась на динамике в упаковках репеллентов (-14%), средств гигиены (-11%) и для ухо-

да за полостью рта (-3,9%), перевязочных средств (-3,4%).

По данным на начало 2026 года в России работало 83,7 тыс. аптек, что превышает показатель предыдущего года на 3,7%. Стоит подчеркнуть, что тренд интенсивного открытия новых аптек замедлился в 2024 году и возобновился в 2025 году с меньшими темпами. Законодательные инициативы (изменение в системе налогообложения, дополнительные проверки, связанные с дроблением бизнеса и т.д.) приводят к снижению численности юридических лиц, работающих на аптечном рынке. Если в 2024 году их было порядка 12,9 тыс., то по итогам 2025 года стало 11,9 тыс. юрлиц. Это также является свидетельством усиления концентрации на рынке.

Второй год подряд остаётся вопрос лидерства на аптечном рынке. В 2025 году «победа» осталась опять за аптечной сетью «Ригла». Оборот приобретённых компаний (с момента покупки) в 2025 году позволил удержать первую строчку рейтинга с долей 11,9% и выросшим отрывом от второго места на 6,3% в стоимостном выражении.

Аптечная сеть «Апрель» остаётся лидером по количеству точек в составе – 9 976 аптек и лидирует по показателю регионального присутствия – точки сети расположены в 77 регионах Российской Федерации.

Объём аптечного e-com в 2025 году составил порядка 367 млрд руб. (совокупно ЛП и парафармацевтика), что соответствует 15,9% от ёмкости аптечного рынка. Сервис Apteka.ru остаётся лидером среди ресурсов, которые использует потребитель для

бронирования аптечного ассортимента, его доля выросла до 33% в онлайн-сегменте в 2025 году.

В 2025 году концентрация в дистрибуторском сегменте осталась на уровне 81%. При этом по каналам реализация динамика противоположная. В аптечном сегменте тренды консолидации проявляются более заметно: ТОП-10 компаний в 2025 году заняли 93,1%, тогда как в 2024 году 89,5%. Концентрация в госзакупках наоборот упала: топ-10 заняли 51,7% (против 54,8% в 2024 году).

Лидеры рейтинга остались неизменными. В 2025 году первое место сохранил дистрибутор «ФК Пульс», заняв 16,3%. На втором месте располагается дистрибутор «ЦВ «Протек» – доля 15,6%, на третьем – «Ка-

трен» с долей 12,9%. Если тройка лидеров в коммерческом сегменте совпадает с рейтингом на рынке в целом, то в госсегменте лидируют другие компании: «Ирвин 2», «Р-Фарм», «БСС».

По прогнозам, объём рынка в 2026 году превысит 3,6 трлн рублей, что на 7-10% выше, чем в 2025 году. Плановое финансирование государственных программ по многим программам останется на уровне 2025 года или будет индексировано на процент инфляции. Поэтому драйвером роста в 2026 году опять будет коммерческий сегмент: прирост составит порядка 10-15%. Основной вклад будет за счёт инфляции. В упаковках продолжатся стагнационные тренды (за счёт перехода на упаковку с большим объёмом).

1. Фармацевтический рынок России

Еще один год позади, и мы подводим его итоги! Для фармынка России характерна определенная стабильность, с одной стороны, и ожидание кризиса, с другой. В 2025 году фармацевтический рынок демонстрировал устойчивое развитие, поступательно переориентируясь на внутреннее производство. Этому способствуют как внешние факторы, так и законодательные инициативы.

Интересно при этом посмотреть на развитие отрасли в мире. По итогам 2025 года глобальное фармацевтическое производство показало взрывной рост на 9,1% (по данным из отчета Atradius Collections). Главными причинами послужили закупки на опережение: производители и дистрибуторы спешно заполняли склады, стремясь успеть до введения жестких американских пошлин. В результате в 2026 году ожидается закономерный спад активности: прогноз роста глобального выпуска составляет всего 1,6%. Рынок будет использовать запасы, созданные в ходе панической скупки.

Самый драматичный сценарий разворачивается в Еврорегии: после рекордного скачка производства на 21,6% в 2025 году, в 2026 году ожидается спад на 3,7%. Евросоюз сталкивается с системным кризисом конкурентоспособности. Несмотря на наличие развитой базы и стандартов качества, Европа проигрывает гонку инноваций США и Китаю.

В отличие от Запада, азиатские рынки демонстрируют уверенный органический рост. В Китае прогноз роста производства на 2026 год составляет 6,6%. Страна успешно трансформирует отрасль: от «генериков»

к созданию инновационных препаратов. Биопрепараты и новые молекулы занимают уже 40% в портфелях разработчиков, а доля Китая в глобальных клинических исследованиях выросла с 5% до 30% за десять лет. В Индии ожидается рост на 5,0%, правительство активно субсидирует производство активных фармацевтических субстанций (АФС), чтобы снизить зависимость от китайского сырья.

Российская фармацевтическая отрасль при этом имеет более высокие и стабильные показатели (подробнее в разделе «Производство»). Развитие отечественного рынка определены Стратегией развития фармацевтической промышленности до 2030 года «Фарма-2030». Работа по достижению целевых показателей ведется в том числе и в рамках федерального проекта «Развитие производства наиболее востребованных лекарственных препаратов и медицинских изделий», входящего в национальный проект «Новые технологии сохранения здоровья».

Отметим, что национальные проекты «Новые технологии сохранения здоровья» и «Продолжительная и активная жизнь», реализация которых началась в 2025 году, пришли на смену прежнему нацпроекту «Здравоохранение» (подробнее в разделе «Объемы закупок лекарств ЛПУ»). Главный ориентир проектов – увеличение продолжительности жизни до 78 лет к 2030 году (по последним официальным данным, средняя продолжительность жизни в России в 2025 году составила 74,2 года), улучшение ее качества через повышение доступности

медицинской помощи. Помимо уже действующих инструментов для поддержания пациентов с социально значимыми заболеваниями: онкологией, сердечно-сосудистыми болезнями, сахарным диабетом, – предусматривается создание отдельных программ и на другие нозологии:

- разрабатывается дорожная карта развития программы по борьбе с ревматическими заболеваниями;
- создается специальная федеральная программа по борьбе с хронической обструктивной болезнью легких (ХОБЛ).

Самое ожидаемое изменение в законодательном регулировании было связано с переходом на единый рынок лекарственных средств в рамках Евразийского экономического союза. Его формирование происходило в несколько этапов и потребовало синхронизации нормативной базы. Точкой отсчета принято считать договор о ЕАЭС в 2014 году, тогда же было подписано соглашение о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств, определившее переход к наднациональному регулированию. Далее были разработаны правила надлежащих практик, приняты единые стандарты GMP, GDP, GVP и др.

На текущий момент стадийность перехода к единому рынку различается по отдельным направлениям:

1. Лекарственные препараты. С 1 января 2026 года прекратили действие регистрационные удостоверения лекарственных препаратов, не прошедших перерегистрацию по правилам ЕАЭС. Исключение сделано только для препаратов, заявления о перерегистрации которых по правилам ЕАЭС держатели регудостоверений успели подать до 31 декабря 2025 года. Они смогут обращаться

на рынке по старым регудостоверениям, пока длится процедура перерегистрации, но не более двух лет.

2. Фарминспектирование. Правительство упразднило систему инспектирования по национальным правилам надлежащей производственной практики (GMP). Документы утратят силу с 1 марта 2026 года. Теперь инспекции проходят только по правилам ЕАЭС.

3. Медизделия. Формирование единого рынка медицинских изделий в рамках ЕАЭС отложили на два года. Согласно подписанному странами протоколу сроки сдвинули следующим образом:

- период завершения гармонизации законодательств и применения единых правил обращения медицинских изделий продлен до 2027 года (ранее – 2025 год);
- срок, после которого национальные документы об оценке соответствия утратят силу на территории союза, перенесен на 2028 год (ранее – 2026 год);
- прекращение действия разрешений на ввоз, выданных по национальным правилам, откладывается до 2028 года.

Правда, в рамках единого рынка остаются и нерешенные вопросы. Например, действующие процедуры регистрации и присвоения орфанного статуса в рамках ЕАЭС формируют дополнительные барьеры доступа орфанной терапии на национальные рынки. Одним из ключевых факторов остается фундаментальное расхождение национальных перечней орфанных заболеваний. В Казахстане в настоящее время признается 66 орфанных нозологий, в Беларуси – 151, в Российской Федерации – 297, тогда как в Кыргызстане и Армении такие перечни фактически отсутствуют.

В России также есть понятие «перечень стратегически значимых лекарственных средств (СЗЛС)». Само определение «перечень СЗЛС» было закреплено в нормативном поле только в июле 2025 года, хотя изначально список был создан еще в 2010 году для обозначения препаратов, локализация которых непосредственно связана с обеспечением национальной безопасности России. Принципы формирования перечня были сформированы только в 2025 году. Для того, чтобы попасть в перечень, лекарственный препарат должен:

- быть зарегистрированным в РФ или ЕАЭС;
- входить в перечень ЖНВЛП;
- закупаться для государственных нужд в течение последних 3-х лет.

Перечень состоит из 2-х разделов. В 1-й вошли лекарственные средства, которые также должны соответствовать одному из 3-х критериев:

- предназначено для иммунопрофилактики по НКПП;
- является препаратом крови, кровезаменителем или инфузионным раствором;
- входит в перечень наркотических средств, подлежащих контролю.

Во 2-й раздел будут входить препараты, которые входят в одобренные клинические рекомендации и не имеют аналогов в России с другими МНН в рамках одного медицинского показания и АТС-кода 4-го уровня ЕАЭС. Кроме того, для включения во 2-й раздел препарат должен соответствовать не менее чем одному из следующих критериев:

- для терапии болезней из перечня для установления инвалидности;
- для терапии болезней из перечня социально значимых заболеваний;
- для лечения болезней из перечня заболеваний, опасных для окружающих;
- являться антибактериальным;
- для лечения болезней в рамках нацпроекта «Продолжительная и активная жизнь».

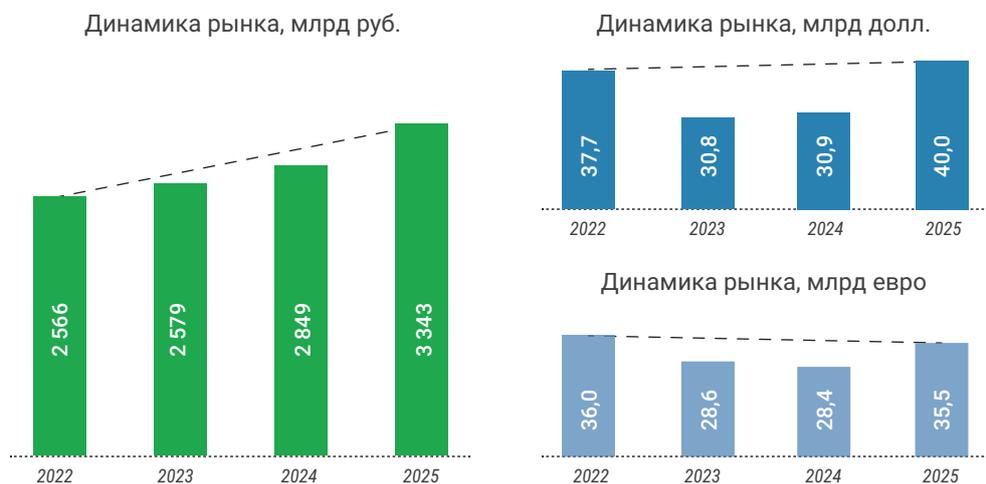
На перечень СЗЛС предполагается распространение мер поддержки как при производстве, так и при реализации препаратов.

Обзор изменений, оказывающих влияние на фармрынок, будет неполный без экономических факторов.

2025-2026 годы отмечены изменениями в системе налогообложения. С 1 января

Рисунок 1

Динамика фармрынка



2025 года работающие на УСН фармкомпании стали уплачивать НДС, если размер их годового дохода превысил 60 млн рублей. Кроме того, выросла до 25% ставка налога на прибыль, и увеличился верхний предел лимита дохода до 450 млн рублей для предприятий, использующих УСН. Осенью 2025 года необлагаемый НДС максимум годового дохода при УСН был опять пересмотрен: в 2026 г. он составит 20 миллионов рублей, в 2027 г. — 15, а с 2028 г. — уже 10 миллионов рублей. Таким образом, система налогообложения сильно изменилась. Это несёт дополнительные риски для рентабельности работы небольших предприятий, к которым на фармрынке относятся единичные аптеки и малые аптечные сети.

Плюс в ноябре 2025 года Госдумой принят закон о повышении ставки НДС с 20% до 22%. И хотя лекарственные препараты имеют льготную ставку НДС в 10%, повышение коснется других товаров аптечного ассортимента. А также скажется на всей товаропроводящей цепочке, которая будет вынуждена изменить конечное ценообразование. Поэтому инфляционная составляющая в 2026 году будет одна из основных и в росте фармацевтического рынка.

Заметим, что и в 2025 году индекс цен на лекарства был выше, чем официальная инфляция в России: 6,7% против 5,6%.

По итогам 2025 года объём фармацевтического рынка превысил 3,3 трлн рублей. Драйвером роста в отчетном году являлись госзакупки лекарственных препаратов: объём поставленных ЛП в госсегменте увеличился более чем на четверть. Динамика аптечных продаж сохранилась на уровне 2024 года (+14%).

В долларах и евро в 2025 году рынок заметно вырос за счет укрепления российского рубля. Так, курс доллара в 2025 году в среднем составил 83,6 рубля, это на 9% меньше, чем годом ранее (92 руб.); курс евро снизился на 6% со 100 до 95 рублей. На этом фоне объём рынка в долларовом выражении даже превысил уровень 2022 года, а в евро практически достиг показателей трехлетней давности. В 2025 году объём в долларах составил 40,0 млрд долл., что на 5,8% выше 2024 года. В евро динамика рынка составила +3,4% и общий объём – 35,5 млрд евро.

В упаковках потребление лекарственных препаратов выросло впервые с 2018 года. В 2025 году объём рынка в натуральном

Ёмкость фармрынка
млрд руб. в ценах конечного потребления



Ёмкость фармрынка
млн упак.

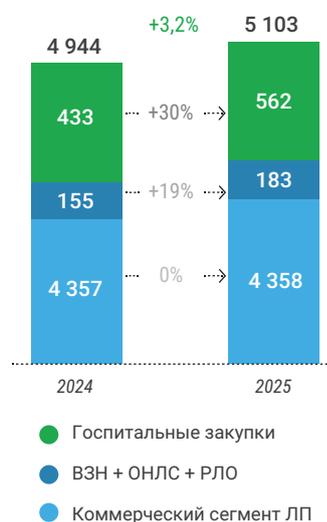


Рисунок 2

Ёмкость
фармацевтического
рынка

выражении составил 5,1 млрд упаковок, что на 3,2% выше показателя 2024 года. Рост количества упаковок сильнее был в государственном сегменте (+27%) (более подробно в разделе «Объём закупок лекарств ЛПУ»), по коммерческому сегменту потребление осталось на уровне предшествующего года. Но в целом отметим, что с 2018 года произошло сокращение реализованных ЛП на 19%. В большей мере это связано с укрупнением упаковок – как с большим номером для твердых форм, так и с увеличением объема для жидких форм лекарственных препаратов. В пересчете на единицы потребления средний прирост с 2018 года для «таблеток» составляет 0,6%, для «растворов» – 9,8%.

На рисунке 2 представлена динамика объёма фармацевтического рынка России в 2024-2025 годах в разрезе сегментов.

Государственный сектор – объём рынка, обеспеченный государственными деньгами – госпитальные закупки, льготное лекарственное обеспечение (включая программы ВЗН, ОНЛС) и региональная льгота – занимает 36% объёма рынка лекарств. Этот показатель относительно 2024 года вырос на 2,4%. Такая динамика связана в том числе большим объемом тендеров, проведенных в конце 2024 года с исполнением контрактов в 2025 году и последующие периоды. В целом увеличивается доля тендеров, которые объявляются не на один год, – для оптимизации бюджетов. Основной рост пришёлся на 4 квартал: за счет поставки основных препаратов для ЛПУ (+55%), а также лекарств по федеральному проекту «Борьба с онкологическими заболеваниями» (+38%).

В 2025 году объём финансирования льготных программ увеличился также на 16%.

Совокупно на обеспечение препаратами льготных категорий граждан было потрачено 367 млрд рублей. Льготное лекарственное обеспечение растёт в большей мере за счёт региональных программ.

Порядка 69% от ёмкости фармрынка занимают собственные средства населения. В 2025 году аптечный рынок вырос на 14% до 2 313 млрд рублей: продажи лекарственных средств увеличились на 13%, парафармацевтических товаров – на 17%.

За год россияне потратили на лекарства в аптеках 1 850 млрд рублей. Объём продаж в натуральном выражении остался на уровне 2024 года – 4,36 млн упак. Однако в штуках (при пересчёте на номер упаковки) динамика положительная +2,5%. Поведение на аптечном рынке опять определялось «сезонными» трендами: потребление в натуральном выражении рецептурных препаратов показывало положительную динамику с марта 2025 года, а спрос на ОТС-препараты был ниже уровня 2024 года, за исключением декабря 2025 года, когда заболеваемость ОРВИ и гриппом превысила как эпидемиологический порог, так и уровень заболеваемости прошлого эпидсезона. В итоге в последнем месяце наблюдался самый высокий прирост к показателям прошлого года, двузначным он был не только в рублях (+24,9% к декабрю 2024 года), но и в упаковках (+11,9%), что позволило выйти на уровень потребления 2024 года.

Среди нелекарственного ассортимента аптек активнее всего растут БАД и медизделия – прирост более 20% за год, а также презервативы и косметика – прирост более 10%. В упаковках же по итогам года только 4 группы парафармацевтики показывают незначительную положительную динамику: на 2,1% подросли продажи ИМН,

на 1,7% – диагностические приборы и средства, продажи средств реабилитации и барьерной контрацепции остались на уровне прошлого года. Высокая конкуренция с ретейлерами и маркетплейсами за выбор потребителя особенно сказалась на динамике в упаковках репеллентов (-14%), средств гигиены (-11%) и для ухода за полостью рта (-3,9%), перевязочных средств (-3,4%).

Рынок в цифрах

Доля лекарств импортного производства в целом на рынке по итогам 2025 года составила 53,2% в рублях и 30,7% в упаковках. Рост рынка в натуральном выражении был положительный и у препаратов, произведённых на территории России (+3,6%), и у препаратов иностранного производства (+2,3%). В рублёвом выражении локализованные препараты увеличились на 21%, тогда как импортные средства выросли на 14%.

Структура рынка лекарств по типу отпуска изменилась в пользу рецептурных препаратов. 71,8% в денежном эквиваленте приходится на Rx-препараты. Доля в упаковках этой категории выросла на 2,8% до 50,1%. В прирост рублях Rx в два раза выше, чем ОТС – 21% против 8,8%. А в упаковках потребление безрецептурных препарата со-

кратилось на 2,3%, тогда как Rx-препараты выросли на 9,4%.

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 2025 году доля препаратов ЖНВЛП на рынке выросла с 51% до 52% в стоимостном выражении. В упаковках доля ЖНВЛП составила 53% (+2% к уровню 2024 года). 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 2025 год доля оригинальных препаратов составила 36,8% в стоимостном выражении и 12,4% в натуральном. Относительно 2024 года доля продолжает снижаться за счёт увеличения веса дженериков в аптечных продажах, а также за счет госзакупок, где влияет не только фактор импортозамещения, но и фактор снижения количества выводимых на российский рынок новых инновационных препаратов.

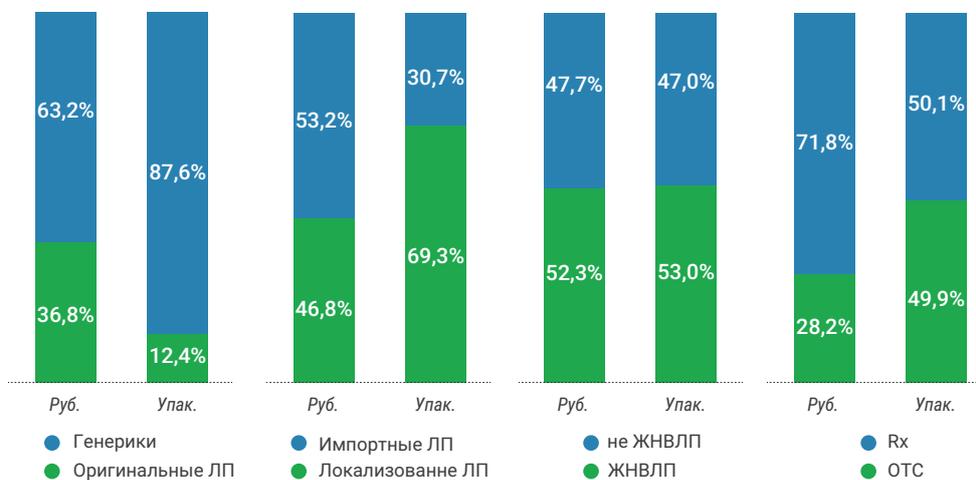


Рисунок 3

Структура рынка в различных разрезах, 2025 год

Таблица 1

Структура продаж
ЛП по АТС-группам,
2025 год

АТС-группы I-го уровня	Доля группы в стоимостном объёме	Доля группы в натуральном объёме
A: Пищеварительный тракт и обмен веществ	17,58%	16,79%
L: Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	16,66%	1,83%
C: Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	10,22%	14,95%
J: Противомикробные препараты для системного использования	9,07%	8,13%
R: Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	8,90%	14,06%
N: Препараты для лечения заболеваний нервной системы	8,62%	13,91%
M: Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	7,82%	8,18%
B: Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	7,26%	4,98%
G: Препараты для лечения заболеваний уrogenитальных органов и половые гормоны	4,93%	2,43%
D: Препараты для лечения заболеваний кожи	3,77%	7,30%
S: Препараты для лечения заболеваний органов чувств	2,04%	2,85%
V: Прочие препараты	1,26%	1,52%
Без АТС	1,11%	1,86%
H: Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	0,63%	0,87%
P: Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,14%	0,35%

Рейтинг АТС продолжает возглавлять группа [А] «Пищеварительный тракт и обмен веществ», её доля составляет 17,6%. Основным каналом, через который реализуются лекарства данной группы, является аптечный сегмент – 75% в рублях приходится на приобретение лекарственных препаратов за счёт средств населения. Драйвером роста стала подгруппа [А10В] «Гипогликемические препараты для приема внутрь» (+68%) за счёт препаратов «Форсига», «Семавик», новых препаратов «Тирзетта» и «Велгия».

Группа [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» занимает в 2025 году вторую строчку, заняв долю 16,7%. Основным каналом, за счёт которого финансируется отпуск препаратов группы [L], являются государственные закупки – 90%. Финансирование закупки противоопухолевых препаратов в 2025 году выросло на 31%.

Третью строчку в 2025 году заняли препараты группы [С] «Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы». Основной прирост пришёлся на госсегмент – +41%. Государственные программы в рамках этой нозологии стимулируют закупку препаратов группы [С]. Хотя аптечные продажи занимают 92% в структуре продаж сердечно-сосудистых лекарственных средств.

В 2025 году все АТС-группы показали прирост в стоимостном выражении: максимальный у группы [L] (+25%); минимальный – у группы [Р] «Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты» (+2,3%). А в упаковках падением отметились только четыре группы: группа [Р] (-4,5%); группа [R] «Препараты для лечения заболеваний респираторной системы» (-1,9%); [S] «Препараты для лечения заболеваний органов чувств» (-0,5%) и препараты без АТС (-8,1%).

2. Коммерческий сегмент ЛП

Внешние факторы (экономика, налоговая нагрузка, законодательные изменения, консолидация и т.д.) остаются решающими для определения рыночной конъюнктуры. Но структура предложения и спроса аптечного ассортимента определяет выручку и прибыль компании ежедневно. Поэтому стабильная работа аптеки имеет высокую зависимость от трафика, уровня и структуры заболеваемости, конкурентной среды.

Интернет-торговля оказывает давление на розничные продажи в традиционных аптеках. И в первую очередь, конечно же речь идет о парафармацевтических группах товаров. Среди нелекарственного ассортимента аптек, на который в 2025 году пришлось 20% от ёмкости аптечного рынка в рублях, еще активно растут БАД и медизделия – прирост более 20% за год. В упаковках же по итогам года практически все группы товаров демонстрируют снижение, не выдерживая конкуренции с маркетплейсами и другими каналами продаж. Значимость ассортимента лекарственных средств в аптеках возрастает,

однако уровень спроса на них подвержен влиянию сезонных факторов.

В 2025 году потребление в натуральном выражении рецептурных препаратов оставалось ровным на протяжении всего года, а спрос на ОТС-препараты был ниже уровня 2024 года, за исключением декабря 2025 года, когда заболеваемость ОРВИ и гриппом превысила как эпидемиологический порог, так и уровень заболеваемости прошлого эпидсезона. В итоге в последнем месяце наблюдался самый высокий прирост к показателям прошлого года, двузначным он был не только в рублях (+24,9% к декабрю 2024 года), но и в упаковках (+11,9%). Заметно выросли и «противопростудные» препараты, но вот по итогам года в лидерах по приросту всё же оказались «внесезонные» АТС-группы.

За счет «успешного» декабря 2025 года объем аптечного рынка ЛП в натуральном выражении остался на уровне 2024 года – 4,36 млн упаковок. За год россияне израсходовали на лекарственные препараты в аптеках 1 850 млрд рублей (+13,3%).

Рисунок 4

Динамика розничных продаж ЛП, 2021-2025 гг.



Отметим основные тренды потребительского поведения, которые продолжают влиять на аптечные продажи и в 2026 году. В первую очередь, речь идет о переключении потребителя на «большие» упаковки – упаковки, которые содержат больше таблеток, капсул и т.д., то есть минимальных единиц потребления.

В пересчёте на объём продаж в штуках, т.е. с учётом номера упаковки, положительная динамика продаж продолжается: в 2024 году +0,5%, в 2025 году +2,5%. Разрыв между приростом в упаковках и в штуках в 2024 году составил 2,8%, а в 2025 году – 2,5%. Большие упаковки показывают положительную динамику в натуральном выражении: с объёмом №21-50 выросли на 4,8%, с объёмом свыше №50 – на 5,9%. А вот «маленькие» упаковки демонстрируют отрицательную динамику.

Ценовые факторы остаются преобладающими в росте рынка в стоимостном выражении. Индекс цен на лекарства в 2025 году составил 6,7%, то есть половина прироста в рублях пришлось на инфляционную составляющую. Более высокая динамика была у препаратов, не входящих в перечень ЖНВЛП, - 8,7%, препараты из списка ЖНВЛП в среднем выросли в цене на 2,6%.

Около 30% роста рынка обеспечен изменением структуры потребления в сторону более дорогостоящих лекарственных средств. Спрос на лекарства дороже 1 000 рублей за упаковку растёт быстрее всего. В итоге доля высокого ценового сегмента в 2025 году приблизилась к 40% розничного фармрынка в рублях. Заметим, что и «новинки», которые выходят в лидеры продаж имеют среднюю стоимость упаковки выше, чем по рынку в среднем. Например, «Семавик»,

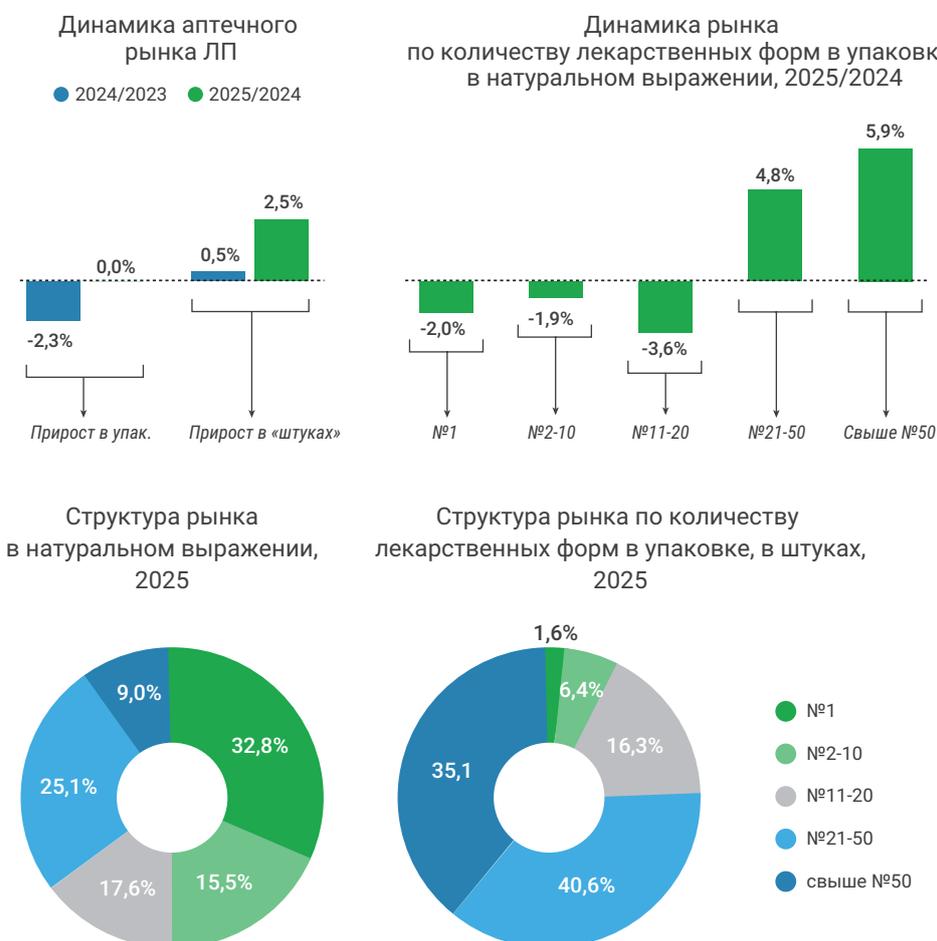


Рисунок 5

Динамика рынка по количеству лекарственных форм в упаковке

который занял первое место по итогам года, имеет средневзвешенную стоимость упаковки 5 726 рублей. А средняя цена препаратов, которые продавались в 2025 году, но не имели продаж в 2024 году, 4 036 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 несколько изменилось. На препараты, производство которых осуществляется на территории России, в 2025 году пришлось уже 50,4% стоимостного объёма и 66,4% натурального.

Локализованные препараты (+16,8% в рублях относительно 2024 года) в абсолютных цифрах выросли заметнее, чем импортные (+9,9%). Если проанализировать ежемесячную динамику продаж, то можно наблюдать, что локализованные препараты росли активнее импортных в течение всего года. Как результат, доля препаратов, произведённых в России, увеличилась на 1,5%.

В натуральном объёме наблюдается обратная ситуация: если реализация импортных препаратов незначительно увеличилась (+0,7%), то у локализованных ЛП наблюдается снижение продаж на 0,3%. Таким образом, в упаковках соотношение продаж изменилось в пользу импортных лекарств (доля увеличилась на 0,2% за год).

Средневзвешенная стоимость упаковки локализованного препарата (+17,2%) выросла сильнее, чем цена на импортное лекарство (+9,2%). Вместе с тем, она всё ещё остаётся почти в 2 раза ниже. В 2025 году в среднем одна упаковка локализованного средства стоила порядка 322,1 руб., зарубежного – 627,1 руб.

В целом в аптеках количество российских производителей значительно превысило число иностранных (495 и 377 компаний соответственно). Разрыв между представленными брендами увеличился. По итогам года в аптеках было реализовано 2 726 брендов лекарственных средств зарубежных компаний (7 тыс. SKU) и 2 952 бренда препаратов отечественных производителей (11,1 тыс. SKU). Иностранные производители

Рисунок 6

Соотношение объёмов продаж импортных и локализованных ЛП розничного рынка России, 2024-2025 гг.

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



по-прежнему больше продают «уникальные» позиции — оригинальные препараты и брендированные генерики. Российские лекарства в большом объеме выпускаются в виде небрендированных генериков сразу несколькими производителями.

Соотношение объемов продаж ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска

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

По сравнению с 2024 годом структура рынка изменилась в пользу препаратов, которые отпускаются по рецепту врача (+1,8% в рублях и +1,5% в упаковках), они занимают наибольшую долю в стоимостном объеме рынка (56,5%). Что касается натурального объема потребления, то распределение долей между лекарствами в зависимости от типа отпуска смещено в пользу ОТС-препаратов, вес которых по итогам 2025 года составил 57,3%.

В динамике за последние 5 лет можно проследить тенденцию изменения структуры рынка в пользу рецептурных лекарств: по

сравнению с 2021 годом их удельный вес увеличился на 7% в деньгах и на 6% в упаковках.

В 2025 году продажи рецептурных лекарств выросли на 17% в рублях и на 3,7% в упаковках по сравнению с 2024 годом. Темп прироста продаж безрецептурных лекарственных средств был заметно ниже: +8,8% в стоимостном выражении, а объем реализованных упаковок даже сократился – на 2,6%.

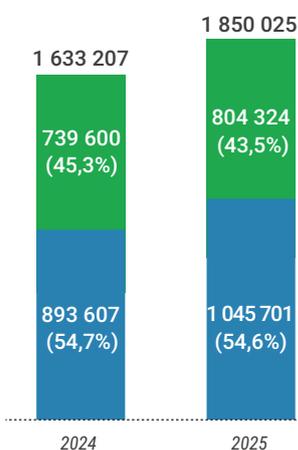
Средняя стоимость препарата, отпускаемого по рецепту врача, составила 562,1 руб., безрецептурный препарат стоил в розничных ценах аптек в среднем 322,1 руб. Средневзвешенные цены на обе категории препаратов стали выше относительно прошлого года на 12,8% и 11,6% соответственно.

Соотношение продаж оригинальных и генериковых ЛП

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

В 2025 году продолжился тренд прошлого года: доля генерических препаратов

Соотношение продаж ОТС- и Rx-препаратов, млн руб.



Соотношение продаж ОТС- и Rx-препаратов, млн упак.

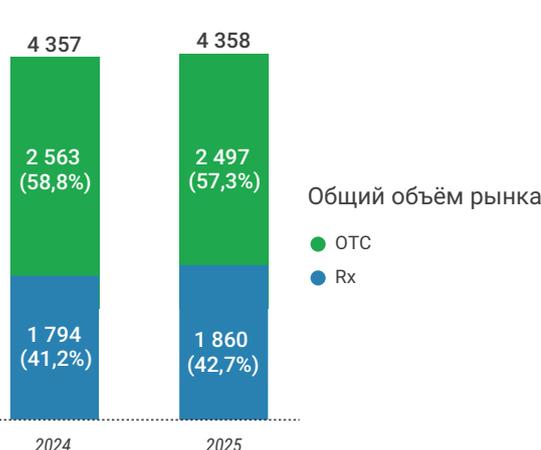


Рисунок 7

Соотношение объемов продаж ОТС- и Rx-препаратов розничного рынка России, 2024-2025 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.

увеличилась на 0,9% в рублях, но снизилась на 0,4% в упаковках относительно 2024 года. Преимущество на рынке препаратов по-прежнему остаётся за генериками, на которые по итогам года приходится 72,7% от стоимостного объёма и 86,8% – натурального.

При рассмотрении абсолютных показателей можно отметить, что обе категории продемонстрировали положительную динамику в рублях к показателям прошлого года: реализация генериков выросла на 14,7%, оригинальных ЛП – на 9,5%. В натуральных единицах измерения продажи у генериков упали на 0,4%, а у оригинальных, наоборот, выросли на 2,9%.

Средняя стоимость оригинального ЛП составила 875 руб./упак. (+6,5% к показателю 2024 года), генерик отпускался в среднем по 355,7 руб. (+15,2%).

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

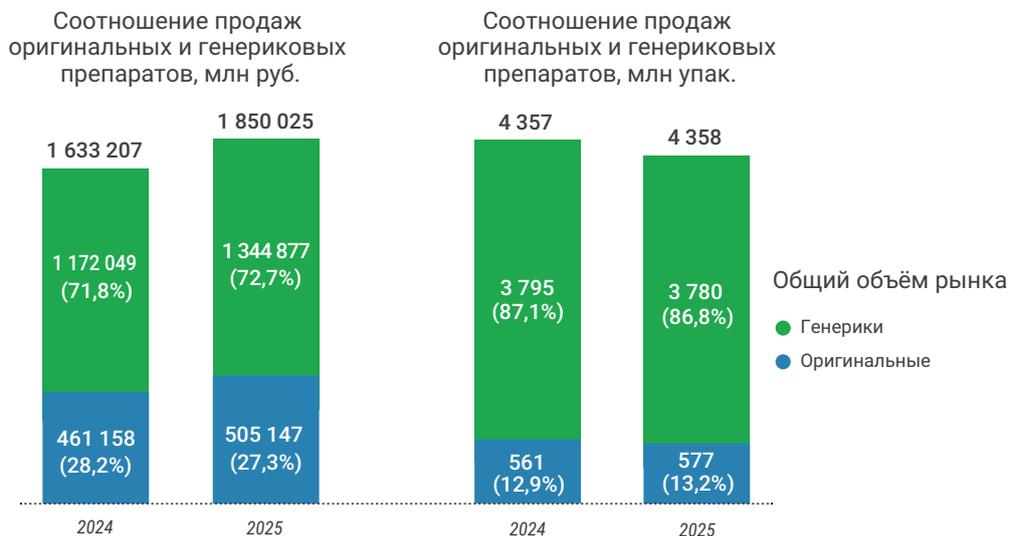
по группам несколько изменилась: на 3-ю строчку поднялись препараты для лечения заболеваний нервной системы.

Традиционно первую строчку занимает группа [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (+21,8% к 2024 году) с долей 20,6% от стоимостного объёма. Аналог Оземпика «Семавик» (доля в группе 4,7%) в 2025 году стал не только ключевым в данной АТС-группе, но и на розничном рынке в целом, на 2-й строчке ещё один гипогликемический препарат – «Форсига» (3,3%), на 3-й – гепатопротектор «Гептрал» (2,6%). Все ведущие бренды группы [A] показали прирост. Максимальным увеличением отметились лидеры «Семавик» (+190,1% к 2024 году) и «Форсига» (+55,6%), а также гастроэнтерологический препарат «Омепразол» (+31,3%), реализуемый под названием, совпадающим с МНН. Кроме того, в десятку лидеров вошли две новинки от компании «Промомед Рус» – препараты «Тирзетта» (оборот за год составил 6,2 млрд руб.) и «Велгия» (5,9 млрд руб.) для контроля за весом при сахарном диабете и ожирении.

По итогам года подгруппа [A10] «Средства для лечения сахарного диабета» удерживает первое место в АТС-группе [A]

Рисунок 8

Соотношение объёмов продаж оригинальных и генериковых препаратов розничного рынка России, 2024-2025 гг.



с приростом на 83,1% к 2024 году. Доля лекарств для терапии сахарного диабета увеличилась с 13,6% до 20,4% стоимостного объёма продаж АТС.

В 2025 году производители продолжили активно регистрировать новые генерики противодиабетических препаратов. Препараты на основе семаглутида зарегистрировали компании «ПСК Фарма» (бренд «Инсудайв Слим»), «Р-Фарм» («Сеглурия»), «Промомед Рус» («Велгия эко» и «Семальтара» в таблетках), «Фармстандарт» («Дэглинорм»), «Амедарт» («Амеглутар»), KRKA («Селмиджи»), «Аксельген» («Семвелика»); на основе тирзепатида – «Промомед Рус» (марка «Тирзетта») и «Герофарм» («Седжаро»). При этом Минздрав отменил госрегистрацию семаглутида компании «Джодас Экспоим».

Разрешение на производство биоаналогов семаглутида продлено для 3-х компаний до конца 2026 года: весной – для компании «Герофарм», в декабре – для «Промомед Рус» и «ПСК Фарма».

Лидером по объёму продаж в группе [A10] оказался бренд «Семавик» с долей в рублях, соответствующей 23,2%. «Форсига» и «Тирзетта» занимают в рейтинге по стоимостному объёму 2 и 3-е место с долями 16,2% и 8% соответственно. По количеству проданных упаковок 25,9% группы [A10] занимают недорогие препараты с групповым названием «Метформин» и «Сиофор», имеющие одно действующее вещество, производство которых преимущественно осуществляется в России.

Положительную динамику противодиабетическим препаратам обеспечил рост спроса на марки «Семавик» (+190,1%), «Квинсента» (+67,5%) и «Форсига» (+55,6%), а также появ-

ление на рынке новых препаратов «Тирзетта» (6,2 млрд руб.), «Велгия» (5,9 млрд руб.) и «Седжаро» (2,7 млрд руб.).

На второй строчке по стоимостному объёму расположилась АТС-группа [C] «Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы» (доля 14,7% в руб.). Ведущими брендами группы [C] являются следующие бренды: гипотензивный препарат «Эдарби» (доля 4,6%), ангиопротектор «Детралекс» (4,2%) и гиполипидемическое средство «Аторвастатин» (2,7%). Максимальный вклад в увеличение продаж группы на 15,5% по сравнению с предыдущим годом внесли препараты, влияющие на систему ренин-ангиотензин, «Юперо» (+42,6%) и «Трипликсам» (+31,6%), а также гиполипидемический препарат «Аторвастатин» (+34,3%).

На третью строчку поднялась АТС-группа [N] «Препараты для лечения заболеваний нервной системы» с долей 12% в рублях. Основные бренды в группе: препарат для устранения симптомов «простуды» и ОРЗ «Терафлю» (доля 4,9%), антиоксидантное средство «Мексидол» (3,9%) и анальгетик «Пенталгин» (3,8%). Реализация препаратов группы [N] выросла на 15% к 2024 году. Максимальный результат за анализируемый период показало противоэпилептическое средство «Габапентин» (+57,6%). Его неконтролируемое потребление привело к тому, что Минздрав принял решение ужесточить его оборот и внести с марта 2026-го в перечень ПКУ. Также высоким приростом отметились средство лечения никотиновой зависимости «Никоретте» (+18,2%) и ноотроп «Кортексин» (+14,4%). Помимо этого, в 2025 году был зафиксирован самый высокий всплеск продаж антидепрессантов после 2022 года (+36,5%).

