

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

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: «МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ
НЕНАРКОТИЧНИХ ЗНЕБОЛЮЮЧИХ ЗАСОБІВ В РАМКАХ
АПТЕЧНОЇ МЕРЕЖІ»**

Виконала: здобувачка вищої освіти групи
Фм20(3,10д)-01

спеціальності: 226 Фармація, промислова фармація
освітньої програми Фармація

Вікторія ШИЯН

Керівник: доцент закладу вищої освіти кафедри
соціальної фармації, к.фарм.н., доцент
Олександр СЕВРЮКОВ

Рецензент: доцент закладу вищої освіти кафедри
фармацевтичного менеджменту та маркетингу,
к.фарм.н., доцент Світлана ЖАДЬКО

АНОТАЦІЯ

У кваліфікаційній роботі представлено аналіз ринку ненаркотичних знеболюючих засобів та практичне дослідження показників продажу та стану ринку зазначених засобів.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (35 найменувань, із них 12 іноземними мовами). Загальний обсяг роботи – 53 сторінки, Робота містить 7 таблиць та 23 рисунки.

Ключові слова: аптеки, маркетингове дослідження, ринок, ненаркотичні знеболюючі засоби, аптечна мережа, маркетингові стратегії

ANNOTATION

This qualification work conducts an analysis of the market of non-narcotic pain relievers and a practical study of sales indicators and the state of the market of the indicated means.

The qualification work consists of an introduction, two chapters, conclusions, a list of used sources (35 items, including 12 in foreign languages). The total volume of the work is 53 pages. The work contains 7 tables and 23 figures.

Keywords: pharmacies, marketing research, market, non-narcotic analgesics, pharmacy network, marketing strategies

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ НЕНАРКОТИЧНИХ ЗНЕБОЛЮЮЧИХ ЗАСОБІВ	8
1.1 Класифікація ненаркотичних анальгетичних лікарських засобів	8
1.2 Стан фармацевтичного ринку ненаркотичних анальгетичних засобів	10
1.3 Тренди та сезонні коливання на ринку ненаркотичних знеболювальних препаратів	19
1.4 Аналіз наукових досліджень щодо вивчення переваг споживачів та їх поведінки під час вибору безрецептурних знеболювальних препаратів	26
Висновки до розділу 1	29
РОЗДІЛ 2. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕНАРКОТИЧНИХ ЗНЕБОЛЮВАЛЬНИХ ЗАСОБІВ В РАМКАХ АПТЕЧНОЇ МЕРЕЖІ	30
2.1 Порівняльний аналіз обсягів реалізації ненаркотичних знеболюючих засобів у натуральному вимірі	30
2.2 Порівняльний аналіз обсягів реалізації ненаркотичних знеболюючих засобів у грошовому вимірі	34
Висновки до розділу 2	41
РОЗДІЛ 3. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕНАРКОТИЧНИХ ЗНЕБОЛЮЮЧИХ ЗАСОБІВ ЗА АСОРТИМЕНТОМ	42
3.1 Порівняльний аналіз обсягів реалізації ненаркотичних знеболюючих засобів за номенклатурою	42
3.2 Порівняльний аналіз продажів за формою відпуску	46
3.3 Розробка методичних рекомендацій для розширення ринку ненаркотичних знеболюючих препаратів на основі проведеного дослідження	49
Висновки до розділу 3	52
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	54
ДОДАТКИ	

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АЛЗ – Анальгетичні лікарські засоби

АТС – Анатомо-терапевтично-хімічна класифікація

ЛФ – Лікарська форма

ЛП – Лікарський препарат

ОЗ – Охорона здоров'я

ХБ – Хронічний біль

ВСТУП

Актуальність теми. Біль представляє собою значущу проблему глобального масштабу в сфері охорони здоров'я (ОЗ) у всьому світі. Згідно з дослідженнями, які здійснюються в цьому напрямку, стало відомо, що постійні відчуття болю турбують близько 20% дорослих, а 10% населення річно отримують діагноз щодо хронічного болю. Ця проблема має значне поширення та відзначається значною захворюваністю, а її соціальні та медичні наслідки ставлять перед собою величезні виклики, які вимагають негайного включення в практику ОЗ для відповідної уваги цьому патологічному стану [4].

Важливо зазначити, що біль не лише є індивідуальною проблемою, але й стає суттєвим фактором впливу на громадське здоров'я та добробут. Надмірне поширення цього стану в сучасному суспільстві ставить під загрозу якість життя значної частини населення.

Дослідження вказують на те, що біль може виникати з різноманітних причин, починаючи від фізичних травм і закінчуючи психосоціальними факторами. Такий широкий спектр джерел болю ускладнює завдання по ефективному попередженню та лікуванню цього стану [4].

На сьогоднішній день, важливим завданням ОЗ є розробка та впровадження комплексних стратегій по контролю та лікуванню болю.

Зростаюча увага до проблеми болю є ключовою у формуванні стратегій ОЗ, адже вона стала однією з головних загроз громадському здоров'ю у сучасному світі. Публічна свідомість щодо ефективних методів управління болем також відіграють важливу роль у вирішенні цього проблемного питання.

