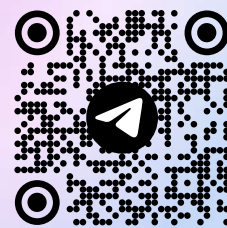


Strategy Partners

Решения, которые работают



t.me/StrategyPartners

Больше аналитики, отраслевых исследований и новостей Strategy Partners — в нашем канале Telegram. Подписывайтесь >>



Регулярный аналитический дайджест

Фармацевтика и здравоохранение

Декабрь 2024 г.

strategy.ru

Права на использование контента

Данный дайджест был подготовлен АО «СПГ» (Strategy Partners) исключительно в целях информации. АО «СПГ» не гарантирует точности и полноты всех сведений, содержащихся в дайджесте.

Настоящим уведомляем вас о том, что этот дайджест или любая его часть не предназначены для копирования, распространения или тиражирования любыми способами без предварительного письменного разрешения АО «СПГ».

При отсылке к данным дайджеста упоминание АО «СПГ» обязательно.

Информация, представленная в этом дайджесте, не должна быть прямо или косвенно истолкована как информация, содержащая рекомендации по дальнейшим действиям по ведению бизнес.

Все мнения и оценки, содержащиеся в данном дайджесте, отражают мнение авторов на день публикации и могут быть изменены без предупреждения.

АО «СПГ» не несет ответственности за какие-либо убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информации, содержащейся в данном дайджесте, включая опубликованные мнения или заключения, а также за последствия, вызванные неполнотой представленной информации.

Информация, представленная в настоящем дайджесте, получена из открытых источников и в ходе проведения экспертных интервью. Задачи, поставленные и решаемые в настоящем дайджесте, являются общими и не могут рассматриваться как комплексное исследование рынка того или иного товара или услуги.

Все мнения, выводы и оценки, содержащиеся в настоящем дайджесте, действительны на дату его составления. По любым вопросам, связанным с использованием нашего контента, пишите по адресу: inbox@strategy.ru



Содержание

Фармацевтика	5
Макротренды, применимые к российскому фармацевтическому рынку	5
Динамика российского фармацевтического рынка в 2019–2023 гг.	7
Данные по рынку за отчетный период	8
Ключевые тренды в целом по отрасли	15
Ключевые тренды по отдельным игрокам	16
Медицинские услуги	18
Историческая динамика рынка	18
Динамика ключевых показателей здравоохранения	19
Ключевые тренды на российском рынке медицинских услуг	23
Ключевые вызовы на российском рынке медицинских услуг	27
Ключевые тренды и новости по отдельным игрокам	28
О компании	30
Ключевые контакты	31

ВЫПУСК № 3

Уважаемые коллеги!

Команда Strategy Partners представляет третий выпуск дайджеста по направлению «Фармацевтика и здравоохранение».

В этом выпуске:

- динамика и структура рынка фармацевтики и медицинских услуг за 9 месяцев 2024 года;
- тенденции и важные события отрасли;
- ключевые тренды по отдельным игрокам рынка.

Команда Strategy Partners будет рада получить от Вас обратную связь. Мы готовы рассмотреть интересные для сектора материалы, чтобы опубликовать их в данном проекте.

Написать нам



ФАРМАЦЕВТИКА

1.1. Макротренды, применимые к российскому фармацевтическому рынку

Увеличение средней продолжительности жизни и рост заболеваемости создают благоприятные возможности для развития фармацевтической отрасли в России.

В России ожидается отрицательная динамика численности населения: население в базовом сценарии сокращается со **150 млн чел. в 2023 г. до 146 млн чел. к 2032 г.** Однако такая динамика обусловлена медленными темпами естественного прироста населения (см. Рисунок 1).

Одновременно со снижением численности увеличивается продолжительность жизни. Так, в 2022 г. продолжительность жизни выросла в России на рекордные с **1990-х годов 2,66 года — до 72,7 года.** Ожидается, что к 2032 г. средняя продолжительность жизни составит 76,5 года. Увеличение продолжительности жизни положительно сказывается на фармацевтической отрасли по следующим причинам:

- когорты населения, получающего фармацевтическую помощь, становятся шире, а фазы жизни — длиннее;
- удлинение всех жизненных фаз определяет продолжительную потребность в терапии хронических заболеваний (например, продолжительность лечения сахарного диабета увеличилась с ростом среднего возраста смертности от него).

Рисунок 1. Динамика численности населения России, включая новые регионы РФ, млн чел.



Распределение населения по возрастным группам, в возрасте, %

0–15 лет	18,5%	18,4%	17,8%	17,0%	16,1%	15,2%
16–61 лет	57,0%	58,0%	59,1%	60,5%	60,9%	61,4%

Заболеваемость социально значимыми болезнями увеличилась в период 2020–2022 гг. Количество пациентов, для которых диагноз был установлен впервые в жизни, для сахарного диабета выросло **с 322 до 373 тыс. чел.**, злокачественные образования в 2023 г. были обнаружены у **625 тыс. чел.** ВИЧ диагностирован у **59 тыс. чел.** в сравнении с **51 тыс. чел.** в 2020 г.

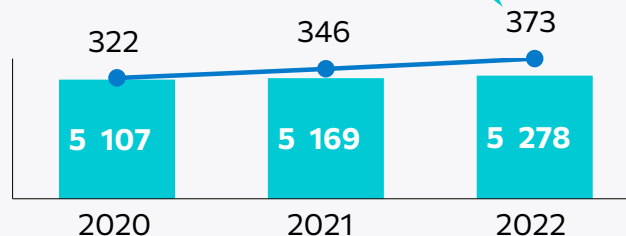
Суммарное количество людей с зарегистрированными диагнозами данного типа также ежегодно увеличивается (см. Рисунок 2).



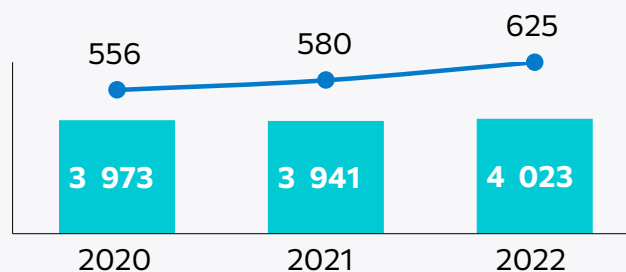
Рисунок 2. Заболеваемость социально значимыми болезнями, тыс. чел.

Реальное количество больных **составляет 10–12 млн чел.**, из которых около половины не получили официальный диагноз

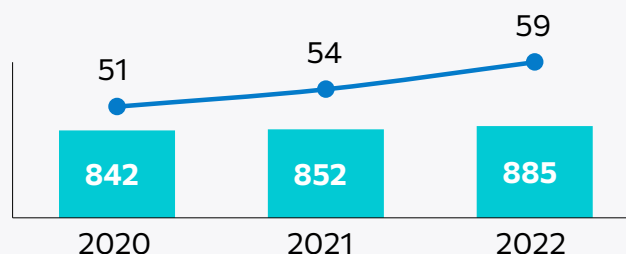
**С диагнозом
«сахарный диабет»**



**С диагнозом
«злокачественные
новообразования»**



**С диагнозом
«ВИЧ»**



■ Зарегистрировано заболеваний, всего, тыс. чел
—●— Диагноз установлен впервые в жизни, тыс. чел.

1.2. Динамика российского фармацевтического рынка в 2019–2023 гг.

В 2023 г. фармацевтический рынок продолжил рост до 2 578 млрд руб., несмотря на окончание пандемии COVID-19 и снижение спроса со стороны государства. Органический темп роста составил 8,5% (см. Рисунок 3).

