

АНАЛИЗ ЭНТЕРОСОРБЕНТОВ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ В РОЗНИЧНОМ ЗВЕНЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА

Г.А. Галкина*, кандидат фармацевтических наук,
Е.И. Грибкова, кандидат фармацевтических наук,
М.М. Курашов, кандидат фармацевтических наук, Е.М. Раснер
Российский университет дружбы народов;
Российская Федерация, 117198, Москва, ул. Миклухо-Маклая, д. 6

Введение. Эндогенная интоксикация – это синдром, характерный для многих патологических процессов и состояний. Для своевременного выведения из организма токсических соединений используются энтеросорбенты.

Цель исследования – сравнительный маркетинговый анализ препаратов группы энтеросорбентов, представленных в розничном звене фармацевтического рынка.

Материал и методы. Объектами исследования стали 12 препаратов группы энтеросорбентов, представленных в аптеках Москвы. В работе использованы методы контент-анализа, социологического исследования (анкетирование), SWOT-анализ.

Результаты. Критерии, по которым проводился сравнительный анализ энтеросорбентов: отнесение к лекарственным препаратам или БАД, классификационная группа ЛП, состав, показания, противопоказания, клинически доказанная эффективность, удобство применения и расчет стоимости курса лечения. Рассчитан валовый доход, который приносят энтеросорбенты аптечной организации. Построена матрица, позволяющая выявить конкурентные ниши энтеросорбентов. Проведен социологический опрос покупателей препарата «Энтеросгель», разработаны методы его продвижения на фармацевтическом рынке.

Заключение. Намечены механизмы стимулирования сбыта энтеросорбентов. Включение в ассортиментный портфель препаратов высокоэффективных энтеросорбентов будет учитывать интересы покупателей и способствовать улучшению качества оказания фармацевтической помощи.

Ключевые слова: энтеросорбенты, сравнительный анализ, энтеросгель, SWOT-анализ.

*E-mail: gg-2005@mail.ru

ВВЕДЕНИЕ

Эндогенная интоксикация – синдром, характерный для таких патологических процессов и состояний, как ОРВИ, расстройства пищеварения, кишечные инфекции, отравления токсическими веществами, аллергические заболевания, которые постоянно встречаются в практике поликлинического врача. Одно из необходимых условий терапии – своевременное выведение из организма токсических соединений, для чего используются энтеросорбенты [1]. Стабильный интерес к энтеросорбентам обусловлен наличием у данных препаратов широкого спектра прямых и опосредованных лечебно-профилактических эффектов, которые достигаются за счет физико-химических свойств сорбирующего вещества, способного связывать и выводить из организма токсические продукты [2]. Вышеперечисленные факты показывают актуальность маркетинговых исследований энтеросорбентов, представленных в розничном звене фармацевтического рынка, необходимых для оптимизации ассортимента аптечных организаций и повышения уровня оказания фармацевтической помощи.

Цель исследования: сравнительный маркетинговый анализ препаратов группы энтеросорбентов, представленных в розничном звене фармацевтического рынка.

МАТЕРИАЛ И МЕТОДЫ

Объектами исследования служили представленные в аптеках Москвы следующие препараты группы энтеросорбентов: энтеросгель, смектит, эубикор, полифепан, энтеродез, лактофильтрум, полисорб, фильтрум-СТИ, энсорал, белый уголь, активированный уголь, СУМС-1.

Исследования проводились с помощью методов контент-анализа, социологического исследования (анкетирование), SWOT-анализа. Специальная литература анализировалась для выявления основных классификационных признаков энтеросорбентов, изучения стандартов лечения желудочно-кишечных инфекций и др.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ОБСУЖДЕНИЕ

Для сравнительного анализа энтеросорбентов на основе проведенного контент-анализа специальной литературы были выделены следующие критерии: лекарственная форма и удобство применения, отнесе-

ние препарата к рецептурному или безрецептурному отпуску, разделение на лекарственные препараты и биологически активные добавки, клинически доказанная эффективность, сорбция, спектр показаний, число противопоказаний, возможные ограничения приема и расчет стоимости курса лечения. Критерии оценивали по номинальной шкале: наличие свойства – 1 балл, отсутствие свойства – 0 баллов.

