

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
факультет фармацевтичних технологій та менеджменту  
кафедра фармацевтичного менеджменту та маркетингу**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**на тему: «ДОСЛІДЖЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЗАСОБІВ, ЯКІ  
ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ГРИБКОВИХ  
ЗАХВОРЮВАНЬ ШКІРИ»**

**Виконала:** здобувач вищої освіти групи Фс18(4,5з)мед-01  
спеціальності: 226 Фармація, промислова фармація  
освітньої програми Фармація

Юлія ВЕЛИЧКО

**Керівник:** асистент кафедри  
фармацевтичного менеджменту та маркетингу,  
к. фарм. н. Анна ЧЕГРИНЕЦЬ

**Рецензент:** завідувачка кафедри соціальної фармації,  
к. фарм. н., доцент Аліна ВОЛКОВА

**Харків – 2023 рік**

## **АНОТАЦІЯ**

Роботу присвячено маркетинговим дослідженням та оцінці вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри.

Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел. Викладена на 47 сторінках, містить 4 таблиці, 27 рисунків. Література налічує 32 джерела, 7 з них – іноземною мовою.

Ключові слова: грибкові захворювання, маркетингові дослідження, споживачі, стійкість асортименту, фармацевтичний ринок.

## **ANNOTATION**

The work is devoted to marketing research and evaluation of the domestic market drugs that are used to treat fungal skin diseases.

The work consists of an introduction, 3 sections, conclusions a list of sources used. Set out on 47 pages, contains 4 tables, 27 figures. The literature has 32 sources, 7 of them in a foreign language.

Key words: fungal diseases, marketing research, consumers, stability of the assortment, pharmaceutical market.

## ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ АСОРИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДАХ.....	7
1.1. Класифікація грибкових захворювань шкіри.....	7
1.2. Теоретичні аспекти формування асортименту в аптечних закладах.....	11
1.3. Стійкість асортименту, як один із принципів формування асортименту.....	14
Резюме.....	15
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА АСОРИМЕНТУ ЗАСОБІВ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ГРИБКОВИХ ЗАХВОРЮВАНЬ ШКІРИ, ЯКІ ПРЕДСТАВЛЕНІ НА РИНКУ УКРАЇНИ.....	16
2.1. Дослідження структури асортименту засобів, що застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри.....	16
2.2. Аналіз фірм-виробників засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри.....	23
Висновки до розділу 2.....	27
РОЗДІЛ 3. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАСОБІВ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ГРИБКОВИХ ЗАХВОРЮВАНЬ ШКІРИ.....	29
3.1. Дослідження споживачів засобів для лікування грибкових захворювань шкіри.....	29
3.2. Дослідження споживчих переваг та основних факторів, які впливають на вибір засобів для лікування грибкових захворювань шкіри.....	37
3.3. Аналіз стійкості асортименту протигрибкових засобів.....	40
Висновки до розділу 3.....	44
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	48
ДОДАТКИ.....	52

## Вступ

**Актуальність теми.** Грибкові ураження шкіри та її придатків входять в структуру найбільш розповсюджених хвороб у світі. Відповідно до статистики ВООЗ кожен п'ятий житель планети має грибкові захворювання, а кожен десятий має виражені клінічні прояви [25]. Необхідно зазначити, що 90 % людей на землі мали хоча один раз грибкове захворювання [30].

Напрямам, які пов'язані із дослідженням ринку протигрибкових засобів для лікування шкіри, присвячена велика кількість наукових праць. Дослідженнями ринку протигрибкових препаратів займалися такі вітчизняні вчені, як Л. С. Стрельников, О. П. Стрілець, О. П. Гудзенко, О. С. Шпичак, О. В. Ткачова, І. О. Власенко, Л. Л. Давтян [4, 14, 19, 24].

В Україні спостерігається невтішна статистика – за останні десять років захворюваність на грибкові інфекції зросла в 2,3 рази [21]. Частка грибкових захворювань складає близько 25–30 % серед частки дорослого населення [23]. На такі показники впливає ряд факторів, серед яких можна виділити: безконтрольне споживання лікарських засобів, несприятливі екологічні умови, зниження імунітету, соціально-економічний (недодержання санітарно-гігієнічних норм, зниження життєвого рівня, туризм), зловживання алкоголем та наркотичними засобами [27]. Відповідно до сучасних уявлень в дерматології грибкових захворювань належать мікотичні ураження шкіри, нігтів та волосся. Для мікозів характерні відносна тривалість перебігу захворювання (як правило з переходом у хронічну форму) та висока стійкість до їх лікування.

Отже, проблема грибкових захворювань шкіри та її придатків була і залишається однією з найбільш актуальних в дерматології та потребує вдосконалення профілактичних та терапевтичних заходів. Тому актуальним є дослідження ринку засобів, які застосовують для лікування грибкових захворювань шкіри.

**Метою дослідження** є проведення досліджень вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри.

**Завдання дослідження.** Тому для досягнення поставленої мети було визначено та вирішено наступні завдання:

- узагальнити літературні дані щодо грибкових захворювань шкіри;
- провести огляд літературних ресурсів стосовно принципів формування асортименту в аптечних закладах;
- провести аналіз стійкості асортименту, як одного із принципів формування асортименту.;
- дослідити асортимент протигрибкових засобів, які представлені на фармацевтичному ринку України;
- провести аналіз фірм-виробників, визначити країну-лідера та встановити лідера серед вітчизняних виробників;
- провести маркетингові дослідження та сформувані соціально-демографічний портрет споживачів протигрибкових засобів;
- встановити основні фактори та чинники, які впливають на рішення про купівлю та на вибір протигрибкових засобів;
- проаналізувати стійкість асортименту протигрибкових засобів.

**Об'єктом** дослідження є вітчизняний фармацевтичний ринок.

**Предметом** дослідження виступає асортиментна група засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри, що представлена на фармацевтичному ринку України.

**Методи дослідження.** У кваліфікаційній роботі було використано метод логіко-змістовного формування проблеми, кабінетні та польові маркетингові дослідження: методи бібліографічного пошуку, вивчення та узагальнення вторинної інформації, аналіз джерел наукової літератури, аналіз Інтернет сайтів, метод опитування, графічний метод. З метою математичної обробки результатів було використано сучасні комп'ютерні технології.

**Практичне значення отриманих результатів.** Проведено аналіз ринку засобів для лікування грибкових захворювань шкіри. Вітчизняні фармацевтичні виробники та аптечні мережі можуть мати уявлення стосовно

реальної ситуації на ринку та отримати інформацію про споживчі вподобання завдяки результатам аналізу та маркетинговим дослідженням.

***Апробація результатів дослідження і публікації.*** За результатами досліджень були опубліковані тези на X науково-практичній internet-конференції з міжнародною участю «Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки, менеджменту та логістики» (м. Харків, 10 листопада ).

***Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.*** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, загальних висновків, списку використаних літературних джерел та додатків. Робота викладена на 47 сторінках друкованого тексту, яка включає 4 таблиці, 27 рисунків та 32 джерела літератури, 7 з них – іноземною мовою.

## РОЗДІЛ 1. ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ В АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДАХ

### 1.1. Класифікація грибкових захворювань шкіри

Грибкові захворювання шкіри (мікози) – це група інфекційних дерматозів, у яких головним етіологічним чинником виступає різноманітна грибкова флора. На сьогоднішній день науці відомо 1,5 млн видів грибків, з яких більше ніж 500 видів небезпечні для людини [1]. У 2–5 % епізодів захворювання може бути викликано дріжджоподібними грибками, а у 3–4 % – плісневими. Останнім часом спостерігається підвищення частоти мікозів, викликаних змішаною грибково-бактеріальною флорою. Тому їх ускладнення та лікування стали більш тяжкими.

Впродовж останніх років відмічається зростання грибкових захворювань шкіри, а особливо стають більш поширеними мікози стоп та оніхомікози. За статистикою на такі грибкові захворювання страждає кожний другий. Проте офіційна статистика не відображає реальної картини захворюваності, оскільки більшість населення з оніхомікозами та епідермофітією не вважають себе хворими і, відповідно, не звертаються за медичною допомогою.

Шляхи розповсюдження грибкових захворювань дуже різноманітні і досі повністю не вивчені. До джерел зараження мікозів можна віднести хвору людину та тварину, а інколи і ґрунт. Досить часто причиною розповсюдження захворювання є здорова людина (носій патогенних грибків на шкірі, у якого не проявляються симптоми). Виділяють 2 шляхи зараження мікозами (рис. 1.1.).

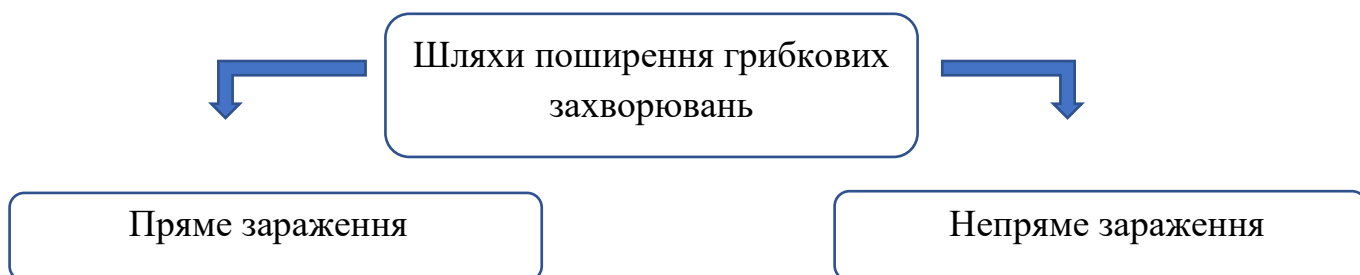


Рис. 1.1. Шляхи поширення грибкових захворювань

Пряме зараження здійснюється під час безпосереднього контакту здорової людини з хворим. Частіше спостерігається непряме зараження, яке відбувається через будь-які предмети, що забруднені грибковим матеріалом (лусочки шкіри, волосся, нігтів).

На розповсюдження грибкових захворювань чинить великий вплив вид збудника. Патогенні грибки можна розподілити на три види:

1. Дерматофіти (збудники дерматомікозів) – уражають шкіру, нігті та волосся (*Epidermophyton*, *Trichophyton*, *Microphyton*);
2. Дріжджеподібні (рід *Candida*) – збудники захворювань шкіри, слизових оболонок та внутрішніх органів;
3. Криптококи, бластоміцети, гістоплазми та цвілеві гриби (аспергіли, мукор, пеніцилі – є збудниками глибоких мікозів).

Серед збудників, які найчастіше викликають мікози шкіри виділяють *Trichophyton rubrum* (до 48%), *Trichophyton mentagrophytes var interdigitale* (18%) та *Epidermophyton floccosum* (від 10 до 20%). Серед збудників оніхомікозів лідерами вважаються дерматофіти (більш ніж 80 %), проте ураження нігтів, які викликані грибами *Candida spp.*, зустрічаються у 5–10 % хворих та можуть становити до 40 % випадків оніхомікозу на руках. Плісняві гриби, такі як *Scopulariopsis brevicaulis*, *Scytalidium spp.*, *Aspergillus spp.*, *Fusarium spp.*, *Acremonium spp.* можуть викликати близько 10–15 % грибкових захворювань нігтів [3].

Всі грибкові захворювання можна розділити на 5 великих груп:

1. Кератомікози – захворювання, для яких характерні зміни тільки в роговому шарі епідермісу, запальні процеси відсутні;
2. Дерматомікози – захворювання, під час яких грибок уражає всі шари шкіри та її придатки;
3. Кандидози – група захворювань, що спричинені грибами роду *Candida*, які уражають шкіру, слизові оболонки та внутрішні органи. За останні 20 років частота захворювань кандидозної етіології виросла в 15 разів [26] Необхідно



зауважити, що за останні роки спостерігається збільшення числа грибків роду *Candida*, резистентних до багатьох протигрибкових засобів [8];

4. Глибокі мікози – ураження внутрішніх органів та шкіри;

5. Група псевдомікозів – поверхневі та глибокі форми захворювання шкіри.

В табл. 1.1. наведено деякі грибкові захворювання шкіри.

*Таблиця 1.1.*

### Грибкові захворювання

Грибкове захворювання	Симптоми захворювання
<b>Кератомікози</b>	
Висівкоподібний (кольоровий) лишай	Хронічний дерматоз мікотичного походження. Уражає роговий шар епідермісу. На шкірі спостерігаються плями різного кольору (від блідо-рожевого до темно-коричневого кольору), поверхня яких вкрита висівкоподібними лусочками. Перебіг захворювання дуже тривалий – місяці та роки з досить частими рецидивами.
П'єдра (трихоспорія вузлувата)	Мікотичне ураження волосся, для якого характерна поява поява на волоссі білих або чорних вузликів (скупчення спор грибка, які легко визначаються під час пальпації).
Черепитчастий мікоз (токело)	Контагіозний тропічний мікоз, для якого характерне виникнення на тулубі та кінцівках маленьких коричневих плям. Плями вкриті черепицеподібними лусочками, що сверблять та лущаться.
<b>Дерматомікози</b>	
Епідермофітія	Інфекційне грибкове захворювання гладкої шкіри. Локалізується переважно в ділянці природних складок, на шкірі в ділянці стоп (характерне лущення та гіперемія, тривалий час може проходити непомітно) і нігтьових пластин (нігтьова пластина з боку вільного краю товщають, кришаться і ламаються. Ніготь набирає плямистого, жовтувато-сірого кольору, тьмяніє).
Трихофітія	Мікотичне захворювання шкіри та її додатків, які спричинені грибом роду <i>Trichophyton</i> .
Мікроспорія	Грибкове захворювання, під час якого відбувається ураження не тільки поверхні шкірного покриву, а й

	волосся. вогнища ураження мають вигляд яскраво виражених кілець, що складаються з вузликів, пухирців і кірочок. Якщо ж захворювання виникає на волосистій частині голови, то відбувається ураження довгого волосся, а під час локалізації патологічного процесу на гладенькій шкірі – пушкового [10].
Фавус	Хронічне грибкове захворювання шкіри (на шкірі з'являються плями невеликого розміру з дрібними міхурцями, на місці яких утворюються кірки жовтого кольору, щільно спаяні зі шкірою.), волосся (ураженням волосся з подальшим випаданням, розвитком у місцях ураження рубцевої атрофії шкіри, що призводить до стійкої алопеції.), нігтів (потовщення нігтів, втрата блиску, нерівності поверхні), а інколи внутрішніх органів
<b>Кандидози</b>	
Кандидоз шкіри	Уражаються складки тіла, на яких можна спостерігати ерозовані вогнища ураження темно-червоного кольору, з різкими межами і помірною вологістю, по периферії вогнищ наявний валик із білястого епідермісу, що відшаровується.
Кандидоз слизових оболонок	На початку захворювання на слизовій оболонці щоки, язика, ясен, м'якого піднебіння можна спостерігати точкові нальоти білого кольору, які нагадують зернята манної крупи. Локалізуються на гіперемованому тлі слизової. Налюти зливаються та утворюють суцільну плівку.
<b>Псевдомікози</b>	
Еритразма	Хронічне захворювання шкіри бактеріального походження, яке уражає верхні шари шкіри (ділянки великих шкірних складок). При еритразмі не спостерігається пошкодження нігтів та волосся. Проявляється у вигляді плям рожево-червоного кольору, які вкриті висівкоподібними лусочками. Може супроводжуватися свербіжом.
Хрономікоз	Хронічний глибокий мікоз шкіри та підшкірної клітковини. Супроводжуються утворенням верукозних висипань, причиною яких є гриби <i>Normodendron pedrosoi</i>

За результатами аналізу літератури можна зробити висновок, що налічується велика кількість грибків та захворювань, які вони викликають. На сучасному етапі грибкові захворювання потребують постійної уваги та вдосконалення існуючих методик лікування [28]. Тож гостро постає питання стосовно вибору дієвого лікарського засобу. З позиції сучасної дерматовенерології та фармакології розроблено критерії вибору оптимального протигрибкового засобу місцевої дії [18, 32]:

- фунгіцидна активність;
- широкий спектр антимікотичної активності;
- відсутність утворення стійких штамів мікроорганізмів;
- додатковий протизапальний та антибактеріальний ефекти;
- безпечність лікарського засобу (мінімальна можливість розвитку побічної дії);
- щонайменша кратність застосування;
- відносно короткий термін застосування.

## **1.2. Теоретичні аспекти формування асортименту в аптечних закладах**

В умовах сучасного вітчизняного ринку оптимізація асортименту товарів з метою досягнення комерційного успіху набула великого значення. Асортимент – це одна з найважливіших характеристик товару. Саме від асортименту має значну залежність комерційний успіх організації та сегмент споживачів. Питання та проблеми асортиментної політики організації завжди актуальні, тому що потреби споживачів постійно змінюються. Гарне управління асортиментом може вплинути на збільшення кількості нових та постійних клієнтів, яких зацікавили товари та ціни на них.

Для аптечних закладів також гостро постає питання стосовно формування асортименту. Лікарські засоби – це специфічний товар і головною метою всіх аптечних закладів є забезпечення населення якісними препаратами. Фармацевтичний ринок є досить насиченим вітчизняними та

імпортними лікарськими засобами і тому перед аптеками постає важливе завдання стосовно формування раціонального асортименту.

Якісне управління асортиментом товарів в аптечних закладах стає неможливим без урахування основних його характеристик (специфічні особливості асортименту, що виявляються під час його формування). З метою кількісного вираження властивостей асортименту використовують сукупність відповідних показників асортименту.

Для того, щоб надати зважену оцінку асортименту необхідно використовувати систему показників асортименту (табл. 1.2.).