Таблица 2

Структура продаж ЛП розничного рынка России по АТС-группам в 2025 году

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

АТС-группы I-го уровня	Объём продаж, млрд руб.	Прирост группы в руб.	Объём продаж, млн упак.	Прирост группы в упак.
[A] Пищеварительный тракт и обмен веществ	381,5	+21,8%	723,6	+1,5%
[C] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	271,6	+15,5%	649,9	+2,5%
[N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы	221,4	+15,0%	619,2	-0,0%
[R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	206,5	+4,7%	694,9	-2,4%
[M] Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	164,4	+13,3%	397,1	+3,2%
[G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	139,5	+9,6%	120,3	-0,1%
[J] Противомикробные препараты для системного использования	116,1	+10,1%	291,1	-1,2%
[D] Препараты для лечения заболеваний кожи	102,1	+13,4%	351,6	-1,7%
[B] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	92,2	+6,6%	137,9	-0,6%
[S] Препараты для лечения заболеваний органов чувств	51,9	+9,7%	139,4	-0,8%
[L] Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы	47,2	+9,8%	54,9	-4,9%
~ ЛП без указания АТС-группы	25,7	+9,6%	94,0	-9,0%
[V] Прочие препараты	15,9	+13,4%	29,8	+8,0%
[H] Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	9,8	+12,6%	36,6	+5,7%
[P] Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	4,0	+2,1%	17,5	-4,9%

Прирост ёмкости и средняя стоимость упаковки в АТС-группах представлены на рисунке 9. Все группы отметились увеличением продаж относительно 2024 года. У трёх ведущих групп двузначный темп прироста – это самый высокий результат в 2025 году.

В натуральном выражении лидерами по росту потребления стали группы [V] «Прочие препараты» (+8%), [H] «Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)» (+5,7%) и [M] «Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы» (+3,2%). При этом у 10 из 15 групп отрицательная динамика к показателям прошлого года. Наибольшее снижение аптечных продаж в упаковках было зафиксировано у препаратов без указания АТС-группы (-9%), противоопухолевых препаратов и иммуномодуляторов (-4,9%), а также у противопаразитарных препаратов, инсектицидов и репеллентов (-4,9%).

Наибольшая средневзвешенная стоимость одной упаковки по итогам 2025 года составила 1159 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 10-50 тыс. рублей. Самые дорогостоящие препараты в группе: фолликулостимулирующее средство «Рековелль раст д/п/к введ 33,3 мкг/мл 2,16 мл № 1» (50,7 тыс. руб. за упаковку), противоклимактерическое средство «Пинеамин лиоф д/приг-я раст д/в/м введ 10 мг № 10» (36,3 тыс. руб.) и препарат для лечения урологических заболеваний «Тестивелл лиоф д/приг-я раст д/в/м введ 5 мг № 10» (31,6 тыс. руб.).

Также высокая средневзвешенная стоимость упаковки отмечается в группах [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» – порядка 859 рублей, [B] «Препараты, влияющие на кроветворение

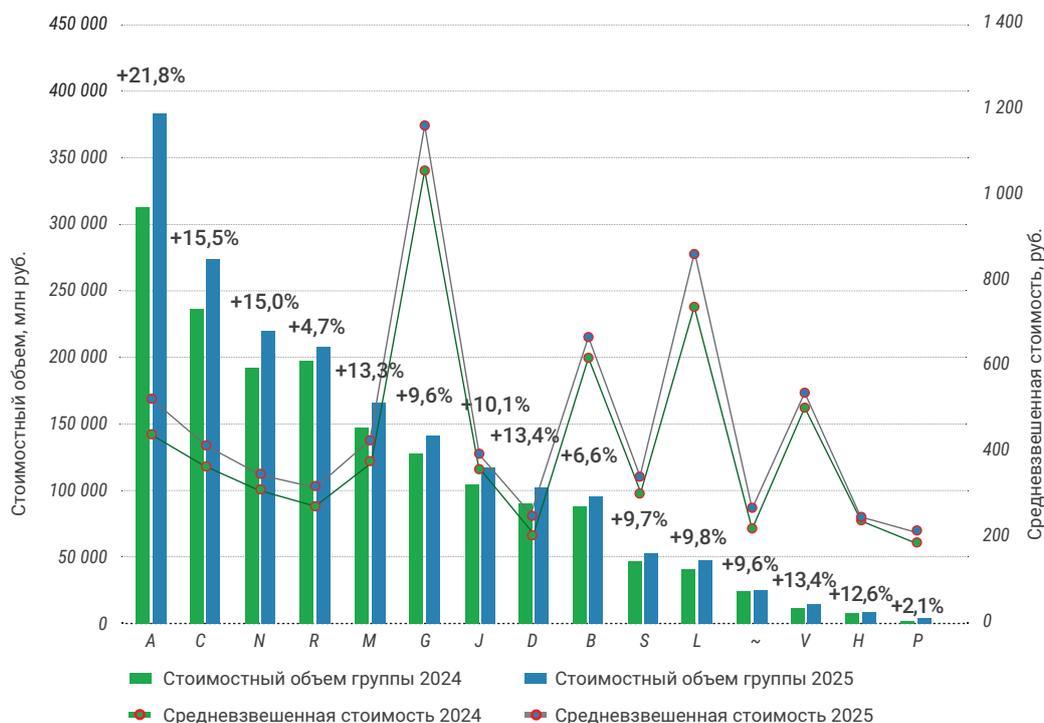


Рисунок 9

Структура розничного рынка ЛП по АТС-группам, 2024-2025 гг.

и кровь» — 669 рублей. У противопаразитарных препаратов, инсектицидов и репеллентов, наоборот, самая низкая средневзвешенная стоимость — 230 рублей за одну пачку.

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 2025 году внесли группы [А] «Пищеварительный тракт и обмен веществ», [С] «Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы», [N] «Препараты для лечения заболеваний нервной системы», что суммарно составило 8,2% или 61,6% 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 2025 году.

В 2025 году на аптечном рынке присутствова-

ло порядка 860 компаний. Суммарно на ТОП-20 производителей приходится 47,7% стоимостного объёма продаж ЛП. По сравнению с 2024 годом общая доля первой «двадцатки» уменьшилась на 1,2%. Рейтинг компаний является более стабильным по сравнению с рейтингом препаратов.

Несмотря на отрицательную динамику (-1% относительно 2024 года) немецкая корпорация Bayer (доля 3,5% в рублях) удержала первую строчку по итогам года в аптечном сегменте. Портфель производителя включает 53 бренда. На отрицательную динамику в первую очередь повлияло падение продаж ключевого оригинального препарата компании — антикоагулянта «Ксарелто», который в конце 2024 года вышел из-под патентной защиты. В результате на рынке появилось дополнительно 13 различных брендов генериков с МНН ривароксабан, которые выпускают уже 29 производителей. Доля «Ксарелто» в ассортименте компании сократилась до 19,9%. Среди ТОП-10 марок Bayer наиболее ярко себя проявили противоклиматическое средство «Анжелик» (+21,2% к 2024 году), регулятор кальциево-фосфорного обмена «Кальцемин» (+19,2%) и комбинированный контрацептив «Клайра» (+16%). По числу проданных пачек лидируют

Рисунок 10

Взвешенный прирост ЛП розничного рынка по АТС-группам в 2025 году



Таблица 3

ТОП-20 производителей ЛП по стоимостному объёму продаж в 2025 году

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

Рейтинг	Изменение к 2024	Производитель	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	-	Bayer	63 903	3,5%	-1,0%
2	-	Нижфарм	63 088	3,4%	+5,5%
3	-	Servier	59 137	3,2%	+15,0%
4	-	Abbott	54 674	3,0%	+16,2%
5	-	Sanofi	50 769	2,7%	+9,6%
6	+5	Озон Фармацевтика	50 236	2,7%	+37,9%
7	-1	KRKA	49 697	2,7%	+8,0%
8	-1	Teva	48 991	2,6%	+7,1%
9	-1	Отисифарм	47 637	2,6%	+7,4%
10	-1	Биннофарм Групп	46 244	2,5%	+8,2%
11	-1	Фармстандарт	41 646	2,3%	+13,2%
12	+1	Novartis	39 748	2,1%	+17,0%
13	-1	Gedeon Richter	38 563	2,1%	+7,7%
14	-	AstraZeneca	36 496	2,0%	+11,0%
15	-	Polpharma	35 943	1,9%	+11,2%
16	-	A. Menarini	33 987	1,8%	+5,5%
17	-	Haleon	31 389	1,7%	+9,8%
18	-	Вертекс	30 295	1,6%	+9,3%
19	-	Dr.Reddy's	29 748	1,6%	+8,9%
20	-	Валента Фарм	29 558	1,6%	+11,6%

такие «хиты продаж», как «Релиф», «Ренни» и «Бепантен».

На второй строчке расположилась компания «Нижфарм» (доля 3,4% в рублях), объём продаж которой за год увеличился на 5,5%. Товарная линейка производителя в аптечном сегменте фармрынка насчитывает около 100 брендов лекарственных средств. Ряд ведущих препаратов компании отмечен заметным приростом продаж. Речь идёт о гипотензивном средстве «Эдарби» (+28,1% к уровню продаж 2024 года), противомикробной мази «Левомеколь» (+24,4%) и регуляторе кальциево-фосфорного обмена «Кальций-Д3 Никомед» (+16,3%). А вот реализация стимулятора репарации тканей при остеоартрозе периферических суставов и позвоночника «Артра» (-22,1%), наоборот, значительно сократилась.

Закрывает тройку лидеров в 2025 году производитель Servier (доля 3,2% в рублях). Оборот компании вырос на 15% к 2024 году. В российских аптеках реализуется 58 брендов фирмы, из них самый весомый прирост спроса за отчётный период был зафиксирован у антидепрессанта «Велаксин» (+46,8% при сравнении с 2024 годом), гипотензивных средств «Трипликсам» (+31,6%) и «Престариум» (+26,3%).

Самый значительный темп прироста в ТОП-20 продемонстрировали следующие компании: «Озон Фармацевтика» (+37,9% к 2024 году), Novartis (+17%) и Abbott (+16,2%).

Второй год подряд отечественная компания «Озон Фармацевтика», которая провела в 2024 году IPO, находится в лидерах по приросту. В результате увеличения продаж на 37,9% производитель укрепил своё положение в рейтинге на 5 строчек и занял 6 место по итогам 2025 года. Объём про-

даж препарата для лечения угревой сыпи «Скиноклир» (+76,2%), гиполипидемического средства «Аторвастатин» (+61,5%) и ангиопротектора «Детравенол» (+61,4%) год к году существенно вырос. Также в десятку ключевых препаратов вошёл новый генерик «Ксарелто» – антикоагулянт «Круксабан» (оборот за год составил 801 млн руб.)

Противоопухолевое средство «Метотрексат» (+54%), гипотензивный препарат «Юперлио» (+42,6%) и антибиотик «Амоксиклав» (+31,6%) обеспечили +1 строчку компании Novartis.

Номенклатурный ряд производителя Abbott в розничном сегменте фармрынка за год расширился с 67 до 70 брендов. Увеличение спроса на гиполипидемическое средство «Омакор» (+35,1%), противоклиматическое средство «Фемостон» (+23,3%) и назальные капли и спрей на основе ксилонметазолина «Ксилен» (+21%) позволило компании Abbott сохранить за собой 4-ю строчку в рейтинге ведущих компаний.

Снижение реализации в ТОП-20 производителей лекарственных препаратов было отмечено только у вышеупомянутой компании Bayer (-1%).

Рейтинг компаний по большей части представлен иностранными производителями ЛП. В 2025 году в ТОП-20 вошло 7 отечественных компаний: 2-я строчка – «Нижфарм» (доля 3,4% в руб.), 6-я – «Озон Фармацевтика» (2,7%), 9-я – «Отисифарм» (2,6%), 10-я – «Биннофарм Групп» (2,5%), 11-я – «Фармстандарт» (2,3%), 18-я – «Вертекс» (1,6%), 20-я – «Валента Фарм» (1,6%).

В упаковках преимущество остаётся за российскими компаниями и зарубежными с высокой долей генериков в своём ассортименте.

Максимальная доля у компании «Фармстандарт» (6,2%). «Озон Фармацевтика» занимает порядка 4,6% в упаковках от аптечных продаж и вторую строчку. Тройку лидеров в 2025 году замыкает «ПФК Обновление» с долей 3,8%.

ТОП-20 производителей рейтинга в упаковках занимают более половины аптечного рынка ЛП (51,8%), что выше концентрации в стоимостном выражении (на ТОП-20 корпораций приходится 47,7%).

Отдельно стоит выделить динамику компании «Озон Фармацевтика» (+14% к 2024 году). Производитель занимает 2-ю строчку, наиболее успешными в его портфеле оказались генерики «Ацетилсалициловая кислота» (+60%), «Ибупрофен» (+35,1%) и «Нимесулид» (+16,1%).

Препараты розничного рынка

В таблице 5 приведены ТОП-20 брендов, лидирующих по объёму продаж на коммерческом рынке России в 2025 году.

По итогам года на аптечных полках было представлено более 5,2 тыс. брендов лекарственных препаратов. На ТОП-20 брендов лекарств пришлось 11,2% рынка в рублях.

Рейтинг брендов, лидирующих по стоимостному объёму на розничном рынке, за год заметно изменился. 2024-2025 гг. «подарили» нам несколько кейсов по выводу новых препаратов, которые заметно сказались на всём рынке и в том числе на рейтинге наиболее ёмких брендов в стоимостном выражении. Речь идёт о МНН ривароксабан и семаглутид.

Оригинальный препарат с МНН ривароксабан «Ксарелто» в конце 2024 года вышел из-под патентной защиты. В результате на рынке по-

явилось дополнительно 13 различных наименований, которые выпускают уже 29 производителей. Отметим, что потребление в данном МНН заметно выросло: на 52,4% в упаковках и на 58,9% при пересчёте на штуки и номер упаковки. Таким образом, появление генериков позволило сделать препараты с МНН ривароксабан более доступными для пациентов.

Расширение списка генериков в МНН семаглутид связано с уходом с российского рынка оригинального препарата «Оземпик» и получением принудительной лицензии отечественными компаниями. Это позволило полностью сформировать рынок, ёмкость которого увеличилась в рублях на 194,3%.

Всё это отразилось и на рейтинге: на протяжении года мы наблюдаем изменение тройки лидеров. Если ещё в январе 2025 года лидирующую строчку занимал «Ксарелто», то по итогам января-февраля это место стало принадлежать «Эликвис». Правда, «Эликвис» смог продержаться на первом месте только до мая. По итогам января-мая 2025 года новым лидером стал уже препарат «Семавик» компании «Герофарм», «Эликвис» от Pfizer переместился на 2-ю строчку, а «Ксарелто» от Bayer занял 3-е место. Такая картина сохраняется и по итогам года.

Таким образом, антикоагулянтный препарат «Ксарелто» оказался в лидерах по падению из ТОП-20 – его реализация за год упала более чем на четверть.

Из заметных положительных изменений можно выделить +21 место у лидера рынка – отечественного аналога Оземпика «Семавик» (+190,1% к 2024 году), +12 мест у гастроэнтерологического препарата «Омепразол» (+31,3%) и +6 мест у ингибитора натрийзависимого переносчика глюкозы 2 типа «Форсига» (+55,6%).

Таблица 4

ТОП-20 производителей ЛП по натуральному объёму продаж в 2025 году

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

Рейтинг	Изменение к 2024	Производитель	Объём продаж, млн упак.	Доля	Прирост к 2024
1	-	Фармстандарт	271	6,2%	-2,6%
2	-	Озон Фармацевтика	202	4,6%	+14,0%
3	+1	ПФК Обновление (Renewal)	164	3,8%	+3,3%
4	-1	Нижфарм	157	3,6%	-6,2%
5	-	Отисифарм	152	3,5%	-2,4%
6	-	Биннофарм Групп	143	3,3%	-7,1%
7	-	Teva	124	2,8%	-0,0%
8	-	Dr.Reddy's	106	2,4%	+1,7%
9	-	Polpharma	98	2,3%	-2,3%
10	-	Вертекс	98	2,2%	+2,0%
11	+1	Sanofi	86	2,0%	+0,5%
12	+2	Servier	86	2,0%	+3,5%
13	-	KRKA	80	1,8%	-3,2%
14	-3	Гротекс	78	1,8%	-15,8%
15	+1	A. Menarini	72	1,7%	+1,9%
16	+3	Тульская ФармФабрика	72	1,6%	+8,8%
17	-	Abbott	71	1,6%	+2,7%
18	-3	Genel	67	1,5%	-7,0%
19	-1	Gedeon Richter	65	1,5%	-2,8%
20	+1	Novartis	64	1,5%	+7,2%

Таблица 5

ТОП-20 наименований по стоимостному объёму продаж в 2025 году

Примечание: для брендированных позиций бренд – это часть написания, защищённая знаком правовой защиты товарного знака ®; для небрендированных – часть написания, позволяющая сгруппировать препараты по составу. Например, «Эналаприл Гексал», «Эналаприл Велфарм», «Эналаприл Реневал» будут объединены под наименованием «Эналаприл». Здесь и далее по тексту.

Рейтинг	Изменение к 2024	Наименование	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	+21	Семавик	18 107	1,0%	+190,1%
2	-	Эликвис	16 658	0,9%	+7,8%
3	-2	Ксарелто	12 743	0,7%	-25,3%
4	+6	Форсига	12 598	0,7%	+55,6%
5	-	Эдарби	12 587	0,7%	+28,1%
6	-3	Нурофен	12 349	0,7%	+16,4%
7	-3	Детралекс	11 280	0,6%	+8,6%
8	-1	Терафлю	10 779	0,6%	+12,6%
9	-1	Гептрал	10 022	0,5%	+14,2%
10	-1	Пенталгин	9 522	0,5%	+9,2%
11	+2	Урсосан	9 153	0,5%	+22,7%
12	+5	Фемостон	8 749	0,5%	+23,2%
13	-2	Мексидол	8 537	0,5%	+6,5%
14	-2	Ингавирин	8 499	0,5%	+9,0%
15	-1	Граммидин	8 089	0,4%	+8,5%
16	-1	Канефрон	7 816	0,4%	+7,1%
17	-1	Нимесил	7 646	0,4%	+7,1%
18	+5	Магне В6	7 464	0,4%	+20,6%
19	+12	Омепразол	7 455	0,4%	+31,3%
20	-1	Кардиомагнил	7 335	0,4%	+9,1%

Рейтинг ключевых ЛП покинули гипотензивное средство «Конкор» (25 строчка в 2025 году), стимулятор репарации тканей «Актовегин» (27 строчка) и глюкокортикостероид «Пульмикорт» (33 строчка).

Судебный спор вокруг компании «Инфамед» несколько повлиял на продажи препарата «Мирамистин» в аптеках (-5,9% в руб. и -17 строчек за год).

В упаковках лидируют препарат «Омепразол» (доля 1,6%), «Нурофен» (1%) и «Цитрамон» (1,1%). Половина препаратов, входящих в ТОП-20 по объёму в натуральном эквиваленте, показали положительную динамику. Максимальным увеличением продаж отметились назальный препарат «Ринонорм» (+20% относительно 2024 года), противовоспалительный препарат «Омепразол» (+11,4%) и НПВП «Нурофен» (+9,8%).

Наибольший темп снижения при этом продемонстрировали антиконгестанты «Снуп» (-7,2%) и «Нафтизин» (-6,1%), а также седативное средство «Корвалол» (-6,2%).

ТОП-20 брендов в натуральном эквиваленте занимает 17,9% розничных продаж, т.е. их концентрация несколько выше, чем в стоимостном объёме. Средневзвешенная стоимость упаковки ТОП-20 по натуральному объёму составляет 117 рублей.

ЖНВЛП

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

В 2025 году президент поручил включить представителей общественных пациентских

организаций в Комиссию Минздрава по формированию лекарственных перечней и минимального ассортимента медпрепаратов.

В ходе заседания Комиссии Минздрава РФ по формированию лекарственных перечней 28 апреля были рассмотрены 8 предложений, 2 из которых были рекомендованы для включения в перечень ЖНВЛП: препараты лорлатиниб для лечения распространённого немелкоклеточный рака лёгкого (торговое наименование «Лорвиква» от Pfizer) и пэгцетакoplan при пароксизмальной ночной гемоглобинурии (торговое наименование «Эмпавели» от Swedish Orphan Biovitrum).

Рассмотрение вопроса о препарате даникопан было перенесено. Были отклонены предложения по следующим МНН: асциминиб (хронический миелоидный лейкоз); трастузумаб дерукстекан (метастатический HER2-положительный рак молочной железы); тремелимуаб (неоперабельный гепатоцеллюлярный рак); теклистамаб (рефрактерная или рецидивирующая множественная миелома); офтальмологический препарат фарицимаб (неоваскулярная (влажная) форма возрастной макулярной дегенерации (нВМД)).

Следующее заседание Комиссии МЗ РФ состоялось 6 и 7 августа. За два дня было рассмотрено 23 МНН на включение в перечень ЖНВЛП и 2 МНН на исключение. По итогам заседания комиссия рекомендовала внести в список ЖНВЛП 8 новых препаратов:

- луспатерцепт («Реблосил» от компании BMS) для лечения анемии при бета-талассемии у пациентов, которым требуются регулярные переливания крови, и пациентов с миелодиспластическими синдромами;
- претоманид («Ракстеми» от Viatriis) для лечения туберкулёза у пациентов с широкой лекарственной устойчивостью;

Таблица 6

Препараты, которые будут включены в перечень ЖНВЛП в марте 2026 года

Источник:
Распоряжение Правительства РФ от 18 декабря 2025 г. № 3867-р, ГРЛС

№	МНН	Лекарственные формы (ЛФ)	Показание
1	Гофликицепт	ЛФ для парентерального применения	Идиопатический рецидивирующий перикардит
2	Даролутамид	Твёрдые ЛФ для приёма внутрь с обычным высвобождением	Рак предстательной железы
3	Камрелизумаб	ЛФ для парентерального применения	Рак пищевода, носоглотки, лёгкого
4	Капивасертиб	Твёрдые ЛФ для приёма внутрь с обычным высвобождением	Рак молочной железы
5	Лорлатиниб	Твёрдые ЛФ для приёма внутрь с обычным высвобождением	Немелкоклеточный рак лёгкого
6	Луспатерцепт	ЛФ для парентерального применения	Трансфузионно-зависимая анемия, вызванная миелодиспластическими синдромами, анемия, ассоциированная с бета-талассемией
7	Претоманид	Твёрдые ЛФ для приёма внутрь с обычным высвобождением	Туберкулёз
8	Пэгфилграстим	ЛФ для парентерального применения	Снижение продолжительности нейтропении и частоты возникновения фебрильной нейтропении у взрослых пациентов, получающих цитотоксическую химиотерапию

- капивасертиб («Акдайна» от AstraZeneca) для лечения рака молочной железы;

- камрелизумаб («Арейма» от российского «Петровакса» и Центра Гамалеи) для лечения рака носоглотки и пищевода;

- энфортумаб ведотин («Падцев Онко» от Astellas Pharma) для лечения рака мочевого пузыря;

- лоноктоког альфа («Афстила» от CSL Behring) для лечения и профилактики кровотечений у пациентов с гемофилией А;

- пэгфилграстим («Поэкс» от российской «ПСК Фарма») для лечения нейтропении

при цитотоксической химиотерапии по поводу злокачественных заболеваний;

- даролутамид («Нубека» от Bayer) для лечения неметастатического кастрационно-резистентного рака предстательной железы и метастатического гормончувствительного рака предстательной железы при большой опухолевой нагрузке.

7 ноября прошло очередное заседание комиссии по формированию перечня ЖНВЛП. В список планировали включить 2 препарата: пэгунигалзидаза альфа для ферментозаместительной терапии при болезни Фабри

и ивакафтор + тезакафтор + элексакафтор и ивакафтор для пациентов с муковисцидозом, а также исключить из перечня нейролептик зуклопентиксол в таблетках для терапии серьёзных психических расстройств, в том числе шизофрении, состояния ажитации при психозах или деменции и маниакальной фазы биполярного расстройства. В итоге все заявки были отклонены.

В декабре Минздрав опубликовал проект нового перечня ЖНВЛП, в который вошли 8 препаратов, рекомендованных экспертной комиссией. Они войдут в перечень с марта 2026 года. Также Минздрав исключил из перечня ЖНВЛП 20 препаратов в связи с отменой госрегистрации, прекращением производства или поставок препарата на территорию России.

Сейчас в перечень жизненно важных входят 827 препаратов, 666 из которых производятся в России по полному циклу, включая синтез АФС, или со стадии готовой лекарственной формы (80,5%). Стоит отметить, что теперь перечень формируется по МНН с указанием способа и пути введения.

С 1 сентября 2025 года регистрация и перерегистрация предельных отпускных цен

производителей на лекарственные препараты из перечня ЖНВЛП осуществляются в ЕГИСЗ. Также с марта 2026 года Минздрав будет самостоятельно утверждать цены на незарегистрированные препараты, ввезённые в Россию для помощи конкретному пациенту и входящие в перечень ЖНВЛП.

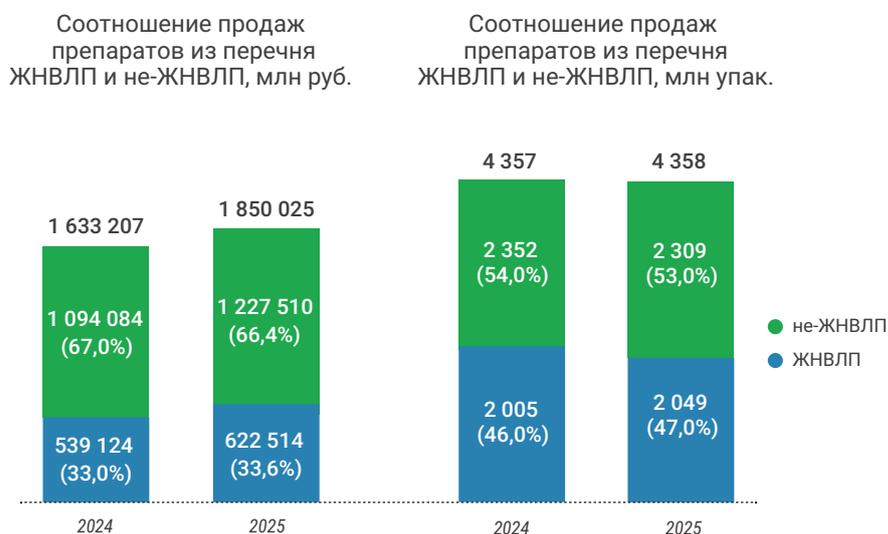
В 2025 году в продажах аптек было зафиксировано 758 МНН, относящихся к перечню ЖНВЛП (что соответствует 1,9 тыс. брендам). Объём продаж препаратов перечня ЖНВЛП составил 622,5 млрд рублей или 2 049 млн упаковок (рисунок 11).

Показатель прироста стоимостного объёма продаж ЖНВЛП был несколько выше, чем по остальному перечню препаратов (+15,5% – ЖНВЛП, +12,2% – не-ЖНВЛП). В натуральном выражении продажи ЖНВЛП выросли на 2,2% в то время, как объём реализации препаратов, не включённых в список, упал на 1,8%.

Доля локализованных (произведённых на территории РФ) жизненно необходимых лекарственных препаратов в натуральном выражении составила 67,3%, в деньгах их вес был на уровне 56,7%.

Рисунок 11

Соотношение продаж препаратов из перечня ЖНВЛП и не-ЖНВЛП, 2024-2025 гг.



Средневзвешенная цена на ЖНВЛП по итогам 2025 года составила 304 рубля, причём стоимость одной упаковки локализованного препарата составила 256 рублей, а импортного – в 1,6 раза выше (403 рубля).

Средняя стоимость препаратов ЖНВЛП (304 рубля) оказалась ниже средневзвешенной цены на прочие препараты (532 рубля). 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 2025 году инфляция на лекарства составила 6,7%, а это ниже показателей последних двух лет: 7,8% – в 2024 г. и 8,6% – в 2023 г. Инфляционная составляющая больше проявила себя на препаратах, не входящих в перечень ЖНВЛП, и по итогам 2025 года достигла отметки в 8,65%. Рост цен на препараты из списка ЖНВЛП в конце года составил только 2,61%.

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

В 2025 году ТОП-20 МНН, включённых в перечень ЖНВЛП, возглавил семаглутид с ведущим брендом «Семавик». Объём продаж препаратов с этим активным веществом увеличился на 204,1% относительно 2024 года.

Расстановка сил в рейтинге заметно изменилась, в ТОП-20 вошло одно новое МНН для лечения и профилактики гриппа. Противовирусное средство осельтамивир за счёт прироста продаж на 73,8% преодолело за год 12 позиций рейтинга. Ведущий препарат в МНН – бренд «Номидес» отечественной компании «Фармасинтез».

Также высокий прирост демонстрирует гипогликемический препарат дапаглифлозин (+55,6% к 2024 году), что позволило МНН подняться на 6 строчек вверх и занять 10-ю строчку. МНН представлено двумя препаратами компании AstraZeneca: оригинальным брендом «Форсига» и генериком «Дапаглифлозин Астразенека».

Реализация в рублях снизилась только у антикоагулянтного средства ривароксабан (-4,7%; -2 места) в результате вывода на рынок более доступных по цене генериков.

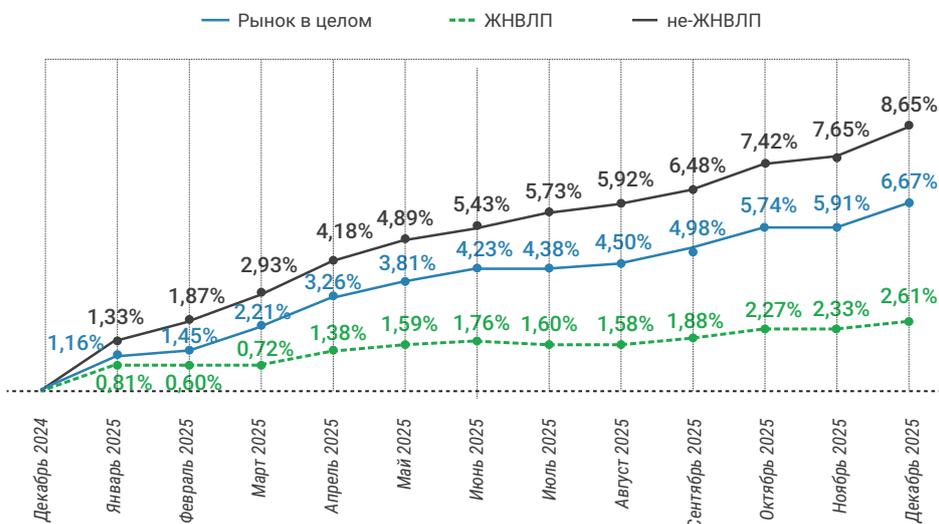


Рисунок 12

Динамика индекса цен на розничном рынке в 2025 году

Таблица 7

ТОП-20 МНН,
включённых
в перечень ЖНВЛП,
по стоимостному
объёму продаж
в 2025 году

Рейтинг	Изменение к 2024	МНН	Объём продаж, млрд руб.	Доля в продажах ЖНВЛП, руб.	Лидер внутри МНН
1	+9	Семаглутид	29,2	4,7%	Семавик
2	-1	Ксилометазолин	24,9	4,0%	Отривин
3	-1	Ибупрофен	20,0	3,2%	Нурофен
4	-	Апиксабан	16,7	2,7%	Эликвис
5	-2	Ривароксабан	16,3	2,6%	Ксарелто
6	-1	Панкреатин	15,7	2,5%	Креон
7	-1	Урсодезоксихолевая кислота	15,2	2,4%	Урсосан
8	-	Адеметионин	13,6	2,2%	Гептрал
9	-2	Бисопролол	13,5	2,2%	Бисопролол
10	+6	Дапаглифлозин	12,6	2,0%	Форсига
11	-	Омепразол	11,5	1,8%	Омепразол
12	+2	Аторвастатин	10,4	1,7%	Аторвастатин
13	+2	Амоксициллин + [Клавулановая кислота]	9,8	1,6%	Амоксиклав
14	-2	Этилметилгидроксипиридина сукцинат	9,6	1,5%	Мексидол
15	-2	Умифеновир	8,5	1,4%	Арбидол
16	+12	Осельтамивир	8,3	1,3%	Номидес
17	+1	Лозартан	8,0	1,3%	Лозартан
18	-1	Имидазолилэтанамид пентандиовой кислоты	7,4	1,2%	Ингавирин
19	-	Тамсулозин	7,1	1,1%	Омник
20	-	Моксонидин	6,9	1,1%	Моксонидин

Ценовая сегментация препаратов розничного рынка

Средневзвешенная цена одной упаковки ЛП составила 425 рублей, что на 13,2% выше, чем в 2024 году. Дешёвые лекарства продолжают «вымываться» с аптечных полок, потребители аптек переходят на более дорогостоящие препараты и упаковки большего содержания.

На рисунке 13 представлена структура коммерческого рынка и средняя стоимость упаковки по ценовым сегментам в 2024-2025 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 4% в денежном выражении к 2024 году. Наибольший прирост наблюдался в категориях «свыше 1 000 руб.» (+26,6% в руб. и +22,6% в упак.), «от 500 до 1 000 руб.» (+14,4% и +12,9% соответственно).

В упаковках заметнее всего сократилась доля самых дешёвых препаратов – на 4,5% до 23,3% в результате существенного снижения потребления (-16,2% в упаковках и -13,7% в рублях). А за несколько лет падение доли было ещё более ощутимое: на 18,4% в упаковках и на 4,6% в рублях к 2021 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 2025 года цены выросли на 6,7% относительно декабря 2024 года, тогда как годом ранее этот же показатель был на уровне 7,8%. Инфляция на лекарства наблюдалась на протяжении всего года. И даже не было традиционного летнего снижения для стимулирования спроса на препараты.

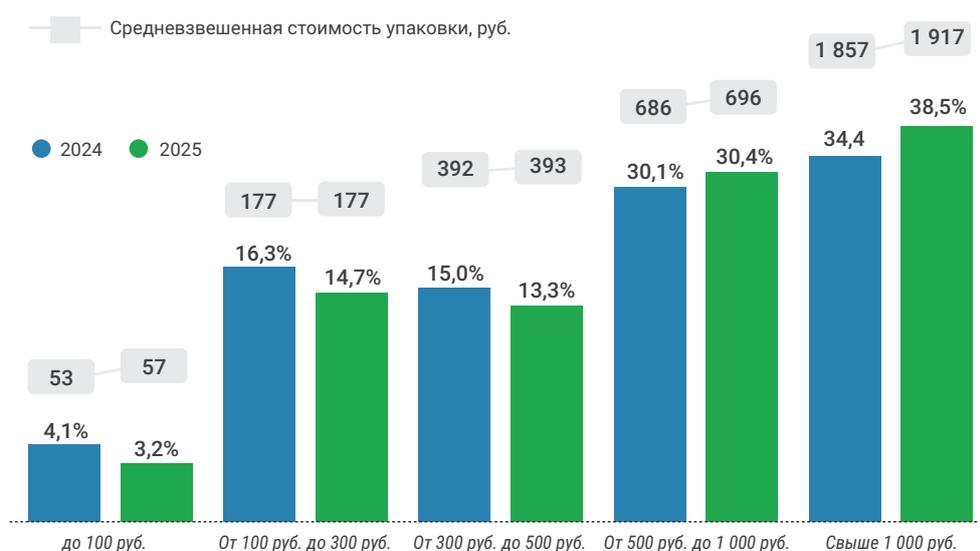


Рисунок 13

Структура продаж ЛП розничного рынка по ценовым сегментам в стоимостном выражении, 2024-2025 гг.

В 2025 году инфляция на лекарства была выше, чем в целом индекс потребительских цен Госкомстата (5,59%).

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

В 2025 году Росстат оценил инфляцию в 5,59%. Индекс потребительских цен заметно снизился, однако всё ещё остался выше уровня 2020 года (2019 г. – 3%; 2020 г. – 4,9%; 2021 г. – 8,4%; 2022 г. – 11,9%; 2023 г. – 7,4%; 2024 г. – 9,5%).

Наиболее выражено, согласно оценкам Росстата, подорожали бензин – на 10,8% и услуги – на 9,3%. Между тем данные показатели оказались ниже уровня прошлого года. Менее всего выросли цены на непродовольственные товары (3%).

В феврале 2026 г. Банк России повысил прогноз по инфляции на 2026 год до 4,5-5,5% с ожидавшихся ранее 4-5%.

Новые препараты розничного рынка

В 2025 году в гражданском обороте появилось 322 новых наименования лекарственных препаратов (252 МНН и 11 брендов без указания МНН). Совокупный объём продаж «новинок» по итогам года составил

11,4 млрд рублей или 2,8 млн упаковок, что соответствует 0,6% стоимостного и 0,1% натурального объёма аптечных продаж всех лекарственных препаратов. Средневзвешенная цена одной упаковки нового лекарственного средства составила 4 036 рублей. Несмотря на то, что число новинок относительно прошлого года уменьшилось, их объём реализации в рублях вырос, заметно увеличилась и средняя стоимость одной упаковки новинки. В ТОП-20 ведущих новинок большинство брендов относятся к категории дорогостоящих препаратов с ценой свыше 1 000 рублей за упаковку.

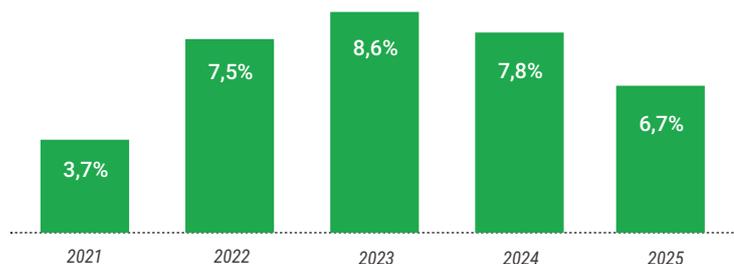
Среди новинок 91 наименование – импортные препараты, 216 – отечественные, 19 – локализованные. Среди новых препаратов доля лекарств, произведённых на территории России, составила 96% от стоимостного объёма и 90% от натурального.

Большинство новых брендов относятся к рецептурным средствам. В стоимостном выражении Rx-препараты занимают 97% от оборота всех новинок, в натуральном эквиваленте их доля несколько ниже – 77%.

Из 322 брендов 26 являются оригинальными препаратами, 3-и из которых вошли в ТОП-20 новинок. Речь идёт о противомигренозном средстве «Кьюлипта» от AbbVie, гипогликемическом препарате «Лусефи» от Servier Laboratories и нестероидном

Рисунок 14

Индекс инфляции на ЛП на розничном рынке России



противовоспалительном препарате «Пелубио» от «Акрихин».

Превалирующую часть ТОП-20 вновь заняли новинки отечественных производителей (14 наименований). Сохранилась тенденция и по росту числа новинок среди воспроизведённых препаратов. В рейтинг также попал препарат «Пелубио», который является оригинальной разработкой отечественной компании «Акрихин».

Как и в предыдущем году, в ТОП-20 вошло сразу несколько препаратов, применяющихся в терапии сахарного диабета 2-го типа. На этот раз эти представители заняли лидирующие позиции (первые три строки ТОП-20) – к ним относятся «Тирзетта» компании «Промомед Рус», «Седжаро» компании «Герофарм», которые имеют одинаковое МНН – «Тирзепатид», а также «Семуглин» компании «Фармасинтез», действующим веществом которого является семаглутид. При этом абсолютным лидером в стоимостном выраже-

нии является «Тирзетта», объём продаж которой за год составил 6,2 млрд рублей.

«Тирзетта» – это первый российский препарат, действующим началом которого является унимолекулярное вещество тирзепатид. Сам препарат представляет собой аналог оригинального «Мунджаро» производства Eli Lilly. Появление данного средства на рынке и повышенный к нему интерес со стороны потребителя объясняется тем, что оригинальное средство не было зарегистрировано в РФ. При этом широко известны эффекты тирзепатида, который воздействует на ключевые патогенетические звенья сахарного диабета 2-го типа. Более того, в исследовании SURPASS-3 CGM была доказана способность тирзепатида обеспечивать лучший контроль гликемии по сравнению с препаратами инсулина. Однако повышенный спрос на данный препарат вызван наличием выраженных способностей в снижении ИМТ. В соответствии с исследованиями SURMOUNT-5, тирзепатид значительно превосходит семаглутид

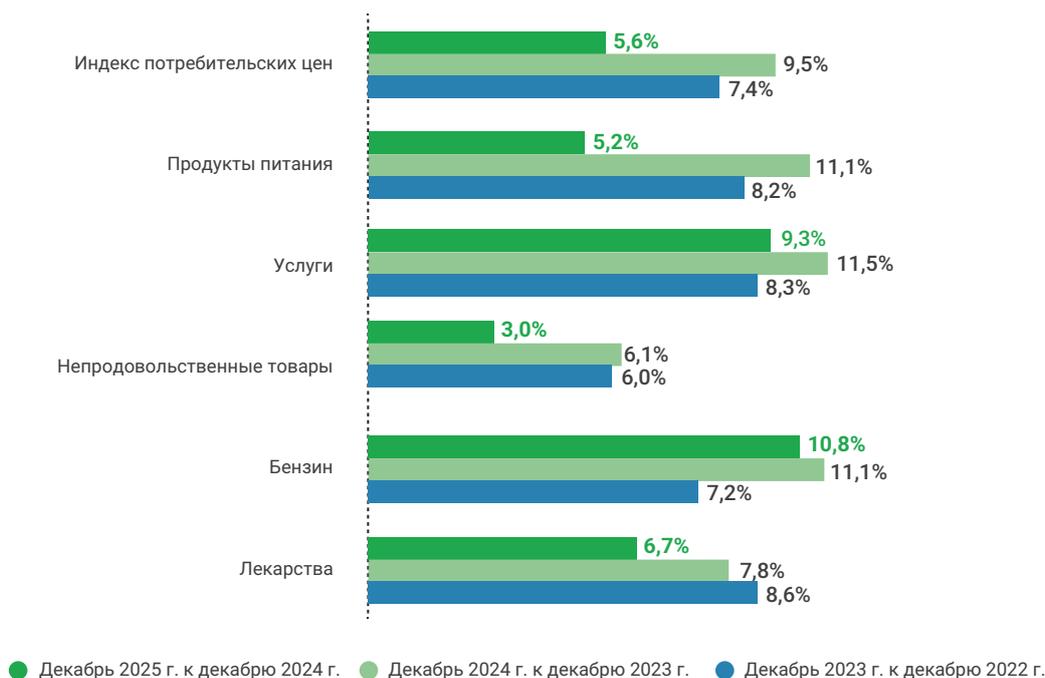


Рисунок 15

Индекс потребительских цен в России

Таблица 8

ТОП-20 новых брендов 2025 года на коммерческом рынке по стоимостному объёму

Рейтинг	Бренд	Производитель	Объём продаж, млн руб.	Дата появления в аптеке
1	Тирзетта	Промомед Рус	6 208,1	фев.25
2	Седжаро	Герофарм	2 728,7	май.25
3	Семуглин	Фармасинтез	468,1	мар.25
4	Иммунорезан	Озон Фармацевтика	185,9	сен.25
5	Риваксаб	Viatrix	169,4	янв.25
6	Джозафен	Фармстандарт	151,1	мар.25
7	Тикагрелор	Озон Фармацевтика	117,9	янв.25
8	Аровабан	Sever Life Sciences	91,1	янв.25
9	Вильпрамицин Сар	Промомед Рус	81,6	мар.25
10	Фризанта	Вертекс	77,3	янв.25
11	Кьюлипта	AbbVie	55,4	июл.25
12	Пелубио	Акрихин	50,3	янв.25
13	Дуоназе	Teva	50,0	фев.25
14	Норметрилла	Биннофарм Групп	46,9	июн.25
15	Форседено	Петровакс Фарм	42,8	июл.25
16	Тромболикс Про	Протек	31,6	янв.25
17	Арриксардо	Фармстандарт	26,8	фев.25
18	Анкзилера	Нижфарм	25,9	июл.25
19	Лусефи	Servier	24,0	мар.25
20	Икервис	Santen Pharmaceutical	23,8	мар.25

по своей способности корректировать массу тела, особенно у пациентов с ожирением, не имеющих сахарного диабета.

