

## ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ПРОТИВОКАШЛЕВЫХ И ОТХАРКИВАЮЩИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

Т. Г. Афанасьева, Н. Б. Дремова

*Воронежский государственный университет*

Поступила в редакцию 12.08.2010 г.

**Аннотация.** Проведена оценка состояния и анализ маркетинговых показателей на фармацевтическом рынке противокашлевых и отхаркивающих лекарственных средств (ЛС). С использованием методики позиционирования ЛС на основе социологического опроса участников процесса фармобращения получили оценки позиции ЛС, на основе которых сформирован ассортиментный портфель закупок для аптечных учреждений различных форм собственности.

**Ключевые слова:** противокашлевые и отхаркивающие ЛС, фармацевтический рынок, позиционирование, анализ.

**Abstract.** We assessed the status and analysis of marketing performance in the pharmaceutical market antitussives and expectorants drugs (LS). Using the technique of positioning of drugs based on a poll of the participants received farmobrascheniya assess the position of MP, on the basis of which formed product line portfolio purchases for the pharmaceutical institutions of various forms of ownership.

**Keywords:** Antitussives and expectorants drugs, the pharmaceutical market, positioning, and analysis.

Кашель — один из наиболее распространенных симптомов большинства заболеваний органов дыхания. Он сопровождает простуду, аллергию, инфекционные болезни, а в некоторых случаях даже волнение и эмоциональное напряжение.

Кашель — сложный рефлекторный акт, который возникает как защитная реакция при скоплении в воздухоносных путях слизи, мокроты, попадания инородного тела и позволяет очистить от них дыхательные пути [1].

По своему характеру кашель может быть сухим (непродуктивным) — без выделения мокроты и влажным (продуктивным) — с выделением мокроты [2].

Заболевание органов дыхания достаточно часто встречаются среди всех слоев населения, их распространенность в различных возрастных группах составляет от 15 до 20 %. Пациенты, желающие приобрести средства для лечения кашля, составляют значительную часть посетителей аптек. Следовательно, с одной стороны, правильно сформированный ассортимент ЛС имеет огромное значение в улучшении товарной политики аптечной организации, с другой стороны, формирование определенного места или позиции в сознании потребителя, то есть, позиционирования, являются базой для

формирования ассортиментного портфеля закупок фармацевтической организации.

Целью настоящего исследования является оценка состояния и анализ маркетинговых показателей на фармацевтическом рынке противокашлевых и отхаркивающих ЛС.

В ходе исследования использовались маркетинговые методы: системный, экономико-статистический, опросный, анкетирование, контент-анализ.

Официальным источником информации о зарегистрированных противокашлевых и отхаркивающих ЛС в РФ стал государственный реестр 2008 года издания.

По результатам исследований общий ассортимент предложений по отхаркивающим и противокашлевым ЛС составляет 123 МНН, 330 торговых наименований ЛС, 668 лекарственных препаратов (ЛП), среди которых, больше половины — 91,6 % приходится на отхаркивающие ЛП, в том числе отхаркивающие (средства стимулирующие секрецию бронхиальных желез) — 67,8 %, отхаркивающие муколитические — 23,8 %. Противокашлевые ЛП составляют 6,8 %, в том числе противокашлевые препараты центрального действия — 4,0 %, периферического действия — 0,3 %, комбинированные противокашлевые препараты — 2,5 %. Оставшиеся 1,6 % приходятся на ЛП являющиеся комбинацией отхаркивающих и противокашлевых ЛП (табл. 1).

Структура ассортимента отхаркивающих и противокашлевых ЛС, разрешенных к применению в России

Наименование классификацион- ной группы	Количество наименований													
	Действую- ющие вещества (МНН)		Торговые названия		Лекарственные препараты									
					Всего		в т.ч. отеч.		в т.ч. зарубеж- ные		в т.ч. раститель- ные		в т.ч. химиче- ские	
	Абс	Доля (%)	Абс	Доля (%)	Абс	Доля (%)	Абс	Доля (%)	Абс	Доля (%)	Абс	Доля (%)	Абс	Доля (%)
1. Отхаркиваю- щие препараты	94	76,4	288	87,3	611	91,6	438	96,1	173	81,6	423	98,4	188	79,0
1.1. Отхаркиваю- щие	87	70,7	174	52,7	452	67,8	386	84,7	66	31,1	423	98,4	29	12,2
1.2. Отхаркиваю- щие муколитики	7	5,7	114	34,6	159	23,8	52	11,4	107	50,5	—	0	159	66,8
2. Противокашле- вые препараты	23	18,7	35	10,6	46	6,8	11	2,4	35	16,5	7	1,6	39	16,4
2.1. Противокаш- левые централь- ного действия	8	6,5	17	5,2	27	4,0	8	1,8	19	8,9	7	1,6	20	8,4
2.2. Противокаш- левые перифери- ческого действия	2	1,6	2	0,6	2	0,3	1	0,2	1	0,5	—	0	2	0,9
2.3. Комбиниро- ванные противо- кашлевые препа- раты	13	10,6	16	4,8	17	2,5	2	0,4	15	7,1	—	0	17	7,1
3. Комбинирован- ные препараты (противокашлево + отхаркивающее)	6	4,9	7	2,1	11	1,6	7	1,5	4	1,9	—	0	11	4,6
Итого	123	100	330	100	668	100	456	100	212	100	430	100	238	100