При оценке полученных результатов критерии «лекарственная форма препарата» и «удобство применения» были объединены, поскольку удобство применения зависит от лекарственной формы (1-й критерий). Шкала оценки была обоснована следующими параметрами приема: препараты, которые не требовали дополнительного измельчения и растворения в жидкости; препараты, которые требовали дополнительного измельчения, размягчения в ротовой полости или растворения в грудном молоке + возможность добавления корригентов вкуса; препараты, которые необходимо развести в определенном объеме воды; препараты, которые требуют обязательного приготовления свежей водной суспензии перед каждым приемом. По результатам подсчета баллов наиболее удобными в применении оказались препараты лекарственной формы «таблетки» – эубикор, лактофильтрум, фильтрум-СТИ, энсорал, белый уголь и активированный уголь.

2-й критерий позволил выделить лекарственные препараты рецептурного и безрецептурного отпуска, а также биологически активные добавки (БАД). Согласно данным анализа, из представленных препаратов 2 являются БАД – «Эубикор» и «Белый уголь» и, соответственно, их эффективность не подтверждена клиническими исследованиями, поэтому по данному критерию эти препараты набрали наименьшее количество баллов.

3-й критерий – химическая группа препарата и сорбция в г/мл (по метиленовому синему) – обусловлен зависимостью показателя сорбции от химической структуры препарата. Анализ данных по этому критерию позволил выделить 5 групп энтеросорбентов (табл. 1)

Согласно данным специальной литературы, наиболее

высокий показатель сорбции у энтеросгеля, полифепана СУМС-1 – их оценили в 1 балл. Препараты с показателем сорбции с 40,3–13,2 г/мл получили по 0,5 баллов, с 13,2 г/мл – 0,25 баллов [1–5].

Анализ числа показаний и побочных эффектов, приведенных в инструкции по применению, показал, что наибольшее число показаний к применению у энтеросгеля (14 позиций) и энсорала (15 позиций); наименьшее число – у белого угля. Профиль побочных эффектов приблизительно одинаков у всех энтеросорбентов. Как исключение следует отметить побочный эффект в виде диареи у лактофильтрума и активированного угля, а также способность при длительном применении вызывать нарушение всасывания витаминов и кальция у полисорба и фильтрум-СТИ.

Были выявлены ограничения приема энтеросорбентов по возрасту. Так эубикор разрешен детям с 3 лет, энтеродез и лактофильтрум можно принимать детям с 1 года [3, 4]. На основе суммирования баллов по всем критериям был построен рейтинг препаратов энтеросорбентов. Больше всего баллов получили энтеросгель и СУМС-1 (рис. 1).

Таблица 1

ГРУППЫ ЭНТЕРОСОРБЕНТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ХИМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ

Группа энтеросорбентов	Препараты
Кремнийсодержащие энтеросорбенты	Энтеросгель, полисорб, смектит, белый уголь
Комплексообразующие энтеросорбенты (производные поливинилпирролидона)	Энтеродез
Лигнинсодержащие энтеросорбенты	Полифепан, лактофильтрум, фильтрум-СТИ
Углеродные энтеросорбенты	Энсорал, СУМС-1, активированный уголь
Содержащие в своем составе пищевые волокна и дрожжи	Эубикор

