

Факты от IQVIA - Россия | Январь 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.

Copyright © 01'24 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 [Сервисы IQVIA](#)



В данном отчете IQVIA используются следующие определения

Дисклеймер

Временной период



Анализируемый период в отчёте:

- Февраль 2023 – Январь 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

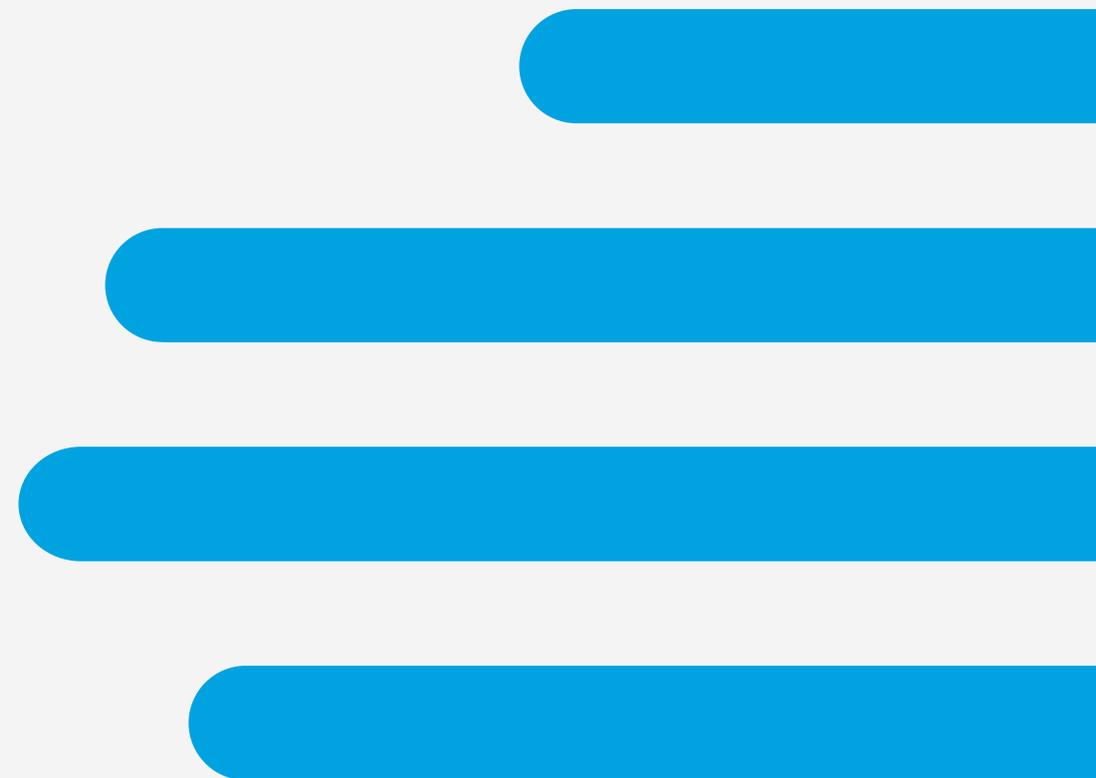
обновляются ежеквартально

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



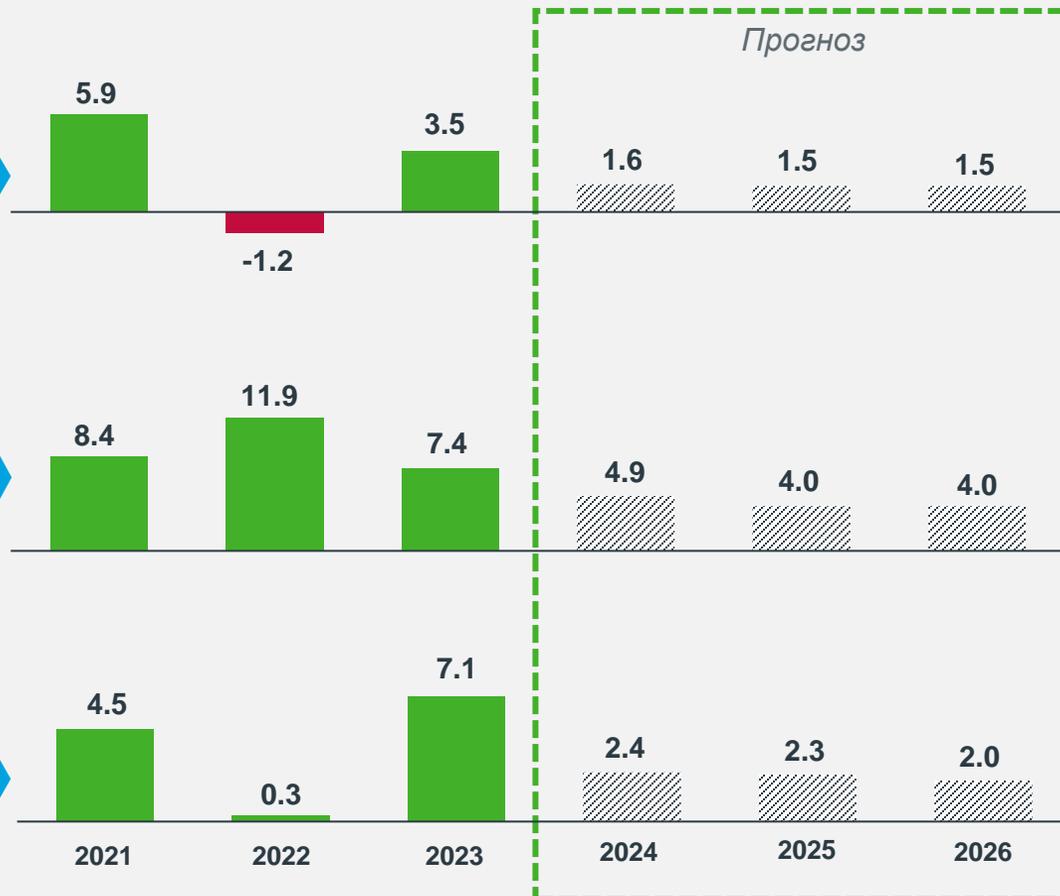
В 2024 в России ВВП прогнозируется на уровне 1.6%. Инфляция в 2024 г. прогнозируется на уровне 4.9%

Ключевые экономические индикаторы



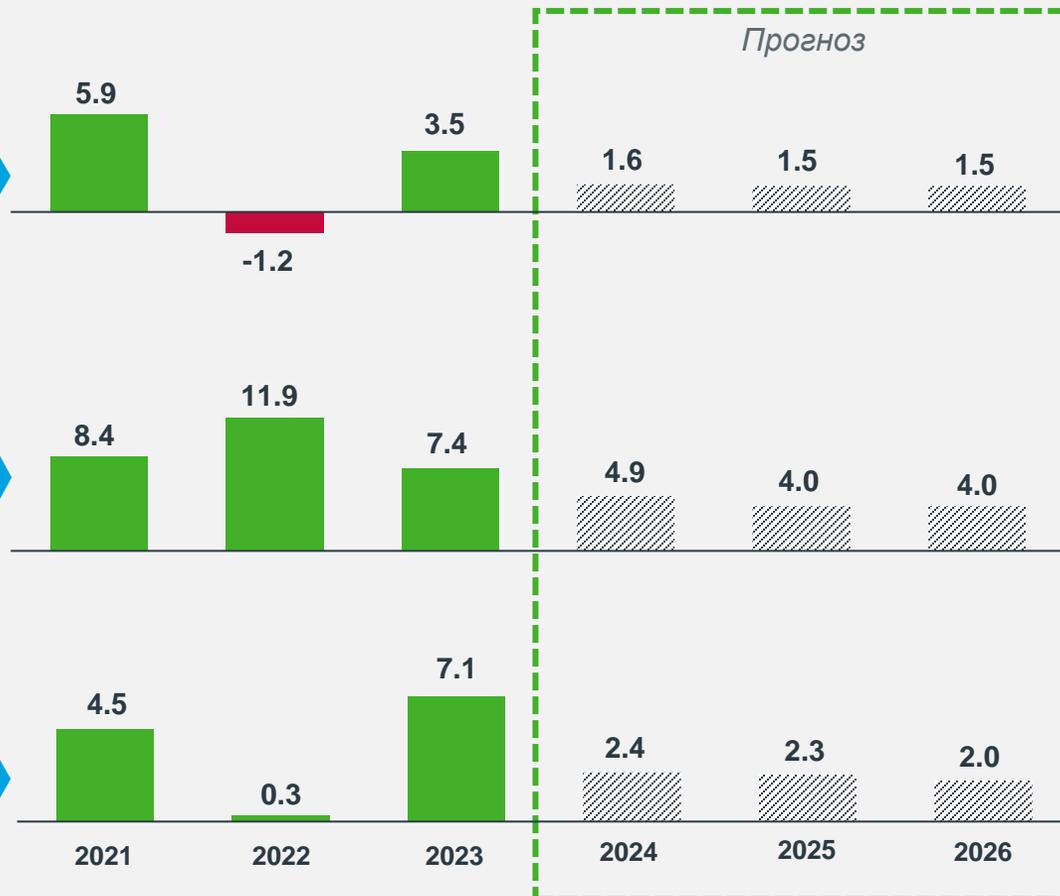
ВВП

Динамика в % к
предыдущему
периоду



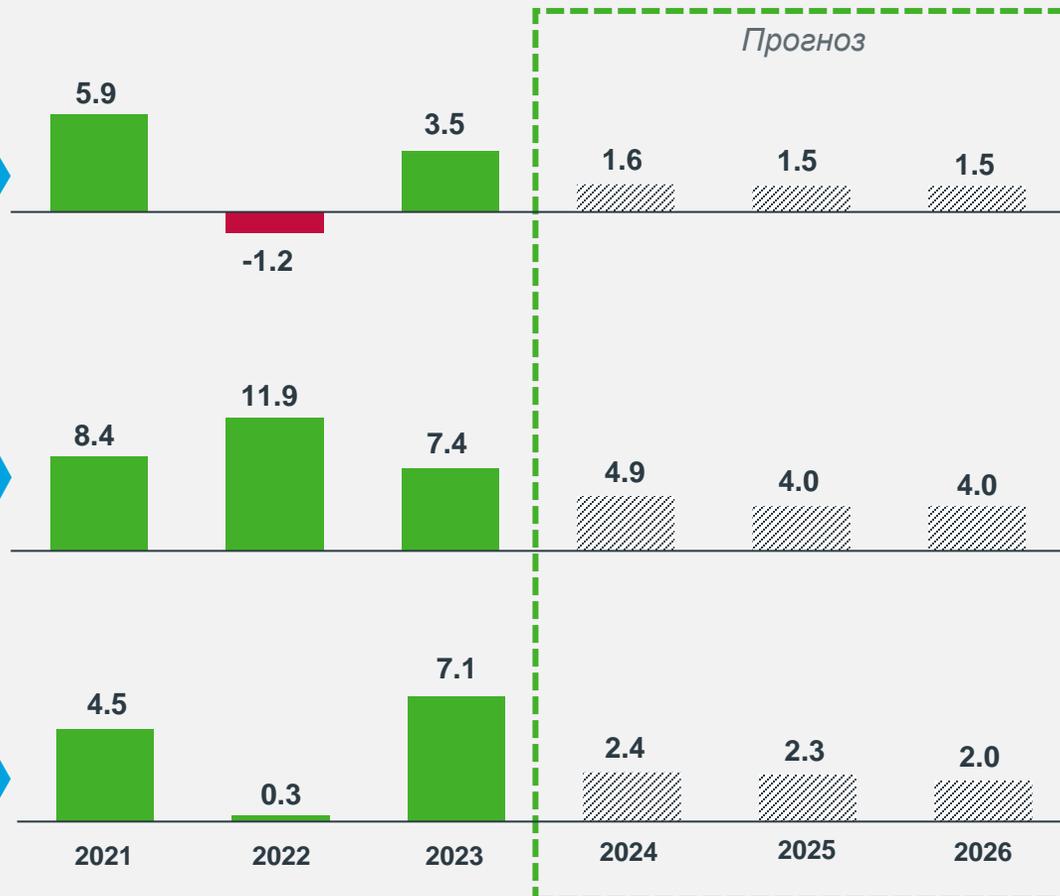
Инфляция, %

Динамика в % к
предыдущему
периоду



Реальная заработная плата

Динамика в % к
предыдущему
периоду



Комментарии

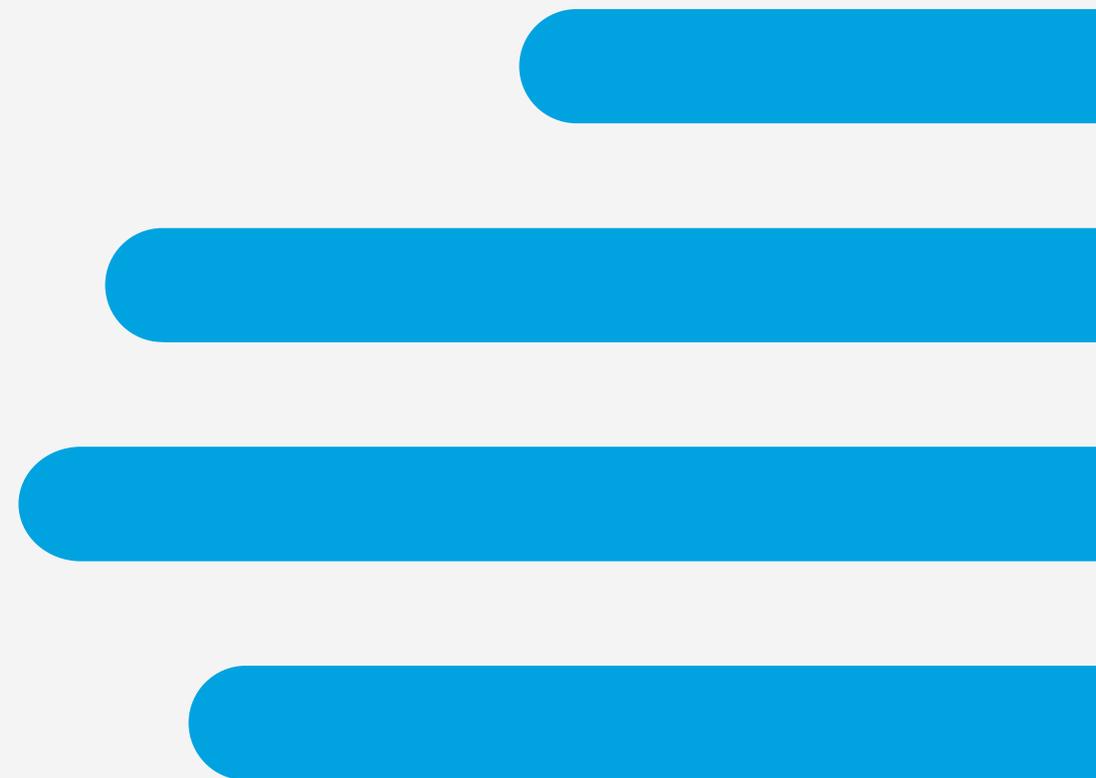
- Несмотря на восстановление **ВВП** в 2023, в 2024 г. ВВП прогнозируется на уровне **1.6%**. **Реальная заработная плата** растет на +7.1% в 2023 к 2022 году, но в 2024 рост прогнозируется на уровне **+2.4%**.
- Несмотря на высокую **инфляцию** в 2021-2023, инфляция в последующие годы планируется на уровне **4-5%**.
- **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

