



Факты от IQVIA — Россия Май 2024

*Портфель решений
для развития здравоохранения*



Дисклеймер

Аналитика, её интерпретация и сопутствующая информация, содержащиеся в настоящем документе, сформированы и представлены с учетом предположений, методологий и переменных, описанных в этом отчете, и основаны на сторонних источниках и данных, которые оцениваются надежными. Не предоставляется никаких гарантий относительно полноты или точности таких сторонних источников или самих данных.

Любые описанные в настоящем документе попытки оценить будущие события и осуществить прогнозы подвержены определенным рискам и неопределенностям и не должны рассматриваться как гарантия какого-либо конкретного результата или события.

Все права на воспроизведение, цитирование, трансляцию, публикации защищены. Никакая часть данной презентации не может быть воспроизведена или передана в любой форме или любыми средствами, электронными или механическими, включая фотокопирование, запись или любую систему хранения информации, без письменного согласия IQVIA.

Содержание:

- 01 Экономические показатели
- 02 Фармацевтический рынок
- 03 Розничный сегмент
- 04 Сегмент государственных закупок
- 05 Прогноз динамики фармацевтического рынка
- 06 Промоционные активности
- 07 Рейтинги дистрибьюторов и аптечных сетей
- 08 Сервисы IQVIA



В данном отчете IQVIA используются следующие определения

Дисклеймер

Временной период



Анализируемый период в отчёте:

- Июнь 2023 – Май 2024

Сравнение динамики происходит на **MAT** – Скользящая годовая сумма

YoY: сравнение года к предыдущему году

CAGR: совокупный среднегодовой темп роста

Значения



Продажи в денежном выражении

Российский рубль

Продажи в объёмном выражении

Упаковки или стандартные упаковки

Trade price – стоимость отгрузки продукта в аптеку или ЛПУ

Определение рынка



Фармацевтический рынок (все продуктовые категории включая Z98 - БАД)

IQVIA аудиты:

- Розничный аудит ЛС и БАД в России
- Бюджетный аудит ЛС в РФ (за исключением ДЛО и РЛО)
- ДЛО и РЛО (за исключением АТС2 EphMRA2 групп T02, T03)

Каналы



Розничный канал
Покупка за счёт собственных средств пациента

Сегмент государственных закупок

Продукты с возмещением стоимости ЛС – Бюджетный канал, ДЛО, РЛО

Прочее



Рейтинги аптечных сетей и дистрибьюторов обновляются ежеквартально

Прогноз рынка основан на глобальном инструменте IQVIA Market Prognosis, в котором не учитывается категория Z98. Данный прогноз рынка обновляется дважды в год – в апреле и октябре.



01

Экономические показатели

В 2024 в России ВВП прогнозируется на уровне 2.9%. Инфляция в 2024 г. прогнозируется на уровне 5.5%

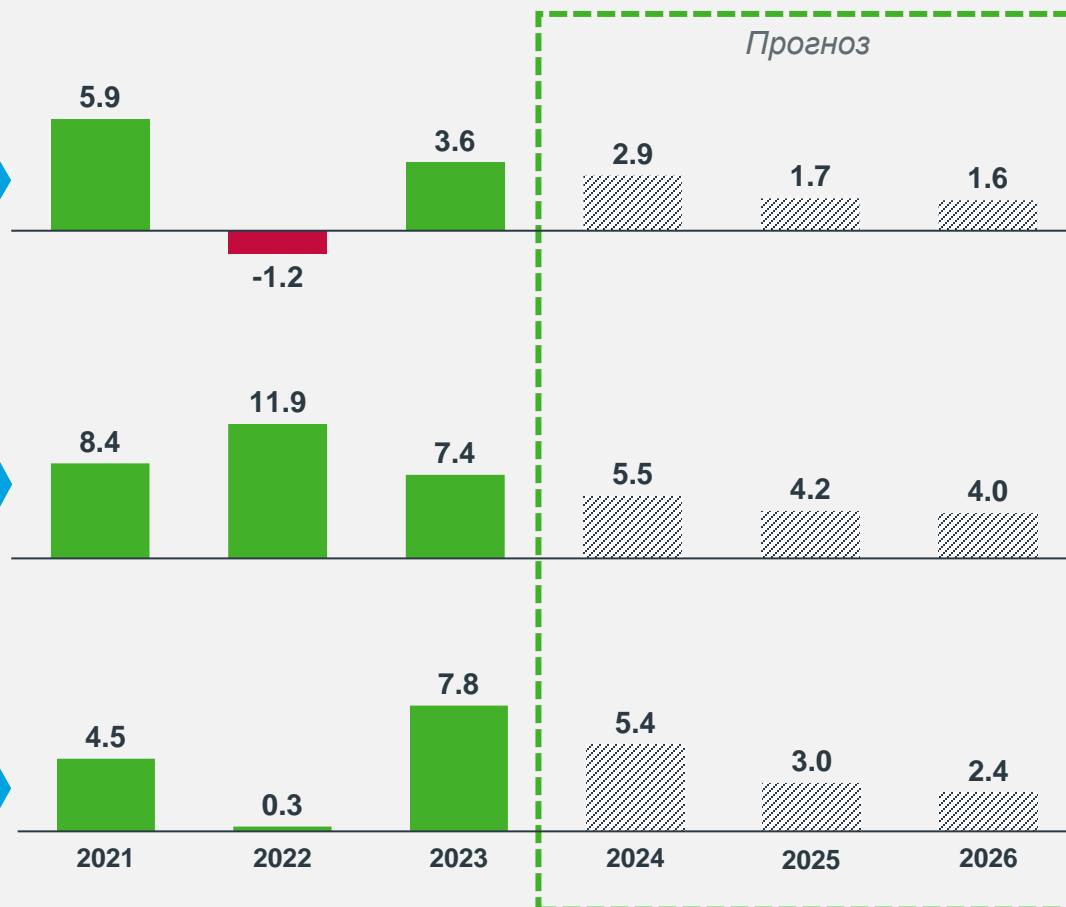
Ключевые экономические индикаторы

Экономические индикаторы

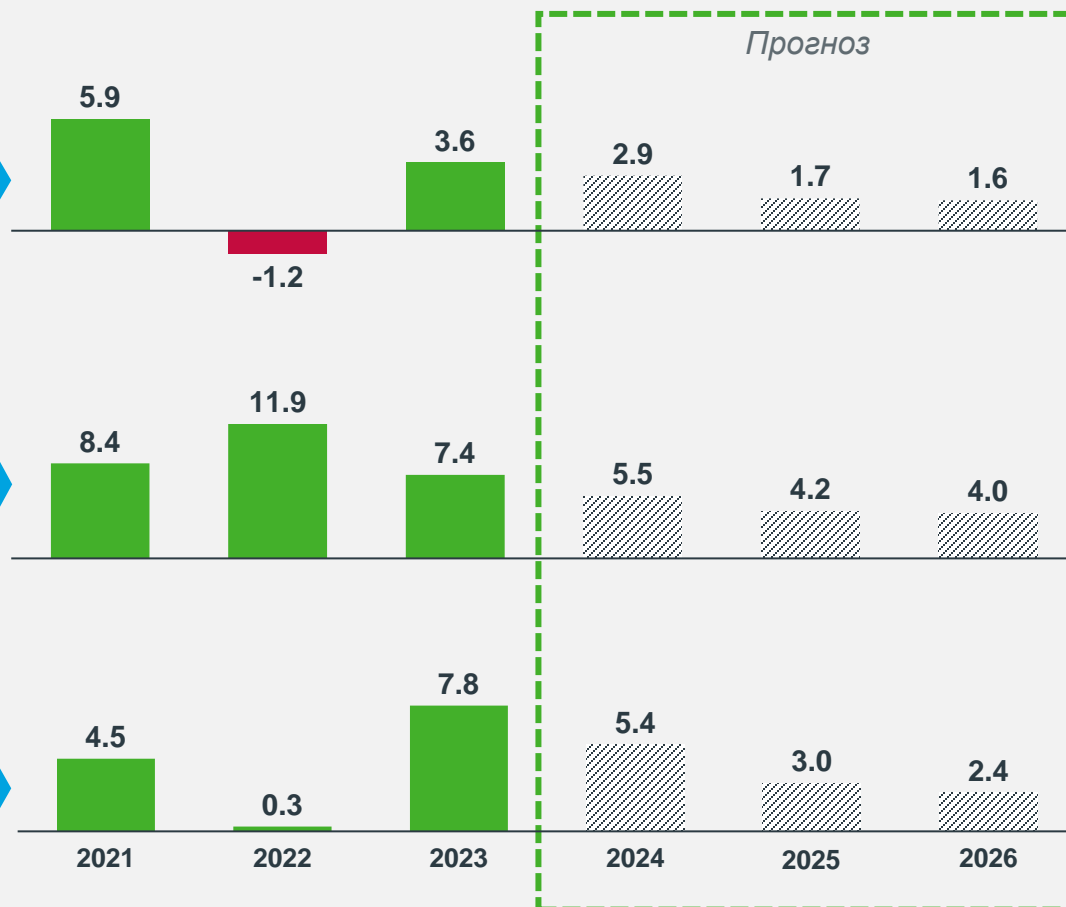


ВВП

Динамика в % к предыдущему периоду

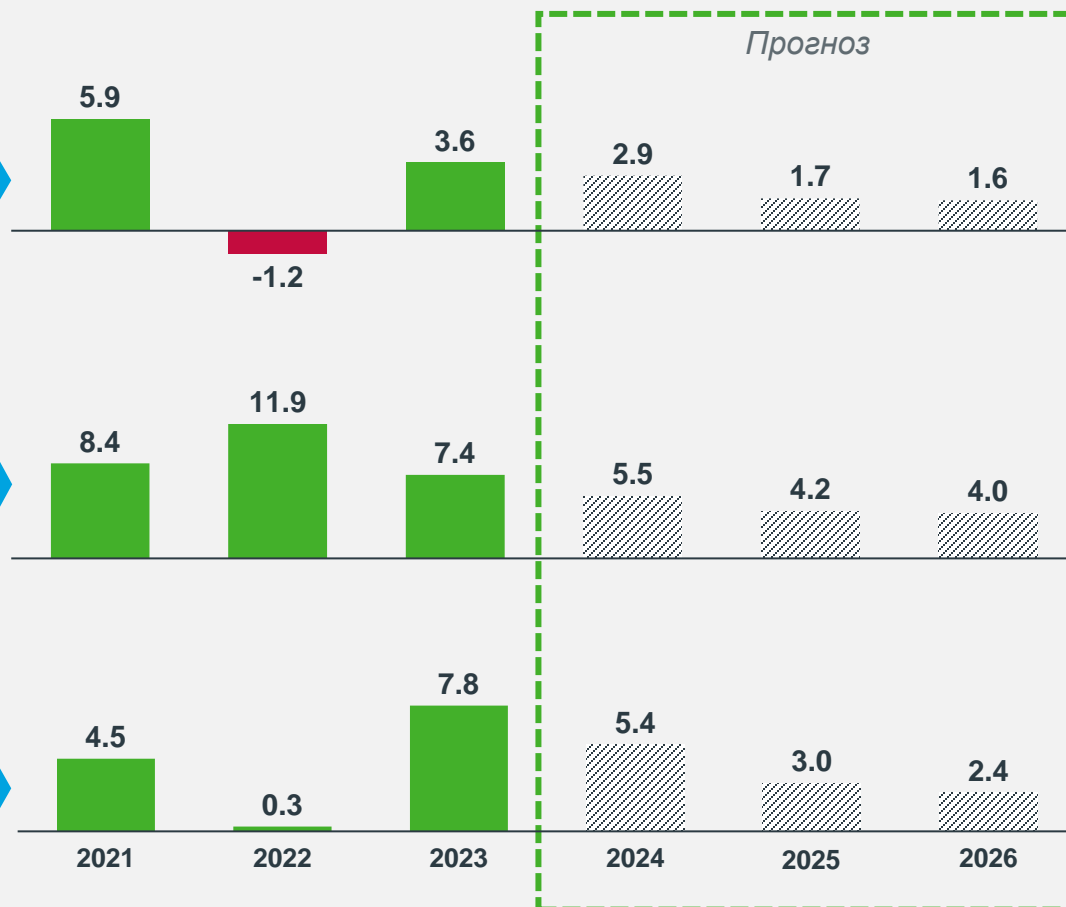


Инфляция, %



Реальная заработная плата

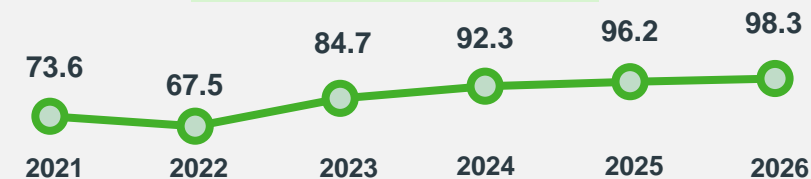
Динамика в % к предыдущему периоду



Комментарии

- Несмотря на восстановление **ВВП** в 2023, в 2024 г. ВВП прогнозируется на уровне **2.9%**. **Реальная заработная плата** растет на +7.8% в 2023 к 2022 году, но в 2024 рост прогнозируется на уровне **+5.4%**.
- Несмотря на высокую **инфляцию** в 2021-2023, инфляция в последующие годы планируется на уровне **4-6%**.
- **Неопределенность сохраняется в отношении нескольких событий:** устойчивости к инфляции и ужесточения денежно-кредитной политики, динамики спроса и напряженности в глобальных цепочках поставок, волатильности рынков продовольствия и энергоносителей, больших объемов долга и геополитической напряженности.

