

Факты от IQVIA | Май 2023

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.

Copyright © 2022 IQVIA. All rights reserved. IQVIA® is a registered trademark of IQVIA Inc. in the United States and various other countries.

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 [Рынки стран СНГ+](#)
- 09 [Офференги IQVIA](#)



В существующем отчете IQVIA используются следующие определения

Дисклеймер

Временной период



Анализируемый период в отчёте:

- Июнь 2022 – Май 2023

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

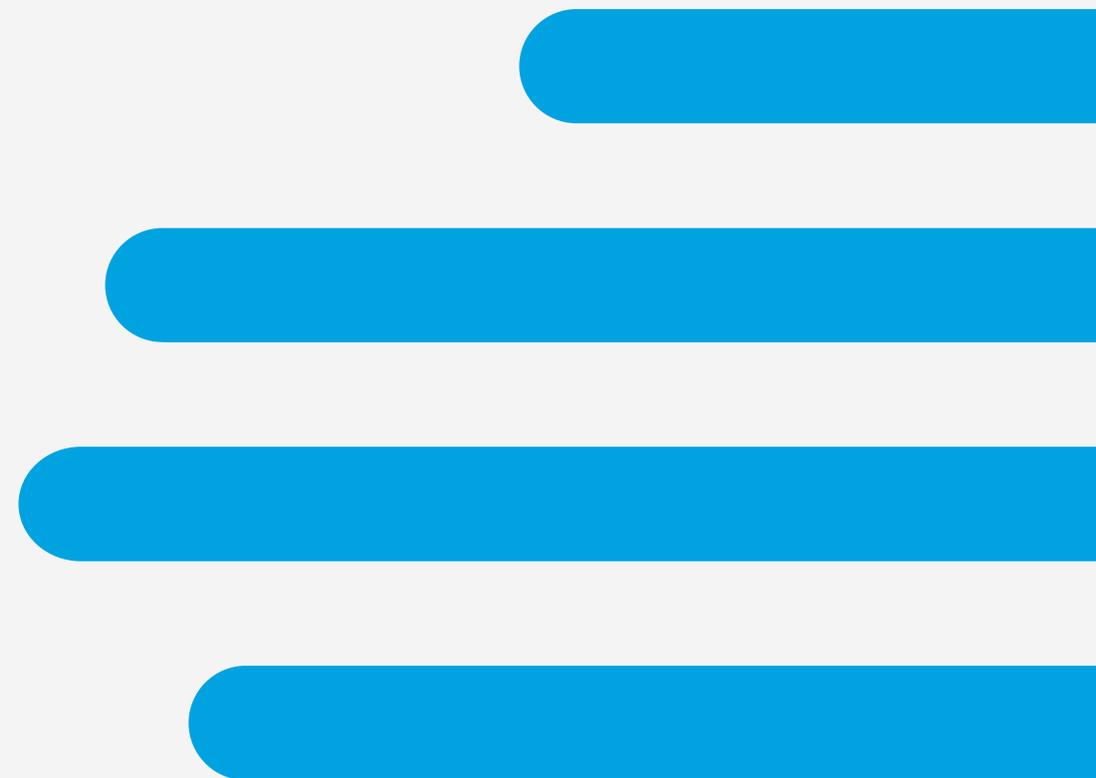


Рейтинги аптечных сетей и дистрибьюторов обновляются ежеквартально

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.

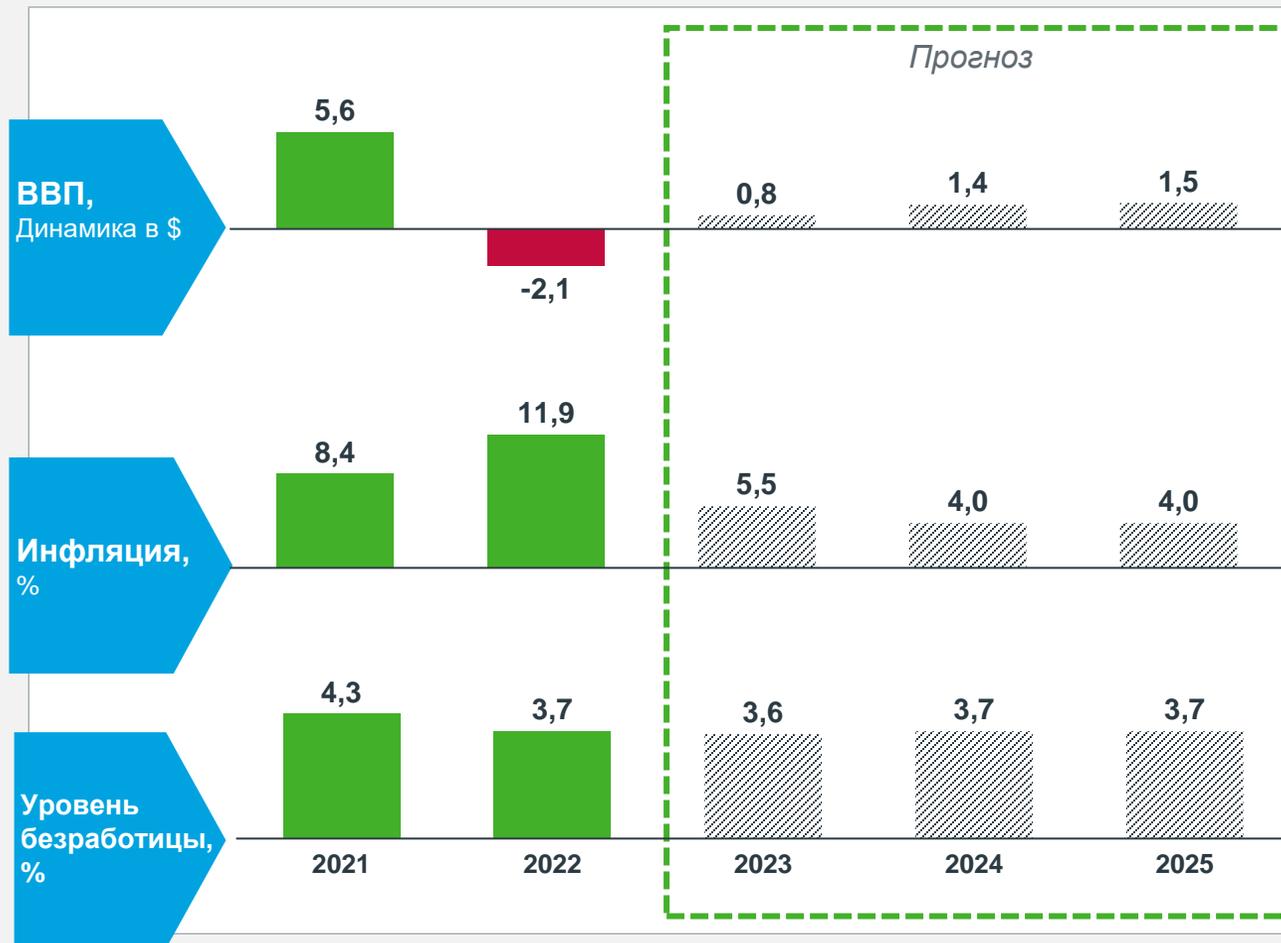
01

Экономические показатели



В 2023 в России прогнозируется рост уровня ВВП на 0.8%. В среднем по году курс стабилизируется на уровне 76.9 рублей за 1 \$ США

Ключевые экономические индикаторы



Комментарии

- Несмотря на падение ВВП в 2022 г., по прогнозам, начиная с 2023 г. ВВП начнет восстанавливаться; Безработица при этом будет незначительно расти за тот же период.
- Несмотря на высокую инфляцию в 2022 году, в последующие годы инфляция прогнозируется 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.



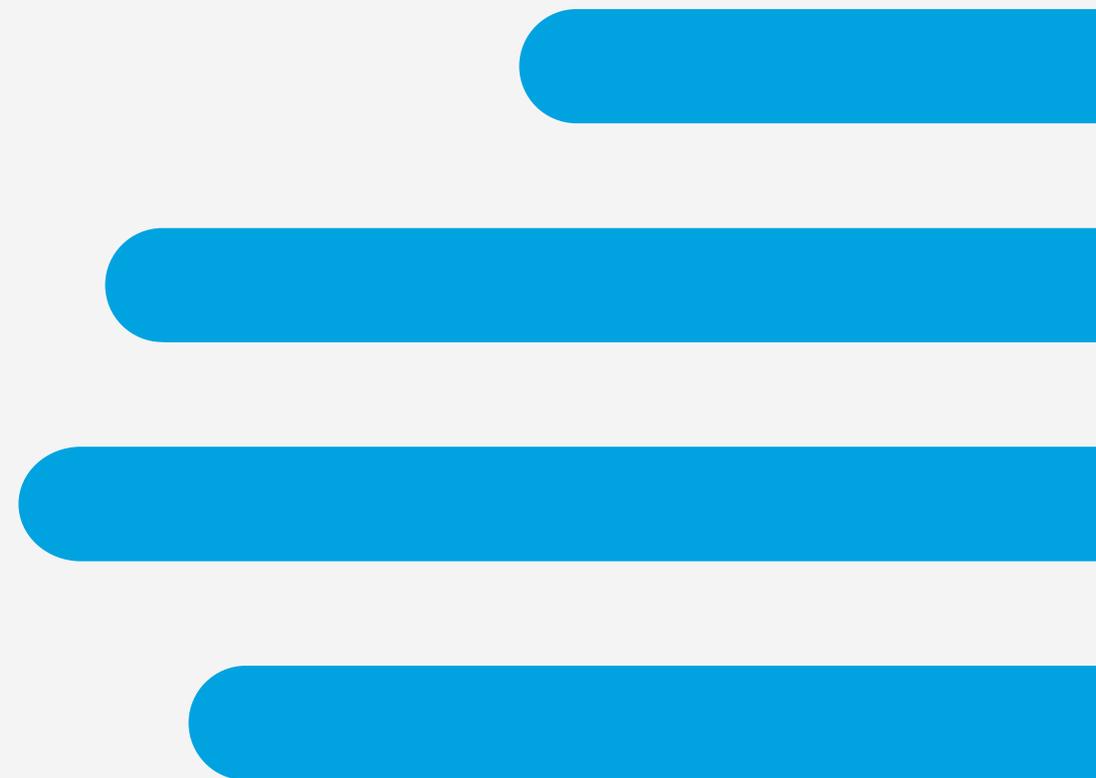
— Курс обмена валют, Руб./Доллары США

Экономические индикаторы

Экономическая ситуация

02

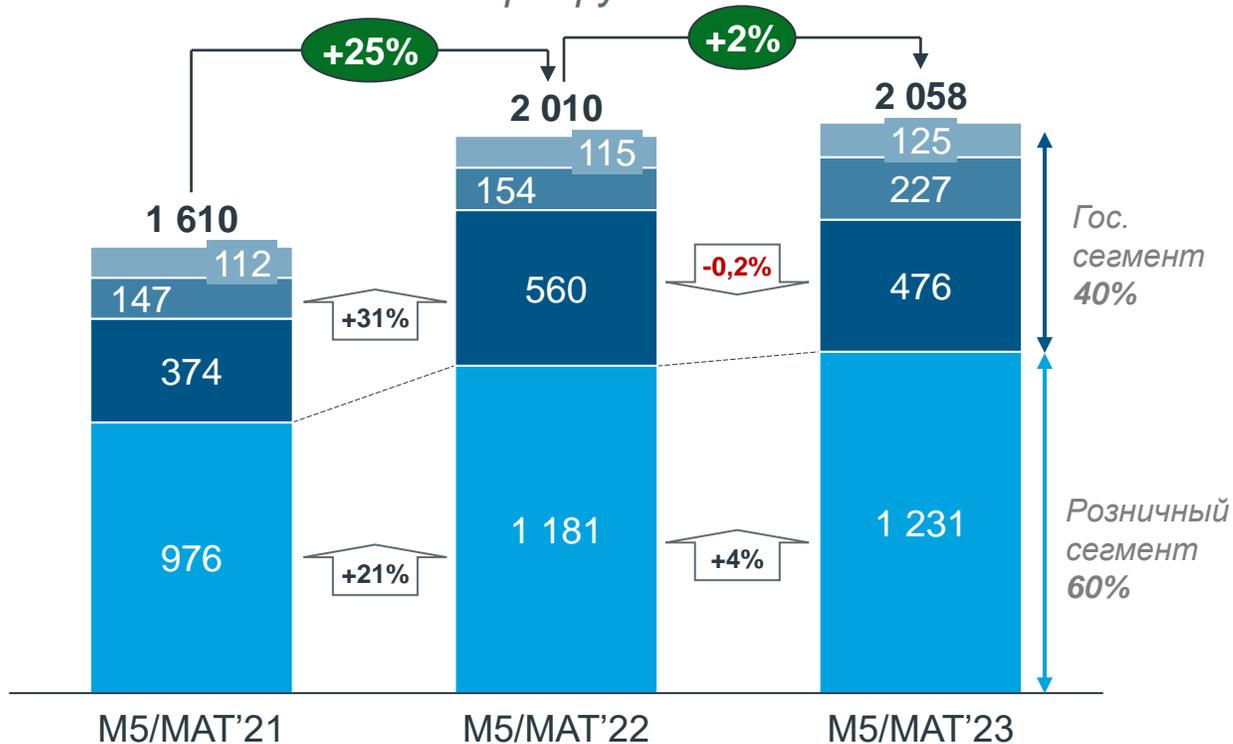
Фармацевтический рынок



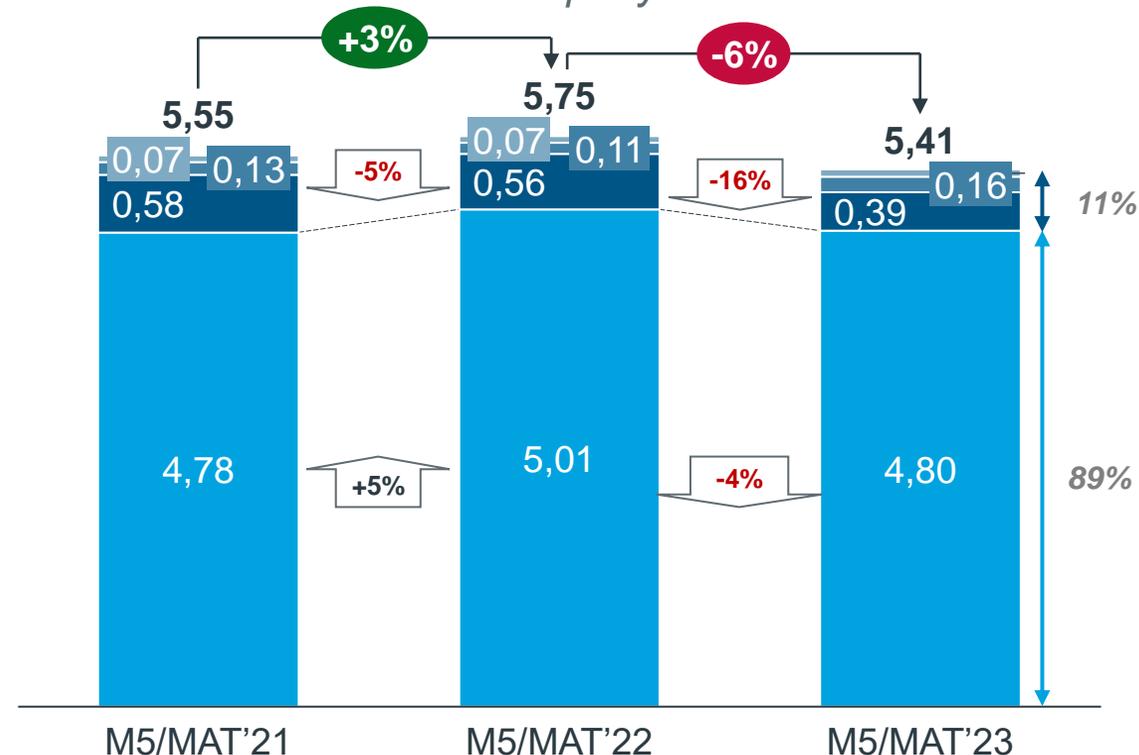
Рост российского фармацевтического рынка в денежном выражении замедляется в государственном и розничном сегментах на фоне отсутствия прежних факторов роста

Российский фарм. рынок по каналам

Продажи в денежном выражении
Млрд. руб.



Продажи в упаковках
Млрд. уп.



