

Алматы Менеджмент Университет



МЕНЕДЖМЕНТ БИЗНЕС АНАЛИТИКА

Сборник статей
слушателей программы МВА

ВЫПУСК 2

Алматы, 2015

НОУ “Алматы Менеджмент Университет”

МЕНЕДЖМЕНТ БИЗНЕС АНАЛИТИКА

**Сборник научных статей
слушателей программы MBA**

Выпуск 2

Алматы, 2015

УДК 005
ББК 65.290-2
М50

Редакционная коллегия

Редактирование, подготовка к сборника к печати:
Шакирова С.М. - к. филос. н., Управление по науке

Проверка работ на уникальность текста:
Какенова А.К. – главный специалист офиса программ DBA

Работа с авторами:
Акынова Л.К. - старший координатор Департамента программ MBA
Кабулова А.Н. - координатор Департамента программ MBA
Болгов Я.В. - координатор Департамента программ MBA
Анисимова А.Н. - координатор Департамента программ MBA
Кайралапова Д.Б. – старший координатор программ MBA, Представительство Almaty Management University в г. Астана по Центральному и Северному регионам Казахстана
Кабешева Ж.О. - координатор Представительства Almaty Management University в Западно-Казахстанской области, г. Атырау

Все статьи прошли проверку на уникальность текста в системе Антиплагиат.ру (не ниже 60%).

Менеджмент. Бизнес. Аналитика. Сборник научных статей слушателей программы MBA. Выпуск 2 - Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2015. – 332 с.

Настоящий сборник предназначен для студентов, магистрантов, докторантов, представителей бизнеса, руководителей среднего и высшего звена, а также исследователей, интересующихся теорией и практикой современного менеджмента в Республике Казахстан.

ISBN: 978-601-7021-55-9

УДК 005
ББК 65.290-2
М50

ISBN: 978-601-7021-55-9

65	СЕРИКТЕГИ Арслан Бейбитулы МВА-В-13-5 (В) г. Алматы	Интернет страхование как перспективный канал продаж	Байсеркеев О.Н., к.ф.н., доцент	241
66	СМАИЛОВ Жаксылык Тулеуович МВА-О-13-9 г. Астана	Направления повышения конкурентоспособности частной медицины инструментами государственно-частного партнерства	Тултабаев С.Ч., к.т.н., доцент	243
67	СУЛЕЙМЕНОВ Марат Смагулович МВА-МЗ-3-13 г. Алматы	Ожидаемый экономический эффект от предупреждения первичной инвалидизации населения РК вследствие офтальмопатологии	Курганбаева Г.А., к.э.н., доцент	248
68	СУЛТАН Нурбек Султанулы МВА-МЗ-1-13 г. Актау	Информатизация медицинских организаций Мангистауской области	Куренкеева Г.Т., к.э.н., доцент; Бижан Б.А.	252
69	СУЛТАНАЕВА Жулдыз Муратовна МВА 0-13-6 г. Астана	Необходимость развития форм обеспечения возвратности кредитов в Казахстане	Байсеркеева С. С., к.э.н., доцент	255
70	СЮЕ Цзюнь МВА-В-13-6 (М) г. Алматы	Особенности моделей корпоративного управления	Никифорова Н.В., д.э.н., профессор	258
71	ТАЗАБЕКОВА Динара Бимухановна МВА-О-13-5 (SHU) г. Алматы	Changes in Hiring and Selection Process towards Online Recruitment	Алталиева А.А., к.э.н.	262
72	ТАШТЕНОВА Шолпанай Оспановна МВА-О-13-3 г. Алматы	Анализ фармацевтического рынка Казахстана	Тултабаев С.Ч., к.т.н., доцент	266
73	ТОЙБАЕВА Назым Кумашевна МВА-В-13-5 (В) г. Алматы	Выбор конкурентной стратегии	Никифорова Н.В., д.э.н., профессор	273
74	ТОРАЛИЕВА Анар Сагынышевна МВА-О-13-4 (М) г. Актау	Разработка стратегии развития предприятия «Центр оценки имущества»	Козин В.А., ст. преп.	276
75	ТОРАЛИЕВА Анар Сагынышевна МВА-О-13-4 (М) г. Актау	Теоретические и методологические основы стратегии развития предприятия	Козин В.А., ст. преп.	279
76	ТУЛЕГАЛИЕВА Ажар МВА-МЗ-2-13 г. Астана	Управленческие аспекты проблемы инвалидности в Казахстане и пути их решения	Куренкеева Г. Т., к.э.н., доцент	283
77	УАЛИЕВА Алтынай Тулегеновна МВА-О-13-6 г. Астана	Перспективы и основные направления развития паромных перевозок в Республике Казахстан	Султанбекова Г.К., к.э.н., доцент	288

