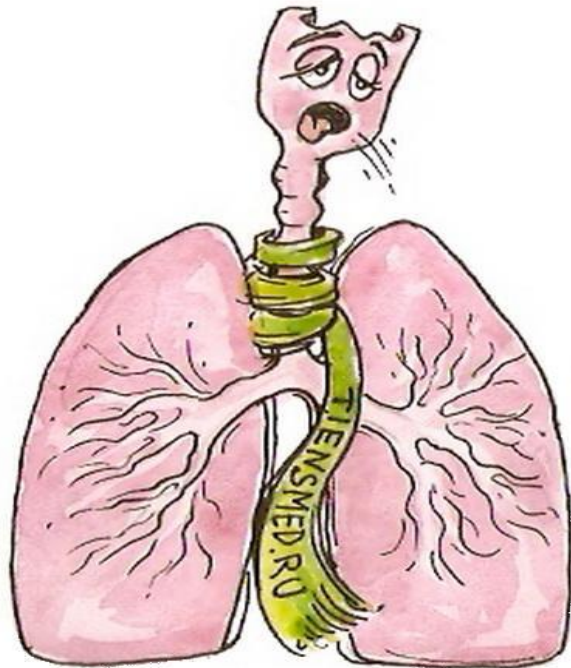


**ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ТЕХНИКУМ «БИЗНЕС И ПРАВО»**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА И РЕАЛИЗАЦИИ МУКОЛИТИЧЕСКИХ
ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ
(на примере ООО «Ритм» ИП Теслина Р.Т.)**



Специальность: 33.02.01 Фармация

Выполнил (а):

Руководитель:

**г. Белореченск
2019 г.**

Тема исследования ассортимента и реализации муколитических лекарственных средств является актуальной, так как в последнее время наблюдается значительный рост заболеваний дыхательной системы. Такой подъем заболеваемости связан в первую очередь с постоянно увеличивающейся загрязненностью окружающего воздуха, курением, растущей аллергизацией населения.

Целью исследования явилось проведение анализа фармацевтического рынка муколитических лекарственных препаратов как основы для формирования аптечного ассортимента.

Объект исследования – муколитические лекарственные препараты.

Предмет исследования – анализ реализации муколитических лекарственных препаратов в ООО «Ритм» г. Белореченск.

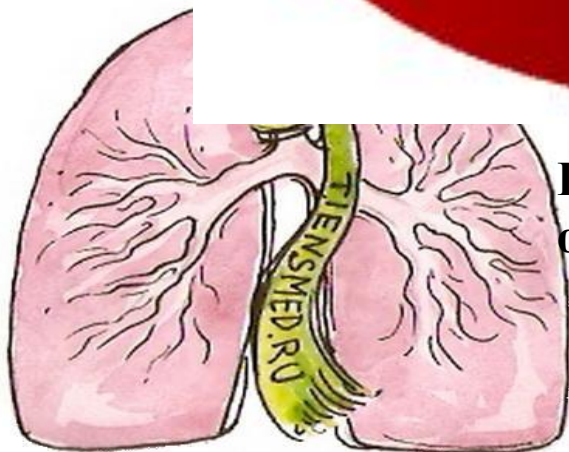
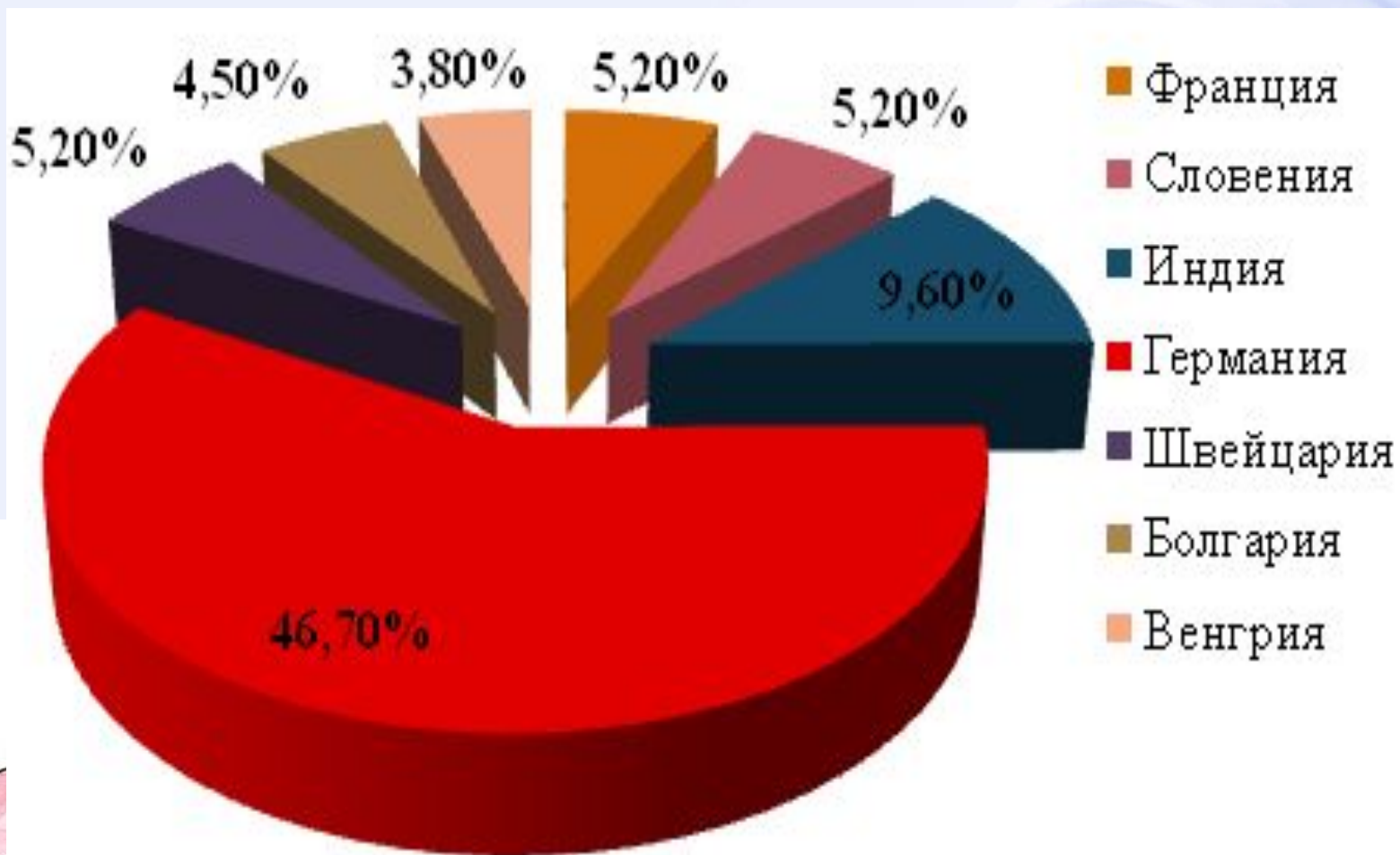


Рисунок 1 – Анализ предложений ассортимента отхаркивающих и противокашлевых лекарственных средств по странам производителям



