

На правах рукописи

Данилова Карина Викторовна

**Маркетинговые исследования и моделирование стратегии
фармацевтического обслуживания больных аллергическим ринитом**

Специальность 14.04.03 Организация фармацевтического дела

АВТОРЕФЕРАТ

**диссертации на соискание ученой степени кандидата
фармацевтических наук**

Москва – 2015

Работа выполнена в Государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Курский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации

Научный руководитель:

доктор фармацевтических наук, профессор **Раздорская Инна Михайловна**

Официальные оппоненты:

Горячев Андрей Борисович – доктор фармацевтических наук, начальник центра фармации и медицинской техники Министерства обороны Российской Федерации ФГБВОУ ВПО «Военно-медицинская академия имени С.М. Кирова» Министерства обороны Российской Федерации

Чупандина Елена Евгеньевна – доктор фармацевтических наук, доцент, заведующая кафедрой управления и экономики фармации и фармакогнозии ФГБВОУ ВПО «Воронежский государственный университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации

Ведущая организация: Пятигорский медико-фармацевтический институт - филиал ГБОУ ВПО «Волгоградский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации

Защита состоится «25» сентября 2015 г. в 14-00 часов на заседании диссертационного совета Д 212.203.19 при Российском университете дружбы народов (117198, г.Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.8, корп.2).

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале УНИБЦ (Научная библиотека) Российского университета дружбы народов (117198, г.Москва, ул. Миклухо-Маклая, д.6)

Диссертация и автореферат размещены на сайте <http://dissovet.rudn.ru>

Автореферат разослан «___» _____ 2015 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета Д 212.203.19,
доктор фармацевтических наук,
профессор

А. В. Фомина

Общая характеристика работы

Актуальность темы. Происходящее увеличение ассортимента и сопровождающая его синонимия лекарственных препаратов обуславливают привлечение все большего внимания научных и практических работников, занятых в сфере медицины и фармации, к вопросам рационального использования лекарственных препаратов. В связи с этим в практическом здравоохранении актуально внедрение научно-методических подходов, позволяющих более рационально использовать лекарственные препараты с акцентом на их эффективность, безопасность и приемлемость стоимости.

Аллергический ринит занимает одно из ведущих мест в структуре широко распространенных аллергических заболеваний (20% населения по данным ВОЗ). Ведущее место в лечении данной патологии, помимо воздействия на факторы риска и образ жизни больного, занимает лекарственная терапия. Вопросами оптимизации лекарственного обеспечения больных посвящены работы ведущих отечественных ученых Н.Б. Дремовой, Е.Е. Лоскутовой, В.А. Егорова, Л.В. Кобзарь, Л.В. Мошковой, О.М. Курбачевой, Ф.И. Петровского, Р.И. Ягудиной, А.В. Гришиным и др.

Оптимальный результат лекарственной терапии во многом зависит от слаженности действий медицинских и фармацевтических специалистов, от осведомленности пациента. В силу этого, все больший интерес вызывает информационно-консультативная услуга, предоставляемая фармацевтическими работниками. Вопросам информационного обеспечения отпуска лекарственных препаратов посвящены работы Г.Р. Казымовой, Е.А.Фединой, И.А. Кирщиной, однако особенности фармацевтического обслуживания пациентов больных АР, на наш взгляд, изучены недостаточно.

Значимость вышеперечисленных причин обусловили выбор темы исследования и постановку задач для ее достижения.

Целью диссертационной работы является разработка рациональных и эффективных методов исследования и моделирования стратегии фармацевтического обслуживания больных аллергическим ринитом (на примере промышленного региона)

Для достижения поставленной цели были определены следующие **задачи**:

1. Провести анализ научных данных отечественной и зарубежной литературы по вопросам фармацевтической помощи больным аллергическими заболеваниями и лекарственного обеспечения данной группы пациентов. Выявить доминантные проблемы в организации фармацевтической помощи лицам с АР.
2. Разработать концепцию комплексных исследований изучения факторов, влияющих на систему оптимизации фармацевтической помощи больным аллергическим ринитом.
3. Разработать сбалансированную систему факторов-индикаторов, оказывающих влияние на потребительское поведение пациентов, страдающих аллергическим ринитом.
4. С целью выявления комплаентности к терапии АР, провести анализ лекарственных назначений фактической терапии АР, сравнить их со структурой потребления ЛП конечными потребителями, а также выявить взаимосвязь назначений со стандартами терапии.

5. С целью изучения практики самолечения АР, провести интернет-опрос о наличии препаратов для лечения аллергического ринита в домашних аптечках населения.
6. Для комплексной оценки сегмента фармацевтического рынка группы ИнГкс, провести фармакоэкономическую оценку лекарственной терапии аллергического ринита путем расчета ключевых показателей эффективности фармацевтического рынка препаратов группы ИнГКС.
7. Изучить и разработать подходы к формированию ассортимента ЛП для лечения АР.
8. Разработать основы аудита ключевых факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров в аптечной организации.
9. Разработать методические рекомендации для врачей-специалистов, экономистов здравоохранения, специалистов аптечных организаций.

Связь задач исследования с проблемным планом фармацевтических наук. Диссертационное исследование выполнено в соответствии с планом научно-исследовательских работ ГБОУ ВПО «Курский государственный медицинский университет» (номер государственной регистрации 01.2.007_05277), тематикой Проблемной комиссии по фармации и планом научных исследований кафедры управления и экономики фармации.

Методологическая основа, объекты и методы исследования. Методологическую основу диссертационной работы составили современные концепции маркетинговых, фармакоэпидемиологических и фармакоэкономических исследований фармацевтического рынка, работы отечественных и зарубежных авторов по изучению рынка, ассортимента, а также анализу лекарственного обеспечения пациентов.

В качестве **объектов** использованы статистические данные Росстата по вопросам здравоохранения и экологической обстановки. Анкеты, заполненные 43 врачами-специалистами и 105 больными АР, а также данные ответов 849 человек, принявших участие в интернет-опросе. Цены и объемы продаж аптек и дистрибьюторов фармацевтического рынка г. Липецк на интраназальные глюкокортикостероиды. Источники информации о зарегистрированных ЛП в РФ: Государственный реестр ЛС, справочник Видаль, интернет – ресурсы.

В процессе исследования использованы **методы:** системный подход и комплексный анализ; методы экономико-статистического (ранжирование, группировка, структурный и корреляционный анализ), социологического (опрос/анкетирование, экспертные оценки) анализов; методы маркетинговых исследований (анализ ассортимента ЛП), контент-анализ, методы стратегического маркетинга (балансовая увязка, матрица BCG, темп роста). Методы фармакоэпидемиологии (обзоры потребления ЛП) и фармакоэкономики (стоимость лечения болезни), метод целевого управления (аудит методов формирования ассортимента АО с помощью графа «дерево целей»)

Научная новизна исследования.

Впервые в понятийный аппарат фармацевтической науки введена концептуальная модель «трансформация потребительского поведения».

Впервые разработана сбалансированная система факторов-индикаторов, оказывающих влияние на трансформацию потребительского поведения при

применении лекарственных препаратов для лечения аллергического ринита на уровне промышленного региона (Липецкая область).

Определены, оценены и проанализированы корреляционные связи между назначениями врачей и потреблением лекарственных препаратов группы ИнГКС пациентами. С помощью интернет-опроса изучена практика самолечения аллергического ринита. Выявлено, что лидирующие позиции в домашних аптечках респондентов занимают антигистаминные препараты I-го поколения, что не в полной мере соответствует стандартам терапии АР. Определено, что информированность врачей по вопросам терапии АР соответствует высокому уровню, однако, есть необходимость повысить информированность фармацевтических работников относительно этого недуга.

В результате проведенной фармакоэкономической оценки лекарственной терапии аллергического ринита определены наиболее оптимальные по затратным показателям препараты ИнГКС (Назонекс, Авамис, Фликсоназе, Насобек, Назарел).

С целью определения эффективности фармацевтического рынка интраназальных глюкокортикостероидов разработана и использована система ключевых показателей эффективности, выявлены лидеры рынка и препараты, уходящие с фармацевтического рынка Липецкой области.

Впервые проведены комплексные маркетинговые исследования препаратов группы ИнГКС территориального рынка Липецкой области. Определены темпы роста препаратов группы ИнГКС Липецкого региона. Для определения веса затрат на препараты ИнГкс в бюджете населения рассчитан коэффициент адекватности платежеспособности для ТОП – 5 лидеров продаж среди ИнГкс. С целью оценки, оптимизации и формирования рационального аптечного ассортимента препаратов группы ИнГкс проведен ролевой анализ ассортимента препаратов для терапии АР.

