

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

УДК 615.322

<https://doi.org/10.24959/sphhcj.18.115>

І. В. САХАНДА, К. Л. КОСЯЧЕНКО, Н. О. КОЗИКО

Національний медичний університет імені О. О. Богомольця

## ВИВЧЕННЯ ЯКІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ДЛЯ ВИБОРУ КАРДІОЛОГІЧНИХ ПРЕПАРАТІВ РОСЛИННОГО ПОХОДЖЕННЯ

**Мета:** вивчення оцінки номенклатури лікарських засобів, що дозволяє виділити з усього масиву лікарських препаратів рослинного походження (ЛП РП) ті лікарські засоби, що найчастіше призначаються лікарями, а також виявити номенклатуру малоефективних і небажаних для застосування ЛП РП.

**Матеріали і методи:** відповідно до мети експертизи і можливостей проведеного дослідження нами був обраний метод очного анкетування, що дає можливість пояснити експертам суть питань, забезпечує отримання більше продуманих відповідей, які були використані нами для отримання достовірної інформації про номенклатуру ЛП РП і оцінки, а також про їх функціональні властивості і конкурентоспроможність.

**Результати дослідження.** На думку більшості респондентів-лікарів (59,1 %), майбутнє фармакотерапії полягає в поєднаному застосуванні для терапії серцево-судинних захворювань (ССЗ) синтетичних ЛП і препаратів рослинного походження. На думку фармацевтичних працівників, найбільш важливими властивостями ЛП РП, що впливають на призначення препаратів, є: вартість препарату (95,3 %), ефективність при застосуванні (80,5 %), країна-виробник (70,6 %), побічна дія (60,9 %), форма випуску і дозування (35,6 %), спосіб застосування (26,8 %). Установлено, що більшість лікарів-кардіологів (59 % опитаних) вважають за краще отримувати інформацію про ЛП РП із матеріалів науково-практичних конференцій, а також оглядів і наукових статей, що містять результати клінічних випробувань лікарських препаратів РП (63 % респондентів).

**Висновки.** У ході аналізу досліджень установлено, що необхідно проводити профорієнтаційну роботу серед медичного персоналу для надання інформації про новітні лікарські препарати рослинного походження і методи лікування, інформувати хворих щодо профілактики для попередження розвитку захворювань серцево-судинної системи.

**Ключові слова:** кардіологічні препарати; серцево-судинні захворювання; анкетування; експертиза

I. V. SAKHANDA, K. L. KOSYACHENKO, N. O. KOZIKO

### THE STUDY OF THE QUALITY CHARACTERISTICS FOR THE CHOICE OF CARDIOLOGICAL DRUGS OF PLANT ORIGIN

**Aim.** To study the assessment of the nomenclature of medicinal products in order to make it possible to select drugs that are most often prescribed by doctors from the whole range of herbal drugs, as well as to identify the nomenclature of ineffective and undesirable to use herbal drugs.

**Materials and methods.** In accordance with the objectives of the expert evaluation, as well the possibilities of the research, the method of questioning was chosen. It allows explaining the essence of the issues to the experts, providing more thoughtful responses to obtain reliable information about the nomenclature of herbal drugs, their functional properties and competitiveness.

**Results.** According to the majority of respondents-doctors (59.1 %) the future of pharmacotherapy is in the concurrent administration of synthetic drugs and herbal drugs for the treatment of cardiovascular diseases (CVD). According to the pharmaceutical workers the most important properties of herbal drugs affecting their prescription are the cost of the drug (95.3 %), the effectiveness of the use (80.5 %), the country of manufacture (70.6 %), side effects (60.9 %), the product form and dose (35.6 %), way of administration (26.8 %). It has been determined that the majority of cardiologists (59 % of the respondents) prefer to receive information about herbal drugs from the materials of scientific conferences, as well as reviews and scientific articles containing the results of clinical trials of herbal drugs (63 % of the respondents).

**Conclusions.** Based on the analysis of the studies it has been determined that it is necessary to carry out the career guidance work among medical personnel for providing information on the latest herbal drugs and methods of treatment, work with patients on informing about prevention of development of the cardiovascular diseases.

