

Рынок назначений лекарственных препаратов: итоги 2018 года

В декабре 2018 года завершилась пятая волна синдикативного исследования PrIndex «Мониторинг назначений лекарственных препаратов» компании Ipsos Comcon в Казахстане. Цель исследования – получение детализованных данных по назначениям врачей (prescription habits) амбулаторной практики и их динамических изменений. В Республике Казахстан проект охватывает более тысячи врачей из 5 крупнейших городов, в 2018 году выборка врачей дополнилась новым городом – Актобе. Фактическая выборка составляет 202 616 назначений, сделанных пациенту – 74 671. В статье представлен обзор ключевых тенденций фармрынка в этом сегменте рынка.

Ключевые тренды, характеризующие фармацевтический рынок Республики Казахстан по итогам 2018 года:

- Рост назначений по МНН (международному непатентованному названию) в большинстве категорий и субстанций.
- Перераспределение вклада целевых аудиторий в выписку, в частности, увеличение роли ВОПов в назначении ряда категорий.
- Темпы роста долей в назначениях локальных и небольших компаний выше, чем у крупных мультинациональных компаний.
- Роль аптечного звена растет – конкуренция продуктов во многом определяется борьбой за аптечную полку и место в ассортиментной матрице аптек.

Динамика рынка назначений по МНН

Доля назначений по МНН и МНН с рекомендацией последовательно растет, причем в относительных и в абсолютных значениях. По данным осенней волны 2018 года, совместная доля назначений субстанций с рекомендацией конкретного бренда и назначений исключительно по МНН составляет уже почти 21% (Рис. 1.1, 1.2).



Следует отметить, что этот тренд совершенно по-иному формирует маркетинговую активность компаний-производителей, направляя фокус sales force на преимущественные назначения или рекомендации продукта внутри МНН, а впоследствии – на взаимодействие с прописчиками, формирующее преимущественные рекомендации при отпуске препаратов покупателям или при формировании ассортиментной матрицы в рамках одного МНН.

Если рассмотреть вопрос более детально, то мы видим, что в льготном сегменте (рис. 2.1) доля МНН в назначениях особенно велика у кардиологов и эндокринологов, на которых приходится существенная часть назначений в рамках льготы. Доля суммарных назначений по МНН составляет 44% и 38% соответственно, при этом у эндокринологов на рекомендацию конкретного препарата при выписке по МНН приходится 34,7%, что свидетельствует о сохранении лояльности по отношению к конкретным брендам.

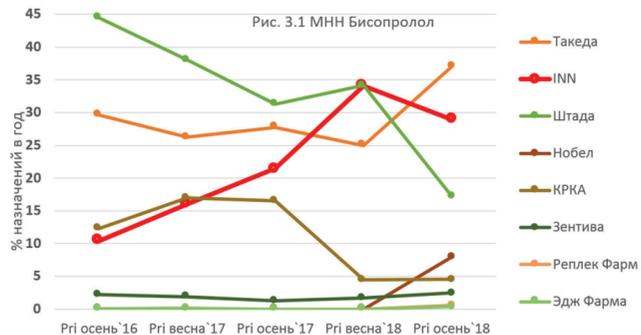


В коммерческом сегменте (Рис.2.2) данная проблематика характерна для более широкого круга специалистов. Аналогичное распределение назначений свойственно всем специальностям (от 33% до 11% назначений), однако большая часть назначений по МНН опять же у кардиологов, где доля совместных назначений по МНН и МНН с рекомендацией составляет 33%, и эндокринологов с долей подобных назначений на уровне 28,4%.

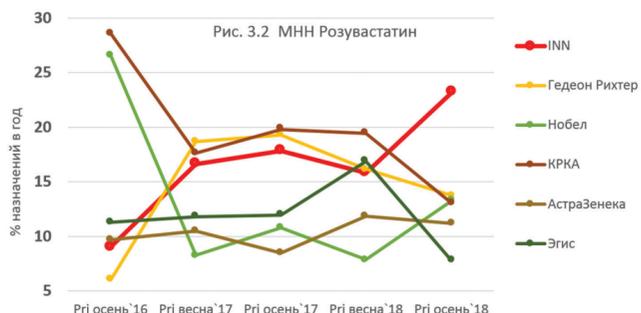


Следует также обратить внимание, что уровень назначений по МНН меняется от молекулы к молекуле: чем дольше молекула присутствует на рынке, тем более высока доля генерических назначений. По этой причине на рынке формируется обновленная схема конкуренции: если раньше это было «сражение» между оригинальными препаратами и генериками, то с ростом регуляторной поддержки назначений по МНН возникает конкуренция брендированных и генерических генериков, а конечный вопрос продаж во многом решается в розничном звене.

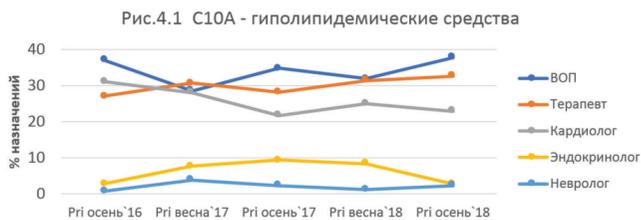
Например, в МНН бисопролол (рис. 3.1) доля назначений по МНН заметно выросла. Несмотря на замедленный темп по результатам исследования последней волны, доля таких назначений увеличилась с 10% до 29% с 2016 года. При этом прошлые лидеры существенно потеряли в доле рынка: у компании «Штада» доля назначений снизилась с 44% до 17%. Кроме этого, ряд компаний-производителей («Зентива/Санofi», «Реплек фарма», «Эдж Фарма») демонстрируют рост доли в данном сегменте рынка.