Для формирования оптимального товарного портфеля аптечной организации разработан метод аудита факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров для лечения АР в аптечной организации.

На основе полученных результатов и данных доказательной медицины были разработаны методические рекомендации по фармацевтическому консультированию, включающие: информационный блок о заболевании АР, алгоритм консультирования при данном недуге, рекомендации по формированию ассортимента аптечной организации по препаратам группы ИнГКС.

Практическая значимость работы и внедрение результатов исследования. Практическое применение результатов исследования позволяет принимать рациональные управленческие решения по оптимизации фармацевтической помощи больным АР. Разработанные по результатам проведенных исследований методические рекомендации «Фармацевтическое обслуживание потребителей препаратов для лечения аллергического ринита» используются в работе Управления Здравоохранения Липецкой области (акт внедрения от 14.08.2014г.); в работе Липецкой городской больницы скорой помощи №1 (акт внедрения от 28.07.2014г.); Областной детской больницы г.Липецка (акт внедрения от 15.08.2014г.); Городской больницы №7 г. Липецка (акт внедрения от 4.08.2014г.); Центра детского здоровья г. Липецка (акт внедрения от 11.08.2014г.); в учебном процессе ГПОУ ВПО «Курский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации (акт внедрения от 12.01.2015г.).

Методические рекомендации также используются в практической деятельности аптечной сети Самед (14 аптек и 12 аптечных пунктов) (акт внедрения от 14.08.2014г.); ООО «Семейная аптека» филиал №3 (акт внедрения от 18.08.2014г.); ООО «ВластаФарма» аптека №15 (акт внедрения от 18.08.2014г.); ООО «Добрыня» (акт внедрения от 30.07.2014г.).

Разработанные методические рекомендации «Аудит ключевых факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров в аптечном учреждении» используются в учебном процессе ГПОУ ВПО «Курский государственный медицинский университет» Министерства здравоохранения Российской Федерации (акт внедрения от 31.03.2015г.).

Апробация работы: Результаты исследований доложены и обсуждены на VIII Дальневосточном региональном конгрессе «Человек и лекарство» (г. Владивосток, 2011 г.); на российской научно-практической конференции «Разработка, исследование и маркетинг новой фармацевтической продукции» Пятигорской государственной фармацевтической академии (г. Пятигорск, 2012 г.); на межвузовской конференции студентов и молодых ученых «Молодежная наука и современность» Курского государственного медицинского университета (г. Курск, 2013 г.); на III-ей Всероссийской научной конференции с международным участием «Молодая фармация – потенциал будущего» (Санкт-Петербург, 2013г.); на научно-практической конференции с международным участием «Роль провизора в современной системе здравоохранения» Омской государственной медицинской академии (г. Омск, 2013г.); на IV международной научно-практической конференции «Молодые ученые в решении актуальных проблем науки» (г. Владикавказ, 2013 г.).

Публикации. По теме диссертации опубликовано 11 печатных работ, в том числе 4 в изданиях, рекомендованных ВАК РФ, методические рекомендации «Фармацевтическое обслуживание потребителей препаратов для лечения аллергического ринита»; «Аудит ключевых факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров в аптечном учреждении».

Степень личного участия: Основная часть исследований (более 90% общего объема) выполнена лично автором диссертационной работы. Во всех работах, выполненных с соавторами, автору принадлежит постановка задачи, концепция основных методов, анализ полученных результатов, непосредственное участие во всех проведенных исследованиях.

Основные положения, выносимые на защиту:

1. Концепция комплексных исследований по оптимизации фармацевтической помощи больным аллергическим ринитом;
2. Сбалансированная система показателей факторов-индикаторов, влияющих на трансформацию потребительского поведения, включающая:
 - результаты оценки медико-демографической ситуации в регионе и результаты анализа структуры заболеваемости населения;
 - результаты экологической ситуации в регионе;
 - результаты исследования показателей качества жизни населения региона;
 - результаты анализа лекарственного обеспечения
3. Результаты медико-социологического опроса врачей-специалистов и их предпочтения при терапии АР. Результаты медико-социологического опроса

пациентов, страдающих АР, портрет пациента, оценка комплаентности лечению и влияние заболевания АР на качество жизни;

4. Результаты изучения практики самолечения аллергического ринита с помощью интернет-опроса;

5. Методические подходы и результаты расчета ключевых показателей эффективности фармацевтического рынка, на примере группы ИнГКС; ассортиментный контур препаратов ИнГКС, результаты расчета коэффициента адекватности платежеспособности для ТОП-5 лидеров продаж ИнГКС;

6. Алгоритм и результаты определения маркетинговых позиций ассортимента препаратов группы ИнГКС; аудит методов формирования ассортимента товаров для лечения АР в АО.

7. Методические материалы в форме рекомендаций по фармацевтическому обслуживанию потребителей препаратов для лечения АР

Структура и объем диссертации.

Диссертация состоит из введения, 5-ти глав и выводов, изложенных на 130 страницах машинописного текста, четырех приложений, содержит 15 таблиц и 39 рисунков. Список библиографических источников включает 208 наименования, в т. ч. 50 на иностранных языках.

СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Глава 1. Медико-социальные и фармацевтические аспекты заболеваемости аллергическим ринитом

Комплексный анализ отечественной и зарубежной научной литературы по исследуемой проблеме выявил значительный уровень аллергических заболеваний. По данным ВОЗ, в настоящее время около 5% взрослого населения планеты и 15% детского страдают аллергическими заболеваниями. В структуре данных заболеваний одно из ведущих мест занимает аллергический ринит (АР). Официальная статистика о распространенности АР, основанная на показателях обращаемости пациентов, в десятки раз ниже действительных значений и не отражает полностью глубину данной проблемы. Основным методом консервативной терапии АР является медикаментозная терапия.

Рост номенклатуры ЛП существенно увеличивает возможности выбора ЛП с учетом платежеспособности и индивидуальных особенностей каждого больного.

Анализ научных публикаций по проблеме лекарственного обеспечения больных аллергическим ринитом выявил медико-социальную значимость своевременной и качественной фармацевтической помощи в силу уязвимости здоровья пациентов. Выявлены значительные затраты на лечение, влияние заболевания на качество жизни, а также большие трудовые потери в связи с хроническим течением заболевания.

Решение вышеперечисленных проблем возможно с применением системного анализа и комплексного подхода к изучению всех сторон фармацевтической помощи. Для этих целей необходимо проведение экологических, маркетинговых, социологических, фармакоэкономических и фармаэпидемиологических исследований, по результатам которых возможно принятие управленческих решений, способствующих оптимизации фармацевтического обслуживания больных АР. Решение указанных проблем положено в основу настоящего исследования.

Глава 2. Методические основы оптимизации фармацевтической помощи больным аллергическим ринитом

На основе анализа научных публикаций по проблеме маркетинговых исследований и фармацевтической помощи больным аллергическим ринитом, а также в соответствии с поставленной целью и задачами, нами сформирована программа комплексных исследований факторов, влияющих на систему «Оптимизация фармацевтической помощи больным АР», представленная на рисунке 1.