Комплексне дослідження фармацевтичного ринку стає з кожним роком все більш актуальним за рахунок наступних ключових факторів, зокрема: підвищений інтерес громадськості до безпечних і ефективних методів лікування та паліативної терапії покликаний зумовити розширення

асортименту ненаркотичних знеболюючих препаратів в аптечних закладах; динамічні зміни в підходах до управління болем внаслідок розвитку медичної науки та збільшення ролі паліативної допомоги створюють попит на нові, більш інноваційні та ефективні засоби для знеболювання. Маркетингове дослідження може виявити потреби ринку, ідентифікувати ключові тенденції та визначити, які препарати можуть найбільше відповідати цим потребам.

Конкуренція в аптечній сфері стає більш інтенсивною, тому розширення асортименту безрецептурних знеболювальних препаратів може забезпечити аптечним мережам вагому перевагу. Ефективна маркетингова стратегія та продуманий вибір товарів сприятимуть залученню нових клієнтів і підтримці лояльності постійних. Отже, маркетингове дослідження ринку ненаркотичних знеболюючих засобів необхідне для розуміння потреб клієнтів, формування стратегій продажу та розробки інноваційних препаратів. Засоби для знеболювання, що не мають наркотичних ефектів, визначають майбутнє аптечної галузі, за рахунок безпечного використання клієнтами та відсутності потреб у рецепті, тому вивчення цієї теми є важливим кроком у досягненні успіху в цьому конкурентному ринковому середовищі.

Мета дослідження. Метою є проведення маркетингового дослідження ринку ненаркотичних знеболюючих засобів в рамках аптечної мережі

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати теоретичні аспекти маркетингового дослідження ринку ненаркотичних знеболюючих засобів
2. Провести порівняльний аналіз обсягів реалізації ненаркотичних знеболювальних засобів в рамках аптечної мережі
3. Провести порівняльний аналіз обсягів реалізації ненаркотичних знеболюючих засобів за асортиментом

Об'єкт дослідження. Об'єктом виступає фармацевтичний роздрібний ринок ненаркотичних знеболюючих засобів.

Предмет дослідження. Предметом є асортимент ненаркотичних знеболюючих засобів в рамках однієї аптечної мережі

Методи дослідження: Загальнонаукові методи: методи аналізу наукової літератури, порівняльного аналізу статистичних даних, методи моделювання та прогнозування на основі наявних даних.

Матеріалами дослідження були дані з державного реєстру лікарських засобів в Україні та продажі ненаркотичних знеболюючих засобів в рамках аптечної мережі за вересень 2022 та вересень 2023 року.

Практичне значення отриманих результатів. За результатами проведених в роботі досліджень можна побачити динаміку росту ринку продажу у натуральному вираженні та грошовому по областях України ненаркотичних знеболюючих засобів та попит на різні лікарські форми. Це дослідження може бути корисним при подальших дослідженнях цієї сфери та при побудові стратегій розвитку.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (35 найменувань, із них 12 іноземними мовами). Загальний обсяг роботи – 53 сторінки. Робота містить 7 таблиць та 23 рисунки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ НЕНАРКОТИЧНИХ ЗНЕБОЛЮЮЧИХ ЗАСОБІВ

1.1 Класифікація ненаркотичних анальгетичних лікарських засобів

Одним із ключових напрямків фармакотерапії, який використовує групу ненаркотичних анальгетиків, є їхнє використання в лікуванні хронічного болю та больових синдромів, викликаних різною етіологією. Цей підхід не обмежується лише анальгезуючим ефектом та застосуванням як антипіретиків під час сезонного грипу, але розширюється на довгострокове управління хронічними болями [14].

Ненаркотичні анальгетики виявляють свою ефективність у зменшенні та полегшенні довготривалих болів, які можуть виникнути з різних причин, включаючи патологічні стани, травми та захворювання. Їхнє застосування у хронічному больовому синдромі виправдовується їхнім потенціалом управління болем на довготривалому етапі лікування, що сприяє покращенню якості життя пацієнтів [14].

Цей метод лікування також може бути успішним у випадках, коли болі викликані різними чинниками, такими як вплив стресу, запальні процеси чи певні патології. Застосування ненаркотичних анальгетиків в таких випадках може сприяти подоланню болю та покращенню функціонального стану пацієнта [13].

Ненаркотичні анальгетики, також відомі як анальгетики-антипіретики, представляють собою категорію лікарських засобів, призначених для усунення болю при запальних процесах та забезпечення жарознижувального та протизапального ефектів [13].

Запалення, як універсальна реакція організму, виникає під впливом різноманітних факторів, таких як збудники інфекцій, алергени, фізичні та хімічні чинники. У процесі запалення беруть участь різні клітинні елементи,

такі як лейкоцити, клітини ендотелію, тромбоцити, моноцити та макрофаги, які виробляють біологічно активні речовини, такі як простагландини, тромбоксан A₂, простациклін, які виступають як медіатори запалення. Ферменти циклооксигенази (ЦОГ) також впливають на вироблення цих медіаторів[15].

Ненаркотичні анальгетики блокують дію ЦОГ та пригальмовують утворення простагландинів, сприяючи тим самим протизапальному, жарознижувальному та анальгетичному ефектам.

Протизапальний ефект цих препаратів полягає в обмеженні ексудативної та проліферативної фаз запалення, і цей ефект стає помітним протягом кількох днів.

Анальгетичний ефект спостерігається протягом кількох годин після застосування. Ці препарати, головним чином, впливають на відчуття болю під час запальних процесів.