Курс валют Руб/\$ США





02

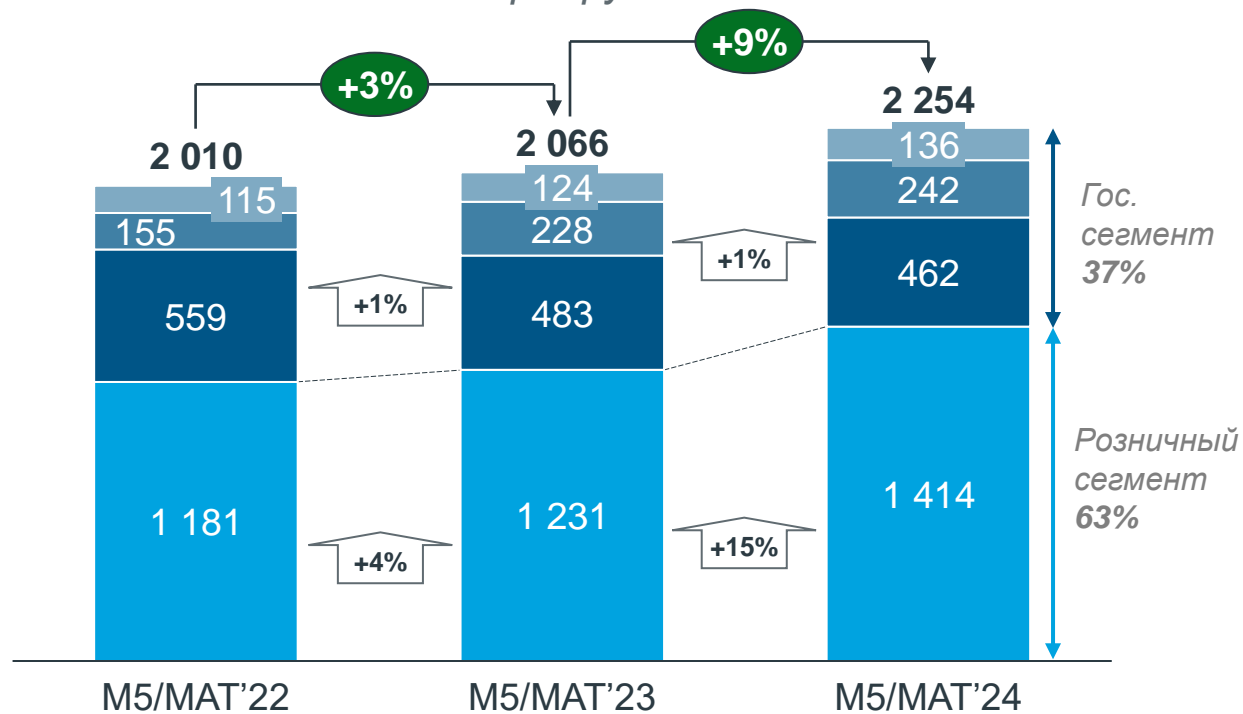
Фармацевтический рынок

Российский фармацевтический рынок в денежном выражении показывает положительную динамику преимущественно за счет розничного сегмента

Российский фарм. рынок по сегментам

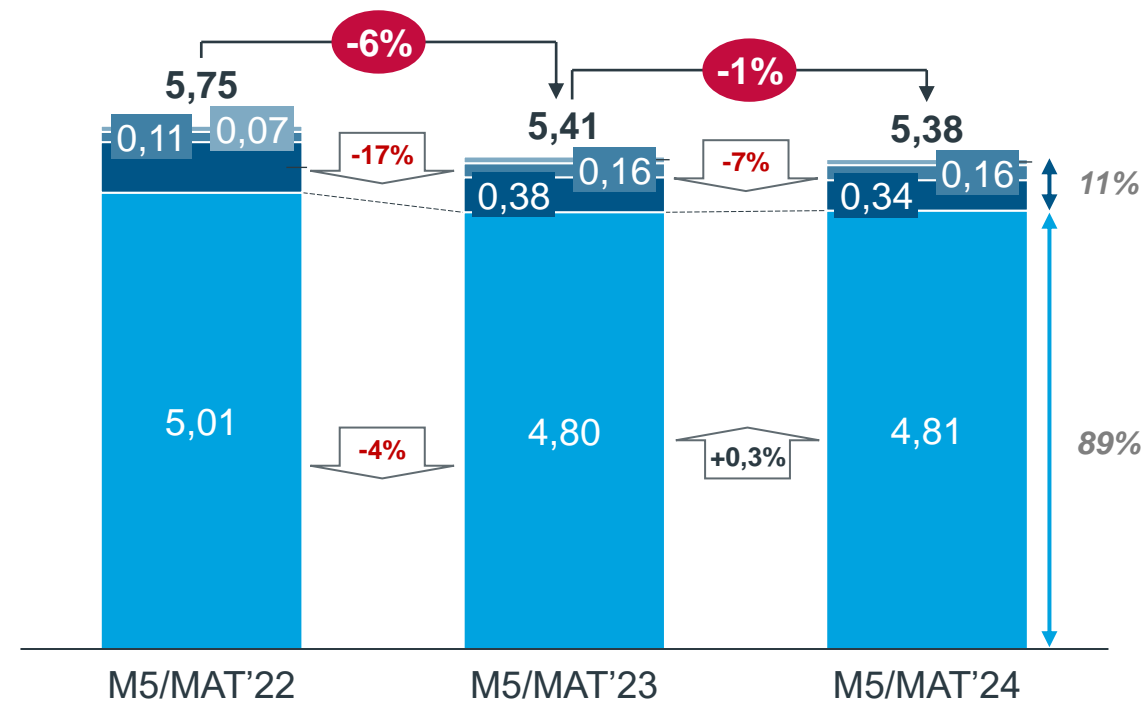
Продажи в денежном выражении

Млрд. руб.



Продажи в упаковках

Млрд. уп.



■ Розничный сегмент
 ■ Бюджетный сегмент
 ■ Федеральная льгота
 ■ Региональная льгота

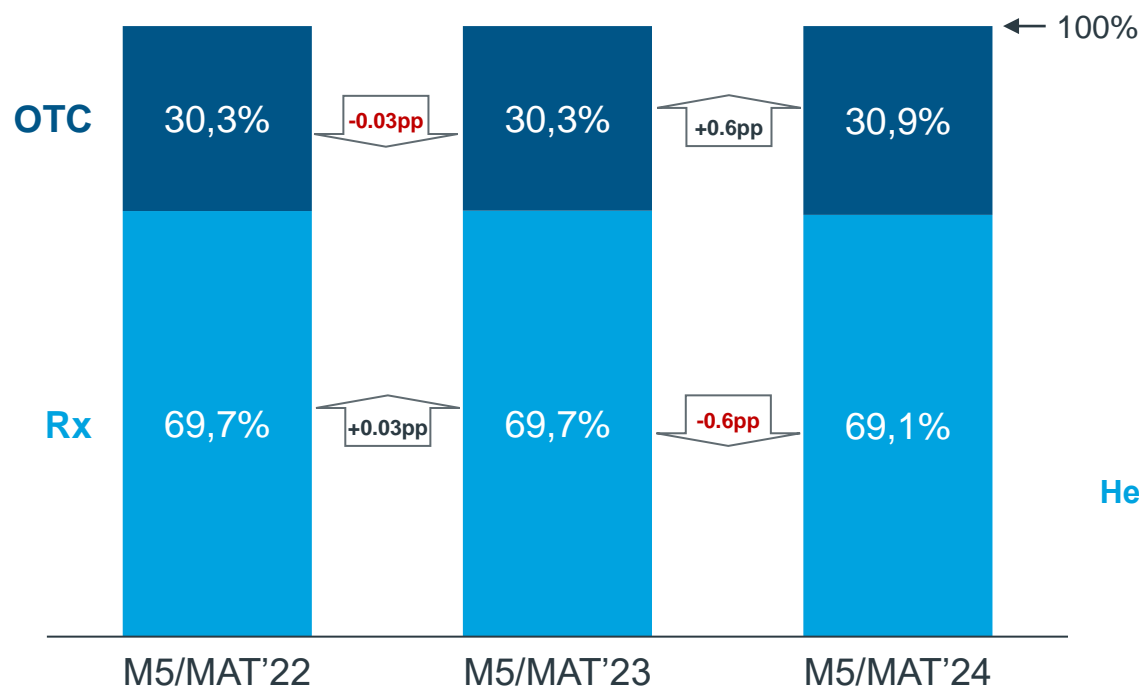
| Критерий | Рубль | Доллар США | Евро | Упаковки | Стандартные упаковки (SU) |
|------------------------------------|---------|------------|------|----------|---------------------------|
| Продажи в деньгах, МАТ'5'24, млрд. | 2 254,5 | 24,6 | 22,8 | 5,4 | 221,6 |
| Рост 24/23, % | 9% | -21% | -24% | -1% | 2% |

На рынке преобладают ЛС рецептурного отпуска; Доля недженериковых препаратов превалирует, поскольку это, как правило, дорогостоящие препараты

Российский фарм. рынок по структуре

Продажи по статусу ЛС

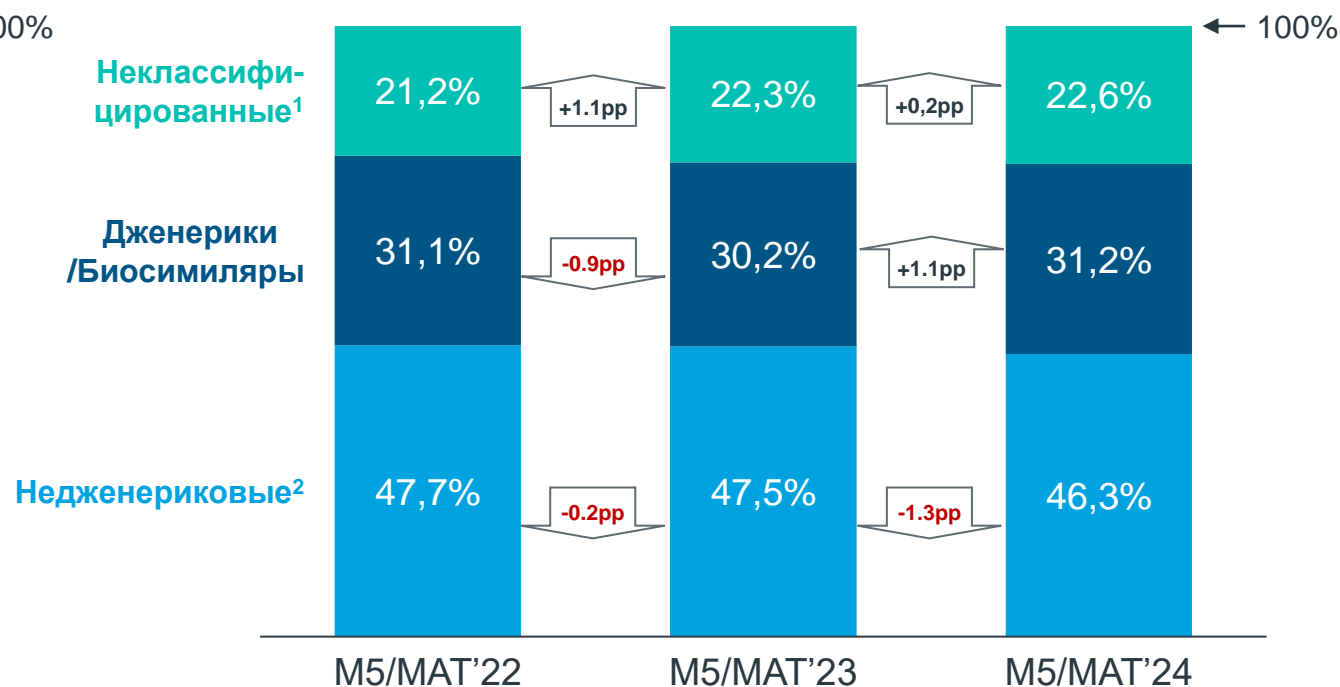
Продажи в деньгах, руб.



| | Rx / OTC, % | | |
|--------------|-------------|---------|---------|
| Розничный | 50 / 50 | 50 / 50 | 51 / 49 |
| Гос. закупка | 98 / 2 | 99 / 1 | 99 / 1 |

Продажи по типу ЛС

Продажи в деньгах, руб.

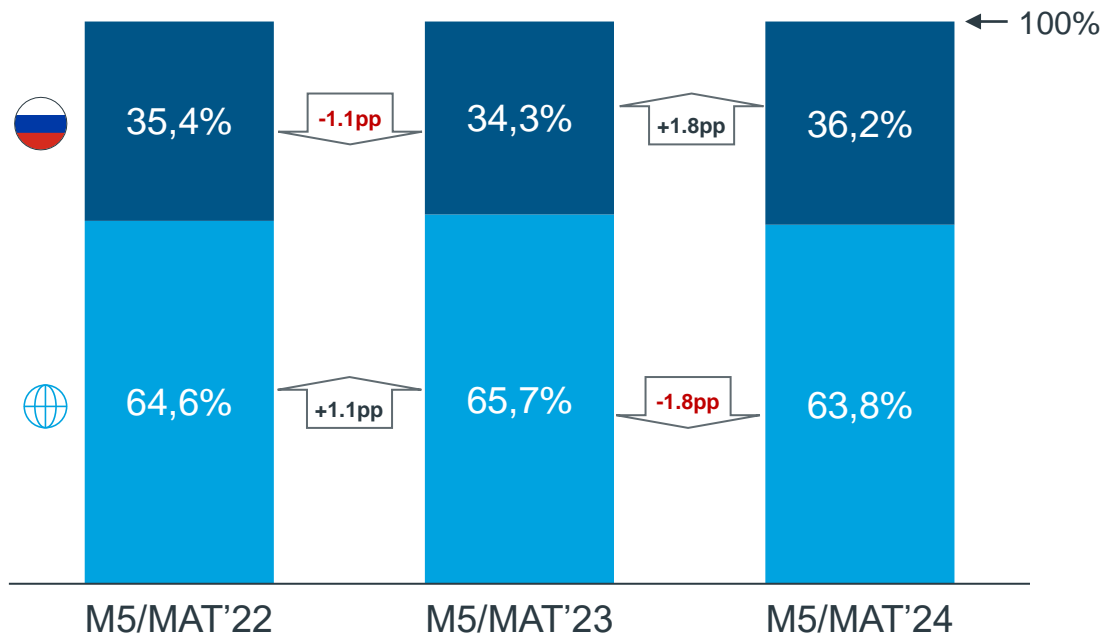


| | Недженериковые ² / Дженерики/Бiosимилляры / Неклассифицированные ¹ , % | | |
|--------------|--|--------------|--------------|
| Розничный | 34 / 38 / 28 | 31 / 40 / 29 | 31 / 40 / 29 |
| Гос. закупка | 67 / 22 / 11 | 71 / 16 / 13 | 72 / 17 / 12 |

На рынке в денежном выражении преобладают мультинациональные компании, в упаковках - локальные

Российский фарм. рынок (локальные / мультинациональные компании)

Продажи в денежном выражении
Руб.