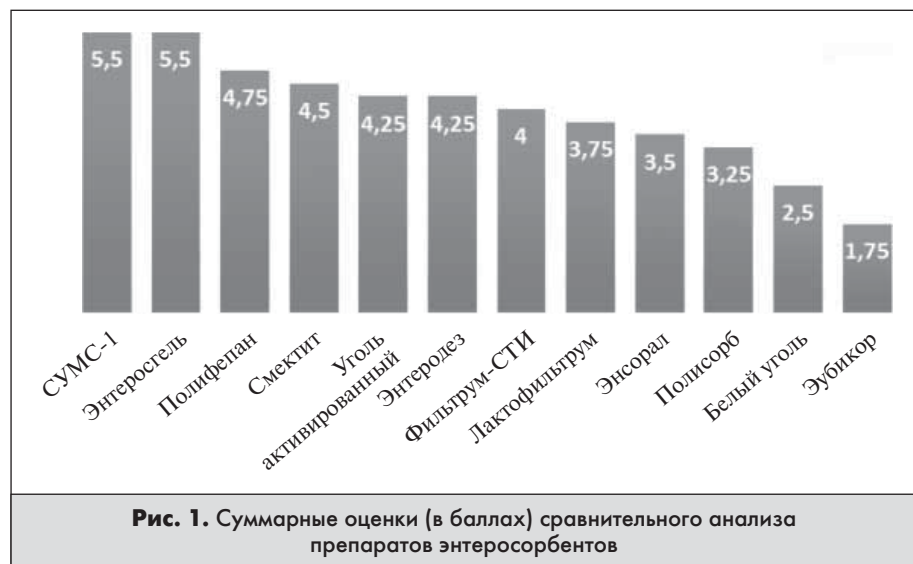


Рис. 1. Суммарные оценки (в баллах) сравнительного анализа препаратов энтеросорбентов

Далее в ходе исследования была рассчитана стоимость курса лечения. Расчет стоимости курса лечения производился по формуле: стоимость курса=стоимость 1 доза • X количество доз в день • длительность курса. В формулу закладывались средние розничные цены препаратов по Москве в 2015–2016 гг. Наиболее экономичный курс лечения был у полифепана (24 руб.), стоимость курса лечения лактофильтрумом составила 28 руб., активированным углем – 52 руб., фильтрумом-СТИ – 69 руб. Самый дорогостоящий курс лечения у энсорала (775 руб.). На основе стоимости курса лечения и суммарных показателей сравнительного анализа была построена матрица, позволяющая выделить конкурентные ниши препаратов, которые важны для составления маркетинговых программ (рис. 2).

Высококонкурентной признана ниша, объединившая 5 препаратов (полифепан, смекта и др.),

наиболее узкой и интересной в плане маркетинга оказалась ниша энтеросгеля, где лекарственный препарат может позиционироваться не только с точки зрения сравнения «лучше–хуже», но и как первый.

Для выявления экономической выгоды аптечной организации от работы с препаратами-энтеросорбентами был рассчитан валовый доход, который получает аптека после реализации этих препаратов (табл. 2).

Расчет валового дохода (как источника возмещения затрат и получения прибыли) в относительных и абсолютных показателях выявил препараты с наиболее высоким уровнем валового дохода. Ими оказались уголь активированный, белый уголь, фильтрум-СТИ. Однако в абсолютных показателях эти значения невелики, например, у активированного угля при уровне валового дохода в 52% абсолютное значение – всего 5 руб.



Рис. 2. Матрица «Суммарный бал – стоимость курса лечения»

Разработка программ продвижения невозможна без знания целевой аудитории, поэтому следующим этапом стало социологическое исследование покупателей энтеросорбентов на примере энтеросгеля. Данный препарат был выбран объектом социологического исследования, так как он является лидером по суммарной оценке сравнительного анализа. Социологическое исследование проходило в аптечных организациях Москвы и Московской области в 2015–2016 гг. по разработанной оригинальной анкете.