«Седжаро» стал вторым препаратом, который был выпущен на рынок с МНН «Тирзепатид». Что интересно, «Тирзетта» поступила в гражданский оборот в феврале 2025 года, «Седжаро» же – в мае 2025 года, но несмотря на небольшую временную разницу в натуральном выражении «Седжаро» уступил «Тирзетте» всего лишь вдвое: 313 тыс. упаковок «Седжаро» против 605 тыс. упаковок «Тирзетты». Важно отметить, что средневзвешенная цена «Седжаро» меньше, чем у «Тирзетты» – 8 707 руб. против 10 265 руб. Разница между двумя этими средствами заключается в том, что они имеют разные формы выпуска. «Тирзетта» представляет собой однократную шприц-ручку, вследствие чего не требуется включение в состав консервантов, тогда как «Седжаро» выпускается в виде многодозового устройства для инъекций, аналогично оригинальному «Мунджаро», а потому содержит в своём составе фенол, выступающий как консервант. Таким образом, более высокая цена «Тирзетты» обуславливается более дорогостоящим процессом производства, но использование такого препарата снижает риск контаминации после вскрытия за счёт однократного формата. С другой стороны, потребители могут предпочесть «Седжаро», поскольку этот препарат имеет более привлекательную цену, даёт возможность удобно транспортировать многодозовую шприц-ручку, а также позволяет при необходимости корректировать дозу препарата – этим и объясняется соседствующее положение этих препаратов в топе.

«Семуглин» является аналогом всемирно известного бестселлера «Оземпик», при этом

он стал 4-м препаратом-генериком, вышедшим на российский рынок в соответствии с датами выдачи регистрационных удостоверений. Все препараты-аналоги семаглутида были зарегистрированы по схеме принудительного лицензирования, что позволило разработать генерики в обход патентной защиты «Оземпика».

Нельзя обойти стороной появление в топе двух препаратов с МНН джозамицин – «Джозафен» компании «Фармстандарт» и «Вильпрамицин CAP» компании «Промомед Рус». Появление отечественных генериков «Вильпрафена», оригинального препарата компании Astellas, является следствием того, что оригинальный препарат пропал с мирового фармацевтического рынка, поскольку компания-оригинатор ещё в 2020 году объявила о прекращении выпуска препарата в связи с проведением глобального бизнес-анализа и желанием сосредоточиться на инновационных разработках. Важно подчеркнуть, что генерики отличаются друг от друга формой выпуска, а соответственно и способом применения. Таким образом, «Джозафен» представляет собой таблетки, покрытые оболочкой, и является аналогом «Вильпрафена», тогда как «Вильпрамицин CAP» – таблетки диспергируемые, а значит, это генерик «Вильпрафена Солютаб». Антибактериальное средство джозамицин обладает широким спектром бактерицидного действия и является необходимым в условиях как амбулаторного, так и стационарного лечения, поэтому появление отечественных аналогов позволяет проводить эффективную непрерывную антибиотикотерапию, особенно в условиях лечения атипичных инфекций.

Важным событием в развитии фармацевтического рынка России является появление нового оригинального нестероидного противовоспалительного средства «Пелубио» компании «Акрихин», активной молекулой которого является пелубипрофен. При этом данный препарат применяется у пациентов с заболеваниями опорно-мышечного аппарата, такими как остеоартроз и ревматоидный артрит. Пациенты с такими нозологиями вынуждены принимать НПВС практически на постоянной основе, поэтому необходимо, чтобы препараты этой группы обладали не только высокой эффективностью, но и приемлемым профилем безопасности. В проведенных клинических исследованиях было доказано, что пелубипрофен обеспечивает удовлетворительный противовоспалительный эффект при гораздо более высоком профиле безопасности по сравнению с неселективными (диклофенак, ацеклофенак) и селективными НПВС (целекоксиб). Кроме того, дополнительно была доказана возможность длительного и при этом безопасного применения препарата. Таким образом, данная разработка является важной вехой в формировании перечня отечественных инноваций.

Ещё одним представителем препаратов-оригинаторов является «Лусефи» компании Servier Laboratories. Действующим веществом «Лусефи» является лусеоглифлозин. Данная молекула относится к препаратам группы ингибиторов натрий-глюкозного ко-транспортера (иНГЛТ-2), которые доказали свою безусловную эффективность в лечении сахарного диабета 2-го типа в части контроля гликемии, массы тела, артериального давления, сердечной недостаточности, почечных и других исходов. Преимуществом новой молекулы по сравнению с

другими иНГЛТ-2 является способность выражено снижать концентрацию мочевой кислоты. Появление нового препарата «Лусефи» на рынке РФ позволяет эффективно поддерживать пациентов с сахарным диабетом 2-го типа, включая коморбидных больных. Объем продаж «Лусефи» за отчетный период составил 24 млн рублей.

Препаратом-инновацией является «Кьюлипта», выпущенная компанией AbbVie. Атогепант, входящий в состав препарата, является первой и единственной молекулой, которая разработана специально для профилактики мигрени. В нашей стране, по данным Российского общества по изучению головной боли, один из самых высоких показателей распространенности мигрени – примерно 30 млн человек (приблизительно 1/5 населения России) страдают от этого недуга, поэтому появление «Кьюлипты» является возможностью облегчить состояние пациентов с мигренозными головными болями. «Кьюлипта» занимает 11-ю строчку в рейтинге с объемом в 55,4 млн рублей.

Три строки из рейтинга заняли препараты-аналоги «Ксарелто», разработанного компанией Bayer – это «Риваксаб» компании Viatris, «Аровабан» компании Sever Life Sciences и «Арриксардо» компании «Фармстандарт». Появление нескольких генериков можно объяснить тем, что в декабре 2024 года закончила действовать патентная защита на оригинальный препарат, вследствие чего у отечественных производителей появилась возможность занять «нишу» ривароксабана. При этом в среднем аналоги стоят на 50-60% дешевле, чем «Ксарелто», который с 2019 года регулярно попадал в ТОП-20 самых продаваемых брендовых лекарств в аптеках.

3. Объём закупок лекарств ЛПУ

После пандемии коронавирусной инфекции государственные закупки лекарственных препаратов росли более низкими темпами, чем рынок в целом и аптечные продажи в частности. В 2025 году именно госсегмент стал драйвером роста рынка: объём поставленных препаратов в госсегменте увеличился на 26% в стоимостном и на 27% в натуральном эквиваленте. Такая динамика обусловлена несколькими факторами.

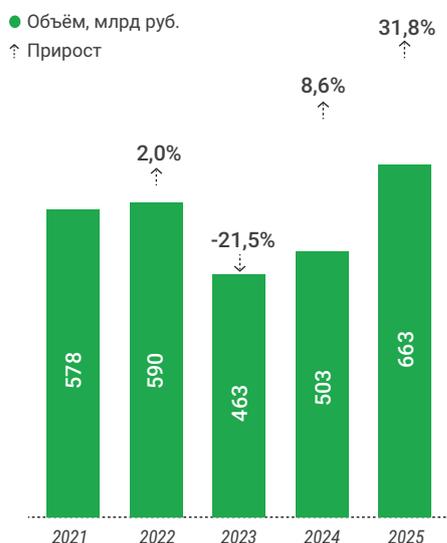
В первую очередь, отметим неравномерность разыгрываемых тендеров. Так, в конце 2024 года состоялось большое количество аукционов, исполнение контрактов по которым было запланировано на 2025 год. Во-вторых, в целом увеличивается количество тендеров, которые объявляются не на один год, а являются многолетними. Уже сейчас есть такие контракты, исполнение по которым расписано до 2035 года: в 2024-2025 гг. были заключены договора

на будущие периоды на сумму порядка 480 млрд рублей, что советует примерно половине годового финансирования бюджетных закупок ЛПУ.

По итогам 2025 года состоялось тендеров на общую сумму 1,19 трлн рублей. При этом поставки лекарственных препаратов по госзакупкам соответствовали суммарно 1,03 трлн рублей.

Больничной сегмент стал определяющим в динамике госсегмента. По итогам 2025 года для нужд ЛПУ закупили 562 млн упаковок лекарственных препаратов на сумму 663 млрд рублей в оптовых ценах. Аналитические данные отражают факты оплаты и поставки ЛП по контрактам, исполненных за указанный период. По исполнению контрактов самыми динамичными были 2 и 4-й кварталы: +36,8% и +59% соответственно к аналогичным кварталам 2024 года.

Динамика госпитальных закупок ЛП, млрд руб.



Динамика госпитальных закупок ЛП, млн упак.

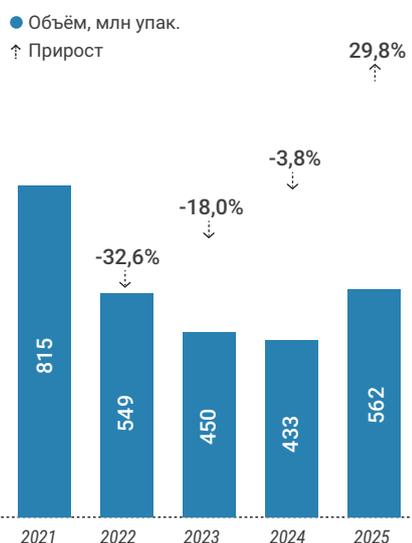


Рисунок 16

Динамика госпитальных закупок, 2021-2025 гг.

В отличие от коммерческого рынка госпитальный заметно вырос и в натуральном объеме. Общий прирост составил порядка 30%. В 2025 году заметная часть этого роста обеспечена 2 МНН, закупки которых осуществляются в большом объеме раз в несколько лет:

- растворитель и регидратант натрия хлорид – прирост в упаковках +73,3% и в натуральном выражении (в пересчете на объем) +240% (повышенные поставки препаратов с МНН натрия хлорид до этого были в 2020 году);
- МНН этанол – прирост в упаковках +269%. Отметим, что если в 2024 году приобретались упаковки с большим весом и номером (от 1 литра и больше), то в 2025 году прирост упаковок был у позиций с меньшим объемом (100 мл). Таким образом, в пересчете на единицу потребления в 2024 году был сформирован существенный запас препаратов с данным МНН.

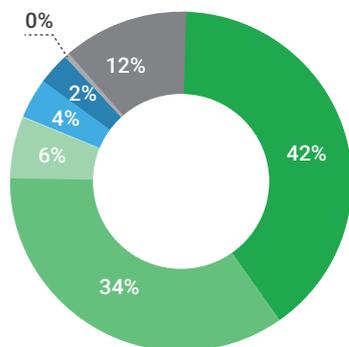
Также заметно выросли поставки в ЛПУ следующих препаратов: радиофармацевтическое диагностическое средство флуде-

зоксиглюкоза [18F] (+86,2%), применяемое для позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ); кровоостанавливающее (гемостатическое) средство транексамовая кислота (+162%). Совокупно 4 вышеприведенных МНН дали треть прироста всех госпитальных закупок в упаковках в 2025 году.

Госпитальные закупки – это часть общей системы здравоохранения, финансирование которой осуществляется из различных источников бюджета. Частькупаемых лекарственных препаратов относится и финансируется из отдельных государственных программ.

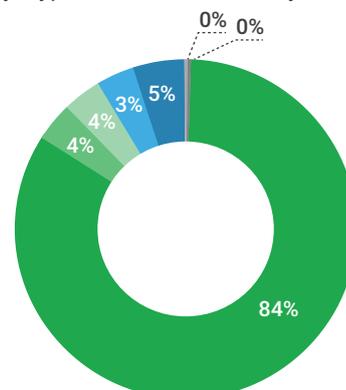
На здравоохранение в 2026 году из бюджетного сектора будет выделено свыше 6 трлн рублей: 1,8 трлн рублей из федерального бюджета и 4,2 трлн рублей – средства системы ОМС. Согласно принятому федеральному бюджету, в целом более 1,8 трлн руб. планируется потратить на мероприятия и программы раздела «Здравоохранение» в 2026 году, а на 2027-2028 гг. предполагается выделить более 1,9 трлн руб. и 2 трлн руб. соответственно (ФЗ от 28.11.2025 г.

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»

Рисунок 17

Динамика госпитальных закупок по программам в 2024-2025 гг.

№ 426-ФЗ «О федеральном бюджете на 2026 год и на плановый период 2027 и 2028 годов»).

Бюджет госпрограммы «Развитие здравоохранения» (занимает большую часть профильного сегмента) составит в 2026 году 1,5 трлн руб., в 2027-м – 1,6 трлн, в 2028-м – более 1,7 трлн. Внутри данной программы традиционно наиболее ресурсоёмкие направления – финансирование фонда «Круг добра» (195,9 млрд рублей) и проект «Борьба с онкозаболеваниями» (144,9 млрд рублей).

В январе 2025 года стартовал новый национальный проект «Продолжительная и активная жизнь», который пришел на смену прежнему нацпроекту «Здравоохранение». На финансирование данного нацпроекта запланированы следующие расходы: в 2026 г. – более 274 млрд руб., в 2027 г. – более 284 млрд руб., в 2028 г. – более 344 млрд руб. В сумме – чуть более 900 млрд руб. за 3 года.

Целью национального проекта является увеличение ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет к 2030 году и до 81 года

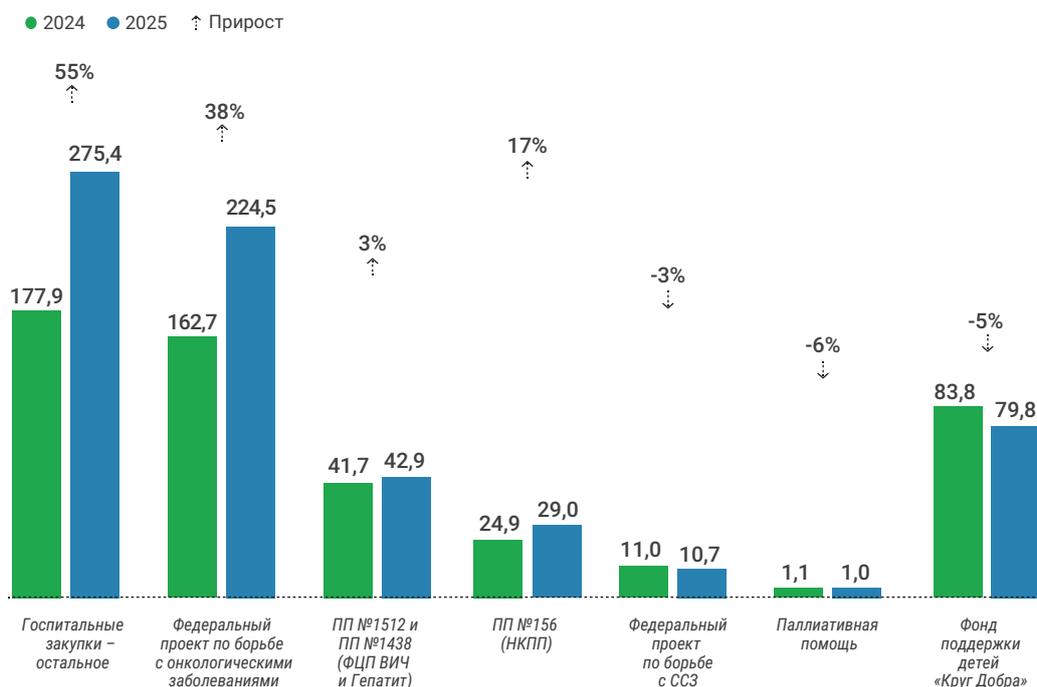
к 2036 году, в том числе опережающий рост показателей ожидаемой продолжительности здоровой жизни. Большое количество метрик в проекте оцифровано. Приведем ряд показателей, которые надо достигнуть в 2030 году:

- Удовлетворенность населения медицинской помощью по результатам оценки общественного мнения – 55,2%;
- Доля населения, которой доступна первичная медико-санитарная помощь в модернизированных медицинских подразделениях – 100%;
- Доля граждан, ведущих здоровый образ жизни – 13,6% и т.д.

По исполнению расходов федерального бюджета за 2025 год нацпроект «Продолжительная и активная жизнь» занял предпоследнее место среди 18 нацпроектов с показателем 97,87%.

Внутри национального проекта средства наилучший результат показал ФП «Борьба с онкологическими заболеваниями»,

Динамика закупок ЛПУ, млрд руб.



выполненный на 100%. ФП «Борьба с гепатитом С и минимизация рисков распространения данного заболевания» выполнен на 99,89%, ФП «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» на 99,55%, «Борьба с сахарным диабетом» на 91,20%.

По итогам 2025 года максимальная динамика наблюдалась по закупкам основных препаратов для ЛПУ (+55% относительно 2024 года), а также по ФП «Борьба с онкологическими заболеваниями» (+38%) в соответствии с рисунком 17.

Программа **«Борьба с онкологическими заболеваниями»** действует уже на протяжении многих лет. Исполнение контрактов по закупке необходимых препаратов в 2025 году заметно выросло относительно 2024 года (+38%). Если в 2024 году на закупку лекарств для онкобольных было израсходовано 162,7 млрд руб., то в 2025-м было потрачено уже 224,5 млрд руб.

В 2024 году в России злокачественные новообразования были впервые диагностированы почти у 700 тыс. человек, что на 3,6% больше, чем годом ранее. Выявляемость рака на ранних стадиях достигла рекордных 61,4%. На конец 2024 года у онкологов наблюдаются свыше 4,3 млн пациентов.

Министр здравоохранения РФ сообщил, что на конец 2025 года доля пациентов со злокачественными новообразованиями, умерших в течение 1-го года с момента постановки диагноза, снизилась до исторического минимума – 16,5%.

По последним доступным данным Росстата, в 2023 году от рака в России умерло около 284 тыс. человек, что составляет

почти 16,1% всех смертей в стране. Рак является второй по частоте причиной смерти после сердечно-сосудистых заболеваний (46,2%).

На проект по борьбе с онкологическими заболеваниями в 2026 году из федбюджета намерены выделить 144,9 млрд руб. (145 и 148,1 млрд в последующие годы).

Одна из самых крупных статей расходов федбюджета – обеспечение отдельных категорий граждан лекарственными препаратами, в которую входит финансирование закупок лекарств для людей с ВИЧ (в 2026 году будет выделено 43,8 млрд руб.) и закупки вакцин для Национального календаря профилактических прививок (26,9 млрд руб.).

Объём закупок по **«Национальному календарю профилактических прививок»** вырос на 17% по сравнению с 2024 годом и составил в 2025 году 29 млрд руб.

Структура закупок вакцин во многом определяется целым рядом факторов – это эпидемиологическая обстановка, уровень рождаемости, плановый охват вакцинацией и др. Весомую роль играет «Стратегия развития иммунопрофилактики инфекционных болезней на период до 2035 года», 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 неоднократно. В 2025 году Правительство изменило план мероприятий по реализации «Стратегии развития иммунопрофилактики», утверждённый распоряжением от 29 марта 2021 года № 774-р9.

Включение вакцины для профилактики ротавируса в НКПП переносится с 2025 года на 2029-й, менингококка (четырёхвалентной вакциной) – с 2025 на 2027-й, ветрянки – с 2027 на 2031-й, ВПЧ – с 2026 на 2027-й. Закупки по НКПП осуществляются Федеральным центром планирования и лекарственного обеспечения (ФЦПиЛО). На текущий момент у ФЦПиЛО единственный поставщик – холдинг «Нацимбио» госкорпорации «Ростех». Правительство продлило этот статус до конца 2027 года. «Нацимбио» поставляет анатоксины и вакцины, производство которых на всех стадиях технологического процесса осуществляется в России. Компания сможет привлекать к исполнению контрактов субподрядчиков и соисполнителей при условии исполнения лично не менее 10% объема обязательств по каждому контракту.

При этом холдинг активно ведет работу по разработке новых препаратов:

- разработал комбинированный препарат аАКДС-М для иммунопрофилактики дифтерии, столбняка и коклюша у взрослых, который успешно прошёл клинические исследования;
- получил разрешение на исследование вакцины для профилактики гриппа и коронавирусной инфекции – комбинированный препарат «УльтриксКови», разработанный совместно с Федеральным научным центром имени М.П. Чумакова (Институт Полиомиелита).

Разработкой вакцин активно занимается и компания «Нанолек»:

- Совместно с южнокорейской GC Biopharma начались клинические исследования российско-корейской вакцины от ветряной оспы. Вывод препарата на рос-

сийский рынок планируется в 2026-2027 гг.

- В 2025 году получено разрешение на проведение III фазы клинических исследований 23-валентной полисахаридной вакцины для профилактики пневмококковых инфекций. Новая вакцина разрабатывалась совместно с китайской Beijing Zhifei Lvzhu Biopharmaceutical.
- В марте 2025 года получено регистрационное удостоверение на вакцину «Цегардекс» для профилактики вируса папилломы человека. Вакцина защищает от тех же 4-х типов ВПЧ, вызывающих рак шейки матки, что и «Гардасил» от американской MSD. По планам, вакцина для профилактики ВПЧ выйдет в гражданский оборот во 2-й половине 2026 г.

В НИЦ эпидемиологии и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи сообщили, что завершили клинические испытания новой вакцины от ротавирусной инфекции на детях в возрасте от 9 месяцев до 6 лет. Вакцина для возрастной категории детей от 8 до 32 недель находится на 2-3 фазе клинических испытаний. По планам вакцина против ротавирусной инфекции «Гам-VLP-рота» может получить регистрационное удостоверение в 2026 году.

На декабрь 2025 года была запланирована подача документов на регистрацию шестнадцативалентной вакцины для профилактики пневмококковой инфекции и пятивалентной вакцины для профилактики менингококковой инфекции, разработанных Центрами ФМБА России. Сейчас обе вакцины проходят КИ: вакцина от пневмококковой инфекции – III фазу, от менингококковой инфекции – переходит ко II и III фазам.

Запуск первого в России производства полного цикла вакцины для профилактики

менингококковой инфекции запланирован в 2026 году компанией «Петровакс Фарм» согласно договору с Правительством Московской области. Объем вложений превысит 3 млрд руб. Производственные мощности компании позволят выпускать свыше 3 млн доз вакцины в год.

На 3% увеличилась общая сумма по исполненным контрактам **ФЦП «ВИЧ и Гепатит»** – по итогам 2025 г. она составила 42,9 млрд руб.

Число зарегистрированных пациентов в течение 2024 года с диагнозом ВИЧ-инфекции приблизилось к 1 млн человек. А количество пациентов с впервые в жизни установленным диагнозом ВИЧ-инфекции и число лиц с бессимптомным инфекционным статусом, вызванным ВИЧ, в 2024 году составило 48,4 тыс. человек.

Федеральный проект **«Борьба с гепатитом С и минимизация рисков распространения данного заболевания»** начался с запуска Минздравом РФ регистра инфицированных пациентов. В федеральном бюджете на ФП в 2026-2028 гг. предусматривали 4,5 млрд рублей ежегодно. Число зарегистрированных случаев гепатита С в России за последние 3 года возросло в связи с эффективной выявляемостью заболевания. По данным Минздрава, по итогам 2024 года было выявлено 51 тыс. новых случаев гепатита С.

На федеральный проект **«Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями»** в 2025 году в рамках закупки лекарств по исполненным контрактам было израсходовано 10,7 млрд рублей, что на 3% меньше, чем годом ранее. В 2026 году на проект по борьбе с ССЗ планируется выделить 11,3 млрд руб. (та же сумма и в последующие два года).

С 2023 г. борьба с сахарным диабетом приобрела статус федерального проекта. На финансирование ФП **«Борьба с сахарным диабетом»** правительство планирует выделить 8,4 млрд рублей в 2026 году. В Госдуме не поддержали инициативу дополнительно направлять 3,3 млрд руб. в год с акциза на сахаросодержащие напитки на финансирование данного проекта.

Структура «Ростеха» (компания «Нацмедтех») до конца года намерена была запустить первое отечественное производство полного цикла систем непрерывного мониторинга глюкозы (НМГ) под брендом «Люмифлекс Linx» в Московской области. Производственная мощность предприятия составит 3 млн устройств ежегодно, что сможет не только полностью закрыть потребность российского рынка, но и поставлять продукцию на экспорт. В случае необходимости «Ростех» готов обеспечить потребности здравоохранения в рамках федерального проекта «Борьба с сахарным диабетом».

Отдельно стоит рассмотреть развитие **Фонда поддержки детей «Круг добра»**. Фонд заключил контракты и договоры на медицинскую помощь, покупку лекарственных препаратов и медизделий на сумму 413,3 млрд руб.: 30,9 млрд руб. в 2021 г., 61,4 млрд руб. в 2022 г., 120,9 млрд руб. в 2023 г. (из них 21 млрд руб. по программе «14 ВЗН») и 200,1 млрд руб. в 2024 г. (в т. ч. 21 млрд руб. по программе «14 ВЗН»).

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

В 2025 году Перечень заболеваний фонда продолжил расширяться:

- в апреле в перечень вошли доброкачественные и неопухольевые заболевания костей, веноокклюзионная болезнь печени/синдром синусоидальной обструкции (МКБ: K76.5) и синдром распада опухоли (синдром острого лизиса опухоли) (МКБ: E 88.3);
- в мае – опухоль индуцированная остеомалация;
- в июне – мукополисахаридоз II типа и врождённая тромботическая тромбоцитопеническая пурпура (синдром Апшоу-Шульман);
- в июле – оптикомиелит (болезнь Девика, заболевания спектра оптиконевромиелита), болезнь Ниманна-Пика тип С, глиома низкой степени злокачественности, гемофилия А;
- в октябре – бета-талассемия, синдром Донохью, синдром активированной Р3-киназы дельта;
- в ноябре – приобретённый иммунодефицит после трансплантации гемопоэтических стволовых клеток, тромботическая микроангиопатия, связанная с ТГСК (ТА-ТМА), прогерия (синдром Хатчинсона-Гилфорда);
- в декабре – иммунное отторжение трансплантата гемопоэтических стволовых клеток.

В итоге для терапии 110 нозологий с учётом «14 ВЗН» (муковисцидоз, гемофилия, мукополисахаридоз II типа и ГУС с различными препаратами находятся в обоих списках) закупается 133 наименования инновационных лекарств, медизделий, технических средств реабилитации, оплачивается 11 видов высокотехнологичных операций. За 5 лет работы Фонд «Круг добра» оказал помощь 30 тыс. детей.

Совокупно бюджет Фонда «Круг добра» 2025 году составлял порядка 202,7 млрд

руб. Из них большая часть уходила на приобретение незарегистрированных лекарственных препаратов, которые поставляются по решению врачебной комиссии.

В 2025 году закупки лекарственных препаратов по Фонду «Круг добра» упали на 5% относительно 2024 года. Стоимостной объём исполненных контрактов, размещённых фондом, составил 79,8 млрд руб. Вместе с тем, объём закупленных упаковок вырос на 21,6% до 202,6 тысяч.

Число производителей, препараты которых закупаются для Фонда «Круг добра», продолжило расти: с 21 до 30 компаний за год. Новичками в рейтинге стали 5 производителей (3 из них являются отечественными): лидер топа – компания Tuteur Sacifia, поставляющая препарат для лечения муковисцидоза «Трилекса» (МНН ивакафтор + тезакафтор + элексакафтор и ивакафтор); «Р-Фарм» с генотерапевтическим препаратом «Вилтепсо» (МНН вилтоларсен), применяемым при мышечной дистрофии Дюшенна (МДД); «Рус Биофарм» и «Промомед Рус» с аналогами глюкагоноподобного пептида-2 тедуглутид при синдроме короткой кишки; Ipsen, поставляющая препарат «Сохонос» (МНН паловаротен), который применяется для уменьшения массы новой гетеротопической оссификации у взрослых и детей с фибродисплазией оссифицирующей прогрессирующей (ФОП).

Около половины от объёма закупок фонда заняли препараты трёх ведущих производителей: Tuteur Sacifia (доля 23,9% в руб.) с единственным брендом «Трилекса», PTC Therapeutics International (13,1%) с препаратом «Трансларна» для лечения МДД и F. Hoffmann-La Roche (12,8%), в ассортименте которой 3 марки: «Эврисди» для лечения спинальной мышечной атрофии,

Таблица 9

ТОП-20 производителей, поставляющих ЛП для Фонда поддержки детей «Круг добра», по стоимостному объёму в 2025 году

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

Рейтинг	Изменение к 2024	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	new	Tuteur Sacifia	19 088	23,9%	new
2	-	PTC Therapeutics International	10 480	13,1%	-10,3%
3	-2	F. Hoffmann-La Roche	10 177	12,8%	-28,6%
4	+6	Alexion Pharma	7 583	9,5%	137,3%
5	-	AstraZeneca	7 270	9,1%	-17,8%
6	-3	Novartis	6 815	8,5%	-33,0%
7	+2	Biomarin Pharmaceutical	3 831	4,8%	-6,9%
8	+3	Recordati	2 833	3,6%	-6,0%
9	-2	Генериум	2 792	3,5%	-53,7%
10	new	P-Фарм	1 822	2,3%	new
11	-3	Takeda	1 597	2,0%	-68,6%
12	+3	CSL Behring	1 144	1,4%	486,9%
13	-	Sanofi	768	1,0%	191,1%
14	new	Рус Биофарм	527	0,7%	new
15	new	Промомед Рус	522	0,7%	new
16	new	Ipsen	449	0,6%	new
17	-1	Johnson & Johnson	407	0,5%	202,8%
18	-14	Vertex Pharmaceuticals	395	0,5%	-95,9%
19	+2	Мир-Фарм	308	0,4%	8639,6%
20	-	Alexion Europe	262	0,3%	7135,7%

Таблица 10

Рейтинг	Изменение к 2024	Бренд	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	new	Трилекс	19 088	23,9%	new
2	-	Трансларна	10 480	13,1%	-10,3%
3	-2	Эврисди	10 125	12,7%	-28,8%
4	-1	Коселуго	7 270	9,1%	-17,8%
5	+6	Стрензик	5 979	7,5%	137,6%
6	-2	Золгенсма	4 675	5,9%	-44,4%
7	+2	Вимизайм	3 831	4,8%	-6,9%
8	+2	Карзиба	2 813	3,5%	-3,7%
9	-2	Лантесенс	2 792	3,5%	-53,7%
10	new	Вилтепсо	1 822	2,3%	new
11	+3	Канума	1 604	2,0%	135,9%
12	+1	Иларис	1 152	1,4%	44,6%
13	+3	Такзайро	1 099	1,4%	152,9%
14	new	Тедуглутид	1 049	1,3%	new
15	+6	Идельвион	1 024	1,3%	539,5%
16	-1	Афинитор	735	0,9%	12,1%
17	-9	Гэттестив	497	0,6%	-89,3%
18	new	Сохонос	449	0,6%	new
19	+3	Апбрави	407	0,5%	202,8%
20	new	Нексвизазайм	390	0,5%	new

ТОП-20 брендов препаратов, закупленных для Фонда поддержки детей «Круг добра», по стоимостному объёму в 2025 году

Примечание: для брендированных позиций бренд – это часть написания, защищённая знаком правовой защиты товарного знака ®; для небрендированных – часть написания, позволяющая сгруппировать препараты по составу. Например, «Эналаприл Гексал», «Эналаприл Велфарм», «Эналаприл Реневал» будут объединены под наименованием «Эналаприл». Здесь и далее по тексту.

Таблица 11

ТОП-10 МНН по
«импортозамещению»
в стоимостном
выражении
в 2025 году

Рейтинг	МНН	Доля локализованных ЛП, руб.		Рост доли	Препарат-лидер (производитель), 2024	Препарат «переключения» (производитель), 2025
		2024	2025			
1	Вилтоларсен	-	100%	+100%	-	Вилтепсо (Р-Фарм)
2	Интерферон бета-1а	0%	99,3%	+99,3%	Ребиф (Merck & Co)	Тебериф (Биокад)
3	Ривароксабан	1,4%	66,4%	+64,9%	Ксарелто (Bayer)	Ривароксабан (Разные), Круоксабан (Озон Фармацевтика)
4	Нусинерсен	14,1%	48,1%	+34,0%	Спинраза (Biogen)	Лантесенс (Генериум)
5	Кабозантиниб	5,9%	37,7%	+31,8%	Кабометикс (Ipsen)	Кабозантиниб (Промомед Рус)
6	Пропофол	55,9%	81,3%	+25,3%	Пропофол (Бинергия)	Пропофол (Бинергия)
7	Апалутамид	0%	19,5%	+19,5%	Эрлеада (Johnson & Johnson)	Апалутамид (Промомед Рус, Амедарт)
8	Альбумин человека	17,9%	34,7%	+16,8%	Альбумин (Octapharma)	Альбумин (Нацимбио)
9	Трастузумаб	67,7%	84,0%	+16,2%	Гертикад (Биокад)	Гертикад (Биокад)
10	Руксолитиниб	23,6%	38,3%	+14,7%	Джакави (Novartis)	Руксолитиниб (Репарт)

«Розлитрек» при раке бронхов и лёгкого, «Энспринг» при оптиконевромиелите.

Максимальным приростом закупок отметились небольшие по объёму компании: «Мир-Фарм» (+8639,6% к 2024 г.) с карглумовой кислотой под брендом «Аммолиджен» при гипераммониемии; Alexion Europe (+7135,7%), поставляющая иммунодепрессант «Ултомирис» при пароксизмальной ночной гемоглобинурии, атипичном гемолизико-уремическом синдроме, генерализованной миастении гравис, оптиконевромиелите; CSL Behring (+486,9%), в ассортименте которой гемостатический препарат «Идельвион» для лечения и профилактики кровотечений у пациентов с гемофилией В и иммуноглобулин человека нормальный «Привиджен».

Наибольшее снижение объёма закупок по «Кругу добра» принадлежит компании Vertex Pharmaceuticals (-95,9%) с оригинальными препаратами для лечения муковисцидоза «Трикафта» (-95,9%) и «Оркамби» (-95,9%). В итоге производитель переместился на 14 строчек вниз.

На 3 места вниз переместился производитель Takeda (-68,6%) в результате сниже-

ния закупок препарата «Гэттестив» (-89,3%) для лечения пациентов с синдромом короткой кишки; на 2 места вниз – компания «Генериум» (-53,7%) с российским генериком для лечения СМА «Лантесенс».

Ниже в таблице 10 представлен ТОП-20 зарегистрированных брендов ЛП, закупленных в 2025 году для Фонда поддержки детей «Круг добра». Большинство препаратов являются импортными, только три ведущих препарата производятся в России. Все лекарства отпускаются строго по рецепту врача в соответствии с показаниями. 12 представленных брендов являются оригинальными.

В 2025 году были зарегистрированы 3 генерика орфанного «Эврисди» (МНН рисидиплам) от компаний «Промомед Рус», «Валента Фарм» и «Генериум», однако в закупках фонда они не участвовали.

Финансирование фонда в 2026 году составит 195,9 млрд руб., в том числе на закупку зарегистрированных лекарств – 121,4 млрд руб. Эта сумма делится на 2 части: одна идёт на лекарственное обеспечение по нозологиям, одобренным

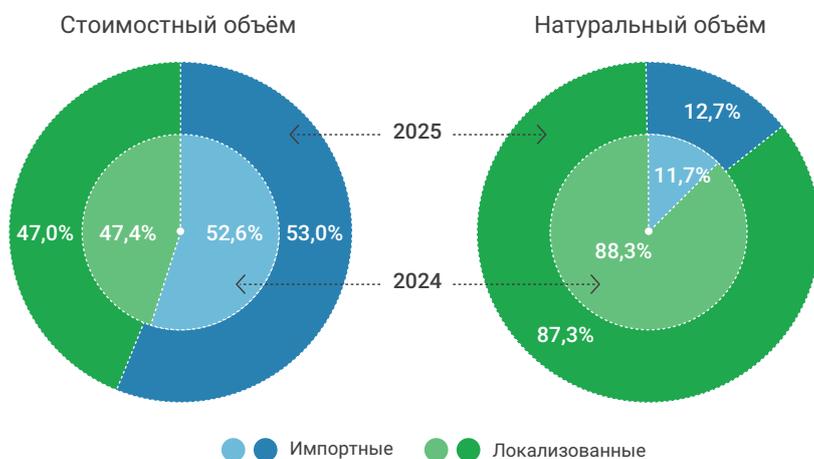


Рисунок 18

Структура сегмента ЛПУ по степени локализации, 2024-2025 гг.

попечительским советом фонда, – 100,3 млрд руб., другая на детей из программы ВЗН – 21,1 млрд руб. На незарегистрированные препараты в 2026 году будет израсходовано 74,5 млрд руб.

Далее по тексту приводятся аналитические данные без учёта закупок по Фонду поддержки детей «Круг добра»

Соотношение импортных и локализованных ЛП

В 2025 году распределение объёмов закупок в сегменте ЛПУ изменилось в пользу зарубежных препаратов. За год доля препаратов, произведённых на территории России, уменьшилась на 0,5% до 47% в рублях и на 1% до 87,3% в упаковках.

При этом и количество закупленных упаковок, и объём израсходованных средств в категории локализованных препаратов заметно выросло относительно прошлого года: +37,8% в рублях и +28,4% в упаковках. Но закупки импортных лекарств выросли сильнее: на 40,4% в деньгах и на 40,9% в натуральном выражении к уровню 2024 года.

Средневзвешенная цена закупки одной упаковки импортного лекарственного средства

по итогам 2025 года стала ниже на 0,3% и составила 4 340 рублей. Средняя стоимость упаковки локализованного препарата за год стала выше на 7,4% и всё ещё значительно отстаёт (почти в 8 раз) от средней стоимости зарубежного ЛП: 558 рублей.

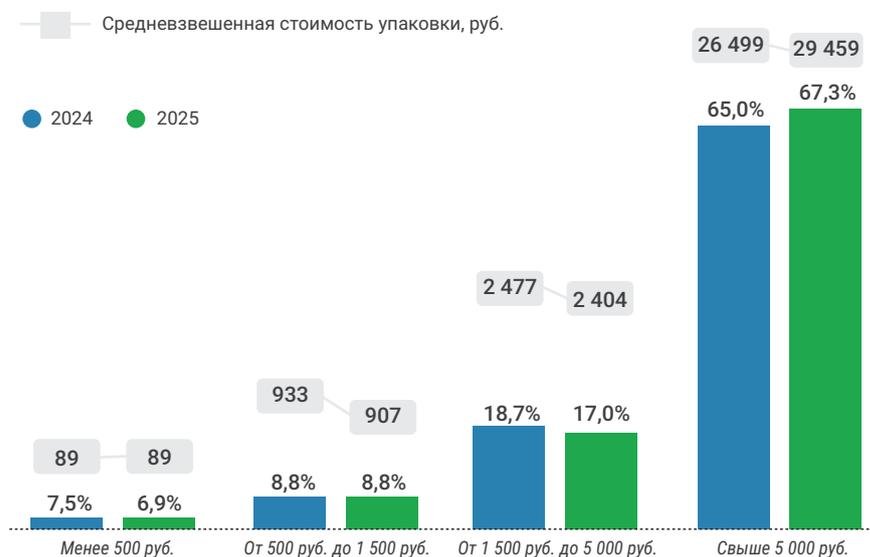
В 2025 году процессы, направленные на импортозамещение, продолжаются. Ниже приведён топ-10 МНН с максимальной долей «переключения» на локализованные препараты из топ-100 по объёму закупок (на данные МНН приходится 68% всех госпитальных закупок в деньгах).

В 2025 году список состоял из МНН, отличных от списка, сформированного в 2024 году. Только 1 МНН (руксолитиниб) уже было в рейтинге в прошлом году, процесс «импортозамещения» охватывает с каждым годом дополнительный объём номенклатуры.

В ТОП-10 вошло 2 МНН, у которых годом ранее локализованные лекарства уже занимали наибольший вес в закупках (выделены зелёным цветом). Рост доли произошёл благодаря увеличению закупок препарата-лидера и включению в перечень закупок ещё нескольких российских препаратов.

Рисунок 19

Структура госпитальных закупок по ценовым сегментам в стоимостном выражении, 2024-2025 гг.



В 2025 году в топ-100 вошло одно новое МНН. Ещё в 2022 году производитель «Р-Фарм» заключил с японской компанией Nippon Shinyaku лицензионное соглашение о локализации производства и коммерциализации препарата вилтоларсен для терапии миодистрофии Дюшенна на территории России. В конце 2024 года был зарегистрирован препарат под брендом «Вилтепсо».