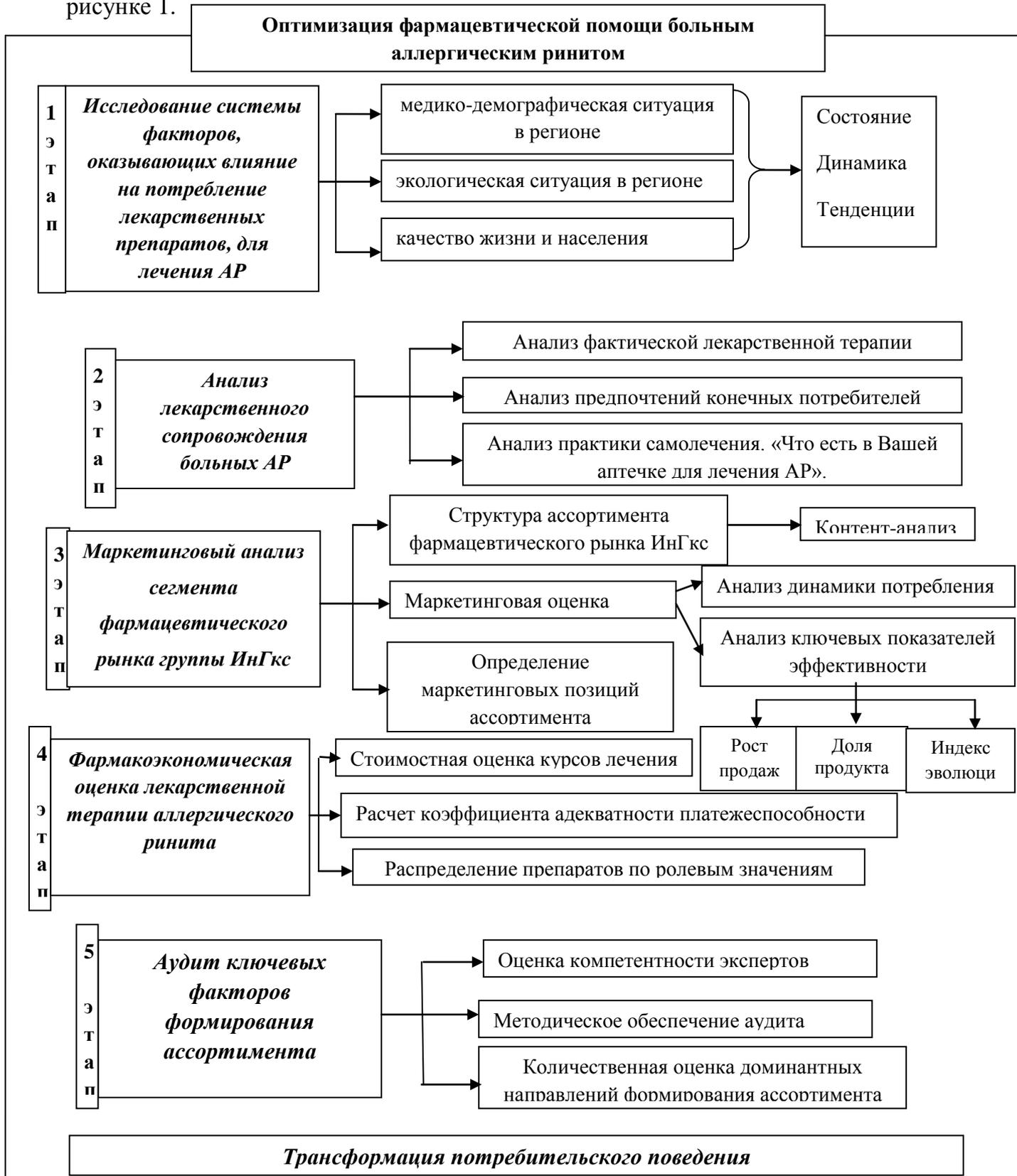


Рисунок 1 - Структурно-логический подход к формированию программы оптимизации ФП больным аллергическим ринитом

Нами сформирована концептуальная модель «Трансформация потребительского поведения». Трансформация потребительского поведения покупателей – это устранение психологического барьера у клиента при покупке товара в условиях отрицательного спроса на лекарственные препараты, устранение потребительских переживаний при оказании фармацевтической помощи с применением «приоритетных» фармацевтических рекомендаций и, как следствие, замена товаров генераторов имиджа и генераторов наличности генераторами потока товаров, то есть создание возможности для изменения ролевых категорий лекарственных препаратов и получения дополнительной прибыли.

Для выявления перспектив трансформации потребительского поведения разработана сбалансированная система показателей, влияющих на потребление лекарственных препаратов для терапии АР. Целью данной системы является анализ влияния набора индикаторов на трансформацию потребительского поведения. Определены четыре направления показателей. Разработанная сбалансированная система представлена на рисунке 2.

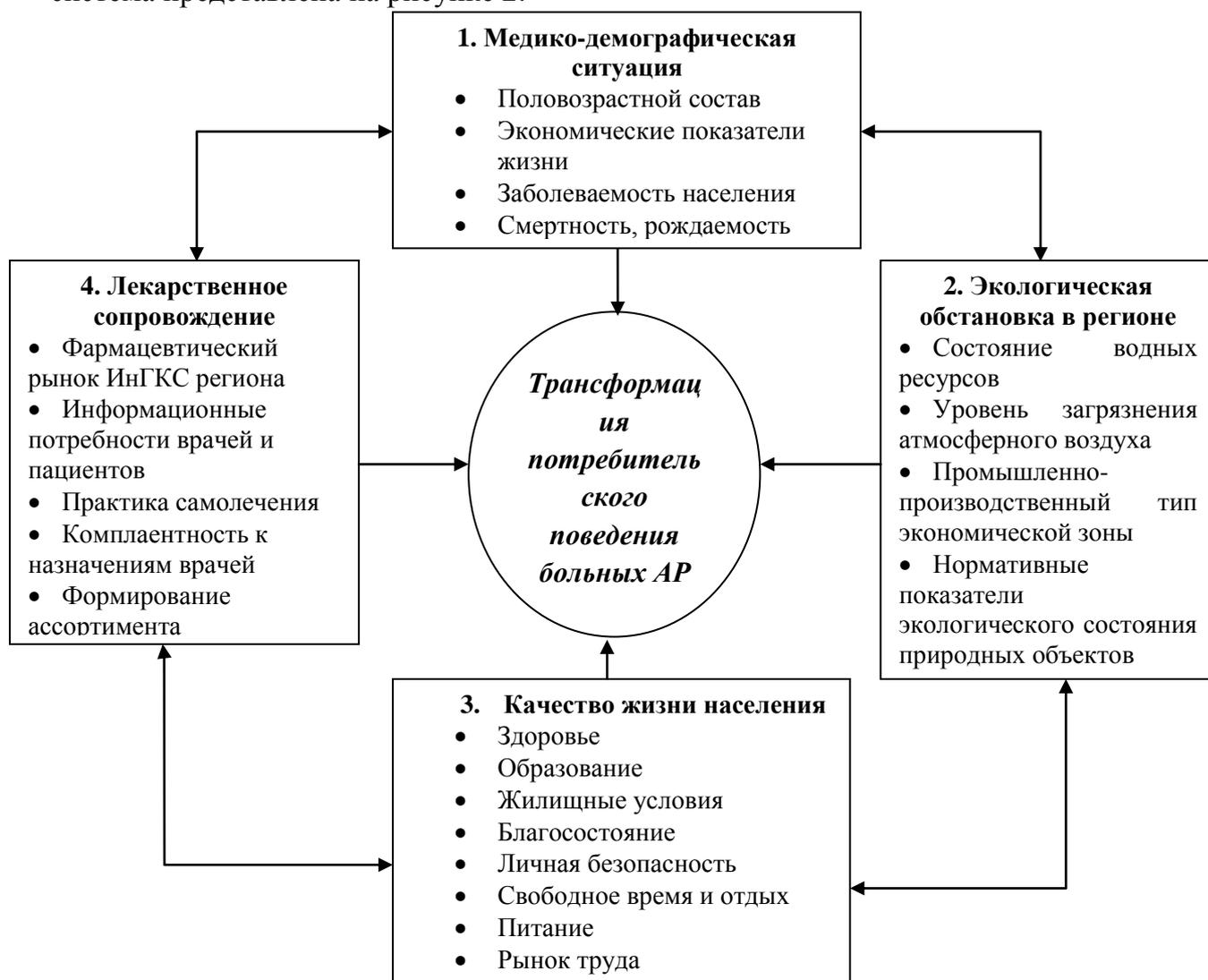


Рисунок 2 - Сбалансированная система экономических и социальных факторов, влияющих на трансформацию потребительского поведения

Взаимодействие факторов происходит следующим образом: экологическая обстановка влияет на медико-демографическую ситуацию. При улучшении экологической обстановки улучшается медико-демографическая ситуация, медико-демографическая ситуация в свою очередь влияет на качество жизни. Качество жизни оказывает влияние на трансформацию потребительского поведения, которое в свою очередь связано с системой лекарственного обеспечения. Лекарственное обеспечение влияет на медико-демографическую ситуацию, экологическую обстановку и качество жизни. Таким образом, работает система показателей, влияющих на трансформацию потребительского поведения.

Глава 3. Исследования системы факторов, оказывающих влияние на процесс потребления лекарственных препаратов для лечения аллергического ринита

В соответствии с программой исследования на первом этапе выполнен анализ факторов, влияющих на потребление лекарственных препаратов.

