

Реализация через аптечные организации противогрибковых лекарственных препаратов



Выполнил:
Бойченко И.В.

Научный руководитель:
Вячеславова А.В.

Цель

исследования:

сделать анализ процесса реализации противогрибковых лекарственных средств, применяемых для лечения микозов, на фармацевтическом рынке

Гипотеза исследования:

реализация противогрибковых лекарственных препаратов через аптечные организации имеет ряд особенностей

Задачи:

1. изучить современное состояние российского и регионального (на примере г. Вологды) фармацевтического рынка группы противогрибковых лекарственных средств на основе анализа номенклатуры, ценовых характеристик и объемов продаж антимикотических лекарственных препаратов
2. выявить факторы, влияющие на потребительский выбор амбулаторными больными противогрибковых лекарственных средств
3. проанализировать ассортимент лекарственных средств, назначаемых врачами при лечении различных видов микозов

объект и методы



реализация через аптечные
организации
противогрибковых
лекарственных препаратов

1. социологические опросы
2. анализ ассортимента аптечной организации
3. наблюдение
4. беседа
5. обзор и анализ литературных данных

Глава I. Общая характеристика противогрибковых препаратов, принципы классификации

Дана общая характеристика противогрибковых препаратов, принципы классификации. Изложен аналитический обзор литературных данных, характеризующих фармакоэкономические аспекты рациональной лекарственной терапии. Приведены результаты сравнительного анализа номенклатуры группы противогрибковых лекарственных препаратов для лечения микозов.

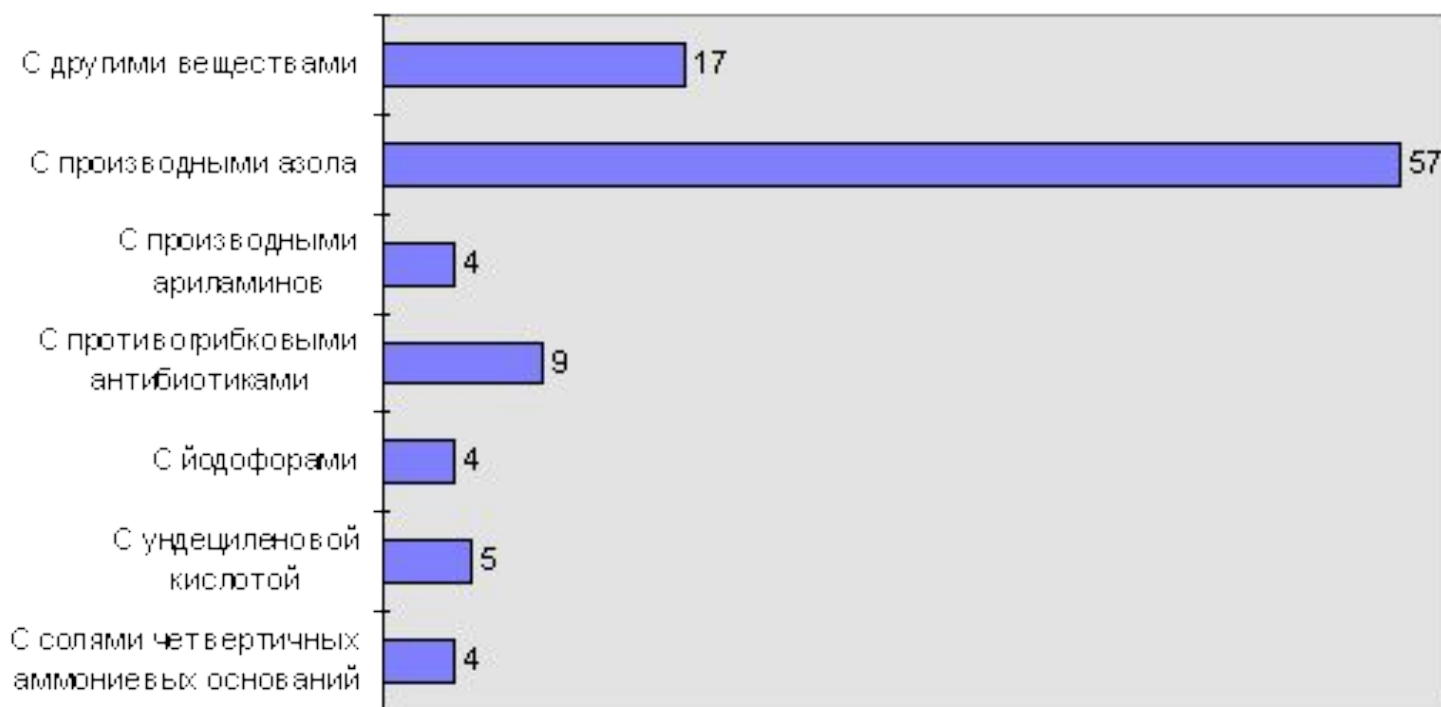
Основные положения главы:

- I.1.** Общая характеристика возбудителей грибковых заболеваний.
- I.2.** Классификация противогрибковых средств: принципы, виды.



**Рис. I. Химическая классификация
ПГЛС**

Рис.1 Удельный вес (%) противогрибковых мазей с различными антисептиками



Глава 2. Маркетинговые исследования номенклатуры противогрибковых лекарственных препаратов.

2.1. Общая характеристика рынка противогрибковых препаратов.

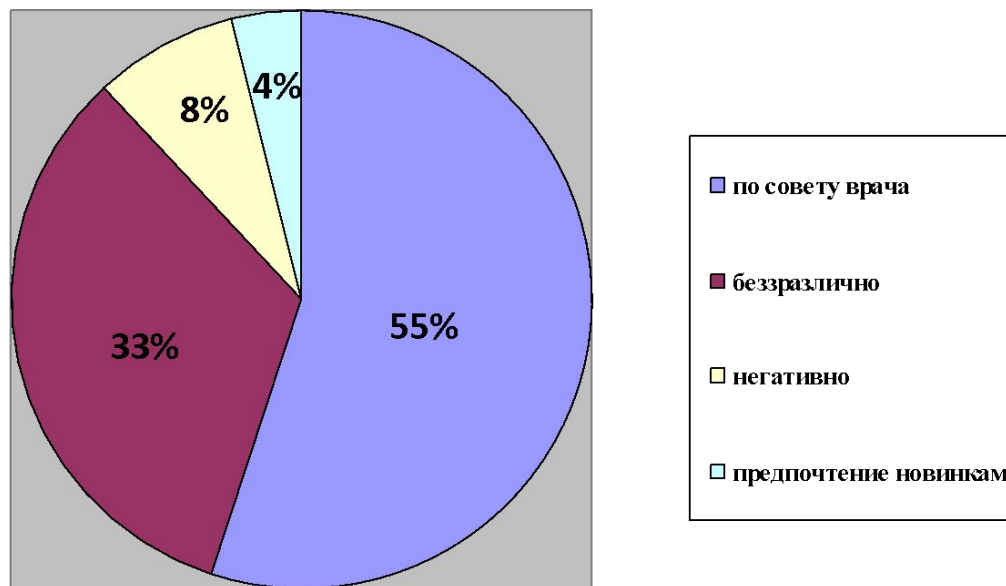


Рис. 3. Отношение потребителей к новым препаратам

2.2. Обзор рынка противогрибковых препаратов для наружного применения.

Рейтинг корпораций по объему продаж противогрибковых ЛП
(%, руб.), апрель 2012-март 2013 г.

Рейтинг		Корпорация	Торговые марки	Доля рынка, %		Прирост продаж, % (руб.)
апрель 2012-март 2013	апрель 2011-март 2012			апрель 2012-март 2013	апрель 2011-март 2012	
1	1	Novartis	Экзодерил, Ламизил	48,90	53,22	- 4
2	2	Galderma	Лоцерил	13,55	9,94	42
3	3	Cheminova	Скин-кап	7,92	6,81	21
4	5	Sanofi	Батрафен, Микосептин	6,70	8,70	- 20
5	6	Glenmark	Кандид	4,00	2,70	53
6	7	Фармстандарт	Термикон	2,80	2,20	35
7	8	STADA	Фунготербин	1,97	2,00	5

Рейтинг по объему продаж противогрибковых наружных ЛП (%, руб.), апрель 2012-март 2013 г.

