

# СОЦІАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ ТА ФАРМАКОЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Рекомендовано д. фарм. н., професором О. М. Євтушенко

УДК 614.272:615.225.3: 616.14-002

<https://doi.org/10.24959/sphhcj.17.87>

А. С. НЕМЧЕНКО, О. С. КУХТЕНКО, Є. В. ГЛАДУХ

Національний фармацевтичний університет

## МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ВАРИКОЗНОГО РОЗШИРЕННЯ ВЕН ТА ЗАПАЛЬНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ СУГЛОБІВ

**Мета:** здійснення маркетингового аналізу оптового ринку лікарських засобів, що застосовуються для лікування варикозного розширення вен та запальних захворювань суглобів.

**Матеріали та методи.** Аналіз асортименту препаратів проводився згідно з Державним реєстром лікарських засобів України і класифікаційної системи АТС. Нами було досліджено фармацевтичний ринок лікарських препаратів, які належать до груп M02AX – інші засоби, що застосовуються місцево при суглобовому та м'язовому болю, C05BA – гепарин або гепариноїди для місцевого застосування та C05CX – інші капіляростабілізуючі засоби.

**Результати.** Виходячи з результатів проведених досліджень можна стверджувати, що ринок препаратів, які досліджуються, характеризується сприятливим середовищем для споживачів з погляду великої кількості взаємозамінних препаратів. Слід зауважити, що вітчизняний ринок препаратів противарикозної дії широко представлений синтетичними лікарськими засобами, які мають побічні дії, пов'язані, зокрема, із алергічною реакцією на речовини. Тому все більш раціональним є застосування комбінованих лікарських препаратів рослинного походження.

**Висновки.** Аналіз за лікарськими формами серед препаратів, які застосовуються при суглобовому та м'язовому болю, лідерами є м'які лікарські форми – 54,6 % (від загальної кількості ЛЗ). Аналіз за формами випуску противарикозних ЛЗ встановив, що всі препарати за групою представлені тільки у м'яких лікарських формах, а саме: гелі (75 %), мазі (16,67 %) та креми (8,33 %). Аналіз за формами випуску капіляростабілізуючих ЛЗ встановив, що в групі превалюють тверді лікарські форми: таблетки, гранули та капсули (43,25%).

**Ключові слова:** венозні захворювання; комбінований препарат; екстракт; маркетинг; аналіз ринку.

A. S. NEMCHENKO, O. S. KUKHTENKO, YE. V. GLADUKH

### MARKETING RESEARCH OF THE PHARMACEUTICAL MARKET OF DRUGS FOR TREATING VARICOSE VEINS AND INFLAMMATORY DISEASES OF JOINTS

According to the data of the International Union of Phlebologists venous pathologies in various forms occur in 60-75% of the population. In Europe, the lower limb varicosity is observed in 25-33% of women and 10-20% of men; it allows to reliably refer the varicose disease to "diseases of civilization". When introducing a new medicine the marketing calculations are of particular importance taking into account the competitiveness of the product at the domestic market.

**Aim.** To perform the marketing analysis of the wholesale market of drugs used in the treatment of varicose veins and inflammatory diseases of the joints.

**Materials and methods.** The assortment of drugs was analyzed in accordance with the State Registry of Medicines of Ukraine and the ATC classification. The pharmaceutical market of the following drugs was studied: group M02AX – other remedies applied locally for joint and muscular pain, C05VA – heparin or heparinoids for local application and C05CX – other capillary stabilizing agents.

**Results.** Based on results of our studies it can be stated that the market of drugs under research is characterized by a favorable environment for consumers in terms of a large number of interchangeable drugs. It should be noted that the local market of drugs with the antivaricose activity is widely represented by synthetic drugs that have side effects, including allergic reactions to substances. Therefore, application of the combined herbal medicinal products is increasingly rational.

**Conclusions.** The analysis by medicinal forms among the drugs used in joint and muscle pain has revealed that soft dosage forms are the leaders (54.6 % of the total number of drugs). The analysis by the pack size of antivaricose medicines has determined that all drugs in the group are presented only in soft dosage forms, namely gels (75 %), ointments (16.67 %) and creams (8.33 %). The analysis of the pack size of capillary stabilizing drugs has shown that solid dosage forms prevail in the group, namely tablets, granules and capsules (43.25%).

**Key words:** venous disease; drug combinations; extract; marketing; market analysis.

А. С. Немченко, А. С. Кухтенко, Е. В. Гладух

#### **МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ВАРИКОЗНОГО РАСШИРЕНИЯ ВЕН И ВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ СУСТАВОВ**

**Цель:** осуществление маркетингового анализа оптового рынка лекарственных средств, которые применяются при лечении варикозного расширения вен и воспалительных заболеваний суставов.