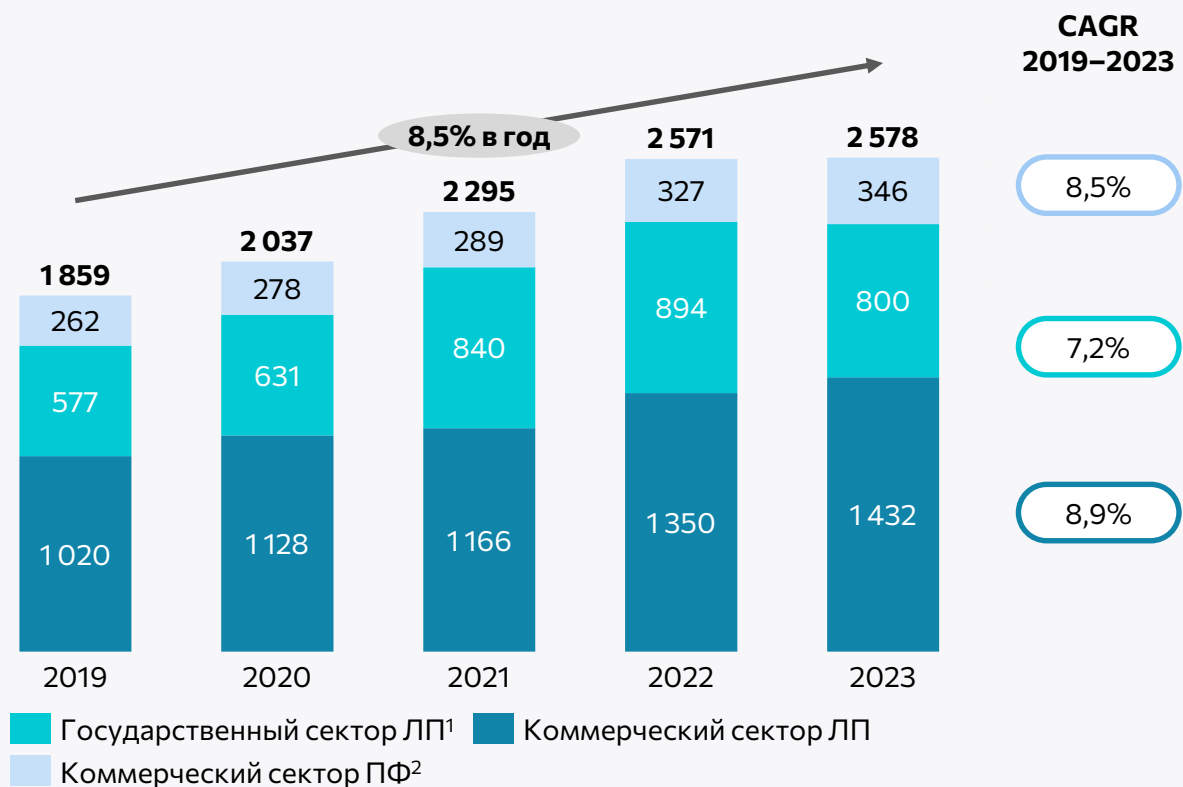
8,5%

органический темп роста
фармацевтического рынка

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТЫ

- В период 2019–2022 гг. фармацевтический рынок находился в условиях дополнительной нагрузки со стороны пандемии COVID-19 и быстро рос с CAGR` 2019–2022 ~ 11,4%.
- Фармацевтический рынок продолжил расти, сильно замедлив темп в 2023 г.: рост составил 0,3% в денежном выражении.
- Государственный сектор занимает 36% объема рынка лекарств: в 2021–2023 гг. этот показатель снизился на 6 п. п., ключевой фактор — снижение постковидных закупок больниц на 21% в 2023 г.
- Рост рынка в 2023 г. обеспечен за счет роста коммерческих продаж с 2022 по 2023 г. на 6% — до 1 778 млрд руб.
- Потребители стали отдавать предпочтение большим упаковкам, что сказывается на увеличении среднего чека и объема рынка: в штуках рынок вырос на 2% за последний год — с 207 до 211 млрд ст. ед., несмотря на снижение продаж упаковок на 3%: с 5,2 до 5,1 млрд уп.

Рисунок 3. Динамика российского фармацевтического рынка, млрд руб.



1 — лекарственные препараты; 2 — парафармацевтика.

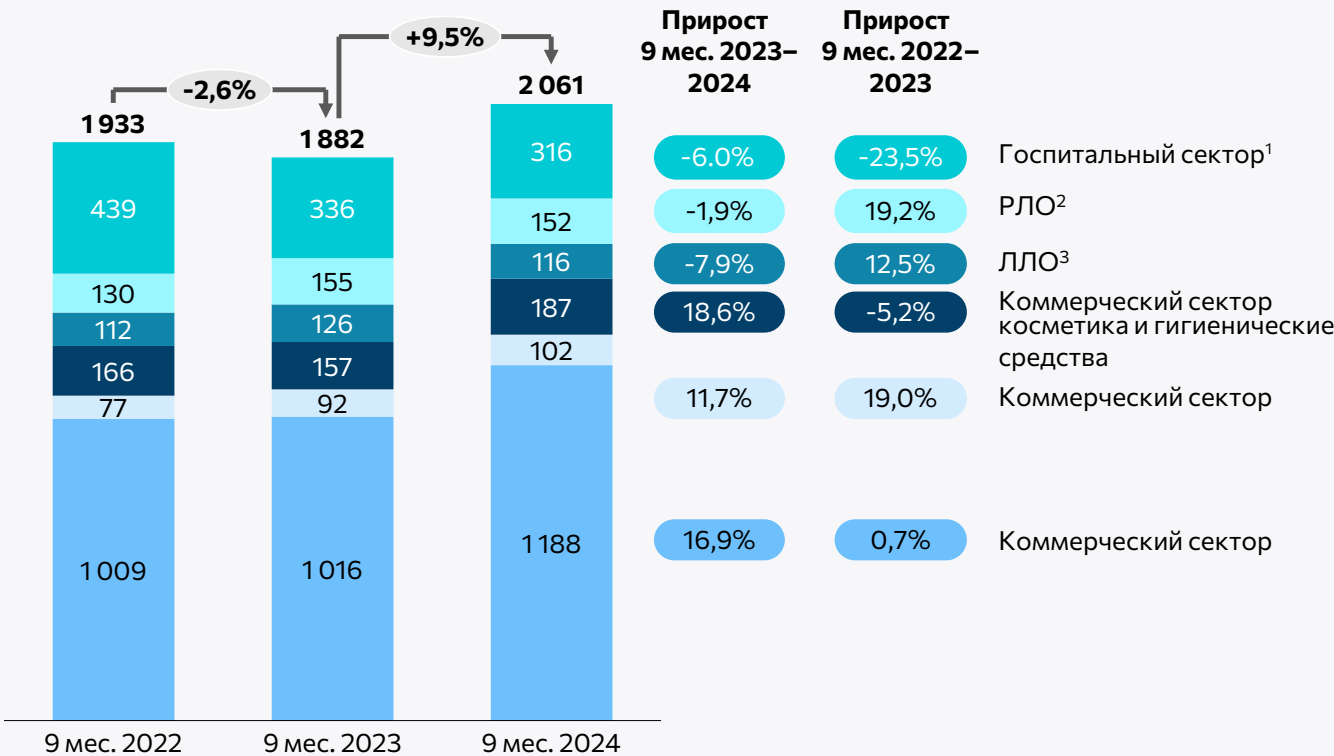
1.3. Данные по рынку за отчетный период

Объем российского фармацевтического рынка в январе – сентябре 2024 г. в денежном выражении составил 2 061 млрд рублей – это на 9,5% выше соответствующего показателя за аналогичный период предыдущего года.

2 061 млрд руб

Объем российского фармацевтического рынка в январе – сентябре 2024 г.

Рисунок 4. Общий объем и структура российского фармацевтического рынка в текущих ценах конечного потребления, 9 мес. 2022 г. – 9 мес. 2024 г., млрд руб.



1 –госпитальный сектор: поставки препаратов в стационары и поликлиники, а также во ФСИН и другие учреждения;
2 –РЛО: региональное лекарственное обеспечение;
3 –ЛЛО: льготное лекарственное обеспечение.

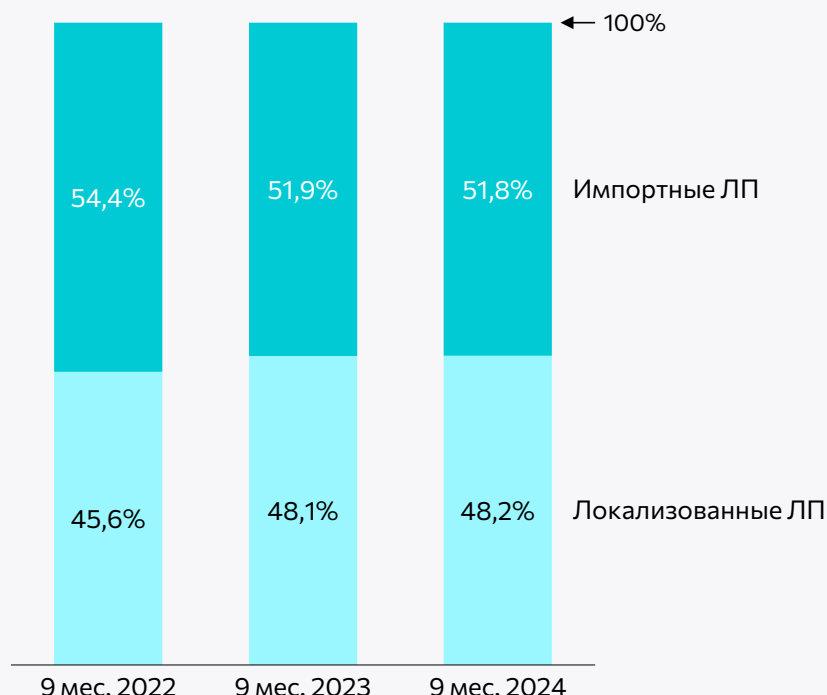
Источники: DSM Group, IQVIA, анализ Strategy Partners



Рост объема рынка произошел исключительно за счет коммерческого сегмента — как лекарственных препаратов, так и парафармацевтики (БАДов, а также косметики и гигиенических средств). В целом коммерческий сегмент в январе — сентябре 2024 г. вырос на 16,8% по отношению к соответствующему периоду предыдущего года. Объем государственного сегмента фармацевтического рынка при этом сократился на 5,3% — сокращение коснулось как поставок препаратов в госпитальный сектор, так и льготного лекарственного обеспечения.

Коммерческий (аптечный) сектор при этом является самым крупным на российском фармацевтическом рынке — его доля в январе — сентябре 2024 г. составила 72%, увеличившись с 67% по отношению к аналогичному периоду предыдущего года.

