

Ситуационная задача «Скининулин»

В одной из Балтийских стран бывшего советского пространства российская компания «Роспласт Интернейшл» провела регистрацию своего нового продукта Скининулин. Препарат был также включен в списки лекарств, стоимость которых возмещается в рамках программы обязательного медицинского страхования. Скининулин представляет собой препарат инсулина в форме трансдермального пластыря, обеспечивающего контролируемую доставку инсулина в системный кровоток путем пассивной диффузии через неповрежденную кожу. Скининулин показан для лечения диабета первого типа. Применение препарата предполагает ежедневную замену пластыря на новый (действие в течение 24 часов). Предусмотрены различные варианты суточных доз инсулина. Трансдермальной системой обеспечивается биодоступность, имитирующая суточную секрецию инсулина. Одна упаковка препарата включает 30 пластырей.

Рынок

Население Балтийской страны составляет 7 млн. чел. Исходя из данных популяционных исследований можно предположить, что в стране страдают диабетом примерно 400 тыс. чел., однако только половине из них поставлен диагноз. Три четверти продиагностированных пациентов лечатся инсулином (основную часть составляют больные диабетом первого типа), и две трети из них удовлетворены проводимой терапией. На рынке страны в год продается препаратов инсулина на 120 млн. долл.

Численность больных диабетом увеличивается примерно на 5% в год, что несколько больше, чем общие темпы роста населения. Это объясняется процессами старения населения, а также особенностями питания, характерными для этой страны, которые способствуют распространению диабета.

Темпы роста продаж на рынке инсулина в стоимостном выражении более высокие – примерно 15% в год. Это объясняется выведением на рынок новых дорогостоящих устройств для введения инсулина (обеспечивающих точность дозирования и быстроту действия), а также новых оральных средств, претендующих на замещение инсулиновых препаратов.

Правительство озабочено высокими расходами на лечение больных сахарным диабетом и рассматривает возможные варианты их сокращения.

Конкуренция

Двумя основными лидерами на рынке инсулинов в Балтийской стране являются Novo Nordisk и Eli Lilly. Основная часть пациентов (80-90%) использует инсулин их производства. С появлением пенфиллов введение и дозирование инсулинов значительно упростилось. Novo Nordisk производит свои собственные пенфиллы, в то время как Eli Lilly использует пенфиллы компании Becton Dickinson.

Несколько новых игроков вышло на рынок диабета со своими оральными препаратами, претендующими на замену инсулинов. Однако их успех нельзя считать значительным, поскольку препараты предназначены для ранних стадий развития заболевания, когда число пациентов, которым поставлен соответствующий диагноз, еще невелико. Аналитики объясняют незначительный коммерческий успех новых компаний также тем, что Novo Nordisk и Eli Lilly не просто занимают лидирующие позиции, а реально доминируют на этом рынке с широким перечнем своих продуктов, являясь безусловными авторитетами в области лечения диабета для врачей Балтийской страны.

Известно, что Novo Nordisk в сотрудничестве с инновационной компанией Intarcia Therapeutics, специализирующейся на разработке трансдермальных систем, близка к выпуску на рынок трансдермального инсулина. Хотя конкуренция на рынке пластырей в перспективе обещает быть очень острой, есть в этом и положительные стороны - повышение жизнеспособности самой концепции и расширение рынка трансдермального инсулина в целом.

Позиции компании «Роспласт Интернейшл»

Компания «Роспласт Интернейшл» представляет собой счастливое исключение среди большинства других российских производителей, имея устойчивый имидж инновационной высокотехнологичной компании на территории стран бывшего СССР. Компания развивалась на базе известного научного центра с привлечением инвестиций ЕБРР. До последнего времени она специализировалась в выпуске трансдермальных терапевтических систем с наркотическими анальгетиками, которые уже на протяжении многих лет фигурируют в перечнях возмещаемых препаратов Балтийской страны. Важным конкурентным

преимуществом «Роспласт Интернейшл» являются более низкие цены, чем у западных производителей. Однако на рынке диабетических средств эта компания новичок, поэтому внедрение на него представляется для нее очень сложной задачей. С основной целевой аудиторией эндокринологов еще не налажены никакие отношения, хотя в группе врачей общей практики, назначающим пациентам (в основном онкологическим) наркотические анальгетики, рейтинг компании «Роспласт Интернейшл» высокий.