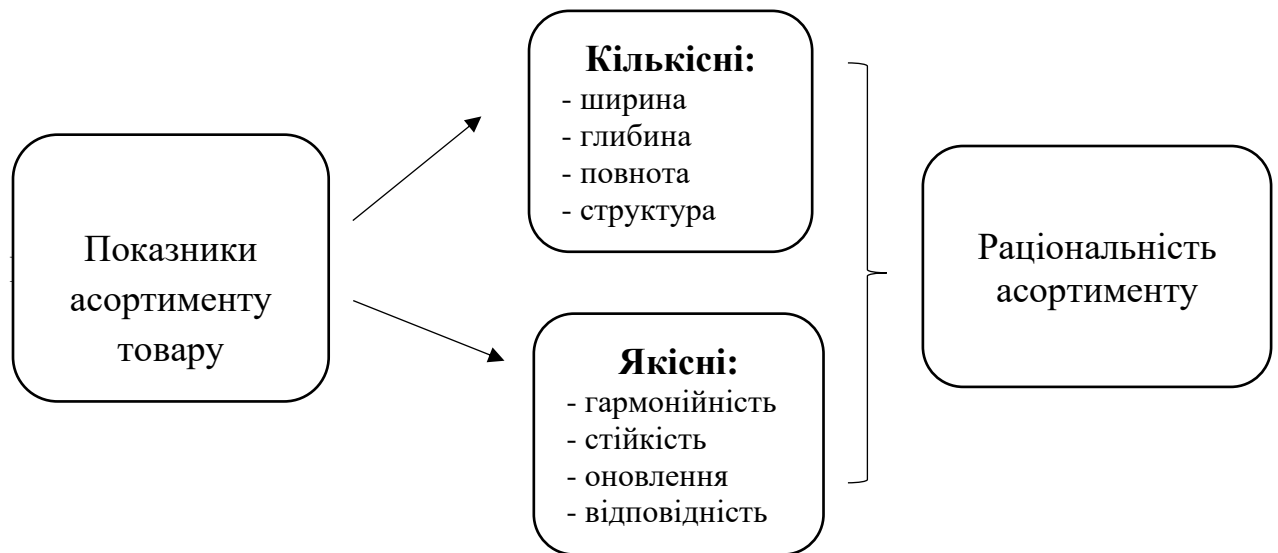
*Таблиця 1.2.*

### **Показники асортименту товарів**

<b>Показники</b>	<b>Сутність</b>
Базові	Показники, які регламентовані технічною або нормативною документацією, максимально можливі значення, чи середні значення показників у мережі
Планові	Дані показники застосовуються під час розробки асортиментних переліків для конкретних закладів відповідно до базових показників та існуючих умов діяльності організації
Фактичні	Ці показники асортименту демонструють дійсний стан асортименту у певний момент чи проміжок часу
Статичні	Показники, що дають характеристику асортименту в кожний конкретний момент (на певну дату)
Динамічні	Надають можливість оцінити формування асортименту в організації протягом певного періоду часу
Якісні	Показники, за допомогою яких можна оцінити асортимент товарів наскільки він відповідає попиту споживачів
Кількісні	Показники, за допомогою яких можна оцінити кількісне вираження властивостей товару

На рис. 1.2. наведено якісні та кількісні показники асортименту товару. До кількісних показників відносять ширину (загальна кількість асортиментних груп, які є в наявності), глибину (кількість товарних позицій в кожній асортиментній групі), повноту (здатність групи товарів задовольняти потреби) та структуру асортименту (частка кожної асортиментної групи в загальному асортименті).

До якісних показників відносяться оновлення (здатність товарів задовольняти потреби споживачів, які змінилися), гармонійність (рівень подібності товарів різних груп з точки зору технологій виготовлення, призначення), відповідності (демонструє, наскільки товари задовольняють потреби споживачів) та стійкість асортименту.



**Рис. 1.2.** Показники асортименту товару

Виділяють ще один показник асортименту товару – раціональність. Раціональність асортименту – це властивості набору товарів якомога краще задовольняти потреби споживачів із різних сегментів. Раціонально сформований асортимент відповідає деяким вимогам:

- асортимент повинен бути стійким, який буде гарантувати задоволення попиту споживачів;

- асортимент повинен бути повним для того, щоб забезпечити високу ймовірність задоволення потреб споживачів різних сегментів та забезпечити ефективну роботу організації;
- асортимент повинен відповідати попиту споживачів різних сегментів.

### **1.3. Стійкість асортименту, як один із принципів формування асортименту**

Серед принципів формування асортименту лікарських засобів в аптеках виділяють такий показник, як стійкість асортименту [20]. Існує багато визначень стійкості асортименту:

Стійкість асортименту – це можливість задоволення попиту споживачів на одні й ті самі товари [16].

Стійкість асортименту – це співвідношення кількості видів та найменувань товарів, які мають стійкий попит, до загальної кількості видів та найменувань товарів тих самих однорідних груп [6].

Стійкість асортименту – це постійна наявність у продажу певного товару.

Виходячи з цього можна зробити висновок, що стійкість асортименту лікарських препаратів показує наявність певних груп засобів у загальному асортименті аптеки впродовж певного часу.

Стійкість асортименту є одним із головних орієнтирів для покупців. Саме стійкий асортимент надає відвідувачам аптекних закладів змогу скоротити свій час на пошук лікарських засобів та можливість покупки необхідного препарату.

Стійкість асортименту може залежати від декількох факторів:

- від постійного поповнення товарних запасів та наявності стійкого попиту на товар;
- від недостатнього попиту на товар, або взагалі на його відсутність;
- від невідповідності товарних запасів можливостям реалізації товарів.

Для визначення стійкості необхідно розрахувати коефіцієнт стійкості ( $K_c$ ), який встановлює частку товарів, що користуються попитом у споживачів [11]. Більш стійким асортимент вважається, якщо коефіцієнт близький до 1 [7]. Зазвичай коефіцієнт розраховують за певний період (місяць, квартал, рік).

Виявлення товарів, на які спостерігається стійкий попит, вимагає маркетингових досліджень за допомогою застосування методів спостереження та аналізу документальних даних щодо надходження та реалізації товарів. Організації найчастіше намагаються розширити асортимент товарів, які мають стійкий попит. Проте необхідно завжди пам'ятати, що смак та звички покупців з часом змінюються і тому асортимент повинен бути раціональним [12]. Тому що асортимент може значно вплинути на лояльність відвідувачів аптек, зменшення кількості нових та постійних відвідувачів, що, в свою чергу, може призвести до втрати прибутку.

### Резюме

1. Узагальнено літературні дані щодо грибкових захворювань шкіри. Розглянуто види патогенних грибків та шляхи їх передачі. Проведено аналіз класифікації грибкових захворювань шкіри та огляд літературних джерел стосовно деяких грибкових захворювань.

2. Проведено огляд літературних ресурсів стосовно принципів формування асортименту в аптечних закладах. Розглянуто показники асортименту товарів. Встановлено якісні та кількісні показники асортименту.

3. Проведено аналіз стійкості асортименту, як одного із принципів формування асортименту. Визначено фактори, що впливають на стійкість асортименту.

Провівши опрацювання літературних даних можна зробити висновок, що грибкові захворювання шкіри є досить розповсюдженими серед населення. Тому аптечним закладам дуже важливо правильно формувати свій асортимент для найбільш повного задоволення потреб споживачів.

## **РОЗДІЛ 2.**

### **ОЦІНКА АСОРТИМЕНТУ ЗАСОБІВ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ГРИБКОВИХ ЗАХВОРЮВАНЬ ШКІРИ, ЯКІ ПРЕДСТАВЛЕНІ НА РИНКУ УКРАЇНИ**

Грибкові захворювання шкіри – це інфекційний процес, який, зазвичай, розвивається впродовж довгого періоду. Якщо своєчасно не почати проходити лікування, то грибкова інфекція може завдати шкоди навіть внутрішнім органам, що призведе до серйозних негативних наслідків для здоров'я хворого.

Згідно з Протоколом надання медичної допомоги грибкові захворювання шкіри необхідно лікувати за допомогою комплексної терапії, яка передбачає застосування не тільки протигрибкових лікарських засобів місцевої дії, а ще й системної дії [15]. Саме тому нами було проаналізовано групи протигрибкових препаратів, які застосовуються в дерматології та для системного застосування.

#### **2.1. Дослідження структури асортименту засобів, що застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри**

Дослідження асортименту було проведено відповідно до Державного реєстру лікарських засобів України [5] та класифікаційною системою АТС (Anatomical Therapeutic Chemical (ATC) classification system) [22]. Згідно з АТС-класифікацією протигрибкові препарати для застосування в дерматології (D01) відносяться до групи дерматологічних засобів (поділяються на 2 групи та 4 підгрупи), а протигрибкові засоби для системного застосування (J02) належать до групи протимікробних засобів для системного застосування (1 група та 3 підгрупи). Встановлено, що станом на друге півріччя 2022 року на фармацевтичному ринку України зареєстровано 208 засобів для лікування грибкових захворювань шкіри, з яких група D01 налічує 107 препаратів, група J02 – 101 засіб. Результати наведено в табл. 2.1, на рис. 2.1. та 2.2.



Таблиця 2.1.

**Засоби для лікування грибкових захворювань шкіри, які зареєстровані  
на ринку України**

Група засобів	Кількість торгових назв (з урахуванням всіх форм випуску)	Питома вага (%) від загальної кількості
<b>D01 – Протигрибкові препарати для застосування в дерматології</b>		
<b>D01A – Протигрибкові препарати для місцевого застосування</b>		
<b>D01A A - Антибіотики</b>		
D01A A01 – Ністатин	2	0,96 %
D01A A02 – Натаміцин	1	0,48 %
<b>D01A C – Похідні імідазолу та тріазолу</b>		
D01A C01 – Клотримазол	11	5,29 %
D01A C02 – Міконазол	2	0,96 %
D01A C03 – Еконазол	1	0,48 %
D01A C05 – Ізоканазол	-	-
D01A C08 – Кетоканазол	12	5,77 %
D01A C10 – Біфоназол	3	1,44 %
D01A C11 – Оксиканазол	-	-
D01A C12 – Фентиканазол	1	0,48 %
D01A C13 – Омоканазол	-	-
D01A C14 – Сертаканазол	3	1,44 %
D01A C15 – Флуконазол	-	-
D01A C20 – Імідазоли/тріазоли в поєднанні з кортикостероїдами	2	0,96 %
D01A C60 – Біфоназол, комбінації	2	0,96 %
D01A C51* - Клотримазол, комбінації	-	-
<b>D01A E – Інші протигрибкові засоби для місцевого застосування</b>		
D01A E12 – Кислота саліцилова	8	3,85 %
D01A E14 – Циклопірокс	2	0,96 %

D01A E15 – Тербінафін	14	6,73 %
D01A E16 – Аморолфін	5	2,41 %
D01A E20 – Комбінації	-	-
D01A E22 – Нафтифін	27	12,98 %
D01A E54 – Ундециленова кислота, комбінації	-	-
D01A E50** – Інші препарати	-	-
<b>D01B - - Протигрибкові препарати для системного застосування</b>		
<b>D01B A - Протигрибкові препарати для системного застосування</b>		
D01B A01 – Гризеофульвін	1	0,48 %
D01B A02 – Тербінафін	10	4,81 %
<b>J02 – Протигрибкові засоби для системного застосування</b>		
<b>J02A A – Антибіотики</b>		
J02A A01 – Амфотерицин В	3	1,44 %
<b>J02A B – Похідні імідазолу</b>		
J02A B02 - Кетоконазол	-	-
<b>J02A C – Похідні триазолу та тетразолу</b>		
J02A C01 – Флуконазол	78	37,51%
J02A C02 – Ітраконазол	11	5,29 %
J02A C04 – Позаконазол	9	4,32 %
<b>Всього:</b>	<b>208</b>	<b>100 %</b>

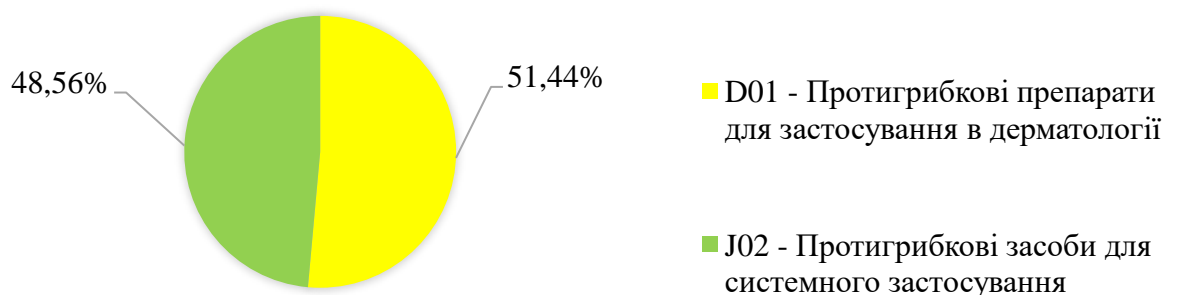


Рис. 2.1. Співвідношення груп препаратів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри

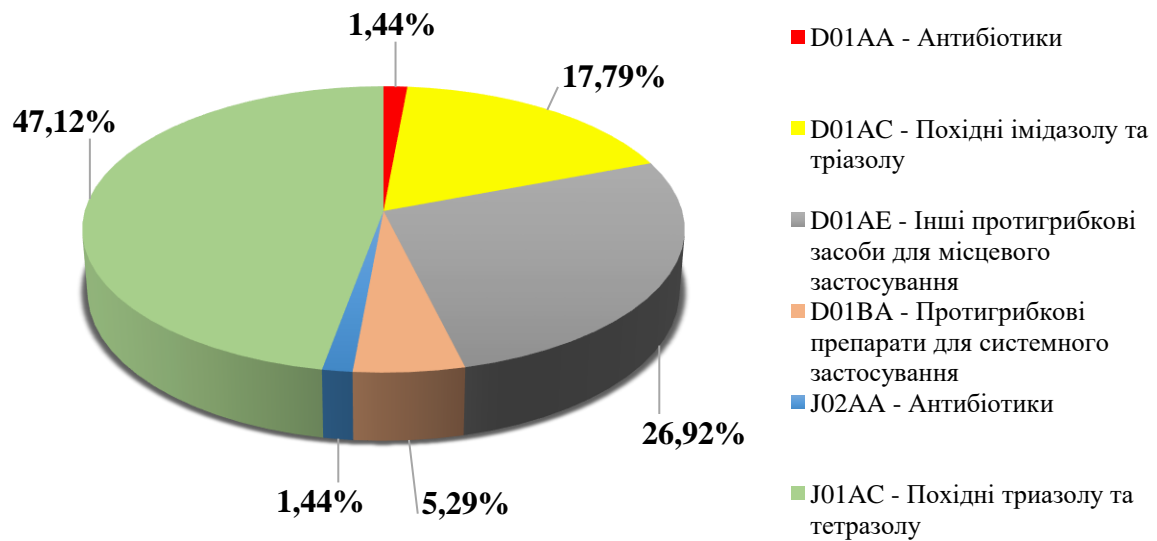


Рис. 2.2. Співвідношення підгруп препаратів для лікування грибкових захворювань шкіри

За результатами дослідження встановлено, що найбільшу частку препаратів займає підгрупа J02A C – Похідні триазолу та тетразолу (47,12 %) серед яких найбільша кількість засобів містить флуконазол (78 препаратів, 37,51 %). Значну частку становлять підгрупи інших протигрибкових засобів для місцевого застосування (26,92 %) та похідні імідазолу та тріазолу (17,79 %). 5,29 % займає підгрупа протигрибкових засобів для системного застосування і по 1,44 % складають підгрупи антибіотиків. Необхідно зазначити, що підгрупа похідних імідазолу не представлена на вітчизняному фармацевтичному ринку.

Після проведення якісного дослідження засобів для лікування грибкових захворювань шкіри можна зробити висновок, що фармацевтичний ринок України досить добре забезпечений препаратами на якому представлений широкий асортимент засобів досліджуваної групи. Таке явище на ринку дає змогу споживачам обрати серед великої кількості засобів саме той, який би

максимально задовольняв їх потреби (за ціною, виробником, формою випуску).

Наступним етапом дослідження був аналіз категорій відпуску засобів досліджуваних груп (рис. 2.3.).

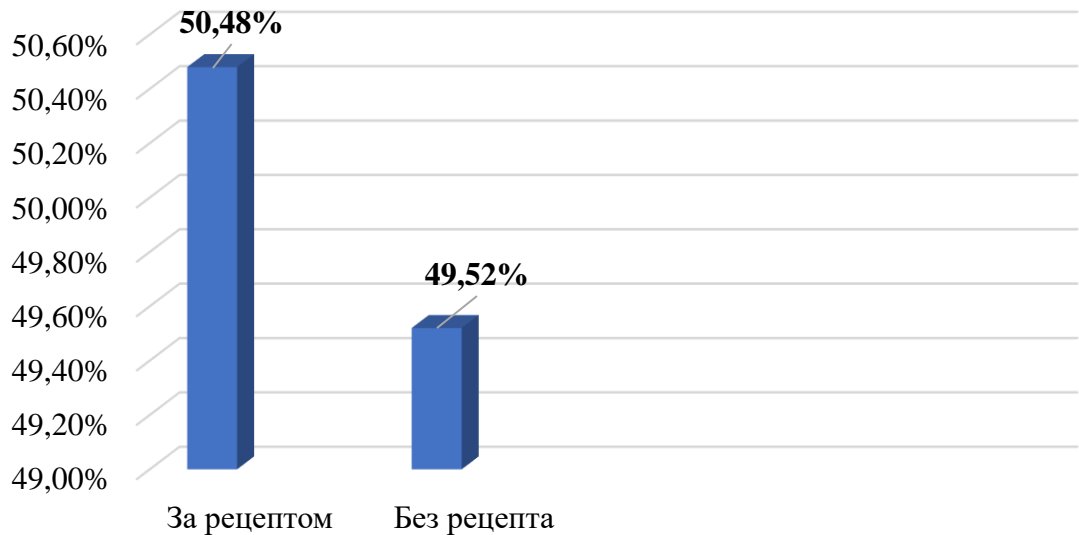


Рис. 2.3. Розподіл засобів для лікування грибкових захворювань шкіри за категорією відпуску

Встановлено, що частки засобів за категорією відпуску майже однакові. 50,48 % препаратів відпускається за рецептом лікаря і 49,52 % становлять безрецептурні препарати. Значна кількість безрецептурних засобів може негативно вплинути на безконтрольне споживання препаратів даної групи. Досліджено, що впродовж останніх років спостерігається збільшення кількості грибків, які виявляють резистентність до антимікотичних засобів [8]. До факторів, які впливають на розвиток резистентності відносять саме неналежне та надмірне застосування протигрибкових засобів, неправильне призначення та недотримання курсу лікування. Тому фармацевтичним фахівцям необхідно обов'язково проводити фармацевтичну опіку та надавати роз'яснення щодо правильного застосування протигрибкових засобів.

Також проаналізовано форми випуску засобів досліджуваних груп (рис. 2.4). Визначено, що на сьогоднішній день препарати для лікування грибкових захворювань шкіри представлені 13-ма лікарськими формами.

