

УДК 615.12:614.27:658.8

**ОТДЕЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА  
ДИУРЕТИЧЕСКИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В АПТЕЧНЫХ  
ОРГАНИЗАЦИЯХ Г. ПЯТИГОРСКА**

***Е.В. Клейчук, С.А. Михайлова, Л.А. Золотухина, Н.А. Андреева, Е.А. Попова,  
О.Г. Ивченко***

Пятигорский медико-фармацевтический институт – филиал ГБОУ ВПО ВолгГМУ  
Минздрава России, г. Пятигорск

E-mail: *klejchuk-e-v@mail.ru*

Среди прочих групп лекарственных препаратов диуретики остаются одним из наиболее популярных классов антигипертензивных препаратов. Они отличаются небольшой ценой, высокой эффективностью, хорошей переносимостью. В связи с этим целью исследования явилось изучение ассортимента диуретиков и совершенствование товарных запасов аптечной организации для улучшения качества лекарственного обеспечения населения. В ходе исследования использованы методы системного, экономико-статистического анализа, анкетирование, контент-анализ, ABC-анализ. В результате исследования были выявлены три группы диуретических средств в зависимости от удельного веса в общей выручке от реализации этой группы препаратов. 41,3% общей выручки от реализации составили препараты группы А. Группа В – 29,3% товарооборота. Остальные 13 наименований вошли в группу С, их доля составила 29,4% от суммы реализации диуретических препаратов. Проведенный анализ позволил установить, что для обеспечения экономической эффективности продаж диуретических лекарственных препаратов, в аптеке всегда должны быть в наличии лекарственные препараты, отнесенные к группам А и В.

**Ключевые слова:** ABC-анализ, диуретические препараты, антигипертензивные препараты, ассортимент, аптечные организации, эффективность продаж.

**SPECIFIC MARKETING STUDIES OF ASSORTMENT OF DIURETIC DRUGS IN  
PYATIGORSK PHARMACIES**

***E.V. Klejchuk, S.A. Mikhaylova, L.A. Zolotukhina, N.A. Andreeva, E.A. Popova,  
O.G. Ivchenko***

Pyatigorsk Medical and Pharmaceutical Institute, branch of Volgograd State Medical University  
of the Ministry of Healthcare of Russia, Pyatigorsk

E-mail: *klejchuk-e-v@mail.ru*

Diuretics are ones of the most popular classes of antihypertensive remedies. They are characterized by low cost, high efficiency, and a good acceptability. Therefore the purpose of the research was to study an assortment of diuretics and to develop merchandise inventory of a pharmacy organization to improve quality of population drug supply. During the research we used methods of system, economic and statistic analysis, questioning, content-analysis and ABC-analysis. The research resulted on three groups of diuretic remedies depending on the specific density in general revenues from realization of these drugs group A. Group B amounted to 29.3% of the turnover. The rest 13 names were included in a Group C, their share was 29.4% of an amount of diuretics drugs. Pharmacy should always have drugs from the groups A and B.

**Keywords:** ABC analysis, diuretics, antihypertensive remedies, assortment, pharmacy organizations, sales efficiency

В соответствии с материалами исследования, проведенного в рамках целевой Федеральной программы «Профилактика и лечение АГ в Российской Федерации», распространенность АГ среди населения за последние 10 лет практически не изменилась и составляет 39,5%. Осведомленность больных АГ о наличии заболевания выросла до 77,9%. Принимают антигипертензивные препараты 59,4% больных АГ, из них эффективно лечится 21,5% пациентов [1]. Как показывает опыт, эффективность лечения каждого конкретного пациента и достижение успехов в лечении артериальной гипертензии среди населения страны в целом в значительной степени зависят от согласованности действий и терапевтов, и кардиологов, а также эффективности лекарственного обеспечения. Цель лечения больного с артериальной гипертензией заключается в максимально возможном снижении риска сердечно-сосудистых осложнений. Это означает, что необходимо не только снизить повышенное АД, но и воздействовать на все другие обратимые факторы риска (курение, гиперхолестеринемия, сахарный диабет), а также лечить сопутствующие заболевания. Основными антигипертензивными препаратами являются диуретики,  $\beta$ -адреноблокаторы, антагонисты кальция, ингибиторы ангиотензин превращающего фермента (АПФ), блокаторы АТ1-ангиотензиновых рецепторов и  $\alpha_1$ -адреноблокаторы. Кроме того, для повышения эффективности лечения артериальной гипертензии и с целью снижения до минимума риска развития нежелательных явлений, эксперты ВОЗ рекомендуют использовать следующие комбинации антигипертензивных препаратов:

- диуретик и  $\beta$ -адреноблокатор;
- диуретик и ингибитор АПФ (блокатор АТ1-ангиотензиновых рецепторов);
- антагонист кальция дигидропиридинового ряда и  $\beta$ -адреноблокатор;
- антагонист кальция и ингибитор АПФ;
- $\beta$ -адреноблокатор и  $\alpha_1$ -адреноблокатор [4].

