

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОТИТА

И.В. Спичак
О.Г. Панкратова

*Белгородский
государственный
университет*

e-mail: lesia@rambler.ru

Проведены маркетинговые исследования российского и Белгородского фармацевтических рынков. Установлены основные показатели и тенденции развития ассортимента лекарственных средств. Предложены стратегии развития Белгородского фармацевтического рынка с целью оптимизации и рационализации фармацевтической помощи в регионе.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, лекарственное обеспечение, отит, фармацевтическая помощь, маркетинговое исследование, региональный рынок.

В настоящее время отмечают всё возрастающую клиническую и социальную значимость воспалительных заболеваний уха, увеличение их доли в структуре общей заболеваемости по Белгородской области среди детей [1]. Воспалительные и невоспалительные заболевания уха нередко приводят к тяжелым, угрожающим жизни осложнениям, и часто являются причиной потери слуха и увеличения контингента лиц, страдающих тугоухостью [2]. По данным статистики частота отита колеблется в пределах 25-30% от общего числа заболеваний ЛОР-органов, что указывает на его достаточно широкую распространенность [3]. При этом следует отметить, что по числу осложнений отит занимает 2-е место среди ЛОР – патологии [1].

В настоящее время на фармацевтическом рынке представлен большой спектр лекарственных средств, применяемых для лечения отита. Актуальным является проведение маркетинговых исследований ассортимента данной группы препаратов на российском и региональном фармацевтических рынках и изучение тенденций их развития.

Целью нашего исследования является анализ российского и Белгородского фармацевтических рынков лекарственных средств для лечения отитов.

Материалы и методы исследования

Для проведения маркетингового исследования российского рынка лекарственных средств, предназначенных для лечения отитов использованы справочники Видаль «Лекарственные препараты в России» и Регистр лекарственных средств России за 2004 – 2009 гг.

Для проведения маркетингового исследования регионального рынка лекарственных средств (г. Белгород) для лечения отита использованы прайс-листы ЗАО «СИА Интернейшнл – Белгород» и ЗАО ЦВ «Протек».

Информационный массив данных лекарственных средств включает 1765 лекарственных препаратов, 179 торговых наименований и 90 международных непатентованных наименований лекарственных средств из 8 фармакотерапевтических групп.

Использован метод статистической обработки информационного массива.

Результаты исследования и их обсуждение



В ходе изучения широты ассортимента установлено, что структуру лекарственных препаратов для лечения отитов формируют 8 фармакотерапевтических групп: противомикробные средства для системного применения (J – 54,3%), средства, действующие на респираторную систему (R – 15,9%), средства, действующие на органы чувств (S – 11,0%), дерматологические средства (D – 7,9%), средства, влияющие на опорно-двигательный аппарат (M – 6,7%), антинеопластические и иммуномодулирующие средства (L – 2,4%), препараты гормонов для системного применения (кроме половых гормонов и инсулинов) (H – 1,2%), средства, действующие на нервную систему (N – 0,6%).

В ходе детального внутригруппового анализа выявлено, что среди противомикробных средств для системного применения доминируют цефалоспорины – 30,3%.

В ассортименте выявлены монокомпонентные и комбинированные препараты сложного состава. В общей структуре доминирующая часть принадлежит монокомпонентным лекарственным средствам – 85,5%, комбинированные составляют – 14,5%.

В ходе сегментационного анализа по производственному признаку выявлено преобладание доли лекарств российского производства – 54,7%, остальные 45,3% – зарубежные препараты.

Установлено, что российские препараты, предназначенные для лечения отита, предлагают 55 российских фармацевтических фирм. Среди них первый рейтинг принадлежит Синтез АКО – 44,54%.

Анализ предложений ассортимента лекарственных средств по иностранным странам-производителям показал, что всего зарегистрированы предложения 31 зарубежной страны. Среди них первый рейтинг принадлежит Индии – 29,37%, второй Словении – 9,79%, третий – Германии – 9,39% и пр.

Сегментирование ассортимента по виду лекарственной формы выявило, что доля твердых форм для лечения отита составляет 79,6%, жидких – 13,5%, мягких – 5,4% и газообразных – 1,5% в общей структуре ассортимента.

