



# Факты от IQVIA — Россия Декабрь 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:

- Полный 2024 год:  
Январь 2024 –  
Декабрь 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 ATC2 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

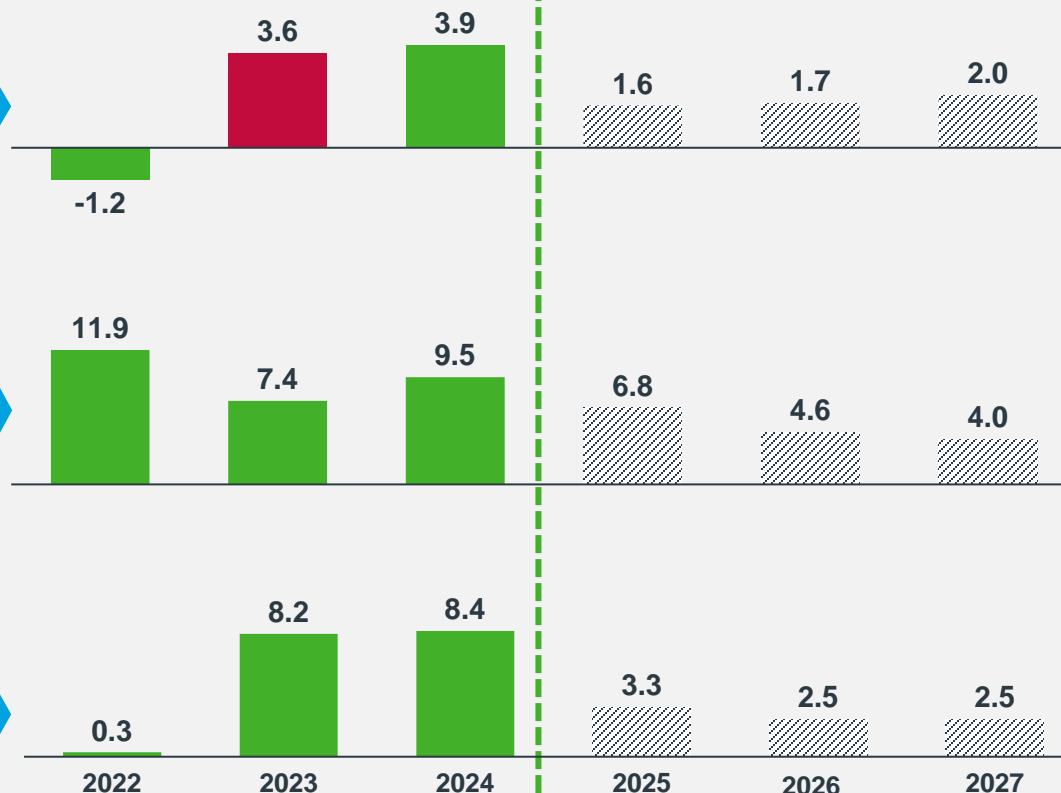
# Экономические показатели

# В 2025 в России ВВП прогнозируется на уровне 1.6%. Инфляция в 2025 г. прогнозируется на уровне 6.8%

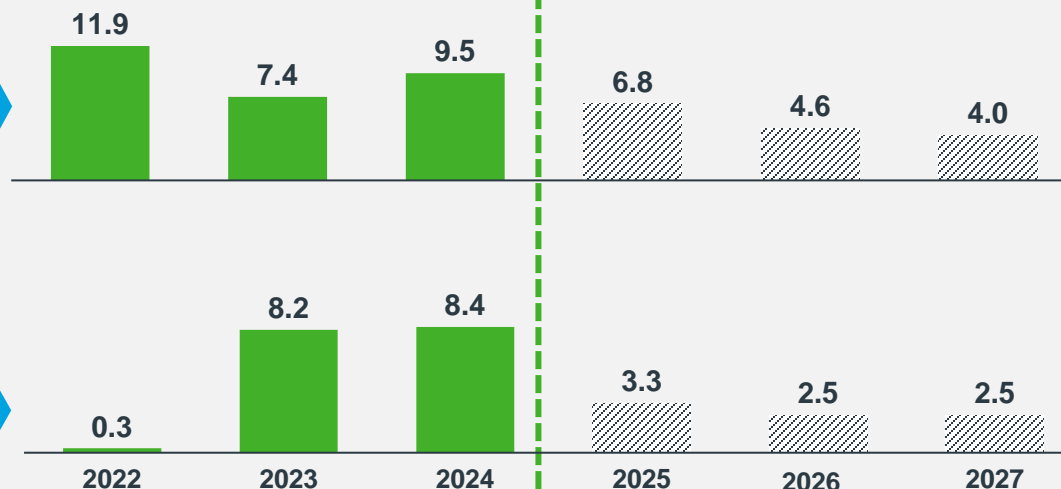
## Ключевые экономические индикаторы

### ВВП

Динамика в % к предыдущему периоду

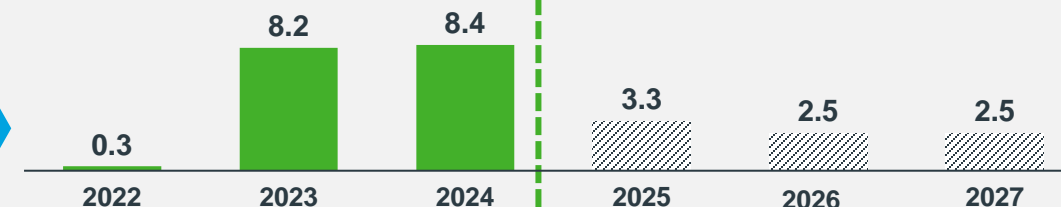


### Инфляция, %



### Реальная заработная плата

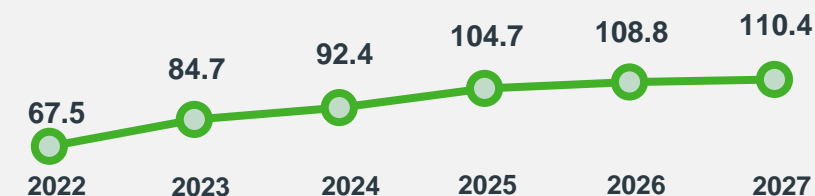
Динамика в % к предыдущему периоду



### Комментарии

- В 2025 г. ВВП прогнозируется на уровне **1.6%**. **Реальная заработная плата** растет на +8.4% в 2024 к 2023 году, но в 2025 прогнозируется на уровне **3.3%**.
- Инфляция в 2025 и в последующие годы планируется на уровне **4-7%**.
- 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





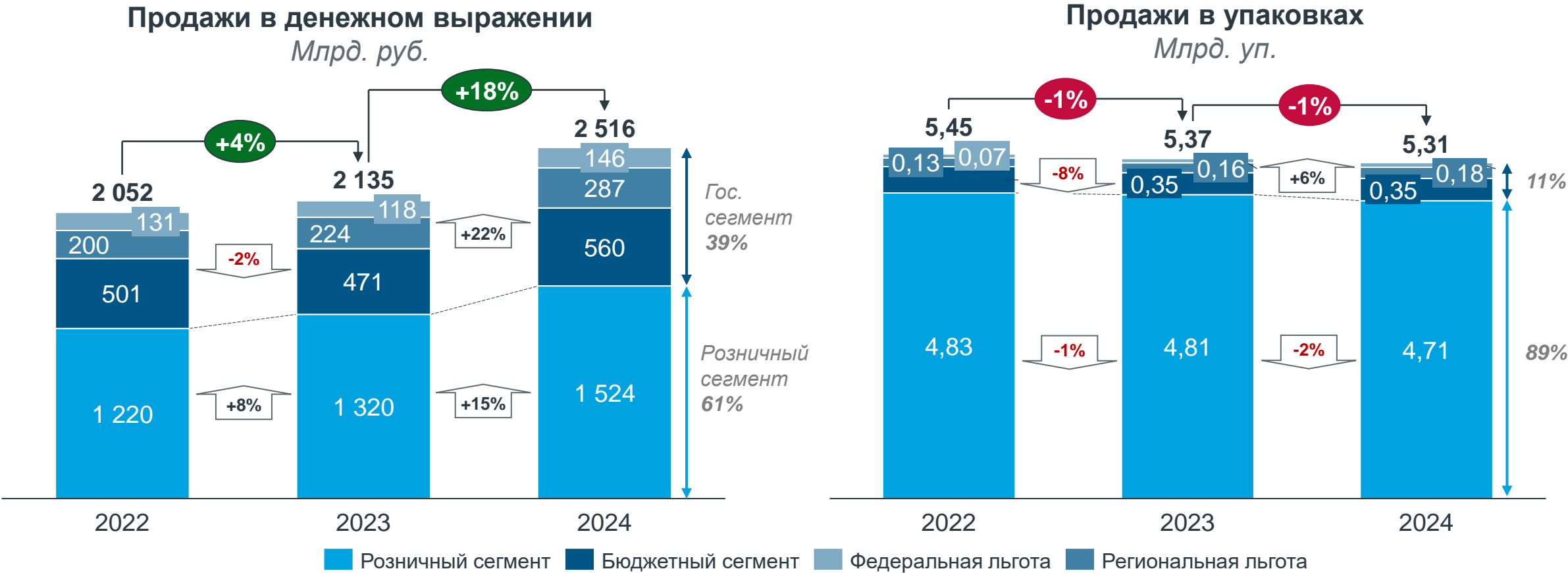


02

# Фармацевтический рынок

# Российский фармацевтический рынок в 2024 году растет в деньгах за счет роста как розничного, так и государственного сегмента

Российский фарм. рынок по сегментам

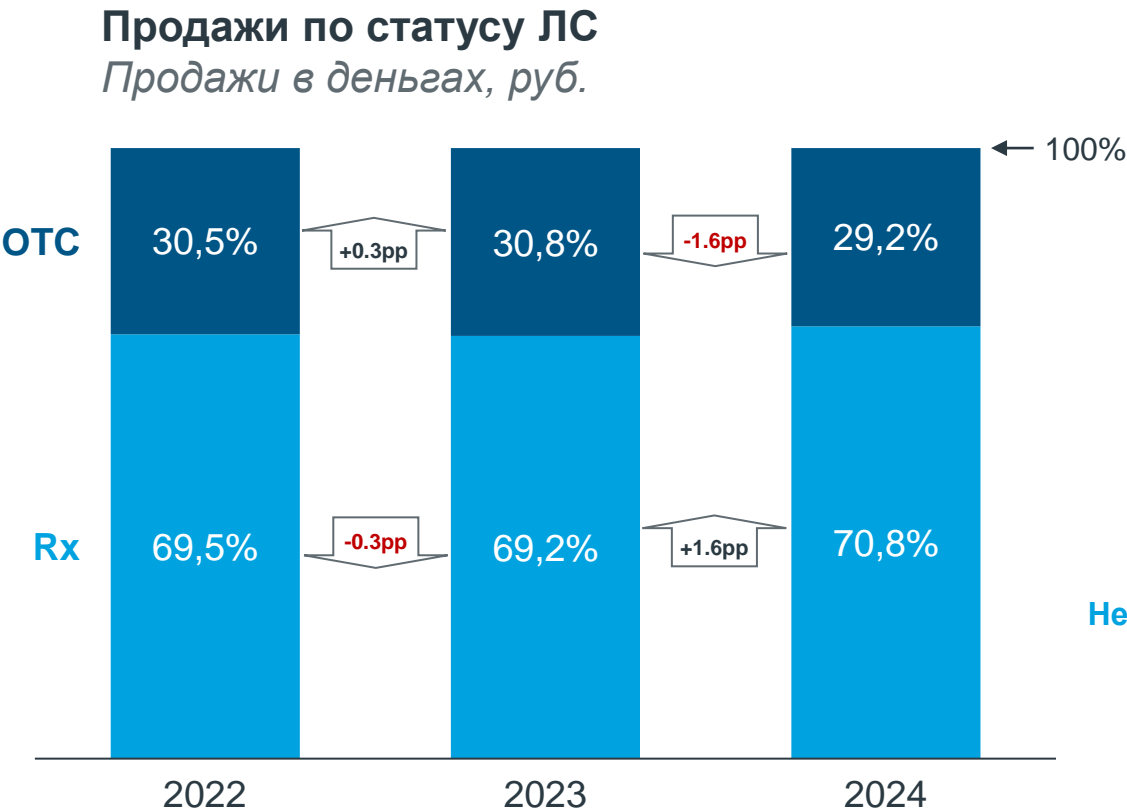


Критерий	Рубль	Доллар США	Евро	Упаковки	Стандартные упаковки (SU)
Продажи в деньгах, 2024, млрд.	2 516,2	27,2	25,1	5,3	220,8
Рост 24/23, %	18%	7%	7%	-1%	0%

