

Юлия УВАРОВА, «Ремедиум»

Рынок препаратов для лечения

УРОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ¹

Урология – клиническая дисциплина, которая занимается изучением различных заболеваний мочевой системы женщин и мочеполовой системы мужчин. Наиболее распространенными среди них являются мочекаменная болезнь, мужское бесплодие, простатит, снижение потенции, различные инфекции, циститы, пиелонефриты и др. Согласно АТС-классификации, группа G04 [Препараты для лечения урологических заболеваний] делится на 2 подгруппы: препараты для лечения урологических заболеваний (G04B) и препараты для лечения доброкачественной гипертрофии простаты (G04C). В структуре продаж группы G04 почти 2/3 приходится на препараты группы G04B, о которых и пойдет речь в данной статье.

Согласно данным исследовательского агентства IMS Health, в 2011 г. объем реализации препаратов для лечения урологических заболеваний составил 11,5 млн. упаковок на сумму 5,2 млрд. руб. (в ценах производителя). Годовой прирост продаж в денежном выражении составил 17,5%, однако в натуральном эквиваленте этот показатель сократился на 3,5% (рис. 1), что говорит об изменении структуры потребления и смещении спроса в сторону более дорогих препаратов.

В структуре продаж урологических ЛС в натуральном и денежном выражении доминируют препараты группы G04BE [Препараты для лечения эректильной дисфункции]. Далее в списке следуют препараты групп G04BX, G04BC и G04BD (рис. 2).

В структуре ценовых сегментов (рис. 3) – ввиду высокой доли препаратов группы G04BE – также преобладают дорогостоящие ЛС (>500 руб. за упаковку), которые обеспечивают более половины продаж в денежном выражении. Однако в натуральных объемах лидируют препараты среднеценовых сегментов (от 100 до 300 руб. и от 300 до 500 руб. за упаковку).

Остановимся более подробно на каждой из представленных групп.

Цистон в составе комплексной терапии:

- ♦ мочекаменной болезни;
- ♦ кристаллурии;

Растворяет и предупреждает образование мочекаменных камней за счет ощелачивания мочи до значений pH 6,6–6,8

(при pH мочи в пределах 6,6–6,8 значительно повышается растворение солей мочевой кислоты). Кроме того, снижает выведение кальция, улучшает растворимость кальция оксалата в моче, ингибирует образование кристаллов и, следовательно, препятствует образованию кальций-оксалатных камней.

● ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ НЕФРОУРОЛИТИАЗА (ГРУППА G04BC)

Нефроуролитиаз (мочекаменная болезнь (МКБ)) – нарушение обмена веществ, вызванное различными эндогенными и/или экзогенными причинами, иногда носящее наследственный характер, характеризующееся образованием и наличием одного или нескольких камней в почках и/или мочевых путях. Мочекаменная болезнь является одной из наиболее актуальных проблем урологии в связи с ее широкой распространенностью и большой частотой повторного камнеобразования. В высокоразвитых странах МКБ страдают 4–5% взрослого населения, а уратурия и оксалурия (избыточное выделение с мочой уратов и оксалатов) встречаются еще чаще. При освобождении от камней рецидивы кам-

¹ Анализировались данные группы АТС-группы G04B.

РИСУНОК 1 Динамика продаж рынка препаратов для лечения урологических заболеваний

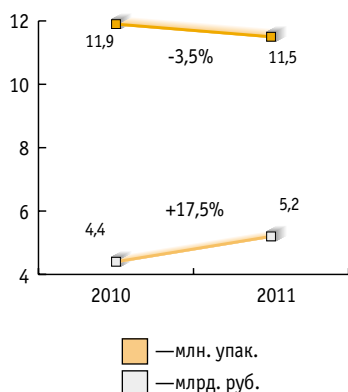
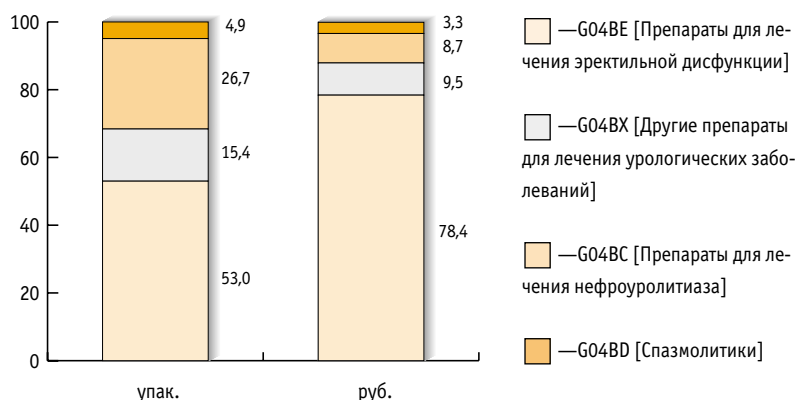


РИСУНОК 2 Структура продаж рынка препаратов для лечения урологических заболеваний по терапевтическим группам. Доля продаж в натуральном и денежном выражении по итогам 2011 г. (%)



необразования без профилактического лечения развиваются у 50–60% больных.