73,9 % ассортимента противокашлевых и отхаркивающих ЛП отпускаются из аптечных организаций без рецепта врача, 26,1 % ассортимента — это рецептурные ЛП.

В структуре ассортимента противокашлевых и отхаркивающих ЛП преобладают ЛП отечественного производства — 68,3 % (456 ЛП), остальные 31,7 % (212 ЛП) — это ЛП зарубежных производителей.

Среди отхаркивающих ЛП 71,7 % — это препараты отечественных производителей, 29,3 % — зарубежных. Доля противокашлевых ЛП отече-

ственного производства составляет 23,9 %, зарубежного 76,1 %. Комбинированные ЛП отечественных производителей составляют 63,6 %, зарубежных 36,4 %.

Анализ предложений ассортимента отхаркивающих и противокашлевых ЛС по странам производителям показал, что всего зарегистрированы предложения 29 стран, среди них первое место в рейтинге принадлежит Германии — 46,7 % всего ассортимента ЛП, изготавливаемых зарубежными странами — производителями, второй Индии — 9,6 %, третий Словении, Франции и Швейцарии,

Структура ассортимента отхаркивающих и противокашлевых лекарственных средств по видам лекарственных форм

Лекарственные формы	Количество ЛС всего		В т.ч. по классификационным группам											
			Отхаркивающие		Отхаркивающие муколитические		Противокашлевые центрального действия		Противокашлевые периферического действия		Комбинированные противокашлевые препараты		Комбинированные препараты (противокашлевое + отхаркивающее)	
	Абс	Доля, %	Абс	Доля, %	Абс	Доля, %	Абс	Доля, %	Абс	Доля, %	Абс	Доля, %	Абс	Доля, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Твердые, всего	138	20,7	36	5,4	76	11,4	13	2,0	2	0,3	6	0,8	5	0,8
в т.ч. таблетки	94	68,2	18	50,0	55	72,4	10	76,9	2	100	4	66,6	5	100
порошок	13	9,4	10	27,8	3	3,9	—	0	—	0	—	0	—	0
пастилки	5	3,6	4	11,1	—	0	—	0	—	0	1	16,7	—	0
драже	5	3,6	1	2,8	1	1,3	3	23,1	—	0	—	0	—	0
гранулы	10	7,2	—	0	10	13,2	—	0	—	0	—	0	—	0
капсулы	11	8,0	3	8,3	7	9,2	—	0	—	0	1	16,7	—	0
Жидкие, всего	225	33,7	115	17,2	83	12,4	10	1,5	0	0	11	1,6	6	1,0
в т.ч. сироп	131	58,3	64	55,6	46	55,5	8	80,0	—	0	10	90,9	3	50,0
раствор для приема внутрь	26	11,5	8	6,9	17	20,5	—	0	—	0	1	9,1	—	0
раствор для приготовления ванн	1	0,4	1	0,9	—	0	—	0	—	0	—	0	—	0
раствор для ингаляций	4	1,8	—	0	4	4,8	—	0	—	0	—	0	—	0
раствор для инъекций	7	3,1	—	0	7	8,4	—	0	—	0	—	0	—	0
эмульсия	2	0,9	2	1,8	—	0	—	0	—	0	—	0	—	0
эликсир	15	6,7	11	9,6	4	4,8	—	0	—	0	—	0	—	0

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
настойка	15	6,7	15	13,0	—	0	—	0	—	0	—	0	—	0
экстракт	3	1,3	2	1,8	1	1,2	—	0	—	0	—	0	—	0
капли	21	9,3	12	10,4	4	4,8	2	20,0	—	0	—	0	3	50,0
Мягкие, всего	8	1,2	4	0,6	0	0	4	0,6	0	0	0	0	0	0
гель	1	12,5	1	25,0	—	0	—	0	—	0	—	0	—	0
мазь	7	87,5	3	75,0	—	0	4	100	—	0	—	0	—	0
Прочие, всего	297	44,4	297	44,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
в т.ч. сырье раститель- ное в пачках	255	85,8	255	85,8	—	0	—	0	—	0	—	0	—	0
сбор	28	9,4	28	9,4	—	0	—	0	—	0	—	0	—	0
брикеты	14	4,7	14	4,7	—	0	—	0	—	0	—	0	—	0
ИТОГО	668	100												

производящими по 5,2 %, четвертый Болгарии (4,5 %), пятый Венгрии (3,8 %). Кроме того, отхаркивающие и противокашлевые ЛП предлагают фармацевтические производители из Украины, Чешской республики, Сербии и Черногории, Италии, Польши, Кипра, Латвии, Израиля, республики Македония, США, Боснии и Герцеговины, Греции, Югославии, Египта, Турции, Хорватии, Дании, Словацкой республики, Республики Беларусь, Пакистана, Великобритании, Нидерландов.