Врачи

Назначение противодиабетических средств в Балтийской стране осуществляется эндокринологами и врачами общей практики. Общее число врачей общей практики – 20 тыс., эндокринологов – 800. Врачи общей практики курируют примерно две трети всех пациентов, страдающих диабетом. 20% из них осуществляют примерно 80% всех назначений.

Врачи общей практики предпочитают назначать надежные проверенные лекарственные средства. Кроме того, для них важно, чтобы объяснение больным схемы терапии и способа применения препаратов не вызывало особых сложностей. Основную часть своего времени они посвящают лечению наиболее широко распространенных патологий, при этом больных диабетом они рассматривают для себя как тяжелое бремя. На таких пациентов приходится тратить много сил и времени с тем, чтобы разъяснить им течение их заболевания, научить правильно осуществлять инъекции и пр. Некоторые врачи общей практики значительную часть нагрузки по курированию таких пациентов передают медсестрам.

Эндокринологи предпочитают такие препараты, которые, с одной стороны, просты в применении, с другой – обеспечивают быстрое и адекватное действие. Это объясняется тем, что они в основном имеют дело с теми пациентами, которые не удовлетворены лечением, проведенным под руководством врачей общей практики.

Пациенты

В течение долгого времени введение инсулинов с использованием шприцов воспрималось как нормальное положение дел. При этом для многих пациентов переход на пенфиллы вызвал определенные затруднения. Часть из них так и продолжает пользоваться шприцами, в то время как абсолютному большинству новых пациентов назначаются пенфиллы.

Несмотря на очевидные преимущества неинвазивных способов введения, ожидается, что переключение на пластыри вызовет у пациентов значительные сложности. Предполагается, что настороженность к трансдермальным системам – как ненадежному для инсулина пути введения – возникнет и у части врачей.

Позиционирование

Интервью с врачами общей практики показали, что большинство из них знают о разработках в области трансдермальных систем инсулинов. Некоторые из них знакомы с позицией, согласно которой трансдермальные инсулины рассматриваются как препараты, предназначенные прежде всего для пациентов, недовольных лечением обычными препаратами.

Компания «Роспласт Интернейшл» рассматривает несколько вариантов позиционирования:

- Позиционирование, основанное на разъяснении фармакокинетики трансдермальных систем, подчеркивании скорости действия и биоэквивалентности по отношению к инъекционному пути введения.
- Позиционирование, основанное на простоте использования для всех.
- Позиционирование, в центре которого находятся наноносители, которые используются в препарате инсулине и обеспечивают его стабильность и биодоступность.

Задание:

- Сформируйте схему «потока пациентов», дайте ее численную характеристику. Определите обслуживаемый и необслуживаемый рынок.
- Определите границы целевого рынка, определите его размеры (по числу больных диабетом). Обоснуйте выбор целевого рынка.

- Оцените общую емкость рынка, выраженную по числу эффективных суточных доз препаратов инсулина.
- Оцените привлекательность рассматриваемого рынка и показатели конкурентоспособности компании (используйте схему SWOT анализа, оцените возможности и угрозы на рынке, а также силу и слабость самой компании). Решите вопрос о том, стоит ли выходить на этот рынок.
- Предложите сегментацию целевой аудитории врачей. Обоснуйте целесообразность такой сегментации по сравнению с другими возможными вариантами. Определите приоритетные для продвижения сегменты врачей. Обоснуйте ваш выбор.
- Разработайте стратегию позиционирования препарата – в целом и в расчете на различные целевые аудитории. Разработайте формулу позиционирования (см. схему в презентации лекции).
- Разработайте общие предложения относительно лонча и кампании продвижения препарата Скинсулин.

Не отказывайте себе ни в каких фантазиях и допущениях, не противоречащих базовым условиям кейса. Можете смело дополнить изложенную информацию о рынке, продукте, Балтийских странах и пр.