АНАЛИЗ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА

Фармацевтический рынок, по мнению экспертов, является одним из самых высокодоходных и быстрорастущих секторов мировой экономики [1]. Существует мнение, что по рентабельности фармацевтика находится на 3-4 месте среди всех отраслей бизнеса. Ведь, несмотря на технический прогресс, человек продолжает болеть и потреблять лекарственные средства, причем с каждым годом арсенал врача расширяется. Принимая во внимание специфичность рынка, направленного на восстановление и поддержание здоровья людей, наши современники всё меньше экономят на медикаментах, что подтверждает наблюдаемый на мировом рынке стабильный рост объемов продаж лекарственных средств. Несмотря на общий спад в мировой экономике последних лет, фармацевтический рынок продолжает динамично развиваться, темпы его роста составляют примерно 6-11% в год. В отличие от других отраслей, где чистая прибыль составляет в среднем 5% от общего дохода, в фармацевтической отрасли этот индекс достигает 18% в год [1]. Мировой рынок лекарственных средств относится к рынкам монополистического конкурентного типа. При этом конкурентная борьба между транснациональными фармацевтическими фирмами продолжается сегодня не вокруг цен на препараты, а вокруг широкого использования достижений научно-технического прогресса в фармацевтической промышленности [2]. Лидирующее положение фирм на мировом рынке увязывают с широким использованием достижений генетической и клеточной инженерии, биотехнологии, позволяющих фирмам разрабатывать и производить препараты со значительно улучшенными фармакокинетическими свойствами, хорошей переносимостью и высокой стабильностью [3].

Казахстанский фармацевтический рынок относительно молод, его формирование началось с середины 90-х годов. Еще в 1994 году лекарственное обеспечение населения и государственного здравоохранения осуществлялось централизованно через Государственную акционерную холдинговую компанию «Фармация», имевшую 1832 аптеки, в том числе: больничных аптек – 64 и самостоятельных – 1768. После демополизации холдинга «Фармация» и приватизации аптечных учреждений централизованная система лекарственного обеспечения была разрушена. Казахская модель лекарственного обеспечения подверглась в этот период жесткой трансформации от централизованного распределения к системе, основанной на принципах рыночной экономики. Ключевым моментом этого перехода явилась приватизация фармацевтических производств, формирование сети дистрибуции и аптечной сети, активный процесс создания частных аптек, киосков, складов и т.д.