Жарознижувальний ефект виявляється через кілька годин після прийому препаратів. Цей ефект досягається за рахунок розширення периферичних судин та активізації потовиділення. Важливо не знижувати температуру тіла нижче 38 °C, оскільки субфебрильна температура є захисною реакцією організму, сприяючи підвищенню активності фагоцитів та продукції інтерферону[16-18].

Отже, ненаркотичні анальгетики виконують важливу функцію в регулюванні болю та запалення, забезпечуючи широкий спектр терапевтичних ефектів для поліпшення стану хворого.

Класифікація ненаркотичних анальгетиків представляє собою різноманітний перелік препаратів, кожен із яких відрізняється хімічною будовою та механізмом дії. АТС класифікація групи ненаркотичних анальгетичних препаратів згідно з джерелам [11-16] представлені у Додатку А.

1.2 Стан фармацевтичного ринку ненаркотичних анальгетичних засобів.

На сьогодні, особливого соціально-економічного значення набувають результати маркетингових досліджень, які дають можливість визначити основні тенденції розвитку фармацевтичного ринку, обґрунтувати доступність ЛЗ та удосконалити організацію фармацевтичного забезпечення населення [18]. Отже, проведено огляд наукової літератури щодо досліджень з оцінки фармацевтичного ринку ненаркотичних анальгетичних засобів.

Як показує дослідження Зупанець І. В. та Колісник Т. Є. [7] станом на перший квартал 2020 року в Україні зареєстровано неабияку кількість – аж 245 препаратів з групи N02B. Цей об’ємний спектр лікарських засобів свідчить про різноманітність і напрямки їх використання в сфері медицини. Розподіл за лікарськими формами (ЛФ) розкриває цікаві відомості, приділяючи особливу увагу «таблеткам» та «порошкам для орального розчину», які становлять 38,78% та 28,16% відповідно. Такий детальний аналіз дозволяє зрозуміти популярність і важливість цих форм.

Таблиця 1.1

Розподіл препаратів групи N02B для напрямку лікування больового синдрому

Код	Назва
N02B	Група анальгетиків
N02B E01	Парацетамол
N02B E51	Парацетамол, комбінації без психолептиків
N02B B02	Метамізол натрій
N02B B52	Метамізол натрій, комбінації без психолептиків
N02B B72	Метамізол натрій, комбінації з психолептиками
N02B G06	Нефопам
N02B A01	Ацетилсаліцилова кислота
N02B A51	Ацетилсаліцилова кислота, комбінації без психолептиків

Неабияким фактом є те, що «шипучі таблетки» відзначаються третім місцем за популярністю, займаючи 8,98% ринку. Використання різноманітних ЛФ для перорального вживання, згідно з аналізом, переважає, що може бути пов'язано з їхньою легкістю застосування та дозуванням. Зауважимо, що основними показаннями для застосування цих ЛФ з групи N02B у формі порошків, каплетів та гранул є застудні захворювання, які включають головний біль та гарячку.

Однак важливо відзначити, що ці лікарські препарати (ЛП) не можуть бути розглядані як засоби терапії хронічного болю (ХБ). Така сама ситуація характерна і для супозиторіїв, які застосовуються в педіатричній практиці. Розчини для парентерального введення, як правило, призначені для лікування гіпертермії у стаціонарних хворих, і їх роль у терапії хронічного болю є обмеженою.

Зараз, для ефективної терапії хронічного болю, висвітленої в маркетинговому дослідженні, акцент робиться на таблетованих або капсульованих ЛФ з вивченої групи, що становить 48,58% ринку, та 4,08% відповідно (рис. 1.1). Це свідчить про потребу в розробці та просуванні продуктів, які максимально ефективні та придатні для регулярного вживання у пацієнтів, що стикаються з проблемами хронічного болю. Такий підхід в маркетинговому дослідженні ринку ненаркотичних знеболюючих може не тільки задовольнити потреби пацієнтів, але й стати стратегічним інструментом для успішного впровадження на ринок медичних препаратів.