■ Розничный канал
 ■ Бюджетный канал
 ■ Федеральная льгота
 ■ Региональная льгота

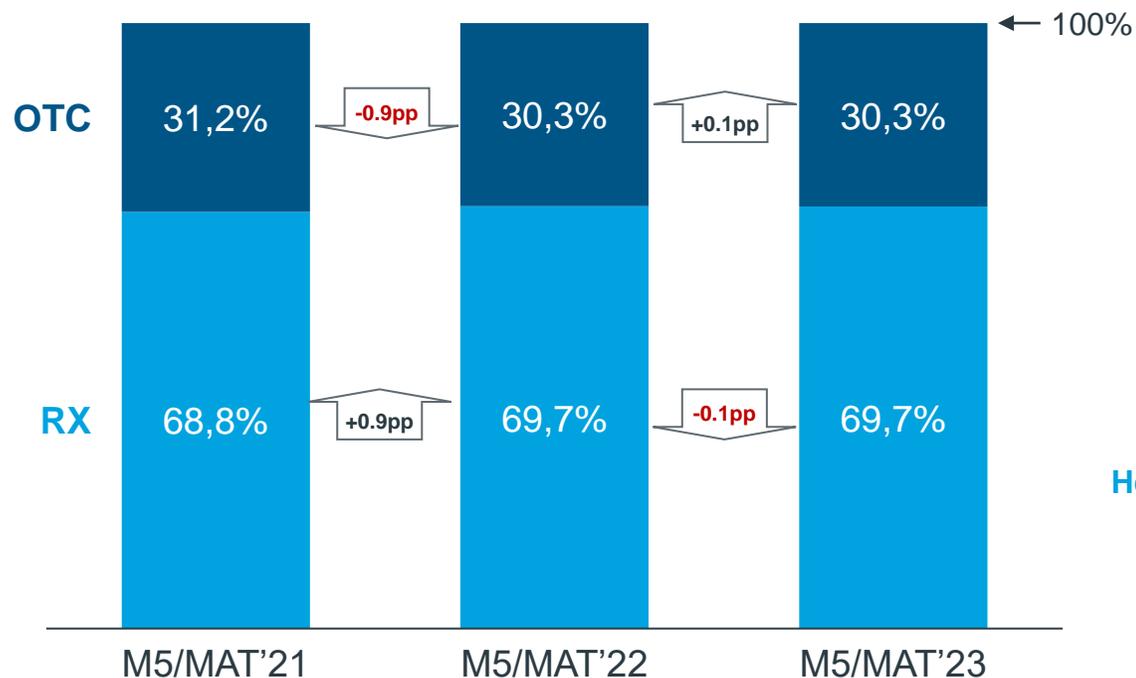
Критерий	Рубль	Доллар США	Евро	Упаковки	Стандартные упаковки (SU)
Продажи в деньгах, МАТ'05'23, млрд.	2 058,2	31,2	30,0	5,4	220,5
Рост 23/22, %	2%	18%	29%	-6%	-1,8%

На рынке в денежном выражении преобладают ЛС рецептурного отпуска; доля недженериковых ЛС является преобладающей, так как эти препараты обычно имеют более высокую цену

Российский фарм. рынок по структуре

Продажи по статусу ЛС

Продажи в деньгах, руб.

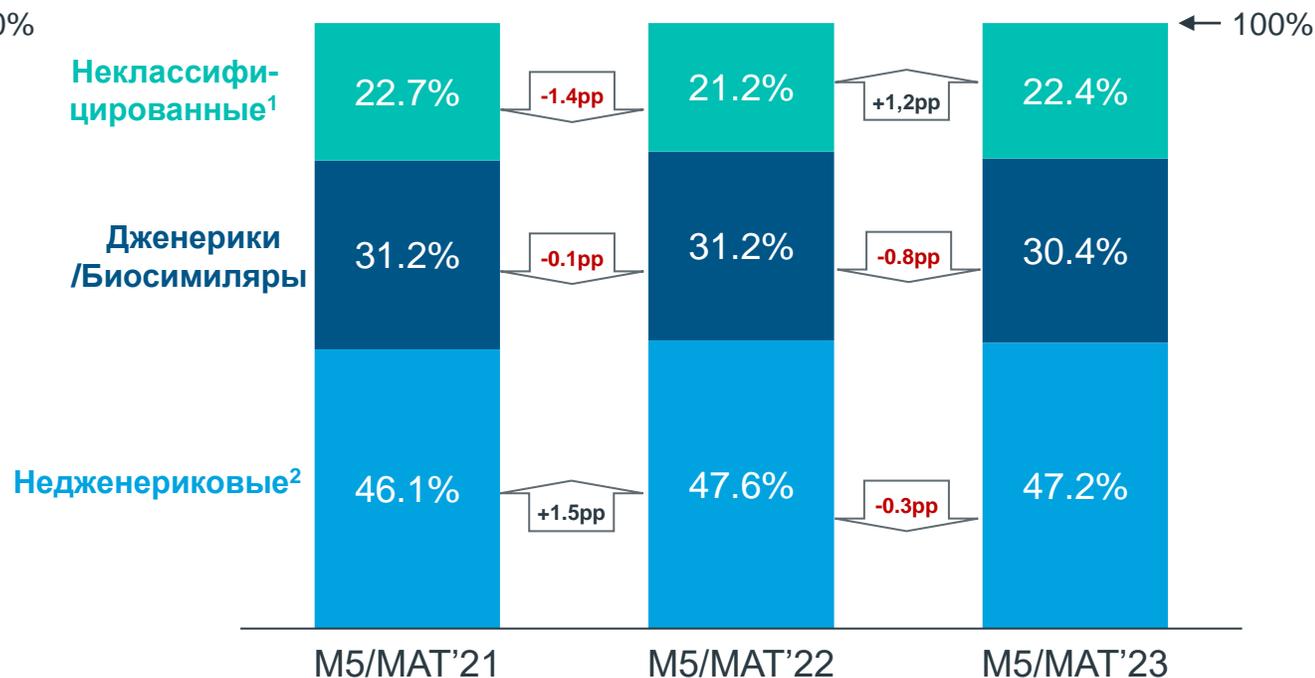


Rx / OTC, %

Розничный	50 / 50	50 / 50	50 / 50
Гос. закупка	98 / 2	98 / 2	99 / 1

Продажи по типу ЛС

Продажи в деньгах, руб.



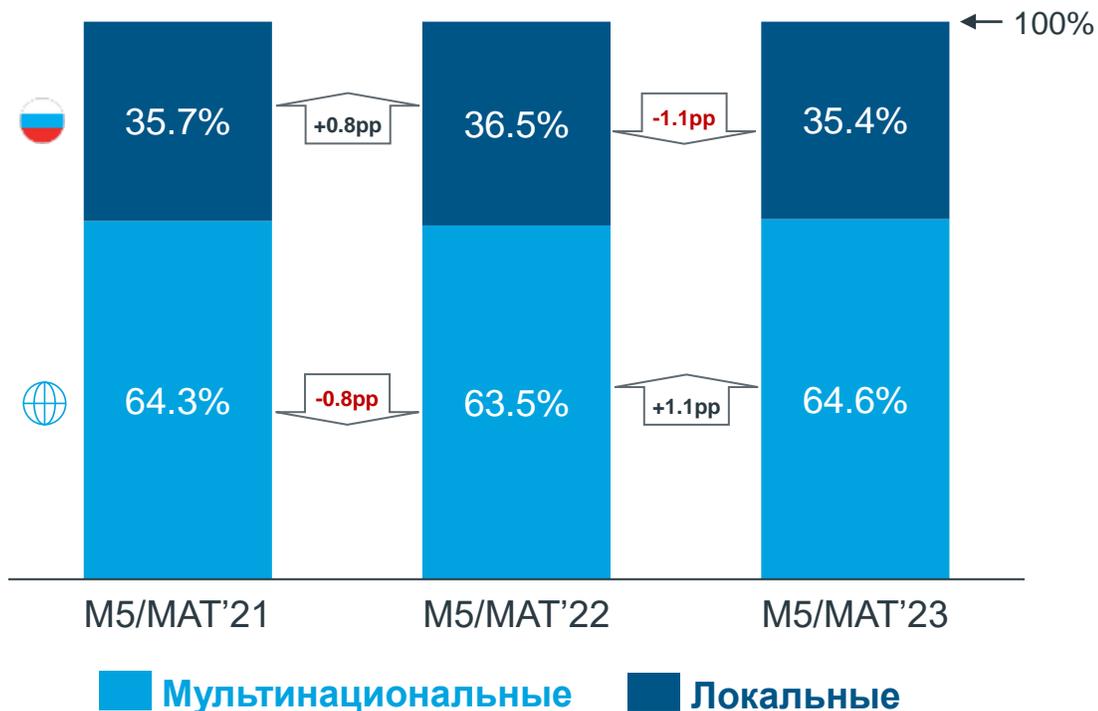
Недженериковые² / Дженерики/Биосимиляры / Неклассифицированные¹, %

Розничный	34 / 38 / 28	34 / 38 / 28	31 / 40 / 29
Гос. закупка	65 / 21 / 14	67 / 22 / 11	71 / 16 / 13

Локальные компании занимают 35% доли рынка в деньгах и 62% в упаковках, но это ещё далеко от ключевых показателей в стратегии "Фарма-2030"*

Российский фарм. рынок (локальные / мультинациональные компании)

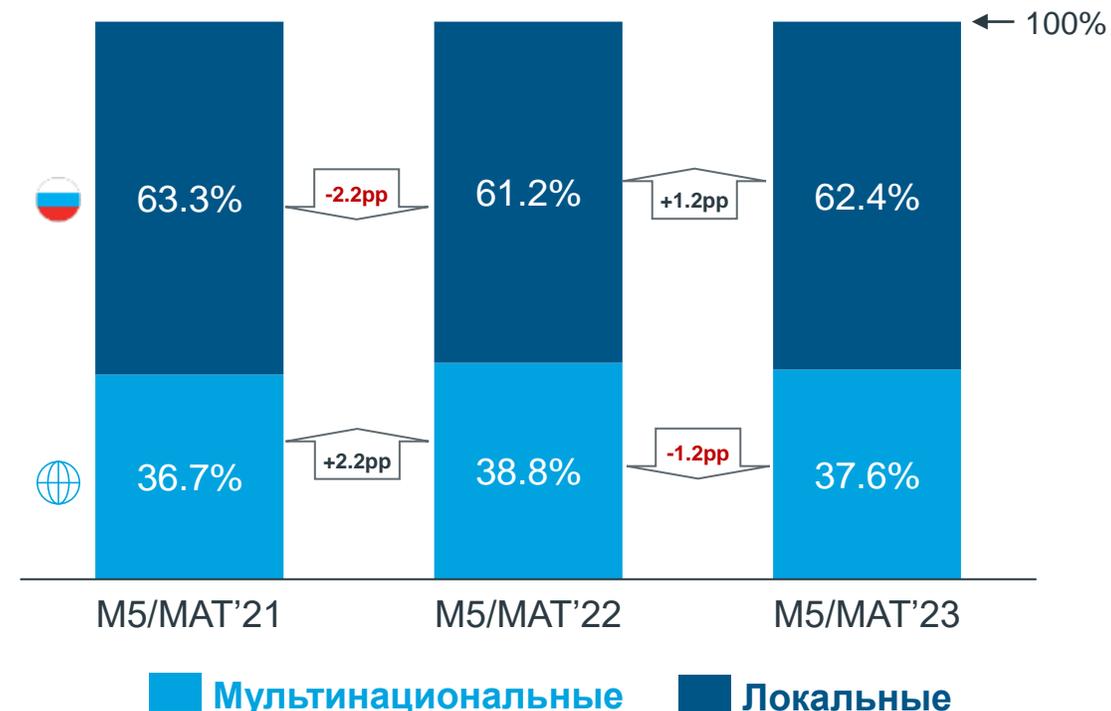
Продажи в денежном выражении Руб.



Мультинациональные / Локальные, %

Розничный	63 / 37	64 / 36	61 / 39
Гос. закупка	66 / 34	63 / 37	70 / 30

Продажи в объёмном выражении Упаковки

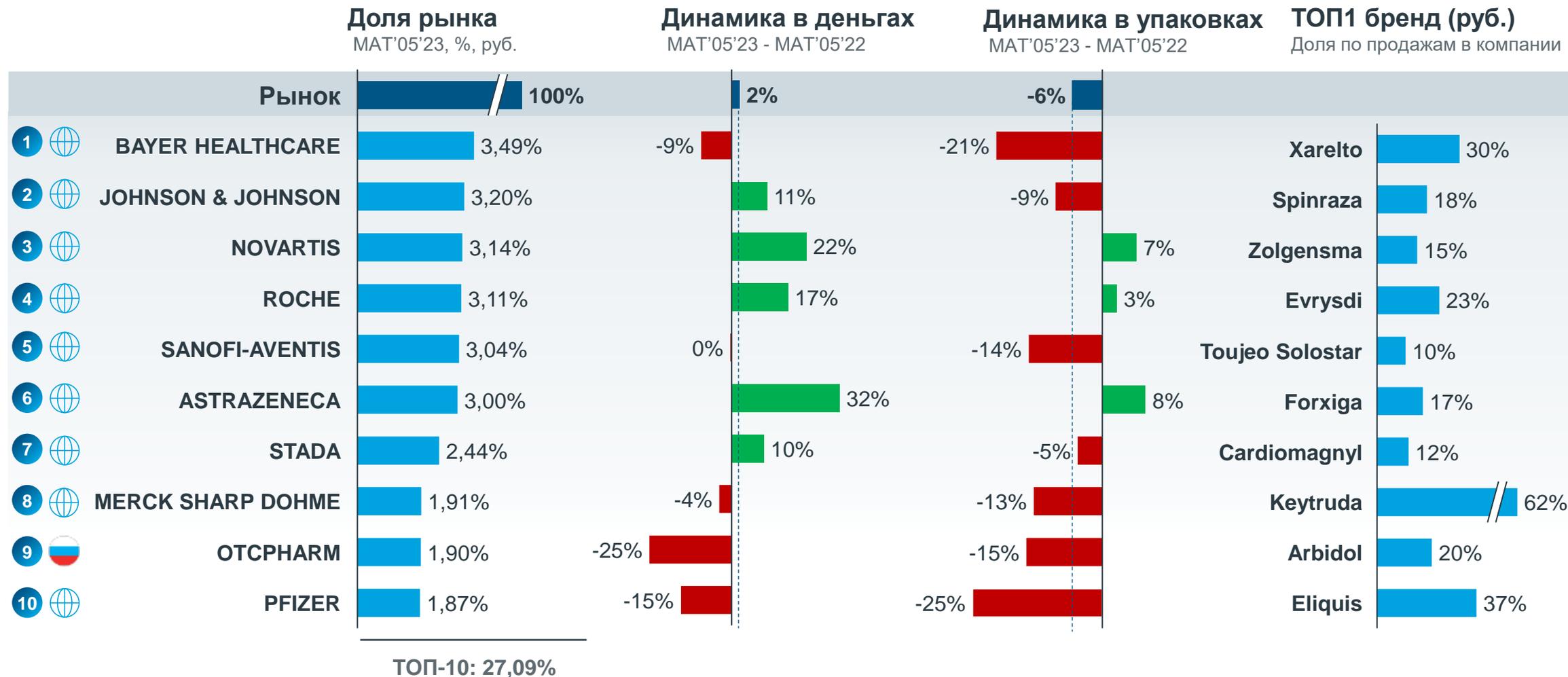


Мультинациональные / Локальные, %

Розничный	39 / 61	42 / 58	40 / 60
Гос. закупка	21 / 79	20 / 80	21 / 79

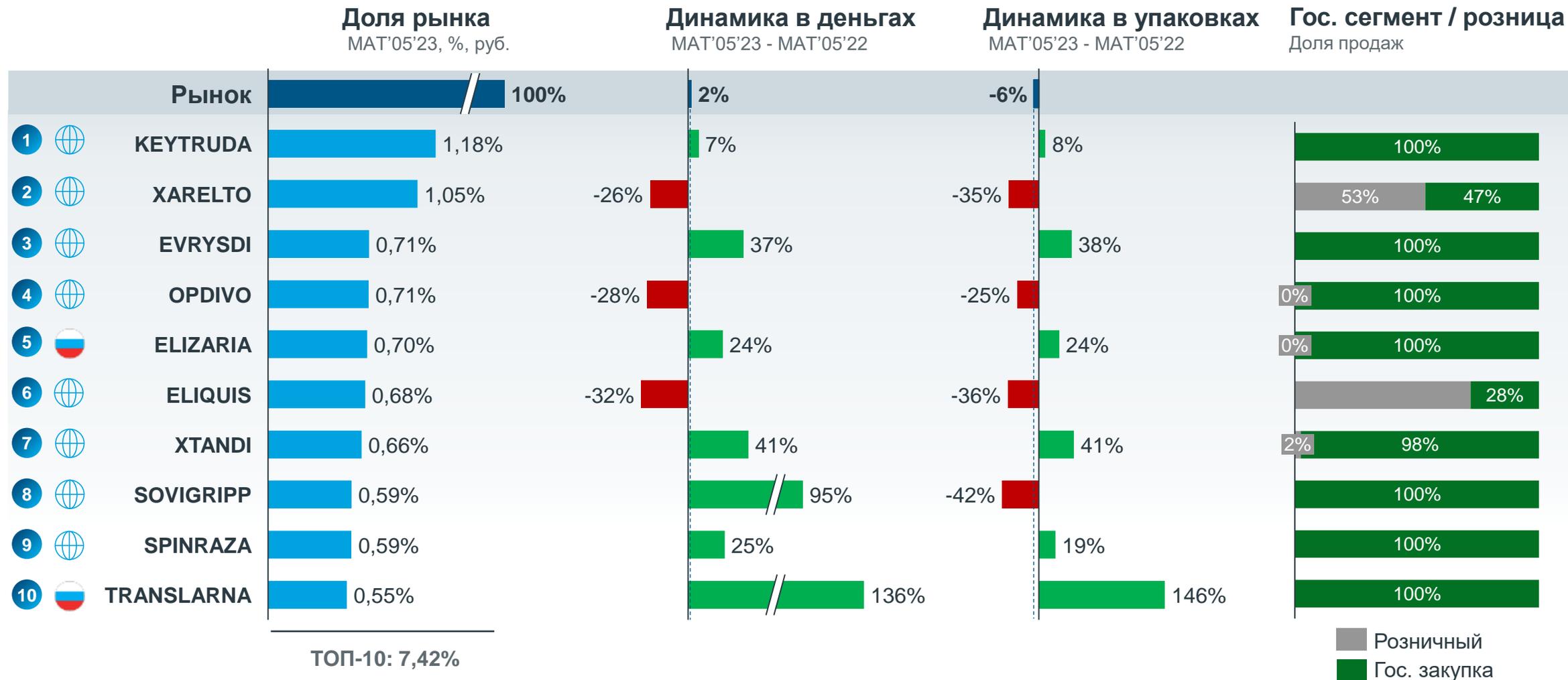
Среди ТОП-10 три компании демонстрируют прирост в упаковках – Novartis, AstraZeneca и Roche