По данным за 2025 год, из 1 953 МНН, закупаемых больницами, доля локализованных препаратов превышает 90% в 985 МНН. При этом остаётся ещё 612 МНН, в которых преобладают импортные средства (их доля в закупках выше 90%), причём 48 МНН из них попадают в ТОП-100 по объёму. Наиболее ёмкими МНН, представленными только импортными ЛП являются моноклональные антитела ниволумаб, трастузумаб эмтанзин и атезолизумаб — эти три действующих вещества занимают 6,8% от госпитальных закупок.

Ценовая сегментация

Структура потребления в ЛПУ по ценовым сегментам представлена на рисунке 19. В 2025 году в ценовой структуре больничных закупок произошли незначительные сдвиги. Если в рублях структура закупок изменилась в пользу высокого ценового сегмента (+2,2%), то в упаковках на 1% увеличилась доля препаратов с ценой от 500 до 1 500 руб.

Самой ёмкой ценовой категорией в стоимостном выражении остаются препараты с ценой свыше 5 000 рублей — на них приходится 67,3% по итогам 2025 года.

В упаковках наиболее ёмким, как и прежде, остаётся сегмент препаратов с ценой до 500 рублей — его доля составляет 80,1%. Здесь самымикупаемыми средствами являются радиофармацевтические диагностические средства с МНН флудезоксиглю-

коза [18F] (6,2% от натурального объёма категории «менее 500 руб.») и растворители и регидратирующие средства с МНН натрия хлорид (5,6%).

Среди импортных препаратов весомую долю занимают лекарства с ценой свыше 5 000 рублей — 86,4% (рисунок 20). В соотношении продаж локализованных препаратов не наблюдается такого сильного разрыва между ценовыми сегментами: на препараты с ценой «менее 500 руб.» приходится 13,2%, на «от 500 до 1 500 руб.» — 14,5%, на «от 1 500 до 5 000 руб.» — 26,7%, а наибольший объём продаж, составивший 45,6%, также приходится на категорию «более 5 000 руб.».

Если в сегментах со стоимостью упаковки до 5 000 рублей разница между средневзвешенной ценой у импортных и локализованных препаратов не столь ощутима, то в самом ёмком сегменте «более 5 000 руб.» разница между препаратами, произведёнными в России и за рубежом, остаётся значительной: более чем в 2 раза.

Структура продаж ЛП по АТС-группам

Соотношение больничных закупок ЛП по АТС-группам I уровня в России по итогам 2025 года представлено в таблице 12.

Рейтинг лекарственных препаратов сегмента ЛПУ по АТС-группам существенно отличается от коммерческого рынка. Топ 2025 года отличается и от прошлогоднего, хотя ключевые группы удерживают свои позиции.

В последние 5 лет первую строчку в сегменте госпитальных закупок удерживает АТС-группа [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» (доля 43,2% в рублях). В 2025 году объём закупок группы вырос на 38% к 2024 году и достиг

252,3 млрд рублей – это максимальный результат за последние годы. Положительную динамику обеспечила подгруппа [L01] «Противоопухолевые препараты» (+38,9% и +59 млрд руб. к 2024 году), а именно бренды «Арфлейда» (+245,4%) компании «Р-Фарм», «Дарзалекс» (+118,4%) от Johnson & Johnson и «Имфинзи» (+76,1%) от AstraZeneca. А вот самый высокий прирост показала небольшая по объёму подгруппа [L03] «Иммуномодуляторы» (+83,8%). В натуральном эквиваленте закупки группы [L] также увеличились – на 45,3% к 2024 году.

На второй строчке располагаются препараты группы [J] «Противомикробные препараты для системного использования» (доля 23%). Объём закупок группы вырос на 16,7% в рублях и на 14,8% в упаковках при сравнении с 2024 годом. Все подгруппы в АТС отметились приростом, только закупки вакцин (+0,4%) остались на уровне прошлого года. Наибольший темп прироста показали иммунные сыворотки и иммуноглобулины (+40,3%; ключевые бренды – «Синагис», «Иммуноглобулин» и «Привиджен») и системные антибиотики (+37,6%; «Линезолид», «Максиктам» и «Цефтриаксон»). Вместе с тем, доля противомикробных препаратов в закупках ЛПУ заметно

сократилась: на 4,4% в рублях и на 2,8% в упаковках.

Закрывают тройку лидеров препараты, влияющие на кроветворение и кровь с долей 11%. Стоимостный объём группы [B] вырос на 57,5% по сравнению с 2024 годом, объём закупленных упаковок – на 69,9%. Закупки препаратов на основе натрия хлорида выросли в 2,5 раза (+153,7%). На 266,4% год к году увеличилась ёмкость подгруппы гемостатиков. В первую очередь, за счёт марок «Иммунат», «Гемлибра» и «Нувик».

Высокий результат за 2025 год продемонстрировали лекарства АТС-групп [M] «Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы» (+269,7%) за счёт закупки дорогостоящих лекарств для терапии СМА и МДД и [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (+102,3%) за счёт гипогликемических препаратов при сахарном диабете и лекарств для заместительной ферментной терапии.

Производители в сегменте госпитальных закупок

В таблице 13 представлен рейтинг топ-20 производителей в сегменте ЛПУ по итогам

Рисунок 20

Структура госпитальных закупок по ценовым сегментам для импортных и локализованных препаратов в стоимостном выражении в 2025 году

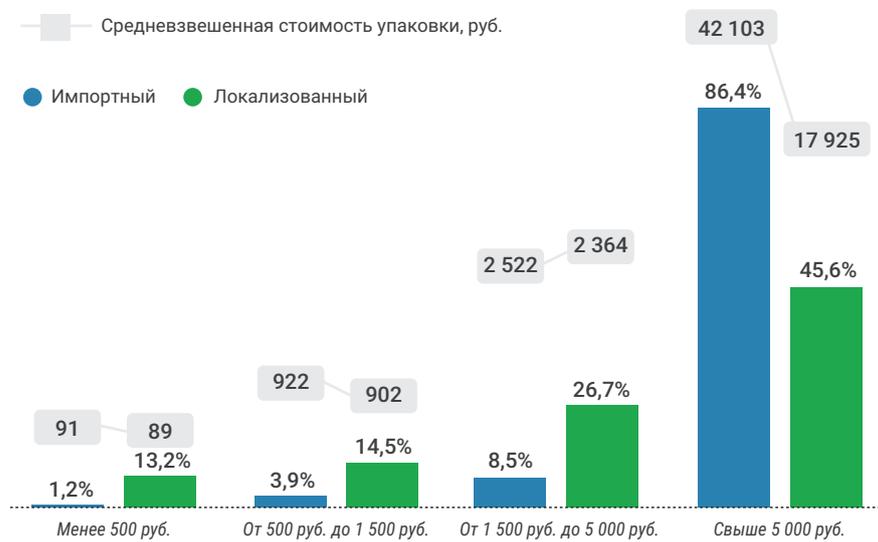


Таблица 12

Структура больничных закупок ЛП по АТС-группам в 2025 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	252,3	43,2%	27,0	4,8%
[J] Противомикробные препараты для системного использования	134,0	23,0%	121,2	21,6%
[B] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	63,9	11,0%	100,4	17,9%
[A] Пищеварительный тракт и обмен веществ	37,6	6,4%	63,3	11,3%
[M] Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	19,0	3,3%	17,6	3,1%
[N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы	17,6	3,0%	73,8	13,1%
[V] Прочие препараты	17,0	2,9%	46,4	8,3%
[C] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	10,6	1,8%	63,6	11,3%
[R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	10,5	1,8%	13,7	2,4%
[S] Препараты для лечения заболеваний органов чувств	6,3	1,1%	4,4	0,8%
[D] Препараты для лечения заболеваний кожи	4,9	0,8%	20,6	3,7%
[H] Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	3,8	0,6%	6,3	1,1%
[~] Препараты без указания АТС-группы	3,7	0,6%	1,0	0,2%
[G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	2,1	0,4%	2,6	0,5%
[P] Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	0,0	0,0%	0,2	0,0%

Таблица 13

ТОП-20
производителей
в сегменте ЛПУ
по стоимостному
объёму в 2025 году

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

Рейтинг	Изменение к 2024	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	+1	F. Hoffmann-La Roche	48 731	8,4%	56,9%
2	-1	Биокад	45 720	7,8%	38,4%
3	-	Swixx Biopharma	26 226	4,5%	20,8%
4	-	AstraZeneca	25 927	4,4%	23,8%
5	+8	Novartis	21 069	3,6%	89,9%
6	+13	P-Фарм	18 544	3,2%	236,0%
7	-2	Нацимбио	18 144	3,1%	-7,8%
8	-2	Фармасинтез	17 883	3,1%	7,4%
9	+2	Pfizer	17 856	3,1%	48,2%
10	+4	Johnson & Johnson	16 970	2,9%	67,1%
11	-4	Sanofi	16 629	2,9%	21,2%
12	-2	Merck & Co	16 165	2,8%	33,1%
13	-1	Gilead Sciences	15 519	2,7%	34,3%
14	-6	GlaxoSmithKline	14 774	2,5%	16,0%
15	-	AbbVie	13 019	2,2%	35,0%
16	+7	Takeda	11 368	1,9%	136,3%
17	-8	Bayer	10 623	1,8%	-13,5%
18	-1	Химрар ЦВТ	10 120	1,7%	37,4%
19	+2	Фармстандарт	8 158	1,4%	60,1%
20	-2	Astellas	8 056	1,4%	25,3%

2025 года. В топ-3 производителей вошли компании с высокой долей препаратов для лечения онкозаболеваний.

На первое место поднялся производитель F.Hoffmann-La Roche (8,4%). Госпитальный ассортимент компании вырос с 29 брендов до 31-го, 21 бренд из них относится к противоопухолевым препаратам и иммунодепрессантам. Прирост на 56,9% за год компании обеспечили гемостатик «Гемлибра» (+6764,9% к 2024 году), препарат для лечения спинальной мышечной атрофии «Эврисди» (+279,5%) и моноклональное антитело «Газива» (+72,7%) для лечения хронического лимфолейкоза, фолликулярной лимфомы и волчаночного нефрита. Снижение объёма потребления среди ведущих брендов показал только оригинальный противоопухолевый препарат «Герцептин» (-31,9%) на основе трастузумаба для терапии злокачественных новообразований желудка и молочной железы. В закупках МНН трастузумаб происходит переключение на отечественные генерики от Биокада и Фармстандарта и на американский от Pfizer.

Российская компания «Биокад» (доля 7,8% в рублях) в 2025 году переместилась на вторую строчку в рейтинге. Больницы израсходовали на закупку препаратов производителя на 38,4% больше, чем в 2024 году. За год было закуплено 39 брендов, которые по программе импортозамещения поставляются в больницы взамен зарубежных. Ключевым брендом отечественной компании является генерик «Китруды» – моноклональное антитело «Пемброриа» с действующим веществом пембролизумаб (объём закупки за год вырос на 8%). Положительный результат Биокаду обеспечили: иммунодепрессант «Ивлизи» (+10734%)

и цитокин «Тебериф» (new) для лечения рассеянного склероза, онкопрепараты «Гертикад» (+92,1%) и «Пертувиа» (new), стимулятор лейкопоэза «Экстимия» (+32,2%).

На 3-м месте компания Swixx Biopharma (4,5%) с приростом объёма реализации на 20,8% к 2024 году. Для ЛПУ производитель поставил 22 бренда. В большей мере поставки выросли у противоопухолевых препаратов «Рецевмо» (+1782%) при раке щитовидной железы и немелкоклеточном раке лёгкого (НМРЛ) и «Зенлистик» при раке молочной железы (+38,7%) и иммунодепрессанта «Талс» (+67,5%) при псориазе, псориатическом артрите и аксиальном спондилоартрите. В портфеле Swixx Biopharma была и группа препаратов, закупка которых снизилась. Речь идёт о противоопухолевом средстве «Абраксан» (-32,2%) при раке молочной и поджелудочной желез и иммунодепрессивном средстве «Олумиант» (-28,5%) при ревматоидном и ювенильном идиопатическом артрите, atopическом дерматите, очаговой алопеции и COVID-19.

Среди лидеров закупки сократились только у двух производителей: Bayer (-13,5%) и «Нацимбио» (-7,8%). На 89,7% снизились закупки антикоагулянта «Ксарелто», вышедшего из-под патентной защиты, немецкой корпорации Bayer, на 82,2% – радиофармацевтического препарата для паллиативного лечения костных метастазов «Ксофиго». Падение «Нацимбио» обеспечили противогриппозные вакцины «Ультрикс» (-32,7%) и «Совигрипп» (-16,6%).

В топ-20 по стоимостному объёму больничных закупок вошло 6 отечественных производителей: «Биокад» (2-е место), «Р-Фарм» (6-е), «Нацимбио» (7-е), «Фармасинтез» (8-е), «Химрар ЦВТ» (18-е) и «Фармстандарт» (19-е).

Таблица 14

ТОП-20 брендов
в сегменте ЛПУ
по стоимостному
объёму в 2025 году

Рейтинг	Изменение к 2024	Бренд	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	-	Опдиво	17 767	3,0%	26,0%
2	-	Пемброриа	13 039	2,2%	8,0%
3	+13	Натрия Хлорид	11 454	2,0%	152,6%
4	+1	Кадсила	11 384	2,0%	41,1%
5	+3	Тецентрик	10 609	1,8%	48,4%
6	-	Авегра	10 043	1,7%	26,0%
7	-3	Перьета	10 018	1,7%	13,4%
8	+21	Арфлейда	9 255	1,6%	245,4%
9	+1	Элпида	9 067	1,6%	39,0%
10	-3	Тивикай	8 091	1,4%	6,1%
11	+452	Гемлибра	7 890	1,4%	6764,9%
12	+11	Дарзалекс	7 746	1,3%	118,4%
13	-1	Эрбитукс	7 393	1,3%	32,4%
14	-11	Совигрипп	7 379	1,3%	-16,6%
15	+4	Имфинзи	7 205	1,2%	76,1%
16	new	Золгенсма	7 200	1,2%	new
17	+5	Гертикад	7 071	1,2%	92,1%
18	-7	Кстанди	6 812	1,2%	16,9%
19	-4	Мавирет	6 616	1,1%	44,5%
20	+10	Превенар	6 111	1,0%	143,8%

У 4-х из них заметно вырос объём реализации при сравнении с 2024 годом. Темп прироста компании «Р-Фарм» (+236%) оказался максимальным в топ-20, что позволило производителю подняться на 13 строчек вверх и занять 6 место. «Р-Фарм» поставляет больницам 60 брендов, наибольший объём занимают противоопухолевые препараты. В 2025 году у компании в больничном ассортименте появилось около 20 новых брендов, самым успешным из которых стал «Вилтеп-со» (объём закупки по итогам года составил 2,7 млрд рублей) для лечения миодистрофии Дюшенна у взрослых и детей. Самыми «быстрорастущими» в первой десятке были: генерик Китруды – противоопухолевый препарат «Арфлейда» (+245,4%) и генерик Авастина – онкопрепарат «Версаво» (+172,5%).

Кроме того, по приросту к 2024 году стоит выделить иностранные компании: Takeda (+136,3% и 7 строчек вверх) и Novartis (+89,9% и 8 строчек вверх). У компании Takeda заметно выросли закупки ферментного средства «Элапраза» для лечения синдрома Хантера, гемостатика «Иммунат» и противоопухолевого средства «Нинларо» при множественной миеломе. Заметный прирост Novartis обеспечила закупка дорогостоящего препарата «Золгенсма» при СМА.

Препараты сегмента госпитальных закупок

В таблице 14 представлен топ-20 брендов в сегменте ЛПУ по итогам 2025 года. Доля топ-20 брендов в госпитальных закупках составляет 31,2%, что на 1,2% меньше, чем в предыдущий год. Изменения в рейтинге кардинальные: в 2025 году только 3 препарата из первой двадцатки сохранили позиции 2024 года. Рейтинг пополнился 6 новыми брендами.

При этом, как и в прошлом году, топ возглавляют два препарата таргетной терапии злокачественных новообразований. Лидером стал оригинальный бренд «Опдиво» (+26%) от корпорации Swixx Biopharma. Концентрат для приготовления раствора для инфузий с дозировкой 10 мг/мл во флаконах по 4 и 10 мл «Опдиво» (МНН ниволумаб) закупается ЛПУ для больных раком различной локализации. Сейчас в России у данного препарата нет зарегистрированных аналогов, однако российские компании «Биокад», «Р-Фарм», «Орфан-Био» и индийская Dr. Reddy's проводят клинические исследования аналогов противоопухолевого препарата.

Отечественный генерик «Пемброриа» (МНН пембролизумаб), который выпускает компания «Биокад», занял второе место в рейтинге брендов, показав прирост объёма закупок на 8%. 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 др.

В 2024 году компания «Р-Фарм» зарегистрировала ещё один российский генерик с МНН пембролизумаб под брендом «Арфлейда», который показал заметный результат по итогам 2025 года: +245,4% и +21 строчка за год. В итоге «Арфлейда» заняла 8-ю строчку рейтинга. Доля Пембрории в закупках МНН составляет 58%, Арфлейды – 41%, на оригинальный импортный препарат «Китруда» приходится менее 1%. Исследования аналогов пембролизумаба проводят «Промомед Рус», «Гротекс» и иранская Cinnagen.

Замыкает тройку лидеров в 2025 году дешёвый растворитель и регидратант натрия хлорид, закупки которого за анализируемый период заметно выросли – на 152,6% к 2024 году. В больницы поставляется натрия хлорид от 25 компаний. Лидерами по обороту в рублях в 2025 году стали компании «Эском», «Мосфарм» и «Келун-Казфарм».

Помимо вышеупомянутой Арфлейды в рейтинге ещё 4 «новичка». Самое заметное перемещение показал препарат «Гемлибра» (МНН эмицизумаб) от компании F.Hoffmann-La Roche. В результате прироста продаж почти в 70 раз бренд поднялся с 463-го места на 11-е. У препарата для лечения пациентов с гемофилией А нет зарегистрированных аналогов. Отечественная компания «Орфан-Био» проводит КИ аналога.

В 2025 году ЛПУ израсходовали на закупку препарата для лечения больных с СМА

«Золгенсма» производства Novartis 7,2 млрд рублей – это 16-я строчка топа.

На 11 мест вверх поднялось моноклональное антитело для терапии миеломы «Дарзалекс» (+118,4%) от Johnson & Johnson; на 10 мест – вакцина для профилактики пневмококка «Превенар» (+143,8%) от Pfizer; на 5 мест – противоопухолевый препарат для лечения рака желудка и молочной железы «Гертикад» (+92,1%) от «Биокад».

Рейтинг представлен следующими лекарственными средствами: противоопухолевые препараты, в том числе гормональные, – 12 брендов; противовирусные средства – 3 бренда; вакцины – 2 бренда; гемостатик – 1 бренд; препарат при СМА – 1 бренд; растворитель для приготовления лекарственных форм и раствор, влияющий на водно-электролитный баланс, – 1 бренд.

4. Льготное лекарственное обеспечение

Обеспечение жизненно необходимыми препаратами льготных категорий граждан входит в программу государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи.

В 2025 году объём исполненных контрактов по льготным программам увеличился на 15,9% в денежном эквиваленте относительно 2024 года, доля льготного сегмента в общем объёме фармацевтического рынка лекарственных препаратов практически не изменилась и составила 12,7%. Наибольшее влияние на динамику оказало исполнение региональных программ (+21%).

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).

Наибольший объём денежных средств федерального бюджета приходится на подпро-

грамму «Высокозатратные нозологии». В настоящий момент в неё входит 14 нозологий, и перечень препаратов состоит из 52 МНН.

Если ранее для каждой подпрограммы действовали перечни препаратов, согласно которым осуществлялась закупка, то, начиная с 2021 года, все перечни за исключением ВЗН были упряднены. В начале 2025 года перечень ВЗН пополнился одним новым МНН – моноклональным антителом изатуксимаб для лечения множественной миеломы, а для МНН даратумумаб была добавлена новая лекарственная форма – раствор для подкожного введения.

В 2026 году на обеспечение взрослых пациентов по программе ВЗН из федерального бюджета будет направлено 69,6 млрд руб. (в 2025 году было 66,7 млрд руб.).

На 7,8% увеличилась за год общая сумма по исполненным контрактам по программе ВЗН, по итогам 2025 года она составила 89,2 млрд руб. В натуральном выражении объём закупок составил 4,9 млн упаковок (+13,9% к 2024 году).

«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 ежегодно. С 2023 года правительство изменило подход к его формированию – теперь норматив увеличивается пропорционально росту индекса потребительских цен. В 2025 году Правительство России увеличило ежемесячный норматив затрат на лекарственные препараты, медицинские изделия и специальное лечебное питание для льготников на 115 рублей до 1 326,4 рубля (+9,5%). Годом ранее норматив составлял 1 211,3 рубля. В 2026 году увеличение планируется на 5,6%.

Средства выделяют на закупку 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 конце января было размещено распоряжение № 76-р от 23.01.2025 г., предполагающее расширение перечня специализированных продуктов лечебного питания для детей-инвалидов. В распоряжении в перечень добавлены две сухие смеси: специализированные пищевые продукты диетического лечебного питания «Резус Юниор» для энтерального питания детей от 1 года до 11 лет, страдающих муковисцидозом, с ароматом ванили и «Резус Оптимум» для энтерального питания детей старше 7 лет, страдающих муковисцидозом, с ароматом ванили.

В ноябре в перечень включили ещё 3 позиции лечебного питания, расширив список до 119 наименований. В актуализированный перечень поместили: «Кансо Масло растительное 100% СЦТ/Kanso MCT oil 100%» – специализированный пищевой продукт для диетиче-

ского лечебного питания детей с рождения и взрослых при нарушении окисления жирных кислот; сухие смеси «PediaSure Малоежка» со вкусом ванили, клубники и шоколада для оптимизации питания детей от 1 года до 10 лет при муковисцидозе.

С 16 июня вступил в силу документ, который отменил повышенные ввозные пошлины на лечебное и специализированное питание из «недружественных» стран. При этом лечебное питание и импортозамещение в его производстве – одно из приоритетных направлений развития.

На ПМЭФ-2025 между Министерством инвестиций, промышленности и науки Московской области, РФПИ и компанией «Мулти Милк» было подписано соглашение о строительстве в Можайске высокотехнологичного комплекса по производству с полной локализацией сухих молочных смесей – заменителей грудного молока. Объём инвестиций в проект оценивается в 15 млрд рублей. Ввод завода в эксплуатацию запланирован на 2027 год.

В сентябре запустили завод лечебного и энтерального питания в Новомичуринске Рязанской области. Инвестиции «Левовита» в производственную площадку составили 1,8 млрд рублей.

На ПМЭФ-2025 было подписано ещё одно соглашение между генеральными директорами ОЭЗ Москвы и компании «Скопинский фармацевтический завод» по созданию высокотехнологичного производственного комплекса по выпуску лечебного парентерального питания. Фармпроизводство парентерального питания откроется на площадке «Алабушево» ОЭЗ «Технополис Москва».

В Алабушево появится ещё одна площадка по выпуску внутривенного питания компании «Новые технологии биосинтеза». Выпуск 1-й партии продукции запланирован на 2028 год. Препараты компании назначаются пациентам диализных, ожоговых и онкологических отделений.

Суммарно в 2026 году на обеспечение льготников бесплатными лекарствами, медизделиями и лечебным питанием (ФЗ-178) в федеральном бюджете предусмотрено 74,3 млрд руб. (в 2025 году было 61,8 млрд руб.).

Итоговая сумма по исполненным контрактам по программе ОНЛС в 2025 году составила 52,9 млрд рублей (+10,1%). В натуральном выражении отмечено увеличение числа приобретённых упаковок на 9,2% относительно 2024 года, ёмкость сегмента в результате составила 54,7 млн упаковок.

Территориальные льготные программы регламентируются законами субъектов РФ. По оценкам компании DSM Group, объём **региональных программ** сопоставим с федеральной, а в последние 6 лет даже превышает её. В региональном сегменте весомую долю занимает финансирование орфанных заболеваний.

В августе Минздрав расширил перечень орфанных заболеваний, добавив в него увеальную меланому – наиболее распространённую злокачественную опухоль глаза. Сейчас список включает 297 патологий.

Потребность в ЛП по региональным программам часто выше, чем запланированные в начале года средства. Поэтому в течении года происходит дополнительное выделение финансирования. Так уже в 2026 году Правительство России направило 934 млн руб. на льготные лекарства, медизделия и лечеб-

ное питание для 11 регионов. Выделенные средства пойдут на обеспечение граждан с орфанными заболеваниями. Резервный механизм финансирования орфанных пациентов стал возможен с 1 января 2026 года.

В 2025 году в сегменте РЛО было приобретено лекарств на 224,7 млрд рублей (+21% относительно 2024 года), что составляет 124,2 млн упаковок (+23,8%).

Совокупный объём закупок лекарственных препаратов для льготных категорий граждан в 2025 году составил 184 млн упаковок на сумму 367 млрд рублей. В денежном эквиваленте показатель ёмкости льготного сегмента фармынка вырос на 15,9% по сравнению с 2024 годом. Объём закупленных упаковок также увеличился – на 18,8%. Аналитические данные отражают факты оплаты и поставки исполненных за указанный период контрактов.

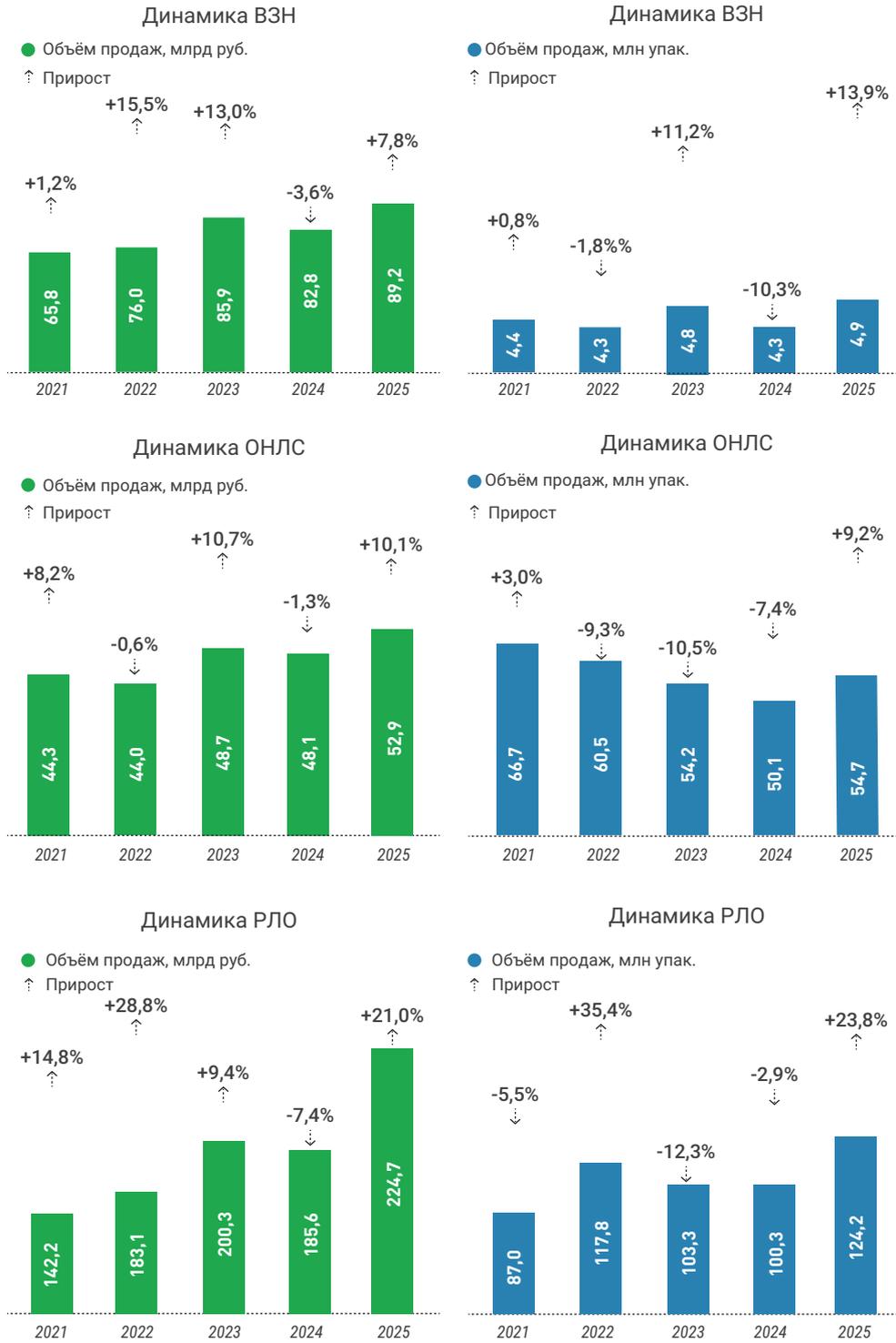
Если рассматривать отдельно льготные программы, то можно отметить, что тенденция изменения рынка в сторону роста доли региональной льготы, наблюдавшаяся в последние годы, в 2025 году продолжилась. Сейчас на неё приходится 61,2% от объёма финансирования всего льготного сегмента. Доли ВЗН и ОНЛС в 2025 году уменьшились до 24,3% и 14,4% соответственно.

Соотношение импортных и локализованных ЛП в ЛЛО

По льготным программам в основном закупаются оригинальные дорогостоящие препараты, которые чаще всего являются импортными. Вместе с тем, в 2025 году соотношение закупок изменилось в пользу локализованных лекарств, вес которых в общих закупках вырос на 1,8% в рублях и на 0,4% в упаковках.

Рисунок 21

Динамика затрат по льготным программам, 2021-2025 гг.



Если в стоимостном объёме преобладают импортные средства (62,2%), то в натуральном выражении на лекарства, произведённые на территории России, приходится 84% от объёма закупленных упаковок (рисунок 24).

В абсолютных цифрах сильнее рос объём потребления локализованных препаратов: на 21,8% в рублях и на 19,4% в упаковках. Затраты на закупку импортных препаратов также были выше уровня 2024 года на 12,6% в деньгах, объём в натуральном выражении вырос на 15,6%.

Без учёта импортных препаратов, произведённых на территории России, доля отечественных лекарственных средств составила бы 31,4% в рублях. Таким образом, «локализация» поднимает этот показатель на 6,4%.

Стоимость локализованных препаратов, по данным за 2025 год, была на уровне 897,4 руб., тогда как импортные ЛП стоили в среднем 7 748,7 руб.

Соотношение продаж импортных и локализованных ЛП по программам «14 нозоло-

гий», ОНЛС, РЛО представлено на рисунке 25.

В части ЛЛО, соответствующей высокозатратным нозологиям, доля локализованных препаратов в натуральном выражении выросла на 14,3% относительно уровня 2024 года и составила 67,4%. Таким образом, в сегменте с самой большой долей импортных препаратов в упаковках локализованные лекарства продолжили укреплять своё преимущество (но в рублях их доля заметно ниже – 36,3%).

В программе ОНЛС доля локализованных препаратов практически не изменилась в упаковках, но выросла на 2% в рублях. Теперь на локальные лекарства приходится 49,1% от стоимостного объёма закупок ОНЛС и 86,5% от натурального.

В региональной льготе в деньгах преобладают импортные препараты (64,3%), при этом их доля заметно сократилась – на 1,3% при сравнении с прошлым годом. В упаковках локализованные лекарства занимают 83,5% (+0,2% к 2024 году).



Рисунок 22

Динамика программы ЛЛО, 2021-2025 гг.

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 2025 году вошло 1 МНН, которое уже было представлено преимущественно локализованными лекарствами (выделено зелёным цветом). То есть внутри данного МНН в 2024 году российские препараты уже лидировали по объёму закупок. Речь идёт об икатибанте. При этом в 2024 году всё ещё лидировал импортный препарат «Фиразир» японской Takeda.

Второй год подряд в рейтинг попадают препараты: ромиплостим с увеличением доли локализованных ЛП на 18,4% и руксолитиниб – на 17,8%. Процесс «импортозамещения» охватывает с каждым годом дополнительный объём номенклатуры.

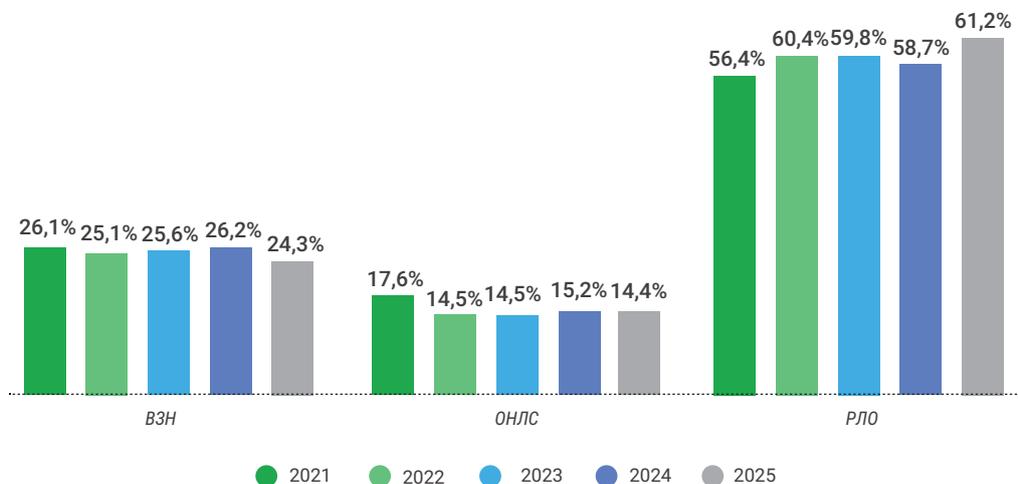
Среди препаратов «переключения» в 2025 году 4 препарата компании «Промомед Рус», по 2 препарата Генериума, Рус Биофарма и Репарта.

В рейтинг вошли лекарства следующих терапевтических групп:

- заболевания крови и органов кроветворения: антикоагулянтное средство ривароксабан для профилактики образования тромбов, гематологический препарат икатибант для симптоматической терапии острых приступов наследственного ангионевротического отёка, гемостатическое средство ромиплостим для лечения идиопатической тромбоцитопенической пурпуры;
- онкология: противоопухолевые препараты кабозантиниб при почечно-клеточном раке, гепатоцеллюлярном раке, раке щитовидной железы, нейроэндокринных опухолях, апалутамид при раке предстательной железы, руксолитиниб при миелофиброзе, истинной полицитемии и реакции «трансплантат против хозяина» (РТПХ);
- рассеянный склероз (кладрибин);
- бронхиальная астма и ХОБЛ (беклометазон + формотерол);
- спинальная мышечная атрофия (нусинерсен);
- иммунодепрессивное средство, которое используется для контроля иммунного ответа организма после пересадки органов (такролимус).

Рисунок 23

Соотношение затрат по программам ВЗН, ОНЛС и РЛО в общем стоимостном объёме потраченных средств в сегменте ЛЛО, 2021-2025 гг.



Соотношение ЛП рецептурного и безрецептурного отпуска в ЛЛО

Программа ЛЛО преимущественно представлена Rx-препаратами, которые выписываются врачом строго в соответствии с показаниями к применению.

В 2025 году доля лекарственных средств рецептурного отпуска составила в стоимостном объёме 99,3% (-0,1% относительно 2024 года), в натуральном – 93,2% (-0,1%).

Структура продаж ЛП по АТС-группам в ЛЛО

Соотношение закупок ЛП по программе ЛЛО по АТС-группам I уровня в России в 2025 году представлено в таблице 16.

Рейтинг АТС-групп по объёмам реализации в соответствии с программой ЛЛО довольно стабилен. Кардиологические препараты переместились на 2-е строчки вверх в результате прироста объёма закупки на 33,1% относительно 2024 года. В стоимостном

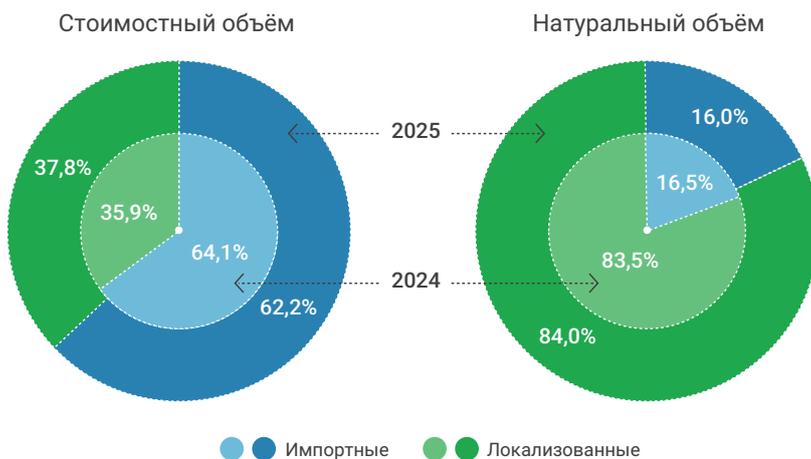


Рисунок 24

Соотношение закупок импортных и локализованных ЛП в 2025 году

Примечание: локализованные ЛП – ЛП, произведённые на территории России

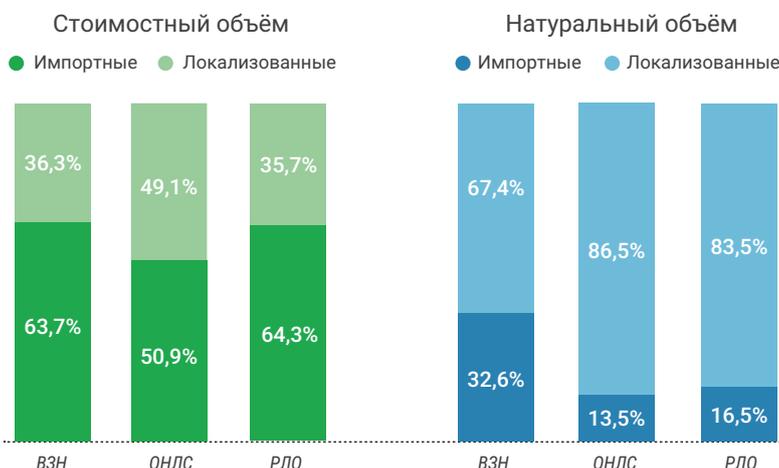


Рисунок 25

Соотношение закупок импортных и локализованных ЛП по подпрограммам в 2025 году

Примечание: локализованные ЛП – ЛП, произведённые на территории России

Таблица 15

ТОП-10 МНН по
«импортозамещению»
в 2025 году

МНН	Доля локализованных ЛП в руб.		Рост доли	Препарат-лидер в 2024 г. (производитель)	Препарат «переключения» в 2025 г. (производитель)
	2024	2025			
Ривароксабан	3,3%	78,4%	+75,1%	Ксарелто (Bayer)	Круксабан (Озон Фармацевтика), Ривароксабан (Промомед Рус)
Такролимус	5,3%	71,2%	+65,8%	Адваграф (Astellas)	Лироктас (Изварино Фарма входит в Sever Life Sciences)
Кабозантиниб	3,1%	41,5%	+38,4%	Кабометикс (Ipsen)	Кабозантиниб (Промомед Рус)
Нусинерсен	1,8%	34,3%	+32,5%	Спинраза (Biogen)	Лантесенс (Генериум)
Беклометазон + Формотерол	36,4%	67,0%	+30,6%	Фостер (Chiesi Farmaceutici)	Респикомб Эйр (Рус Биофарм)
Апалутамид	0%	28,8%	+28,8%	Эрлеада (Johnson & Johnson)	Апалутамид (Промомед Рус, Амедарт)
Кладрибин	0%	24,6%	+24,6%	Мавенклад (Merck KGAA)	Кладрибин (Промомед Рус)
Икатибант	65,7%	85,0%	+19,3%	Фиразир (Takeda)	Икатибант (Рус Биофарм, Репарт), Брадикант (Мир-Фарм)
Ромиплостим	49,7%	68,1%	+18,4%	Энплейт (Amgen)	Стимплейт (Генериум)
Руксолитиниб	18,8%	36,5%	+17,8%	Джакави (Novartis)	Руксолитиниб (Репарт)

Таблица 16

Структура закупок
ЛП по АТС-группам
на рынке ЛЛО
в 2025 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	167 775	45,7%	11,2	6,1%
[A] Пищеварительный тракт и обмен веществ	72 626	19,8%	69,8	38,0%
[B] Препараты, влияющие на кроветворение и кровь	50 493	13,8%	16,0	8,7%
[R] Препараты для лечения заболеваний респираторной системы	20 052	5,5%	10,0	5,5%
[C] Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы	11 900	3,2%	49,1	26,7%
[M] Препараты для лечения заболеваний костно-мышечной системы	11 441	3,1%	2,5	1,3%
[J] Противомикробные препараты для системного использования	10 939	3,0%	2,4	1,3%
[N] Препараты для лечения заболеваний нервной системы	9 338	2,5%	17,0	9,3%
[H] Гормональные препараты для системного использования (исключая половые гормоны)	4 394	1,2%	1,4	0,7%
[V] Прочие препараты	3 232	0,9%	1,3	0,7%
~ Препараты без указания АТС-группы	2 374	0,6%	0,1	0,0%
[D] Препараты для лечения заболеваний кожи	1 590	0,4%	0,2	0,1%
[S] Препараты для лечения заболеваний органов чувств	353	0,1%	1,8	1,0%
[G] Препараты для лечения заболеваний урогенитальных органов и половые гормоны	315	0,1%	0,8	0,5%
[P] Противопаразитарные препараты, инсектициды и репелленты	24	0,0%	0,1	0,1%

объёме рынок достаточно высоко концентрирован — первые три АТС-группы занимают 79,3% рынка.

Препараты группы [L] «Противоопухолевые препараты и иммуномодуляторы» по-прежнему остаются основной статьёй финансирования программы ЛЛО. В 2025 году на их закупку было израсходовано порядка 45,7% от общего объёма государственного финансирования. Это самая дорогостоящая группа препаратов в ЛЛО — средневзвешенная цена за упаковку составила 14 934,2 руб. Затраты на закупку данных препаратов увеличились на 15,7% относительно 2024 года. А объём приобретённых упаковок за год вырос на 22%. В 2025 году лидером группы стал антиандрогенный препарат с противоопухолевой активностью «Кстанди» (МНН энзалутамид) корпорации Astellas с долей 6,4%, объём потребления бренда вырос на 33,9%. На 2 и 3-м месте расположились отечественный иммунодепрессивный препарат «Элизария» (МНН экулизумаб) производства «Генериум» и препарат для терапии рассеянного склероза «Окревус» (МНН окрелизумаб) от фирмы F. Hoffmann-La Roche. Лекарственные средства занимают 5,9% и 5,1% соответственно от стоимостного объёма реализации группы [L].