Среди твердых лекарственных форм доминируют таблетки – 51,2%, далее следуют порошки – 34,5%, капсулы – 12,3% и гранулы – 2%.

Жидкие формы представлены преимущественно в виде растворов – 47,7%, на втором месте капли – 40,2%, на третьем месте сиропы – 7,9%, далее следуют суспензии – 3,8% и эмульсии – 0,4%.

Среди мягких форм преобладают суппозитории – 38,9% и гели – 38,9%, далее следуют мази – 13,7%, кремы – 7,4%, линименты – 1,1%.

Газообразные препараты выявлены в основном, в виде спреев – 96,3%, и аэрозолей – 3,7%.

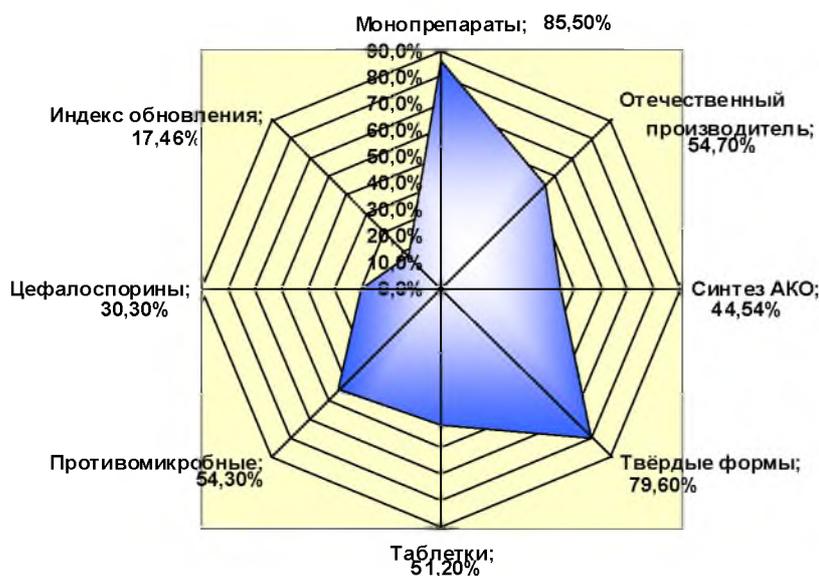


Рис. 1. Макроконтур фармацевтического рынка препаратов, применяемых при лечении отита (%)



Далее осуществлен анализ динамики регистрации лекарственных средств, который позволил установить, что на российском рынке за анализируемые 2004 – 2008 гг. индекс обновления ассортимента составил 17,46%, что свидетельствует о тенденциях развития данного сегмента.

Составлен макроконтур фармацевтического рынка препаратов, применяемых для лечения отита (рис. 1).

Таким образом, российский фармацевтический рынок лекарственных средств для лечения отитов представлен в основном монопрепаратами (85,5%). По производственному признаку преобладают препараты отечественного производства (54,7%), лидером является компания Синтез АКО – 44,54%. Изучаемый ассортимент в 79,6% случаев представлен твердыми лекарственными формами, преимущественно в виде таблеток – 51,2%. Доминируют противомикробные лекарства для системного применения (54,3%), лидирующую позицию среди них занимают цефалоспорины – 30,3%. Индекс обновления составляет 17,46%.

На следующем этапе проведен анализ Белгородского фармацевтического рынка лекарственных средств, применяемых для лечения отита.

Материалом для проведения маркетингового исследования послужили прайс-листы ЗАО «СИА Интернейшнл – Белгород» и ЗАО ЦВ «Протек», на основе которых составлен информационный массив, включающий 94 торговых наименований лекарственных средств для лечения отита.

В результате анализа сформирован микроконтур Белгородского рынка лекарственных препаратов, применяемых для лечения заболеваний отита.

Выявлено, что Белгородский фармацевтический рынок по производственному признаку представлен преимущественно препаратами зарубежного производства (72%); в основном, твердыми лекарственными формами (62,2%); и как правило, в виде таблеток – 50%, имеющих монокомпонентный состав – 85,0%. Лидером среди отечественного производителя является компания Синтез АКО – 42%. Потребители отдают предпочтение цефалоспорином 28,5%. Индекс обновления совпадает со значением российского рынка и составляет 17,46%.