Каждый из основных классов антигипертензивных препаратов обладает определенными преимуществами и недостатками, которые необходимо учитывать при выборе препарата для начальной терапии. Среди прочих групп лекарственных препаратов диуретики остаются одним из наиболее ценных классов антигипертензивных препаратов. Они значительно дешевле, чем антигипертензивные препараты других классов. Диуретические средства отличаются высокой эффективностью и в общем хорошей переносимостью при назначении в низких дозах. В контролируемых исследованиях доказана способность диуретиков предотвращать такие серьезные сердечно-сосудистые осложнения, как мозговой инсульт и ИБС [3].

В современных условиях развития экономики целью аптечных организаций является не только получение прибыли, но и выполнение ее социальной функции по своевременному и полному обеспечению населения качественными и доступными по цене лекарственными средствами. На сегодняшний день на фармацевтическом рынке имеет место значительная конкуренция, которая, несмотря на некоторые негативные стороны, принесла и положительные изменения в деятельности аптечных организаций. Здесь нужно отметить и внедрение маркетинговых методов по изучению спроса и управления рынком лекарственных средств, внедрение новых рекламных проектов, расширение спектра сервисных услуг и т. д. Кроме того, ужесточение конкурентной борьбы вызвало изменения и в ассортиментной политике аптечных организаций. Произошла диверсификация ассортимента, его изменение в качественном и количественном отношении, ведется самостоятельная ценовая политика. Эти изменения коснулись как лекарственных средств, так и других товаров аптечного ассортимента.

Известно, что в конкурентной борьбе за потребителя большое значение имеет качество реализуемой продукции, широкий спектр услуг, высокопрофессиональное обслуживание. Но ключевым фактором при сложившемся уровне конкуренции является правильно сформированная ассортиментная политика. Поэтому сейчас аптечные организации нуждаются в применении различных методов анализа ассортимента. Во-первых, для обеспечения роста уровня рентабельности, во-вторых, для формирования товарного запаса наиболее оптимального по номенклатуре.

В практической деятельности для анализа ассортимента чаще используют АВС-анализ. Этот анализ актуален для розничных аптечных организаций и позволяет:

- определять оптимальные запасы лекарственных средств по наименованиям аптечного ассортимента, в наибольшей степени влияющим на товарооборот, с целью исключения отказов;
- дифференцированно решать вопросы ценообразования;
- более эффективно использовать собственные и заемные оборотные средства.

В ходе социологического исследования, проведенного среди провизоров аптечных организаций Кавказских Минеральных Вод, было выявлено 25 стабильно продающихся диуретических средств, назначаемых при артериальной гипертензии.

Для выявленных диуретических лекарственных препаратов была определена их принадлежность к различным группам оборачиваемости (А, В, С) (табл. 1) [2].

**Таблица 1 – Анализ влияния ассортимента диуретических лекарственных препаратов на объем товарооборота**

Наименование лекарственного препарата		Объем товарооборота		Группа	Удельный вес в продажах, %
		тыс. руб	%		
1	2	3	4	5	6
1.	Инспра	2200	10,83	А	41,3
2.	Диувер	1800	8,87		
3.	Арифон ретард	1620	7,98		
4.	Индапамид ретард	1416,8	6,98		
5.	Акрипамид	1349,5	6,65		
Итого:		8386,3	41,3		
6.	Верошпирон	980	4,83	В	29,3
7.	Диакارب	957,4	4,72		
8.	Тригрим	954	4,69		
9.	Индап	876,1	4,32		
10.	Арифон	743	3,66		
11.	Гигротон	726,6	3,58		
12.	Изобар	720	3,55		
Итого:		5957,1	29,3		
13.	Индапамид	709	3,49	С	29,4
14.	Лазикс	687,5	3,39		
15.	Спиринолактон	645	3,18		
16.	Маннит	645	3,18		
17.	Хвоща полевого трава	619	3,05		
18.	Фуросемид	503,4	2,48		
19.	Череды трава	502	2,47		
20.	Гидрохлортиазид	449	2,21		
21.	Кукурузные столбики с рыльцами	364	1,79		