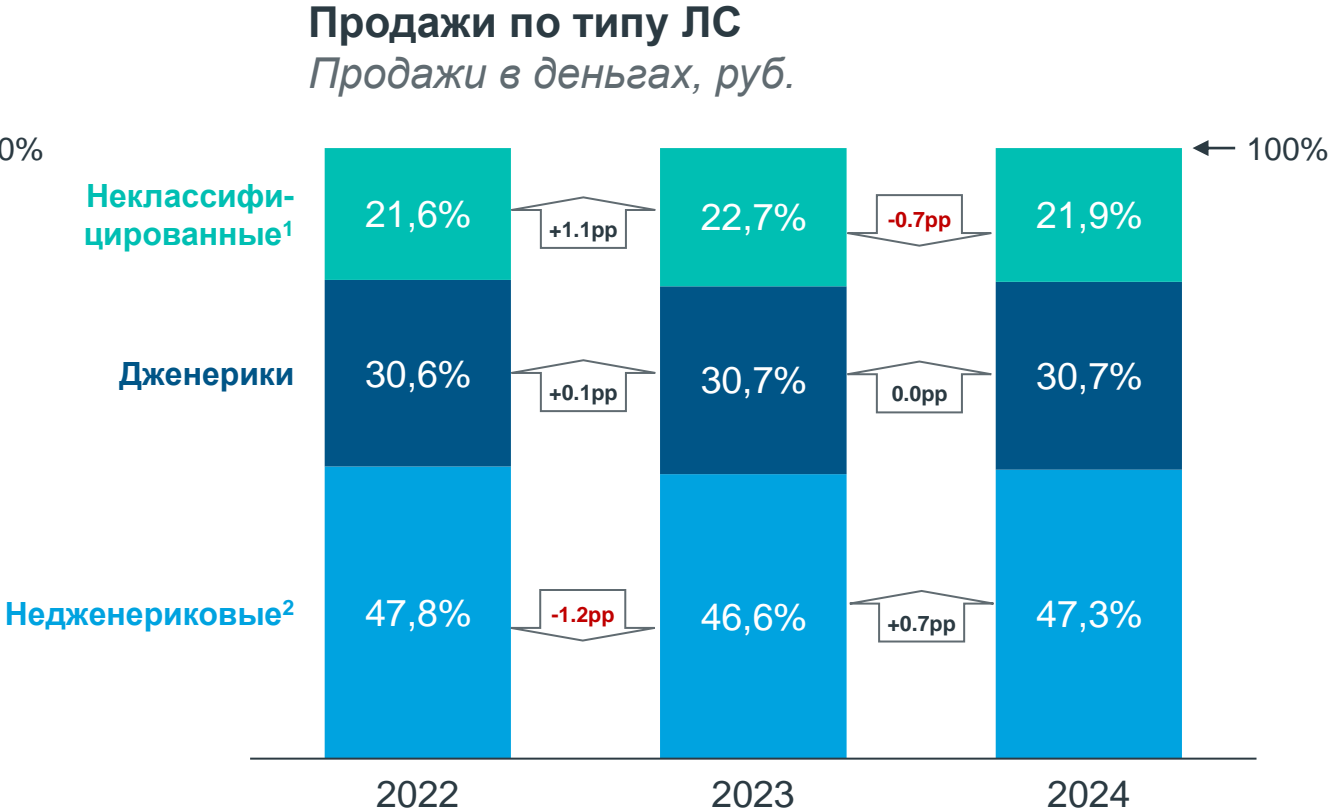


# На рынке преобладают ЛС рецептурного отпуска; Доля недженериковых препаратов растет относительно прошлого года

Российский фарм. рынок по структуре



	Rx / OTC, %		
Розничный	50 / 50	51 / 49	52 / 48
Гос. закупка	98 / 2	99 / 1	99 / 1

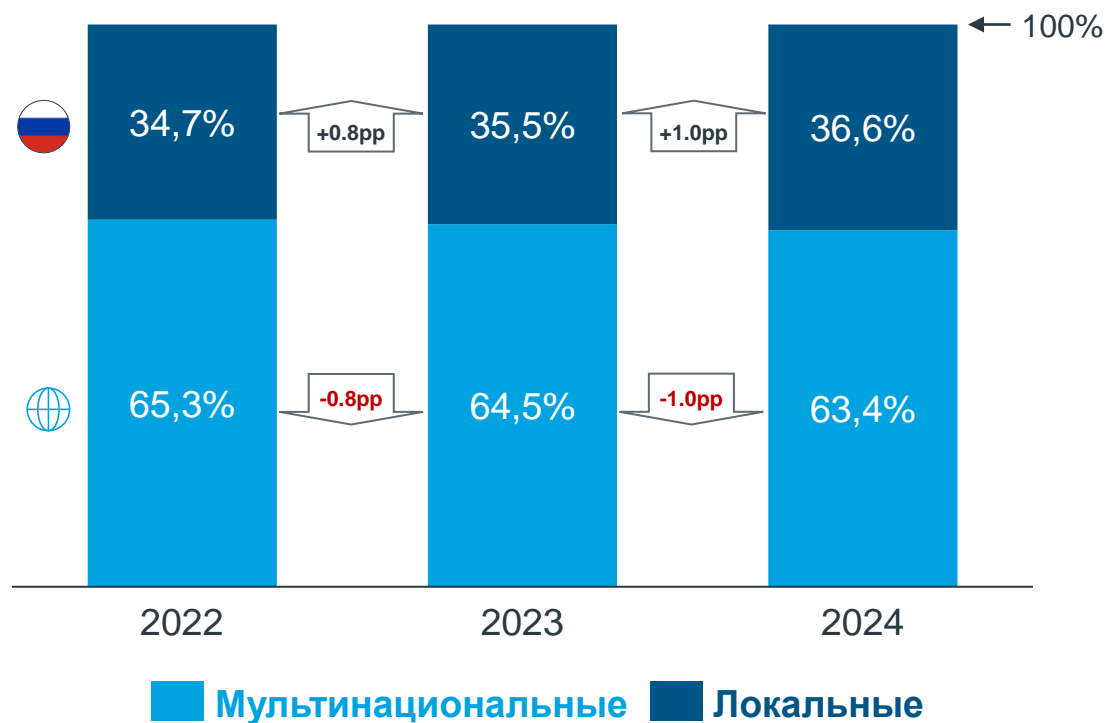


	Недженериковые <sup>2</sup> / Дженерики / Неклассифицированные <sup>1</sup> , %		
Розничный	33 / 39 / 28	31 / 40 / 29	31 / 40 / 29
Гос. закупка	70 / 18 / 12	72 / 15 / 13	72 / 17 / 11

# Доля продаж локальных компаний незначительно растёт по сравнению с прошлым годом как в деньгах, так и в упаковках

*Российский фарм. рынок (локальные / мультинациональные компании)*

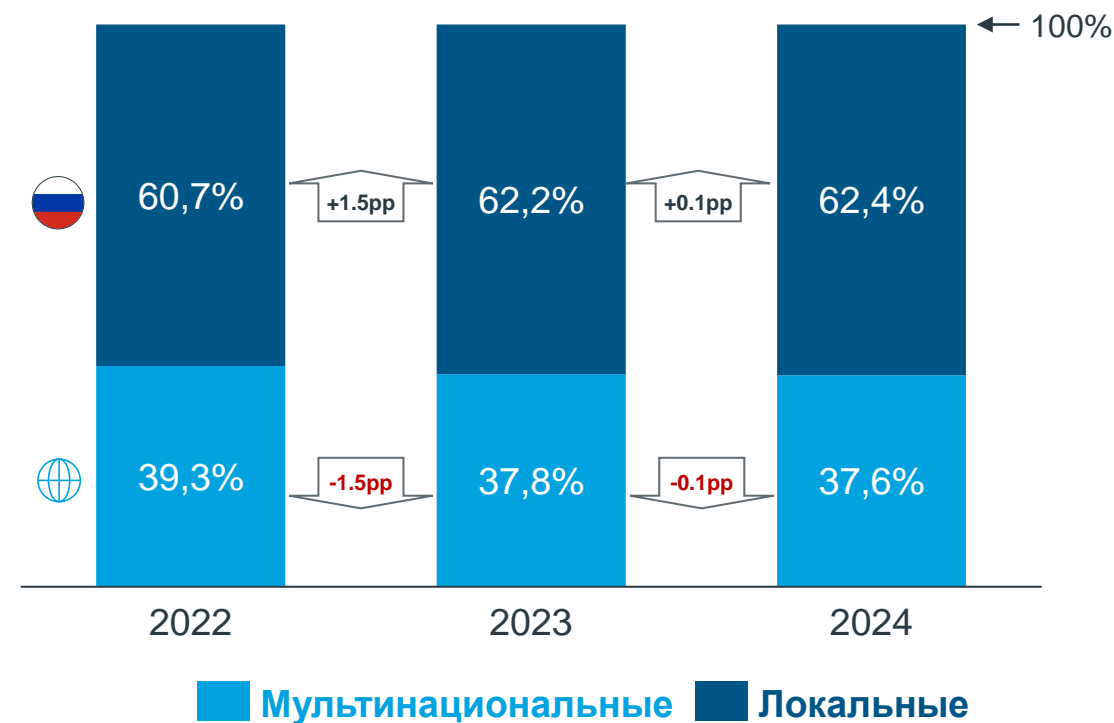
Продажи в денежном выражении  
Руб.



Мультинациональные / Локальные, %

Розничный	64 / 36	62 / 38	62 / 38
Гос. закупка	68 / 32	68 / 32	66 / 34

Продажи в объёмном выражении  
Упаковки

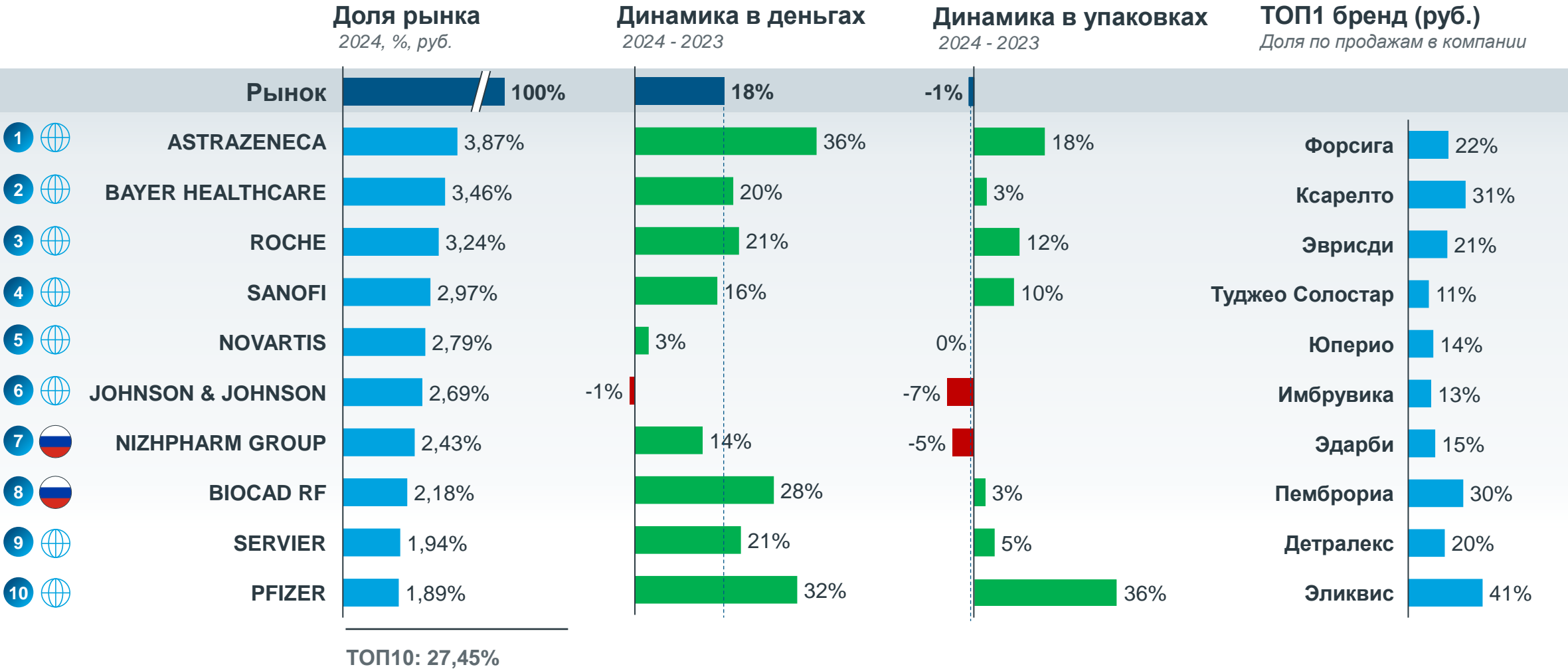


Мультинациональные / Локальные, %

Розничный	42 / 58	40 / 60	40 / 60
Гос. закупка	22 / 78	20 / 80	21 / 79

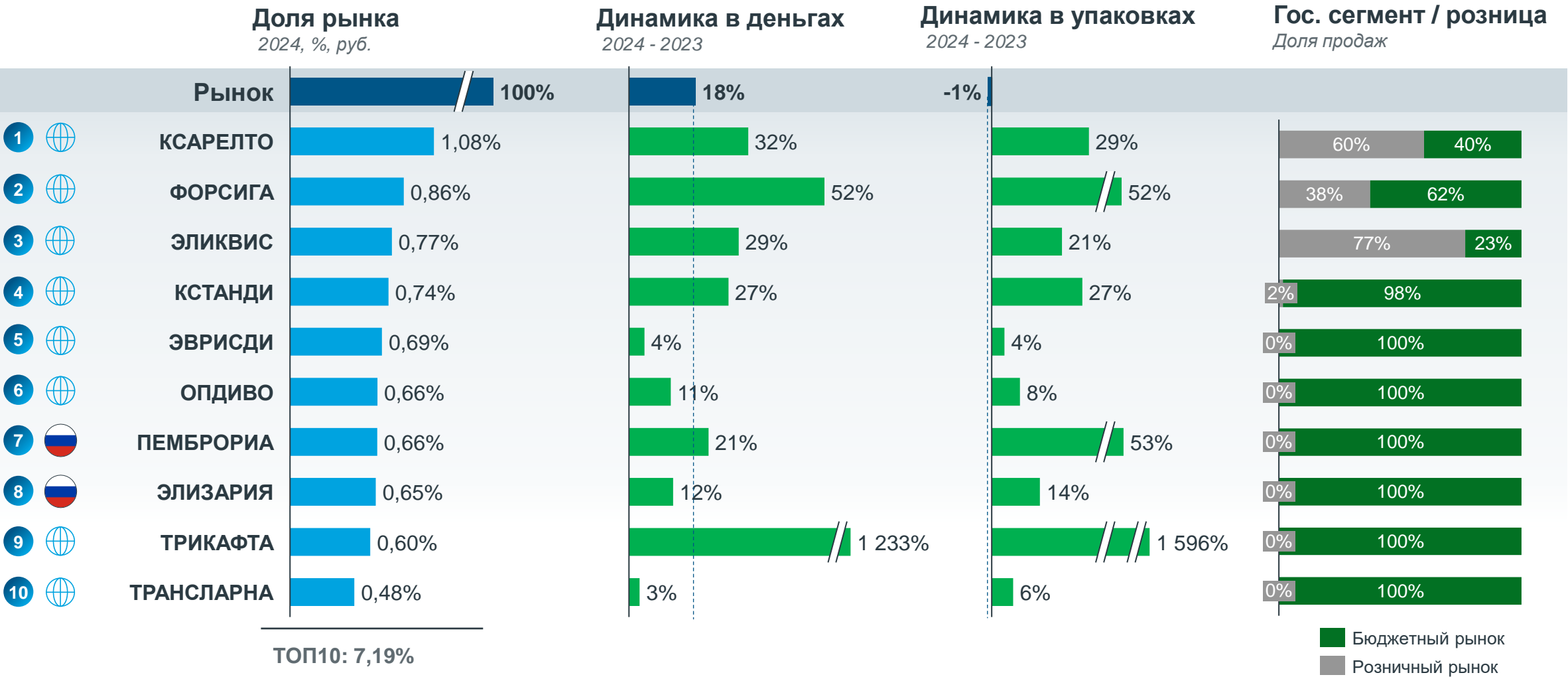
# Практически все компании из ТОП10 растут в денежном выражении относительно прошлого года