Рисунок 5. Структура коммерческого аптечного рынка лекарственных препаратов в РФ в денежном выражении (импортные и локализованные ЛП), 9 мес. 2022 г. — 9 мес. 2024 г., %



Источники: DSM Group, анализ Strategy Partners

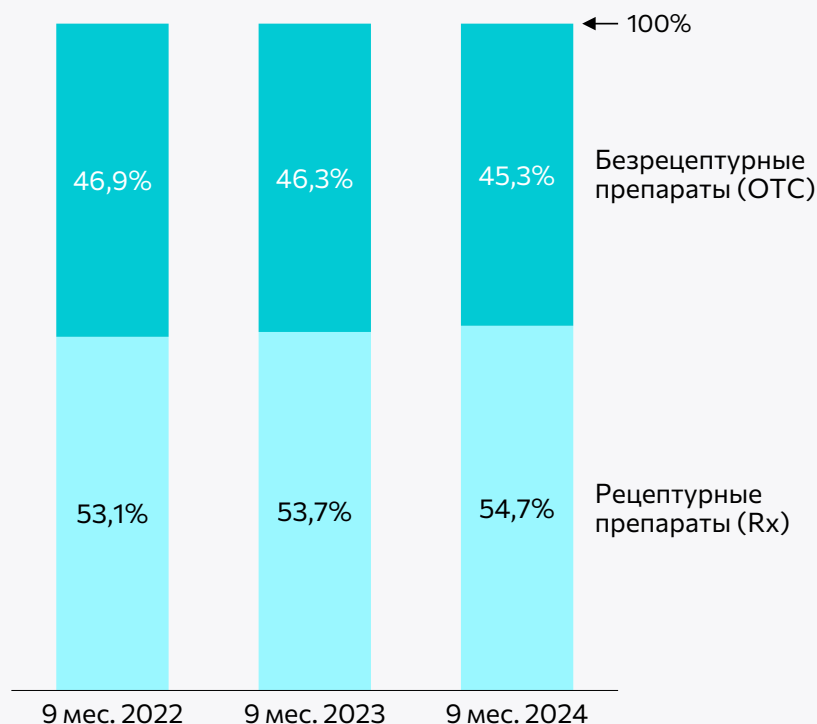


Доля импортных лекарств на рынке за январь — сентябрь 2024 г. составила 51,8% по стоимости и 33,5% по количеству упаковок. Иностранные компании по-прежнему занимают ведущие позиции на рынке.

Средневзвешенная стоимость упаковки локализованных лекарств по итогам января — сентября 2024 г. стала выше на 16,9% по отношению к аналогичному периоду предыдущего года и составила 266,5 руб. Цена на импортные препараты увеличилась на те же 16,9% — до 569,6 руб. за упаковку.

Увеличение доли локализованных препаратов — уже устоявшийся тренд. За рассматриваемые 9 месяцев 2022–2024 гг. показатель вырос с 46 до 48% в рублях. А в физическом выражении — с 65 до 66%.

Рисунок 6. Структура аптечного рынка лекарственных препаратов в РФ в денежном выражении (рецептурные и безрецептурные ЛП), 9 мес. 2022 г. — 10 мес. 2024 г., %



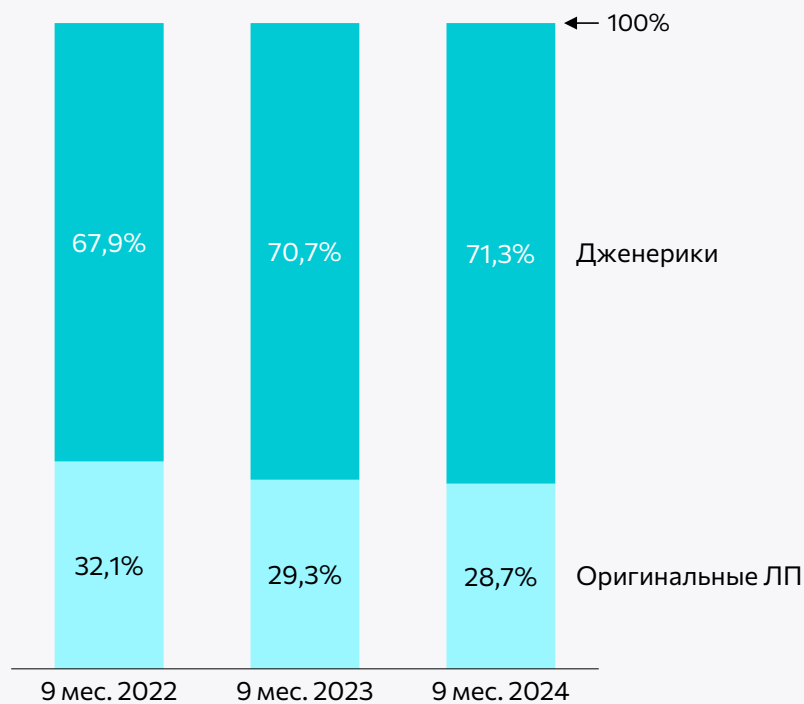
Источники: DSM Group, анализ Strategy Partners



Динамика структуры рынка в денежном выражении в разбивке на безрецептурные и рецептурные лекарственные препараты по итогам 9 месяцев 2022–2024 гг. характеризовалась устойчивым ростом доли рецептурных препаратов с 53,1 до 54,7%. При этом в натуральном выражении доля рецептурных препаратов выросла с 38,6% по итогам 9 месяцев 2022 г. до 40,8% по итогам 9 месяцев 2024 г.

Средневзвешенная цена безрецептурных препаратов примерно в 1,75 раза ниже цены лекарств, отпускаемых по рецепту врача: по итогам 9 месяцев 2024 г. она составила 281,7 руб. за упаковку, что на 16,8% выше, чем по итогам 9 месяцев 2023 г.

Рисунок 7. Структура коммерческого аптечного рынка лекарственных препаратов в РФ (дженерики и оригинальные ЛП) в денежном выражении, 9 мес. 2022 г. – 9 мес. 2024 г., %

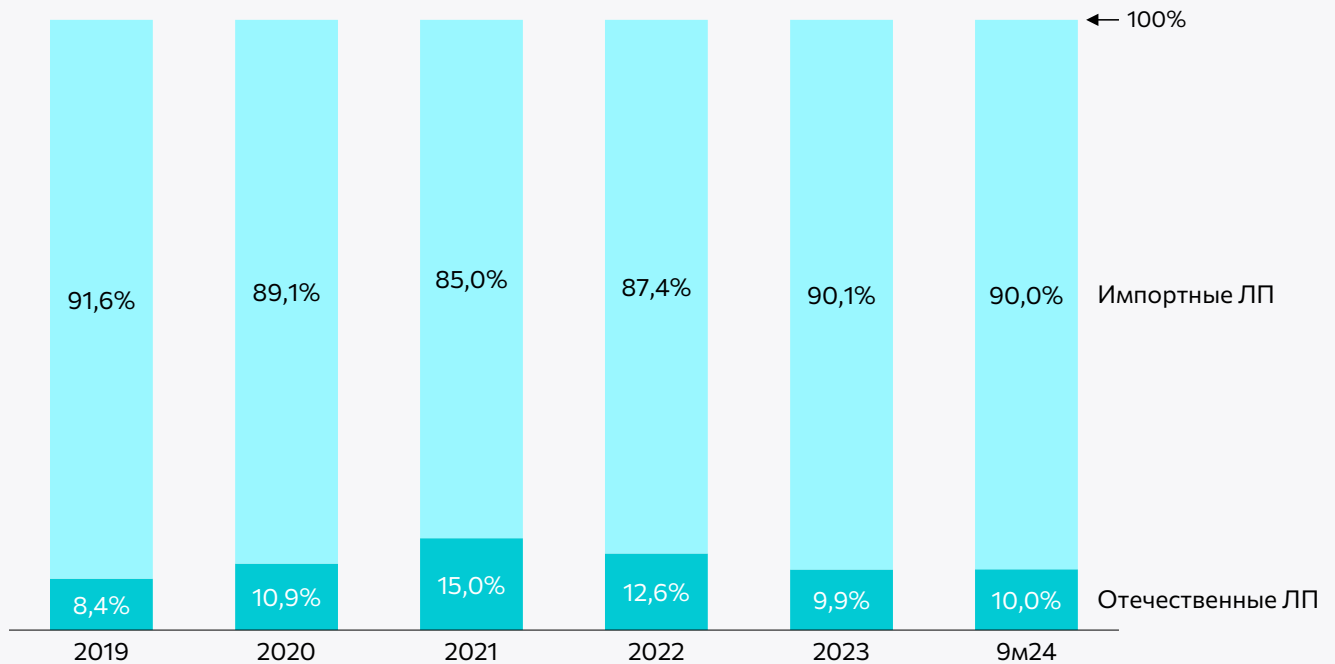


Источники: DSM Group, анализ Strategy Partners



За январь — сентябрь 2024 г. доля оригинальных препаратов в стоимостном выражении составила 28,7%, а в натуральном выражении — 13,3%. В сравнении с этим же периодом 2022 г. эта доля сократилась на 3,4 процентных пункта в стоимостном выражении и на 0,6 процентных пункта — в натуральном.

Рисунок 8. Структура рынка оригинальных лекарственных препаратов в РФ (импортные ЛП и отечественные ЛП) в денежном выражении, 2019 г. — 9 мес. 2024 г., %



Источники: совместное исследование DSM Group и Сеченовского университета, анализ Strategy Partners



Среди оригинальных препаратов на рынке при этом преобладают импортные — на них приходится 90% от совокупного объема рынка (коммерческий + государственный сегменты). Объем продаж отечественных оригинальных лекарственных препаратов в 2023 г. составил лишь около 88 млрд руб. (при том, что объем продаж импортных оригинальных препаратов — около 798 млрд руб., или более чем в 9 раз больше).

Ключевыми барьерами для развития инновационной фармацевтики в России являются внутренние ограничения (дефицит средств на НИОКР, нехватка специализированного оборудования и лабораторий, низкая готовность компаний к риску, дефицит исследований рынка, недостаточное понимание востребованности новых лекарственных препаратов), а также отсутствие фокуса на развитии инновационной фармацевтики в утвержденной Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации до 2030 г. («Фарма-2030»). В перечне ключевых показателей стратегии отсутствуют показатели, отражающие целевой объем рынка отечественных оригинальных препаратов, а в плане мероприятий по реализации стратегии отсутствуют мероприятия, направленные на стимулирование производства оригинальных препаратов.