Анализ обработки данных анкетирования позволил смоделировать портрет типич-

Таблица 2

РАСЧЕТ ВАЛОВОГО ДОХОДА В АБСОЛЮТНЫХ И ОТНОСИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЯХ

Показатель	Смектит	Эубикор	Полифепан	Энтеродез	Лактофильтрум	Полисорб	Фильтрум-СТИ	Энсорал	Белый уголь	Активированный уголь	Энтеросгель
Средняя оптовая цена	119	268	115	95	320	325	194	1151	56	5,27	392
Средняя розничная цена	130	348	157	137	441	443	287	1550	89	11	445
Валовый доход, %	8,5	23,0	26,8	30,7	27,4	26,6	32,4	25,7	37,1	52,1	11,9
Валовый доход, руб.	11	80	42	42	121	118	93	399	33	5,73	53

ного покупателя: чаще всего лекарственный препарат покупают замужние женщины 18–36 лет, с доходом на 1 члена семьи более 30 тыс. руб., для нужд своей семьи; препарат используют для лечения заболеваний желудочно-кишечного тракта (37%) и аллергии (22%). Впервые покупку энтеросгеля опрошенные осуществляли по совету врача (38%), совету фармацевта (31%), по собственной инициативе (31%). На момент анкетирования 31% респондентов уже имели опыт применения энтеросгеля. В качестве основного преимущества энтеросгеля покупатели отметили его высокую эффективность (42%), недостатком большая часть респондентов (61%) считала высокую цену лекарства.

Результаты сравнительного анализа энтеросорбентов, социологического опроса и контент-анализ специальной литературы легли в основу SWOT-анализа (рис. 3) [6].

В основу предлагаемых способов продвижения легли сильные стороны энтеросгеля, например: широкий перечень показаний, совместимость с другими лекарственными средствами, высокая эффективность препарата могут сделать его незаменимой частью многих аптек («Молодая мама», «Для всей семьи», «В дорогу»). Широкий перечень показаний — это основа дополнительных и перекрестных продаж. Препарат перспективный — его можно рекомендовать жителям районов с неблагоприятной экологической обстановкой и работникам вредных производств и др.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, проведенное исследование позволило наметить механизмы стимулирования сбыта энтеросорбентов. Включение в ассортиментный портфель препаратов высокоэффективных энтеросорбентов будет учитывать интересы покупателей и способствовать улучшению качества оказания фармацевтической помощи.

Препарат «Энтеросгель»	
Сильные стороны	Перспективы
<p><i>Сравнительный анализ:</i> безрецептурный отпуск; высокая степень сорбции; широкий перечень показаний; нет ограничения по возрасту</p> <p><i>Анализ продаж ЛП:</i> лидер продаж</p> <p><i>Преимущества (мнение покупателей):</i> высокая эффективность; мало побочных эффектов; широкий перечень показаний; совместим с другими ЛП</p> <p><i>Контент-анализ:</i> применяется в педиатрии; препарат не противопоказан при беременности и лактации; универсальный; инновационный</p>	<p><i>Экологическая ситуация:</i> рекомендации с целью профилактики жителям экологически неблагоприятных районов; лечение отравления радионуклидами; рекомендации работникам вредных производств</p> <p><i>Увеличение людей, страдающих лишним весом:</i> в терапии по снижению избыточного веса</p>
Слабые стороны	Угрозы
<p><i>Сравнительный анализ:</i> неудобен в применении</p> <p><i>Недостатки (мнение покупателей):</i> высокая цена; малоизвестный; часто выбирают по рекомендации врача</p> <p><i>Контент-анализ:</i> тяжело принимать пожилым и детям; возможны тошнота и запор</p>	<p style="text-align: center;">Конкуренция Станет рецептурным Фальсификация</p>

Рис. 3. SWOT-анализ препарата «Энтеросгель»