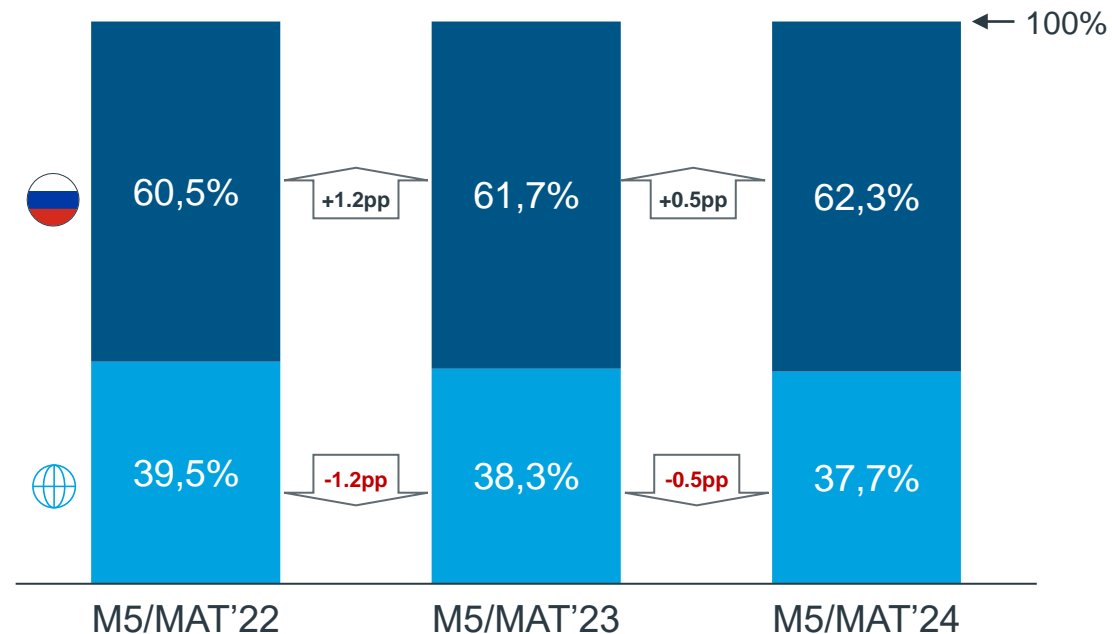


■ Мультинациональные ■ Локальные

Мультинациональные / Локальные, %

| | | | |
|--------------|---------|---------|---------|
| Розничный | 65 / 35 | 63 / 37 | 62 / 38 |
| Гос. закупка | 63 / 37 | 70 / 30 | 67 / 33 |

Продажи в объёмном выражении
Упаковки



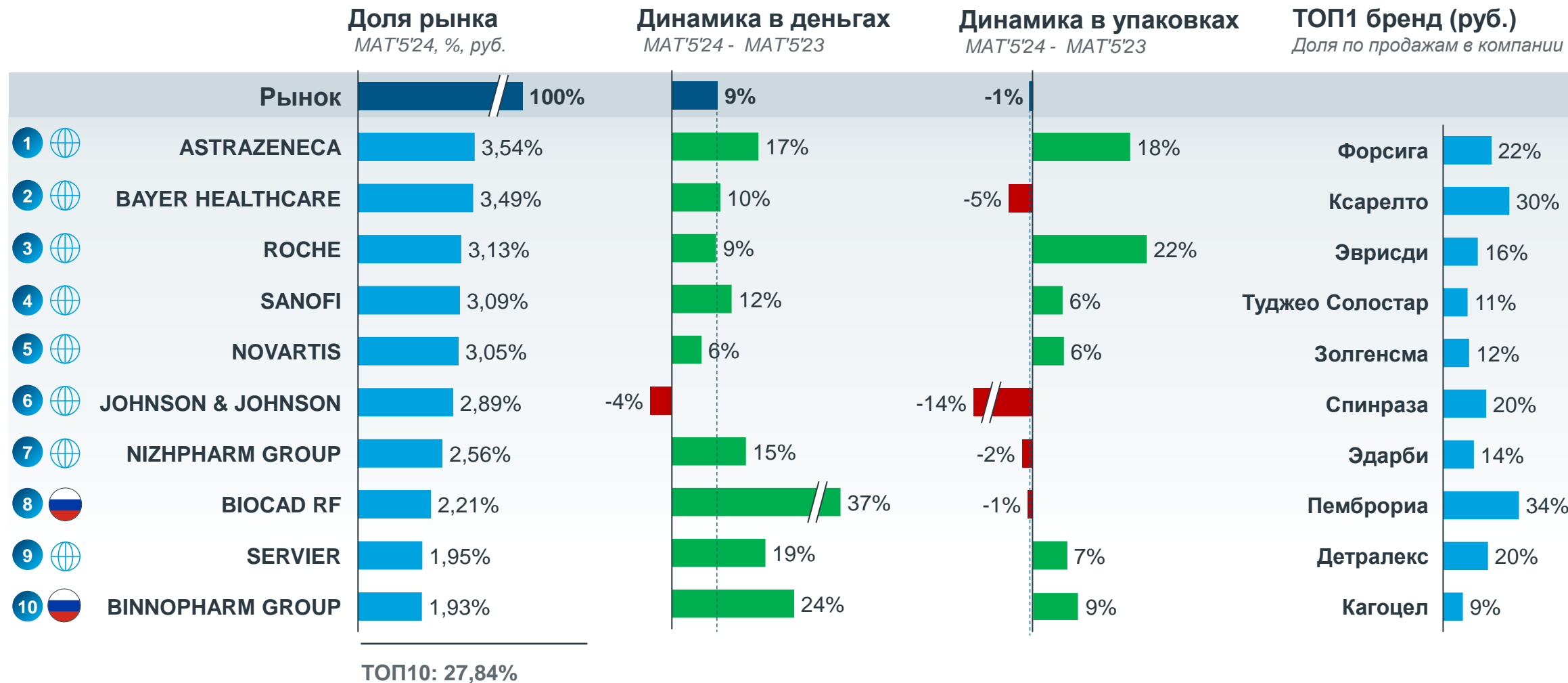
■ Мультинациональные ■ Локальные

Мультинациональные / Локальные, %

| | | | |
|--------------|---------|---------|---------|
| Розничный | 42 / 58 | 40 / 60 | 40 / 60 |
| Гос. закупка | 20 / 80 | 21 / 79 | 20 / 80 |

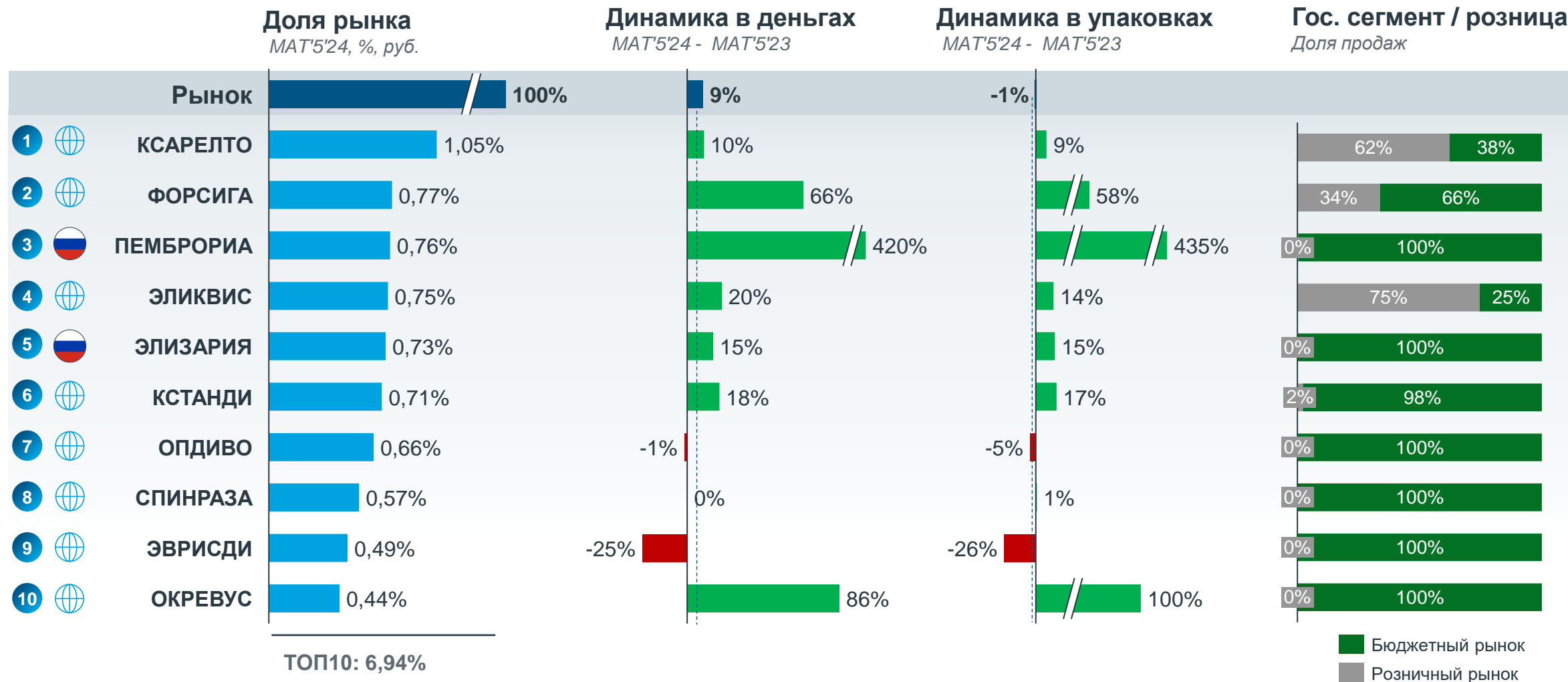
Среди ТОП10 шесть компаний демонстрируют прирост vs YA одновременно в денежном выражении и в упаковках

ТОП10 компаний по объёму продаж



Большинство препаратов из ТОП10 реализуются в сегменте гос. закупок; Среди ТОП10 препаратов 2 препарата локальных производителей

ТОП10 брендов по объёму продаж





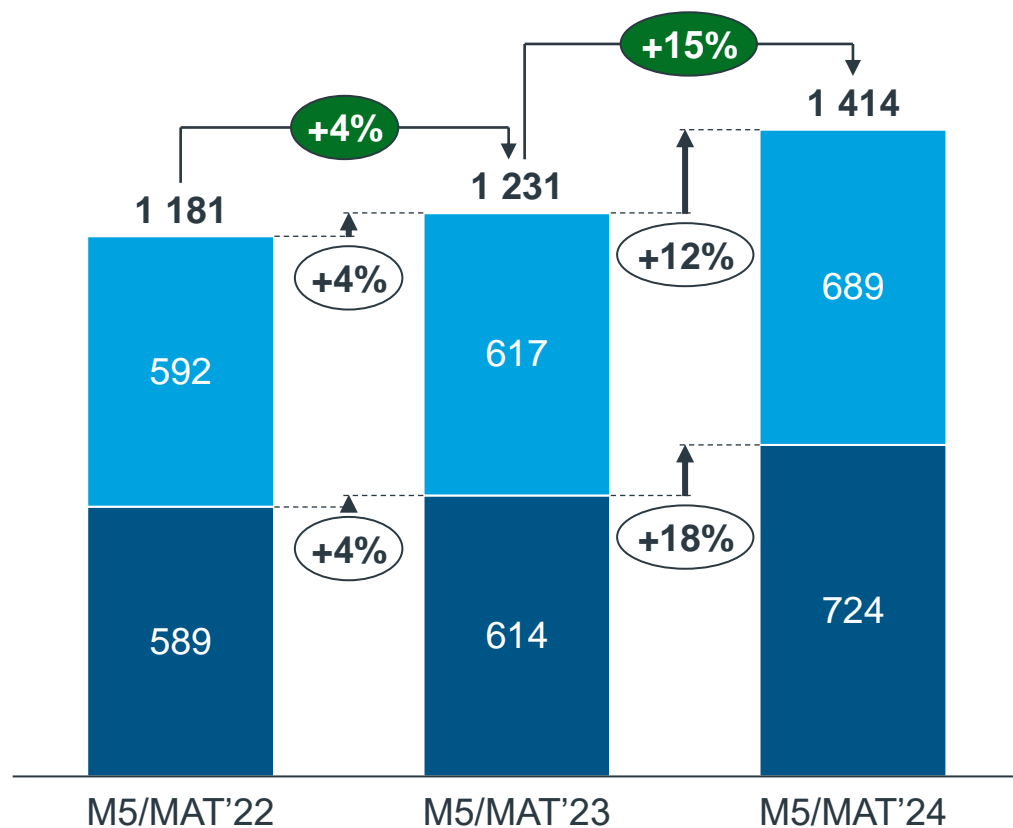
03

Розничный сегмент

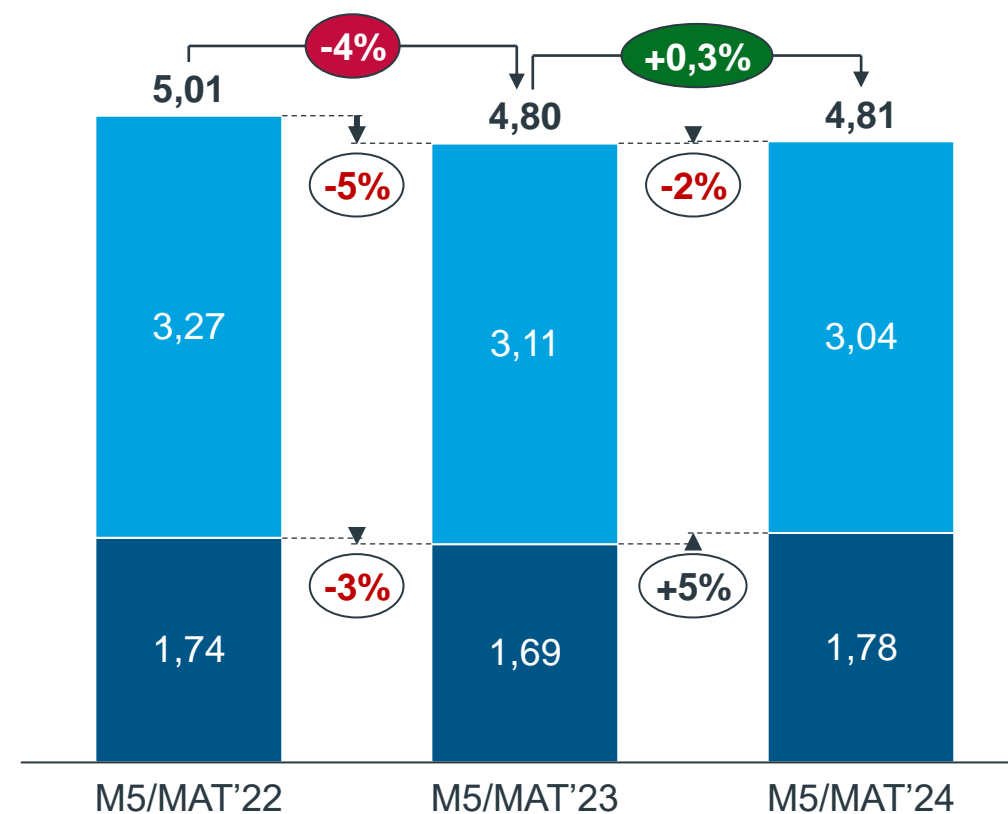
В денежном выражении доли OTC/Rx продуктов сопоставимы, оба сегмента демонстрируют позитивную динамику к прошлому году

Динамика розничного сегмента (рецептурные / безрецептурные препараты)

Розничные продажи в деньгах
Млрд. руб.



Розничные продажи в упаковках
Млрд. уп.