Мировой опыт показывает, что стимулирование производства оригинальных препаратов со стороны государства возможно за счет следующих мер:

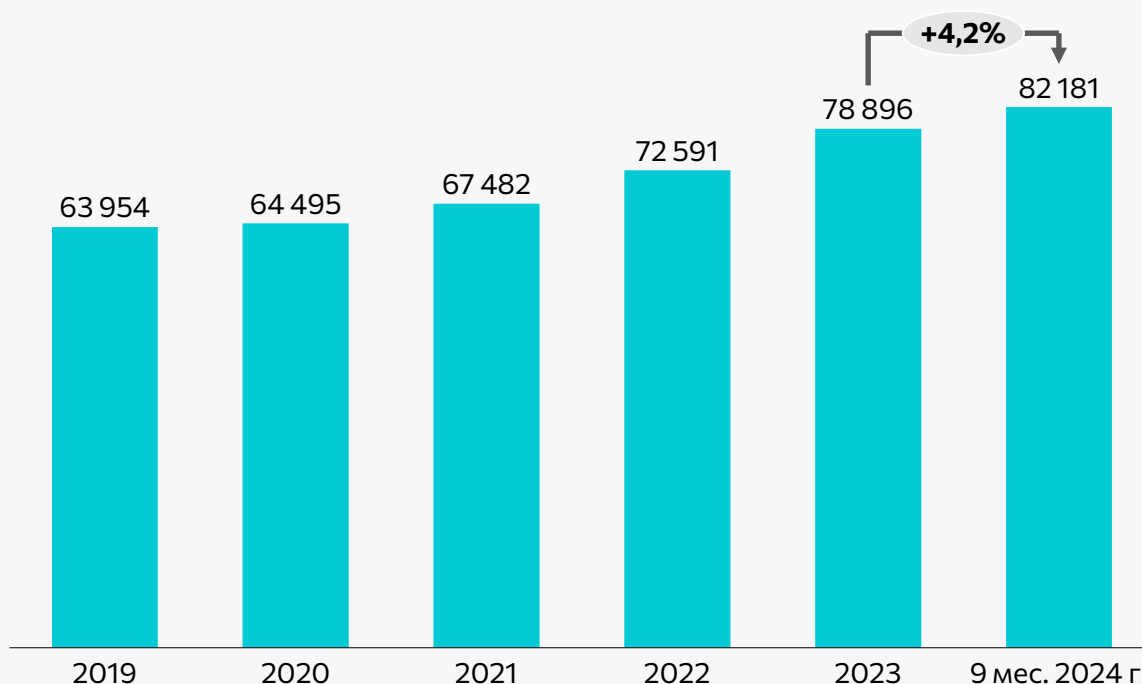
- **разработка механизмов долгосрочного целеполагания и приоритизации со стороны государства** (долгосрочное прогнозирование заболеваемости для формирования приоритетных мишеней, непрерывный мониторинг текущих мировых разработок на различных стадиях, формирование единых требований по соотношению эффективность/безопасность/стоимость и методологии ранней оценки для разрабатываемых отечественных или импортных инноваций, на основании которой можно будет сделать вывод о возможности включения препарата в клинические рекомендации и систему государственных закупок);
- **меры, направленные на обеспечение ускоренной поставки оригинальных препаратов на отечественный рынок** (ускоренное включение в клинические рекомендации, научное консультирование, пересмотр подходов к ценообразованию для инновационных лекарственных средств);
- **создание комплексных программ поддержки разработки оригинальных препаратов** (первый в классе, лучший в классе, следующий в классе, инновационные лекарственные формы) с механизмами софинансирования НИОКР, налоговыми вычетами; развитие инструмента СПИК в части инноваций;
- **расширение механизмов софинансирования для покупки отечественных инновационных препаратов** с участием крупных работодателей и регионов, ФОМС и ДМС;
- **формирование комплекса мероприятий по обеспечению доступа российских инновационных препаратов к международным рынкам** (БРИКС+, страны Глобального Юга), в т. ч. гармонизация с международными стандартами (ICH);
- **определение приоритетных стран** (например, Китай, Саудовская Аравия, ОАЭ), в которых меньше угроз и больше возможностей; создание конкретных треков для них (включая регистрацию, вопросы признания GMP, меры поддержки по проведению клинических исследований).

90%

от совокупного объема рынка
оригинальных препаратов занимают
импортные



Рисунок 9. Количество аптек, 2019–2024 гг. (январь — сентябрь)



Источники: DSM Group, анализ Strategy Partners

В 2024 г. рост количества аптек продолжился, однако его темпы наконец замедлились. В 2023 г. открылось свыше 6 тыс. аптек. В январе — сентябре 2024 г. количество аптек увеличилось на 3,2 тыс., однако в последние месяцы прирост новых аптек существенно сократился, а в сентябре даже наблюдалась отрицательная динамика (сокращение количества аптек на 179 по отношению к августу).

Наиболее крупные аптечные сети — «Апрель» (доля рынка в коммерческом сегменте по итогам 9 месяцев 2024 г. — 9,23%), «Ригла» (9,22%) и «Планета Здоровья» (6,45%). Наибольший рост выручки показали сети «Апрель» (прирост 55% по отношению к 9 месяцам 2023 г.), «Магнит» (39%) и «36,6» (35%).

Динамика онлайн-сегмента выше динамики рынка в целом — доля e-commerce по итогам 10 месяцев 2024 г. выросла до 13,5% (по итогам аналогичного периода прошлого года она составляла 12,0%). Ключевым драйвером роста доли онлайн-продаж являются регионы, в то время как в Москве эта доля относительно стабильна.



1.4. Ключевые тренды в целом по отрасли

Мы выделили **3 КЛЮЧЕВЫХ ТРЕНДА**, влияющих на фармацевтический рынок в настоящее время:



Фокус государства на импортозамещении. Активные меры принимаются для поддержки отечественных производителей: механизм принудительного лицензирования позволяет им выпускать препараты без разрешения обладателя патента. Также замечено, что государство отдает предпочтение российским препаратам при закупках: их доля в лечебно-профилактических учреждениях в натуральном выражении увеличилась с 83,6% в 2021 г. до 85,4% в 2023 г.



Опережающий рост отечественных производителей. Наблюдается двукратный рост продаж лекарств российских производителей, несмотря на сохраняющееся лидерство Bayer, Servier, Abbott и ряда других компаний. Продажи лекарств российского производства в целом увеличились с 903 млрд руб. в 2021 г. до 1 028 млрд руб. в 2023 г.



Рост проникновения канала e-commerce в продажах лекарств. На топ-10 регионов приходится около 51,4% аптечных продаж лекарств в России в канале e-commerce, но рынок интернет-продаж лекарств в России в значительной степени консолидирован: на двух игроков («Аптека.ру» и «Еаптека») приходится 45% от совокупного объема соответствующего рынка. В целом доля интернет-продаж на аптечном рынке в России увеличилась с 6,6% в 2021 г. до 13,5% по итогам 10 месяцев 2024 г.



1.5. Ключевые тренды по отдельным игрокам

- Ключевые игроки коммерческого рынка лекарственных препаратов. Совокупная доля топ-10 производителей составила 29,7%. Ведущие позиции в 2024 г. занимают компании Bayer, «Нижфарм», Servier, Abbott, Sanofi, KRKA, Teva, «Отисифарм», «Биннофарм Групп» и Novartis. Компании «Биннофарм Групп» и Novartis демонстрируют наибольший темп роста.

Таблица 1. Топ-10 производителей по объему продаж на фармацевтическом рынке России за январь – октябрь 2024 г.

№	Компания	Объем продаж, 10 мес. 2024 г., млн руб.	Прирост к 10 мес. 2023 г.
1	Bayer	53 436	16,1%
2	«Нижфарм»	42 994	15,7%
3	Servier	42 378	17,7%
4	Abbott	38 260	13,7%
5	Sanofi	38 067	15,9%
6	KRKA	37 737	13,9%
7	Teva	37 733	16,2%
8	«Отисифарм»	36 661	3,3%
9	«Биннофарм Групп»	34 922	24,6%
10	Novartis	33 919	21,4%
Итого топ-10 игроков		396 106	15,6%

Источники: DSM Group, анализ Strategy Partners



Наиболее быстрорастущими игроками на рынке являются компании «Герофарм» (темп роста 111,9% в январе — октябре 2024 г. по отношению к аналогичному периоду предыдущего года), F. Hoffmann—La Roche (70,2%) и «Промомед» (69,8%). Значительный вклад в рост продаж отечественных компаний «Герофарм» и «Промомед» внесли препараты для лечения сахарного диабета на основе семаглутида — «Семавик» от компании «Герофарм» и «Квинсента» от компании «Промомед» (аналоги препарата «Оземпик» от компании Novo Nordisk, принудительную лицензию на которые компании получили в конце 2023 г.).

Таблица 2. Топ-10 производителей по положительной динамике продаж на фармацевтическом рынке России за январь — октябрь 2024 г. по отношению к аналогичному периоду предыдущего года.

№	Компания	Прирост к 10 мес. 2023 г.	Доля рынка за 10 мес. 2024 г., %
1	«Герофарм»	111,9%	0,7%
2	F. Hoffmann—La Roche	70,2%	0,2%
3	«Промомед»	69,8%	0,7%
4	Astrazeneca	57,4%	2,0%
5	«Пранафарм»	56,2%	0,3%
6	Jadran («Ядран»)	47,8%	0,5%
7	«Южфарм»	43,5%	0,3%
8	«ПФК Обновление»	40,8%	1,4%
9	«Фармасинтез»	39,8%	0,3%
10	Mayoly Spindler	39,8%	0,6%

Источники: DSM Group, анализ Strategy Partners

Важными событиями на российском фармацевтическом рынке в 2024 г. стали выходы двух российских компаний на IPO. В июле на IPO вышла компания «Промомед» – компания успешно разместилась на Мосбирже по верхней границе ценового диапазона и привлекла в совокупности около 6 млрд руб. В октябре провела IPO на Мосбирже по верхней границе ценового диапазона компания «Озон Фармацевтика» и привлекла в совокупности 3,45 млрд руб.

