

Мария Денисова, д.ф.н., IMS Health, Юлия УВАРОВА, «Ремедиум»

Препараты для лечения

ЗАБОЛЕВАНИЙ ОРГАНОВ ПИЩЕВАРЕНИЯ

Болезни органов пищеварения сегодня широко распространены, на их долю приходится порядка 8% всех заболеваний. Они характеризуются нарушением процессов физиологической регенерации слизистой оболочки желудка и кишечника, расстройством их моторной функции, ферментной недостаточностью поджелудочной железы и пр. Возникновению данных заболеваний способствуют такие факторы, как неправильное, несбалансированное питание, нерациональное сочетание продуктов, приверженность к фаст-фуду, курение и употребление алкоголя, а также проживание в экологически неблагоприятных районах.

В данной статье проанализировано положение и тенденции развития сегмента препаратов для лечения заболеваний ЖКТ на российском фармацевтическом рынке. В рассматриваемый сегмент входят 8 групп АТС 2-го уровня. Сегмент препаратов представлен 230 корпорациями и 348 торговыми наименованиями.

Исследование включало продажи розничного (по данным розничного аудита IMS), больничного сегментов и ДЛЮ и охватывало период с 2007 по 2009 гг. Для сравнения были взяты сопоставимые периоды (9 месяцев). Все данные приведены в оптовых ценах.

На сегодняшний день сегмент препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта оценивается в 342 млн. упаковок, или 26 млрд. руб. При

этом если в стоимостном выражении наблюдалась положительная тенденция роста объема продаж на протяжении всего рассматриваемого периода (прирост за 9 месяцев 2009 г. к 9 месяцам 2007 г. составил 54%), то объем продаж в упаковках сократился за 2 года на 12%. Как следствие, в рассматриваемый период происходило увеличение средней стоимости упаковки препарата, которая в 2009 г. составила 76,5 руб. (прирост 32% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г.). Несмотря на некоторое сокращение потребления препаратов данного сегмента, они остаются одними из наиболее востребованных.

Прирост продаж в рублях был положителен по всем группам, однако объемы продаж в упаковках снизились практически во всех группах, за исключением

A02, A04 и A16. Наиболее продаваемой группой (21,7%) является A07 [Противодиарейные препараты], прирост продаж которой составил 143%. В натуральном выражении эта группа составляет почти половину сегмента. Представленная ниже диаграмма (рис. 1) отражает долевое распределение внутри рассматриваемого сегмента препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта.

Продажи препаратов рассматриваемого сегмента на 82% обеспечиваются за счет средств потребителей и только на 18% — за счет государства. Как видно из таблицы 1, рецептурные препараты в среднем составляют 35% от общего объема (в рублях), остальные продажи приходятся на ЛС, отпускаемые без рецепта врача. При этом противорвотные препараты являются исключительно рецептурными, в то время как слабительные средства и препараты, способствующие пищеварению, практически всегда отпускаются без рецепта.

Десятка лидеров продаж препаратов для лечения ЖКТ представлена зарубежными компаниями, общая доля которых по итогам 9 месяцев 2009 г. составила 55% сегмента (табл. 2).

РИСУНОК 1 Структура сегмента препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта

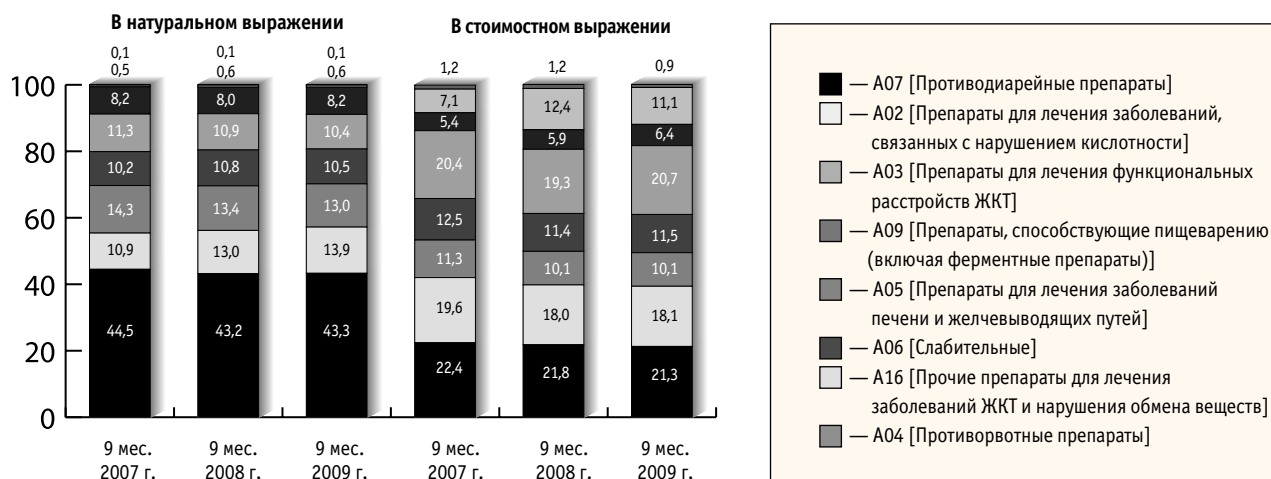


ТАБЛИЦА 1 Структура продаж препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта по статусу отпуска из аптек