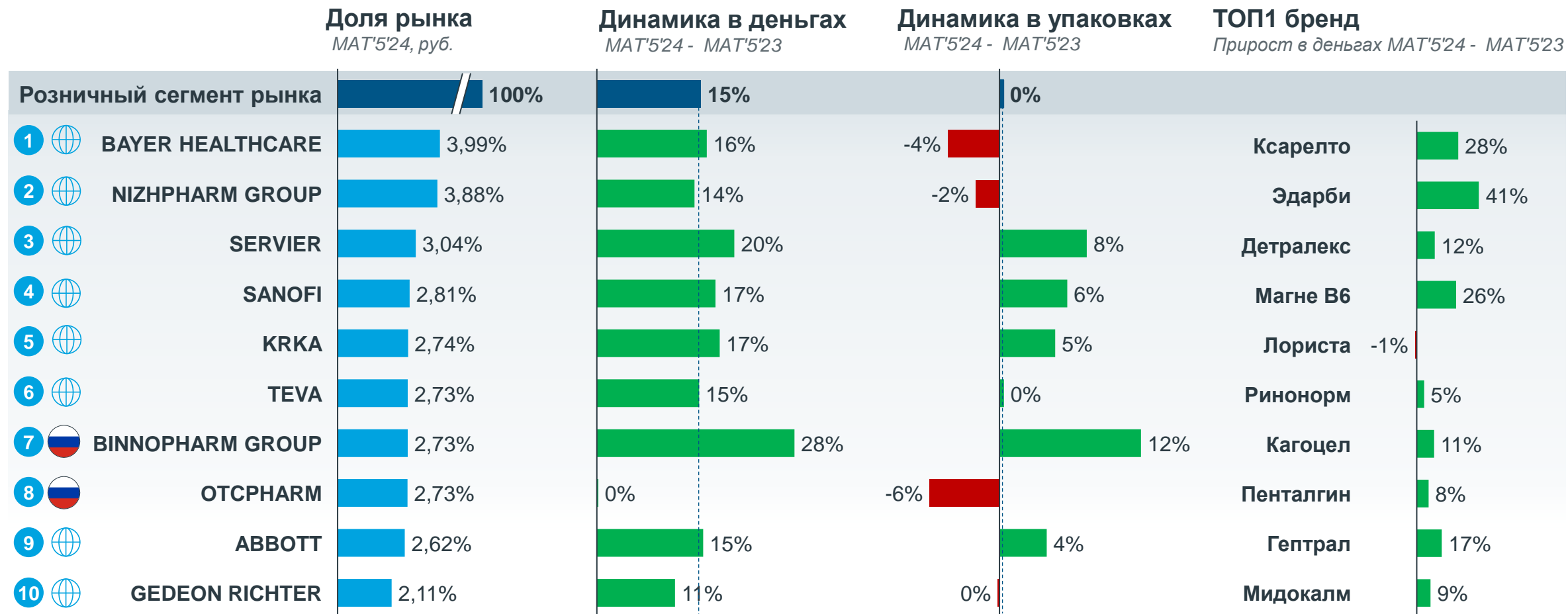
Все категории из ТОП10 имеют позитивную динамику относительно прошлого года в денежном выражении

Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в розничном сегменте рынка

| EphMRA2 категория | Доля рынка | CAGR, | YoY, | ТОП1 бренд |
|--|------------------------|--------------------------|--------------------------|----------------------------------|
| | MAT'5'24 Bln RUB, % | MAT'5'24 - MAT'5'21 % | MAT'5'24 - MAT'5'23 % | Доля рынка % в EphMRA2 категории |
| 1 Z98 - Sotc Product | 95 (7%) | 15% | 20% | Бак-Сет 3% |
| 2 C09 - Препараты, Влияющие На Ренин-Ангиотензиновую Систему | 70 (5%) | 12% | 20% | Эдарби 11% |
| 3 R05 - Противопростудные И Противокашлевые Препараты | 62 (4%) | 11% | 12% | Терафлю 13% |
| 4 R01 - Препараты Для Лечения Заболеваний Носа | 51 (4%) | 14% | 11% | Снуп 9% |
| 5 G03 - Половые Гормоны И Модуляторы Половой Системы | 50 (4%) | 13% | 19% | Фемостон 12% |
| 6 B01 - Антитромбические Препараты | 48 (3%) | -5% | 17% | Ксарелто 31% |
| 7 M05 - Прочие Препараты Для Лечения Нарушений Костно-Мышечной Системы | 43 (3%) | 21% | 26% | Флексотрон 12% |
| 8 N02 - Анальгетики | 41 (3%) | 13% | 15% | Нурофен 22% |
| 9 G04 - Препараты Для Лечения Заболеваний Органов Мочеполовой Системы | 41 (3%) | 6% | 11% | Канефрон 13% |
| 10 M01 - Противовоспалительные И Противоревматические Препараты | 40 (3%) | 13% | 13% | Нимесил 13% |
| ТОП10 | 542 (38%) | 11% | 17% | |

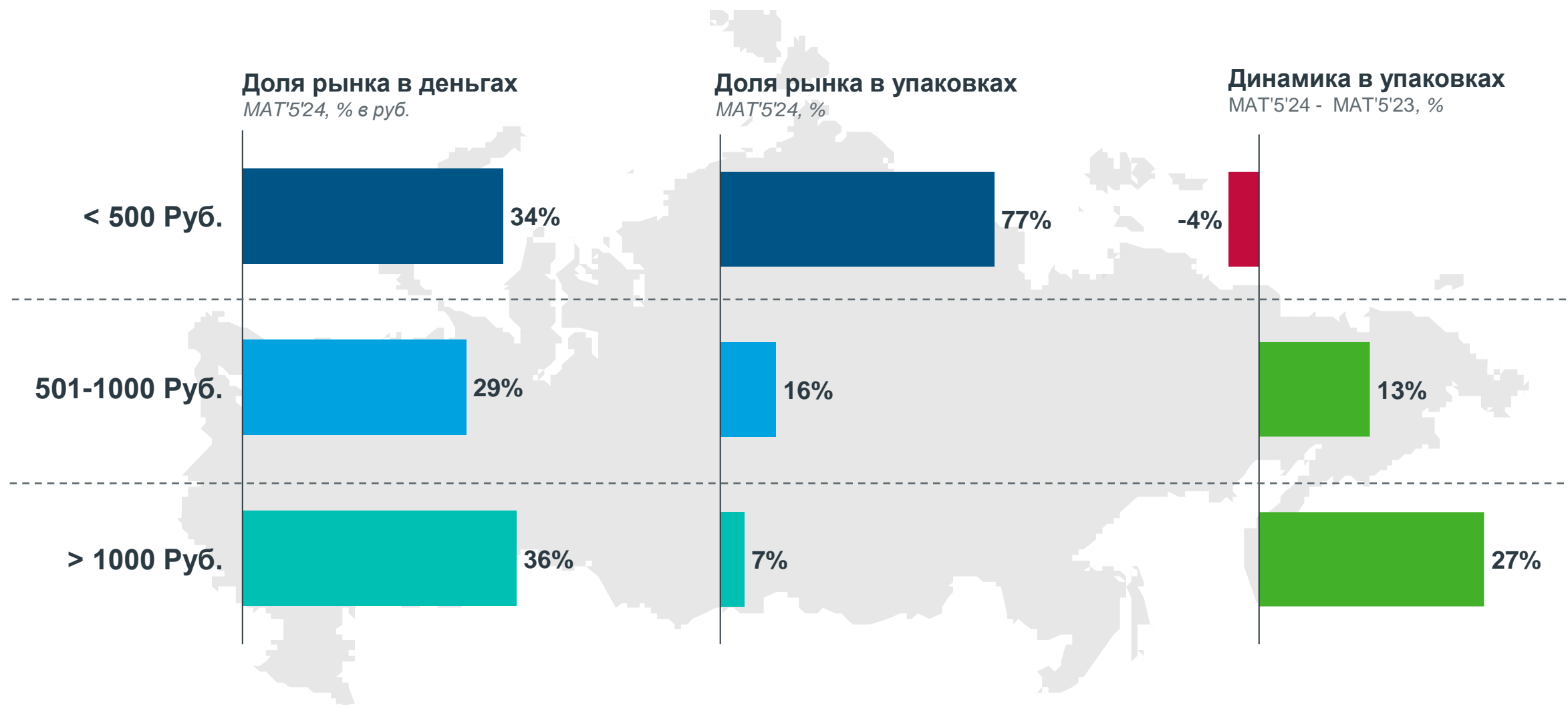
Все компании из ТОП10 за исключением ОТСPharm демонстрируют позитивную динамику против прошлого года в денежном выражении

ТОП10 компаний розничного рынка по объёму продаж



77% упаковок розничного сегмента приходится на лекарственные средства стоимостью <500 рублей за упаковку; Более дорогие сегменты растут в упаковках к прошлому году

Распределение продаж розничного сегмента в зависимости от стоимости упаковки



ТОП10 категорий в E-commerce (OTC / Rx)

OTC сегмент

ТОП10 EphMRA2 категорий

Продажи / MS MAT'5'24

Сплит продаж

E-com/аптеки

%, MAT'5'24

Млрд. руб. / %

| Ранг | Категория | Продажи (Млрд. руб.) | MS (%) | E-com (%) | Аптеки (%) |
|------|---|----------------------|--------|-----------|------------|
| 1 | Z98A - Sotc Product | 27,9 | 28,0% | 23% | 77% |
| 2 | R02A - Преп. Для Лечения Заболеваний Горла | 3,8 | 3,8% | 8% | 92% |
| 3 | C05C - Препараты, Применяемые При Варикозном Расширении Вен | 3,6 | 3,6% | 16% | 84% |
| 4 | R01A - Препараты Для Лечения Заболеваний Носа Местные | 3,5 | 3,5% | 7% | 93% |
| 5 | N02B - Анальгетики-Антипиретики | 2,6 | 2,6% | 6% | 94% |
| 6 | A05B - Препараты Для Лечения Заболеваний Печени, Гепатопротекторы И Липотропы | 2,2 | 2,3% | 13% | 87% |
| 7 | R05C - Отхаркивающие Препараты | 2,2 | 2,2% | 8% | 92% |
| 8 | M05X - Прочие Препараты Для Лечения Костно-Мышечной Системы | 2,2 | 2,2% | 23% | 77% |
| 9 | J05B - Противовирусные Препараты, Прочие | 1,9 | 1,9% | 9% | 91% |
| 10 | L03A - Иммуномодуляторы, Искл. Интерфероны | 1,8 | 1,8% | 11% | 89% |

MS% ТОП10: 52%

Средняя доля E-com сегмента:

12%

■ E-com ■ Аптеки

Rx сегмент

ТОП10 EphMRA2 категорий

Продажи / MS MAT'5'24

Сплит продаж

E-com/аптеки

%, MAT'5'24

Млрд. руб. / %

| Ранг | Категория | Продажи (Млрд. руб.) | MS (%) | E-com (%) | Аптеки (%) |
|------|---|----------------------|--------|-----------|------------|
| 1 | M05X - Прочие Препараты Для Лечения Костно-Мышечной Системы | 11,0 | 7,2% | 32% | 68% |
| 2 | G03A - Гормональные Контрацептивы Системные | 9,4 | 6,2% | 30% | 70% |
| 3 | B01F - Прямые Ингибиторы Фактора Ха | 6,4 | 4,2% | 23% | 77% |
| 4 | C09D - Антагонисты Ангиотензин II в Комбинации | 4,1 | 2,7% | 17% | 83% |
| 5 | C10A - Препараты Понижающие Уровень Холестерина/Триглицерида | 4,0 | 2,6% | 17% | 83% |
| 6 | C04A - Периферические Вазодилататоры | 3,8 | 2,5% | 16% | 84% |
| 7 | N06A - Антидепрессанты | 3,8 | 2,5% | 29% | 71% |
| 8 | M01A - Противоревматические Препараты | 3,5 | 2,3% | 8% | 92% |
| 9 | C09B - Ингибиторы Ангиотензин-Превращающего Фермента (Апф) В Комбинации | 3,3 | 2,2% | 15% | 85% |
| 10 | G03F - Эстрогены В Комбинации С Прогестагеном, Исключая G3A | 3,0 | 1,9% | 33% | 67% |

MS% ТОП10: 34%

Средняя доля E-com сегмента:

22%

■ E-com ■ Аптеки

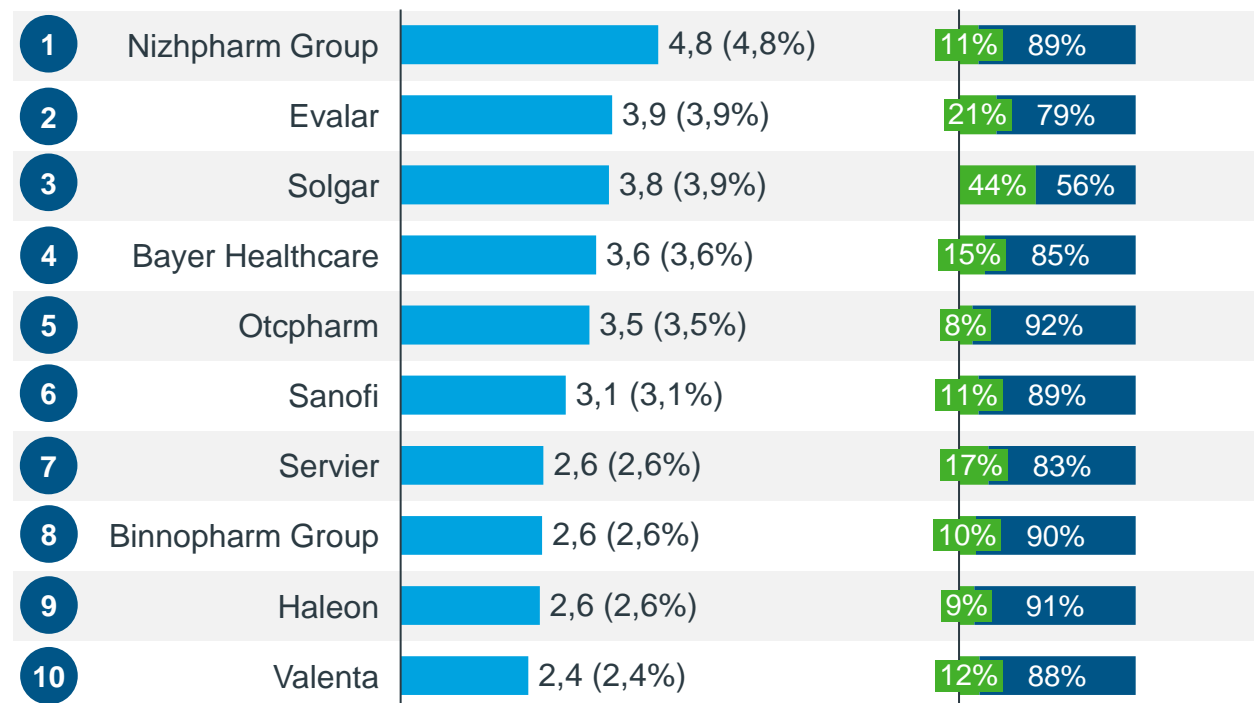
ТОП10 компаний в E-commerce (OTC / Rx)

OTC сегмент

ТОП10 компаний Продажи / MS MAT'5'24

Млрд. руб. / %

Сплит продаж E-com/аптеки %, MAT'5'24



MS% ТОП10: 33%

Средняя доля E-com сегмента:

16%

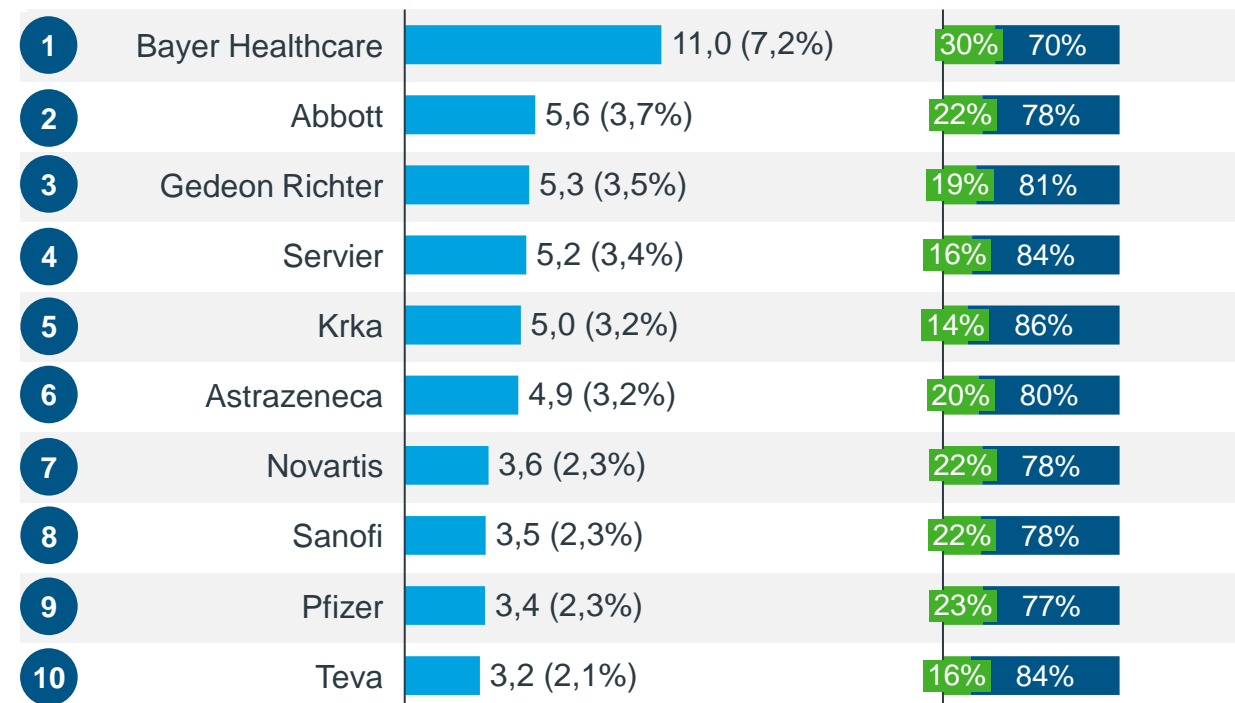
E-com Аптеки

Rx сегмент

ТОП10 компаний Продажи / MS MAT'5'24

Млрд. руб. / %

Сплит продаж E-com/аптеки %, MAT'5'24



MS% ТОП10: 33%

Средняя доля E-com сегмента:

20%

E-com Аптеки



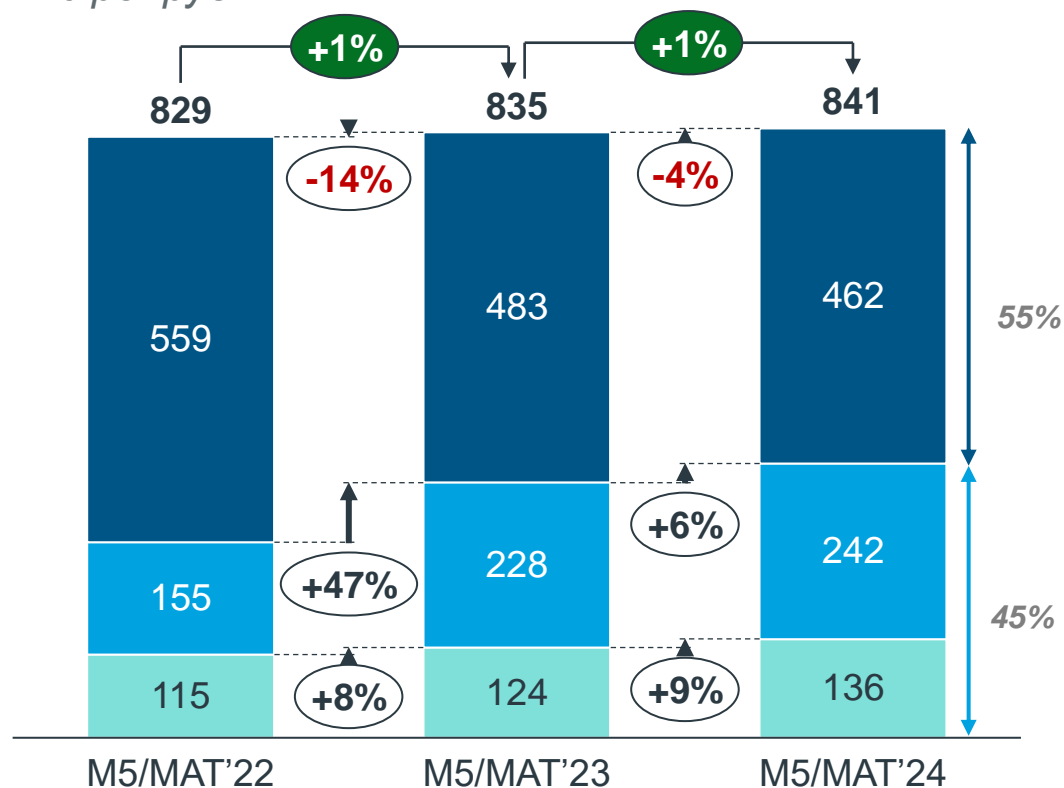
04

Сегмент государственных закупок

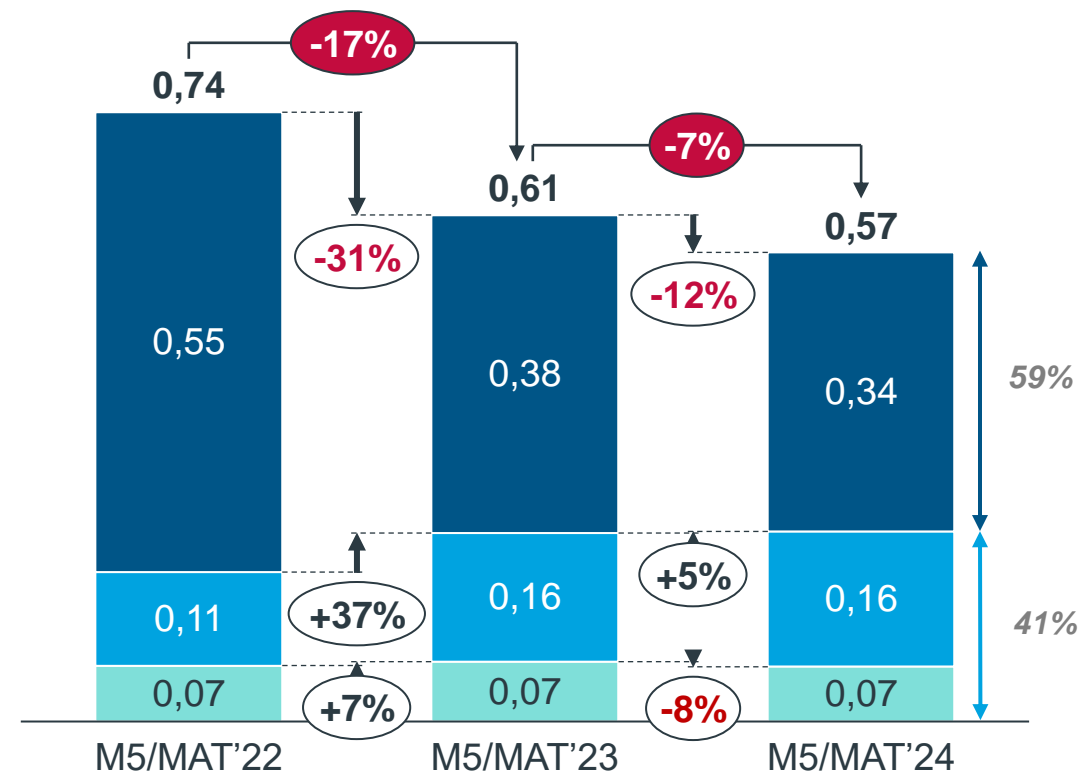
В денежном выражении сегменты РЛО и ДЛО растут относительно прошлого года. Сегмент бюджетных закупок демонстрирует негативную динамику

Сегмент государственных закупок

Продажи в денежном выражении
Млрд. руб.



Продажи в объёмном выражении
Млрд. уп.



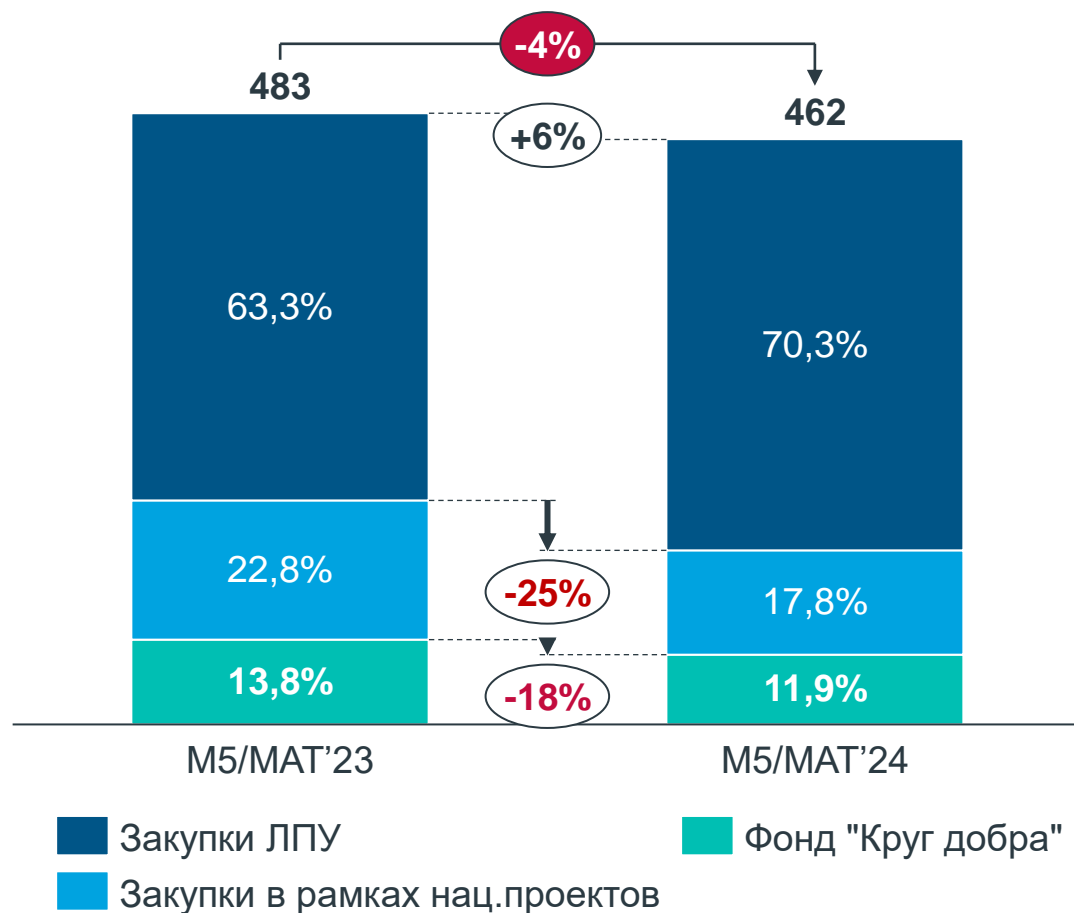
■ Бюджетные закупки, искл. ДЛО и РЛО ■ Региональная льгота ■ Федеральная льгота

Бюджетный сегмент показывает негативную динамику относительно прошлого года; Золгенсма – крупнейший продукт фонда «Круг добра»

Бюджетный (госпитальный) сегмент

Сегментация бюджетных продаж

Млрд. руб.



ТОП10 брендов в фонде «Круг добра»

Продажи в денежном выражении

МАТ'5'24, % в млрд. руб.

Динамика продаж

МАТ'5'24 vs МАТ'5'23, % в руб.

| Бренд | Продажи (млрд. руб.) | Динамика (%) |
|-------------------------------|----------------------|--------------|
| Золгенсма (Novartis) | 8,15 | -14,8% |
| Спинраза (Johnson & Johnson) | 7,72 | -6,3% |
| Трансларна (Ptc Therapeutics) | 7,30 | -34,5% |
| Эврисди (Roche) | 6,40 | -42,4% |
| Коселуго (Astrazeneca) | 4,96 | 28,4% |
| Крисвита (Kyowa Kirin) | 3,07 | 102,4% |
| Оркамби (Vertex Pharm) | 2,75 | -67,5% |
| Стрензик (Astrazeneca) | 2,28 | -19,2% |
| Вимизайм (Biomarin Ireland) | 2,16 | -14,9% |
| Карзиба (Farmamondo-Vostok) | 2,07 | |

L01 - крупнейшая категория гос. сегмента с 30% долей рынка; Категории J05 и B01 показывают негативную динамику в CAGR в связи с завершением пандемии COVID

Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок

| EphMRA2 категория | Доля рынка MAT'5'24 | | CAGR, MAT'5'24-MAT'5'21 | YoY, MAT'5'24 - MAT'5'23 | ТОП1 бренд | |
|--|------------------------|------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------------|-----|
| | Млрд. руб., % | % | | | Доля рынка % в EphMRA2 категории | |
| 1 L01 - Антинеопластики | 254 (30%) | | 12% | 4% | Пемброния | 7% |
| 2 A10 - Препараты Для Лечения Сахарного Диабета | 64 (8%) | | 22% | 14% | Форсига | 18% |
| 3 N07 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний Нервной Системы | 60 (7%) | | 7% | 1% | Спинраза | 21% |
| 4 J05 - Противовирусные Препараты Системные | 48 (6%) | -35% | | -21% | Тивикай | 15% |
| 5 L04 - Иммунодепрессанты | 48 (6%) | -12% | | 14% | Элизария | 35% |
| 6 J07 - Вакцины | 35 (4%) | | 1% | -13% | Совигрипп | 22% |
| 7 B01 - Анти тромбические Препараты | 31 (4%) | -23% | | -14% | Ксарелто | 29% |
| 8 B02 - Препараты Для Лечения Системы Свертывания Крови | 31 (4%) | | 9% | -5% | Гемлибра | 22% |
| 9 L02 - Цитостатическая Гормональная Терапия | 30 (4%) | | 30% | 19% | Кстанди | 52% |
| 10 A16 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний ЖКТ И Нарушений Обмена Веществ | 25 (3%) | | 15% | 15% | Элапраза | 18% |
| ТОП10 | 626 (74%) | | 0% | 1% | | |

На мультинациональные компании приходится 72% продаж в деньгах и 31% продаж в упаковках