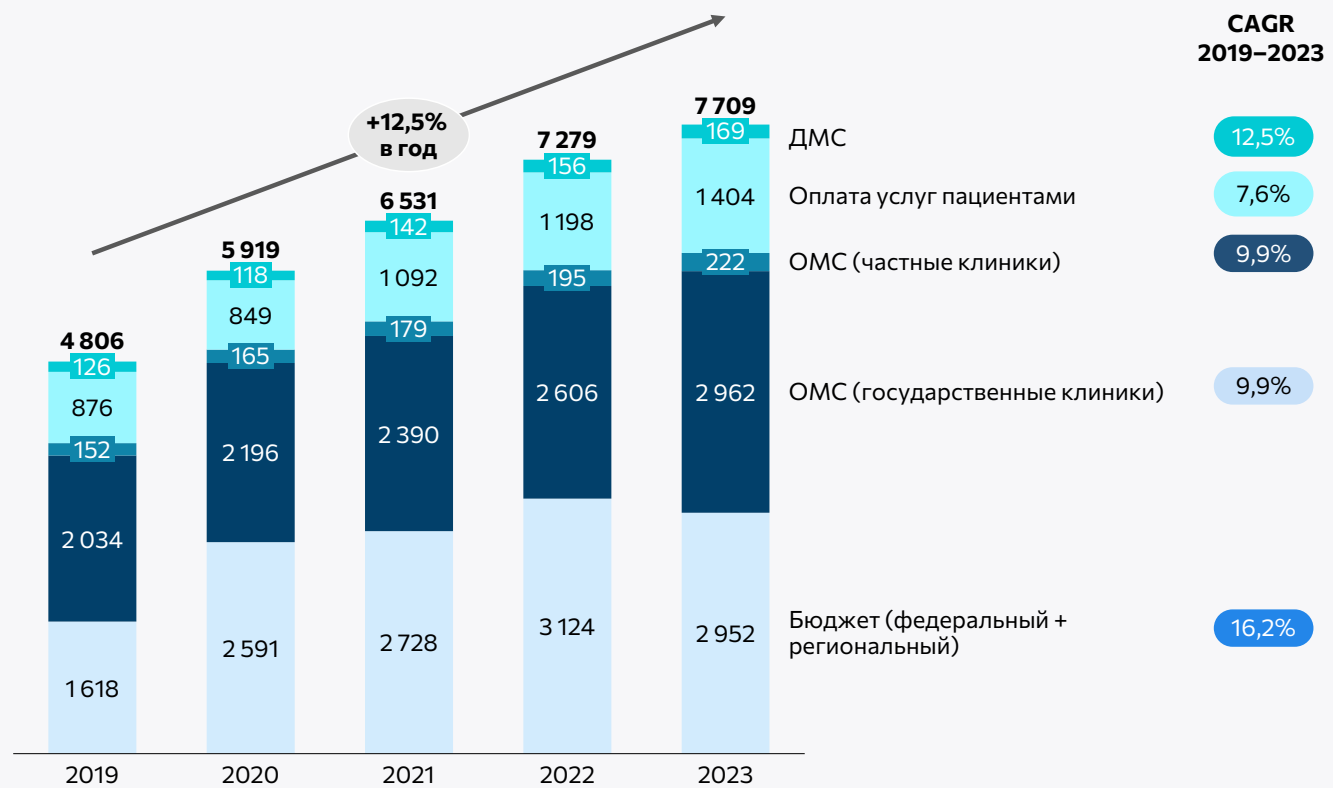


МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ

2.1. Историческая динамика рынка

Общий объем рынка медицинских услуг (бюджетные расходы + ОМС¹ + услуги, оплаченные пациентами + ДМС²) составил 7,7 трлн руб. в 2023 году. Наиболее высокие темпы роста демонстрировал сегмент бюджетных расходов (среднегодовой темп роста в размере 16,2% в 2019–2023 гг.). В частности, сегмент бюджетных расходов рос опережающими темпами в годы пандемии COVID-19, особенно в 2020 г. (рост на 60% по отношению к 2019 г.). А в 2023 г. наибольшие темпы роста демонстрировали сегменты услуг, оплаченных пациентами (прирост на 17% по отношению к 2022 г.) и ОМС (прирост на 14%).

Рисунок 10. Объем рынка медицинских услуг, 2019–2023 гг., млрд руб.



Источники: Vademecum, Росстат, BusinesStat, открытые источники, анализ Strategy Partners

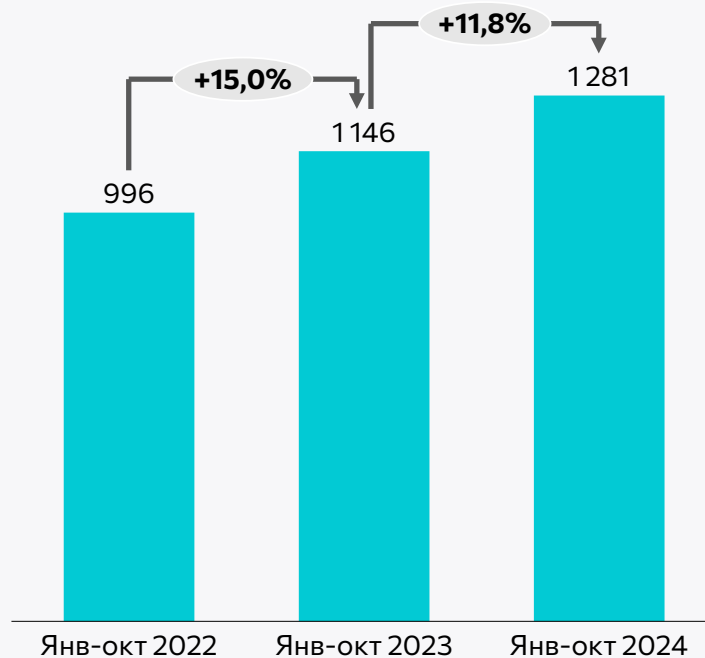


¹ОМС — обязательное медицинское страхование.

²ДМС — дополнительное медицинское страхование.

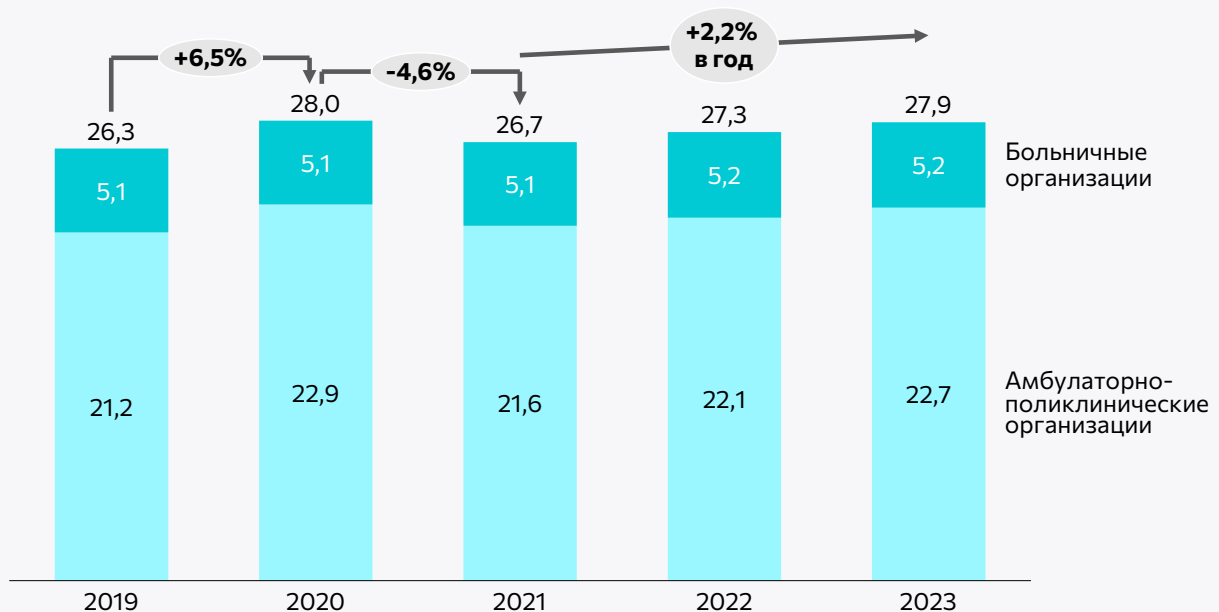
В январе — октябре 2024 г. объем сегмента платных медицинских услуг (услуги, оплачиваемые пациентами) достиг 1,3 трлн руб. (прирост на 11,8% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года). Это означает, что рост рынка в соответствующем сегменте по итогам года, вероятно, окажется более скромным, чем по итогам прошлого (17%).

Рисунок 11. Объем сегмента платных медицинских услуг в январе — октябре 2022–2024 гг., млрд руб.



