
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ АНТАЦИДНЫХ И ПРОТИВОЯЗВЕННЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

О.В. Базаркина, А.Н. Ибрагимова

Кафедра управления и экономики фармации
Медицинский факультет
Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Макля, 8, Москва, Россия, 117198

С помощью маркетингового анализа установлены: 1) доля ассортимента данной группы препаратов в аптечных организациях; 2) основные целевые категории врачей, назначающие лекарственные препараты данной группы; 3) основные схемы лечения, применяемые в качестве терапии кислотозависимых заболеваний желудка группы больных с гастритом и язвенной болезнью желудка; 4) факторы, оказывающие влияние на врачебные назначения антацидных и противоязвенных ЛП стационарным и амбулаторным больным; 5) предпочтения и факторы, формирующие спрос конечных потребителей на препараты данной группы; 6) портреты потребителя антацидных и противоязвенных ЛП.

В России болезни желудочно-кишечного тракта (ЖКТ) и печени занимают 3-е место в общей структуре заболеваемости населения, а количество россиян, страдающих серьезными патологиями органов пищеварения, превышает 16 млн человек. В связи с этим потребности фармацевтического рынка в антацидных и противоязвенных препаратах постоянно растут, что влечет за собой необходимость изыскания не только новых лекарственных препаратов, методов лечения, диагностики и профилактики данных заболеваний, но и в более тщательном исследовании рынка антацидных и противоязвенных лекарственных препаратов и в особенности изучении потребителей этой группы. Целью данной работы является анализ потребительского поведения и изучение факторов, формирующих спрос потребителей на антацидные и противоязвенные лекарственные препараты (ЛП).

Маркетинговый подход к изучению рынка антацидных и противоязвенных ЛП включает анализ не только ассортимента и поставщиков данной группы препаратов, но и потребителей. В рамках данного исследования были изучены следующие типы потребителей: институциональные — аптечные организации, реализующие данную группу ЛП, промежуточные — врачи (терапевты, гастроэнтерологи), конечные — больные гастритом и язвенной болезнью желудка.

Изучение институциональных потребителей проводилось с помощью социологического метода — анкетирования. Было проанализировано 90 аптечных организаций в лице фармацевтических работников — фармацевтов и провизоров данных аптек.

По результатам опроса выявлено, что ассортиментный портфель антацидных и противоязвенных ЛП в аптеках составляет в среднем 7,0% от общего числа ассортиментных позиций, представленных на рынке и 5,0% от общего ассортимента.

та аптек. По ранговой шкале популярности данная группа занимает в аптечных организациях 4-е место. Основная доля производителей (80,0%) данных препаратов — зарубежные компании.

Результаты дальнейшего исследования относятся к изучению промежуточных потребителей. Был проведен опрос главных врачей, заведующих отделением гастроэнтерологии, врачей поликлиник и больниц г. Одинцово.

Наибольшее количество назначений исследуемой группы препаратов приходится на гастроэнтерологов (59,0%) и терапевтов (20,0%), что позволило определить основные целевые категории врачей для дальнейшей работы по исследованию применения антацидных и противоязвенных препаратов и их продвижению на рынок. Также данную группу препаратов назначают и другие специалисты. Так, назначения хирургов составляет около 10,0%, педиатров — 6,0% и других специальностей — 5,0%.

В рамках исследования были изучены основные схемы лечения, применяемые в качестве терапии кислотозависимых заболеваний желудка. Выбирая конкретные методы лечения, 95,0% врачей учитывают сложившиеся стандарты лечения заболеваний, а около 5,0% специалистов не всегда исходят из стандартных методик лечения (используют комбинации препаратов из стандартных схем). В настоящее время широко применяются 3 схемы лечения (табл. 1), среди которых наиболее популярной является схема (А). Схема (В) используется врачами чаще всего для тех больных, у которых не отмечалось положительного эффекта от первых двух схем.

Таблица 1

Схемы лечения кислотозависимых заболеваний желудка

Наименование схемы	Наименование препаратов, входящих в схему лечения	Процент популярности схемы лечения среди врачей
А) 3-компонентная (7 дней)	1) Париет или Омепразол 2) Кларитромицин или Тетрациклин, или Амоксициллин 3) Амоксициллин или Метронидазол	70,0%
Б) 4-компонентная (7 дней)	1) Париет 2) Де-Нол 3) Метронидазол 4) Тетрациклин или Кларитромицин	20,0%
В) 4-компонентная (10 дней)	1) Ранитидин или Фамотидин 2) Де-Нол 3) Метронидазол 4) Тетрациклин	10,0%

По результатам анкетирования установлены факторы, оказывающие влияние на врачебные назначения антацидных и противоязвенных ЛП, стационарным и амбулаторным больным. Эффективность и безопасность ЛП является ведущим фактором для врачей при назначении их пациентам. Второе место приходится на цену ЛП, а платежеспособность пациентов занимает третье место. На назначение лечения немаловажное влияние в условиях стационара оказывают бюджетные ассигнования и соответственно наличие лекарственных средств в лечебно-профилактических учреждениях.