**Key words:** cardiological drugs; cardiovascular diseases; questionnaires; expert evaluation.

И. В. Саханда, К. Л. Косяченко, Н. А. Козико

### ИЗУЧЕНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ДЛЯ ВЫБОРА КАРДИОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ РАСТИТЕЛЬНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ

**Цель:** изучение оценки номенклатуры лекарственных средств, что позволяет выделить из всего массива лекарственных препаратов растительного происхождения (ЛП РП) те лекарственные средства, которые чаще всего назначаются врачами, а также выявить номенклатуру малоэффективных и нежелательных к применению ЛП РП.

**Материалы и методы:** в соответствии с целями экспертизы и возможностей исследования, которое было проведено нами, выбран метод анкетирования, что дает возможность разъяснить экспертам суть вопросов, обеспечивает получение более продуманных ответов, которые были использованы нами для получения достоверной информации о номенклатуре ЛП РП и для оценки, об их функциональных свойствах и конкурентоспособности.

**Результаты исследования.** По мнению большинства респондентов-врачей (59,1 %), будущее фармакотерапии заключается в одновременном применении для терапии сердечно-сосудистых заболеваний (ССЗ) синтетических ЛП и препаратов растительного происхождения. По мнению фармацевтических работников, наиболее важными свойствами ЛП РП, влияющими на назначение препаратов, являются: стоимость препарата (95,3 %), эффективность при применении (80,5 %), страна-производитель (70,6 %), побочное действие (60,9 %), форма выпуска и дозировка (35,6 %), способ применения (26,8 %). Установлено, что большинство врачей-кардиологов (59 % опрошенных) предпочитают получать информацию о ЛП РП из материалов научно-практических конференций, а также обзоров и научных статей, содержащих результаты клинических испытаний лекарственных препаратов РП (63 % респондентов).

**Выводы.** В ходе анализа исследований установлено, что необходимо проводить профориентационную работу среди медицинского персонала для предоставления информации о новейших лекарственных препаратах растительного происхождения и методы лечения, информировать больных относительно профилактики для предупреждения развития заболеваний сердечно-сосудистой системы.

**Ключевые слова:** кардиологические препараты; сердечно-сосудистые заболевания; анкетирование; экспертиза.

**Постанова проблеми.** Із уведенням ринкової економіки в систему лікарського забезпечення і скороченням бюджетного фінансування охорони здоров'я істотно загострилася проблема вибору оптимальних лікарських засобів для проведення найбільш ефективного лікування. За даними міжнародних досліджень, 10 % фінансових коштів, що виділяються на лікарське забезпечення, витрачаються нерационально внаслідок вибору занадто дорогих лікарських засобів, 14 % – унаслідок неадекватної оцінки потреби в лікарських засобах, 27 % витрачається у системі закупівель, 19 % – у системі розподілу, 15 % – при нерациональному виписуванні лікарських засобів, 3 % – у результаті неправильного прийому. Тобто 88 % усіх засобів, що виділяються на лікарське забезпечення, використовуються нерационально [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання забезпечення населення лікарськими препаратами для лікування захворювань серцево-судинної системи у цілому розглядалися в наукових публікаціях Б. П. Громова, А. С. Немченко, К. Л. Косяченка, М. Л. Сятині, Д. С. Волоха, М. С. Пономаренка та ін. Для проведення таких досліджень

авторами статті заздалегідь була проаналізована експертна оцінка терапевтичної ефективності лікарських засобів рослинного походження, що використовуються при серцево-судинних захворюваннях [1].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** При цьому автори не розглядали проблеми маркетингових та фармакоекономічних досліджень ринку і забезпечення населення лікарськими препаратами рослинного походження для лікування серцево-судинних захворювань.

