

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА И АНАЛИЗ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ ПРОТИВОГРИБКОВЫХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В АПТЕКЕ Г.КРАСНОДАРА

Хизриева С.Г., Хатит С.Я.

ГБПОУ «Краснодарский краевой базовый медицинский колледж»
министерства здравоохранения Краснодарского края

В последние десятилетия отмечается значительный рост числа грибковых заболеваний. Грибковые заболевания кожи являются одной из наиболее часто обсуждаемых проблем на различных дерматологических форумах и на страницах научных журналов.

Постоянно повышается количество заболеваний среди населения, в том числе и в нашей стране. Это связано со многими факторами, в частности с широким применением в медицинской практике антибиотиков широкого спектра действия. Из этого следует, что возрастает потребность в ЛП.

Противогрибковые средства – лекарственные препараты, обладающие фунгицидным и фунгистатическим действием и применяемые для профилактики и лечения микозов

Клиническая картина микозов чрезвычайно разнообразна, однако, практически во всех случаях этих заболеваний в патологический процесс вовлекается кожа.

Большинство грибов устойчиво к действию антибактериальных препаратов. Лишь не многие химические соединения обладают угнетающим действием на патогенные для людей грибы, и большинство из них весьма токсичны.

Потребность в эффективных противогрибковых препаратах приобрела особую актуальность в связи с резким возрастанием числа микозов у больных.

Область исследования: противогрибковые лекарственные средства на фармацевтическом рынке Российской Федерации.

Объект исследования: ассортимент и розничные продажи противогрибковых лекарственных средств в аптеке г. Краснодара.

Предмет исследования: нормативная документация, регламентирующая фармацевтическую деятельность, статистические данные

по заболеваемости населения грибковыми инфекциями, результаты анкетирования фармацевтического персонала и посетителей аптеки, товарные отчеты, приходные накладные.

Цель исследования: маркетинговые исследования ассортимента и розничных продаж противогрибковых лекарственных средств в аптеке г. Краснодара.

Практическая значимость: В ходе выполнения дипломной работы закрепились, расширены и углублены знания по противогрибковым лекарственным средствам.

Результаты исследования могут быть полезны руководителям аптечных организаций и фармацевтам при формировании ассортимента противогрибковых лекарственных средств, с учётом факторов, влияющих на эффективность продаж данной группы препаратов.

Разработан и используется в работе фармацевтов-первостольников алгоритм фармацевтического консультирования и информирования потребителей противогрибковых лекарственных препаратов, а также памятка населению «Профилактика грибковых заболеваний» для санитарно-просветительной работы фармацевтического персонала аптеки

Анализ статистических данных по грибковым заболеваниям

Согласно статистическим данным ВОЗ, частота заболеваний грибковой инфекцией по всему миру составляет 20-70%. В России частота микозов с каждым годом увеличивается и является одной из значимых медико-социальных проблем. Трихофития по частоте встречаемости в России уступает микроспории и в среднем составляет 2,8 случаев трихофитии на 100 000 населения.

Согласно данным статистических исследований онихомикозы встречаются у 10% населения. У пациентов, обращающихся к врачу по поводу изменения ногтевых пластинок, онихомикозы диагностируются у 96% пациентов, 58% из которых женщины, 12% подростки, 26% мужчины

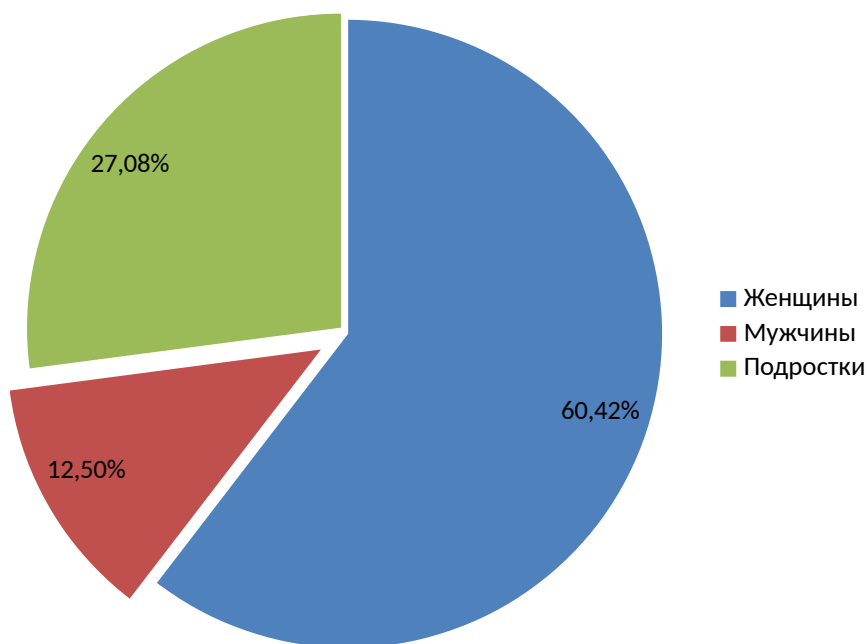


Диаграмма 1. Анализ статистических данных заболеваемости по грибковым заболеваниям в Российской Федерации.

Анализ структуры ассортимента противогрибковых лекарственных препаратов в «МУП КГАУ Аптека №3»

По виду лекарственной формы

В ходе анализа было выяснено, что в ассортименте противогрибковых лекарственных препаратов присутствуют:

- Твердые лекарственные формы-таблетки, капсулы, порошки;
- Жидкие лекарственные формы-растворы, лаки для ногтей;
- Мягкие лекарственные формы-крема, мази, суппозитории.

