

Факты от IQVIA | Сентябрь 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 [Сервисы IQVIA](#)



В существующем отчете IQVIA используются следующие определения

Дисклеймер

Временной период



Анализируемый период в отчёте:

- Окт 2022 – Сент 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

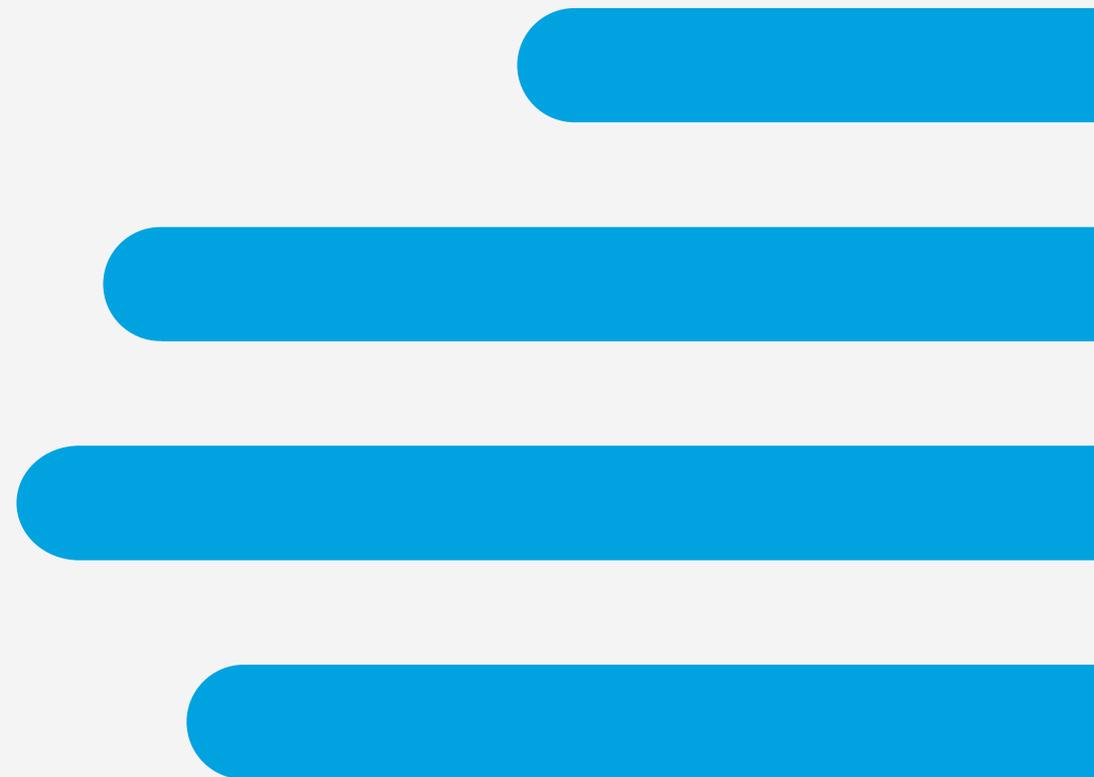


Рейтинги аптечных сетей и дистрибьюторов обновляются ежеквартально

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

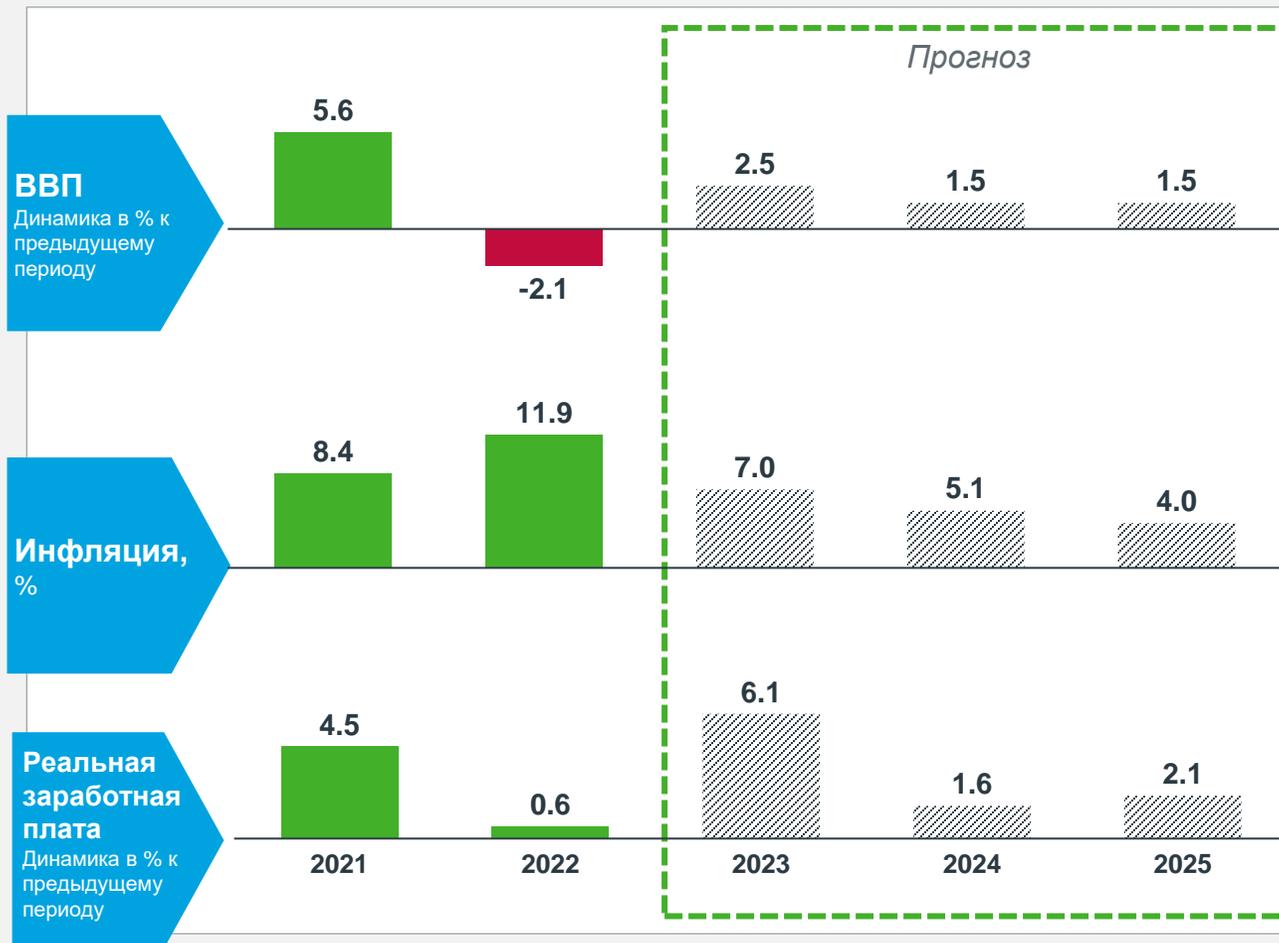


В 2023 в России прогнозируется рост уровня ВВП на 2.5%. В среднем по году курс стабилизируется на уровне 86 рублей за 1\$ США

Ключевые экономические индикаторы



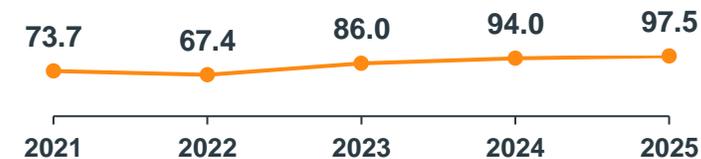
Экономические индикаторы



Комментарии

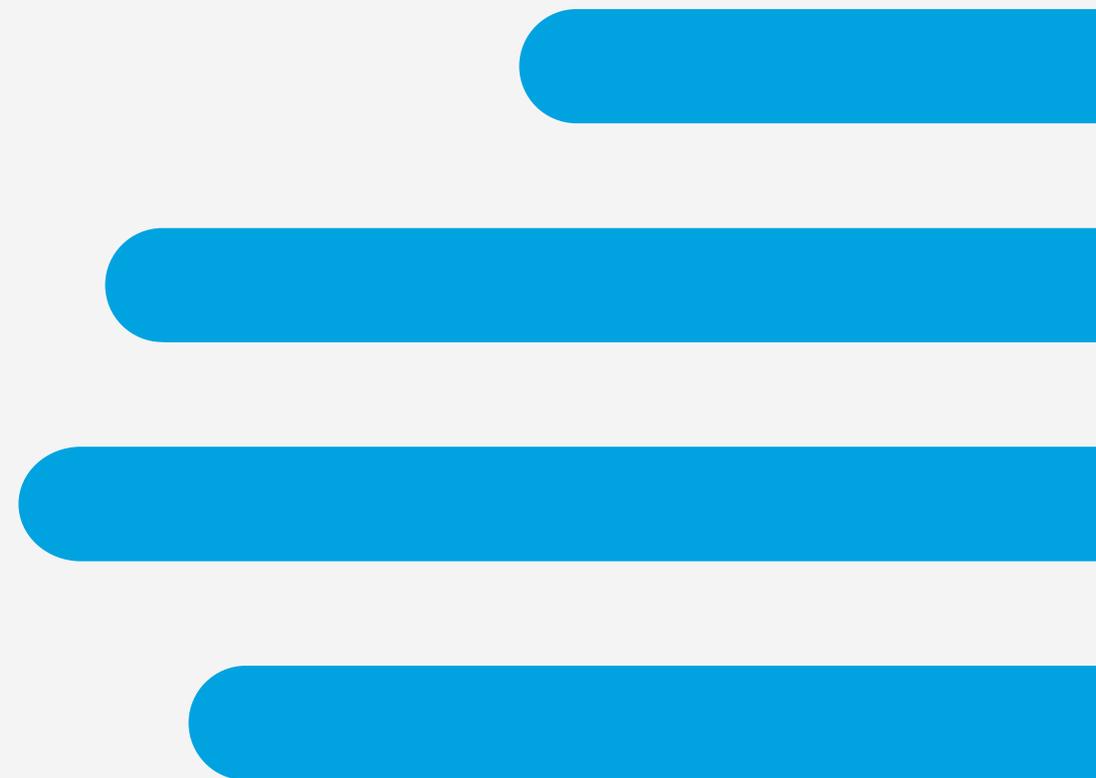
- Несмотря на падение ВВП в 2022 г., начиная с 2023 г. ВВП показывает восстановление до 2.5%; Реальная заработная плата растет на 6.1% по сравнению с предыдущим периодом, но не опережает инфляционную составляющую.
- Несмотря на высокую инфляцию в 2022 году, в последующие годы инфляция прогнозируется 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

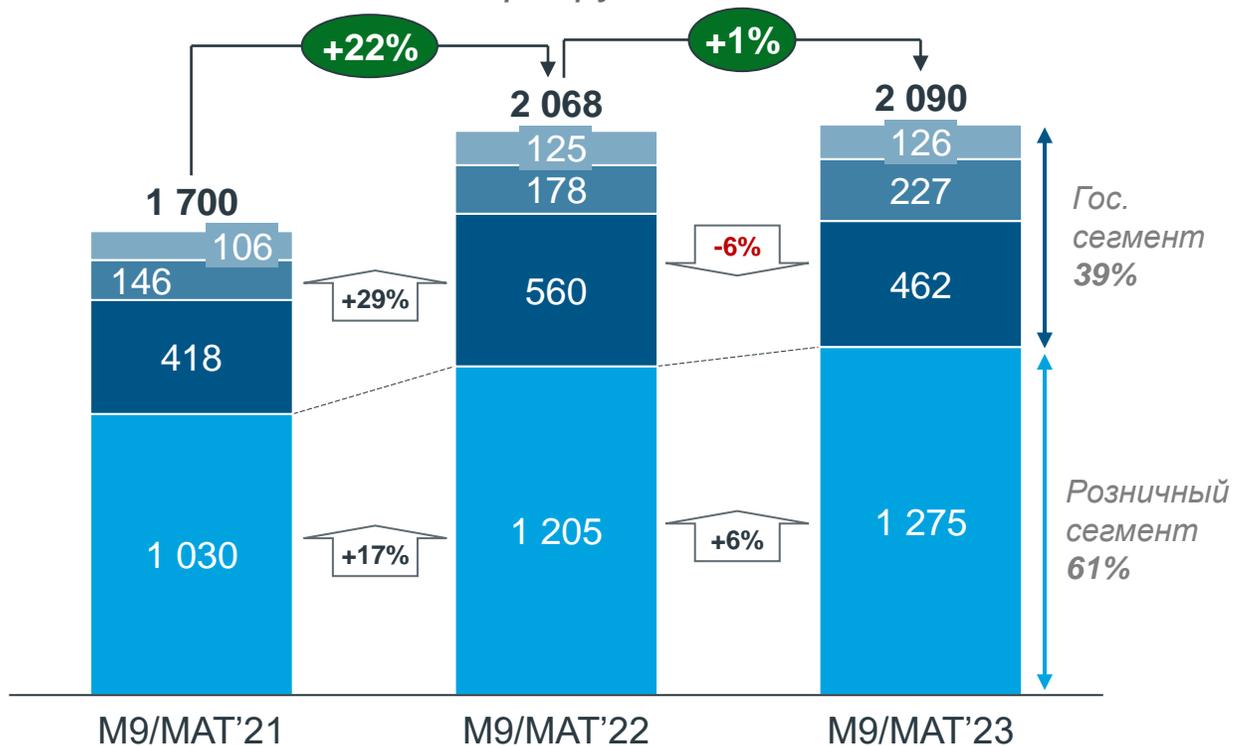


Российский фармацевтический рынок в денежном выражении показывает положительную динамику в розничном сегменте и в каналах ДЛО/РЛО бюджетного сегмента рынка

Российский фарм. рынок по сегментам

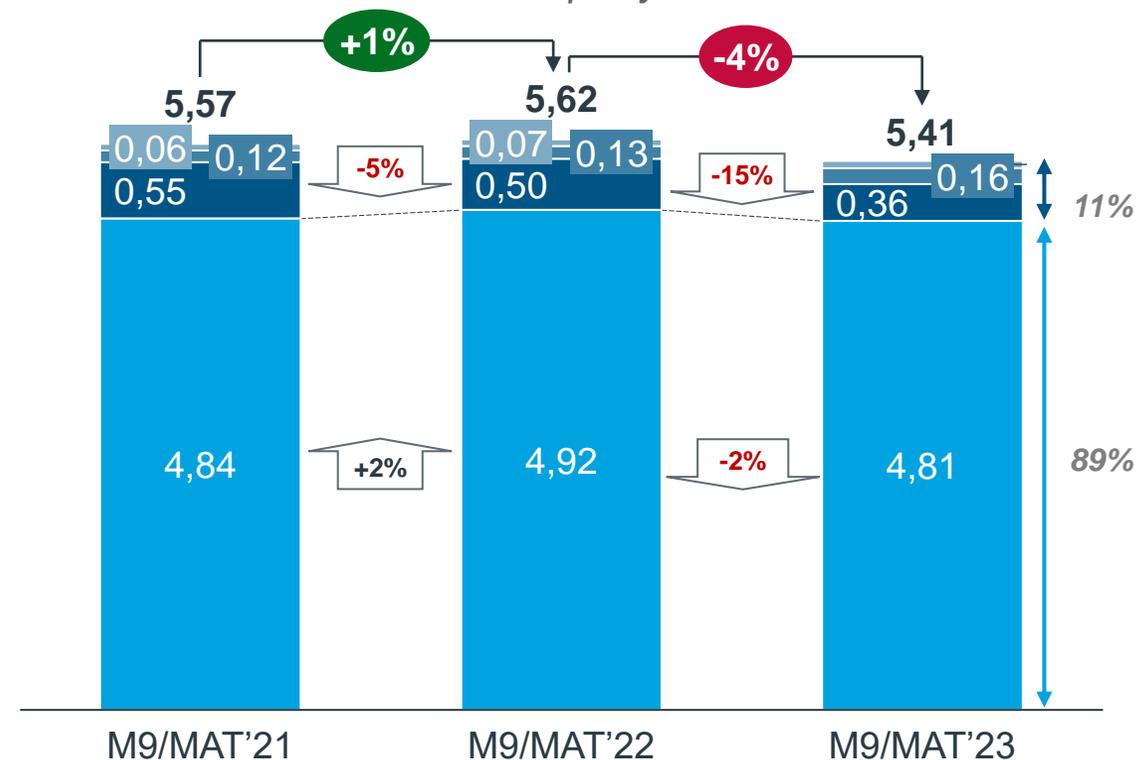
Продажи в денежном выражении

Млрд. руб.



Продажи в упаковках

Млрд. уп.



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

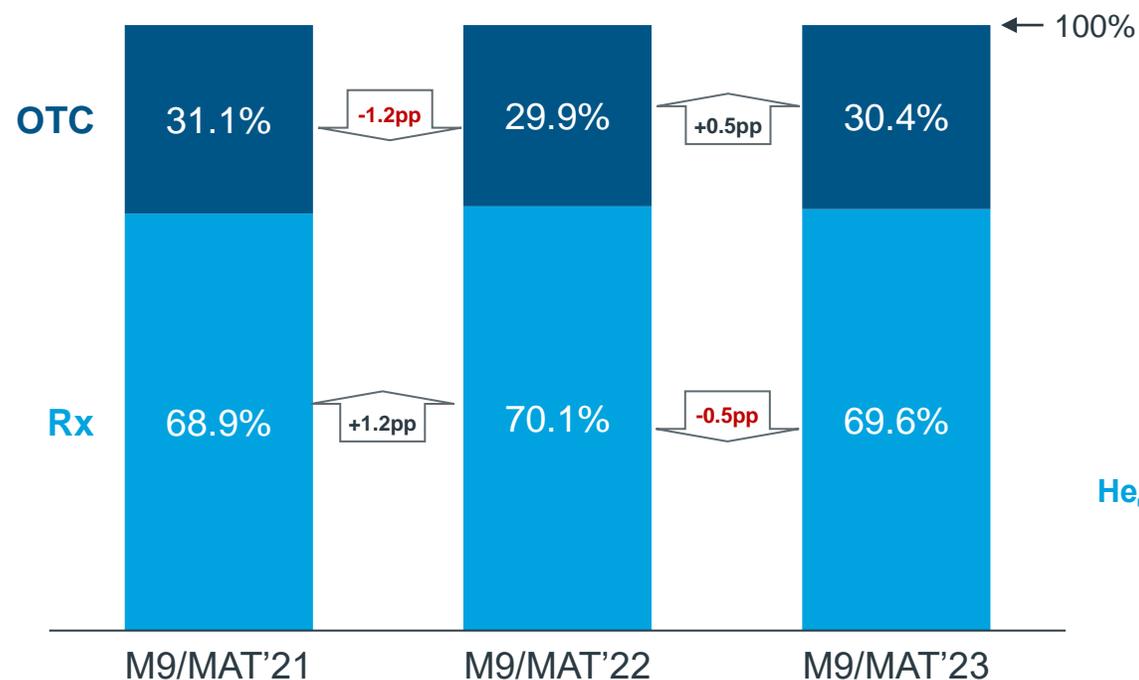
Критерий	Рубль	Доллар США	Евро	Упаковки	Стандартные упаковки (SU)
Продажи в деньгах, MAT'09'23, млрд.	2 090,5	27,7	26,1	5,4	223,2
Рост 23/22, %	1%	-6%	-5%	-4%	0,2%

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.