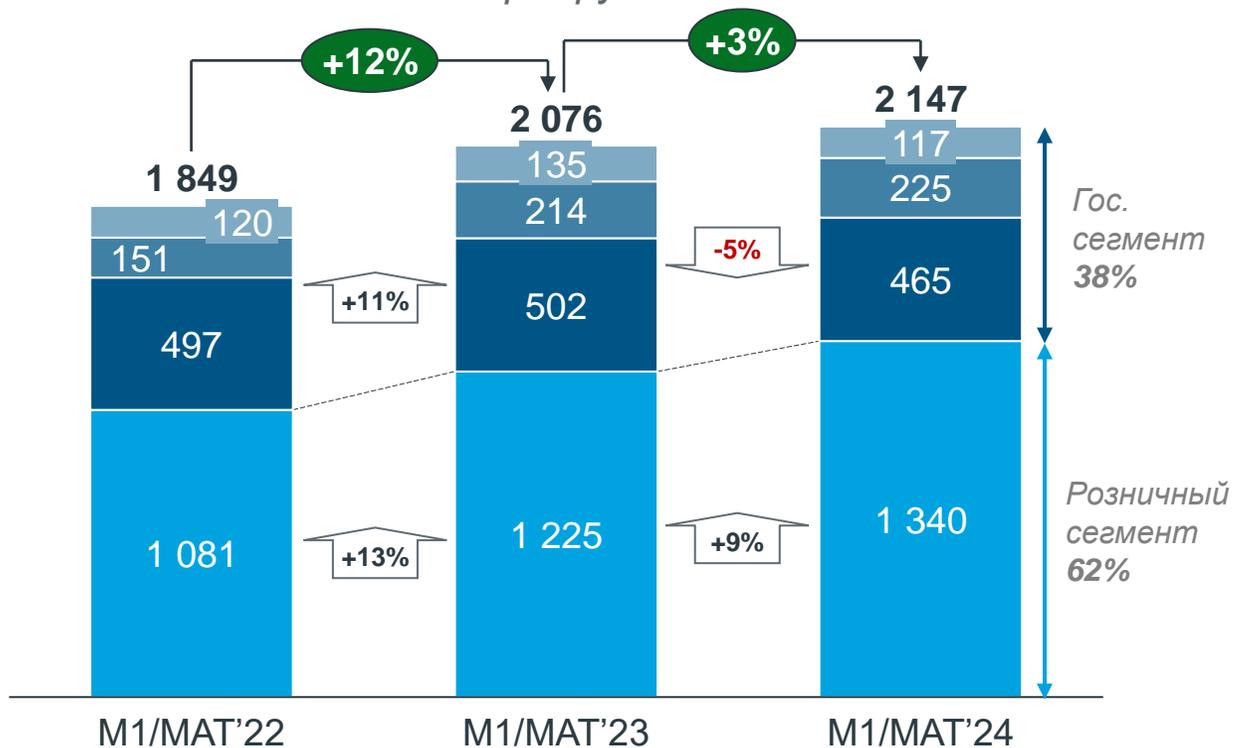


Российский фармацевтический рынок в денежном выражении показывает положительную динамику в розничном сегменте и в канале РЛО бюджетного сегмента рынка

Российский фарм. рынок по сегментам

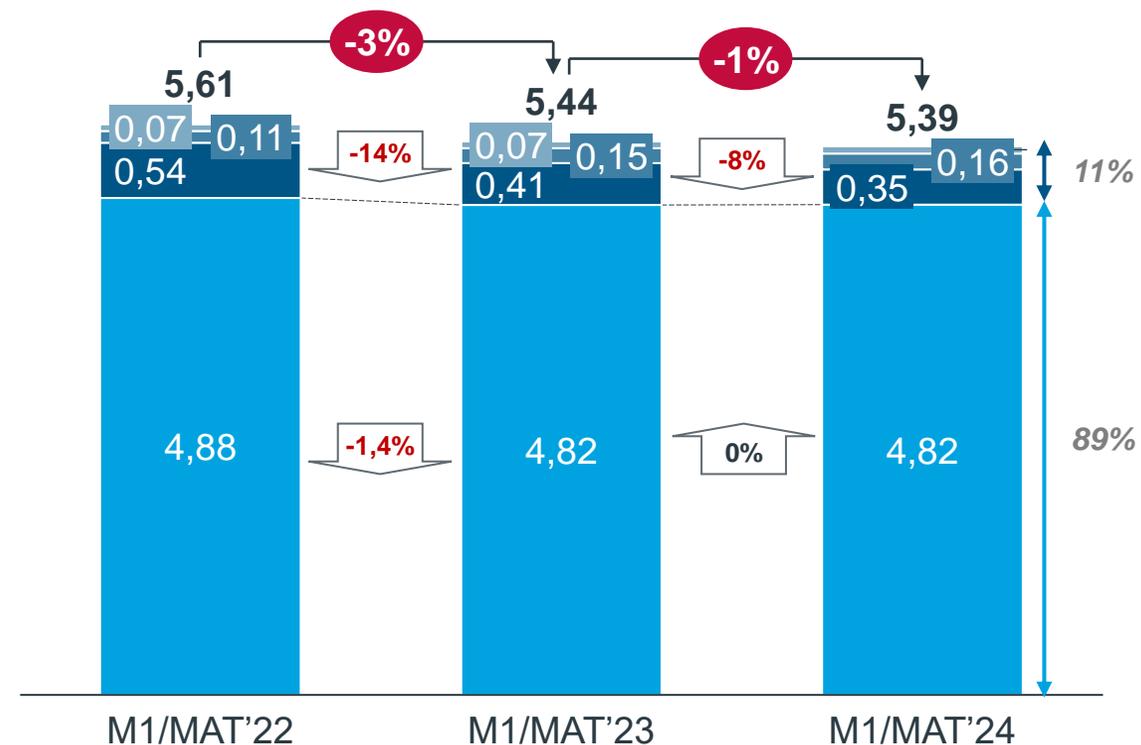
Продажи в денежном выражении

Млрд. руб.



Продажи в упаковках

Млрд. уп.



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

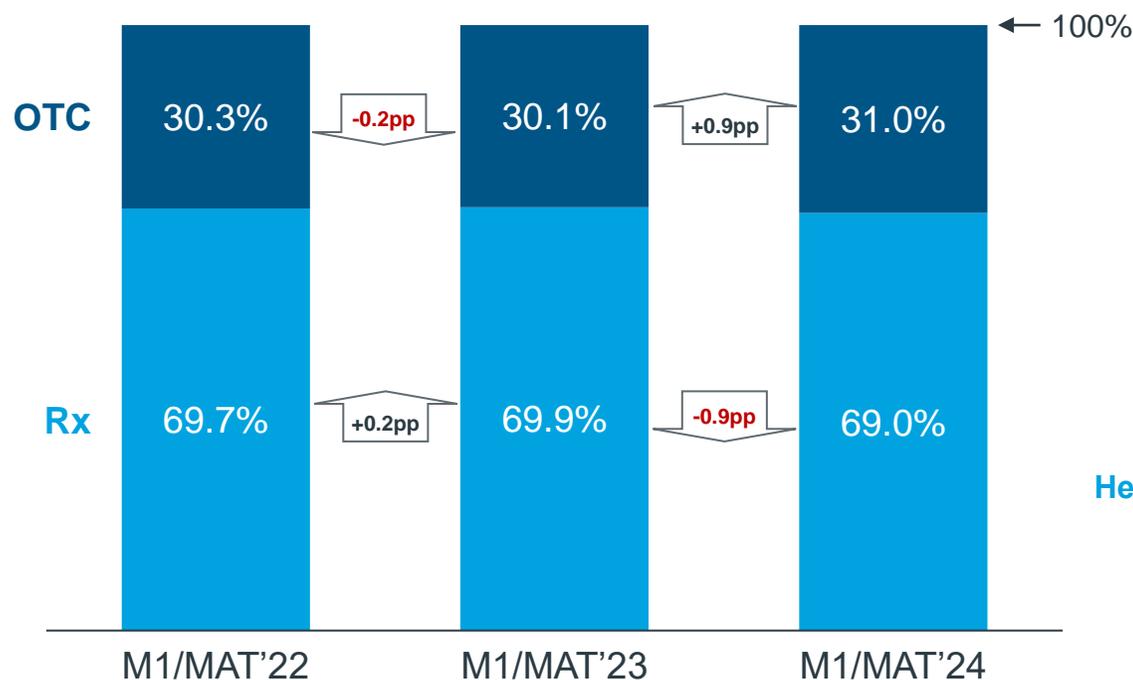
Критерий	Рубль	Доллар США	Евро	Упаковки	Стандартные упаковки (SU)
Продажи в деньгах, MAT'1'24, млрд.	2 147,1	24,9	23,0	5,4	222,0
Рост 24/23, %	3%	-20%	-23%	-1%	2%

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

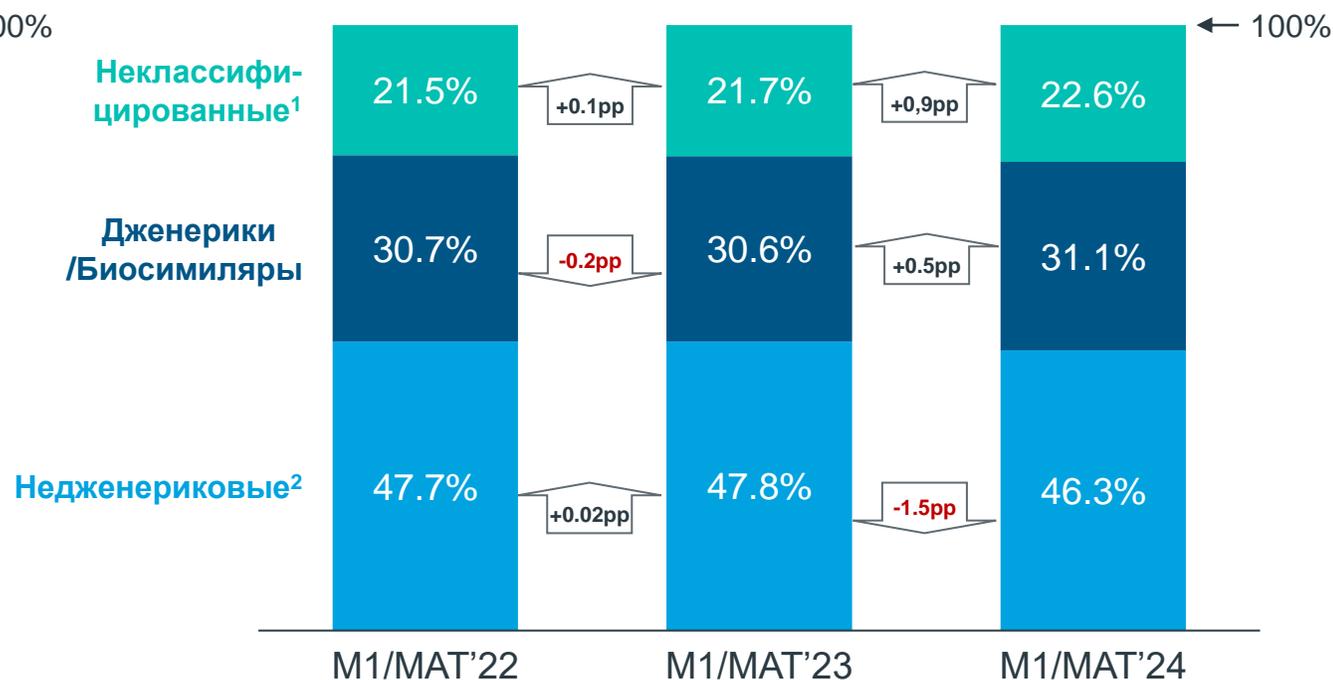
Продажи по статусу ЛС

Продажи в деньгах, руб.



Продажи по типу ЛС

Продажи в деньгах, руб.