ТОП10 компаний по объёму продаж



# Большинство брендов из ТОП10 реализуются в сегменте гос. закупок; В ТОП10 вошло 2 бренда локальных производителей

ТОП10 брендов по объёму продаж





03

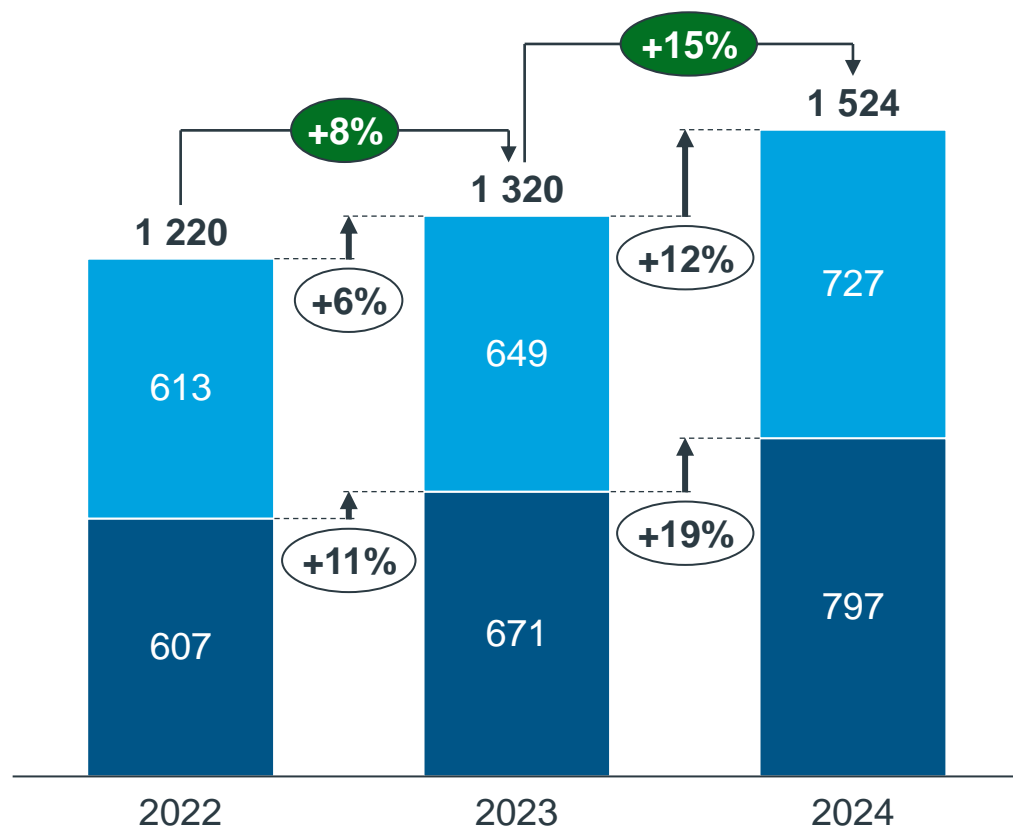
## Розничный сегмент

# В денежном выражении оба сегмента демонстрируют рост относительно прошлого года

*Динамика розничного сегмента (рецептурные / безрецептурные препараты)*

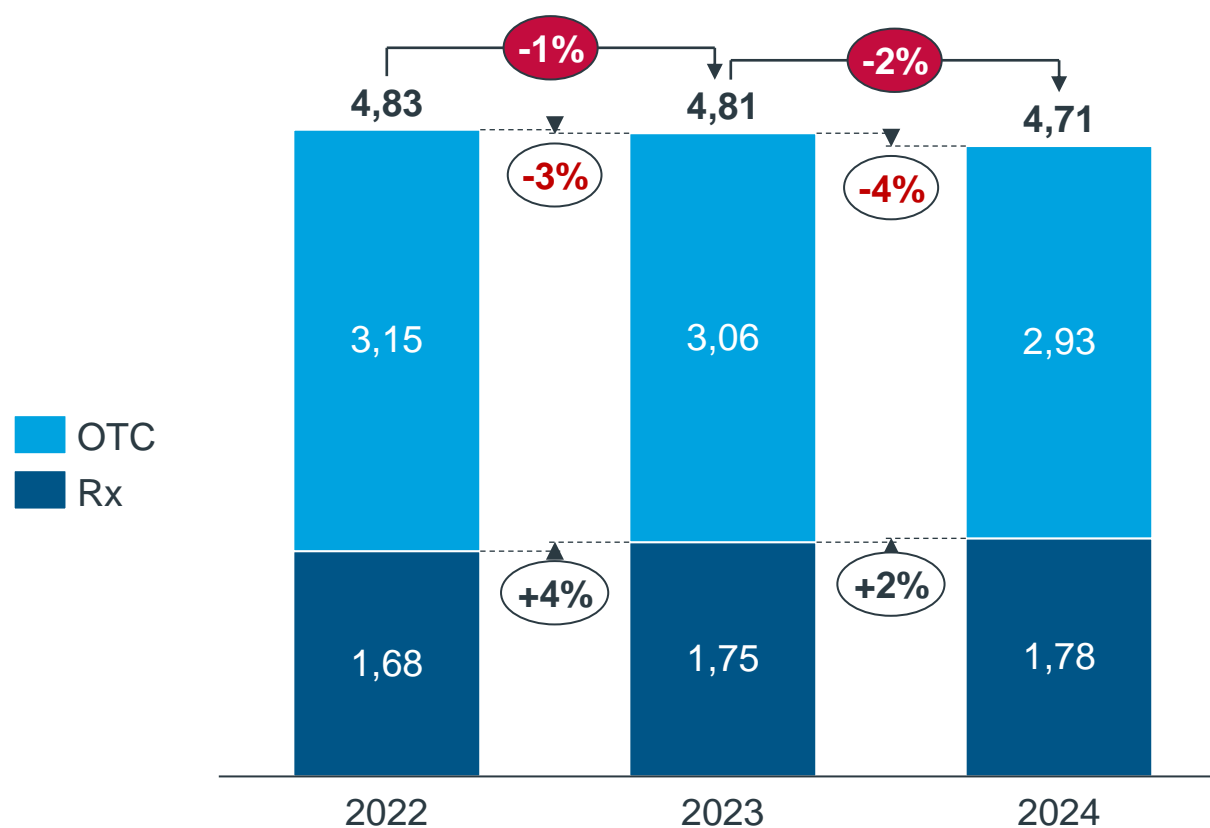
## Розничные продажи в деньгах

Млрд. руб.



## Розничные продажи в упаковках

Млрд. уп.



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

Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в розничном сегменте рынка

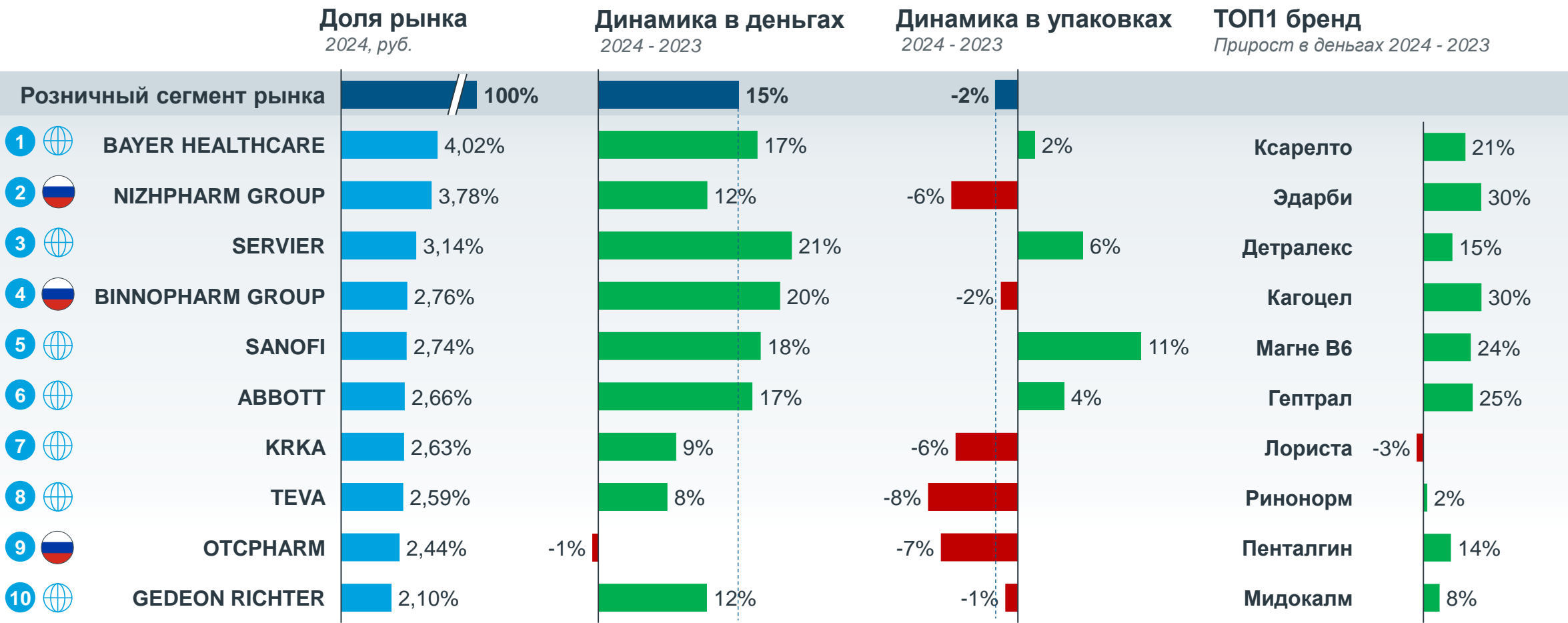
EphMRA2 категория		Доля рынка 2024	CAGR, 2024 - 2021	YoY, 2024 - 2023	ТОП1 бренд
		Bln RUB, %	%	%	Доля рынка % в EphMRA2 категории
1	Z98 - Sotc Product	<div><div></div></div> 106 (7%)	<div><div></div></div> 19%	<div><div></div></div> 23%	Бак-Сет <div><div></div></div> 3%
2	C09 - Препараты, Влияющие На Ренин-Ангиотензиновую Систему	<div><div></div></div> 77 (5%)	<div><div></div></div> 14%	<div><div></div></div> 18%	Эдарби <div><div></div></div> 12%
3	R05 - Противопростудные И Противокашлевые Препараты	<div><div></div></div> 60 (4%)	<div><div></div></div> 5%	<div><div></div></div> 5%	Терафлю <div><div></div></div> 13%
4	G03 - Половые Гормоны И Модуляторы Половой Системы	<div><div></div></div> 55 (4%)	<div><div></div></div> 14%	<div><div></div></div> 18%	Фемостон <div><div></div></div> 12%
5	B01 - Антитромбические Препараты	<div><div></div></div> 53 (3%)	<div><div></div></div> 8%	<div><div></div></div> 21%	Ксарелто <div><div></div></div> 31%
6	R01 - Препараты Для Лечения Заболеваний Носа	<div><div></div></div> 53 (3%)	<div><div></div></div> 11%	<div><div></div></div> 10%	Отривин <div><div></div></div> 9%
7	M05 - Прочие Препараты Для Лечения Нарушений Костно-Мышечной Системы	<div><div></div></div> 48 (3%)	<div><div></div></div> 21%	<div><div></div></div> 23%	Флексотрон <div><div></div></div> 13%
8	G04 - Препараты Для Лечения Заболеваний Органов Мочеполовой Системы	<div><div></div></div> 44 (3%)	<div><div></div></div> 8%	<div><div></div></div> 14%	Канефрон <div><div></div></div> 13%
9	N02 - Анальгетики	<div><div></div></div> 43 (3%)	<div><div></div></div> 12%	<div><div></div></div> 12%	Нурофен <div><div></div></div> 23%
10	A10 - Препараты Для Лечения Сахарного Диабета	<div><div></div></div> 43 (3%)	<div><div></div></div> 25%	<div><div></div></div> 51%	Форсига <div><div></div></div> 19%
ТОП10		<div><div></div></div> 583 (38%)	<div><div></div></div> 13%	<div><div></div></div> 18%	

Розничный сегмент



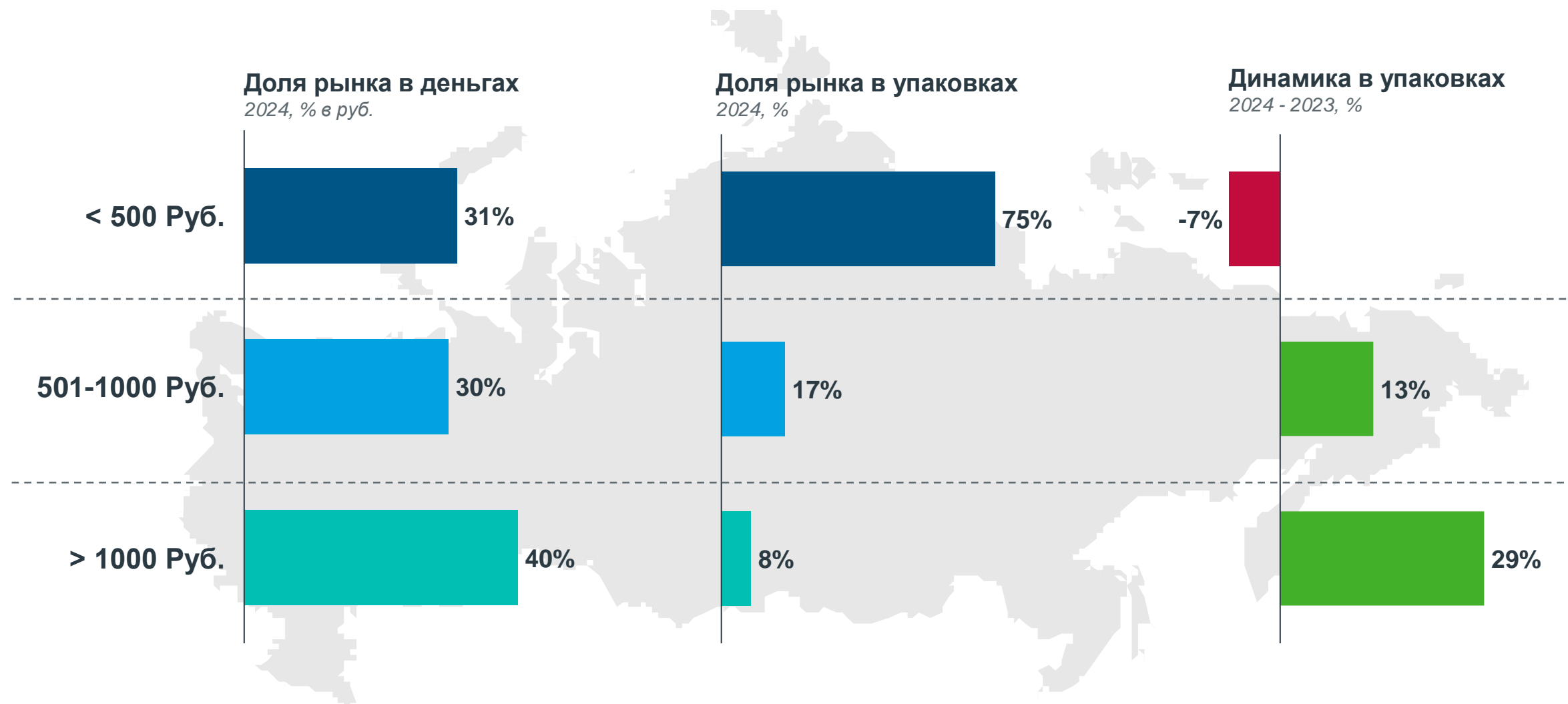
# Все компании из ТОП10, за исключением ОТСPharm, демонстрируют позитивную динамику против прошлого года в деньгах