**Материалы и методы.** Анализ ассортимента препаратов проводился согласно Государственному реестру лекарственных средств Украины и классификационной системе АТС. Нами был исследован фармацевтический рынок лекарственных препаратов, относящихся к группам M02AX – другие средства, применяемые местно при суставной и мышечной боли, C05BA – гепарин или гепариноиды для местного применения и C05CX – другие капилляростабилизирующие средства.

**Результаты.** Исходя из результатов проведенных исследований можно утверждать, что исследуемый рынок препаратов характеризуется благоприятной средой для потребителей с точки зрения большого количества взаимозаменяемых препаратов. Следует заметить, что отечественный рынок препаратов противоварикозного действия широко представлен синтетическими лекарственными средствами, которые имеют побочные действия, связанные, в том числе, и с аллергической реакцией на вещества. Поэтому все более рациональным является применение комбинированных лекарственных препаратов растительного происхождения.

**Выводы.** Согласно анализу лекарственных форм среди препаратов, применяемых при суставной и мышечной боли, лидерами являются мягкие лекарственные формы – 54,6 % (от общего количества ЛС). Анализ форм выпуска противоварикозных ЛС установил, что все препараты в группе представлены только в мягких лекарственных формах: гели (75 %), мази (16,67 %) и крема (8,33 %). Анализ форм выпуска капилляростабилизирующих ЛС установил, что в группе преобладают твердые лекарственные формы: таблетки, гранулы и капсулы (43,25 %).

**Ключевые слова:** венозные заболевания; комбинированный препарат; экстракт; маркетинг; анализ рынка.

**Постанова проблеми.** Венозна недостатність – широко розповсюджене захворювання з високим рівнем ризику небезпечних ускладнень, що є не лише важливою медичною, а й серйозною соціальною проблемою. За даними Міжнародного союзу флебологів, різні форми венозної патології зустрічаються у 60-75 % населення. В Європі варикозне розширення вен нижніх кінцівок спостерігається у 25-33 % жінок й у 10-20 % чоловіків, що дозволяє віднести варикозну хворобу до «хвороб цивілізації» [1, 2]. При упровадженні нового лікарського засобу особливого значення набувають маркетингові розрахунки з урахуванням конкурентоспроможності продукту на вітчизняному ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На фармацевтичному ринку широко представлений асортимент синтетичних лікарських засобів (ЛЗ) для лікування хвороби варикозного розширення вен. Але не зважаючи на це, все більш популярним стає застосування лікарських препаратів рослинного походження. Це пояснюється тим,

що у порівнянні із синтетичними ліками, які викликають велику кількість побічних реакцій, особливо алергічного характеру, більшість лікарських рослин діють поступово та з найменшим подразливим ефектом, мають тривалий терапевтичний ефект, володіють доброю переносимістю і майже не викликають побічних ефектів [1, 3].

Тому на сьогодні розробка нового комплексного препарату від варикозного розширення вен є актуальною. Завдяки діючим речовинам, які входять до складу запропонованого нами препарату «Веностен», він має застосовуватися при таких захворюваннях, як: варикозне розширення вен, травми, забої, запальні захворювання суглобів. Крім цього, препарат «Веностен» пропонується у твердій та м'якій лікарській формах (капсулах і гелях). Тому основні параметри – характеристика препаратів та їх лікарська форма – підлягають подальшому дослідженню ринку цього сегмента.