Rx / OTC, %

Розничный	49 / 51	50 / 50	51 / 49
Гос. закупка	98 / 2	99 / 1	99 / 1

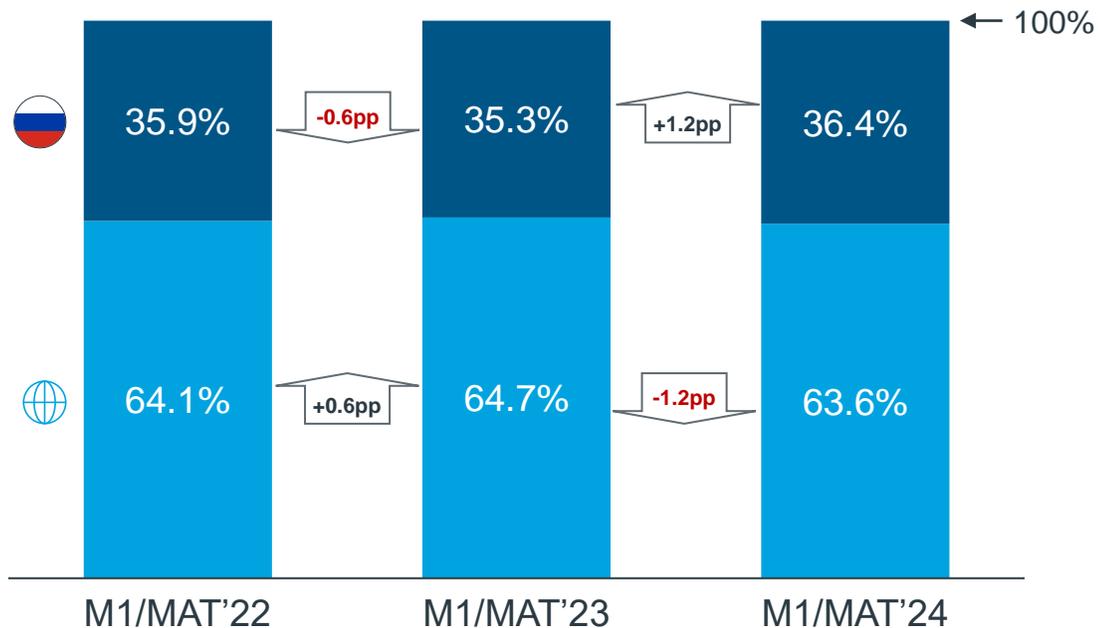
Недженериковые² / Дженерики/Бiosимилляры / Неклассифицированные¹, %

Розничный	34 / 38 / 29	32 / 39 / 29	31 / 40 / 29
Гос. закупка	68 / 21 / 12	70 / 18 / 12	72 / 16 / 12

Локальные компании занимают 36% доли рынка в деньгах и 63% в упаковках, доля рынка локальных компаний выросла в сравнении с прошлым годом

Российский фарм. рынок (локальные / мультинациональные компании)

Продажи в денежном выражении Руб.

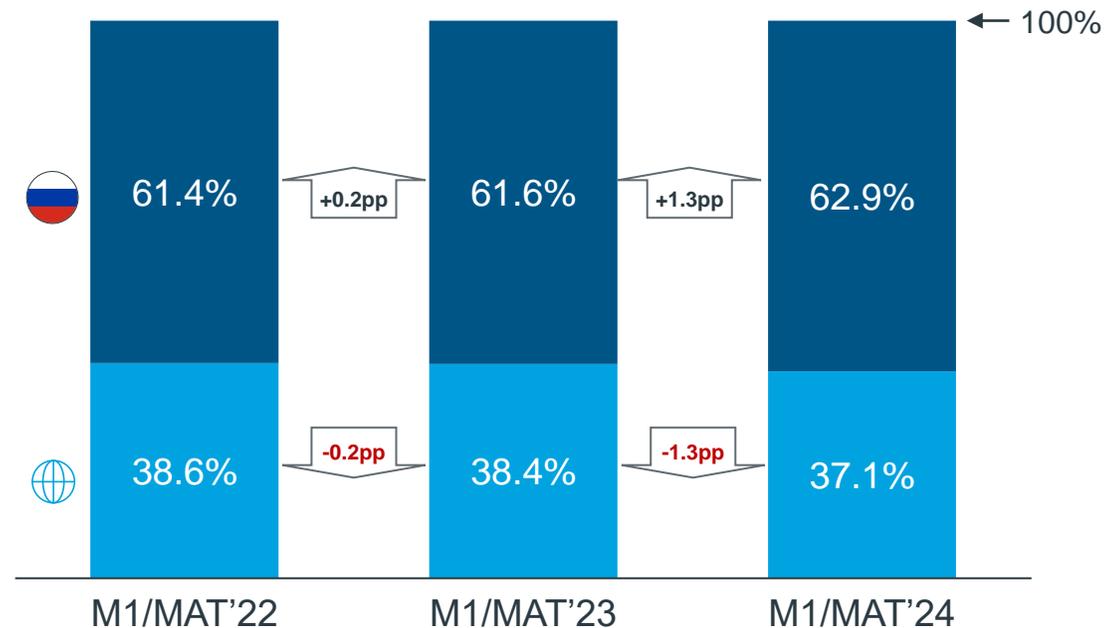


■ Мультинациональные ■ Локальные

Мультинациональные / Локальные, %

Розничный	64 / 36	62 / 38	60 / 40
Гос. закупка	65 / 35	69 / 31	69 / 31

Продажи в объёмном выражении Упаковки



■ Мультинациональные ■ Локальные

Мультинациональные / Локальные, %

Розничный	41 / 59	41 / 59	39 / 61
Гос. закупка	21 / 79	21 / 79	20 / 80

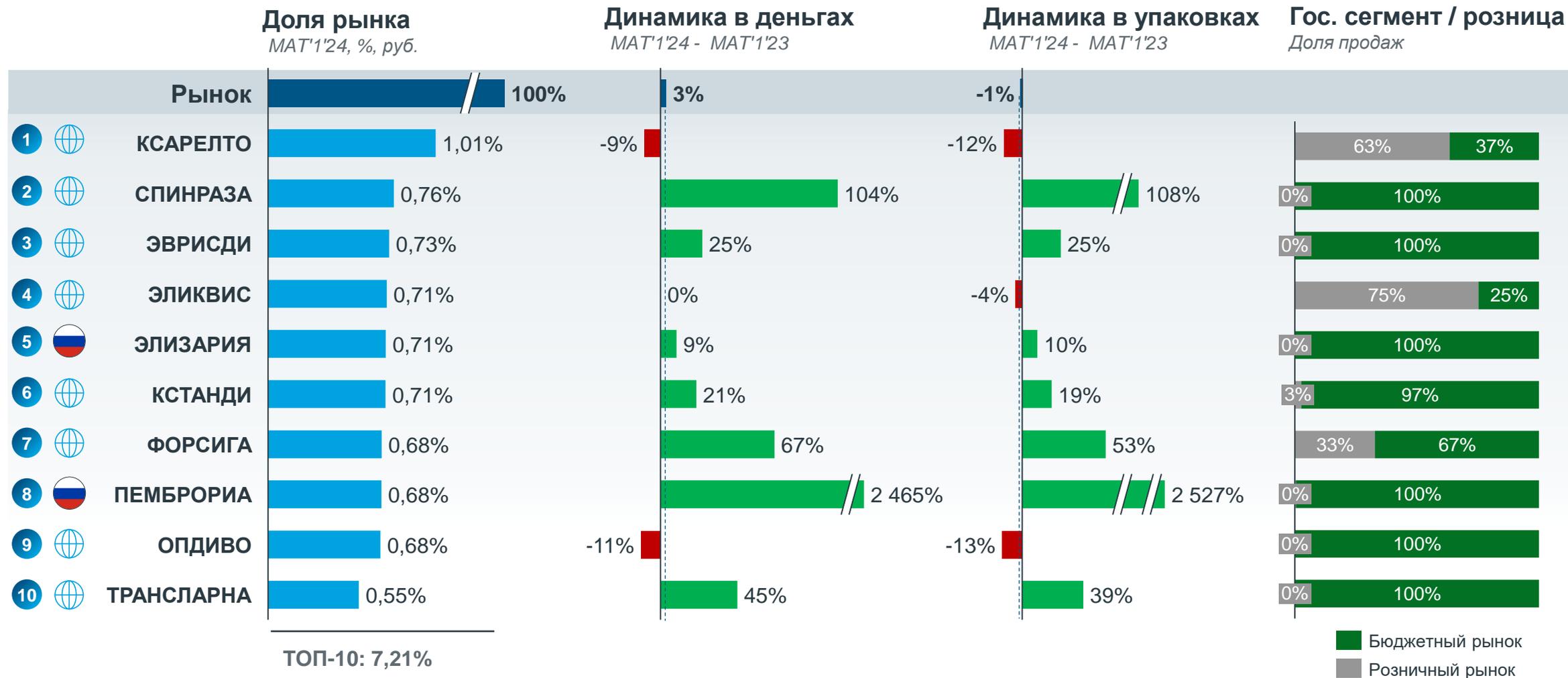
Среди ТОП-10 пять компаний демонстрируют прирост vs YA одновременно в денежном выражении и в упаковках

ТОП-10 компаний по объёму продаж



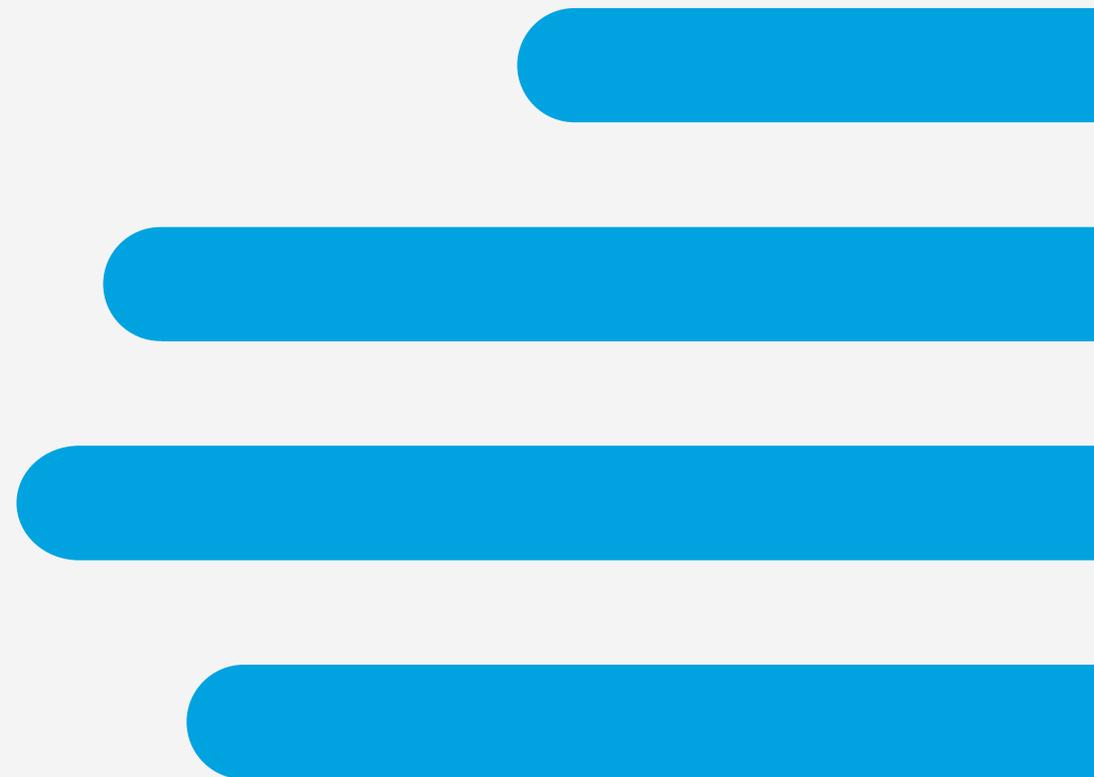
Большинство препаратов из ТОП-10 реализуются в сегменте гос. закупок; Среди ТОП-10 препаратов 2 препарата локальных производителей

ТОП-10 брендов по объёму продаж



03

Розничный сегмент

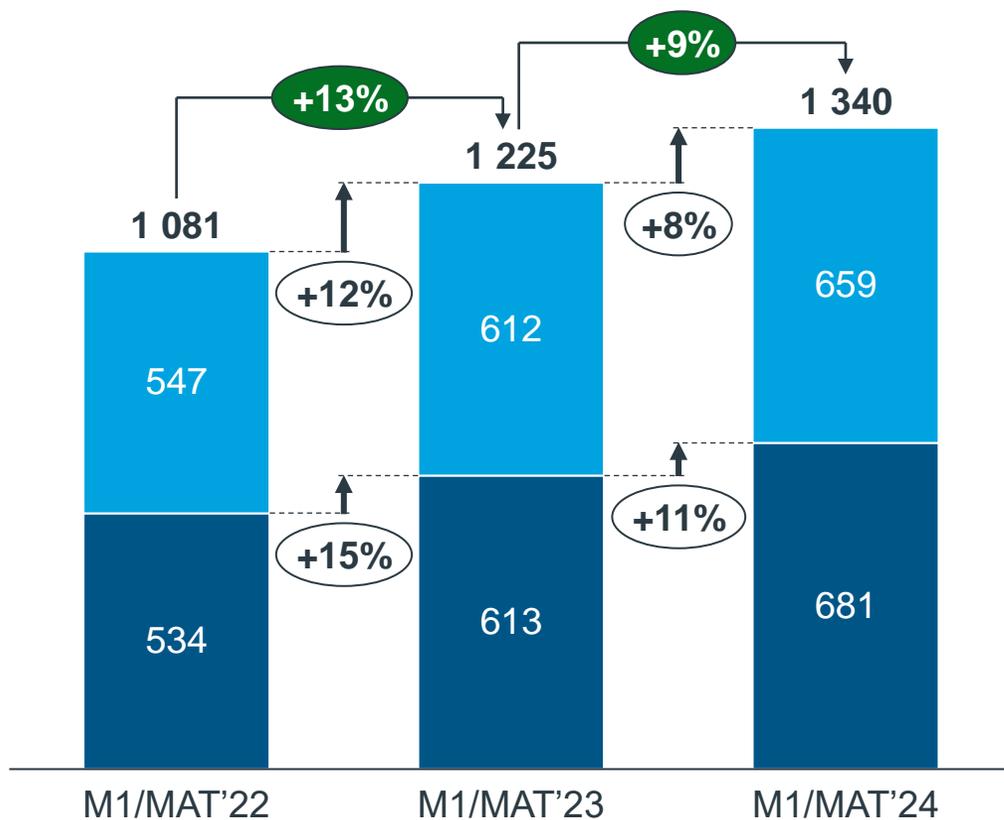


В денежном выражении доли OTC/Rx продуктов сопоставимы. Оба сегмента (OTC и Rx) демонстрируют позитивную динамику к прошлому году