ТОП10 компаний розничного рынка по объёму продаж



**75% упаковок розничного сегмента приходится на лекарственные средства стоимостью <500 рублей за упаковку; Более дорогие сегменты растут в упаковках к прошлому году**

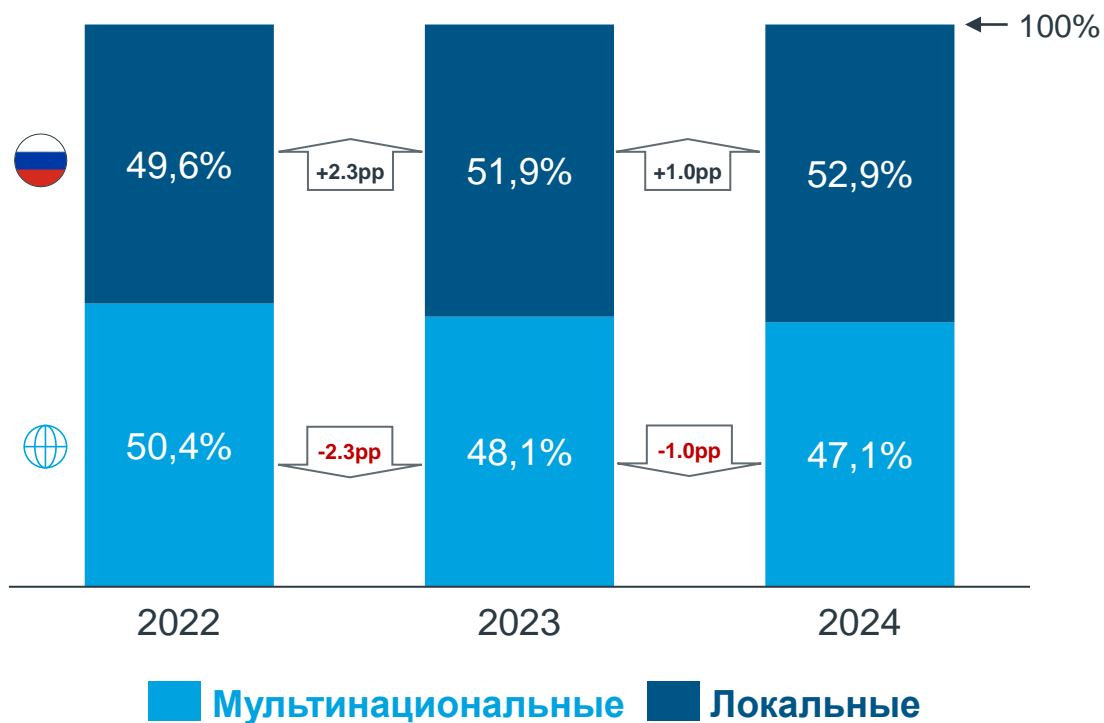
*Распределение продаж розничного сегмента в зависимости от стоимости упаковки*



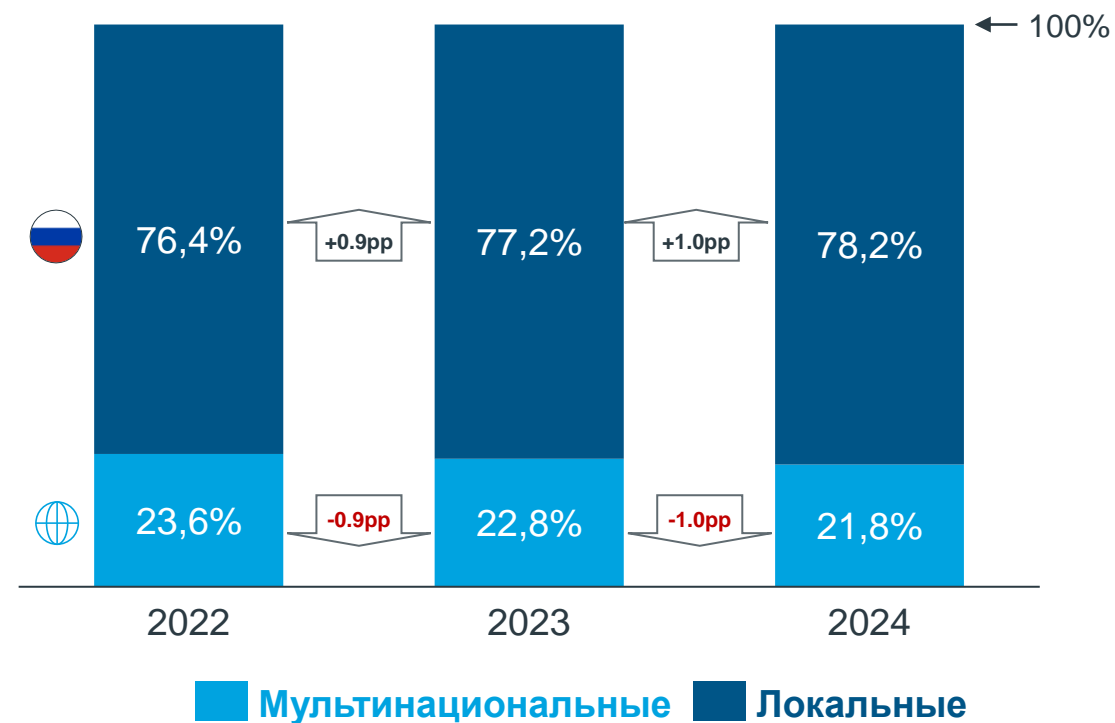
# Доля локальных компаний растет как в деньгах, так и в упаковках относительно прошлого года

Сегмент БАД (локальные / мультинациональные компании)

Продажи в денежном выражении  
Руб.

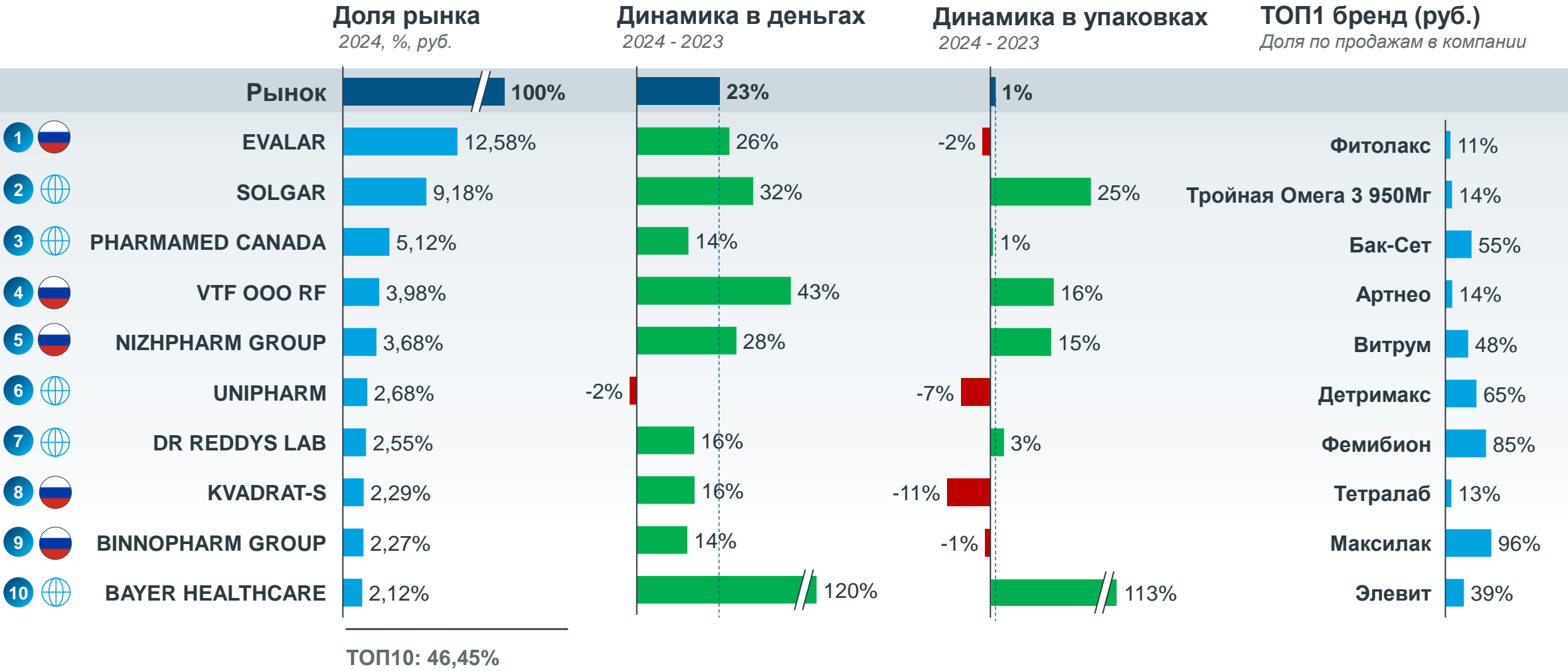


Продажи в объёмном выражении  
Упаковки



# Большинство компаний из ТОП10 демонстрирует прирост в денежном выражении относительно прошлого года

ТОП10 компаний по объёму продаж в сегменте БАД



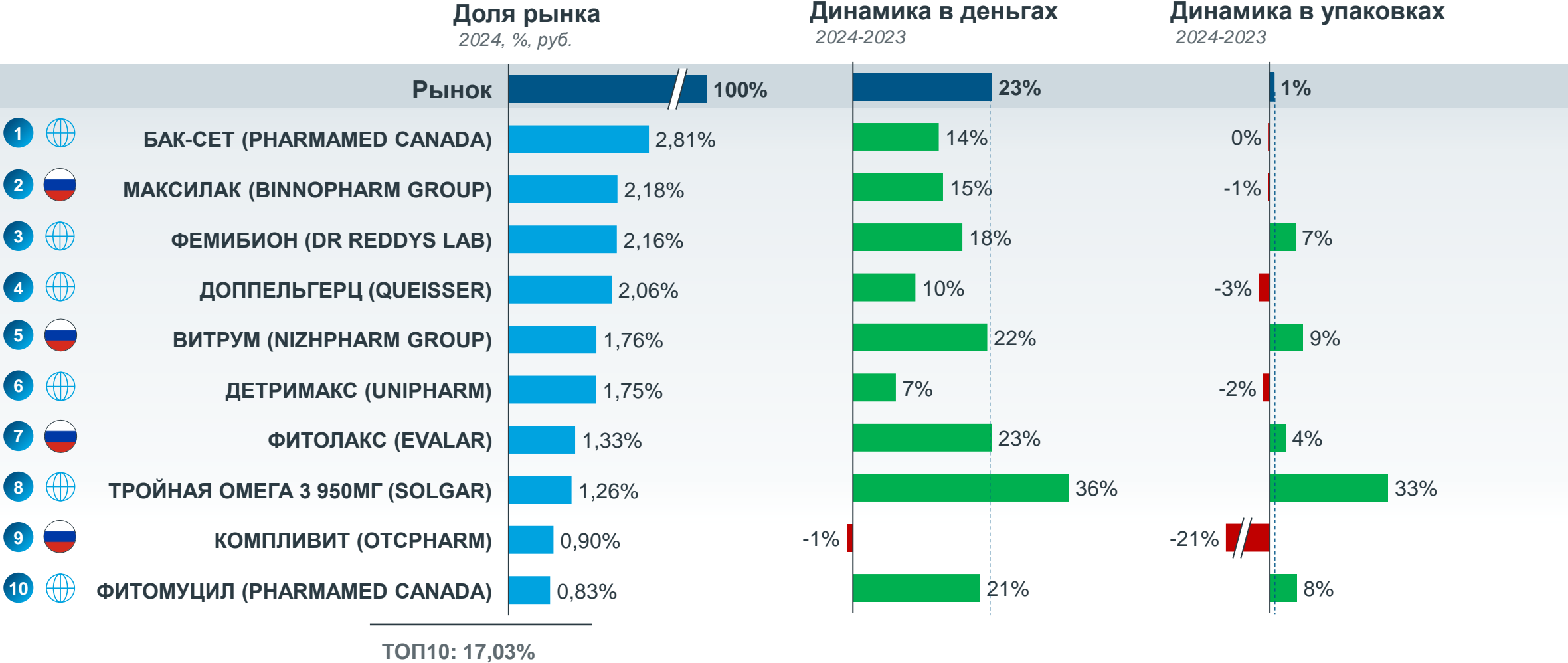
В сегменте БАД все ОТС2 категории из ТОП10 показали позитивную динамику относительно прошлого года в деньгах