Объём АТС-группы, расположенной на втором месте, меньше, чем у лидера, более чем в 2 раза. В 2025 году это место принадлежит группе [A] «Пищеварительный тракт и обмен веществ» (доля 19,8% в рублях). А по объёму закупленных упаковок у этой АТС первая строчка с долей 38% в упаковках. Относительно предыдущего года было отпущено препаратов группы на 14,8% больше в упаковках, объём израсходованных средств увеличился на 17,9% в рублях. Порядка

76,9% этой группы приходится на препараты для лечения сахарного диабета [A10]. В 2025 году лидером в этой группе по стоимостному объёму продаж стал гипогликемический препарат «Форсига» (МНН дапаглифлозин) производства компании AstraZeneca. Препарат корпорации Boehringer Ingelheim «Джардинс» (МНН эмпаглифлозин) и компании Sanofi «Туджео СолоСтар» (МНН инсулин гларгин) заняли 2 и 3-ю строчки соответственно.

На третьем месте в рейтинге находятся препараты, влияющие на кроветворение и кровь (13,8%). В 2025 году группа [B] увеличилась в объёме на 6% в стоимостном выражении. В упаковках закупки выросли на 46,1%. 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 и антикоагулянтное средство «Эликвис» (МНН апиксабан) от Pfizer.

Доля пяти ключевых АТС-групп в стоимостном объёме составила порядка 88%. У всех ведущих групп объём закупок вырос. Наибольшим приростом закупок отметилась группа [C] (+33,1%), доля которой за год также увеличилась на 0,4%. Препараты для лечения заболеваний сердечно-сосудистой системы реализуются преимущественно в сегменте РЛО. За год структура закупок изменилась в пользу препаратов для лечения заболеваний респираторной системы, вес которых вырос на 0,6% за счёт увеличения объёма финансирования на 29,7%.

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 17).

Несколько лет подряд первую строчку удерживают препараты для терапии злокачественных новообразований, так как онкологическое направление продолжает оставаться приоритетным. На долю «лидера» пришлось 28,7% от стоимостного объёма закупок всего сегмента ЛЛО. 75,5% лекарств отпускается по программе РЛО. В 2025 году закупки онкопрепаратов выросли на четверть по отношению к 2024 году.

Препараты для лечения заболеваний иммунной системы с долей 17,2% расположились на второй строчке в рейтинге и показали увеличение закупок всего на 3,5%. Основной объём затрат приходится на сегмент ВЗН (53,6%).

На третьем месте закрепились препараты для лечения сахарного диабета (15,6%), которые в основном отпускались по региональным программам (82,1%). За год закупки противодиабетических средств выросли на 19,3%.

По приросту закупок стоит выделить следующие группы:

- заболевания кожи (+48,6%): благодаря увеличению затрат на ингибитор интерлейкина дупилумаб (+49,6%) при atopическом дерматите (марка «Дупиксент» от производителя Sanofi);
- заболевания сердечно-сосудистой системы (+31,3%) за счёт увеличения в 1,5 раза затрат на препарат валсартан + сакубитрил при хронической сердечной недостаточности и эссенциальной артериальной гипертензии («Юперо» от Novartis, «Валсарепин» от «Р-Фарм» и «Аквиварио» от Polpharma);
- заболевания органов дыхания (+29,7%) за счёт увеличения закупок препарата для лечения муковисцидоза ивакафтор + тезакафтор + элексакафтор и ивакафтор на 76% («Трикафта» от Vertex Pharmaceuticals и «Трилекса» от Tuteur Sacifia).

Единственная группа, которая отметилась снижением закупок, – препараты для лечения заболеваний, вызванных различными инфекционными агентами (-2,5%). В 2025 году заметно упал объём закупки препарата для лечения хронического гепатита С гразопревир + элбасвир (-91,8%), который был

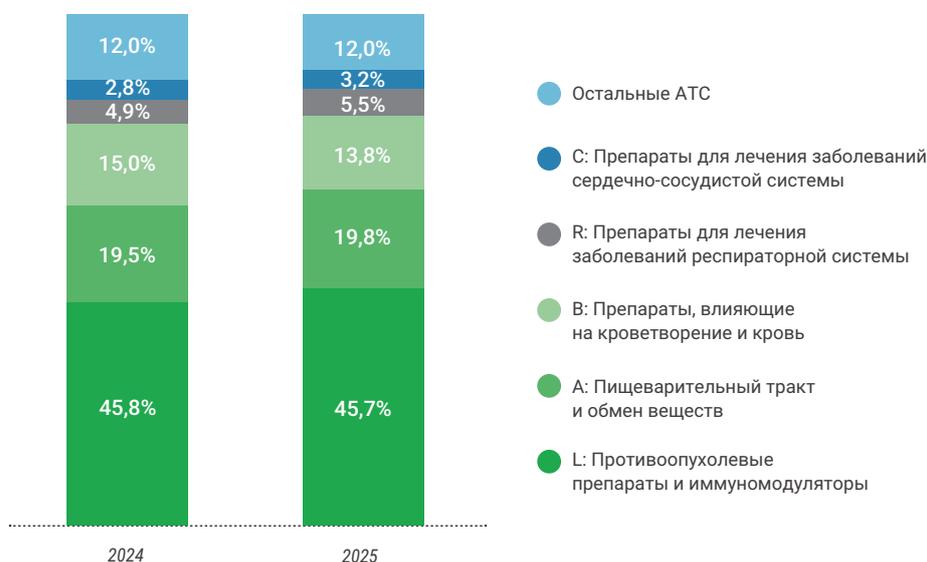


Рисунок 26

Соотношение затрат в ЛЛО по АТС-группам в 2025 году

Таблица 17

Рейтинг затрат в ЛЛО
по заболеваниям
в 2025 году

Заболевание	Объём закупок, млн руб.	Прирост к 2024	Доля		
			ВЗН	ОНЛС	РЛО
Онкологические заболевания	105 173	+25,2%	16,3%	8,2%	75,5%
Заболевания иммунной системы	63 154	+3,5%	53,6%	11,0%	35,4%
Сахарный диабет	57 333	+19,3%	-	17,9%	82,1%
Заболевания крови и органов кроветворения	50 329	+5,8%	56,0%	12,8%	31,3%
Заболевания органов дыхания	20 052	+29,7%	8,1%	13,1%	78,8%
Заболевания пищеварительной системы	16 435	+15,1%	48,9%	12,5%	38,6%
Заболевания костно-мышечной системы	13 232	+26,8%	-	16,0%	84,0%
Заболевания, вызванные различными инфекционными агентами	10 978	-2,5%	-	29,3%	70,7%
Заболевания сердечно-сосудистой системы	10 432	+31,3%	-	40,3%	59,7%
Заболевания нервной системы	9 340	+21,1%	-	24,7%	75,3%
Заболевания, связанные с гормональными нарушениями	4 394	+8,0%	9,3%	38,1%	52,5%
Прочее	4 013	+23,7%	-	52,2%	47,8%
Заболевания кожи	1 590	+48,6%	-	21,6%	78,4%
Заболевания органов зрения	353	+18,2%	-	13,7%	86,3%
Заболевания репродуктивной системы мужчин и женщин	37	+8,6%	-	23,3%	76,7%

на первом месте в группе годом ранее. Также внутри данного МНН происходит переключение с оригинального импортного препарата «Зепатир» от компании Merck & Co на российский генерик «Грозавир» от «Р-Фарм».

Производители в сегменте ЛЛО

В таблице 18 представлены топ-20 производителей, лидирующих по стоимостному объёму потребления в программе ЛЛО в 2025 году.

В 2025 году по программе льготного лекарственного обеспечения закупились препараты у 392 производителей. Причём в ВЗН участвуют только 38 компаний, в ОНЛС – 240, а в региональной льготе закупаются препараты 388 предприятий. Такая картина складывается по причине того, что списки препаратов в ВЗН законодательно регламентированы, а в остальной части льготы соответствуют потребностям каждого пациента.

Рейтинг заметно изменился – только 5 компаний смогли сохранить позиции 2024 года. Остальные переместились на новые строчки. За счёт прироста закупок на 34,8% на первую строчку с третьей поднялась корпорация AstraZeneca (доля 8,1% в рублях от льготных лекарств). Число закупленных препаратов компании возросло с 28 до 34 брендов, большинство из них являются оригинальными. Из ключевых брендов наибольшим приростом закупок отметились препарат «Тезспире» (+1213,1% по отношению к 2024 году) при бронхиальной астме и хроническом риносинусите с назальными полипами; противоопухолевый препарат «Коселуго» (+126,4%) для лечения симптоматических, неоперабельных плексиформных нейрофибром у взрослых пациентов и у детей с нейрофиброматозом 1 типа; гипогликемическое средство «Форсига» (+48,9%) при сахарном

диабете. В топ-10 реализация упала только у антиагрегантного средства «Брилинта» (-87,7%) для профилактики атеротромботических осложнений. AstraZeneca представлена и лидирует в двух сегментах льготного рынка – ОНЛС и РЛО, при чём расходы регионов составляют 85,4% в обороте компании.

Компания F. Hoffmann-La Roche (8,1%) опустилась на вторую строчку, при этом она не сильно уступает лидеру по доле на рынке. Практически все препараты в ассортименте производителя оригинальные. Суммарно государство закупает у компании порядка 28 брендов ЛП. Рост продаж на 14,4% произошёл в первую очередь за счёт увеличения затрат на закупку моноклонального антитела «Энспринг» (+65,1% к 2024 году) для терапии оптиконевромиелита (болезни Девика), генотерапевтического препарата для терапии СМА «Эврисди» (+43,4%) и гемостатика «Гемлибра» (+23,8%) для лечения пациентов с гемофилией А. Негативную динамику показали: моноклональное антитело «Актемра» (-16,7%), показанное при целом ряде заболеваний – это ревматоидный артрит, гигантоклеточный артериит, полиартикулярный и системный ювенильный идиопатический артриты, COVID-19 и синдром высвобождения цитокинов; стимулятор гемопоэза «Мирцера» (-13,5%) у пациентов с симптоматической анемией при хронической болезни почек. F. Hoffmann-La Roche представлен во всех льготных сегментах. Хотя производитель по программе ВЗН всего 4 бренда, на них приходится 63,6% от оборота компании в ЛЛО.

Замыкает тройку лидеров в 2025 году американская компания Johnson & Johnson (7,5%). Объём реализации производителя за год вырос на 20,9%. Номенклатурный ряд препаратов, закупаемых по льготным программам,

Таблица 18

ТОП-20
производителей ЛП
по потреблению
в ЛЛО в 2025 году

Рейтинг	Изменение к 2024	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	+2	AstraZeneca	29 855	8,1%	34,8%
2	-1	F. Hoffmann-La Roche	29 789	8,1%	14,4%
3	-1	Johnson & Johnson	27 380	7,5%	20,9%
4	-	Генериум	20 187	5,5%	3,5%
5	-	Novartis	17 953	4,9%	9,0%
6	-	Sanofi	14 045	3,8%	9,6%
7	+1	Astellas	13 186	3,6%	17,6%
8	-1	Takeda	12 633	3,4%	0,5%
9	-	Boehringer Ingelheim	11 962	3,3%	24,0%
10	+1	Биокад	11 240	3,1%	26,8%
11	-1	Pfizer	11 113	3,0%	25,2%
12	+4	Фармасинтез	9 940	2,7%	55,7%
13	+1	Фармстандарт	8 360	2,3%	23,1%
14	+3	Рус Биофарм	7 910	2,2%	33,3%
15	-2	Novo Nordisk	7 479	2,0%	8,3%
16	-1	AbbVie	7 426	2,0%	12,0%
17	+2	GlaxoSmithKline	6 150	1,7%	21,9%
18	-	Герофарм	6 065	1,7%	6,1%
19	+1	Vertex Pharmaceuticals	5 989	1,6%	20,1%
20	+9	Озон Фармацевтика	5 208	1,4%	88,5%

включал в себя 26 брендов. Реализация 10 ключевых марок компании выросла. Наибольшим увеличением закупок отметились моноклональные антитела «Дарзалекс» (+86,8% относительно 2024 года) при множественной миеломе и «Симпони» (+66,5%) при ревматоидном и псориатическом артрите, аксиальном спондилоартрите и язвенном колите, а также антиагрегантное средство «Апбрави» (+14,8%) для длительного лечения лёгочной артериальной гипертензии. Наибольшую долю в обороте корпорации занимают РЛО (46%) и ВЗН (45,9%).

Самым заметным перемещением по рейтингу отметились отечественные производители «Озон Фармацевтика» (+9 строчек; +88,5% к 2024 году), «Фармасинтез» (+4 строчки; +55,7%) и «Рус Биофарм» (+3 строчки; +33,3%). Все три компании представлены в каждой из льготных программ, однако наибольший оборот занимает РЛО. Их продуктовые линейки расширяются и охватывают широкий спектр терапевтических направлений, при этом основную долю в обороте Озон Фармацевтики и Фармасинтеза занимают препараты для лечения онкологических заболеваний и сахарного диабета, у Рус Биофарма – препараты для терапии заболеваний органов дыхания и иммунной системы.

Портфель «Озон Фармацевтика» в льготном сегменте за год увеличился со 186 до 203 брендов. Существенный прирост относительно предыдущего года показало антитромботическое средство «Тикагрелор» (+4472,5%), аналог препарата «Ксарелто» – антикоагулянт прямого действия «Круксабан» (+1926,2%) и иммунодепрессант «Леналидомид» (+529,2%) при множественной миеломе.

Ассортимент Фармасинтеза также расширился: на 12 препаратов относительно прошлого года, теперь он включает уже 154 бренда.

Из десяти основных препаратов, закупаемых по льготным программам, максимальный прирост был отмечен у иммуномодулятора «Глацетат» (+573,5%), иммунодепрессанта «Диссемил» (+534,3%) и противоопухолевого препарата «Бортезол» (+417,6%).

По льготным программам закупается 53 бренда отечественного производителя «Рус Биофарм», на 21 препарат больше, чем годом ранее. Прирост закупок на 33,3% фирме обеспечило прежде всего увеличение потребления аналога Оземпика на основе семаглутида под брендом «Инсудайв» (+1825,4%), гипотензивного препарата «Мацитентан» (+204,5%) и лекарства для симптоматической терапии отёка Квинке «Икатибант» (+189,2%). Заметно выросли затраты и на ключевые препараты фирмы для терапии астмы – «Респифорб» на 22,2% к 2024 году и «Респикомб Эйр» на 130,3%.

В 2025 году уже 7 российских производителей вошли в топ-20 по стоимостному объёму реализации благодаря программе импортозамещения.

В таблице 19 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, в ОНЛС и РЛО – AstraZeneca. В каждой из подпрограмм присутствует несколько отечественных производителей, наибольшее количество российских компаний представлено в топ-20 в сегменте ОНЛС (8 компаний). В ВЗН и РЛО по 7 отечественных производителей вошли в двадцатку лидеров.

В таблице 20 представлен рейтинг брендов, лидирующих по стоимостному объёму

Таблица 19

ТОП-20
производителей ЛП
по объёму закупок
в сегменте ЛЛО
в соответствии
с программами ВЗН,
ОНЛС, РЛО в 2025
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	18 956	AstraZeneca	4 355	AstraZeneca	25 500
2	Johnson & Johnson	12 562	Novartis	3 547	Johnson & Johnson	12 605
3	Генериум	11 346	Boehringer Ingelheim	2 924	Novartis	12 064
4	Takeda	9 153	Pfizer	2 338	Astellas	11 702
5	Биокад	7 286	Johnson & Johnson	2 212	Sanofi	10 943
6	Swedish Orphan Biovitrum	4 486	Sanofi	2 181	F. Hoffmann-La Roche	9 343
7	Octapharma	3 109	Фармстандарт	1 934	Boehringer Ingelheim	9 038
8	Novartis	2 342	AbbVie	1 759	Pfizer	8 753
9	Фармасинтез	2 308	Рус Биофарм	1 721	Генериум	8 201
10	Фармстандарт	2 242	Озон Фармацевтика	1 607	Фармасинтез	6 131
11	Merck KGAA	1 841	Novo Nordisk	1 522	Vertex Pharmaceuticals	5 981
12	Catalent	1 726	Фармасинтез	1 502	Novo Nordisk	5 957
13	Cinnagen	1 331	F. Hoffmann-La Roche	1 490	AbbVie	5 660
14	Dr.Reddy's	1 229	Герофарм	1 252	GlaxoSmithKline	5 558
15	Амедарт	1 180	Протек ГК	1 182	Рус Биофарм	5 431
16	CSL Behring	1 011	Astellas	1 135	Герофарм	4 813
17	Sever Life Sciences	999	Ipsen	1 072	Фармстандарт	4 185
18	Sanofi	921	Канонфарма Продакшн	928	Промомед Рус	3 838
19	Рус Биофарм	759	Gilead Sciences	877	Bayer	3 204
20	Нанолек	710	Р-Фарм	782	Биокад	3 193

Таблица 20

ТОП-20 брендов по стоимостному объёму закупок в ЛЛО в 2025 году

Примечание:
для брендированных позиций бренд – это часть написания, защищённая знаком правовой защиты товарного знака ®; для небрендированных – часть написания, позволяющая сгруппировать препараты по составу. Например, «Эналаприл Гексал», «Эналаприл Велфарм», «Эналаприл Реневал» будут объединены под наименованием «Эналаприл». Здесь и далее по тексту.

Рейтинг	Изменение к 2024	Бренд	Производитель	Объём закупок, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	+2	Форсига	AstraZeneca	13 184	3,6%	48,9%
2	+3	Кстанди	Astellas	10 813	2,9%	33,9%
3	+1	Гемлибра	F. Hoffmann-La Roche	10 173	2,8%	23,8%
4	-3	Элизария	Генериум	9 883	2,7%	-18,5%
5	-3	Окревус	F. Hoffmann-La Roche	8 606	2,3%	-5,5%
6	+9	Дарзалекс	Johnson & Johnson	6 816	1,9%	86,8%
7	+1	Джардинс	Boehringer Ingelheim	6 469	1,8%	34,2%
8	-2	Имбрувика	Johnson & Johnson	6 360	1,7%	4,9%
9	+1	Линпарза	AstraZeneca	5 737	1,6%	31,4%
10	+2	Эврисди	F. Hoffmann-La Roche	5 566	1,5%	43,4%
11	-4	Туджео СолоСтар	Sanofi	5 396	1,5%	6,3%
12	+2	Трикафта	Vertex Pharmaceuticals	5 198	1,4%	39,6%
13	-2	Элоктейт	Swedish Orphan Biovitrum	4 486	1,2%	11,1%
14	+5	Тагриссо	AstraZeneca	4 353	1,2%	48,4%
15	+11	Юперิโอ	Novartis	3 572	1,0%	36,8%
16	-	Тизабри	Johnson & Johnson	3 445	0,9%	0,1%
17	+6	Тафинлар	GlaxoSmithKline	3 442	0,9%	28,4%
18	+15	Эликвис	Pfizer	3 309	0,9%	39,8%
19	+16	Калквенс	AstraZeneca	3 145	0,9%	41,0%
20	-	Эрлеада	Johnson & Johnson	3 027	0,8%	6,0%

Таблица 21

ТОП-20 брендов по стоимостному объёму закупок в сегменте ЛЛО по программам ВЗН, ОНЛС, РЛО в 2025 году

Примечание:

для брендированных позиций бренд – это часть написания, защищённая знаком правовой защиты товарного знака ®; для небрендированных – часть написания, позволяющая сгруппировать препараты по составу. Например, «Эналаприл Гексал», «Эналаприл Велфарм», «Эналаприл Реневал» будут объединены под наименованием «Эналаприл». Здесь и далее по тексту.

Рейтинг	ВЗН		ОНЛС		РЛО	
	Бренд	Объём закупок, млн руб.	Бренд	Объём закупок, млн руб.	Бренд	Объём закупок, млн руб.
1	Гемлибра	10 170	Форсига	2 920	Форсига	10 264
2	Окревус	8 588	Юперио	1 944	Кстанди	9 788
3	Дарзалекс	6 755	Эликвис	1 622	Имбрувика	5 915
4	Элоктейт	4 486	Варгатеф	1 158	Элизария	5 659
5	Элизария	3 864	Кстанди	1 025	Джардинс	5 553
6	Тизабри	3 445	Туджео СолоСтар	987	Линпарза	5 274
7	Элапраза	2 892	Эральфон	942	Трикафта	5 197
8	Плегриди	2 363	Джардинс	916	Эврисди	4 695
9	Иларис	2 342	Эврисди	871	Туджео СолоСтар	4 409
10	Ацеллбия	2 197	Ранвэк	701	Тагриссо	4 068
11	Адвейт	2 184	Козэнтикс	602	Тафинлар	3 232
12	Вилате	1 986	Тресиба	596	Калквенс	2 880
13	Тебериф	1 939	Совальди	594	Рисарг	2 713
14	Мавенклад	1 841	Левемир	547	Венклекста	2 704
15	Эйтоплазм	1 776	Кетостерил	535	Эрлеада	2 667
16	Инфибета	1 747	Ринфаст	520	Итулси	2 528
17	Наглазим	1 726	Адемпас	499	Такзайро	2 313
18	Тигераза	1 618	Стелара	472	Джакави	2 270
19	Ивлизи	1 610	Октреотид	465	Тресиба	2 146
20	Октофактор	1 363	Линпарза	463	Левемир	2 011

закупок по программе ЛЛО в 2025 году. Доля топ-20 брендов в 2025 году составила 33,5% от стоимостного объёма, что всего на 0,1% больше, чем годом ранее.

Рейтинг препаратов также заметно изменился за год, как и «двадцатка» ведущих компаний. Свои позиции в рейтинге удержали только два препарата.

В 2025 году топ возглавляет гипогликемический препарат для перорального применения «Форсига» (+48,9% относительно 2024 года) производства корпорации AstraZeneca. На второй строчке препарат компании Astellas – противоопухолевый гормональный препарат «Кстанди» (+33,9%) при раке предстательной железы. Замыкает тройку лидеров в этом году гемостатический препарат при гемофилии А «Гемлибра» (+23,8%) от F. Hoffmann-La Roche.

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

Четыре препарата первой двадцатки – «новички», которые заметно продвинулись в рейтинге вверх:

- противоопухолевый препарат «Калквенс» (+16 строчек; +41% к 2024 году) компании AstraZeneca, который назначается при хроническом лимфоцитарном лейкозе, мелко-клеточной лимфоцитарной и мантийноклеточной лимфомах;
- антикоагулянтное средство прямого действия «Эликвис» (+15 мест; +39,8%) производства Pfizer;
- препарат «Юпериио» (+11 мест; +36,8%) производства Novartis при ХСН и эссенциальной артериальной гипертензии;
- противоопухолевое средство «Тафинлар» (+6 мест; +28,4%) от GlaxoSmithKline при меланоме и НМРЛ.

Максимальный прирост к прошлому году показали бренды «Дарзалекс» (+86,8%), «Форсига» (+48,9%) и «Тагриссо» (+48,4%).

Средневзвешенная цена для брендов топ-20 составила 9 323,4 руб./упак. Самым дорогостоящим препаратом стал порошок

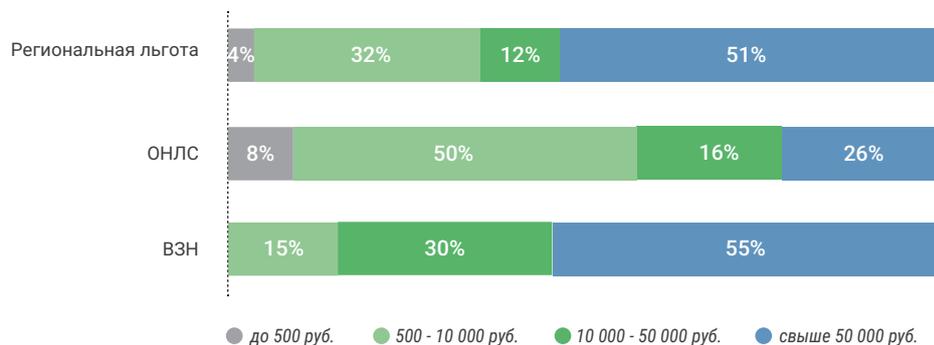


Рисунок 27

Соотношение затрат в ЛЛО по ценовым сегментам в 2025 году

для приготовления орального раствора «Эврисди» для лечения пациентов с СМА, средневзвешенная стоимость которого составляет 668 тыс. рублей за упаковку. Антикоагулянт в таблетках, покрытых плёночной оболочкой, «Эликвис», наоборот, оказался самым «дешёвым» брендом двадцатки лидеров (1 945 руб.).

Более половины ведущих препаратов относятся к группе противоопухолевых препаратов и иммунодепрессантов (11 брендов). Далее по представленности в рейтинге идут лекарства для лечения сахарного диабета (3 бренда). Третье место по данному показателю занимает группа гемостатиков с двумя торговыми марками.

Подавляющая часть препаратов рейтинга (14 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 2025 году средневзвешенная стоимость упаковки, закупаемой по программе ЛЛО, за год стала ниже на 2,4% и составила 1 995 рублей. Если говорить в разрезе подпрограмм, то в ВЗН самые дорогостоящие лекарственные препараты: в среднем одна упаковка закупается государством по 18,2 тыс. рублей. Относительно 2024 года цена в подпрограмме высокочрезвычайно затратных нозоло-

гий уменьшилась заметнее, чем по другим сегментам рынка льготного лекарственного обеспечения, — на 5,3%. В региональной льготе цена стала ниже на 2,3% и составила 1 809 рублей. «Дешевле» всего закупают препараты по программе ОНЛС — по 967 рублей (+0,9% к 2024 году).

Структура потребления лекарственных средств в разрезе ценовых сегментов по программе ЛЛО представлена на рисунке 27.

В программе ВЗН наибольший прирост закупок показали препараты из ценовой категории «от 10 до 50 тыс. руб.» (+15,5% в рублях к 2024 году). В результате доля этой категории за год увеличилась на 2% до 30,4%.

В ОНЛС соотношение закупок изменилось в пользу препаратов с ценой менее 10 тысяч рублей. Наибольший объём средств по-прежнему выделялся на лекарства из ценового диапазона «от 500 до 10 000 руб.», его доля увеличилась на 3,2% за счёт увеличения затрат на 17,6%. Доля сегмента «до 500 руб.» также увеличилась на 0,2% в результате прироста на 12,8%.

В РЛО, где основной объём приходится на лекарства для пациентов с орфанными заболеваниями, половину от объёма закупок занимают дорогостоящие лекарства (51,3%). При сравнении с прошлым годом закупки в каждом ценовом сегменте выросли. Максимальный темп прироста наблюдался у препаратов категория «до 500 руб.» (+46,8%) и «от 10 до 50 тыс. руб.» (+28%).

5. Биологически активные добавки

Рынок биологически активных добавок находится в последние годы в фокусе пристального внимания государственных органов. Главная задача, которая решается, – это сделать рынок БАД в России более прозрачным и контролируемым. Одним из инструментов для этого стала **маркировка**: с 2023 года она стала обязательной и для БАД в национальной системе «Честный знак». Уже к 2025 году основной объём обращаемых добавок фиксируется в системе, хотя на рынке ещё присутствуют позиции без маркировки.

Немаркированные БАД, срок годности которых составляет три года и меньше, можно продать без кода маркировки до 31 августа 2026 года. Если срок годности БАД больше трёх лет, то его можно отпустить без маркировки до 31 августа 2027 года.

С 1 января 2026 года был расширен перечень БАД, подлежащих обязательной маркировке: в него вошли растительные масла и ферменты, выпускаемые в форме биодобавок.

По оценкам Роспотребнадзора, с помощью системы «Честный знак» за 10 месяцев 2025 года был предотвращен оборот 27 млн упаковок нелегальных БАД. Из них 13,8 млн – это продукция с признаками фальсификата, и почти 10 млн – с признаками контрафакта. Основной объём нарушений, сосредоточен в e-commerce на различных площадках маркетплейсов. Это могут быть в том числе случаи продажи маркированных БАД с аннулированными свидетельствами о госрегистрации.

Закон о платформенной экономике, который вступит в силу 1 октября 2026 года, добавит механизмы противодействия недобросовестным практикам на маркетплейсах. БАД, реализуемые с нарушениями, будут подвергаться внесудебной административной блокировке, что создаст мощный стимул для сокращения таких практик на крупных онлайн-площадках. Согласно проекту, с 1 марта 2026 года система будет автоматически проверять:

- наличие свидетельства о госрегистрации БАД в реестрах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) или Роспотребнадзора;
- актуальность документа (аннулированные или приостановленные свидетельства приведут к отказу в регистрации товара).

Также планируется интеграция с реестром о начале отдельных видов предпринимательской деятельности. С 1 марта 2026 года оператор системы мониторинга откажет в регистрации БАД, если:

- нет уведомления о начале деятельности в реестре;
- заявленные виды деятельности не совпадают с указанными в уведомлении.

Но все эти действия применимы только к биологически активным добавкам, которые имеют этот статус на основе полученного Свидетельства о государственной регистрации (СГР). Проблемы, связанные с фальсифицированными или небезопасными продуктами, возникают, когда вместо

Таблица 22

Сравнительные данные по основным каналам продаж БАД в 2025 году

Показатель	Аптечный рынок	Маркетплейсы	Итого
Объём, млрд руб.	182,5	54,4	236,9
Прирост к 2024 году	+23,9%	+28,5%	+24,9%
Доля, руб.	77%	23%	
Объём, млн упак.	409,2	54,4	463,6
Прирост к 2024 году	-0,4%	+16,7%	+1,3%
Доля, упак.	88%	12%	
Средневзвешенная стоимость, руб.	446,1	999,2	511,0
Количество производителей	1 356	1 682	2 134
Количество SKU	свыше 21 тыс.	около 19 тыс.	свыше 31 тыс.
Доля российских БАД, руб.	67,5%	66,8%	67,3%

регистрации недобросовестные продавцы получают декларации на пищевые добавки, пищевые концентраты и прочие варианты наименований пищевых продуктов. По различным оценкам, объём «контрафактных» БАД на российском рынке составляет не менее 15% официального рынка.

Роспотребнадзор разработал и утвердил **критерии для блокировки сайтов**, через которые торгуют запрещёнными БАД (Приказ Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека от 01.11.2025 № 768):

- предложение о торговле (включая онлайн-продажи) БАД, не прошедших государственную регистрацию;
- предложение о розничной торговле БАД, являющимися опасными в соответствии с законодательством РФ;

- о содержании в составе БАД нормируемых веществ в количествах, не соответствующих установленным в соответствии с законодательством РФ значениями;
- с предложениями о торговле БАД (включая онлайн-продажи) под видом пищевых добавок.

В 2025 году в России ограничен доступ более чем к 2 000 интернет-ресурсов, распространявших сведения о розничной продаже биологически активных добавок (БАД), запрещённых к реализации на территории страны.

Также контроль за обращением нелегальных БАД осуществляют и общественные организации. Например, ассоциация «Антиконтрафакт» запустила проект «Не рискуй! Проверь» по формированию публичных реестров биодобавок. Реестры безопасных

Таблица 23

ТОП-10
производителей
БАД по основным
каналам продаж
в 2025 году

Рейтинг	Аптечный рынок		Маркетплейсы	
	Производитель	Доля в руб.	Производитель	Доля в руб.
1	Эвалар	14,3%	Now International	7,4%
2	Квадрат-С	8,3%	Эвалар	7,1%
3	Solgar	6,3%	GLS Pharmaceuticals	6,1%
4	Мирролла	4,8%	Solgar	3,9%
5	PharmaMed	3,6%	Хэлскеа Солюшнс	3,8%
6	ВТФ	3,2%	Ванвин	3,5%
7	Нижфарм	2,4%	Зож	2,8%
8	Полярис	2,2%	Артлайф	1,6%
9	Unipharm	1,8%	Laboratoires Yves Ponroy	1,4%
10	Bayer	1,7%	Рустрейд	1,4%

и небезопасных биодобавок составляются на основе независимых лабораторных проверок состава и качества сырья. С помощью проекта, запущенного в марте 2025 года, ассоциация добилась блокировки 5,7 тыс. карточек некачественных БАД на маркетплейсах (цифра приводится по ноябрь 2025 года).

Ужесточение контроля за рынком БАД повлекло за собой замедление темпом роста категории на маркетплейсах. Если в 2024 году динамика в три раза превышала прирост на аптечном рынке (40% против 13% соответственно), то в 2025 году показатели практически равные (29% и 24%).

Именно эти два канала – аптеки и маркетплейсы – пока остаются наиболее доступными для анализа объема продаж биологически активных добавок. Остальные сегменты,

включая сетевой маркетинг, продажи с веб-сайтов импортёров и реализация в неаптечной рознице, существенно уступают им по уровню информационной открытости – являются недостаточно оцифрованными и занимают сравнительно небольшую долю рынка. Компания DSM Group анализирует ключевые направления развития индустрии БАД, основываясь на данных, полученных от аптечных сетей и крупных маркетплейсов.

В 2025 году совокупное потребление БАД через аптеки и маркетплейсы достигло порядка 236,9 млрд рублей – на четверть больше, чем год назад. При сравнении с 2024 годом доля маркетплейсов (4 площадки: Ozon, Wildberries, «Яндекс Маркет», «Магнит Маркет») не изменилась и составила 23% от стоимостного объема.

В упаковках, как уже упоминалось выше, в аптечных продажах наблюдается падение на 0,4%, в то время как маркетплейсы демонстрируют положительную динамику +16,7%. За счёт маркетплейсов совокупный объём в двух каналах показывает небольшой прирост (+1,3%). Особенность интернет-платформ заключается в том, что большинство реализуемых там позиций относится к высокому ценовому сегменту, что отражается в цифрах: средневзвешенная стоимость упаковки в аптеках составляет 446,1 рубля, тогда как на маркетплейсах в два раза выше – 999,2 рубля. Доля маркетплейсов в упаковках в 2 раза ниже, чем в рублях, – всего 12%.

Ассортименты БАД аптек и маркетплейсов значительно разнятся. В целом на коммерческом рынке представлено уже более 31 тысячи различных SKU БАД, и только 9 тысяч из них представлены одновременно в обоих каналах продаж.

Количество производителей, выпускающих добавки к пище, превысило 2 тысячи. Это в 2 раза выше, чем количество производителей лекарственных препаратов, что делает рынок БАД высококонкурентным сегментом.

Рейтинги ведущих производителей в этих двух сегментах рынка заметно отличаются друг от друга. Если в топе компаний в аптечном канале традиционно лидируют «Эвалар», «Квадрат-С» и Solgar, то на маркетплейсах тройка лидеров выглядит иначе: здесь топ возглавляют Now International, «Эвалар», GLS Pharmaceuticals. В аптеках рейтинг более высоко концентрирован (на топ-10 приходится 48,4% от объёма продаж канала в рублях против 39,2% у маркетплейсов) и почти не подвержен перестановкам, в маркетплейсах же за год плюс 4 новых производителя.

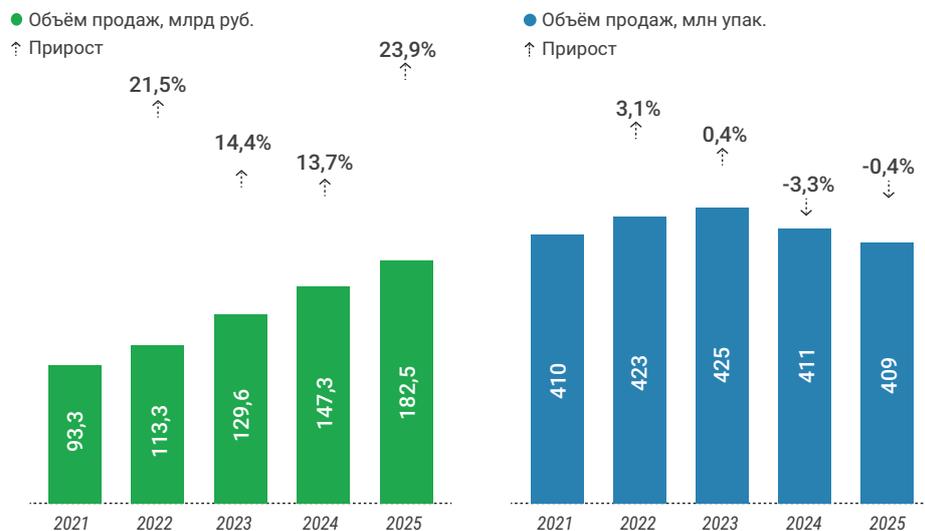
Несмотря на широкую представленность БАД в разных каналах, общий уровень потребления добавок в России довольно низкий. Если пересчитать объём рынка БАД на человека, то получается, что среднестатистическое потребление в категории составляет чуть более 3 упаковок в год.

Тренды, которые сейчас наметились на рынке, будут способствовать дальнейшему росту потребления:

- принятие законопроекта о назначении врачами биодобавок из специального перечня;

Рисунок 28

Динамика аптечных продаж БАД в России, 2021-2025 гг.



- увеличение спроса на премиальные и специализированные продукты;
- персонализация и технологичность в предложении БАД. Всё популярнее становятся мобильные приложения, которые по анализам человека указывают на проблемы в организме. Есть сервисы подписки на БАДы, учитывающие индивидуальные потребности пользователя. Всё больше становится приложений для телефона, которые составляют для пользователя графики приёма БАДов.

Аптечный рынок БАД

В 2025 году продажи БАД в аптеках составили 182,5 млрд рублей и 409 млн упаковок. Последние четыре года аптечный рынок добавок к пище продолжает расти двузначными темпами. В 2025 году прирост составил 23,9% к предыдущему году. В упаковках продажи стагнируют второй год подряд: относительно 2024 года объём потребления снизился на 0,4%. При этом в пересчёте на номер упаковки мы получаем порядка 12,6 млрд штук реализованных БАД и прирост на 11,2%. Это связано с продолжением тренда переключения на упаковки большего содержания. Именно такие БАД показывают положительную динамику в натуральном выражении: упаковки с объёмом свыше № 50 выросли

на 15,7%, с объёмом № 21-50 – на 10,5%, с объёмом № 11-20 – на 2,6%. А вот у «маленьких» упаковок динамика отрицательная.

При анализе помесечной динамики к прошлому году в упаковках можно наблюдать, что наиболее удачным периодом для аптечного рынка биодобавок оказался последний квартал (+6,1%), а пик пришёлся на декабрь (+10% к декабрю 2024 года). В рублях же рынок ежемесячно рос двузначными темпами прироста.

В среднем одна упаковка БАД в 2025 году обошлась потребителю аптеки в 446 рублей (розничная цена), что на 24% выше, чем годом ранее.

Расширение каналов продаж (на аптечный онлайн и маркетплейсы) заметно увеличило предложение БАД и возможность использовать «виртуальную» полку. В результате ассортиментный ряд БАД в аптеках уже более 21 тыс. SKU.

Также количество уникальных позиций (SKU) растёт и за счёт категории собственных торговых марок (СТМ) в аптеках. Именно БАД являются той категорией аптечного ассортимента, которая перспективна для развития этого

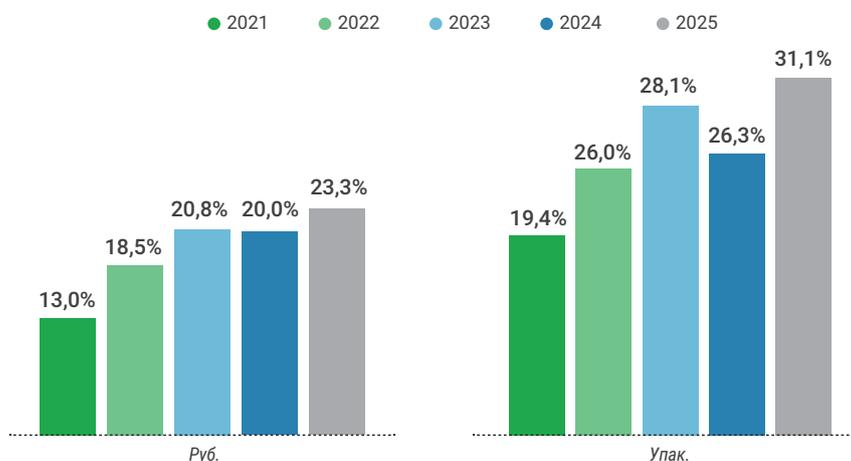


Рисунок 29

Доля СТМ в аптечных продажах БАД, 2021-2025 гг.

направления. В 2025 году топ ведущих марок представлен не только брендированной продукцией производителей, но и СТМ некоторых аптечных сетей. Например, марка «Будь Здоров!» вошла в тройку лидеров. По сравнению с 2021 годом ассортиментное предложение собственных марок аптеками возросло в 2,5 раза: в 2025 году на аптечных полках было представлено уже более 4 тысяч SKU СТМ, а доля составила 23,3% аптечных продаж БАД в рублях и 31,1% в упаковках.

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

Среди основных типов товаров ассортимента аптек категория БАД стабильно удерживает первую строчку по доле онлайн-

продаж. В 2025 году на дистанционные продажи биодобавок пришлось уже 33,3% в рублях.

Рост цен и переключение потребителей на более дорогостоящие добавки заметно повлияли на распределение продаж по ценовым сегментам в пользу БАД с ценой свыше 1 000 рублей. Наибольший прирост продаж относительно прошлого года показали два сегмента: «свыше 1 000 рублей» (+47,7% в руб. и +43,4% в упак.) и «от 500 до 1 000 рублей» (+21,5% и +19,6% соответственно). За год структура рынка БАД в разрезе ценовых категорий изменилась в пользу биодобавок с ценой выше 1 000 рублей – вес данной группы вырос на 6,7% в стоимостном выражении и на 3,3% в натуральном эквиваленте. Как результат, на самые дорогостоящие добавки к пище пришлось уже более 40% стоимостного объема, а это в 2 раза больше, чем в 2021 году. В упаковках же лидирует средний сегмент «от 100 до 500 рублей» с долей 41,1%.