Рейтинг		Торговая марка	Форма выпуска	Доля рынка, % (руб.)		Прирост, % (руб.)
апрель 2012-март 2013	апрель 2011-март 2012			апрель 2012-март 2013	апрель 2011-март 2012	
1	1	Экзодерил	Крем, раствор для наружного применения	34,43	36,53	- 2
2	2	Ламизил	Крем, гель, спрей	14,47	16,69	-9
3	3	Лоцерил	Лак	13,55	9,94	42
4	8	Скин-кап	Крем для наружного применения	7,92	6,81	21
5	5	Кандид	Крем, раствор, порошок	4,05	2,74	53
6	6	Батрафен	Лак	3,82	5,74	-30
7	9	Клотримазол	Крем, гель, мазь, раствор	3,06	3,28	-2

2.2.1. Выбор препаратов для лечения грибковых заболеваний стоп и кистей.



2.2.2 Характеристика противогрибковых препаратов как сезонного ассортимента.

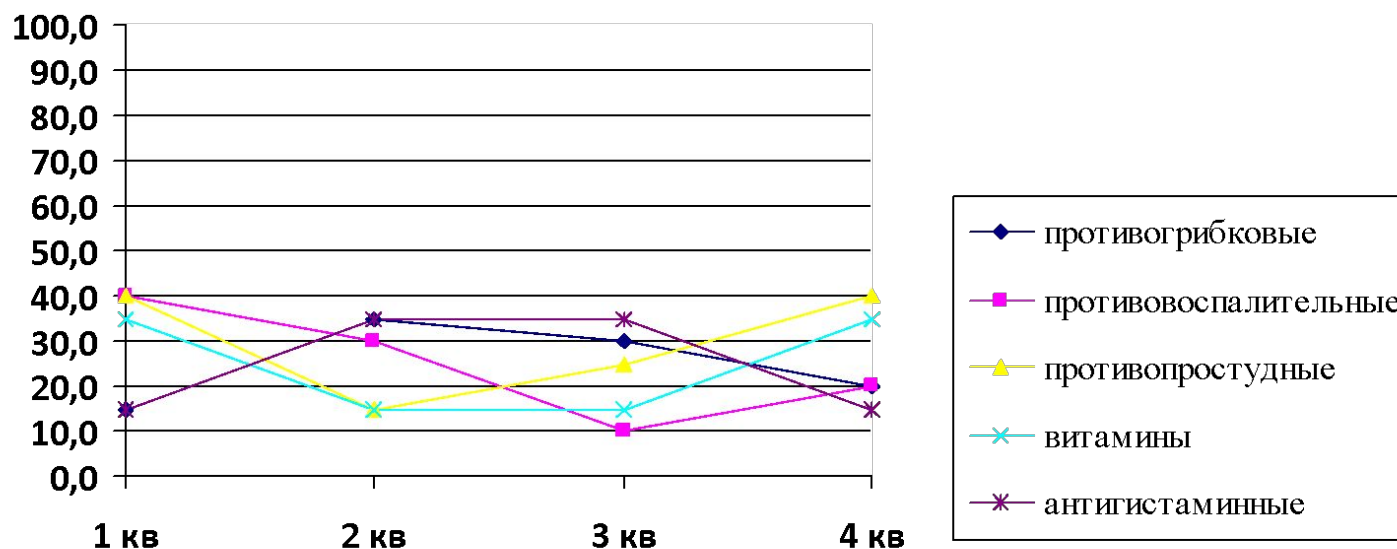


Рис.4. Сезонные колебания продаж по группам препаратов

2.3. Контроль качества противогрибковых

препаратов

Структура выявленных
фальсифицированных лекарственных средств

Фармакотерапевтическая группа	Количество подделок, %
Противобактериальные препараты	40
Гормональные препараты	18
Средства, влияющие на тканевый обмен	9
Противогрибковые препараты	7
Средства, влияющие на ЖКТ	6
Анальгетики	5
Прочие средства	15

2.4. Рецептурный и безрецептурный отпуск противогрибковых препаратов.