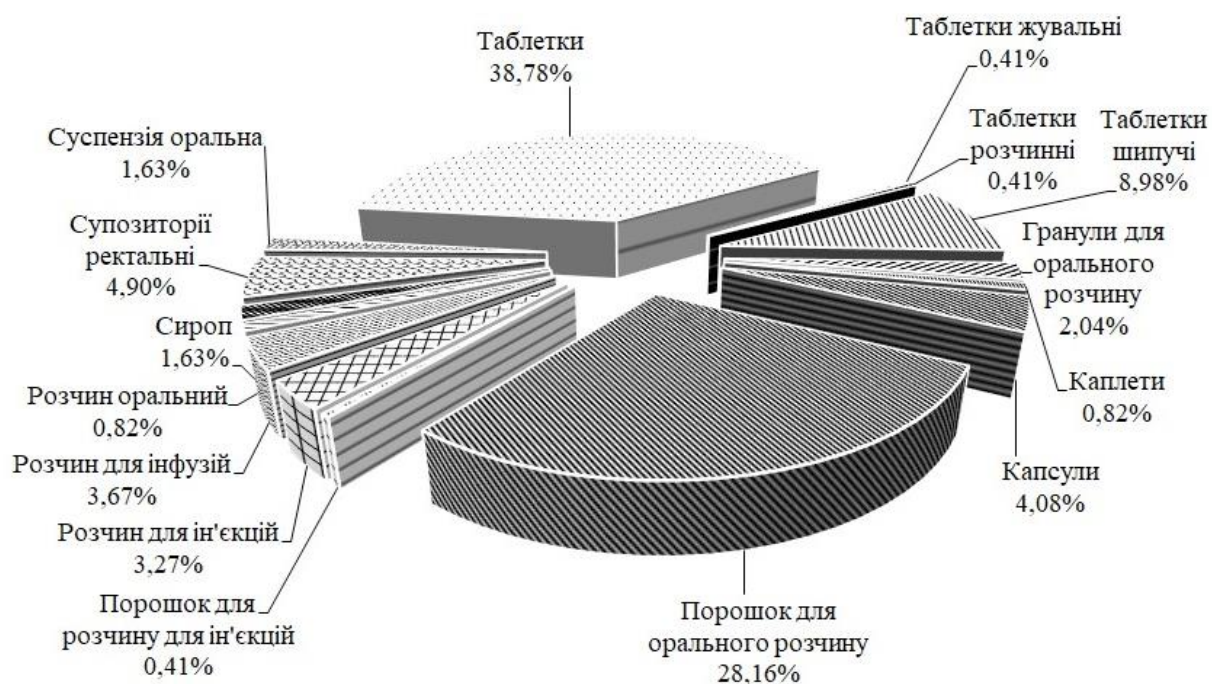


Рис. 1.1 Розподіл групи N02B за формою випуску

Також з дослідження випливає, що по країні походження лікарських засобів групи N02B можна визначити дві основні категорії – імпорتنі та вітчизняні, що становлять відповідно 46,94% та 53,06% від усього ринку. Це важлива характеристика, яка вказує на різноманітність джерел постачання та глобальну інтеграцію українського фармацевтичного ринку.

Серед імпорتنих препаратів значну частку, а саме 11,43%, займає Велика Британія, визначаючи себе як основного гравця на ринку. Друге та третє місце розділяють між собою Індія та Швейцарія, їхні відповідні частки становлять 9,39% та 7,76%. Це свідчить про глобальний характер постачання препаратів групи N02B на український ринок, з вагомим внеском країн з різних континентів.

На момент проведення зазначеного дослідження значна частка лікарських засобів на українському ринку належить вітчизняним виробникам. Це свідчить про важливість та актуальність ринку для внутрішніх підприємств фармацевтичної галузі, які забезпечують пацієнтів необхідними медикаментами (див. рис. 1.2). Такий баланс між імпортними та вітчизняними

препаратами вказує на високий рівень конкуренції та динаміку розвитку на фармацевтичному ринку України.

Зазначені показники є важливими для стратегічного планування та розвитку української фармацевтичної галузі, враховуючи вплив глобальних гравців та необхідність підтримання інтересів місцевих виробників. Перевага вітчизняних компаній у даному сегменті ринку вказує на перспективи для внутрішнього фармацевтичного виробництва та можливості для підвищення ефективності конкурентоспроможності в глобальному контексті.