Большая часть препаратов присутствует в виде кремов для наружного применения и капсул для внутреннего применения.

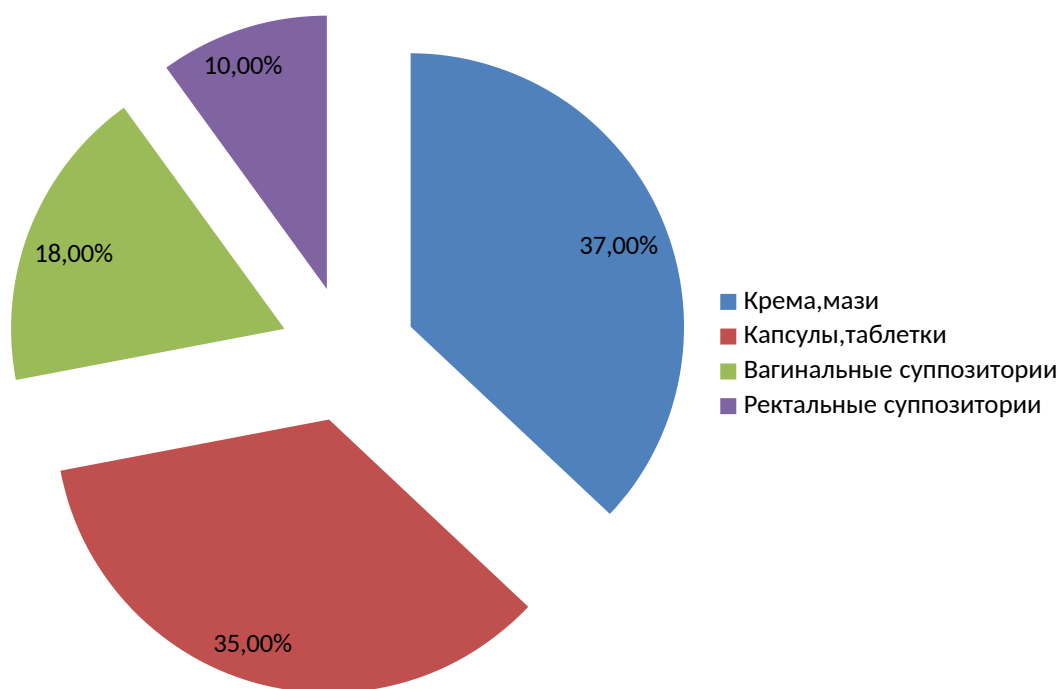


Диаграмма 3. Лекарственные формы противогрибковых средств.

На диаграмме мы видим, что на первом месте идут средства для наружного применения – 37%, на втором месте лекарственные формы для внутреннего применения – 35%, затем идут вагинальные лекарственные формы – 18% и ректальные – 10%.

По производителю

В ассортименте аптеки присутствуют лекарственные средства как российского производства, так и импортного.

1. Дифлазон (KRKA, Словения);
2. Дифлюкан (Pfizer, Франция);
3. Флуконазол (Вертекс, Россия);
4. Залаин (Фармацевтический завод «Egis», Венгрия);
5. Клотримазол таблетки (Glaxo smithkline Pharmaceutical, Польша);
6. Экзодерил (Globopharm pharmazeutische Productions und Handels, Австрия);
7. Клотримазол крем (Hyperion S.A, Румыния);
8. Микодерил (Фармстандарт, Россия);
9. Ламизил (Новартис Фарма, Швейцария);
10. Бифоназол (Синтез, Россия)

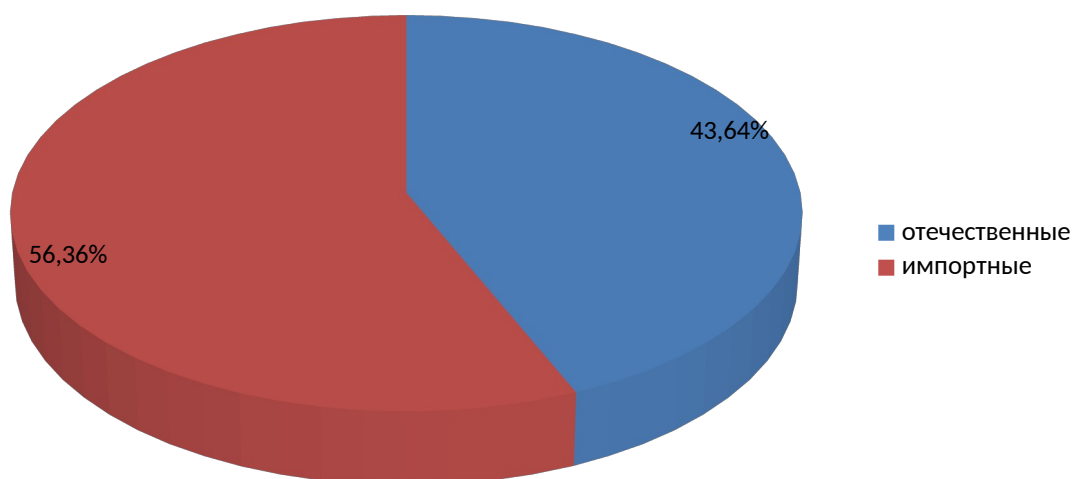


Диаграмма 4. Страна-производитель.

На диаграмме мы видим, что лидируют лекарственные средства импортного производства – 62%, на втором месте отечественного производства – 48%.