Динамика розничного сегмента (рецептурные / безрецептурные препараты)

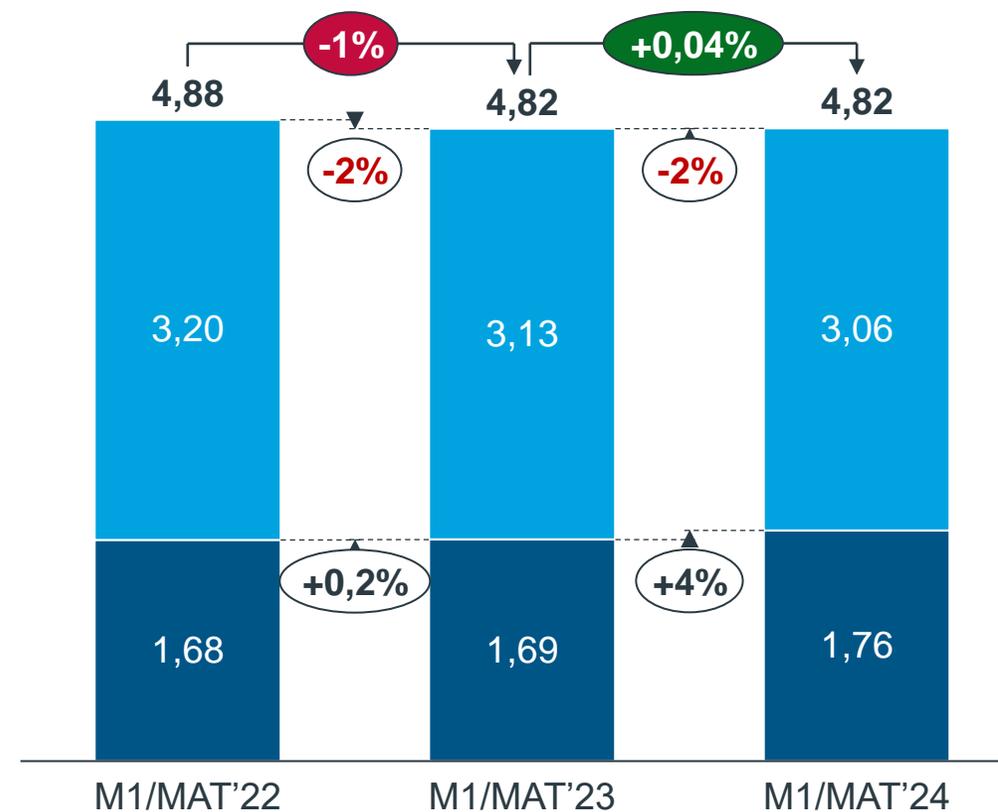
Розничные продажи в деньгах

Млрд. руб.



Розничные продажи в упаковках

Млрд. уп.



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

Динамика ТОП10 EphMRA2 категорий в розничном сегменте рынка

EphMRA2 категория		Доля рынка MAT'1'24 Bln RUB, %	CAGR, MAT'1'24 - MAT'1'22 %	YoY, MAT'1'24 - MAT'1'23 %	Топ-1 бренд Доля рынка % в EphMRA2 категории
1	Z98 - Sotc Product	88 (7%)	15%	14%	Бак-Сет 3%
2	C09 - Препараты, Влияющие На Ренин-Ангиотензиновую Систему	66 (5%)	14%	10%	Эдарби 11%
3	R05 - Противопростудные И Противокашлевые Препараты	59 (4%)	13%	9%	Терафлю 13%
4	R01 - Препараты Для Лечения Заболеваний Носа	49 (4%)	16%	12%	Снуп 9%
5	G03 - Половые Гормоны И Модуляторы Половой Системы	47 (4%)	17%	10%	Фемостон 12%
6	B01 - Анти тромбические Препараты	45 (3%)	-4%	1%	Ксарелто 31%
7	M05 - Прочие Препараты Для Лечения Нарушений Костно-Мышечной Системы	40 (3%)	24%	20%	Флексотрон 11%
8	N02 - Анальгетики	39 (3%)	15%	12%	Нурофен 22%
9	G04 - Препараты Для Лечения Заболеваний Органов Мочеполовой Системы	39 (3%)	7%	4%	Канефрон 13%
10	M01 - Противовоспалительные И Противоревматические Препараты	38 (3%)	15%	10%	Нимесил 13%
ТОП-10		510 (38%)	13%	10%	

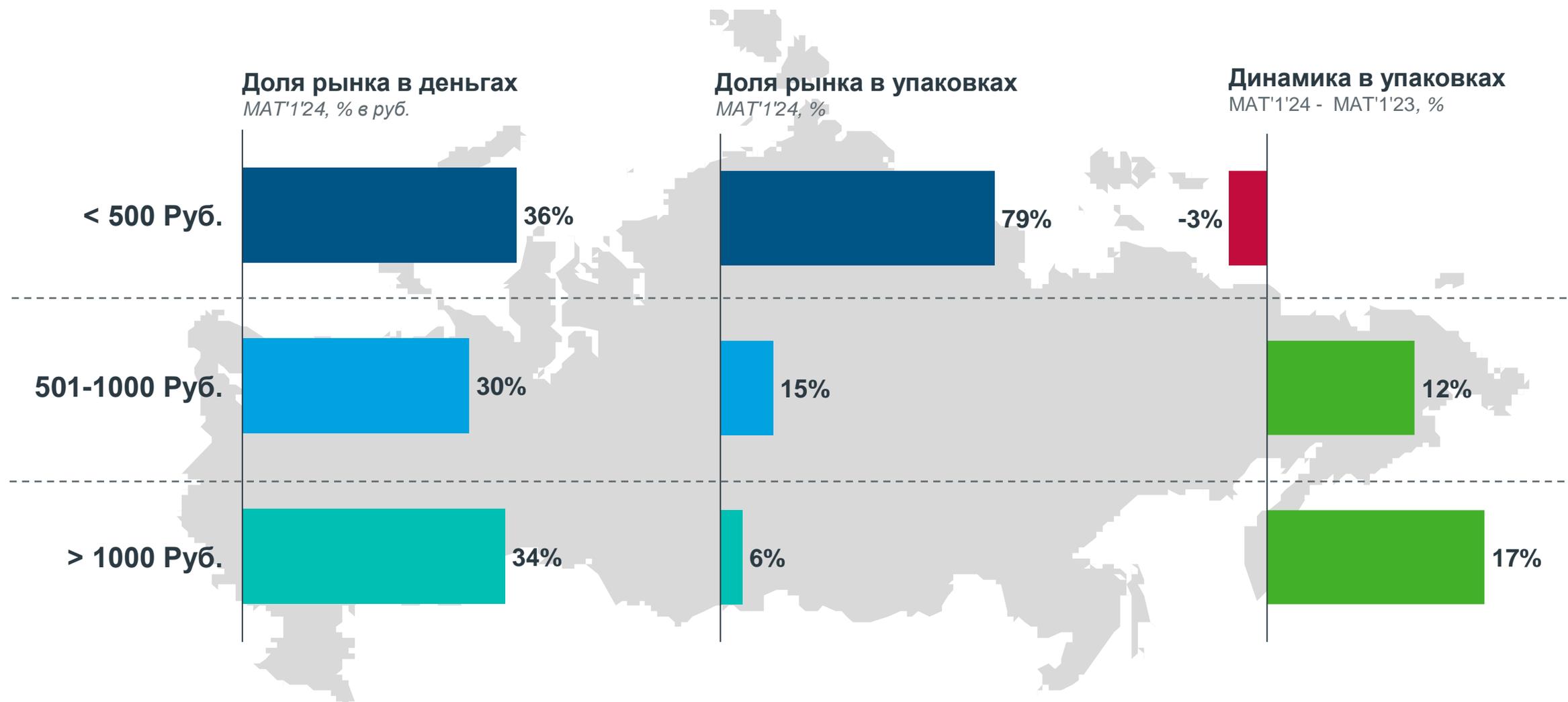
Все компании из ТОП10 за исключением OTCPharm демонстрируют позитивную динамику против прошлого года в денежном выражении

ТОП-10 компаний розничного рынка по объёму продаж



79% 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'1'24Сплит продаж
E-com/аптеки
%, MAT'1'24

Млрд. руб. / %

Ранг	Категория	Продажи (Млрд. руб.)	MS (%)	E-com (%)	Аптеки (%)
1	Z98A - Sotc Product	25,4	28,4%	23%	77%
2	R02A - Преп. Для Лечения Заболеваний Горла	3,5	3,9%	8%	92%
3	C05C - Препараты, Применяемые При Варикозном Расширении Вен	3,3	3,6%	15%	85%
4	R01A - Препараты Для Лечения Заболеваний Носа Местные	3,0	3,4%	7%	93%
5	N02B - Анальгетики-Антипиретики	2,3	2,5%	6%	94%
6	M05X - Прочие Препараты Для Лечения Костно-Мышечной Системы	2,1	2,3%	22%	78%
7	A05B - Препараты Для Лечения Заболеваний Печени, Гепатопротекторы И Липотропы	2,1	2,3%	13%	87%
8	R05C - Отхаркивающие Препараты	2,0	2,2%	7%	93%
9	J05B - Противовирусные Препараты, Прочие	1,8	2,0%	9%	91%
10	L03A - Иммуномодуляторы, Искл. Интерфероны	1,6	1,8%	10%	90%

MS% ТОП10: 52,4%

Средняя доля E-com сегмента:



Rx сегмент

ТОП10 EphMRA2 категорий
Продажи / MS MAT'1'24Сплит продаж
E-com/аптеки
%, MAT'1'24

Млрд. руб. / %

Ранг	Категория	Продажи (Млрд. руб.)	MS (%)	E-com (%)	Аптеки (%)
1	M05X - Прочие Препараты Для Лечения Костно-Мышечной Системы	9,6	7,1%	31%	69%
2	G03A - Гормональные Контрацептивы Системные	8,8	6,5%	29%	71%
3	B01F - Прямые Ингибиторы Фактора Ха	5,7	4,2%	22%	78%
4	C09D - Антагонисты Ангиотензин II в Комбинации	3,6	2,6%	16%	84%
5	C10A - Препараты Понижающие Уровень Холестерина/Триглицерида	3,5	2,6%	16%	84%
6	C04A - Периферические Вазодилататоры	3,4	2,5%	15%	85%
7	N06A - Антидепрессанты	3,2	2,4%	28%	72%
8	M01A - Противоревматические Препараты	3,1	2,3%	8%	92%
9	C09B - Ингибиторы Ангиотензин-Превращающего Фермента (Апф) В Комбинации	2,9	2,1%	14%	86%
10	G03F - Эстрогены В Комбинации С Прогестагеном, Исключая G3A	2,7	2,0%	32%	68%

MS% ТОП10: 34,3%

Средняя доля E-com сегмента:



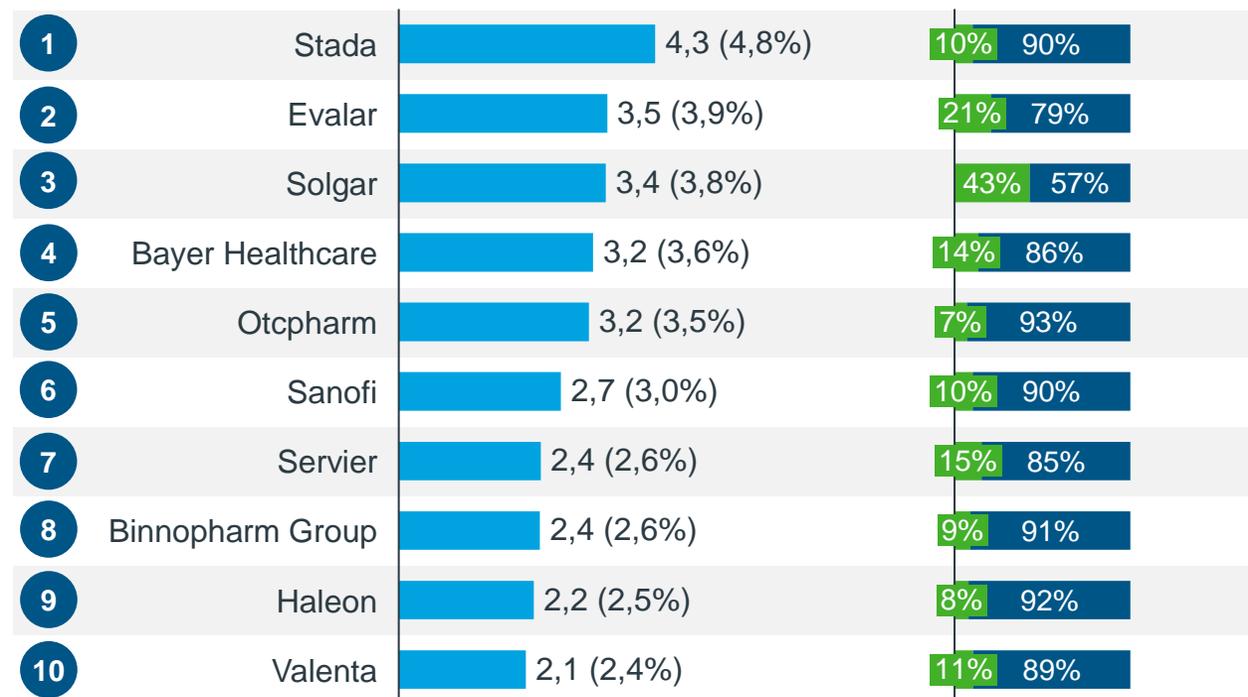
ТОП10 компаний в E-commerce (OTC / Rx)