**Формулювання цілей статті.** Для вивчення номенклатури лікарських препаратів РП, які застосовуються фахівцями охорони здоров'я України, що найчастіше використовуються в регіоні, й оцінки їх функціональних властивостей та конкурентоспроможності нами використовувався метод колективних експертних оцінок – процес визначення якісних характеристик для конкретних лікарських засобів на основі оцінок кваліфікованих фахівців [2]. Цей метод широко використовується при проведенні маркетингових досліджень і є комплексом логічних та математико-статистичних заходів. Далі наводяться результати соціологічного дослідження двох груп респондентів

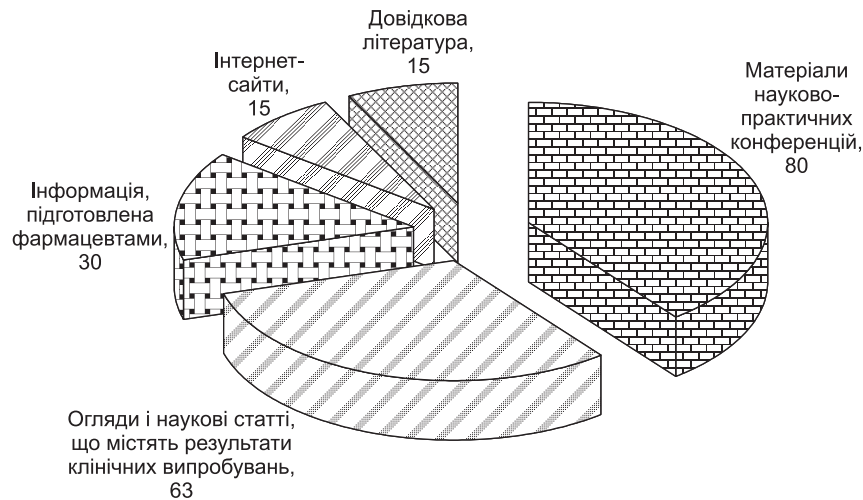


Рис. 1. Переваги лікарів-кардіологів при виборі джерел інформації про ЛП РП (у %)

(лікарів і провізорів). Для проведення досліджень ми залучили дві групи експертів: лікарів-кардіологів і провізорів-фахівців, які оцінювали ЛП РП для лікування ССЗ із різних професійних позицій.

Макети анкет, використаних для проведення опитування лікарів і провізорів, містили три блоки питань. Перший блок питань «Професійні дані експерта» містив відомості про спеціальність, стаж роботи, учене звання, наявність кваліфікаційної категорії, ступеня знайомства з лікарською терапією хворих із ССЗ, місце роботи експерта. Другий блок питань «Експертна оцінка лікарських засобів РП» використовувався для отримання оцінок терапевтичної ефективності ЛП РП, частоти їх призначення. У третьому блоці питань передбачалося внесення, за необхідності, експертами інших ЛП РП, що призначаються або рекомендовані ними для лікування ССЗ. При аналізі й обробці анкет вирішувалися такі завдання: визначення компетентності експертів, установлення ступеня узгодження їх думок; формування узагальненої оцінки, визначення надійності результатів (визначається інформованістю експертів щодо проблем, які вивчаються, а також можливістю математико-статистичної обробки інформації).

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Визначення оптимального асортименту лікарських засобів для реалізації усіх лікувально-профілактичних заходів за умови поліпшення комфорту терапії, якості життя хворого і мінімальних фінансових

витрат має проводитися із залученням різних методичних підходів, критеріїв аналізу [3].

Провізори відмічають недостатню власну інформованість про ЛП РП і збори з лікарської рослинної сировини, про практичне використання їх (83,8 %), показання до застосування (71,2 %), способи застосування (50,4 %), про нові фітозасоби (39,6 %) загалом. Так само в результаті анкетування лікарів-кардіологів виявлені джерела інформації, яким надається перевага про лікарські препарати (рис. 1).

Установлено, що більшість лікарів-кардіологів (59 % опитаних) вважають за краще отримувати інформацію про ЛП РП із матеріалів науково-практичних конференцій, а також оглядів і наукових статей, що містять результати клінічних випробувань лікарських препаратів РП (63 % респондентів). Нестачу в цій інформації провізори заповнюють за рахунок наукових довідників, фармацевтичної літератури, лекцій медичних представників (рис. 2).

На думку провізорів, більшою мірою ЛП РП застосовують для терапії ССЗ (рис. 3).

Більшість провізорів (63,5 %) вважають асортимент ринку фітопрепаратів задовільно насиченим, а третина фахівців – добре насиченим. На думку провізорів, для населення доцільно мати інформацію про фітопрепарати у вигляді: 1) рекламних буклетів (35,2 %); 2) інформаційних листів (31 %); 3) спеціальної періодичної літератури (18,6 %); 4) довідкових посібників (15,2 %).