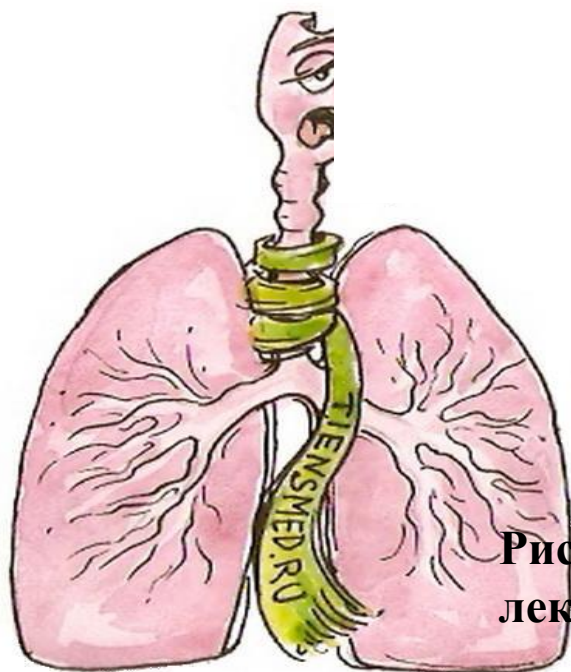
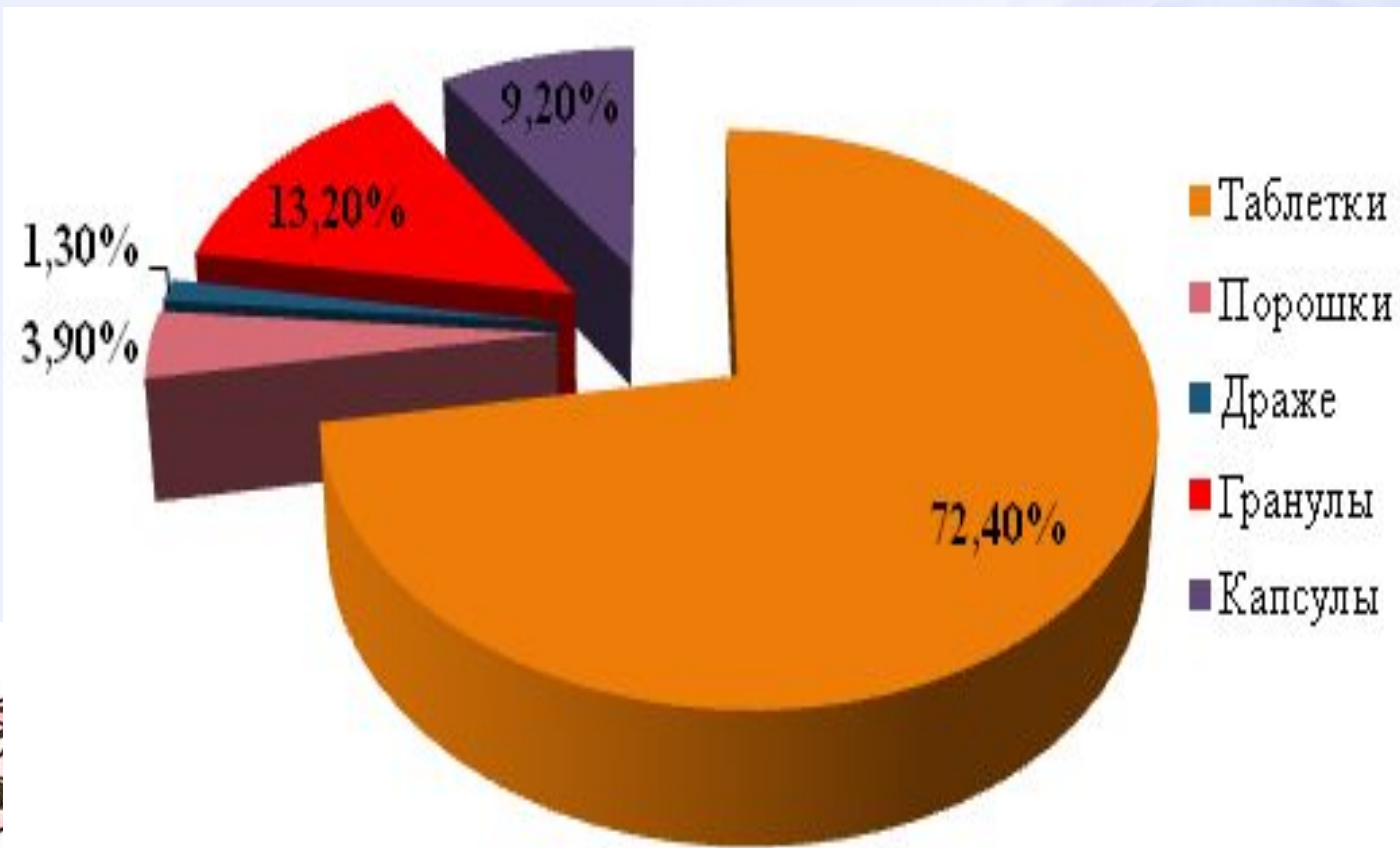


Рисунок 2 – Структура ассортимента муколитических лекарственных средств в твердой лекарственной форме

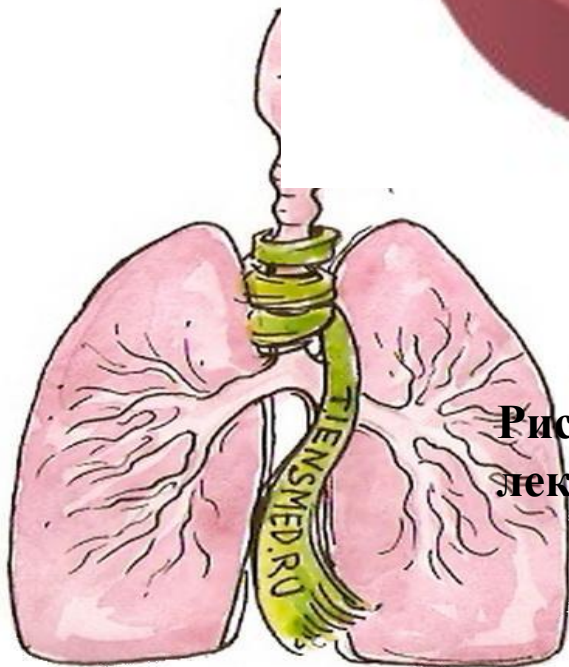
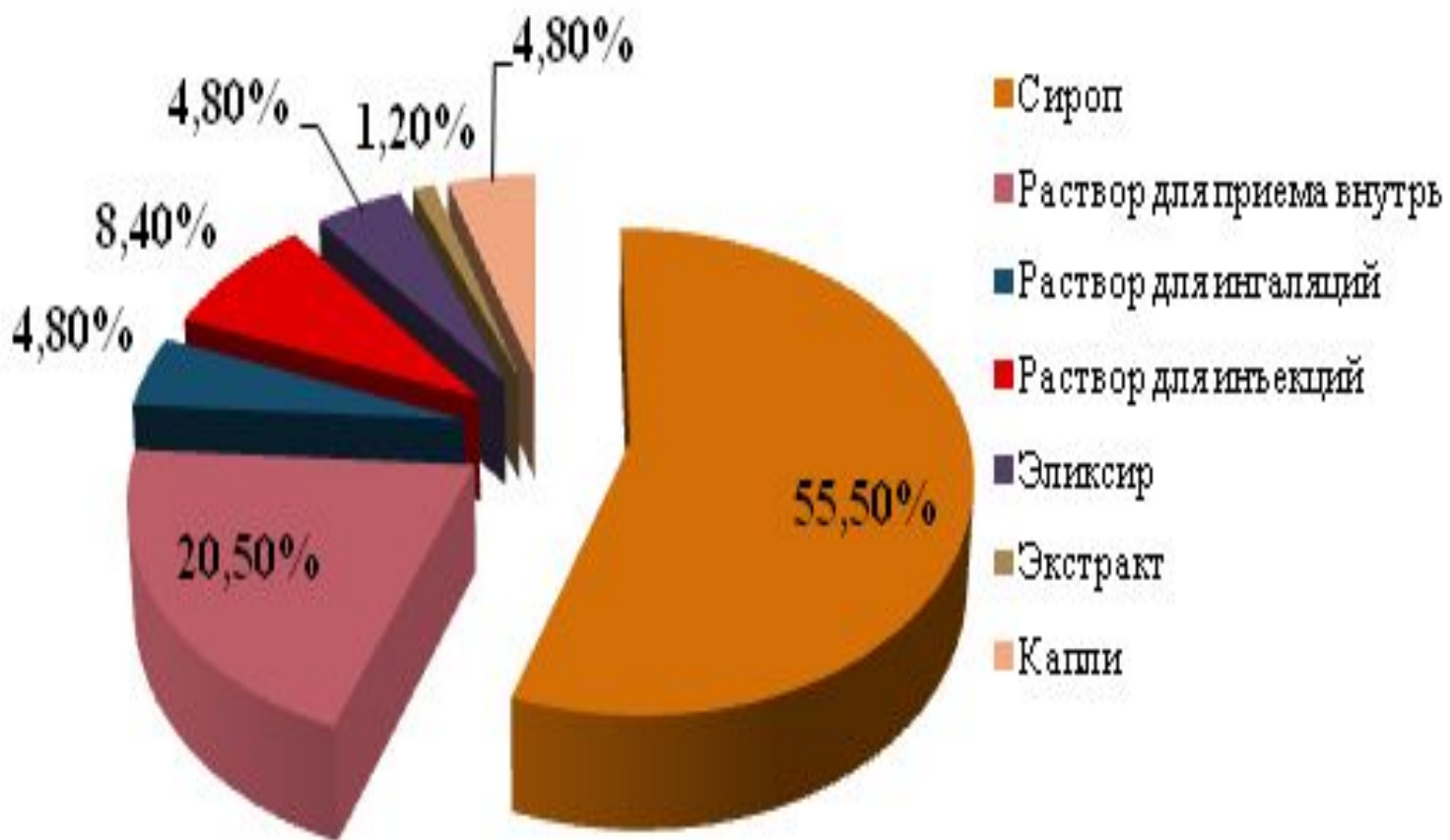