**Формулювання цілей статті.** Метою наших досліджень став маркетинговий аналіз оптового ринку лікарських засобів, що

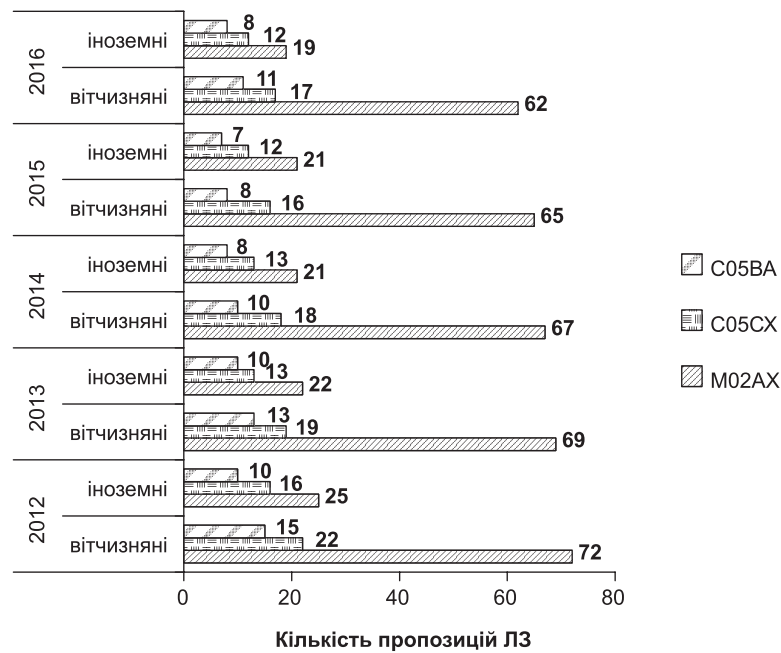


Рис. 1. Аналіз пропозицій противарикозних, капіляростабілізуючих та ЛЗ, що застосовуються місцево при суглобовому та м'язовому болю

застосовуються при лікуванні варикозного розширення вен та запальних захворювань суглобів.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Аналіз асортименту препаратів проводився згідно з Державним реєстром лікарських засобів України та класифікаційною системою АТС. Відповідно до уніфікованої анатомо-терапевтичної та хімічної класифікаційної системи АТС (Anatomical Therapeutic Chemical) препарати, що досліджуються, належать до груп M02AX – інші засоби, що застосовуються місцево при суглобовому та м'язовому болю, C05BA – гепарин або гепариноїди для місцевого застосування та C05CX – інші капіляростабілізуючі засоби.

Як інформаційні джерела використовували Державний реєстр лікарських засобів України і Компендіум 2012-2016 рр. [1, 3, 4].

Аналіз Державної реєстрації ЛЗ за визначеними АТС-групами встановив, що за досліджуваний період із 2012 по 2016 р. на вітчизняному фармацевтичному ринку спостерігалась стійка тенденція до збільшення кількості препаратів капіляростабілізуючої, противарикозної дії як за вітчизняними, так і за іноземними виробниками (рис. 1).

За даними Державного експертного центру МОЗ України, станом на грудень 2016 року

в Україні було зареєстровано 81 торговельна назва ЛЗ із групи M02AX, із групи C05BA – 19, а з групи C05CX – 29 із урахуванням форм випуску. Аналіз зареєстрованих торговельних назв ЛЗ за фірмами-виробниками показав, що основну частку асортименту формують препарати вітчизняних фармацевтичних компаній (рис. 1). Співвідношення торговельних назв ЛЗ іноземного та вітчизняного виробництва за групою капіляростабілізуючих та противарикозних ЛЗ становить приблизно 42 до 58 % і за групою ЛЗ, що застосовуються місцево при суглобовому та м'язовому болю, – 23 до 77 %. Тобто можна стверджувати, що препарати досліджуваних фармакотерапевтичних груп вітчизняного виробництва мають суттєве переважання над препаратами іноземного виробництва, що слід оцінити як позитивний фактор у розвитку фармацевтичного ринку країни.

Аналіз за фірмами-виробниками серед препаратів капіляростабілізуючої та противарикозної дії встановив, що лідерами серед препаратів вітчизняного виробництва є такі компанії, як ВАТ «Корпорація Артеріум» (9 торговельних найменувань, з урахуванням форм випуску, або 29,03 %), ПАТ «Борщагівський ХФЗ» (6 торговельних назв, або 19,35 %), результати наведено на рис. 2.

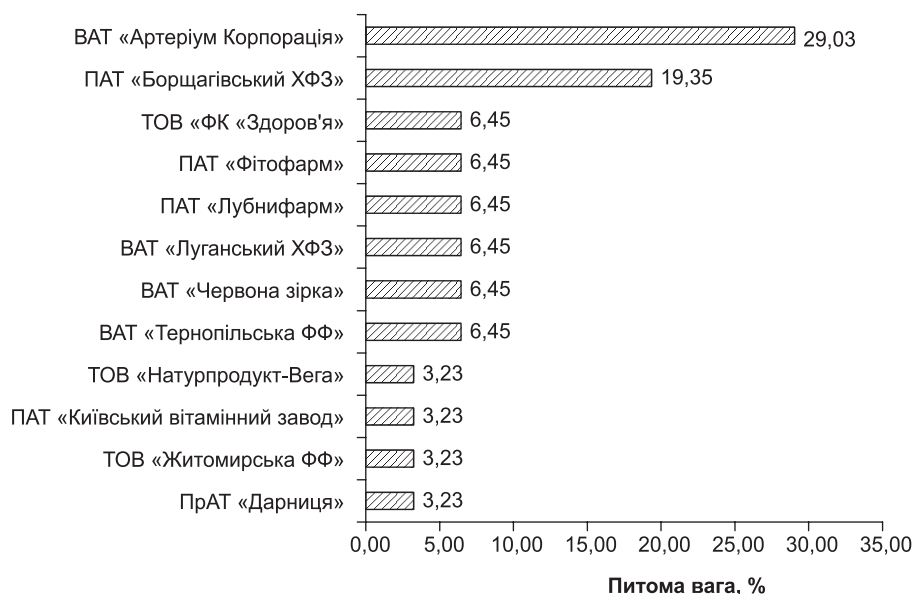


Рис. 2. Аналіз пропозицій капіляростабізуювальних та противарикозних ЛЗ за вітчизняними фірмами-виробниками