Динамика ТОП10 ОТС2 категорий в сегменте БАД

ОТС2 категория		Доля рынка 2024	Динамика в деньгах 2024 - 2023		Динамика в упаковках 2024 - 2023	ТОП1 бренд	
		Bln RUB, %	%		%	Доля рынка % в ОТС2 категории	
1	04F - Минеральные Добавки	11 (10%)	31%	-6%		Магния Цитрат	8%
2	04A - Мультивитамины С Минералами	10 (9%)	27%		9%	Фемибион	23%
3	03F - Пробиотики Для Нормальной Деятельности Пищеварительного Тракта	9 (8%)	21%		11%	Максилак	26%
4	12D - Гинекологические Препараты	6 (6%)	34%		15%	Дикироген	8%
5	04G - Омега-3 Жирные Кислоты	6 (5%)	16%	-5%		Тройная Омега 3 950Мг	31%
6	04H - Омега-3 Жирные Кислоты	5 (5%)	30%		6%	Глицин Форте Эвалар	6%
7	02G - Средства Применяемые При Заболеваниях Суставов	5 (5%)	39%		18%	Артра	15%
8	04E - Другие Специфические Витамины	4 (4%)	12%	-2%		Детримакс	43%
9	03D - Противодиарейные Препараты	4 (4%)	14%		2%	Бак-Сет	73%
10	04D - Витамины Группы С	3 (3%)	22%	-1%		Витамин С	37%
ТОП10		63 (59%)	25%		0%		

# Тройная ОМЕГА 3 950МГ (SOLGAR) – наиболее растущий в деньгах и в упаковках бренд из ТОП10 относительно прошлого года в сегменте БАД

ТОП10 брендов по объёму продаж в сегменте БАД



# ТОП10 брендов по объёму продаж в сегменте БАД в зависимости от стоимости упаковки

<500 РУБ			500-1500 РУБ			>1500 РУБ		
ТОП10 Брендов Продажи, Доля 2024			ТОП10 Брендов Продажи, Доля 2024			ТОП10 Брендов Продажи, Доля 2024		
Млрд. Опт. Руб.			Млрд. Опт. Руб.			Млрд. Опт. Руб.		
1	Феррогематоген (Pharmstandart)	0,6 (2,3%)	Бак-Сет (Pharmamed Canada)	3,0 (5,7%)	Фемибион (Dr Reddys Lab)	1,6 (5,6%)		
2	Витамин С (Evalar)	0,5 (1,8%)	Максилак (Binnopharm Group)	2,3 (4,4%)	Тройная Омега 3 950Мг (Solgar)	1,3 (4,6%)		
3	Глицин Форте Эвалар (Evalar)	0,4 (1,4%)	Детримакс (Unipharm)	1,8 (3,5%)	Артра (Nizhpharm Group)	0,8 (2,6%)		
4	Лактацид (Zentiva)	0,3 (1,4%)	Доппельгерц (Queisser)	1,6 (3,1%)	Сидерал (Pharmanutra S.P.A.)	0,7 (2,4%)		
5	Витаминно-Минеральный Комплекс От А До Цинка (Vtf Ooo Rf)	0,3 (1,3%)	Витрум (Nizhpharm Group)	1,6 (3,0%)	Артнео (Vtf Ooo Rf)	0,6 (2,1%)		
6	Фитолакс (Evalar)	0,3 (1,3%)	Фитолакс (Evalar)	1,1 (2,1%)	Терафлекс (Bayer Healthcare)	0,6 (2,1%)		
7	Неотрависил (Sun Pharma)	0,3 (1,2%)	Элевит (Bayer Healthcare)	0,8 (1,5%)	Таблетки Для Кожи, Волос И Ногтей (Solgar)	0,6 (1,9%)		
8	Овесол (Evalar)	0,3 (1,1%)	Фитомуцил (Pharmamed Canada)	0,8 (1,5%)	Легкодоступное Железо (Solgar)	0,5 (1,8%)		
9	Натурино (Natur Product)	0,3 (1,1%)	Витамишки (Pharmamed Canada)	0,8 (1,4%)	Хелинорм (Evalar)	0,5 (1,6%)		
10	Эвалар Био (Evalar)	0,3 (1,1%)	Компливит (Otcpharm)	0,7 (1,4%)	Дикироген (Pizeta Pharma)	0,5 (1,6%)		
ТОП10		3,5 (14,0%)	ТОП10		14,4 (27,6%)	ТОП10		7,7 (26,2%)



ТОП10 категорий в E-commerce (OTC / Rx)

OTC сегмент

ТОП10 EphMRA2 категорий  
Продажи / MS 2024

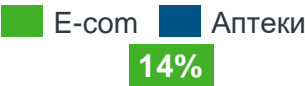
Сплит продаж  
E-com/аптеки  
%, 2024

Млрд. руб. / %

1	Z98A - Sotc Product	30,4 (27,2%)	23%	77%
2	R02A - Преп. Для Лечения Заболеваний Горла	4,2 (3,7%)	9%	91%
3	C05C - Препараты, Применяемые При Варикозном Расширении Вен	4,0 (3,6%)	17%	83%
4	R01A - Препараты Для Лечения Заболеваний Носа Местные	3,9 (3,5%)	8%	92%
5	N02B - Анальгетики-Антипиретики	3,0 (2,7%)	7%	93%
6	A05B - Препараты Для Лечения Заболеваний Печени, Гепатопротекторы И Липотропы	2,6 (2,3%)	15%	85%
7	R05C - Отхаркивающие Препараты	2,4 (2,1%)	9%	91%
8	M05X - Прочие Препараты Для Лечения Костно-Мышечной Системы	2,3 (2,0%)	23%	77%
9	A07F - Противодиарейные Препараты	2,1 (1,9%)	14%	86%
10	L03A - Иммуномодуляторы, Искл. Интерфероны	2,0 (1,8%)	12%	88%

MS% ТОП10: 51%

Средняя доля E-com сегмента:



Rx сегмент

ТОП10 EphMRA2 категорий  
Продажи / MS 2024

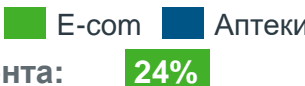
Сплит продаж  
E-com/аптеки  
%, 2024

Млрд. руб. / %

1	M05X - Прочие Препараты Для Лечения Костно-Мышечной Системы	12,9 (7,1%)	34%	66%
2	G03A - Гормональные Контрацептивы Системные	10,1 (5,6%)	31%	69%
3	B01F - Прямые Ингибиторы Фактора Ха	7,2 (4,0%)	22%	78%
4	A10S - Glp-1 Агонисты	4,8 (2,7%)	49%	51%
5	C10A - Препараты Понижающие Уровень Холестерина/Триглицерида	4,8 (2,6%)	18%	82%
6	C09D - Антагонисты Ангиотензин Ii В Комбинации С Другими Препаратами	4,8 (2,6%)	18%	82%
7	N06A - Антидепрессанты И Стабилизаторы Настроения	4,8 (2,6%)	31%	69%
8	C04A - Периферические Вазодилататоры	4,2 (2,3%)	16%	84%
9	M01A - Противоревматические Препараты Нестероидные	4,2 (2,3%)	9%	91%
10	C09B - Ингибиторы Ангиотензин-Превращающего Фермента (Апф) В Комбинации	3,9 (2,2%)	16%	84%

MS% ТОП10: 34%

Средняя доля E-com сегмента:



Розничный сегмент

ТОП10 компаний в E-commerce (OTC / Rx)

OTC сегмент

ТОП10 компаний  
Продажи / MS 2024

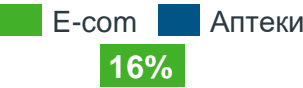
Сплит продаж  
E-com/аптеки  
%, 2024

Млрд. руб. / %

1	Nizhpharm Group	5,3 (4,7%)	12%	88%
2	Evalar	4,4 (3,9%)	21%	79%
3	Solgar	4,3 (3,9%)	42%	58%
4	Bayer Healthcare	4,0 (3,6%)	16%	84%
5	Otcpharm	3,8 (3,4%)	9%	91%
6	Sanofi	3,7 (3,4%)	12%	88%
7	Servier	2,9 (2,6%)	17%	83%
8	Binnopharm Group	2,9 (2,6%)	10%	90%
9	Haleon	2,9 (2,6%)	10%	90%
10	Valenta	2,5 (2,2%)	12%	88%

MS% ТОП10: 33%

Средняя доля E-com сегмента:



Rx сегмент

ТОП10 компаний  
Продажи / MS 2024

Сплит продаж  
E-com/аптеки  
%, 2024

Млрд. руб. / %

1	Bayer Healthcare	11,9 (6,6%)	29%	71%
2	Abbott	6,3 (3,5%)	24%	76%
3	Servier	6,2 (3,4%)	18%	82%
4	Gedeon Richter	5,9 (3,3%)	20%	80%
5	Astrazeneca	5,9 (3,3%)	21%	79%
6	Krka	5,6 (3,1%)	15%	85%
7	Geropharm	4,5 (2,5%)	38%	62%
8	Novartis	4,1 (2,3%)	24%	76%
9	Pfizer	4,0 (2,2%)	23%	77%
10	Promomed	3,9 (2,2%)	37%	63%

MS% ТОП10: 32%

Средняя доля E-com сегмента:



Розничный сегмент



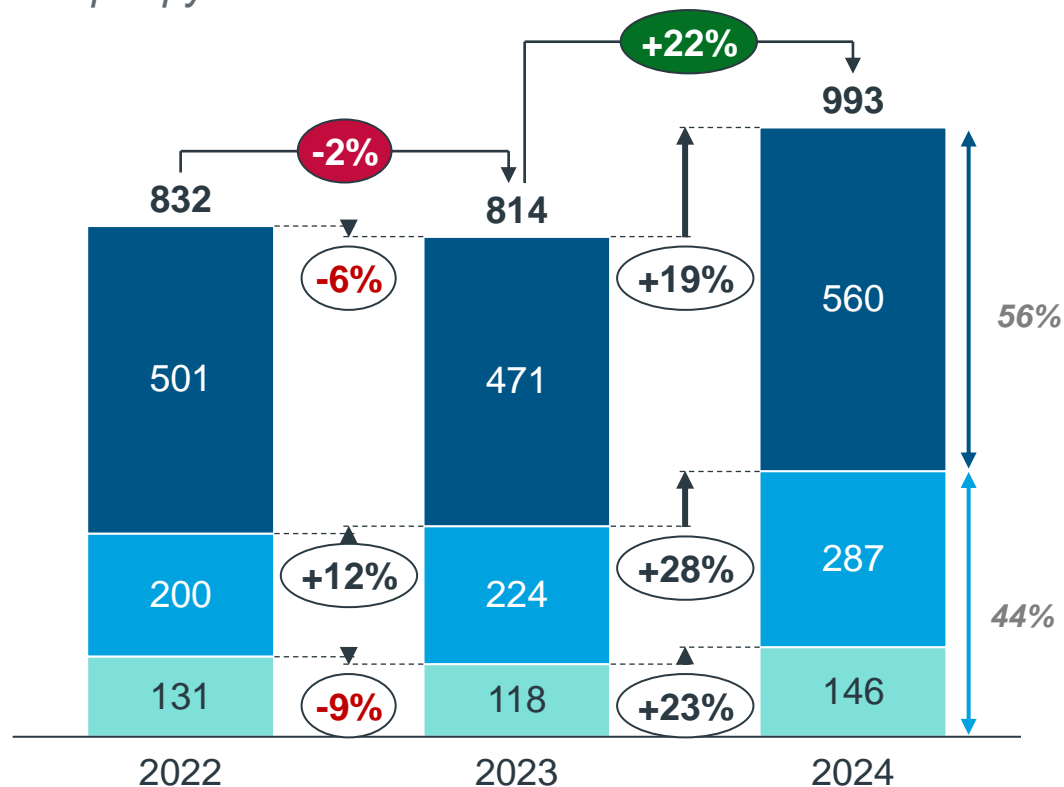
04

## Сегмент государственных закупок

# Все сегменты государственных закупок растут в деньгах и упаковках относительно прошлого года

## Сегмент государственных закупок

Продажи в денежном выражении  
Млрд. руб.



Продажи в объёмном выражении  
Млрд. уп.

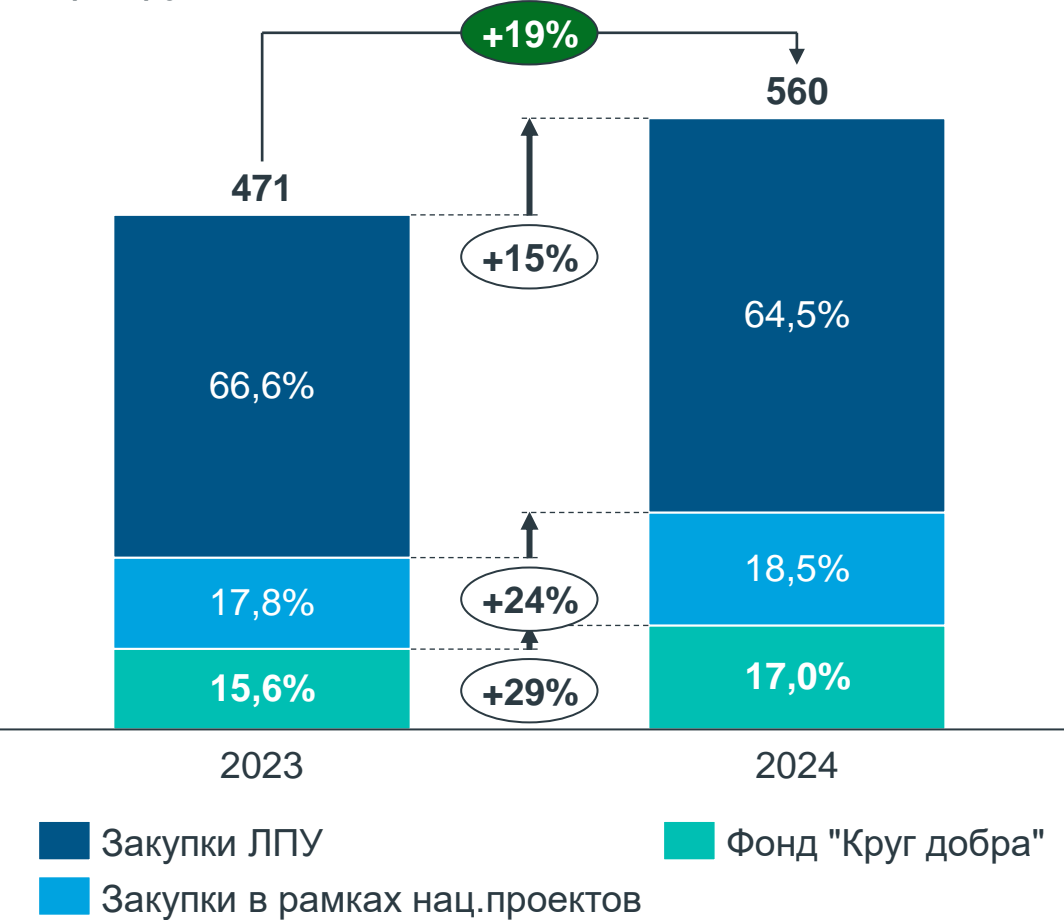


■ Бюджетные закупки, искл. ДЛО и РЛО ■ Региональная льгота ■ Федеральная льгота

# Все сегменты бюджетного рынка демонстрируют позитивную динамику относительно прошлого года

## Бюджетный (госпитальный) сегмент

Сегментация бюджетных продаж  
Млрд. руб.