Рисунок 3 – Структура ассортимента муколитических лекарственных средств в жидкой лекарственной форме





- Занимаются самолечением
- Обращаются к врачу
- Иногда соблюдают назначения врача
- Всегда следуют назначению врача

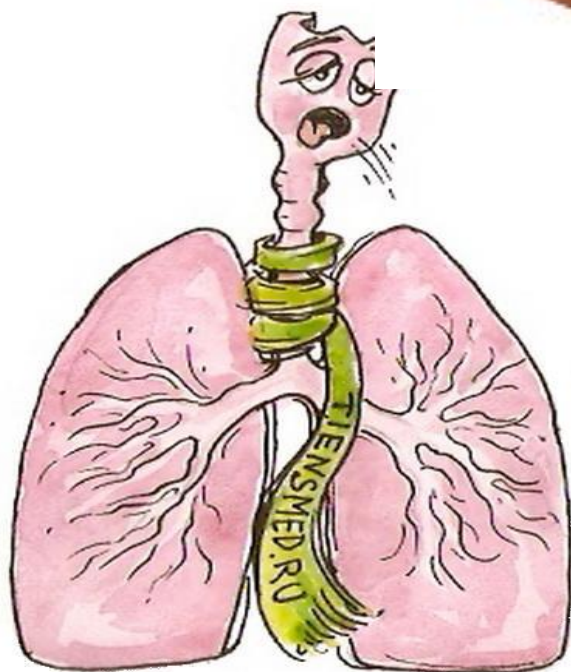


Рисунок 4 – Отношение покупателя к лечению



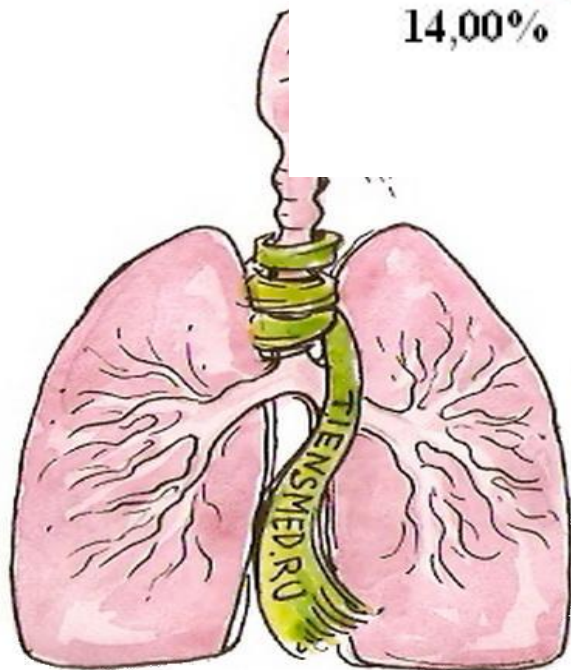
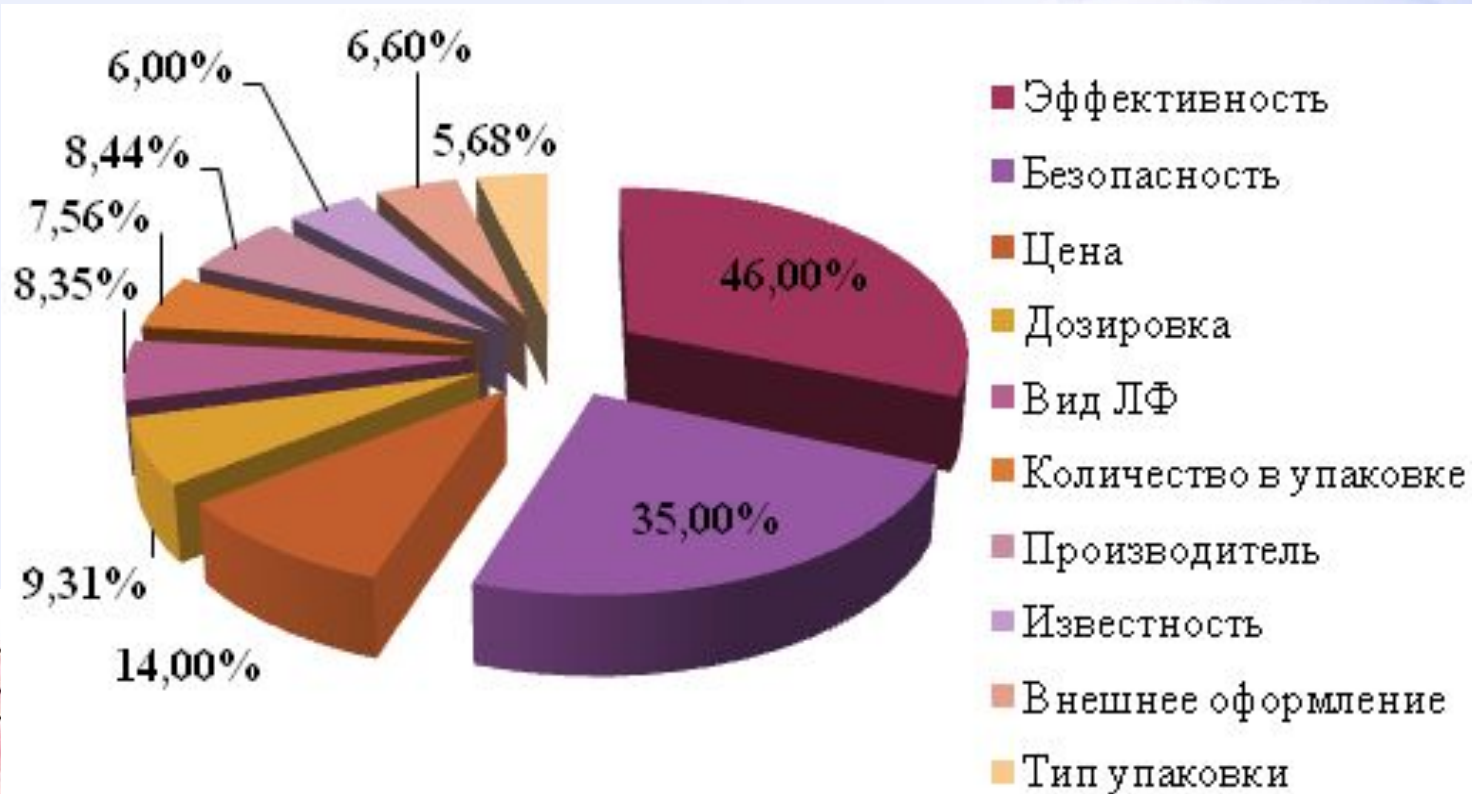