ТОП-10 компаний по объёму продаж



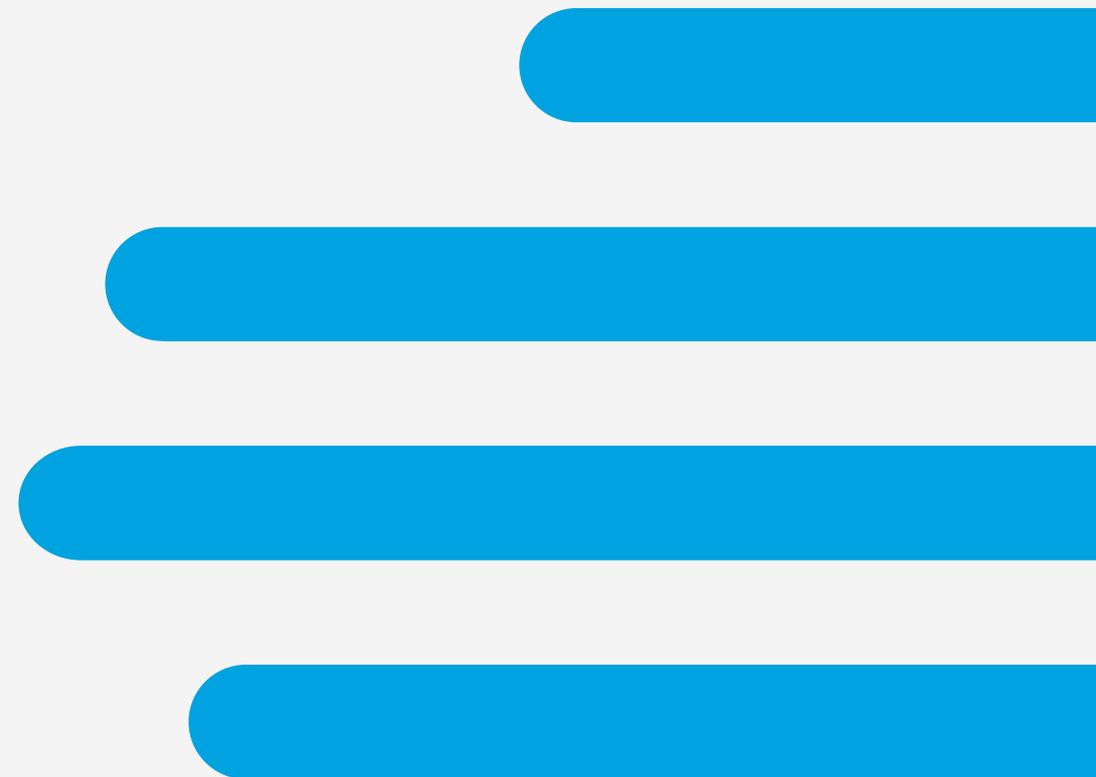
Большинство препаратов из ТОП-10 реализуются в сегменте гос. закупок; Среди ТОП-10 препаратов лишь 2 препарата локальных производителей

ТОП-10 брендов по объёму продаж



03

Розничный сегмент

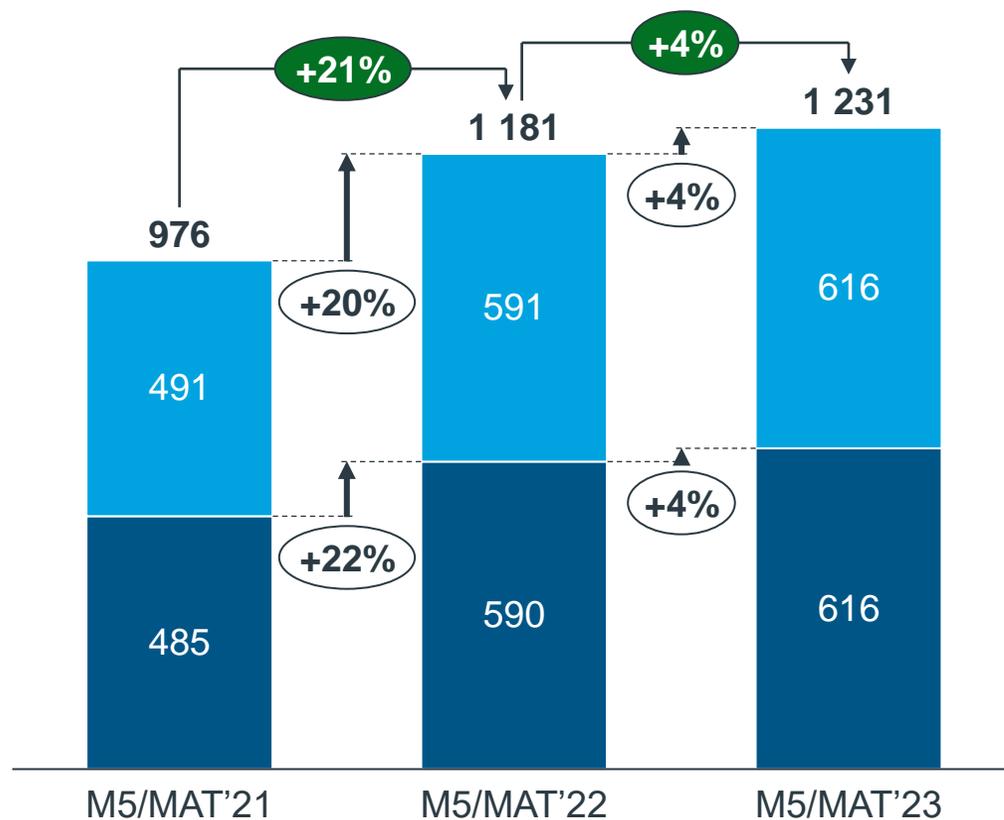


**В денежном выражении доли ОТС/Rx продуктов равны.
В объёмном выражении преобладают ОТС продукты**

Динамика розничного сегмента (рецептурные / безрецептурные препараты)

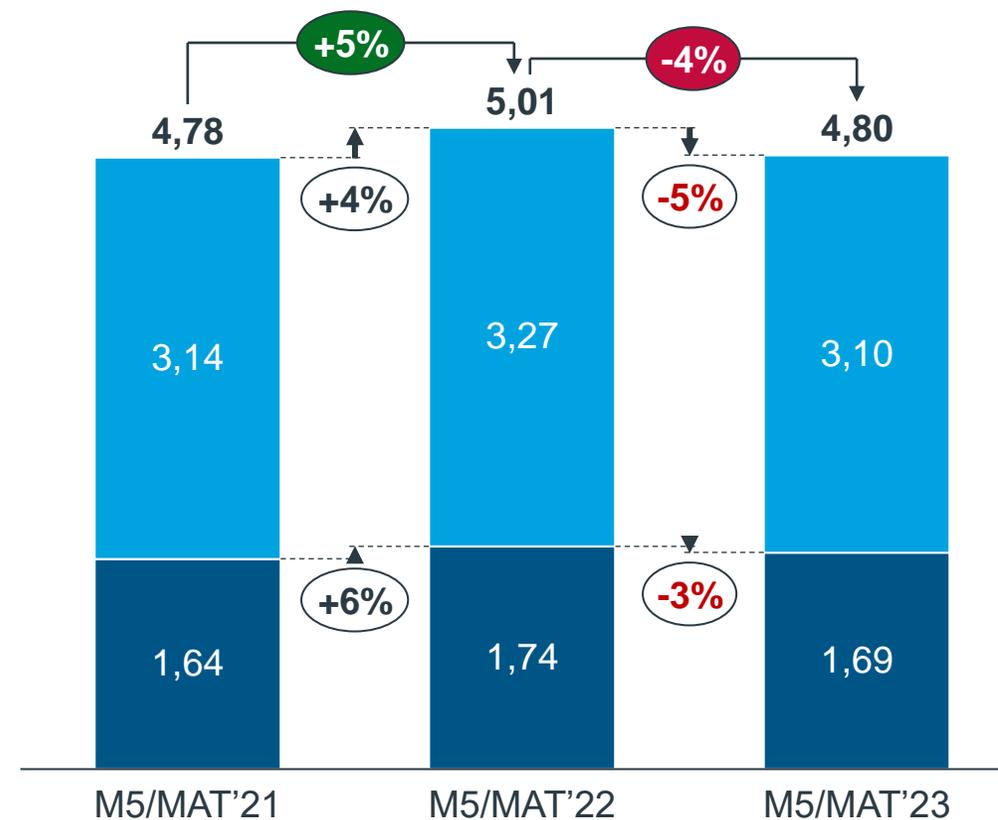
Розничные продажи в деньгах

Млрд. руб.



Розничные продажи в упаковках

Млрд. уп.



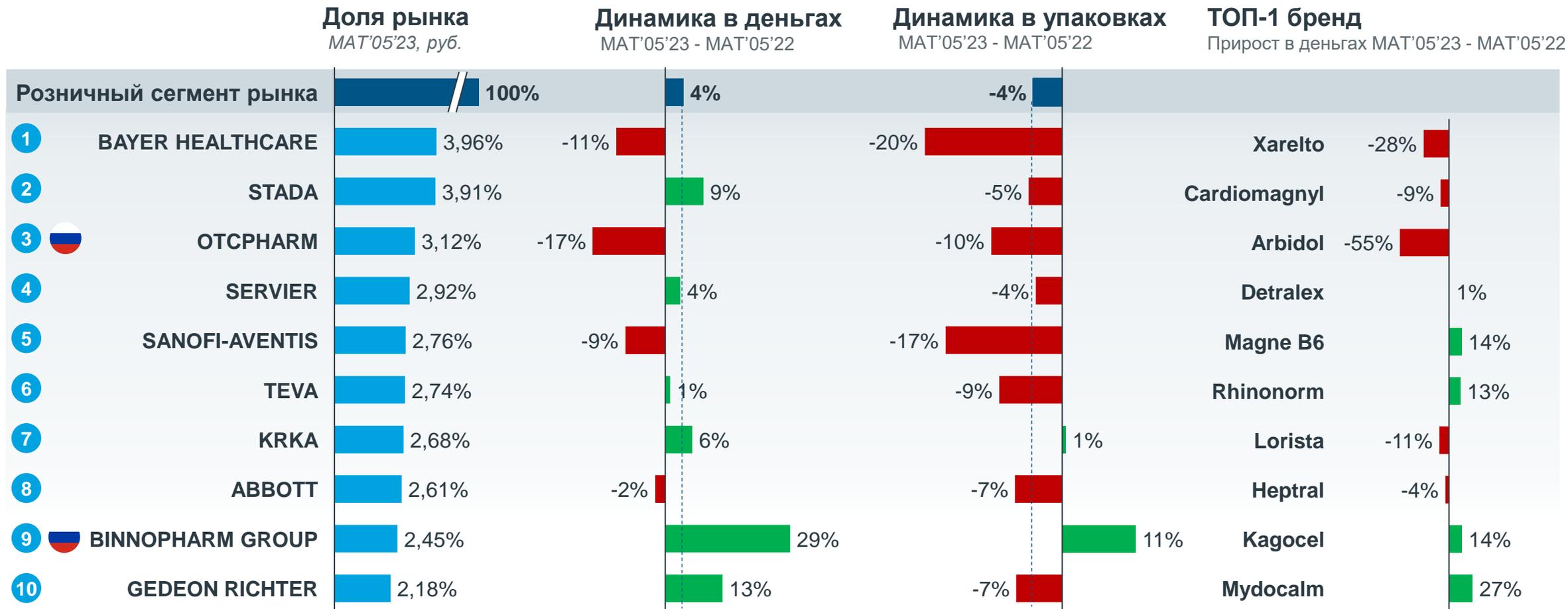
Только категория В01 (Антитромботические препараты) демонстрирует негативную YoY динамику; Остальные категории имеют позитивный тренд в денежном выражении

Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в розничном сегменте рынка

EphMRA2 категория	Доля рынка	CAGR,	YoY,	Топ-1 бренд
	MAT'05'23	MAT'05'23 - MAT'05'21	MAT'05'23 - MAT'05'22	
	Вln RUB, %	%	%	Доля рынка % в EphMRA2 категории
1 Z98 - БАД	79 (6%)	14%	11%	Bac-Set 3%
2 C09 – Препараты, воздействующие на РААС	58 (5%)	10%	4%	Edarbi 10%
3 R05 – Препараты от кашля и симптомов простуды и гриппа	55 (4%)	21%	9%	Theraflu 13%
4 R01 – Назальные препараты	46 (4%)	20%	17%	Snup 8%
5 G03 – Половые гормоны системного действия	42 (3%)	16%	7%	Femoston 12%
6 B01 – Антитромботические препараты	41 (3%)	0%	-23%	Xarelto 28%
7 G04 – Урологические препараты	37 (3%)	10%	1%	Canephron 13%
8 N02 - Анальгетики	36 (3%)	17%	10%	Nurofen 21%
9 M01 – Противовоспалительные и противоревматические препараты	36 (3%)	16%	13%	Nimesil 15%
10 M05 – Прочие препараты при заболеваниях костно-мышечной системы	34 (3%)	27%	16%	Alflutop 11%
ТОП-10	464 (38%)	14%	5%	

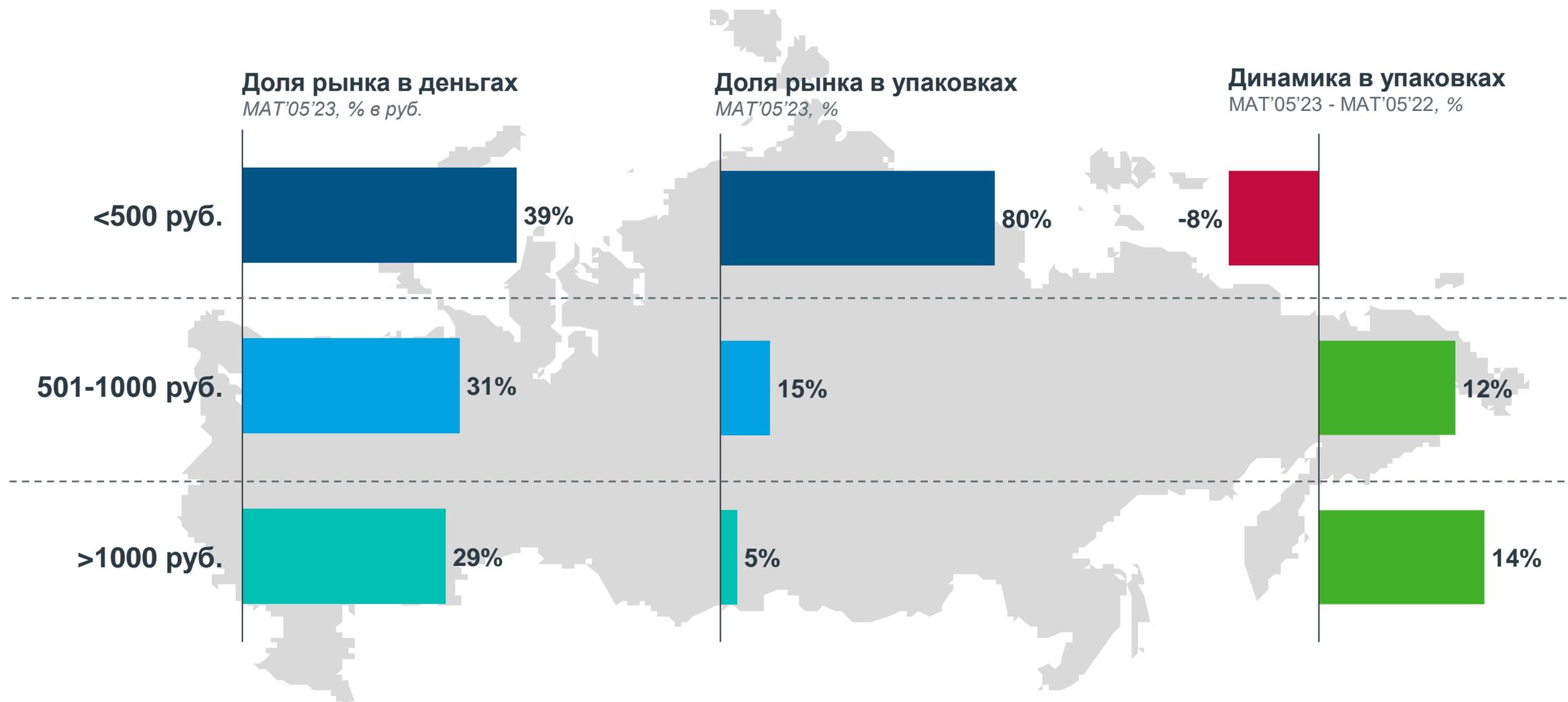
Все компании из ТОП-10 за исключением Биннофарм и KRKA в красной зоне по динамике продаж в упаковках