При изучении структуры ассортимента по видам лекарственных форм (табл. 2) установлено, что преимущественную долю ЛП производят в виде лекарственного растительного сырья 38,1 % (255 ЛП), на второй позиции находятся жидкие ЛФ 33,7 % (225 ЛП), на третьей твердые лекарственные формы 20,7 % (138 ЛП). Мягкие ЛФ составляет 1,2 % (8 ЛП) и представлены гелями и мазями для местного применения (табл. 2).

Среди жидких ЛФ преобладают сиропы — 58,3 %, на второй позиции растворы для приема внутрь — 11,5 %, на третьей капли — 9,3 %. Всего в ассортименте противокашлевых и отхаркивающих ЛС насчитывается 10 разновидностей жидких ЛФ.

Ассортимент твердых ЛФ насчитывает 6 разновидностей. Доминируют таблетки — 68,2 %, на второй позиции порошки — 9,4 %, третье место занимают капсулы — 8,0 %.

Анализ ЛП по признаку содержащегося сырья показал, что в число самых применяемых лекарственных растений для получения противокашлевых и отхаркивающих ЛП входят солодка голая (18), алтей лекарственный (15), тимьян ползучий (13), анис (10), мята перечная (7), эвкалипта листья (7), мать и мачеха (6), термопсис (5), плющ (5) и первоцвет (5). В целом перечень лекарственных растений насчитывает 62 наименования (рис. 1).

На следующем этапе исследования были изучены позиции противокашлевых и отхаркивающих ЛС по специальной методике маркетинговой оценки позиционирования ЛС на региональном уровне [3].

Согласно данной методике нами проведены опросы субъектов фармацевтического обращения, а именно: врачей, провизоров и потребителей.

В первом медико-социологическом исследовании оценивалась важность параметра позиционирования, то есть 13 предварительно подобранных потребительских характеристик ЛС, 3 из которых

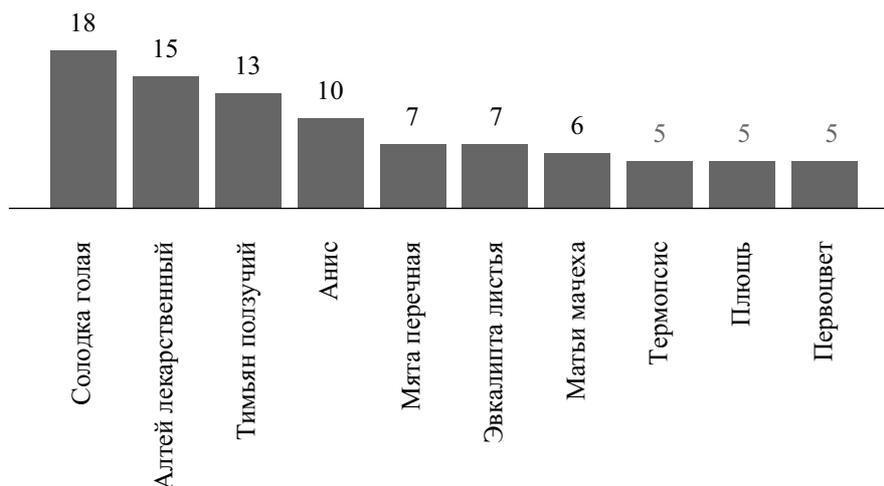


Рис. 1. Рейтинг лекарственных растений по числу наименований в ассортименте противокашлевых и отхаркивающих средств (шт.)

разбиты на составляющие их компоненты: безопасность применения, способ приема и фирменный стиль. Такая операция проведена с целью подробного разъяснения значений данных характеристик и получения исчерпывающей информации об их месте в сознании целевой аудитории. Таким образом, было оценено в комплексе 24 потребительских свойства.

После соответствующих расчетов установлено, что наиболее важными параметрами для позиционирования противокашлевых и отхаркивающих ЛС на рынке г. Воронеж являются (в порядке снижения важности): эффективность, безопасность, быстрота действия, доступная цена, способ приема, лекарственная форма.