Несколько иная ситуация в сегменте розувастатина (рис. 3.2), где доля назначений по МНН выросла с 10% до 23% и вышла на лидирующие позиции. Доля прежнего лидера компании КРКА снизилась с 28 до 13%.



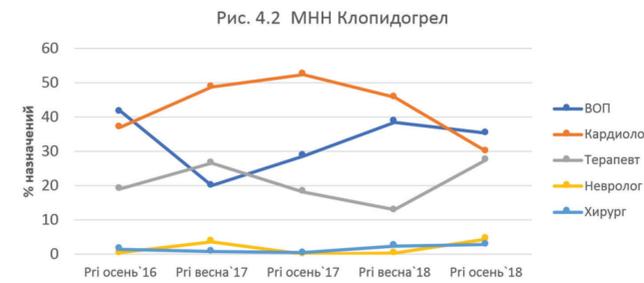
Динамика изменения вклада специалистов в выписку
Ввиду изменения организационной структуры в рамках существующей системы здравоохранения, выразившегося в изменении пациентопотока, уменьшении ставок узких специальностей, увеличении количества врачей общей практики, произошло заметное перераспределение структуры назначений амбулаторных врачей. В свою очередь, это должно изменить и стратегию продвижения продуктов компаниями-производителями в части сегментации целевых аудиторий.



Например, в категории C10A гиполипидемические средства (рис. 4.1) четко прослеживается перераспределение вклада целевых аудиторий в выписку: растет доля назначений

врачами общей практики, чуть менее значительно увеличивается доля терапевтов и отмечается уменьшение вклада кардиологов. Разрыв между вкладом в выписку ключевыми специалистами и ВОП увеличивается, роль ВОПов возрастает, поэтому крайне важно с помощью исследовательских данных анализировать потоки пациентов и prescription habits врачей разных специальностей.

Здесь же можно привести и еще один пример – назначения МНН клопидогрел (рис. 4.2). Ранее существенная доля назначений приходилась на кардиологов, сейчас их доля упала, но при этом последовательно растет доля ВОПов и терапевтов. По данным осенней волны 2018 года врачи общей практики являются лидерами по назначению данной субстанции, их вклад в выписку составляет 35,2%.

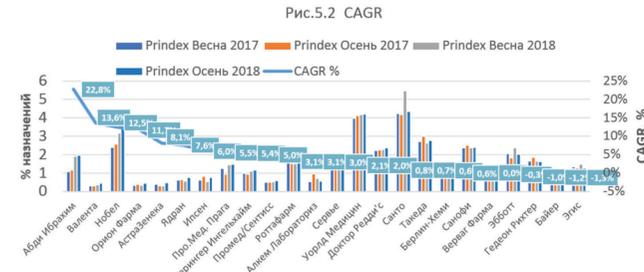


Динамика долей компаний по назначениям врачей

Компания Санто продолжает лидировать в рейтинге фармацевтических компаний Казахстана по назначениям врачей, однако за полгода их доля в общем объеме назначений лекарственных препаратов снизилась до 4,4%. На этом фоне мы замечаем увеличение доли ряда других компаний, в частности, АО «Нобел АФФ», ТОО «Абди Ибрахим Глобал Фарм» и «Доктор Реддис Лабораторис» (рис.5.1).



При этом примечательно, что темпы роста этого показателя у лидеров существенно отличаются. По средневзвешенному показателю роста (CAGR) среди топ-20 лидируют три компании: ТОО «Абди Ибрахим Глобал Фарм» (22,8%), «Валента Фарм» (13,6%) и АО «Нобел АФФ» (12,5%). Это отражает складывающиеся рыночные тенденции: локальные и относительно небольшие компании наращивают долю рынка быстрее, чем глобальные игроки (рис.5.2).



«Прозрачный больничный»

Интернет вещей, искусственный интеллект, технологии 3D-печати и блокчейн активно проникают во все сферы жизни человечества, и это является ключевой тенденцией современности. Одним из главных мегатрендов планетарного развития стала цифровизация.

Астана Innovations совместно с Управлением общественного здравоохранения и компанией «Datumed» разработали полезный сервис. Теперь больничный лист очень даже прозрачен и его проверить можно на раз. В этом поможет городское мобильное приложение Smart Astana.

«Для этого на каждый больничный лист будет нанесен специальный QR-код, отсканировав который можно проверить подлинность документа. Если он действительно зарегистрирован, то система покажет код идентификационного номе-

ра и данные больного», – отметил Председатель Правления «Астана Innovations» Олжас Сартаев.

Вместе с тем, следует отметить, на двери каждого специалиста больницы и поликлиник теперь будут висеть таблички с QR-кодом, которые легко превратят в информацию посредством нашего приложения Smart Astana. Так, можно узнать данные врача, поставить ему «лайк» или, наоборот, «дислайк», а также оставить комментарий.

Пресс-служба Astana Innovations