2.2. Динамика ключевых показателей здравоохранения

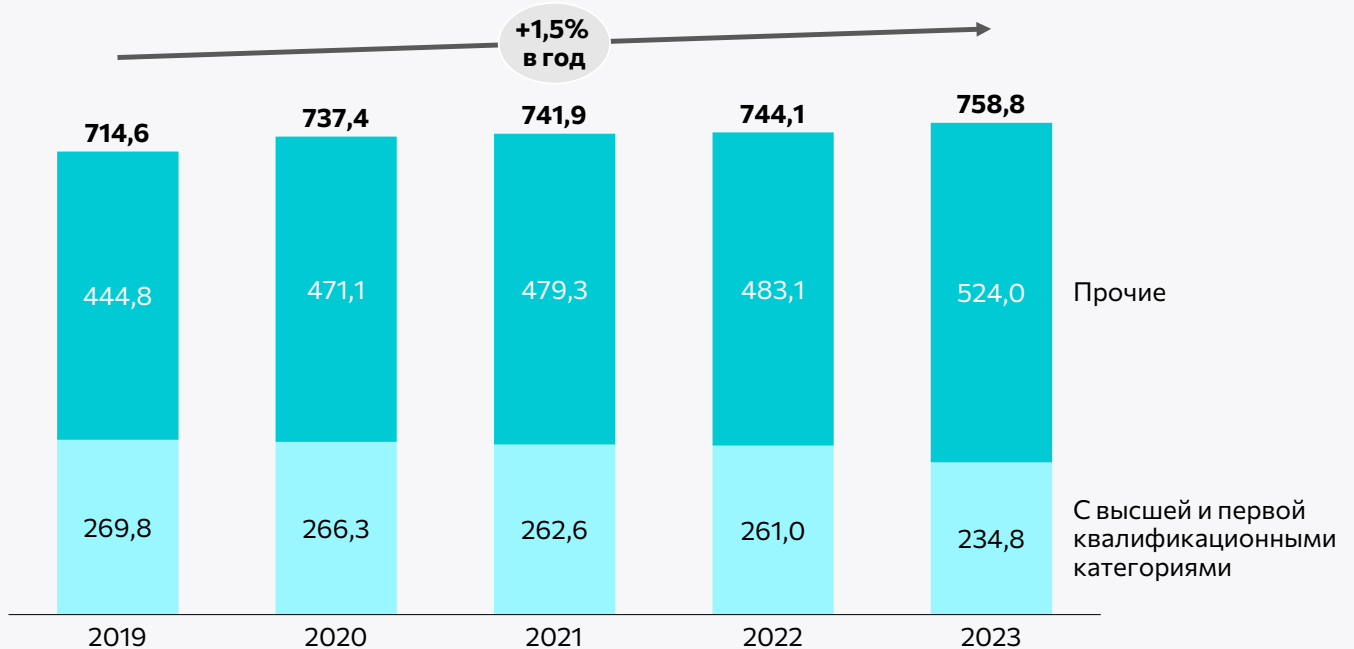
Рисунок 12. Динамика численности медицинских организаций в России, 2019–2023 гг., тыс. шт.



Число больничных организаций в 2023 г. увеличилось на 10, а амбулаторно-поликлинических — на 573. При увеличении численности амбулаторно-поликлинических организаций в 2023 г. их посещаемость повысилась на 71,8 тыс. человек в смену в среднем по стране.

Общий пациентопоток в 2023 г. вырос на 1,8% по отношению к 2022 г.

Рисунок 13. Динамика численности врачей в России, 2019–2023 гг., тыс. чел.



Источники: Росстат, анализ Strategy Partners



Количество врачей в России в 2019–2023 гг. устойчиво росло на 1,5% в год, а в 2023 г. рост их количества составил 2% по отношению к 2022 г. При этом снижалось качество врачей за счет падения доли с наличием высшей и первой квалификационных категорий — соответствующая доля сократилась с 38% в 2019 г. до 31% в 2023 г. В 2023 г. численность врачей с наличием высшей и первой квалификационных категорий сократилась на 26,2 тыс. человек, или на 10% от всего состава.

В 2023 г. общая численность врачей в России составила 758,8 тыс. человек. Больше всего среди них терапевтов (25% от общего количества), хирургов (11%), стоматологов (9%) и педиатров (8%).



758,8 тыс. человек
численность врачей в России, из них:

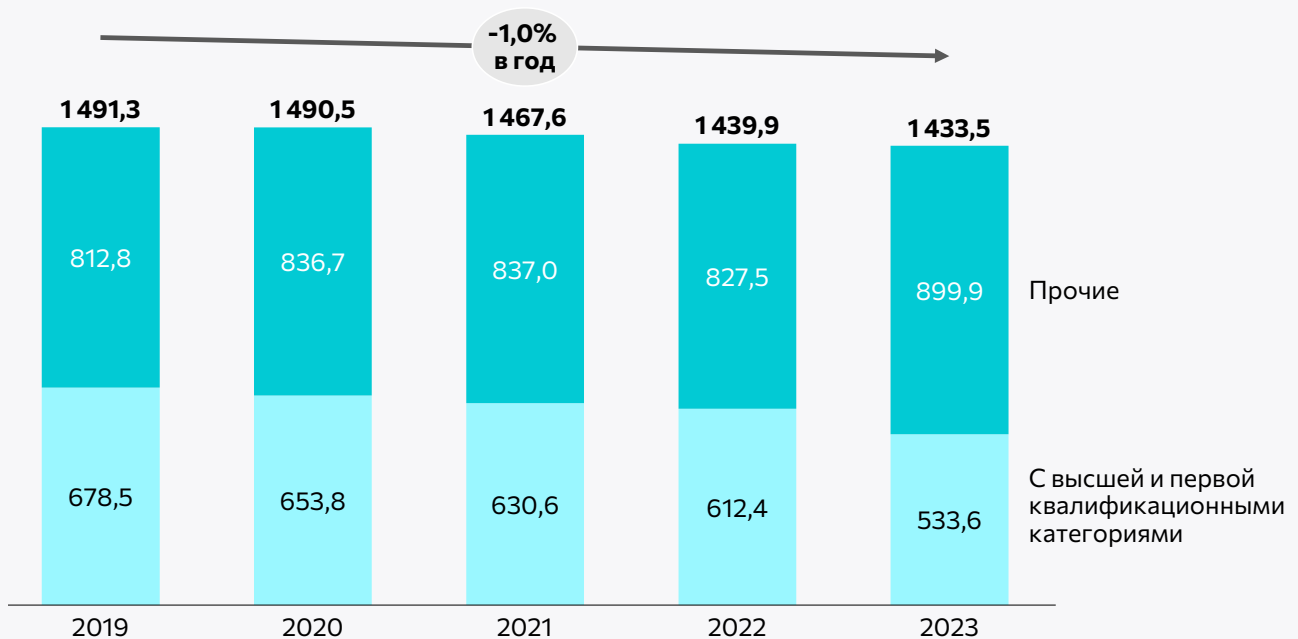
25%
терапевтов

9%
стоматологов

11%
хирургов

8%
педиатров

Рисунок 14. Динамика численности среднего медицинского персонала в России, 2019–2023 гг., тыс. чел.

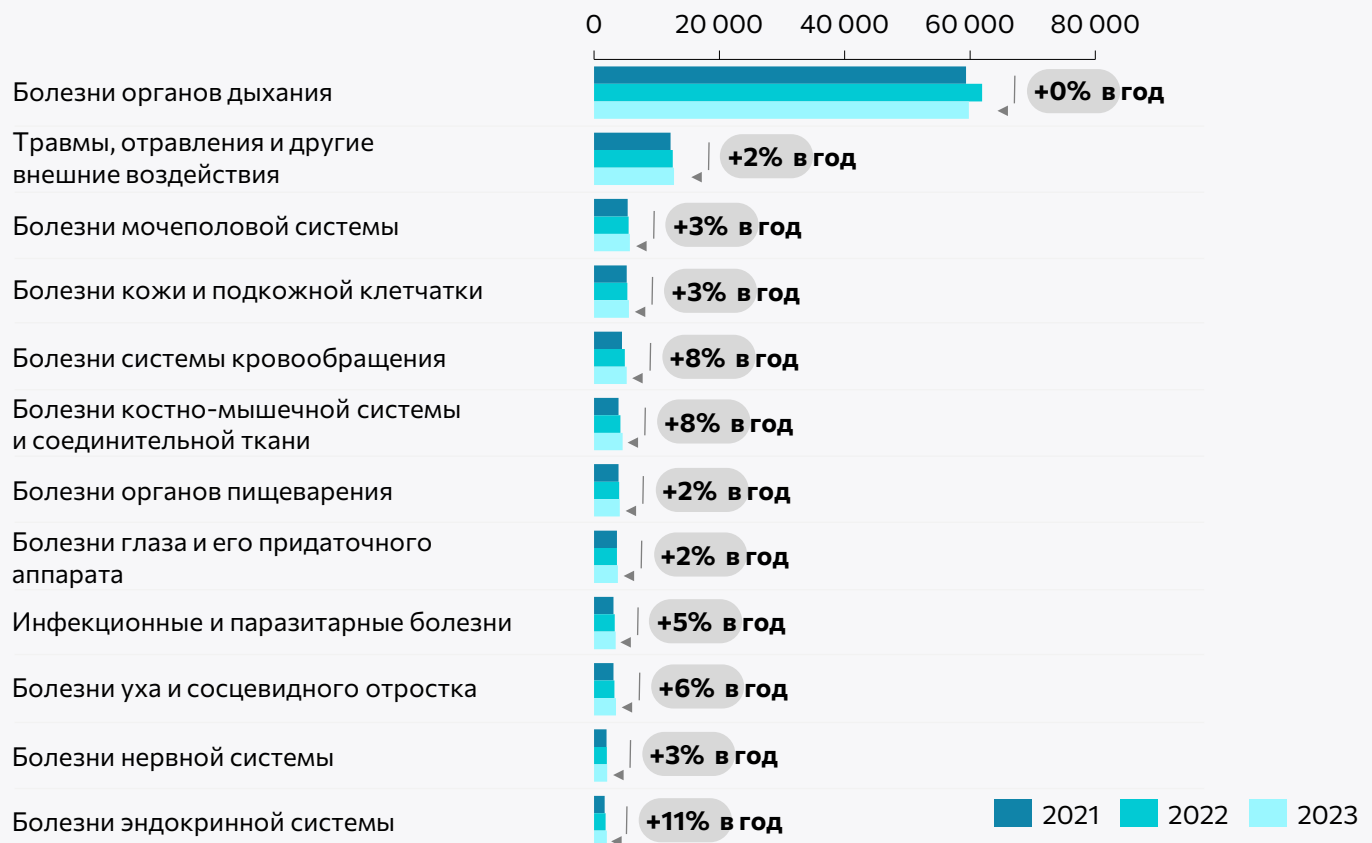


Источники: Росстат, анализ Strategy Partners



При этом численность среднего медицинского персонала в России в 2019–2023 гг. снижалась в среднем на 1% в год. Также снижалась доля соответствующего персонала с наличием высшей и первой квалификационных категорий: с 45% в 2019 г. до 37% в 2023 г. В 2023 г. численность среднего медицинского персонала с наличием высшей и первой квалификационных категорий сократилась на 78,9 тыс. человек, или на 13% от всего состава.