В результате анализа субъектов РФ по показателю выбросов в атмосферу загрязняющих веществ в качестве модельного образца был выбран Липецкий регион. Установлено, что Липецкая область относится к числу наиболее развитых регионов Черноземья. Основным сектором развития экономики области является промышленность, что характеризует неблагоприятный экологический профиль региона. Изучена медико-демографическая ситуация в регионе.

Разработанная нами сбалансированная система показателей трансформации потребительского поведения предполагала проведение комплексной оценки качества жизни. Результаты расчета частных показателей целевых ориентиров для оценки качества жизни, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Динамика показателей качества жизни населения г. Липецк

Наименование частного показателя качества жизни	Значение частного показателя качества жизни (К _і)	
	2012 г.	2013 г.
1. Здоровье	1,97	1,95
2. Образование	2,98	3,16
3. Жилищные условия	0,99	1,017
4. Экология	0,83	0,86
5. Рынок труда	0,993	0,992
6. Благосостояние населения	1,35	1,38
7. Личная безопасность	0,99	0,99
8. Свободное время и отдых	0,69	0,72
9. Питание	1,501	1,044

Таким образом, качество жизни населения г. Липецк:

$$Ккжоб. 2012 = 12,294$$

$$Ккжоб. 2013 = 12,113$$

На основании результатов выполненных расчетов следует, что в целом качество жизни населения г. Липецк в 2013 году снизилось на 1,47% по сравнению с 2012 г. Сравнительный анализ качества жизни населения показал тенденции к ухудшению по некоторым показателям - около половины показателей остались неизменными или демонстрируют снижение качества жизни.

Глава 4. Анализ структуры потребления и назначений препаратов для терапии аллергического ринита

На следующем этапе работы, для выявления предпочтений врачей проведено фармакоэпидемиологическое исследование. Исследование проведено путем анализа данных анкетирования отоларингологов и аллергологов о мотивах и приоритетах назначения препаратов для лечения АР.

Среди респондентов преобладают специалисты со стажем работы 11-20 лет (46,8%). При анализе анкет, с целью оценки общей информированности врачей о современных рекомендациях по лечению аллергического ринита было установлено, что 90,7% используют в качестве руководства при выборе лечения для больных аллергическим ринитом «Стандарт медицинской помощи больным аллергическим ринитом».

Изучены источники получения информации о новых лекарственных препаратах. По профессиональным вопросам общаются с фармацевтическими работниками всего 11,6%; и только 7% специалистов получают новые данные из интернет-источников.

Результаты исследования позволили выявить терапевтические мероприятия проводимые специалистами для облегчения симптомов аллергического ринита. Так 100% респондентов назначают лекарственную терапию; 67,4% специалистов выявляют причинно-значимый аллерген; 62,8% занимаются обучением пациентов; аллергенспецифическую иммунотерапию (АСИТ) проводят лишь 30,2% врачей и только 9,3% опрошенных назначают диету. В результате опроса выяснено, что считают более важным врачи при выписке препаратов для лечения АР, так 76,7% респондентов важна эффективность препарата, 72,1% отметили удобство применения, 62,8% - доступность по цене, 55,8% - возможность побочных действий и только 11,6% обращают внимание на современность/популярность препарата.

Безопасными препаратами группы ИнГкс на взгляд опрошенных специалистов являются препараты мометазона фууроата и флутиказона фууроата – 41,8%.

Для оценки комплаентности лечению и удовлетворенности проводимой терапией АР, а также для оценки влияния на качество жизни заболевания АР, были опрошены 105 пациентов, страдающих АР.

На основании изученных данных, сформирован комплексный социально-демографический и медицинский портрет пациента страдающего аллергическим ринитом рисунок 3.



Рисунок 3 - Портрет пациента с аллергическим ринитом

Изучено влияние АР на качество жизни респондентов рисунок 4.

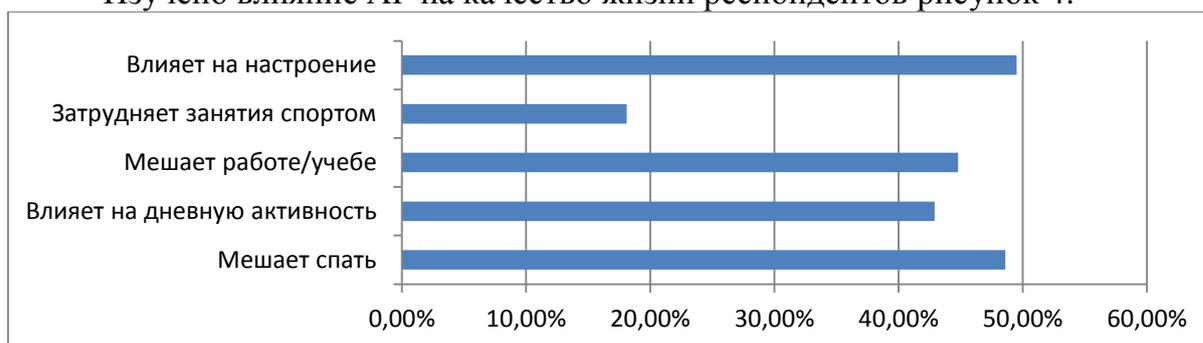


Рисунок 4 - Влияние АР на качество жизни респондентов

Нами определена теснота связи между назначениями врачей и потреблением ЛП, определенными нами в ТОП-5, пациентами. Данные расчета представлены в таблице 2.

Таблица 2. Взаимосвязь назначений и потребления ЛП для лечения АР

Потребление пациентов, %	Препараты, МНН	Назначения врачей, %
5,5	Будесонид	6,8
22,9	Флутиказона пропионат	27,9
15	Беклометазона дипропионат	27,9
5,5	Флутиказона фуруат	48,8
29,5	Мометазона фуруат	69,8
Коэффициент корреляции		0,57

Коэффициент корреляции равен 0,57, что говорит о недостаточной связи между назначениями врачей и потреблением препаратов пациентами.

Анализ результатов анкетирования относительно экономической составляющей терапии выявил, что для 82% больных АР комфортной ценой для терапии АР является стоимость препаратов около 1000 рублей и выше: готовы тратить 500-1000 руб. 41%; 1000-1500 руб. 12,4%; более 1500 руб. 28,6%. Данные результаты позволяют представить перспективу возможного изменения потребительского поведения и трансформации врачебных назначений с учетом экономической составляющей терапии.

Целью одного из заключительных вопросов анкеты было оценить основные критерии выбора пациентом лекарственного препарата для лечения АР. Предпочтения распределились следующим образом таблица 3:

Таблица 3. Предпочтения потребителей лекарственной помощи

Критерии	«1» наиболее значимо	«2» очень значимо	«3» значимо	«4» менее значимо	«5» наименее значимо
Доступная цена	11,4%	16,2%	16,2%	10,5%	19%
Эффективность	47,6%	10,5%	10,5%	12,4%	1,9%
Побочные эффекты	13,3%	22%	23,8%	7,6%	2,9%
Удобная ЛФ	7,6%	13,3%	12,4%	25,7%	13,3%
Новизна ЛП	5,7%	12,4%	8,6%	14,3%	33,3%

Сумма представленных процентных соотношений в таблице 3 превышает 100%, в связи с тем, что респонденты выбирали не один, а несколько наиболее важных для них критериев. Показано, что наиболее значимым критерием при выборе препарата для терапии АР для 47,6% опрошенных является его эффективность. Очень значимо и значимо для 45,8% является безопасность применяемых препаратов, то есть минимальное число их побочных эффектов. Такие критерии как удобство лекарственной формы и современность препарата менее значимо и наименее значимо для 25,7% и 33,3% респондентов соответственно. Для такого критерия как «доступность по цене» выявить какое-то общее мнение не представляется возможным. Как мы видим в таблице, значение цены нивелируется на фоне с тем благом, которое клиент получает за эту цену, то есть ему важно получить эффективный и безопасный препарат и он готов платить за него. Полученные результаты являются перспективой для трансформации взглядов врачей, населения и фармацевтических работников на терапию АР.

Для изучения практики самолечения АР помимо анкетирования пациентов на приеме у врачей-аллергологов и оториноларингологов, использовался метод интернет-опроса. Данный опрос назывался: «Что есть в Вашей аптечке для лечения аллергического ринита» и проводился на сайте <http://planetproblem.com>. В опросе участвовало 849 человек. Полученные результаты представлены на рисунке 5.