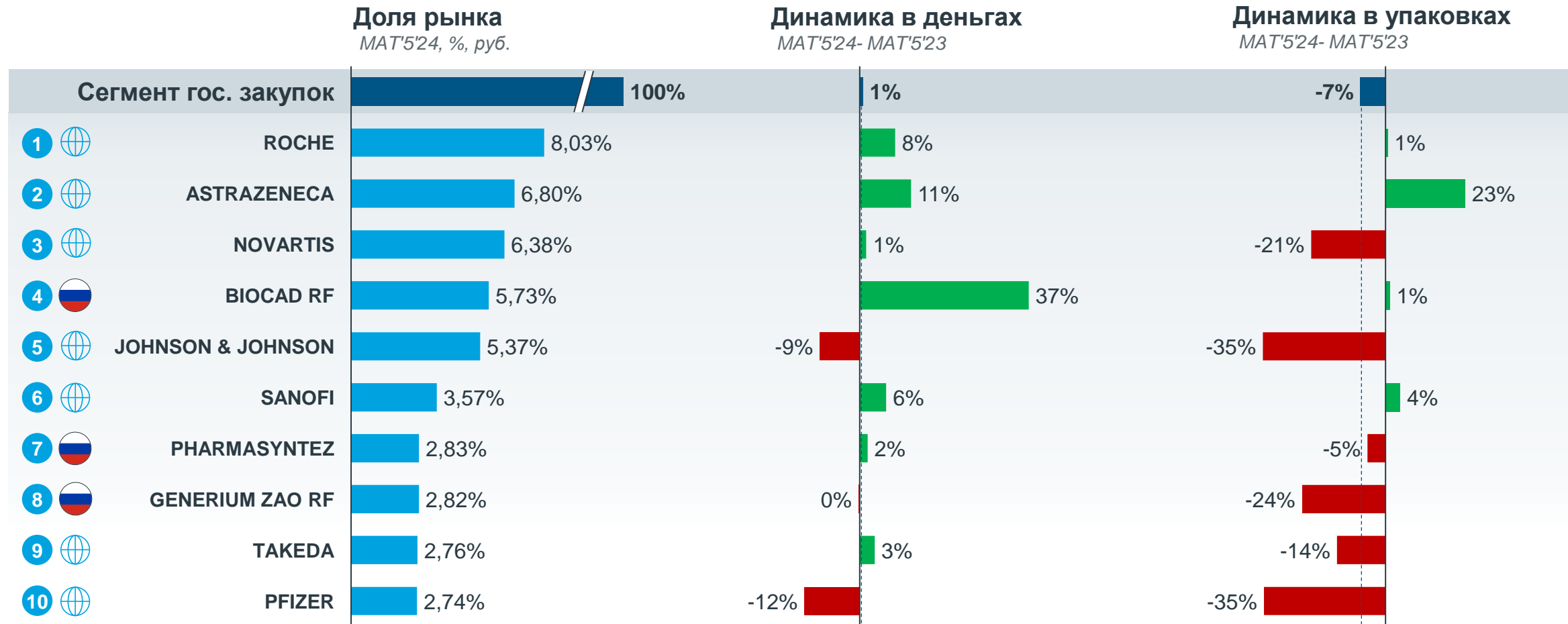
Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок

| EphMRA2 категория | Доля рынка | | Продажи в денежном выражении | | Продажи в объёмном выражении | |
|--|---------------|--------------|------------------------------|------------|------------------------------|------------|
| | МАТ'5'24 | | МАТ'5'24 | | МАТ'5'24 | |
| | Млрд. руб., % | | Руб., % | | Упаковки, % | |
| 1 L01 - Антинеопластики | 254 | (30%) | 73% | 27% | 28% | 72% |
| 2 A10 - Препараты Для Лечения Сахарного Диабета | 64 | (8%) | 73% | 27% | 29% | 71% |
| 3 N07 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний Нервной Системы | 60 | (7%) | 91% | 9% | 18% | 82% |
| 4 J05 - Противовирусные Препараты Системные | 48 | (6%) | 65% | 35% | 27% | 73% |
| 5 L04 - Иммунодепрессанты | 48 | (6%) | 49% | 51% | 61% | 39% |
| 6 J07 - Вакцины | 35 | (4%) | 38% | 62% | 37% | 63% |
| 7 B01 - Антитромбические Препараты | 31 | (4%) | 74% | 26% | 33% | 67% |
| 8 B02 - Препараты Для Лечения Системы Свертывания Крови | 31 | (4%) | 81% | 19% | 26% | 74% |
| 9 L02 - Цитостатическая Гормональная Терапия | 30 | (4%) | 80% | 20% | 37% | 63% |
| 10 A16 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний ЖКТ И Нарушений Обмена Веществ | 25 | (3%) | 86% | 14% | 52% | 48% |
| ТОП10 | 626 | (74%) | 72% | 28% | 31% | 69% |

■ Мультинациональные компании
■ Локальные компании

Наибольшую позитивную динамику против прошлого года в денежном выражении показывает локальная компания Biocad

ТОП10 компаний сегмента гос. закупок по объёму продаж





05

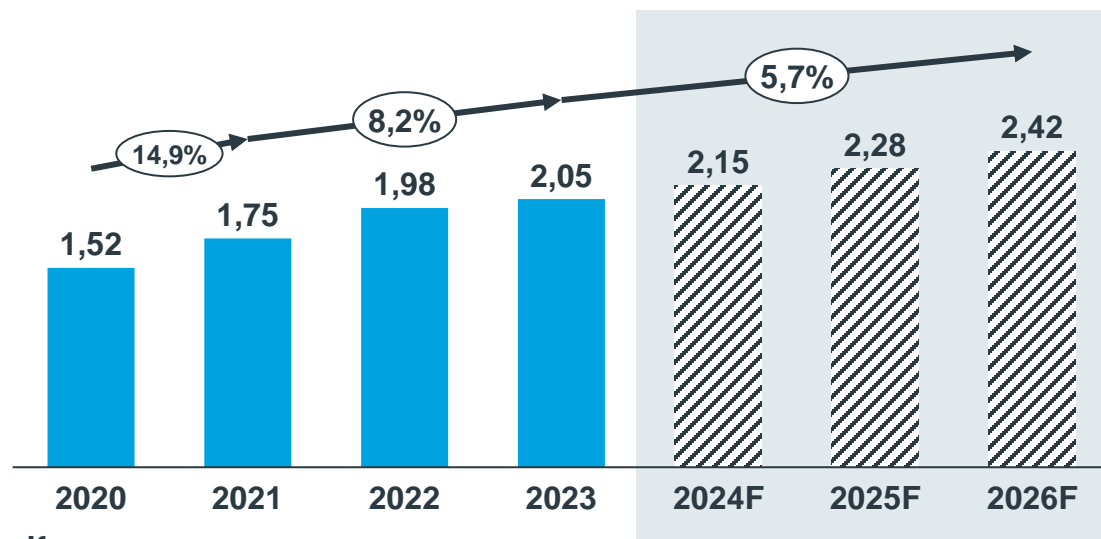
Прогноз динамики фармацевтического рынка

В 2024-2026 ожидается рост фармацевтического рынка в денежном выражении на уровне 5-6%, в упаковках – на уровне 0.7-1.2%

Прогноз динамики фарм. рынка на горизонте 2024-2026

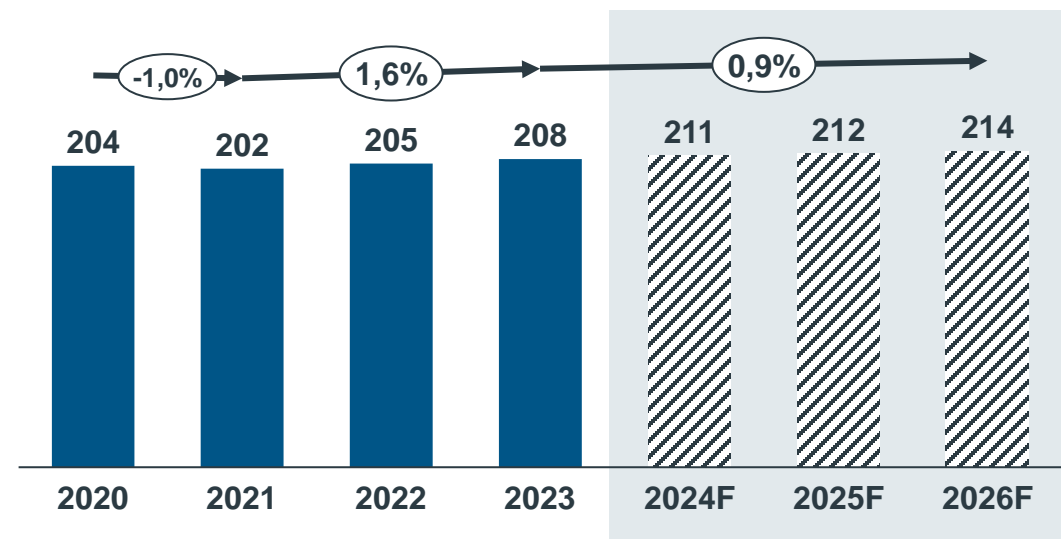
Рынок в денежном выражении

Трлн. руб., TRD Prices



Рынок в объёмном выражении

Млрд., станд. упаковки



Комментарии:

- Covid и кризис (2020-2023):** Взрывной рост рынка был связан с покупкой препаратов «про запас» в условиях неопределённости. Дополнительно к этому, имели место высокий уровень инфляции и значительный рост цен Non-EDL препаратов. Все эти факторы привели к 8.5% росту рынка в денежном выражении за предыдущие периоды. Рынок в объёмном выражении стагнирует из-за снижения покупательской способности конечных потребителей.
- Период восстановления рынка (2024-2026):** Национальные проекты здравоохранения по расширению охвата бесплатными медицинскими услугами, программам скрининга и финансированию критических заболеваний приведут к экономической стабилизации в долгосрочной перспективе, хотя и ограниченной (5,7% в 2024-2026 гг. CAGR в стоимостном выражении и 0,9% в упаковках), поскольку страна адаптируется к экономическим потрясениям и жизни под санкциями. Экономическое воздействие российско-украинского конфликта будет продолжать стимулировать переход к более дешёвым альтернативам, переходу к локализованной продукции и подавлению импорта, чтобы уменьшить зависимость от иностранной продукции и обеспечить доступность лекарств.



06

Промоционные активности



Q1 2024

Удалённые vs. Традиционные каналы продвижения

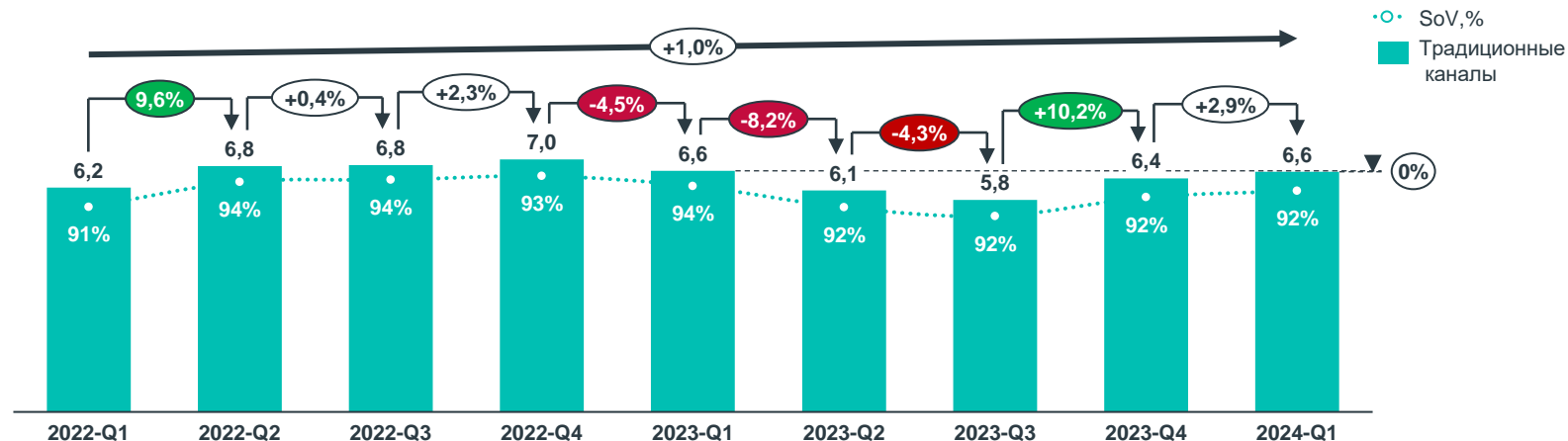
Сплит и динамика активности

Channel Dynamics®

Доля традиционных каналов взаимодействия (Q1 2024)



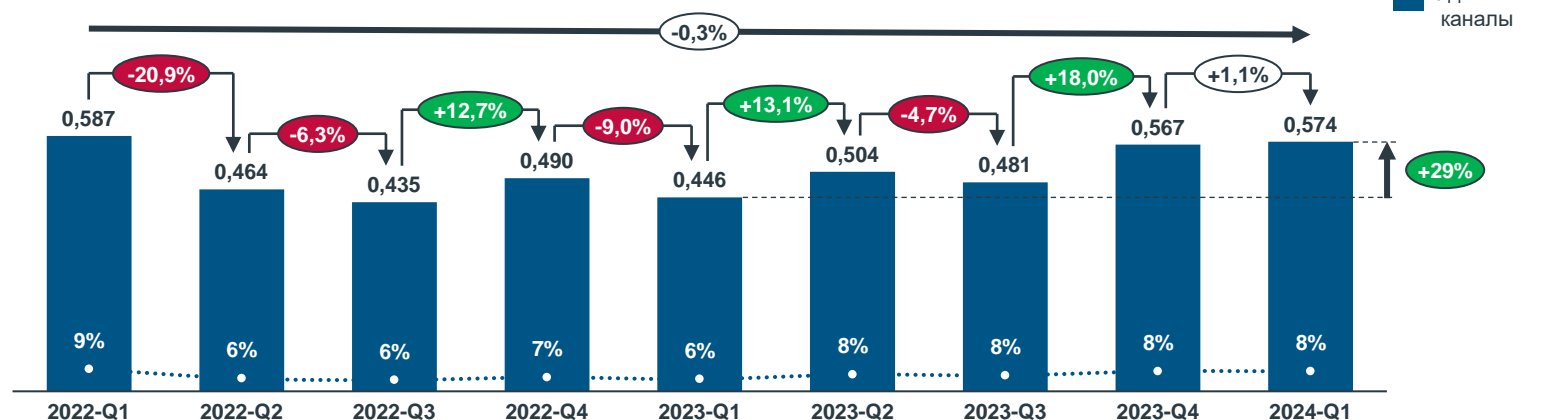
Квартальная динамика контактов (традиционные каналы), млн.



Доля удалённых каналов взаимодействия (Q1 2024)



Квартальная динамика контактов (удалённые каналы), млн.