ТОП-10 компаний розничного рынка по объёму продаж



80% упаковок розничного сегмента приходится на лекарственные средства стоимостью <500 рублей за упаковку

Распределение продаж розничного сегмента в зависимости от стоимости упаковки



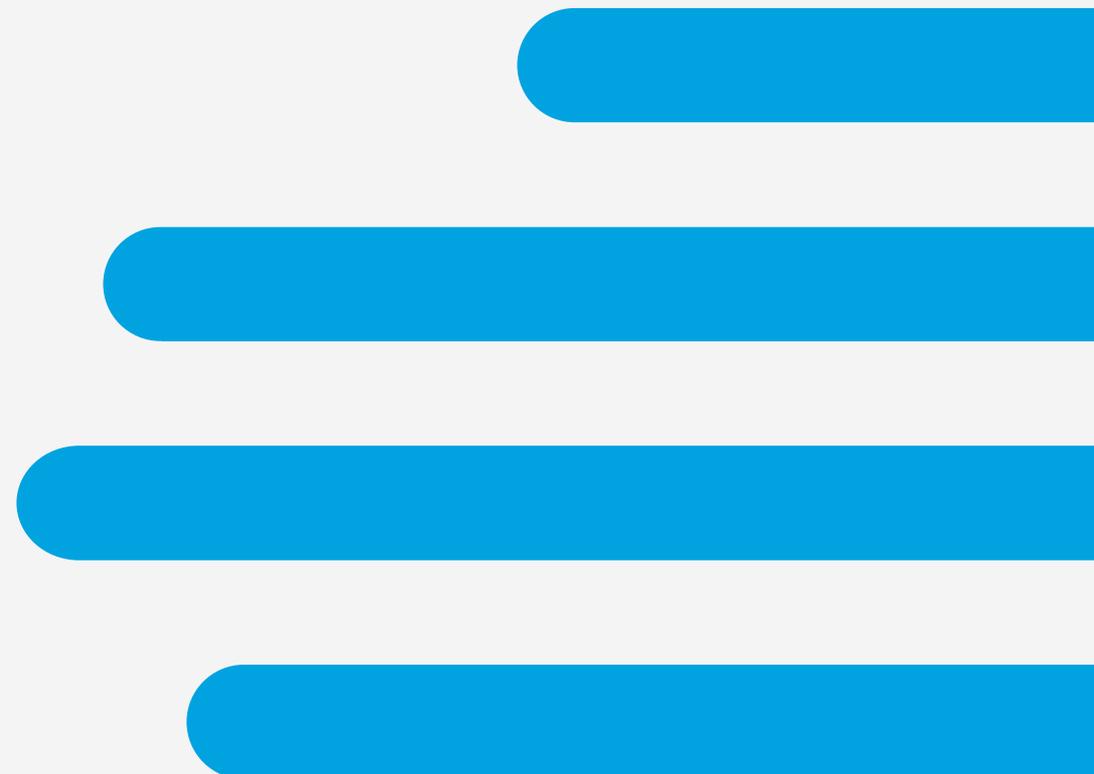
Лизобакт, Ингавирин и Саксенда – лидеры продаж в E-commerce канале в своих ценовых сегментах (МАТ 05'23)

ТОП-5 SKU по продажам в E-com в каждом ценовом сегменте

Е-commerce продажи	Упаковка <500 руб.	Упаковка 501 – 1000 руб.	Упаковка >1001 руб.
# 1	LYSOBACT T.SUCK.20MG 10MG 30	INGAVIRIN CAPS 90MG 10	SAXENDA CARTRID.+PEN 6MG 1ML 3 3ML
# 2	CARDIOMAGNYL F.C.TAB 75MG 15.2MG 100	CANEPHRON N C.TAB 60	XARELTO FILM C.TABS 20MG 28
# 3	GRAMMIDIN ANES NEO TABS SUCKING 18	MIRAMISTIN SOLUT. .01% 150ML	ELIQUIS FILM C.TABS 5MG 60
# 4	PENTALGIN FILM C.TABS 24	ENTEROSGEL PASTE ORAL 225G	ARMAVISCON FORTE SYRING I.A. 2.3% 3ML
# 5	GRIPPFERON DROPS NASAL 10K 10ML	TAMIFLU CAPS 75MG 10	DETRALEX F.C.TAB 900/ 100MG 60

04

**Сегмент
государственных
закупок**

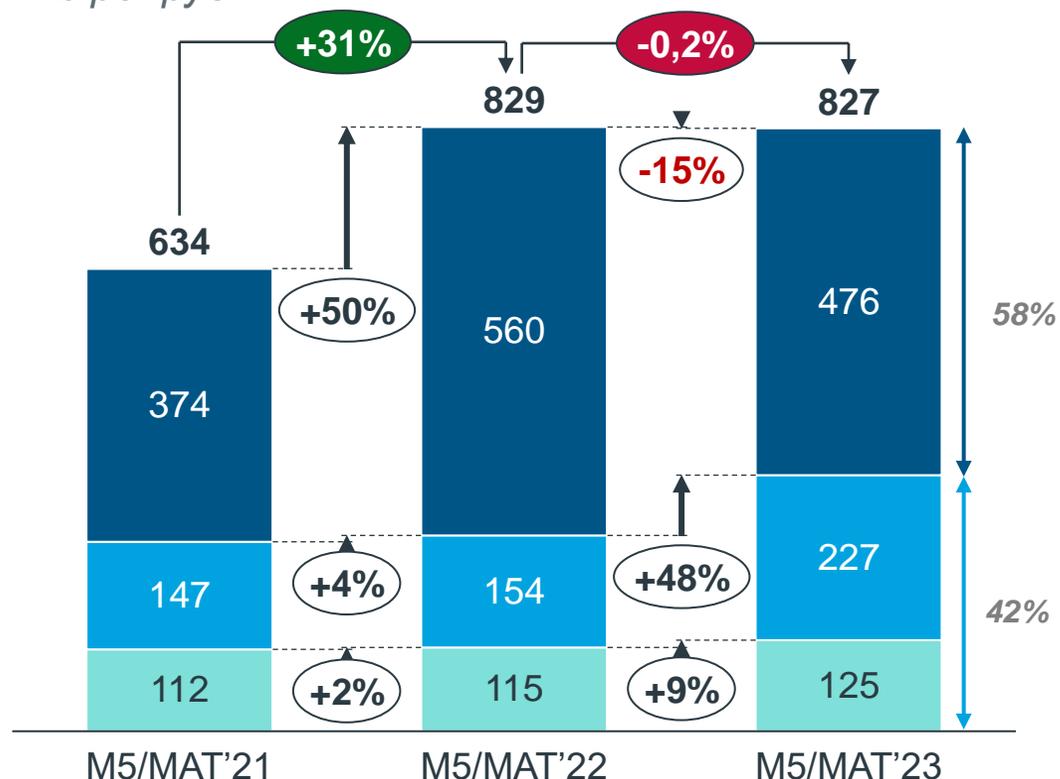


Госпитальные продажи (бюджетные) составляют 58% от всего сегмента гос. закупок в России; Оставшиеся 42% (РЛО и ДЛО) реализуются в аптеках

Сегмент государственных закупок

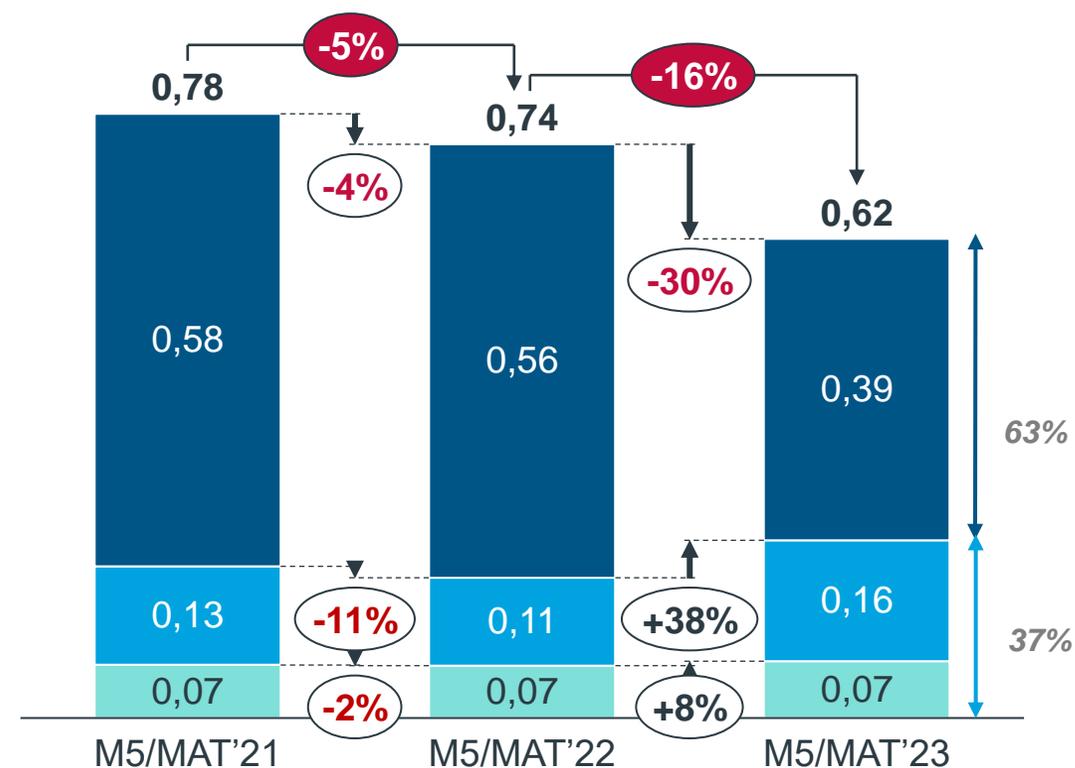
Продажи в денежном выражении

Млрд. руб.



Продажи в объёмном выражении

Млрд. уп.

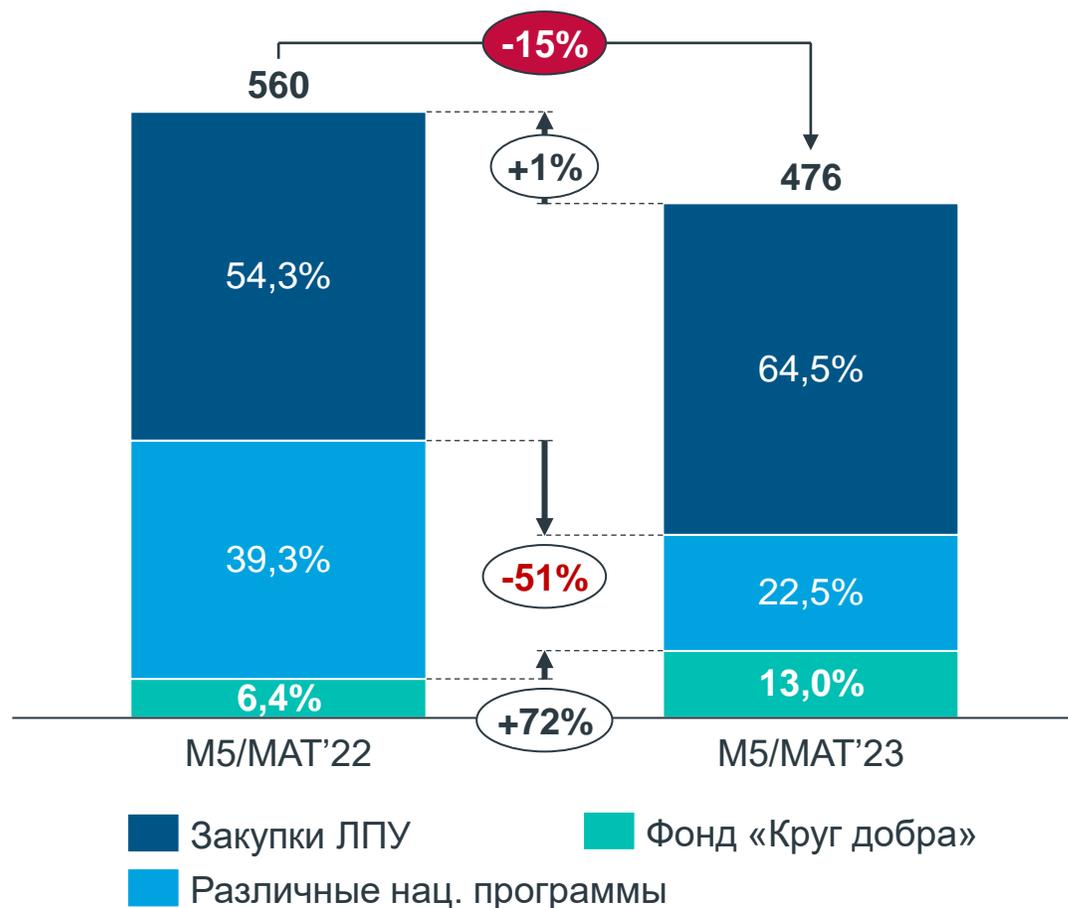


Национальная государственная программа «Круг добра» - основной драйвер роста бюджетного сегмента; Эврисди – крупнейший продукт

Бюджетный (госпитальный) сегмент

Сегментация бюджетных продаж

Млрд. руб.



ТОП-10 брендов в фонде «Круг добра»

Продажи в денежном выражении
MAT'05'23, % в млрд. руб.

Динамика продаж
MAT'05'23 vs MAT'05'22, % в руб.

Бренд	Продажи (млрд. руб.)	Динамика продаж (%)
Evryssi (Roche)	11,02	28,6%
Translarna (Ptc Therapeutics)	10,98	147,0%
Zolgensma (Novartis)	9,56	34,3%
Orkambi (Vertex Pharm)	8,23	241,8%
Spinraza (Johnson & Johnson)	7,79	12,1%
Koselugo (Astrazeneca)	3,66	695,2%
Vimizaim (Biomarin Ireland)	2,53	59,3%
Strensig (Alexion Pharma Sw)	2,52	23,6%
Gattestive (Takeda)	2,01	178,9%
Kanuma (Alexion Pharma Sw)	1,58	143,6%

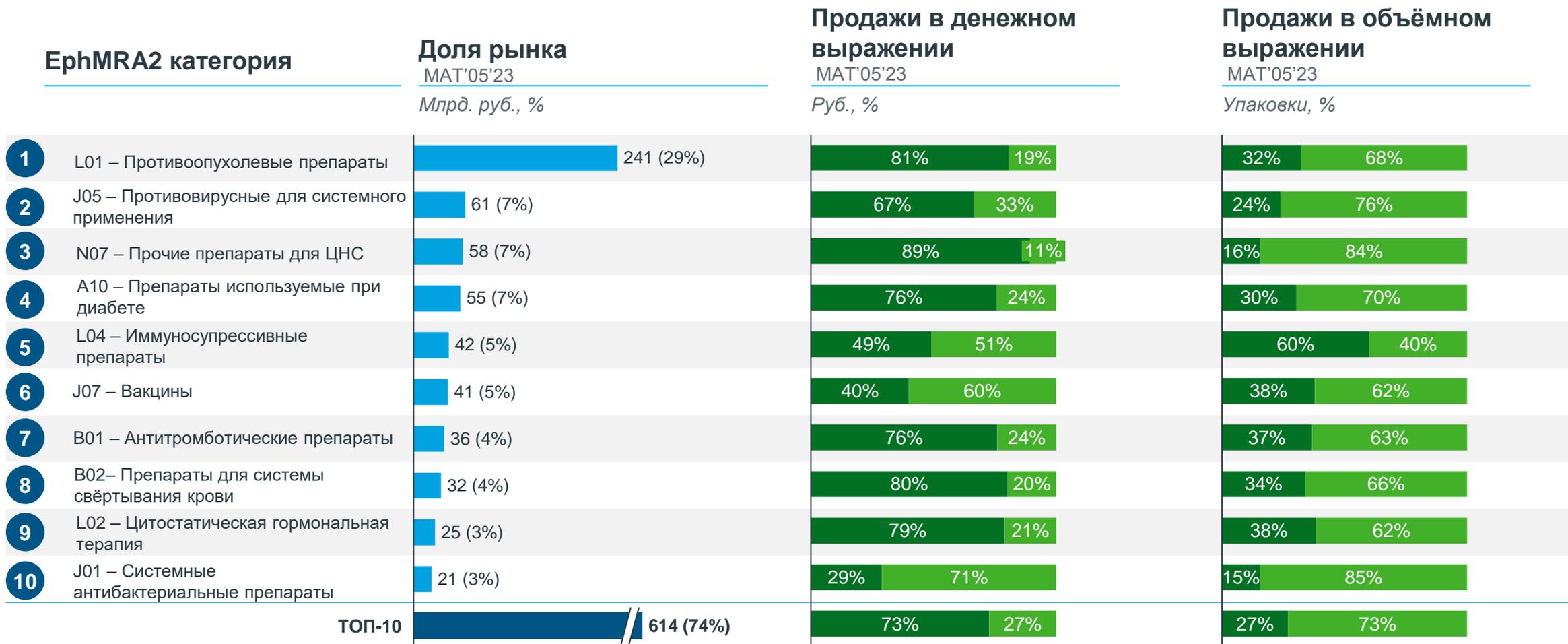
L01 - крупнейшая категория гос. сегмента с 29% долей рынка; Категории J05, L04, B01, J01 показывают негативную динамику в связи с завершением пандемии COVID

