

Слайд 1.Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии! Тема моей выпускной квалификационной работы: Противоязвенные средства. Маркетинговые исследования регионального рынка лекарственных средств применяемых при гиперсекреции желез желудка.

Слайд 2.Актуальность темы обусловлена тем, что язвенная болезнь желудка и двенадцатиперстной кишки часто встречающиеся заболевания желудочно-кишечного тракта, но, к сожалению, нет выбора адекватных схем ее лечения.

В работе ставится следующая гипотеза: противоязвенные препараты занимают достаточное большой объём фармацевтического рынка и являются востребованными препаратами.

Цель работы заключается в том, чтобы провести маркетинговое исследование рынка лекарственных средств применяемых при гиперсекреции желёз желудка на примере г. Балашова.

Для достижения цели необходим ряд задач, они представлены на слайде 2.

Слайд 3.В работе используются следующие методы исследования: изучение литературы и статистических данных; анкетирование; математическая обработка результатов.

Работа имеет традиционную структуру и состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемых источников и приложений. В первой главе дается описание, классификация, фармакологическая характеристика противоязвенных средств. Вторая глава посвящена практической части исследования, а именно, производятся маркетинговые исследования регионального рынка лекарственных средств применяемых при гиперсекреции желёз желудка. В заключении даются главные выводы по теме исследования.

Слайд 4.Патогенез язвенной болезни и других болезней желудка и кишечника ведет к развитию деструктивных процессов, имеющих тенденцию к прогрессивному развитию от эрозий до глубоких язв. Поэтому, большое внимание уделяется лечению заболеваний пищеварительного тракта. И в последние годы важнейшим агрессивным фактором язвообразования признан пилорический геликобактер (*Helicobacter pylori*) – микроорганизм, способный заселять слизистую оболочку желудка и метаплазированную слизистую оболочку двенадцатиперстной кишки. Кроме него ослабить защитные свойства слизистой оболочки желудка и двенадцатиперстной кишки могут различные факторы:

а) снижение выработки и/или нарушение качественного состава желудочной слизи (например, при злоупотреблении алкоголем); б)

уменьшение секреции бикарбонатов (при хроническом панкреатите); в) снижение регенераторной активности эпителиальных клеток и др.

Соответственно, многообразие различных патогенетических факторов язвенной болезни обусловило в свое время появление большого числа лекарственных препаратов, избирательно воздействовавших, как предполагалось первоначально, на те или иные патогенетические механизмы заболевания. Однако их эффективность, например, оксиферрискорбона натрия, в дальнейшем не была подтверждена.

Слайд 5. Для демонстрации применяемых препаратов перейдем к Табл. 1. Необходимо добавить, что перечень противоязвенных лекарственных средств, применяемых при лечении обострений заболевания для купирования клинических симптомов и достижения рубцевания язвенного дефекта, в настоящее время включает 4 группы препаратов: антациды, селективные холинолитики, блокаторы H₂-рецепторов гистамина, ингибиторы протонного насоса. Отдельную "нишу" заняли цитопротекторы, препараты висмута, антибиотики и некоторые другие лекарственные средства, для применения которых сформулированы специальные показания.

С помощью маркетингового анализа установлены: 1) доля ассортимента данной группы препаратов; 2) основные целевые категории врачей, назначающие лекарственные препараты данной группы; 3) основные схемы лечения; 4) факторы, оказывающие влияние на врачебные назначения; 5) предпочтения и факторы, формирующие спрос конечных потребителей на препараты данной группы; 6) портреты потребителя антацидных и противоязвенных ЛП.

Слайд 6. Результаты маркетингового анализа представлены в Табл. 2. Таким образом, из проведенного квалификационного исследования можно сделать следующие выводы по результатам опроса: выявлено, что ассортиментный портфель антацидных и противоязвенных препаратов составляет в среднем 7,0% от общего числа ассортиментных позиций. Основная доля производителей (80,0%) данных препаратов — зарубежные компании. Данную группу препаратов назначают гастроэнтерологи (59,0%) и терапевты (20,0%). Выбирая конкретные методы лечения, 95,0% врачей учитывают сложившиеся стандарты лечения заболеваний, и лишь около 5,0% специалистов не всегда исходят из стандартных методик лечения. На выбор лекарств влияет: эффективность и безопасность, что является ведущим фактором для врачей при назначении их пациентам. Третье место приходится на цену ЛП. Для изучения потребительского поведения проведен социологический опрос 120 больных с гастритом и язвенной болезнью желудка. Так, 75,0% респондентов отметили рекомендации врача как основной источник информации. На значимость рекламы приходится более 10,0% ответов.

По результатам анализа предпочтений и факторов, формирующих спрос конечных потребителей на антацидные препараты, установлены следующие закономерности: более половины респондентов (57,0%) принимают антациды для лечения острой формы заболевания, а 43,0% — хронической. Среди опрошенных около 35,0% принимают один ЛП (монотерапия), а остальные — комбинации нескольких препаратов.

Таким образом, в данной работе мы рассмотрели виды противоязвенных препаратов и антацидов, выявили препараты, наибольшего потребления среди данного вида лекарственных средств. Изучили потребление противоязвенных препаратов и антацидов в г.Балашове, проанализировали продажи этих лекарственных средств за последний период. Наиболее популярными антацидными препаратами являются: Фосфалюгель, Маалокс, Тальцид, Алмагель А и др..

Слайд 7. Подводя итоги можно сказать следующее:

1. На отечественном фармацевтическом рынке противоязвенные препараты представлены двумя основными группами: блокаторами H₂-гистаминовых рецепторов и ингибиторами протонной помпы, которые насчитывают 210 лекарственных форм.

2. Согласно полученным данным отечественные производители составляют лишь 20 % рынка, 13 фирм-производителей предлагают в основном препараты ранитидина, фамотидина и омепразола.

3. Выявлена необходимость внедрения в производство отечественными производителями лекарственных средств для лечения пептической язвы и гастроэзофагальной рефлюксной болезни эзомепразолом, т.к. на данный момент он выпускается только импортными производителями.

В ходе проведенного исследования вносится следующая рекомендация: следует расширить ассортимент продукции отечественных производителей за счет увеличения количества препаратов лансопразола и рабепразола и освоения ненасыщенных сегментов рынка противоязвенных средств, так как ингибиторы протонной помпы — второй по объему продаж класс препаратов на рынке за последние три года.

Слайд 8. Таким образом, проведенный анализ позволил провести маркетинговое исследование рынка лекарственных средств применяемых при гиперсекреции желёз желудка на примере г. Балашова и тем самым выполнить целевые установки работы.

Спасибо за внимание. Доклад окончен.