Многофакторный анализ показал, что эффективность лекарственных средств является наиболее важной характеристикой для всех групп респондентов. Средневзвешенная оценка важности равна 4,75 балла. Второе место для врачей и фармацевтических работников занимает быстрота действия, а для потребителей цена. Этот факт объясняется тем, что в сложной экономической обстановке, ценовой фактор для потребителей весьма существенен. Для врачей ценовой фактор располагается лишь на 7 месте. На третьем месте располагается широта фармакологического действия.

Далее была проведена экспертная оценка параметров позиционирования отобранных ЛП по трехбалльной оценке (табл. 3).

Таблица 3

Ранжирование противокашлевых и отхаркивающих ЛП по занимаемым позициям на фармацевтическом рынке (баллы)

Название препарата	Эффективность	Безопасность	Скорость терапевтического эффекта	Цена	Способ приема	Лекарственная форма	Сумма баллов	Rx
Грудной сбор №4	1,5	2,6	2,2	<b>2,9</b>	1,5	1,2	11,9	8
Мукалтин	1,4	<b>2,8</b>	2,0	<b>2,9</b>	2,0	2,1	13,2	6
Пектуссин	1,2	<b>2,8</b>	2,2	2,8	2,0	2,1	13,1	7
Аскорил (сироп 100 мл)	2,7	2,0	2,0	2,3	2,2	2,4	13,6	3
Сироп алтей	1,9	2,4	2,5	2,2	2,2	2,2	13,4	4
Доктор МОМ (сироп)	1,6	2,0	<b>2,6</b>	2,4	2,5	2,2	13,3	5
АЦЦ (талетки шипучие)	<b>2,9</b>	2,1	2,2	1,6	<b>2,9</b>	<b>2,5</b>	14,2	1
Лазолван (сироп)	2,7	2,2	<b>2,6</b>	1,5	2,5	2,2	13,7	2
Амбробене(сироп)	2,7	2,2	<b>2,6</b>	1,5	2,5	2,2	13,7	2

Оценивались первые шесть параметров, наиболее важных для врачей, провизоров и потребителей. В колонках жирным шрифтом выделены максимальные оценки параметров по ЛП. Наибольший бал по эффективности — у АЦЦ, Аскорила, Лазолвана, Амбробене; безопасность — у Мукалтина, Пектусина, Грудного сбора №4; быстрота действия — у Доктора МОМ, Лазолвана, Амбробене, Сироп Алтея; доступная цена — у Мукалтина, Пектусина, Грудного сбора №4; способ приема и лекарственная форма — у АЦЦ. В целом наилучшие позиции на региональном рынке г. Воронеж у АЦЦ (1 рейтинг), Лазолван, Амбробене (2), Аскорил (3), худшие — у Грудного сбора №4 (8), Пектусин (7), Мукалтин (6).

Затем были построены карты восприятия или матрицы позиционирования по парам параметров, что позволило определить ЛП с сильными, средними и слабыми позициями. В число первых вошли ЛП: АЦЦ, Лазолван, Амбробене, Аскорил; во вторую группу — Сироп Алтея, Доктор МОМ, Мукалтин; в третью — Пектусин, Грудной сбор №4.

Полученные результаты положены в основу формирования ценностных предложений по закупкам исследуемых ЛП для аптечных организаций.

Таким образом, только после проведения оценки состояния и анализа маркетинговых показателей, возможно проведение позиционирования ЛС конкретной фармакотерапевтической группы с разработкой рекомендаций по усилению их позиций.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Журавлева И. М. Противопростудные препараты. Обзор препаратов для лечения кашля / И. М. Журавлев // Аптечный бизнес. — 2005. — №2—3. — С. 11—16.
2. Сапронова Н. Н. Средства растительного происхождения для лечения кашля при простудных заболеваниях / Н. Н. Сапронова // Новая аптека. — 2008. — №10. — С. 100—105.
3. Маркетинговая оценка позиционирования лекарственных средств. Метод. реком. / Н. Б. Дремова, Е. Н. Репринцева, Н. И. Панкова, Т. Г. Афанасьева. — Курск: КГМУ, 2007. — 30 с.

---

*Афанасьева Татьяна Гавриловна* — профессор кафедры управления и экономики фармации ВГУ; тел.: (4732) 390545, e-mail: afanaseva@voronejzl.ru

*Дремова Нина Борисовна* — зав. кафедрой экономики и управления здравоохранением КГМУ, профессор; тел.: (4712) 229871

*Afanaseva Tatyana G.* — professor of the chair for economics and management, Voronezh State University; tel.: (4732) 390545, e-mail: afanaseva@voronejzl.ru

*Dremova Nina B.* — the head of the chair for economics and management of the healthcare KSMU, professor; tel.: (4712) 229871