Сегмент	ОТС/Rx	Доля в упаковках, %			Доля в рублях, %		
		9 мес. 2007 г.	9 мес. 2008 г.	9 мес. 2009 г.	9 мес. 2007 г.	9 мес. 2008 г.	9 мес. 2009 г.
Весь рынок	ОТС	88	87	87	67	63	64
	RX	12	13	13	33	37	36
A07 [Противодиарейные препараты]	ОТС	95	95	95	92	93	92
	RX	5	5	5	8	7	8
A02 [Препараты для лечения заболеваний, связанных с нарушением кислотности]	ОТС	69	70	67	50	51	52
	RX	31	30	33	50	49	48
A03 [Препараты для лечения функциональных расстройств ЖКТ]	ОТС	80	80	80	63	63	66
	RX	20	20	20	37	37	34
A09 [Препараты, способствующие пищеварению (включая ферментные препараты)]	ОТС	99	100	99	99	99	99
	RX	1	0	1	1	1	1
A05 [Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей]	ОТС	79	77	75	52	51	49
	RX	21	23	25	48	49	51
A06 [Слабительные]	ОТС	90	90	91	99	99	99
	RX	10	10	9	1	1	1
A16 [Прочие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушения обмена веществ]	ОТС	60	54	57	10	6	7
	RX	40	46	43	90	94	93
A04 [Противорвотные препараты]	RX	100	100	100	100	100	100

Важно отметить, что ни одна российская компания пока не входит в десятку лидеров, даже «Фармстандарт», который занимает 7 место на рынке ЛС. В данном сегменте стабильно лидирует компания Sanofi-aventis, которая, одна-

ко, при положительном стоимостном приросте сократила свою долю за 2 года на 2,1 п.п. за счет уменьшения доли таких препаратов, как Но-шпа (–0,8 п.п.), Бактисубтил (–0,6 п.п.), Маалокс (–0,4 п.п.) и Фестал (–0,3 п.п.), продажи

которых сократились и в натуральном выражении.

Важно отметить прирост доли компании «Джензайм Фармасьютикалз» (+2,9 п.п.) за счет препарата Церезим (+2,7 п.п.) и появившегося только в 2009 г.

ТАБЛИЦА 2 Рейтинг ведущих корпораций по итогам 9 месяцев 2009 г.

Корпорация	Доля продаж, упак.				Доля продаж, руб.			
	9 мес. 2007 г.	9 мес. 2008 г.	9 мес. 2009 г.	Прирост, 2009/2007 г.	9 мес. 2007 г.	9 мес. 2008 г.	9 мес. 2009 г.	Прирост, 2009/2007 г.
Sanofi-aventis	7,1	7,9	7,2	0,1	16,5	14,7	14,4	–2,1
Berlin-Chemie	6,4	6,9	6,4	0,0	8,5	7,8	8,3	–0,2
Novartis	3,8	3,0	2,6	–1,2	6,3	6,5	6,2	–0,1
Solvay Pharma	1,2	1,4	1,6	0,4	5,8	5,6	5,8	0,0
Abbott	0,2	0,3	0,3	0,1	4,7	5,2	5,3	0,6
«Джензайм»	0,002	0,007	0,006	0,004	1,7	6,3	4,6	2,9
Johnson&Johnson	1,1	1,1	1,3	0,2	3,1	2,7	2,9	–0,2
Teva	1,3	1,5	1,4	0,1	2,3	1,8	2,8	0,5
Dr. Reddy's	0,9	1,1	1,2	0,3	2,5	2,2	2,4	–0,1
Beaufour-Ipsen	0,6	0,7	0,8	0,2	2,6	2,4	2,3	–0,3
Итого	22,6	23,9	22,8		54,0	55,2	55,0	

ТАБЛИЦА 3 Рейтинг наиболее продаваемых торговых наименований в АТС-2 группах препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта в РФ по итогам 9 месяцев 2009 г.

A07 [Противодиарейные препараты]	Линекс	A05 [Препараты для лечения заболеваний печени и желчевыводящих путей]	Эссенциале Н
	Уголь активированный		Урсосан
	Бифиформ		Карсил
A02 [Препараты для лечения заболеваний, связанных с нарушением кислотности]	Омез	A06 [Слабительные]	Дюфалак
	Париет		Сенаде
	Эспумизан		Фортранс
A03 [Препараты для лечения функциональных расстройств ЖКТ]	Но-шпа	A16 [Прочие препараты для лечения заболеваний ЖКТ и нарушения обмена веществ]	Гептрал
	Дюспаталин		Церезим
	Мотилиум		Элькар
A09 [Препараты, способствующие пищеварению (включая ферментные препараты)]	Мезим форте	A04 [Противорвотные препараты]	Зофран
	Креон 10000		Латрана раствор для инъекций 0,2%
	Фестал		Китрил

ТАБЛИЦА 4 Рейтинг наиболее продаваемых ТН в рецептурном и «безрецептурном» сегментах