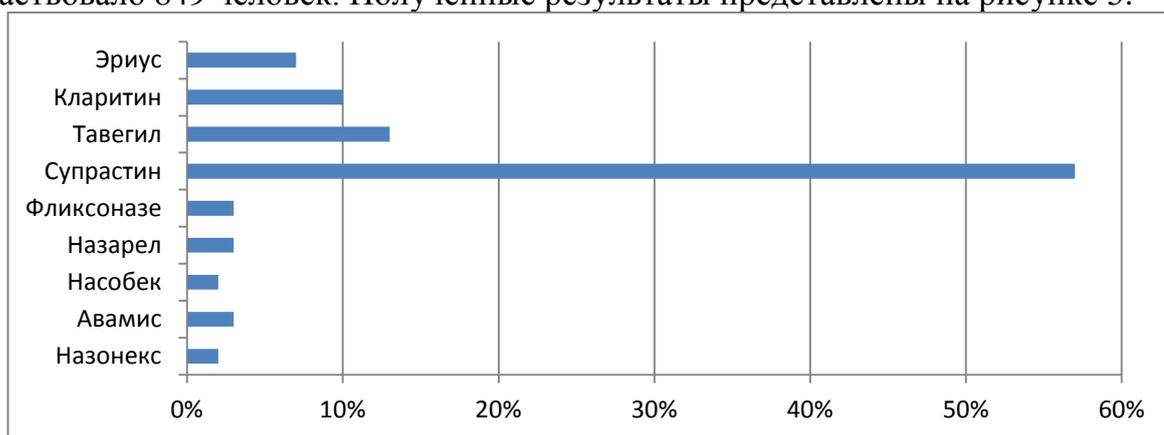


Рисунок 5 - Результаты опроса «Что есть в Вашей аптечке для терапии АР?»

Выявлено, что большая часть больных АР, а именно 87 % сначала обращается к провизору аптеки и только 13% респондентов указали наличие в их домашних аптечках рецептурных препаратов для терапии АР.

Глава 5. Комплексная оценка сегмента фармацевтического рынка группы интраназальных глюкокортикостероидов

Недостаточная изученность регионального фармацевтического рынка препаратов ИнГКС, относительная новизна применения данной группы препаратов в базисной терапии АР в нашей стране и высокая степень эффективности препаратов группы ИнГКС для базисной терапии АР с точки зрения доказательной медицины - стали основанием для детального изучения ассортимента интраназальных глюкокортикостероидов.

Изучен макроконтур ассортимента ЛП группы ИнГКС. Характеристики макроконтура представлены на рисунке 6:

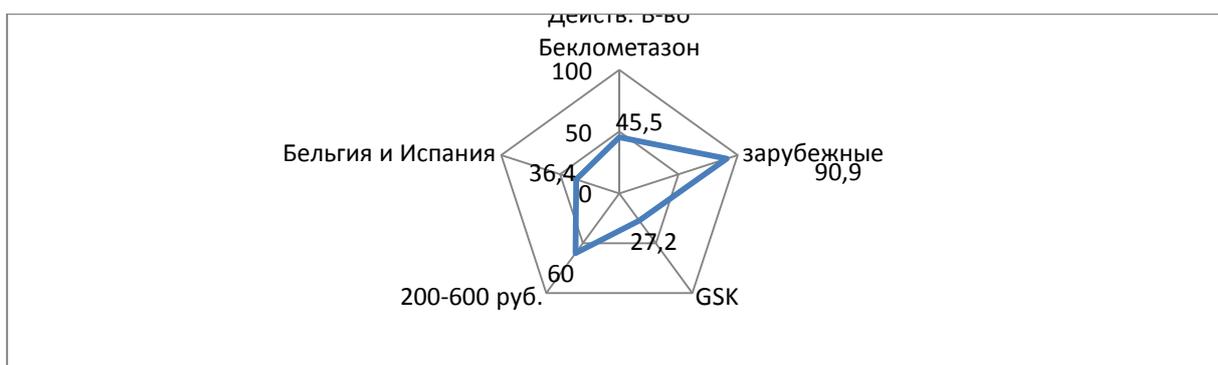


Рисунок 6 - Макроконтур рынка препаратов группы ИнГКС (%)

Основные показатели эффективности для каждого препарата анализируемой группы ИнГКС рассчитаны по следующим показателям: рост потребления; доля продукта на рынке; индекс эволюции. В таблице 4 представлены рассчитанные основные показатели рынка ИнГкс Липецкой области.

Таблица 4. Ключевые показатели эффективности рынка ИнГкс г. Липецк

Наименование препарата	Абсолютное значение в упаковках	Рост потребления (%)	Доля продукта на рынке, %	Индекс эволюции
Назонекс	752	11	26,4	93
Авамис	581	272	20,4	314
Фликсоназе	422	43	14,8	120
Тафень назаль	16	-43	0,6	48
Насобек	886	4	31,1	88
Назарел	90	246	3,2	292
Альдецин	0	-100	0	0
Ринокленил	101	-52	3,5	40
Беклометазон	0	0	0	0
Бенарин	0	0	0	0
Беконазе	0	0	0	0

В результате исследования нами выявлены лидеры продаж на рынке ИнГкс города Липецк: препараты Насобек доля рынка – 31,1%, Назонекс с долей рынка 26,4%, Авамис и Фликсоназе – 20,4% и 14,8% соответственно. Препарат с самым высоким индексом эволюции – Авамис, имеет такой высокий индекс вследствие недавнего выхода на рынок и частичным «замещением» своего предшественника, препарата той же компании GSK Фликсоназе.

С целью совершенствования организации фармацевтической помощи больным АР с учетом экономических, социально-демографических условий, сложившихся в Липецком регионе, нами проведена стоимостная оценка курса лечения АР препаратами ИнГКС и расчет адекватности платежеспособности для ИнГКС таблица 5.

Таблица 5. Результаты анализа стоимостной оценки курса лечения АР и коэффициент адекватности платежеспособности для ТОП-5 ИнГКС

Название препарата	Форма выпуска	Курс лечения	Стоимость суточной дозы	Стоимость курса лечения	Коэффициент адекватности платежеспособности, КАП, %
Назонекс	50 мкг/доза 120 доз	2 ингаляции в каждую ноздрю 1 раз в день 30 дней	26,7 руб.	800 руб.	3,48
Авамис	27,5 мкг/доза 120 доз	2 ингаляции в каждую ноздрю 1 раз в день 30 дней	16,7 руб.	500 руб.	2,17
Фликсоназе	50 мкг/доза 120 доз	2 ингаляции в каждую ноздрю 1 раз в день 30 дней	20,3 руб.	610 руб.	2,65
Насобек	50 мкг/доза 200 доз	1 ингаляция в каждую ноздрю 4 раза в день 30 дней	12,4 руб.	372 руб.	1,35
Назарел	50 мкг/доза 120 доз	2 ингаляции в каждую ноздрю 1 раз в день 30 дней	9,3 руб.	280 руб.	1,22

Препараты ИнГкс были сгруппированы в три класса, по методу ролевого анализу ассортимента:

1. «Генераторы потока» $1 < \text{КАП} < 2$, препараты: Насобек и Назарел;
2. «Генераторы наличности» $2 < \text{КАП} < 3$: Авамис и Фликсоназе;
3. «Генераторы имиджа» $3 < \text{КАП}$: Назонекс.

Управление вводом и выводом позиций ЛП из ассортимента возможно с применением концепции темпов роста и матрицы VCG. Изученные темпы роста препаратов ИнГКС представлены на рисунке 7.