ТОП10 брендов в фонде «Круг добра»

Продажи в денежном выражении 2024, % в млрд. руб.		Динамика продаж 2024 vs 2023, % в руб.	
Трансларна (Ptc Therapeutics )	11,78		1,5%
Эврисди (Roche )	11,62	-6,8%	
Элевидис (Sarepta Therapeut. )	10,21		0,0%
Трикафта (Vertex Pharm )	9,11		0,0%
Коселуго (Astrazeneca )	8,41		69,1%
Золгенсма (Novartis )	8,23	-1,6%	
Лантесенс (Generium Zao Rf )	6,16		0,0%
Гэттестив (Takeda )	4,58		102,5%
Крисвита (Kyowa Kirin )	3,97		53,9%
Вимизайм (Biomarin Ireland )	3,86		55,8%

L01 - крупнейшая категория гос. сегмента с 29% 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		CAGR, 2024-2021	YoY, 2024-2023	ТОП1 бренд	
	2024	Млрд. руб., %			Доля рынка % в EphMRA2 категории	
1	L01 - Антинеопластики	<div><div></div></div> 284 (29%)	<div><div></div></div> 10%	<div><div></div></div> 16%	Опдиво	<div><div></div></div> 6%
2	A10 - Препараты Для Лечения Сахарного Диабета	<div><div></div></div> 72 (7%)	<div><div></div></div> 21%	<div><div></div></div> 22%	Форсига	<div><div></div></div> 19%
3	J05 - Противовирусные Препараты Системные	<div><div></div></div> 70 (7%)	<div><div></div></div> -11%	<div><div></div></div> 59%	Тивикай	<div><div></div></div> 11%
4	N07 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний Нервной Системы	<div><div></div></div> 69 (7%)	<div><div></div></div> 14%	<div><div></div></div> 7%	Эврисди	<div><div></div></div> 25%
5	L04 - Иммунодепрессанты	<div><div></div></div> 53 (5%)	<div><div></div></div> 5%	<div><div></div></div> 27%	Элизария	<div><div></div></div> 30%
6	J07 - Вакцины	<div><div></div></div> 39 (4%)	<div><div></div></div> 15%	<div><div></div></div> -2%	Совигрипп	<div><div></div></div> 16%
7	L02 - Цитостатическая Гормональная Терапия	<div><div></div></div> 36 (4%)	<div><div></div></div> 30%	<div><div></div></div> 32%	Кстанди	<div><div></div></div> 51%
8	B01 - Антитромбические Препараты	<div><div></div></div> 35 (4%)	<div><div></div></div> -7%	<div><div></div></div> 30%	Ксарелто	<div><div></div></div> 31%
9	B02 - Препараты Для Лечения Системы Свертывания Крови	<div><div></div></div> 35 (3%)	<div><div></div></div> 4%	<div><div></div></div> 13%	Гемлибра	<div><div></div></div> 22%
10	M05 - Прочие Препараты Для Лечения Нарушений Костно-Мышечной Системы	<div><div></div></div> 33 (3%)	<div><div></div></div> 72%	<div><div></div></div> 77%	Трансларна	<div><div></div></div> 37%
ТОП10		<div><div></div></div> 727 (73%)	<div><div></div></div> 9%	<div><div></div></div> 22%		

Сегмент государственных закупок

# На мультинациональные компании приходится 69% продаж в деньгах и 30% продаж в упаковках

Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок

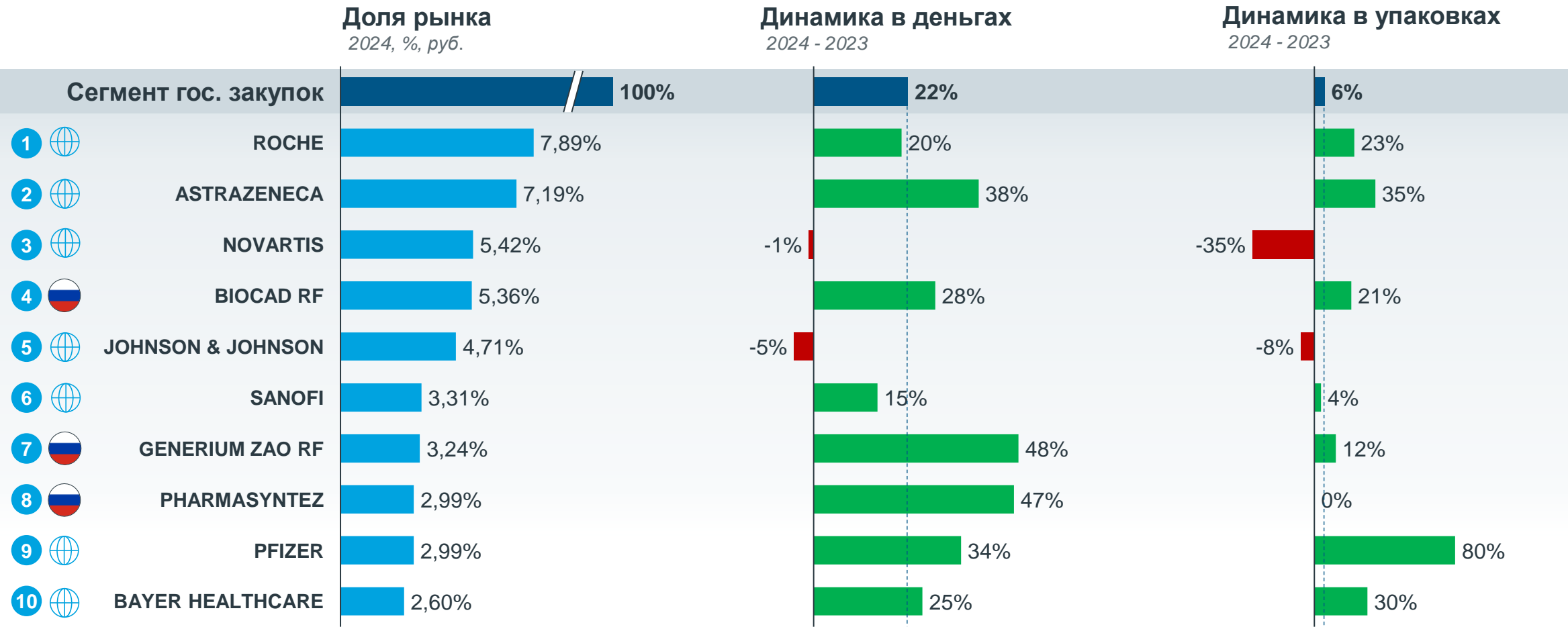
EphMRA2 категория		Доля рынка 2024 Млрд. руб., %	Продажи в денежном выражении 2024 Руб., %		Продажи в объёмном выражении 2024 Упаковки, %	
1	L01 - Антинеопластики	284 (29%)	71%	29%	27%	73%
2	A10 - Препараты Для Лечения Сахарного Диабета	72 (7%)	70%	30%	27%	73%
3	J05 - Противовирусные Препараты Системные	70 (7%)	58%	42%	23%	77%
4	N07 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний Нервной Системы	69 (7%)	80%	20%	17%	83%
5	L04 - Иммунодепрессанты	53 (5%)	51%	49%	57%	43%
6	J07 - Вакцины	39 (4%)	46%	54%	44%	56%
7	L02 - Цитостатическая Гормональная Терапия	36 (4%)	82%	18%	37%	63%
8	B01 - Антитромбические Препараты	35 (4%)	72%	28%	32%	68%
9	B02 - Препараты Для Лечения Системы Свертывания Крови	35 (3%)	76%	24%	26%	74%
10	M05 - Прочие Препараты Для Лечения Нарушений Костно-Мышечной Системы	33 (3%)	84%	16%	33%	67%
ТОП10		727 (73%)	69%	31%	30%	70%

Мультинациональные компании  
Локальные компании



# Наибольший рост в денежном выражении по сравнению с прошлым годом демонстрирует локальная компания Generium ZAO RF

ТОП10 компаний сегмента гос. закупок по объёму продаж



Сегмент государственных закупок



05

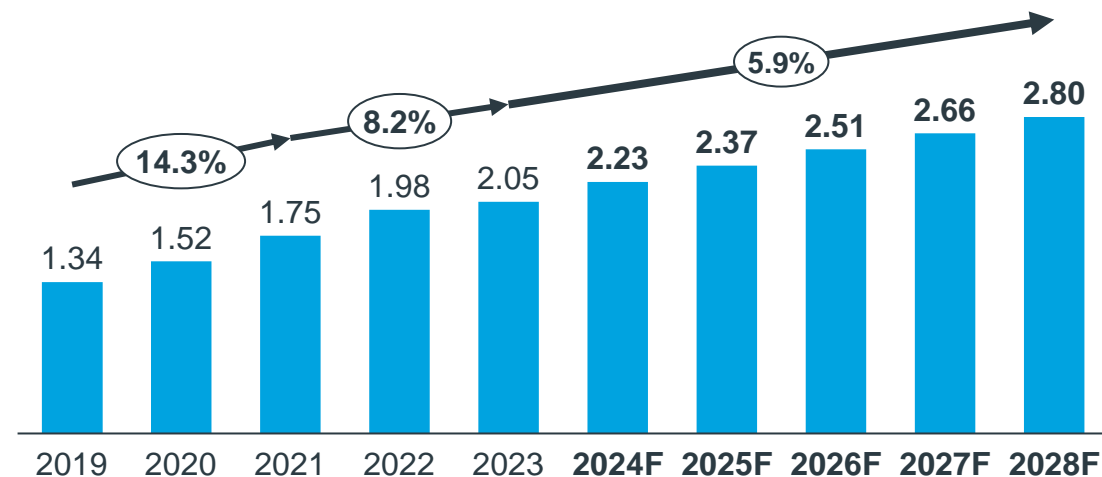
## Прогноз динамики фармацевтического рынка

# Ожидается, что в 2024-2028 российский фармрынок будет расти со среднегодовым темпом роста 5,9% в денежном выражении

## Динамика фармацевтического рынка до 2028 года

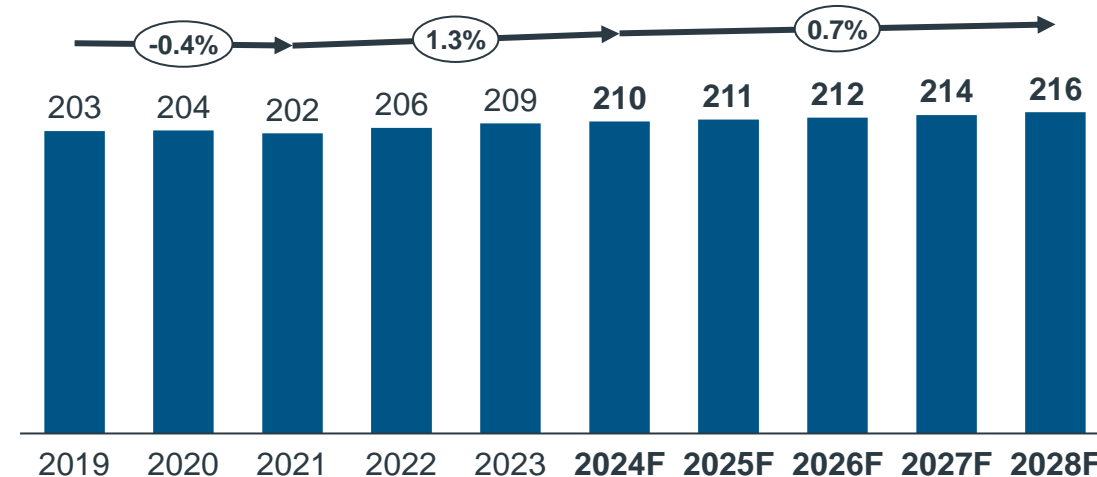
### Размер и динамика рынка в стоимостном выражении

Трлн руб., оптовые цены



### Размер и динамика рынка в натуральном выражении

Млрд стандартных единиц



### Комментарии

#### Ключевые факторы роста рынка:

- ↑ Национальные проекты здравоохранения для расширения охвата бесплатными медицинскими услугами, программами скрининга и финансирования приоритетных заболеваний.
- ↑ В долгосрочной перспективе ограниченная стабилизация экономики и ее адаптация к условиям санкционного давления.