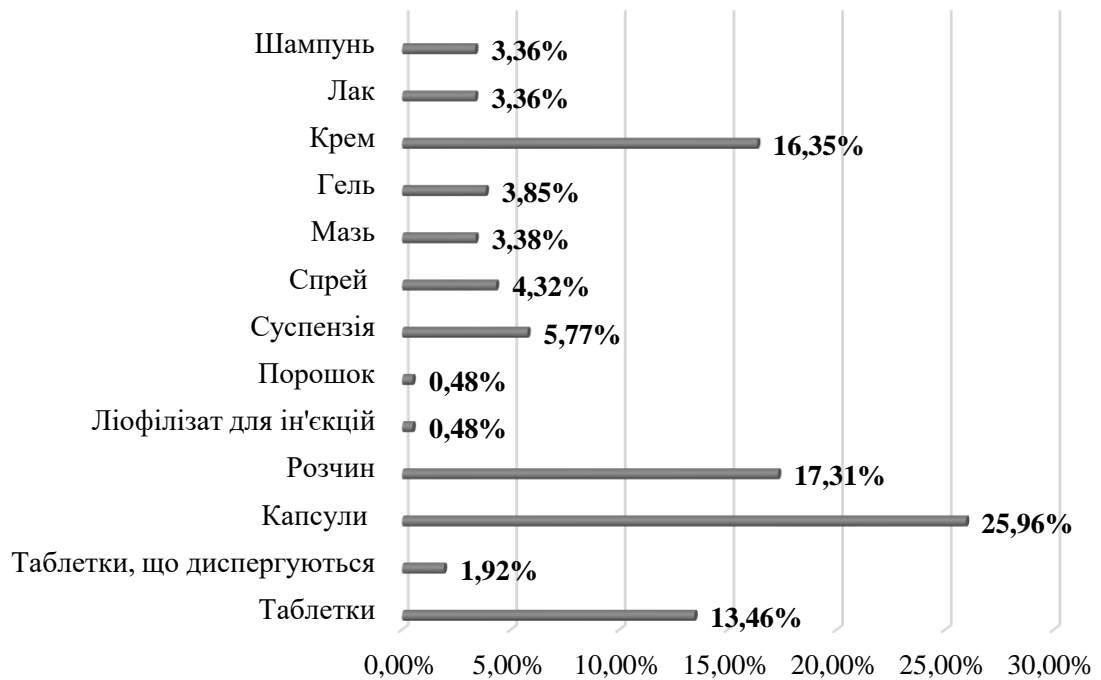


Рис. 2.4. Розподіл засобів для лікування грибкових захворювань шкіри за формою випуску

За результатами аналізу було встановлено, що більшість засобів (25,96 %) випускаються у формі капсул. Питома вага препаратів випускається у формі розчину (17,31 %), крему (16,35 %) та таблеток (13,46 %). Такі лікарські форми, як суспензія становлять 5,77 %, спрей – 4,32 %, гель – 3,85 %, мазь – 3,38 % та шампунь і лак – по 3,36 %. І найменшу частку становлять таблетки, що диспергуються (1,92 %), порошок та ліофілізат для ін'єкцій (по 0,48 %).

За статистикою діти та люди похилого віку більш чутливі до ураження грибкових інфекцій [13]. Тому нами було проаналізовано вік дітей для якого можна застосовувати засоби для лікування грибкових захворювань. Згідно з результатами аналізу встановлено, що переважну частку (47,59 %) займають засоби, які можна застосовувати з 18 років. Вагому частку (29,81 %) становлять засоби, які вживають з 5 років, з 12 років – 8,17 %. 9,63 % складають засоби, які дозволено використовувати в молодшому дитячому віці (з народження – 7,21 %, з 1 місяця – 0,97 %, з 5 місяців – 0,48 % та з 1 року – 0,97 %). За результатами аналізу можна зробити висновок, що фармацевтичний ринок не в достатній мірі забезпечений засобами для

лікування грибкових захворювань шкіри дітей раннього віку. Тому українським фармацевтичним виробникам можна рекомендувати звернути увагу на досліджувану групу для розширення асортименту з метою більш повного забезпечення населення вітчизняними лікарськими засобами. Дозволено застосовувати з 14 років – 2,88 %, з 6 років – 0,96 %. І по 0,48 % складають засоби, які вживають з 15 та 16 років. Результати аналізу наведено на рис. 2.5.

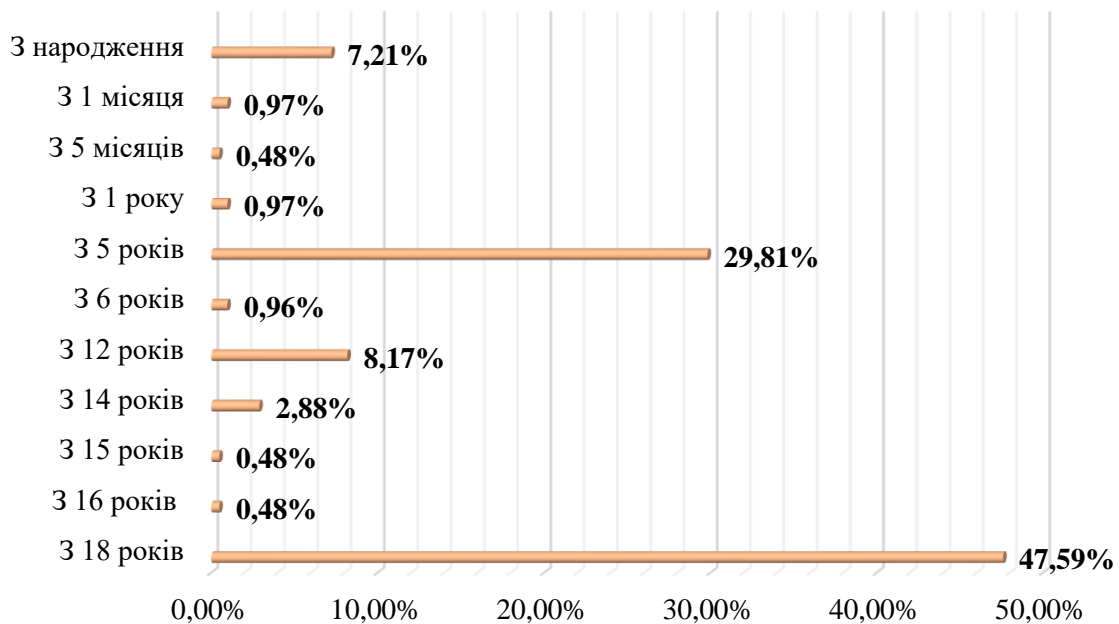


Рис. 2.5. Розподіл засобів для лікування грибкових захворювань шкіри за віком дітей, з якого можна їх застосовувати

До групи підвищеного ризику уражень грибкових інфекцій також можна віднести вагітних жінок. Під час вагітності часто порушується обмін речовин через зміну раціону, знижується імунітет. Це все відноситься до факторів, які можуть підвищувати схильність до грибкових уражень. Тому нами проведено аналіз засобів для лікування грибкових захворювань шкіри щодо їх застосування під час вагітності та грудного годування. Під час аналізу встановлено, що левову частку засобів не можна застосовувати під час вагітності (62,98 %) та під час годування груддю (70,67 %). Враховуючи користь/ризик можна застосовувати під час вагітності 31,73 % засобів та під час годування – 24,52 %. І найменшу частку засобів можна застосовувати

вагітним (5,29 %) та годуючим (4,81 %). Переважно це засоби для зовнішнього застосування (шампуні – Нізорал та Дермазол). Результати дослідження представлені на рис. 2.6.

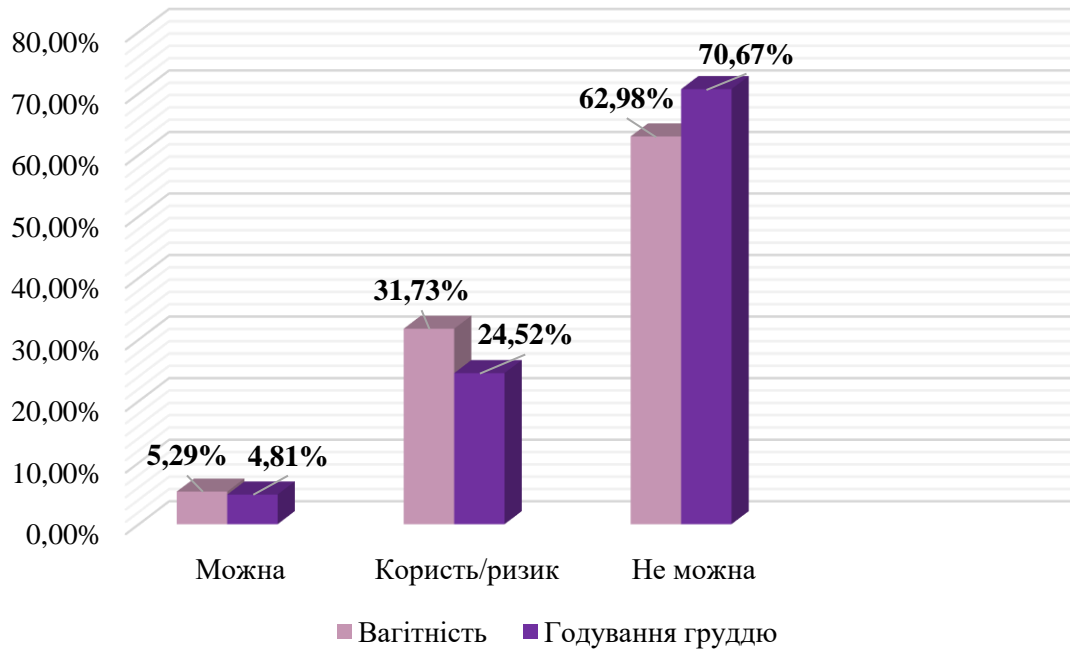


Рис. 2.6. Розподіл засобів для лікування грибкових захворювань шкіри під час вагітності та грудного годування

## 2.2. Аналіз фірм-виробників засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри

Для проведення повної оцінки асортименту засобів для лікування грибкових захворювань шкіри нами було досліджено якими фірмами-виробниками дана група представлена на вітчизняному фармацевтичному ринку. В першу чергу було визначено країни виробників протигрибкових засобів. Під час дослідження було встановлено, що більшість засобів представлена вітчизняними виробниками (53,85 %, 112 найменувань). Закордонні виробники налічують 96 засобів (46,15 %). Можна зробити висновок, що на вітчизняному ринку засобів для лікування грибкових захворювань шкіри прослідковується імпортозалежність, однак з кожним роком збільшується кількість засобів вітчизняного виробництва. Таке

становище на ринку дає можливість споживачам надавати перевагу саме засобам українського виробництва, які є більш доступними за ціною та впливає на економічний розвиток країни. Результати наведено на рис. 2.7.

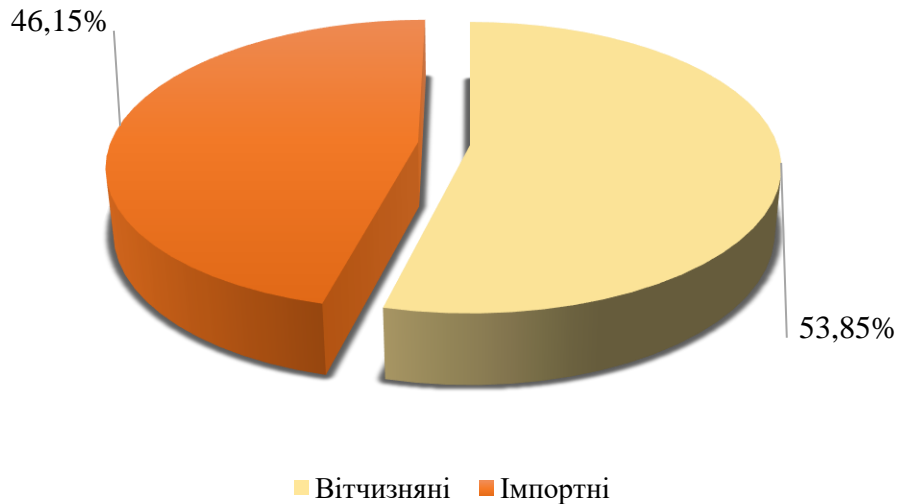


Рис. 2.7. Співвідношення вітчизняних та імпортних фірм-виробників засобів для лікування грибкових захворювань шкіри

На наступному етапі дослідження було визначено країни-виробники протигрибкових засобів, які представлені на ринку. Досліджувана група представлена на ринку 21 країною, серед яких найбільшу частку складають засоби, які виробляються в Індії (34,38 %). Досить вагомі частки займають виробники Туреччини (9,38 %), Швейцарії (8,33 %), Великої Британії (7,29 %) та Словенії (7,29 %). Фірми Англії та США становлять по 4,17 %. Виробники ОАЕ, Німеччини та Грузії – по 3,13 %. По 2,08 % складають засоби таких країн, як Кіпр, Угорщина, Хорватія та Литва. І найменшу частку сягають виробники Йорданії, Греції, Ірландії, Бельгії, Італії, Італії та Франції (по 1,04 %). Результати дослідження наведено на рис. 2.8.

За результатами дослідження фірм-виробників можна зробити висновок, що досліджувана група на вітчизняному ринку представлена значною кількістю країн та виробників, серед яких можна виділити такі відомі фірми, як: “ГлаксоСмітКляйн”, Велика Британія; “Байер Консьюмер Кер АГ”, Швейцарія; ВАТ “Геден Ріхтер”, Угорщина; “Нобел Ілач Санаї Ве Тіджарет



А.Ш.”, Туреччина; “Сандоз Фармасьютикалз д.д.”, Словенія, “КРКА, д.д., Ново место”, Словенія; “Кусум Хелтхкер ПВТ ЛТД”, Індія; “Гленмарк Фармасьютикалз Лтд.”, Індія, “Д-р Редді'с Лабораторіс Лтд”, Індія.

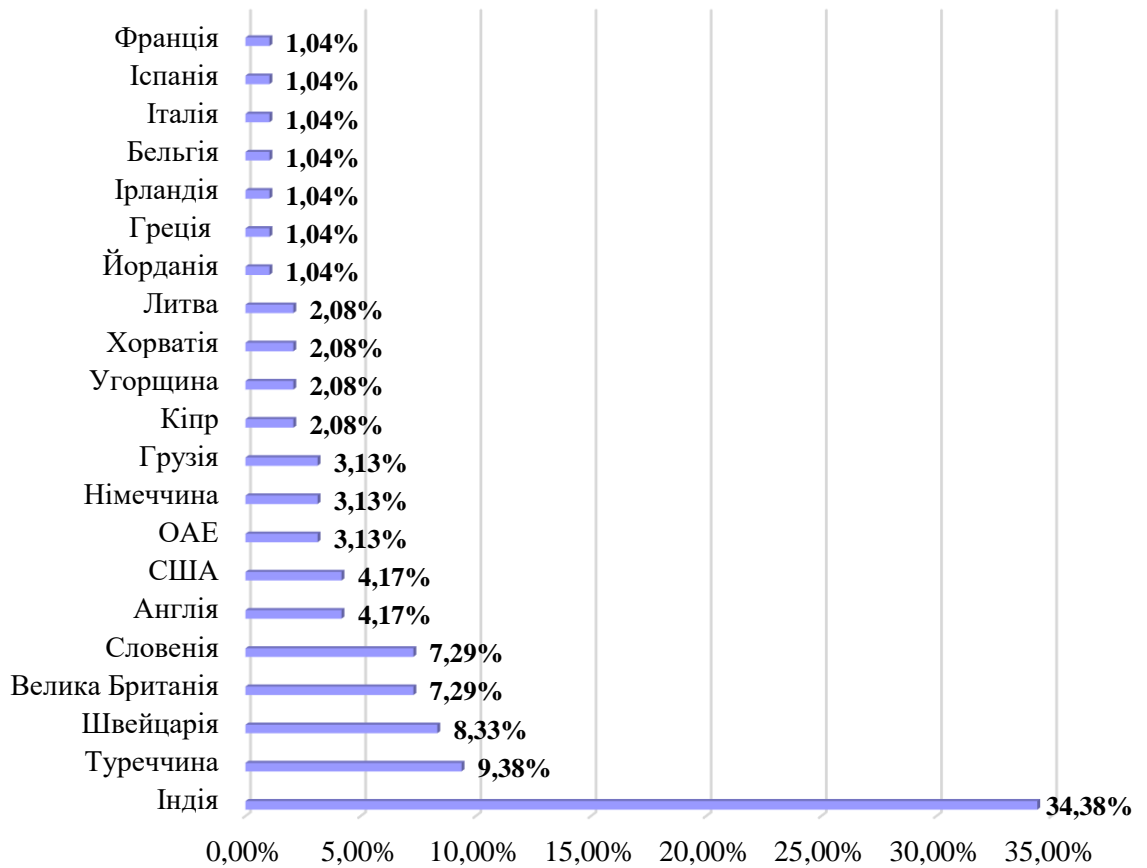


Рис. 2.8. Розподіл за країнами-виробниками засобів для лікування грибкових захворювань шкіри, що представлені на вітчизняному фармацевтичному ринку

Ринок вітчизняних виробників протигрибкових засобів також представлений великою кількістю фірм. На ринку налічується 27 фармацевтичних компаній (рис. 2.9.). Лідуючі позиції займають ПАТ “Фармак”, Київ (14,29 %) та ТОВ “Здоров’я”, Харків (11,61 %). Значні частки становлять ООО “Гледфарм ЛТД”, Київ (9,82 %) та ПрАТ “Дарниця”, Київ (8,93 %). ТОВ “Тева Україна”, Київ складає 7,14 %, ТОВ ““ДКП” Фармацевтична фабрика”, Житомир – 6,25 %, ПрАТ “Фітофарм”, Бахмут – 4,36 %. По 4,47 % становлять ПАТ “Київмедпрепарат”, Київ; ПАТ “Червона зірка”, Харків та ЧАО “Технолог”, Умань. НАО НПЦ “Борщагівський ХФЗ”,

Київ; ТОВ “Уорлд медицин”, Київ; НВП “Астрафарм”, Вишневе та ООО “Фармацевтична фірма “Вертекс””, Харків займають по 2,68 %, ПАТ “Лубнифарм”, Лубни – 1,79 %. І найменшу частку (0,89 %) складають такі виробники, як: АО “КВЗ”, Київ; СП ТОВ “Сперко Україна”, Вінниця; ДП “Фарматрейд”, Дрогобич; ТОВ “Юрія-Фарм”, Київ, ТОВ “Асіно Україна”, Київ; ТОВ “Фарма Черкас”, Черкаси; ПрАТ ФФ “Віола”, Запоріжжя; ООО “Тернофарм”, Тернопіль; ПрАТ “Інфузія”, Київ; ТОВ “Мібе Україна”, Київ; АТ “Галичфарм”, Львів та ТОВ “Фарма Лайф”, Київ.