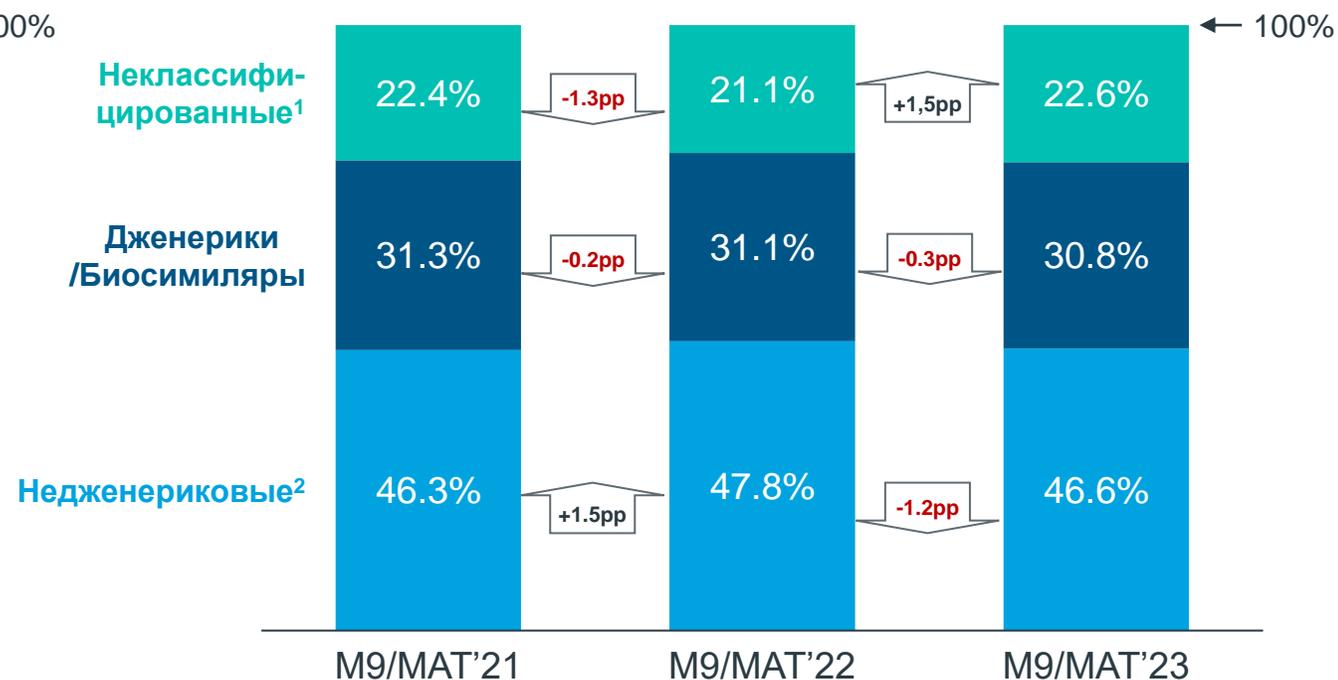


Rx / OTC, %

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

Продажи по типу ЛС

Продажи в деньгах, руб.



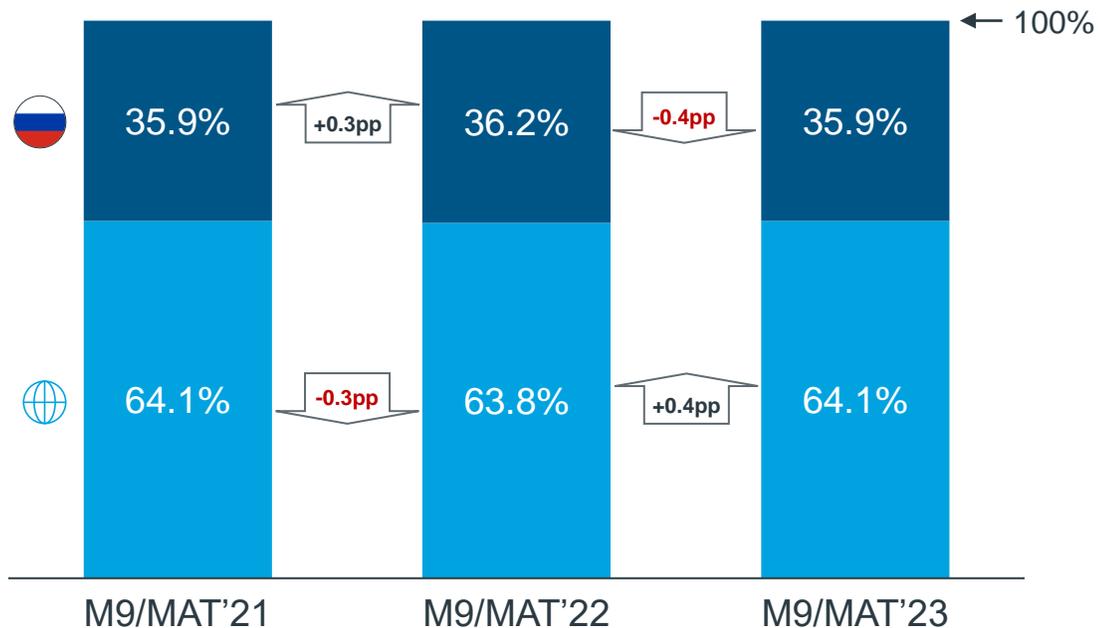
Недженериковые² / Дженерики/Бiosимиляры / Неклассифицированные¹, %

Розничный	34 / 38 / 28	33 / 38 / 28	31 / 40 / 29
Гос. закупка	66 / 21 / 13	68 / 21 / 11	71 / 16 / 13

Локальные компании занимают 36% доли рынка в деньгах и 63% в упаковках, доля рынка в упаковках у локальных компаний выросла против прошлого года

Российский фарм. рынок (локальные / мультинациональные компании)

Продажи в денежном выражении Руб.

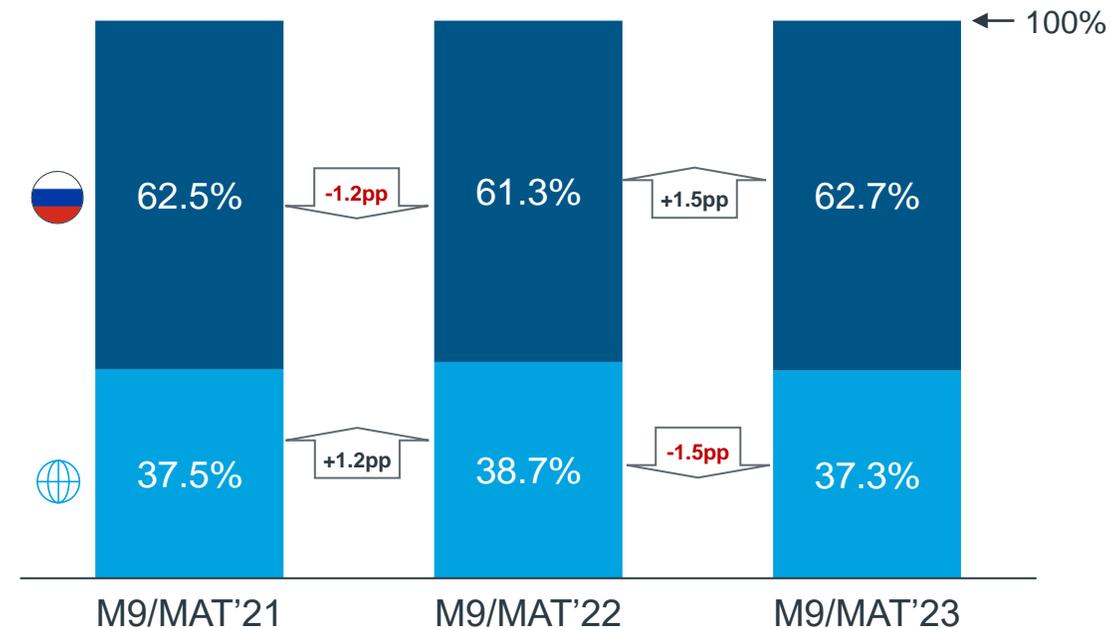


■ Мультинациональные ■ Локальные

Мультинациональные / Локальные, %

Розничный	63 / 37	63 / 37	61 / 39
Гос. закупка	65 / 35	65 / 35	70 / 30

Продажи в объёмном выражении Упаковки



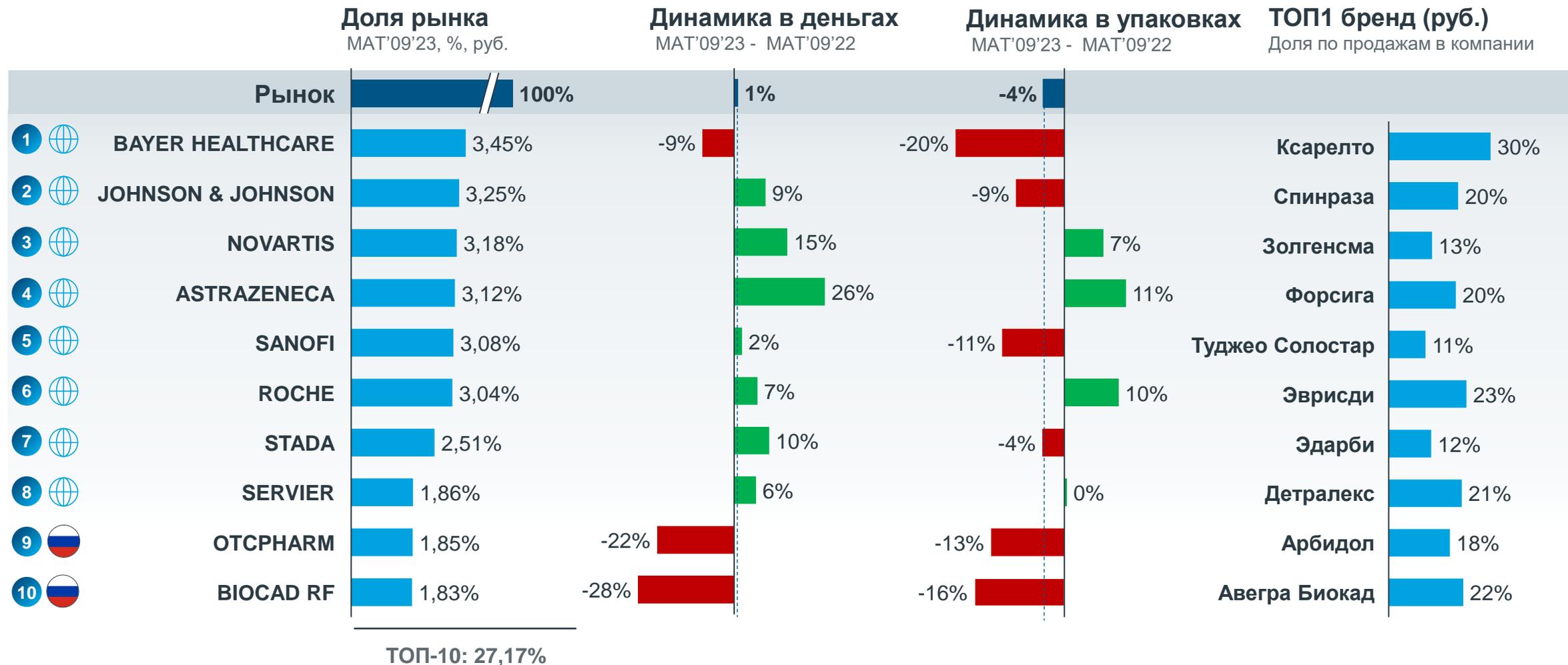
■ Мультинациональные ■ Локальные

Мультинациональные / Локальные, %

Розничный	40 / 60	41 / 59	39 / 61
Гос. закупка	21 / 79	21 / 79	21 / 79

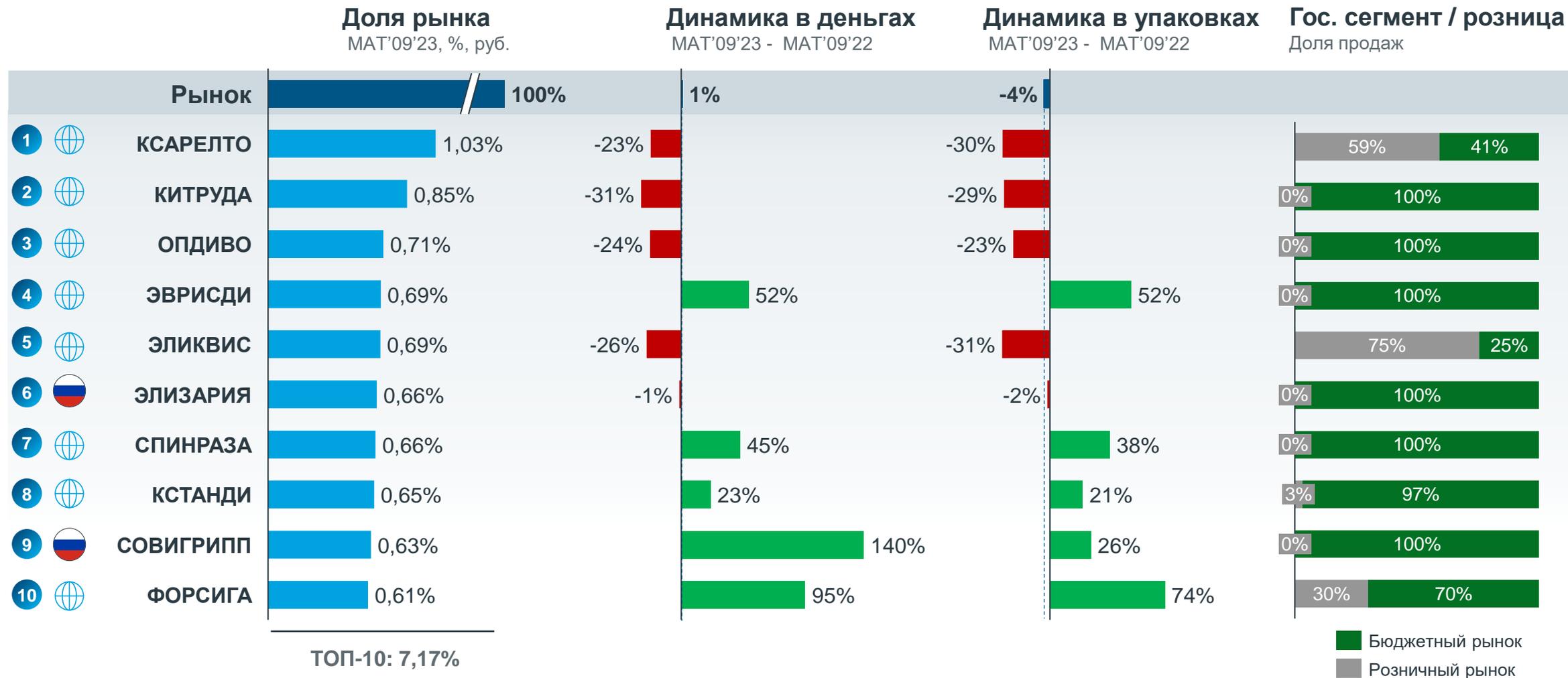
Среди ТОП-10 три компании демонстрируют прирост одновременно в денежном выражении и в упаковках – Novartis, AstraZeneca и Roche

ТОП-10 компаний по объёму продаж



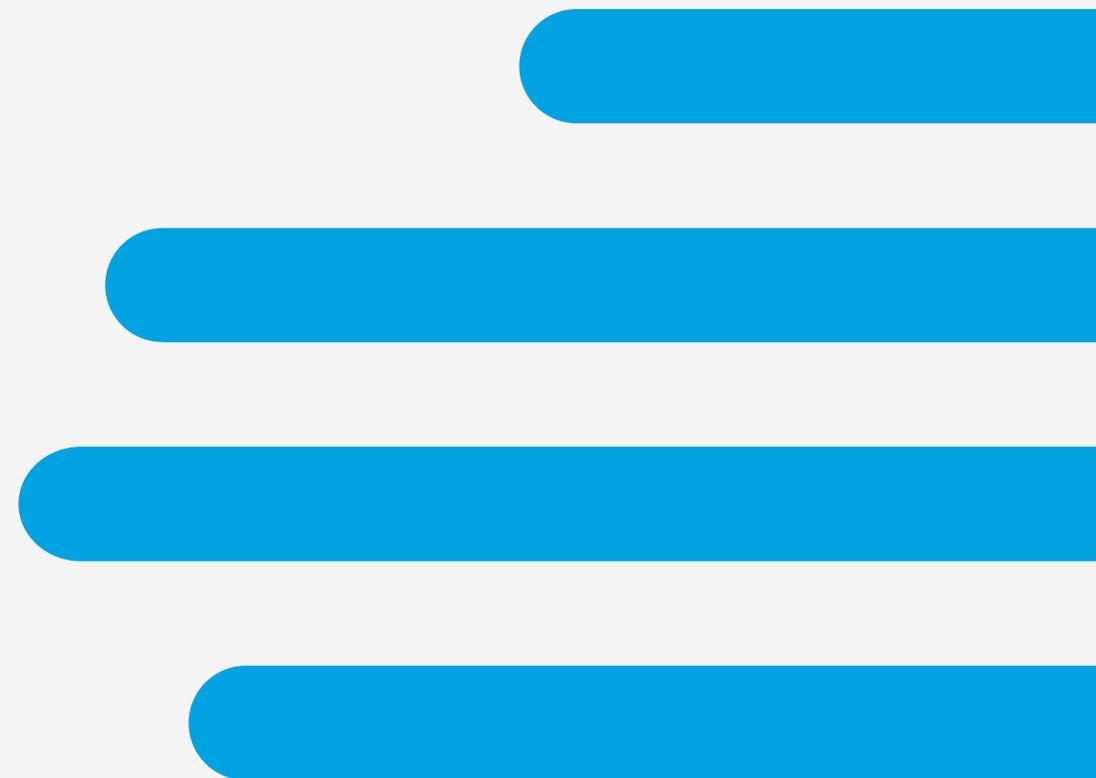
Большинство препаратов из ТОП-10 реализуются в сегменте гос. закупок; Среди ТОП-10 препаратов лишь 2 препарата локальных производителей