Современная медицина располагает целым арсеналом консервативных, оперативных и комбинированных методов лечения уrolитиаза. Выбор метода лечения определяется многими факторами: количеством конкрементов, их локализацией, величиной и формой, сроками заболевания, наличием сопутствующих инфекций мочевых путей,

функциональным состоянием пораженной почки, анатомическими особенностями мочевыводящих путей, общим состоянием пациента. В настоящее время основным оперативным методом лечения является дистанционная литотрипсия (ДЛТ).

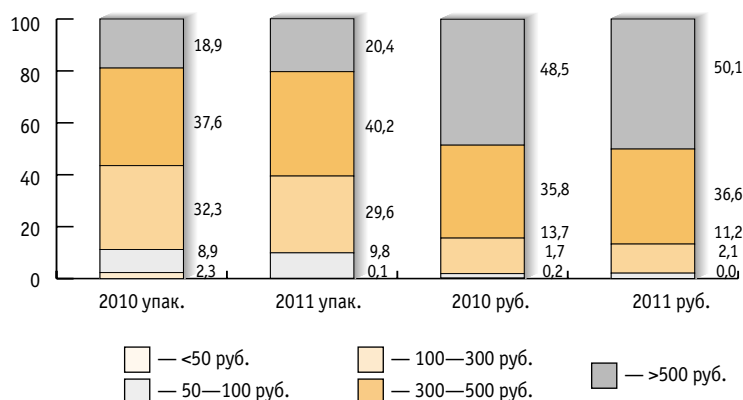
В настоящее время на рынке представлено всего 4 препарата для лечения нефроуролитиаза (табл. 1), общий объем продаж которых в 2011 г. составил 3 млн. упаковок на сумму 450 млн. руб. По срав-

нению с 2010 г. продажи данного сегмента несколько сократились в натуральных объемах (–3,5%), однако в денежном выражении продемонстрировали рост (+8,1%).

Хотя все перечисленные препараты относятся к группе средств для лечения нефролитиаза, принципиальная разница их составов определяет различие действия и клинических эффектов. Три препарата являются средствами растительного происхождения и применяются лишь в составе комплексной терапии. Блемарен относится к цитратным смесям, которые признаны «золотым стандартом» лечения уратных камней. Он может применяться в качестве самостоятельной терапии, а также в комбинации с ДЛТ, значительно увеличивая эффективность этого оперативного метода.

Производится Блемарен компанией Esparma (Германия). В 2006 г. были опубликованы результаты исследования применения Блемарена в качестве самостоятельного метода лечения уратных камней и в комплексе с ДЛТ. Исследование проводилось на базе ФГУ НИИ урологии Росздрава. В нем приняли участие 72 пациента в возрас-

рисунки 3 Структура ценовых сегментов рынка препаратов для лечения урологических заболеваний



Не держи камень в почках! БЛЕМАРЕН®



БЛЕМАРЕН® растворяет камни:

✓ Уратные ✓ Оксалатные ✓ Смешанные*

+ Индивидуальный подход к дозированию

+ Поддержание необходимого водного баланса

115114, г. Москва, ул. Летниковская, д. 16, оф. 306. Тел.: (+7 499) 579-33-70; факс: (+7 499) 579-33-71. www.esparma-gmbh.ru

* При содержании оксалатов менее 25%. ** По данным компании IMS за 2009 год. Регистрационное удостоверение ЛСР – 001331/07 от 28.06.2007. Реклама.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ОЗНАКОМЬТЕСЬ С ИНСТРУКЦИЕЙ

ТАБЛИЦА 1 Рейтинг препаратов группы G04BC

Торговое наименование	Компания	Доля продаж, упак., %		Доля продаж, руб., %		Прирост, 2011/2010, %	
		2010	2011	2010	2011	упак.	руб.
CYSTON	HIMALAYA	66,3	67,4	67,8	70,6	-1,8	12,6
UROLESAN	ARTERIUM	31,6	29,3	16,8	19,8	-10,4	27,5
BLEMAREN	ESPARMA	2,1	3,2	15,4	9,6	49,7	-32,7
UROCHOLESAN	VIFITEH RF	0,1	0,2	0,0	0,0	112,0	92,6
Итого						-3,3	8,1