Q1 2024

Удалённые vs. Традиционные каналы продвижения

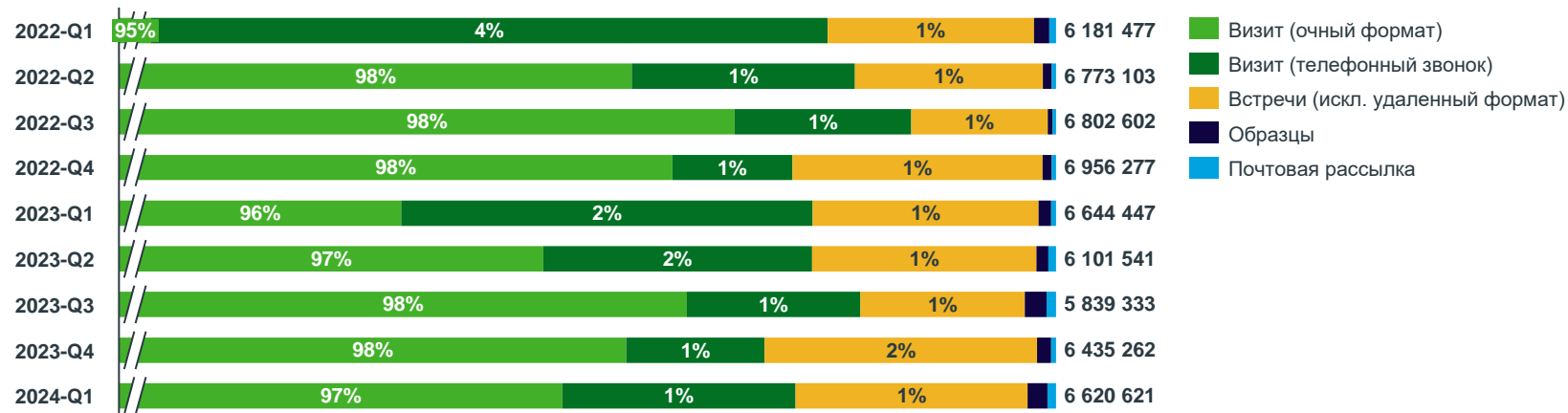
Распределение активностей по типам

Channel Dynamics®



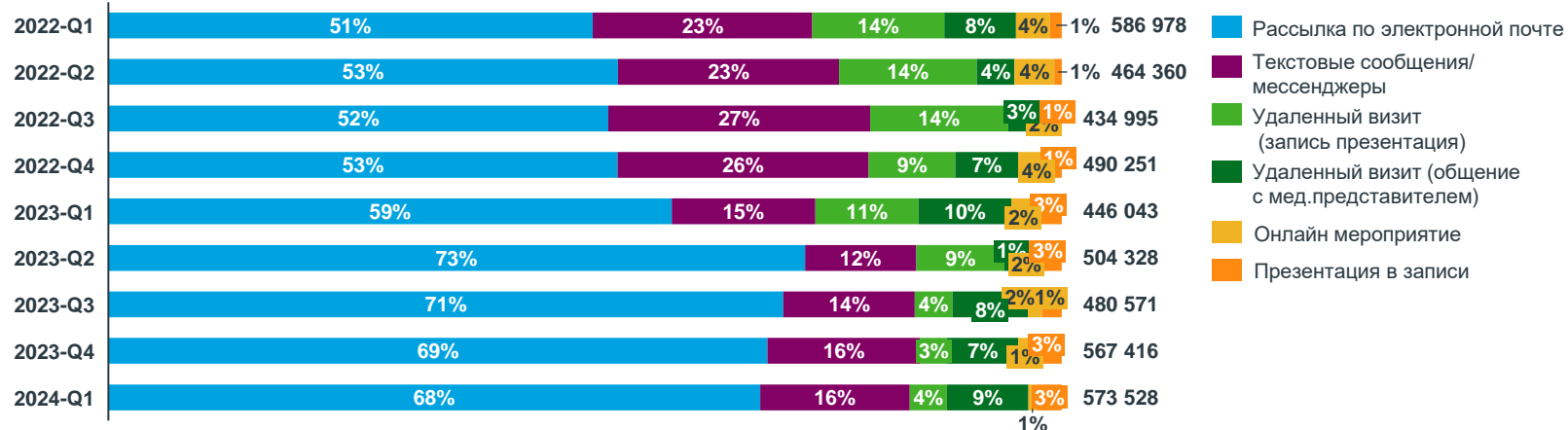
ТРАДИЦИОННЫЕ

Распределение активностей традиционного канала / Доля типа активности и количество контактов



УДАЛЁННЫЕ

Распределение активностей удалённого канала / Доля типа активности и количество контактов



Промоционные активности



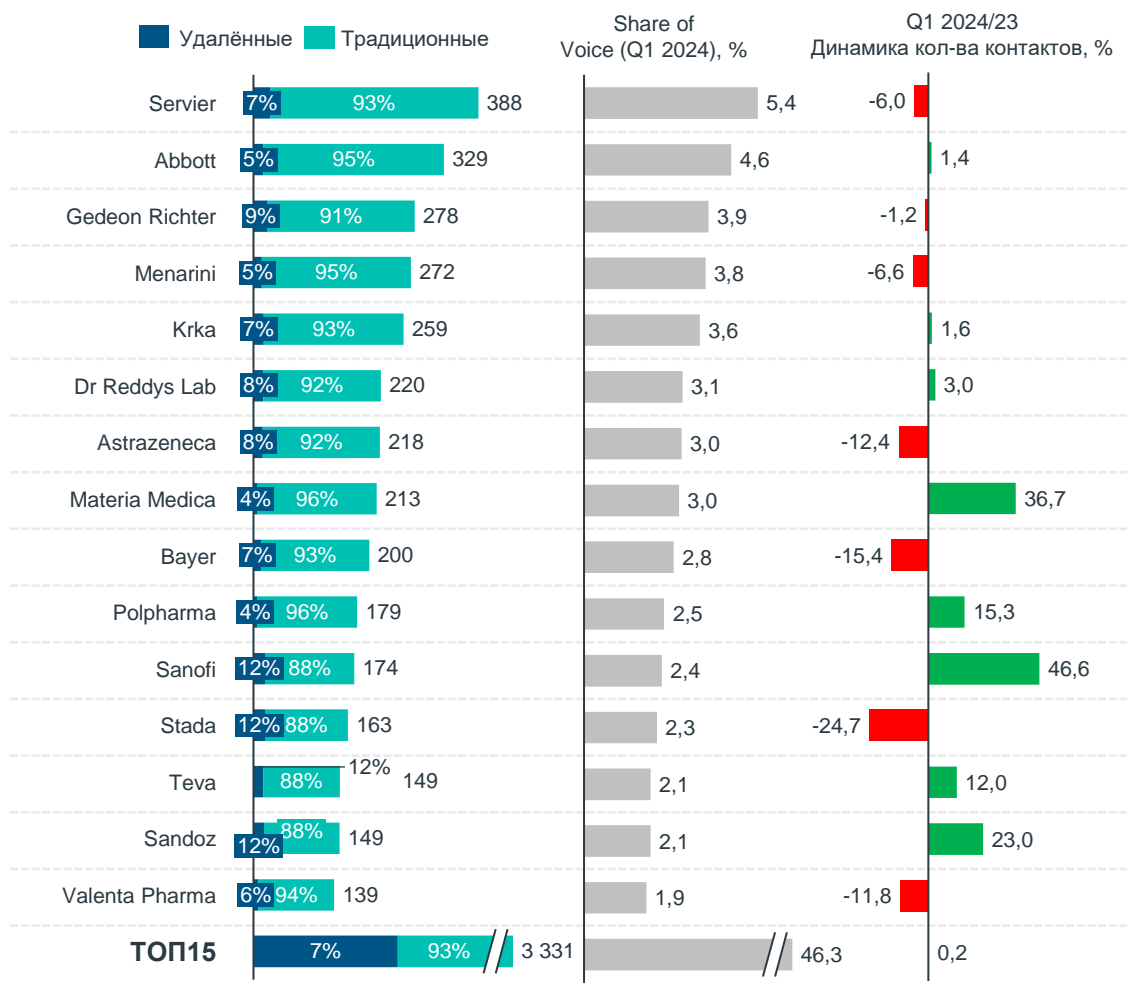
Q1 2024

ТОП Компаний

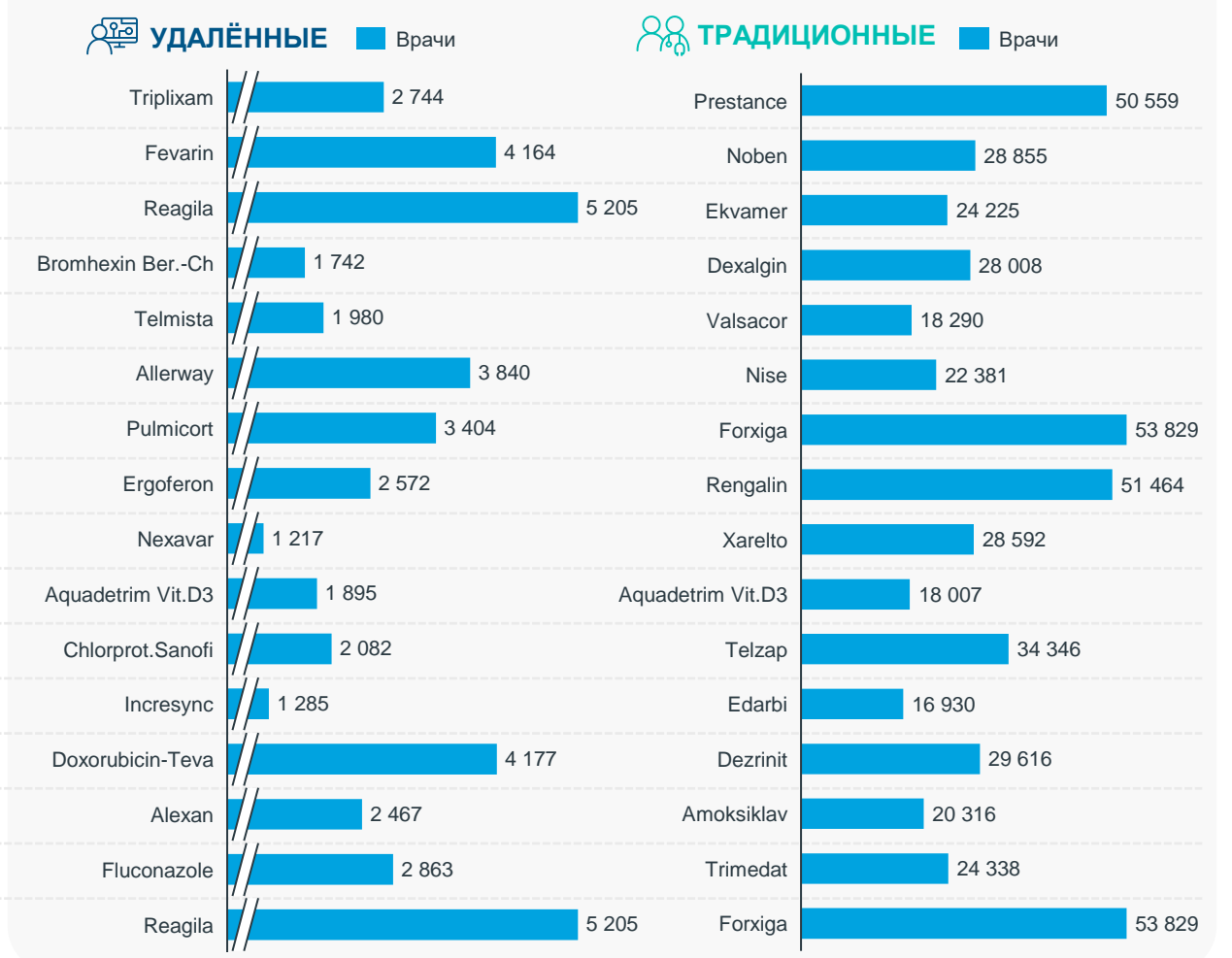
Удалённые и Традиционные каналы (врачи)

Channel Dynamics®

ТОП15 компаний по количеству контактов, '000



ТОП бренды по количеству контактов в портфеле компании





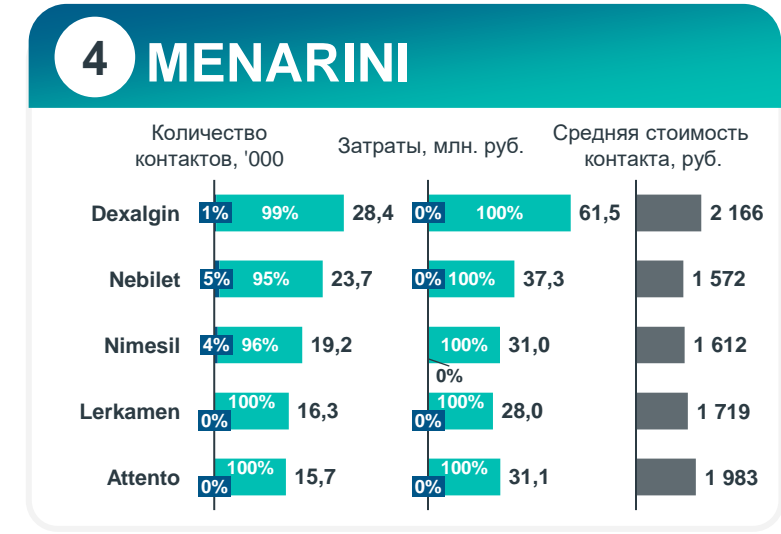
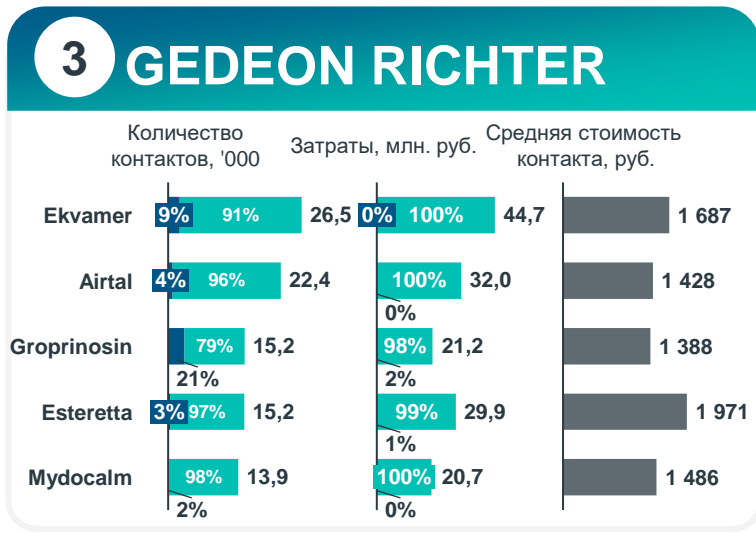
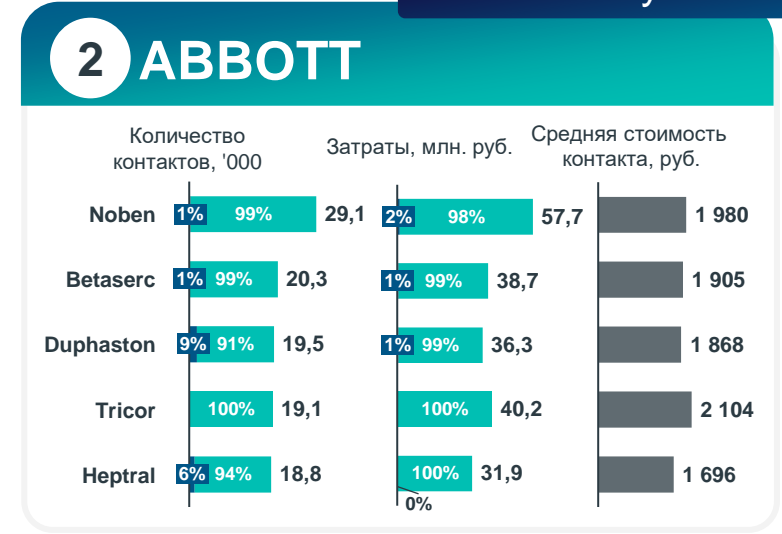
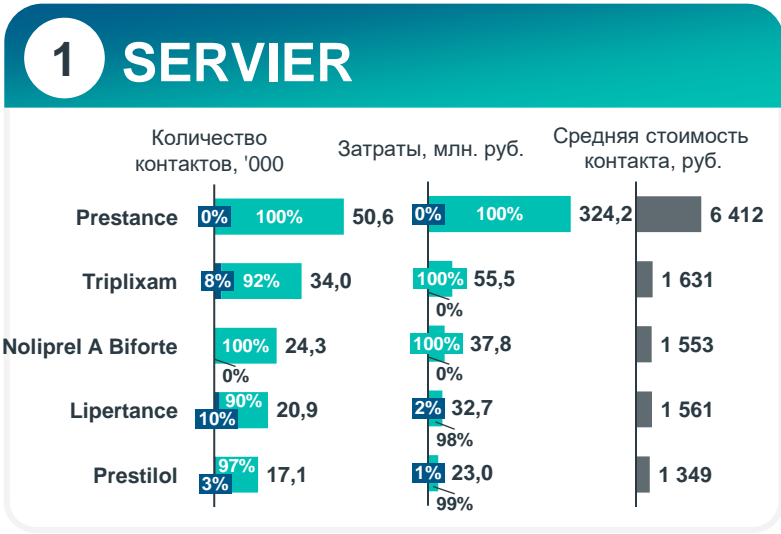
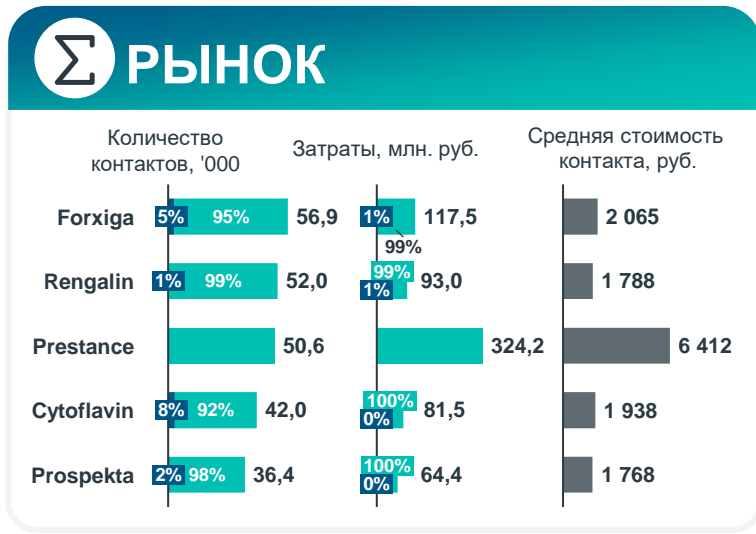
Q1 2024