Основным товаром на фармацевтическом рынке являются лекарственные средства (ЛС). Потребителями лекарственных препаратов является население в любом возрасте с различными заболеваниями и здоровые люди (для профилактики). Таким образом, можно сказать, что каждый казахстанец является потребителем фармацевтического рынка. На сегодняшний день это практически 17 млн. потребителей. Необходимо отметить высокую общую заболеваемость населения, которая составляет на сегодняшний день, 74 тыс. 398 случаев на 100 тыс. человек. В разрезе уровня заболеваемости, наибольший удельный вес имеют болезни органов дыхания, составляющие 28%, болезни органов пищеварения - 8,4%, системы кровообращения - 7,2%, мочеполовой системы - 6,8%, инфекционно-паразитарные заболевания - 6%. Согласно статистическим данным (Агентство Статистики МЗ РК), по прежнему основной причиной смерти являются заболевания сердечно-сосудистой системы – 51,9% (как и во всем мире), а именно – инфаркт миокарда, ишемическая болезнь сердца, сосудистые поражения головного мозга (инсульты). И это не смотря на то, что ежегодно выпускаются новейшие препараты для лечения этих заболеваний и предлагаются пациентам бесплатно в рамках гарантированного бесплатного обеспечения (100% reimbursement), несмотря на то, что в каждом областном центре открыты кардиохирургические центры и проводятся операции по квотам (бесплатно). Значит, потребность в данных препаратах и оперативных вмешательствах еще не удовлетворена. Все эти факты сказались и на уровне продаж препаратов для лечения сердечно-сосудистых заболеваний в секторе государственных закупок +153% прироста затрат, доля выросла с 9 до 14 % в упаковках.

Есть три основных уровня на рынке обеспечения лекарственными средствами – уровень производителей лекарственных средств, уровень дистрибьютеров, занимающихся логистикой (доставкой и хранением) лекарственных средств внутри страны, уровень аптек (точек розничной торговли конечному потребителю). На каждом из этих уровней существует свой тип конкуренции.

В настоящее время на рынке РК присутствуют препараты почти 300 компаний-производителей самых различных стран. Создана Ассоциация иностранных фирм-производителей с целью выработки общих принципов работы, защиты общих интересов компаний-импортеров. Существуют определенные барьеры входа, есть ТОП-10 компаний-производителей, которая имеет долю 35% в USD (по итогам 2013 г), что является характеристиками олигополистической конкуренции.

Если мы говорим о дистрибьютерах, то они также имеют свою Ассоциацию дистрибьютеров фармацевтической продукции на рынок РК. На этом уровне также существует олигополистическая

конкуренция. Крупных игроков мало, в ТОП-5 входят – ТОО Медсервис КФК, «Стофарм», «Эмити», «Медикус Центр», «Аманат». Дистрибьютеры очень часто «делят» сегменты рынка, регионы и стараются удерживать цены в одном диапазоне, не снижая и не завышая их относительно друг друга.

На третьем уровне (уровень точек розничной продажи препаратов населению) имеется тенденция к созданию сетей аптек либо «дочерних» предприятий от Дистрибьютеров, что дает возможность создать определенные ценности для своих покупателей. По оценкам экспертов, к 2020 г. до 80% коммерческого фармацевтического рынка страны будут контролировать аптечные сети.

В современных условиях фармацевтический рынок Казахстана является одним из развитых в странах постсоветского пространства (занимая третье место после России и Украины), его емкость в стоимостном выражении в 2013 году составила почти 2,5 млрд долларов США. Динамика развития рынка представлена в таблице №1. Прирост в 2013 году составил +37% в стоимостном выражении и +16% в количественном. Этому способствовали высокие темпы социально-экономического развития страны, рост благосостояния населения.

Таблица 1. Динамика фармацевтического рынка РК (Total market)

	Value, USD	Volume, units	% value	% volume	Average price
2013	2,464,603,046.00	618,562,869.00	37%	16%	3.98
2012	179,610,341.00	532,273,412.00	21%	12%	3.37
2011	1,483,453,758.00	475,487,238.00	15%	-1.50%	3.12
2010	1,285,020,727.00	482,734,230.00	14%	-6%	2.66
2009	1,126,033,349.00	512,791,332.00			2.20