OTC сегмент

ТОП10 компаний
Продажи / MS MAT'1'24

Сплит продаж
E-com/аптеки
%, MAT'1'24

Млрд. руб. / %



MS% ТОП10: 32,7%

Средняя доля E-com сегмента:

E-com Аптеки

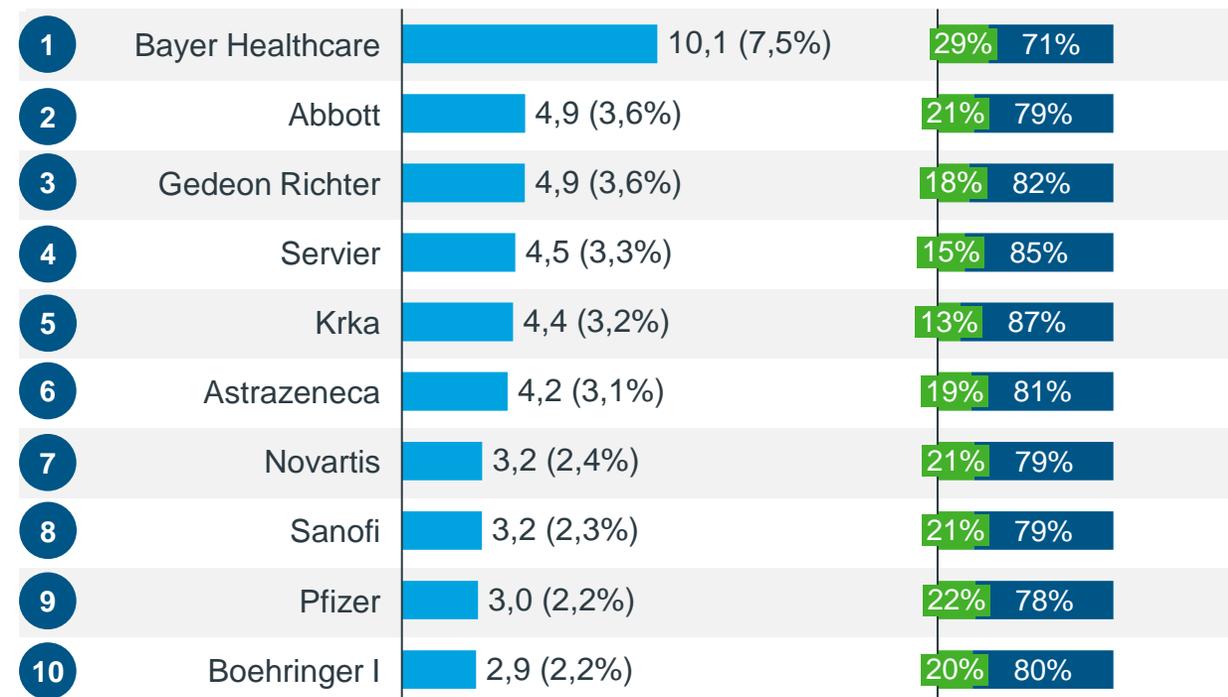
15%

Rx сегмент

ТОП10 компаний
Продажи / MS MAT'1'24

Сплит продаж
E-com/аптеки
%, MAT'1'24

Млрд. руб. / %



MS% ТОП10: 33,4%

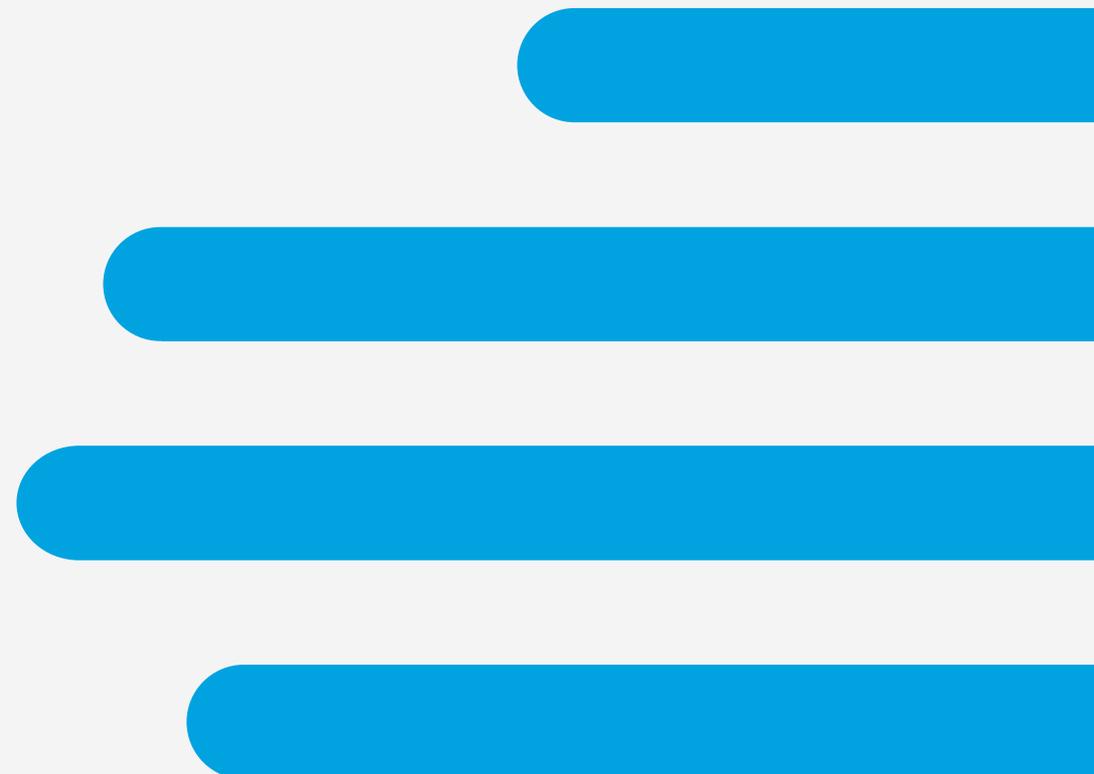
Средняя доля E-com сегмента:

E-com Аптеки

20%

04

**Сегмент
государственных
закупок**

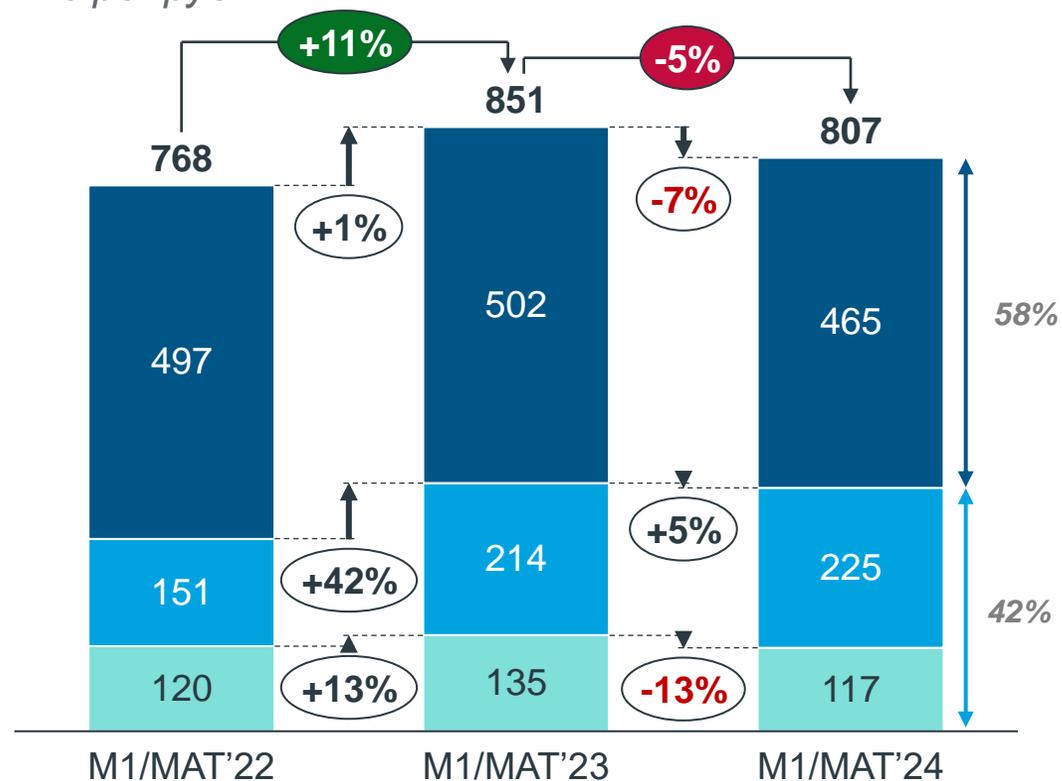


РЛО – единственный сегмент с положительной динамикой против прошлого года (в денежном выражении). Остальные сегменты демонстрируют негативную динамику.

Сегмент государственных закупок

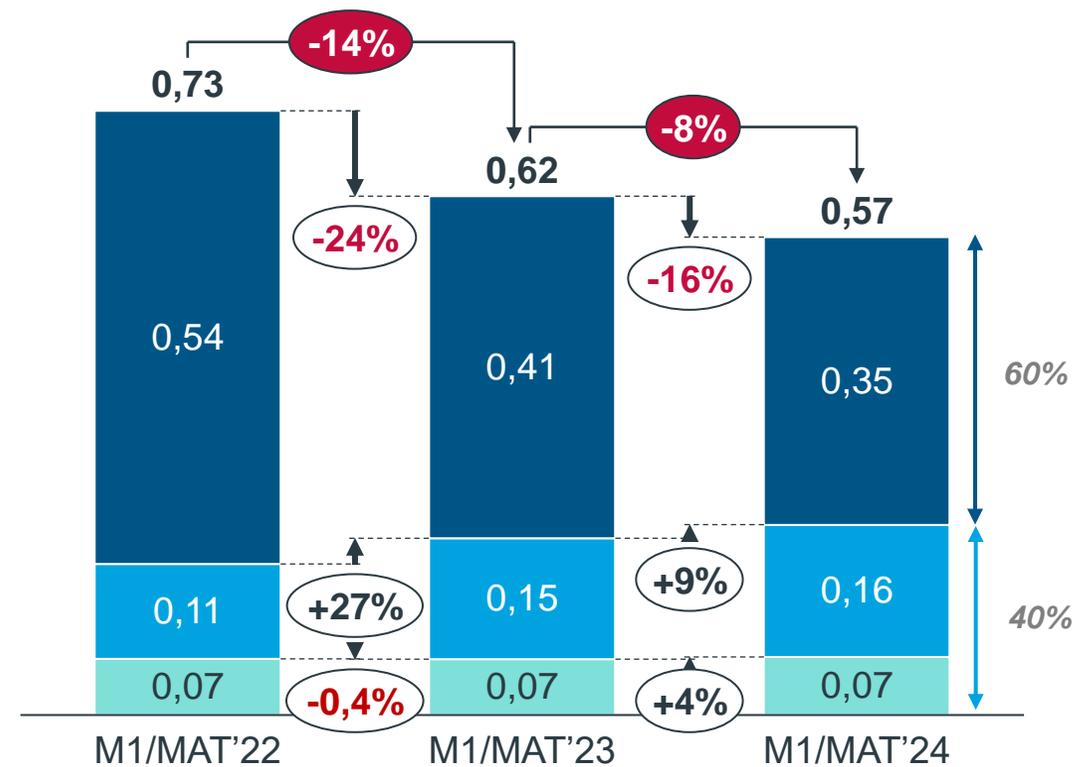
Продажи в денежном выражении

Млрд. руб.



Продажи в объёмном выражении

Млрд. уп.