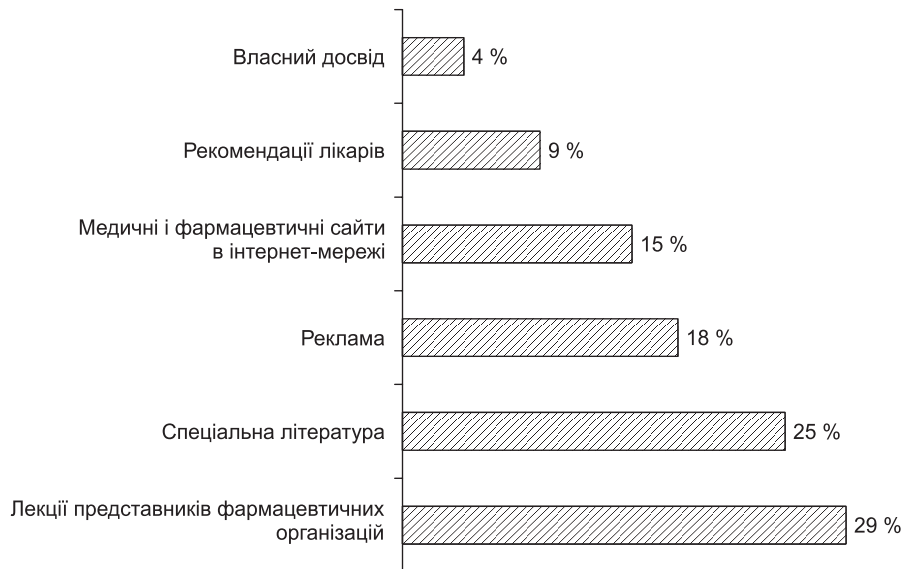


Рис. 2. Джерела отримання інформації фармацевтичними працівниками про ЛП РП для лікування ССЗ

Нами виділені основні чинники, які стимулюють зростання обсягу реалізації фітопрепаратів (рис. 4).

На думку фармацевтичних працівників, найбільш важливими властивостями ЛП РП (рис. 5), що впливають на призначення препаратів, є: вартість препарату (95,3 %), ефективність при застосуванні (80,5 %), країна-виробник (70,6 %), побічна дія (60,9 %), форма випуску і дозування (35,6 %), спосіб застосування (26,8 %).

Аналіз споживчої поведінки полягає в сегментації фармацевтичних товарів на рецептурні і такі, що відпускаються без рецепта лікаря, з подальшою типологізацією усередині цих сегментів [4].

Система придбання ЛП РП кінцевими споживачами формується під дією таких груп факторів мікросередовища фармацевтичного маркетингу:

- соціально-демографічні характеристики;
- можливості й умови споживання (рівень доходів, умови життя);
- реальне споживання (визначається за рівнем споживання досліджуваного продукту);
  - наміри на майбутнє (дозволяють з'ясувати можливі зміни споживчої поведінки при зміні ціни);
  - ситуативні споживчі орієнтації (дозволяють визначити задоволення потреб, переваги і смаки споживачів);