Динамика ТОП-10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок

EphMRA2 категория	Доля рынка	CAGR,	YoY,	ТОП-1 бренд
	МАТ'05'23 Млрд. руб., %	МАТ'05'23-МАТ'05'21 %	МАТ'05'23 - МАТ'05'22 %	
1 L01 – Противоопухолевые препараты	241 (29%)	18%	19%	Keytruda 10%
2 J05 – Противовирусные для системного применения	61 (7%)	16%	-47%	Tivicay 13%
3 N07 – Прочие препараты для ЦНС	58 (7%)	24%	12%	Evrysdi 25%
4 A10 – Препараты используемые при диабете	55 (7%)	22%	30%	Forxiga 13%
5 L04 – Иммуносупрессивные препараты	42 (5%)	12%	-32%	Elizaria 34%
6 J07 – Вакцины	41 (5%)	7%	17%	Sovigripp 30%
7 B01 – Анти тромботические препараты	36 (4%)	-3%	-31%	Xarelto 28%
8 B02 – Препараты для системы свёртывания крови	32 (4%)	12%	26%	Hemlibra 15%
9 L02 – Цитостатическая гормональная терапия	25 (3%)	27%	42%	Xtandi 52%
10 J01 – Системные антибактериальные препараты	21 (3%)	-18%	-27%	Linezolid 9%
ТОП-10	614 (74%)	14%	-3%	

На мультинациональные компании приходится примерно 73% продаж в деньгах и около 27% продаж в упаковках

Динамика ТОП-10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок



■ Мультинациональные компании
■ Локальные компании

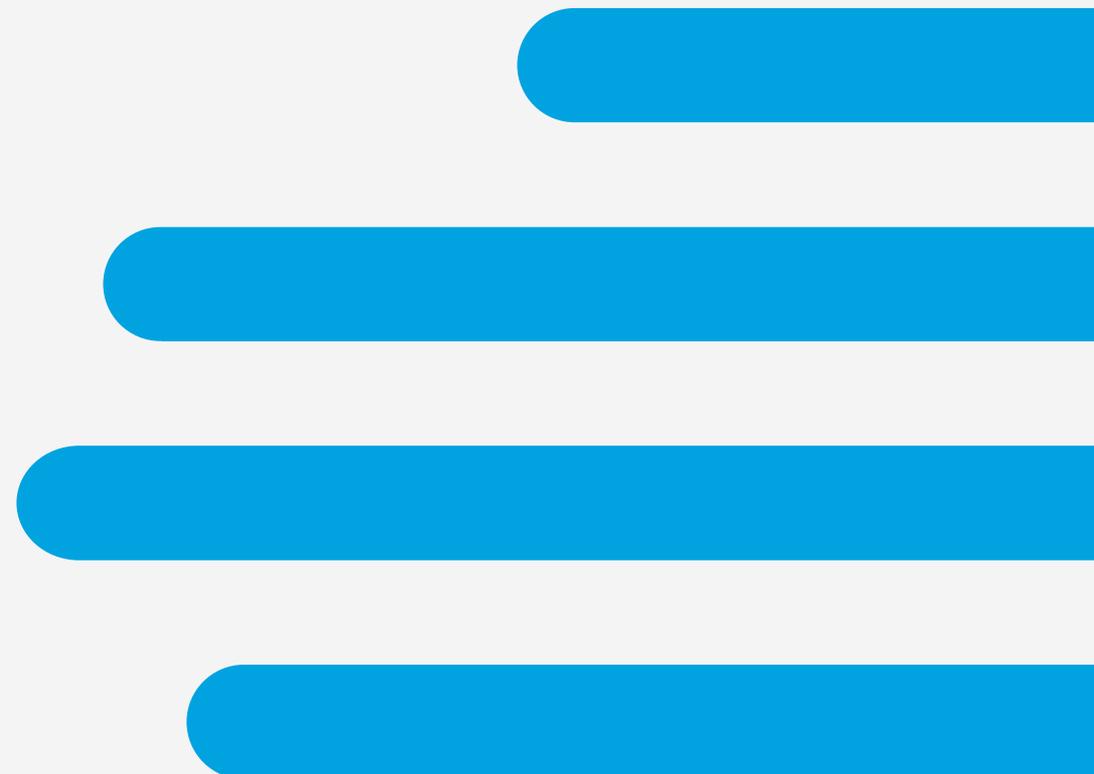
AstraZeneca, Novartis и Generium – лидеры роста рынка государственных закупок в денежном выражении с приростами >25% vs YA

ТОП-10 компаний сегмента гос. закупок по объёму продаж



05

Прогноз динамики фармацевтического рынка



В 2023 ожидается замедление темпов роста фармацевтического рынка. Ожидается рост на уровне/чуть выше уровня инфляции – примерно +6%

Прогноз динамики фарм. рынка на горизонте 2023-2026

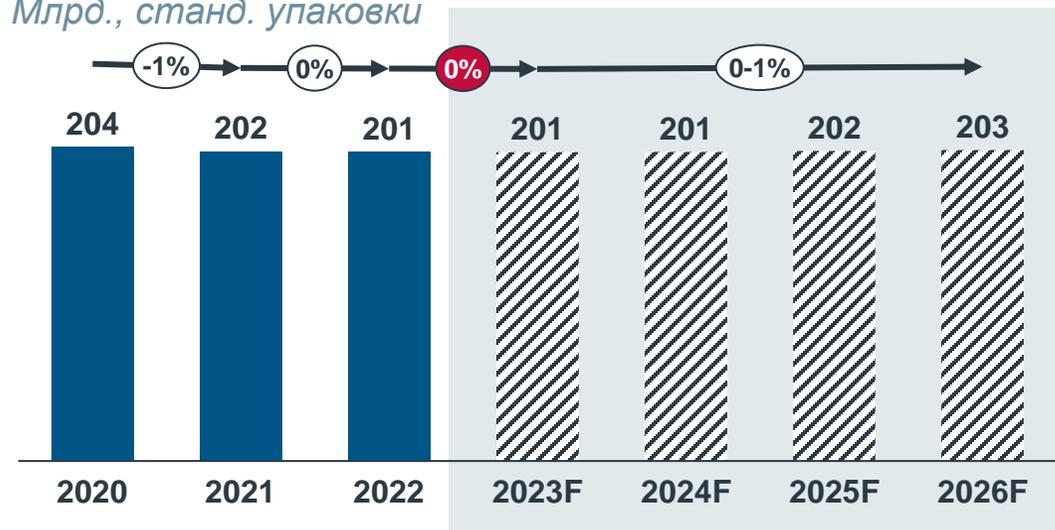
Рынок в денежном выражении

Трлн. руб., TRD Prices



Рынок в объёмном выражении

Млрд., станд. упаковки



Комментарии:

- Covid и кризис (2020-2022):** Взрывной рост рынка был связан с покупкой препаратов «про запас» в условиях неопределённости весной 2022, а также с ростом потребления противовирусных препаратов и препаратов для лечения Covid. Дополнительно к этому, имели место высокий уровень инфляции и значительный рост цен Non-EDL препаратов. Все эти факторы привели к 14-15% росту рынка в денежном выражении за предыдущие периоды. Рынок в объёмном выражении стагнирует из-за снижения покупательской способности конечных потребителей.
- Период восстановления рынка (2023-2026):** Высокие темпы роста предыдущего периода будут нивелированы экономическими челленджами и продолжением действия санкций со стороны ЕС/США, что приведёт к снижению темпов роста до уровня 6% CAGR. Положительная динамика рынка в упаковках, наиболее вероятно, будет поддерживаться за счёт существующих и новых дорогостоящих целевых гос. программ (например, Диабет, Орфанные ЛС, Онкология, Кардиология), что обеспечит уровень роста 0%-1% на прогнозируемый период

Существует ограниченное кол-во драйверов роста фармацевтического рынка, которые лягут в основу роста рынка в ближайшие годы

Основные драйверы роста рынка

Розничный сегмент

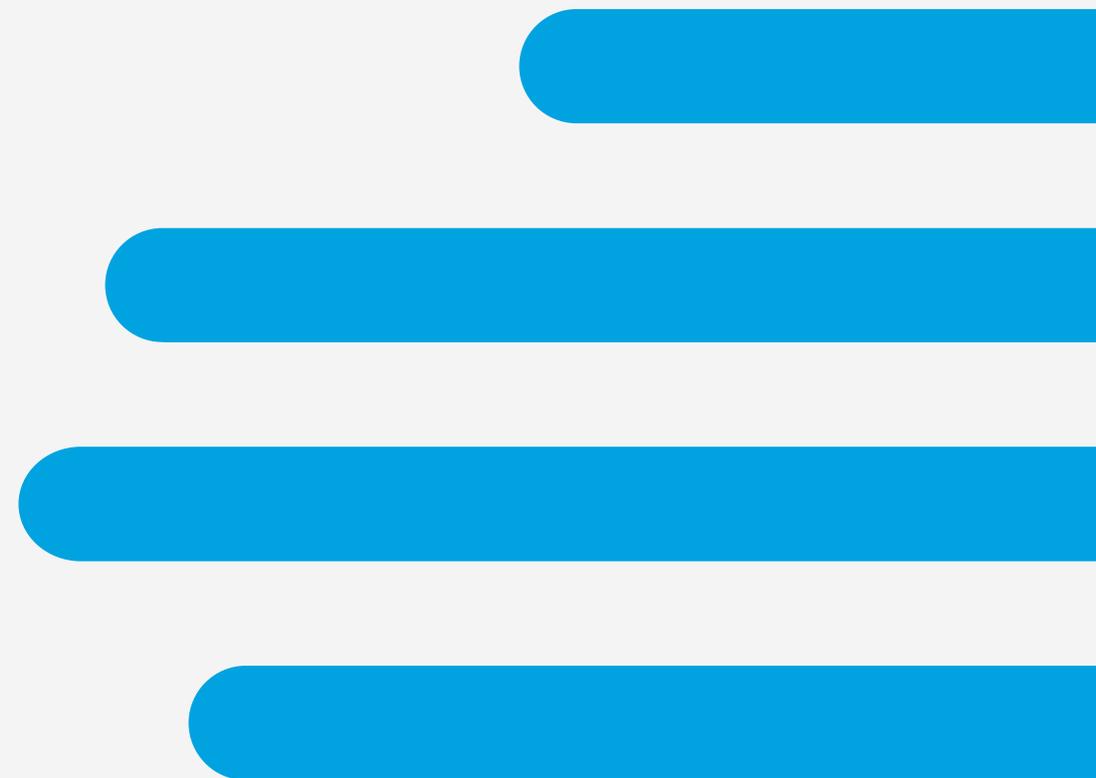
-  **Снижение располагаемого дохода пациентов** в связи с текущей геополитической ситуацией
-  **Прекращение покупок препаратов «про запас»** (стабилизация базы 2022)
-  **Ограничение промоционных активностей и снижение количества лончей** от мультинациональных компаний
-  **Дальнейший рост E-com канала** (основной мотив – поиск наиболее оптимальных ценовых предложений)
-  **Повышение стоимости препаратов** (на фоне продолжающейся инфляции)

Сегмент гос. закупок

-  **Ограниченное финансирование в области здравоохранения и развитие различных федеральных и региональных программ** на фоне ограничений бюджета
-  **Прекращение роста продаж COVID-зависимых продаж** из-за окончания пандемии
-  **Постепенная замена** препаратов мультинациональных компаний **российскими аналогами**
-  **Увеличение финансирования** крупнейших национальных программ (например, «Круг Добра»)

06

Промоционные активности



F2F визиты постепенно возвращаются после пандемии Covid и занимают лидирующую позицию среди всех доступных промоционных каналов

Промоционные активности по каналам

Channel Dynamics®

F2F визиты – Визиты медицинских представителей

Прочие традиционные каналы: 1) F2F встречи – групповые встречи, круглые столы, etc;
2) Дистанционные визиты – телефонные звонки, 3) Почтовая рассылка – письма клиентам

Диджитальные каналы: 1) Е-детейлинг – F2F встречи с использованием диджитальной платформы; 2) Е-встречи – групповые диджитал встречи, вебинары прочее; 3) Е-mail – коммуникация по электронной почте;
4) Использование мессенджеров для коммуникации с клиентами



Большинство компаний реинвестирует в традиционные промоционные каналы и ограничивает инвестиции в диджитальные каналы

Промоционные активности по каналам

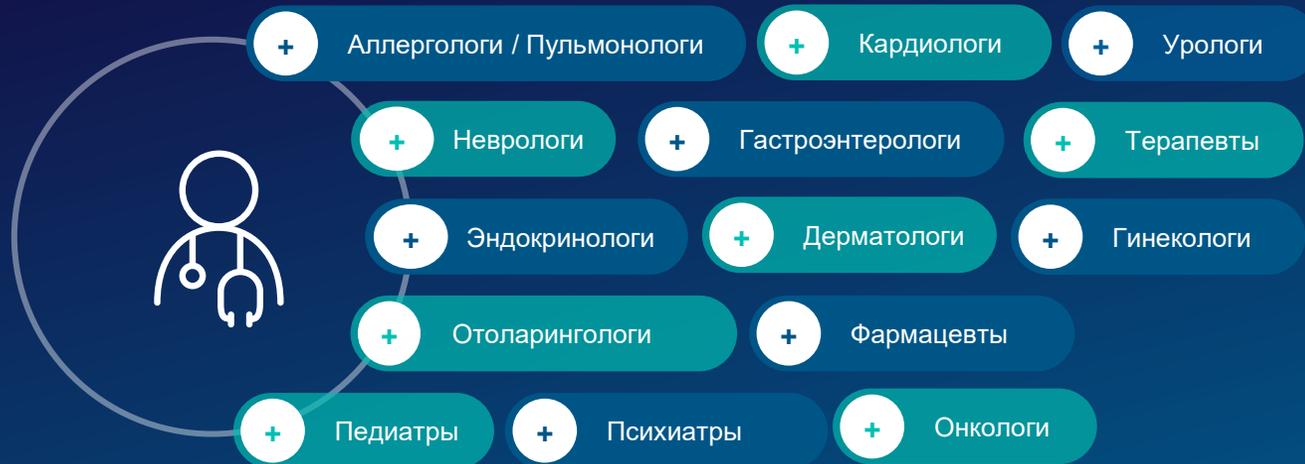
Channel Dynamics®



Source: IQVIA Russia, Channel Dynamics promo evaluation; Specialties: Allergology/Pulmonology, Cardiology, Dermatology, Diabetes, E.N.T., Gastroenterology, GPs, Gynecology, Neurology, Oncology, Pediatric, Pharma, Psychotherapy, Urology.
FACTS from IQVIA | Copyright © 2022 IQVIA. All rights reserved.

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:

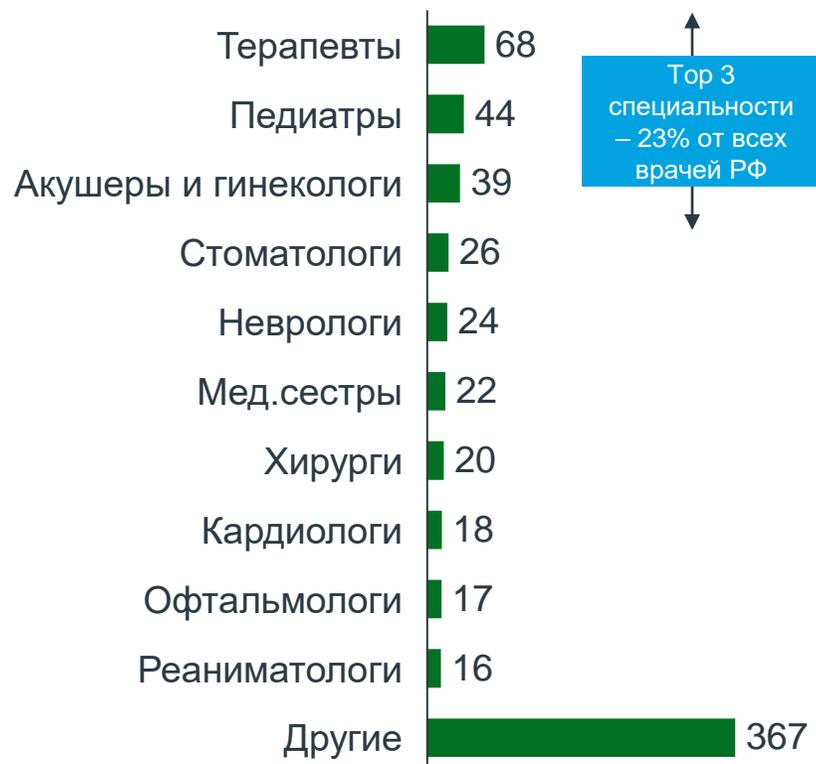
1. **Стандартизированный синдикативный отчёт** с фокусом на сравнительном анализе фармацевтических компаний и брендов (рейтинг компаний/брендов по SOV)
2. **Кастомизированный отчёт** под запрос конкретного клиента
3. **Комбинация кастомизированного отчёта + Ad Hoc отчёта от команды маркетинговых исследований**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

У терапевтов и акушеров/гинекологов самое большое количество пациентов на врача в Южном Федеральном округе РФ