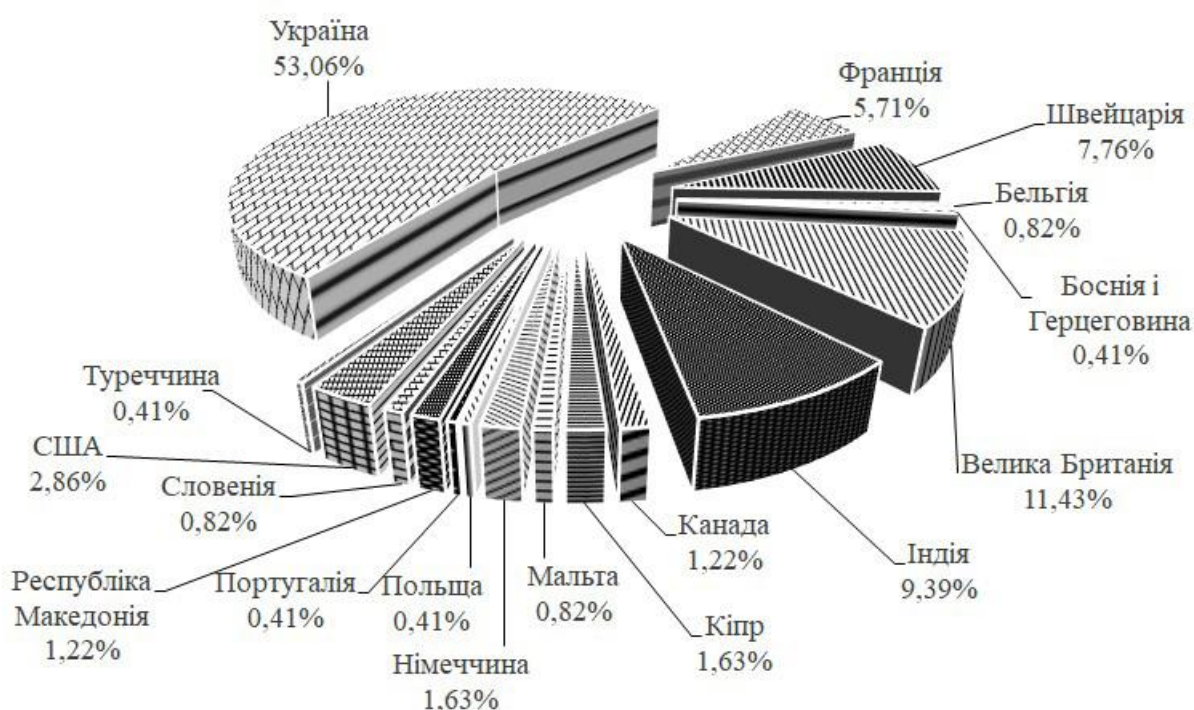


Рис. 1.2 Розподіл групи N02B за країною виробником

Як вказують результати наукових досліджень у сфері фармакотерапії [9] для лікування болю, із ненаркотичних анальгетиків, особливо ефективними є препарати, що містять парацетамол. Враховуючи отримані відкриті дані Державної реєстрації ЛЗ та класифікацію за АТС, можна провести розширений аналіз ринку лікарських засобів із парацетамолом у твердих формах, зареєстрованих в Україні. Цей аналіз включатиме детальний розгляд складу діючих речовин, кількості торгових найменувань, їх назв, виробників та країн

походження. Нижче подається розгорнутий перелік препаратів з парацетамолом для твердих форм (Таблиця 1.2, 1.3, 1.4, 1.5): [8]:

Таблиця 1.2

Парацетамол

№	Назва препарату	Форма випуску	Концент- рація	Виробник	Країна виробництва
1	Ефералган	Таблетки шипучі	500 мг	УПСА САС	Франція
2	Панадол®	Таблетки	500 мг	ГлаксоСмітКляйнКон сьюмерХелскер	Велика Британія
3	Панадол® Едванс	Таблетки вкриті оболонкою	500 мг	ГлаксоСмітКляйнКон сьюмерХелскер	Велика Британія
4	Панадол® Солюбл	Таблетки шипучі	500 мг	ГлаксоСмітКляйнКон сьюмерХелскер	Велика Британія
5	Парацетамол	Капсули	325 мг	ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»	Україна
6	Парацетамол	Капсули	500 мг	ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»	Україна
7	Парацетамол	Капсули	200 мг	ПАТ «Лубнифарм»	Україна
8	Парацетамол	Таблетки	200 мг	АТ «Лубнифарм»	Україна
9	Парацетамол	Таблетки	325 мг	АТ «Лубнифарм»	Україна
10	Парацетамол- Дарниця	Таблетки	200 мг	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Україна

№	Назва препарату	Форма випуску	Концентрація	Виробник	Країна виробництва
11	Парацетамол-Дарниця	Таблетки	500 мг	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Україна
12	Парацетамол Солюбл	Таблетки шипучі	500 мг	ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»	Україна
13	Піарон	Таблетки	500 мг	ТОВ «КусумФарм»	Україна

Таблиця 1.3

Парацетамол + Дицикломін г/х

№	Назва препарату	Форма випуску	Концентрація	Виробник	Країна виробництва
1	Комбіспазм®	Таблетки	500/20 мг	ОрганосинЛайфСаєнси зПвт. Лтд.	Індія
2	Сіган-ДБС	Таблетки	650/20 мг	ДженомБіотекПвт. Лтд.	Індія
3	Спазго	Таблетки	500/20 мг	Фламінго ФармасьютикалсЛтд.	Індія
4	Триган-Д	Таблетки	500/20 мг	КаділаФармасьютикалз Лімітед	Індія

Таблиця 1.4

Парацетамол + Кофеїн

№	Назва препарату	Форма випуску	Концент-рація	Виробник	Країна виробництва
1	Астер	Таблетки	500/65 мг	КсантісФарма Лімітед	Кіпр
2	Астер	Таблетки шипучі	500/65 мг	КсантісФарма Лімітед	Кіпр
3	Астер 1 000	Таблетки	1 000/130 мг	КсантісФарма Лімітед	Кіпр
4	Ефіколд	Таблетки шипучі	500/50	Лаборатоірес СМБ С.А.	Бельгія
5	Панадол® Екстра	Таблетки шипучі	500/65 мг	ГлаксоСмітКляйнКон сьюмерХелскер (ЮК) Трейдінг Лімітед	Велика Британія
6	Панадол® Екстра	Таблетки	500/65 мг	ГлаксоСмітКляйнКон сьюмерХелскер (ЮК) Трейдінг Лімітед	Велика Британія
7	Панадол® Екстра Едванс	Таблетки вкриті плівковою оболонкою	500/65 мг	ГлаксоСмітКляйнКон сьюмерХелскер (ЮК) Трейдінг Лімітед	Велика Британія
8	Парацетамол Екстра	Таблетки шипучі	500/65 мг	ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»	Україна
9	Солпадеїн® Актив	Таблетки шипучі	500/65 мг	ГлаксоСмітКляйнКон сьюмерХелскер (ЮК) Трейдінг Лімітед	Велика Британія
10	Солпадеїн Актив	Таблетки шипучі	500/65 мг	ГлаксоСмітКляйнКон сьюмерХелскер (ЮК) Трейдінг Лімітед	Велика Британія

№	Назва препарату	Форма випуску	Концентрація	Виробник	Країна виробництва
11	Солпадеїн® Актив	Таблетки вкриті плівковою оболонкою	500/65 мг	ГлаксоСмітКляйнКон сьюмерХелскер (ЮК) Трейдінг Лімітед	Велика Британія
12	Цитрамон Екстра	Таблетки	500/50	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Україна