Проведений аналіз за іноземними фірмами-виробниками капіляростабізуювальних та противарикозних ЛЗ встановив, що лідерами є такі фармацевтичні компанії: «Stada» (Німеччина) – 5 пропозицій ЛЗ (або 16,13 %

від загальної кількості ЛЗ); «Sandoz» (Швейцарія) – 4 ЛЗ (12,9 %); «Zentiva» (Чеська Республіка) і «Pharma Wernigerode» (Німеччина) – по 3 торговельних найменування ЛЗ (або 3,23 %) (рис. 3).

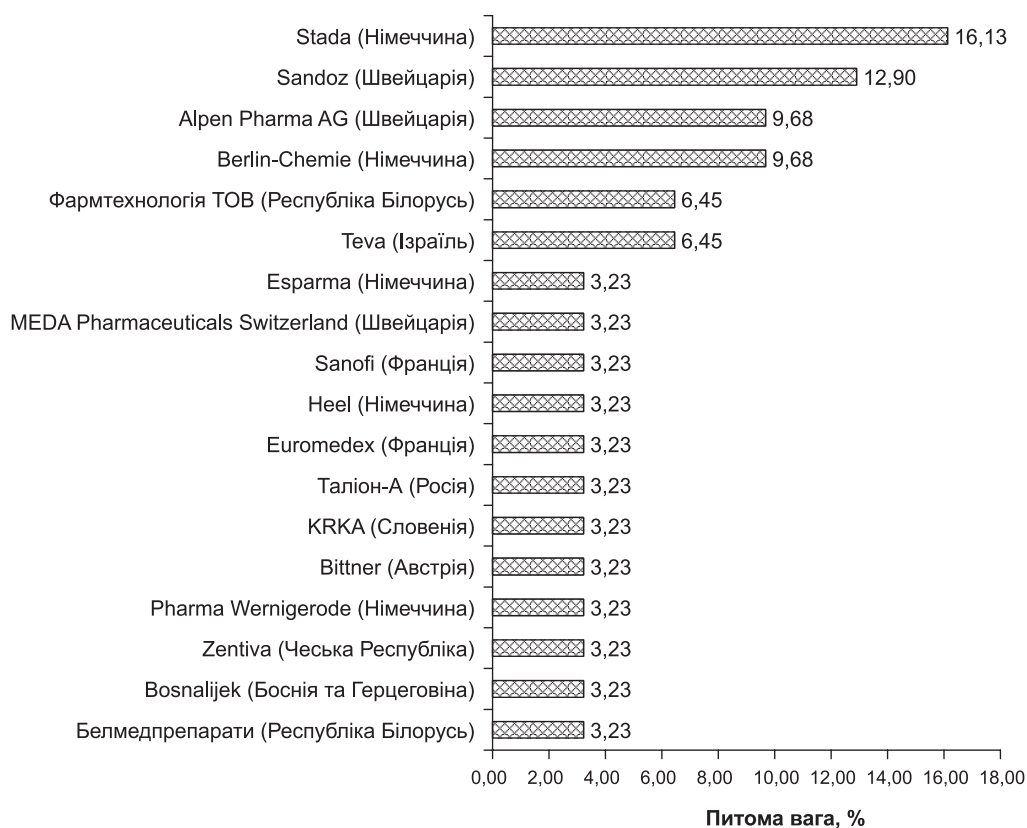


Рис. 3. Аналіз пропозицій капіляростабізуювальних та противарикозних ЛЗ за іноземними фірмами-виробниками