Доля аптечного e-com по типам товара в 2025 году



Рисунок 30

Доля аптечного e-com по типам товара в 2025 году

Добавки с ценой менее 100 рублей продолжают вымываться с аптечных полок – это единственная ценовая категория, отметившаяся отрицательной динамикой. Относительно 2024 года реализация дешёвых БАД упала сразу на 18,1% в рублях и на 23,8% в упаковках. В 2025 году их доля сократилась на 8,7% до 28,5% проданных упаковок. Из-за низкой стоимости вес нижнего ценового сегмента в рублях чуть превышает 3% (-1,6% к 2024 году).

Самая высокая доля СТМ у сегмента «от 100 до 500 рублей» (порядка 44,1% от объёма продаж ценовой категории в рублях и 43,2% в упаковках).

При необходимости оптимизировать расходы потребители аптек прибегают к онлайн-каналу. В 2025 году добавки с ценой свыше 500 рублей в онлайн-сегменте заняли 55%

от числа проданных упаковок, в то время как в офлайн-аптеках этот показатель был на уровне 25,9%.

Динамика цен на биодобавки была проанализирована с помощью индекса цен Ласпейреса. В 2025 году цены в рублях на БАД увеличились на 9,7%, но показатель был выше, чем в 2024 году.

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

Рейтинг за год практически не изменился. Перестановки затронули только нижнюю часть таблицы. За счёт более значительной

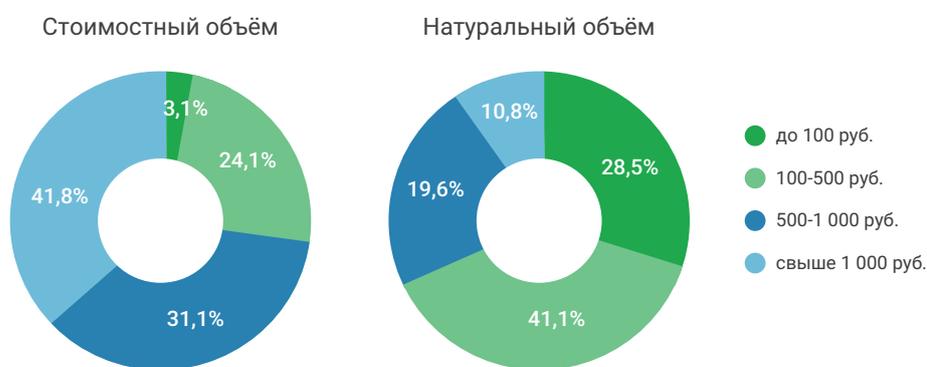


Рисунок 31

Соотношение продаж БАД по ценовым сегментам в 2025 году



Рисунок 32

Изменение цен БАД на аптечном рынке России

Таблица 24

Рейтинг продаж по разделам классификатора БАД в 2025 году

Рейтинг	Изменение к 2024	Группа	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	-	[V] БАД, действующие на организм в целом	52 431	28,7%	24,4%
2	-	[A] БАД, действующие на пищеварительную систему	33 374	18,3%	15,6%
3	-	[N] БАД, влияющие на функции центральной нервной системы	21 091	11,6%	34,4%
4	-	[M] БАД, применяемые при заболеваниях костной системы	16 337	9,0%	27,9%
5	-	[G] БАД, влияющие на репродуктивную систему	13 577	7,4%	25,8%
6	-	[C] БАД для поддержания функций сердечно-сосудистой системы	9 508	5,2%	24,1%
7	-	[R] БАД, применяемые при заболеваниях дыхательной системы	6 968	3,8%	16,2%
8	-	[I] БАД, поддерживающие функцию иммунной системы	5 371	2,9%	19,3%
9	-	[D] БАД, применяемые для устранения различных проблем с кожей и волосами	4 532	2,5%	19,1%
10	-	[B] БАД, действующие на кроветворную систему	4 174	2,3%	24,5%
11	+1	[U] БАД, действующие на мочевыделительную систему	3 807	2,1%	40,9%
12	-1	[S] БАД, действующие на органы чувств	3 466	1,9%	26,2%
13	+1	[T] БАД, применяемые при отравлениях и интоксикациях	3 087	1,7%	37,4%
14	-1	[W] БАД для похудения и очищения организма	2 841	1,6%	21,6%
15	-	[H] БАД, влияющие на функцию желез внутренней секреции	1 780	1,0%	16,8%
16	-	[J] БАД, применяемые при вирусных, бактериальных и грибковых заболеваниях	186	0,1%	3,0%

положительной динамике группы добавок, действующих на мочевыделительную систему и применяемых при отравлениях и интоксикациях, укрепили свои позиции на 1 строчку.

Рейтинг по-прежнему возглавляют добавки, действующие на организм в целом с долей 28,7% в рублях – преимущественно это категория витаминов. По сравнению с 2024 годом продажи группы выросли на 24,4%. Основные бренды БАД в группе [V]: Solgar (доля в продажах группы – 14,1% в рублях) и «Эвалар» (8,1%) от одноимённых производителей.

Вторую строчку занимает группа [A] «БАД, действующие на пищеварительную систему» (18,3%), которая показывает прирост продаж на 15,6%. В этой группе наиболее востребованы марки «Эвалар» (доля в продажах группы – 14,1% в рублях) компании «Эвалар» и «Бак-Сет» (10,8%) от PharmaMed.

Замыкает тройку лидеров группа добавок, влияющих на функции центральной нервной системы, (11,6%). Эта категория вошла в топ-3 по приросту (+34,4% к 2024 году). Ключе-

выми в группе [N] стали добавки из линеек «Эвалар» (доля в продажах группы – 18,5% в рублях) от «Эвалар» и СТМ «Будь Здоров!» (6,1%), которую выпускают сразу несколько производителей.

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

- БАД, действующие на мочевыделительную систему (+40,9%): реализация марок «Реналис Табс», «Апрель Урефрон», «Урокомплекс СВ+» выросла заметнее прочих среди ключевых позиций в группе;
- БАД при отравлениях и интоксикациях (+37,4%): положительную динамику группе [Т] обеспечили добавки «Будь Здоров! Энтеросорбент», «Эвалар Транзит Лимфотранзит», «Полиапсорбин»;
- биодобавки, влияющие на функции центральной нервной системы (+34,4%), на третьем месте по годовому темпу прироста: торговые марки «Allvit Магний В6», «Холин Стронг» и «Stada Ксефомиелин» сыграли основную роль в положительной динамике группы.

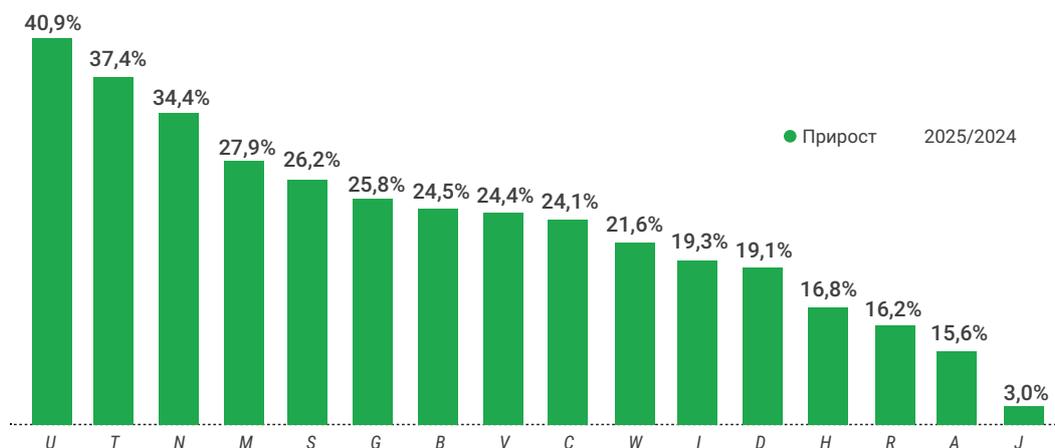


Рисунок 33

Динамика продаж БАД по разделам классификатора в рублях

Таблица 25

ТОП-20 брендов БАД
в России в 2025 году

Рейтинг	Изменение к 2024	Бренд	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2024
1	-	Эвалар	23 312	12,8%	22,3%
2	-	Solgar	11 436	6,3%	27,8%
3	+3	Будь Здоров!	6 322	3,5%	100,0%
4	+6	Апрель	6 228	3,4%	158,6%
5	-1	Витамир	5 045	2,8%	27,0%
6	-3	Consumed	4 056	2,2%	-15,0%
7	-2	Бак-Сет	3 936	2,2%	1,2%
8	-	Доппельгерц	2 710	1,5%	7,4%
9	-	Мирролла	2 703	1,5%	11,8%
10	+2	Фемибион	2 501	1,4%	11,6%
11	-4	Детримакс	2 447	1,3%	-3,6%
12	-1	Максилак	2 234	1,2%	-0,8%
13	-	Allvit	2 215	1,2%	2,7%
14	-	Импловит	2 048	1,1%	-4,2%
15	-	Витрум	1 782	1,0%	11,7%
16	-	Now Foods	1 677	0,9%	51,5%
17	+1	GLS	1 377	0,8%	29,2%
18	-1	Bificin	1 355	0,7%	22,7%
19	+3	Gross Hertz	1 226	0,7%	43,2%
20	+3	Элевит	1 221	0,7%	45,4%

ТОП-20 брендов БАД по продажам в аптеках

В 2025 году на аптечных полках было представлено 3,8 тыс. брендов БАД (21,2 тыс. ассортиментных единиц) от 1,4 тыс. производителей. В 2025 году на аптечный рынок вышло более 200 новых брендов. Попадание «новинок» в лидеры зависит от выбранной маркетинговой кампании, но в последние годы продвижение интересных продуктов значительно усложнилось.

Так, самая успешная «новинка» 2025 года расположилась только на 229-й строчке с объёмом продаж 117,7 млн рублей. Речь идёт о линейке хондропротекторов «Фортефлекс» (СТМ), включающей 3 артикула в таблетках, а также в виде порошка для приготовления орального раствора.

Топ ведущих брендов БАД в 2025 году довольно стабилен. Многие позиции сохранили свои места по сравнению с прошлым годом.

Рейтинг традиционной возглавляет бренд «Эвалар» (доля 12,8% в рублях) от российского производителя «Эвалар» с приростом на 22,3%. На второй строчке расположи-

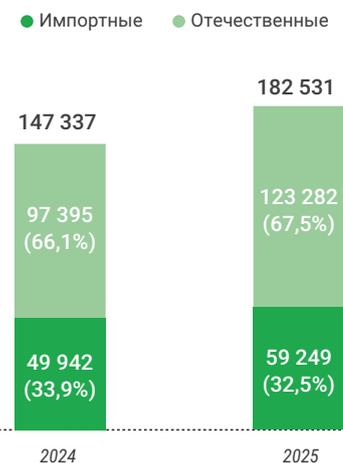
лась линейка Solgar (6,3%) от одноимённой компании, реализация которой увеличилась на 27,8%. На третью строчку в 2025 году поднялась СТМ «Будь Здоров!» с долей 3,5%, которую выпускает сразу несколько компаний. За счёт прироста продаж в 2 раза бренд поднялся вверх по рейтингу на 3 позиции.

В 2025 году рейтинг покинули: линейка «Фитомуцил», включающая средства для нормализации работы кишечника и для контроля массы тела, компании PharmaMed, а также витамины и минералы «Компливит» от отечественных компаний «Отисифарм» и «Фармстандарт».

В топ-20 вошли два новых бренда – линейка СТМ Gross Hertz (+43,2% и +3 места) и комплексы витаминов для беременных «Элевит» (+45,4% и +3 места) от немецкой Bayer.

В лидерах по приросту оказались СТМ «Апрель» (+158,6% и +6 строчек) и «Будь Здоров!» (+100% и +3 строчки) и американская линейка добавок Now Foods (+51,5%). А вот наименее удачно год сложился для брендов Consumed (-15% и -3 места), «Импловит» (-4,2%), второй год подряд теря-

Соотношение отечественных и импортных БАД, млн руб.



Соотношение отечественных и импортных БАД, млн упак.

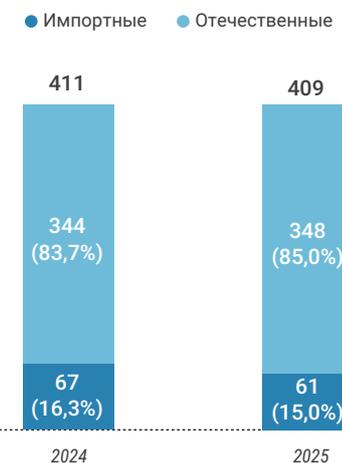


Рисунок 34

Соотношение продаж БАД отечественного и импортного производства 2024-2025 гг.

ет позиции витамин D под маркой «Детримакс» (-3,6% и -4 места).

На рынке биологически активных добавок преобладают средства российского производства. Отечественные БАД занимают 85% натурального объема продаж и 67,5% стоимостного. За год структура рынка био-добавок изменилась в пользу российских продуктов: их вес вырос на 1,4% в рублях и на 1,3% в упаковках.

При анализе абсолютных значений, видно, что продажи обеих категорий выросли в денежном выражении, но темпы прироста разные: российские добавки продемонстрировали прирост на 26,6% к 2024 году, тогда как зарубежные добавки – на 18,6%. В упаковках продукты зарубежных производителей отметились снижением реализации на 8,1%. А потребление отечественных БАД практически не изменилось относительно прошлого года (+1,1%).

Средняя стоимость упаковки отечественного БАД в 2025 году составила 355 рублей (+25,2% относительно 2024 года), что в 2,7 раза ниже стоимости импортного средства – 963 рубля (+29,1%).

Среди иностранных производителей лидируют БАД производства США (42,1%), Германии (13,7%) и Индии (8,1%). Среди американских БАД наиболее популярна продукция компании Solgar (серия БАД Solgar), PharmaMed («Бак-Сет» и «Фитомуцил») и Unipharm («Детримакс»). Список немецких производителей возглавляют корпорации Bayer («Элевит» и «Супрадин») и Queisser Pharma (серия БАД «Доппельгерц»). Среди производителей из Индии лидируют компании Dr.Reddy's (БАД «Фемибион»), Sun Pharmaceutical («Витастронг» и «Неотрависил») и Ipca Laboratories («Картифлекс»).

ТОП-20 производителей БАД по продажам в аптеках

Рынок БАД очень конкурентный – число производителей, представленных в аптеках, достигло 1,36 тысяч. Концентрация производителей на фармацевтическом рынке добавок к пище довольно высокая – на топ-20 компаний приходится 61,4% стоимостного объема.

Лидером рынка на протяжении уже многих лет остаётся российская компания «Эвалар» (доля 14,3% в рублях), которая

Рисунок 35

Соотношение продаж БАД отечественного и импортного производства по странам в 2025 году

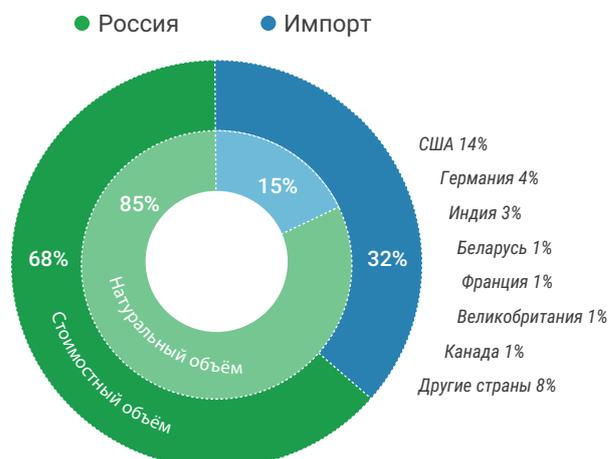


Таблица 26

ТОП-20
производителей БАД
в России в 2025 году

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

Рейтинг	Изменение к 2024	Производитель	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2024	Доля онлайн-сегмента в продажах компании
1	-	Эвалар	26 017	14,3%	20,2%	32,1%
2	+1	Квадрат-С	15 069	8,3%	74,8%	9,8%
3	-1	Solgar	11 436	6,3%	27,8%	57,6%
4	-	Мирролла	8 740	4,8%	10,7%	9,6%
5	-	PharmaMed	6 542	3,6%	0,3%	26,7%
6	-	ВТФ	5 758	3,2%	32,5%	13,6%
7	+2	Нижфарм	4 347	2,4%	36,0%	29,0%
8	-	Полярис	4 054	2,2%	20,2%	11,1%
9	-2	Unipharm	3 286	1,8%	-6,1%	30,7%
10	+6	Bayer	3 129	1,7%	68,4%	28,4%
11	+3	Эрциг	2 916	1,6%	34,3%	10,0%
12	-2	Dr.Reddy's	2 906	1,6%	13,3%	30,4%
13	-1	Queisser Pharma	2 710	1,5%	7,4%	38,0%
14	-3	Грин Сайд	2 644	1,4%	3,1%	10,8%
15	-2	Биннофарм Групп	2 234	1,2%	-0,8%	17,3%
16	+1	Bausch Health Companies	2 232	1,2%	22,1%	17,4%
17	+2	Фармакор Продакшн	2 205	1,2%	53,0%	12,9%
18	-3	Отисифарм	2 194	1,2%	12,4%	24,4%
19	+1	Аптека Сервис Плюс	1 842	1,0%	30,1%	13,3%
20	+2	Аквион	1 823	1,0%	40,4%	51,0%

опережает по обороту в рублях ближайшего конкурента – компанию «Квадрат-С» – почти в два раза. В 2025 году объём реализации производителя заметно вырос – на 20,2% относительно 2024 года, при этом доля «Эвалар» на рынке практически не изменилась за год. Портфель производителя включает в себя более 400 торговых наименований БАД, объединённых в линейку с одним брендом «Эвалар» и премиальной линейки Evalar Laboratory. Кроме того, компания занимается производством СТМ для аптечных сетей (доля 10,4%; +4,7% к 2024 году; более 200 торговых наименований). За год доля e-com у компании увеличилась с 25,5% до 32,1%.

На положительную динамику производителя в большей мере повлиял рост потребления биодобавки, ускоряющей выведение из организма токсических веществ, «Эвалар Транзит Лимфотранзит» (+78,1% относительно 2024 года), шипучего витамина С «Эвалар Витамин С» (+43,8%) и БАД, улучшающего функциональное состояние сердечно-сосудистой системы в целом, «Эвалар Омега-3 Тройная Anti-Age» (+43,8%). А вот реализация метабиотика «Хелинорм» (-28,2%) и БАД для суставов «Эвалар Ревмафлекс» (-3,5%), наоборот, уменьшилась. Производитель выпустил новый метабиотик улучшенного действия «Эвалар Хелибакт Плюс».

Ежегодно на рынок выходят новые продукты компании. В 2025 году на прилавках аптек появилось более 20 новых БАД с учётом формы выпуска без учёта СТМ. Самая успешная новинка – витамины для зрения «Зрениум капсулы 0,31 г № 60». Объём реализации нового продукта составил 47,1 млн рублей.

В 2025 году производитель «Эвалар» заявил о выходе на рынок ОАЭ и стран Ближнего Востока, а именно на два ключевых для ОАЭ маркетплейса NOON и Amazon. На рынке стран Ближнего Востока появятся топовые продукты из линейки Evalar Laboratory.

На второе место в 2025 году поднялся производитель «Квадрат-С» (8,3%), который продемонстрировал увеличение объёма реализации на 74,8%. Доля компании на рынке увеличилась на 2,4%. Портфель фирмы включает в себя две ключевые линейки – «Витамир» (+27% относительно 2024 года) и Tetralab (+61,7%). В общей сумме аптеки реализовали около 300 торговых наименований. Наибольший рост популярности наблюдался у БАД с магнием «Витамир Магний Максимум» (+268,1%) и «Витамир Магний В6 Форте» (+189%), а также у добавки для похудения «Витамир Псиллиум» (+148,2%). Из ТОП-10 ключевых торговых наименований продажи снизились только у добавки «Витамир Урефрон» (-18,4%), действующей на мочевыделительную систему. Помимо этого, компания выпускает около 380 торговых наименований СТМ для аптечных сетей (доля 59,1% и +125% к 2024 году). Доля онлайн-продаж от общего оборота производителя составила всего 9,8% по итогам года.

Американский производитель Solgar (6,3%), так долго удерживающий вторую строчку, впервые сдал свои позиции и переместился на третье место. У компании с самой высокой долей онлайн-продаж (57,6%) 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 прирост продаж производителя составил 27,8%, то в онлайн-сегменте он заметно выше – 50,2%. В общей сложности в аптеках было реализовано 177 торговых наименований, средневзвешенная цена которых приближается к 2 тысячам рублей за упаковку. Объем реализации у десяти основных торговых наименований компании вырос. Наибольший темп прироста был отмечен у позиций, рекомендуемых производителем в качестве дополнительного источника магния – «Solgar Цитрат Магния» (+45,4% к 2024 году), полиненасыщенных жирных кислот омега-3 – «Solgar Тройная Омега 3 ЭПК и ДГК» (+38,4%) и фолиевой кислоты – «Solgar Фолат (Метафолин)» (+38,1%). В 2025 году компания вывела на аптечный рынок всего 4 новых продукта, среди которых наиболее успешным стало успокоительное средство – источник магния «Solgar Глицинат Магния капсулы 1158 мг № 60» (146 млн рублей).

Высокими темпами растут следующие производители:

- упомянутый выше «Квадрат-С» (+74,8%);
- немецкая корпорация Bayer (+68,4%), все ключевые продукты которой активно растут – витамины для беременных «Элевит» (+45,4%), витаминно-минеральные комплексы «Супрадин» (+82,2%), БАД для суставов «Терафлекс» (+105,4%);
- «Фармакор Продакшн» (+53%), высокий прирост которой обеспечил выпуск СТМ для аптечных сетей.

Наибольшее снижение продаж относительно прошлого года показала компания Unipharm (-6,1%) из-за падения спроса на ключевые бренды – витамин D под маркой «Детримакс» и мультипробиотик «Лактобаланс».

6. Косметика (аптечные продажи)

Российский рынок косметики устойчиво растёт по 17-20% в год, и по итогам 2025 года объём рынка косметики оценивается в 1,6 трлн руб. Заметим, правда, что если в 2023-2024 гг. рост был не только в рублях, но и в натуральном выражении, то в 2025 году продажи категории снизились на 2% до 3,9 млрд шт. Произошло определённое насыщение рынка, объём увеличился только в денежном выражении за счёт ценообразования и инфляционных процессов, но при этом сохраняется высокая конкуренция.

По данным ФНС, в России работало 2 400 компаний по продаже косметики (на июнь 2025 года), и за предыдущие 12 месяцев их количество незначительно колебалось от 2 423 до 2 500. В среднем в период с января 2024 по июнь 2025 года ежемесячно регистрировалось по 20 новых компаний, специализирующихся на продаже косметики, а закрывалось по 19.

А вот количество производителей косметики стабильно растёт. В 2022 году российский косметический рынок полностью изменился: часть международных брендов ушла с рынка, освободив место для отечественного производителя. За 2025 год компаний с кодом ОКВЭД 20.42 «Производство косметики» стало почти на 9% больше. В России зарегистрировано 1 804 компании-производителя косметических товаров (на июнь 2025 года). А по оценкам Корпорации МСП, число малых и средних предприятий, выпускающих косметику и парфюмерию, превысило 3 тысячи.

Всё это свидетельствует о высокой степени конкуренции и в то же время доступности рынка для новых игроков. Основными каналами остаются крупные сети и маркетплейсы, на которые, по оценкам, приходится до 60-70% цифровых продаж. Аптеки занимают 3,9% от косметического рынка в целом. И многие тренды повторяются и в аптечном канале, а иногда и более ярко выражены.

В 2025 году ёмкость аптечного рынка дерматокосметики увеличилась на 10,3%. За год россияне израсходовали на покупку косметических товаров в аптеках более 60 млрд рублей. Определяющим стал спрос на лечебную и селективную косметику. Но при этом самый высокий темп прироста был отмечен у косметики, производимой под собственными марками аптечных сетей (СТМ). Заметим, что данная категория стала активно развиваться в ассортименте – последние 4 года средний прирост составлял около 41%, и доля выросла в 3 раза – с 3,2% до 9,4%. Развитие омниканальной модели продаж отмечено и для крупных аптечных сетей: продукция под СТМ реализуется не только в своих аптеках, но и на сторонних интернет-площадках. В данном случае и поведение потребителя стимулирует рост продаж СТМ: остались в прошлом предубеждения против собственных торговых марок, на первом плане качество и инновационные технологии.

В последние несколько лет прослеживается стагнация аптечных продаж косметики в упаковках: в среднем за год россияне приобретают порядка 148 млн упаковок.

На том же уровне рынок оказался и в 2025 году (-0,5% относительно 2024 года). Это как раз один из факторов влияния высокой конкуренции с другими каналами продаж, и в большей мере с электронной коммерцией – маркетплейсы являются в настоящее время ключевыми площадками для продвижения косметики.

И даже в аптечном e-commerce косметика находится в лидерах по доле онлайн в нелекарственном ассортименте аптек. В общем итоге за 2025 год доля косметических средств, заказанных через Интернет, составила 19% или 11,6 млрд рублей. Вес «онлайна» вырос на 1% за год, прирост в абсолютных цифрах составляет +15,9%. Разрыв по приросту между каналами сократился. Чаще всего через интернет бронируется селективная косметика (доля e-commerce 26,4%), которая представлена преимущественно в аптеках (такие марки, как La Roche-Posay, Bioderma, Vichy и т.д.). Это объясняется ещё и тем, что потребитель на онлайн-площадках ищет для себя более приемлемую цену. Именно у люксовой косметики наибольшая средневзвешенная стоимость упаковки (1 504 руб. – на аптечном рынке в целом, 1 514 руб. – в аптечном e-commerce), поэтому в этой категории чувствительность к цене самая высокая.

Развитие онлайн-торговли влечёт за собой и увеличение доли контрафактной продукции. Особенно это касается маркетплейсов из-за низкой степени контроля качества выставляемой на продажу продукции. Инструментом контроля будет также выступать маркировка. С 1 июля 2026 года стартует обязательная передача сведений о выводе из оборота при продаже в розницу всех видов косметической продукции, бытовой химии и товаров личной гигиены.

Впервые ассортимент реализованной косметической продукции в аптеке уменьшился: число брендов сократилось на 176 до 3,1 тыс., количество SKU – на 3,5 тыс. до 36,3 тыс. ассортиментных единиц. Количество производителей, которые представлены в аптеке, было на уровне 1 460 (-100 компаний за год). При этом в 2025 году игроки предложили потребителю более 140 новых брендов. Три бренда из новинок даже смогли войти в ТОП-300 по стоимостному объёму. Самой успешной из них стала линейка LX Luxury For You, занявшая 255-е место. Продажи средств для волос и лица под данной маркой за анализируемый период суммарно превысили 32,9 млн рублей.

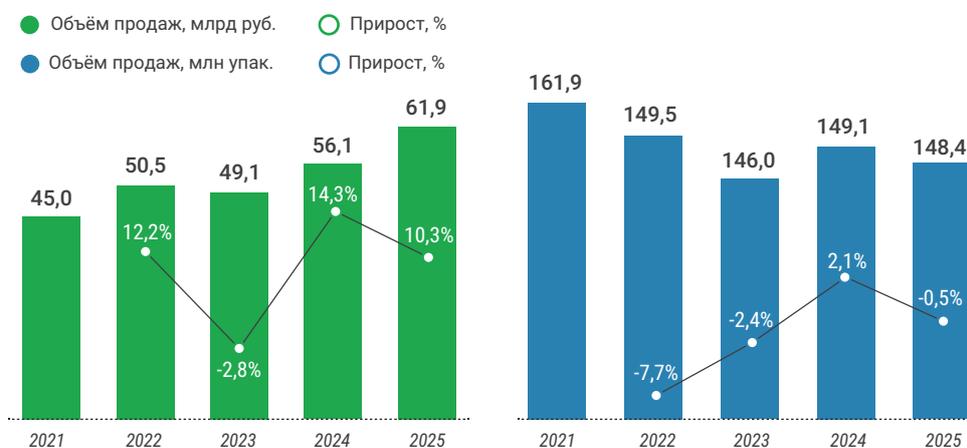


Рисунок 36

Динамика объёма продаж аптечной косметики в России в 2021-2025 гг.

По итогам 2025 года косметика опустилась на 4-ю строчку в структуре продаж аптек (после лекарственных препаратов, БАД и ИМН).

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, 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.).

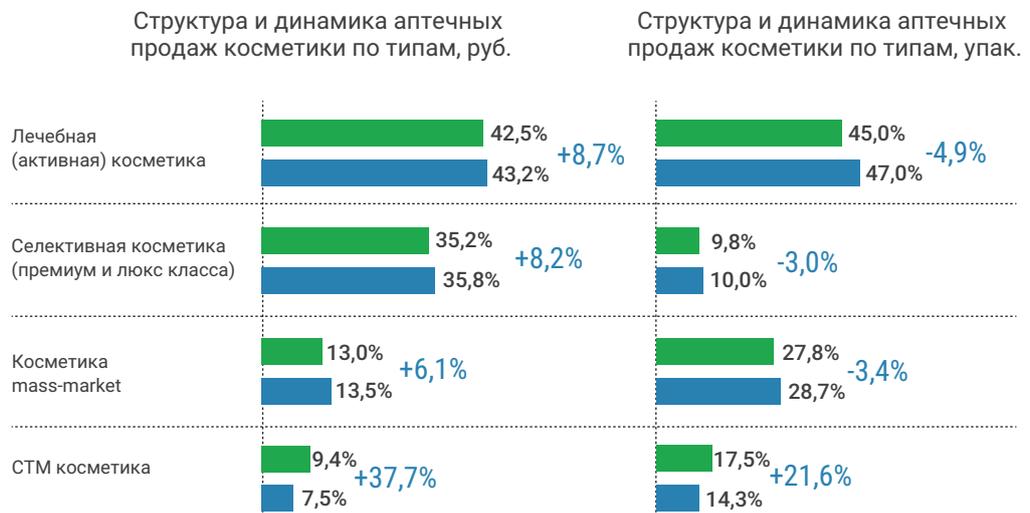
Косметика mass-market – доступная по цене косметика, предназначенная для ухода за кожей, волосами и ногтями; реализуемая как в аптечных учреждениях, так и в других торговых точках (EVO, Nivea, «Флоресан» и др.).

За год структура рынка изменилась в пользу **СТМ косметики**, доля которой увеличилась на 1,9% в рублях и на 3,2% в упаковках. Вес СТМ в общих продажах косметики составляет уже 9,4% от стоимостного объёма и 17,5% от натурального по итогам года (а это выше, чем доля селективной косметики в упаковках). Данная категория продолжает активно расти, темпы прироста заметно превышают общерыночные (+37,7% и +21,6% соответственно). В этой категории уже более 200 брендов и 1,8 тыс. наименований. Около 40% объёма продаж в рублях в этой категории занимают марки «Апрель», Mediva, «Добрый Аптекарь», Consumed и Comforte.

Сегмент **активной (лечебной) косметики** по-прежнему остаётся самым востребованным, занимая чуть менее половины объёма продаж всей косметики в аптеках. Лечебные косметические продукты играют

Рисунок 37

Соотношение аптечных продаж косметики в зависимости от типа косметического товара



● 2025 ● 2024

важную роль в динамике рынка в целом: +8,7% в рублях и -4,9% в упаковках. В итоге его вес уменьшился на 0,7% в стоимостном объёме и на 2,1% в натуральном. За год аптеки реализовали 1 145 брендов активной косметики производства 545 компаний (5,3 тыс. артикулов). Продвижение данных товарных позиций на стыке нелекарственного и лекарственного ассортимента, доступная ценовая политика определяет спрос на эту категорию косметики.

Доля **селективной косметики** сократилась на 0,7% в рублях и на 0,3% в упаковках. Доля селективной косметики по результатам 2025 года составила 35,2% в рублях и 9,8% в упаковках. Если рассматривать динамику в абсолютных показателях к цифрам 2024 года, то объём продаж премиальной косметики в стоимостном выражении вырос на 8,2%, в то же время в натуральном эквиваленте зафиксировано снижение потребления на 3%. 9 из 10 ведущих брендов дермокосметики отметились увеличением продаж, наибольший темп прироста показали марки Bioderma (+23,5% в рублях), Uriage (+18,2%) и Topicrem (+14,3%).

Несмотря на рост продаж в рублях у **mass-market** косметики (+6,1%), в упаковках так же, как и у лечебной и селективной косме-

тики, наблюдается снижение на 3,4%. Таким образом, доля этой категории сократилась на 0,5% до 13% в стоимостном выражении и на 0,9% до 27,8% в натуральном. Для косметики массового потребления аптека не является основным каналом продвижения: её продажи или носят импульсный характер, или являются cross-sell (допродажей).

В 2025 году средневзвешенная стоимость одной упаковки косметического средства в розничных ценах аптек составила 417 рублей. Относительно 2024 года цена стала выше на 10,9%. При рассмотрении рынка по сегментам можно увидеть, что все категории выросли в цене. Наибольший прирост показала активная косметика, средневзвешенная цена за упаковку которой стала выше на 14,2% к 2024 году и составила 395 рублей. Цена одной единицы селективной косметики стала выше на 11,6%, цена на косметику из масс-маркет сегмента выросла на 9,9%.

Если рассматривать косметику в разрезе целевого предназначения, то самой востребованной косметикой традиционно остаётся универсальная (на её долю пришлось 31,3% объёма продаж в упаковках), рассчитанная на любого потребителя. В рублях же многофункциональные средства в 2025



Рисунок 38

Средневзвешенная цена косметического средства в аптеках в 2024-2025 гг.

году заняли вторую строчку. Наибольший вес – у средств для лица (23,3%), в том числе у антивозрастной косметики. По данным исследований, около 32% россиянок регулярно используют anti-age продукты, причём почти половина из них начала это делать до 35 лет.

Пять ведущих групп показали положительную динамику продаж. В первую очередь по темпу прироста к 2024 году стоит выделить косметические средства для интимной гигиены (+26,6% в рублях), а также универсальную косметику (+13,2%) и средства для волос и кожи головы (+9,1%).

В натуральном выражении только у двух из пяти ключевых групп продажи выросли, самый заметный прирост – у средств для губ (+6,3% в упаковках). При этом реализация косметики для волос и кожи головы и тела упала на 2,6% и на 2,2% 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 13,9% в упаковках. Закрывает 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 – 77,9% объёма в рублях данной категории приходится на селективную косметику.

Российская косметика более востребована на фармрынке, чем зарубежная: отечественные косметические средства занимают 82,3% от натурального объёма реализации. При анализе продаж в рублёвом эквиваленте можно отметить, что рынок практически разделён пополам, однако наблюдается перевес в сторону отечественной продукции (порядка 57,6% продаж).

Внутри сегментов соотношение отечественной и зарубежной косметики заметно отличается (рисунок 40).

Премиальная косметика остаётся представленной в основном импортными косметическими средствами, которые занимают 87%

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



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

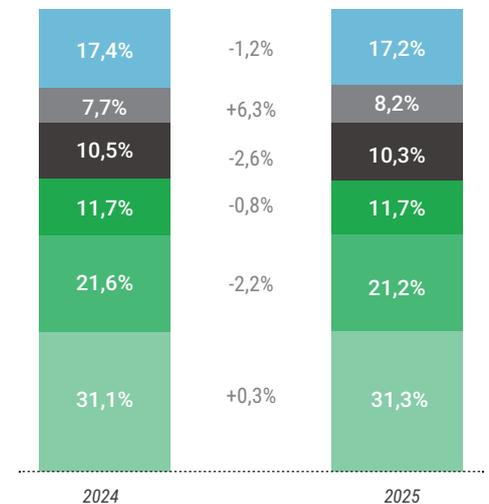


Рисунок 39

Структура косметики по целевому назначению в 2025 году

- Средства для лица (H)
- Средства для тела (R)
- Другое
- Универсальное средство (S)
- Средства для интимной гигиены (G)
- Средства для волос и кожи головы (V)
- Средства для губ (C)

рынка в рублях и 70,9% в упаковках. «Яркие» российские бренды Librederm и 8.1.8 Beauty Formula занимают 93,2% продаж отечественной селективной косметики в рублях.

В сегменте лечебной косметики, наоборот, преимущество на стороне российских брендов, которые лидируют как по стоимостному (79,9%), так и по натуральному (84,7%) показателям.

Доля отечественной косметики, которая преобладает в mass-market сегменте, за год увеличилась ещё на 3,2% в рублях до 77,7% и на 1,5% в упаковках до 88,1%. Ключевыми брендами, произведёнными российскими компаниями, являются «Моё Солнышко», EVO и «Гинокомфорт», которые совокупно занимают 15,4% рынка в рублях.

Селективная косметика

По итогам 2025 года аптеки реализовали 14,5 млн упаковок премиальных косметических средств на сумму 21,8 млрд рублей. Относительно 2024 года число проданных упаковок упало на 3%, объём израсходованных средств увеличился – на 8,2%. За год расстановка ведущих марок в сегменте селектив-

ной косметики несколько изменилась, перестановки затронули и тройку лидеров.

Первое место по-прежнему у французского бренда La Roche-Posay от компании L’Oreal несмотря на снижение продаж на 0,8%. Вес бренда на рынке уменьшился на 2,5% до 27%. Косметические средства La Roche-Posay, разработанные на основе термальной воды, специально предназначены для проблемной кожи, поэтому 41,8% 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 310 SKU (в среднем одна упаковка средства из линейки стоит 1 858 рублей).

На вторую строчку в 2025 году в категории селективной косметики поднялся самый «быстрорастущий» бренд Bioderma производства Naos: доля марки на рынке продолжала увеличиваться с 15,2% до 17,3% в стоимостном объёме за счёт прироста продаж на 23,5% к 2024 году. В линейку входит 175 позиций (средневзвешенная стоимость

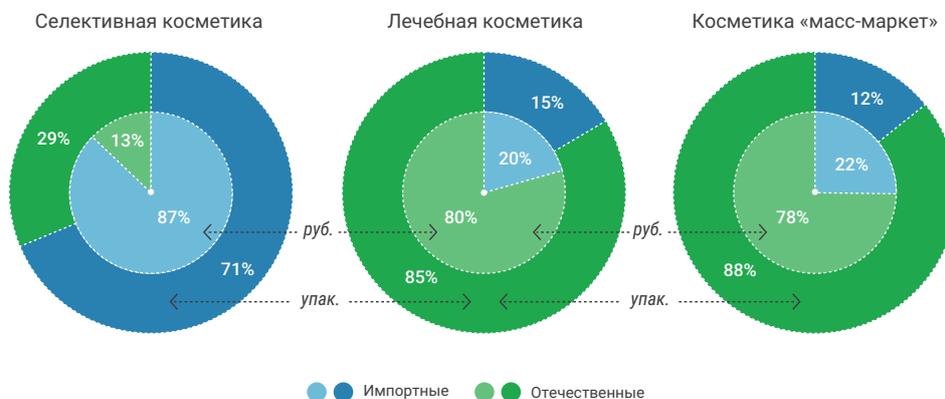


Рисунок 40

Соотношение аптечных продаж косметики по происхождению в зависимости от типа косметического товара в 2025 году

Таблица 27

ТОП-10 брендов селективной косметики в 2025 году

Рейтинг	Изменение к 2024	Бренд	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2024	Доля «онлайна» в продажах бренда
1	-	La Roche-Posay	5 874	27,0%	-0,8%	23,8%
2	+1	Bioderma	3 772	17,3%	23,5%	34,5%
3	-1	Vichy	3 667	16,8%	5,2%	26,2%
4	-	Librederm	2 284	10,5%	3,4%	12,4%
5	+1	Uriage	1 283	5,9%	18,2%	29,9%
6	-1	Avene	1 256	5,8%	2,6%	32,9%
7	-	Topicrem	472	2,2%	14,3%	33,2%
8	-	Ducray	391	1,8%	10,9%	43,3%
9	-	Eucerin	387	1,8%	14,2%	55,0%
10	-	8.1.8 Beauty Formula	350	1,6%	14,2%	13,0%

Таблица 28

ТОП-10 брендов активной (лечебной) косметики в 2025 году

Рейтинг	Изменение к 2024	Бренд	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2024	Доля «онлайна» в продажах бренда
1	-	Липобейз	1 662	6,3%	29,6%	20,7%
2	+1	Циновит	1 016	3,9%	23,0%	20,9%
3	-1	Lactacyd	993	3,8%	9,8%	18,3%
4	-	Лошадиная Сила	719	2,7%	-4,0%	9,5%
5	-	Alerana	681	2,6%	-2,9%	16,6%
6	-	911 Ваша Служба Спасения	633	2,4%	-1,9%	8,1%
7	+3	Неотанин	600	2,3%	29,2%	13,6%
8	+1	Судокрем	594	2,3%	21,7%	13,5%
9	-2	Сульсен	574	2,2%	9,8%	12,7%
10	-2	Боро Плюс	566	2,1%	9,7%	8,0%

упаковки – 1 755 рублей), из них наибольший вес занимают средства для лица (более 50%). Три ключевые линейки внутри марки занимают 85% оборота: Sensibio (+37,7% к 2024 году) для чувствительной кожи, склонной к покраснениям, раздражениям, к появлению аллергии, купероза, розацеа и дерматита; Atoderm (+19,6%) для ухода за атопичной, сухой, очень сухой и чувствительной кожей лица и тела; Sebium (+12,6%) для жирной и комбинированной кожи лица с тенденцией к акне, которая помогает нормализовать выработку себума, сужает поры и уменьшает жирный блеск. Эти же линейки и определили результат бренда за год. Кроме того, двузначный прирост показали гаммы Cicabio (+31,8%) для заживления повреждённой кожи, Pigmentbio (+29,7%) при гиперпигментации и Photoderm (+25,9%) для защиты от солнца.

На третье место по объёму в рублях опустилась косметическая продукция фирмы L’Oreal под маркой Vichy (+5,2%), предназначенная для поддержания здоровья и красоты кожи. Доля бренда Vichy в сегменте селективной косметики уменьшилась на 0,5% до 16,8%. 23,2% 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 и солнцезащитные средства Capital Ideal Soleil (именно позиции anti-age из линейки). 18,7% занимают дезодоранты. А вот самая востребованная гамма в бренде – Vichy Dercos (доля 32,6% в рублях), включающая средства для борьбы с перхотью, выпадением, истончением, повышенной жирностью кожи головы.