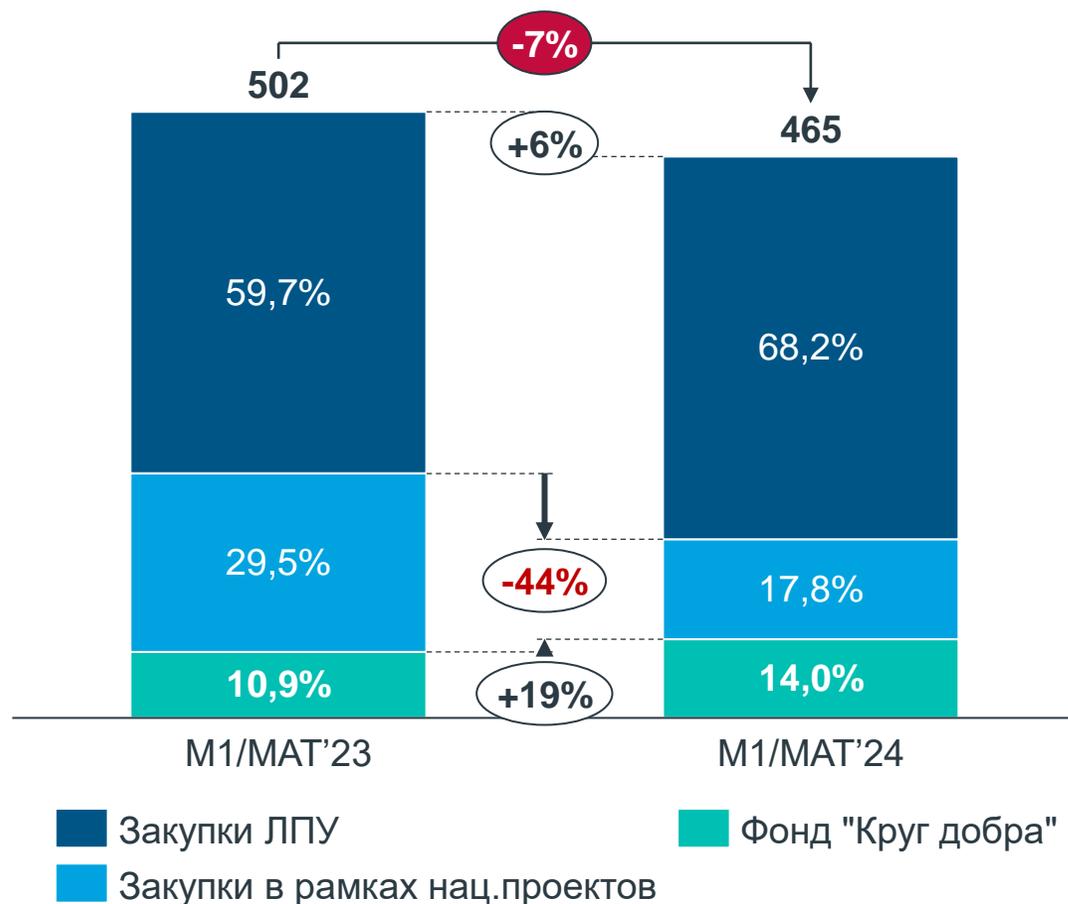


■ Бюджетные закупки, искл. ДЛО и РЛО ■ Региональная льгота ■ Федеральная льгота

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

Бюджетный (госпитальный) сегмент

Сегментация бюджетных продаж
Млрд. руб.



ТОП-10 брендов в фонде «Круг добра»

Продажи в денежном выражении
MAT'1'24, % в млрд. руб.

Динамика продаж
MAT'1'24 vs MAT'1'23, % в руб.

Бренд	Продажи (млрд. руб.)	Динамика продаж (%)
Спинраза (Johnson & Johnson)	11,57	139,1%
Трансларна (Ptc Therapeutics)	11,39	48,2%
Эврисди (Roche)	11,13	16,2%
Золгенсма (Novartis)	8,46	-14,6%
Коселуго (Astrazeneca)	4,96	79,8%
Оркамби (Vertex Pharm)	4,80	-37,1%
Стрензик (Alexion Pharma Sw)	2,77	0,2%
Вимизайм (Biomarin Ireland)	2,37	10,8%
Гэттестив (Takeda)	2,11	9,0%
Канума (Alexion Pharma Sw)	1,86	5,8%

L01 - крупнейшая категория гос. сегмента с 30% долей рынка; Категории J05, L04, B01 показывают негативную динамику в CAGR в связи с завершением пандемии COVID

Динамика ТОП-10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок

EphMRA2 категория	Доля рынка MAT'1'24		CAGR, MAT'1'24-MAT'1'22	YoY, MAT'1'24 - MAT'1'23	ТОП-1 бренд	
	Млрд. руб., %	%			Доля рынка % в EphMRA2 категории	
1 L01 - Антинеопластики	243 (30%)		12%	1%	Пемброриа	6%
2 N07 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний Нервной Системы	62 (8%)		7%	8%	Спинраза	26%
3 A10 - Препараты Для Лечения Сахарного Диабета	61 (8%)		23%	19%	Форсига	16%
4 J05 - Противовирусные Препараты Системные	44 (5%)	-29%		-49%	Тивикай	15%
5 L04 - Иммунодепрессанты	43 (5%)	-11%		-10%	Элизария	35%
6 J07 - Вакцины	39 (5%)		5%	20%	Совигрипп	28%
7 B01 - Антитромбические Препараты	29 (4%)	-26%		-29%	Ксарелто	28%
8 L02 - Цитостатическая Гормональная Терапия	28 (4%)		30%	22%	Кстанди	52%
9 B02 - Препараты Для Лечения Системы Свертывания Крови	28 (3%)		1%	-18%	Гемлибра	16%
10 A16 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний ЖКт И Нарушений Обмена Веществ	22 (3%)		14%	-8%	Стрензик	13%
ТОП-10	599 (74%)		2%	-6%		

На мультинациональные компании приходится 74% продаж в деньгах и 31% продаж в упаковках

Динамика ТОП-10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок

EphMRA2 категория	Доля рынка		Продажи в денежном выражении		Продажи в объёмном выражении	
	MAT'1'24	Млрд. руб., %	MAT'1'24	Руб., %	MAT'1'24	Упаковки, %
1 L01 - Антинеопластики	243 (30%)		75%	25%	31%	69%
2 N07 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний Нервной Системы	62 (8%)		94%	6%	18%	82%
3 A10 - Препараты Для Лечения Сахарного Диабета	61 (8%)		74%	26%	29%	71%
4 J05 - Противовирусные Препараты Системные	44 (5%)		76%	24%	27%	73%
5 L04 - Иммунодепрессанты	43 (5%)		50%	50%	62%	38%
6 J07 - Вакцины	39 (5%)		35%	65%	34%	66%
7 B01 - Анти тромбические Препараты	29 (4%)		74%	26%	32%	68%
8 L02 - Цитостатическая Гормональная Терапия	28 (4%)		79%	21%	35%	65%
9 B02 - Препараты Для Лечения Системы Свертывания Крови	28 (3%)		82%	18%	29%	71%
10 A16 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний Жкт И Нарушений Обмена Веществ	22 (3%)		90%	10%	54%	46%
ТОП-10	599 (74%)		74%	26%	31%	69%

■ Мультинациональные компании
■ Локальные компании

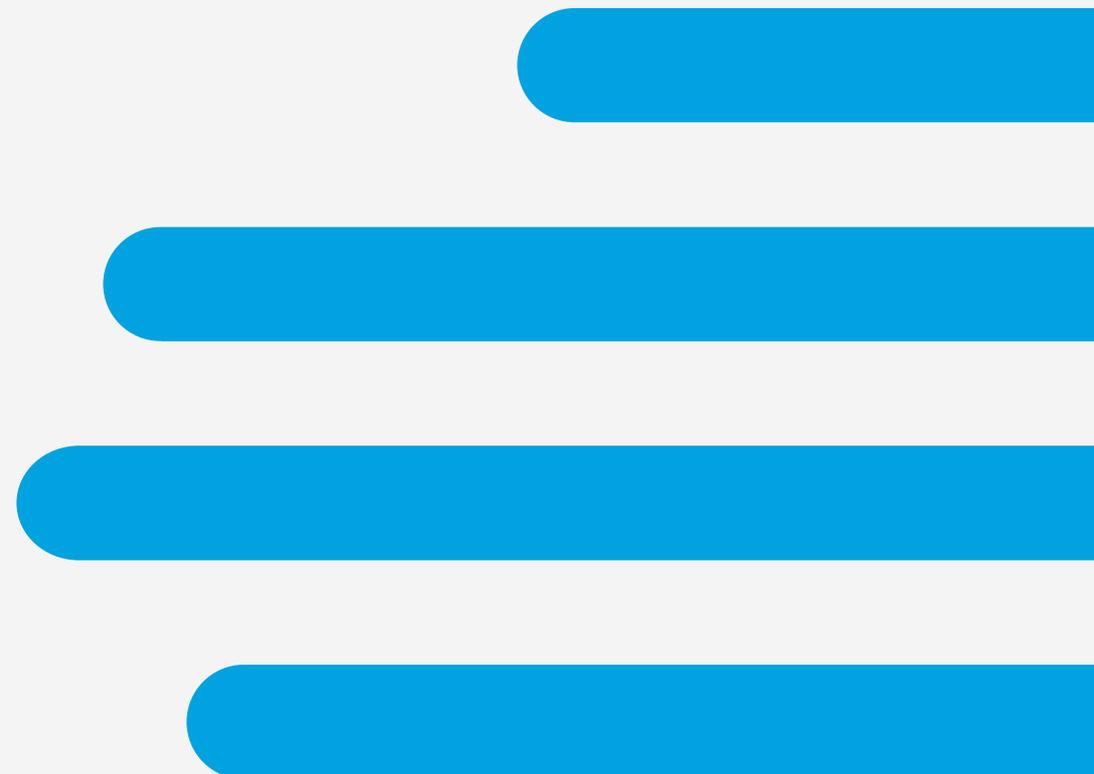
4 компании из ТОП 5 (Roche, Novartis, J&J, BIOCAD) демонстрируют позитивную динамику против прошлого года в денежном выражении

ТОП-10 компаний сегмента гос. закупок по объёму продаж



05

Прогноз динамики фармацевтического рынка

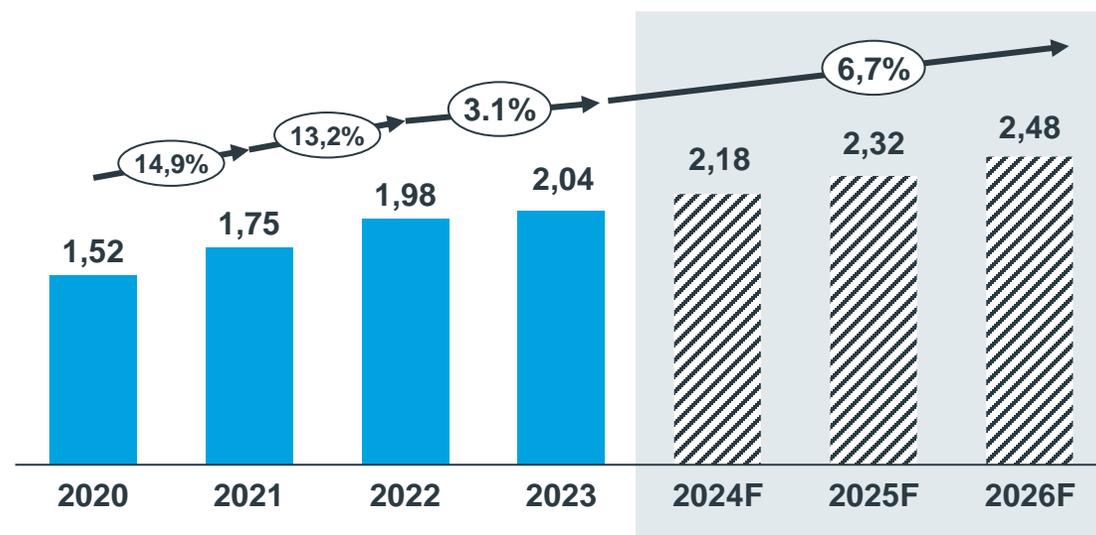


В 2024-2026 ожидается рост фармацевтического рынка в денежном выражении на уровне 6-7%, в упаковках – на уровне 0.5-1.0%