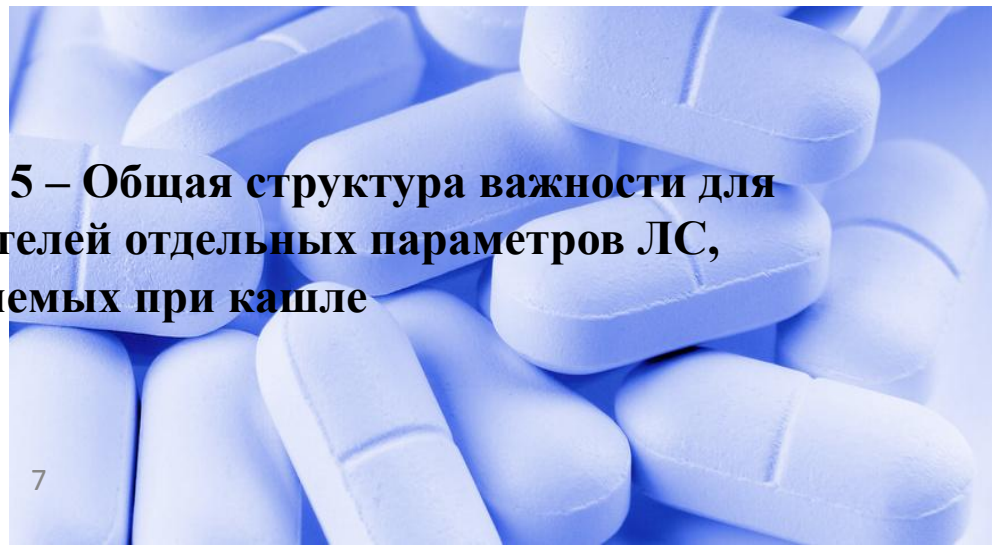


Рисунок 5 – Общая структура важности для потребителей отдельных параметров ЛС, применяемых при кашле



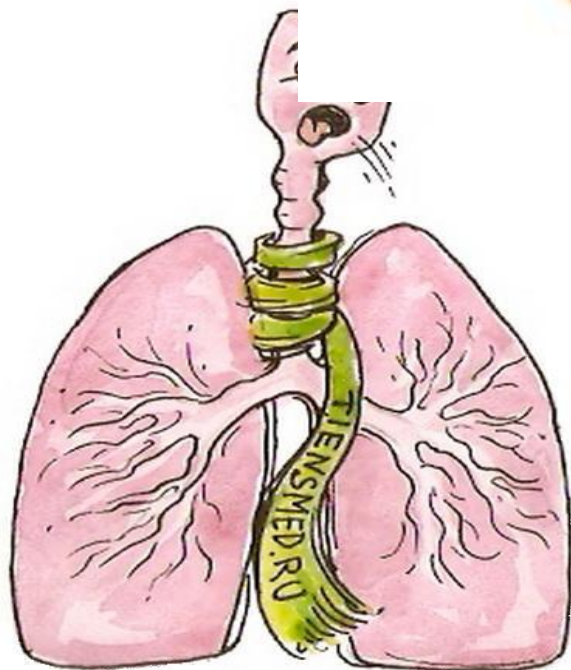


Рисунок 6 – Действия потребителей при необходимости использовать противокашлевые лекарственные средства



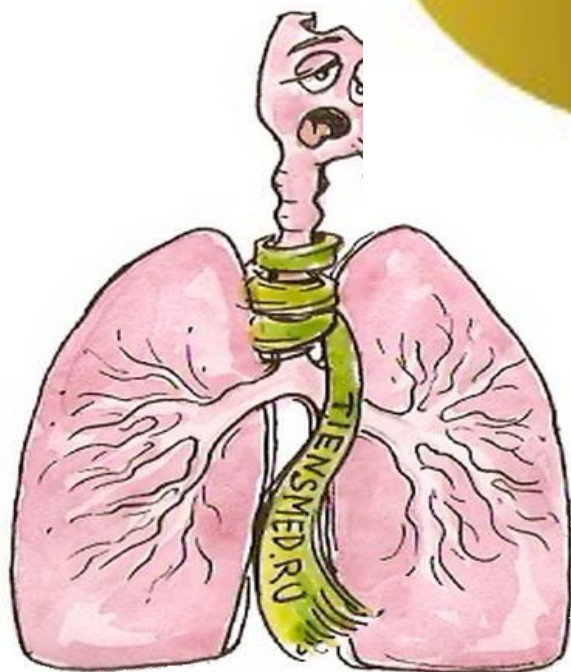
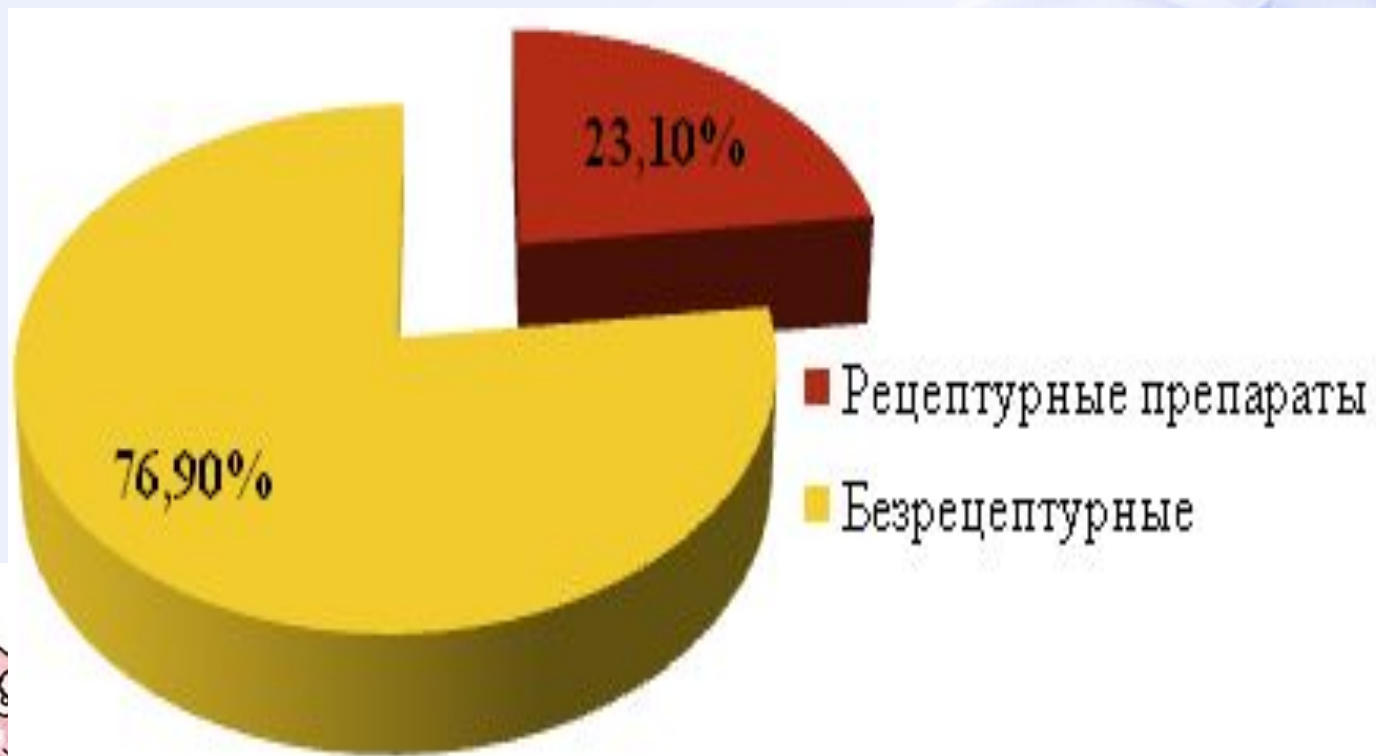