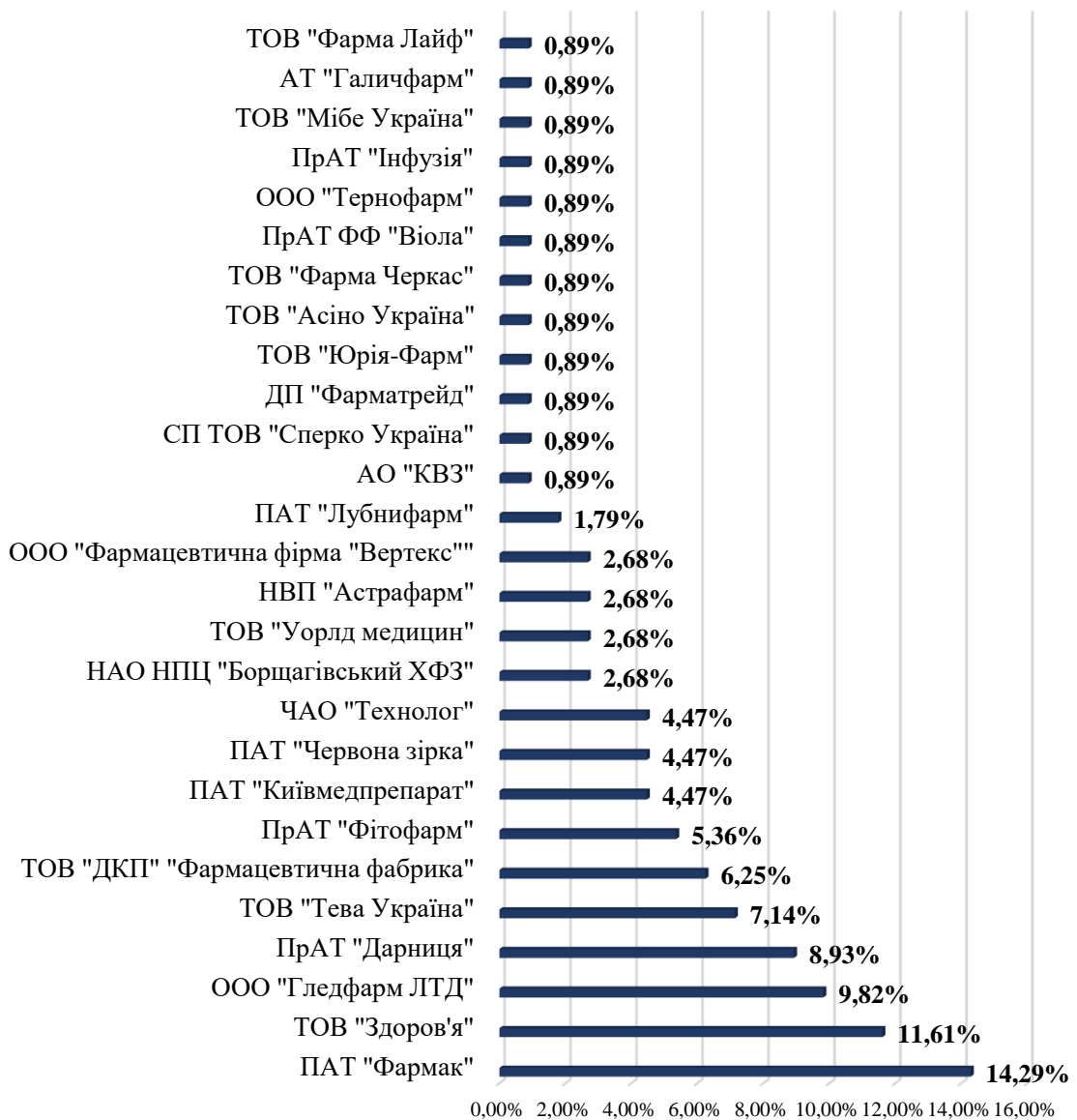


Рис. 2.9. Структура вітчизняних фірм-виробників засобів для лікування грибкових захворювань шкіри

## Висновки до розділу 2

Проведено оцінку асортименту засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри, що представлені на вітчизняному фармацевтичному ринку.

1. Досліджено структуру асортименту протигрибкових засобів. Згідно з Протоколом надання медичної допомоги лікування грибкових захворювань шкіри передбачає застосування протигрибкових лікарських засобів місцевої та системної дії. Тому нами проаналізовано групи протигрибкових препаратів для застосування в дерматології (D01) та протигрибкових засобів для системного застосування (J02). Встановлено, що станом на друге півріччя 2022 року в Україні зареєстровано 208 засобів, з яких група D01 налічує 107 препаратів (51,44 %), група J02 – 101 засіб (48,56 %). Визначено, що найбільшу частку препаратів займає підгрупа J02A C – Похідні триазолу та тетразолу (47,12 %).

2. Встановлено співвідношення безрецептурних та рецептурних групи протигрибкових засобів. Частки засобів за категорією відпуску майже однакові. 50,48 % препаратів відпускається за рецептом лікаря і 49,52 % становлять безрецептурні препарати.

3. Проаналізовано форми випуску засобів досліджуваних груп. Визначено, що на сьогоднішній день препарати для лікування грибкових захворювань шкіри представлені 13-ма лікарськими формами серед яких більшість засобів (25,96 %) випускаються у формі капсул. Питома вага препаратів випускається у формі розчину (17,31 %), крему (16,35 %) та таблеток (13,46 %).

4. Досліджено вік дітей для якого можна застосовувати засоби для лікування грибкових захворювань. Переважну частку (47,59 %) займають засоби, які можна застосовувати з 18 років. Вагому частку (29,81 %) становлять засоби, які вживають з 5 років, з 12 років – 8,17 %.

5. Проведено аналіз засобів щодо їх застосування під час вагітності та грудного годування. Встановлено, що левову частку засобів не можна

застосовувати під час вагітності (62,98 %) та під час годування груддю (70,67 %). Враховуючи користь/ризик можна застосовувати під час вагітності 31,73 % засобів та під час годування – 24,52 %. І найменшу частку засобів можна застосовувати вагітним (5,29 %) та годуючим (4,81 %).

6. Визначено, що більшість засобів представлена вітчизняними виробниками (53,85 %, 112 найменувань). Закордонні виробники налічують 96 засобів (46,15 %). Досліджувана група представлена на ринку 21 країною, серед яких найбільшу частку складають засоби, які виробляються в Індії (34,38 %). Досить вагомі частки займають виробники Туреччини (9,38 %), Швейцарії (8,33 %), Великої Британії (7,29 %) та Словенії (7,29 %).

7. Встановлено, що на ринку налічується 27 вітчизняних фармацевтичних компаній. Лідуючі позиції займають ПАТ “Фармак” (14,29 %) та ТОВ “Здоров’я” (11,61 %). Значні частки становлять ООО “Гледфарм ЛТД” (9,82 %) та ПрАТ “Дарниця” (8,93 %).

### **РОЗДІЛ 3.**

## **МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАСОБІВ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ГРИБКОВИХ ЗАХВОРЮВАНЬ ШКІРИ**

З метою проведення маркетингових досліджень засобів для лікування грибкових захворювань шкіри було проанкетовано відвідувачів аптечних закладів в м. Лубни. Для цього було розроблено анкету (Дод. А) в якій наведено питання закритого типу (респонденти обирали один або декілька варіантів відповіді із запропонованих), питання відкритого типу (опитувані надавали відповіді без запропонованих варіантів) та шкальні питання (відвідувачі оцінювали деякі питання за 5-ти бальною шкалою). Опитування проводилось в аптечних закладах таких мереж, як “Бажаємо здоров’я”, “АНЦ”, “1 Соціальна аптека”, “Копійка” та “Аптека оптових цін”. Анкетування проводилось впродовж жовтня – листопада 2022 року. Під час проведення анкетування встановлено соціально – демографічний портрет споживачів протигрибкових засобів, досліджено споживчі переваги та основні фактори, які мають вплив на вибір під час купівлі засобів досліджуваної групи.

### **3.1. Дослідження споживачів засобів для лікування грибкових захворювань шкіри**

На першому етапі дослідження встановлено соціально-демографічний портрет споживачів протигрибкових засобів. В анкетуванні взяли участь 184 відвідувача аптечних закладів, серед яких переважну більшість становили жінки – 61 % та 39 % чоловіків (рис. 3.1.).

Серед факторів, які можуть впливати на купівельну поведінку споживачів, виділяють вік покупця. Причиною цього може бути зміна людини впродовж всього її життя. Тобто з плином часу можуть змінюватися її вподобання та ставлення до товарів та послуг. В молодому віці споживачі є більш мобільними і можуть швидко перемикатися з одного товару на інший. Споживачі старшого віку навпаки – більш виважені у своєму виборі [17]. Тому нами було визначено вік відвідувачів. Результати наведено на рис. 3.2.

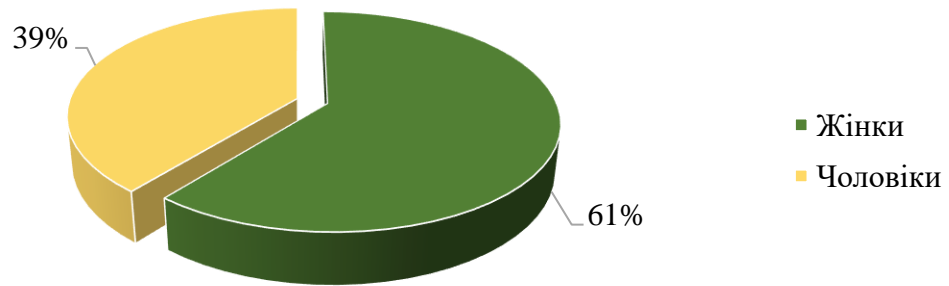


Рис 3.1 Розподіл опитуваних за статтю

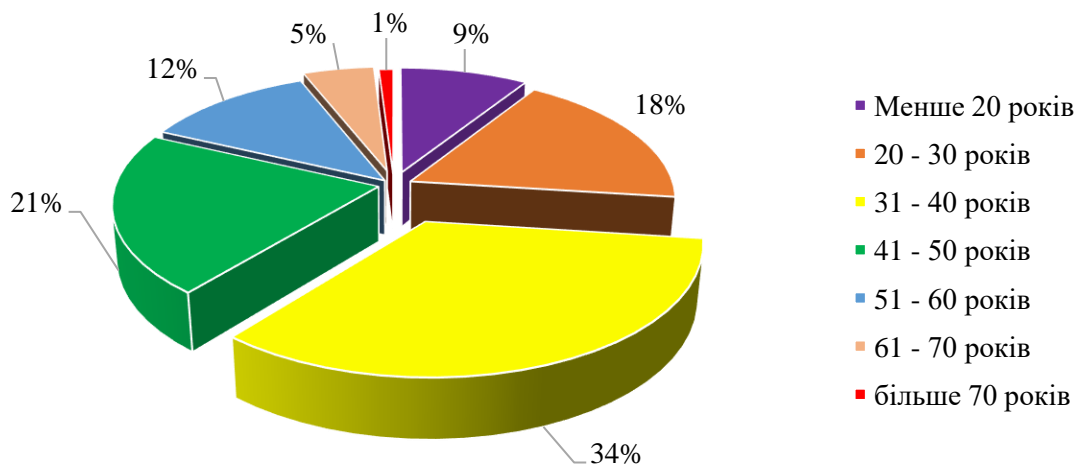


Рис. 3.2. Розподіл опитуваних за віком

Після проведення анкетування встановлено, що більшість відвідувачів (34 %) перебувають у віці від 31 до 40 років. Значна частка респондентів становить від 41 до 50 років (21 %). Від 20 до 30 років – 18 %, від 51 до 60 – 12 % опитуваних. Віком менше 20 років становить 9 % респондентів, від 61 до 70 років – 5 %. І найменшу частку (1 %) становлять відвідувачі віком старше 70 років.

Для доповнення соціально-демографічного портрету було визначено соціальний статус респондентів. Досліджено, що підприємці складають найбільшу частку серед опитаних – 32 %. Робітники займають 24 %, службовці – 17 %. Безробітні становлять 10 %, студенти – 9 %. І найменшу кількість (8 %) – це пенсіонери. Результати наведено на рис. 3.3.

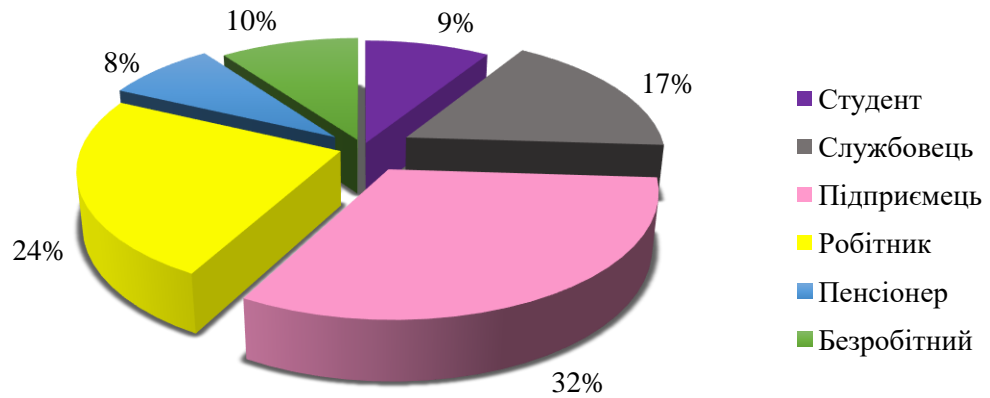


Рис. 3.3. Розподіл опитуваних за соціальним статусом

На наступному етапі дослідження було встановлено, чи хворіли респонденти або члени їх родини на грибкові захворювання шкіри. Більшість респондентів (73 %) стверджують, що мали грибкові захворювання (рис. 3.4.).

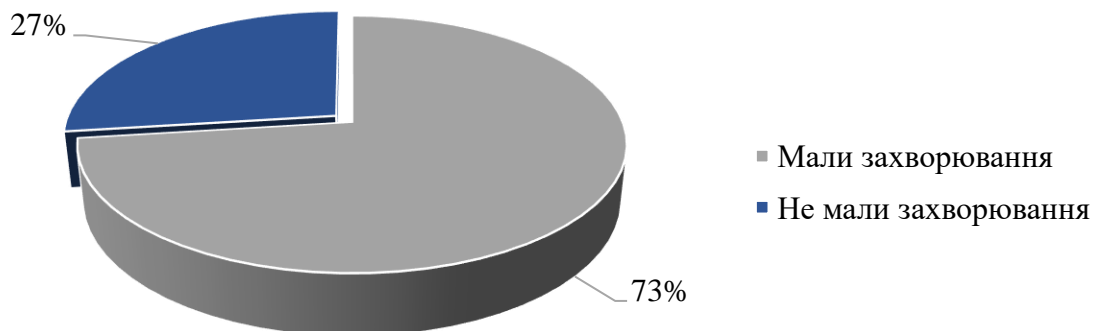


Рис. 3.4. Розподіл респондентів щодо того, чи були у них або їх родичів грибкові захворювання

Під час анкетування було визначено, чи застосовували респонденти протигрибкові засоби для дітей. 38 % відвідувачів вказали, що застосовували засоби для лікування грибкових захворювань у дітей. І, відповідно, 62 % опитаних відмітили, що для лікування дітей досліджувану групу не використовували. Адже за статистикою в структуру захворюваності у дітей віком від 0 до 17 років хвороби шкіри посідають четверте місце і становлять 4,31 % [2]. Результати дослідження наведено на рис. 3.5.

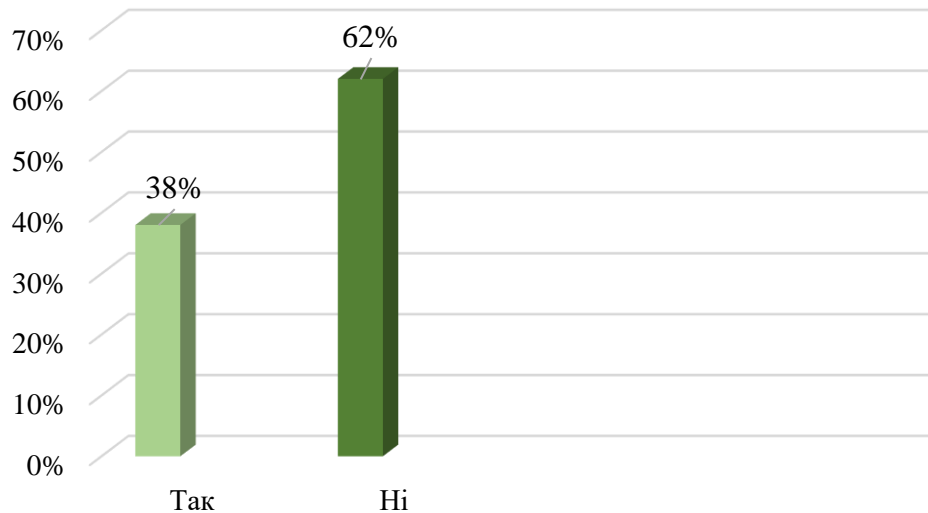


Рис. 3.5. Розподіл опитуваних щодо застосування протигрибкових засобів у дітей

За результатами дослідження встановлено, що респонденти застосовують протигрибкові засоби для дітей. Тому було проаналізовано вік дітей, для якого використовували засоби досліджуваної групи (рис.3.6.).

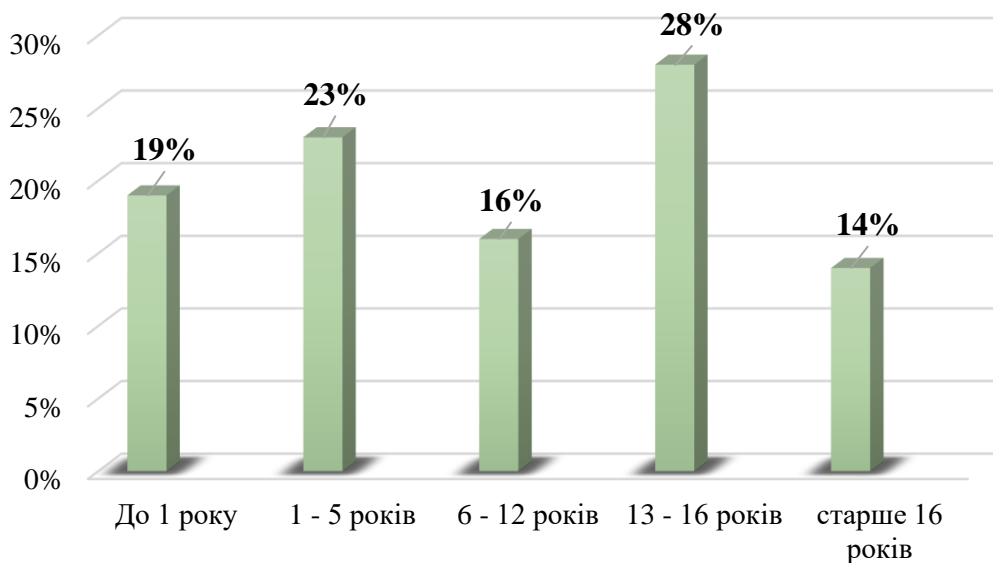


Рис. 3.6. Розподіл дітей за віком, які застосовували протигрибкові засоби

За результатами аналізу встановлено, що найбільшу частку становлять діти віком від 13 до 16 років (28%). Такий розподіл може бути пояснений тим, що в цей період у підлітків відбувається серйозна гормональна перебудова, що є фактором, який сприяє розвитку грибкових захворювань. Для дітей від 1 до 5 років застосовували протигрибкові засоби 23 % респондентів, до 1 року – 19



%, з 6 до 12 років – 16 %. І найменшу частку становлять діти віком старше 16 років – 14 %.