Распределение врачей

Топ-10 специалистов

Тысячи людей



Всего: 660 специалистов

Количество релевантных пациентов на врача*

Деление по Федеральным округам РФ

Федеральный округ	Терапевты	Педиатры	Акушеры и гинекологи
1. Центральный	1.506	549	1.537
2. Северо-Западный	1.425	587	1.604
3. Южный	2.799	925	3.656
4. Северо-Кавказский	2.739	1.171	1.122
5. Приволжский	1.709	688	2.260
6. Уральский	1.471	751	1.932
7. Сибирский	1.392	644	1.850
8. Дальневосточный	2.326	995	2.733

Ø 1.921

Ø 789

Ø 2.087

*Релевантные пациенты:

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

OneKey™

Страны покрытия OneKey:



Дополнительный Сервис OneKey:

- Обработка данных от дистрибуторов и аптечных сетей
- Обработка данных МДЛП («Честный знак»)
- Уникальная база данных OneKey помогает отследить движение ЛС в товаро-проводящей цепи с привязкой к конкретному ЛПУ или аптеке



Российская
Федерация



>600 000

Специалистов здравоохранения



57 000

организаций госпитального
и амбулаторного сегмента

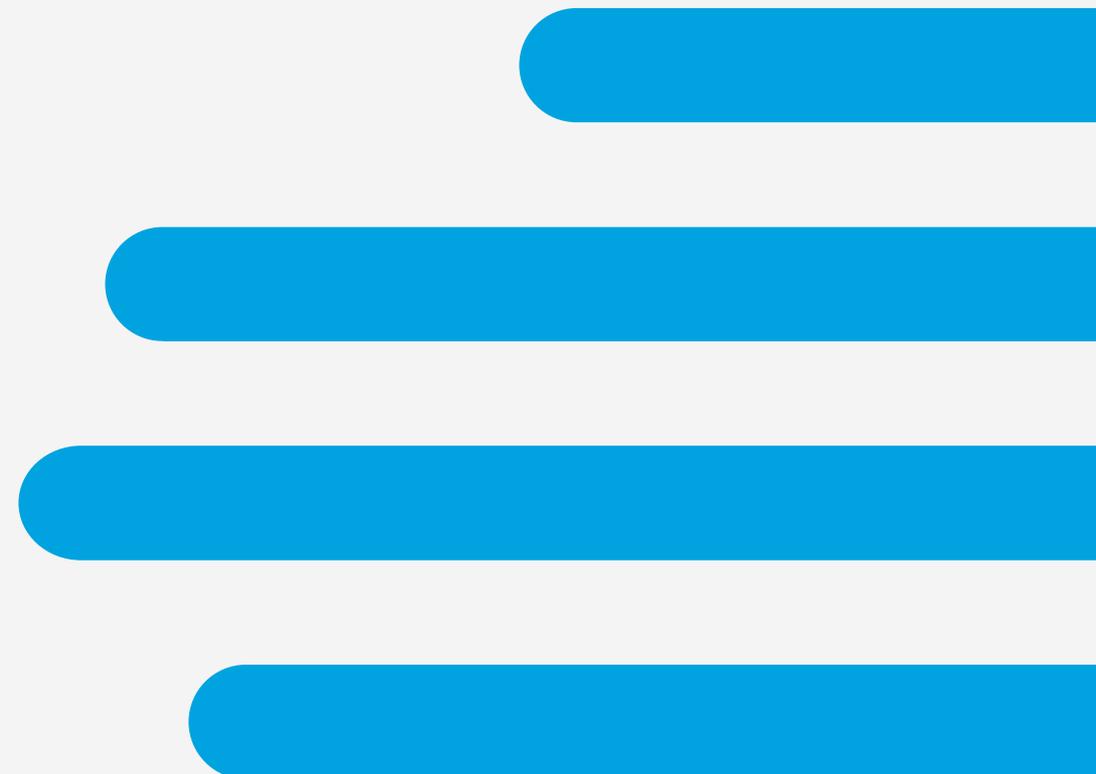


73 000

аптечных точек и их иерархия

07

Рейтинги дистрибьюторов и аптечных сетей



На ТОП-10 дистрибьюторов приходится 69.3% продаж всего рынка; Протек занимает лидирующую позицию в Q1'23

ТОП-10 дистрибьюторов по уровню продаж



#	Дистрибьютор	Доля рынка по объёму продаж в руб.*, %		Динамика продаж в руб., Q1 2023 / Q1 2022, %
		Q1 2023	Q1 2022	
1	Protek	13,0%	12,0%	-6,6%
2	Katren	12,9%	12,2%	-8,3%
3	Pulse	12,1%	13,2%	-20,3%
4	FK Grand Capital	6,5%	5,2%	6,6%
5	R-Pharm	5,8%	9,0%	-43,7%
6	BSS	4,6%	5,2%	-23,1%
7	Pharmkomplekt	4,2%	3,7%	-1,1%
8	Pharmimeks	4,0%	2,4%	40,3%
9	Irvin	3,9%	2,7%	22,6%
10	Lancet	2,4%	2,0%	6,0%
Фарм. рынок		69.3%	67.6%	

На ТОП-10 аптечных сетей приходится 49.4% розничных продаж на фарм. рынке;
Асна занимает лидирующую позицию по количеству аптек – 17 939

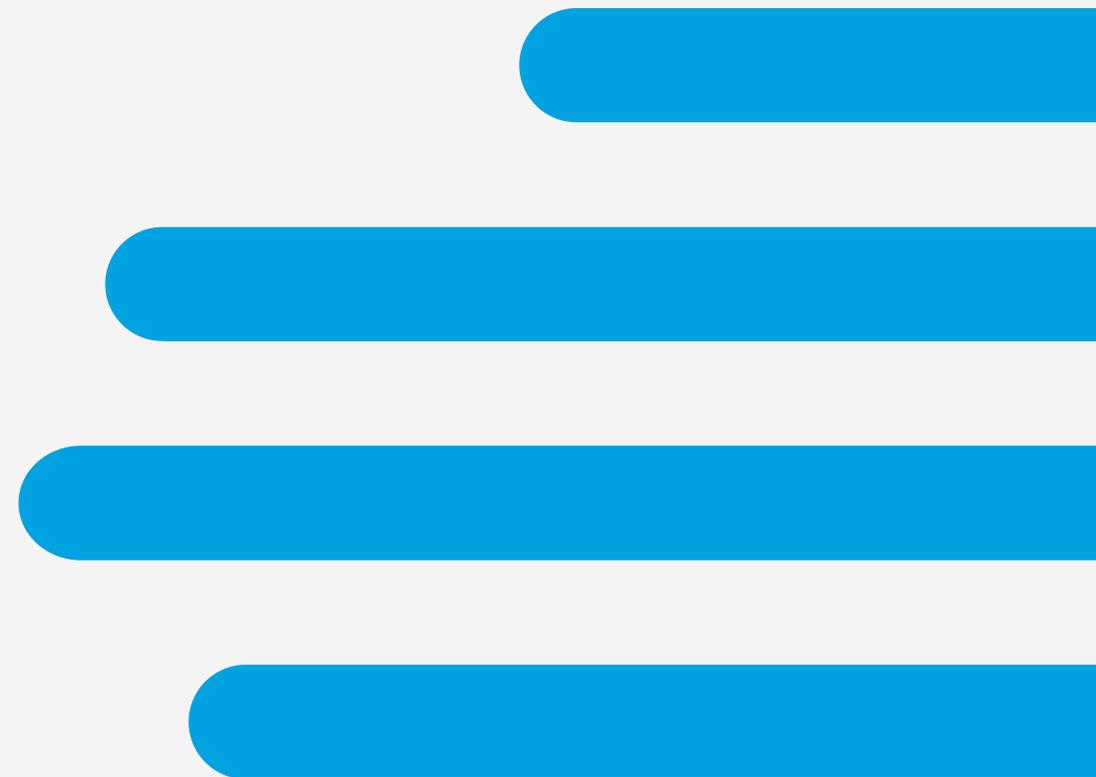
ТОП-10 аптечных сетей/ассоциаций по уровню продаж



#	Аптечная сеть/ ассоциация	Доля рынка в розн. сегменте, руб., %		Кол-во аптек Q1 2023
		Q1 2023	Q1 2022	
1	Asna*	13,15%	8,70%	17 939
2	Rigla	7,41%	6,86%	3 752
3	Aprél	5,32%	5,32%	5 821
4	Erkhapharm & Melodiya Zdorovya	4,97%	4,84%	2 091
5	Iris	3,84%	5,14%	2 725
6	Neopharm	3,38%	3,27%	1 112
7	36,6	3,38%	3,55%	1 846
8	Vita (Samara)	3,26%	3,20%	2 411
9	Pharmland	3,02%	2,63%	1 916
10	Maksavit	1,63%	1,77%	883
Розничный рынок		49.4%	45.3%	

08

Рынки стран СНГ+



На рынках стран СНГ+ преобладают продажи розничного сегмента; На Rx продукты приходится порядка ~60-70% продаж

Фармацевтические рынки стран СНГ+

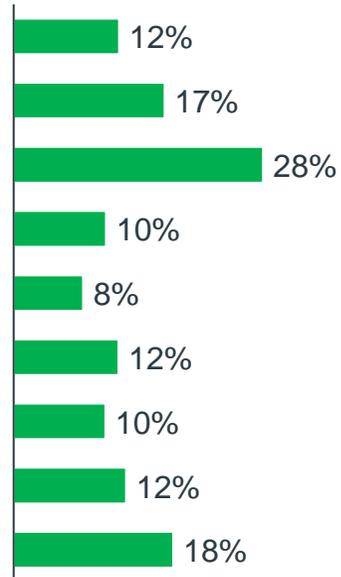
Продажи фарм. рынка

Млн. USD, MAT'05'23



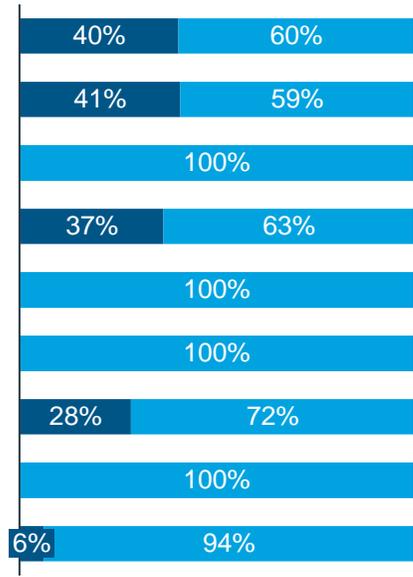
CAGR

Валюта страны, %, MAT'05'23 - MAT'05'20



Распределение по каналам

USD, MAT'05'23



■ Госпитальный сегмент ■ Розничный сегмент

Распределение по статусу препарата

USD, MAT'05'23



■ OTC ■ Rx

Комментарии:

- Казахстан and Узбекистан – крупнейшие фарм. рынки СНГ+, Узбекистан демонстрирует самую значимую динамику по CAGR
- Розничный сегмент преобладает на рынках СНГ+, в ряде стран это единственный сегмент рынка, на рынках Казахстана, Беларуси и Молдовы доля розничного сегмента значимо более высокая
- На Rx продукты приходится порядка ~60-70% продаж в каждой из стран СНГ+

⁽¹⁾ В Армении, Азербайджане и Грузии представлены только розничные данные ⁽²⁾ В Монголии доступны данные импорта (с обновлением ежеквартально) ⁽³⁾ В Узбекистане представлены данные Total рынка (Розничный сегмент + сегмент Гос. Закупок)
FACTS from IQVIA | Copyright © 2023 IQVIA. All rights reserved.

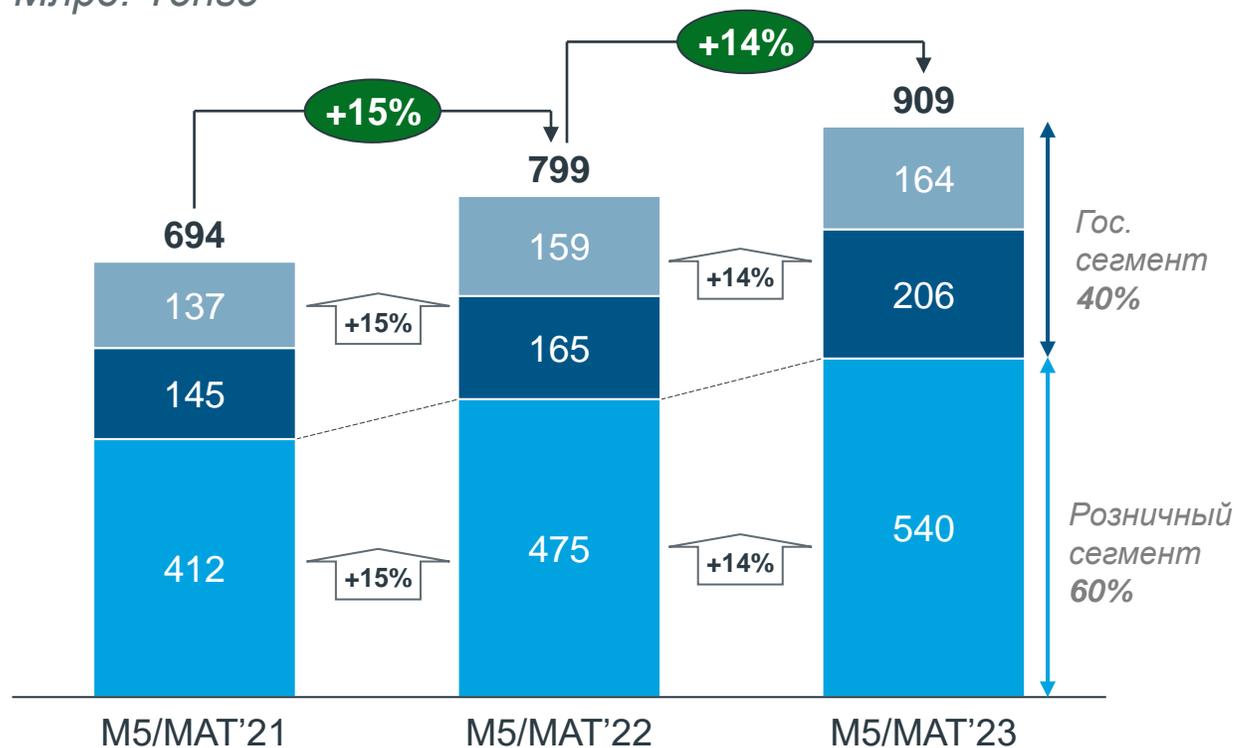


На горизонте МАТ 05'23 фармацевтический рынок Казахстана в денежном выражении продолжает развиваться в обоих сегментах

Фармацевтический рынок Казахстана

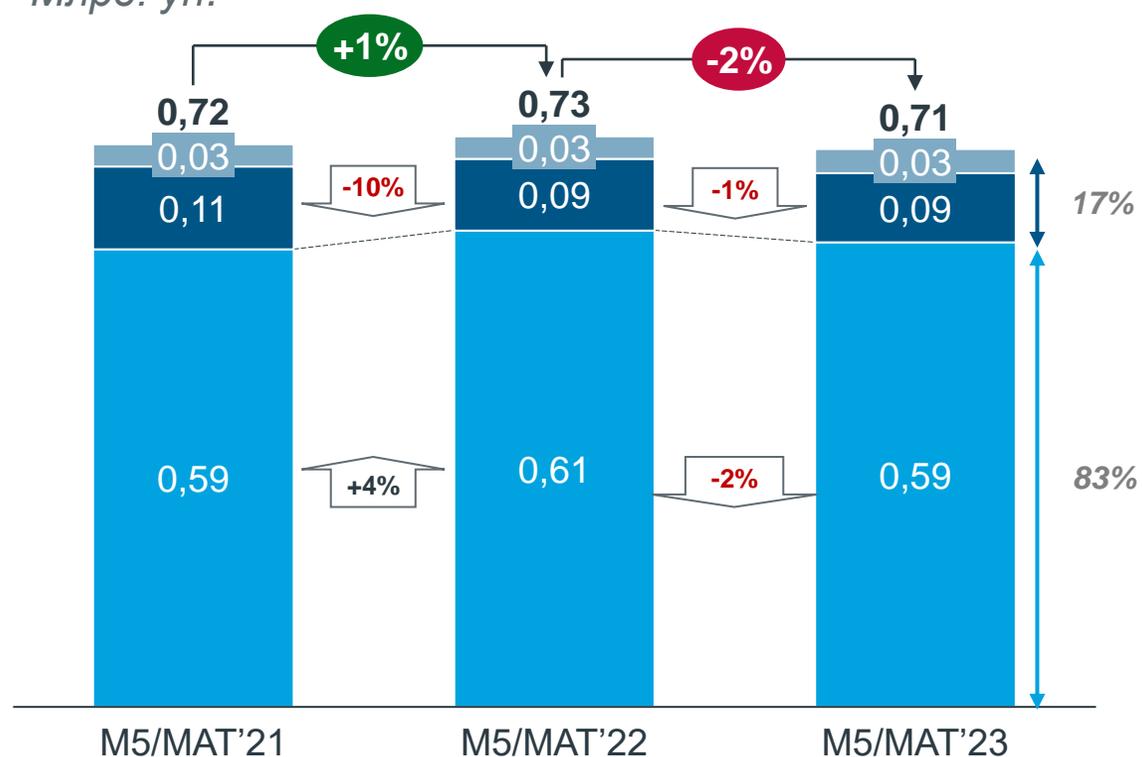
Продажи в денежном выражении

Млрд. Тенге



Продажи в объёмном выражении

Млрд. уп.