ТОП Компаний

Бренды с наибольшей активностью:
Удалённые и Традиционные каналы (врачи)

■ Удалённые ■ Традиционные

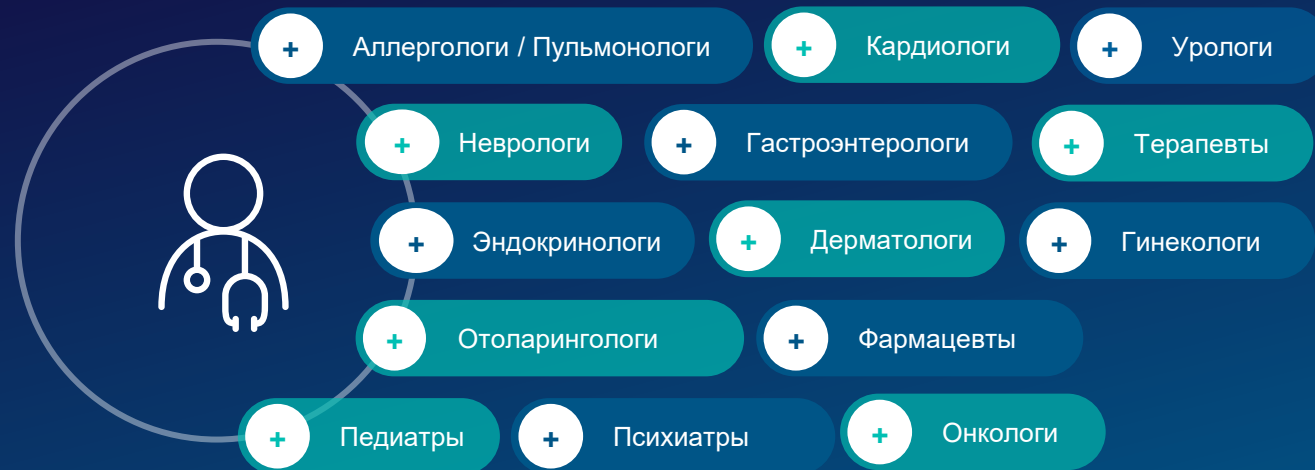
Channel Dynamics®



Промоционные активности

Что за сервис Channel Dynamics®?

Уникальный информационный сервис для оценки эффективности используемых каналов продвижения препаратов



Channel Dynamics можно использовать для:

- Отслеживания конкурентной активности (включая анализ эффективности ключевых сообщений)
- Оптимизации текущих промо-кампаний
- Выбора наилучшего промо-микса (digital каналы vs non-digital каналы)
- Анализа эффективности промо-активностей (NPS и корреляция с продажами)
- Формирования чёткого понимания рыночной динамики и отклика продуктов различных категорий на промо активности



Какие типы активностей отслеживаются?

- Индивидуальные и групповые визиты
- Мероприятия, круглые столы и прочие встречи
- Удаленные типы коммуникации
- Digital каналы продвижения
- Реклама на профессиональных ресурсах специалистов здравоохранения
- Другие промо активности, направленные на врачей и фармацевтов



В каком виде предоставляются данные:

1. **Стандартизированный синдикативный отчёт** с фокусом на сравнительном анализе фармацевтических компаний и брендов (рейтинг компаний/брендов по SOV)
2. **Кастомизированный отчёт** под запрос конкретного клиента
3. **Комбинация кастомизированного отчёта + Ad Hoc отчёта от команды маркетинговых исследований** для понимания глубинных причин/взаимосвязей и определения оптимальных стратегических/тактических шагов

У ТОП3 специальностей самое большое количество пациентов на врача в Северо-Кавказском Федеральном округе РФ

Распределение врачей

OneKey®

ТОП10 специалистов

Тысячи людей



Всего: 528 тыс. специалистов

Количество релевантных пациентов на врача*

Деление по Федеральным округам РФ

| Федеральный округ | Терапевты | Педиатры | Акушеры и гинекологи |
|----------------------|-----------|----------|----------------------|
| 1. Центральный | 1.471 | 542 | 1.623 |
| 2. Северо-Западный | 1.361 | 572 | 1.658 |
| 3. Южный | 2.223 | 913 | 2.310 |
| 4. Северо-Кавказский | 2.586 | 1.167 | 2.889 |
| 5. Приволжский | 1.518 | 677 | 2.017 |
| 6. Уральский | 1.480 | 746 | 1.985 |
| 7. Сибирский | 1.361 | 642 | 1.896 |
| 8. Дальневосточный | 2.243 | 989 | 2.814 |

Ø 1.780

Ø 781

Ø 2.149

*Релевантные пациенты:

- Взрослые пациенты 18-85 лет для терапевтов
- Дети 0-17 лет для педиатров
- Женщины 18+ лет для акушеров и гинекологов

OneKey®

Единственная синдикативная база врачей, ЛПУ и аптек в формировании которой участвуют 65 фармацевтических компаний России

Страны покрытия OneKey® :



Дополнительные сервисы OneKey® :

- Обработка данных от дистрибуторов и аптечных сетей
- Обработка данных МДЛП («Честный знак»)
- Отслеживание движения ЛС в товаро-проводящей цепи с привязкой к конкретному ЛПУ или аптеке



OneKey® в России



>600 000

Специалистов здравоохранения



>57 000

Организаций госпитального и амбулаторного сегмента



>73 000

Аптечных точек и их иерархия



07

Рейтинги дистрибьюторов и аптечных сетей

На ТОП10 дистрибьюторов приходится 71.3% продаж всего рынка; Пульс занимает лидирующую позицию за период Q1 2024

ТОП10 дистрибьюторов по уровню продаж



| # | Дистрибьютор | Доля рынка по объёму продаж в руб.*, % | | Динамика продаж в руб., Q1 2024 / Q1 2023, % |
|--------------|------------------|--|--------------|--|
| | | Q1 2024 | Q1 2023 | |
| 1 | Пульс | 14,9% | 12,1% | 40,7% |
| 2 | Протек | 13,1% | 13,0% | 16,1% |
| 3 | Катрен | 12,7% | 12,9% | 12,6% |
| 4 | ФК Гранд Капитал | 6,9% | 6,5% | 22,3% |
| 5 | Р-Фарм | 5,9% | 5,8% | 16,0% |
| 6 | БСС | 4,4% | 4,6% | 9,4% |
| 7 | Фармимэкс | 4,1% | 4,0% | 19,5% |
| 8 | Фармкомплект | 3,7% | 4,2% | 0,1% |
| 9 | Ирвин | 3,3% | 3,9% | -1,2% |
| 10 | Ланцет | 2,3% | 2,4% | 8,4% |
| Всего | | 71.3% | 69.4% | 17.9% |

На ТОП10 аптечных сетей и ассоциаций приходится 84.6% розничных продаж на фарм. рынке; АСНА занимает лидирующую позицию по количеству аптек – 17 704

ТОП10 аптечных сетей/ассоциаций по доле в розничном сегменте



| # | Категория | Аптечная сеть/ Ассоциация | Доля продаж в розн. сегменте, руб., % | | Кол-во аптек Q1 2024 |
|--------------|-----------|--|--|--------------|-------------------------|
| | | | Q1 2024 | Q1 2023 | |
| 1 | АА | АСНА (Москва) | 16.7% | 14.2% | 17 704 |
| 2 | АА | ПроАптека (Москва) | 14.1% | 12.9% | 11 218 |
| 3 | АА | МФО (Санкт-Петербург) | 15.0% | 10.3% | 11 623 |
| 4 | Ф | Ригла (Москва) | 8.4% | 8.0% | 4 223 |
| 5 | Ф | Апрель (Краснодар) | 7.2% | 5.7% | 7 813 |
| 6 | АА | Созвездие (Москва) | 5.6% | 5.9% | 8 143 |
| 7 | Ф | Объединенная АС Эркафарм и Мелодия Здоровья (Москва) | 4.9% | 5.4% | 2 270 |
| 8 | Ф | Нео-Фарм (Москва) | 4.4% | 4.2% | 1 294 |
| 9 | АА | Ирис (Москва) | 3.8% | 3.4% | 2 618 |
| 10 | Ф | Аптеки 36,6 (Москва) | 4.4% | 3.6% | 2 169 |
| Всего | | | 84.6% | 73.6% | |

На ТОП10 аптечных сетей и интернет-аптек приходится 90.7% онлайн продаж на фарм. рынке; Аптека.ру занимает первую позицию с долей 26.4%

ТОП10 аптечных сетей/интернет-аптек по доле в E-com сегменте



| # | Категория | Аптечная сеть/ Интернет-аптека | Доля продаж в E-com сегменте, руб., % | Доля продаж в розн. сегменте, руб., % | Кол-во аптек/ПВЗ Q1 2024 |
|--------------|-----------|---|---|---|-----------------------------|
| | | | Q1 2024 | Q1 2024 | |
| 1 | ИА | Аптека.ру (Новосибирск) | 26.4% | 3.8% | 37 565 |
| 2 | ИА | Еаптека (Москва) | 10.6% | 1.7% | 11 333 |
| 3 | Ф | Ригла (Москва) | 10.3% | 8.4% | 4 223 |
| 4 | Ф | Апрель (Краснодар) | 10.0% | 7.2% | 7 813 |
| 5 | Ф | Нео-Фарм (Москва) | 7.4% | 4.4% | 1 294 |
| 6 | Ф | Аптеки 36,6 (Москва) | 6.8% | 4.4% | 2 169 |
| 7 | ИА | Здравсити (Москва) | 6.2% | 1.1% | 30 995 |
| 8 | Ф | Объединенная АС Эркафарм и Мелодия Здоровья (Москва) | 5.9% | 4.9% | 2 270 |
| 9 | Ф | Фармлэнд (Уфа) | 4.5% | 3.6% | 2 262 |
| 10 | М | Здоров.ру (Королев) | 2.8% | 1.4% | 102 |
| Всего | | | 90.7% | 40.8% | |



08

Сервисы IQVIA в России и Евразии



ИНФОРМАЦИЯ

Глобальные решения

- MIDAS
- CH Customized Insights
- Analytics Link Ecosystem
- Ark Patent Intelligence
- Chemical Intelligence

Локальные решения

Аудит фарм. рынка

- Розничный аудит – Sell-In и Sell-out (месячный и недельный), E-commerce
- Бюджетный аудит ГЛС, ДЛО, РЛО
- Тендеры, контракты
- Мониторинг цен и промо-акций

Channel Dynamics®

- Мониторинг традиционных и удалённых промо-активностей среди врачей и фармацевтов

Клиентская база данных OneKey®

>600к врачей/специалистов; >57к мед. организаций; > 73к аптек

DSD & МДЛП

- Обработка и консолидация отчётов дистрибьюторов (DSD) и сериализационных отчётов (МДЛП)

LRx RPA

- Анализ данных о пациентах и выписке препаратов в льготном сегменте
- RWE / RWD



ТЕХНОЛОГИИ

ИИ

- **Виртуальный (AI powered) ассистент** для образовательных целей, соблюдающий политики конфиденциальности данных

Взаимодействие с клиентами

- **Orchestrated Customer Engagement (OCE): OCE Personal (CRM) & OCE Digital (MCM)** – Глобальные решения для омниканального взаимодействия с клиентами
- **Content Authoring Manager (CAM):** Самостоятельное создание и управление CLM-контентом без привлечения 3-х лиц

Безопасность, контроль и качество

- **IQVIA Consent** – решение для сбора, хранения и управления согласиями
- **Fair Market Value (FMV)** – сервис по определению справедливой компенсации для KOLs & HCPs за участие в мероприятиях
- **Quality Management System (QMS)** – система управления качеством производства
- Система для автоматизации процессов фармаконадзора

Расширенная аналитика

- **Visual Analytics** – решение для задач бизнес-аналитики и управления массивами данных. Работа с различными источниками данных в единой платформе с последующей трансформацией и визуализацией



КОНСАЛТИНГ

Коммерческие стратегии / Оптимизация и эффективность работы

- Структура и размер команды
- Приоритезация регионов, анализ визитной активности
- Сегментации клиентов (аптеки / врачи)
- Анализ ROI трейд маркетинговых активностей
- Разработка и оценка KPIs

Портфельные/маркетинговые/тендерные стратегии

- Приоритезация портфеля, поиск новых продуктов для запуска
- Выход на новые рынки
- Маркетинговые стратегии, промо микс оптимизация, стратегии работы с аптечными сетями
- Тендерные стратегии и проекты по доступу на рынок

Качественные и количественные маркетинговые исследования

- Глубинные интервью и фокус группы
- Ad-hoc проекты: U&A, Price elasticity, Rep checks, KOLs mapping etc.
- OncoAnalyzer®, E-com Digest®

Контакты IQVIA

Анастасия Круглова

Генеральный директор | Россия и Евразия

 Anastasia.Kruglova@IQVIA.com

 +7 903 291 59 84

Светлана Никулина

Директор по продажам | Россия и Евразия

 Svetlana.Nikulina@IQVIA.com

 +7 903 737 89 51

Ольга Макарова

*Руководитель департамента консалтинга
и маркетинговых исследований | Россия и Евразия*

 Olga.Makarova@IQVIA.com

 +7 916 993 05 50