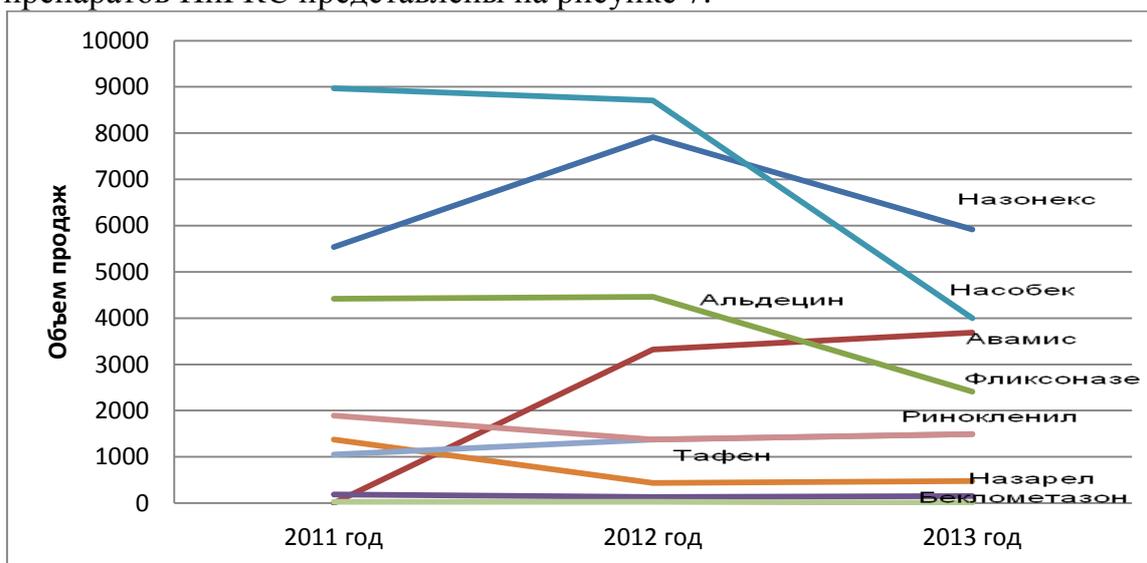


Рисунок 7 - Темпы роста препаратов ИнГкс на рынке Липецкой области 2011-2013гг.

Данные, полученные в результате анализа по матрице VCG основных препаратов класса ИнГкс на рынке Липецкого региона подтверждают приоритет

Назонекса, Авамиса и Альдецина и представлены на рисунке 8. Анализ группы ИнГКС по матрице BCG показал что «трудным ребенком» на рынке ИнГкс Липецкого региона являются препараты Авамис и Альдецин. Основными потребителями «трудных детей» являются «новаторы», по проведенным нами опросам они составляют около 5,5 % потребителей Липецкого региона.



Рисунок 8 - Матрица BCG ИнГкс на фармацевтическом рынке Липецкого региона

В категорию «звезды» попал препарат Назонекс. У данного препарата положительный рост объема продаж (8,82%) и высокая рыночная доля (27,4%). Основными потребителями этой группы являются «адепты», их, по данным нашего исследования, на рынке г.Липецка около 30%.

В категории «дойные коровы» - препарат Насобек. Товары-«коровы» активно покупаются, что и отражает их значительная рыночная доля (рыночная доля Насобека=30,3%), но темпы роста (темп роста Насобека = -28,52) ниже среднерыночных указывают на то, что покупатель «устал» от данного товара и доход от продаж этих ЛП будет неуклонно падать. Для поддержания данной категории товаров возможно проведение рекламы. Основными потребителя «дойных коров» являются «скептики» или «запоздалое большинство», что по данным наших исследований составляет 15%.

Большая часть ИнГкс препаратов входит в категорию «собаки» - это такие препараты как Фликсоназе, Назарел, Беклометазон, Ринокленил, Тафен. Препараты данной категории имеют относительно малую рыночную долю (с тенденцией к сокращению) и характеризуются низкими темпами роста объемов продаж или отсутствием роста как такового. Потребителями данной группы препаратов являются «консерваторы» - 49,5%.

С целью структуризации ассортиментного перечня препаратов ИнГКС построена многомерная матрица по принципу «Рост объема продаж - доля рынка» таблица 6.

Таблица 6. Матрица многоаспектного анализа ассортиментного перечня препаратов группы ИнГКС

Степень роста объема продаж	Результаты оценки доли рынка	
	Лидеры рынка	Аутсайдеры
Группа быстрорастущих ЛП	Назонекс	Авамис Альдецин
Группа среднерастущих ЛП	Фликсоназе	Тафен Ринокленил
Группа медленнорастущих ЛП	Насобек	Назарел Беклометазон

Разработаны основы аудита ключевых факторов, влияющих на формирование ассортимента: максимально значимые маркетинговые и предложенные нами социальные позиции формирования ассортимента лекарственных препаратов для лечения аллергического ринита с использованием метода целевого управления. Этот метод предполагает управление ассортиментом на основе применения древовидного разомкнутого графа, получившего название «дерево целей».

Построение дерева целей базировалось на установлении нами главной цели – «Доминантные направления формирования ассортимента», целей первого уровня: «Анализ текущего ассортимента аптеки», «Управление обновлением ассортимента», «Формирование лояльности потребителей». Нами установлены восемь целей второго уровня, «обслуживающих» цели первого уровня. Подцелями являются методы, рекомендуемые и апробированные нами для формирования оптимальной ассортиментной политики аптечной организации. Сюда входят маркетинговые методы, статистические и социологические методы. Результаты представлены на рисунке 9.

Для оценки значимости целей и подцелей разработанного «дерева» использовался экспертный метод. Для проведения экспертного анализа разработана оригинальная анкета, позволяющая получить данные для определения коэффициентов значимости каждой цели и подцелей.

Важность целей и подцелей оценивалась с помощью метода ранжирования и взвешивания. При ранжировании целей первого уровня (q_1 q_2 q_3) для каждой цели эксперты указывали коэффициент, показывающий ее относительную важность для достижения главной цели.

Результаты аудита, полученные с использованием экспертного метода и представленные на рисунке 9 показали, что достижение цели первого порядка 1.3. «Формирование лояльности потребителей» на 40% обеспечивает достижение главной цели. За ней следует цель 1.1 «Анализ текущего ассортимента аптеки» - она гарантирует обеспечение главной цели на 30%, аналогичную гарантию (30%) дает процесс обновление ассортимента. Более детальный анализ можно проводить по каждой подцели индивидуально.

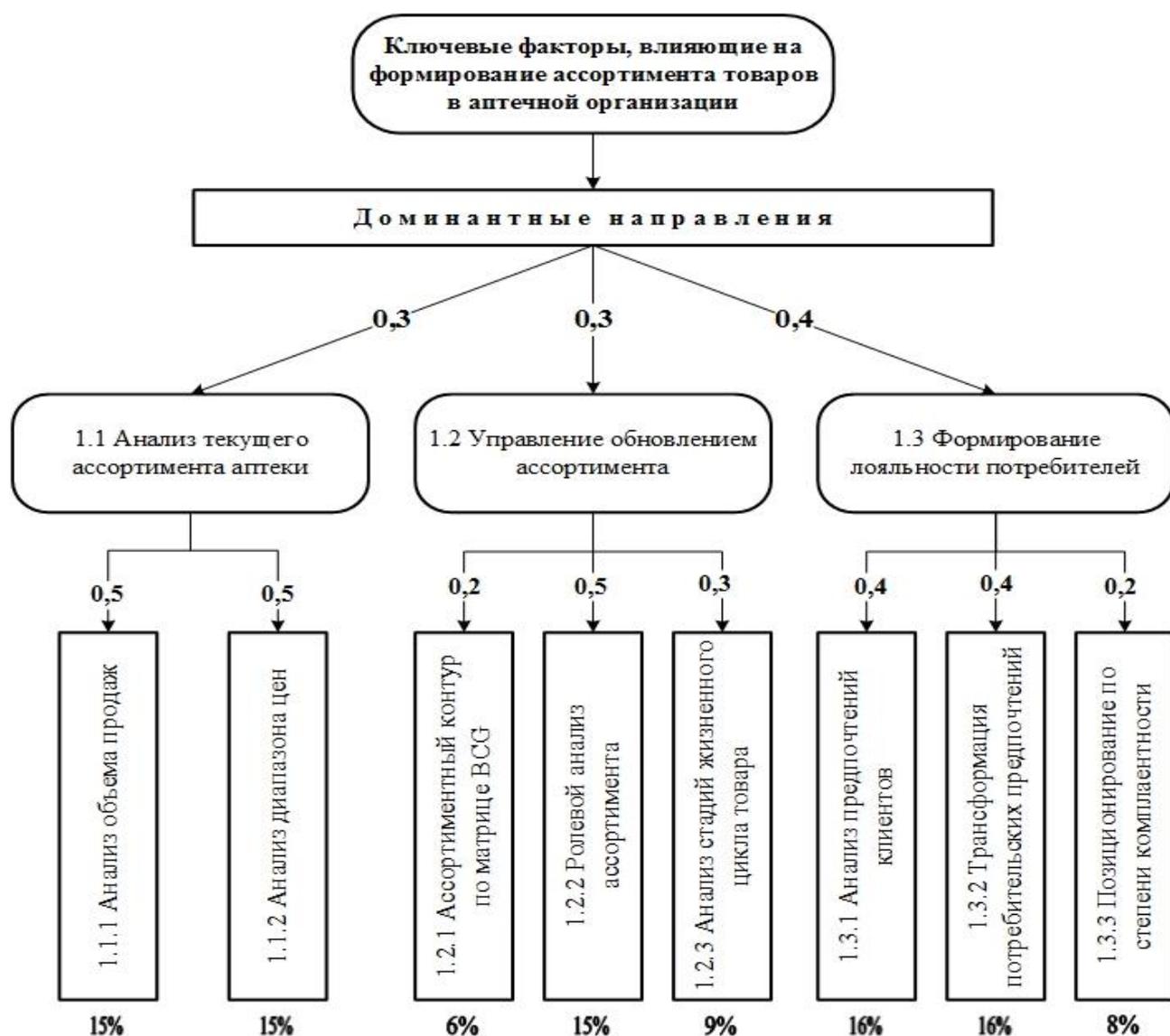


Рисунок 9 - Дерево целей «Аудит значимых позиций формирования ассортимента»

Предложенная методика аудита позволяет руководству аптечной организации определить приоритетные мероприятия для принятия управленческих решений по фармацевтическому обслуживанию и дает ориентиры по распределению ресурсов и усилий.