Рисунок 15. Заболеваемость по ключевым болезням в России, 2019–2023 гг., тыс. чел.



Источники: Росстат, анализ Strategy Partners

Общий показатель заболеваемости в 2023 г. снизился по отношению к 2022 г. на 8%, или на 10,2 млн чел., составив в 2023 г. 120,3 млн заболевших. Однако данная совокупная статистика в значительной степени искажена снижением количества заболеваний органов дыхания (включая заболевания, являющиеся последствиями COVID-19) на 3,4%. При этом по большинству других заболеваний был зафиксирован рост в 2023 г. по отношению к 2022 г., в особенности по болезням эндокринной системы — на 12%, болезням костно-мышечной системы — на 8%, болезням уха — на 7%.



2.3. Ключевые тренды на российском рынке медицинских услуг

Рисунок 16. Ключевые тренды на российском рынке медицинских услуг

Драйвер	Тренд	Примеры продуктов/решений
 Новые потребности и предпочтения клиентов	 Рост интереса к обслуживанию «по требованию» : в удобное время, дома или рядом с домом (телемедицина)	• Онлайн-консультации врачей • Удаленный анализ результатов диагностики • Удаленный мониторинг состояния пациентов
	 Развитие медицинского туризма в рамках поиска наилучшего соотношения цены и качества медицинского сервиса	• Акушерство и гинекология • Комплексное обследование (check-up) • Лечение онкологии
 Новые прорывные технологии	 Растущая популярность применения цифровых B2C-решений пациентами и врачами	• Wearables и прочие трекеры • Мобильные и веб-приложения • Digital Therapeutics
	 Создание новой ценности медицинских услуг с применением технологий ИИ и BDA (Big Data Analytics)	• Разработка протоколов лечения • Поддержка интерпретации в диагностике • Поддержка врачебных решений (напр., первичные диагнозы, оценка рисков)
	 Новые медицинские услуги на базе биотехнологий	• Терапия генная, клеточная, иммунная • Тканевая инженерия (живые имплантаты) • 3D-печать органов
	 Робототехника , ускоряющая переход к высокотехнологичной малоинвазивной хирургии и продвинутой реабилитации	• Хирургические роботы • Роботы — диспенсеры лекарств • Бионические протезы
 Новые бизнес-модели	 Создание и развитие центров персонализированной медицины на основе генетических исследований	• Онкогенетика • Пренатальный скрининг • Полигенное тестирование
	 Создание и развитие родильных домов нового поколения	• Услуга забора и хранения стволовых клеток (биострахование ребенка)

Источники: обзор прессы, интервью с экспертами, анализ Strategy Partners



КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

определяются тремя основными драйверами: новыми потребностями и предпочтениями клиентов, новыми прорывными технологиями и появлением на рынке новых бизнес-моделей.



Сегмент телемедицины

Новые потребности и предпочтения клиентов, в частности, включают рост интереса к обслуживанию по требованию — в удобное время, дома или рядом с домом. В ответ на это активно развивается сегмент телемедицины — как специализированными игроками («СберЗдоровье», «Доктис», «Доктор Рядом»), так и крупными многопрофильными клиниками. Объем рынка телемедицины в 2023 г. превысил в денежном выражении 20 млрд руб., а в натуральном — 6,3 млн консультаций. При этом прирост рынка в 2023 г. по отношению к 2022 г. в натуральном выражении превысил 20%.



Медицинский туризм

Еще один тренд, который растет в ответ на потребности и предпочтения клиентов, — развитие медицинского туризма. Неравномерное распределение соотношения цены и качества медицинских услуг по стране и рост качественного предложения медицинских услуг за пределами крупнейших городов все больше стимулируют жителей России получать медицинскую помощь вне регионов проживания. Среди внутреннего медицинского туризма в России наибольший спрос наблюдается на услуги санаторно-курортного лечения и выездных проверок здоровья (чекапов). Демонстрируют рост курорты Кавказских Минеральных Вод, курорт Белокуриха в Алтайском крае, санатории Санкт-Петербурга, Волгоградской, Тюменской и Новосибирской областей. Специализированные учреждения для лечения онкологических и офтальмологических заболеваний привлекают иностранных туристов (в частности, из СНГ, Ближнего Востока и Северной Африки), однако существуют барьеры: отсутствие религиозной инфраструктуры / молельных комнат, переводчиков, халяльной кухни, а также сложности с получением российской визы и оплатой услуг.



Цифровые B2C-решения

Распространение новых прорывных технологий в России обуславливает рост популярности применения цифровых B2C-решений пациентами и врачами:

- **Wearables и прочие трекеры:** браслеты для мониторинга работы сердца, татуировки и пластыри для измерения уровня сахара в крови, линзы для контроля внутриглазного давления и т. п.
- **Мобильные и веб-приложения для здоровья** (Software as a Medical Device, или SaMD) для записи ЭКГ, анализа медицинских снимков, проверки зрения, анализа выдыхаемого из легких воздуха и т. п.
- **Digital Therapeutics** (приложения для лечения хронической боли в спине, цифровые таблетки с контролем приема, реагирующие на растворение желудочным соком, научно-фантастические игры для лечения гиперактивности у детей и т. п.).

В России есть игроки, которые производят соответствующее диагностическое и терапевтическое оборудование: «Нейрософт», «Л-Кард», Etta и ряд других.



Технологий ИИ и BDA

Распространение новых прорывных технологий также создает новую ценность медицинских услуг с применением технологий ИИ и BDA (Big Data Analytics). Это решения для создания протоколов лечения с максимизацией эффективности терапии, для поддержки интерпретации результатов диагностики и лабораторных анализов, для поддержки врачебных решений в первичных диагнозах. В России подобные решения предлагают «Третье Мнение», «Цельс» (AI-платформа для анализа медицинских изображений), Care Mentor AI (разработчик и интегратор нейросетевых сервисов для анализа результатов лучевых исследований) и ряд других компаний.



Биотехнологии

Распространение новых прорывных технологий также создает возможности для развития новых медицинских услуг на основе биотехнологий. Биотехнологии предоставляют возможность точного воздействия на клетки организма и их компоненты:

- генная, клеточная, иммунная терапия: извлечение и редактирование Т-клеток, лечение на основе модифицированных стволовых клеток;
- тканевая инженерия (выращивание живых имплантатов из клеток пациентов);
- 3D-печать высокоточных хирургических моделей органов и персонализированных протезов и имплантатов (например, слуховых аппаратов);
- биопринтинг (3D-печать органов).

Выращивание живых имплантатов и биопринтинг сейчас находятся преимущественно на стадии научных исследований, однако уже удается получать отдельные мелкие органы (например, сосуды).

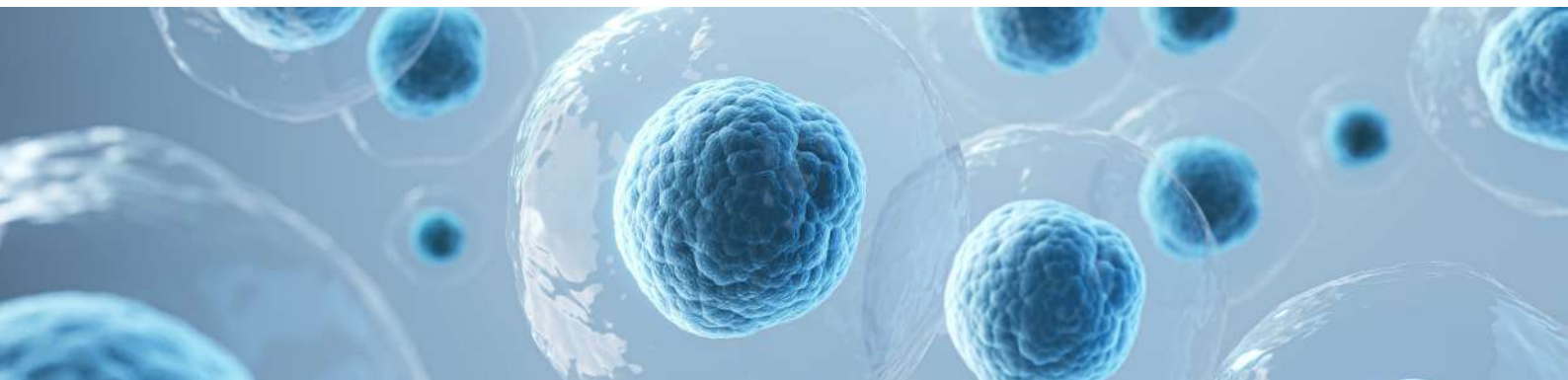


Робототехника

Наконец, распространение новых прорывных технологий создает возможности для развития робототехники, ускоряющей переход к высокотехнологичной малоинвазивной хирургии и продвинутой реабилитации. Примерами являются:

- роботы в медицине (роботохирургия) для малоинвазивных операций и киберножи для лечения онкологии;
- роботы — диспенсеры для лекарств;
- кинетические роботы-трениры для реабилитации после инсультов;
- бионические протезы, имеющие связь с нервами;
- нейропротезы для обмена информацией между мозгом и внешними устройствами;
- биоактивные имплантаты, взаимодействующие с костной тканью и мягкими тканями.