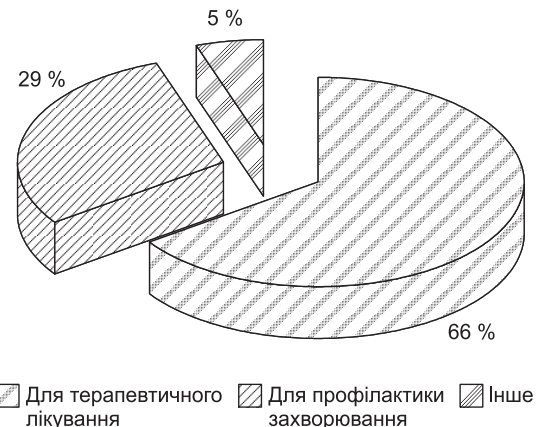


Рис. 3. Мета придбання препаратів із ЛРС

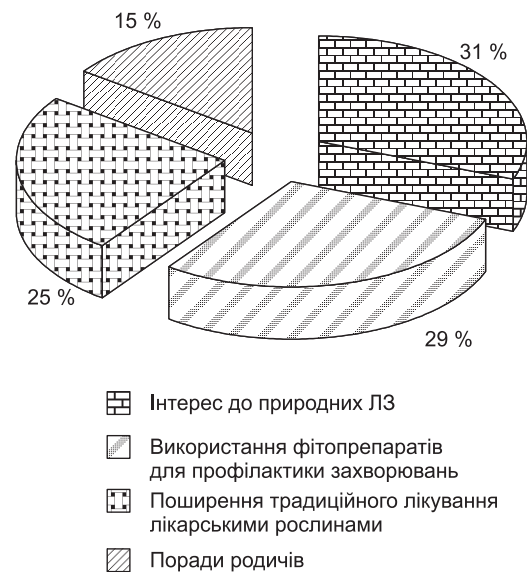


Рис. 4. Основні чинники, які стимулюють зростання обсягу реалізації фітопрепаратів



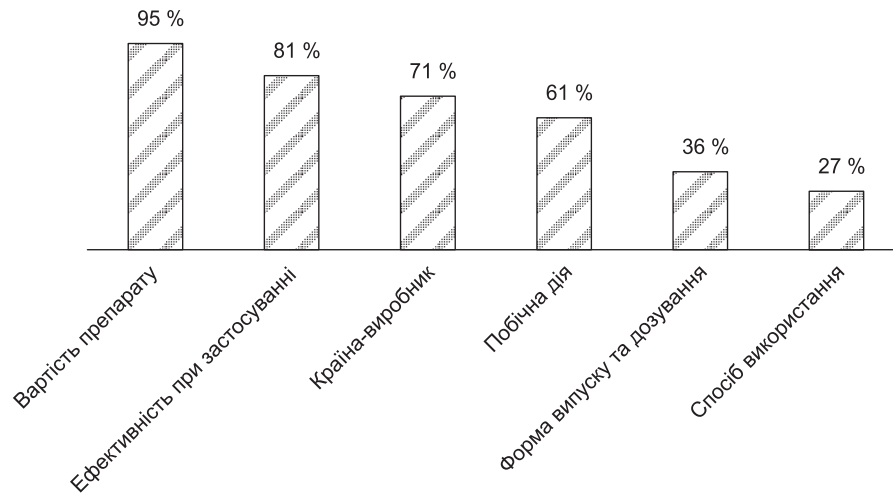


Рис. 5. Властивості ЛП РП, що впливають на призначення препаратів

• постійні споживчі орієнтації (припускають виявлення звичок та орієнтації споживача) [5, 6].

При виборі безрецептурних ЛЗ близько половини населення самостійно приймає рішення про те, який препарат придбати і тут велике значення мають такі заходи:

- організація роботи в торговому залі для впливу на поведінку покупця;
- забезпечення ефективного запасу товарів;
- ефективне розташування товарів;
- зовнішній вигляд аптеки;
- обладнання торгового залу (послідовність розташування відділів і торгового обладнання);
- розміщення і викладення товарів;
- різнокольорове оформлення залів та інші елементи логічного планування аптек, покликаних створити атмосферу, в якій покупець почуватиме себе вільно і невимушено;
- ефективне представлення товарів (політика розміщення внутрішніх і зовнішніх рекламних матеріалів), що просуваються [7, 8].

Кожен фахівець повинен уміти формувати і підтримувати попит споживачів на свої послуги, виявляти їх потреби і впливати на процес прийняття ними рішення про купівлю. Така робота зі споживачем проводиться за двома напрямками: а) аналіз споживчої поведінки і формування думки потенційних покупців; б) вплив на поведінку покупця, який вже знаходиться на місці продажу.

Із розвитком ринкових відносин і посиленням конкуренції завдання підвищення економічної ефективності за рахунок утримання постійних і залучення нових покупців стає ще актуальнішим для кожного учасника фармацевтичного ринку.

#### Висновки

1. Із урахуванням частоти звернень споживачів до аптечних установ найбільш затребуваними фітопрепаратами з частотою звернення понад 5 % є 12 найменувань; із частотою звернення 1-5 % – 6 найменувань; із частотою звернення менше 1 % – 9 найменувань ЛП.