ТОП-10 брендов по объёму продаж



03

Розничный сегмент

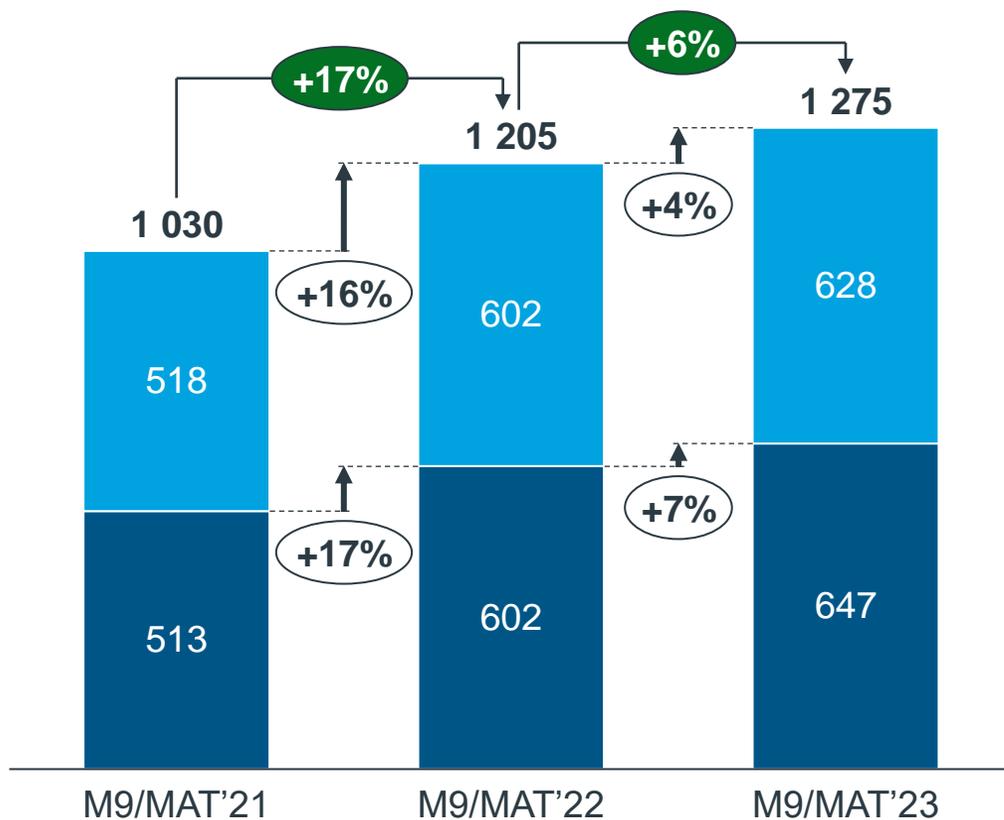


**В денежном выражении доли ОТС/Rx продуктов равны.
В объёмном выражении преобладают ОТС продукты**

Динамика розничного сегмента (рецептурные / безрецептурные препараты)

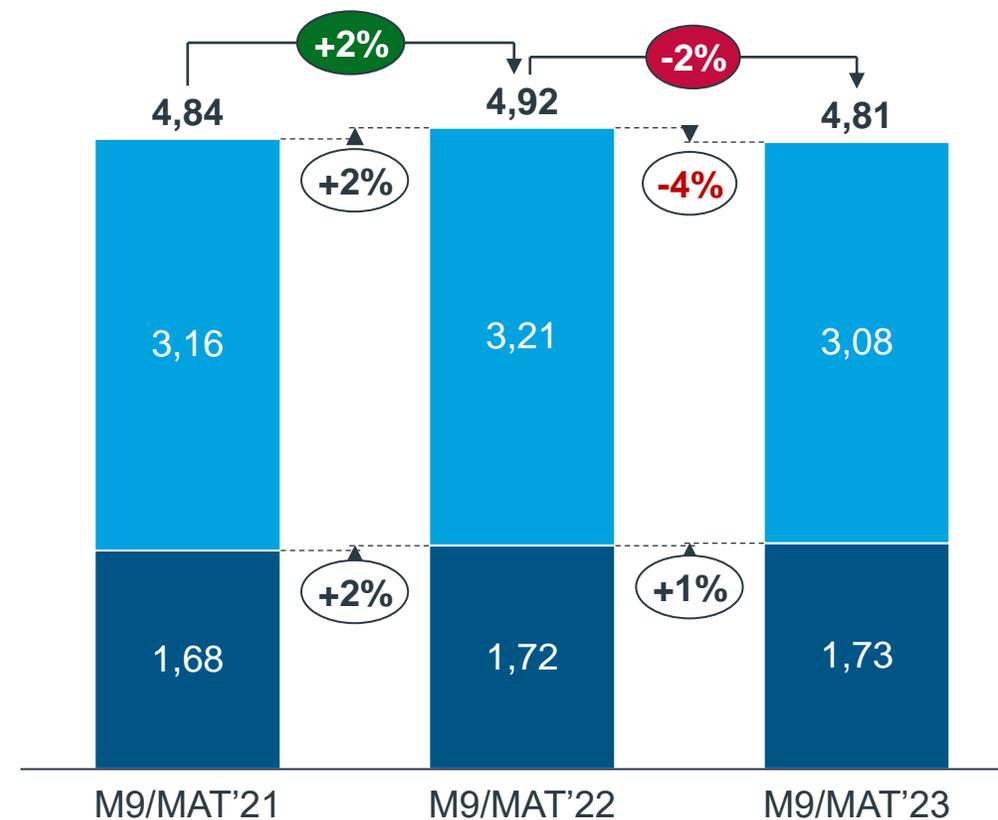
Розничные продажи в деньгах

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 MAT'09'23 Bln RUB, %	CAGR, MAT'09'23 - MAT'08'22 %	YoY, MAT'09'23 - MAT'09'22 %	Топ-1 бренд Доля рынка % в EphMRA2 категории
1	Z98 - Sotc Product	83 (6%)	14%	12%	Бак-Сет 3%
2	G09 - Препараты, Влияющие На Ренин-Ангиотензиновую Систему	62 (5%)	12%	9%	Эдарби 10%
3	R05 - Противопростудные И Противокашлевые Препараты	55 (4%)	16%	8%	Терафлю 13%
4	R01 - Препараты Для Лечения Заболеваний Носа	47 (4%)	18%	14%	Снуп 8%
5	G03 - Половые Гормоны И Модуляторы Половой Системы	45 (4%)	17%	9%	Фемостон 12%
6	В01 - Антитромбические Препараты	43 (3%)	-2%	-13%	Ксарелто 30%
7	G04 - Препараты Для Лечения Заболеваний Органов Мочеполовой Системы	38 (3%)	8%	1%	Канефрон 13%
8	N02 - Анальгетики	38 (3%)	16%	12%	Нурофен 22%
9	M05 - Прочие Препараты Для Лечения Нарушений Костно-Мышечной Системы	37 (3%)	27%	18%	Алфлутоп 10%
10	M01 - Противовоспалительные И Противоревматические Препараты	37 (3%)	15%	10%	Нимесил 13%
ТОП-10		484 (38%)	13%	8%	

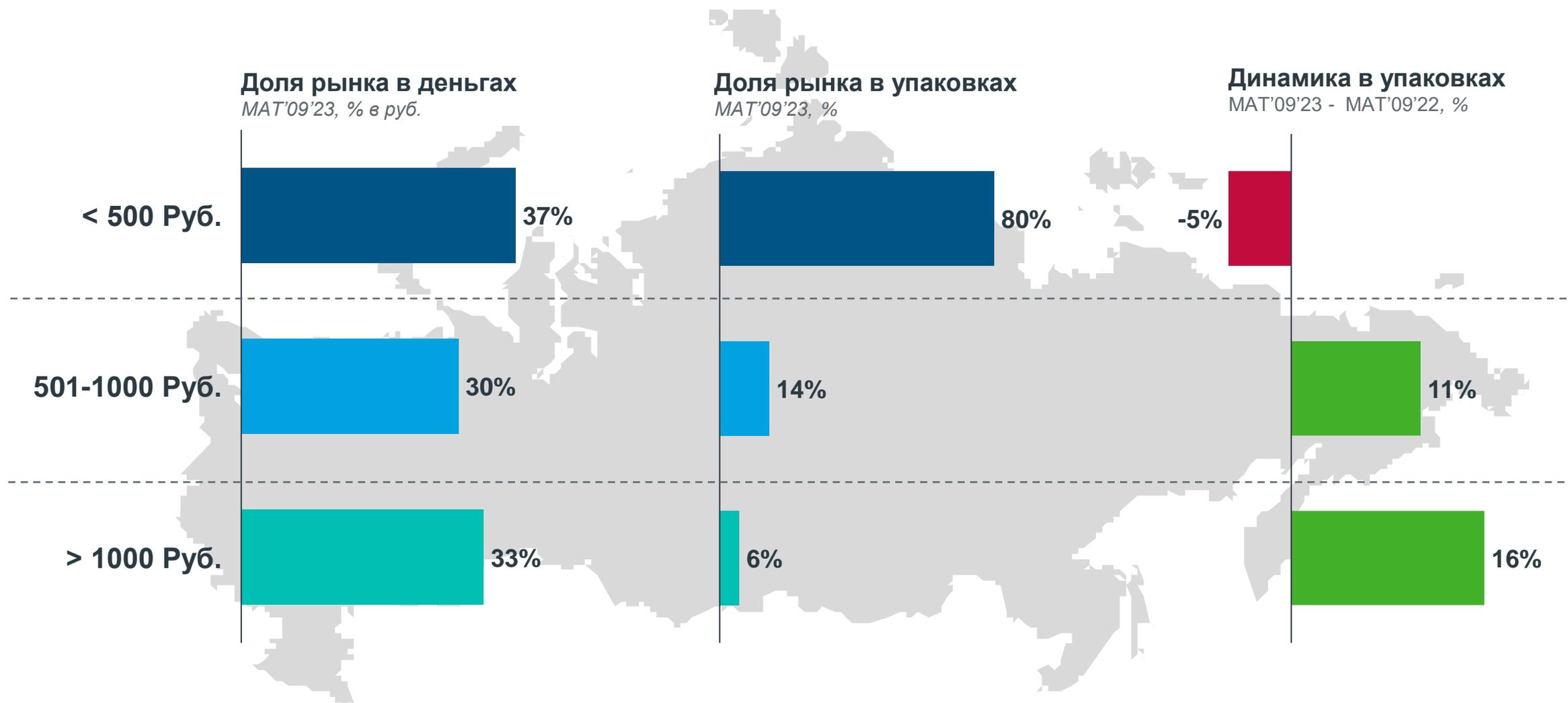
Все компании из ТОП-10 за исключением Биннофарм, Servier, KRKA в красной зоне по динамике продаж в упаковках

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



ТОП10 категорий в E-commerce (OTC / Rx)

OTC сегмент

ТОП10 EphMRA2 категорий
Продажи / MS MAT'09'23Сплит продаж
E-com/аптеки
%, MAT'09'23

Млрд. руб. / %

Ранг	Категория	Продажи (Млрд. руб.)	MS%	E-com (%)	Аптеки (%)
1	Z98A – БАД, Витамины	23,1	(28,5%)	22%	78%
2	C05C – Системные препараты при варикозе	3,0	(3,7%)	15%	85%
3	R02A – Препараты при заболеваниях горла	3,0	(3,7%)	7%	93%
4	R01A – Местные препар. при заболев. носа	2,7	(3,3%)	6%	94%
5	N02B – Анальгетики-антипиретики	2,0	(2,5%)	5%	95%
6	M05X – Преп. для лечен. костн-мыш. сист.	1,9	(2,4%)	22%	78%
7	A05B – Преп. при забол. печени, гепатопр.	1,9	(2,4%)	12%	88%
8	R05C – Отхаркивающие препараты	1,7	(2,1%)	7%	93%
9	J05B – Противовирусные препараты	1,6	(2,0%)	7%	93%
10	M02A – Топические НПВС	1,4	(1,7%)	6%	94%

MS% ТОП10: 52,3%

Средняя доля E-com сегмента:



Rx сегмент

ТОП10 EphMRA2 категорий
Продажи / MS MAT'09'23Сплит продаж
E-com/аптеки
%, MAT'09'23

Млрд. руб. / %

Ранг	Категория	Продажи (Млрд. руб.)	MS%	E-com (%)	Аптеки (%)
1	M05X – Преп. для лечен. костн-мыш. сист.	8,7	(6,9%)	30%	70%
2	G03A – Системные гормональные контрацепт.	8,5	(6,8%)	28%	72%
3	B01F – Прямые ингибиторы фактора Ха	5,2	(4,1%)	21%	79%
4	C09D – Антагонисты ангиотензин II, комбинац.	3,3	(2,6%)	16%	84%
5	C10A – Преп. сниж. уров. холестерина и тригл.	3,2	(2,6%)	15%	85%
6	C04A – Периферические вазодилататоры	3,2	(2,5%)	14%	86%
7	N06A – Антидепрессанты и стабил. настроен.	2,9	(2,3%)	27%	73%
8	M01A – Системные НПВС, противоревматич.	2,8	(2,3%)	7%	93%
9	C09B – Ингибиторы АПФ в комбинации	2,7	(2,1%)	14%	86%
10	G03F – Эстрогены в комб. с прогестагеном	2,5	(2,0%)	31%	69%

MS% ТОП10: 34,3%

Средняя доля E-com сегмента:



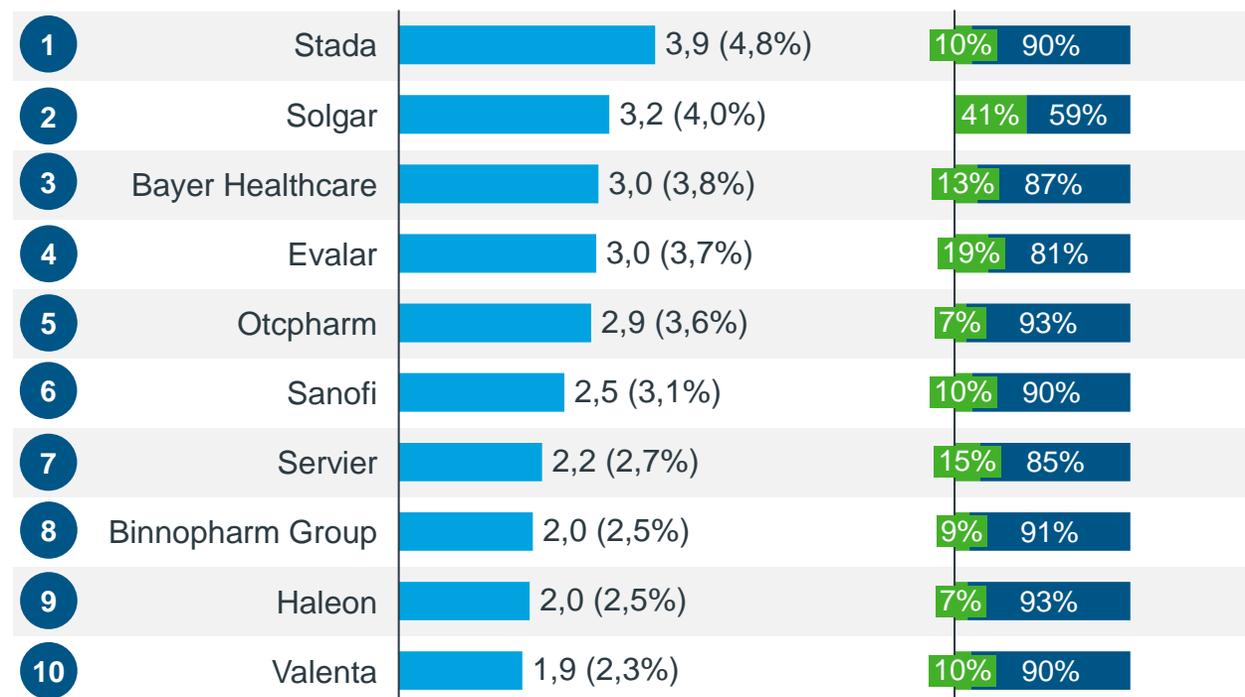
ТОП10 компаний в E-commerce (OTC / Rx)

OTC сегмент

ТОП10 компаний
Продажи / MS MAT'09'23

Сплит продаж
E-com/аптеки
%, MAT'09'23

Млрд. руб. / %



MS% ТОП10: 33,0%

Средняя доля E-com сегмента:

■ E-com ■ Аптеки

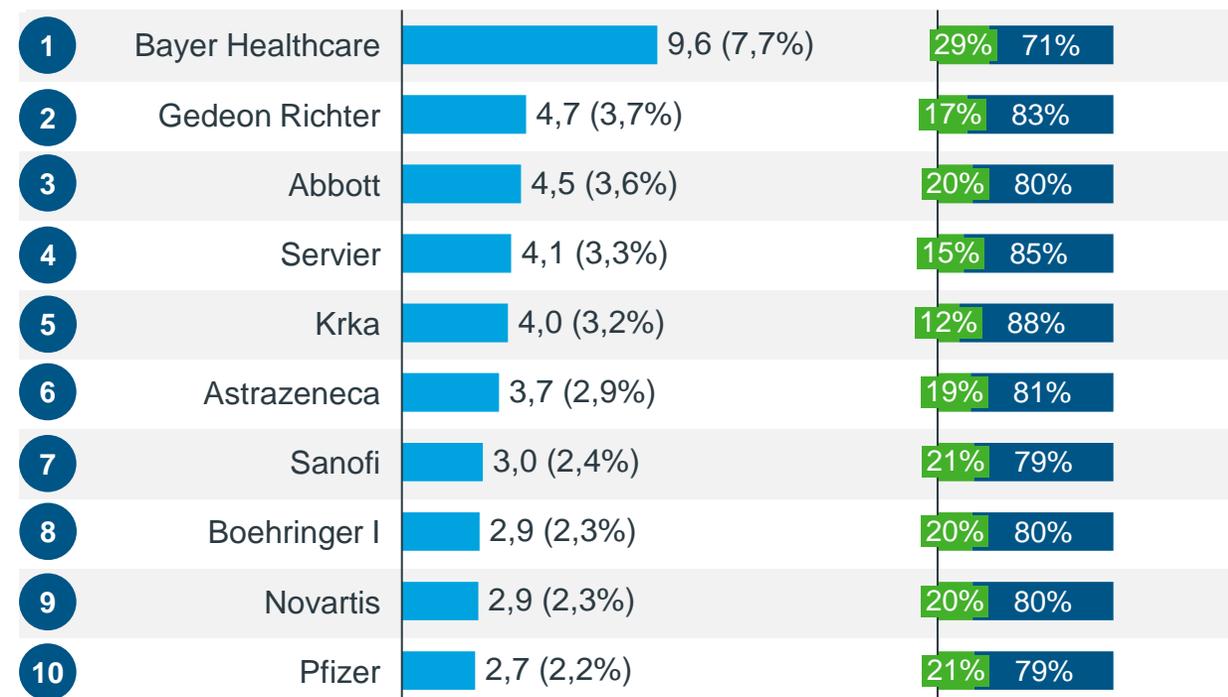
14%

Rx сегмент

ТОП10 компаний
Продажи / MS MAT'09'23

Сплит продаж
E-com/аптеки
%, MAT'09'23

Млрд. руб. / %



MS% ТОП10: 33,6%

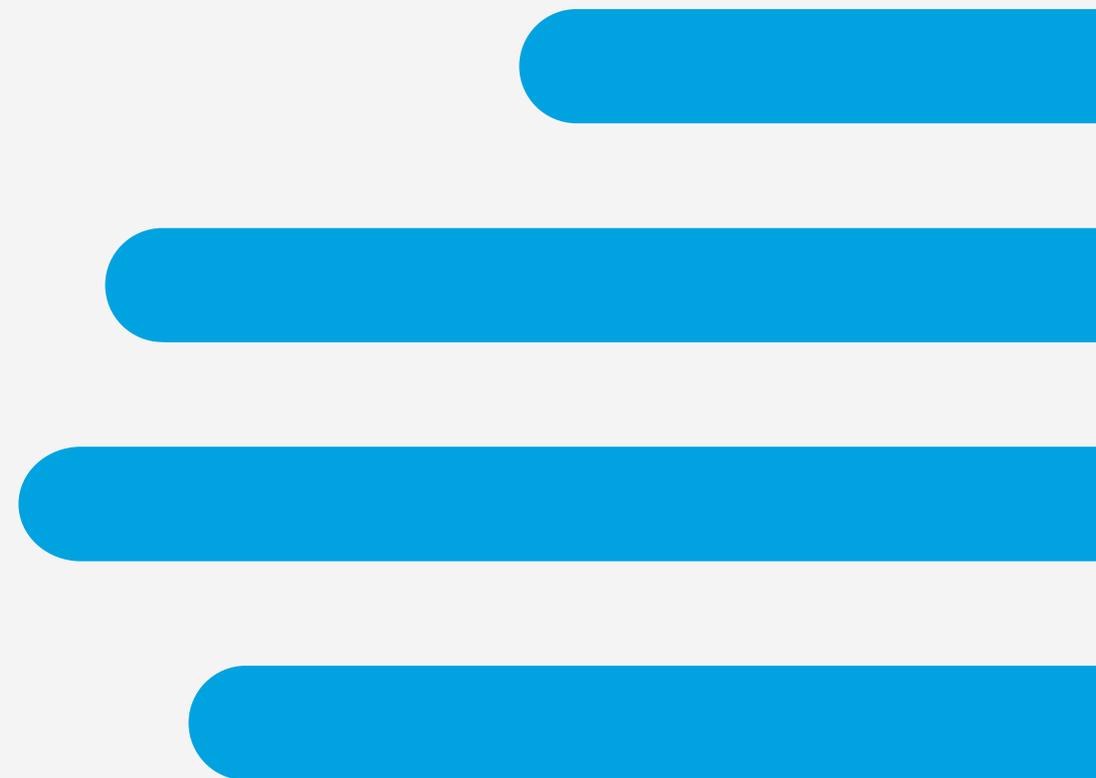
Средняя доля E-com сегмента:

■ E-com ■ Аптеки

19%

04

**Сегмент
государственных
закупок**

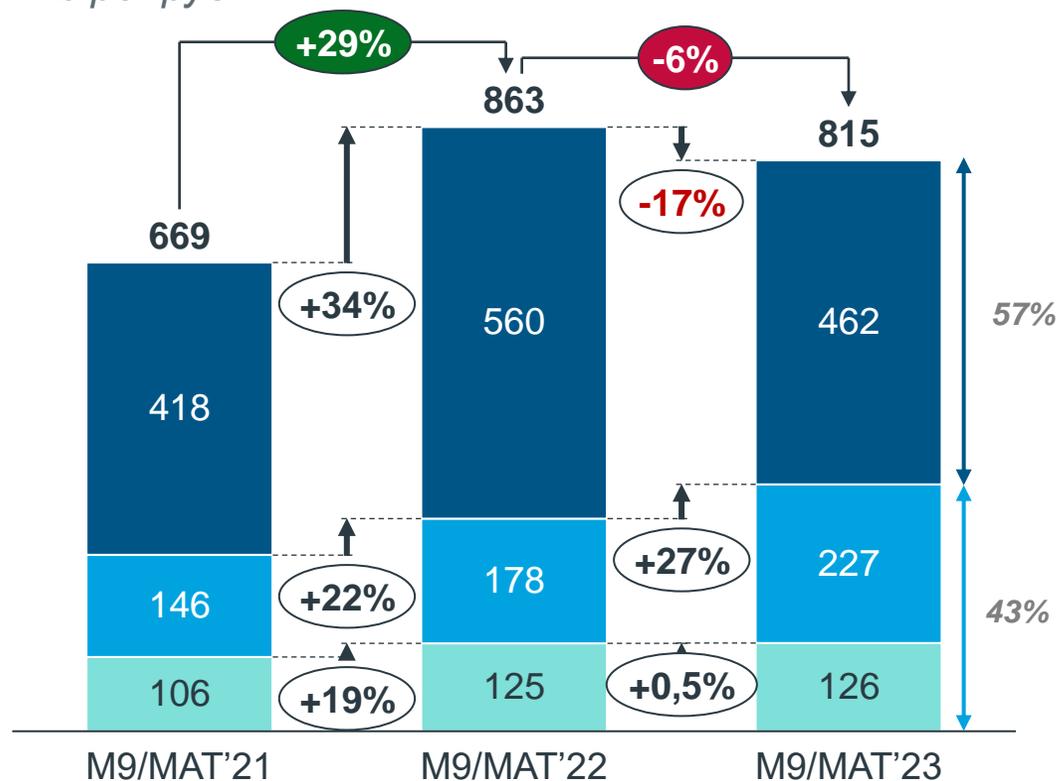


Госпитальные продажи (бюджетные) составляют 57% от всего сегмента гос. закупок в России; Оставшиеся 43% (РЛО и ДЛО) реализуются в аптеках

Сегмент государственных закупок

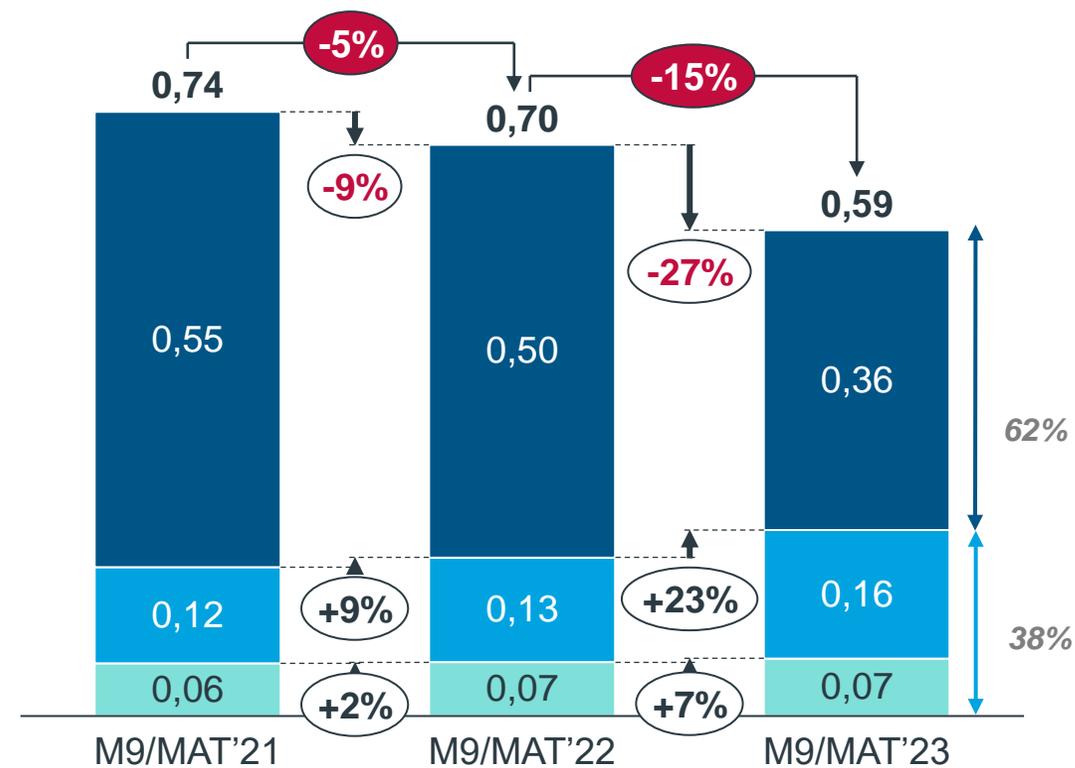
Продажи в денежном выражении

Млрд. руб.



Продажи в объёмном выражении

Млрд. уп.



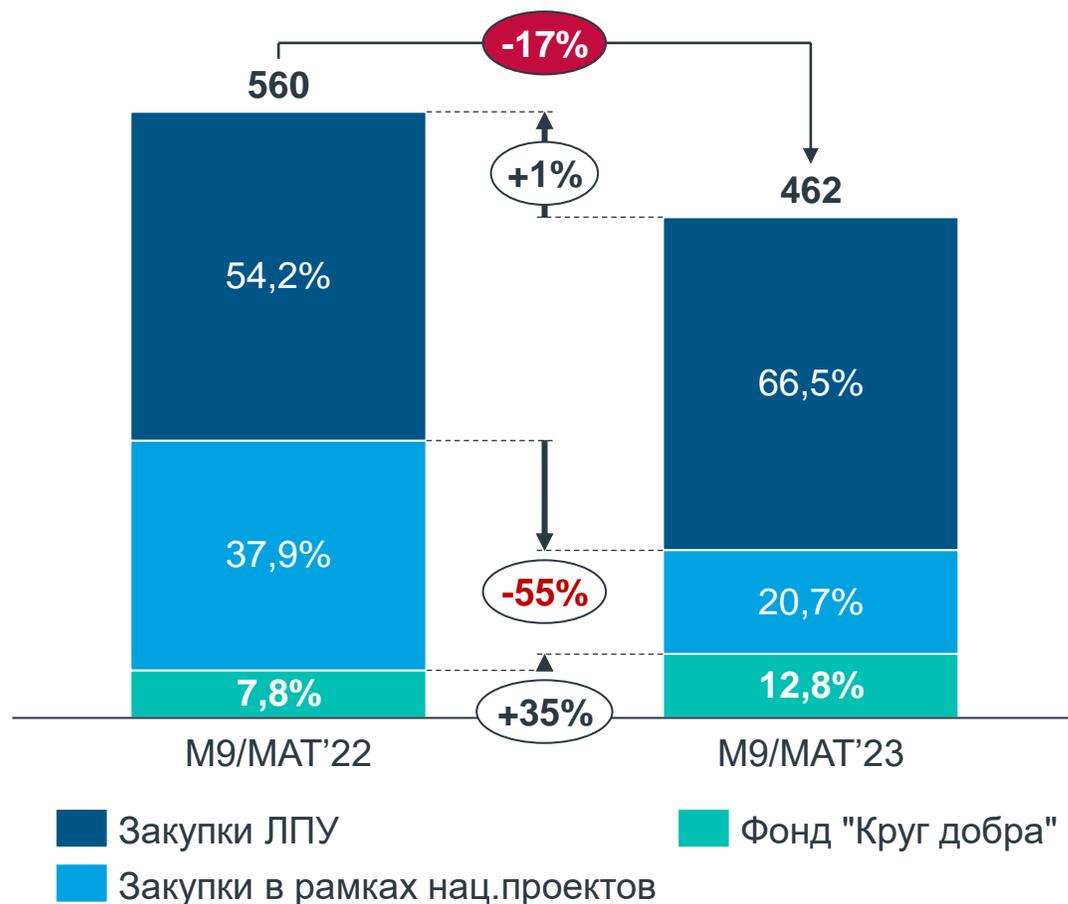
■ Бюджетные закупки, искл. ДЛО и РЛО ■ Региональная льгота ■ Федеральная льгота

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

Бюджетный (госпитальный) сегмент

Сегментация бюджетных продаж

Млрд. руб.



ТОП-10 брендов в фонде «Круг добра»

Продажи в денежном выражении
MAT'09'23, % в млрд. руб.

Динамика продаж
MAT'09'23 vs MAT'09'22, % в руб.

Бренд	Продажи (млрд. руб.)	Динамика (%)
Эврисди (Roche)	10,68	55,3%
Трансларна (Ptc Therapeutics)	10,44	78,0%
Спинраза (Johnson & Johnson)	9,06	38,1%
Золгенсма (Novartis)	8,38	-10,1%
Оркамби (Vertex Pharm)	5,80	-1,6%
Коселуго (Astrazeneca)	3,59	180,7%
Стрензик (Alexion Pharma Sw)	2,58	26,3%
Вимизайм (Biomarin Ireland)	2,53	35,2%
Гэттестив (Takeda)	1,76	19,1%
Канума (Alexion Pharma Sw)	1,74	43,8%

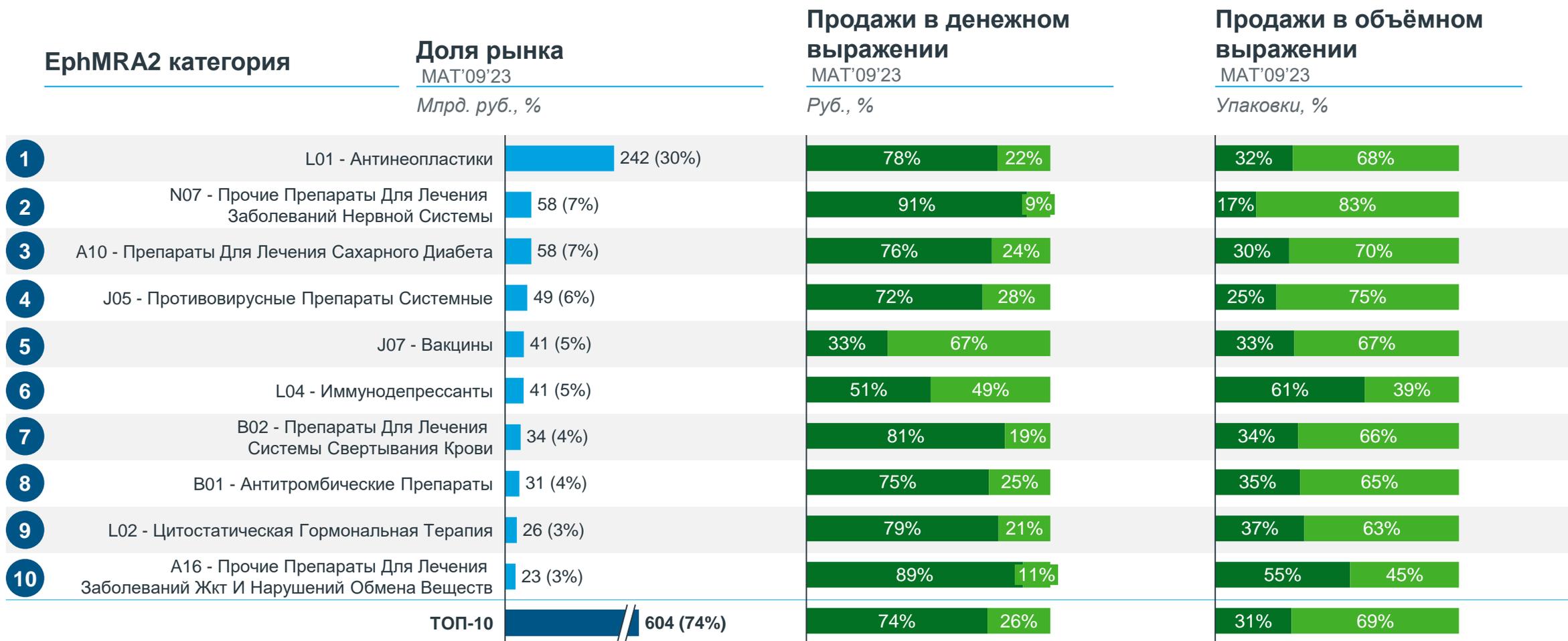
L01 - крупнейшая категория гос. сегмента с 30% долей рынка; Категории J05, L04, B01 показывают негативную динамику в связи с завершением пандемии COVID