#### Ключевые факторы ограничения роста рынка:

- ↓ Экономическая ситуация в условиях геополитической напряженности будет влиять на показатели спроса на фармацевтическую продукцию и стимулировать переход на более дешевые альтернативы.
- ↓ Тренд на локализацию и ограничение импорта с целью снижения зависимости от иностранных поставщиков и обеспечения лекарственной безопасности страны.
- ↓ Сокращение ассигнаций из федерального бюджета на закупку лекарственных средств из-за перераспределения финансирования на военные нужды может привести к сокращению расходов на другие сектора экономики



06

## **Промоционные активности**



Q3 2024

# Удалённые vs. Традиционные каналы продвижения

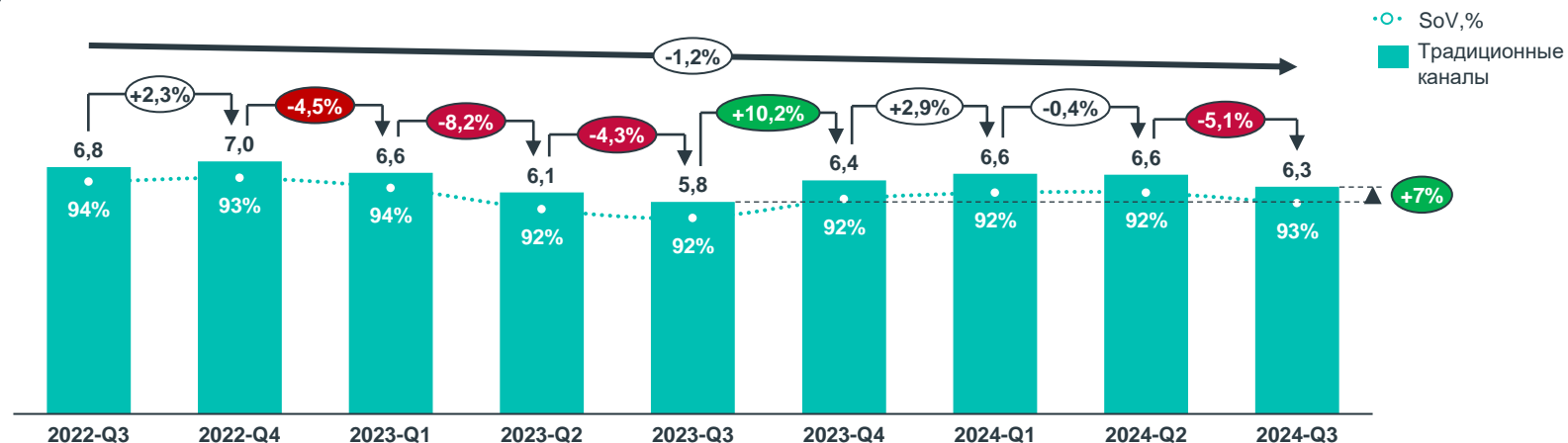
Сплит и динамика активности

Channel Dynamics®

Доля традиционных каналов взаимодействия (Q3 2024)



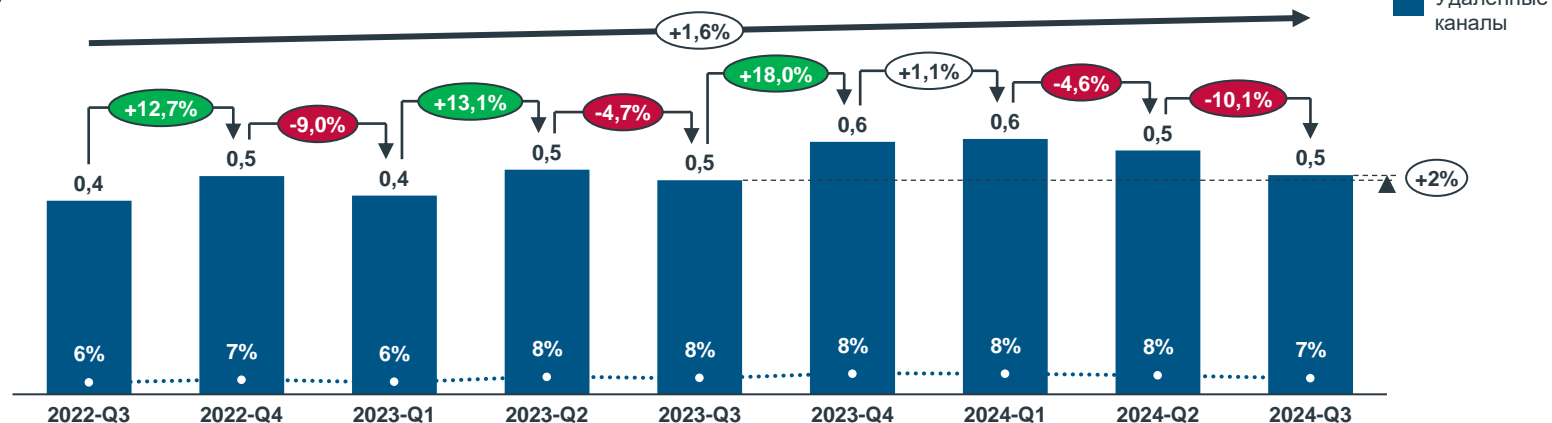
Квартальная динамика контактов (традиционные каналы), млн.



Доля удалённых каналов взаимодействия (Q3 2024)



Квартальная динамика контактов (удалённые каналы), млн.





Q3 2024

# Удалённые vs. Традиционные каналы продвижения

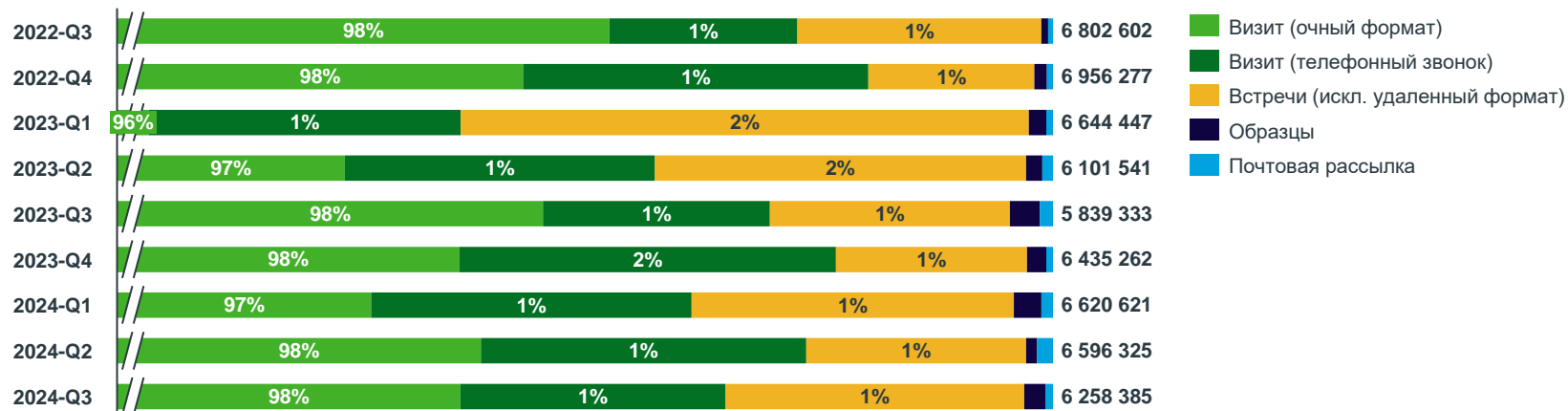
## Распределение активностей по типам

Channel Dynamics®



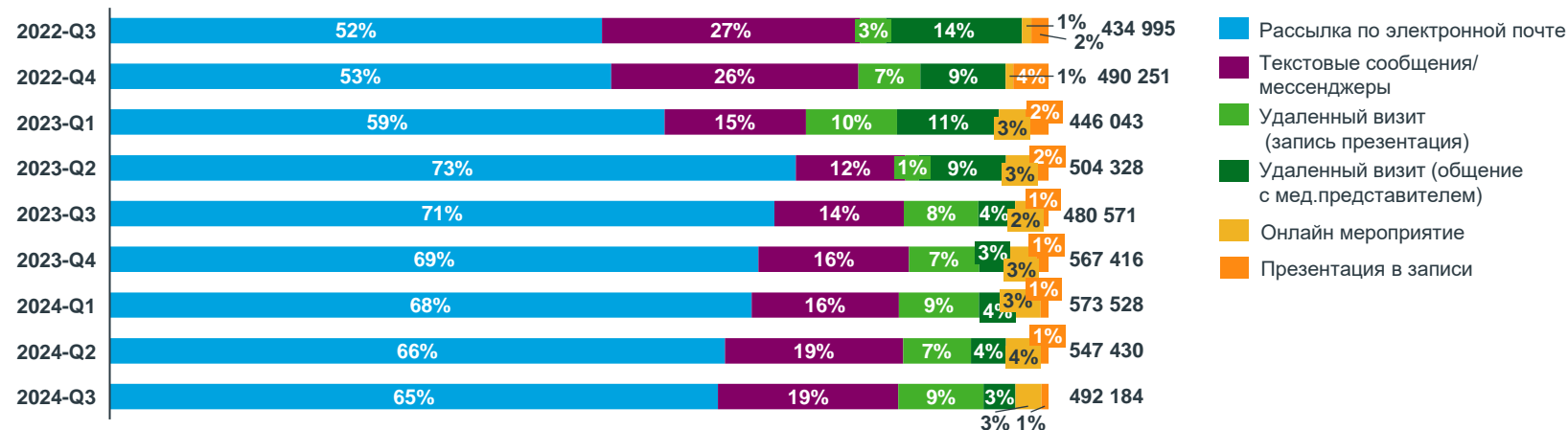
### ТРАДИЦИОННЫЕ

#### Распределение активностей традиционного канала / Доля типа активности и количество контактов



### УДАЛЁННЫЕ

#### Распределение активностей удалённого канала / Доля типа активности и количество контактов

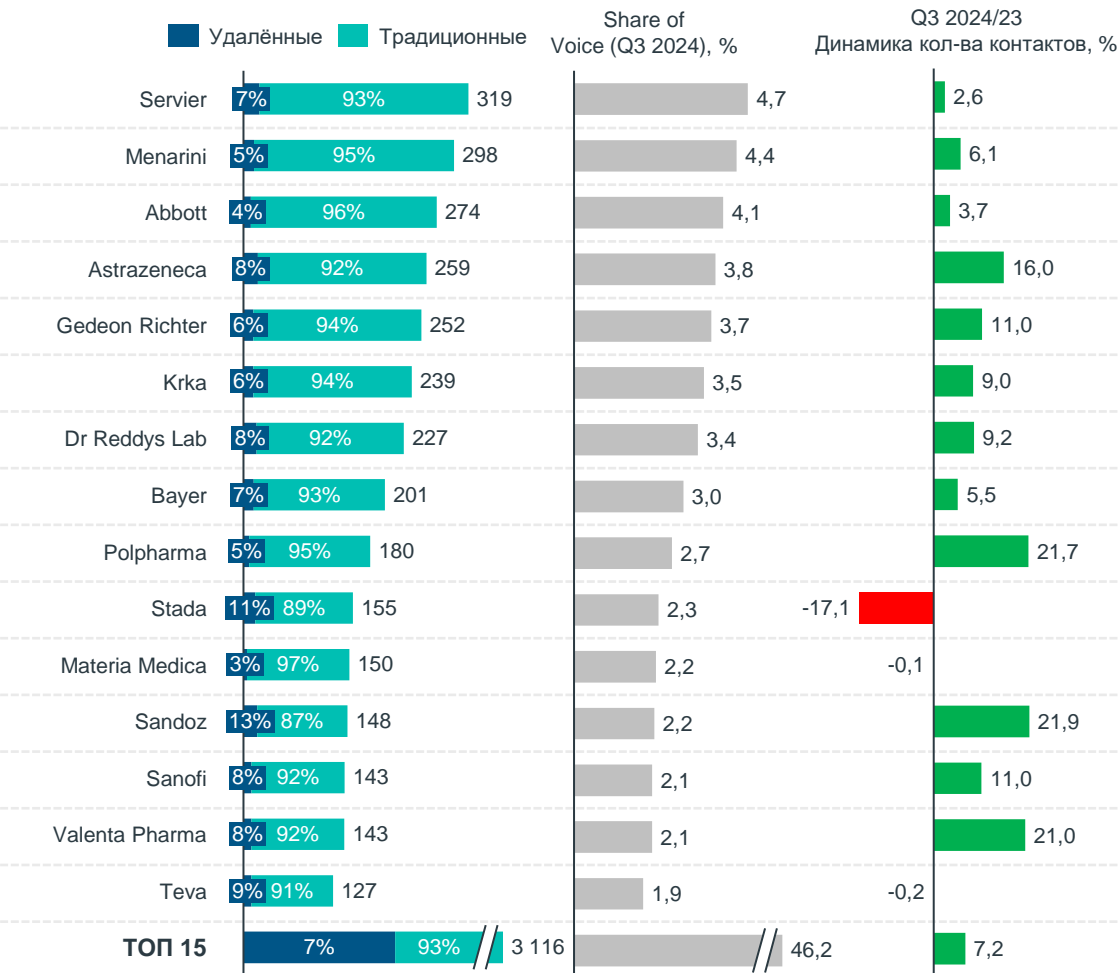


# ТОП Компаний

## Удалённые и Традиционные каналы (врачи)

Channel Dynamics®

### ТОП 15 компаний по количеству контактов, '000



### ТОП бренды по количеству контактов в портфеле компании





# ТОП Компаний

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



Q3 2024

Обновление ежеквартально

■ Удалённые ■ Традиционные

Channel Dynamics®

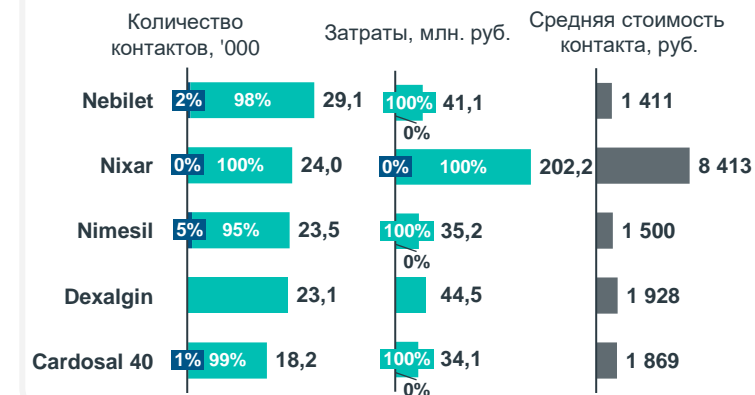
## Σ РЫНОК



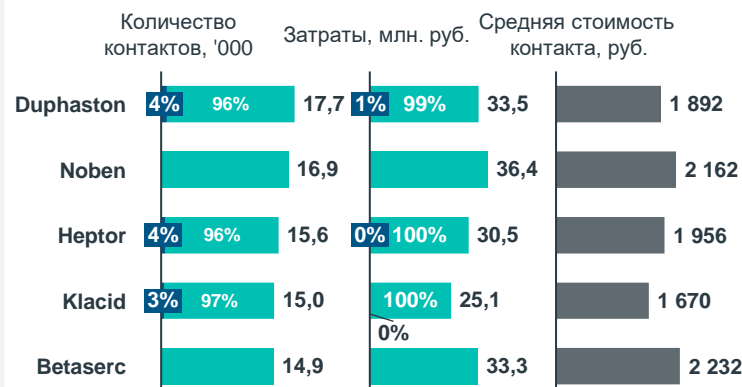
## 1 SERVIER



## 2 MENARINI



## 3 ABBOTT



## 4 ASTRAZENECA



## 5 GEDEON RICHTER

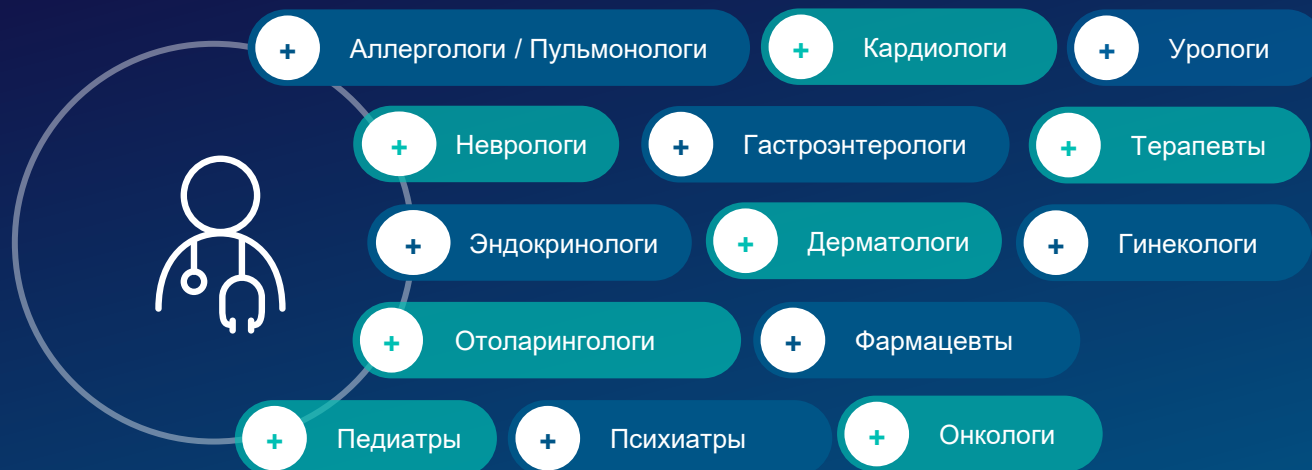


Source: IQVIA Russia, Channel Dynamics promo evaluation; Specialties: Allergy/Pulmonology, Cardiology, Dermatology, Diabetes, E.N.T., Gastroenterology, GPs, Gynecology, Neurology, Oncology, Pediatric, Pharma, Psychotherapy, Urology.