Рисунок 7 – Приобретение лекарственных средств, применяемых при кашле



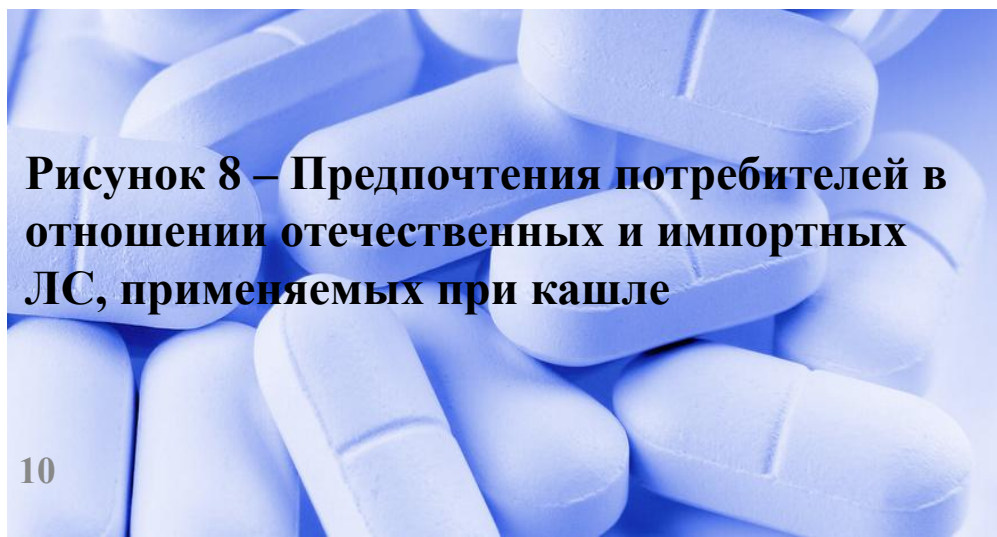
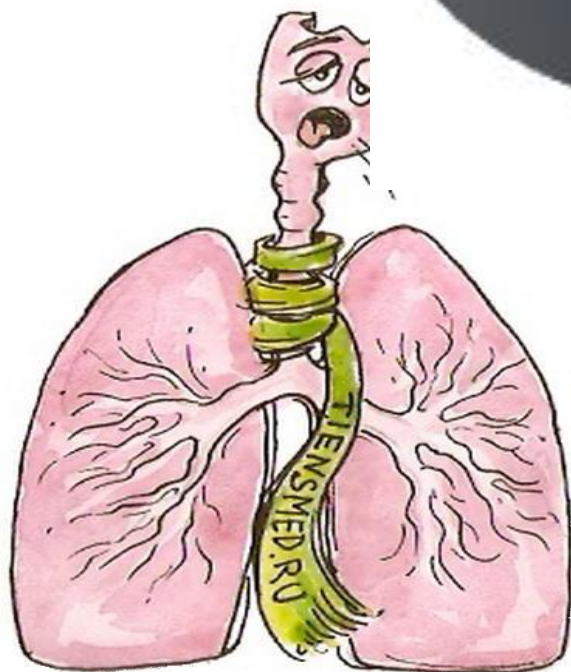
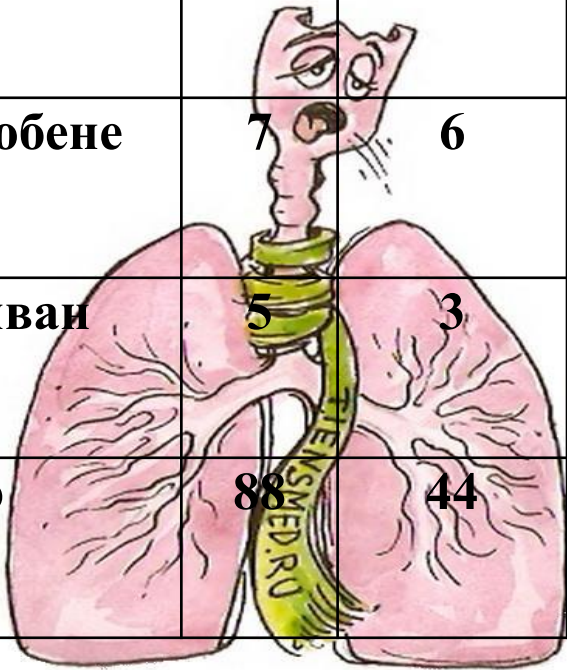


Рисунок 8 – Предпочтения потребителей в отношении отечественных и импортных ЛС, применяемых при кашле

Таблица 1– Число проданных упаковок муколитических препаратов по сезонам

Наименование ЛП	Зима	Весна	Лето	Осень	Всего	Доля от общего числа продаж	% от общего числа продаж
Амброксол	43	22	21	30	116	0,4936	49,36
Аскорил	33	13	12	15	73	0,3106	31,06
Амбробене	7	6	2	8	23	0,0979	9,79
Лазолван	5	3	8	7	23	0,0979	9,79
Итого	88	44	43	60	235	1	100