Прогноз динамики фарм. рынка на горизонте 2024-2026

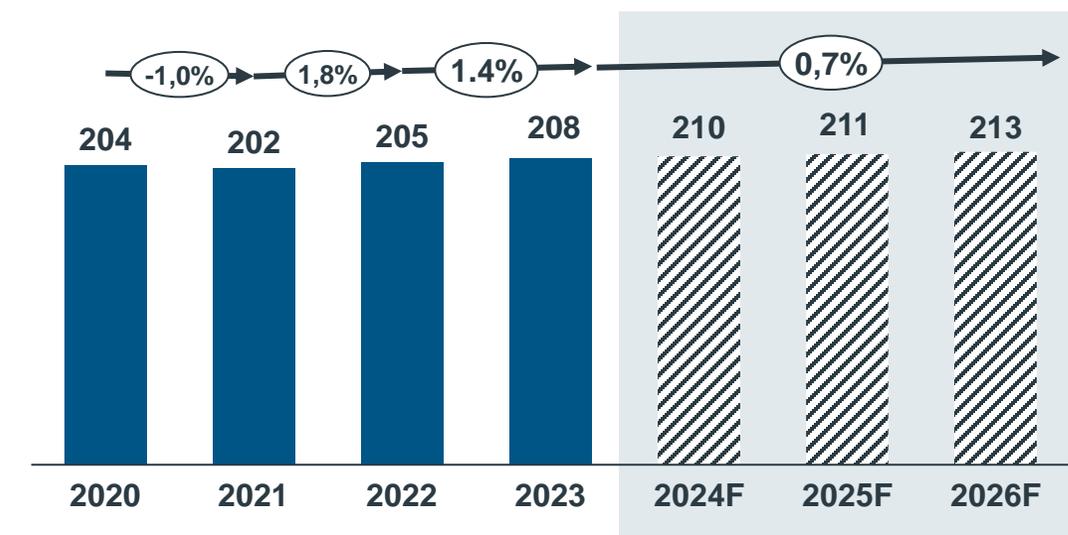
Рынок в денежном выражении

Трлн. руб., TRD Prices



Рынок в объёмном выражении

Млрд., станд. упаковки

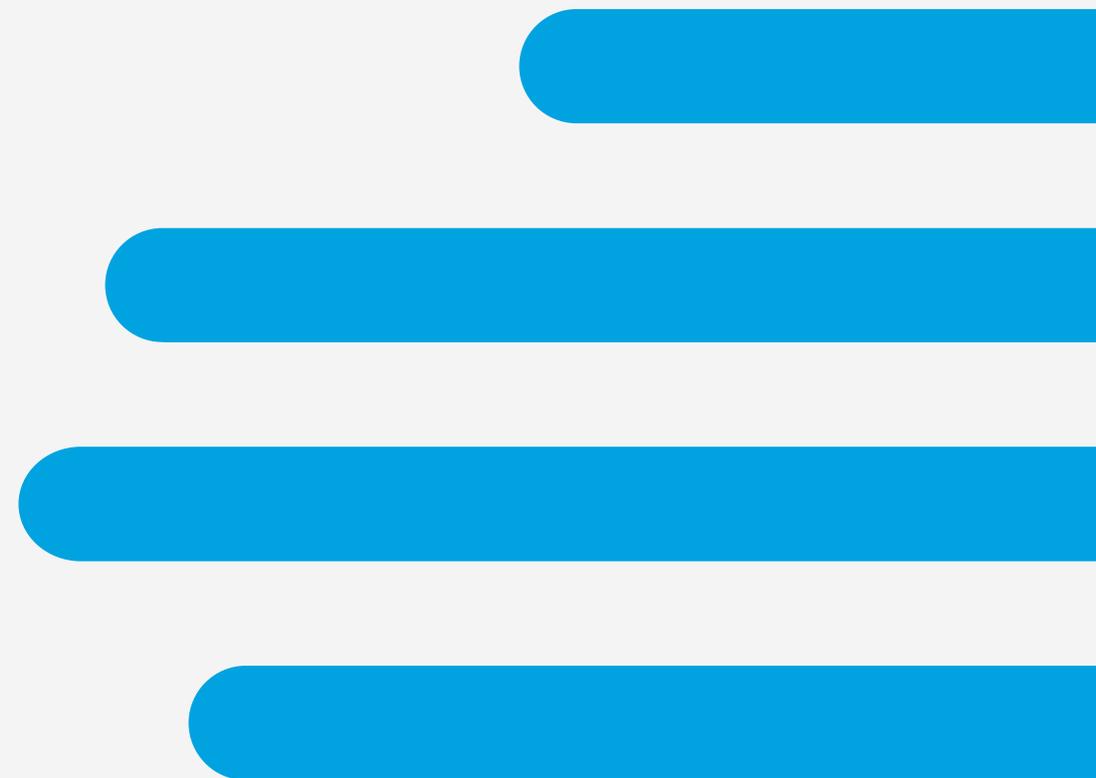


Комментарии:

- Covid и кризис (2020-2022):** Взрывной рост рынка был связан с покупкой препаратов «про запас» в условиях неопределённости весной МАТ'1'23, 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 13-15% 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 вызовами и продолжением действия санкций со стороны ЕС/США, что приведёт к снижению темпов роста до уровня 6-7% 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.

06

Промоционные активности





Q4 2023

Удалённые vs. Традиционные каналы продвижения

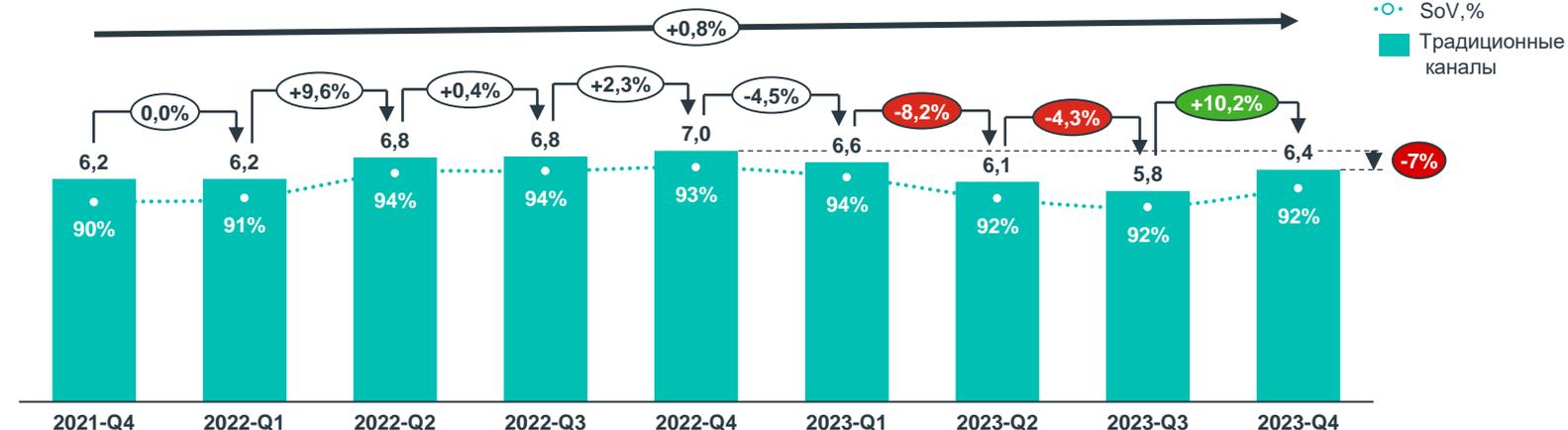
Сплит и динамика активности

Channel Dynamics®

Доля традиционных каналов взаимодействия (Q4 2023)



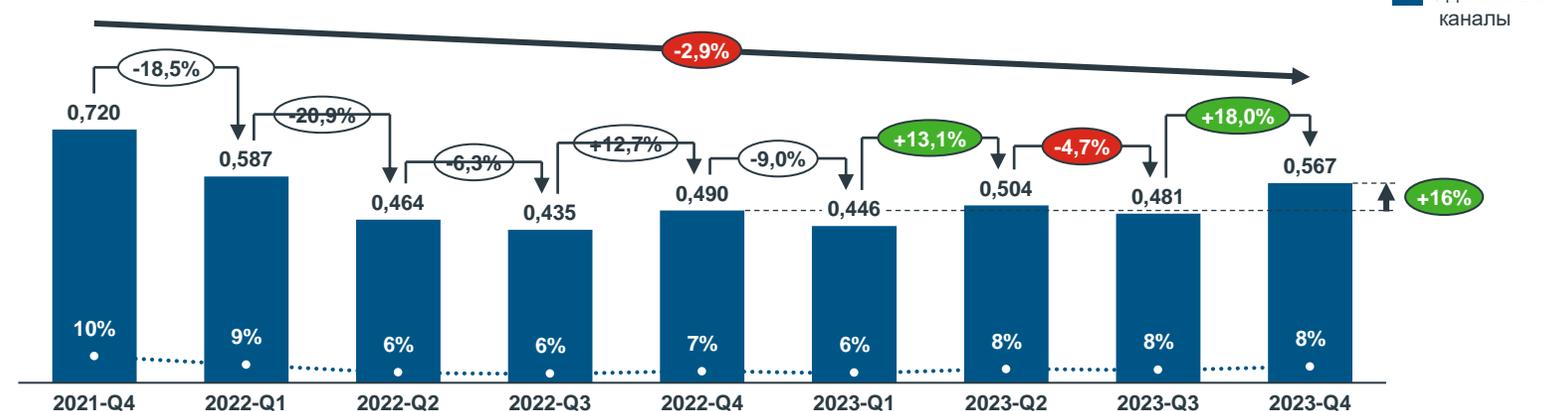
Квартальная динамика контактов (традиционные каналы), млн.



Доля удалённых каналов взаимодействия (Q4 2023)



Квартальная динамика контактов (удалённые каналы), млн.