ТАБЛИЦА 2 Рейтинг препаратов группы G04BD

Торговое наименование	Компания	Доля продаж, упак., %		Доля продаж, руб., %		Прирост, 2011/2010, %	
		2010	2011	2010	2011	упак.	руб.
DRIPTAN	ABBOTT	41,4	35,9	50,0	42,4	-2,2	4,1
SPASMEX	DR. PFLEGER CHEM	42,8	38,6	22,0	20,7	2,0	15,8
VESICARE	ASTELLAS PHARMA	5,0	6,9	15,4	19,3	56,6	53,7
UROTOL	SANOFI-AVENTIS	9,0	16,3	8,2	14,0	106,1	109,9
DETRUSITOL	PFIZER	0,9	0,6	3,7	2,4	-22,5	-20,5
ROLITEN	RANBAXY	0,9	1,6	0,7	1,2	111,9	110,0
AVISAN	VIFITEH RF	0,0	0,02	0,0	0,01		
Итого						13,1	22,8

те от 20 до 60 лет, 40 мужчин и 32 женщины, наблюдения проводились в течение 2 лет. Из всех пациентов 21 человеку диагноз МКБ был поставлен впервые, у 51 пациента отмечался рецидив заболевания.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют утверждать следующее:

♦ Эффективность терапии Блемареном мочекаменных составляет 58,3%.

Он является препаратом выбора при лечении уратного уролитиаза.

♦ Применение Блемарена целесообразно при предоперационной подго-

товке к ДЛТ — в результате потребуется менее ударное волновое воздействие на организм пациента.

♦ При относительно небольших размерах мочекаменных (до 2 см) Блемарен может применяться в виде монотерапии, в случае ее неэффективности альтернативой может служить ДЛТ.

В 2011 г. объем реализации Блемарена составил 98 800 упаковок на сумму 43,2 млн. руб. По сравнению с предыдущим годом его продажи в натуральных объемах увеличились почти в 2 раза. Это произошло во многом благодаря снижению цены препарата (до 30%).

Блемарен выпускается в виде шипучих таблеток (по 20 штук в упаковке).

СПАЗМОЛИТИКИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В УРОЛОГИИ (ГРУППА G04BD)

Группа спазмолитиков, применяемых в урологии, представлена на российском рынке 8 препаратами. В 2011 г. объем их реализации составил 559 700 упаковок, что превысило уровень прошлого года на 13,1%. В денежном выражении продажи выросли на 22,8% и достигли 171,2 млн. руб. Безусловным лидером в данной группе (табл. 2) является Дриптан компании

ТАБЛИЦА 3 Рейтинг препаратов группы G04BE

Торговое наименование	Компания	Доля продаж, упак., %		Доля продаж, руб., %		Прирост, 2011/2010, %	
		2010	2011	2010	2011	упак.	руб.
VIAGRA	PFIZER	66,0	60,4	67,1	62,2	-9,5	11,4
CIALIS	ELI LILLY	22,5	25,4	22,9	27,1	11,5	42,5
LEVITRA	BAYER HEALTHCARE	6,1	7,1	7,1	6,7	14,5	14,8
ZIDENA	DONG-A PHARMAC.	3,7	4,5	2,4	3,0	19,3	47,7
DYNAMICO	TEVA	0,0	1,4	0,0	0,5		
CAVERJECT	PFIZER	0,3	0,4	0,2	0,3	25,2	60,6
YOHIMBIN SPIGEL	ABBOTT	1,0	0,5	0,3	0,1	-48,9	-39,6
YOHIMBIN	ZDOROVJE PHFO UKRA	0,3	0,3	0,0	0,0	-11,2	133,1
YOHIMBE	HEALTHYWAY PRODUCT	0,0	0,0	0,0	0,0	-7,6	-11,0
	SANTEFARM	0,0	0,0	0,0	0,0	8,1	-48,3
Итого						-1,1	20,2