Основной целью изучения конечных потребителей является анализ потребительского поведения на рынке антацидных и противоязвенных ЛП, выявление предпочтений, изучение факторов, формирующих спрос на препараты и составление портрета потребителя антацидных и противоязвенных ЛП. Для изучения потребительского поведения проведен социологический опрос 120 больных с гастритом и язвенной болезнью желудка.

На рис. 1 представлены данные опроса конечных потребителей по выявлению наиболее важных источников информации при выборе антацидного препарата. Так, среди потребителей антацидных препаратов 75,0% респондентов отметили рекомендации врача как основной источник информации. Реклама также является существенным источником информации, на нее приходится более 10,0% ответов.

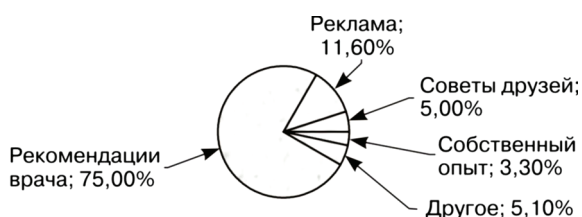


Рис. 1. Источники информации при выборе антацидного препарата

По результатам анализа предпочтений и факторов, формирующих спрос конечных потребителей на антацидные препараты, установлены следующие закономерности. Более половины респондентов (57,0%) принимают антациды для лечения острой формы заболевания, а 43,0% — хронической. Среди опрошенных около 35,0% принимают один ЛП (монотерапия), а остальные — комбинации нескольких препаратов. Наиболее популярными антацидными препаратами являются: Фосфалюгель, Маалокс, Тальцид, Альмагель А и др., распределение которых представлены на рис. 2.

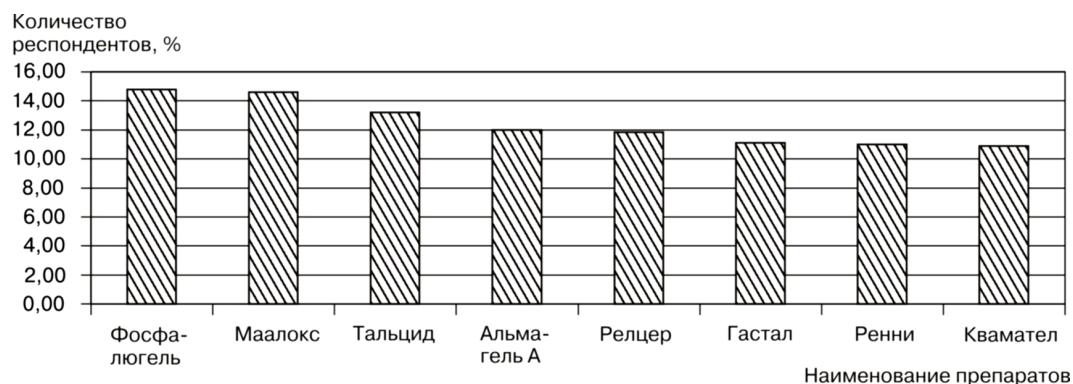


Рис. 2. Соотношение антацидных препаратов, пользующихся наибольшим спросом у потребителей

Среди респондентов 47,0% отдают предпочтение ЛП в таблетированной форме, а 28,0% — в виде суспензии, из них 60,0% считают выбранную ЛФ удобной

в применении. Большинство потребителей (80,0%) оценивают результат лечения с помощью приобретенного лекарственного препарата — удовлетворительно. При покупке препарата 62,0% опрошенных обращают внимание на производителя и предпочитают ЛП зарубежных компаний. Причиной выбора конкретного производителя 43,0% респондентов выделяют качество препарата. Далее выявлено, что 95,0% потребителей считают цены на ЛП данной группы высокими. Среди потребителей 55,0% предпочитают покупать препараты в частной аптеке, 18,0% — в государственной. Причиной выбора данной аптечной организации для 35,0% — это ближайшая аптека к дому, а для 28,0% — ближайшая аптека к работе. Среди респондентов 93,0% при выборе конкретного ЛП обращаются за рекомендациями к врачу и к собственному, предыдущему опыту. Осуществляя выбор ступени оказания медицинской помощи, 88,0% опрошенных проходят лечение гастрита в амбулаторных условиях. Результат лекарственной терапии оценивается на удовлетворительно 97,0% респондентов.