Источник: данные аналитического агентства VI-ORTIS <http://base.viortis.kz>

Главным недостатком казахстанского фармацевтического рынка является его высокая импортная ориентированность. Имеющийся богатый потенциал для развития отечественной фармацевтической отрасли задействован слабо. На рынке фармацевтической промышленности работают более 80 производителей. При этом более 90% всех выпускаемых в РК лекарств обеспечивается 7 крупными заводами. Все препараты – дженерики, производство которых осуществляется по старым технологиям. Импорт ЛС имеет долю порядка 90% в стоимостном выражении, 79% в натуральном выражении. Причем имеется тенденция к росту импорта, несмотря на проводимую Государством политику поддержания отечественного производителя! Если в 2009 г. Казахстан имел 31% в натуральном выражении, то в 2011 – всего 24, в 2013 – 21%, уступив первое рейтинговое место России. Возможно, сказалось вступление в единый ТС и увеличение объемов завоза препаратов российского производства (дженерики по доступной цене). На смену старым лекарственным средствам приходят новые, эффективные и безопасные препараты, созданные с использованием современных технологий и все они – импортируются, а не производятся в РК. По рекомендации Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), стратегическая безопасность страны обеспечивается при 20% доле отечественной фармацевтической продукции на рынке.

Среди стран импортеров есть неизменная ведущая пятерка стран – Германия, Россия, Франция, Индия, Италия. На них приходится 42% всего рынка РК в денежном выражении (по итогам 2013 г, таблица 2).

Таблица 2. Топ 10 стран-производителей в 2013 г.

Страна	2013					
	Сумма (USD)	Упаковки	Доля (сумма)	Доля (упаковки)	Прирост (сумма)	Прирост (упаковки)
	2,464,603,046.36	618,562,869			37%	16%
Германия	386,067,222.68	51,050,972	16%	8%	33%	42%
Франция	243,227,722.20	19,250,631	10%	3%	54%	71%
Казахстан	204,309,268.49	154,672,719	8%	25%	36%	4%
Россия	156,039,309.25	120,172,551	6%	19%	44%	40%
Индия	143,146,107.35	38,368,028	6%	6%	30%	2%
Италия	108,557,270.44	7,074,059	4%	1%	96%	51%

США	106,265,178.47	2,817,093	4%	0%	-3%	27%
Венгрия	106,265,056.04	14,883,197	4%	2%	48%	30%
Австрия	104,676,229.01	7,178,796	4%	1%	33%	24%
Словения	99,619,525.45	13,706,314	4%	2%	54%	31%

Источник: данные аналитического агентства VI-ORTIS <http://base.viortis.kz>

Государство активно участвует в регуляции деятельности фармацевтического рынка, что включает в себя контроль за процессом регистрации, сертификации и реализации ввозимых и производимых в стране лекарственных средств и изделий медицинского назначения, контроль за рекламной активностью Представительств фармацевтических компаний, контроль за закупом медикаментов для государственных ЛПУ согласно формуляров. В РК впервые среди всех стран СНГ с 2010 года существует Фармакопея, гармонизированная с Фармакопеей Великобритании. Она позволяет обеспечивать высокий уровень безопасности и изученности препаратов, зарегистрированных в нашей стране. Если говорить о регуляции Государством закупок медикаментов, то существует целый ряд процессов, приказов и формуляров. Ежегодно происходит их обновление, что связано с внедрением все более современных методов терапии и новейших лекарственных средств. С 2009 года начата работа единого поставщика на все стационары РК – Самрук Казына Фармация, что позволяет сократить число посредников, а значит, снизить цену препаратов для закупа (экономия в первый год составила 40%!). Кроме того, с 2010 года начата регуляция цен государством, что привело к снижению затрат еще на 30%! При этом, проводится поддержка Отечественного производителя и его доля в закупках составляет почти 70% в натуральном выражении. Создана программа по развитию фармацевтической промышленности на 2010-2014 годы, согласно которой к 2014 году мы должны достичь 50% уровня удовлетворения потребностей страны в ЛС в натуральном выражении за счет отечественного производителя (амбициозный план!). Должны быть построены Заводы на территории РК, внедрены стандарты GMP на них. Уже в настоящее время мы имеем опыт слияния отечественных и зарубежных производителей, что является взаимовыгодным для обеих сторон. Для Казахстана выгода в том, что расширяется список наименований ЛС, производимых отечественным производителем, значит – больше будет представленность казахстанских препаратов в закупках. А для зарубежных партнеров - это возможность получить статус отечественного производителя и получение всех льгот, а соответственно и прибыли (особенно в секторе государственных закупок!). Хочу привести пример покупки АО «Химфарм» (Шымкент) крупнейшей фармацевтической фирмой Polpharma. Компания стала мажоритарным акционером казахстанского производителя. В течение четырех лет в АО «Химфарм» будет инвестировано около \$85 млн, которые пойдут на обновление инфраструктуры, технологий и стандартов производства. После внедрения в АО «Химфарм» международных стандартов GMP, Polpharma перенесет на завод в Шымкенте производство своих ЛС, продаваемых на территории Казахстана и других стран региона. Компания одновременно получила доступ к более, чем 300 продуктам, имеющимся в настоящее время в портфеле группы Polpharma, а также 400 новым продуктам, находящимся на этапе разработки.