	ТН	Доля продаж в сегменте		
		9 мес. 2007 г.	9 мес. 2008 г.	9 мес. 2009 г.
ОТС	Мезим форте	5,5	4,9	5,0
	Линекс	5,4	5,5	5,3
	Эссенциале Н	5,3	5,2	5,3
	Но-шпа	3,9	3,4	3,4
	Креон 10000	2,1	1,9	1,9
	Эспумизан	1,5	1,6	1,9
	Дюфалак	1,5	1,5	1,6
	Бифиформ	1,4	1,6	1,5
	Ренни	1,3	1,3	1,6
	Уголь активированный	1,2	1,7	1,7
	Итого	29,3	28,7	29,1
Rx	Гептрал	14,0	14,0	14,3
	Церезим	5,0	17,1	12,4
	Омез	7,5	5,8	6,7
	Париет	8,4	6,8	5,9
	Урсосан	4,0	3,9	5,0
	Карсил	5,2	4,1	4,8
	Фосфоглив	2,9	3,8	3,9
	Эссенциале Н	3,8	3,0	3,6
	Дюспаталин	3,3	3,0	3,0
	Квамател	3,6	2,8	2,9
	Итого	57,6	64,4	62,4

препарата Альдудазим (+0,2 п.п.), которые поставляются в рамках программы ДЛО для лечения таких сложных заболеваний, как болезнь Гоше и мукополисахаридоз. В настоящее время «Джензайм Фармасьютикалз» является инновационной компанией, создающей препараты с использованием рекомбинантных технологий. Одним из приоритетных направлений работы компании является разработка средств для терапии редких наследственных заболеваний.

Нельзя не отметить также высокий темп роста продаж компании «Фармстандарт», занимающей 12 место в рейтинге. Объемы продаж компании выросли в 5 раз, в основном за счет гепатопротектора Фосфоглив (+1,2 п.п.). Таким образом, доля компании увеличилась на 1,5 п.п. В таблице 3 представлены рейтинги продаж торговых наименований в каждом сегменте.

В рейтинге торговых наименований в сегменте ОТС лидируют Эссенциале, Линекс и Мезим форте, между которыми происходит ротация в пределах первых трех мест. Доля десятки составляет около 1/3 объема продаж сегмента препаратов, отпускаемых без рецепта (табл. 4).

В рейтинге рецептурных препаратов лидерами являются Гептрал, Церезим, Омез. Доля десятки составляет более 60% ввиду более высокой стоимости Rx-препаратов.

Важно отметить, что в последние годы рынок активно пополняется новыми препаратами. Так, если в 2007–2008 гг. в рассматриваемом сегменте появилось 22 торговых наименования (по 11 в каждом году), то только за 9 месяцев 2009 г. — 21 новое¹ ТН.

Среди всех новых марок ЛС только 1/5 составили препараты рецептурного отпуска, 4/5 — отпускаемые без рецепта. 2/3 от количества всех новых наименований вывели на рынок иностранные производители, и только 1/3 — российские.

Объем продаж новых марок в сегменте в 2009 г. составил 181 млн. руб., или 180 тыс. упаковок. Их доля в общем объеме продаж препаратов для лечения органов пищеварения в России в 2009 г. составила 0,7% в стоимостном выражении и 0,05% в натуральном. В сравнении с предыдущими периодами их доля в натуральном выражении осталась неизменной, а вот в рублях выросла с 0,2 до 0,7%. Эту же картину демонстрируют объемы продаж (рис. 2).

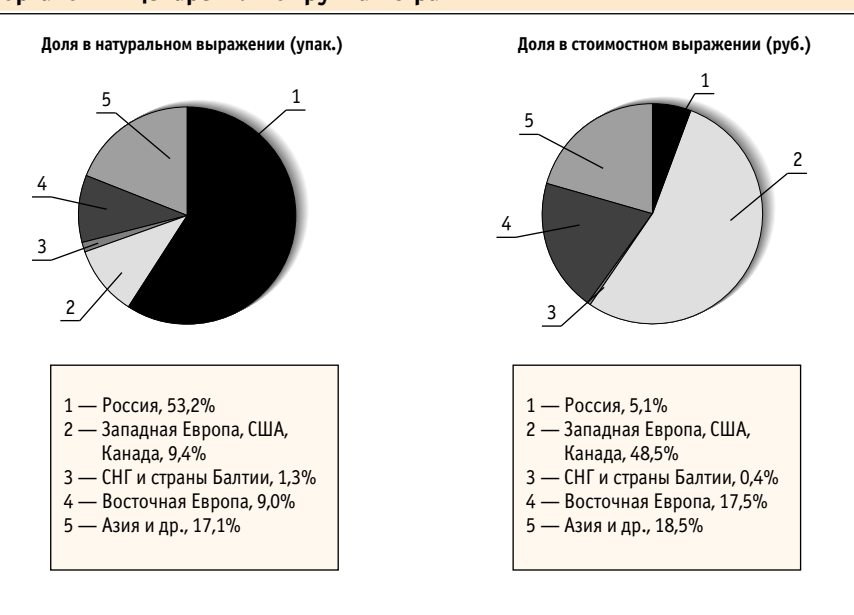
На рынок выводятся прежде всего относительно дорогие препараты. Так, цена более 2/3 новых ТН превышает 100 руб., цена 4-х из них — выше 500 руб. за упаковку. Основной прирост пришелся на такие дорогие препараты, как Альдуразим («Джензайм Фармасьютикалз») и Элапраза (Baxter), распространяемые через программу ДЛО.

Около половины рынка ЛС в изучаемом сегменте приходится на препараты, производимые в западных странах (во многом благодаря росту объемов реализации препаратов из Германии и Франции). На долю российских производителей приходится всего 15%, что составляет 3,7 млрд. руб. (рис. 3). При этом стоит отметить, что доля российских препаратов в сегменте выросла за анализируемый период как в натуральном, так и стоимостном выражении, что связано с разразившимся кризисом

РИСУНОК 2 Динамика продаж новых торговых наименований в сегменте препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта в РФ



РИСУНОК 3 Структура продаж препаратов для лечения заболеваний органов пищеварения по группам стран



и удорожанием западных препаратов, в связи с чем многие потребители были вынуждены перейти на более дешевые препараты российского производства. Интересно проанализировать сегментацию цен в рассматриваемой группе препаратов (рис. 4).