Высокий темп прироста продемонстрировали дермокосметологические средства

Uriage (+18,2%). Рост обеспечен средствами, которые успокаивают раздражённую кожу, снимают покраснения и усиливают защитный барьер кожи. В лидерах по приросту гамма Age Lift (+49%) для антивозрастного дерматологического ухода, дезодоранты (+34,5%) – гамма средств личной гигиены и линия для кожи с признаками себорейного дерматита DS (+33%).

У ведущих премиальных брендов доля онлайн-продаж достаточно высокая. Наибольший вес e-com при реализации был у брендов Eucerin (доля 55% в рублях), Ducray (43,3%) и Bioderma (34,5%). За год заметно увеличилась доля онлайн у косметических продуктов от Uriage (+3,2%) и 8.1.8 Beauty Formula (+2,4%).

«Лечебная» косметика

Активная или лечебная косметика представляет собой средства для ухода за кожей, которые позиционируются производителями как обладающие 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 конкретных проблем кожи лица, активная косметика имеет более широкий спектр применения. Основную долю в продажах этой группы ассортимента занимают продукты, применяемые при различных повреждениях и заболеваниях кожи – трещинах, ссадинах, порезах, ожогах (доля 9,8% в рублях), для ухода за сухой и очень сухой, раздражённой кожей (9,5%), при растяжениях, ушибах, заболеваниях суставов воспалительного характера (9%).

На ТОП-10 брендов приходится уже более 30% продаж всей категории активной

косметики. Но это по-прежнему заметно ниже, чем в сегменте люксовых марок (90,6%). Такая ситуация обусловлена, в частности, тем фактом, что линейки селективной косметики обычно довольно широкие и призваны решать сразу несколько задач. А вот бренды активной косметики в основном нацелены на решение одной определённой задачи. Поэтому данная категория довольно широкая: на аптечных полках было представлено 1 145 брендов «лечебной» косметики.

Относительно прошлого года рейтинг несколько изменился, но все перестановки происходили внутри ТОП-10. Вошедшие год назад в первую «десятку» серия средств для снятия симптомов зуда, раздражения и воспаления на основе синтетического танина и полидоканола «Неотанин» и крем под подгузник «Судокрем» в 2025 году продолжили укреплять свои позиции: +3 и +1 строчка за год соответственно. На одну позицию вверх поднялись продукты на основе цинка от «Циновит».

Рейтинг возглавляют бренды с высокой долей онлайн-продаж. Первую строчку в 2025 году, как и ранее, занимает косметика для сухой, очень сухой и атопичной кожи «Липобейз» (+29,6% к 2024 году) компании «Фармтек». На второе место поднялся ещё один бренд этого же производителя – продукты на основе цинка для кожи, склонной к раздражению и шелушению, от перхоти и при акне «Циновит» (+23%). Замыкает тройку лидеров линия средств для ежедневной интимной гигиены Lactacyd (+9,8%) на основе натуральной молочной кислоты, которая очищает и поддерживает женское здоровье, предотвращая запах и дискомфорт, производства Sopharma.

Помимо лидеров высокий результат год к году показали упомянутые выше бренды «Неотанин» (+29,2%) и «Судокрем» (+21,7%). Наименее удачно год сложился для брендов «Лошадиная Сила» (-4%), Alerana (-2,9%) и «911 Ваша Служба Спасения» (-1,9%).

Самая значительная доля онлайн-продаж у косметических продуктов «Циновит» (доля 20,9% в рублях), «Липобейз» (20,7%) и Lactacyd (18,3%). За год заметно увеличилась доля онлайн у косметических продуктов от Alerana (+3,9%) и «Циновит» (+3,1%).

Масс-маркет косметика

Масс-маркет косметика на 32,3% состоит из многофункциональных средств и в большей мере предназначена для очищения (доля 24,7% в рублях).

Перестановки затронули «нижнюю» часть рейтинга, в ТОП-10 вошёл один новый бренд The Act. Таким образом, мы видим проникновение «неаптечных» марок в аптеки. Также своё положение улучшили российские косметические продукты под маркой Aravia, которые переместились на три строчки вверх за счёт прироста продаж на четверть. Рейтинг покинул бренд «Кора» (15-е место в 2025 году).

Топ в категории масс-маркет возглавили бренды отечественной компании «Аванта»: детская косметическая марка «Моё Солнышко» (+6,8% к 2024 году) и серия специализированных средств для восстановления и поддержания здорового состояния кожи и волос, предназначенных для специального и ежедневного ухода, EVO (+10,2%). На третьем месте линейка гелей для интимной гигиены под брендом «Гинокомфорт» (+2,7%) производства «Вертекс».

Таблица 29

ТОП-10 брендов
масс-маркет
косметики
в 2025 году

Рейтинг	Изменение к 2024	Бренд	Объём продаж, млн руб.	Доля	Прирост к 2024	Доля «онлайн» в продажах бренда
1	-	Моё Солнышко	590	7,4%	6,8%	6,9%
2	-	EVO	391	4,9%	10,2%	10,3%
3	-	Гинокомфорт	251	3,1%	2,7%	19,0%
4	-	Флоресан	187	2,3%	-4,6%	9,9%
5	new	The Act	171	2,1%	new	5,8%
6	-1	Nivea	164	2,0%	-10,6%	9,5%
7	+3	Aravia	149	1,9%	25,0%	24,8%
8	-2	Ullex	138	1,7%	-14,0%	6,6%
9	-1	Умная Эмаль	138	1,7%	3,4%	7,5%
10	-3	Клинса	114	1,4%	-24,1%	4,5%

Самое заметное падение в сегменте косметики массового потребления показали средства гигиены от «Клинса» (-24,1%), а также линейки Ullex (-14%) и Nivea (-10,6%).

Одной из особенностей масс-маркет косметики, реализуемой в аптечных учреждениях, является большое количество марок, относящихся к детским брендам. 20,3% от объёма продаж приходится на категорию, предназначенную для детского и младшего детского возраста (с 0 до 14 лет). Бренд для детей

«Моё Солнышко» возглавляет рейтинг в 2025 году, он является основным в данной категории (на него приходится 36,2% в рублях всей детской масс-маркет косметики, приобретаемой в аптечных учреждениях).

Самая значительная доля онлайн-продаж у брендов: Agavia (доля 24,8% в рублях), «Гинокомфорт» (19%) и EVO (10,3%). За год заметно увеличилась доля онлайн у косметических продуктов от «Гинокомфорт» (+6,2%).

7. Аптечные сети

Аптечный сегмент является наиболее многочисленным в товаропроводящей цепочке на фармацевтическом рынке. И при этом количество событий и обсуждаемых инициатив заметно меняет конкурентную среду.

Одно из ожидаемых изменений 2025 года – включение аптек в систему здравоохранения. 1 июня 2025 г. вступил в силу Приказ Росстандарта, который позволил аптекам применять код ОКВЭД 86.90.9 под названием «Деятельность в области медицины прочая». Применение такого кода ОКВЭД дает возможность аптеке классифицироваться как организация системы здравоохранения и обеспечиваться господдержкой. Фармацевты и провизоры рассчитывали в перспективе на льготы, предусмотренные для медработников. Но, к сожалению, код ОКВЭД 86.90.9 доступен только производственным аптекам, тем, которые имеют лицензию на изготовление лекарственных препаратов.

В 2025 году происходили серьезные изменения в законодательном регулировании фармацевтической деятельности. Вступили

в силу новые Правила отпуска и хранения лекарств и Правила надлежащей аптечной практики. Было ограничено дистанционное фармацевтическое обучение и принят закон о реформе образования.

2025-2026 годы отмечены изменениями в системе налогообложения. С 1 января 2025 года работающие на УСН фармкомпании стали уплачивать НДС, если размер их годового дохода превысил 60 млн рублей. Кроме того, выросла до 25% ставка налога на прибыль, и увеличился верхний предел лимита по кассе до 450 млн рублей для предприятий на «упрощенке». Осенью 2025 года необлагаемый НДС максимум годового дохода при УСН был опять пересмотрен: в 2026 г. он составит 20 миллионов рублей, в 2027 г. – 15, а с 2028 г. – уже 10 миллионов рублей. Таким образом, практически упразднилась сама упрощенная система налогообложения. Это несет дополнительные риски для рентабельности работы небольших предприятий, к которым на фармрынке относятся единичных аптеки и малые аптечные сети.



Рисунок 41

Количество аптечных точек в России

Уже в 2025 году были случаи, когда аптеки оказались в затруднительном положении после перехода с упрощённой на общую систему налогообложения. Например, руководство аптечной сети «Аптеки Сарова» в результате приняло решение об интеграции с госпредприятием «Нижегородская областная фармация».

В целом, тренд на усиление конкуренции поддерживается как внешними факторами, так и активностью крупных компаний на рынке. Ведущие игроки демонстрируют активную экспансию, расширяя свою розничную сеть путем открытия новых аптек и целенаправленного приобретения мелких региональных игроков. Такая стратегия позволяет им укреплять свои рыночные позиции, увеличивать долю рынка и обеспечивать стабильный рост выручки.

По оценке DSM Group, на конец 2025 года число работающих аптечных учреждений составило 83 723, что превышает показатель предыдущего года на 3,7%. Стоит подчеркнуть, что тренд интенсивного открытия новых аптек замедлился в 2024 году

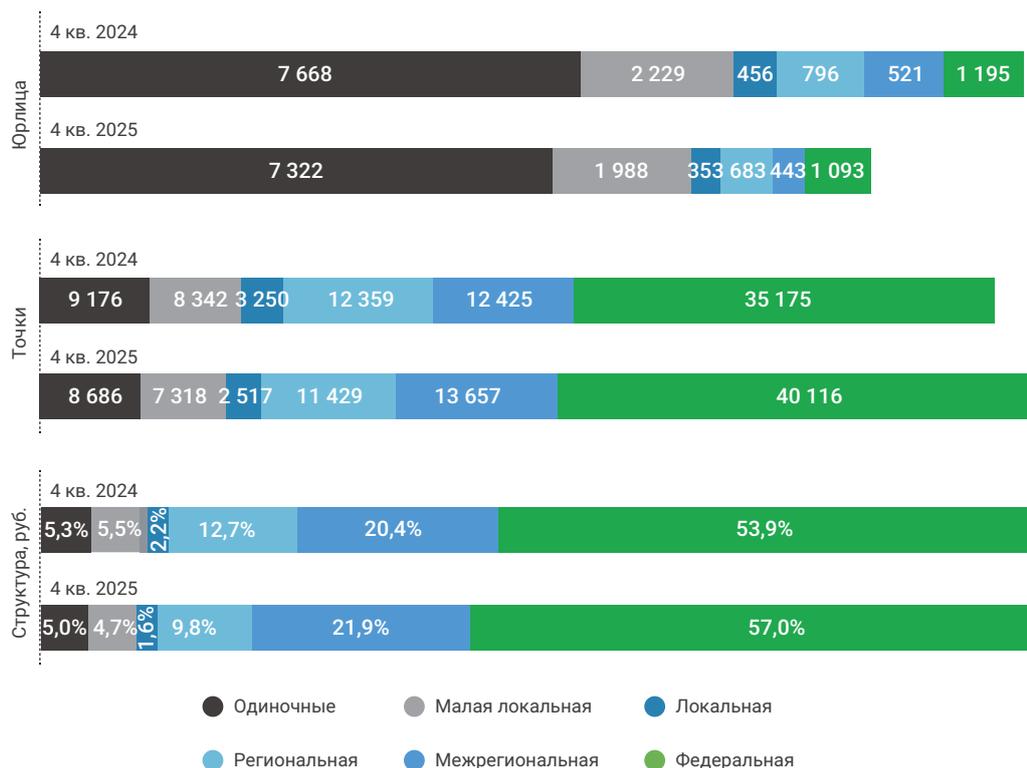
и возобновился в 2025 году с меньшими темпами.

Численность юридических лиц, работающих в 2025 году, продолжала снижаться, что также является свидетельством усиления концентрации на рынке. Если в 2024 году их было порядка 12,9 тыс., то по итогам 2025 года стало 11,9 тыс. юрлиц. Это на 983 юрлица меньше, чем в 2024 году. Основное снижение обусловлено сокращением одиночных аптек. Если в 2024 году таких аптек было около 9,18 тыс. точек, то на конец 2025 года их стало 8,69 тыс. То есть падение на 490 аптек. Сильнее всего сократился состав малых локальных игроков (которые объединяют до 5 точек). Их количество уменьшилось на 1 024 по сравнению с 2024 годов и составило 7 318 аптек. Количество юрлиц по одиночным и малым локальным игрокам снизилось на 587 организаций.

Заметим, что и по более крупным сетям отмечено снижение юридически лиц, действующих под одной вывеской или брендом аптек. Их стало на 396 компаний меньше, чем было в 2024 году. Это в том

Рисунок 42

Структура аптечных точек по покрытию



числе и влияние дополнительных проверок, связанных с дроблением бизнеса. С 2026 года Федеральная налоговая служба (ФНС) усилит проверки аптечного бизнеса, в том числе будет уделять внимание разделению одной организации на несколько отдельных юридических лиц или ИП для оптимизации налоговых платежей.

В структуре аптечной розницы сильнее всего сократилась доля региональных аптечных сетей: с 12,7% в 2024 году до 9,8% в 2025 году. Ведь чаще всего именно они становятся предметом покупки и поглощения более крупными участниками – федеральными сетями.

По итогам 2025 года федеральные аптечные сети уверенно закрепили лидерские позиции, контролируя уже 57% российского рынка. «Ригла» вышла на первое место по числу слияний и поглощений в аптечном сегменте. За последний год она интегрировала ряд региональных игроков:

- В апреле 2025 года «Ригла» объявила о приобретении региональной аптечной сети «Алия», что позволило ей добавить в свою структуру 174 аптеки, расположенных в восьми регионах страны. Наибольшее число объектов сосредоточено в Самарской области (118), также аптеки появились в Оренбурге

(17), Татарстане (11), Башкортостане (9), Ульяновской (7), Саратовской (5), Пензенской (4) и Тюменской (3) областях.

- В мае 2025 года стало известно, что аптечная сеть «Ригла» завершила покупку регионального ретейлера – ООО «Линц», ведущего деятельность под брендом «Новая аптека» в Калининградской области. В контур сделки вошли 55 аптечных учреждений.
- В сентябре 2025 года Ригла приобрела приморскую сеть «Аптека25.рф», что позволило федеральному ретейлеру укрепить свои позиции на Дальнем Востоке. В сделку вошли все 49 аптек, расположенных в Приморском крае.
- В октябре «Ригла» успешно завершила приобретение тверской аптечной сети «Фарминторг», в результате чего под её управлением оказались 9 аптек и 6 оптических салонов, размещённых непосредственно в аптеках.
- В ноябре «Ригла» приобрела ещё двух региональных операторов: аптечные сети «Геофарм» (6 точек) и «Экофарм» (7 точек) из Тамбова.
- В декабре компания «Ригла» взяла под своё управление аптечную сеть «Столичные аптеки» на основании договора долгосрочной аренды. В состав сделки вошло 62 аптеки.

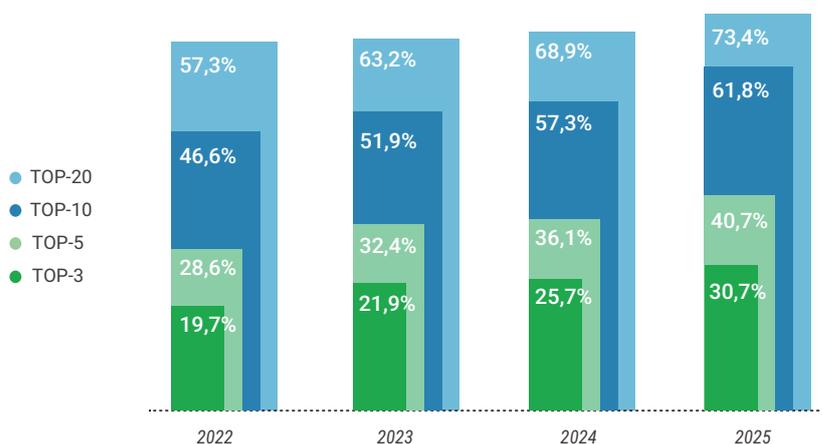


Рисунок 43

Концентрация ТОП-20 аптечных сетей

«Нео-фарм» и «Фармлэнд» также отметились покупками региональных сетей. В мае 2025 года «Нео-фарм» присоединила нижегородские сети «Солнечное здоровье» и «Будьте здоровы», расширив свою розничную сеть на 40 аптек. Осенью 2025 года «Фармлэнд» заключил сделку по приобретению московской аптечной сети «Юнифарм», включающей 17 торговых точек.

Суммарно ТОП-20 сетей занимают в 2025 году 73,5%, что на 4,6% выше показателя 2024 года. Ёмкость аптечного рынка в 2025 году составила 2 313 млрд руб., это +14% к прошлому году. ТОП-20 сетей показали динамику выше – +23% совокупно.

По прогнозам, укрупнение сетей и дальше продолжится: ТОП-10 должны занять порядка 80%. Остальной рынок будет поделён между государственными аптеками и единичными точками.

На рисунке 44 представлены рост оборота и количества точек ТОП-20 аптечных сетей в 2022-2025 годах. В 2025 году ТОП-20 объединяет 49,5 тыс. аптек, что только на 12% больше, чем в 2024 году. В рейтинге 2025 года 12 сетей имеют в своем количественном составе более 1 000 точек, и они зани-

мают все позиции с 1 по 10 место, а также 12 и 13 место.

В целом сети, которые представлены в ТОП-20, демонстрируют положительную динамику (сократилось только количество собственных аптек у «Еаптека» и «Имплозия»). Лидерами по приросту оборота из ТОП-20 стали «Ригла» (+42%), «Апрель» (+34%) и «Магнит Аптека» (+31%).

Второй год подряд остаётся вопрос лидерства на аптечном рынке. В 2025 году «победа» осталась опять за аптечной сетью «Ригла». Оборот приобретённых компаний (с момента покупки) в 2025 году позволил удержать первую строчку рейтинга.

Аптечная сеть «Апрель» осталась на втором месте (но отрыв от первого места увеличился: если в 2024 год он был всего 0,03%, то в 2025 году уже 6,3%). По количеству розничных точек сеть «Апрель» остаётся абсолютным лидером: по итогам прошедшего года ей принадлежит 9 976 аптек. Руководство компании ставит перед собой масштабные задачи на ближайшую перспективу, рассчитывая удвоить своё присутствие на рынке и довести число аптек до 30 тысяч единиц к 2030 году, реализуя

Динамика ТОП-20 аптечных сетей (коммерция)

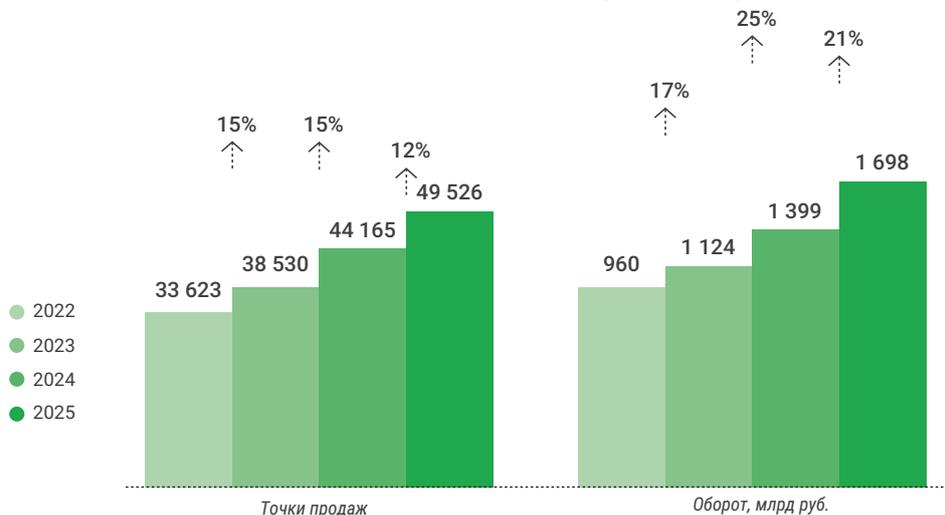


Рисунок 44

Динамика роста оборота и количества точек ТОП-20 аптечных сетей

Таблица 30

Рейтинг аптечных сетей по обороту в 2025 году

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

Примечание:
Объём продаж приобретённых аптечных сетей учитывается с момента их вхождения в состав АС.

Рейтинг	Аптечные сети	Объём, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2025	Прирост оборота по сравнению с 2024	Количество точек продаж
1	Ригла	275,6	11,92%	42%	6 906
2	Апрель	259,3	11,21%	34%	9 976
3	Планета здоровья	174,8	7,55%	30%	3 093
4	Аптечная сеть «36,6»	117,4	5,08%	21%	2 753
5	Нео-Фарм	114,3	4,94%	25%	1 932
6	Имплозия	111,0	4,80%	-3%	5 797
7	Объединенная АС ЭРКАФАРМ и МЕЛОДИЯ ЗДОРОВЬЯ	105,8	4,57%	10%	2 594
8	Фармленд	99,6	4,31%	24%	2 736
9	Вита (Самара)	92,8	4,01%	18%	3 543
10	ИРИС	78,5	3,39%	24%	2 991
11	Е-аптека	37,0	1,60%	3%	202
12	Максавит	34,3	1,48%	17%	1 274
13	Магнит Аптека	32,0	1,38%	31%	1 202
14	Фармаимпекс	28,4	1,23%	9%	893
15	Здоров.ру	27,9	1,20%	16%	120
16	Социальная аптека	25,2	1,09%	8%	863
17	Алоэ	22,4	0,97%	16%	649
18	Губернские аптеки	21,9	0,95%	16%	367
19	Аптека Невис	21,5	0,93%	16%	736
20	Антей	18,8	0,81%	20%	899
21	Здоровье (Усть-Лабинск)	18,0	0,78%	26%	337
22	Фармэконом	17,7	0,77%	21%	258
23	Эдельвейс	17,0	0,73%	25%	510

Рейтинг	Аптечные сети	Объем, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2025	Прирост оборота по сравнению с 2024	Количество точек продаж
24	Гармония здоровья	15,9	0,69%	29%	488
25	Вита-плюс	13,2	0,57%	41%	608
26	Надежда-Фарм	12,5	0,54%	15%	536
27	Ваша №1	11,3	0,49%	5%	135
28	Фармия	9,0	0,39%	79%	450
29	Лаки-Фарма	8,6	0,37%	43%	384
30	Ваш Доктор	8,1	0,35%	17%	282
б/н	Добрые лекарства (ДНР)	7,9		30%	143
31	Петербургские аптеки	7,7	0,33%	14%	87
32	ШАХ	7,1	0,31%	28%	204
33	Волгофарм	6,3	0,27%	13%	170
34	Фитофарм	6,1	0,26%	8%	331
35	ГУП Респ. Мордовия «Фармация»	5,5	0,24%	82%	75
36	Областной аптечный склад (Челябинск)	5,3	0,23%	5%	253
37	Советские аптеки	5,2	0,22%	7%	415
38	Семейная аптека (Благовещенск)	4,8	0,21%	17%	358
39	Нижегородская областная фармация	4,7	0,20%	7%	241
40	Диалог	4,0	0,17%	20%	89
41	Флория (Чита)	4,0	0,17%	24%	148
42	О'Вита	3,9	0,17%	20%	114
б/н	ЗДРАВИА/Главная аптека (ЛНР)	3,5		28%	81
б/н	Арника (ДНР)	3,5		21%	91

Рейтинг	Аптечные сети	Объем, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2025	Прирост оборота по сравнению с 2024	Количество точек продаж
б/н	Лугмедфарм	3,5		7%	234
43	Добротека	3,3	0,14%	20%	115
44	Сердце России	3,2	0,14%	23%	212
45	Башфармация	3,2	0,14%	-6%	172
46	Аптеки Столицы	3,2	0,14%	12%	90
47	Азон	3,1	0,14%	7%	115
48	Лара (Улан-Удэ)	3,1	0,13%	12%	74
49	Вита Норд	3,0	0,13%	6%	92
50	Аптека Эконом Класса	3,0	0,13%	-7%	102
51	Трика (Москва)	2,9	0,12%	-8%	45
52	Лека (Томск)	2,7	0,12%	1%	67
53	КГБУЗ «ДВЦЛО»	2,7	0,12%	27%	64
54	Мир лекарств	2,7	0,12%	7%	136
55	Дешевая аптека	2,7	0,12%	-3%	78
56	Аптека Фарма	2,7	0,12%	48%	131
57	ТаблеТочка	2,7	0,12%	22%	111
58	Мособлмедсервис	2,6	0,11%	17%	310
59	Индустрия здоровья	2,5	0,11%	35%	30
60	Алексинская аптека	2,5	0,11%	21%	104
61	Московские аптеки	2,4	0,10%	64%	25
62	Сириус (Саратов)	2,3	0,10%	15%	113
63	Кардио	2,1	0,09%	8%	51
64	ЛипецкФармация	2,0	0,09%	12%	107

Рейтинг	Аптечные сети	Объем, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2025	Прирост оборота по сравнению с 2024	Количество точек продаж
65	ГУ ОТП «Фармация» (Сахалин)	2,0	0,08%	10%	51
66	ФармаТ	1,9	0,08%	60%	95
67	МЕДСИ	1,9	0,08%	12%	31
68	Добрая аптека	1,9	0,08%	25%	90
69	МФК Северо-Запад	1,7	0,07%	9%	104
70	Брянскфармация	1,7	0,07%	-8%	122
71	Таттехмедфарм	1,6	0,07%	2%	159
72	ГУП Чувашской Республики «Фармация»	1,6	0,07%	15%	134
73	Эвалар	1,6	0,07%	8%	49
74	АВ и К	1,5	0,07%	9%	31
75	ГУ ПАО «Фармация» (Архангельск)	1,3	0,06%	12%	105
76	ГБУ ТО «Фармация» (Тула)	1,3	0,06%	10%	80
77	Омское лекарство	1,2	0,05%	2%	88
78	Донская аптека	1,2	0,05%	15%	168
79	Саулык	1,0	0,04%	17%	50
80	Омнифарм	0,8	0,03%	-15%	18

стратегию ежемесячного открытия порядка 150 новых точек.

На сегодня «Апрель» также лидирует и по показателю регионального присутствия – точки сети расположены в 77 регионах Российской Федерации. В начале 2026 года стало известно о выходе аптечной сети «Апрель» на рынок Донбасса. Фармацевтический ретейлер уже открыл одну аптеку в Мариуполе.

Из заметных перемещений в рейтинге отметим: «Фармэконом» +4 места; «Флория» +4 места; «Советская аптека» +7 мест.

Отметим, что лидирующие сети растут не только за счёт увеличения количества точек, но и за счёт эффективности. Если в среднем по рынку оборот одной точки вырос на 10% и по итогам года составил 2,3 млн руб., то для ТОП-20 аптечных сетей средний оборот на точку составляет 2,9 млн руб. (у 11 сетей он выше, чем в среднем). Лидером по приросту оборота на одну точку в 2025 году стала аптечная сеть «Магнит Аптека» (+18%).

Одновременно с процессом объединения традиционных розничных сетей произошло важное событие в сегменте электронной коммерции: в сентябре 2025 года компания «Еаптека» покинула экосистему «Сбера», полностью перейдя под контроль компаний, входящий в структуру «Р-Фарм». Практически одновременно было объявлено о дальнейшем совместном развитии с крупным маркетплейсом. Wildberries сообщил о запуске совместного проекта с «Еаптекой», предусматривающего доставку медикаментов из аптек сети непосредственно покупателям в 47 регионов страны. Отметим, что это не первая коллаборация Wildberries с аптечным игроком: первым партнёром площадки стала интернет-аптека polza.ru, входящая в группу фармдистрибутора ФК «Пульс».

Заметим, что и «Сбер» не совсем «порвал» с фармрынком. Сервис доставки «Купер» (который входит в экосистему «Сбера») сообщил о масштабном усилении своего аптечного сервиса доставки: в перечень партнёров вошли около 1 800 аптек сети «Вита», расположенных в 89 крупных населённых пунктах России. До этого компания уже успела заключить соглашения с такими крупными игроками рынка, как «Максавит», «Живика» и прочими партнёрами.

Стоит отметить, что 1 марта 2026 года заканчивается эксперимент по дистанционной торговле рецептурными лекарствами. За три года было оформлено менее 10 тыс. заказов, ещё меньше из них было доставлено: преобладает Москва – около 9 тыс. заказов, в Московской области зафиксировано 875 заказов. Доставка была осуществлена в четверти случаев оформленных заказов в Москве, 68% – в Московской области и 55% в Белгородской области.

Основными причинами «неудачи» эксперимента называют конкуренцию этого метода с офлайн-приобретением, дополнительными расходами, связанными со стоимостью доставки (в среднем от 200 до 349 руб.), а также вопрос идентификации пользователя.

Возможно, эксперимент будет продлен ещё на год и дополнительно будет расширен список регионов, подключённых к нему.

Но в целом, когда мы говорим об онлайн, как форме выбора и бронирования аптечного ассортимента, видно, что тренд на рост доли онлайн-продаж продолжается. Объём аптечного e-com в 2025 году составил порядка 367 млрд руб. (совокупно ЛП и парафармацевтика), что соответствует 15,9% от ёмкости аптечного рынка. Если динамика продаж на рынке в целом – это порядка 14%, то оборот, который пришелся на «онлайн»,

вырос по сравнению с 2024 годом на 29,5%. В 2026 году прогнозируется, что доля e-com может достичь 18% за счёт роста доли онлайн-бронирования в регионах. В Москве доля уже не растёт на протяжении последних трёх лет, колеблясь вокруг отметки в 20%.

«Аптечный онлайн» сегодня – это бесконечная витрина с возможностью выбора оптимальной цены и удобного пункта выдачи (аптеки). Поэтому маркетплейсы активно встраиваются в этот сегмент, имея успешные инструменты по привлечению и удержанию потребителя.

В августе 2025 года заработал новый сервис «Яндекс Аптеки», который позволяет пользователям быстро найти, сравнить цены в разных аптеках и заказать лекарства. Получить товар можно менее чем за полчаса – доставкой или самовывозом. Воспользоваться сервисом можно в приложении «Яндекс Go» и на сайте «Яндекс Аптеки». Каталог сервиса насчитывает 70 тысяч лекарств и медицинских товаров. «Яндекс Аптеки» работают более чем в 200 городах России.

Одним из партнёров сервиса «Яндекс Аптеки» стала аптечная сеть «Ригла». В 2026 году планируется также интеграция ассортимента маркетплейса здоровья «Здравсити».

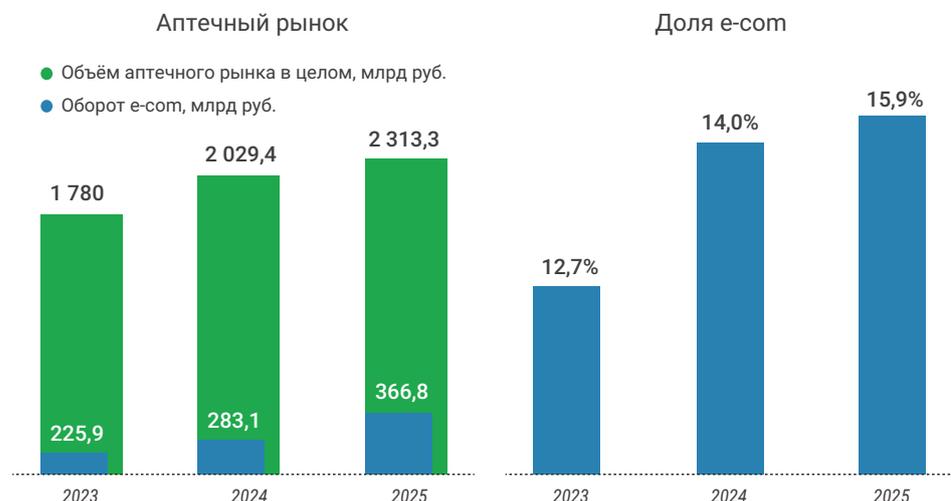
Традиционная аптечная розница больше работает над узнаваемостью своих брендов, в том числе и при продвижении интернет-ресурсов. Так, до конца 2025 года все аптеки сети «Будь здоров!» (входит в аптечную сеть «Ригла») ребрендированы в «Здравсити Аптека». А товарный знак «Будь здоров!» останется только у линейки продуктов СТМ.

Вопрос физической лекарственной доступности остается одним из широко обсуждаемых и острых на фармрынке. При высокой концентрации аптек в городах остаётся проблема отсутствия точек продаж в труднодоступных и малонаселённых географических пунктах.

В очередной раз поднят вопрос разрешения продажи лекарственных препаратов в отделениях «Почты России». Постановление будет распространяться на те населенные пункты, где нет аптек. «Почте России», чтобы получить лицензию на продажу и хранение лекарств в своих отделениях, необходимо будет подтвердить, что у её сотрудников есть дополнительное профессиональное образование по программе повышения квалификации по розничной торговле и хранению лекарств. Минздрав РФ также разработал перечень препаратов (в списке 132 позиции),

Рисунок 45

Динамика аптечного e-com, 2023-2025



которые разрешат продавать в почтовых отделениях.

Пока же «Почта России» расширяет «Витрину здоровья» в рамках нелекарственного ассортимента, включая лечебно-косметические средства и БАД, который был доступен для покупки в 28 тыс. почтовых отделений. В 78 регионах заработала услуга доставки товаров для здоровья на дом.

Более перспективным видится эксперимент с передвижными аптечными пунктами. На протяжении двух лет он проводится в Краснодарском крае, Красноярском крае и Республике Хакасии. Практически везде в работе передвижных аптечных пунктов участвовали региональные власти и для разработки оптимальных маршрутов, и для обеспечения финансовой устойчи-

вости. Например, в Красноярском крае проект выполняла государственная сеть «Губернские аптеки».

С 1 июня 2026 года эксперимент выходит на федеральный уровень, расширяется на все регионы страны. Он продлится в течение 3-х лет. Торговлю «с колёс» можно будет осуществлять в сёлах, где отсутствуют обычные аптеки. При этом ассортимент передвижных аптек будет ограничен. В них нельзя будет приобрести препараты, содержащие наркотические и психотропные вещества и их прекурсоры, сильнодействующие вещества, лекарства из перечня ПКУ, иммунобиологические препараты, лекарства с содержанием спирта свыше 25% и препараты, которые необходимо хранить при температуре ниже 15 градусов.

Рейтинг	Сервис дистанционного заказа	Объем, млрд руб.	Доля в коммерческом сегменте, 2025	Прирост оборота по сравнению с 2024	Количество точек выдачи
1	Аптека.ру	120,3	5,20%	31%	44 088
2	Ютека	45,1	1,95%	85%	59 391
3	Здравсити	35,1	1,52%	31%	35 526
4	Еаптека*	32,8	1,42%	2%	15 533
5	polzaru	18,3	0,79%	113%	38 274
6	Мегааптека	14,3	0,62%	42%	41 000
7	Яндекс Аптеки / Яндекс Еда / Деливери	9,7	0,42%	81%	16 000
8	Ozon**	6,9	0,30%	33%	42 000
9	asna.ru	5,3	0,23%	3%	21 000
10	009.рф	1,8	0,08%	9%	45 000
11	Интернет-аптека Легко	1,2	0,05%	new	1 117
12	ЛекМос	0,3	0,01%	new	7 994
13	EXPERO	0,2	0,01%	new	24 008

Таблица 31

Рейтинг сервисов дистанционного заказа по обороту в 2025 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».

8. Дистрибуторский сектор фармацевтического рынка

По данным Минэкономразвития РФ, оборот оптовой торговли в 2025 г. составил 158 785,7 млрд рублей, что на 6,9% выше, чем в 2024 году. Но при этом в сопоставимых ценах наблюдается снижение на 2,8%. Индекс предпринимательской уверенности в данном секторе в IV квартале 2025 г. составил (+1,0%) против (+3,9%) в IV квартале 2024 года. Среди факторов, ограничивающих деятельность оптовых организаций в наибольшей степени, респонденты выделяют неплатежеспособность покупателей – 44,0%, высокий уровень налогов – 34,3%, высокие транспортные расходы – 34,7%, недостаток финансовых средств – 29,1%.

Доля предприятий, осуществляющих оптовую торговлю фармацевтической продукцией и изделиями, применяемыми в медицинских целях, в 2025 году составила 9,3%, что выше на 0,4% показателя 2024 года. Это уже косвенно подтверждает, что дистрибуторское звено на фармрынке менее подвержено влиянию внешних факторов. Заметим, что и уровень индекса предпринимательской уверенности для данной части компаний остается одним из самых высоких – по итогам 4 квартала 2025 года 4,8%, тогда как, например, для предприятий текстильных и галантерейных изделия отрицательный -6,8%, для компаний, осуществляющих оптовую торговлю бытовыми электротоварами -3,1% и т.д.

В целом динамика фармрынка позволили ведущим дистрибуторским компаниям

не только продемонстрировать положительный рост, но и увеличить долю на рынке.

В системе МДЛП зарегистрировано более 2,3 тыс. оптовых организаций (по данным системы «Честный знак»). Неудивительно, что есть случаи, когда «логистическое плечо» превышает логичные три-четыре перехода от введения препарата в оборот до реализации его конечному потребителю. В 2025 году цепочка поставок в среднем составляла 3,3 звена. При этом самая длинная цепочка была 47 звеньев (в 2024 году 54 звена). Сокращение связано с повышением прозрачности дистрибуции, обеспеченной системой МДЛП, и способствует исключению избыточных посредников, сокращению операционных издержек и более предсказуемому ценообразованию. В текущих экономических условиях небольшим игрокам сложнее сохранять конкурентоспособность. Аптеки все чаще выбирают крупных игроков, которые могут предложить более выгодные условия и широкий ассортимент.

В 2025 году объем фармацевтического рынка в ценах дистрибуторов составил 2 872,3 млрд руб., что на 19% выше, чем в 2024 году. Драйвером роста стал государственный сегмент +26% за счет роста поставок лекарственных препаратов для нужд ЛПУ. Высокая динамика была обеспечена исполнением контрактов, которые были разыграны в конце 2024 года со сроком поставки в 2025 году. Низкая заболеваемость в начале года и осенью не позволила коммерче-

ским продажам показать прирост заметнее, чем в 2024 году (+15%).

Совокупная доля 10 крупнейших дистрибуторов на фармацевтическом рынке была на уровне 81,4%. Относительно 2024 года этот показатель немного снизился на 0,2%. В 2025 году не было внешних факторов, которые позволили бы сохранить тренд на консолидацию.

Если сравнивать топ-10 дистрибуторов в коммерческой части рынка, то средний прирост среди них составляет 18% (разброс от +5% до +27%). В госсегменте топ-10 дистрибуторов растут в среднем на 20%. При этом разброс прироста в госсегменте более радикальный – от -20% до +56%.

Обеспечение фармассортиментом аптек остается основной частью бизнеса ведущих дистрибуторов. Поэтому тренды консолидации проявляются в этом сегменте более заметно: ТОП-10 компаний в 2025 году заняли 93,1%, тогда как в 2024 году 89,5%.

Концентрация в госзакупках наоборот упала: топ-10 заняли 51,7% (против 54,8% в 2024 году). Три дистрибутора представле-

ны в обоих рейтингах: «БСС», ЦВ «Протек», «ФК Гранд Капитал».

В 2025 году первую строчку сохраняет за собой компания «ФК Пульс», на втором месте – ЦВ «Протек» и на третьем – «Катрен». Тройка лидеров остается неизменной.

Дистрибутор «ФК Пульс» лидирует в годовом рейтинге уже 6 год. Темп прироста в 2025 году составил 15%, но доля компании снизилась с 16,8% до 16,3% за счет концентрации продаж в коммерческом сегменте рынка и низкой доли продаж в госсегменте.

В 2025 году оптовые компании продолжали модернизацию для увеличения эффективности и производительности труда. «ФК Пульс» также отметился запуском нового конвейера в Краснодарском филиале. Необходимость модернизации конвейера вызвана потребностями бизнеса в этом регионе, а также постоянным изменением структуры самих заказов, которые все больше переходят в категорию e-som: пропускная способность выросла почти в 1,5 раза.

Заметим, что данный дистрибутор – один из немногих в ТОП-10 не имеет широкой

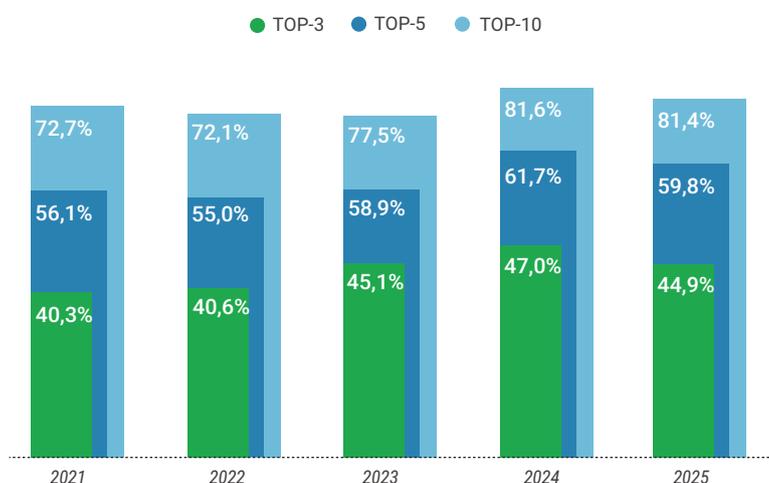


Рисунок 46

Концентрация в дистрибуторском сегменте

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

Таблица 32

Рейтинг дистрибуторов на фармацевтическом рынке, 2025 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	ФК Пульс	468,1	15,3%	16,3%
2	ЦВ «Протек»	449,2	15,0%	15,6%
3	Катрен	371,9	9,6%	12,9%
4	ФК Гранд Капитал	218,7	16,2%	7,6%
5	Р-Фарм	210,4	25,2%	7,3%
6	Ирвин 2	169,7	48,4%	5,9%
7	БСС	133,6	11,9%	4,7%
8	Фармкомплект	133,4	23,2%	4,6%
9	Вита Лайн	103,5	13,1%	3,6%
10	Фармимэкс	78,8	-4,0%	2,7%
11	Агроресурсы	66,1	25,5%	2,3%
12	Ланцет	50,0	-11,8%	1,7%
13	Авеста Фармацевтика	46,9	3,1%	1,6%
14	ЗдравСервис	35,1	1,0%	1,2%
15	Примафарм	34,0	10,0%	1,2%
16	Интерлек	31,7	18,0%	1,1%
17	Надежда Фарм	28,6	12,3%	1,0%
18	Евросервис	24,1	-9,0%	0,8%
19	Медипал-онко	22,4	2,8%	0,8%
20	Фармстор	22,0	19,0%	0,8%
21	Интелтрейд	19,5	43,4%	0,7%
22	Северо-Запад	18,6	0,0%	0,6%
23	Мединторг	18,0	5,5%	0,6%
24	Медэкспорт	17,5	11,0%	0,6%
25	ВИТТА	16,8	5,1%	0,6%
26	Медикал Лизинг-Консалтинг	9,6	-4,3%	0,3%
27	ТардисФарм	9,1	4,0%	0,3%
28	Фармсервис	9,0	-39,0%	0,3%
29	Торговый Дом БФ	8,0	18,9%	0,3%
30	Фармлайн	6,4	-1,5%	0,2%
31	АрхиМед	5,5	7,0%	0,2%
32	Волгофарм	4,8	51,0%	0,2%
33	Джи Ди Пи	3,7	н/д	0,1%
34	Ринфарм	2,3	-34,0%	0,1%

диверсификации. Так, производственный сектор отсутствует в группе «ФК Пульс». Но при этом последнее время этот факт нивелируется развитием портфеля собственных торговых марок (СТМ). Это дополнительный инструмент получения прибыли не только для дистрибутора, но и для партнёров аптечного союза «Созвездие» и интернет-площадки polza.ru, которые входят «ФК Пульс».