Таблиця 1.5

Парацетамол + Ацетилсаліцилова кислота + Кофеїн

№	Назва препарату	Форма випуску	Концентрація	Виробник	Країна виробництва
1	Аскопар	Таблетки	200/200/40 мг	ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я»	Україна
2	Аскофен Л	Таблетки	200/200/40 мг	ПАТ «Лубнифарм»	Україна
3	Аскофен Л	Таблетки	200/200/40 мг	АТ «Лубнифарм»	Україна
4	Аскофен- Дарниця	Таблетки	200/200/40 мг	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Україна
5	Аскофен- екстра	Таблетки	100/300/50 мг	ПАТ «Лубнифарм»	Україна
6	Аскофен- екстра	Таблетки	100/300/50 мг	АТ «Лубнифарм»	Україна

№	Назва препарату	Форма випуску	Концентрація	Виробник	Країна виробництва
7	Євро Цитрамон	Таблетки	250/250/50 мг	мібеГмбХАрцнайміттель	Німеччина
8	Копацил®	Таблетки	100/300/50 мг	ПАТ «Галичфарм»	Україна
9	Фармадол®	Таблетки	100/300/50 мг	ПАТ «Фармак»	Україна
10	Цитрамон В	Таблетки	180/240/30 мг	ПАТ «Монфарм»	Україна
11	Цитрамон Максі®	Таблетки	250/250/65 мг	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Україна
12	Цитрамон У	Таблетки	180/240/30 мг	ПАТ «Лубнифарм»	Україна
13	Цитрамон У	Таблетки	180/240/30 мг	АТ «Лубнифарм»	Україна
14	Цитрамон-Дарниця	Таблетки	180/240/30 мг	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Україна
15	Цитрамон-М	Таблетки	180/240/30 мг	ПАТ «Хімфармзавод «Червона зірка»	Україна
16	Цитрамон-Ф Форте	Таблетки	240/320/40 мг	ПРАТ «Фітофарм»	Україна
17	Цитрамон-Форте	Таблетки	240/320/40 мг	ПАТ «Лубнифарм»	Україна
18	Цитрамон-Форте	Таблетки	240/320/40 мг	АТ «Лубнифарм»	Україна
19	Цитропак®-Дарниця	Таблетки	180/240/30 мг	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Україна
20	Цитропак®-Дарниця	Таблетки	180/240/30 мг	ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»	Україна

Підкреслено, що деякі з препаратів містять комбінації інших діючих речовин для посилення ефективності та потенціювання анальгетичного ефекту парацетамолу.

1.3 Тренди та сезонні коливання на ринку ненаркотичних знеболювальних препаратів

На динаміку ринку ненаркотичних анальгетичних засобів впливають різноманітні чинники. Одним із таких чинників є виникнення подій, таких як пандемія COVID-19 та її варіанти, включаючи ажіотаж на фоні поширення омікрону у 2023 році. Крім того, значний вплив на ринок мають і сезонні вибухи грипу, що спричиняють використання препаратів групи N02B як антипіретиків завдяки їх фармакологічним ефектам. Динаміка ринку за останні роки відображає вплив цих факторів на попит та пропозицію на анальгетичні засоби.

Згідно з статтею на медіа ресурсі ThePharmaMedia [19] можна побачити вплив вищезгаданого фактору ,як COVID-19.

Таблиця 1.6

Продажі препаратів групи N02B під фактором впливу COVID-19.

	2019 Рік	GR 2019/2018	GR 2019/2018	2017Y Ціна	2018Y Ціна	2019Y Ціна
АТС- класифікація	UAH	UAH	Упаковки	UAH	UAH	UAH
N02B Non-narcotics and anti-pyretics	667 495 721	5,10%	15,18%	8	10	12

Як можемо побачити з таблиці динаміки продажів на 2019 рік продажі цієї категорії становили 667 мільйонів грн. приріст в грошовому обсягу

становив 5,10% відносно 2018 року та приріст продажів упаковок змінився на 15,18%. Також за джерелом можна побачити зміну у середній ціні по цій категорії ліків.

На момент 2019 року на фармацевтичному ринку лідерство в упаковках належало кільком ключовим категоріям медичних препаратів, визначеним як ненаркотичні анальгетики/антипіретики, антисептики та дезінфектанти, а також кардіологічні препарати. Розглянемо кожну з цих категорій та їхні динаміки на ринку, аналізуючи обсяги продажів та їхні вартості.

Перший клас, який виокремлюється на ринку, - це N02B Non-narcotics and anti-pyretics. Ці ненаркотичні анальгетики/антипіретики відіграють важливу роль у забезпеченні лікування болю та зниженні температури. Останні аналітичні дані свідчать про суттєве зниження обсягів продажу цієї категорії в упаковках, але водночас відзначається ростом вартості цих продуктів. Такий тенденційний рух може бути пов'язаний зі змінами у споживчому попиті, впливом здоров'я громадськості та іншими факторами.

Друга ключова категорія, D08A Antiseptics and disinfectants, охоплює антисептики та дезінфектанти. Остання розглянута категорія – C01X All other cardiac preparations, яка охоплює всі інші кардіологічні препарати.

Це сталося на тлі розповсюдження нового штаму вірусу Омікрон, який, хоч і викликав більш легку форму ГРВІ, але виявився надзвичайно заразним. У 2023 році спостерігається тенденція до зниження споживання цих препаратів, оскільки епідемія ГРВІ починає заспокоюватися. Відзначається тим, що структура споживання лікарських засобів починає повертатися до попереднього рівня, і протягом 2023 року залишається відносно стабільною [20].