На наступному етапі нами було досліджено чи звертались респонденти за порадою до лікаря перед купівлею та застосуванням протигрибкових засобів. Через велику кількість видів грибків самостійно дуже складно визначити яким саме грибком уражена шкіра, тому що від різновиду збудника буде залежати схема терапії. Тому лікування необхідно розпочинати тільки після лабораторних досліджень.

Відповідно до результатів анкетування встановлено, що переважна більшість не зверталась до лікаря (87 %). З цього можна зробити висновок, що відвідувачі самостійно визначали характер захворювання. І 13 % опитаних все ж таки звертались за допомогою до лікаря. Результати наведено на рис. 3.7.



Рис. 3.7. Розподіл опитуваних за зверненням за консультацією до лікаря перед купівлею та застосуванням протигрибкових засобів

За результатами багатьох досліджень та відповідно до Протоколу лікування грибкових захворювань шкіри найкращий ефект досягається під час комплексної комбінованої терапії – поєднання засобів системної та місцевої дії. Тому нами було досліджено яку саме терапію використовували відвідувачі. І згідно з результатів дослідження більшість респондентів (71 %) використовували лише один засіб для лікування грибкових захворювань. Монотерапія може значно подовжити курс лікування грибкових інфекцій. І

лише 29 % опитуваних зазначили, що притримувались комплексної терапії. Результати дослідження наведено на рис. 3.8.

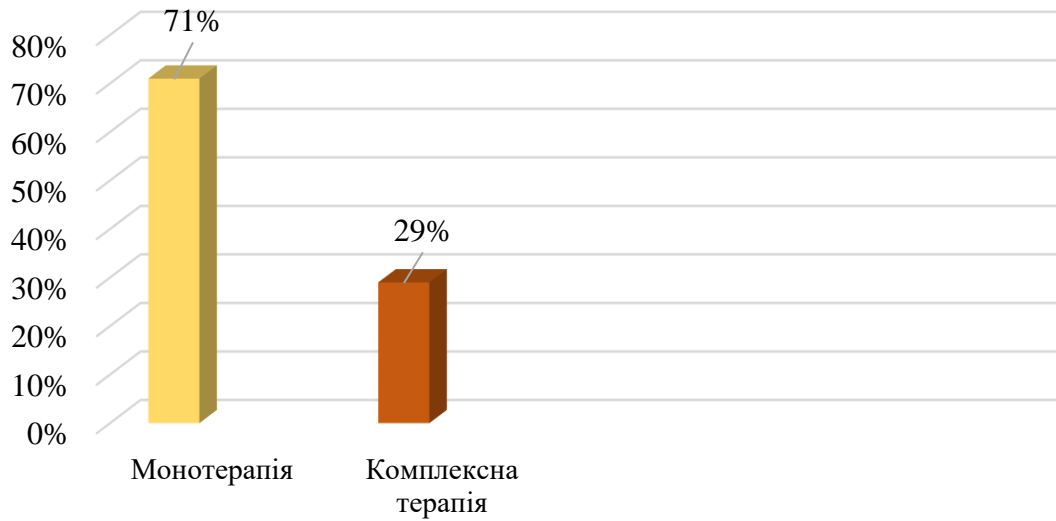


Рис. 3.8. Розподіл опитаних за застосуванням терапії

Далі нами було визначено, чи виникала потреба у респондентів у зміні протигрибкового засобу через результати лікування (рис. 3.9.).

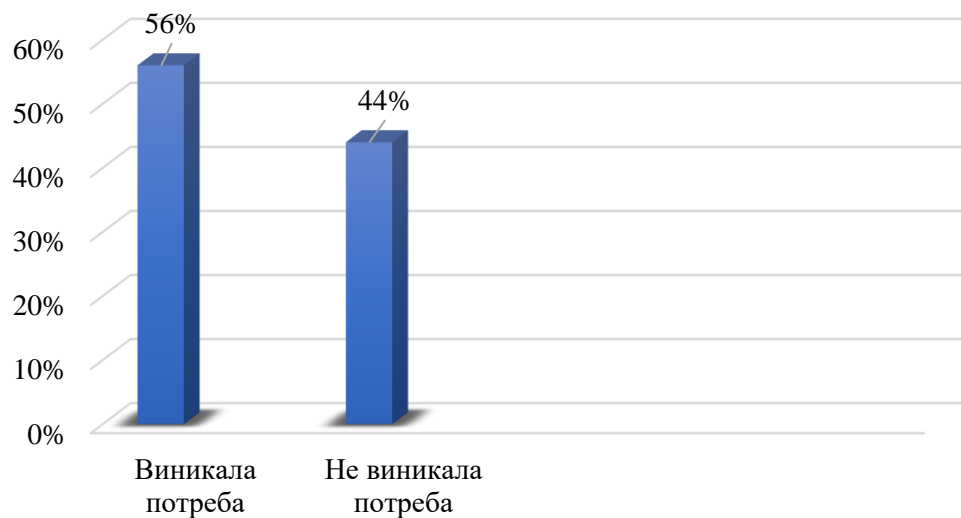


Рис. 3.9. Розподіл опитаних за виникненням потреби у зміні протигрибкового засобу

Відповідно до результатів дослідження визначено, що переважна більшість (56 %) відвідувачів змушена була змінити засіб через негативний результат лікування. На сьогоднішній день прослідковується тенденція до збільшення кількості змішаних грибкових та грибово-бактеріальних інфекцій. Змішана флора завдає деякі труднощі під час лікувальної терапії та

може сприяти розвитку ускладнень [29]. І однією з причин відсутності результатів лікування може бути неправильно встановлений збудник захворювання. І 44 % респондентів не потребували у зміні протигрибкового засобу.

Також нами було визначено тривалість лікування засобами досліджуваної групи. Грибкові ураження шкіри є досить складними захворюваннями, які вимагають тривалий курс лікування. Площа ураження, місце ураження та давність захворювання будуть впливати на терміни лікування. Зазвичай курс триває від 2 до 8 тижнів. Проте, якщо відбувається грибкове ураження нігтьової пластини, то курс лікування може продовжитись до 12 – 18 місяців поки не відросте здоровий ніготь.

Відповіді опитувані надавали самостійно без вибору варіантів. Відповідно до результатів дослідження більшість респондентів користувались засобами досліджуваної групи впродовж 14 днів (21 %). 18 % відвідувачів лікувались протягом 10 днів, 17 % – 21 дня, 14 % – 3 місяців. Впродовж 7 днів проходили лікування 10 % опитаних, 4 місяців – 8 %, 5 днів – 7 % і 6 місяців – 5 %. Результати анкетування наведено на рис. 3.10.

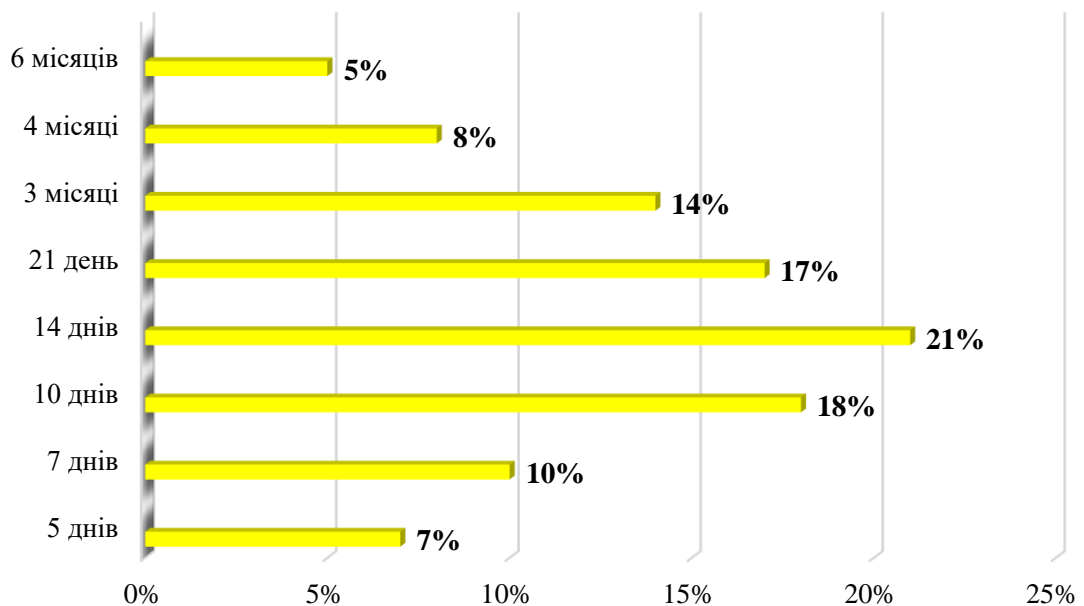


Рис. 3.10. Розподіл опитаних за тривалістю лікування протигрибковими засобами

За результатами дослідження можна зробити висновок, що 35 % респондентів не пройшли повноцінний курс лікування. Це може призвести до рецидиву захворювання та нових локалізацій інфекцій.

Під час попередніх досліджень було встановлено, що більшість не зверталась за допомогою до лікаря. Можна зробити припущення, що респонденти одразу зверталися за допомогою до фармацевтичних працівників. Відповідно до цього у фармацевтів зростає роль у самолікуванні населення. Отже спеціалісти повинні надавати якісну фармацевтичну опіку та проводити консультацію стосовно специфіки застосування засобів даної групи. Саме тому нами було проаналізовано частоту та якість надання фармацевтичної опіки під час придбання протигрибкових засобів. Результати наведено на рис. 3.11.

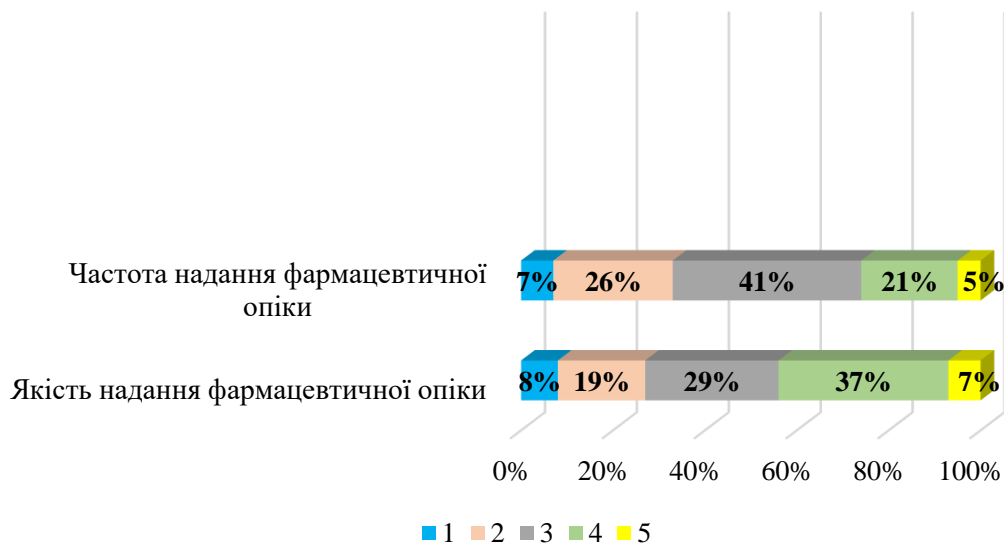


Рис. 3.11. Оцінка опитуваними частоти та якості надання фармацевтичної опіки під час купівлі протигрибкових засобів

Частоту надання фармацевтичної опіки респонденти оцінили досить низько – 41 % поставили 3 бали із 5 і 26 % – оцінили на 2 бали. На 4 бали дали оцінку 21 % відвідуючих, на 1 бал – 7 %. І найменша частка опитуваних (5 %) оцінила найвищим балом (5 балів). 56 % респондентів оцінюють якість фармацевтичної опіки на 3 і нижче балів (3 бали – 29 %, 2 бали – 19 % і 1 бал – 8 %). 37 % опитуваних оцінили на 4 бали і 7 % надали максимальний бал.

Під час фармацевтичної опіки фахівець аптечного закладу в першу чергу повинен рекомендувати звернутися за допомогою до лікаря. Обов'язково вказати терміни лікування і наголосити, що курс лікування буде довгим. Якщо це засіб місцевої дії, то фармацевтичний працівник повинен вказати, що препарат необхідно наносити не тільки на місце ураження, а й ще на шкіру навколо ураження. Також під час фармацевтичної допомоги фахівець повинен донести до відвідувача інформацію стосовно санітарно-гігієнічних заходів (провести дезінфекцію одягу і взуття хворого; провести дезінфекцію оселі; не користуватися засобами особистої гігієни з іншими членами родини; відмовитися від відвідування громадських саун, лазень, спортивних залів, басейнів, салонів краси) [9].

### **3.2. Дослідження споживчих переваг та основних факторів, які впливають на вибір засобів для лікування грибкових захворювань шкіри**

Наступним етапом дослідження було встановлення споживчих переваг та основних аспектів, які можуть впливати на вибір засобів для лікування грибкових захворювань шкіри. З причини того, що більша кількість споживачів не звертаються за консультацією до лікаря перед застосуванням протигрибкових засобів, то можна зробити висновок, що відвідувачі можуть самостійно обирати препарат за лікарською формою, виробником та ціною.

Тому під час дослідження нами визначено лікарську форму протигрибкових засобів, якій опитувані надавали перевагу. Більшість опитаних стверджує (21 %), що уподобають засоби у формі гелю. 19 % надає перевагу мазі, 17 % – розчинам, 16 % – таблеткам. 13 % відвідувачів використовують спрей, 12 % – лак. І найменшу частку становлять респонденти, які надають перевагу шампуню (2 %). Результати дослідження представлено на рис. 3.12.

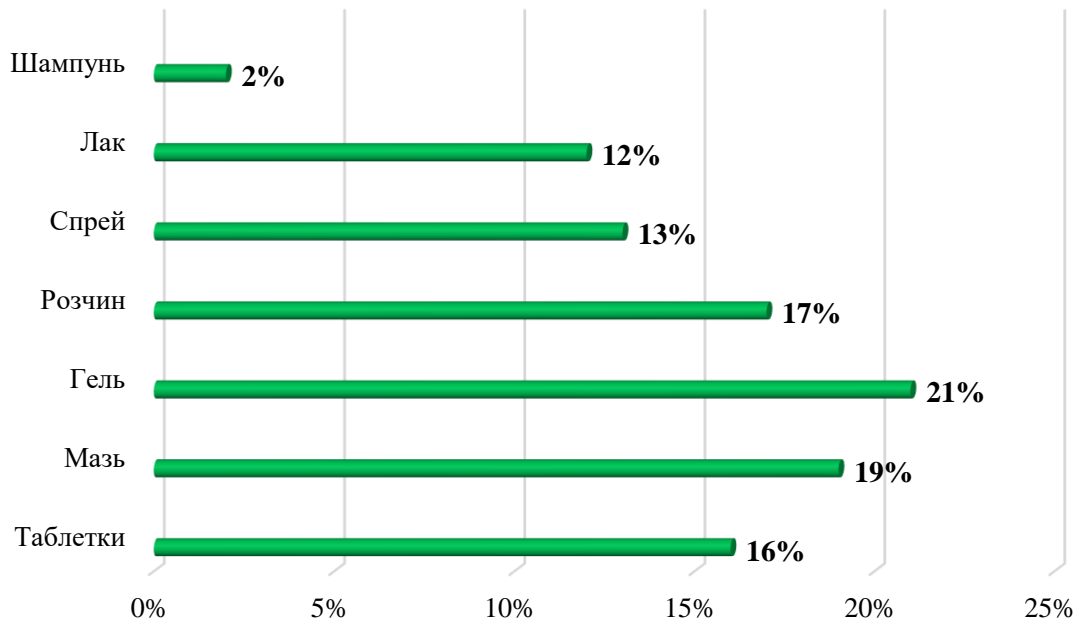


Рис. 3.12. Розподіл опитуваних в залежності від переваг лікарської форми при виборі протигрибкових засобів

Під час дослідження було визначено, що більшість опитуваних (63 %) надає перевагу вітчизняним виробникам. Це може бути пояснено тим, що на ринку переважають саме засоби українського виробництва (які представлені широким асортиментом) та ціна на препарати (які значно нижче, ніж на закордонні засоби). І 37 % обирають імпорتنі засоби. Результати наведено на рис. 3.13.

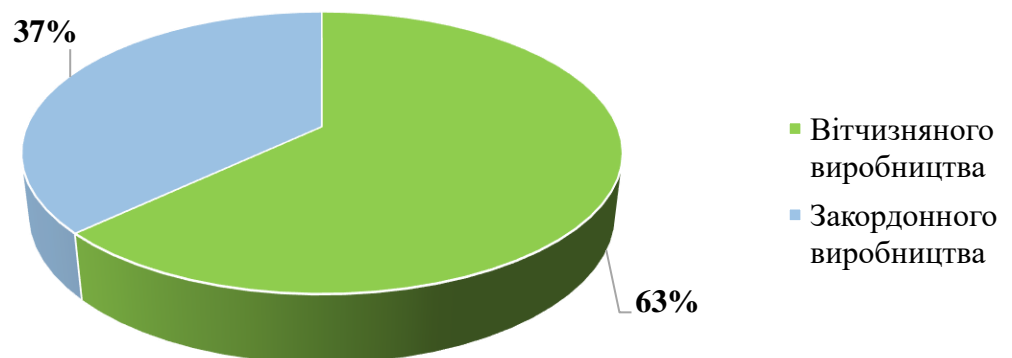


Рис. 3.13. Розподіл виробників засобів, яким опитувані надають перевагу

Під час дослідження було визначено фактори, які впливають рішення відвідувачів про купівлю протигрибкових засобів для лікування шкіри. Для

переважної більшості респондентів (39 %) рекомендації фармацевта є головним фактором. Для 19 % відвідувачів на купівлю впливає реклама. Це може бути пояснено тим, що виробники засобів активно рекламують засоби і особливо в період сезонних захворювань. Для 17% впливає мережа Інтернет і лише для 12 % – рекомендація лікаря. Поради знайомих мають вплив на 10 % відвідувачів і журнали та газети – на 3 %. Результати представлено на рис. 3.14.