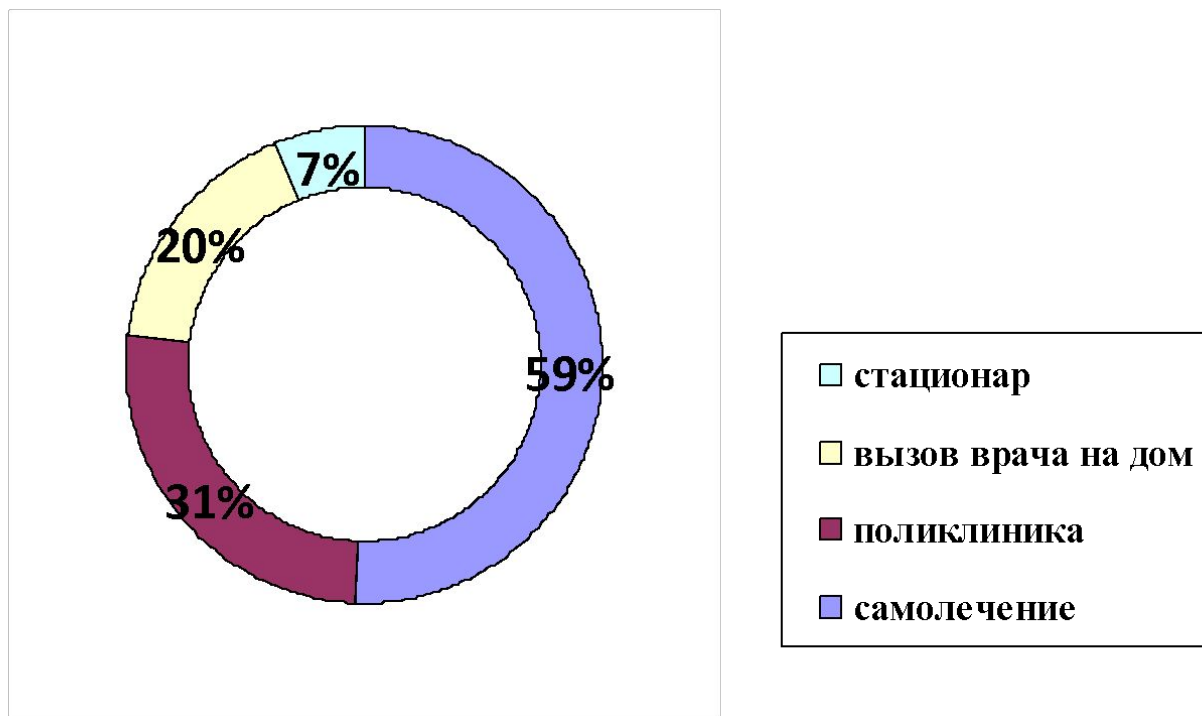


Рис.5. Предпочтения пациентов в лечении

2.5. Особенности использования ПГЛС в педиатрии и гериатрии

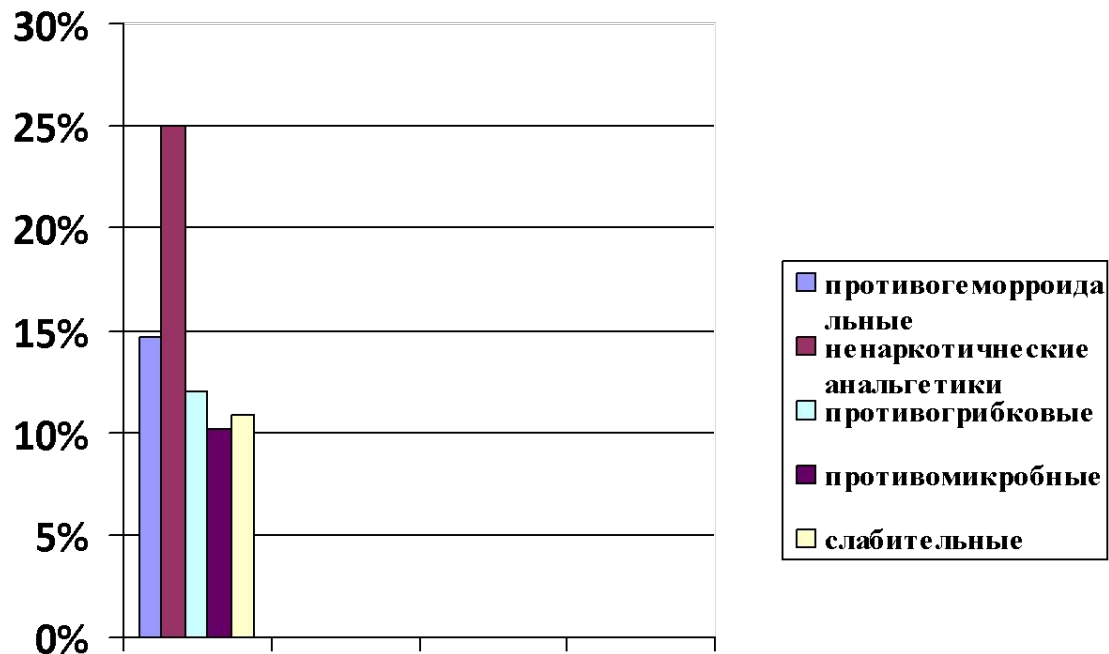


Рис. 6. Структура препаратов ректального и вагинального способа введения

Ассортимент ректальных и вагинальных противогрибковых лекарственных средств на фармацевтическом рынке РФ

Торговое название (МНН)	Форма выпуска	Фирма, страна
Гино-Дактанол (миконазол)	Свечи вагинальные 200 мг	Югославия
Гино-микозал (миконазол)	Суппозитории вагинальные 200, 400 мг	ОАЭ
Гино-Дактарин (миконазол)	Суппозитории вагинальные 100 мг	Бельгия
Гино-Певарин (эконазол)	Свечи вагинальные 50, 150 мг	Швейцария
Гино-травоген (Изоконазол)	Суппозитории вагинальные 600 мг	Германия
Гино-трозид (тиоконазол)	Суппозитории вагинальные 300 мг	Франция
Нистатин	Суппозитории 250000, 500000 ЕД	РФ

2.7. Подбор оптимальных средств от грибка стопы, алгоритм действий фармацевта.

2.8. Препараты с улучшенными потребительскими и терапевтическими свойствами на рынке ПГАС.

Базовый препарат, торговое наименование	МНН	Форма выпуска базового средства	Улучшенные препарат, торговое наименование	Отличие от базового	Преимущество для потребителя
Фунготербин	Тербинафина гидрохлорид	крем	Фунготербин Нео	Дополнен мочевиной	Размягчает кожу стоп, способствует лучшему проникновению тербинафина

и т.д.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- ✓ Обзор научных публикаций показал, что проблема повышения эффективности использования противогрибковых лекарственных препаратов, применяемых при грибковых заболеваниях, остается актуальной, как в Российской Федерации в целом, так и в Вологодской области в частности.
- ✓ С использованием социологических исследований мы установили основные демографические черты реальных потребителей противогрибковых препаратов.
- ✓ Выявили факторы и основные характеристики лекарственных средств, влияющие на потребительский выбор амбулаторными больными ПГЛС: врачебные назначения, бюджет потребителя, эффективность, безопасность и стоимость ЛС.
- ✓ Определили основные источники получения информации о противогрибковых препаратах покупателями и их отношение к новым лекарственным препаратам.
- ✓ Анализ ассортимента противогрибковых препаратов для лечения дерматомикозов показал необходимость разработки новых отечественных, особенно комбинированных, противогрибковых мазей.

Таким образом, мы подтвердили нашу гипотезу о том, что реализация противогрибковых лекарственных препаратов через аптечные организации имеет ряд особенностей.