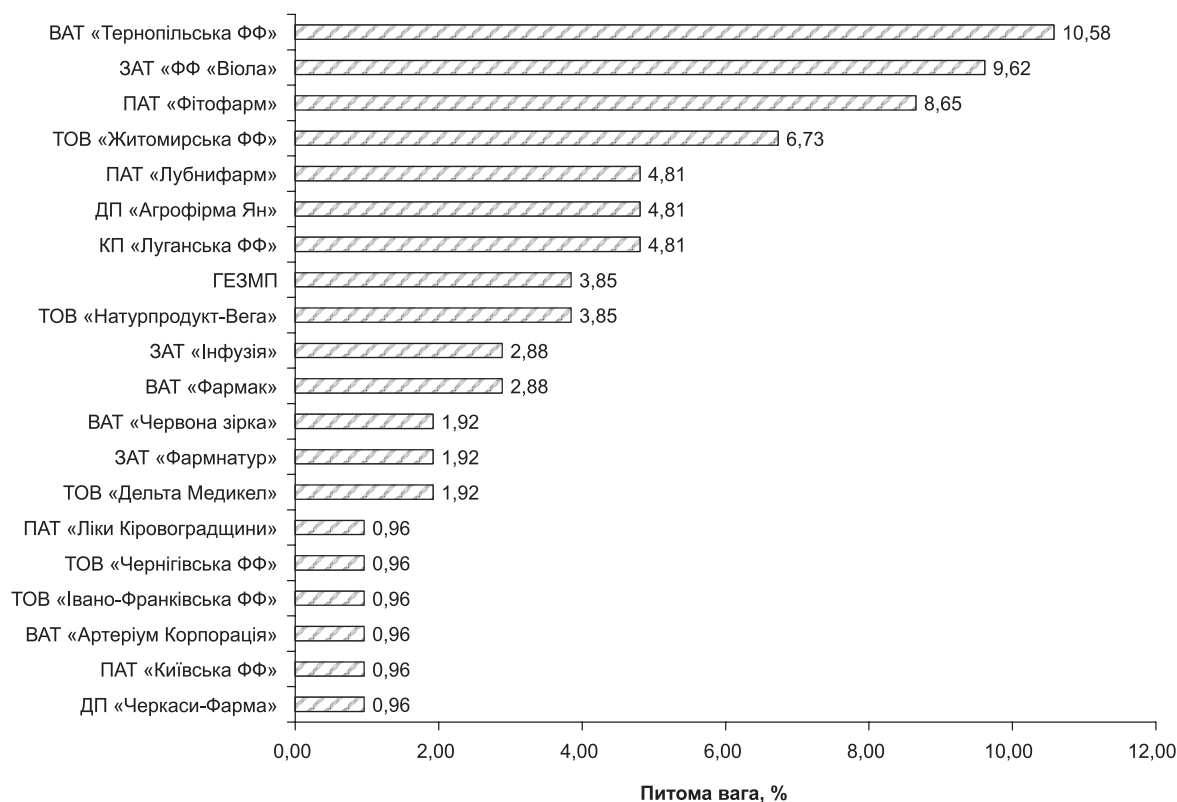


Рис. 4. Аналіз пропозицій ЛЗ, що застосовуються при суглобовому та м'язовому болю, за вітчизняними фірмами-виробниками

Аналіз за фірмами виробниками ЛЗ, що застосовуються місцево при суглобовому та м'язовому болю, встановив, що препарати вітчизняного виробництва зареєстрували 20 фармацевтичних компаній. Лідерами серед вітчизняних фірм-виробників є такі компанії, як: ВАТ «Тернопільська ФФ» – 11 торговельних найменувань ЛЗ (або 10,58 %), ЗАТ «ФФ «Віола» – 10 найменувань препаратів (10,62 %) та ПАТ «Фітофарм» – 9 ЛЗ (8,65 %) (рис. 4).

Такі вітчизняні виробники, як ТОВ «Дельта Медикел», ЗАТ «Фармнатур», ВАТ «Червона зірка», зареєстрували по 2 ЛЗ (або 1,92 % від загальної кількості зареєстрованих препаратів), а ДП «Черкаси-Фарма», ПАТ «ФФ Київська», ВАТ «Артеріум Корпорація», ТОВ «ФФ Івано-Франківська», ТОВ «ФФ Чернігівська», ПАТ «Ліки Кіровоградщини» – по 1 торговельному найменуванню (0,96 %) (рис. 4).

Аналіз за пропозиціями препаратів, що застосовуються при суглобовому та м'язовому болю, іноземних компаній виробників встановив, що лідерами за групою є Таллінський ФЗ (Естонія) – 4 торговельних

найменувань ЛЗ (3,85 %), «Teva» (Ізраїль), «Heel» (Німеччина) та «Performance Health» (США) – по 3 торговельних найменування препаратів (2,88 %) (рис. 5).

Вирішення проблеми комплаєнсу значною мірою залежить від вибору оптимальної лікарської форми. Так як референтна група препаратів складається з рідких лікарських форм, наступним етапом наших досліджень був аналіз асортименту ЛЗ за представленою лікарською формою (мазі, гелі, креми). У досліджуваному асортименті препаратів, які застосовуються при суглобовому та м'язовому болю, лідерами є м'які лікарські форми – 54,6 % (від загальної кількості ЛЗ), а саме: 36,08 % у вигляді мазей, 13,4 % складають гелі, креми та лініменти – 3,09 % і 2,06 % відповідно (рис. 6). У цьому сегменті ЛЗ велику часту також займають розчини, а саме 30,93 % (від загальної кількості зареєстрованих препаратів) та рідини – 11,34 % (рис. 6). За результатами аналізу можна стверджувати, що більшість препаратів за групою випускається в м'яких лікарських формах і рідинах, що обумовлено оптимальністю застосування.