По стоимости

Группа противогрибковых лекарственных препаратов имеет следующий диапазон цен: 19% препаратов имеют цену до 100 руб., 51% в пределах от 100 до 300 руб., 12% в пределах 300-500 рублей., 8% от 500 рублей и выше. Исходя из этих данных, можно составить следующую диаграмму.(рис 5)

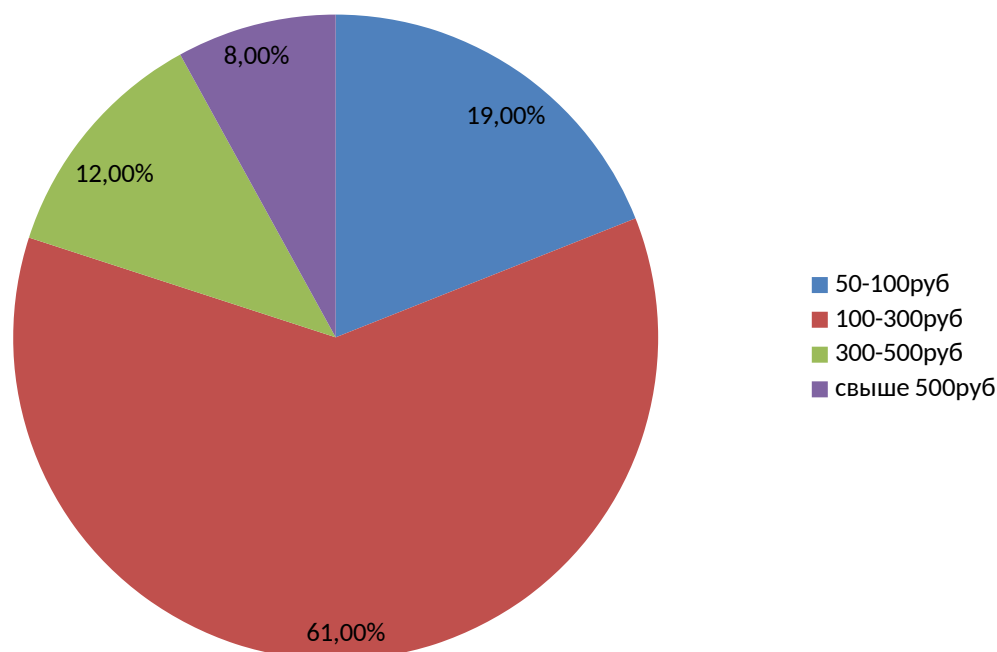


Диаграмма 5. Диапазон цен на противогрибковые лекарственные препараты

Определение и ранжирование факторов, влияющих на ассортимент противогрибковых лекарственных в аптеке «МУП КГАУ

Аптека №3»

Разработка анкеты и анкетирование посетителей

Было проведено анкетирование посетителей аптеки «МУП КГАУ Аптека №3». Было опрошено 30 покупателей, которые за время анализа посетили данную аптеку. Анкетирование включало в себя следующие вопросы:

1. Ваш пол:
 - а) женский;
 - б) мужской
2. Ваш возраст:
 - а) 18-30 лет;
 - б) 30-55 лет;
 - в) от 55 и выше
3. Часто ли вы посещаете эту аптеку?
 - а) до 5 раз в месяц;
 - б) 1-2 раза в месяц;
 - в) очень редко;
 - г) впервые в аптеке

4. На что вы обращаете внимание при посещении аптеки?
 - а) широкий ассортимент;
 - б) приемлемые цены;
 - в) грамотный и вежливый персонал;
 - г) удобство расположения
5. Устраивает ли вас ассортимент противогрибковых препаратов в аптеке?
 - а) да, вполне устраивает;
 - б) не знаю, никогда не приобретал;
 - в) не устраивает
6. Препараты, каких стран-производителей вы предпочитаете использовать?
 - а) импортные;
 - б) отечественные
7. Что является для вас определяющим фактором при выборе противогрибковых препаратов?
 - а) реклама;
 - б) советы фармацевта;
 - в) по назначению врача;
 - г) по рекомендации знакомых и друзей

Анализ данных анкетирования

Согласно данным анкетирования чаще всего посещают аптеку покупатели женского пола в возрасте от 30 до 55 лет. Посетители аптеки пользуются широким спросом услуг, предоставляемых в «МУП КГАУ Аптека №3». Большинство из них, а именно 68% опрошенных пользуются услугами аптеки 1-2 раза в неделю, 22% - посещают аптеку не более 2 раз в месяц, 8% пользуются услугами аптеки очень редко и 2% опрошенных впервые воспользовались услугами аптеки.

Таким образом, можно определить, что у аптеки имеется довольно широкий круг постоянных покупателей среди населения.

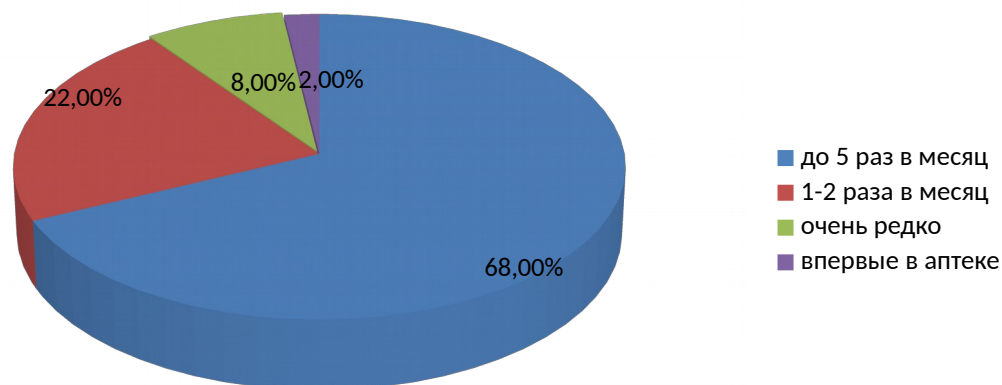


Диаграмма 6. Частота посещений «МУП КГАУ Аптека №3»

Определяющим фактором при выборе данного аптечного учреждения является достаточно широкий ассортимент лекарственных средств по сравнению с другими аптеками, так считают 52% покупателей, приемлемые цены – 38%, грамотный и вежливый персонал – 7%, удобство расположения – 4%.