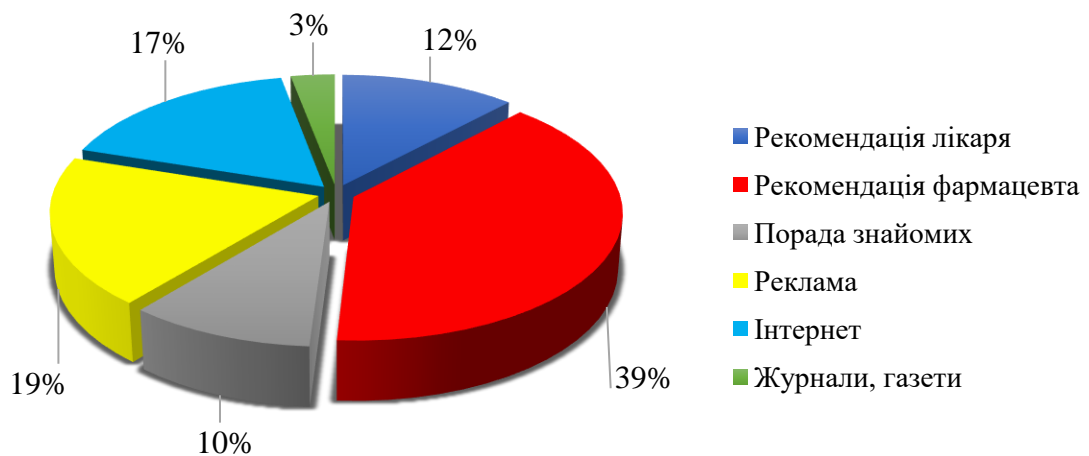


Рис. 3.14. Розподіл факторів, що впливають на рішення про купівлю лікарського засобу

За 5-бальною шкалою респондентами було оцінено чинники, які найбільш впливають на вибір купівлі протигрибкових засобів. Де 1 – не впливає на вибір, а 5 – більш за все впливає на вибір. За результатами дослідження визначено, що найбільший вплив на респондентів чинить ціна засобу (81 %). Такий результат може свідчити про те, що засоби досліджуваної групи є досить дорогими, а лікування досить тривалим. Також значний вплив має тривалість лікування (67 %) та швидкість дії (65 %). Дуже часто грибкові ураження шкіри супроводжуються свербіжем та печінням, тому виникає необхідність в швидкій дії. Для 14 % опитуваних має вплив доступність засобу, для 10 % – зручна лікарська форма. І найменше впливають такі

фактори, як виробник препарату (5 %) та ступінь відомості лікарського засобу (1 %). Результати опитування наведено на рис. 3.15.

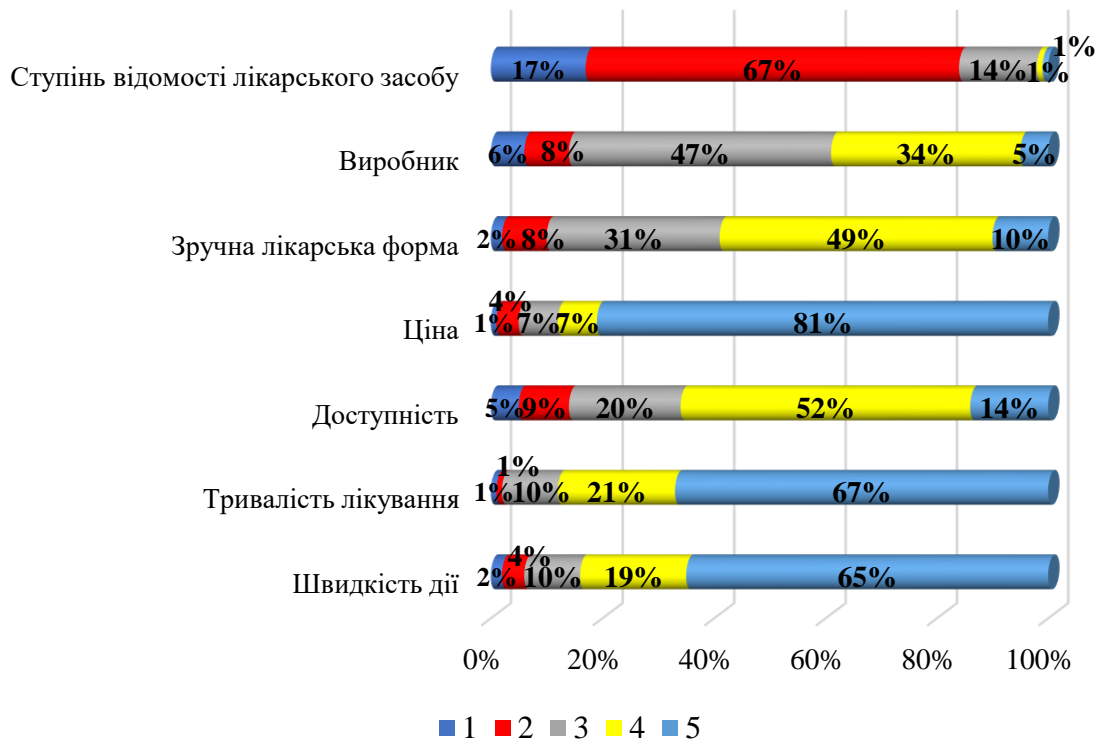


Рис. 3.15. Фактори, які впливають на вибір протигрибкових засобів

### 3.3. Аналіз стійкості асортименту протигрибкових засобів

Під час дослідження нами було визначено засоби, які використовували споживачі (рис. 3.16.). Опитувані згадали 21 засіб. За результатами аналізу найбільшим попитом серед відвідувачів користуються три засоби: Ламікон (мазь) (від 82 грн до 180 грн), Клотримазол (мазь) (від 25 грн до 71 грн) та Флуконазол (капсули) (від 21 грн до 145 грн) – по 9 %. Флуконазол в капсулах належить до засобів для системного застосування, ефективність та безпека якого вивчена під час значної кількості клінічних досліджень [31]. Для 8 % – Клотримазол (розчин). По 7 % респондентів вказали Ламіфен (гель), Мікогель (гель) і по 6 % – Ламікон (гель), Фуцис (гель) та Амодерм (лак). Екзодерил (мазь), Фуцис (капсули) та Екзодерм (спрей) обрали по 5 % опитуваних, Нітрофунгін (розчин) – 4 %, Екзо-дерм (розчин) – 3 %. По 2 % відвідувачів віддали свою перевагу Екзодерилу (розчин), Канеспору (крем), Дермазолу



(крем) та Мікофіну (спрей). І найменший відсоток споживачів (по 1 %) обрали Дермазол (шампунь), Кетозорал (шампунь) та Нейлер (лак).

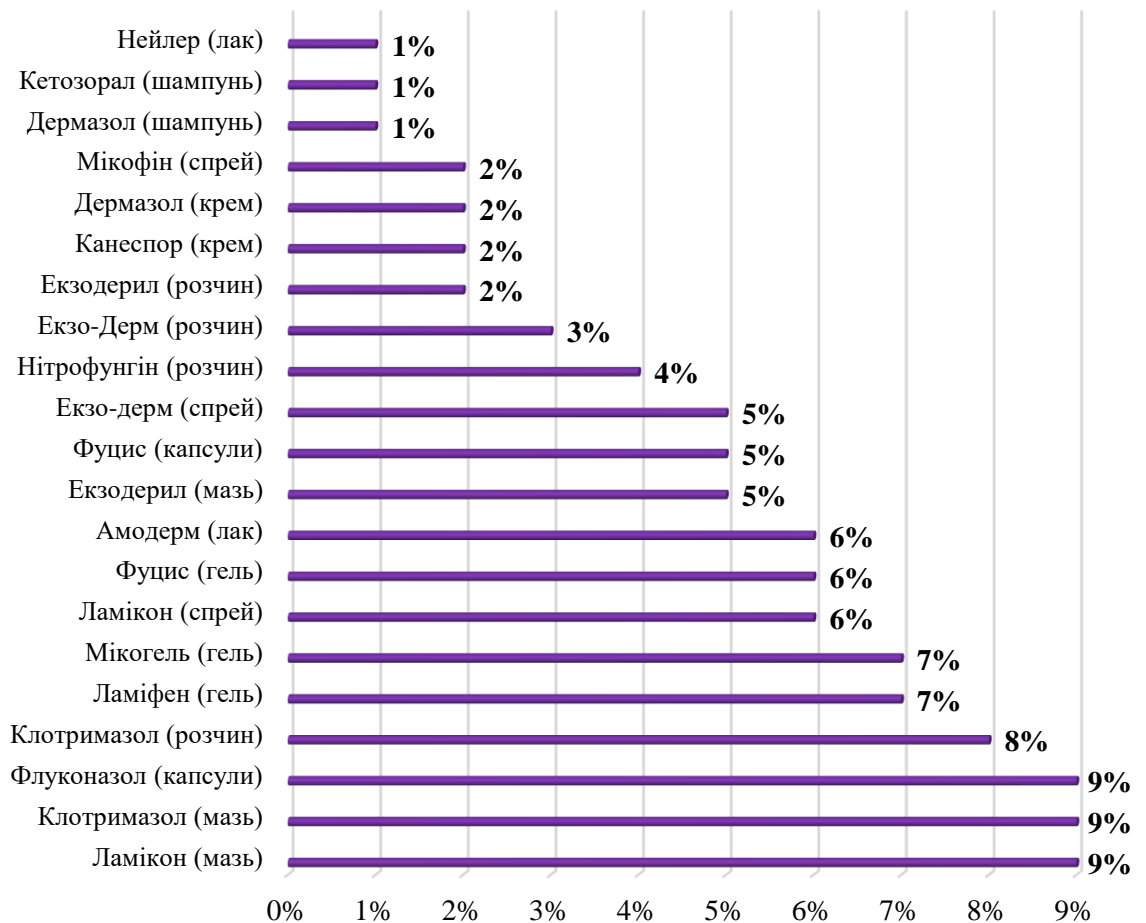


Рис. 3.16. Розподіл протигрибкових засобів, які найчастіше купують опитувані

Саме цей перелік протигрибкових засобів був обраний для подальшого аналізу стійкості асортименту. З метою проведення дослідження було обрано 3 заклади тих аптечних мереж, в яких відбувалось опитування, а саме “1 соціальна аптека”, “АНЦ” та “Бажаємо здоров’я”. Аналіз проводився шляхом перевірки наявності переліку засобів в аптеках. Перевірки здійснювались протягом грудня 2022 року.

Для того, щоб проаналізувати стійкість потрібно розрахувати коефіцієнт стійкості ( $K_C$ ) асортименту протигрибкових засобів, що розраховується за

формулою 3.1. Асортимент засобів вважається більш стійким, якщо коефіцієнт наближається до 1. Оптимальне значення коефіцієнту 0,75 – 0,9.

$$K_C = 1 - \frac{B_1 + B_2 + \dots + B_n}{n \times a} \quad (3.1)$$

де  $B_1 \dots n$  – кількість відсутніх лікарських засобів на момент перевірки;

$n$  – кількість перевірок;

$a$  – асортиментний перелік (кількість найменувань лікарських засобів).

Таблиця 3.1.

### Результати перевірок наявності протигрибкових засобів

Асортиментний перелік	Результати перевірок											
	1			2			3			4		
	БЗ	1 Соц.	АНЦ	БЗ	1 Соц.	АНЦ	БЗ	1 Соц.	АНЦ	БЗ	1 Соц.	АНЦ
Ламікон (мазь)	+	+	+	+	–	+	–	–	+	–	+	+
Клотримазол (мазь)	+	+	–	+	+	+	+	+	–	+	+	+
Флуконазол (капсули)	–	+	–	–	+	+	+	+	+	+	+	+
Клотримазол (розчин)	–	+	+	+	–	+	–	+	–	+	+	+
Ламіфен (гель)	+	+	+	+	+	–	–	+	+	–	–	+
Мікогель (гель)	+	+	+	–	+	+	+	+	+	–	+	+
Ламікон (спрей)	+	+	–	–	+	+	+	–	+	+	+	–
Фуцис (гель)	+	–	+	+	–	+	–	+	+	+	+	+
Амодерм (лак)	+	–	+	–	+	+	+	+	+	+	+	+
Екзодерил (мазь)	–	+	+	+	+	+	+	+	+	–	+	+
Фуцис (капсули)	+	+	+	–	+	–	+	+	+	+	+	+

Екзо-дерм (спрей)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+
Нітрофунгін (розчин)	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	+
Екзо-Дерм (розчин)	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+	+	-
Екзодерил (розчин)	-	+	+	+	-	-	+	+	-	-	+	+
Канеспор (крем)	-	+	+	+	+	-	-	+	+	+	-	+
Дермазол (крем)	-	+	+	+	-	+	+	-	+	+	+	-
Мікофін (спрей)	+	-	-	+	+	+	-	+	+	+	-	+
Дермазол (шампунь)	+	-	+	+	-	+	+	+	-	+	+	-
Кетозорал (шампунь)	-	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-	+
Нейлер (лак)	+	-	+	-	+	-	+	-	+	+	-	+

Примітка: «+» – лікарський засіб в наявності під час перевірки, «-» – препарат відсутній.

За формулою розраховано коефіцієнт стійкості протигрибкових засобів:

$$\text{“Бажаємо здоров’я”} = 1 - \frac{7+6+8+5}{4 \times 21} = 0,7$$

$$\text{“1 Соціальна аптека”} = 1 - \frac{6+6+4+6}{4 \times 21} = 0,74$$

$$\text{“АНЦ”} = 1 - \frac{6+5+5+4}{4 \times 21} = 0,77$$

Відповідно до розрахунків найвищий коефіцієнт стійкості в закладі аптечної мережі АНЦ – 0,77. Для “1 Соціальної аптеки” коефіцієнт склав 0,74 і для “Бажаємо здоров’я” – 0,7. Можна зробити висновок, що коефіцієнт достатньо високий для всіх аптек, що свідчить про те, що асортимент досліджуваної групи є стійким, тобто спостерігається постійна наявність протигрибкових засобів в аптеках.

### Висновки до розділу 3

Проведено маркетингові дослідження засобів для лікування грибкових захворювань шкіри.

1. Встановлено соціально-демографічний портрет споживачів протигрибкових засобів, серед яких більшу частку складають жінки – 61 %. Серед відвідувачів переважають особи у віці від 31 до 40 років (34 %). За соціальним статусом більшість респондентів становлять підприємці – 32 %.

2. Досліджено, що більшість респондентів (73 %) що мали грибкові захворювання шкіри. Під час анкетування було визначено, чи застосовували респонденти протигрибкові засоби для дітей. 38 % відвідувачів вказали, що застосовували засоби для лікування грибкових захворювань у дітей, серед яких найбільшу частку становлять діти віком від 13 до 16 років (28%). Для дітей від 1 до 5 років застосовували протигрибкові засоби 23 % респондентів, до 1 року – 19 %, з 6 до 12 років – 16 %. І найменшу частку становлять діти віком старше 16 років – 14 %.

3. Відповідно до результатів анкетування встановлено, що переважна більшість не зверталась до лікаря (87 %). І 13 % опитаних все ж таки звертались за допомогою до лікаря.

4. Визначено, що більшість респондентів (71 %) використовували лише один засіб для лікування грибкових захворювань. І лише 29 % опитуваних зазначили, що притримувались комплексної терапії. 56 % відвідувачів змушені були змінити засіб через негативний результат лікування.

5. Встановлено, що 21 % респондентів користувались засобами досліджуваної групи впродовж 14 днів. 18 % відвідувачів лікувались протягом 10 днів, 17 % – 21 дня, 14 % – 3 місяців. Впродовж 7 днів проходили лікування 10 % опитаних, 4 місяців – 8 %, 5 днів – 7 % і 6 місяців – 5 %.

6. Оцінено частоту та якість надання фармацевтичної опіки. Частоту надання респонденти оцінили досить низько – 41 % поставили 3 бали із 5 і 26 % – оцінили на 2 бали. 56 % респондентів оцінюють якість фармацевтичної опіки на 3 і нижче балів (3 бали – 29 %, 2 бали – 19 % і 1 бал – 8 %).

7. Досліджено споживчі переваги та основні фактори, які впливають на вибір засобів для лікування грибкових захворювань шкіри. 63 % опитуваних надає перевагу вітчизняним виробникам. Більшість респондентів стверджує (21 %), що уподобають засоби у формі гелю. 19 % надає перевагу мазі, 17 % – розчинам, 16 % – таблеткам. 13 % відвідувачів використовують спрей, 12 % – лак. І найменшу частку становлять респонденти, які надають перевагу шампуню (2 %).

8. Визначено фактори, які впливають рішення відвідувачів про купівлю протигрибкових засобів. Для 39 % респондентів рекомендації фармацевта є головним фактором. Для 19 % відвідувачів на купівлю впливає реклама. Для 17% впливає мережа Інтернет і лише для 12 % – рекомендація лікаря. Поради знайомих мають вплив на 10 % відвідувачів і журнали та газети – на 3 %.

9. Встановлено, що найбільший вплив на респондентів чинить ціна засобу (81 %). Також значний вплив має тривалість лікування (67 %) та швидкість дії (65 %). Для 14 % опитуваних має вплив доступність засобу, для 10 % – зручна лікарська форма. І найменше впливають такі фактори, як виробник препарату (5 %) та ступінь відомості лікарського засобу (1 %).

10. Проаналізовано стійкість асортименту протигрибкових засобів. Визначено засоби, які використовували споживачі. Опитувані згадали 21 засіб. Найбільшим попитом серед відвідувачів користуються три засоби: Ламікон (мазь), Клотримазол (мазь) та Флуконазол (капсули) – по 9 %.

11. Відповідно до розрахунків найвищий коефіцієнт стійкості в закладі аптечної мережі АНЦ – 0,77. Для “1 Соціальної аптеки” коефіцієнт склав 0,74 і для “Бажаємо здоров’я” – 0,7.

## ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Проведено маркетингові дослідження та оцінку вітчизняного ринку засобів для лікування грибкових захворювань шкіри.