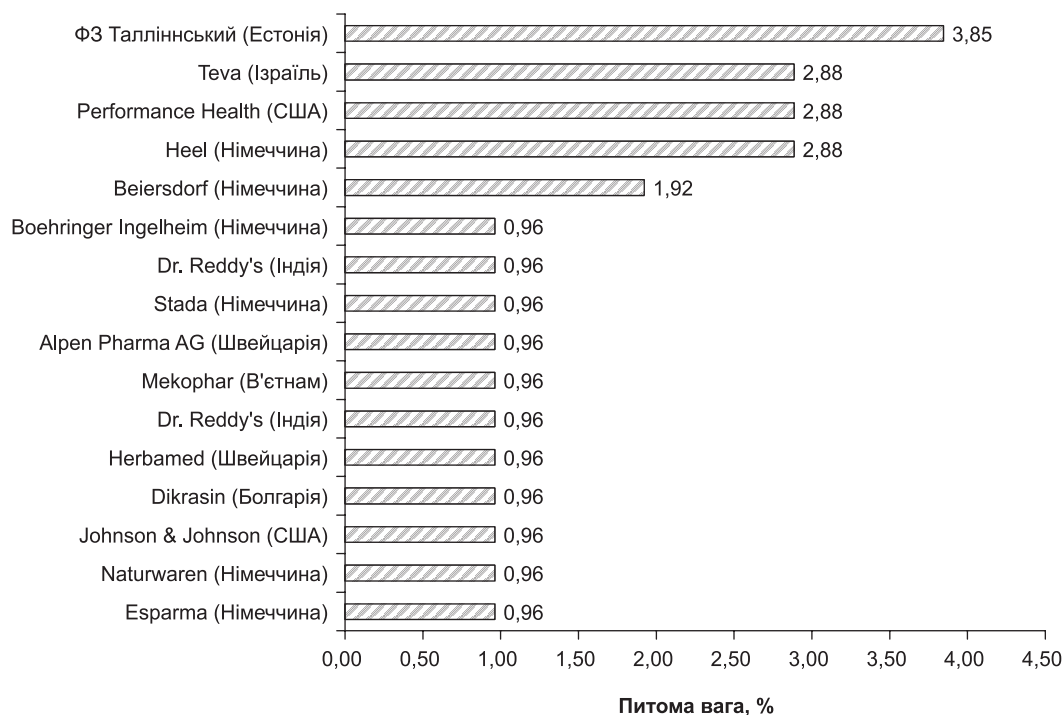


Рис. 5. Аналіз пропозицій ЛЗ, що застосовуються при суглобовому та м'язовому болю, за іноземними фірмами-виробниками

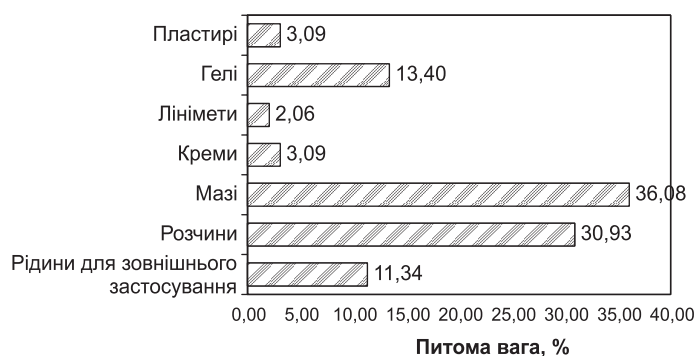


Рис. 6. Аналіз асортименту ЛЗ, що застосовуються при суглобовому та м'язовому болю

Аналіз за формами випуску противари-козних ЛЗ встановив, що всі препарати за групою на 100 % складаються з м'яких лікарських форм, а саме: гелі, мазі та креми (рис. 7).

Аналіз досліджуваного сегмента ринку за формами випуску капіляростабілізуючих ЛЗ наведено на рис. 8.

Лідерами за групою є тверді лікарські форми, а саме таблетки, гранули та капсули.

Отже, виходячи з результатів проведених досліджень можна стверджувати, що ринок препаратів, які досліджуються, характеризується сприятливим середовищем для споживачів з погляду великої кількості взаємозамінних препаратів.