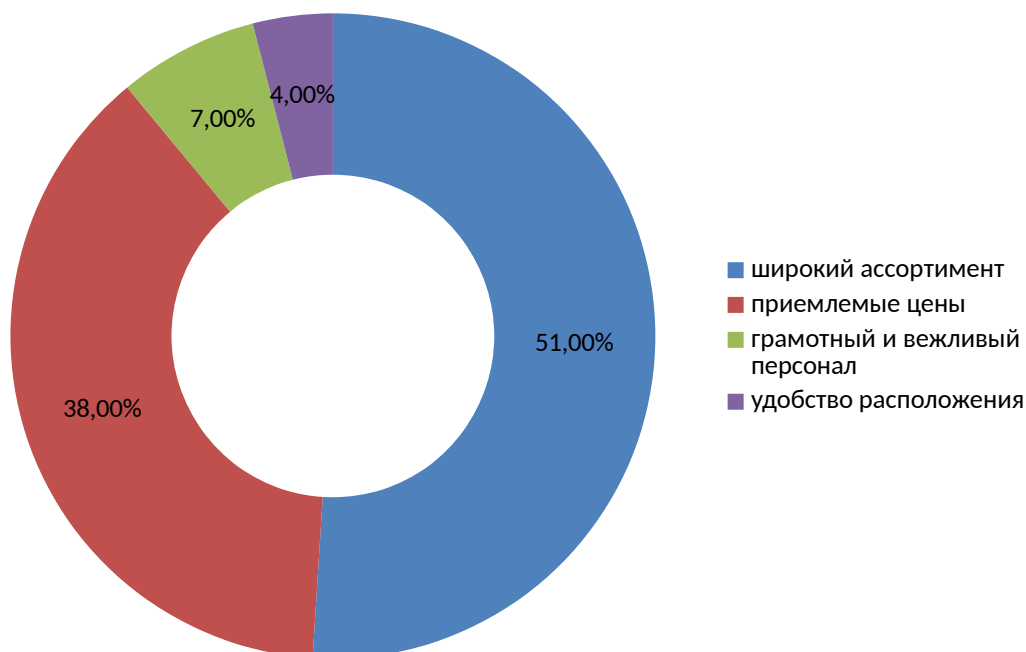


Диаграмма 7. Факторы, определяющие спрос населения на услуги «МУП КГАУ Аптека №3»

На вопрос, устраивает ли вас в данной аптеке ассортимент противогрибковых препаратов, 82% покупателей аптеки ответили – да, вполне устраивает, 9%- не знаю, никогда не приобретал., 3% - не устраивает (рис 8).

На основании этого можно сделать вывод, что большее число покупателей удовлетворены ассортиментом противогрибковых средств.

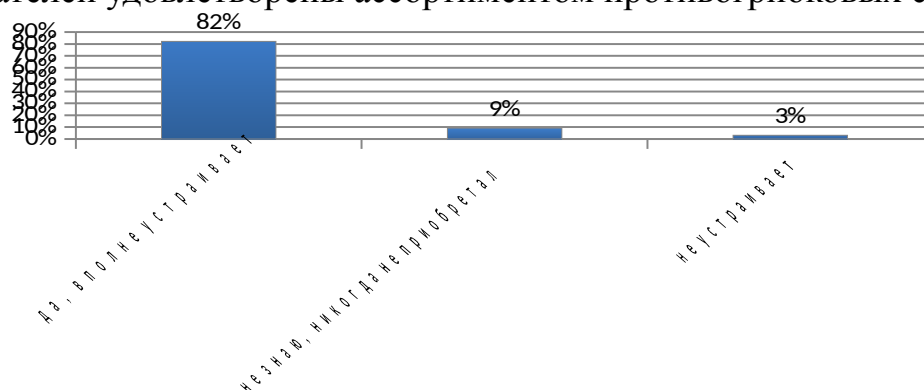


График 8. Удовлетворенность населения ассортиментом противогрибковых препаратов

На вопрос препараты, каких стран производителей вы предпочитаете использовать, 51% покупателей ответили, что предпочитают препараты импортных производителей, в силу того, что они являются более безопасными и реже вызывают побочные эффекты, 49% приобретают отечественные препараты, так как их цены ниже импортных аналогов.