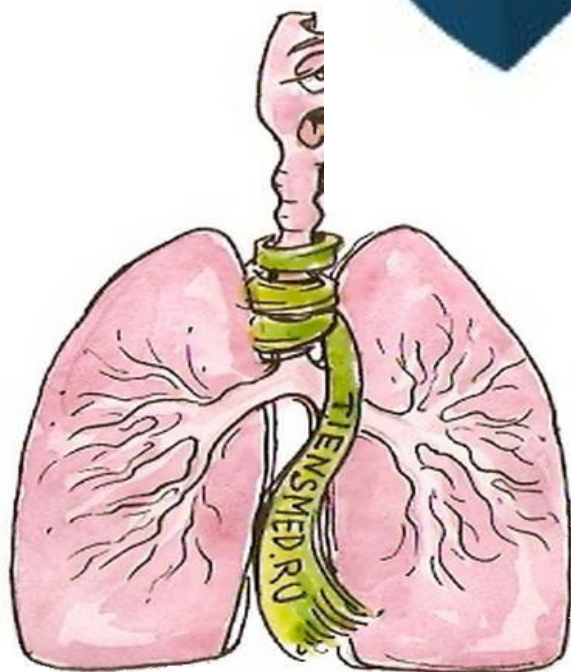
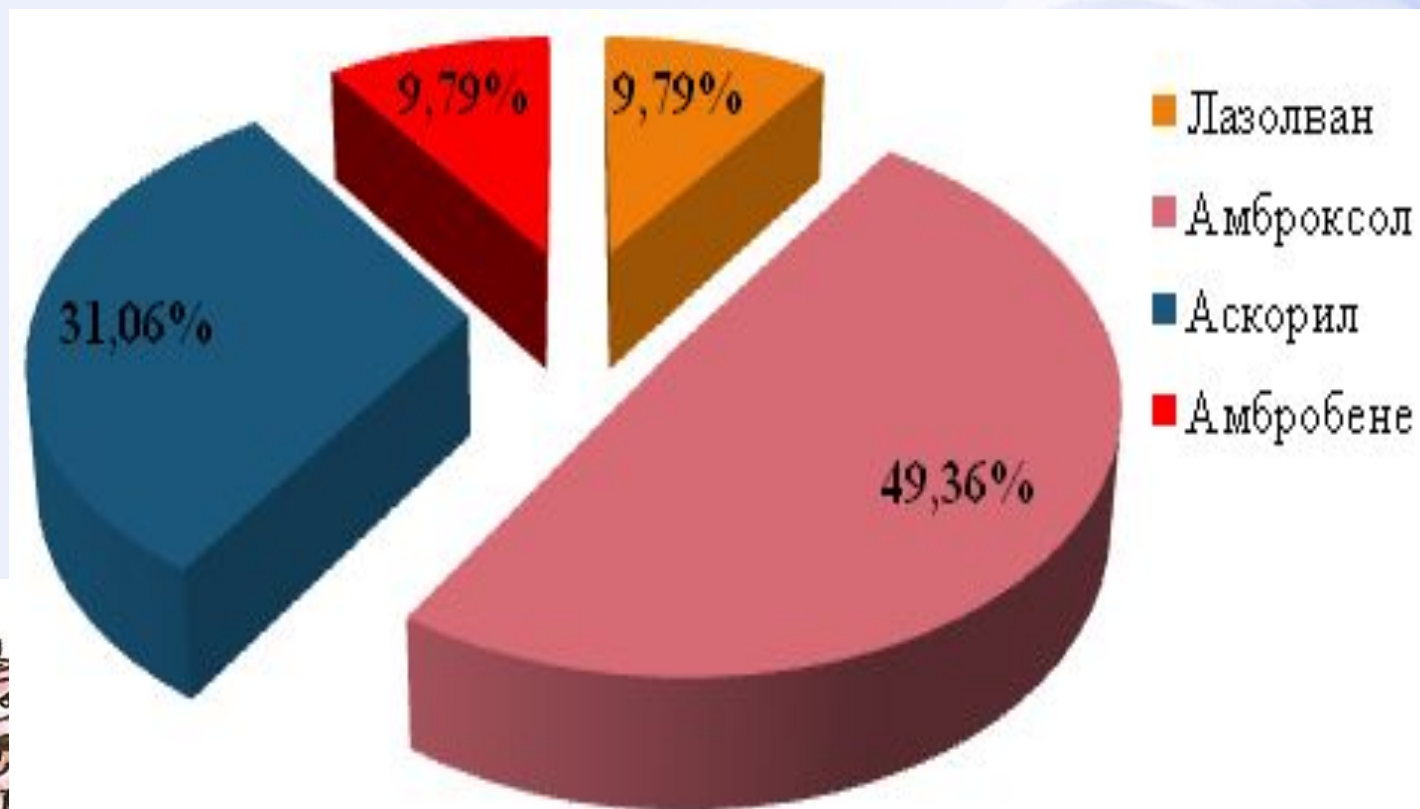


Рисунок – 9 Соотношение объема продаж муколитических ЛП



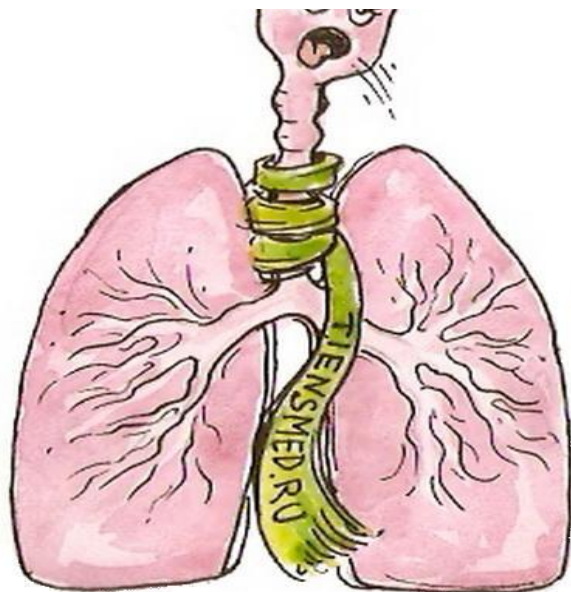
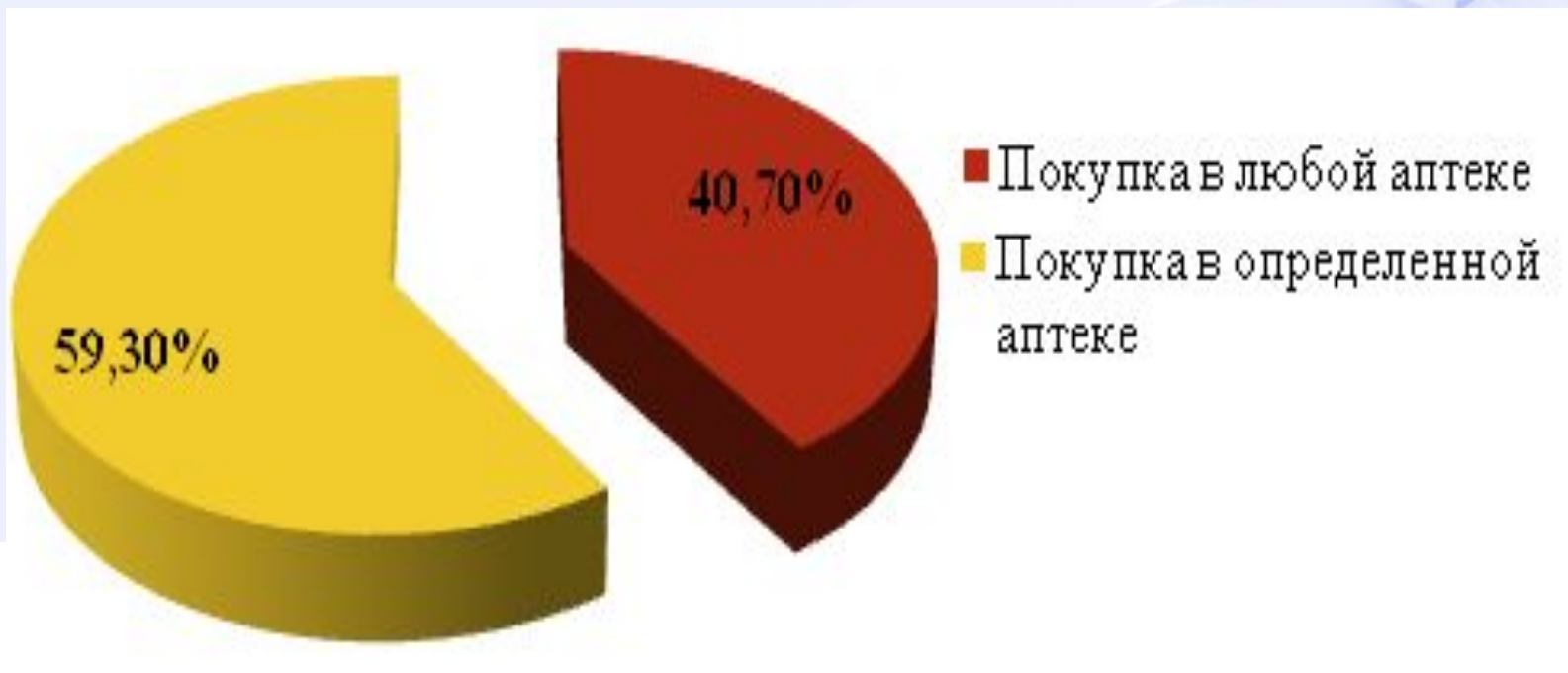