Проведенные исследования позволили нам разработать модель стратегии фармацевтического обслуживания больных АР, что получило отражение в разработанных нами методических рекомендациях «Фармацевтическое обслуживание потребителей препаратов для лечения аллергического ринита», «Аудит ключевых факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров в аптечном учреждении». Разработанная нами модель представлена на рисунке 10.

Стратегия фармацевтического обслуживания больных аллергическим ринитом

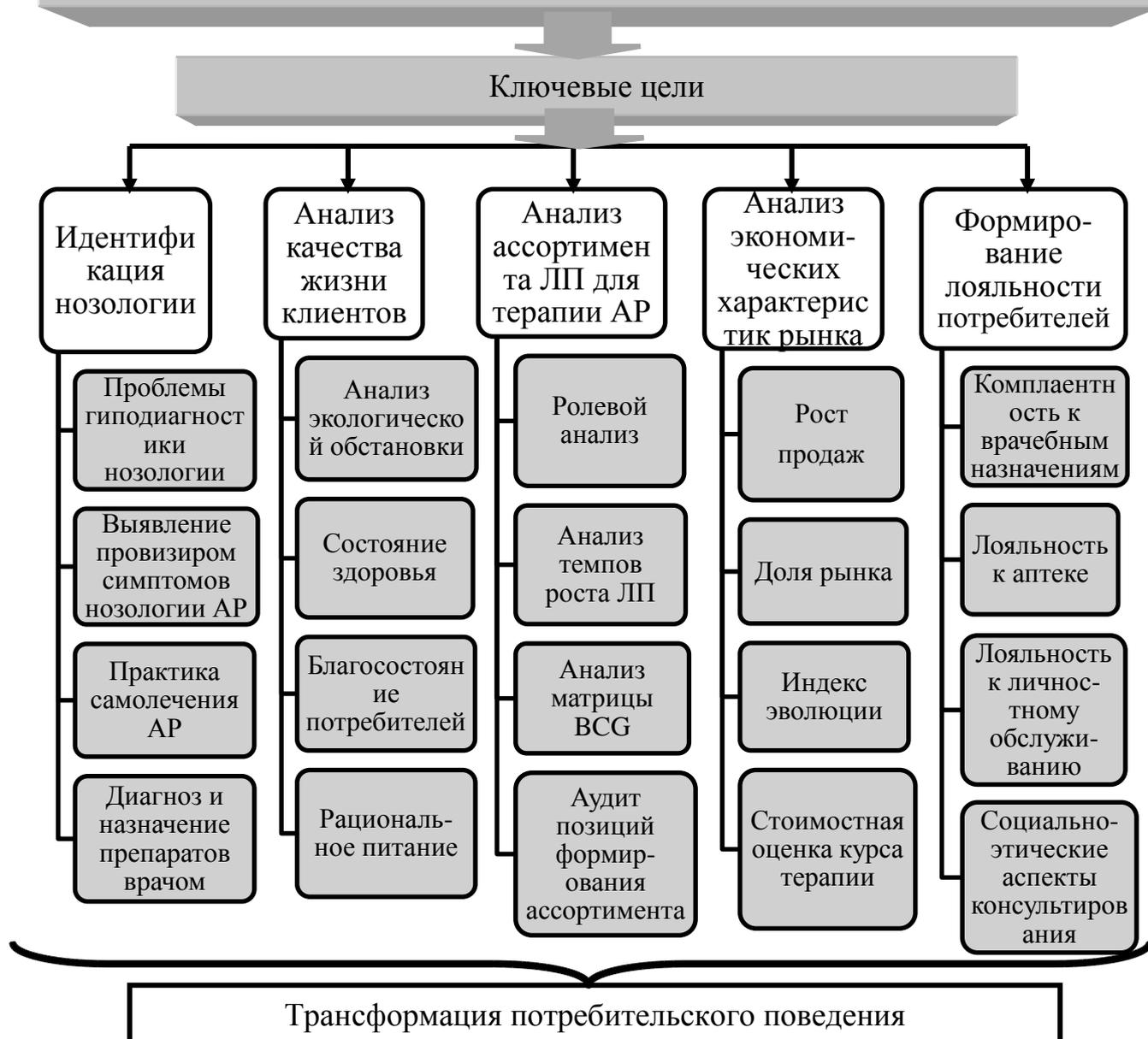


Рисунок 10 - Модель стратегии фармацевтического обслуживания больных АР

ВЫВОДЫ

1. В результате анализа и систематизации литературных данных, научных публикаций по проблемам маркетинговых, фармакоэпидемиологических и фармакоэкономических исследований фармацевтического рынка и лекарственного обеспечения выявлено, что данным вопросам уделяется большое внимание в научной и практической фармации в РФ и за рубежом. Проведен критический анализ медико-социальных и фармацевтических аспектов лекарственного обеспечения больных с заболеваниями органов дыхания. Обоснована необходимость комплексных исследований лекарственного обеспечения ИнГкс больных аллергическим ринитом.

2. С применением системного подхода разработана программа исследования и выделены основные направления оптимизации фармацевтической помощи больным аллергическим ринитом, включающие: 1) исследование системы

факторов, оказывающих влияние на потребление лекарственных средств для терапии АР; 2) анализ лекарственного сопровождения больных АР; 3) маркетинговый анализ сегмента фармацевтического рынка группы ИнГКС; 4) фармакоэкономическая оценка лекарственной терапии АР; 5) аудит ключевых факторов формирования ассортимента. Сформирована концептуальная модель «Трансформация потребительского поведения».

3. Для моделирования перспектив трансформации потребительского поведения разработана сбалансированная система экономических и социальных факторов, включающая показатели: 1) медико-демографической ситуации; 2) экологической обстановки в регионе; 3) качество жизни населения; 4) лекарственное сопровождение больных АР. Данная система апробирована на Липецкой области как модельном образце промышленного региона.

4. В результате анализа лекарственной терапии АР выявлено, что терапия АР и предпочтения специалистов являются современными и соответствуют международным стандартам. Специалисты используют основной класс препаратов для терапии АР – ИнГКС. Лидируют в назначениях препараты мометазона фуроат и флутиказона фуроат – 69,8% и 48,8% соответственно. Определена взаимосвязь между назначениями врачей и потреблением ЛП больными АР (коэффициент корреляции Пирсона = 0,57), что подтверждает недостаточную комплаентность пациентов к проводимой терапии.

5. Проведен анализ результатов интернет-опроса по практике самолечения АР, в котором участвовали 849 человек. Выявлено, что большая часть больных АР, а именно 87 % сначала обращается к провизору аптеки и только 13% респондентов указали наличие в их домашних аптечках рецептурных препаратов для терапии АР.

6. С целью анализа одного из доминантных направлений формирования ассортимента, проведена оценка ключевых показателей эффективности. Показано, что лидерами продаж на рынке ИнГкс города Липецк являются препараты Насобек доля рынка – 32%, Назонекс с долей рынка 29,1%, Авамис и Фликсоназе – 12,2% и 16,4% соответственно. Определен препарат с самым высоким индексом эволюции (847) – Авамис. Выявлены препараты с отрицательным значением роста: Тафен назаль (-43), Альдецин (-25) и Ринокленил (-38) данные препараты постепенно уходят с рынка.