ТАБЛИЦА 4 Рейтинг препаратов группы G04BX

Торговое наименование	Компания	Доля продаж, упак., %		Доля продаж, руб., %		Прирост, 2011/2010, %	
		2010	2011	2010	2011	упак.	руб.
VITAPROST	STADA	29,6	33,0	44,6	42,6	-5,0	0,0
VITAPROST FORTE	STADA	8,0	12,2	14,1	17,3	31,0	28,8
PROSTACOR	MICROGEN	17,5	20,9	10,4	11,5	1,6	15,0
VITAPROST PLUS	STADA	4,0	4,9	9,0	9,4	5,1	8,7
TENTEX	HIMALAYA	2,5	3,3	3,9	4,5	14,2	22,9
SPEMAN	HIMALAYA	19,3	7,8	10,3	3,7	-65,4	-62,4
LESPEFLAN	DALHIMFARM RF	4,7	9,4	1,2	3,1	68,4	171,9
	VIFITEH RF	7,2	1,2	1,4	0,3	-86,4	-77,1
	VILAR RF	0,1	0,0	0,0	0,0	-84,4	-72,0
UROPROST	ALTPHARM RF	2,3	3,3	2,8	3,6	21,3	33,6
UROTRAVENTOL	ELLARA	0,0	0,1	0,0	0,9		
SAMPROST	SAMSON MED RF	1,6	1,7	0,9	0,9	-9,9	2,9
RAILIS	ADVANCE PHARMA	0,0	0,3	0,0	0,8		
GINJALELING	DARYAVARIA LABORAT	0,1	0,2	0,4	0,8	115,9	112,7
HIMCOLIN	HIMALAYA	1,2	0,5	0,4	0,1	-65,6	-65,3
SPEMAN FORTE	HIMALAYA	0,4	0,2	0,2	0,1	-49,6	-43,9
LESPENEPHYRL	UCB	0,2	0,1	0,1	0,0	-37,7	-45,0
SUPERLIMPH	IMMUNONHELP	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	-6,7
Итого	-14,8	4,7					

Abbott. Вторую позицию занимает Спазмекс (Dr. Pflieger Chem.), на третьем месте по объему реализации в денежном выражении находится препарат Везикар (Astellas Pharma), продажи которого выросли в 2011 г. более чем в 2 раза по сравнению с 2010 г. Значительно сократились продажи препарата Детрузитол компании Pfizer. А Поли-тен (Ranbaxy), напротив, продемонстрировал существенный прирост.

● ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ЭРЕКТИЛЬНОЙ ДИСФУНКЦИИ (ГРУППА G04BE)

В настоящее время мировые ассоциации урологов понимают под термином эректильная дисфункция неспособность поддерживать эрекцию, достаточную для удовлетворения сексуальной активности, в том случае, если эти расстройства продолжают как минимум в течение 3 месяцев. То есть это продолжительная неспособность достигать эрекции или поддерживать ее.

По данным ВОЗ, приблизительно каждый пятый мужчина на планете имеет ту или иную форму эректильной дисфункции. После 21 года она встречается у 10% мужчин, а после 60 лет у 30% и бо-

лее. Существуют данные, согласно которым только 20% мужчин, страдающих эректильной дисфункцией, обращаются за медицинской помощью и только чуть более 30% из них получают лечение. Остальные не считают эректильную дисфункцию болезнью, а воспринимают ее как нормальное проявление старения, следствие стрессов и усталости. Таким образом, более 75% мужчин не обращаются с этой проблемой к врачу, а самолечение приводит к дальнейшему прогрессированию заболевания. Нельзя не отметить, что часто эректильная дисфункция является проявлением многих серьезных хронических заболеваний (сахарный диабет, атеросклероз, инсульт, рассеянный склероз), поэтому для решения этой проблемы необходимо комплексное обследование мужчины и лечение с привлечением многих специалистов.

В настоящее время на российском рынке представлено около 10 препаратов для лечения эректильной дисфункции (табл. 3), абсолютным лидером среди которых является Виагра компании Pfizer. Однако доля этого препарата начинает заметно сокращаться в связи с появлением на рынке его дженерика Динамико (Teva), а также наличием таких аналогов, как Сиалис, Левитра.

В 2011 г. препаратам для лечения эректильной дисфункции принадлежала наибольшая доля в структуре продаж всей группы G04B. Суммарный объем их реализации в денежном выражении вырос на 20,2% и достиг 4 млрд. руб. В натуральном эквиваленте наблюдалось небольшое сокращение объемов продаж (-1,1%) по сравнению с прошлым годом.

● ДРУГИЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ УРОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ (ГРУППА G04BX)

Сегмент прочих ЛС для лечения урологических заболеваний представлен 16 препаратами разных производителей (табл. 4). Однако в структуре продаж урологических препаратов они составляют менее 5%. В 2011 г. суммарный объем ЛС группы G04BX составил 1,8 млн. упаковок, что на 14,8% меньше уровня 2010 г. В денежном выражении продажи этой группы препаратов, наоборот, увеличились на 4,7%, объем их достиг 492 млн. руб. Безусловными лидерами данного сегмента являются Витапрост и Витапрост форте компании STADA. Важно отметить, что в данной подгруппе представлены и лекарства российского производства.