Рисунок 10 – Распределение обращений потребителей в аптеки



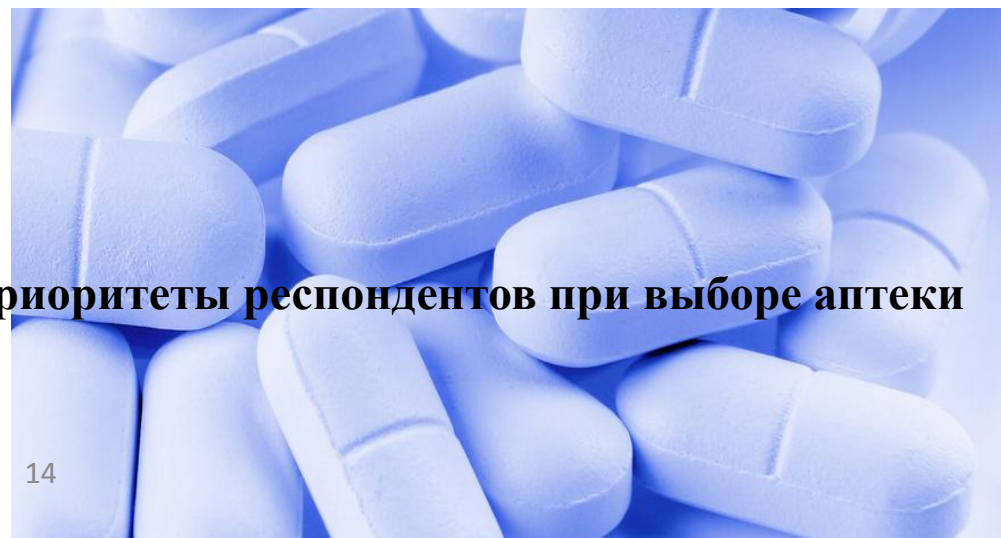
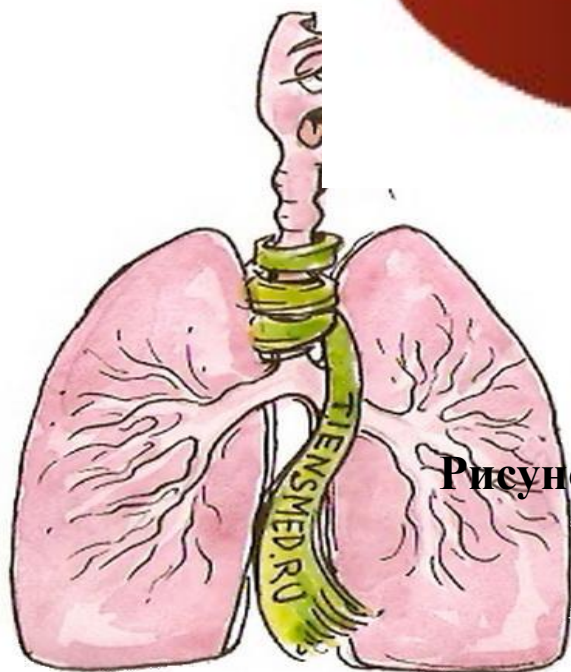
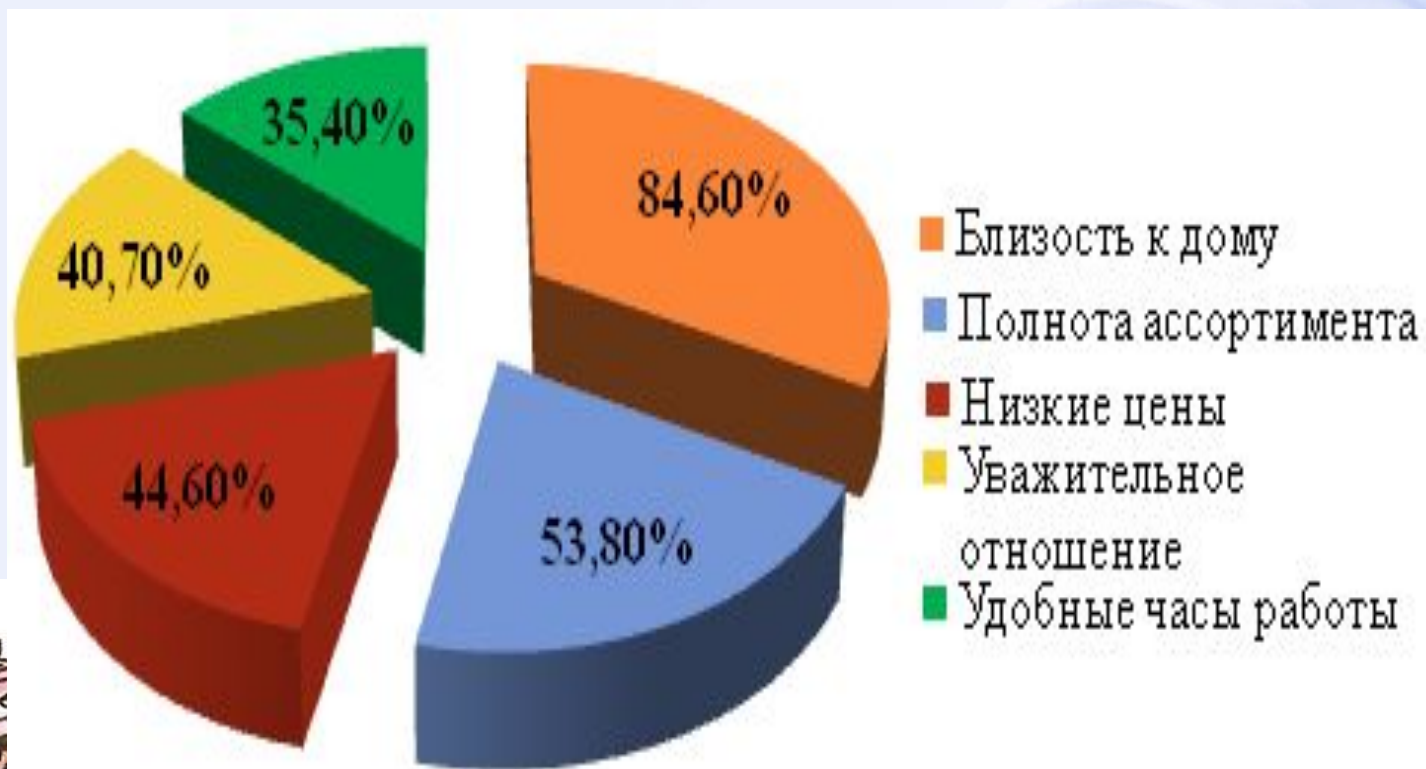