ЛИТЕРАТУРА

1. Щекина М.И., Панчук М.С. Аспекты применения энтеросорбентов при интоксикации различного генеза в амбулаторной практике. Медицинский совет, 2013; 3: 67–70.
2. Маев И.В., Самсонов А.А., Голубев Н.Н. Аспекты клинического применения энтеросорбента «Неосмектин». РМЖ, 2008; 2: 62.
3. Беляева О., Шевченко Ю., Семенов В. Использование препарата «Энтеросгель» для лечения и профилактики инфекций и интоксикаций. Киевская медицинская академия последипломного образования. (Электронный ресурс). Режим доступа: http://www.provisor.com.ua/archive/2002/N10/art_23.php
4. Нагорная Н.В., Дубовая А.В. Детоксикационные свойства и клиническая эффективность энтеросорбента «Энтеросгель» в комплексном лечении различных заболеваний у детей. Донецкий национальный медицинский университет им. М. Горького. (Электронный ресурс). Режим доступа: <http://www.mif-ua.com/archive/article/12948>
5. Показатели сорбции (из документов производителей).
6. Галкина Г.А., Раснер Е.М., Акинина Ю.А., Зайцева К.Н. Разработка приемов продвижения лекарственных препаратов группы энтеросорбентов на основе сравнительного анализа. Сборник материалов «Современные проблемы фармацевтической безопасности: рациональное применение лекарственных средств (с использованием энтеросорбентов) и профессиональная квалификация специалистов», 2015.

Поступила 22 марта 2017 г.

ANALYSIS OF ENTEROSORBENTS REPRESENTED ON THE RETAIL PHARMACEUTICAL MARKET

G.A. Galkina, PhD; E.I. Gribkova, PhD; M.M. Kurashov, PhD; E.M. Rasner

People's Friendship University of Russia; 6, Miklukho-Maklai St., Moscow 117198, Russian Federation

SUMMARY

Introduction. Endogenous intoxication is a syndrome that is characteristic of many pathological processes and conditions. Enterosorbents are used to timely eliminate toxins from the body.

Objective: to carry out a comparative marketing analysis of drugs from the group of enterosorbents represented on the retail pharmaceutical market.

Material and methods. The objects of the investigation were 12 drugs from the group of enterosorbents represented in the drugstores of Moscow. Content analysis, a sociological survey using a questionnaire, and SWOT (strength, weakness, opportunities, and threats) analysis were applied in the investigation.

Results. The criteria that were used to comparatively analyze enterosorbents were as follows: assignment to medicines or biologically active additives, a drug classification group, composition, indications, contraindications, clinically proven efficacy, ease of use, and calculation of costs. The gross profit brought by the enterosorbents sold in the pharmacies was estimated. A matrix was built, which allowed identification of competitive niches of enterosorbents. A sociological survey of the buyers of Enterosgel was made; methods for its promotion on the pharmaceutical market were devised.

Conclusion. Mechanisms for promoting the sales of enterosorbents are outlined. The inclusion of highly effective enterosorbents in the pharmaceutical brand portfolio will take into account the interests of buyers and contribute to the improvement of the quality of pharmaceutical care.

Key words: enterosorbents, comparative analysis, enterosgel, SWOT (strength, weakness, opportunities, and threats) analysis.

REFERENCES

1. Shekina M.I., Panchuk M.S. Aspects of application of enterosorbents in intoxication of various origins in the outpatient clinic. *Meditsinskiy sovet*, 2013; 3: 67–70 (in Russian).
2. Maev I.V., Samsonov A.A., Golubev N.N. Aspects of clinical application of the enterosorbent «Neosmectin». *RMG*, 2008; 2: 62 (in Russian).
3. Belaeva O., Shevchrnko Yu., Semenov V. The use of the drug «Enterosgel» for the treatment and prevention of infections and intoxications. Kyiv medical Academy of postgraduate education. (Electronic resource). Access mode: http://www.provisor.com.ua/archive/2002/N10/art_23.php.
4. Nagornaya N.V., Dubovaya A.V. The detoxifying properties and clinical effectiveness of the enterosorbent «Enterosgel» in complex treatment of various diseases in children. Donetsk national medical University by M. Gorky. (Electronic resource). Access mode: <http://www.mif-ua.com/archive/article/12948>.
5. Indicators of sorption (from the documents of the manufacturers) (in Russian).
6. Galkina G.A., Rasner E.M., Akinina Yu.A., Zaytseva K.N. Development of methods of promotion of pharmaceutical drugs group of chelators on the basis of comparative analysis. Collection of «Modern problems of pharmaceutical security: rational use of drugs (using chelators) and professional qualification of experts», 2015 (in Russian).