2. Установлено, що більшість лікарів-кардіологів (59 % опитаних) вважають за краще отримувати інформацію про ЛП РП із матеріалів науково-практичних конференцій, а також оглядів і наукових статей, що містять результати клінічних випробувань лікарських препаратів РП (63 % респондентів).

3. У ході дослідження виявлено, що найбільш важливими властивостями ЛП РП, які впливають на призначення препаратів, є: вартість препарату (95,3 %), ефективність при застосуванні (80,5 %), країна-виробник (70,6 %), побічна дія (60,9 %), форма випуску і дозування (35,6 %), спосіб застосування (26,8 %).

4. У результаті аналізу встановлено, що необхідно проводити профорієнтаційну роботу серед медичного персоналу щодо надання інформації про новітні лікарські препарати рослинного походження і методи лікування, працювати з хворими з профілактики для попередження розвитку захворювань серцево-судинної системи.

**Перспективи подальших досліджень.**  
Перспективним напрямом наших досліджень стане розробка й упровадження у практичну фармацію методичних розробок

«Прогнозування потреби в лікарських препаратах рослинного походження для лікування захворювань серцево-судинної системи».

**Конфлікт інтересів:** відсутній.

#### Перелік використаних джерел інформації

1. Саханда, І. В. Експертна оцінка терапевтичної ефективності лікарських засобів рослинного походження, що використовуються при серцево-судинних захворюваннях / І. В. Саханда, Т. С. Негода, М. Л. Сятиня // Сучасна медицина: актуальні питання : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 20–21 листоп. 2015 р., м. Одеса. – Одеса, 2015. – С. 12–13.
2. Батоева, Б. Г. Маркетинговые исследования структуры ассортимента кардиологических препаратов / Б. Г. Ботаева // Человек и лекарство : тез. докл. Российского национального конгресса. – Москва, 2012. – С. 497.
3. Саханда, І. В. Фактори ризику виникнення, структура і динаміка розвитку серцево-судинної захворюваності населення України / І. В. Саханда, Т. С. Негода, М. Л. Сятиня // Ліки України плюс. – 2015. – № 4 (25). – С. 116–118.
4. Саханда, І. В. Алгоритм визначення потреби в лікарських препаратах рослинного походження, які використовують для лікування серцево-судинних захворювань / І. В. Саханда, М. Л. Сятиня, Т. С. Негода // Науково-технічний прогрес і оптимізація технологічних процесів створення лікарських препаратів : матеріали VI наук.-практ. конф. з міжнар. участю, 10–11 листоп. 2016 р., м. Тернопіль. – Тернопіль, 2016. – С. 118–120.
5. Кондрашков, Н. Г. Анализ рынка и прогнозирование потребности в лекарственных средствах в условиях аптеки / Н. Г. Кондрашков, В. В. Кулик, Т. И. Кабакова // Новая Аптека. – 2014. – № 5. – С. 23–26.
6. Дремова, Н. Б. Концепция маркетинговых исследований по анализу и прогнозированию рынка лекарственных средств / Н. Б. Дремова, Е. В. Лазарева // Фармация. – 2016. – Т. 45, № 1. – С. 27–29.
7. Syatynya, M. L. The study of the motivations and preferences of consumers when choosing herbal medicines for treating cardiovascular diseases / M. L. Syatynya, T. S. Nehoda, I. V. Sahanda // Ukrainian Scientific Medical Youth Journal. – 2015. – № 4 (91). – P. 120–123.
8. Дремова, Н. Б. Использование метода коллективных экспертных оценок для анализа номенклатуры и изучения спроса на лекарственные средства / Н. Б. Дремова, Л. В. Кобзарь // Фармация. – 2014. – № 1. – С. 12–16.