FACTS from IQVIA | Copyright © 2025 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 педиатров самое большое количество пациентов на врача в Северо-Кавказском Федеральном округе РФ

## Распределение врачей



ТОП10 специалистов  
Тысячи людей



Всего: 525 тыс. специалистов

Количество релевантных пациентов на врача\*  
Деление по Федеральным округам РФ

Федеральный округ	Терапевты	Педиатры	Акушеры и гинекологи
1. Центральный	1583	567	1390
2. Северо-Западный	1441	555	1419
3. Южный	2357	917	1898
4. Северо-Кавказский	2440	1332	1963
5. Приволжский	1576	670	1642
6. Уральский	1565	781	1599
7. Сибирский	1385	643	1512
8. Дальневосточный	2257	972	2168

Ø 1825                      Ø 780                      Ø 1699

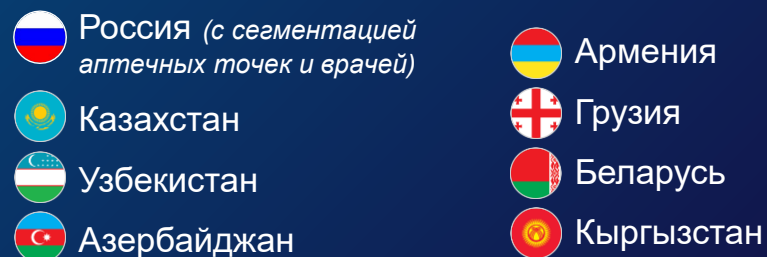
Source: IQVIA OneKey database of physicians; RosStat, Абрыст 2024  
FACTS from IQVIA | Copyright © 2025 IQVIA. All rights reserved.

\*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 70.6% продаж всего рынка; Пульс занимает лидирующую позицию за период Q1-Q3 2024

ТОП10 дистрибьюторов по уровню продаж



#	Дистрибьютор	Доля рынка по объёму продаж в руб.*, %		Динамика продаж в руб., Q1-Q3 2024 / Q1-Q3 2023, %
		Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2023	
1	Пульс	14,8%	13,5%	26,7%
2	Протек	13,9%	13,7%	16,6%
3	Катрен	12,3%	13,0%	8,8%
4	ФК Гранд Капитал	6,6%	6,4%	18,9%
5	Р-Фарм	6,0%	6,6%	4,8%
6	БСС	4,1%	4,1%	13,3%
7	Ирвин	4,0%	3,2%	46,7%
8	Фармкомплект	3,6%	3,7%	11,3%
9	Фармимэкс	3,1%	3,2%	9,8%
10	Ланцет	2,2%	2,3%	8,6%
Всего		70.6%	69.7%	16.5%

На ТОП10 аптечных сетей и ассоциаций приходится 92.1% розничных продаж ЛС на фарм. рынке; АСНА занимает лидирующую позицию по количеству аптек – 17 650 аптек

ТОП10 аптечных сетей/ассоциаций по доле продаж ЛС в розничном сегменте

#	Категория	Аптечная сеть/ Ассоциация	Доля продаж ЛС в розн. сегменте, руб., %		Кол-во аптек Q1-Q3 2024
			Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2023	
1	АА	ПроАптека (Москва)	16.9%	15.7%	11 838
2	АА	АСНА (Москва)	16.9%	16.6%	17 650
3	АА	МФО (Санкт-Петербург)	16.3%	11.7%	12 534
4	Ф	Ригла (Москва)	8.6%	8.1%	4 920
5	Ф	Апрель (Краснодар)	8.6%	6.3%	8 470
6	АА	Созвездие (Москва)	5.6%	6.0%	9 394
7	АА	ФармХаб (Москва)	5.6%	6.0%	5 160
8	Ф	Объединенная АС Эркафарм и Мелодия Здоровья (Москва)	4.9%	5.6%	2 335
9	Ф	Нео-Фарм (Москва)	4.5%	4.3%	1 503
10	Ф	Аптеки 36,6 (Москва)	4.4%	3.7%	2 278
Всего			92.1%	83.9%	





# Лидирующую позицию на рынке электронной коммерции ЛС занимает аптечная сеть Апрель (Краснодар) с долей рынка 18.5%

ТОП10 аптечных сетей по доле продаж ЛС в E-com сегменте




#	Категория	Аптечная сеть	Доля продаж ЛС в E-com сегменте, руб., %	Доля продаж ЛС в розн. сегменте, руб., %	Кол-во аптек Q1-Q3 2024
			Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2024	
1	Ф	Апрель (Краснодар)	18.5%	8.6%	8 470
2	Ф	Ригла (Москва)	16.2%	8.6%	4 920
3	Ф	Нео-Фарм (Москва)	10.4%	4.5%	1 503
4	Ф	Аптеки 36,6 (Москва)	9.1%	4.4%	2 278
5	Ф	Объединенная АС Эркафарм и Мелодия Здоровья (Москва)	7.9%	4.9%	2 335
6	Ф	Фармленд (Уфа)	6.3%	3.7%	2 366
7	М	Здоров.ру (Королев)	3.8%	1.4%	107
8	Ф	Алоэ (Санкт-Петербург)	2.2%	1.2%	601
9	Ф	Максавит (Нижний Новгород)	1.1%	1.4%	1 073
10	М	Ваша №1 (Москва)	0.9%	0.5%	122



# Аптека.ру (Новосибирск) - интернет аптека с наибольшей долей рынка в сегменте электронной коммерции ЛС

ТОП интернет-аптек по доле продаж ЛС в E-com сегменте



#	Категория	Интернет-аптека	Доля продаж ЛС в E-com сегменте, руб., %	Доля продаж ЛС в розн. сегменте, руб., %	Кол-во ПВЗ Q1-Q3 2024
			Q1-Q3 2024	Q1-Q3 2024	
1	ИА	Аптека.ру (Новосибирск)	35.88%	3.80%	37 399
2	ИА	ЕАПТЕКА (Москва)	12.35%	1.45%	11 647
3	ИА	Здравсити (Москва)	11.07%	1.25%	32 276
4	ИА	POLZA.ru (Химки)	3.20%	0.34%	30 260

Рейтинги дистрибьюторов и аптечных сетей



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®

>600k врачей/специалистов; >57k мед. организаций; > 73k 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

### Генеративный ИИ

- Ассистент для врачей (пациентов)
- Виртуальный CRM Helpdesk
- Ассистент мед. представителя.
- MSL Ассистент
- Генератор маркетингового контента
- Обзоратель научной литературы
- ИИ-ассистент для обучения (виртуальный тренер)
- Комплаенс ассистент

### Взаимодействие с клиентами

#### Orchestrated Customer Engagement (OCE):

#### OCE Personal (CRM) & OCE Digital (MCM)

Глобальные решения для омниканального взаимодействия с клиентами

### 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

### Бизнес-аналитика «под ключ»

Готовые и кастомные решение по бизнес-аналитики  
Поддержка на любом из этапов: от идентификации источников данных, сопоставление данных, разработки ETL, дизайна витрины данных, определение и расчета ключевых показателей эффективности, разработка отчетов, до обучения конечных пользователей



## 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

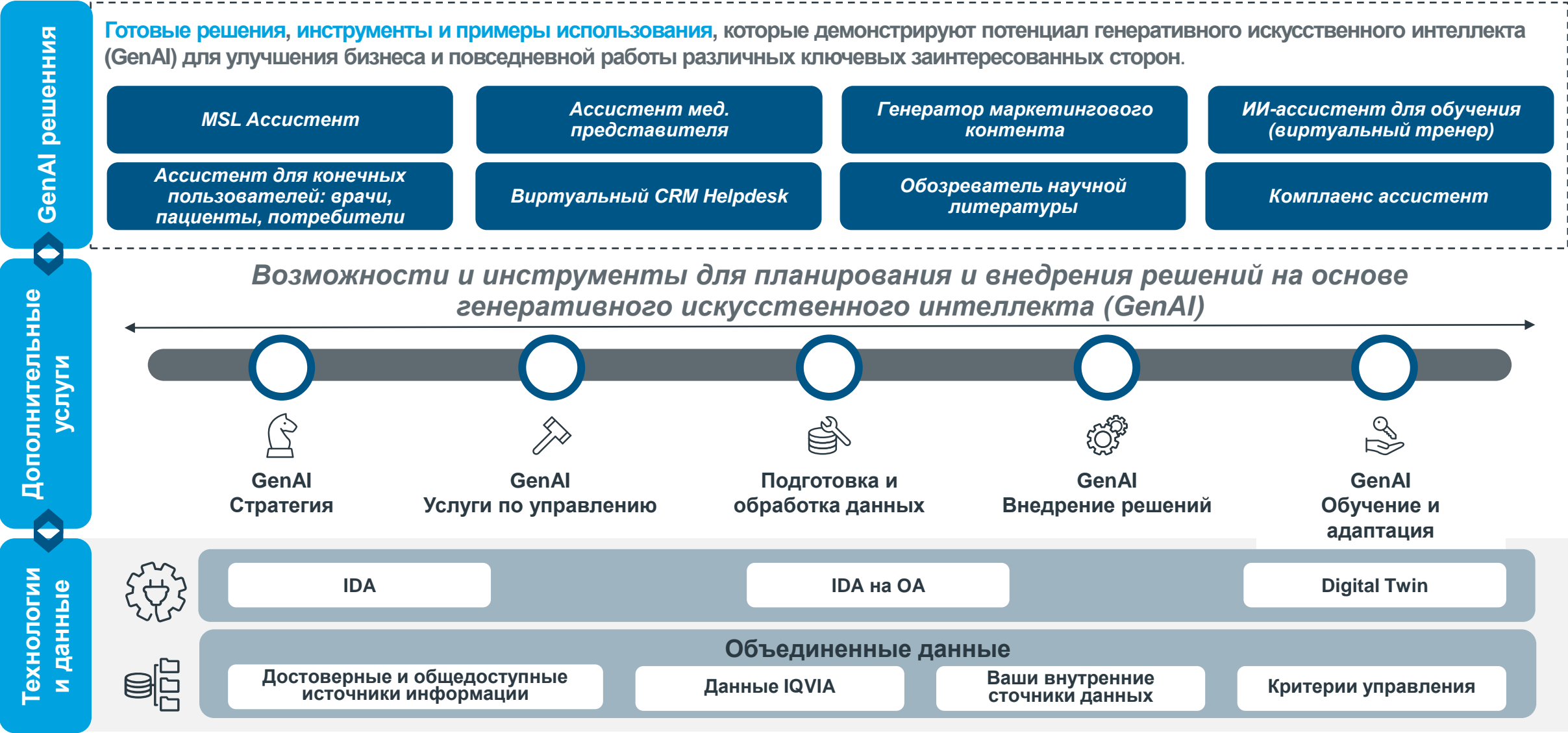
### Портфельные/маркетинговые/тендерные стратегии

- 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.
- E-com Digest®

# IQVIA — ваш партнёр в раскрытии потенциала искусственного интеллекта для вашего бизнеса



# Кейс: CRM-ассистент, который помогает полевым сотрудникам достигать новых уровней персонализации, повышения эффективности и получения ценной информации

## CRM-ассистент

### Ситуация

- Клиент стремится использовать передовые технологии (advanced Large Language Models (LLMs)) **для улучшения планирования работы** полевых сотрудников с клиентами до и после визита
- Полевые сотрудники, особенно КАМ-ы, имели дело с **большим объемом информации** и **не могли быстро и легко получать** нужные **инсайты** и **информацию о клиенте** вовремя для принятия правильного решения
- Основной **запрос-использовать GenAI технологии поверх текущих тех. решений** и данных (**CRM-система**), чтобы облегчить жизнь полевых сотрудников при взаимодействии с врачебным сообществом

### Результаты

Прогнозирование долгосрочных результатов на основе данных первого месяца использования

**+27%**

Экономия времени при подготовке и проведении визита

**85%**

Удовлетворенность пользователей аналитическими данными о клиентах и удобство их использования

**66%**

Количество пользователей, рассматривающих CRM-ассистента как инструмент для повышения эффективности взаимодействия

### Решение

**CRM-ассистент (на основе генеративного ИИ)**, для получения информации и инсайтов из данных CRM, данных о продажах и других внешних данных.

Генерирует ответы на запросы поступающие от полевых сотрудников, включая КАМ-ов. Помогает с запросами о:

- **Цикловом плане**
- **Рекомендациях для следующего визита** (например, доступный контент, которым можно поделиться на основе интересов и поведения врача)
- **Прошлом взаимодействии с Врачом** по разным каналам коммуникации, включая digital (рассылки: Open rate, Click rate, Click to Open Rate)
- **Получение дополнительной медицинской информации** на основе базы знаний MSL и консультативных советов

CRM-ассистент напрямую интегрирован в CRM-систему (API-интеграция), размещен на главной странице системы.

**Поддержка процесса адаптации и обучение конечных пользователей:** основы и техники промптинга, примеры запросов по той или иной тематике и др.

# 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