Фармацевтический рынок РК состоит из двух больших сегментов - розничных продаж и сектора государственных закупок (который обеспечивает пациентов ЛС в стационарах и на амбулаторном уровне). Розничный сегмент составил более 1,5 млрд долларов США (что составило 63%) и более 0,5 млрд упаковок (что составило 83% всего рынка в целом). Динамика продаж положительная в 2013 г + 34% в стоимостном выражении и +16% в упаковках. Изменение средних розничных цен происходит из года в год (см. таблицу 2). Если мы проведем анализ эластичности цены в розничном сегменте рынка на примере 2013 года, то

$$Ed = \Delta(513257049-442318425)\% / \Delta(3.04-2.64)\% = 16/15 = 1.06,$$

что свидетельствует о том, что повышение цены сопровождается увеличением объемов продаж, так как лекарственные средства необходимы, жизненно-важны и их покупка не зависит от цены. Тем более, что всегда можно выбрать из широкого списка препаратов именно тот, который устроит по цене.

Интересен тот факт, что доля розницы в общем фармацевтическом рынке РК снизилась в денежном эквиваленте с 73% в 2010 г. до 63%, но в натуральном выражении такой выраженной тенденции не прослеживается (с 85% до 83%). Это говорит о том, что растет доля расходов государства на более дорогостоящие препараты (государственные закупки).

Итак, рынок закупок регулируется очень активно государством с помощью различных приказов, формуляров. Существует определенный список заболеваний и определенная категория пациентов, по которым осуществляется гарантированная бесплатная помощь населению. Мировой перечень важнейших препаратов, применяемых в медицинской практике, содержит 700 наименований. В Казахстане список жизненно важных лекарственных средств определен из 300 наименований, из которых в стране выпускается около 70, а по 46 может быть обеспечена полная потребность республики за счет отечественного производства. Топ-5 компаний-производителей ЛС имеют очень значимую долю продаж именно через

закупки, так, например, лидер рынка Sanofi-Aventis получает 60% своих продаж в денежном выражении именно в секторе закупок, так как это – оригинальные препараты, не имеющие аналогов и с высокой ценой. Третья по рейтингу компания – отечественный производитель «Польфа-Химфарм» имеет 64% своих продаж именно в сегменте закупок, так как осуществляется поддержка отечественного производителя, несмотря на то, что это генерический портфель, и цена препаратов очень низкая.

Рынок ЛС можно также подразделить на группы по АТХ-коду (группы препаратов для лечения определенных состояний). Причем на уровне государственных закупок лидерами являются дорогостоящие препараты для лечения онкологических заболеваний, а на уровне розничных продаж – лидируют антибиотики и анальгетики, которые пациенты покупают практически самостоятельно, не обращаясь к врачу. В данном случае играет роль именно уровень заболеваемости, например, высокая частота заболеваний органов дыхания способствует тому, что рынок антибактериальных препаратов является динамично развивающимся и имеет тенденции к росту, занимая первое место в продажах в аптеках.

