

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ХОНДРОПРОТЕКТОРОВ

Основу патогенетического лечения остеоартрозов составляют хондропротекторы. Хондропротекторы, в основном, зарегистрированы в качестве биологически активных добавок или являются препаратами безрецептурного отпуска, в связи с чем при формировании ассортимента препаратов этого ряда существенное значение имеют потребительские предпочтения.

Цель исследования: выявить потребительские предпочтения хондропротекторов среди покупателей аптек, медицинских и фармацевтических работников.

Материалы и методы: первым этапом исследования было провести анализ рыночных предложений хондропротекторов.

Хондропротекторы представлены небольшим числом действующих веществ:

- Хондроитина сульфат
- Глюкозамина сульфат или гидрохлорид
- Гиалуроновая кислота
- Мукополисахариды
- Экстракционные препараты из животного или растительного сырья

Разнообразие препаратов с хондропротекторной активностью отмечается за счет большого числа различных форм выпуска (для наружного, внутреннего применения, для инъекций, для внутрисуставного введения) и производителей этой группы препаратов.

Систематизация по формам выпуска показала, что наиболее часто хондропротекторы выпускаются в форме препаратов для приема внутрь (капсулы, таблетки, порошки) — 73,3 %, инъекционные формы (в том числе для внутрисуставного введения) составляют 13,3 %, мягкие лекарственные формы для наружного применения (мази, кремы) — 13,4 %.

Разнообразие хондропротекторов на отечественном фармацевтическом рынке связано и с особенностями их регистрации в нашей стране. В этом отношении различают: лекарственные препараты рецептурного (лекарственные формы для инъекций и для внутрисуставного применения) и безрецептурного отпуска (препараты для приема внутрь — таблетки, капсулы, порошки), медицинские изделия (большая часть препаратов гиалуроновой кислоты для внутрисуставного применения), биологически активные добавки (в основном комбинированные препараты хондроитина сульфата и глюкозамина сульфата или гидрохлорида). Хондропротекторы безрецептурного отпуска составляют 61,0 %.

Было выявлено, что лидерами по объемам продаж среди хондропротекторов являются — Терафлекс (Bayer Healthcare), Алфлутоп, Артра (Unipharm), соответственно 24 %, 16 % и 10 % в стоимостном выражении.

Анализ фармакологических свойств хондропротекторов и показаний к их применению позволил выявить неоднородность групп потенциальных потребителей хондропротекторов, что связано с разнообразием лекарственных форм и путей введения препаратов исследуемой группы.

В связи с этим была проведена сегментация потенциальных потребителей хондропротекторов по медико-социальным критериям. Целесообразным представлялось разделить хондропротекторы на следующие группы:

Здоровые молодые люди, интенсивно занимающиеся спортом и фитнесом.

- Больные с остеоартрозом крупных суставов (гонартроз, коксартроз, артроз плечевого сустава)

- Больные с дегенеративно-дистрофическими процессами в мелких суставах и позвоночнике, в том числе со спондилоартрозом и остеохондрозом.
- В фармацевтической практике составление медико-социального портрета потребителей хондропротекторов позволяет спланировать потребности в конкретных препаратах этого ряда, а также для лечения сопутствующих заболеваний и устранения факторов риска. В целом это позволит более эффективно проводить ассортиментную политику аптечного предприятия и повысить качество фармацевтической помощи населению.

Затем был проведен анализ предпочтений хондропротекторов среди покупателей, медицинских и фармацевтических работников. Опросы покупателей аптек, фармацевтических работников и врачей позволили выявить различия в потребительских предпочтениях этих целевых групп. Методом интервьюирования было опрошено 20 покупателей хондропротекторов аптек. Было выявлено, что по врачебной рекомендации препараты этого ряда приобретали 5 опрошенных из 20 (25 %), остальные покупали хондропротекторы безрецептурного отпуска (75 %). Основным источником информации для покупателей безрецептурных препаратов были телевизионная реклама, данные в интернете, советы знакомых. Основным поводом для покупки хондропротекторов были: боли в спине и позвоночнике, неприятные ощущения в суставах после нагрузки, желание защитить суставы и позвоночник. Было отмечено, что покупатели хондропротекторов в аптеках предпочитают препараты для приема внутрь (80 %) и наружного применения (20 %) по цене не более 500 рублей за упаковку. Большая часть опрошенных покупают хондропротекторы (75 %) не чаще 1 раза в год. 90 % опрошенных ответили, что на курс лечения используют 1 упаковку препарата (что в среднем в 3-4 раза ниже курсовой дозы). Выявлено, что покупатели хондропротекторов в аптеках не знают различий между хондропротекторами, являющимися лекарственными препаратами и биологически активными добавками. Препараты для инъекций и для наружного применения покупали по 2 человека из 20 опрошенных (по 10 %), остальные опрошенные покупатели приобретали препараты для приема внутрь (80 %).

Наибольшим доверием среди покупателей аптек пользуются дорогие немецкие препараты (Байер), в том числе линейка хондропротекторов терафлекс. Желательными для покупки являются более дешевые препараты отечественного производства (по цене не более 300-500 рублей). Среди отечественных производителей качественных хондропротекторов покупатели назвали фармацевтическую компанию Эвалар.

Опрос медицинских работников (10 врачей, из них 4 ортопеда-травматолога, остальные — терапевты и неврологи) показал, что 50 % считают хондропротекторы для приема внутрь и для наружного применения неэффективными в лечении дегенеративно-дистрофических заболеваний костно-суставной системы. Предпочтения отдают инъекционным лекарственным формам. Ортопеды-травматологи при остеоартрозах коленного сустава считают основным методом лечения внутрисуставное введение препаратов гиалуроновой кислоты. Основным мотивом в выборе хондропротектора является личный опыт использования, материалы научных конференций. О роли рекламы в выборе препаратов отметил только 1 опрошенный (10 %). Остальные считают, что воздействие на них рекламы не носит определяющего характера. 70 % опрошенных врачей не доверяют информации, полученной от медицинских представителей, считая ее ангажированной, а эффективность препаратов преувеличенной. Отмечено, что не всегда точно врачи знали состав и дозы действующих веществ в составе хондропротекторных препаратов.

Наиболее информированной группой в отношении свойств и состава хондропротекторов были фармацевтические работники. Основными источниками информации по вопросам применения хондропротекторов были круглые столы и учебы, проводимые медицинскими представителями с участием врачебного и

преподавательского сообщества. Фармацевтические работники при выборе хондропротектора ориентировались на жалобы покупателей и их платежеспособность. При наличии жалоб на болевой синдром предлагали комбинированные препараты хондропротекторов с НПВС (например, терафлекс Адванс). При выборе хондропротектора фармацевтические работники ориентировались на престиж компании производителя, отдавая предпочтения оригинальным препаратам зарубежного производства в ценовой категории более 1000 рублей. При низкой платежеспособности покупателей предлагали БАДы отечественного производства.

Вывод: выявлены различия в потребительских предпочтениях покупателей аптек, фармацевтических и медицинских работников. Медицинские работники отдают предпочтения инъекционным формам хондропротекторов, в том числе для внутрисуставного введения при остеоартрозах крупных суставов. Фармацевтические работники отдают предпочтения оригинальным комбинированным препаратам хондропротекторов по цене более 1 тыс. рублей за упаковку. Покупатели аптек предпочитают хондропротекторы для приема внутрь или для наружного применения по цене не более 300-500 рублей.