Динамика ТОП-10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок

EphMRA2 категория	Доля рынка		CAGR,		YoY,		ТОП-1 бренд	
	МАТ'09'23		МАТ'09'23-МАТ'09'21		МАТ'09'23 - МАТ'09'22		Доля рынка % в EphMRA2 категории	
	Млрд. руб., %		%		%			
1 L01 - Антинеопластики	242	(30%)	17%		8%		Китруда	7%
2 N07 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний Нервной Системы	58	(7%)	12%		6%		Эврисди	25%
3 A10 - Препараты Для Лечения Сахарного Диабета	58	(7%)	24%		25%		Форсига	15%
4 J05 - Противовирусные Препараты Системные	49	(6%)	-5%		-57%		Тивикай	12%
5 J07 - Вакцины	41	(5%)	7%		34%		Совигрипп	32%
6 L04 - Иммунодепрессанты	41	(5%)	4%		-34%		Элизария	34%
7 B02 - Препараты Для Лечения Системы Свертывания Крови	34	(4%)	15%		19%		Гемлибра	16%
8 B01 - Анти тромбические Препараты	31	(4%)	-14%		-39%		Ксарелто	28%
9 L02 - Цитостатическая Гормональная Терапия	26	(3%)	29%		26%		Кстанди	51%
10 A16 - Прочие Препараты Для Лечения Заболеваний ЖКТ И Нарушений Обмена Веществ	23	(3%)	19%		11%		Элапраза	15%
ТОП-10	604 (74%)		11%		-8%			

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

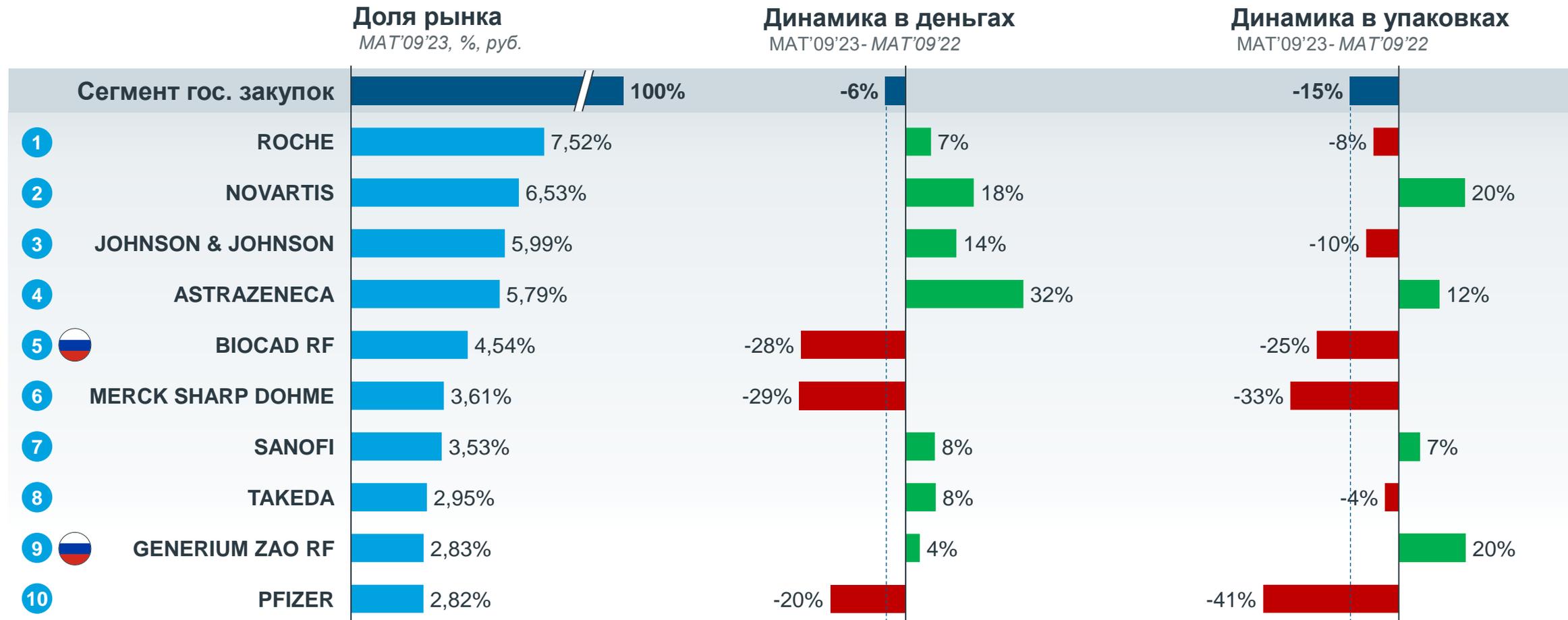
Динамика ТОП-10 EphMRA2 категорий в сегменте гос. закупок



■ Мультинациональные компании
■ Локальные компании

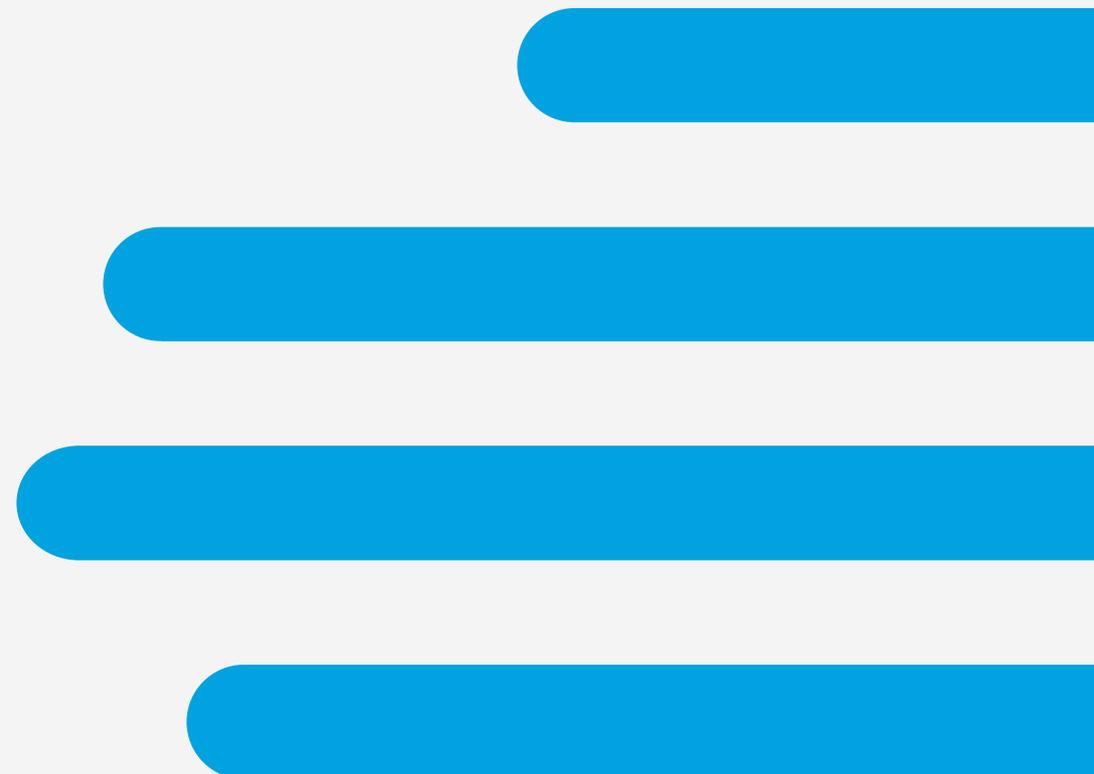
Novartis и AstraZeneca – лидеры рынка государственных закупок в денежном выражении по темпам роста в деньгах и упаковках с приростами >10%

ТОП-10 компаний сегмента гос. закупок по объёму продаж



05

Прогноз динамики фармацевтического рынка



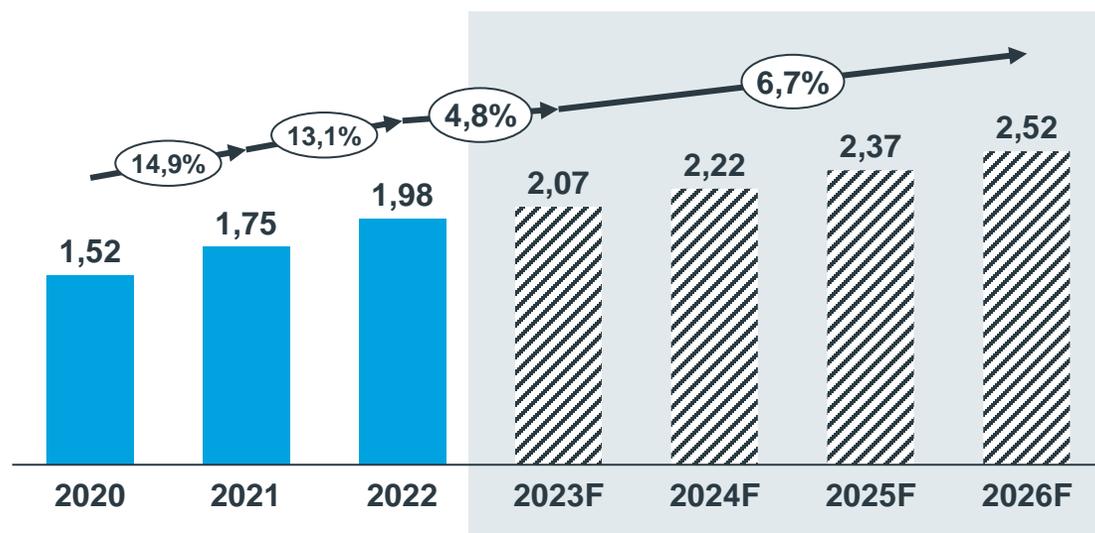
В 2023 ожидается замедление темпов роста фармацевтического рынка. Ожидается рост на уровне/чуть выше уровня инфляции – примерно 6-7%

Прогноз динамики фарм. рынка на горизонте 2023-2026

To check

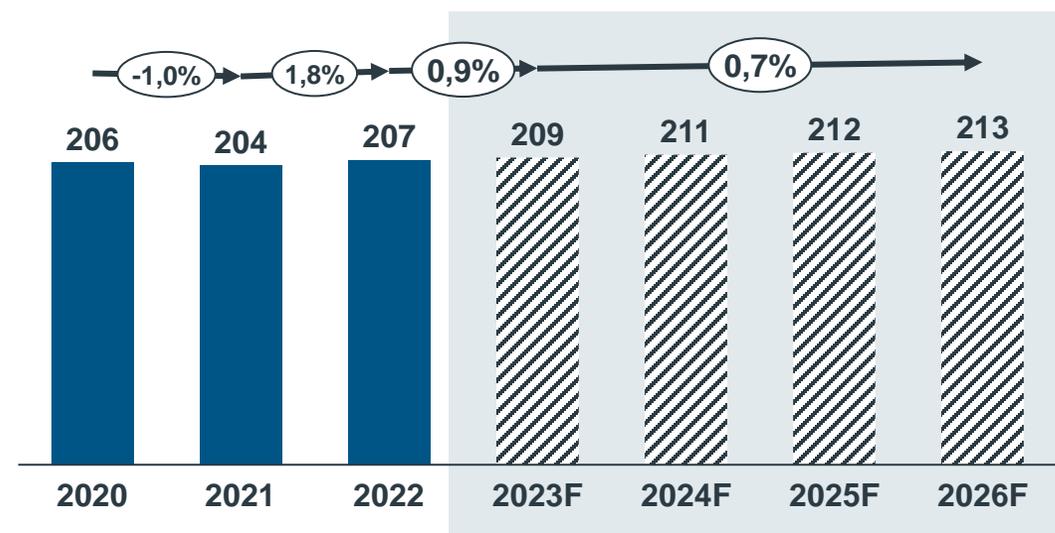
Рынок в денежном выражении

Трлн. руб., TRD Prices



Рынок в объёмном выражении

Млрд., станд. упаковки

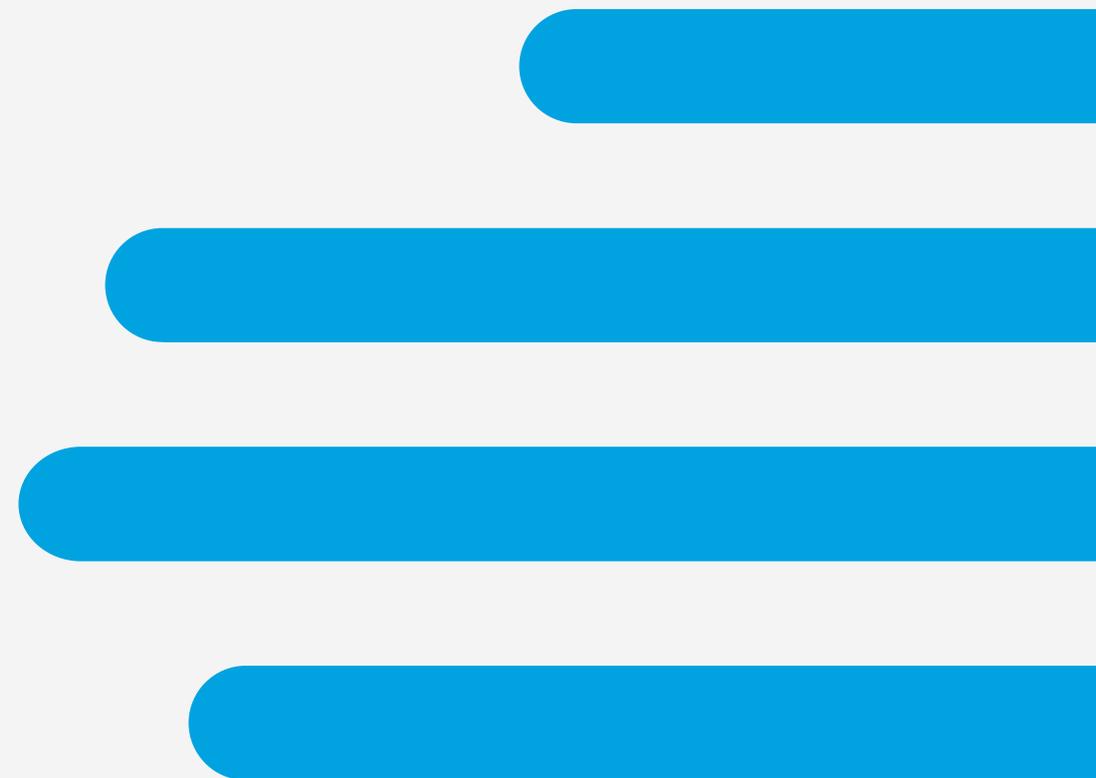


Комментарии:

- 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 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



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

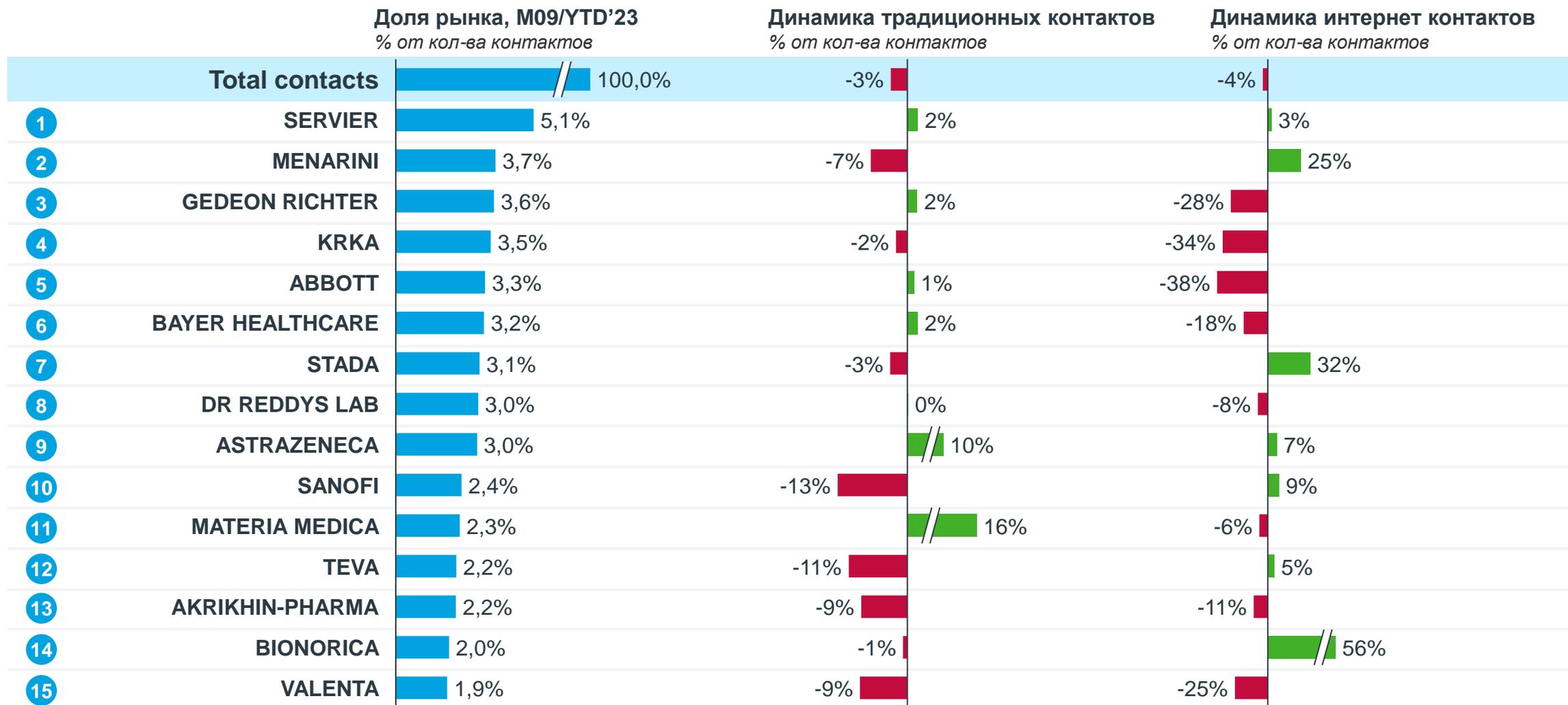
Интернет каналы: 1) Е-детейлинг – F2F встречи с использованием интернет платформы; 2) Е-встречи – групповые интернет встречи, вебинары прочее; 3) E-mail – коммуникация по электронной почте;
4) Использование мессенджеров для коммуникации с клиентами



Большинство компаний из ТОП15 реинвестирует в традиционные промоционные каналы и ограничивает инвестиции в интернет каналы