7. Проведен анализ доминантного направления «Управление обновлением ассортимента», определен ассортиментный контур препаратов ИнГКС по матрице VCG, определено наполнение кластеров ЛП: «трудные дети», «звезды», «собаки», «дойные коровы». Результаты анализа по матрице VCG и анализа темпов роста препаратов группы ИнГКС позволили построить многомерную матрицу для разработки рекомендаций АО по выявлению лидеров и аутсайдеров по принципу «Рост объема продаж - доля рынка». Абсолютным быстрорастущим лидером фармацевтического рынка Липецкой области является Назонекс (8,85%/27,4), абсолютный аутсайдер в группе медленно растущих ЛП группы ИнГКС – Назарел (-29,15%/3,2).

8. С использованием метода ролевого анализа ассортимента и расчета коэффициента адекватности платежеспособности определены генераторы потока ($1 < \text{КАП} < 2$) - препараты дженерики (Насобек, Бенарин, Ринокленил, Назарел). Генераторами наличности ($2 < \text{КАП} < 3$) являются оригинальные препараты

(Авамис и Фликсоназе) и дженериковый (Тафен); генератор имиджа - Назонекс (З < КАП). Определена ценовая доступность препаратов ИнГКС в сравнении с ценовой доступностью продуктов ежедневного спроса.

9. С помощью экспертного анализа обоснован метод целевого управления для аудита факторов, влияющих на ассортимент. Определены приоритетные методы для принятия управленческих решений по ассортиментной политике. Выявлено, что достижение подцели «Формирование лояльности потребителей» на 40% обеспечивает достижение главной цели, подцели «Анализ текущего ассортимента аптеки» - на 30%, «Управление обновлением ассортимента» - на 30%. Представлена модель стратегии фармацевтического обслуживания больных АР.

10. По результатам исследования подготовлены методические рекомендации: «Фармацевтическое обслуживание потребителей препаратов для лечения аллергического ринита», «Аудит ключевых факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров в аптечном учреждении».

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

АР аллергический ринит
АСИТ аллергенспецифическая иммунотерапия
БА бронхиальная астма
ВОЗ Всемирная Организация Здравоохранения
ИнГКС интраназальные глюкокортикостероиды
КАП коэффициент адекватности платежеспособности
КАР круглогодичный аллергический ринит
КПЭ ключевые показатели эффективности
ЛП лекарственный препарат
САР сезонный аллергический ринит
ФОМ Фонд Общественное мнение
ЦФО центральный федеральный округ
ARIA Allergic Rhinitis and its impact on Asthma Аллергический ринит и его влияние на бронхиальную астму
ТИХ терапевтический индекс
WAO World Allergy Organization Всемирная Организация по аллергии

Список работ, опубликованных по теме диссертации

1. Данилова, К. В. Концепция предпроектного исследования качества жизни населения крупного промышленного города / К. В. Данилова, И. М. Раздорская // Тезисы VIII Дальневосточ. регион. конгр. «Человек и лекарство». – Владивосток. 2011. – С. 45–47.
2. Анализ клиентской базы оптового звена аптеки / И. М. Раздорская, К. В. Данилова, С. В. Власов, С. В. Григорьева // Разработка, исследование и маркетинг новой фармацевтической продукции : сб. науч. тр. – Пятигорск, 2012. – Вып. 67. – С. 505–507.
3. Данилова, К. В. Анализ регионального рынка основных препаратов для терапии аллергического ринита / К. В. Данилова // Молодежная наука и современность : материалы 78-й всерос. науч. конф. студентов и молодых ученых с междунар. участием. – Курск, 2013. – Ч. III. – С. 219–220.

4. Данилова, К. В. Исследование качества жизни населения липецкого региона / К. В. Данилова, И. М. Раздорская // Роль провизора в современной системе здравоохранения : материалы конф. – Омск, 2013. – С. 55–57.
5. Данилова, К. В. Влияние экологических факторов промышленного региона на структуру заболеваемости / К. В. Данилова // Молодые ученые в решении актуальных проблем науки : сб. работ IV Междунар. науч.-практ. конф. – Владикавказ, 2013. – С. 176–177.
6. Раздорская, И. М. Исследование регионального рынка интраназальных глюкокортикостероидов / И. М. Раздорская, К. В. Данилова // Фармация. – 2014. – № 4. – С. 24–26.
7. Раздорская, И. М. Анализ рынка интраназальных глюкокортикостероидов Липецкого региона / И. М. Раздорская, К. В. Данилова // Фармакоэкономика. Современная фармакоэкономика и фармакоэпидемиология. – 2014. – Т. 7, № 2. – С. 3–5.
8. Данилова, К. В. Терапия аллергического ринита: предпочтения специалистов / К. В. Данилова, И. М. Раздорская // Вестник оториноларингологии. – 2014. – № 3. – С. 59–60.
9. Раздорская, И. М. Анализ результатов интернет-опроса по практике самолечения аллергического ринита / И. М. Раздорская, А. В. Лебедев, К. В. Данилова // Ученые записки Орловского государственного университета. – 2014. – № 7 (63). – С. 218–220.
10. Данилова, К. В. Аспекты доказательной медицины в практике применения интраназальных глюкокортикостероидов / К. В. Данилова, И. М. Раздорская // Фармация. Вызовы 2014 : материалы науч.-практ. конф. XI Тихоокеан. мед. конгр. – Владивосток, 2014. – С. 8–11.
11. Раздорская, И. М. Аудит методов формирования ассортиментной политики аптечной организации / И. М. Раздорская, К. В. Данилова // Современные концепции научных исследований : сб. науч. работ X Междунар. науч.-практ. конф. – М., 2015. – Ч. 2. – С. 63–65.

Список методического обеспечения по теме диссертации

1. Раздорская, И. М. Фармацевтическое обслуживание потребителей препаратов для лечения аллергического ринита : метод. рекомендации / И. М. Раздорская, К. В. Данилова. – Липецк : ЭКСПРЕСС, 2014. – 92 с.
2. Раздорская, И. М. Аудит ключевых факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров в аптечном учреждении : метод. рекомендации / И. М. Раздорская, К. В. Данилова. – Липецк : ЭКСПРЕСС, 2015. – 64 с.

Данилова Карина Викторовна (Россия)

Маркетинговые исследования и моделирование стратегии фармацевтического обслуживания больных аллергическим ринитом

На основе теоретических и экспериментальных исследований с учетом региональной специфики разработана система оптимизации фармацевтического обслуживания больных АР, разработана сбалансированная система экономических и социальных факторов для моделирования трансформации потребительского поведения. Определена корреляционная взаимосвязь между назначениями врачей и потреблением ЛП больными АР, выявлена необходимость повышения информированности аптечных работников относительно консультирования больных АР. Изучена практика самолечения АР, определены лидирующие позиции ЛП в домашних аптечках. Проведена оценка ключевых показателей эффективности препаратов класса ИнГКС, определена их ценовая доступность, выявлены оптимальные по затратным показателям препараты. Определен ассортиментный контур ЛП группы ИнГКС, препараты распределены по ролевым значениям ассортимента. Предложена методика аудита ключевых факторов формирования и анализа ассортимента, позволяющая определить приоритетные мероприятия по формированию ассортиментной политики. Разработаны методические рекомендации по фармацевтическому консультированию клиентов при выборе препаратов для лечения аллергического ринита.

Karina V. Danilova (Russia)

Marketing research and modeling the strategy of pharmaceutical care for the patients with allergic rhinitis

The system of optimizing of pharmaceutical care for the patients with allergic rhinitis has been worked out at the basis of theoretic and experimental research, taking into account the regional specifics. Balanced system of economic and social factors for modeling the transformation of consumer behavior has been worked out. Correlation interrelation between the doctors' administration and consuming of the medicines by the patients with allergic rhinitis has been defined, the necessity of increasing the pharmacists' being informed of consulting the patients with allergic rhinitis has been revealed. Practice of self-treatment of allergic rhinitis has been studied, the leading positions of the medicines in the emergency kits have been defined. Assessment of the main indexes of the effectiveness of InGCSs has been carried out, their price affordability has been defined, optimum medicines according to the cost indexes have been revealed. Assortment outline of the medicines from InGCSs group has been defined, the medicines has been distributed according to the role values of the assortment. The method of audit of the main factors of formation and analysis of the assortment allowing to define the priority measures for the formation of assortment policy has been proposed. Methodical recommendations for the pharmaceutical consulting the consumers choosing medicines for allergic rhinitis have been worked out.