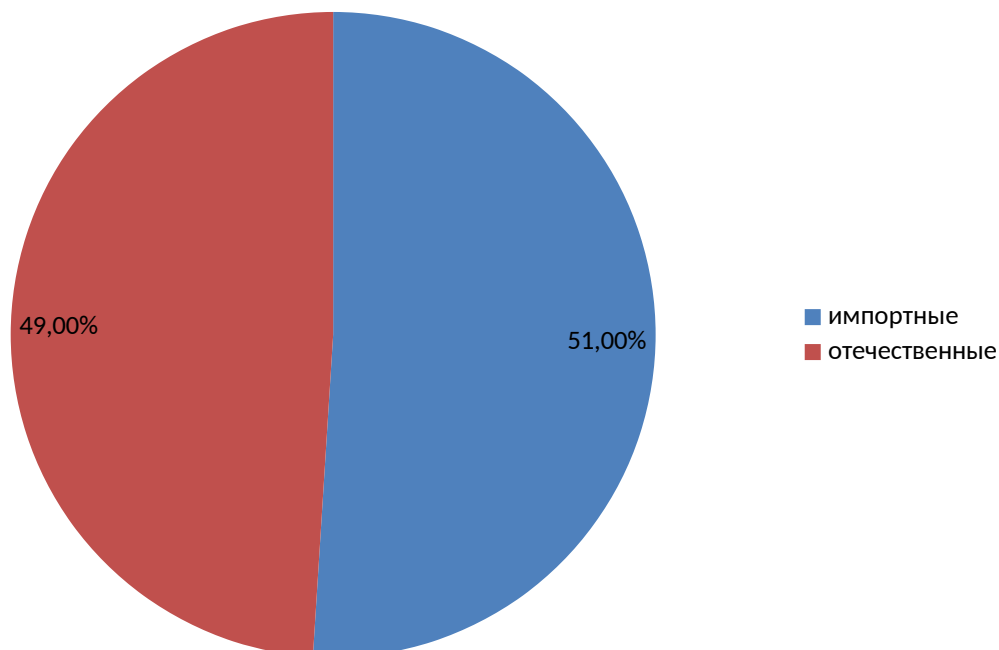


Диаграмма 9. Выбор стран-производителей

При выборе препаратов противогрибковой группы в «МУП КГАУ Аптека №3» города Краснодар, посетители в большем количестве обращают

внимание на рекламу, проводимой на телевидении и средствах массовой информации – 42%, приобретают по назначению врача – 36%, спрашивают совета фармацевта – 14%, следуют рекомендациям знакомых и друзей – 8%.

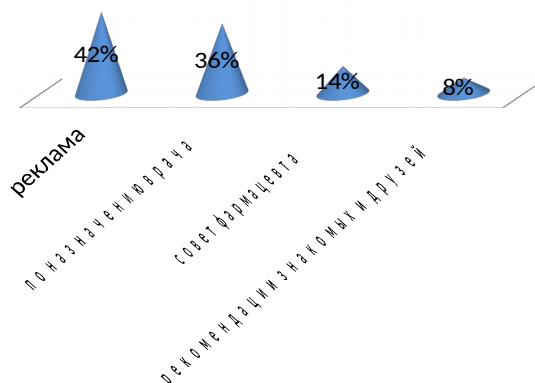


График 10. Определяющий фактор при выборе противогрибковых препаратов.

Определение осведомленности фармацевтов-первостольников аптеки «МУП КГАУ Аптека №3» по противогрибковым лекарственным препаратам

Разработка анкеты и анкетирование фармацевтов

С целью оценки уровня профессиональных знаний было проведено анкетирование сотрудников аптеки. Анкетирование включало в себя 8 вопросов.

1. Ваш пол:
 - а) мужской;
 - б) женский
2. Ваше образование:
 - а) среднее специальное;
 - б) неоконченное высшее;
 - в) высшее
3. Обращаются ли к вам покупатели за консультацией по выбору противогрибкового средства?
 - а) да;
 - б) нет
4. В случае отсутствия препарата, назначенного врачом, советуете ли вы покупателям приобрести альтернативные препараты?
 - а) да;
 - б) нет

5. Знаете ли вы о побочных эффектах приема противогрибковых средств?
а) да;
б) нет
6. Как часто вы отпускаете противогрибковые препараты?
а) часто;
б) не так часто;
в) редко;
г) никогда
7. Удовлетворены ли вы общением с посетителя аптеки?
а) да;
б) не всегда;
в) нет
8. В какой лекарственной форме наиболее востребованы противогрибковые препараты?
а) крем;
б) таблетки;
в) капсулы;
г) суппозитории

Анализ данных анкетирования

Результат анкетирования показал следующее:

На вопрос, обращаются ли покупатели за консультацией 73% фармацевтов-первостольников, ответили – да , 27% - нет.

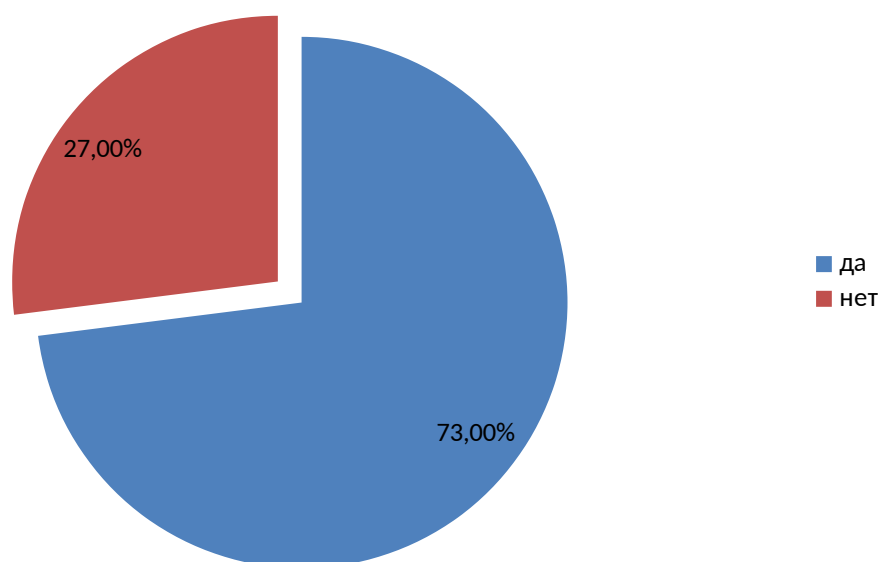


Диаграмма 11. Консультация фармацевта.