1. Узагальнено літературні дані щодо грибкових захворювань шкіри. Проведено огляд літературних ресурсів стосовно принципів формування асортименту в аптечних закладах. Проведено аналіз стійкості асортименту

2. Досліджено асортимент протигрибкових засобів, які представлені на фармацевтичному ринку України. Встановлено, що станом на друге півріччя 2022 року зареєстровано 208 засобів, з яких група D01 налічує 107 препаратів (51,44 %), група J02 – 101 засіб (48,56 %). Визначено, що найбільшу частку препаратів займає підгрупа J02A C – Похідні триазолу та тетразолу (47,12 %).

3. Встановлено, що 50,48 % препаратів відпускається за рецептом лікаря і 49,52 % становлять безрецептурні препарати. Протигрибкові препарати представлені 13-ма лікарськими формами серед яких більшість засобів (25,96 %) випускаються у формі капсул.

4. 47,59 % засобів можна застосовувати з 18 років. 62,98 % засобів не можна застосовувати під час вагітності та під час годування груддю (70,67 %).

5. Проведено аналіз фірм-виробників, визначено країну-лідера та встановлено лідера серед вітчизняних виробників. Більшість засобів представлена вітчизняними виробниками (53,85 %), закордонними виробниками – 46,15 %. Досліджувана група представлена на ринку 21 країною, серед яких найбільшу частку складають засоби, які виробляються в Індії (34,38 %). На ринку налічується 27 вітчизняних фармацевтичних компаній. Лідуючі позиції займають ПАТ “Фармак” (14,29 %) та ТОВ “Здоров’я” (11,61 %).

6. Встановлено соціально-демографічний портрет споживачів протигрибкових засобів, серед яких більшу частку складають жінки – 61 %, віком від 31 до 40 років (34 %). За соціальним статусом більшість респондентів становлять підприємці – 32 %.

7. Досліджено, що більшість респондентів (73 %) мали грибкові захворювання шкіри. 38 % відвідувачів вказали, що застосовували засоби для лікування грибкових захворювань у дітей, серед яких найбільшу частку становлять діти віком від 13 до 16 років (28%).

8. Відповідно до результатів анкетування встановлено, що переважна більшість не зверталась до лікаря (87 %). Визначено, що більшість респондентів (71 %) використовували лише один засіб для лікування грибкових захворювань. 56 % відвідувачів змушені були змінити засіб через негативний результат лікування. Встановлено, що 21 % респондентів користувались засобами досліджуваної групи впродовж 14 днів.

9. Частоту надання респонденти оцінили досить досить низько – 41 % поставили 3 бали із 5 і 26 % – оцінили на 2 бали. 56 % респондентів оцінюють якість фармацевтичної опіки на 3 і нижче балів (3 бали – 29 %, 2 бали – 19 % і 1 бал – 8 %).

10. Встановлено основні фактори та чинники, які впливають на рішення про купівлю та на вибір протигрибкових засобів. 3 % опитуваних надає перевагу вітчизняним виробникам. Більшість респондентів стверджує (21 %), що уподобають засоби у формі гелю. Для 39 % респондентів рекомендації фармацевта є головним фактором, який впливає на рішення про купівлю. Встановлено, що найбільший вплив на респондентів чинить ціна засобу (81 %).

11. Проаналізовано стійкість асортименту протигрибкових засобів. Визначено засоби, які використовували споживачі. Опитувані згадали 21 засіб. Найбільшим попитом серед відвідувачів користуються три засоби: Ламікон (мазь), Клотримазол (мазь) та Флуконазол (капсули) – по 9 %.

12. Відповідно до розрахунків найвищий коефіцієнт стійкості в закладі аптечної мережі АНЦ – 0,77. Для “1 Соціальної аптеки” коефіцієнт склав 0,74 і для “Бажаємо здоров’я” – 0,7.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алдошина А. О. Сучасні підходи до лікування хворих на мікози шкіри. А. О. Алдошина, Н. Ю. Резніченко. В допомогу практичному врачу. – 2019. — № 1. – С. 81 – 84.
2. Антипкін Ю. Г. Стан здоров'я дитячого населення – майбутнє країни. Ю. Г. Антипкін, О. П. Волосовець, В. Г. Майданник та ін. Здоров'є ребенка. – 2018. – Т. 13. – №.1. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.mif-ua.com/archive/article/45740>.
3. Анфілова М. Р. Терапія оніхомікозів: проблемні питання та практичні рекомендації. М. Р. Анфілова. Український журнал дерматології, венерології, косметології. – 2018. – № 3 (70). – С. 75 – 82.
4. Власенко І. О. Вивчення асортименту лікарських засобів для місцевого лікування грибкових уражень, що ускладнені кератозом. І. О. Власенко, А. Дуллах, Л. Л. Давтян. Фармацевтичний журнал. – 2013. – № 6. – С. 15 – 20.
5. Державний реєстр лікарських засобів України 2020. URL: <http://www.drlez.com.ua/ibp/ddsite.nsf/all/shlist?opendocument>.
6. Дикань Л. В. Товарознавство та комерційна діяльність: Підручник. В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. – Харків: УкрДУЗТ. – 2018. – С. 99.
7. Кобець М. М. Аналіз асортименту антацидних лікарських засобів, представлених на ринку України. М. М. Кобець, І. С. Матвеева, Г. О. Данилейко та ін. Сучасні досягнення фармацевтичної технології і біотехнології : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во НФаУ. – 2017. – 3. – С. 144– 146.
8. Коваленко Н. І. Вивчення поширеності й резистентності до антимікотиків грибів роду *Candida* при інфекційних захворюваннях верхніх і нижніх дихальних шляхів. Н. І. Коваленко, Т. М. Замазій, І. В. Новікова. Актуальна інфектологія. – 2020. – № 5 – 6. – С. 25 – 28.
9. Крайдашенко О. В. Фармацевтична опіка при відпуску безрецептурних лікарських препаратів для симптоматичного лікування уражень шкіри. О. В. Крайдашенко, О. О. Свинтозельський. Навч.-метод. посіб. для студентів 5



курсу фармацевтичного факультету спеціальності «Фармація» до практичних занять за кредитно-модульною системою. – 2014. – С. 66.

10. Лаврушко С. І. Сучасне комплексне лікування мікроспорії. Лаврушко С. І. Український журнал дерматології, венерології, косметології. – 2019. – № 2 (73). – С. 37 – 44.

11. Мардар М. Р. Маркетингові дослідження товарного асортименту зернових пластівців. М. Р. Мардар, А. В. Лазуткіна, А. Янівська та ін. Наукові праці. – 2014. – 46 (1). – С. 260 – 263.

12. Мельник Т. Ю. Товарознавство : підручник (для студентів економічних спеціальностей) [Електронне видання]. Т. Ю. Мельник. – Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка». – 2020. – С. 73 – 74.

13. Мікози: навчальний посібник. Л. В. Куц, О. М. Гортинська. – Суми: Сумський державний університет. – 2019. – С. 10.

14. Оксенюк О. Є. Аналіз фармацевтичного ринку України лікарських засобів протигрибкової дії. О. Є. Оксенюк, О. П. Гудзенко, О. С. Шпичак. Соціальна фармація в охороні здоров'я. – 2020. – № 1. – С. 69 – 80.

15. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0312282-09#Text>.

16. Павлова М. Б. Підприємництво і торгівля. – 2016. – 20. – С. 127 – 129.

17. Пахуча Е. В. Поведінка споживача: конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 075 «Маркетинг». Державний біотехнологічний університет. Х., – 2022. – С. 26.

18. Резніченко Н. Ю. Мікотичні ураження шкіри: новітні можливості зовнішнього лікування. Н. Ю. Резніченко, В. А. Бочаров, Ю. Г. Резніченко та ін. Обмен опытом. – 2012. – №. 4. – С. 160 – 166.

19. Рибалкін М. В. Маркетингові дослідження ринку протигрибкових лікарських засобів. М. В. Рибалкін, Л. С. Стрельников, О. П. Стрелець. Експериментальні дослідження. – 2017. – С. 108 – 115.

20. Семенів Д. В. Аналіз фармацевтичного ринку України на прикладі стоматологічних препаратів. Д. В. Семенів. Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2014. – 1 (33). – С. 44 – 49.
21. Супрун К. Г. Лікування грибової інфекції на сучасному етапі. К. Г. Супрун, І. О. Олійник. Клінічні спостереження. – 2020. – №2 (88). – С. 24 – 28.
22. Спеціалізоване медичне інтернет-видання для лікарів, провізорів, фармацевтів, студентів медичних і фармацевтичних вузів «Компендіум». URL: <https://compendium.com.ua/uk/>.
23. Тихонов О. І. Розробка технології лікувально-профілактичних антисептичних маркерів і їх застосування в комплексній терапії мікозів і уражень шкіри. О. І. Тихонов, О. Є. Фролова, Т. Г. Ярних та ін. Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2018. – № 4 (56). – С. 22 – 30.
24. Ткачова О. В. Аналіз асортименту протигрибкових засобів для системного застосування та доказової бази клінічної ефективності і безпеки флуконазолу. О. В. Ткачова, Т. І. Шептак. Клінічна фармація. – 2020. – №2. – С. 26 – 34.
25. Ткачова О. В. Фармакоеконімічний аналіз за методом мінімізації витрат препаратів флуконазолу, рекомендованих для застосування при кандидозах. О. В. Ткачова, Л. В. Яковлева, Т. І. Шептак. Фармацевтичний журнал. – 2020. – № 3. – С. 59 – 68.
26. Bassetti M., Righi E., Montravers P., Cornely O. A. What has changed in the treatment of invasive candidiasis. A look at the past 10 years and ahead. J. Antimicrob. Chemother. – 2018. – V. 73 (Suppl. 1). – P. 14–25. <https://doi.org/10.1093/jac/dkx445>.
27. Doddanna S. J., Patel S., Sundarrao M. A., Veerabhadrappe R. S. Antimicrobial activity of plant extracts on *Candida albicans*: An in vitro study. Indian J. Dent Res. 2013. Vol. 24, Issue 4. P. 401-405. doi: 10.4103/0970-9290.118358.
28. Farag A.G.A., Hammam M.A., Ibrahim R.A. et al. Epidemiology of dermatophyte infections among school children in Menoufia Governorate, Egypt. Mycoses. – 2018. – Vol. 61 (5). – P. 321–325.

29. Ilkit M., Durdu M. Tinea pedis: the etiology and global epidemiology of a common fungal infection. *Crit Rev Microbiol.* 2015. Vol. 41, Iss. 3. P. 374–388.
30. Kullberg B. J. Invasive Candidiasis. B. J. Kullberg, M. C. Arendrup. *N Engl J Med.* – 2015. – Vol. 373. – P. 1445–1456.
31. Rios J. F. da S., Camargos, P. A. M. Corrêa, L. P., & Romanelli R. M. de C. Fluconazole prophylaxis in preterm infants: a systematic review. *The Brazilian Journal of Infectious Diseases.* – 2017. – 21(3). – P. 333–338. <https://doi.org/10.1016/j.bjid.2017.01.008>.
32. Van Daele R., Spriet I., Wauters J. et al. Antifungal drugs: What brings the future. *Med. Mycol.* – 2019. – V. 57 (Suppl. 3). – P. 328–343. <https://doi.org/10.1093/mmy/myz012>.

# ДОДАТКИ

**ДОДАТОК А****Анкета**

*Шановні відвідувачі аптечних закладів, ми проводимо маркетингові дослідження, які спрямовані на вивчення споживчих переваг та дослідження основних аспектів, які впливають на вибір для лікування грибкових захворювань шкіри. Для нас є дуже важливою Ваша думка, тому просимо приділити декілька хвилин Вашого часу та відповісти на питання:*

**1. Ваша стать:**

- жіноча
- чоловіча

**2. Ваш вік:**

- менше 20 років
- 20 – 30 років
- 31 – 40 років
- 41 – 50 років
- 51 – 60 років
- 61 – 70 років
- більше 70 років

**3. Ваш соціальний статус:**

- студент
- службовець
- підприємець
- робітник
- пенсіонер
- безробітний

**4. Чи хворіли Ви або члени Вашої родини коли-небудь на грибкові захворювання шкіри (шкіри, нігтів, шкіри голови, слизових оболонок (окрім гінекологічного напрямку))?**

- так
- ні

**5. Чи застосовували Ви протигрибкові засоби у дітей?**

- так
- ні

**Продовження дод. А**

6. Для дітей якого віку Ви застосовували протигрибкові засоби?

- до 1 року
- 1 – 5 років
- 6 – 12 років
- 13 – 16 років
- старше 16 років

7. Чи консультувались Ви з лікарем перед купівлею та застосуванням засобів для лікування грибкових захворювань шкіри?

- так
- ні

8. Вкажіть, Ви застосовували засоби для лікування грибкових захворювань в комплексній терапії (поєднання засобів місцевої та системної дії) або монотерапії (один засіб)?

- комплексна терапія
- монотерапія

9. Чи виникала у Вас потреба у зміні протигрибкового засобу через результати лікування?

- виникала
- не виникала

10. Вкажіть тривалість застосування засобів під час лікування грибкових захворювань шкіри:

---

11. За 5-ти бальною шкалою оцініть частоту та якість надання фармацевтичної опіки (питання - для кого купують лікарський засіб, на який вік, супутні симптоми, як довго присутні симптоми; консультація стосовно дозування, кратності прийому, тривалості лікування засобом) під час купівлі протигрибкового засобу. Де 1 – жодного разу не проводилась фармацевтична опіка, а 5 – завжди проводиться фармацевтична опіка. Якщо Ви отримували фармацевтичну опіку оцініть її якість, де 1 – дуже погана якість, а 5 – дуже гарна якість фармацевтичної опіки.

## Продовження дод. А

<b>Фактор</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Частота надання фармацевтичної опіки					
Якість надання фармацевтичної опіки					

12. Вкажіть, якій лікарській формі протигрибкових засобів, Ви надавали перевагу?

- |   |                                    |
|---|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> таблетки                   | <input type="checkbox"/> лак       |
| <input type="checkbox"/> таблетки, що диспергуються | <input type="checkbox"/> шампунь   |
| <input type="checkbox"/> капсули                    | <input type="checkbox"/> спрей     |
| <input type="checkbox"/> мазь                       | <input type="checkbox"/> порошок   |
| <input type="checkbox"/> гель                       | <input type="checkbox"/> розчин    |
| <input type="checkbox"/> крем                       | <input type="checkbox"/> суспензія |

13. Вкажіть, яким виробникам засобів для лікування грибкових захворювань шкіри Ви надасте перевагу:

- закордонним  
 вітчизняним

14. Вкажіть фактори, які впливають на Ваше рішення про купівлю протигрибкових засобів для лікування шкіри?

- рекомендація лікаря  
 рекомендація фармацевта  
 порада знайомих  
 реклама  
 Інтернет  
 журнали, газети

15. За 5-бальною шкалою оцініть, які з наведених чинників найбільш впливають на вибір купівлі протигрибкових засобів. Де 1 – не впливає на вибір, а 5 – більш за все впливає на вибір.

## Продовження дод. А

<b>Фактор</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Швидкість дії					
Тривалість лікування					
Доступність					
Ціна					
Зручна лікарська форма					
Виробник					
Ступінь відомості лікарського засобу					

16. Вкажіть, який засіб для лікування грибкових захворювань шкіри Ви використовували?

---

**Дякуємо за увагу!**





## **МАТЕРІАЛИ**

**X науково-практичної  
internet-конференції з  
міжнародною участю  
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕВОЇ  
ЕКОНОМІКИ, МЕНЕДЖМЕНТУ  
ТА ЛОГІСТИКИ»**

*(10 листопада 2022 р.)*

УДК 330.101:615.1:658.7

**Редакційна колегія:**

Головний редактор:

проф. Посилкіна О.В.

Члени редакційної колегії:

проф. Літвінова О.В, доц. Братішко Ю.С., доц. Лісна А.Г.

**Реєстр з'їздів, конгресів, симпозіумів та науково-практичних конференцій: реєстраційне свідоцтво № 593 від 02.08.2021 р.**

**Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки, менеджменту та логістики:** матер. X міжнарод. наук.-практ. internet-конференції з міжнар. участю, Харків, 10 листопада 2022 / ред. кол.: О.В. Посилкіна, О.В. Літвінова, Ю.С. Братішко, А.Г. Лісна, Ю.– Харків : НФаУ, 2022. – 430 с.

**Actual problems of industrial economy, management, and logistics development:** materials of X scientific and practical internet-conference with international participation. November 10, 2022 / ed. board. : O.V. Posilkina, O.V. Litvinova, A.G. Lisna, Yu.S. Bratishko. Kharkiv : NUPh, 2022. – 430 p.

Збірник містить матеріали X науково-практичної конференції, присвячені обговоренню наукових та практичних проблем впровадження сучасних механізмів і інструментів менеджменту, маркетингу і логістики в діяльність вітчизняних закладів охорони здоров'я і фармацевтичних організацій для підвищення якості медичної допомоги і фармацевтичного забезпечення пацієнтів, визначення напрямів удосконалення соціально-економічних процесів на рівні галузі, у т.ч. фармацевтичної, розвитку логістичного потенціалу на макро-, мезо- та мікрорівнях національної економіки, вирішення актуальних проблем управління якістю у фармації, формування професійних компетентностей майбутніх фахівців в умовах реформування системи охорони здоров'я та інших галузей національної економіки, із залученням вчених, фахівців-практиків, викладачів навчальних закладів та дослідників, докторантів, аспірантів, представників громадських організацій, місцевих органів влади і підприємців із України, Австрії, Болгарії, Казахстану, Польщі.

*Матеріали подаються мовою оригіналу*

*За достовірність матеріалів відповідальність несуть автори*

*Чезринець А. А., Величко Ю. Ю.*

*Національний фармацевтичний університет, м. Харків*

**Аналіз вітчизняного ринку засобів для лікування грибкових захворювань шкіри**

[annachehrynets@gmail.com](mailto:annachehrynets@gmail.com)

**Вступ.** Грибкові захворювання шкіри (мікози) – група інфекційних хвороб, в етіології яких важливу роль має грибкова флора. За статистикою більше, ніж 30 % дорослого населення України мають грибкові ураження шкіри. Однак в окремих соціальних групах (спортсмени, військовослужбовці) мікози можуть виявлятися з частотою до 50 %. За останні десять років відмічається зростання захворюваності на грибкові інфекції в 2,3 рази. Виділяють ряд факторів, які сприяють підвищенню частоти мікозів: широке та безконтрольне споживання антибактеріальних засобів широкого спектру дії, зниження імунітету, погіршення екологічної ситуації, недотримання санітарно-гігієнічних норм, міграція великих груп населення. Отже в країні спостерігається невтішна статистика щодо захворювань на мікози шкіри. Тому актуальним є дослідження ринку протигрибкових засобів.