Серед препаратів, які найбільше користувалися популярністю серед населення під час періоду панічних закупівель, виокремлюються засоби АТС-групи N02, що включають анальгетики, протизапальні та жарознижувальні засоби. Також великим попитом користувалися препарати з АТС-групи M01,

спрямовані на лікування захворювань порожнини носа. З закінченням епідсезону захворюваності на ГРВІ та виходом із фокусу актуальності захворювань, в топ-6 популярних препаратів повернулися антидіабетичні засоби. Особливо важливою стало регулювання цукрового діабету після закінчення епідеміологічних загроз.

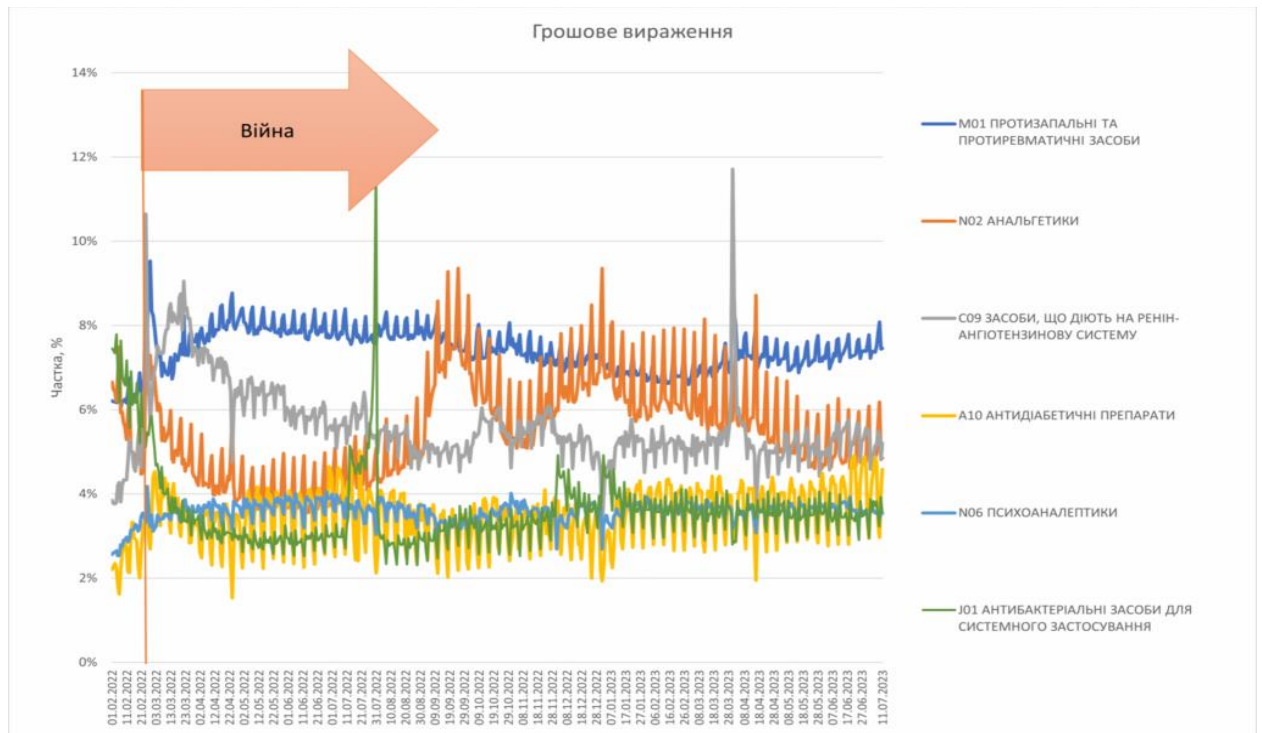


Рис. 1.4 Продажі в аптечних підрозділах за АТС класифікацією у грошовому вираженні

Зараз спостерігається сезонне зниження частки протизастудних препаратів та анальгетиків, що свідчить про зміну пріоритетів у споживчому попиті під впливом сезонних та епідеміологічних коливань. Це також може бути пов'язане зі зменшенням поширення Омیکрону та збільшенням свідомості населення щодо необхідності вживання превентивних заходів для укріплення імунітету.

Загалом, динаміка споживання лікарських засобів у контексті ГРВІ відображає складні зміни в медичному підході та свідомому виборі споживачів під впливом епідеміологічних обставин.