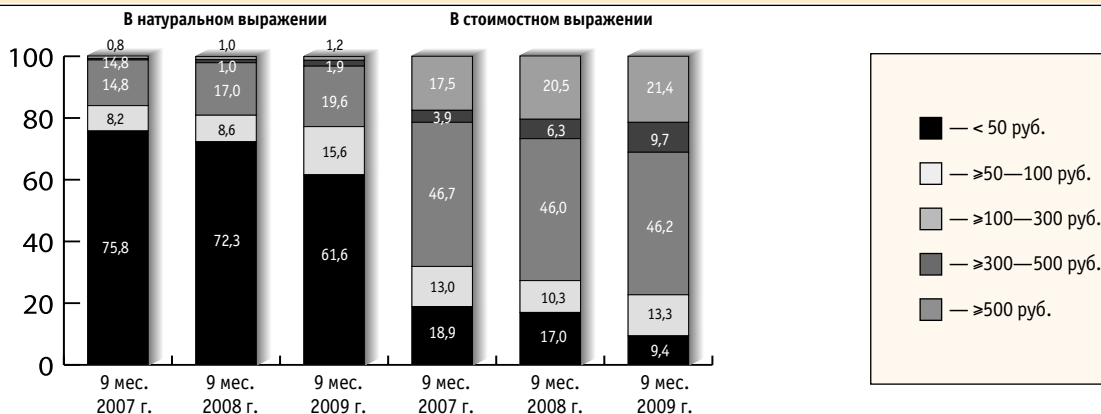
За изучаемый период возросли доли верхнеценовых сегментов «от 300 до 500» и «свыше 500 руб.», продажи которых увеличились в 4 и в 2 раза соответственно. Рост обеспечивался не только благодаря уже хорошо известным препаратам (Церезим, Гептрал), но и за счет новых ЛС.

Среднеценовой диапазон (≥ 100 — < 300 руб.), составляющий почти половину продаж, остался неизменным. В данном сегменте представлены Эссенциале, Линекс, Омез.

Что касается дешевых препаратов, то в нижнем ценовом сегменте (до 50 руб. за упаковку) наблюдается снижение, а в верхнем нижнем сегменте (от 50 до 100 руб.) — рост. В условиях кризиса люди начали переходить на менее дорогие препараты, таким образом, доля сегмента «от 50 до 100 руб.» увеличилась в 2 раза в натуральном выражении. Снижение же доли нижнего сегмента (до 50 руб. за упаковку) вызвано, скорее, не снижением потребления, а более высоким темпом роста цен на дешевые препараты, в связи с чем происходит переход препаратов из одного сегмента в другой, а ассортимент препаратов нижнего ценового сегмента оскудевает. Таким образом, сегмент препаратов для лечения ЖКТ является динамично растущим. Однако на фоне высокой дина-

¹ Под новыми торговыми наименованиями подразумеваются лекарственные препараты, которые впервые появились в продажах в соответствующем году и впервые были зарегистрированы в России.

РИСУНОК 4 Ценовая сегментация препаратов для лечения заболеваний пищеварительного тракта



мики продаж в денежном выражении (более чем в 2 раза за анализируемый период) происходит сокращение объемов продаж в натуральном выражении, что совпадает с общей тенденцией сокращения спроса на российском фармацевтическом рынке в условиях кризиса.

В среднем, темп роста стоимости одной упаковки препарата за 9 месяцев 2009 г. составил 33% в рублях (по отношению к аналогичному периоду про-

шлого года). Рост цен был вызван ослаблением позиции рубля к бивалютной корзине (на фоне высокой доли импорта ЛС — 80%), а также такими факторами, как рост процентных ставок по кредитам, рост тарифов на энергоносители и пр.

Несмотря на кризисные явления, анализируемый сегмент является привлекательным для новых игроков: за минувший период в нем появилось 4 новых участника, при этом 3 из них — с

новыми предложениями: компания Вахтер вывела на российский рынок препарат Элапраза, фирма «Норд-марк» — Эрмиталь, «К.О.Ромфарм» — препарат Ромфалак.

В целом структура сегмента препаратов для лечения заболеваний ЖКТ осталась относительно стабильной, однако высокая динамика ряда торговых марок привела к некоторой ротации внутри представленных рейтингов.



V международная конференция

Скидки при ранней регистрации и для представителей регионов!

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ

11-12 февраля 2010 г., Марриотт Аврора

ВСЕ ИГРОКИ РЫНКА НА ПЕРВОЙ КОНФЕРЕНЦИИ 2010 ГОДА!