Промоционные активности



Q4 2023

Удалённые vs. Традиционные каналы продвижения

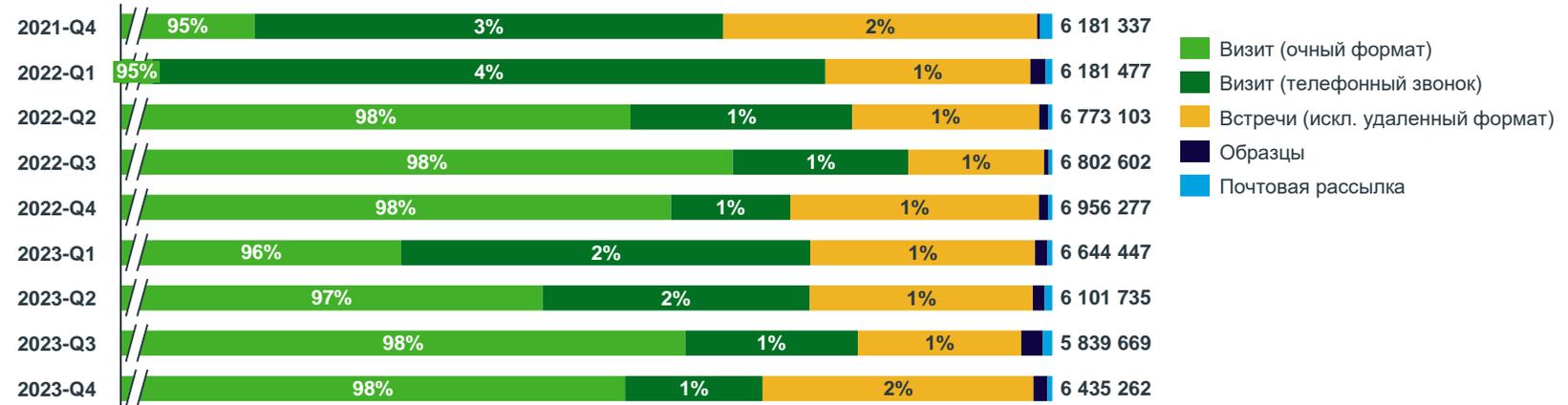
Распределение активностей по типам

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



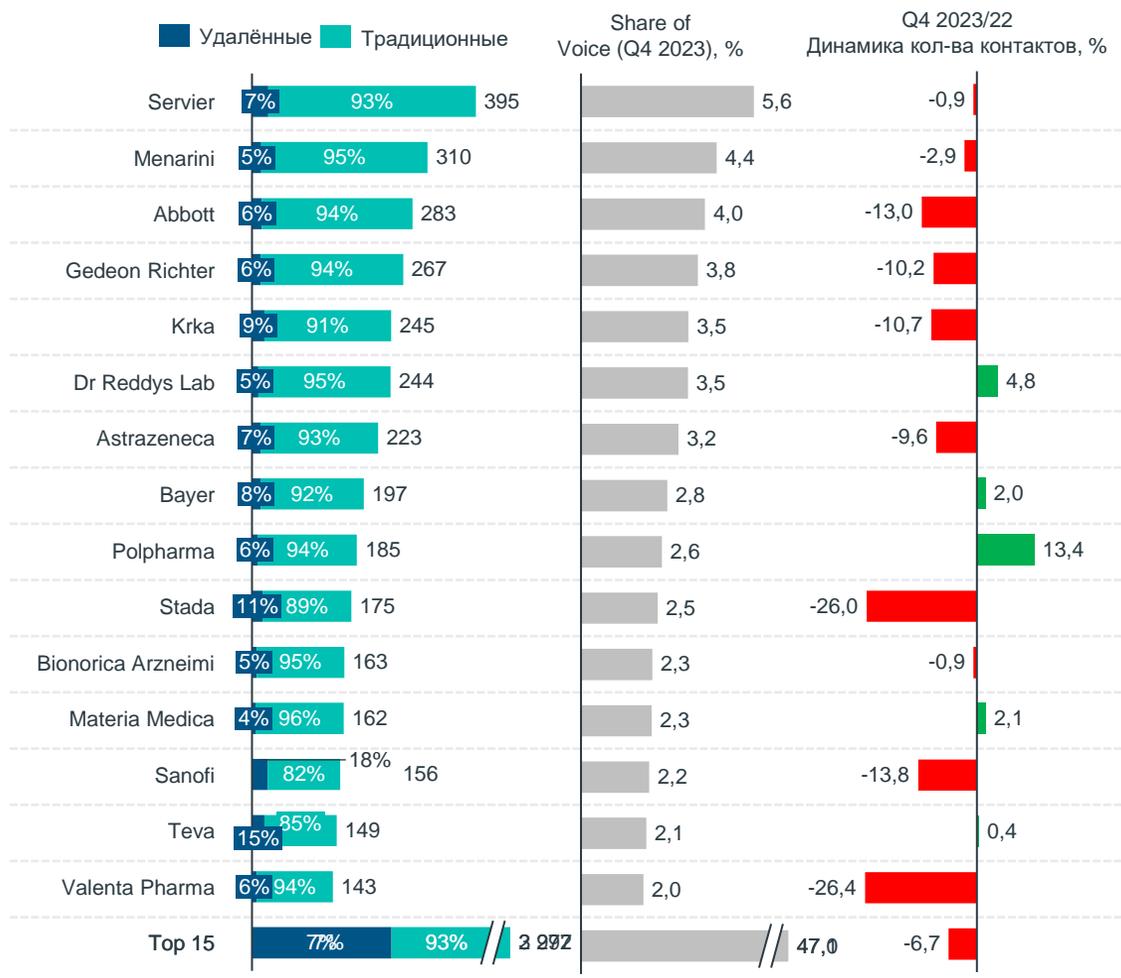
Q4 2023

ТОП Компаний

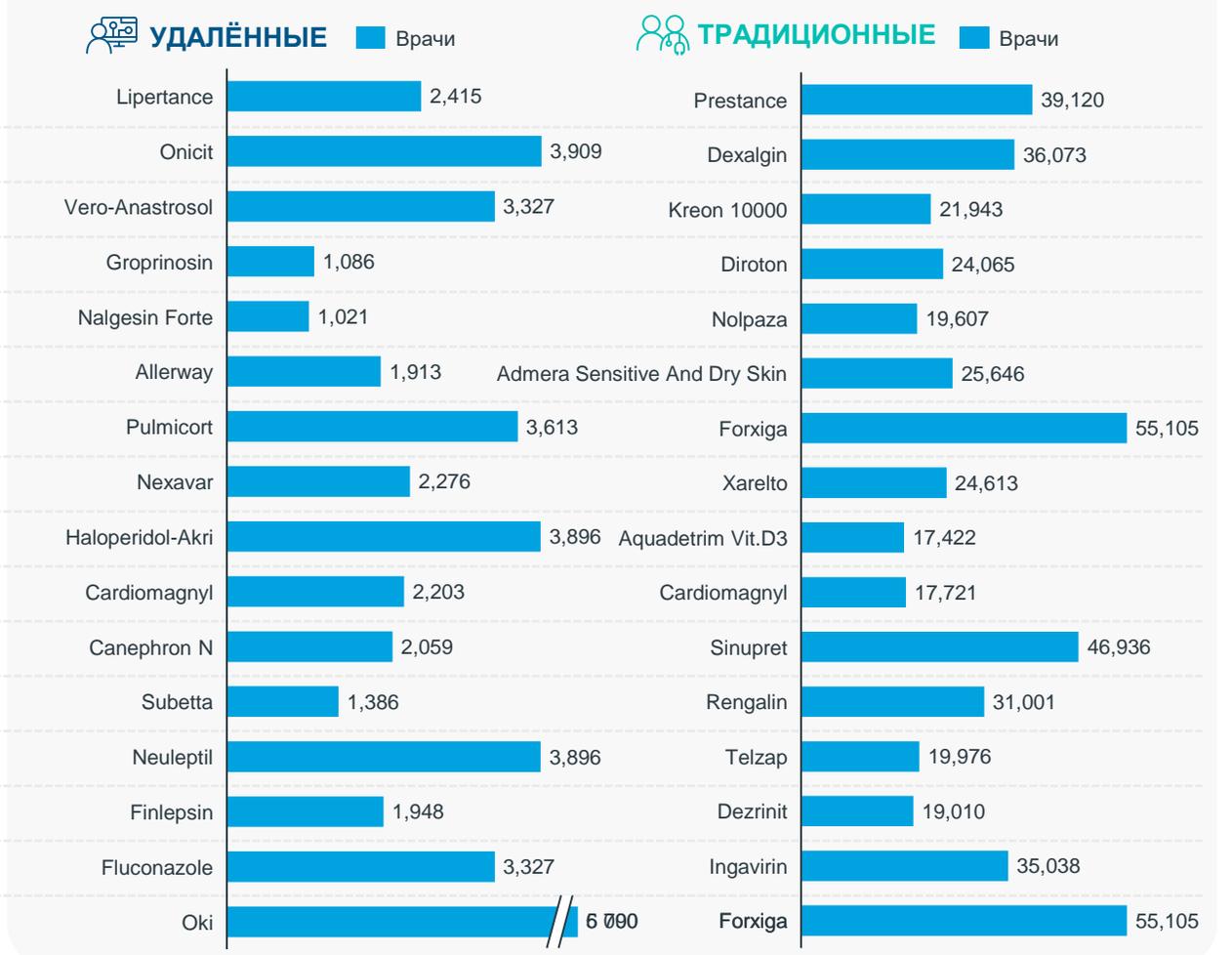
Удалённые и Традиционные каналы (врачи)

Channel Dynamics®

ТОП 15 компаний по количеству контактов, '000



ТОП бренды по количеству контактов в портфеле компании





Q4 2023

ТОП Компаний

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

■ Удалённые ■ Традиционные

Channel Dynamics®

Σ РЫНОК



1 SERVIER



2 MENARINI



3 ABBOTT



4 GEDEON RICHTER

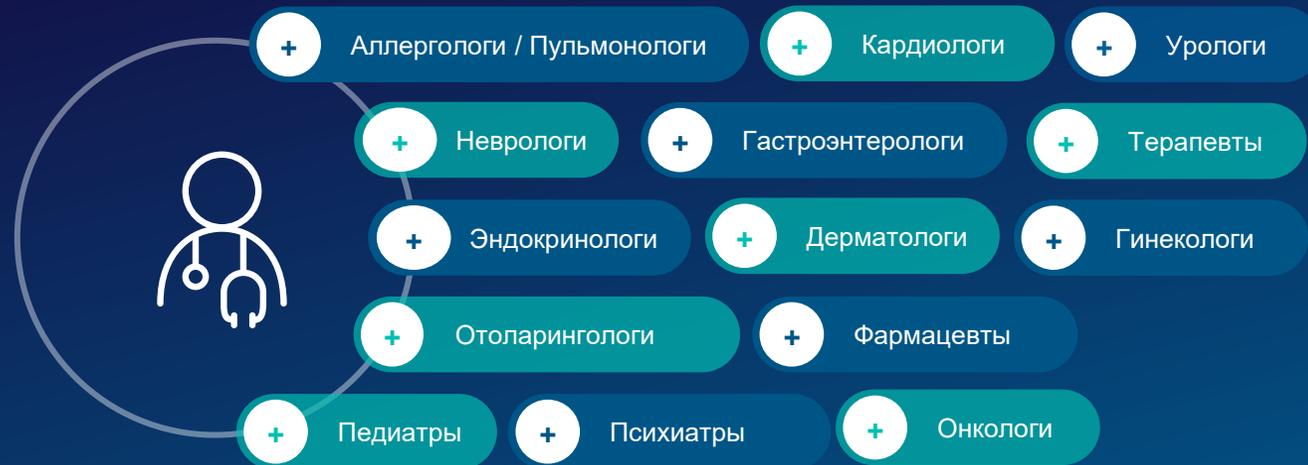


5 KRKA



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 ТОП-3 специальностей самое большое количество пациентов на врача в Северо-Кавказском Федеральном округе РФ

Распределение врачей

OneKey®

ТОП-10 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

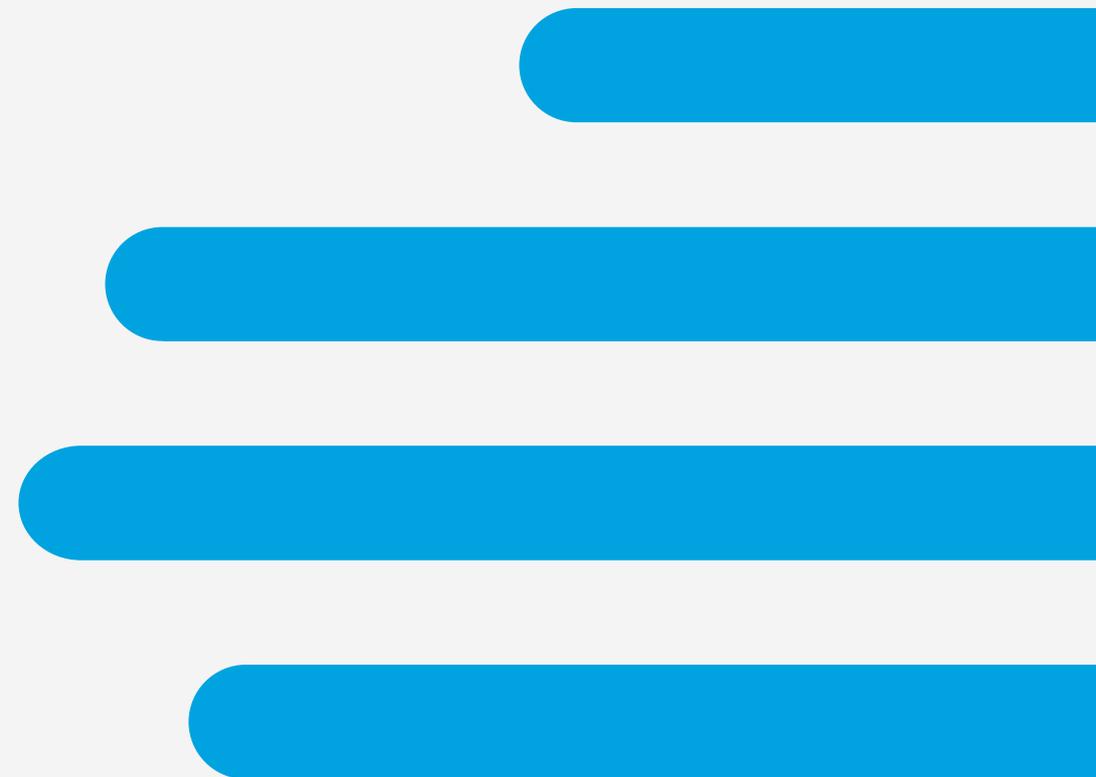


>73 000

Аптечных точек и их иерархия

07

Рейтинги дистрибьюторов и аптечных сетей



На ТОП-10 дистрибьюторов приходится 62.9% продаж всего рынка; Пульс занимает лидирующую позицию в рейтинге 2023 года

ТОП-10 дистрибьюторов по уровню продаж



#	Дистрибьютор	Доля рынка по объёму продаж в руб.*, %		Динамика продаж в руб., 2023/2022, %
		2023	2022	
1	Пульс	12,5%	12,2%	7,8%
2	Протек	12,4%	11,4%	14,3%
3	Катрен	11,7%	11,2%	9,3%
4	ФК Гранд Капитал	5,8%	5,3%	15,3%
5	Р-Фарм	5,4%	7,0%	-19,6%
6	БСС	4,0%	3,8%	10,2%
7	Фармкомплект	3,4%	3,5%	2,1%
8	Ирвин	3,0%	2,8%	11,8%
9	Фармимэкс	2,9%	2,4%	24,5%
10	Ланцет	2,0%	2,0%	6,2%
Всего		62.9%	61.7%	7.4%

На ТОП-10 аптечных сетей и ассоциаций приходится 81.1% розничных продаж на фарм. рынке; АСНА* занимает лидирующую позицию по количеству аптек – 17 756

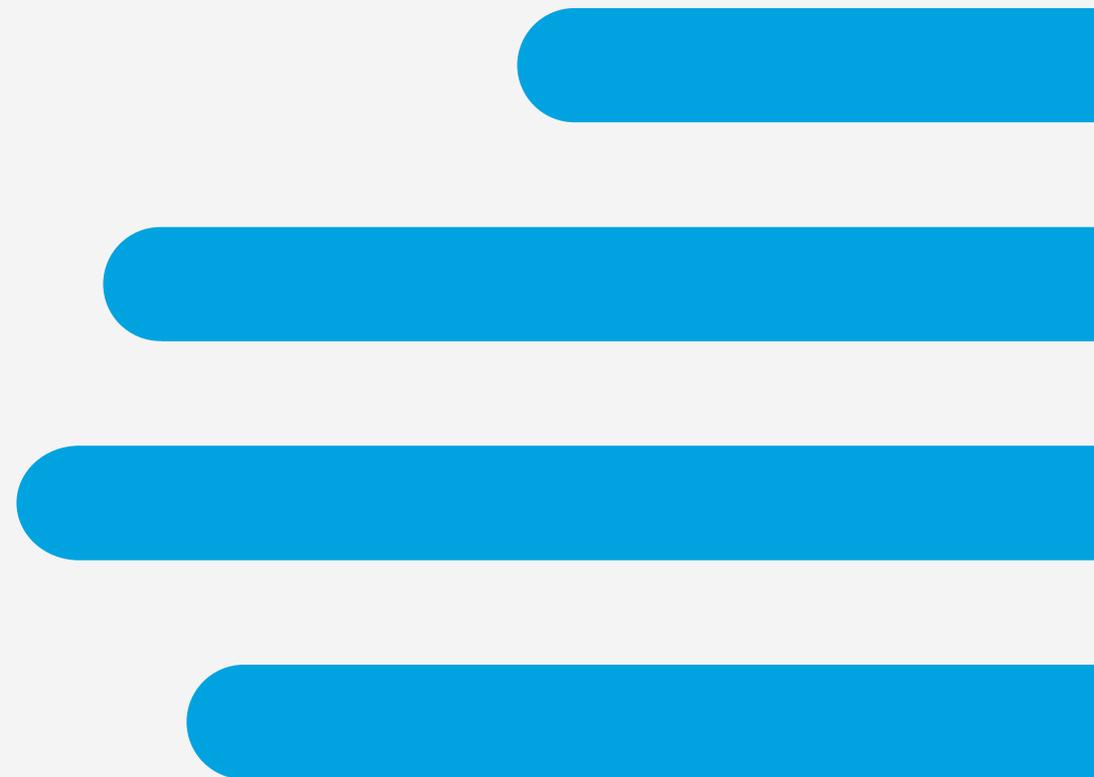
ТОП-10 аптечных сетей/ассоциаций по уровню продаж



#	Аптечная сеть/ ассоциация	Доля рынка в розн. сегменте, руб., %		Кол-во аптек 2023
		2023	2022	
1	АСНА (Москва)*	16.3%	16.3%	17 756
2	ПроАптека (Москва)*	14.1%	12.5%	11 457
3	МФО (Санкт-Петербург)*	12.5%	9.2%	11 206
4	Ригла (Москва)	8.1%	7.7%	4 100
5	Апрель (Краснодар)	6.4%	6.5%	7 434
6	Созвездие (Москва)*	5.9%	6.3%	8 043
7	Объединенная АС Эркафарм и Мелодия Здоровья (Москва)	5.4%	5.1%	2 233
8	Нео-Фарм (Москва)	4.3%	4.2%	1 263
9	Ирис (Москва)*	4.2%	4.0%	2 738
10	Аптеки 36,6 (Москва)	3.8%	3.8%	2 220
Всего		81.1%	75.4%	

08

Сервисы
IQVIA





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®

>700k врачей/специалистов; >100k мед. организаций; > 65k 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

Взаимодействие с клиентами

- **Orchestrated Customer Engagement (OCE): OCE Personal (CRM) & OCE Digital (MCM)** – Глобальные решения для омниканального взаимодействия с клиентами
- **MYCRM (локальная CRM & MCM решения):** Современное решение без трансграничной передачи данных
- **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

- **Orchestrated analytics** – Комплексная аналитическая платформа с элементами AI/ML
- **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 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

Ольга Макарова

Руководитель департамента консалтинга и маркетинговых исследований | Россия и СНГ

✉ Olga.Makarova@IQVIA.com

☎ +7 916 993 05 50