Также все лекарственные средства делятся на рецептурные и безрецептурные препараты, что влияет на маркетинговые инструменты продвижения. Доля рецептурных препаратов составила по итогам 2013 года 47% в упаковках и 73% в денежном выражении. В нашей стране отпуск в аптеках свободный и рецептурных, и безрецептурных (ОТС) препаратов, что свидетельствует о высоком уровне самолечения. Компании-производители стремятся расширить свой ОТС портфель, так как это позволяет выйти на конечного потребителя с рекламой, а реклама - двигатель продаж, создает узнаваемость и бренда, и компании в целом. Топ-5 лидеров нашего фармацевтического рынка имеют высокую долю ОТС препаратов. Так, в продажах компании Nусomed, которая занимает второе рейтинговое место на фармацевтическом рынке РК, доля ОТС препаратов составила 46% в упаковках. В РК более жесткие правила получения ОТС статуса, чем в соседних государствах, так, например, контрацептивы являются ОТС препаратами в России, Беларуси, Узбекистане, а у нас они должны отпускаться по рецепту и нет возможности выходить с рекламой. В Казахстане запрещена реклама препаратов в непрофильных учреждениях, даже если это ОТС препараты, а также на транспорте, на билбордах. Такой запрет содержится в Кодексе РК о здоровье народа и системе здравоохранения.

Все лекарственные средства также разделяются на оригинальные и генерические. В целом, на фармацевтическом рынке РК доля оригинальных препаратов всего 9% в упаковках и 34% в долларах США. При этом есть разница в закупочном сегменте - в стоимостном выражении здесь доля оригинальных препаратов – 43%, то есть государство закупает уникальные самые дорогие препараты, особенно для лечения онкологических заболеваний (цена обусловлена высокой технологичностью процесса производства, высокой эффективностью и наличием патента, проведенных исследований) (таблица 3). При этом доля оригинальных препаратов из года в год уменьшается, что свидетельствует о том, что многие компании стараются вывести выгодные по цене препараты и получить свою прибыль. У нас в стране поддерживать статус оригинального препарата стоит всего 40 000 тенге в год, что позволяет некоторым компаниям удерживать этот статус у нас в стране очень длительное время, хотя в мире патент уже не действует. Таким образом, казахстанцы вынуждены покупать по дорогой цене определенные препараты.

Таблица 3. Рынок государственных закупок – соотношение оригинальных и дженерических препаратов в 2013 г.

	2013				
	Сумма (USD)	Упаковки	Доля (сумма)	Доля (упаковки)	Прирост (сумма)
	904,957,265.12	105,305,780			44%
original	389,516,268.19	9,386,938	43%	9%	33%
branded generic	243,057,723.66	41,201,426	27%	39%	65%
generic	272,383,273.27	54,717,416.00	30	52	43

Источник: данные аналитического агентства VI-ORTIS <http://base.viortis.kz>

Интересным является потребление ЛС в различных регионах РК. Так, в целом по рынку наибольшей емкостью обладает рынок г. Алматы. Далее следуют ЮКО и Шымкент, Караганда и Астана. На эти 5 регионов приходится 54% оборота всех лекарственных средств в РК (по итогам 2013 г, таблица 4).