Промоционные активности по каналам

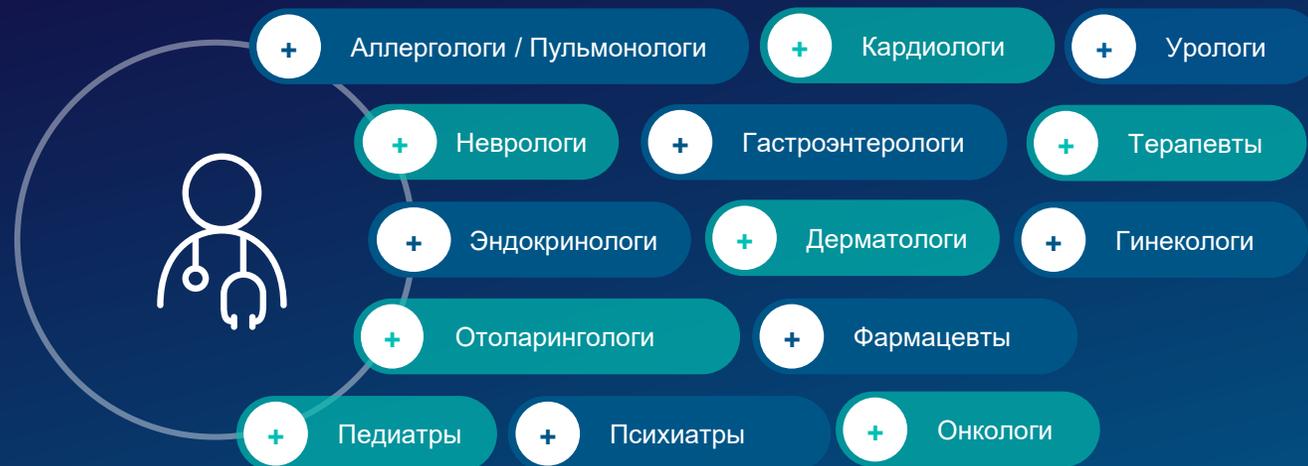
Channel Dynamics®



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 © 2023 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

Распределение ТОП-5 специальностей врачей по Фед. округам

ТОП-5 специальностей по количеству клиентских запросов

OneKey®

Специальн./ Фед. округ	Дальневост. федеральный округ	Приволжский федеральный округ	Северо-Западный федеральный округ	Северо-Кавказский федеральный округ	Сибирский федеральный округ	Уральский федеральный округ	Центральный федеральный округ	Южный федеральный округ	Россия
Акушерство и гинекология	4,144	2,975	2,464	4,087	2,715	2,814	2,417	3,464	25,080
Кардиология	8,957	6,514	4,873	9,065	5,727	6,084	5,095	7,676	53,990
Неврология	7,464	4,928	3,772	6,910	4,540	5,095	4,052	6,197	42,958
Педиатрия	984	668	580	1,168	632	732	535	913	6,213
Терапия	2,255	1,521	1,381	2,612	1,354	1,435	1,445	2,231	14,234

Клиентская база данных

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

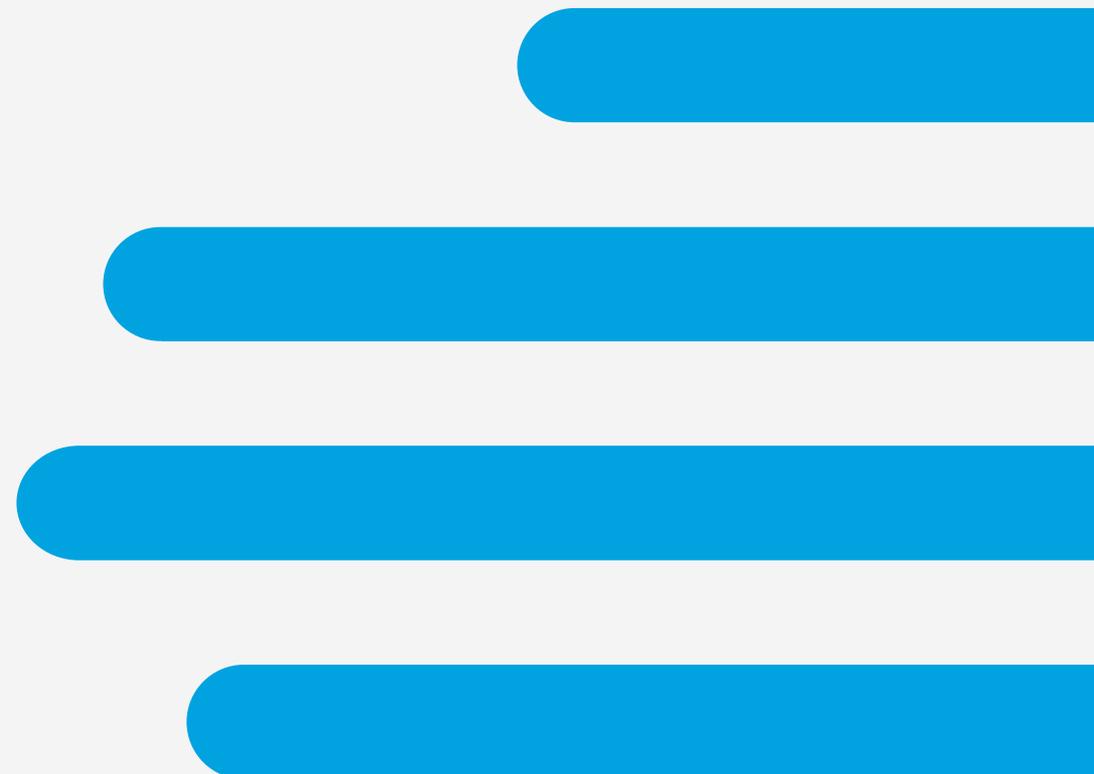


>73 000

Аптечных точек и их иерархия

07

Рейтинги
дистрибьюторов и
аптечных сетей



На ТОП-10 дистрибьюторов приходится 69.7% продаж всего рынка; Протек занимает лидирующую позицию за период Q1-Q3 2023

ТОП-10 дистрибьюторов по уровню продаж



#	Дистрибьютор	Доля рынка по объёму продаж в руб.*, %		Динамика продаж в руб., Q1-Q3 2023 / Q1-Q3 2022, %
		Q1-Q3 2023	Q1-Q3 2022	
1	Протек	13.7%	12.5%	13.9%
2	Пульс	13.5%	13.4%	3.9%
3	Катрен	13.0%	12.4%	8.3%
4	Р-Фарм	6.6%	8.3%	-18.0%
5	ФК Гранд Капитал	6.4%	5.6%	17.1%
6	БСС	4.1%	4.6%	-8.2%
7	Фармкомплект	3.7%	3.7%	5.2%
8	Фармимэкс	3.2%	2.7%	25.2%
9	Ирвин	3.2%	2.9%	14.7%
10	Ланцет	2.3%	2.1%	12.2%
Всего		69.7%	68.2%	5.7%

На ТОП-10 аптечных сетей и ассоциаций приходится 75.6% розничных продаж на фарм. рынке; АСНА* занимает лидирующую позицию по количеству аптек – 17 526

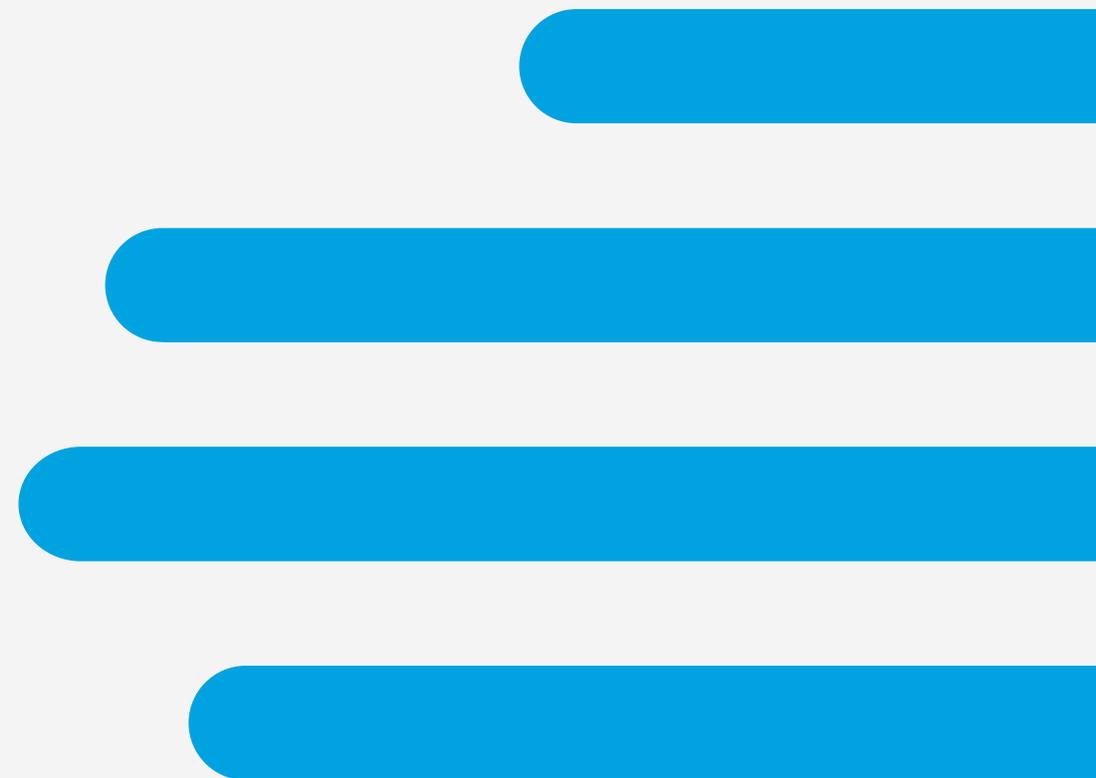
ТОП-10 аптечных сетей/ассоциаций по уровню продаж



#	Аптечная сеть/ ассоциация	Доля рынка по объёму продаж в руб.**, %		Кол-во аптек Q1-Q3 2023
		Q1-Q3 2023	Q1-Q3 2022	
1	АСНА (Москва)*	15.2%	14.6%	17 526
2	ПроАптека (Москва)*	14.6%	12.6%	11 038
3	МФО (Санкт-Петербург)*	10.9%	8.4%	10 291
4	Ригла (Москва)	7.5%	7.1%	4 013
5	Созвездие (Москва)*	5.5%	5.0%	7 219
6	Апрель (Краснодар)	5.9%	5.9%	7 000
7	Объединенная АС Эркафарм и Мелодия Здоровья (Москва)	5.2%	4.7%	2 214
8	Нео-Фарм (Москва)	4.0%	3.8%	1 208
9	Ирис (Москва)*	3.4%	3.3%	2 735
10	36,6 (Москва)	3.4%	3.4%	1 988
Всего		75.6%	69.0%	

08

Рынки стран СНГ+



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

Фармацевтические рынки стран СНГ+

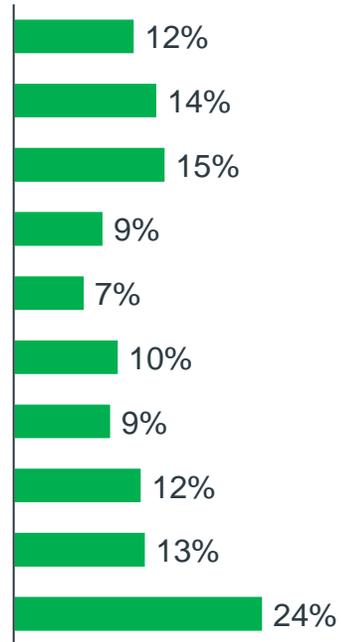
Продажи фарм. рынка

Млн. USD, MAT'09'23



CAGR

Валюта страны, %, MAT'09'23 - MAT'09'20



Распределение по каналам

USD, MAT'09'23



Распределение по статусу препарата

USD, MAT'09'23



Комментарии:

- Казахстан and Узбекистан – крупнейшие фарм. рынки СНГ+ с сопоставимым уровнем CAGR
- Розничный сегмент преобладает на рынках СНГ+, на рынках Казахстана, Беларуси и Молдовы доля розничного сегмента значительно более высокая
- На Rx продукты в каждой из стран СНГ+ приходится порядка ~60-70% продаж в денежном выражении

⁽¹⁾ В Армении, Азербайджане и Грузии представлены только розничные данные ⁽²⁾ В Монголии доступны данные импорта (с обновлением ежеквартально)

FACTS from IQVIA | Copyright © 2023 IQVIA. All rights reserved. ⁽³⁾ В Узбекистане представлены данные Total рынка (Розничный сегмент + сегмент Гос. Закупки), данные с разделением по сегментам доступны начиная с января 2023

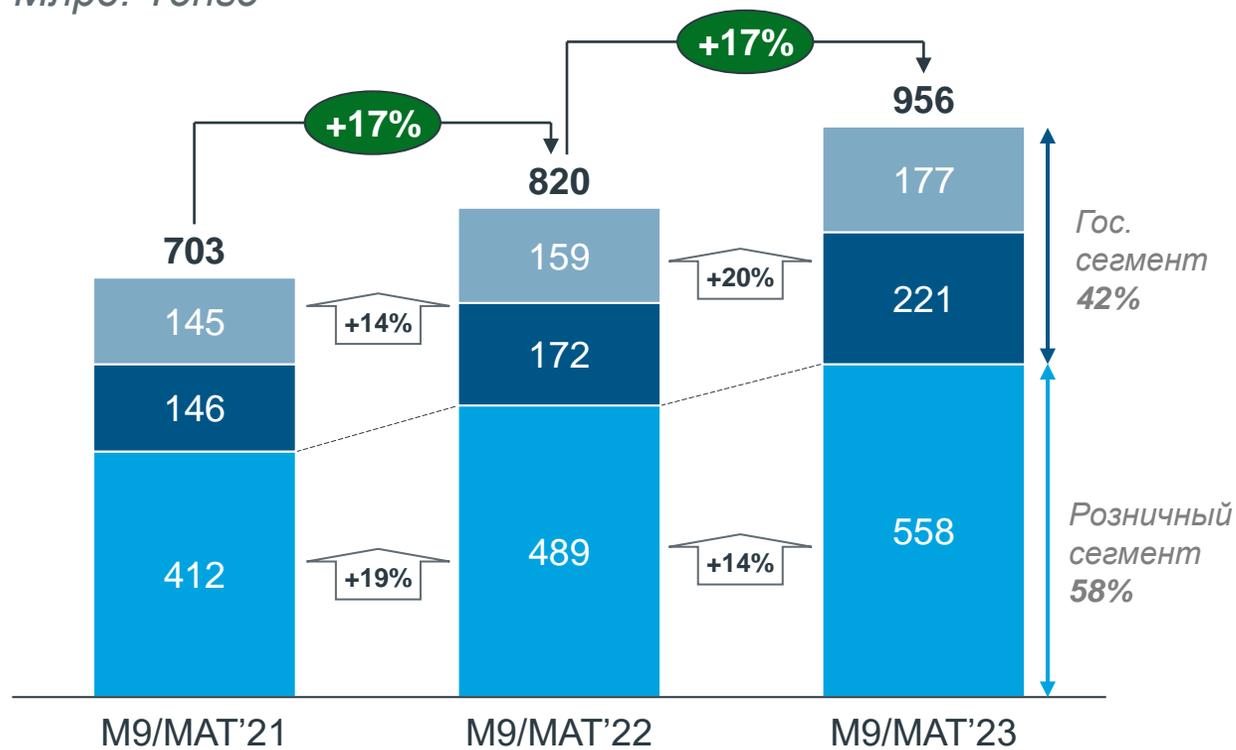


На горизонте МАТ 09'23 фармацевтический рынок Казахстана в денежном выражении продолжает развиваться в обоих сегментах

Фармацевтический рынок Казахстана

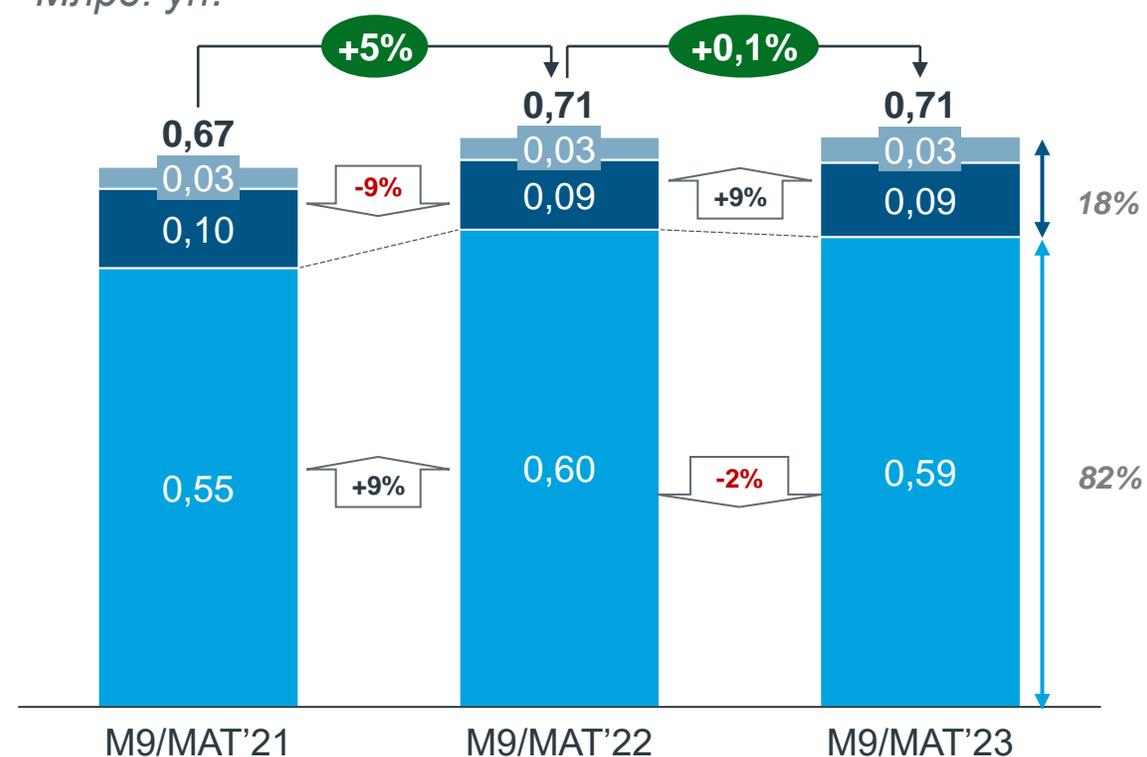
Продажи в денежном выражении

Млрд. Тенге



Продажи в объёмном выражении

Млрд. уп.