В 2025 году компания ЦВ «Протек» осталась на втором месте, заняв долю 15,6% – это на 0,6% меньше, чем в 2024 году. Отрыв от первого места незначительно вырос с 0,6% до 0,7%. Компания продемонстрировала прирост продаж на 15%, основной рост пришелся на коммерческий сегмент +20%. В госсегменте динамика отрицательная.

Для увеличения эффективности компания продолжает работать в направлении внедрения решений, исключая участие человека в рутинных операциях. В частности, компания активно развивает роботизированную обработку товаров на складах. Кроме того, роботизированы многие офисные задачи, такие как сверка актов и обработка претензий. Понятно, что работа дистрибутора – это в первую очередь оптимизация логистических операций, но и оптимизации офисной работы с помощью роботов и искусственного интеллекта позволит снизить затраты компании.

В рамках холдинга активное развитие в 2025 году было у розничного звена: аптечной сети «Ригла» (прирост +42% по обороту и +1 390 аптек) и аптечной ассоциации «Проаптека» (прирост по маркетинговым контрактам +18%).

А в целом группа компаний «Протек» возглавляет топ фармкомпаний в рейтинге РБК «500 крупнейших компаний России».

На третьем месте в 2025 году дистрибутор «Катрен», оборот которого вырос на 9,6%.

Компания «Катрен» – одна из немногих на фармрынке, которая представлена и в кредитном рейтинге. В сентябре 2025 года Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) подтвердило кредитный рейтинг АО НПК «Катрен» на уровне AA-(RU) с прогнозом «Стабильный». Это один из самых высоких показателей кредитоспособности среди компаний фармацевтического сектора России. Рейтинг дистрибутора обусловлен в том числе консервативной финансовой политикой: компания «Катрен» практически полностью финансирует деятельность за счет внутренних источников, сохраняя чистый долг на отрицательном уровне.

Осенью 2025 года в Красноярске начал работу новый логистический комплекс «Катрен». Решение о запуске объекта было принято в рамках стратегического курса компании на повышение качества сервиса и обеспечение жителей регионов Красноярского края, Республики Тыва и Республики Хакасия доступом к товарам аптечного ассортимента.

Компания работает в коммерческом сегменте рынка и продолжает развивать интернет-площадку «Аптека.ру», расширив список участников проекта на 12,5%; их число достигло отметки свыше 44 тысяч партнеров по всей стране (+4,9 тыс. за год). Наибольшая динамика отмечена в Южном, Сибирском и Центральном федеральных округах. Среди отдельных регионов лидерами стали Еврейская АО, Республика Адыгея и Краснодарский край, где процент подключенных к проекту компании «Катрен» за год вырос на +68,4%, +46,5% и +40,5% соответственно. В обороте компании 32% в стоимостном выражении приходится на заказы, которые сформированы в сервисе «Аптека.ру».

В ТОП-10 несколько игроков улучшили свои позиции: доля дистрибутора «Р-Фарм» выросла на 0,4%, доля «Ирвин 2» – на 1,2%. У этих компаний основные продажи в госсегменте.

Санкт-Петербургский дистрибутор «БСС» (также представленный на рынке холдингом) в 2025 году завершил сделку по покупке двух дистрибуторов медицинских изделий – «Медимпульс» и «Симплант» – для продвижения российской продукции завода «Эндарт», включая эндопротез коленного сустава.

В государственном сегменте процесс консолидации идет медленнее из-за административных барьеров и общей инертности рынка. Тем не менее, государству удобнее работать с крупными поставщиками, поэтому тенденция к укрупнению игроков сохраняется и в этом сегменте.

Первое место среди «классических» дистрибуторов госсегмента (без учёта производителей, которые также могут являться победителями и поставщиками в тендерах) занимает «Ирвин 2», доля выросла с 14,2% в 2024 году до 16,9% в 2025 году. Компания активно участвует в поставках по государственной программе «Круг добра», а также поставками орфанных препаратов по нозологиям гематология и нейромышечные заболевания.

Второе место среди компаний «госзаказа» занимает «Р-Фарм». Развитие предприятия всегда было больше сосредоточено в производственном сегменте. На сегодня «Р-Фарм» уже вывел на рынок более 30 онкопрепаратов, еще более 15 молекул находятся на завершающих стадиях разработки – их регистрация планируется в ближайшие два года. Основу портфеля составляют воспроизведенные химические и биологические препараты. Среди них биосимиляры моноклональных антител, аналоги которых до сих пор не появлялись на российском рынке. Работа

над инновационными препаратами также в приоритете: шесть оригинальных противоопухолевых молекул находятся на этапе ранней разработки.

Но в 2025 году компания «Р-Фарм» стала собственником аптечной сети «Еаптека»: «СБЕР» продает не профильные активы, купленные в период экспансии экосистемы. Поэтому в этом году будем отдельно смотреть за развитием онлайн-ритейлера под управлением нового владельца.

Участие в государственных закупках, в том числе приводит к более пристальному вниманию к этому сегменту со стороны проверяющих органов.

Так, регулярно появляется информация о включении в Реестр недобросовестных поставщиков локальных дистрибуторов лекарственных средств и медицинских изделий. Например, компания из Перми «Витмед» с мая была включена в Реестр недобросовестных поставщиков 15 раз; московская фирма «Мастер-Фарм» с июля попала в РНП по решению территориальных органов ФАС Татарстана, Иркутской, Томской и Курганской областей 12 раз.

В начале года ФАС обнаружила признаки картельного сговора между компаниями «Примафарм» и «Профарм» при поставках медикаментов в 54 регионах России. Дело о нарушении антимонопольного законодательства в январе 2025 года было возбуждено в отношении двух компаний – ООО «МФК «Арфа» и ООО «Просторы здоровья» по поставкам ЛП в 62 региона России.

В середине апреля 2025 года проводились проверки офисов компаний «Фармстандарт», «Примафарм», ЦВ «Протек»,

Таблица 33

ТОП-10 дистрибуторов по сегментам, 2025 год

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

Аптечный сегмент			Государственные закупки	
Ранг	Дистрибутор	Доля	Дистрибутор	Доля
1	ФК Пульс	23,7%	Ирвин 2	16,9%
2	ЦВ «Протек»	21,1%	Р-Фарм	8,1%
3	Катрен	19,4%	БСС	7,0%
4	ФК Гранд Капитал	10,4%	Фармимэкс	5,3%
5	Фармкомплект	6,8%	ЦВ «Протек»	2,8%
6	Агроресурсы	3,5%	Ланцет	2,6%
7	БСС	3,4%	Примафарм	2,5%
8	Авеста Фармацевтика	2,1%	ФК Гранд Капитал	2,5%
9	Интерлек	1,4%	Медипал-онко	2,2%
10	Надежда Фарм	1,3%	Интелтрейд	1,9%

«ГлаксосмитКляйн трейдинг» («дочка» британской GSK), «Эдвансд трейдинг», «Орфарм» и «Медфарм». Данные предприятия были заподозрены ФАС в картельном сговоре при участии в закупках лекарственных препаратов для нужд ФКУ «Федеральный центр планирования и организации лекарственного обеспечения граждан» Минздрава (ФЦПиЛО). Эта структура занимается централизованными закупками зарегистрированных препаратов для фонда «Круг добра». Подозрения в результате проверок не подтвердились и нарушений антимонопольного законодательства не обнаружено.

Но финансовая устойчивость оптовых компаний, участвующих в госзакупках, под-

вергается дополнительному риску, так как штраф за картельный сговор на торгах составляет от 10 до 50% начальной цены контракта, но не менее 100 тыс. руб.

Летом 2025 года был подписан закон о создании информационной системы «Антикартель», которая с помощью искусственного интеллекта будет выявлять сговоры на госторгах и контролировать цены на социально значимые товары, в том числе и на лекарственные средства. ГИС «Антикартель» разрабатывается на платформе «ГосТех» и внедряется поэтапно. Уже сейчас система на ежедневной основе анализирует данные о торгах, проверяя их по 20 техническим и поведенческим критериям риска.

9. Производство лекарственных средств

Фармацевтическая отрасль – одна из немногих производственных секторов, которая демонстрирует двузначную положительную динамику в 2025 году. Индекс промышленного производства по итогам 2025 года в целом увеличился на +1,3% (по оценке Минэкономразвития России), тогда как объем производства лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях и ветеринарии, за тот же период вырос на 15,4%. Заметим, что и в 2024 году показатель прироста производства лекарств был высоким +18%.

Это отражается и в структуре потребления лекарственных препаратов на рынке: в натуральном выражении доминирование укрепляют российские компании. Значительные объемы ресурсов отечественных производителей в 2025 году традиционно направлялись на развитие генерикового сегмента и повышение доступности важнейших для общества препаратов.

С другой стороны, доступность новых современных лекарственных препаратов, которые регулярно появляются в международной практике, имеет огромное значение как для фармацевтического рынка, так и непосредственно для самих пациентов. Отечественная система здравоохранения рискует остаться без новых поколений оригинальных лекарственных средств. С 2022 года наблюдается резкое падение количества клинических исследований инновационных препаратов, инициированных зарубежными производителями.

По данным Ассоциации организаций по клиническим исследованиям (АОКИ), в первом полугодии 2025 г. Минздрав России выдал 278 разрешений на проведение клинических исследований. Это на 10,3% больше показателя аналогичного периода 2024 года (252 разрешения). Но активность рынка заметно ниже уровня до 2022 года: за январь–июнь 2017–2021 гг. в среднем выдавалось 328 разрешений, на 15,2% больше, чем в первые шесть месяцев 2025 г. При этом доля инновационных КИ от зарубежных спонсоров сократилась до 12%, а почти 90% – это исследования генериков.

Количество выданных разрешений на международные многоцентровые клинические исследования почти не изменилось по отношению к аналогичному периоду 2024 года: десять против девяти, что составляет менее одной десятой результатов 2017-2021 годов, когда на январь–июнь приходилось в среднем по 140,8 разрешения.

Иностранные спонсоры в первой половине 2025 г. получили три разрешения на локальные исследования, что на 75% меньше, чем за аналогичный период 2024 г. (12 протоколов), и на 81% меньше, чем в среднем за первые шесть месяцев в 2017–2021 гг. (15,8 разрешений). Настолько низкий показатель фиксируется впервые с 2012 г.

С 2021 г. по 1 полугодие 2025 г. менялась география иностранных спонсоров, которые проводят в России локальные клинические исследования / исследования

биоэквивалентности своих генериков и биоаналогов. Растет доля КИ компаний из Индии (с 27,6% в 2021 г. до 48,2% в январе–июне 2025 г.), при этом доля европейских фармацевтических производителей упала с 45,7% до 19,6%.

Для нивелирования угрозы доступности для пациентов инновационных препаратов разработаны и применяются несколько инструментов. Например, незарегистрированные оригинаторы уже и сейчас завозятся в Россию без регистрации, по схемам «раннего доступа» или через параллельный импорт в рамках программы «Круг добра».

Рисунок 47

Динамика новых препаратов на рынке

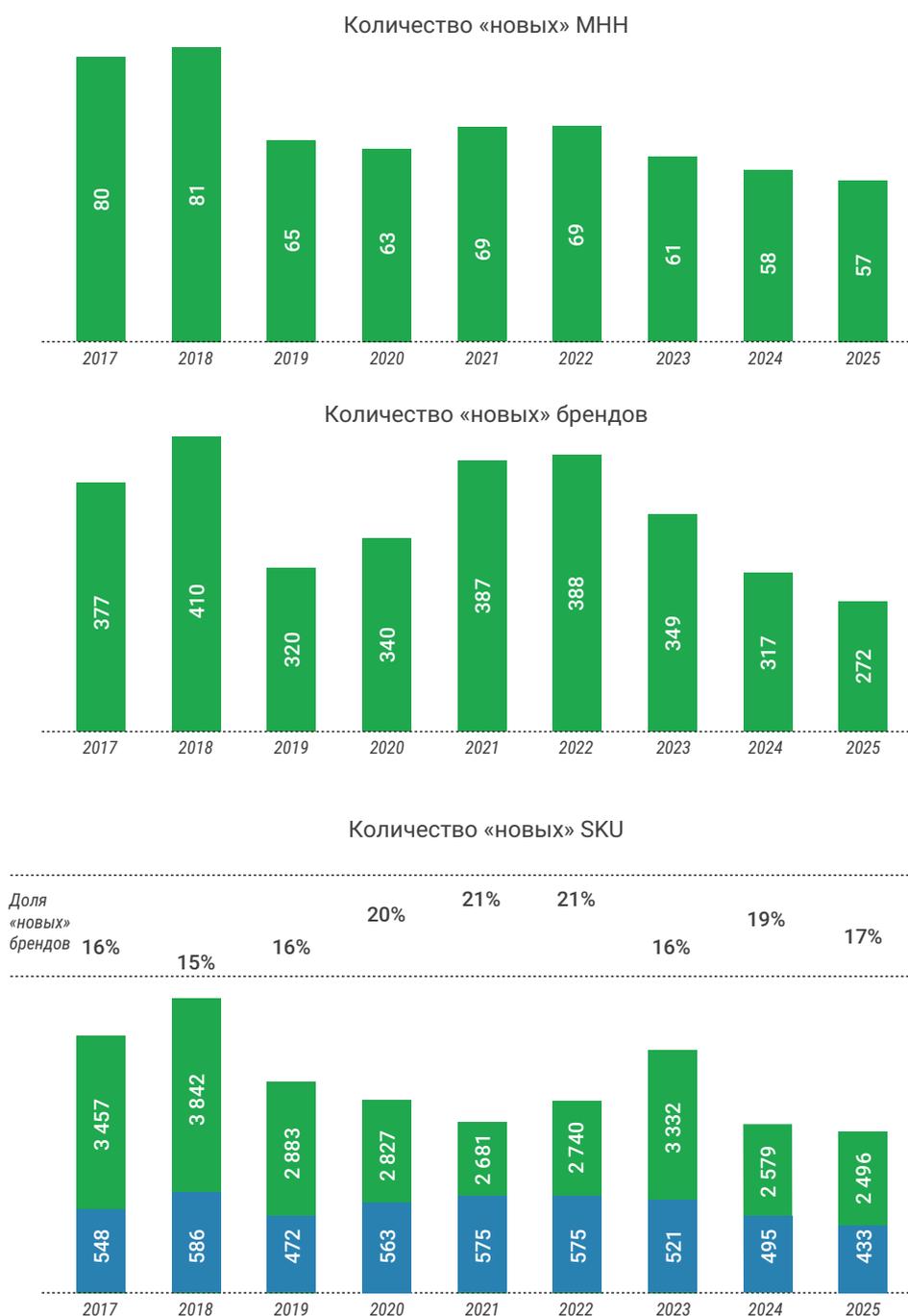


Таблица 34

Ключевые запуски производственных площадок на российском фармрынке в 2025 году

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
«Активный Компонент»	г. Санкт-Петербург	Запущено производство высокоактивных АФС для борьбы с онкологией (35 МНН, входящих в перечень ЖНВЛП). Весной 2026 г. компания планирует ввести в эксплуатацию 2-й производственный корпус		
«Артегра» (ГК «АлФарма»)	Московская обл., г. Дубна, ОЭЗ «Дубна»	Запущен новый участок по производству бета-лактамов антибактериальных препаратов в таблетках и капсулах	Более 70 млн капсул и около 150 млн таблеток в год	150 млн руб.
«Амехим» (ГК «Амедарт»)	г. Томск, ОЭЗ «Томск»	Строительство фармкомплекса полного цикла. Проект реализуют в 2 этапа. На 1-м этапе будет построено производство АФС, на 2-м – будет возведён завод по выпуску готовых лекарственных форм (таблетированных, инъекционных и др.), востребованных в онкологической и противовирусной терапии		На начальной стадии – более 2 млрд руб.
«Аргументум Фарма»	Московская обл., г. Дубна, ОЭЗ «Дубна»	В I кв. 2026 г. компания запустит 1-ю очередь НПК. Предприятие будет выпускать лекарства для стабилизации артериального давления при оперативных вмешательствах, для терапии артериальной гипертензии, тахикардии, инфаркта миокарда, а также для лечения болевого синдрома, в т. ч. обезболивания при родах, а также импортозамещающие препараты, которые входят в перечень ЖНВЛП.		1,8 млрд руб.
«Артселленс»	г. Москва, ОЭЗ «Технополис Москва», площадка «Печатники»	Запущена первая технологическая линия по выпуску лекарственных препаратов и упаковки. На предприятии будут производить лекарства от онкозаболеваний, препараты для лечения тромбоза глубоких вен и лёгочной эмболии, сахарного диабета 2-го типа и ожирения, а также для профилактики инсульта и инфаркта. Помимо этого, появится биотехнологический R&D-центр, который обеспечит полный цикл создания препаратов	До 10 млн таблеток, 20 млн капсул, 1 млн ед. упак. в год	

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
«БалтФарма» (находится под контролем группы «Р-Фарм»)	г. Санкт-Петербург, ОЭЗ «Санкт-Петербург», площадка «Новоорловская»	Строительство нового фармацевтического завода, который планируют открыть во II квартале 2026 г.	До 17 млн упак. в год	2,5 млрд руб.
«Бинергия» («Фаворит Трейд»)	Калужская обл.	До конца 2035 г. будет создано высокотехнологичное фармпредприятие в регионе – первое в России производство анестетиков в картриджах	В 2026 г. выйдет на мощность 2,5 млн упак. в год	В 2025-2026 гг. – более 1,4 млрд руб.
«Велфарм групп»	г. Курган	Фармацевтический завод медпрепаратов, в т. ч. собственных субстанций		Более 3 млрд руб.
«Випс-Мед»	Московская обл., г. Фрязино	Компания нарастит выпуск глазных капель в рамках программы «Недвижимость за 1 рубль». Завершить работы по реконструкции и ввести новые мощности планируют в 1 кв. 2026 г.	Объём выпуска препарата «Квинакс» увеличится до 3 млн флаконов в год	15 млн руб.
«Генериум-Некст» («Генериум»)	г. Москва, ОЭЗ «Технополис Москва», площадка «Алабушево»	Завод введён в эксплуатацию. На площадке планируют выпускать ГЛФ и осуществлять вторичную упаковку сложных генно-инженерных препаратов для терапии орфанных и социально значимых заболеваний, включая бронхиальную астму, идиопатическую крапивницу, болезнь Гоше, муковисцидоз, сердечно-сосудистые заболевания, а также редкие заболевания крови и нарушения работы почек (в т. ч. российские биоаналоги экулизумаба, дорназы альфа, имиглюцеразы, омализумаба и алтеплазы)	До 5,4 млн флаконов в год	8,5 млрд руб.
«Гротекс» (Solopharm)	г. Санкт-Петербург	В июне компания намерена достроить завод по производству гормонов, включающий 5 производственных линий для выпуска 40 гормональных препаратов, а именно препараты для лечения бронхиальной астмы, воспалительных заболеваний глаз (конъюнктивит, кератит), заболеваний кожи (экзема, дерматит, псориаз), а также синусита, ринита и отита	1,19 млрд ед. (ампул, флаконов, туб и др. форм, кроме таблеток) продукции в год	9,5 млрд руб.

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
«Джинатэк» (дочерняя компания ГК «Фармасинтез»)	г. Иркутск	Запуск производства бронхолитических лекарственных препаратов. Сейчас 12 препаратов прошли клинические исследования и находятся в процессе регистрации. В целом компания намерена производить примерно 25 препаратов для лечения заболеваний органов дыхания – бронхиальной астмы и хронической обструктивной болезни лёгких (ХОБЛ)	К концу 2027 г. составит 125 млн капсул и 3 млн аэрозолей в год	1 млрд руб.
«Джодас Экспоим» (Jodas Exproim)	Московская обл., г. о. Воскресенск	На III квартал 2026 г. запланировано завершение строительства производственного комплекса по выпуску антибиотиков, противоопухолевых и рентгеноконтрастных препаратов (3 производственные линии)	До 11,5 млн таблеток и 9,2 млн капсул, инъекционные ЛП – до 5,28 млн ед. в год	Более 120 млн руб.
«Север Фармасьютикалз» (входит в группу «Изварино Фарма»)	г. Казань	Выпуск АФС для иммунодепрессантов для пациентов, перенёвших пересадку органов, и препаратов для лечения онкозаболеваний (производство полного цикла – от синтеза АФС до упаковки и выпуска на рынок)		1,1 млрд руб.
«Лекко» (ГК «Фармстандарт»)	Владимирская обл., п. Вольгинский	Инвестиционный план развития компании предполагает расширение производственных линий завода по производству лекарственных препаратов. 3-ю линию планируется ввести в эксплуатацию в феврале 2026 г.		1,5 млрд руб.
«Мегатех»	Московская обл., г. Дубна, ОЭЗ «Дубна»	В 2026 г. начнётся производство гемостатического средства для остановки кровотечений при хирургических вмешательствах.		Более 100 млн руб.
«Нанолек»	Кировская обл.	Запуск 1-ого участка производства первой российской вакцины против ВПЧ «Цегардекс» по полному циклу. Вакцина выйдет в гражданский оборот во 2-й половине 2026 г.	1-й участок: не менее 600 тыс. доз в год К 2027 г., когда запустят 2-й участок, более 3 млн доз в год	7,5 млрд руб., из них 950 млн руб. льготный займ от ФРП

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
Новосибирский институт органической химии (НИОХ) им. Н. Н. Ворожцова	г. Новосибирск	Подготовительный этап производства инновационного антибактериального препарата «Фтортиазинон», разработанного сотрудниками НИЦЭМ им. Н. Ф. Гамалеи. НИОХ реализует комплексную программу по созданию производственной базы, включающую разработку технологий для выпуска как антибиотика «Фтортиазинон», так и противооспенного препарата НИОХ-14. Антибактериальный препарат «Фтортиазинон» может появиться в медучреждениях к 2027 г.	1 т каждого препарата в год	300 млн руб.
«ПФК Обновление» (Renewal)	г. Новосибирск	Запуск 2 новых цехов: Цех № 8 должны запустить до конца 2025 г. В новом цехе будет налажено производство полного цикла инъекционных препаратов асептического наполнения в стеклянных ампулах. В стадии строительства находится ещё один цех № 7, который будет специализироваться на производстве твёрдых лекарственных форм (капсул, таблеток, шипучих таблеток). Запуск цеха запланирован на 2026 г.	Цех № 8: 15 млн упак. в год Цех № 7: 200 млн упак. в год (препараты ацетилсалициловая кислота, парацетамол, витамин С, диклофенак, нимесулид, ибупрофен и др.)	
«Озон Медика» (ГК «Озон Фармацевтика»)	г. Тольятти	Успешно завершён очередной этап строительства завода в ОЭЗ «Тольятти». Новое предприятие будет заниматься разработкой и производством препаратов против онкологических и тяжёлых аутоиммунных заболеваний. Запуск коммерческого производства запланирован на 2027 г. Сейчас компании «Озон Медика» принадлежит 21 регудостоверение на противоопухолевые лекарственные препараты.		1,7 млрд руб.
«Октафарма-Фармимэкс»	Рязанская обл.	Строительство 1-й очереди завода полного цикла по производству препаратов из плазмы крови человека. Запуск предприятия запланирован на 2028 г.	1 млн 200 тыс. л плазмы в год	Более 6 млрд руб.
«Петровакс Фарм»	Московская обл., г. Подольск	В 2026 г. запланирован запуск первого в России производства полного цикла вакцины для профилактики менингококковой инфекции	Более 3 млн доз вакцины в год	3 млрд руб.

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
«ПСК Фарма»	Московская обл., г. Дубна, ОЭЗ «Дубна»	Модернизация участка производства капсул с порошком для ингаляций, на котором выпускаются микродозированные лекарства для терапии хронических заболеваний дыхательных путей	Мощность увеличилась с 80 тыс. до 160 тыс. капсул в час	Более 1 млрд руб.
«Синтез» («Биннофарм Групп»)	г. Курган	Запуск новой производственной линии инфузионных растворов на водной основе. На линии будут выпускаться препараты из перечня ЖНВЛП, в т. ч. инъекционные антимикробные, жаропонижающие и местноанестезирующие препараты	7 млн флаконов в год	
«Уралбиофарм»	Свердловская обл., п. Патруши, ОЭЗ «Титановая долина»	Новый завод по выпуску препаратов и БАД. На новой площадке будут выпускать 47 МНН лекарственных препаратов и 53 наименования БАД. Новое производство планируют запустить в 2028 г.		5 млрд руб.
«Фармасинтез-Тюмень» (ГК «Фармасинтез»)	г. Тюмень	Компания инвестирует в развитие завода по производству широкой линейки препаратов. Средства будут направлены на запуск участка депонированных лекарственных форм по выпуску современных противоопухолевых гормональных средств и антагонистов гормонов		500 млн руб.
«Фарм-Синтез»	Калужская обл.	Завод по производству противоопухолевых препаратов полного цикла. Завершение строительства запланировано на 2031 г. 1-я очередь проекта предполагает строительство производственного комплекса для синтеза субстанций малых серий от 0,5 до 5 кг; 2-я очередь – строительство корпуса для выпуска твёрдых лекарственных форм цитостатиков; 3-я очередь – участок синтеза крупных серий фармсубстанций до 25 кг, а также стерильных жидких и порошкообразных форм цитостатиков	Общая: 2,5 тыс. кг АФС и 4 млн упак. ГЛФ в год 1-я очередь: 1,2 тыс. кг в год 2-я очередь: 650 тыс. упак. в год 3-я очередь: 1,3 тыс. кг АФС, 3,4 млн упак. ГЛФ в год	16 млрд руб. Половина средств – льготный кредит

Компания-инициатор	Регион	Описание производства	Мощность	Объём инвестиций
ГК «ФармЭко», «Сбер»	Московская обл., г. о. Черноголовка	В 2029 г. запуск фармпроизводства по выпуску препаратов для лечения онкологии		9,1 млрд руб.
«Фитофарм»		Компания инвестировала в строительство фармпредприятия, которое будет выпускать препараты на основе натурального сырья		400 млн руб.
«Эллара»	Владимирская обл.	Компания до 2029 г. увеличит производственную мощность своего завода и расширит номенклатуру выпускаемых импортозамещающих лекарственных препаратов	350 млн ампул в год	3 млрд руб.
«Эндофарм» («Московский эндокринный завод»)	г. Москва	Во II полугодии 2026 года планируется ввести в эксплуатацию 7 высокотехнологичных производственных линий и организовать выпуск более 100 лекарственных препаратов в твёрдых и стерильных формах. Основную долю производства составят лекарства для терапии социально значимых заболеваний — злокачественных новообразований и болезней системы кровообращения (речь идёт, в частности, о препаратах для стабилизации артериального давления, лечения аритмии, тахикардии и инфаркта миокарда). Помимо этого, запланировано расширение анестезиологической линейки, препаратов для паллиативной медицины, неврологии, психиатрии и др., многие из которых ранее не выпускались в России. В рамках 3-го этапа строятся лабораторно-административно-складской корпус и объекты инженерной инфраструктуры на общей площади 7 тыс. кв. м.	До 1 млрд таблеток и капсул, 60 млн ампул со стерильными препаратами, 13 млн флаконов с препаратами в форме растворов, эмульсий и лиофилизатов, 33 млн трансдермальных пластырей и трансмуказальных плёнок, 10 млн спреев в год	5 млрд руб. 3-й этап: 1,3 млрд руб.
«Южфарм»	Краснодарский край	В конце августа 2025 года запуск 4-е линии импортозамещающих лекарственных препаратов-генериков в разных лекарственных формах.		200 млн руб.

Продлен ввоз лекарств в иностранной упаковке. Особый режим будет действовать до 31 декабря 2027 года при дефектуре или риске ее возникновения на фоне санкций.

Продолжает «работать» закон о выдаче принудительных лицензий – в 2025 году их получили:

- «ПСК Фарма» на производство антибактериального препарата тедизолид, действие лицензии продлено до конца 2026 года;
- «Герофарм» на выпуск аналогов препаратов на основе семаглутида;
- «Герофарм» на использование патента Sanofi на инсулин гларгин в концентрации 300 Ед/мл;
- Разрешение на производство биоаналогов семаглутида продлено для 3-х компаний до конца 2026 года: весной – для компании «Герофарм», в декабре – для «Промомед Рус» и «ПСК Фарма».

Также Минпромторгом предложено предоставлять субсидии российским организациям на возмещение части затрат на разработку оригинальных препаратов и расширение медицинских показаний по их применению. Претендовать на субсидию смогут организации, у которых регистрационное удостоверение (РУ) на новый препарат получено не ранее чем за год до подачи заявки в Минпромторг. Максимальный размер субсидии на один проект – 250 млн руб. При этом количество проектов от одной организации не ограничено. Финансирование в рамках механизма предлагается осуществлять с 2027 года.

Но, конечно, эти меры не решают проблему системно и сейчас. По итогам 2025 года мы видим сокращение новых молекул и брендов, которые реализуются на российском рынке. Так, если в 2017-2021 года в среднем регистрировалось порядка 72 МНН в год (причем

50 из них были зарубежные, а в стоимостном объеме доля новых импортных молекул составляла порядка 76%), то в 2025 году новых молекул в продаже появилось всего 57 (на иностранные МНН пришлось 63%, а в деньгах это составило всего 16% от общего объема новых МНН). Также снизилось и количество новых брендов, которые появляются на рынке: с 370 (в среднем в 2017-2021 годах) до 272 наименований (в 2025 году). Основное расширение происходит за счет генериков их доля в объеме новых СКЮ составила 83%.

Российские компании усиливают R&D, поэтому в новых запусках производственных мощностей фигурируют и проекты по разработке новых лекарственных средств. Но ожидать появления новых оригинальных препаратов отечественного производства можно только через 7-10 лет.

Часть анонсированных проектов направлена на локализацию производства иностранных препаратов на территории России:

- Российское подразделение японской корпорации Takeda договорилось о передаче прав на завод в Ярославле АО «Бинергия». Также компании подписали соглашение, касающееся передачи прав на коммерциализацию отдельных препаратов розничного портфеля Takeda на территории стран ЕАЭС.
- Индийская компания Dr. Reddy's и ГК «Р-Фарм» завершили процесс локализации производства полного цикла биотехнологического препарата «Реддитукс» (МНН ритуксимаб), который был зарегистрирован в России с 2016 года. С этого момента препарат начнут выпускать в Москве, начиная со стадии субстанции.
- «Петровакс Фарм» и Центр Гамалеи подписали соглашение, в рамках которого в 2025 году планируется локализовать производство полного цикла в России

оригинального препарата против рака носоглотки и пищевода «Арейма» с действующим веществом камрелизумаб.

- Международная биофармацевтическая компания AstraZeneca локализует в Рязанской области на площадке Скопинского фармзавода производство своих 5 инновационных препаратов. Договор между компаниями был заключён летом 2025 года. Он предусматривает поэтапный запуск производства препаратов AstraZeneca в течение ближайших лет, начиная с 2026 года.

- ГК «Фармасинтез» и китайская HuaLan Genetic Engineering (входит в Hualan Bio) подписали соглашение о сотрудничестве в области трансфера технологий и совместных разработок биопрепаратов в России. Компании займутся разработкой моноклональных антител и локализацией производства.

- Также производители «Фармасинтез» и «Эском» планируют совместные проекты с китайской Yangtze River по производству в России фармацевтических субстанций.

- Губернатор Калужской области и компании BDR Pharmaceuticals и «Фармасинтез» подписали трёхстороннее соглашение о создании производства фармацевтических субстанций для широкого ряда отечественных препаратов. Российский и индийский производители суммарно инвестируют в проект порядка 3 млрд рублей до 2030 года.

- «Биннофарм Групп» и китайская компания Mabwell планируют локализовать в России производство моноклонального антитела дупилумаб, предназначенного для лечения астмы и атопического дерматита.

Как видно, большое количество проектов связано с изготовлением и локализацией активных фармацевтических ингредиентов (АФИ) для обеспечения производства лекарственных препаратов по полному циклу. Это часть Стратегии «Фарма-2030» в рамках

обеспечения лекарственной независимости страны, а также возможность получения преференций в рамках механизма национально-го режима госзакупок «второй лишней».

Система маркировки лекарственных препаратов «Честный знак» была интегрирована с государственными системами для верификации сведений о происхождении фармацевтических субстанций. Она осуществляет автоматическое сопоставление данных с Федеральной таможенной службой России, ветеринарной информационной системой Россельхознадзора «Меркурий», а также Реестром российской промышленной продукции. Новые функции запустили в октябре 2025 года. Теперь участники рынка могут подавать данные о вводе в оборот продукции, произведенной на территории России и импортируемой из третьих стран, а также производственные документы.

С 1 января 2026 года заработает балльная система оценки уровня локализации фармпродукции (Постановление Правительства РФ № 1392 от 10.09.2025 г.). Для получения статуса российского производителя и доступа к инструментам государственной поддержки в фармацевтической отрасли нужно будет набрать более 50 баллов. Их начисляют за осуществление на территориях стран ЕАЭС следующих этапов:

- Производство готового препарата в странах ЕАЭС — 50 баллов.

- Производство фармацевтической субстанции, в зависимости от метода её получения:

- химический синтез: производство промежуточных продуктов или неочищенной субстанции — 50 баллов;

- биологические процессы: создание и поддержание клеточных банков, ферментация и очистка — 50 баллов;

- выделение из природных источников: получение субстанции из растительных, животных или минеральных источников — 50 баллов.

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 АФИ, все прочие заявки отклоняются.

В настоящее время действует переходный период для разных групп препаратов. Ключевое различие делается между препаратами из перечней ЖНВЛП и СЗЛС. Если лекарство входит в первый, но не входит во второй, для него уже действует требование о поставке препаратов исключительно российского происхождения.

Для стратегически значимых препаратов (СЗЛС) срок ввода в действие положение уже переносилось несколько раз: по последнему постановлению правительства РФ это 1 июля 2026 года.

Посмотрим, как выглядят ключевые показатели развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года (из Стратегии «Фарма-2030») и сравним их с фактическими данными, которые показал рынок в 2025 году.

Один из основных оцениваемых параметров – это доля в потреблении лекарственных препаратов, произведенных на территории России. В базовом сценарии по итогам 2025 года она должна составить 39,3% в стоимостном выражении и 63,9% в натуральном. Фактически показатели были 46,8% в рублях и 69,3% в упаковках. Таким образом, фиксируется выполнение данной цели, причем не только в 2025 году, но и в предшествующие периоды, (что говорит о заниженной точке отсчёта).

В общем объеме рынка мы видим, что доля локализованных препаратов растет. С 2022 года доля иностранных ЛП в структуре снизилась в рублях с 54,6% до 53,2%. В упаковках этот же показатель снизился с 31,8% до 30,7%.

Если оценивать структуру с добавлением информации о месте производства субстанции, то доля локализованных препаратов по полному циклу составит 22,5% в стоимостном выражении и 32,6% в натуральном.

При рассмотрении динамики по сегментам видно, что основной вклад в рост доли локализованных лекарственных средств обеспечивается на аптечном рынке: агрессивная маркетинговая политика отечественных компаний и снижение активности иностранных производителей способствуют росту доли продаж в аптеках препаратов, произведенных

Рисунок 48

Структура потребления ЛП по происхождению



Таблица 35

Рейтинг	Изменение к 2024	Производитель	Объём продаж, млн руб.	Прирост к 2024	Доля
1	-	AstraZeneca	99 547	17,4%	3,5%
2	+1	F.Hoffmann-La Roche	93 000	24,1%	3,2%
3	+2	Novartis	85 585	19,3%	3,0%
4	-	Sanofi	82 210	12,4%	2,9%
5	-3	Bayer	78 493	-7,4%	2,7%
6	+1	Johnson & Johnson	71 536	26,4%	2,5%
7	-1	Нижфарм	66 429	6,4%	2,3%
8	+8	Озон Фармацевтика	62 210	44,7%	2,2%
9	-1	Servier Laboratories	59 431	14,9%	2,1%
10	+5	Биокад	59 335	35,4%	2,1%
11	-2	Abbott Laboratories	58 298	15,9%	2,0%
12	-2	Фармстандарт	58 263	19,6%	2,0%
13	-1	Биннофарм Групп	51 507	10,3%	1,8%
14	-3	KRKA	50 945	7,3%	1,8%
15	-2	Teva	49 779	6,7%	1,7%
16	+1	Pfizer	49 070	24,5%	1,7%
17	-3	Отисифарм	48 306	7,8%	1,7%
18	+18	Промомед Рус	39 021	78,0%	1,4%
19	-1	Gedeon Richter	38 993	7,8%	1,4%
20	-	Polpharma	37 826	11,9%	1,3%

ТОП-20 производителей по стоимостному объёму продаж на фармацевтическом рынке России в 2025 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 2025 году

Рейтинг	Изменение к 2024	Производитель	Объём продаж, млн упак.	Прирост к 2024	Доля
1	-	Фармстандарт	271	-2,6%	6,2%
2	-	Озон Фармацевтика	202	14,0%	4,6%
3	+1	Обновление ПФК	164	3,3%	3,8%
4	-1	Нижфарм	157	-6,2%	3,6%
5	-	Отисифарм	152	-2,4%	3,5%
6	-	Биннофарм Групп	143	-7,1%	3,3%
7	-	Teva	124	0,0%	2,8%
8	-	Dr.Reddy's Laboratories	106	1,7%	2,4%
9	-	Polpharma	99	-2,3%	2,3%
10	-	Вертекс	98	2,0%	2,2%
11	+1	Sanofi	86	0,5%	2,0%
12	+2	Servier Laboratories	86	3,5%	2,0%
13	-	KRKA	80	-3,2%	1,8%
14	-3	Гротекс	78	-15,8%	1,8%
15	+1	A.Menarini	73	1,9%	1,7%
16	+3	Тульская Фармфабрика	72	8,8%	1,6%
17	-	Abbott Laboratories	71	2,7%	1,6%
18	-3	Genel	67	-7,0%	1,5%
19	-1	Gedeon Richter	65	-2,8%	1,5%
20	+1	Novartis	64	7,2%	1,5%

на территории России. По итогам 2025 года в рублях доля составила 50,4% (+3,1% в доле к 2022 году) и в упаковках 66,4% (+0,8% в доле к 2022 году).

В государственном сегменте преимущество за локализованными препаратами сохраняется только в натуральном выражении – 86,2% (+2,5% в доле к 2022 году). Большая часть финансирования идет на компенсацию импортных лекарственных средств – 59,6% (+2,3% в доле к 2022 году). Особенность импортозамещения в госсегменте влияет на структуру закупки конкретных МНН, и появление отечественного генерика приводит к практически полному вытеснению иностранных аналогов. Но зачастую эта «экономия» нивелируется закупкой новых оригинальных препаратов с более высокой ценой, которые появляются на российском рынке.

Отдельно в Стратегии указана цель по доле локализованных препаратов в списке стратегических значимых лекарственных средств: 73,5% (правда без указания метрики для оценки). По итогам 2025 года доля ЛС, произведен-

ных на территории России из списка СЗЛС, составила в целом на рынке 57,3% в рублях, 77,2% в упаковках; в госсегменте – 59,7% в рублях и 83,8% в упаковках.

Совокупно доля ТОП-20 производителей в 2025 году составила 43,1%. Лидирующую позицию по итогам 2025 года сохранила компания AstraZeneca. Второе место у производителя F.Hoffmann-La Roche. На третьем месте компания Novartis с долей 3,0%. Bayer «вышел» из ТОП-3 и переместился на 5 место в целом, хотя смог сохранить первую строчку на аптечном рынке.

В ТОП-20 входят семь российских компаний, тогда как в прошлом году было шесть.

Рейтинг по упаковкам более стабильный и перемещений заметно меньше. Распределение между российскими и иностранными производителями равное – 10 и 10 компаний соответственно. Но тройка лидеров в отличие от стоимостного рейтинга полностью принадлежит отечественным корпорациям. Доля ТОП-20 компаний по упаковкам составляет 51,8%.

Основные цифры 2025 года:

1. Объем рынка в стоимостном выражении – 3,3 трлн рублей (+17%)
2. Объем рынка ЛП в натуральном выражении – 5,1 млрд упаковок (+3,2%)
3. Аптечный рынок в стоимостном выражении – 2,3 трлн рублей (+14%)
Государственный сегмент ЛП в стоимостном выражении –
4. 1,0 трлн рублей (+26%)
5. Доля импортных препаратов – 53,2% в рублях и 30,7% в упаковках.
Доля локализованных препаратов – 46,8% в рублях и 69,3% в упаковках.
6. Количество ЛП на рынке – 27,3 тыс. SKI, в аптечном канале – 21,9 тыс.
SKI, в госсегменте – 16,4 тыс. SKI
7. Количество аптек – 83,7 тыс.
8. Топ-20 аптек контролируют 73% рынка
9. Доля e-com – 15,9%



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

dsm.ru
gifts.dsm.ru
mice.dsm.ru