

О.А. Герасимова, И.Э. Кузнецов, И.С. Алейникова

Национальный фармацевтический университет, г. Харьков

Результаты анализа реализации антигипертензивных препаратов в одной из аптек г.Харькова

Введение. Артериальная гипертензия (АГ) относится к наиболее распространенным сердечно-сосудистым заболеваниям как во всем мире, так и в Украине. Поэтому антигипертензивные препараты (АГП) являются одними из наиболее потребляемых лекарственных препаратов (ЛП) среди населения. Выбор больному АГП должен осуществляться врачом с учетом его эффективности, безопасности, стоимости, финансовых возможностей пациента. Обязательным условием проведения эффективной фармакотерапии заболевания является наличие необходимого больному АГП в аптеках.

Цель: провести анализ ассортимента АГП в конкретной аптеке и установить особенности их реализации в 2011 году.

Материалы и методы исследования: исследование было проведено в одной из частных аптек г.Харькова. Ассортимент АГП, представленных в аптеке в 2011 году, устанавливали с помощью соответствующей документации аптеки. Анализ реализации указанных ЛП в аптеке в течение 2011 года проводили ретроспективно с помощью ABC, VEN- и частотного анализа. ABC-анализ предполагает распределение ЛП по влиянию на товароборот аптеки, частотный анализ – по количеству реализованных упаковок, VEN-анализ – по степени «важности» для лечения заболевания. В данной работе VEN-анализ проведен по формальному признаку: определяли наличие ЛП в нормативном документе, регулирующем лекарственное обеспечение населения - Государственном Формуляре Украины (3-й выпуск). При наличии АГП в данном документе ему присваивали индекс «V», при отсутствии – индекс «N».

Результаты: в 2011 году ассортимент аптеки насчитывал 155 торговых наименований (ТН) АГП, которые соответствовали 42 международным непатентованным наименованиям. Они были преимущественно импортного

производства и представителями β -адреноблокаторов, ингибиторов ангиотензинпревращающего фермента (АПФ), антагонистов кальция (АК) длительного действия, комбинированных АГП, антагонистов рецепторов ангиотензина (АРА) II, α 1-адреноблокаторов, агонистов имидазолиновых рецепторов, алкалоидов раувольфии. Большинство АГП из ассортимента аптеки (92%) – ЛП первой линии терапии АГ. Диапазон цен за упаковку исследуемых ЛП достаточно широкий: 1,00 – 215,00 грн. За исследуемый период в аптеке было реализовано АГП на общую сумму - 1 595 629,70 грн. По результатам ABC-анализа, в группу А включили 60 АГП (79,91% выручки аптеки от реализации всех АГП), в группу В – 38 АГП (15,08 % выручки аптеки), в группу С – 57 АГП (5,01 % выручки аптеки). В самую прибыльную для аптеки группу А вошли представители диуретиков, ингибиторов АПФ, β -адреноблокаторов, АК длительного действия, АРА II, а также комбинированных АГП. Большинство из них – импортного производства. Препаратами-лидерами по объему реализации в денежных единицах являются β -адреноблокатор – «Конкор» в двух формах выпуска (табл.10 мг №50 и табл. 5 мг №50) – соответственно, 6,09 % и 2,90 % выручки аптеки от реализации всех исследуемых АГП; АРА II – «Лозап» (табл. 50 мг №90) – 3,89%; комбинированный АГП – «Адельфан-эзидрекс» (табл. №250) – 3,29%; АК длительного действия «Норваск» (табл.10 мг №30) – 2,67%. Среди ЛП своей фармакологической группы у них была высокая или средняя цена упаковки. Следует отметить, что у препарата «Норваск» самая высокая цена упаковки среди всех АГП из ассортимента данной аптеки. Несмотря на ведущее место в структуре доходов аптеки от реализации АГП, частота продаж вышеуказанных ЛП находилась в диапазоне всего от 0,41 до 1,87%. Только β -адреноблокатор «Конкор» (табл. 10мг №50) пользовался значительным спросом у населения, что учитывая высокую цену упаковки данного ЛП, связано, скорее всего, с активной работой медицинских представителей фирмы-производителя. По результатам частотного анализа чаще всего реализовывались ТН ингибиторов АПФ и комбинированные ЛП, соответственно 28,69 % и 24,53 % от всех реализованных упаковок АГП из

ассортимента аптеки в 2011 году. Среди исследуемых ТН АГП лидерами по частоте реализации были ЛП с невысокой ценой упаковки: ингибиторы АПФ «Энап» («KRKA», Словения, табл. 10 мг №20 – 17,00 грн) и «Эналаприл-Здоровье» («ФК «Здоровье», Украина, табл. 10 мг №20 - 5,30 грн), а также диуретик «Фуросемид» («Луганский ХФЗ», Украина, табл. 40 мг №10 - 1,00 грн). Следует отметить, что цена упаковки диуретика «Фуросемид» была самой низкой среди всех АГП из ассортимента аптеки. Количество реализованных упаковок указанных ЛП составляло, соответственно, 1500, 1450, 1099 единиц. Несмотря на высокий спрос среди населения, большой выручки аптеке эти ЛП не приносили. В наиболее прибыльную для аптеки группу А по результатам ABC-анализа входил только ингибитор АПФ «Энап», что связано с самым большим количеством реализованных упаковок среди всех исследуемых АГП. По результатам формального VEN-анализа большинство АГП из ассортимента данной аптеки (94% ТН) включены в Государственный Формуляр Украины (т.е. имеют индекс «V»). К ним относятся и все АГП, которые в 2011 году приносили наибольшую прибыль аптеке, а также пользовались высоким спросом у населения.

Выводы:

1. Ассортимент АГП в данной аптеке в 2011 году достаточно широкий, представлен преимущественно наиболее приоритетными ЛП для снижения артериального давления, большинство из них включены в Государственный Формуляр Украины, что позволит врачам осуществить рациональную фармакотерапию АГ. Торговые наименования АГП представлены в широком диапазоне цен за упаковку, что предоставляет реальные возможности выбора ЛП с учетом платежеспособности посетителя аптеки.

2. Препараты, которые пользуются высоким спросом у населения и приносят наибольшую выручку данной аптеке - разные ТН АГП. Для эффективной работы аптеки они должны постоянно быть в наличии в аптеке. Результаты проведенного исследования могут быть использованы аптекой для формирования оптимального ассортимента АГП, позволят ей контролировать их запасы на складе.