В России разработки в области медицинской робототехники осуществляет, например, ИКТИ РАН (ученые создали робота-хирурга для операций в брюшной полости).





Персонализированная медицина

Одна из новых бизнес-моделей, набирающих популярность в России, — создание центров персонализированной медицины (как правило, на основе генетических исследований). Пациентам проводят полигенные тестирования и подбирают индивидуальное лечение. Примерами компаний, развивающих данное направление в России, являются Центр персонализированной медицины (ЦПМ), Atlas и Genetico.



Родильные дома нового поколения

Также в России создаются и развиваются родильные дома нового поколения (например, ГКБ № 29 им. Н. Э. Баумана). В качестве услуг там распространены забор и хранение стволовых клеток из пуповины (биострахование ребенка) — эти клетки позже используются для лечения заболеваний крови и иммунной системы.



2.4. Ключевые вызовы на российском рынке медицинских услуг

Ключевые вызовы на российском рынке медицинских услуг включают низкую доступность квалифицированных медицинских кадров, затруднение с поставками запчастей для медицинского оборудования и рост количества кибератак на частные клиники.

1

Низкая доступность квалифицированных медицинских кадров.

На рынке наблюдается высокий кадровый дефицит квалифицированных врачей и среднего медицинского персонала, особенно в узкопрофильных направлениях. Общий показатель недоукомплектованности государственных медицинских учреждений врачами и средним медицинским персоналом в 2023 г. превысил 90 тыс. человек. При этом в частных клиниках проблема выражена не так остро, как в государственных. Частные клиники решают вопрос нехватки кадров, предлагая сотрудникам более привлекательную зарплату и социальные пакеты, корпоративное обучение, а также сильные HR-бренды.

2

Затруднение с поставками запчастей для медоборудования.

После введения санкционных ограничений на поставку медоборудования и запчастей к нему не все виды оборудования удалось заменить на аналоги — это привело к сокращению спектра услуг и росту их стоимости.

3

Кибербезопасность. Количество кибератак в 2023 г. на российские частные медицинские клиники выросло на 43% по сравнению с 2022 г., по официальным данным «MTC Red».



2.5. Ключевые тренды и новости по отдельным игрокам

- В целом на **топ-20 сетей частных медицинских клиник в 2023 г. пришлось около 2,9%** от общего объема **российского рынка** медицинских услуг в денежном выражении. Их суммарная выручка составила 221,9 млрд руб., что на 14,9% выше показателя предыдущего года.
- Тройка лидеров остается неизменной**, при этом ведущие игроки показывают разнонаправленную динамику роста.
- Умеренное увеличение филиальной сети крупнейших игроков рынка.** За второе полугодие 2023 г. и первое полугодие 2024 г. топ-20 сетей частных медицинских клиник в России увеличили совокупное количество своих клиник на 32. Лидерами роста были «Медси» (9 новых клиник), а также ГК «Медскан» и «Клиника Эксперт» (по 7 новых клиник). Некоторые сети при этом сократили количество клиник, в частности MedSwiss (закрылись 3 клиники) и «МедИнвестГрупп» (закрылась 1 клиника).

2,9%

от общего объема российского рынка медицинских услуг в денежном выражении пришлось на топ-20 сетей частных медицинских клиник

Таблица 3. Топ-20 клиник/сетей по объему выручки в 2023 г., млн руб., %

№	Название клиники / сети	Выручка за 2023 г., млн руб.	Прирост выручки к 2022 г., %	Доля на рынке медицинских услуг	Количество точек на июль 2024 г.
1	«Медси»	41 655	15,78%	0,54%	148
2	«Мать и Дитя»	27 631	9,55%	0,36%	56
3	ЕМС	22 105	16,15%	0,29%	8
4	«МедИнвестГрупп»	20 809	16,13%	0,27%	43
5	«СМ-Клиника»	19 963	15,48%	0,26%	29
6	«Медскан»	9 700	74,24%	0,13%	65
7	«Скандинавия» («Ава-Петер»)	9 360	15,03%	0,12%	20
8	«Клиника Эксперт»	8 379	21,28%	0,11%	25
9	«Поликлиника.ру»	6 725	28,07%	0,09%	11
10	MedSwiss	6 656	-4,11%	0,09%	16
11	АО «Медицина»	6 481	6,68%	0,08%	2
12	«Семейный доктор»	6 475	17,64%	0,08%	18
13	«Семейная»	6 250	7,55%	0,08%	13
14	«Екатерининская»	5 730	-24,51%	0,07%	10
15	«Будь здоров»	4 508	5,38%	0,06%	13
16	«УГМК-Здоровье»	4 396	19,00%	0,06%	9
17	«Клиника Фомина»	4 302	53,70%	0,06%	20
18	МЦ «XXI век»	3 858	16,84%	0,05%	27
19	«Сова»	3 595	28,58%	0,05%	13
20	«Альфа-Центр Здоровья»	3 320	12,28%	0,04%	12
Итого топ-20 игроков рынка		221 898	14,9%	2,88%	558

Источники: Vademecum, анализ Strategy Partners

Стратегии компаний — лидеров рынка направлены на расширение географии присутствия и диверсификацию услуг, персонализацию и рост операционной эффективности.

Рисунок 17. Стратегии компаний — лидеров рынка платных медицинских услуг

01 | **MEDSI** МЕДИЦИНА КОМПЕТЕНЦИЙ

- Расширение географии деятельности клиник формата «смарт» (сегмент «эконом»)
- Кастомизация продуктовой линейки под потребности и возможности пациентов
- Масштабирование проекта CVM (Customer Value Management) для роста возвращаемости
- Расширение деятельности программы лояльности #НаЗдоровье, в том числе за счет партнерства с розничными немедицинскими игроками
- Диверсификация медицинских услуг (телемедицина, лабораторная диагностика)
- Рост выручки по прямым договорам в классических B2B-сегментах, усиление роли в сегменте профессиональных осмотров, включая размещение медперсонала в офисах компаний, здравпунктов на производствах и т. д.

02 | **мать и дитя**

- Расширение географии присутствия (план роста количества медучреждений до 77 в ближайшие 2 года)
- Развитие новых профилей медицинских услуг (нейрохирургия, ядерная медицина для лечения онкологических заболеваний)
- Повышение качества услуг и формирование высокого уровня лояльности к бренду (развитие телемедицины, дистанционного мониторинга, развитие формата домашнего акушерства, запуск специальной программы лояльности)
- Повышение эффективности (рост загрузки мощностей, гибкая ценовая политика, совершенствование логистических процессов, рост доли централизованных закупок)

03 | **EMC** GROUP OF COMPANIES EUROPEAN MEDICAL CENTER

- Расширение численности премиальных услуг по существующим медицинским специализациям
- Лечение онкологии, в том числе за счет средств ОМС
- Развитие цифровой платформы (в т. ч. услуг «цифровой госпиталь» и «здоровье 360»)
- Повышение операционной эффективности и контроль затрат

О компании

Strategy Partners — ведущая российская консалтинговая компания. Мы помогаем командам разных отраслей быстро адаптироваться к изменениям и находить эффективные решения для достижения целей. На это работают сильнейшие консультанты, за плечами которых опыт в реальном секторе и сотни реализованных проектов.

Мы поддерживаем клиентов на любом этапе развития: анализируем рынки, создаем и внедряем стратегии, оптимизируем процессы и системы управления, готовим инвестиционные проекты к привлечению финансирования, сопровождаем сделки M&A и выход на IPO, внедряем цифровые решения и оказываем инжиниринговые услуги. Являясь дочерней компанией Сбера, Strategy Partners открывает клиентам возможности одного из крупнейших банков России. Аналитическое направление — Research Hub Strategy Partners — позволяет отслеживать тренды и действовать на опережение.

Strategy Partners 30 лет успешно консультирует крупнейших игроков потребительского сектора и помогает повышать конкурентоспособность компаний, представляющих фармацевтический бизнес и сферу медицинских услуг.

Наша команда предлагает решения, направленные на развитие и кратный рост бизнеса:

- исследования и аналитика рынков фармацевтики и здравоохранения;
- сопровождение привлечения финансирования и господдержки;
- разработка стратегических концепций;
- разработка стратегий локализации продукции;
- разработка стратегий e-commerce для аптечных сетей;
- оптимизация коммерческой деятельности, работа с ассортиментом и развитие бренда;
- разработка логистической модели прямых продаж и схемы отказа от дистрибьюторов для фармацевтических компаний;
- повышение операционной эффективности.

Ключевые контакты



Валерия Плотникова
Управляющий
партнер

+7 (926) 007-50-05
v.plotnikova@strategy.ru



Владимир Шафоростов
Партнер практики
«АПК и потребительский
сектор»

+7 (916) 437-91-42
shaforostov@strategy.ru

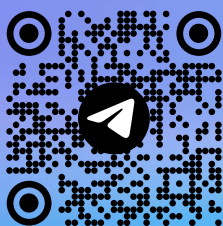


Александр Хвостов
Директор практики
«АПК и потребительский
сектор»

+7 (903) 618-01-67
khvostov@strategy.ru

Strategy Partners

Фармацевтика и здравоохранение



t.me/StrategyPartners

Больше аналитики, отраслевых исследований и новостей Strategy Partners — в нашем канале Telegram. Подписывайтесь >>

Контакты:
Россия, 121099, Москва,
ул. Композиторская, 17
+7 (495) 730-77-47
inbox@strategy.ru

strategy.ru

2024