На вопрос советуете ли вы альтернативный препарат при отсутствии противогрибкового средства, назначенного врачом, большая часть, а именно

83% фармацевтов-первостольников ответили – нет, так как врач лучше знает, что необходимо выписать пациенту при данной болезни, 17% ответили – да.

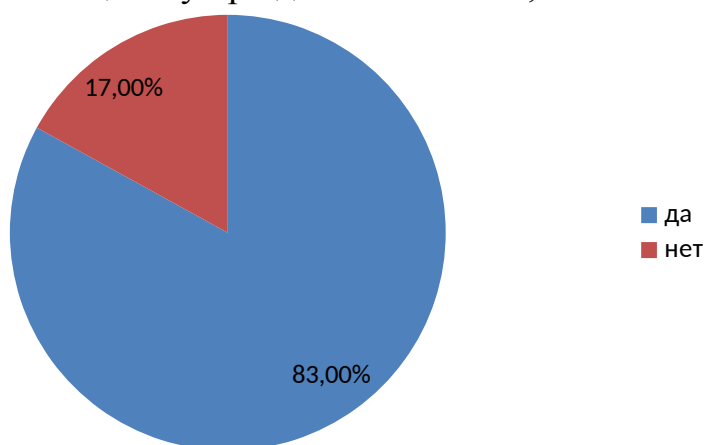


Диаграмма 12. Совет фармацевтов-первостольников

По данным анкетирования выявлено, что большая часть фармацевтов-первостольников знают о побочных эффектах противогрибковых препаратов, а именно 78% – ответили, да и только 22% - нет, но повышают свой уровень знаний

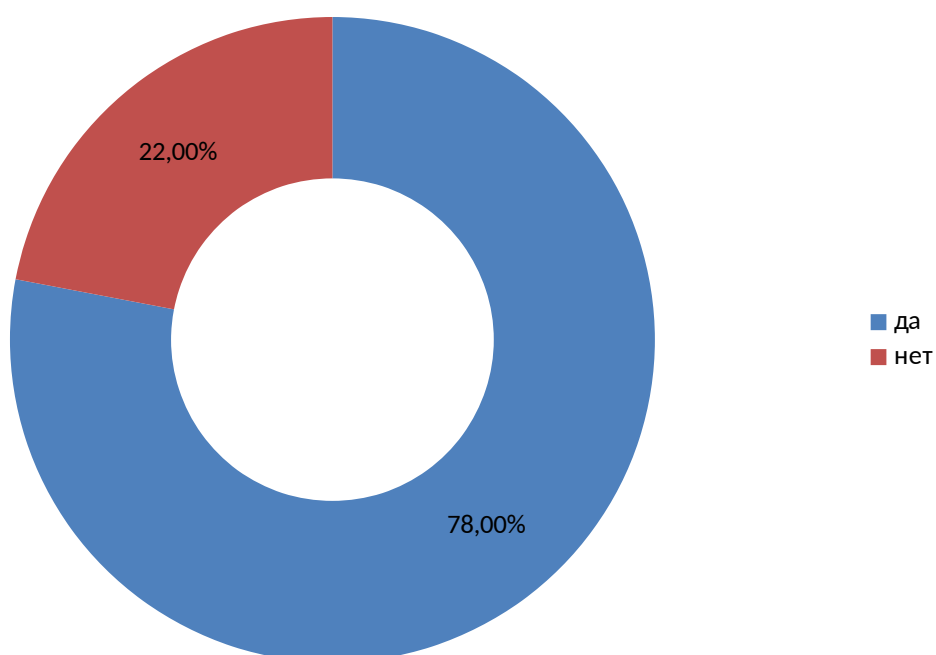


Диаграмма 13. Знание побочных эффектов

На вопрос как часто вы отпускаете противогрибковые препараты 62% фармацевтов, ответили – часто, 22% - не так часто, 10% - редко, 6% - никогда.

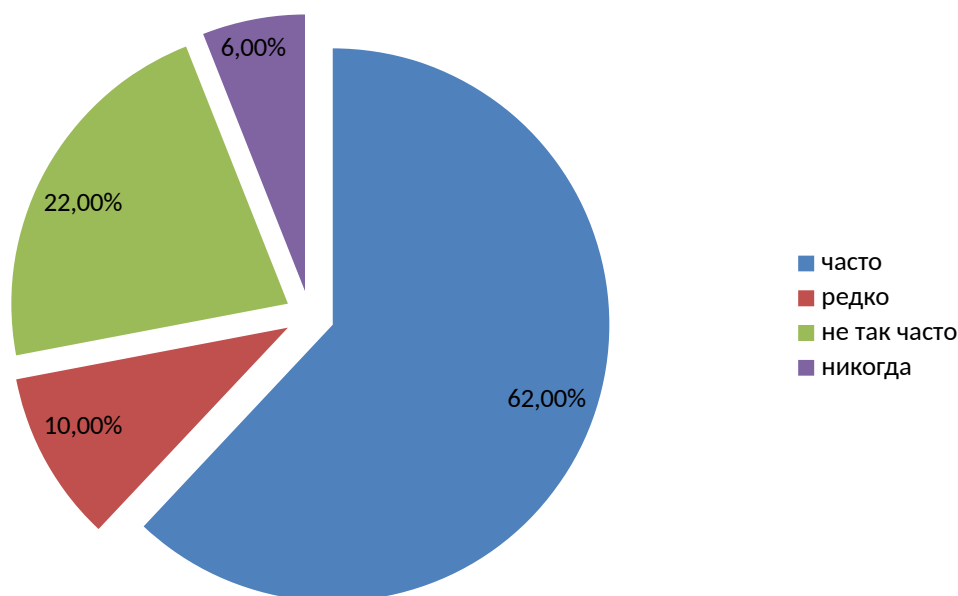


Диаграмма 14. Частота отпуска противогрибковых препаратов

На вопрос удовлетворены ли вы общением с посетителями 73% фармацевтов-первостольников ответили – да, 22% - не всегда и 5% - нет.