В результате изучения потребительского поведения составлен портрет потребителя антацидных препаратов: женщина (77,0%) в возрасте 40—41 года, с высшим образованием (61,0%), служащая (70,0%), замужем (70,0%) и имеет двоих детей (54,0%), со средним доходом на одного члена семьи в размере 12 тысяч рублей.

Среди потребителей противоязвенных препаратов 95,0% принимают их для лечения хронической формы заболевания, а 5,0% — острой формы. На рис. 3 представлены противоязвенные препараты, пользующиеся наибольшим спросом у потребителей.

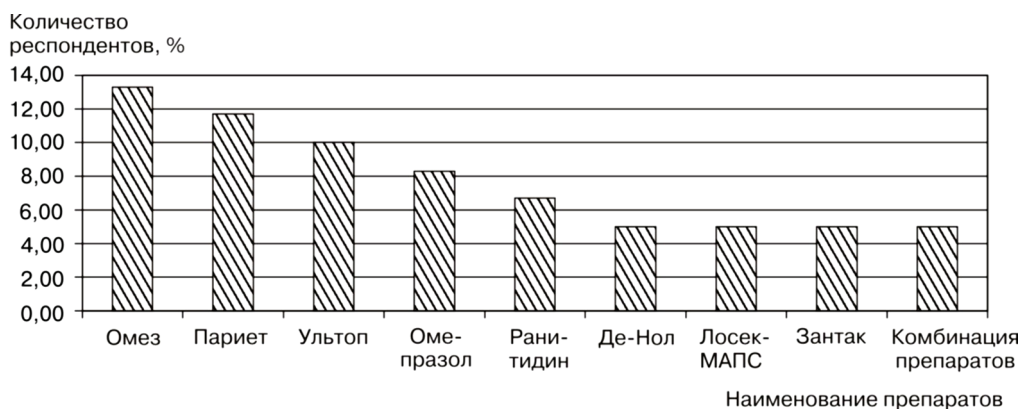


Рис. 3. Соотношение противоязвенных препаратов, пользующихся наибольшим спросом у потребителей

Далее было выявлено, что противоязвенные препараты в таблетированной форме принимают 53,0% опрошенных, а 47,0% — в капсулированной форме, и все респонденты (100,0%) считают, что данная ЛФ удобна в применении. Результат своего лечения конкретным препаратом 98,0% оценивают как «хорошо». Причиной выбора данного препарата для 71,0% потребителей является его высокая эффективность. Для лечения язвенной болезни желудка 77,0% опрошенных выбирают стационарную ступень и оценивают результат своего лечения как удовлетво-

рительный. Решающим фактором при лечении в стационаре 100,0% опрошенных считают прохождение курса лечения.

В результате изучения потребительского поведения составлен портрет потребителя противоязвенных препаратов: мужчина (82,0%) в возрасте 45 лет, с высшим образованием (74,0%), служащий (86,0%), женат (88,0%) и имеет одного ребенка (61,0%), со средним доходом на одного члена семьи в размере 6 тысяч рублей.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Капитонова Т.* Лекарственные препараты для лечения кислотозависимых заболеваний органов пищеварения // Вести от Протек. — 2006. — № 10 (86). — С. 8—10.
- [2] *Лазебник Л.Б.* Кислотозависимые заболевания верхних отделов пищеварительного тракта. Что же это такое? // Новая аптека. — 2005. — № 4. — С. 15—16.
- [3] *Ермолова Т.В., Шабров А.В.* Роль современных антацидов в гастроэнтерологической практике // Провизор.— 2005. — № 5. — С. 22—24.

MARKETING APPROACH TO STUDY OF USERS OF ANTACIDS AND ANTI-ULCER MEDICATIONS

O.V. Bazarkina, A.N. Ibragimova

Department for Administration and Economics of Pharmacy
Peoples' Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 8, Moscow, Russia, 117198

The following have been established through marketing analyses: 1) the share of the product mix of the given group of medications in pharmacy organizations; 2) the basic target categories of physicians who prescribe medications of this group; 3) the basic target categories of physicians who prescribe medications of this group; 4) basic regimens of treatment used as therapy for acid-dependent diseases of the stomach in the group of patients with gastritis and ulcer disease of the stomach; 5) factors that have an effect on physician prescribing of antacid and anti-ulcer medications for hospital patients and outpatients; 6) preferences and factors that shape the demand of end users for drugs of the given group; and 7) a portrait of the consumer of antacid and anti-ulcer medications.