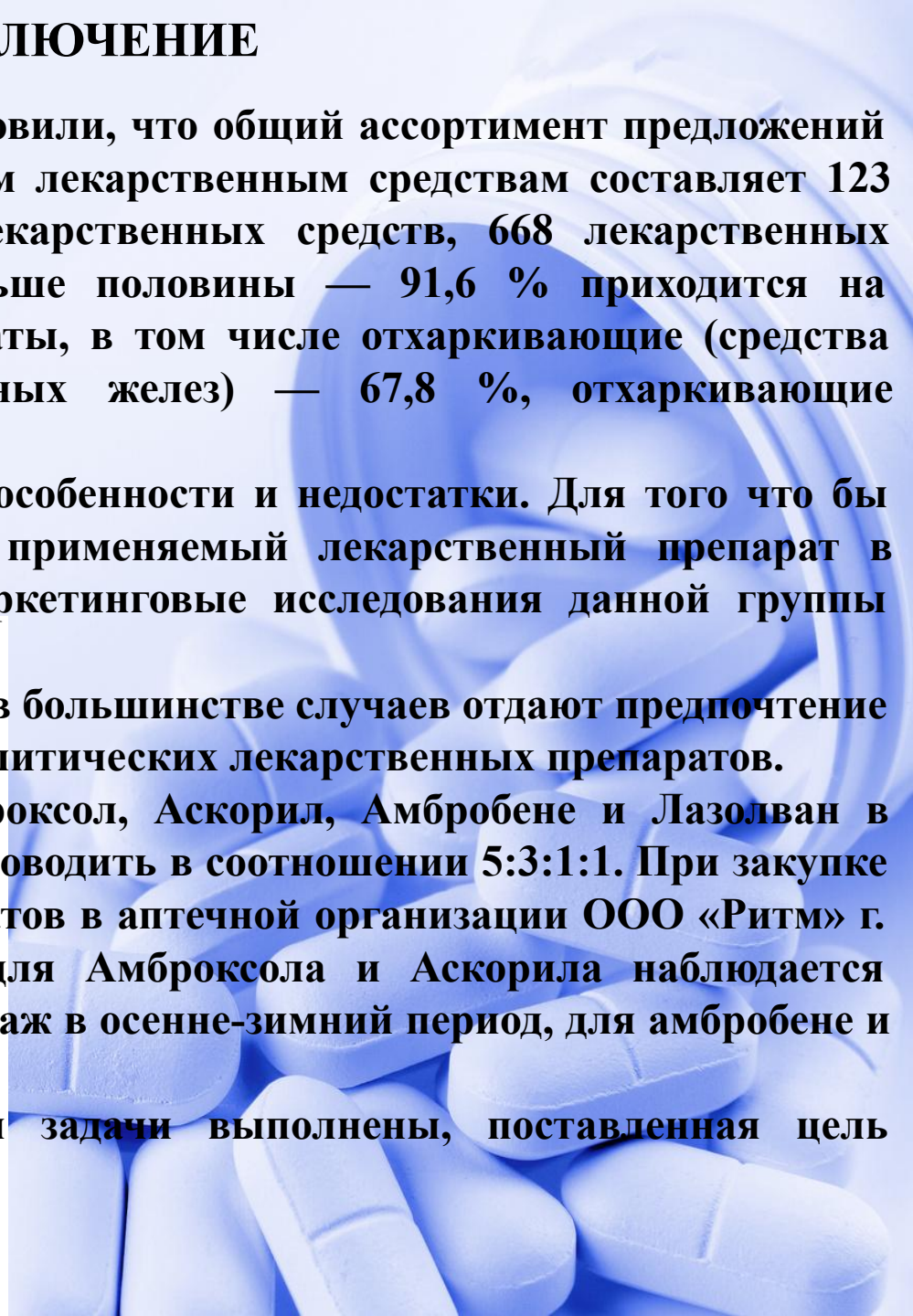
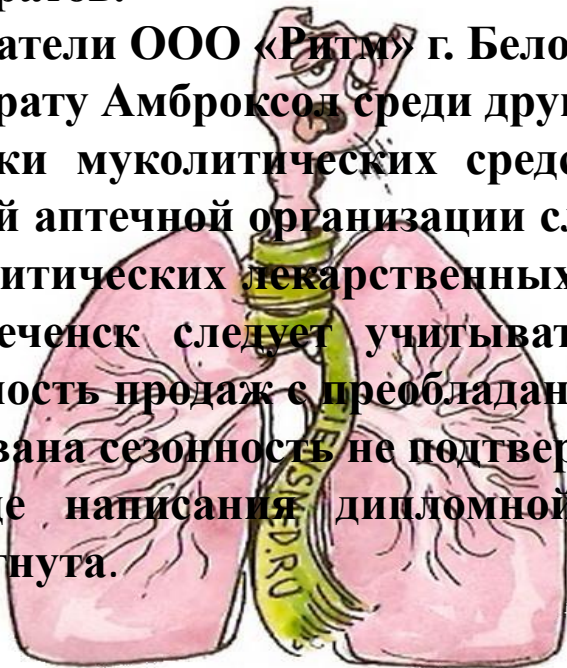
Рисунок 11 – Приоритеты респондентов при выборе аптеки

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам исследований установили, что общий ассортимент предложений по отхаркивающим и противокашлевым лекарственным средствам составляет 123 МНН, 330 торговых наименований лекарственных средств, 668 лекарственных препаратов (ЛП), среди которых, больше половины — 91,6 % приходится на отхаркивающие лекарственные препараты, в том числе отхаркивающие (средства стимулирующие секрецию бронхиальных желез) — 67,8 %, отхаркивающие муколитические — 23,8 %.

Каждый из препаратов имеет свои особенности и недостатки. Для того что бы выявить самый актуальный и часто применяемый лекарственный препарат в настоящее время, были проведены маркетинговые исследования данной группы препаратов.

покупатели ООО «Ритм» г. Белореченск в большинстве случаев отдают предпочтение препарату Амброксол среди других муколитических лекарственных препаратов. Закупки муколитических средств Амброксол, Аскорил, Амбробене и Лазолван в данной аптечной организации следует проводить в соотношении 5:3:1:1. При закупке муколитических лекарственных препаратов в аптечной организации ООО «Ритм» г. Белореченск следует учитывать, что для Амброксола и Аскорила наблюдается сезонность продаж с преобладанием продаж в осенне-зимний период, для амбробене и лазолвана сезонность не подтверждается. В ходе написания дипломной работы задачи выполнены, поставленная цель достигнута.





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