Установлено, что ассортиментный контур регионального рынка входит в границы российского и аналогичен ему по основным параметрам. Однако существует потенциал для расширения его границ и использования имеющихся ресурсов (рис. 2).

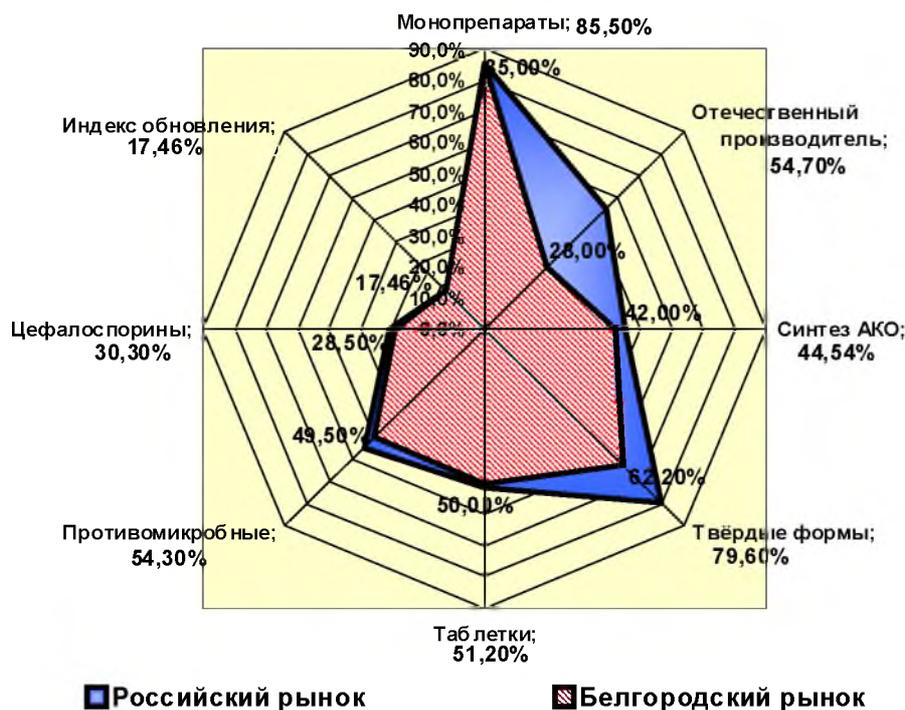




Рис. 2. Ассортиментные контуры Белгородского и российского рынков препаратов для лечения отита (%)

Определены основные стратегические возможности развития регионального рынка лекарственных средств для лечения отита. Так, в частности, к ним следует отнести: необходимость расширения ассортимента лекарственных средств за счет предложений российского рынка с целью оптимизации фармацевтической помощи больным с исследуемой нозологией; увеличение доли препаратов отечественного производства, являющихся наиболее привлекательными по ценовым показателям для населения с низкой платежеспособностью, к которым следует отнести молодые семьи, воспитывающие детей.

Результаты исследования предложены Департаменту Здравоохранения области с целью оптимизации лекарственного обеспечения населения.

Литература

1. Лучихин Л. А. Лечение воспалительных заболеваний среднего уха / Лечащий врач. – 2004. – № 8. – С. 6-8.
2. Носуля Е. В. Эффективность цефиксима (супракс) при воспалительных заболеваниях лор – органов / Фарматека. – 2004. – № 17. – С. 63-65.
3. Полонский В. М. Антибиотикотерапия острого среднего отита: место цефтриаксона / Фарматека. – 2004. – № 17. – С. 22-25.

THE ANALYSIS OF STRATEGIC POSSIBILITY IN REGIONAL PHARMACEUTICAL MARKET OF MEDICINES FOR OTITIS TREATMENT

I.V. Spichak
O.G. Pankratova

*Belgorod
State
University*

e-mail: llesia@rambler.ru

Marketing research of Russian and regional pharmaceutical market of medicine for otitis treatment has been made. Main activities and tendencies of regional market development were established. The strategy of Belgorod pharmaceutical market development was suggested, which can lead to optimization of pharmaceutical aid in region.

Key words: pharmaceutical market, medicinal provision, otitis, pharmaceutical aid, marketing research, regional market.