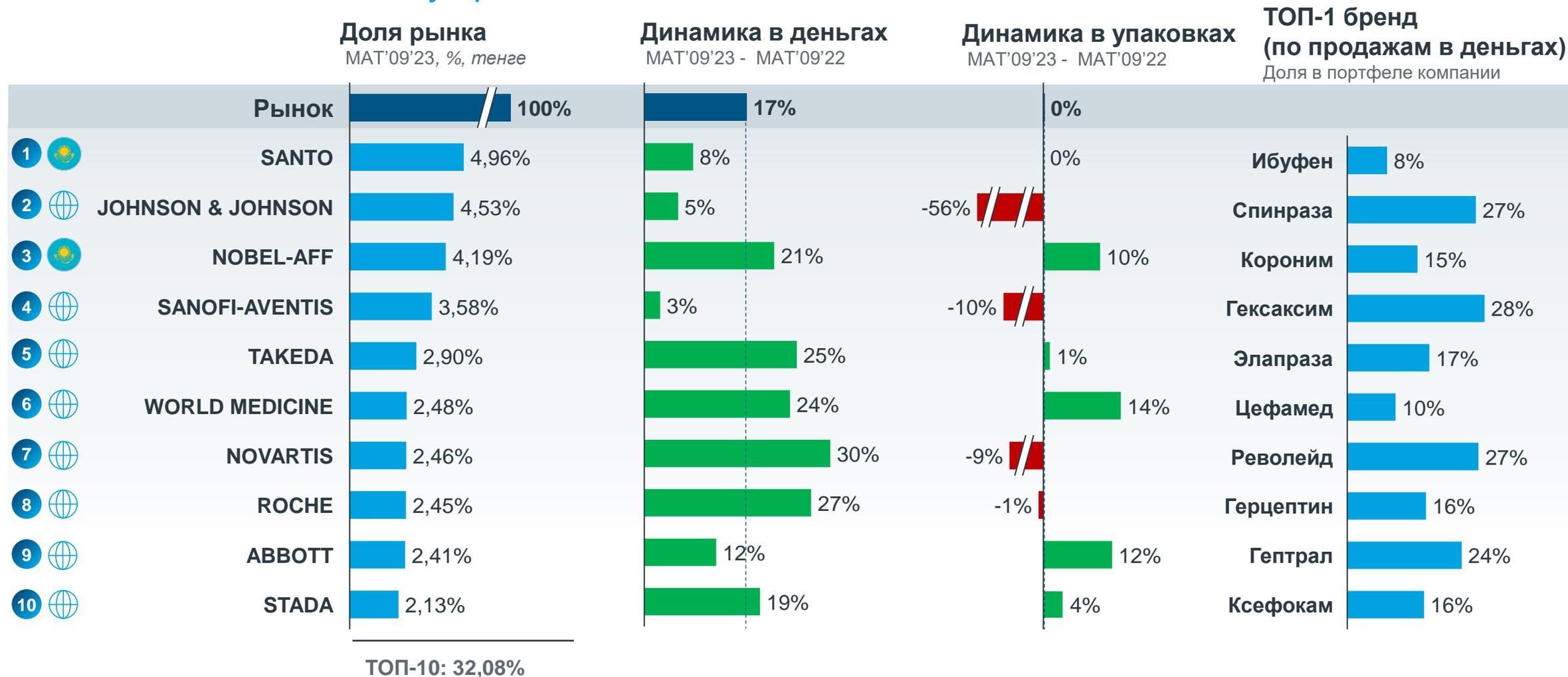
■ Розничный сегмент ■ Амбулаторная льгота ■ Госпитальный сегмент

Критерий	Тенге	Доллар США	Евро	Упаковки	Станд. упаковки (SU)
Продажи в деньгах, МАТ'09'23, млрд.	955,6	2,1	2,0	0,7	21,2
Рост 23/22, %	17%	15%	17%	0%	3,1%



9 из TOP10 компаний показывают положительную динамику в денежном выражении в МАТ 09'23. Средняя доля бренда-лидера внутри каждой из ТОП-10 компаний составляет около 18%

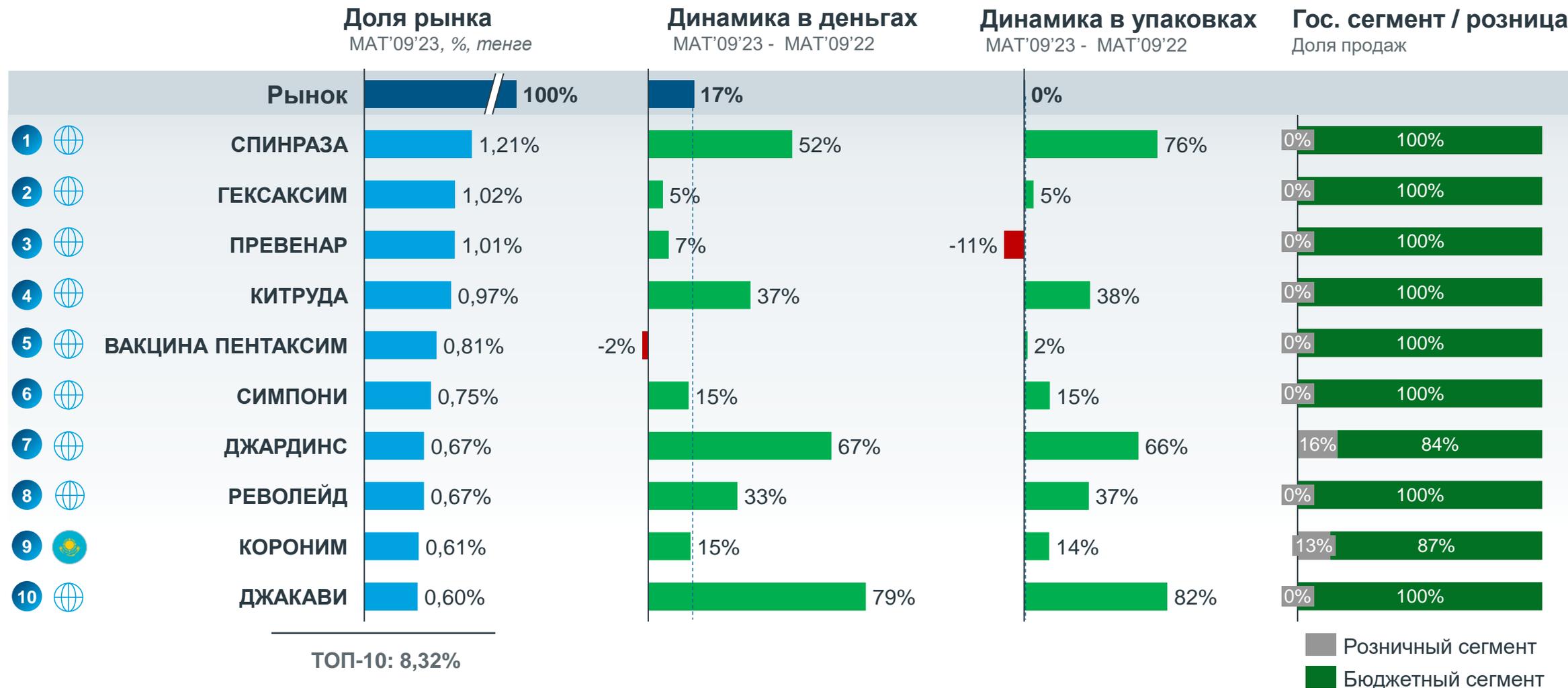
ТОП-10 компаний по объёму продаж





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



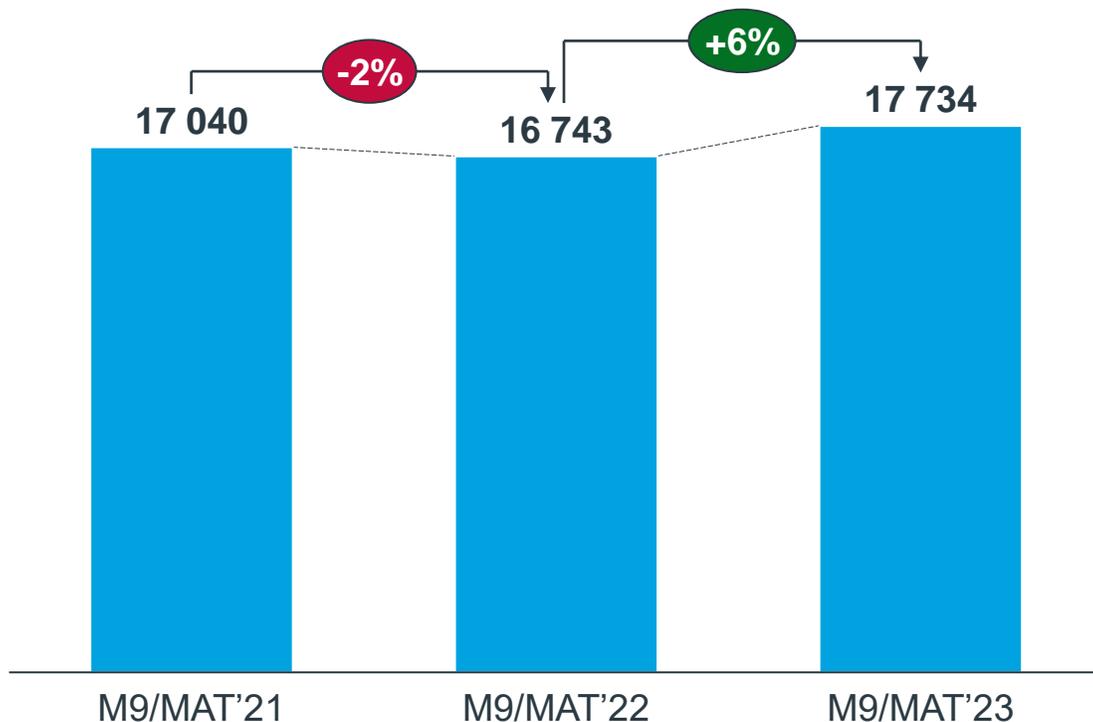


Фармацевтический рынок Узбекистана растёт в деньгах, но демонстрирует негативную динамику в упаковках против прошлого года

Фармацевтический рынок Узбекистана

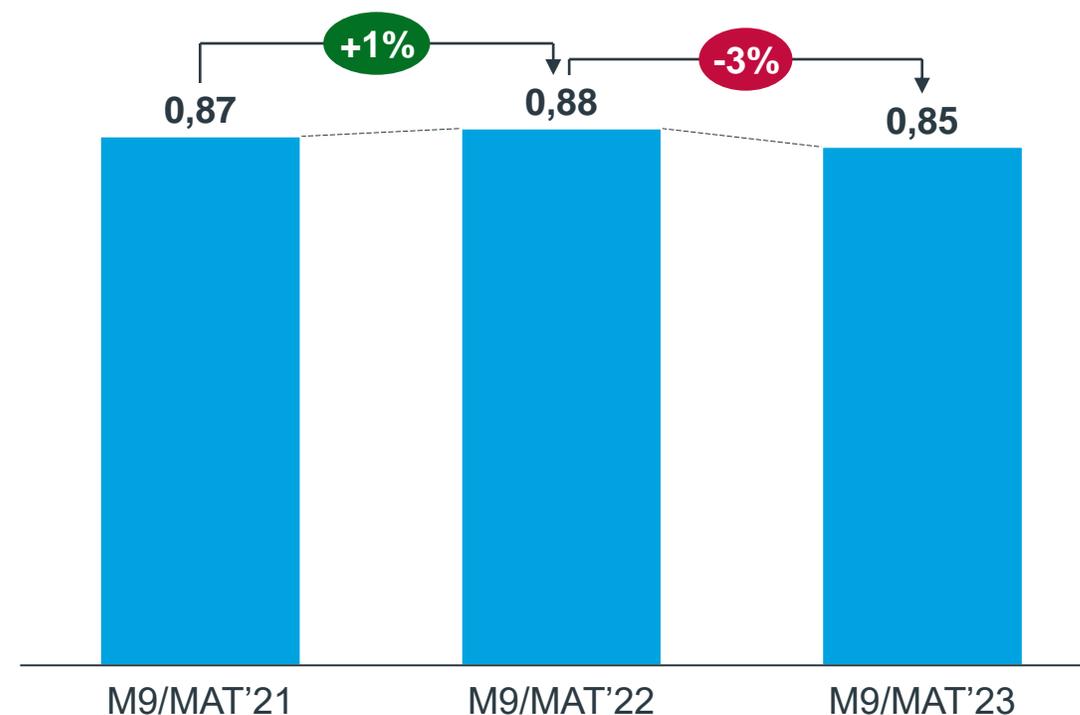
Продажи в денежном выражении

Млрд, Сум



Продажи в объёмном выражении

Млрд. уп.



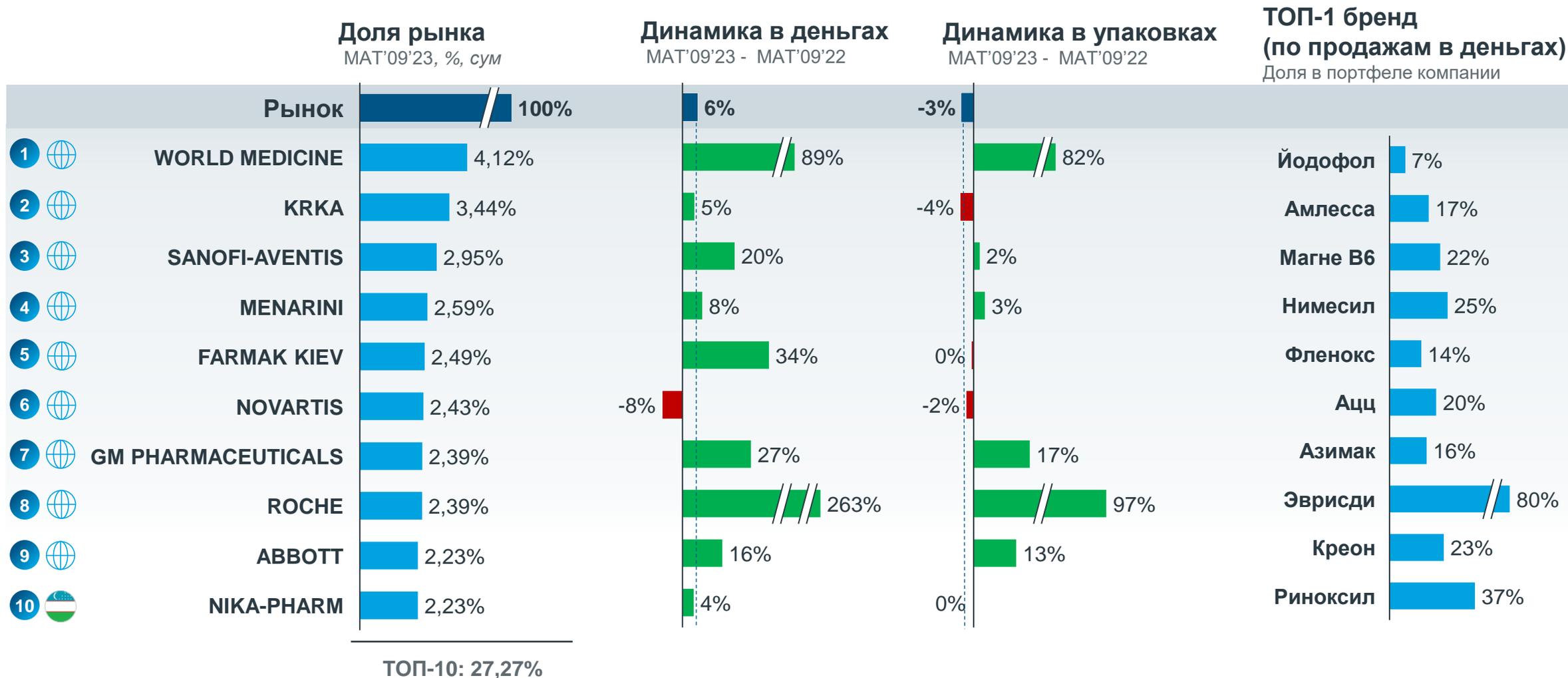
■ Розничный сегмент + Бюджетный сегмент

Критерий	Сум	Доллар США	Евро	Упаковки	Станд. упаковки (SU)
Продажи в деньгах, МАТ'09'23, млрд.	17 734,2	1,5	1,4	0,9	18,6
Рост 23/22, %	6%	1%	3%	-3%	-1,3%