ГЛАВНОЕ:

- Все игроки рынка на первой конференции года
- Все грани российского фармацевтического рынка
- Эксклюзивные выступления от докладчиков — известных экспертов рынка
- Специальный формат открытых дискуссий
- Две практик-сессии от лидеров рынка
- Уже 5 лет мы проводим встречи для первых лиц фармацевтической отрасли

Организатор:



При поддержке:



Официальная поддержка:



Генеральный информационный спонсор:



Официальный информационно-аналитический партнер:



Информационные партнеры:



Зарегистрируйтесь по телефону: +7 (495) 785-22-04, на www.pharma-conf.ru или по e-mail: mail@infor-media.ru

Ритмичный кишечник —

ЗДОРОВЫЙ ЧЕЛОВЕК

*Блажен лишь тот, кто поутру
Имеет стул без принуждения,
Тому и пища по нутру
И все доступны наслаждения.*

А.С.Пушкин

Согласно международным критериям запором признается состояние, когда стул бывает реже 3 раз в неделю. С этим общепринятым положением решительно не согласен д.м.н. Константин Александрович ШЕМЕРОВСКИЙ. Он уверен, что нормой можно признать только регулярное ежедневное опорожнение кишечника в утренние часы, сопровождаемое чувством удовлетворения, блаженства и облегчения. Все остальные состояния следует воспринимать как нарушения функции, нуждающиеся в терапевтических мероприятиях. К такому выводу Константин Александрович пришел, основываясь на своем многолетнем опыте гастроэнтеролога и исследователя, занимаясь проблемами физиологии и хрономедицины в институте экспериментальной медицины (С.-Петербург).

? — Константин Александрович, каково значение запора в клинической практике? Что заставляет Вас не соглашаться с римскими критериями определения запора и настаивать на более внимательном отношении к проблеме опорожнения кишечника?

— Один из американских исследователей назвал запор болезнью всех болезней. В Великобритании запор считают скрытой национальной проблемой, потому что им страдает около 50% взрослого населения. Не лучше обстоит дело и в России. На фоне запора растет количество воспалительных заболеваний кишечника, развивается дивертикулез, геморрой, варикозная болезнь, ожирение и т.д. При запоре в толстой кишке накапливаются токсины, обладающие канцерогенными свойствами и повреждающие эпителиальные клетки. Поэтому запор является фактором риска колоректального рака, рака желчного пузыря и поджелудочной железы. Колоректальный рак становится одной из самых актуальных проблем развитых стран, включая Россию. В С.-Петербурге в настоящее время рак толстой кишки по распространенности вышел на 1-е место, обогнав рак молочной железы. Ежегодно в Петербурге диагностируется более 2,5 тыс. новых случаев заболевания колоректальным раком. Помимо прочего, кишечник участвует в обмене холестерина, выводя

1 000 мг холестерина в сутки. Если этого не происходит, «отработанный» холестерин накапливается в сосудах и органах.

Диагнозу запор всегда способствуют такие симптомы, как головные боли, пониженная работоспособность, плохое настроение, нервозность и агрессивность, беспокойный сон.

Все это говорит о том, что мы должны уделять большее внимание запору, и у каждого пациента, собирая анамнез, должны обязательно выяснять два ключевых вопроса: первый — сколько раз в неделю у вас бывает стул, и второй — в какое время происходит опорожнение кишечника?

? — Почему время опорожнения кишечника имеет особое значение?

— Мы все — жители планеты и дети природы — живем в соответствии с ее ритмом вращения вокруг своей оси. Этот ритм составляет 24 часа плюс-минус 4 часа. Циркадианные (околосуточные) ритмы свойственны всем функциям организма, в соответствии с ними работают все системы, включая церебральную, пищеварительную, сосудистую, двигательную и т.д. Активность и покой — это главный циркадианный ритм. Если ритм одной системы или органа замедляется, возникает несоответствие остальных ритмов и постепенно развивается тяжелая болезнь — десинхроноз.

Нарушение ритма опорожнения кишечника является одной из причин возникновения дисгармонии всех функций организма. Поэтому столь важно, чтобы стул был облигатным и утренним. Ночью человек находится в горизонтальном положении, в кишечнике отсутствуют участки застоя, он работает на оформление и передвижение в самые дистальные отделы всего того, что не нужно организму. Утром, в момент вставания, образуется легкий висцероптоз, повышается давление на сигмовидную кишку, включается ортостатический рефлекс. Плотный завтрак обеспечивает срабатывание постпрандиального рефлекса. Комплекс этих физиологических процессов реализуется утренним стулом. Но это происходит в норме. Почти у половины взрослого населения страны эти рефлексy возникают, однако не реализуются — мешает спешка. Спешка служит причиной нарушения одной из самых фундаментальных, необходимых функций организма — функции поддержания чистоты в теле. Как говорит наш петербургский профессор Е.С.Рысс, ежеутреннее опорожнение кишечника — это маркер здоровья.

Поэтому любое нарушение выработанного природой ритма следует рассматривать как вариант патологии. При утренней фазе стула риск возникновения запора минимален, а при дневной и вечерней фазе этот риск возрастает в 3–4 раза. Брадиэнтерия — термин, схожий с брадикардией, кардиологи уже давно обнаружили, что нарушение ритма неблагоприятно для сердца, а мы, гастроэнтерологи, только сейчас начинаем понимать это. Задав пациенту вопрос, сколько раз в неделю у него бывает стул, уже можно поставить предварительный диагноз. Если в течение недели было всего 5–6 дней с опорожнением кишечника, то это первый признак замедления ритма его работы или кишечная аритмия I степени тяжести. При частоте стула 3–4 раза в неделю выяв-

ляется кишечная аритмия II степени тяжести. Если частота стула понижается до 1–2 раз в неделю, то говорят о кишечной аритмии III степени тяжести.