На основании этого можно сделать вывод о том, что большее число фармацевтов удовлетворены общением с посетителями аптеки

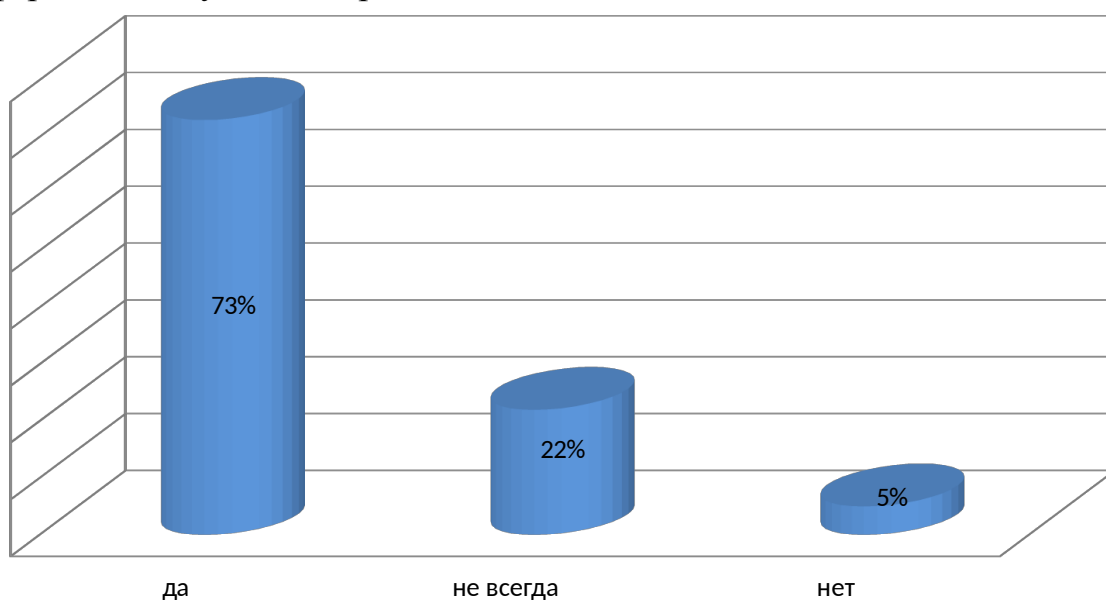


График 15. Удовлетворенность фармацевтов-первостольников общением с посетителями аптеки.

Также по результатам анкетирования было выявлено, какая лекарственная форма является наиболее востребованной, по мнению фармацевтов-первостольников. Среди выбора покупателей аптеки наиболее

популярной являются крема – 53%, на втором месте таблетки – 21%, капсулы – 18% и суппозитории – 8%

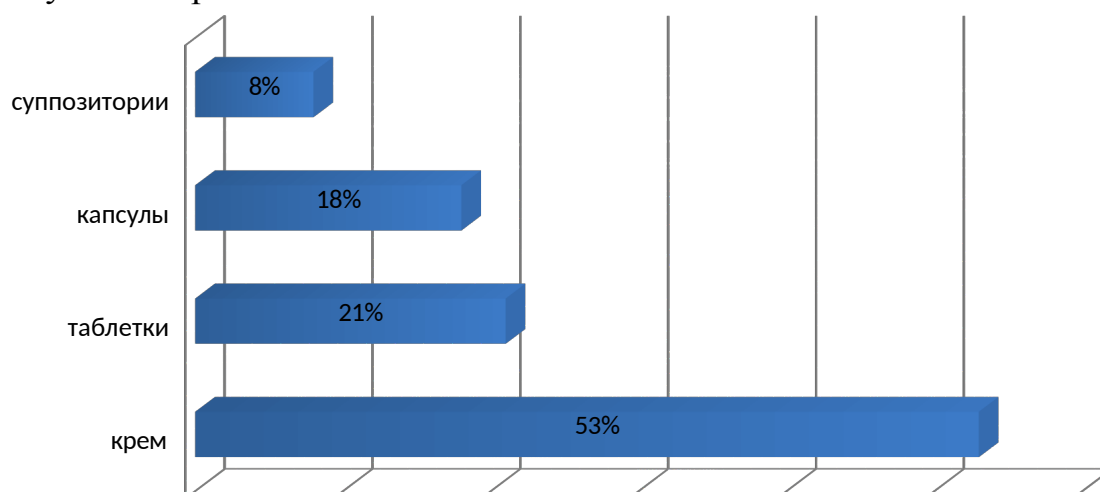


График 16. Лекарственные формы противогрибковых препаратов

Анализ розничных продаж противогрибковых лекарственных препаратов

В данном анализе были рассмотрены продажи аптеки «МУП КГАУ Аптека №3» противогрибковых препаратов за период с января 2018 по май 2018:

Товар	Производитель	Продано штук
1. Залаин крем наружн. 2% 20г. Венгрия	Фармацевтический завод «Egis»	20
2. Клотримазол табл. вагин. 100мг №6 Польша	Glaxo smithkline Pharmaceutical S.A	32
3. Экзодерил 1% р-р наружн фл 10мл Австрия	Globopharm pharmazeutische Productions und Handels	36
4. Клотримазол крем 1% туба 20г Румыния	Hyperion S.A	23
5. Дифлюкан капс 150мг №1 Франция	Pfizer PGM	23

6. Ламизил крем д/наруж.прим 1% туба 15г Швейцария	Novartis Consumer health S.A	17
7. Флуконазол капс 150мг №2 Россия	Вертекс ЗАО	15
8. Дифлазон капсулы 50 мг Словения	KRKA	13
9. Микодерил раствор 10 мл 1% Россия	Фармстандарт	39
10. Бифоназол раствор 15 мл 1% Россия	Синтез	33

Таблица 3. Продажи противогрибковых лекарственных средств в аптеке «МН₂УП КГАУ Аптека№3»

Из вышеперечисленной таблицы можно определить, какие противогрибковые препараты пользовались наибольшим спросом среди потребителей г. Краснодара: залаин крем, клотримазол таблетки, экзодерил раствор, дифлюкан капсулы, ламизил крем, флуконазол капсулы, дифлазон капсулы, микодерил раствор, бифоназол раствор.