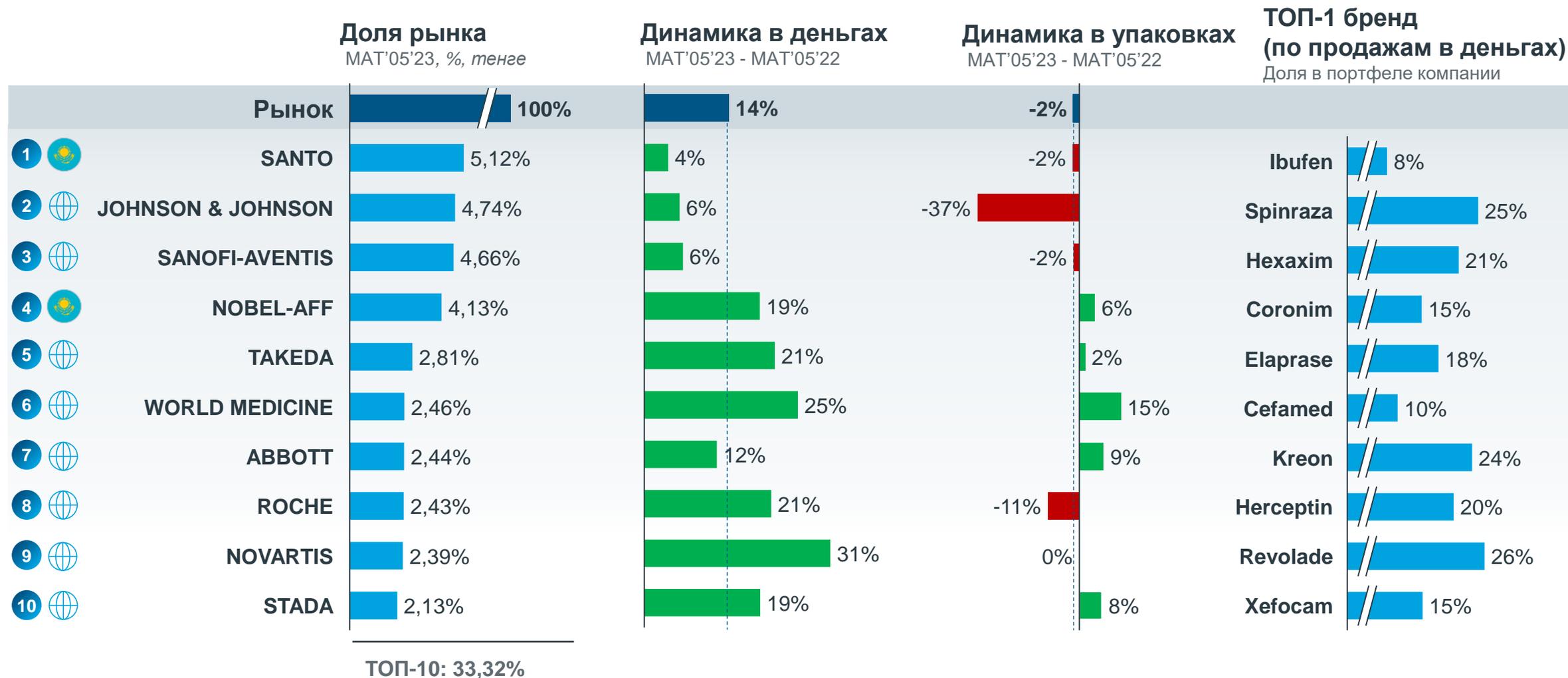
■ Розничный сегмент
 ■ Амбулаторная льгота
 ■ Госпитальный сегмент

Критерий	Тенге	Доллар США	Евро	Упаковки	Станд. упаковки (SU)
Продажи в деньгах, МАТ'05'23, млрд.	909,4	2,0	1,9	0,7	21,1
Рост 23/22, %	14%	8%	18%	-2%	1,6%



Все ТОП-10 компаний демонстрируют рост в денежном выражении в МАТ 05'23

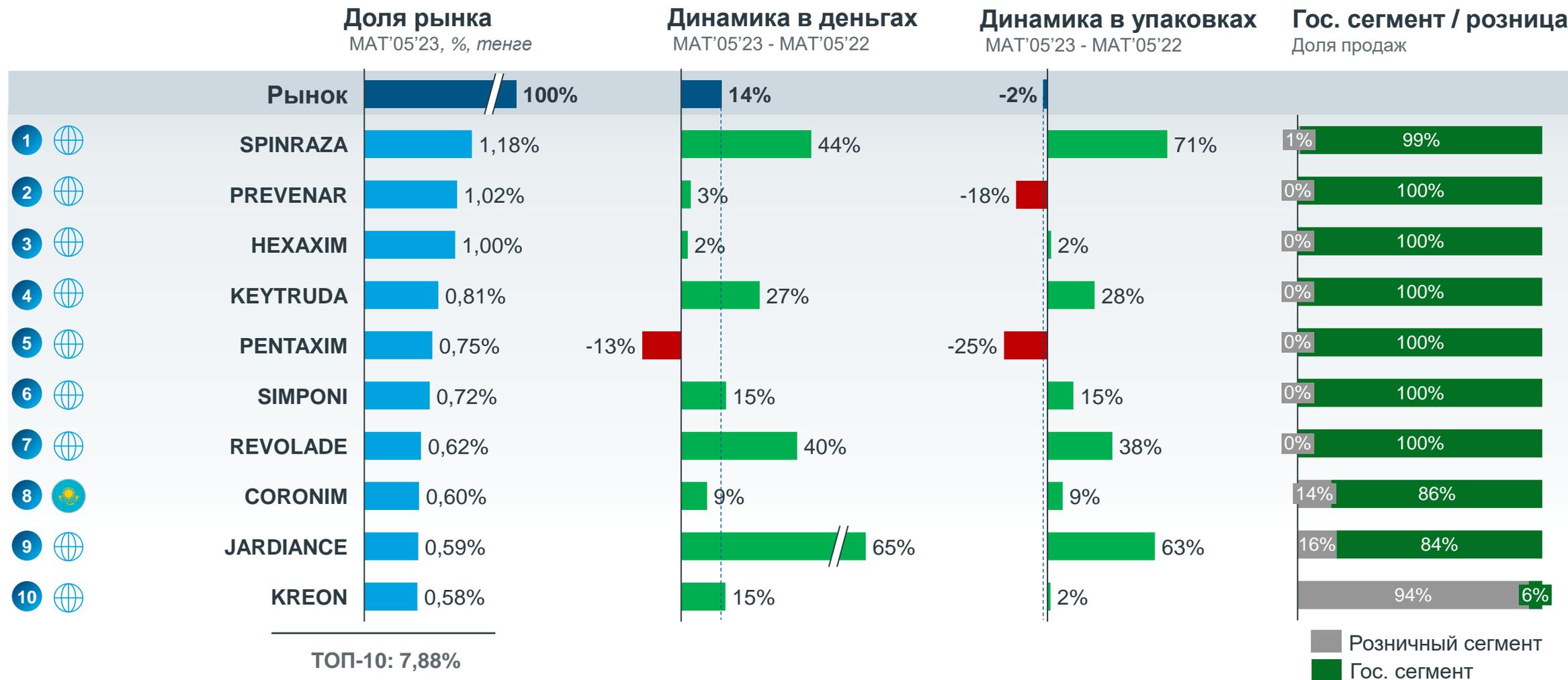
ТОП-10 компаний по объёму продаж





Большая часть брендов из ТОП-10 реализуются преимущественно/только в сегменте государственных закупок; Среди ТОП-10 брендов только 1 бренд является локальным

ТОП-10 брендов по объёму продаж

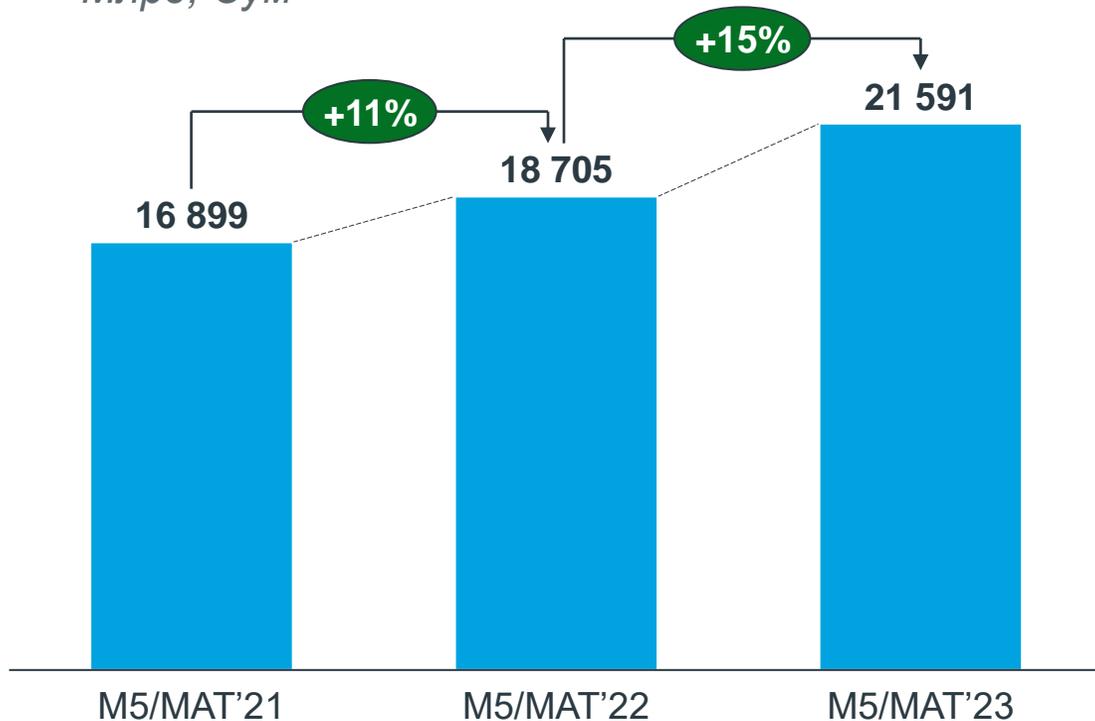




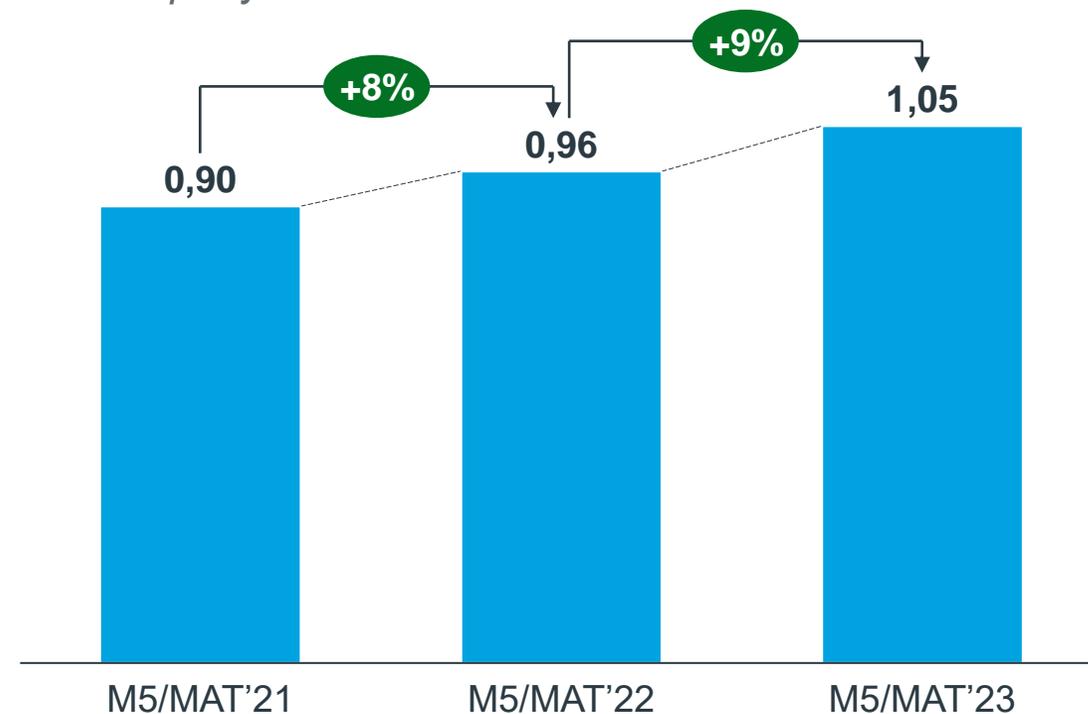
Фармацевтический рынок Узбекистана продолжает показывать позитивную динамику как в денежном, так и в объёмном выражении

Фармацевтический рынок Узбекистана

Продажи в денежном выражении
Млрд, Сум



Продажи в объёмном выражении
Млрд. уп.



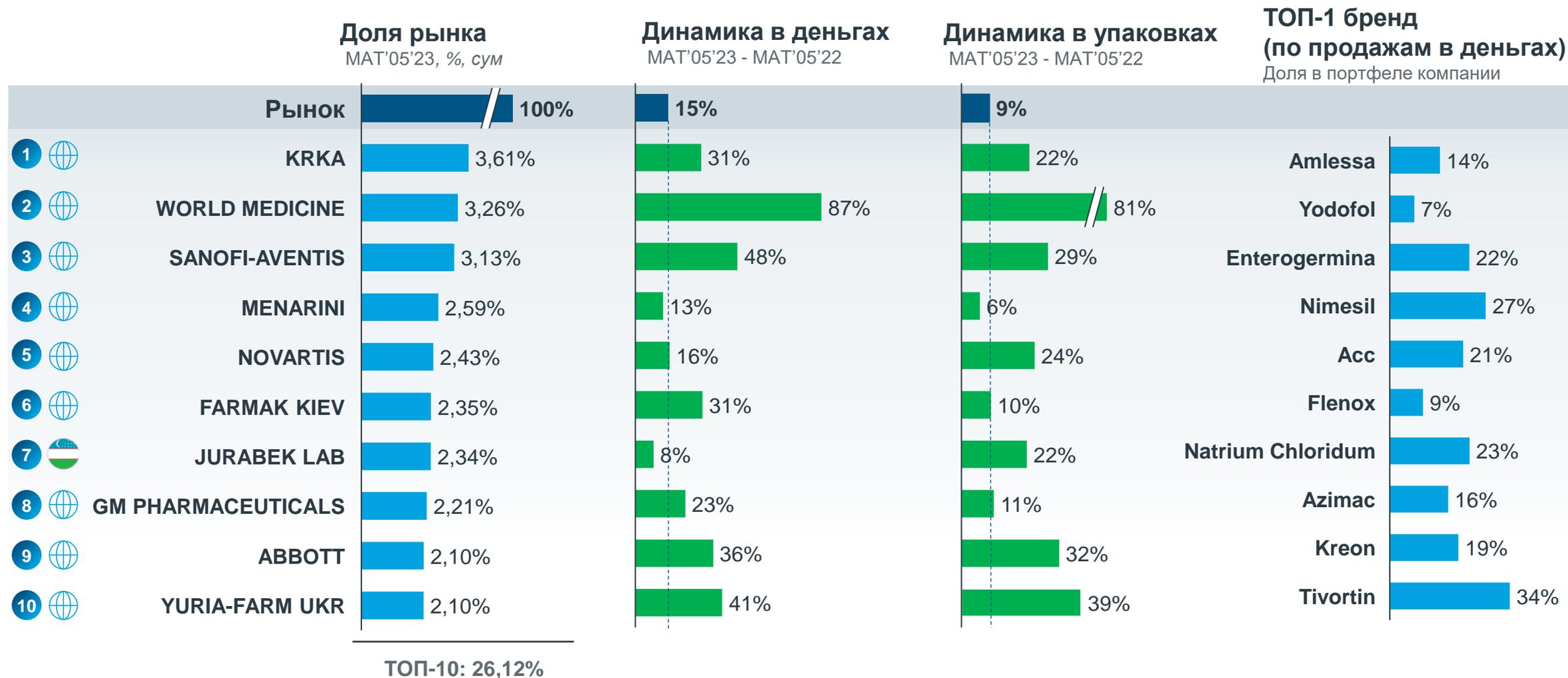
■ Розничный сегмент

Критерий	Сум	Доллар США	Евро	Упаковки	Станд. упаковки (SU)
Продажи в деньгах, МАТ'05'23, млрд.	21 590,6	1,9	1,8	1,1	23,5
Рост 23/22, %	15%	11%	22%	9%	7,4%



Все компании из ТОП-10 демонстрируют позитивную динамику как в денежном, так и в объёмном выражении