Таблица 4. Структура рынка в разрезе регионов

Регионы	2013			
	Сумма (USD)	Упаковки	Доля (сумма)	Доля (упаковки)
	2,464,603,034.45	618,562,868		
г. Алматы	487,794,464.62	117,690,795	19.79%	19.03%
Южно-Казахстанская	239,203,537.29	31,256,745	9.71%	5.05%
г. Шымкент	230,886,523.33	66,314,000	9.37%	10.72%
г. Караганда	197,016,422.60	74,439,437	7.99%	12.03%
г. Астана	185,428,134.56	44,672,344	7.52%	7.22%
Костанайская	180,812,420.96	29,496,478	7.34%	4.77%
Восточно-Казахстанская	174,030,502.15	51,542,445	7.06%	8.33%
Северо-Казахстанская	124,307,577.18	38,667,932	5.04%	6.25%
Актюбинская	90,486,544.37	21,828,004	3.67%	3.53%
Павлодарская	85,062,972.74	22,993,918	3.45%	3.72%
Западно-Казахстанская	82,736,786.35	24,776,231	3.36%	4.01%
Карагандинская	72,748,306.98	20,910,536	2.95%	3.38%
Алматинская	68,633,233.91	14,961,213	2.78%	2.42%
Мангыстауская	65,652,342.58	19,524,544	2.66%	3.16%
Жамбылская	62,402,351.53	12,892,256	2.53%	2.08%
Акмолинская	45,399,164.99	12,036,806	1.84%	1.95%
Атырауская	40,413,034.81	8,108,374	1.64%	1.31%
Кызылординская	31,588,713.51	6,450,810	1.28%	1.04%

Источник: данные аналитического агентства VI-ORTIS <http://base.viortis.kz>

Если рассмотреть сегмент государственных закупок, то картина несколько изменилась – на первом месте ЮКО, далее Костанайская область, Алматы, ВКО, Караганда с общей долей 63% в стоимостном выражении (таблица 5).

Таблица 5. Рынок государственных закупок в разрезе регионов

Регионы	2013			
	Г Сумма	Г Упаковки	Доля (сумма)	Доля (упаковки)
	904,957,265.12	105,305,780		
Южно-Казахстанская	236,739,478.90	30,890,797	26.16%	29.33%
Костанайская	133,253,786.53	15,579,088	14.72%	14.79%
г. Алматы	98,189,688.44	5,745,841	10.85%	5.46%
Восточно-Казахстанская	54,623,320.27	5,981,585	6.04%	5.68%
Карагандинская	45,882,356.05	5,607,429	5.07%	5.32%
г. Астана	45,609,219.63	3,691,341	5.04%	3.51%
Алматинская	44,131,133.55	5,149,360	4.88%	4.89%
Жамбылская	43,210,545.48	6,615,510	4.77%	6.28%

Павлодарская	33,216,084.25	4,502,545	3.67%	4.28%
Северо-Казахстанская	30,124,730.59	3,327,696	3.33%	3.16%
Актюбинская	26,965,516.14	3,286,248	2.98%	3.12%
Акмолинская	24,709,557.81	3,503,741	2.73%	3.33%
Кызылординская	23,901,007.83	3,716,690	2.64%	3.53%
Западно-Казахстанская	22,457,519.40	3,145,670	2.48%	2.99%
Атырауская	21,931,515.44	2,248,063	2.42%	2.13%
Мангыстауская	20,011,804.81	2,314,176	2.21%	2.20%

Источник: данные аналитического агентства VI-ORTIS <http://base.viortis.kz>

Кроме того, есть определенные предпочтения, связанные с культурно-историческими традициями, например, очень показателен рынок оральных контрацептивов. Почти треть всех контрацептивов продается в г.Алматы (город с самым большим числом студентов и активной молодежи), а самая низкая доля потребления – на юге республики, где сохраняется традиционная семья с большим количеством детей. В северных же, граничащих с Россией, регионах продажа контрацептивов очень высока. И все эти факты необходимо учитывать компаниям-производителям при планировании своих продаж в Казахстане.

Таким образом, мы можем определить основные факторы спроса:

1. Доход потребителей
2. Рост численности населения
3. Уровень заболеваемости населения
4. Реклама лекарственных средств в СМИ, интернете
5. Наличие товаров-заменителей (БАДы, магниты и т.д.) и их цена.