**Метою дослідження** є аналіз вітчизняного ринку засобів для лікування грибкових захворювань шкіри.

**Матеріали та методи.** Для дослідження асортименту використано системно-аналітичні та статистичні методи, аналіз групи протигрибкових засобів проведено згідно з Державним реєстром лікарських засобів України.

**Отримані результати.** Відповідно до Протоколу надання медичної допомоги грибкові захворювання шкіри необхідно дотримуватись комплексної терапії, яка включає в себе застосування протигрибкових лікарських засобів місцевої та системної дії. Тому було проаналізовано групи протигрибкових препаратів, які застосовуються в дерматології (D01) та для системного застосування (J02). Визначено, що станом на друге півріччя 2022 року на фармацевтичному ринку України зареєстровано 208 засобів для лікування грибкових захворювань шкіри: група D01 налічує 107 препаратів, група J02 – 101

засіб. За результатами аналізу встановлено, що найбільшу частку препаратів займає підгрупа J02A C – Похідні триазолу та тетразолу (47,12 %) серед яких найбільша кількість засобів містить флуконазол (78 препаратів, 37,51 %). Значну частку становлять підгрупи інших протигрибкових засобів для місцевого застосування (26,92 %) та похідні імідазолу та триазолу (17,79 %). 5,29 % займає підгрупа протигрибкових засобів для системного застосування і по 1,44 % складають підгрупи антибіотиків. Наступним етапом дослідження був аналіз категорій відпуску засобів досліджуваних груп. Встановлено, що частки засобів за категорією відпуску майже однакові. 50,48 % препаратів відпускається за рецептом лікаря і 49,52 % становлять безрецептурні препарати. Досліджено, що на сьогоднішній день препарати для лікування грибкових захворювань шкіри представлені 13-ма лікарськими формами, більшість яких (25,96 %) випускаються у формі капсул. Питома вага препаратів випускається у формі розчину (17,31 %), крему (16,35 %) та таблеток (13,46 %). Такі лікарські форми, як суспензія становлять 5,77 %, спрей – 4,32 %, гель – 3,85 %, мазь – 3,38 % та шампунь і лак – по 3,36 %. Найменшу частку становлять таблетки, що диспергуються (1,92 %), порошок та ліофілізат для ін'єкцій (по 0,48 %). За статистикою діти та люди похилого віку більш чутливі до ураження грибкових інфекцій. Тому нами було проаналізовано вік дітей для якого можна застосовувати засоби для лікування грибкових захворювань. Встановлено, що переважну частку (47,59 %) займають засоби, які можна застосовувати з 18 років. Вагому частку (29,81 %) становлять засоби, які вживають з 5 років, з 12 років – 8,17 %. 9,63 % складають засоби, які дозволено використовувати в молодшому дитячому віці (з народження – 7,21 %, з 1 місяця – 0,97 %, з 5 місяців – 0,48 % та з 1 року – 0,97 %). Дозволено застосовувати з 14 років – 2,88 %, з 6 років – 0,96 % і 0,48 % складають засоби, які вживають з 15 та 16 років.

**Висновки.** Проведено аналіз вітчизняного ринку протигрибкових засобів. Асортимент препаратів, які зареєстровані в Україні є досить широким, що дозволяє споживачам більш повно задовольняти свої потреби.



## Національний фармацевтичний університет

Кафедра управління та забезпечення якості у фармації



### СЕРТИФІКАТ № 70

Величко Ю. Ю.

учасника X Науково-практичної інтегнет-конференції з міжнародною участю “Актуальні проблеми розвитку галузевої економіки, менеджменту та логістики”

10 листопада 2022 року, м. Харків

Оргкомітет засвідчує, що отримувач (ка) прийняв(ла) активну участь в обговоренні актуальних питань за темою конференції  
обсяг 15 годин – 0,5 кредита ECTS

Ректор Національного  
фармацевтичного університету



Алла КОТВИЦЬКА



**Національний фармацевтичний університет**

Факультет фармацевтичних технологій та менеджменту  
Кафедра фармацевтичного менеджменту та маркетингу  
Ступінь вищої освіти магістр  
Спеціальність 226 Фармація, промислова фармація  
Освітня програма Фармація

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
**Завідувач кафедри**  
**фармацевтичного**  
**менеджменту та**  
**маркетингу**

---

**Володимир МАЛИЙ**

«01» вересня 2022 року

**ЗАВДАННЯ**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

**Юлії ВЕЛИЧКО**

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри»  
керівник кваліфікаційної роботи: Анна ЧЕГРИНЕЦЬ, к.фарм.н.,  
затверджений наказом НФаУ від «14» жовтня 2022 року № 227.
2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи: грудень 2022 р.
3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи: наукова та фахова література, дані мережі Інтернет, анкети.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): узагальнити літературні дані щодо грибкових захворювань шкіри; провести огляд літературних ресурсів стосовно принципів формування асортименту в аптечних закладах; провести аналіз стійкості асортименту, як одного із принципів формування асортименту; дослідити асортимент протигрибкових засобів, які представлені на фармацевтичному ринку України; провести аналіз фірм-виробників, визначити країну-лідера та встановити лідера серед вітчизняних виробників; провести маркетингові дослідження та сформувані соціально-демографічний портрет споживачів протигрибкових засобів; встановити основні фактори та чинники, які впливають на рішення про купівлю та на вибір протигрибкових засобів; проаналізувати стійкість асортименту протигрибкових засобів.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): таблиць – 4, рисунків – 27.

6. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи

Розділ	Ім'я, ПРІЗВИЩЕ, посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Анна ЧЕГРИНЕЦЬ, асистент кафедри фармацевтичного менеджменту та маркетингу	01.09.2022	01.09.2022
2	Анна ЧЕГРИНЕЦЬ, асистент кафедри фармацевтичного менеджменту та маркетингу	07.10.2022	07.10.2022
3	Анна ЧЕГРИНЕЦЬ, асистент кафедри фармацевтичного менеджменту та маркетингу	07.11.2022	07.11.2022

7. Дата видачі завдання: «01» вересня 2022 року

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів кваліфікаційної роботи	Примітка
1.	Опрацювання наукової та фахової літератури, інформації з Інтернет-джерел та написання першого розділу роботи.	вересень 2022 р.	<b>виконано</b>
2.	Розробка анкети та проведення опитування відвідувачів аптечних закладів.	вересень 2022 р.	<b>виконано</b>
3.	Аналіз Державного реєстру лікарських засобів України та написання другого розділу «Оцінка асортименту засобів, що застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри, які представлені на ринку України».	жовтень 2022 р.	<b>виконано</b>
4.	Підготовка тез до конференції.	жовтень 2022 р.	<b>виконано</b>
5.	Обробка результатів анкетування та написання третього розділу «Маркетингові дослідження засобів для лікування грибкових захворювань шкіри».	листопад 2022 р.	<b>виконано</b>
6.	Проведення аналізу стійкості асортименту протигрибкових засобів.	грудень 2022 р.	<b>виконано</b>
7.	Підготовка тексту доповіді та презентації до захисту.	січень 2023 р.	<b>виконано</b>
8.	Підготовка та представлення кваліфікаційної роботи до ЕК НФаУ. Підготовка до захисту.	січень-лютий 2023 р.	<b>виконано</b>

Здобувач вищої освіти

\_\_\_\_\_

Юлія ВЕЛИЧКО

Керівник кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_

Анна ЧЕГРИНЕЦЬ

**ВИТЯГ З НАКАЗУ № 227**  
по Національному фармацевтичному університету  
від 14 жовтня 2022 року

**Про затвердження тем кваліфікаційних робіт**

**Затвердити теми кваліфікаційних робіт, керівників-консультантів та рецензентів здобувачам вищої освіти 5 курсу, спеціальність – 226 Фармація, промислова фармація, освітня програма – Фармація (для осіб, що мають ОКР «молодший спеціаліст» за напрямом «Медицина»), ступінь вищої освіти – магістр, термін навчання – 4 р. 6 міс., заочна форма.**

Прізвище, ім'я по батькові здобувача вищої освіти	Тема кваліфікаційної роботи (українською мовою)	Тема кваліфікаційної роботи (англійською мовою)	Керівник кваліфікаційної роботи	Рецензент кваліфікаційної роботи
Величко Юлія Юріївна	Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри	Research of domestic market of means used for the treatment of fungal skin diseases	к.фарм.н., асистент кафедри фармацевтичного менеджменту та маркетингу Чегринець А.А.	к.фарм.н., доцент закладу вищої освіти, завідувачка кафедри соціальної фармації Волкова А.В.

**Ректор**

**Алла КОТВИЦЬКА**

Вірно:  
Декан факультету фармацевтичних технологій та менеджменту



**Наталія ЖИВОРА**



**ВИСНОВОК**

**Комісії з академічної доброчесності про проведену експертизу  
щодо академічного плагіату у кваліфікаційній роботі  
здобувача вищої освіти**

№ 109066 від «8» грудня 2022 р.

Проаналізувавши випускню кваліфікаційну роботу за магістерським рівнем здобувача вищої освіти заочної форми навчання Величко Юлії Юрївни, 5 курсу, \_\_\_\_\_ групи, спеціальності 226 Фармація, промислова фармація, на тему: «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри / Research of domestic market of means used for the treatment of fungal skin diseases», Комісія з академічної доброчесності дійшла висновку, що робота, представлена до Екзаменаційної комісії для захисту, виконана самостійно і не містить елементів академічного плагіату (копіляції).

**Голова комісії,  
професор**



**Інна ВЛАДИМИРОВА**

**2%**

**10%**

**ВІДГУК**

**наукового керівника на кваліфікаційну роботу ступеня вищої освіти магістр, спеціальності 226 Фармація, промислова фармація**

**Юлії ВЕЛИЧКО**

**на тему: «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри».**

**Актуальність теми.** В Україні спостерігається невтішна статистика – за останні десять років захворюваність на грибкові інфекції зростає в 2,3 рази. Частка грибкових захворювань складає близько 25–30 % серед частки дорослого населення. На такі показники впливає ряд факторів, серед яких можна виділити: безконтрольне споживання лікарських засобів, несприятливі екологічні умови, зниження імунітету, соціально-економічний (недодержання санітарно-гігієнічних норм, зниження життєвого рівня, туризм), зловживання алкоголем та наркотичними засобами.

**Практична цінність висновків, рекомендацій та їх обґрунтованість.** Фармацевтичні вітчизняні виробники та аптечні заклади мають змогу отримати інформацію стосовно реальної ситуації на ринку та дізнатись про споживацькі вподобання завдяки результатам аналізу та маркетинговим дослідженням.

**Оцінка роботи.** Юлія ВЕЛИЧКО провела значну дослідну роботу, показала уміння аналізувати й узагальнювати дані літературних джерел, працювати самостійно. У роботі результати досліджень належним чином інтерпретовані та проілюстровані таблицями, рисунками. При виконанні кваліфікаційної роботи здобувачка вищої освіти проявила креативність, цілеспрямованість, самостійність, наполегливість.

**Загальний висновок та рекомендації про допуск до захисту.** Кваліфікаційна робота здобувачки вищої освіти 5 курсу Фс18(4,5з)мед-01 групи Юлії ВЕЛИЧКО на тему «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри» є завершеним науковим дослідженням, яке за актуальністю, науковою новизною, теоретичним та практичним значенням відповідає вимогам щодо кваліфікаційних робіт, і може бути представлена до ЕК НФаУ.

Науковий керівник

\_\_\_\_\_ Анна ЧЕГРИНЕЦЬ

«06» грудня 2022 р.

**РЕЦЕНЗІЯ**

**на кваліфікаційну роботу ступеня вищої освіти магістр, спеціальності 226  
Фармація, промислова фармація**

**Юлії ВЕЛИЧКО**

**на тему: «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються  
для лікування грибкових захворювань шкіри».**

**Актуальність теми.** Грибкові ураження шкіри та її придатків входять в структуру найбільш розповсюджених хвороб у світі. Відповідно до статистики ВООЗ кожен п'ятий житель планети має грибкові захворювання, а кожен десятий має виражені клінічні прояви. Необхідно зазначити, що 90 % людей на землі мали хоча один раз грибкове захворювання.

**Теоретичний рівень роботи.** У кваліфікаційній роботі представлено теоретичне обґрунтування вітчизняного фармацевтичного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри, узагальнено літературні дані щодо їх класифікації, проаналізовано фактори, які впливають на вибір препарату.

**Пропозиції автора з теми дослідження.** Автором обґрунтована значимість щодо оцінки фармацевтичного ринку протигрибкових засобів, проведено оцінку асортименту та маркетингові дослідження протигрибкових засобів.

**Практична цінність висновків, рекомендацій та їх обґрунтованість.** Отримані результати дослідження мають практичне значення і можуть бути використані виробниками лікарських засобів для одержання інформації про реальну ситуацію на ринку та споживацькі вподобання.

**Недоліки роботи.** Як зауваження варто зазначити, що окремі результати літературного огляду, представленого у першому розділі, потребують стилістичного доопрацювання. В цілому зазначені зауваження не зменшують наукової та практичної цінності магістерської роботи.

**Загальний висновок і оцінка роботи.** Кваліфікаційна робота Юлії ВЕЛИЧКО «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри» є науково-обґрунтованим аналітичним дослідженням, яке має теоретичне та практичне значення. Кваліфікаційна робота відповідає вимогам, які висуваються до кваліфікаційних робіт, і може бути представлена до ЕК Національного фармацевтичного університету.

Рецензент \_\_\_\_\_

доц. Аліна ВОЛКОВА

«12 » грудня 2022 р.

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВИТЯГ З ПРОТОКОЛУ № 6**

19 грудня 2022 року

м. Харків

**засідання кафедри фармацевтичного  
менеджменту та маркетингу**

**Голова:** завідувач кафедри ФММ, доктор фарм. наук, професор Малий В.В.

**Секретар:** доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Жадько С.В.

**ПРИСУТНІ:**

зав. кафедри ФММ, доктор фарм. наук, проф. Малий В.В., професор ЗВО, докт. фарм. наук, проф. Слободянюк М.М., професор ЗВО, докт. фарм. наук, проф. Пестун І.В., професор ЗВО, докт. фарм. наук, проф. Ткачова О.В., доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Рогуля О.Ю., доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Софронова І.В., доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Жадько С.В., доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Бондарєва І.В., доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Малініна Н.Г., доцент ЗВО, канд. фарм. наук, доц. Бабічева Г.С., асистент, канд. фарм. наук Шуванова О.В., асистент, канд. фарм. наук Чегринєць А.А., асистент, канд. фарм. наук Ткаченко І.В., здобувачі вищої освіти випускного курсу спеціальності 226 Фармація, освітньої програми Фармація.

**ПОРЯДОК ДЕННИЙ:** Про допуск здобувачів вищої освіти випускного курсу факультету фармацевтичних технологій та менеджменту спеціальності 226 Фармація, промислова фармація, освітньої програми Фармація до захисту кваліфікаційних робіт в Екзаменаційній комісії НФаУ.

**СЛУХАЛИ:** Про допуск здобувачки вищої освіти випускного курсу факультету фармацевтичних технологій та менеджменту спеціальності 226 Фармація, промислова фармація, освітньої програми Фармація групи Фс18(4,5з)мед-01а Юлії ВЕЛИЧКО до захисту кваліфікаційної роботи в Екзаменаційній комісії НФаУ. Кваліфікаційна робота на тему «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри».

**ВИСТУПИЛИ:** В обговоренні кваліфікаційної роботи взяли участь докт. фарм. наук, проф. Пестун І.В., канд. фарм. наук, доц. Бондарєва І.В., канд. фарм. наук, доц. Софронова І.В. Керівник кваліфікаційної роботи: асистент кафедри ФММ, кандидат фарм. наук Чегринєць А. А.

**УХВАЛИЛИ:** Допустити здобувачку вищої освіти Юлію ВЕЛИЧКО до захисту кваліфікаційної роботи на тему «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри» в Екзаменаційній комісії НФаУ.

Зав. каф. ФММ, доктор фарм. наук,  
професор  
Секретар,  
доцент ЗВО,  
канд. фарм. наук, доцент

Володимир МАЛІЙ

Світлана ЖАДЬКО

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ПОДАННЯ  
ГОЛОВІ ЕКЗАМЕНАЦІЙНОЇ КОМІСІЇ  
ЩОДО ЗАХИСТУ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ**

Направляється здобувач вищої освіти Юлія ВЕЛИЧКО до захисту кваліфікаційної роботи за галуззю знань 22 Охорона здоров'я спеціальністю 226 Фармація, промислова фармація освітньою програмою Фармація на тему: «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри».

Кваліфікаційна робота і рецензія додаються.

Декан факультету \_\_\_\_\_ / Наталія ЖИВОРА /

**Висновок керівника кваліфікаційної роботи**

Здобувач вищої освіти Юлія ВЕЛИЧКО виконала на кафедрі фармацевтичного менеджменту та маркетингу НФаУ кваліфікаційну роботу, яка присвячена дослідженню вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри. У першому розділі роботи узагальнено літературні дані щодо класифікації засобів та стійкості асортименту, як одного із принципів формування асортименту.

У другому розділі проведено оцінку асортименту вітчизняного ринку протигрибкових засобів, проаналізовано фірми-виробники, які представлені на ринку. У третьому розділі наведено маркетингові дослідження протигрибкових засобів, визначено чинники та фактори, які впливають на рішення про купівлю препарату, розраховано коефіцієнти стійкості асортименту.

У цілому подана до захисту кваліфікаційна робота Юлії ВЕЛИЧКО на тему «Дослідження вітчизняного ринку засобів, які застосовуються для лікування грибкових захворювань шкіри» відповідає вимогам, що висуваються до кваліфікаційних робіт, оцінюється позитивно і може бути рекомендована для захисту в Екзаменаційну комісію НФаУ.

Керівник кваліфікаційної роботи  
\_\_\_\_\_

Анна ЧЕГРИНЕЦЬ

«06» грудня 2022 р.

**Висновок кафедри про кваліфікаційну роботу**

Кваліфікаційну роботу розглянуто. Здобувач вищої освіти Юлія ВЕЛИЧКО допускається до захисту даної кваліфікаційної роботи в Екзаменаційній комісії.

Завідувач кафедри  
фармацевтичного менеджменту та маркетингу  
\_\_\_\_\_

Володимир МАЛИЙ

“19” грудня 2022 року

Кваліфікаційну роботу захищено

у Екзаменаційній комісії

«06» лютого 2023 р.

З оцінкою \_\_\_\_\_

Голова Екзаменаційної комісії,

доктор фармацевтичних наук, професор

\_\_\_\_\_ / Володимир ЯКОВЕНКО /