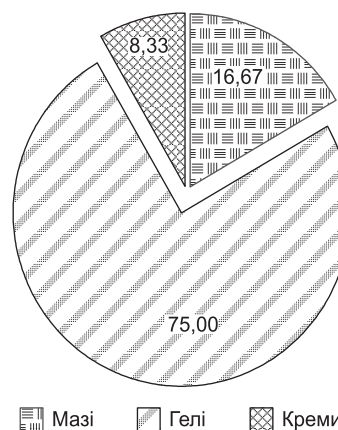


Рис. 7. Аналіз асортименту ЛЗ, що застосовуються при варикозному розширенні вен

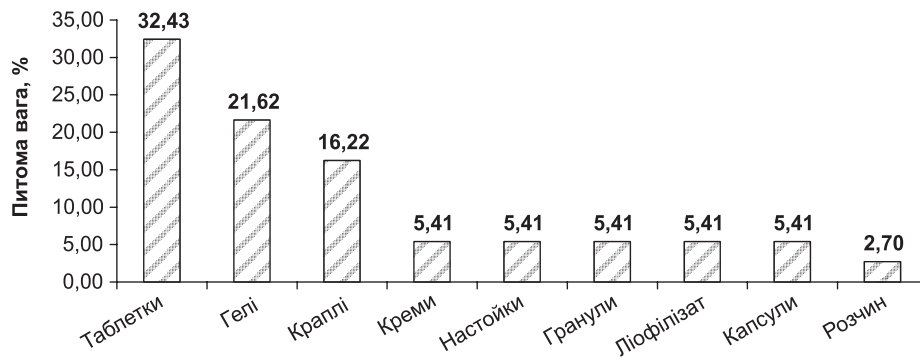


Рис. 8. Аналіз асортименту ЛЗ капіляростабілізуючої дії

Слід зауважити, що вітчизняний ринок препаратів противарикозної дії широко представлений синтетичними лікарськими засобами, які мають побічні дії, пов'язані, зокрема, і з алергічною реакцією на речовини. Тому все більш раціональним є застосування комбінованих лікарських препаратів рослинного походження.

#### Висновки та перспективи подальших досліджень

1. Захворювання на венозну недостатність на сьогодні є дуже розповсюдженим. Варикозне розширення вен призводить до значних і небезпечних ускладнень, які супроводжуються втратою працездатності та значним ризиком смертності. Проведений аналіз даних Державної реєстрації ЛЗ встановив, що основну частку асортименту формують препарати вітчизняних фармацевтичних компаній. Співвідношення торгових назв ЛЗ вітчизняного та іноземного виробництва становить 67 до 33 %.

2. Аналіз даних Державного експертного центру Міністерства охорони здоров'я України показав, що станом на грудень 2016 року в Україні було зареєстровано 81 торговельну назву ЛЗ із групи M02AX (засоби, що застосовуються місцево при суглобовому та м'язовому болю), з групи C05BA – 19 (гепарин або гепариноїди для місцевого застосування), а з групи C05CX – 29 (капіляростабілізуючі засоби) з урахуванням форм випуску.

3. Згідно з аналізом за лікарськими формами серед препаратів, які застосовуються при суглобовому та м'язовому болю, лідерами є м'які лікарські форми – 54,6 % (від

загальної кількості ЛЗ), а саме: 36,08 % у вигляді мазей, 13,4 % становлять гелі, 3,09 % креми і 2,06 % лініменти.

4. Аналіз за формами випуску противарикозних ЛЗ встановив, що всі препарати за групою представлені тільки у м'яких лікарських формах, а саме: гелі (75 %), мазі (16,67 %) і креми (8,33 %). Аналіз за формами випуску капіляростабілізуючих ЛЗ встановив, що у групі превалюють тверді лікарські форми, а саме таблетки, гранули і капсули (43,25 %).

5. Аналіз пропозицій за фірмами-виробниками серед препаратів капіляростабілізуючої та противарикозної дії встановив, що лідерами серед вітчизняних виробників є такі компанії, як ВАТ «Артеріум Корпорація» – 9 пропозицій ЛЗ і ПАТ «Борщівський ХФЗ» – 6 ЛЗ. Серед препаратів іноземних виробників лідерами є компанії «Stada» (Німеччина) – 5 пропозицій ЛЗ та «Sandoz» (Швейцарія) – 4 пропозиції препаратів.

6. Аналіз пропозицій за фірмами-виробниками серед препаратів, що застосовуються місцево при суглобовому та м'язовому болю, встановив, що лідерами серед вітчизняних фірм-виробників є такі компанії, як ВАТ «Тернопільська ФФ» – 11 торговельних найменувань ЛЗ і ЗАТ «ФФ «Віола» – 10 найменувань. За іноземними виробниками цієї групи препаратів лідерами є Таллінський ФЗ (Естонія) – 4 торговельних найменувань ЛЗ, «Teva» (Ізраїль), «Heel» (Німеччина) та «Performance Health» (США) – по 3 торговельних найменування препаратів.