Основными факторами предложения являются:

1. Стоимость ресурсов
2. Использование высокотехнологичных процессов создания препаратов (биосимиляры)
3. Размеры налогов, таможенной пошлины
4. Число конкурентов на рынке
5. Государственная регуляция (начиная от процесса регистрации и заканчивая ограничением маркетинговой активности)

В целом динамика рынка фармацевтики в РК с 2009 по 2013 гг. имеет положительный тренд (диаграмма 1).

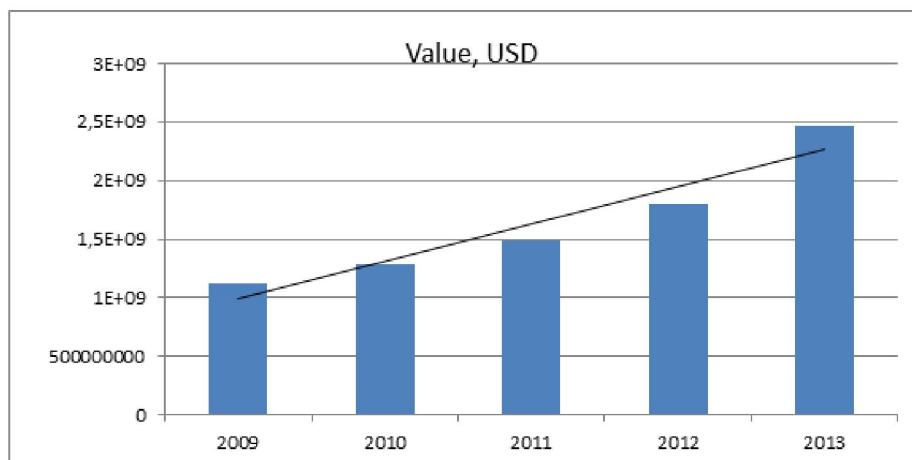


Диаграмма 1. Динамика фармацевтического рынка (USD)

Средняя цена по отрасли имеет также тенденцию ежегодного роста, так с 2009 года она выросла с 2.2 долларов до 3.8 (что составило +73%). При этом темп прироста цен на ЛС превышает темп инфляции, так например, рост в 2013 году цен на ЛС составил +18%, а инфляция была в пределах 8%. Росту продаж на фармацевтическом рынке способствуют множество факторов. Прежде всего, это общий рост заболеваемости из-за усиливающегося влияния техногенных факторов и ухудшения экологической обстановки. Во-вторых, это тенденция «старения населения» и увеличения продолжительности жизни. В-третьих, рост уровня доходов населения приводит к использованию более дорогостоящих и качественных препаратов.

В заключение следует отметить, что конкуренция на фармацевтическом рынке становится все более агрессивной, все выше становятся барьеры входа (причем на всех трех уровнях – от производителей до уровня розничных точек продаж). Государство усиливает свое влияние на этот рынок, что выражается введением системы единого поставщика – «Самрук Казына Фармация», поддержкой отечественного производителя, регуляцией цен, ужесточением правил регистрации препаратов, ограничением работы с докторами и провизорами. Продавцы фармпродукции, чтобы выжить, вынуждены будут снижать свои затраты и оптимизировать свои подразделения. Следует ожидать роста слияний и поглощений, региональной экспансии. При этом, в условиях ограниченных кредитов, возможно более широкое использование публичных финансовых инструментов. Приоритетное развитие получат наиболее сильные аптечные сети, за счет поглощения мелких сетей и вынужденных закрываться аптек. Развитие получат прямые связи аптечных сетей с производителями фармпродукции. Будет сокращаться число дистрибьюторов, усилится конкуренция между участниками рынка, будет расширяться набор дополнительных услуг в аптечных учреждениях. Получит развитие интернет-торговля ЛС.

Источники:

1. EvaluatePharma® World Preview 2016 – Analysis Highlights
2. Global Generics Strategy Key Drivers, Markets and Trends in 2013, GDHC001PSR / Published March 2013
3. INPHARMACIA_12_2010 RUS