5 компаний из ТОП-10 компаний растут к прошлому году в упаковках и в деньгах

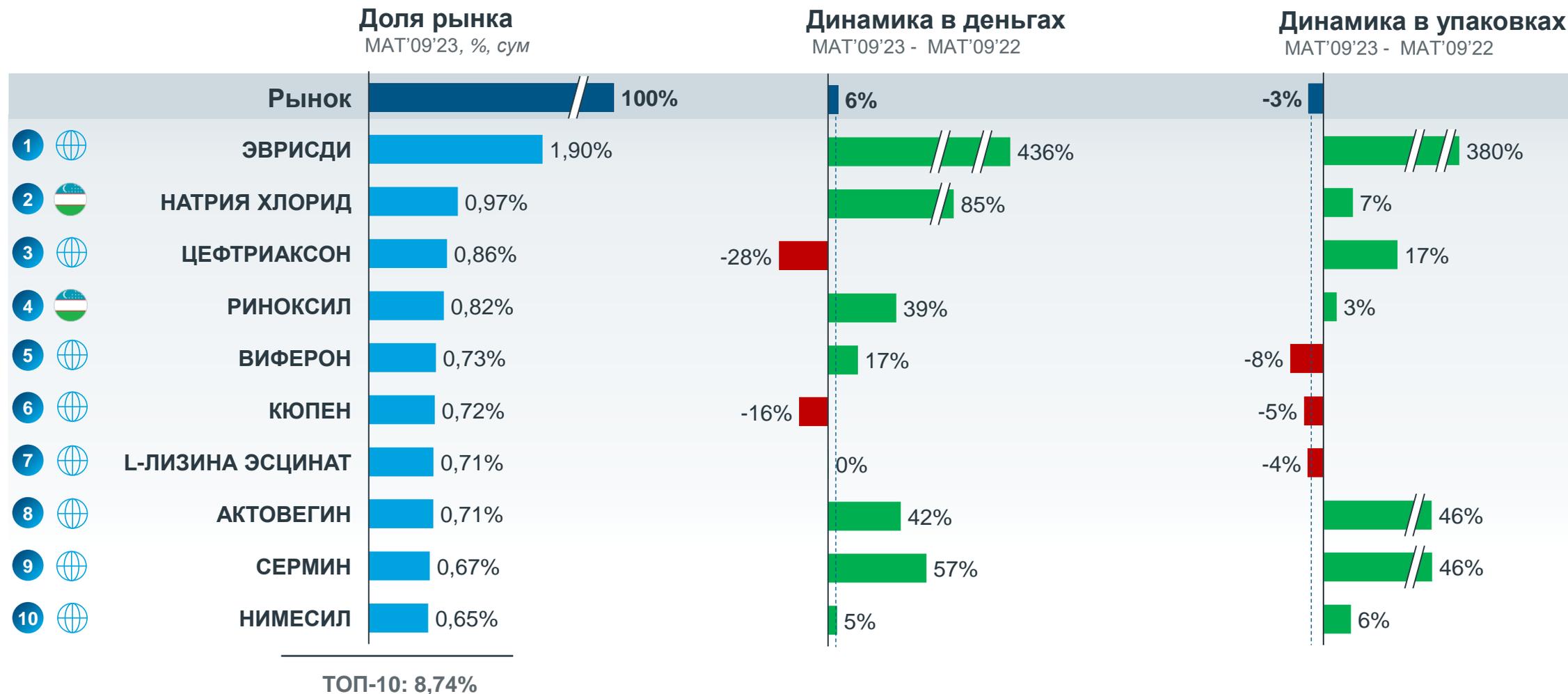
ТОП-10 компаний по объёму продаж





Подавляющее большинство среди ТОП-10 брендов на рынке – бренды мультинациональных компаний; Большинство брендов имеет выраженную положительную динамику одновременно в деньгах и в упаковках

ТОП-10 брендов по объёму продаж

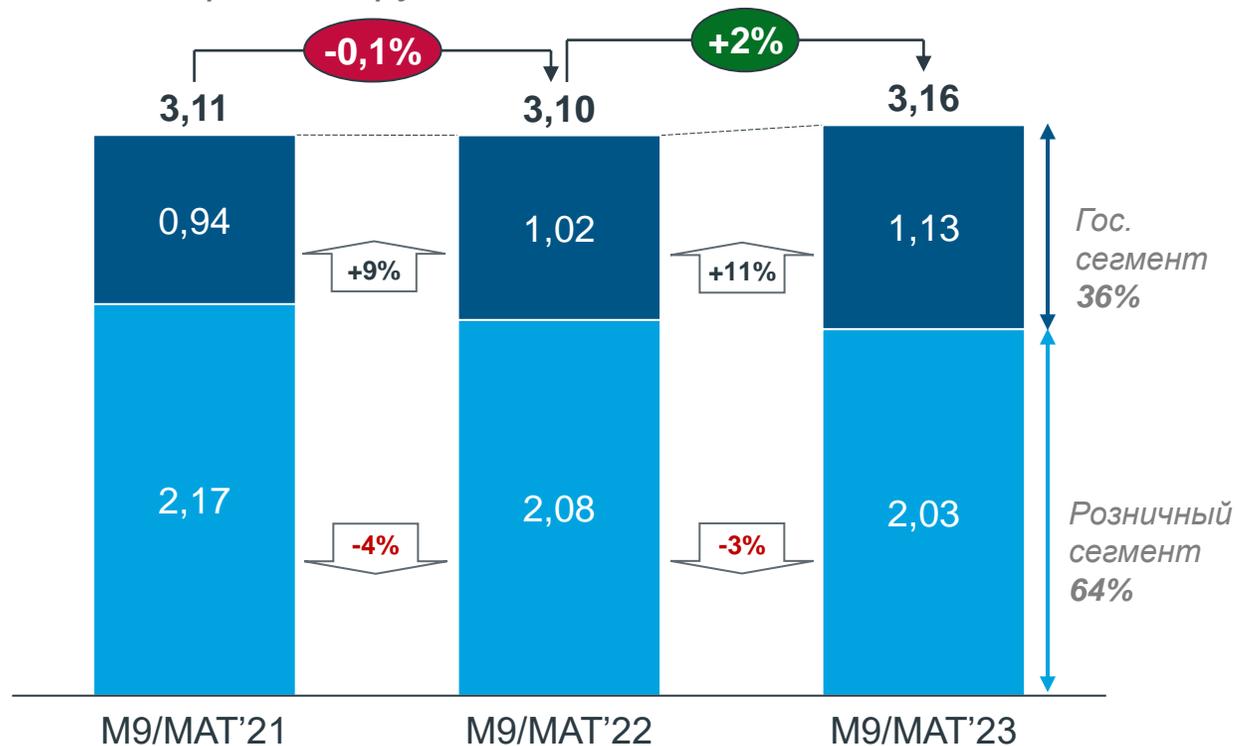




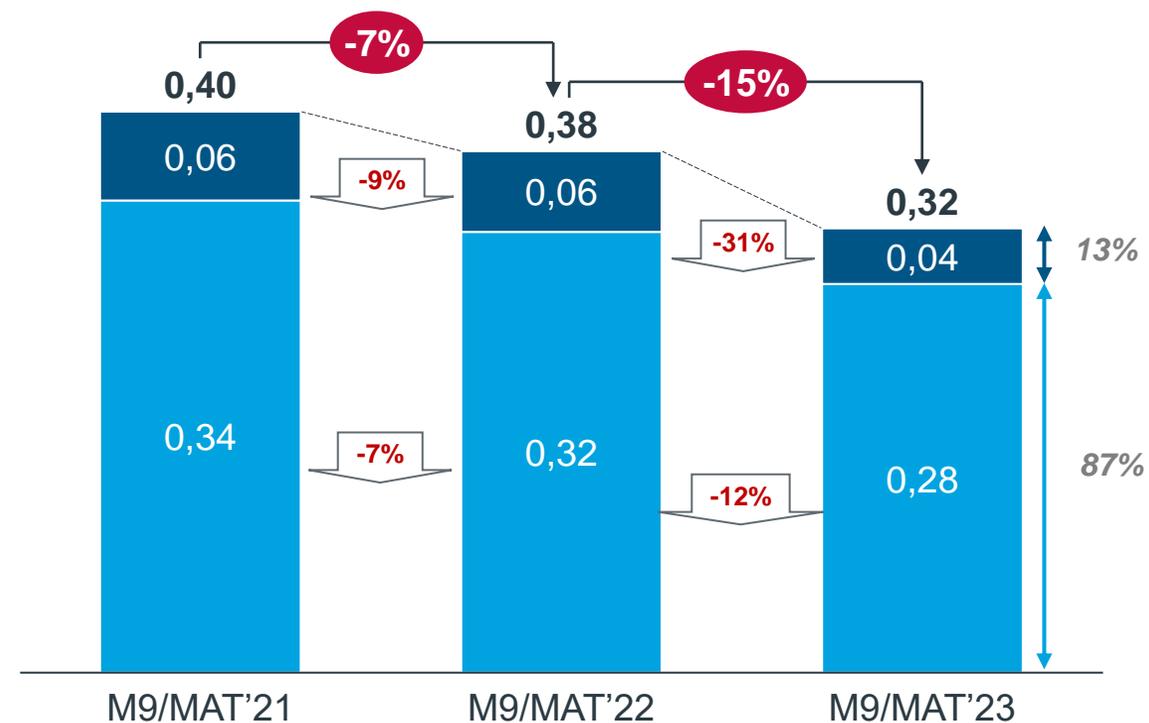
Фармацевтический рынок Беларуси показывает негативную динамику в розничном сегменте - как в упаковках, так и в деньгах; Гос. сегмент в денежном выражении растёт к предыдущему году

Фармацевтический рынок Беларуси

Продажи в денежном выражении
Млрд, Бел. руб.



Продажи в объёмном выражении
Млрд. уп.



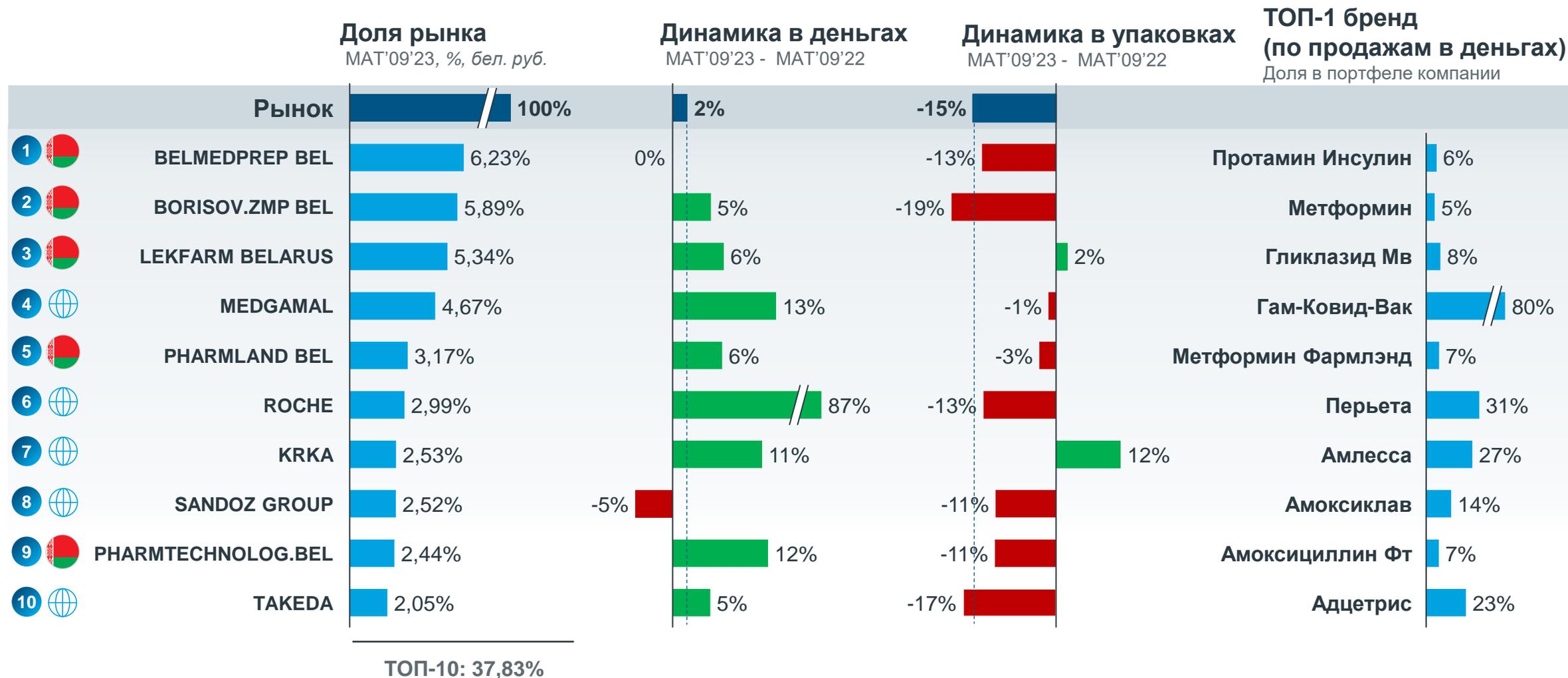
■ Госпитальный сегмент ■ Розничный сегмент

Критерий	Бел. Руб.	Доллар США	Евро	Упаковки	Станд. упаковки (SU)
Продажи в деньгах, МАТ'09'23, млрд.	3,2	1,1	1,1	0,3	14,3
Рост 23/22, %	2%	-6%	-3%	-15%	-4%



Компании из списка ТОП-10 преимущество растут в деньгах и падают в упаковках; 5 компаний из ТОП-10 являются локальными

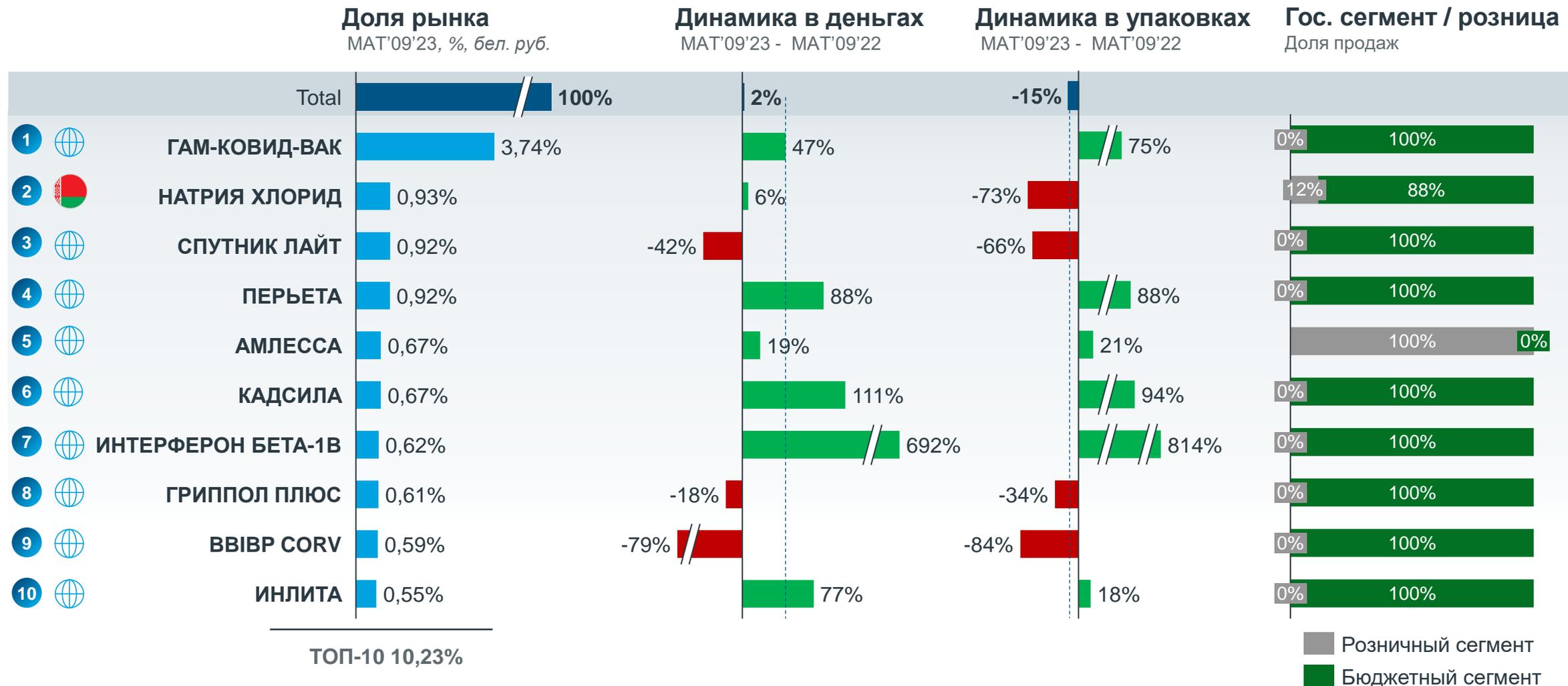
ТОП-10 компаний по объёму продаж





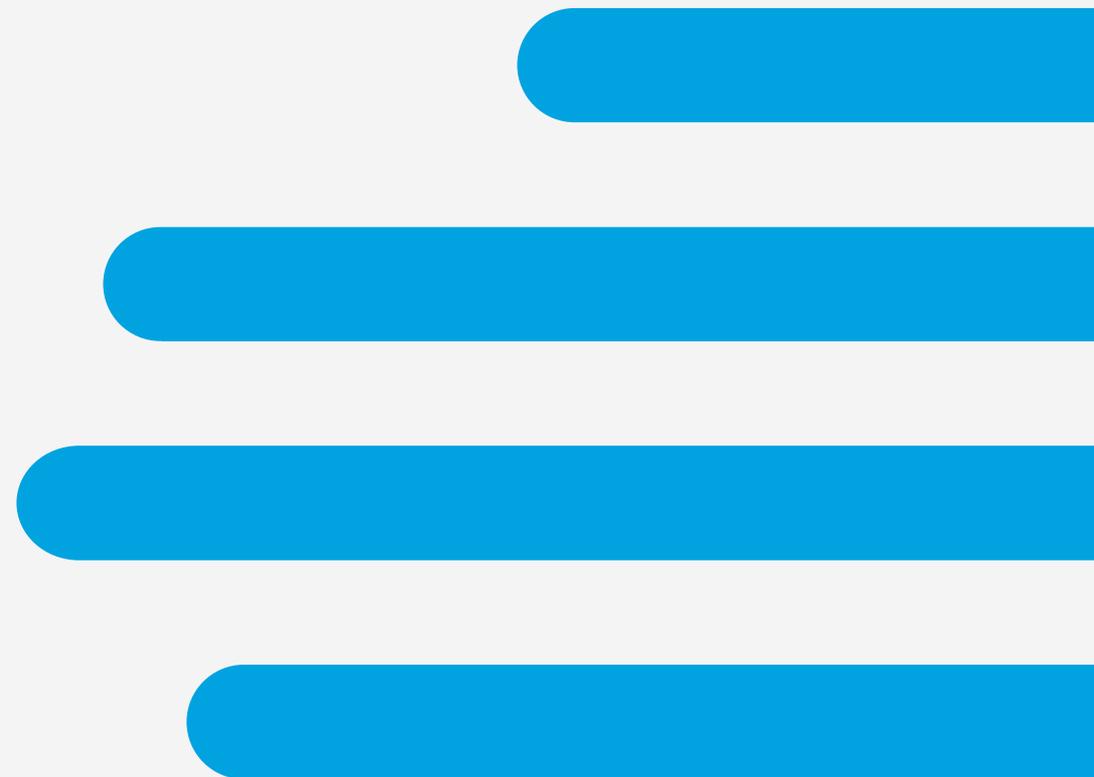
Большая часть из ТОП-10 брендов реализуется преимущественно/исключительно через государственный сегмент.; Среди ТОП-10 брендов есть только 1 локальный бренд

ТОП-10 брендов по объёму продаж



09

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