**Конфлікт інтересів:** відсутній.

### Перелік використаних джерел інформації

1. Камінська, О. Л. Актуальність фітотерапії при хронічній венозній недостатності / О. Л. Камінська, О. С. Кухтенко // Технологічні та біофармацевтичні аспекти створення лікарських препаратів різної направленості дії : матеріали I міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., Харків, 7-8 листоп. 2014 р. –Х., 2014. – С. 83.
2. Європейська база даних статистичної інформації «Здоров'я для всіх» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://medstat.gov.ua/ukr/normdoc.html>.
3. Державний реєстр лікарських засобів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vwww.drlz.kiev.ua/>.
4. Компендіум [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://compendium.com.ua/>.

### References

1. Kamins'ka, O. L., Kukhtenko, O. S. (2014). Proceeding of *Tekhnolohichni ta biofarmatsevychni aspekty stvorenyya likars'kykh preparativ riznoyi napravlenosti diyi : materialy I naukovo-praktichnoi Internet-konferentsii* [Technological and biopharmaceutical aspects of the creation of medicinal preparations of different direction of action]. (p. 83). Kharkiv.
2. Evropeiska baza danyh statystychnoi informatsii "Zdorov'ia dlia vsih" [The European statistic information database «Health for All»]. Retrieved from: <http://medstat.gov.ua/ukr/normdoc.html>.
3. Derzhavnyi reestr likarskykh zasobiv Ukrainy [State register of medicines Ukraine]. Retrieved from: <http://www.drlz.kiev.ua/>.
4. Compendium. Retrieved from: <http://compendium.com.ua/>.

#### Відомості про авторів:

**Немченко А. С.**, доктор фармацевтичних наук, професор, завідувач кафедри організації та економіки фармації, Національний фармацевтичний університет (<http://orcid.org/0000-0003-1601-8881>). E-mail: [ASNemchenko@ukr.net](mailto:ASNemchenko@ukr.net)

**Кухтенко О. С.**, кандидат фармацевтичних наук, доцент, проректор з науково-педагогічної (виховної) роботи, Національний фармацевтичний університет (<http://orcid.org/0000-0003-4908-6717>). E-mail: [kukhtenk@gmail.com](mailto:kukhtenk@gmail.com)

**Гладух Є. В.**, доктор фармацевтичних наук, професор, завідувач кафедри промислової фармації, Національний фармацевтичний університет (<http://orcid.org/0000-0002-5739-9257>). E-mail: [glad\\_e@i.ua](mailto:glad_e@i.ua)

#### Information about authors:

**Nemchenko A. S.**, Doctor of Pharmacy (Dr. habil.), professor, head of the Organization and Economy of Pharmacy Department, National University of Pharmacy (<http://orcid.org/0000-0003-1601-8881>). E-mail: [ASNemchenko@ukr.net](mailto:ASNemchenko@ukr.net)

**Kukhtenko O. S.**, Candidate of Pharmacy (PhD), associate professor, vice-rector for scientific and pedagogical (educative) work, National University of Pharmacy (<http://orcid.org/0000-0003-4908-6717>). E-mail: [kukhtenk@gmail.com](mailto:kukhtenk@gmail.com)

**Gladukh Ye. V.**, Doctor of Pharmacy (Dr. habil.), professor, head of the Department of Industrial Pharmacy National University of Pharmacy (<http://orcid.org/0000-0002-5739-9257>). E-mail: [glad\\_e@i.ua](mailto:glad_e@i.ua)

#### Сведения об авторах:

**Немченко А. С.**, доктор фармацевтических наук, профессор, заведующая кафедрой организации и экономики фармации, Национальный фармацевтический университет (<http://orcid.org/0000-0003-1601-8881>). E-mail: [ASNemchenko@ukr.net](mailto:ASNemchenko@ukr.net)

**Кухтенко О. С.**, кандидат фармацевтических наук, доцент, проректор по научно-педагогической (воспитательной) работе, Национальный фармацевтический университет (<http://orcid.org/0000-0003-4908-6717>). E-mail: [kukhtenk@gmail.com](mailto:kukhtenk@gmail.com)

**Гладух Е. В.**, доктор фармацевтических наук, профессор, заведующий кафедрой промышленной фармации, Национальный фармацевтический университет (<http://orcid.org/0000-0002-5739-9257>). E-mail: [glad\\_e@i.ua](mailto:glad_e@i.ua)

Надійшла до редакції 03.07.2017 р.