#### References

1. Sakhanda, I. V., Nehoda, T. S., Siatynia, M. L. (2015). Proceeding from Modern medicine: topical issues: *International scientific-practical conference* (pp. 12–13). Odesa.
2. Batoieva, B. G. (2012). Proceeding from *Chelovek i lekarstvo: tez. dokl. Rossiiskogo Natsionalnogo kongressa* (p. 497). Moscow.
3. Sakhanda, I. V., Nehoda, T. S., Siatynia, M. L. (2015). *Liky Ukrainy plus*, 4 (25), 116–118.
4. Sakhanda, I. V., Nehoda, T. S., Siatynia, M. L. (2016). Proceeding from *Naukovo-tekhnichnyi prohres i optymizatsiia tekhnolohichnykh protsesiv stvorennia likarskykh prepartiv: materialy VI nauk.-prakt. konf. z mizh nar. uchastiu (10–11 lystopada 2016)* (pp. 118–120). Ternopil.
5. Kondrashkov, N. G., Kulik, V. V., Kabakov, T. I. (2014). *Novaia Apteka*, 5, 23–26.
6. Dremova, N. B., Lazarev, E. V. (2016). *Farmatsiia*, 45 (1), 27–29.
7. Siatynia, M. L., Nehoda, T. S., Sakhanda, I. V. (2015). The study of the motivations and preferences of consumers when choosing herbal medicines for treating cardiovascular diseases. *Ukrainian Scientific Medical Youth Journal*, 4 (91), 120–123.
8. Dremova, N. B., Kobzar, L. V. (2014). *Farmatsiia*, 1, 12–16.

---

*Відомості про авторів:*

**Саганда І. В.**, магістр фармації, асистент кафедри аптечної та промислової технології ліків, Національний медичний університет імені О. О. Богомольця (<http://orcid.org/0000-0003-4171-5160>). E-mail: [sahanda.ivanna@ukr.net](mailto:sahanda.ivanna@ukr.net)

**Косяченко К. Л.**, доктор фармацевтичних наук, доцент, завідувач кафедри організації та економіки фармації, Національний медичний університет імені О. О. Богомольця (<http://orcid.org/0000-0002-0472-2196>).

E-mail: [provisor@i.ua](mailto:provisor@i.ua)

**Козіко Н. О.**, кандидат фармацевтичних наук, доцент кафедри аптечної та промислової технології ліків, Національний медичний університет імені О. О. Богомольця (<http://orcid.org/0000-0001-8254-0737>). E-mail: [nata-koziko@gmail.com](mailto:nata-koziko@gmail.com)

*Information about the authors:*

**Sahanda I. V.**, Master of Pharmacy, teaching assistant of the Department of Pharmacy and Industrial Technology of Drugs, Bogomolets National Medical University (<http://orcid.org/0000-0003-4171-5160>). E-mail: [sahanda.ivanna@ukr.net](mailto:sahanda.ivanna@ukr.net)

**Kosyachenko K. L.**, Doctor of Pharmacy (Dr. habil), associate professor, head of the Department of Organization and Economics of Pharmacy, Bogomolets National Medical University (<http://orcid.org/0000-0002-0472-2196>). E-mail: [provisor@i.ua](mailto:provisor@i.ua)

**Koziko N. O.**, Candidate of Pharmacy (PhD), associate professor of the Department of Pharmacy and Industrial Technology of Drugs, Bogomolets National Medical University (<http://orcid.org/0000-0001-8254-0737>). E-mail: [nata-koziko@gmail.com](mailto:nata-koziko@gmail.com)

*Сведения об авторах:*

**Саганда И. В.**, магистр фармации, ассистент кафедры аптечной и промышленной технологии лекарств, Национальный медицинский университет имени А. А. Богомольца (<http://orcid.org/0000-0003-4171-5160>).

E-mail: [sahanda.ivanna@ukr.net](mailto:sahanda.ivanna@ukr.net)

**Косяченко К. Л.**, доктор фармацевтических наук, доцент, заведующий кафедрой организации и экономики фармации, Национальный медицинский университет имени А. А. Богомольца (<http://orcid.org/0000-0002-0472-2196>).

E-mail: [provisor@i.ua](mailto:provisor@i.ua)

**Козико Н. А.**, кандидат фармацевтических наук, доцент кафедры аптечной и промышленной технологии лекарств, Национальный медицинский университет имени А. А. Богомольца (<http://orcid.org/0000-0001-8254-0737>).

E-mail: [nata-koziko@gmail.com](mailto:nata-koziko@gmail.com)

Надійшла до редакції 06.04.2018 р.