— *Какова терапия запоров?*

— Самое пристальное внимание следует обращать на I и II степени тяжести функционального запора, потому что именно таким образом мы можем предупредить прогрессирование нарушений, развитие колоректального рака и другой серьезной патологии. Лечение должно проводиться комплексно, индивидуально, последовательно. Нельзя забывать о контроле частоты и фазы дефекации. Для этого необходимо организовать недельный мониторинг реальной частоты и фазы ритма дефекации у пациента, обучив его самостоятельно регистрировать стул.

Из множества факторов, способствующих нарушению ритма эвакуаторной функции кишечника, следует выделить несколько основных: недостаточный питьевой режим, низкая физическая активность, избыточное употребление пищи и применение лекарств. Поэтому на их устранение следует обратить особое внимание. Достаточный питьевой режим является одним из важнейших условий нормального функционирования кишечника. При поступлении в организм менее 1,5–2 литров жидкости в сутки обезвоживается масса выделяемых из организма веществ, что приводит к твердому стулу. Предотвратить возникновение запора помогает функциональная пища. Запоры очень часто возникают у переедающих людей, у которых кишка не может сократиться из-за перерастянутости, поэтому один из принципов оптимального питания — принцип умеренности.

Достаточная ежедневная физическая активность оптимизирует кровоснабжение кишечника. Физические упражнения, приводя к углубленному дыханию, способствуют мягкому массажу толстой кишки интенсивными движениями диафрагмы. Осторожное употребление таких средств, как антацидные препараты, трициклические антидепрессанты, нестероидные противовоспалительные препараты и др., мо-

жет помочь устранению энтеральной аритмии.

На I стадии запора лечение включает коррекцию пищеварительного и опорожнительного поведения, она осуществляется путем увеличения количества выпиваемой жидкости, увеличением физической нагрузки, коррекции диеты, ежеутренним целенаправленным посещением туалета. Так налаживается циркадианный ритм. На II стадии необходим прием слабительных средств. III стадия нуждается в тщательном обследовании с использованием колоноскопии для исключения органической патологии.

— *Что Вы можете сказать о лекарственных средствах, применяемых для терапии запора?*

— Множество слабительных вредны, потому что обладают массой побочных эффектов. Раньше активно применялся фенолфталеин, который, как выяснилось, обладает канцерогенными свойствами. В настоящее время он запрещен к применению в США и имеет ограничения в большинстве стран, однако до сих пор присутствует в нашей фармакопее, применяется больными и даже рекомендуется некоторыми врачами. Следует сказать о препаратах сенны, самых распространенных, самых дешевых, входящих в ассортимент всех аптек. Они, безусловно, вредны, потому что доказано, что при длительном, из месяца в месяц, из года в год приеме сенны повреждаются нейроны толстой кишки и развивается приобретенная болезнь Гиршпрунга, при которой кишка перерастягивается и в ширину, и в длину. В этом случае нейроны перестают работать, кишка не сокращается и становится лишь резервуаром, который накапливает кал, который можно вывести только клизмой. Препараты лактулозы (по данным Фролькиса) при злоупотреблении могут вызвать выраженный метеоризм и даже динамическую кишечную непроходимость, а иногда даже и обструкцию пищевода. Описаны случаи обтурационной пневмонии у пожилых пациентов при частом использовании в качестве слабительного вазелинового масла.

Самый адекватный, на мой взгляд, препарат, который может помочь нала-

дить регулярный стул, помочь выработать оздоравливающую привычку к утреннему стулу (после консультации с гастроэнтерологом), — это свечи с Дульколаксом. По данным Российской гастроэнтерологической ассоциации Дульколакс относится к средствам, регулирующим активность нейронов толстой кишки. Этот препарат выпускается как в таблетках, так и в свечах, и об этой последней форме хочется сказать отдельно. В упаковке содержится 6 свечей, что является оптимальным количеством, позволяющим восстановить утраченный рефлекс утреннего опорожнения кишечника. Ко всем вышеперечисленным терапевтическим мероприятиям человек, желающий наладить стул, после плотного завтрака добавляет ректальное введение свечи с Дульколаксом. Дульколакс надежно обеспечивает опорожнение кишечника в течение 15–30 мин. после введения этой свечи. Благодаря этому вырабатывается привычка к утренней дефекации. Большинству людей 6 дней бывает достаточно для восстановления этого полезного для здоровья рефлекса. Некоторым пациентам необходимо через неделю повторить курс. Редко, при резистентных формах запора, возникает нужда в более длительном курсе Дульколакса для закрепления утреннего рефлекса на дефекацию. В этих случаях следует использовать Дульколак в таблетках. Однако в любом случае при своевременном применении Дульколакса гарантированно возникает утренний стул. В том случае, когда человек изменил свой образ жизни, осознал необходимость ежедневного очищения кишечника, настроился на восстановление функции, лекарственная терапия может стать необходимым дополнительным инструментом восстановления циркадианного ритма опорожнения кишечника от ненужных организму отходов. А ежеутреннее функционирование толстой кишки, настроенной работать в соответствии с законом природы (суточным ритмом), будет обеспечением профилактики множества заболеваний. Дульколак — надежное облегчение при запоре!





Дульколакс®

Надежное облегчение

- Предсказуемый эффект
- Точное быстрое действие
- Удобен в употреблении



Представительство компании «Берингер Ингельхайм Фарма ГмбХ»:
тел.: (495) 411 78 01; факс: (495) 411 78 02;
e-mail: info@boehringer-ingelheim.com

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ИЛИ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.