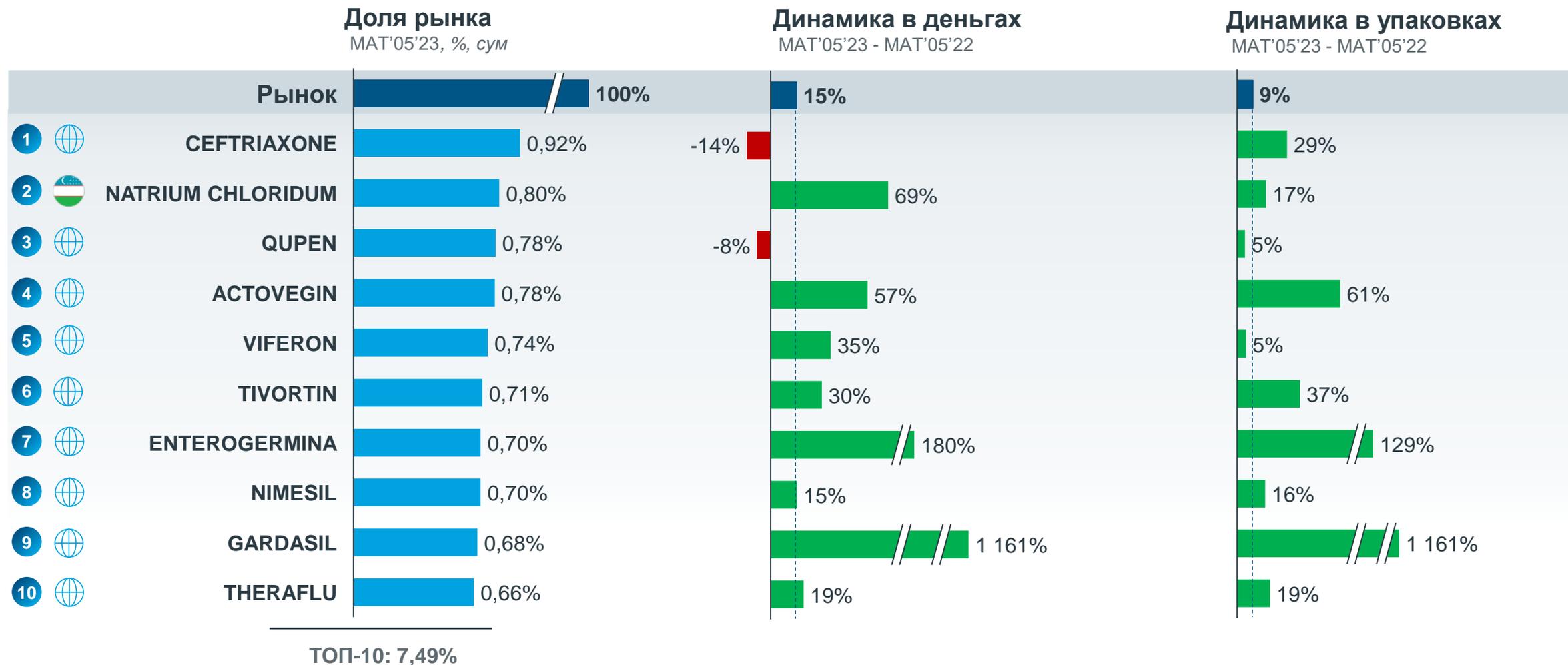
ТОП-10 компаний по объёму продаж





Подавляющее большинство среди ТОП-10 брендов на рынке – бренды мультинациональных компаний; Все бренды кроме Цефтриаксон и Кюпен растут сразу в упаковках и в деньгах

ТОП-10 брендов по объёму продаж

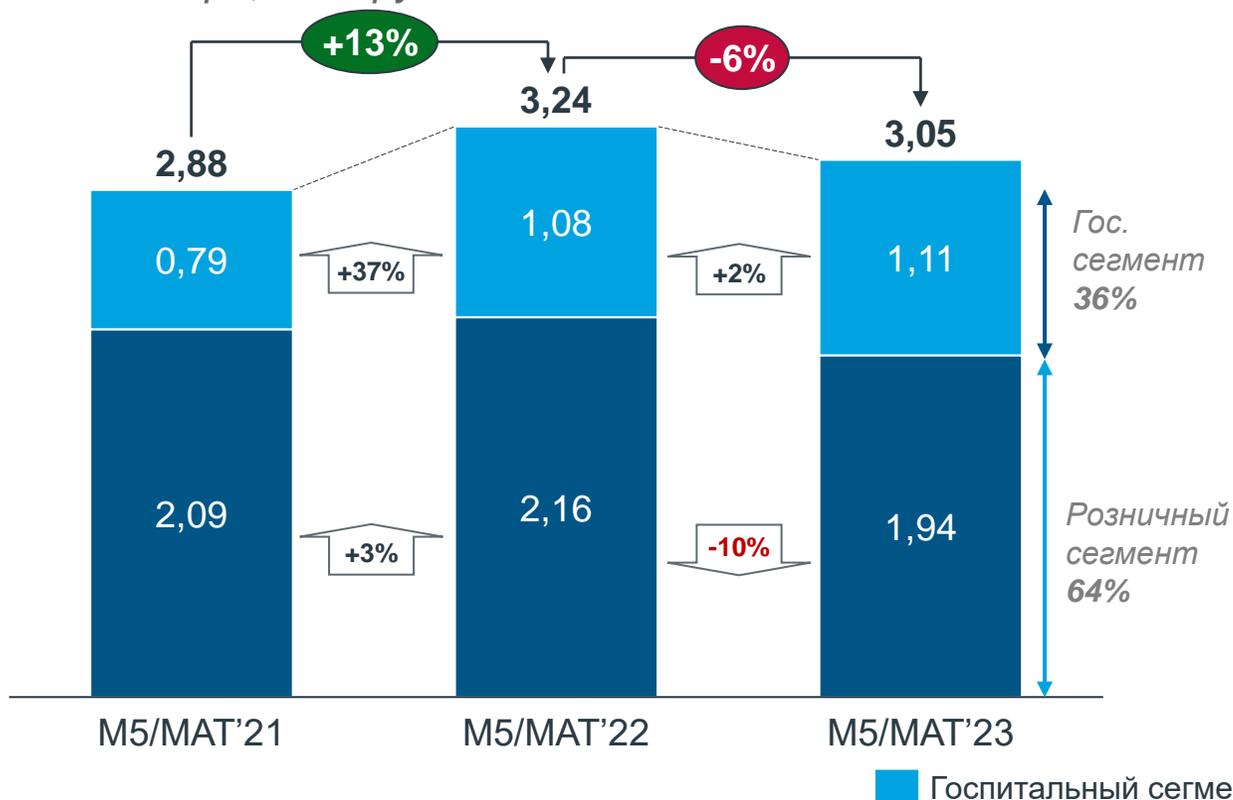




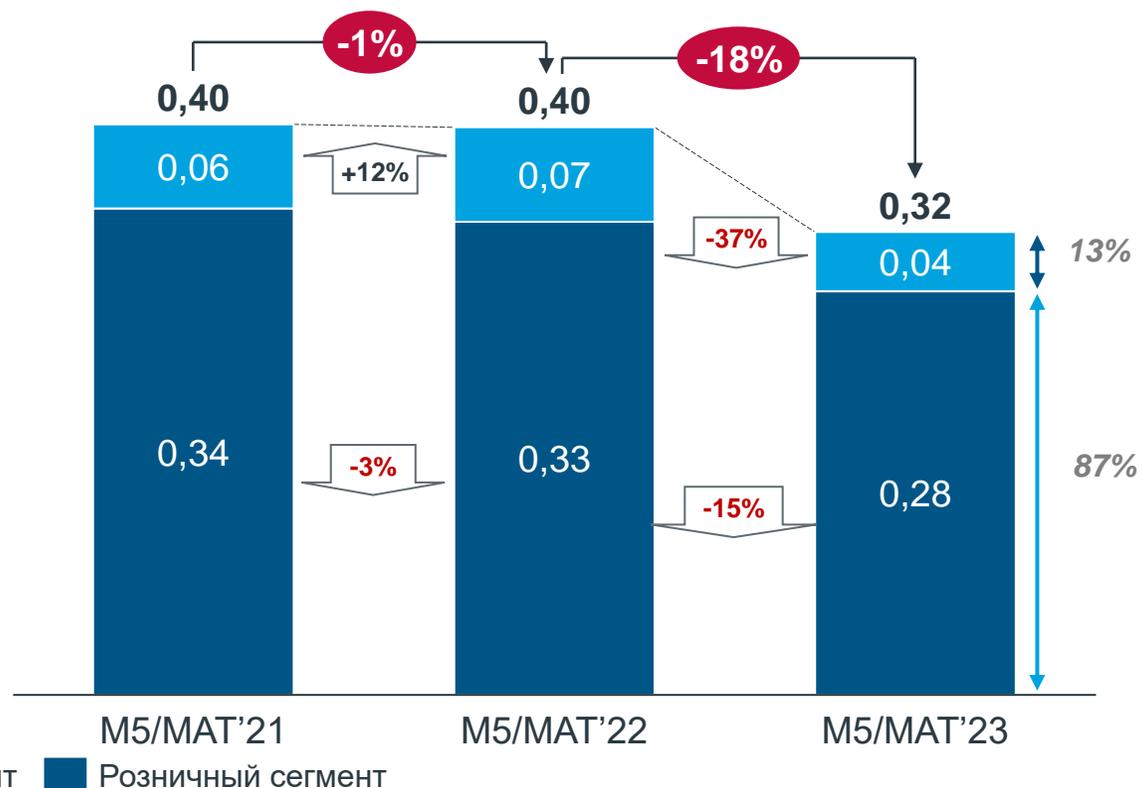
Фармацевтический рынок Беларуси показывает негативную динамику как в упаковках, так и в деньгах – преимущественно за счёт падения продаж в розничном сегменте

Фармацевтический рынок Беларуси

Продажи в денежном выражении
Млрд, Бел. руб.



Продажи в объёмном выражении
Млрд. уп.



Критерий	Бел. Руб.	Доллар США	Евро	Упаковки	Станд. упаковки (SU)
Продажи в деньгах, МАТ'05'23, млрд.	3,0	1,2	1,1	0,3	14,2
Рост 23/22, %	-6%	-8%	1%	-18%	-6%



Компании из списка ТОП-10 показывают разнонаправленную динамику.

6 компаний из ТОП-10 являются локальными

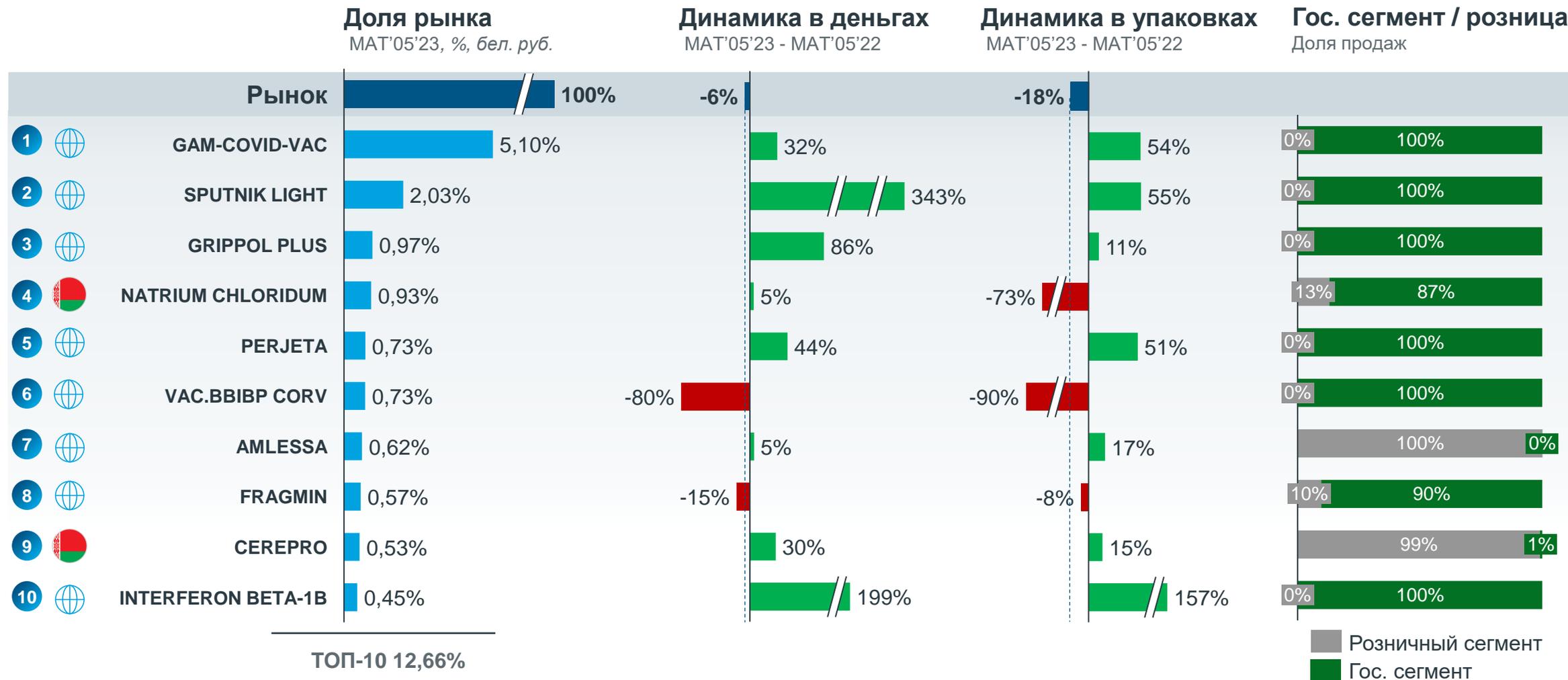
ТОП-10 компаний по объёму продаж





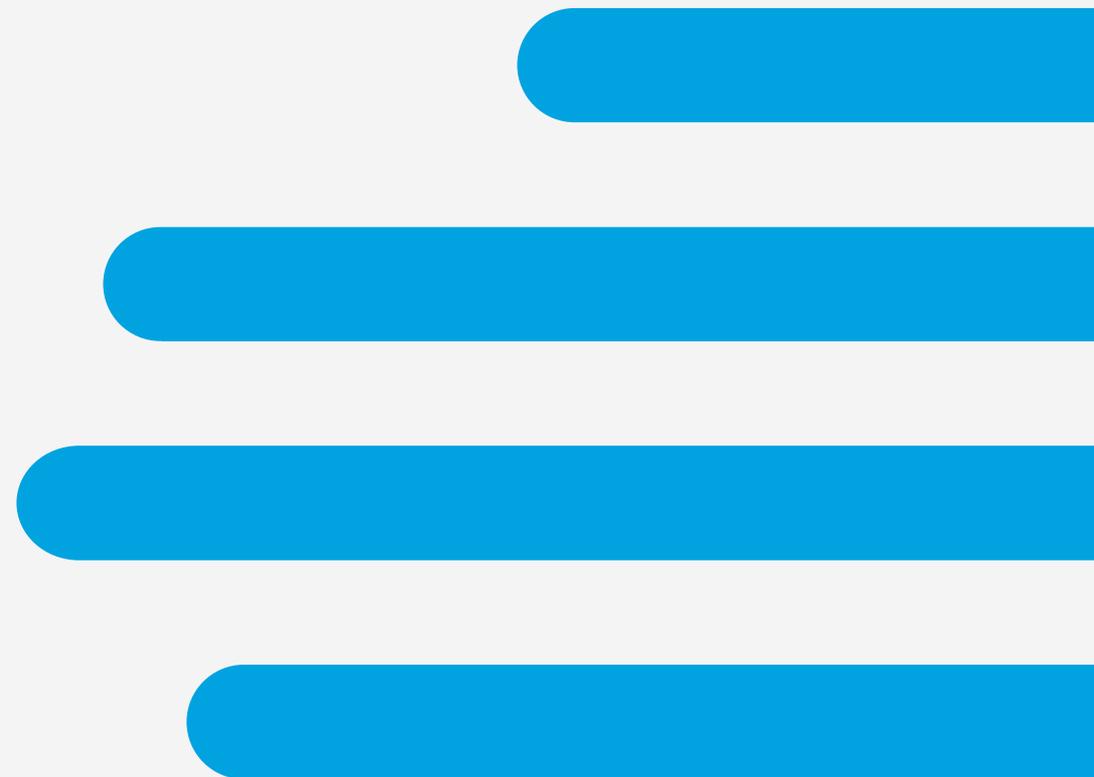
Большая часть из ТОП-10 брендов реализуется преимущественно/исключительно через государственный сегмент.; Среди ТОП-10 брендов только 2 бренда локальные

ТОП-10 брендов по объёму продаж



09

Офферинги IQVIA





ИНФОРМАЦИЯ



Аудит фарм. рынка

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



Channel Dynamic

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



Клиентская база данных OneKey

- >700k врачей/специалистов
- >100k мед. организаций
- > 65k аптек
- 100% соответствие Ф3-152



DSD & MDLP

- 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



Системы для взаимодействия с клиентами

- MyCRM (локальный CRM сервис)
- OCE (глобальный CRM сервис)
- Решение для создания и управления CLM-контентом
- Портал для специалистов здравоохранения (OWA)



Комплайн решения

- Решение для сбора, хранения и управления согласиями (IQVIA Consent)
- Система для управления процессами фармаконадзора
- Сервис по определению компенсации для KOLs & HCPs за участие в мероприятиях



Управление бизнес-процессами

- Отчетность и визуализация данных
- Система управления качеством производства (eQMS)



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 СНГ

✉ Anastasia.Kruglova@IQVIA.com

☎ +7 903 291 59 84

Светлана Никулина

Директор по продажам | Россия и СНГ

✉ Svetlana.Nikulina@IQVIA.com

☎ +7 903 737 89 51

Olga Makarova

Руководитель департамента консалтинга и маркетинговых исследований | Россия и СНГ

✉ Olga.Makarova@IQVIA.com

☎ +7 916 993 05 50