*Продолжение таблицы 1*

1	2	3	4	5	6
22.	Мочевина	340	1,67		
23.	Мочегонный сбор №2	275	1,35		
24.	Гипотиазид	120	0,59		
25.	Березы почки	100	0,49		
Итого:		5958,9	29,4		
Всего:		20302,3	100		

После изучения влияния ассортимента диуретических лекарственных препаратов на объем товарооборота было выявлено, что 41,3% общей выручки от реализации составили препараты группы А, в которую входят: Инспра, Диувер, Арифон ретард, Индапамид ретард, Акрипамид. В группу В вошли: Верошпирон, Диакарб, Триграм, Индап, Арифон, Гигротон, Изобар, что составило 29,3% товарооборота. Остальные 13 наименований вошли в группу С, их доля составила 29,4% от суммы реализации диуретических препаратов.

Проведенный анализ позволил установить, что для обеспечения экономической эффективности продаж диуретических лекарственных препаратов в аптеке всегда должны быть в наличии лекарственные препараты, отнесенные к группам А и В. Достаточно эффективным является наблюдение этих двух групп, обеспечивающих основную долю объема реализации диуретических препаратов. Но для выполнения социальной функции аптеке необходимо иметь в ассортименте и препараты группы С, так как они имеют наименьшую стоимость и высокую доступность для населения.

**Библиографический список**

1. Авксентьева М. В. Принципы клинико-экономических исследований // Ремедиум. – 2002. – №9. – С. 44-46.
2. Белоусов, Ю.Б. Оценка эффективности при длительной терапии больных ИБС / Ю.Б.Белоусов, М.В.Леонов // Кардиология. – 2003. – №4. – С. 1417.
3. Недогода, С.В. Фармакоэкономика артериальной гипертензии: от глобального к частному / С.В. Недогода, А.В. Сабанов // Проблемы стандартизации в здравоохранении. Бюллетень клинико-экономического анализа. – 2003. – №.2. – С.25-29.
4. Остроумова, О.Д. Лечение артериальной гипертонии в условиях поликлиники: клиническая и экономическая эффективность / О.Д.Остроумова, К.А.Ищенко // Consilium-medicum. – 2007. – №5. – С. 19-24.

\*\*\*

*Клейчук Екатерина Васильевна – преподаватель кафедры организации и экономики фармации Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала ГБОУ ВПО ВолгГМУ Минздрава России. Область научных интересов: маркетинговые исследования ассортимента лекарственных средств, вопросы лекарственного страхования граждан. E-mail: klejchuk-e-v@mail.ru.*

*Михайлова Светлана Алексеевна – кандидат фармацевтических наук, доцент кафедры организации и экономики фармации Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала ГБОУ ВПО ВолгГМУ Минздрава России. Область научных интересов: маркетинговые исследования ассортимента иммуномодулирующих лекарственных препаратов.*

*Золотухина Людмила Александровна – кандидат фармацевтических наук, доцент кафедры организации и экономики фармации Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала ГБОУ ВПО ВолгГМУ Минздрава России. Область научных интересов: маркетинговые исследования ассортимента лекарственных средств.*

---

*Андреева Нина Алексеевна – старший преподаватель кафедры организации и экономики фармации Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала ГБОУ ВПО ВолгГМУ Минздрава России. Область научных интересов: маркетинговые исследования ассортимента лекарственных средств.*

*Попова Екатерина Александровна – кандидат фармацевтических наук, старший преподаватель кафедры организации и экономики фармации Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала ГБОУ ВПО ВолгГМУ Минздрава России. Область научных интересов: финансовый анализ хозяйственной деятельности аптечных организаций, маркетинговые исследования ассортимента лекарственных средств.*

*Ивченко Ольга Григорьевна – кандидат фармацевтических наук, преподаватель кафедры организации и экономики фармации Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала ГБОУ ВПО ВолгГМУ Минздрава России. Область научных интересов: маркетинговые исследования ассортимента лекарственных средств. E-mail: ivch-olga@yandex.ru.*