Елена Налетова:

«НАЦИОНАЛЬНАЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ КОМПАНИЯ» — ЭТО АКТИВНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ КОМПАНИЯ С АМБИЦИОЗНЫМИ ЦЕЛЯМИ И ВЫВЕРЕННОЙ СТРАТЕГИЕЙ РАЗВИТИЯ

В условиях, когда наполнение отечественного фармрынка препаратами собственного производства провозглашено важнейшей задачей государства, особые надежды возлагаются на российские предприятия, работающие по современным стандартам и выпускающие актуальные и конкурентоспособные препараты. Таким предприятием, несомненно, является «Национальная Исследовательская Компания» — разработчик высокотехнологичной лекарственной продукции. Сегодня, не оглядываясь на кризис, «Национальная Исследовательская Компания» продолжает активно инвестировать в разработку и внедрение инновационных оригинальных лекарственных препаратов. Как ей это удастся, на чем компания фокусирует свои сегодняшние усилия, каковы ее перспективы? На эти и другие вопросы отвечает Елена НАЛЕТОВА, медицинский директор «Национальной Исследовательской Компании».

— Елена Геннадиевна, согласно «Стратегии развития фармацевтической промышленности РФ до 2020 г.», к 2020 г. доля российских препаратов должна быть доведена до 50% от объема фармрынка, а количество российских инновационных препаратов — достичь 200 ЛС. Насколько, по Вашему мнению, реальны эти показатели? Что нужно сделать, чтобы отечественные предприятия выполнили поставленную перед ними задачу?

— Сегодня российская фармацевтическая промышленность уверенно демонстрирует быстрые темпы роста. Одной из важнейших тенденций последних лет стало увеличение доли российских фармацевтических препаратов на отечественном рынке, что первоначально было обусловлено как удорожанием зарубежных лекарств, так и падением реальных доходов населения, подорвавшим платежеспособный спрос на фармацевтические товары. Для реализации данного проекта необходима государственная поддержка проектов отечественных производителей,

в частности по переоборудованию предприятий согласно мировым стандартам качества продукции (GMP), снижение налогов и обеспечение госзаказами российских фармацевтических производств. Важной и неотъемлемой частью является увеличение инвестиций в разработку инновационных лекарственных препаратов и пересмотр довольно сложных процедур регистрации новых ЛС.

РОССИЙСКИЙ ФАРМРЫНОК В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

- ◆ В 2008 г. объем российского фармрынка составил 420 млрд. руб. По прогнозу, в 2009 г. объем российского фармрынка превысил 550 млрд. руб.
- ◆ В I полугодии 2009 г. госпитальный рынок составил 16840 млн. руб., ОНЛС — 39610 млн. руб., розничный коммерческий рынок — 182300 млн. руб.
- ◆ Соотношение дженериков и оригинальных препаратов на российском рынке в 2008 г. составило 32 и 68% в денежном выражении и 66 и 34% — в натуральном выражении.
- ◆ В 2008—2009 гг. в целом по России цена закупленных для программы ОНЛС импортных ЛС, имевших отечественные аналоги, составила порядка 1395 руб. Максимальная цена отмечалась в Уральском федеральном округе — более 1848 руб., минимальная — в Северо-Западном федеральном округе — 1139 руб.
- ◆ В I полугодии 2009 г. в целом по России объем закупки за счет бюджетных средств импортных ЛС, которые также выпускаются российскими предприятиями, превысил 5 279 145 356 руб. Это составило 24,5% от общей суммы израсходованных бюджетных средств на закупку препаратов для программы ОНЛС. В 2008 г. более 370 закупаемых ЛС (МНН-лекформа) потенциально могли быть заменены отечественными аналогами.

— Как известно, «Национальная Исследовательская Компания» — одна из немногих российских компаний, которая разрабатывает и выводит на рынок новые оригинальные препараты. Что позволяет ей успешно справляться с этой задачей даже в нынешних непростых экономических условиях?

— Действительно, «Национальная Исследовательская Компания» осуществляет полный цикл — от разработки до внедрения как лекарственных препаратов, так и медицинского оборудования. Грамотный выбор стратегии развития, профессионально организованная работа, современная техническая оснащенность, планомерное расширение сферы деятельности, научно-исследовательский подход, следование принципам доказательной медицины — вот базовые принципы, руководствуясь которыми «Национальная Исследовательская Компания» вышла на современный уровень развития.

— Расскажите, пожалуйста, поподробнее о компании. Какова ее структура? На каких конкретных направлениях она концентрирует свои усилия?

— Компания представлена во всех регионах РФ, Белоруссии, Украине, имеет высокий кадровый потенциал. Мы сотрудничаем с ведущими медицинскими и научно-исследовательскими учреждениями России.

Основными направлениями являются:

- ◆ мероприятия, направленные на сохранение репродуктивного здоровья нации, в частности по улучшению

репродуктивного здоровья женщин, снижению заболеваемости и связанных с ней репродуктивных потерь при цитомегаловирусной и герпес-вирусной инфекциях.

♦ разработка и внедрение безопасных и эффективных противовирусных препаратов для детей.