Разработка алгоритма фармацевтического консультирования и информирования потребителей противогрибковых лекарственных препаратов.

Фармацевтический работник должен обладать знаниями об эффективности и безопасности ЛС, ориентироваться в широком ассортименте препаратов. Покупатели, приходя в аптеку, хотят получить результат. Чтобы помочь сделать пациенту правильный выбор, фармацевту следует придерживаться следующей схемы консультирования:

- 1) Определить проблему, с которой обратился посетитель в аптеку;
- 2) Выяснить у покупателя:

- «Обширна ли площадь пораженных участков?»;
- «Длительность болезни»;
- «Каков характер патологических изменений?»;

3) Выяснить, для кого приобретается лекарственный препарат (взрослый/детский). Указать, что большинство ЛП для лечения микозов различной этиологии противопоказаны беременным женщинам в период лактации и грудного кормления или их употребляют с осторожностью;

4) Предложить посетителю безрецептурные препараты. Если заболевание находится в незапущенной стадии, то можно обойтись только местным лечением, применяя антимикотические лаки и растворы, например:

- лоцерил-лак;
- офломил-лак;
- батрафен-лак;

Если заболевание уже запущено или развивается очень стремительно, зона поражения обширна, то без системных антимикотиков не обойтись: Флуконазол (аналоги - Дифлюкан, Микосист, Флюкостат) , Тербинафин – Ламизил (аналоги – Онихон, Тербинафин, Фунготербин, Тербизил, Экзифин);

5) Выяснить наличие одновременного назначения других ЛП и информировать о взаимодействии с ними приобретаемого ЛП.

- Лоцерил: Не установлено клинически значимого взаимодействия препарата Лоцерил с другими ЛС;
- Офломил: не установлено;
- Батрафен: не установлено;
- Микозан: не установлено;
- Флуконазол: одновременное применение флуконазола со следующими препаратами противопоказано: Цизаприд, Астемизол, Пимозид, Хинидин, Эритромицин;

- 6) Информировать о времени приема, длительности приема ЛП и комплаентности;
- 7) Информировать об условиях хранения ЛП

Разработка памятки населению «Профилактика грибковых заболеваний»



Профилактика грибковых инфекций:

Профилактика грибковых заболеваний делится на:

- первичную (направлена на предупреждение заболевания у лиц, не имевших место грибковой инфекции);
- вторичную(должна защищать лиц, уже излеченных от грибка).

Методы профилактики грибковых инфекций:

- 1) Правильная одежда. Одежда, которая контактирует с кожей, должна быть натуральной и свободной. Она обязательно должна быть чистой.
- 2) Устранение избыточной влажности. Для профилактики необходимо использовать специальные дезинфицирующие спреи для стоп

или присыпки, которые предотвращают появление пота. Обувь необходимо просушивать постоянно между ношениями. С повышенной влажностью в помещениях помогут кондиционеры, обогреватели и влагопоглотители.

3) Если в доме кто-то уже болел грибковым заболеванием, необходимо провести дезинфекцию подушек, головных уборов, одежды, обуви, ковров, выбросить тапочки.

4) Средства бытовой химии повреждают ногти, ведь ноготь имеет слоистое строение. Поэтому агрессивные вещества, входящие в состав средств бытовой химии, легко могут проникать внутрь ногтя, происходит его поражение, а следовательно, открывается путь для грибковой инфекции. Мыть посуду и делать уборку в доме рекомендуется в резиновых перчатках.

ВЫВОДЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ

1. Проведенные исследования показали, что грибковые инфекции кожи увеличиваются с каждым годом и являются одной из значимых медико-социальных проблем;
2. Проанализировав ассортимент противогрибковых препаратов, было выяснено, что большая часть препаратов присутствует в виде кремов для наружного применения и капсул для внутреннего применения;
3. Анкетирование посетителей аптеки показало, что среди опрошенных ответственно относятся к своему здоровью покупатели женского пола в возрасте от 25 до 45 лет;
4. Анкетирование сотрудников аптеки показало, что 78% обладают знаниями о побочных эффектах противогрибковых препаратов, могут проконсультировать покупателя;
5. Проанализировав розничные продажи противогрибковых лекарственных средств можно определить какие препараты пользовались наибольшим спросом среди потребителей г.Краснодара;
6. Создание алгоритма фармацевтического консультирования является важным элементом в практической деятельности фармацевтов-первостольников;

7. Разработка памятки населению уменьшает риск заболеваемости грибковыми инфекциями, так как многие пациенты не знают как обезопасить себя от возможного заражения.

Следовательно, цель и задачи выполнены. Теоретическое и практическое обоснование о том, что ассортимент противогрибковых лекарственных средств в аптеке г. Краснодара достаточно широк и разнообразен, что позволяет полностью удовлетворить назначение врача и покупательский спрос, подтверждено.