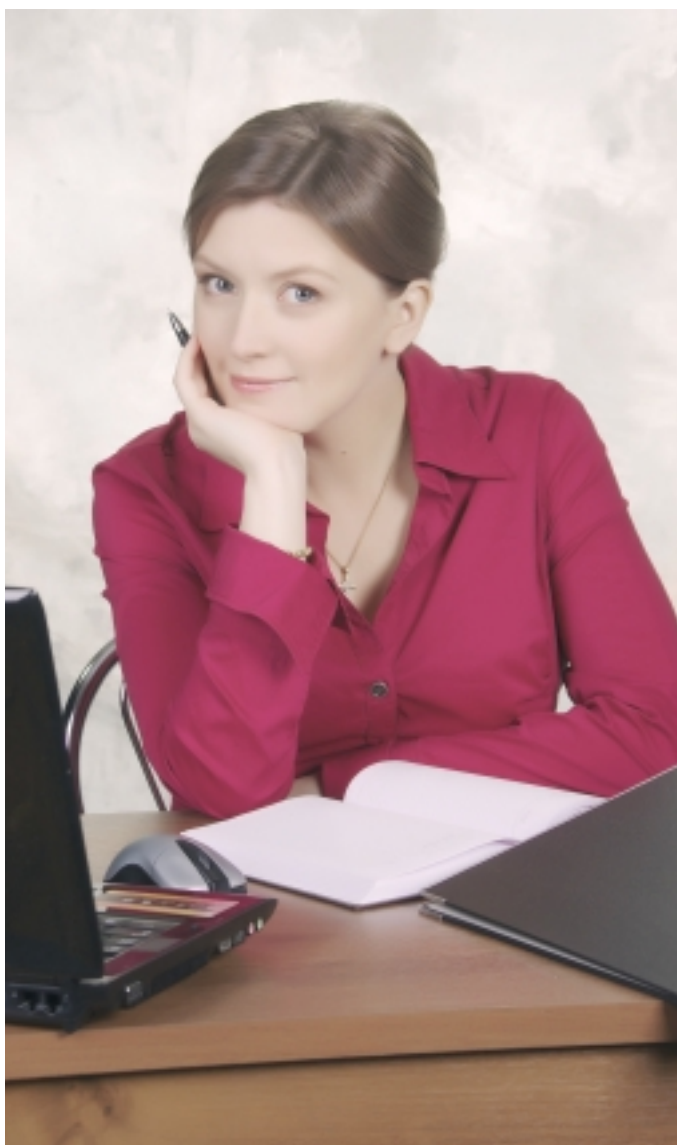
? — Самый известный продукт «Национальной Исследовательской Компании» — Панавир. Когда был разработан и выведен на рынок этот препарат? В чем секрет его востребованности?

— Появлению Панавира на рынке предшествовали длительные многолетние исследования как противовирусных, так и различных его токсикологических свойств. Испытания показали отсутствие мутагенного, тератогенного, канцерогенного, алергизирующего и эмбриотоксического действия.

Уникальность препарата Панавир в том, что он одновременно проявляет и прямое противовирусное действие (блокируя синтез вирусных белков), и иммуномодулирующее (стимулируя синтез интерферонов), что позволяет использовать его в монотерапии вирусных инфекций, не прибегая к комбинации противовирусного препарата и иммуномодулятора.

? — Проводились ли исследования применения Панавира для борьбы с вирусом свиного гриппа АН1/Н1? Что они показали?

— Профилактическое и вирусостатическое действие Панавира против вирусов гриппа А и В, аденовирусов было выявлено в доклинических исследованиях известным вирусологом Г.А.Галеговым в НИИ вирусологии им. Д.И.Ива-



новского РАМН. Были получены блестящие результаты, в т.ч. в опыте с ремантадин-резистентными штаммами вируса гриппа А.

В связи с неблагоприятной эпидемической ситуацией заведующей лабораторией этиологии и эпидемиологии гриппа НИИ вирусологии РАМН Е.И.Бурцевой было проведено изучение чувствительности нового пандемического штамма вируса гриппа А(Н1N1)v к «Панавиру», показавшей возможность применения Панавира в качестве как лечебного, так и профилактического средства.

Были проведены официальные контролируемые рандомизированные клинические исследования Панавира раствора и ректальных суппозиториев в терапии гриппа и ОРВИ. Включение

Панавира в комплекс лечебных мероприятий при гриппе и ОРВИ позволит уменьшить тяжесть и длительность большинства клинических симптомов (интоксикация, катаральные симптомы), сократить время пребывания больных в стационаре и риск осложнений, вызываемых этими заболеваниями.

В этом сезоне мы предложили потребителям новый продукт Панавир Инлайт для профилактики вирусных инфекций.

? — Не могли бы Вы рассказать о новых разработках вашей компании? В каких областях медицины они будут применяться?

— В стадии разработки и регистрации находятся оригинальные противовирусные, антибактериальные, противогрибковые препараты, иммуномодуляторы, антиишемические, противоинсультные препараты, нейропротекторы, лекарственные препараты в сверхнизких дозах.

? — Поделитесь, пожалуйста, ближайшими планами компании? Насколько они амбициозны?

— «Национальная Исследовательская Компания» — это очень динамично развивающаяся компания с амбициозными целями.

Компания инвестирует большую часть своей прибыли в разработку и внедрение инновационных оригинальных лекарственных препаратов. Также мы построили свой завод, производящий субстанции. И это значит, что у нас появились новые горизонты. Более того, уже сегодня мы собираемся участвовать в мировом фармацевтическом рынке. Восточная Европа, Южная Америка, Ближний Восток — это тоже наш потенциальный рынок, и мы намерены его освоить.