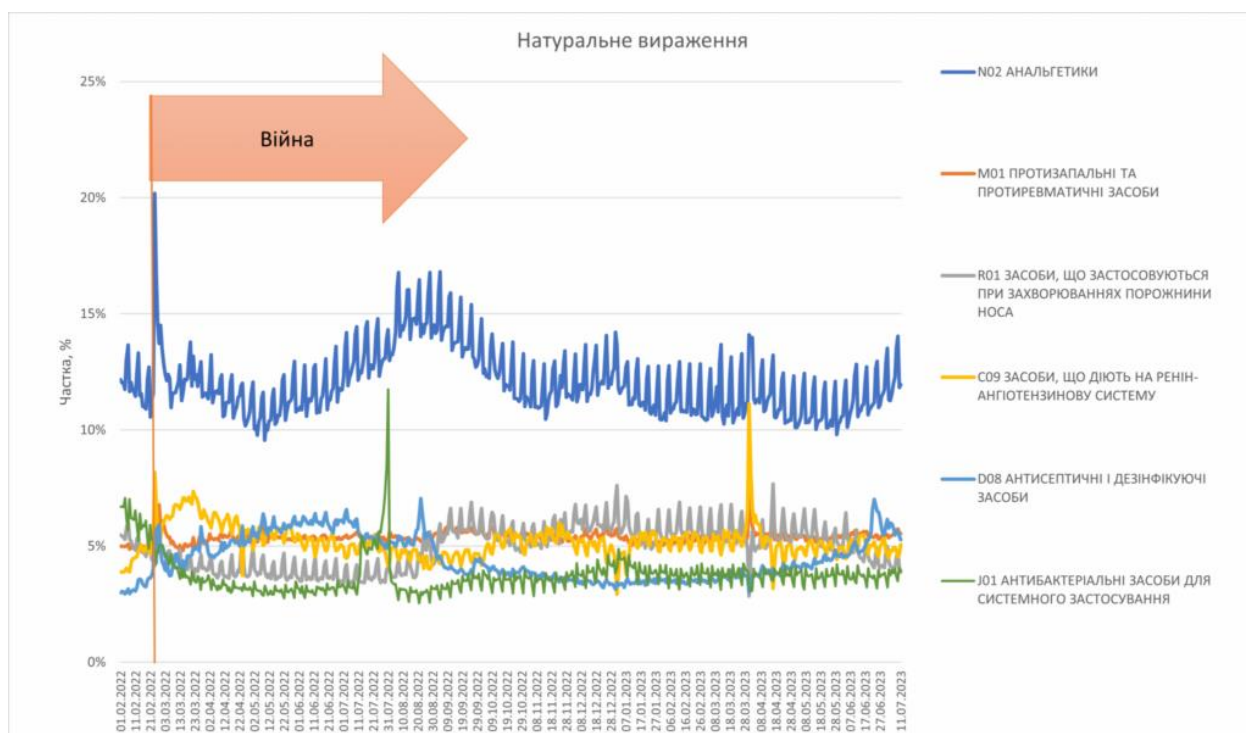


Рис. 1.5 Продажі в аптечних підрозділах за АТС класифікацією у натуральному вираженні

Факторами, що суттєво впливають на динаміку ринку ненаркотичних анальгетичних препаратів є не лише особливості попиту та пропозиції, але й сезонні аспекти, зокрема, сезонний грип. Грип на сьогоднішній день є найпоширенішою інфекційною хворобою на планеті, що має важливий вплив на здоров'я населення та економіку[21].

Нині майже кожна людина хоча б декілька разів у житті стикалася з грипом, що свідчить про його високу поширеність серед населення. Під час епідемічних спалахів, які періодично турбують світ, до 30–50% населення ураженого регіону може захворіти, що призводить до серйозних економічних втрат.

Важливим аспектом є те, що грип лишається практично неконтрольованою та малокерованою інфекцією. Незважаючи на значний прогрес в медичних технологіях та вакцинації, грип продовжує викликати серйозні проблеми для глобального здоров'я.

Хоча показник смертності від неускладненого грипу взагалі невисокий, коливаючись в межах 0,01–0,2%, він різко підвищується в разі розвитку ускладнень у певних груп населення. Особливо вразливі до серйозних наслідків є люди літнього віку, а також ті, хто має ослаблену імунну систему або хронічні серцево-судинні та захворювання легень. Також великий ризик існує для вагітних жінок та дітей раннього віку.

Сучасна ситуація з грипом вимагає постійного вдосконалення підходів до профілактики та лікування, а також розвитку нових методів контролю за поширенням інфекції. Використання ненаркотичних анальгетичних препаратів стає необхідністю для забезпечення пацієнтам ефективного лікування та подолання неприємних симптомів, що супроводжують грип[21].

Згідно з динамікою ринку, під впливом грипу споживання ненаркотичних анальгетичних препаратів може зазнавати значних коливань, зокрема під час епідемічних піків та в періоди спокою. Розуміння цих змін та адаптація до них стають ключовими факторами для виробників та постачальників цих препаратів у забезпеченні ефективного та своєчасного задоволення потреб споживачів в умовах непередбачуваності епідеміологічної ситуації.

Розглядаючи призначення лікарів у контексті діагнозів за кодами МКХ-10, зокрема J 10 та J 11, пов'язаних із грипом та його варіантами, можна визначити вплив цих діагнозів на топ-3 АТС-класів 2-го рівня на кінець 2023 року.

Діагнози J 10, що включають грип, викликаний ідентифікованим вірусом грипу, та J 11, де вірус не ідентифікований, є ключовими факторами у рецептурному підході медичних практик до лікування респіраторних інфекцій, зокрема грипу.

На основі аналізу даних за підсумками 2023 року виявлено, що топ-3 АТС-класів 2-го рівня, які отримали найбільшу увагу у лікуванні зазначених діагнозів, включають:

1. J05 «Противірусні засоби для системного застосування»: Цей клас противірусних засобів стає ключовим у стратегії лікування грипу та його варіантів, де ідентифікований вірус грипу виступає основним агентом впливу.
2. M01 «Протизапальні та протиревматичні засоби»: Протизапальні препарати стають важливим елементом у лікуванні грипу з різними респіраторними проявами, особливо при пневмонії та інших ускладненнях.
3. N02 «Анальгетики»: Анальгетичні препарати є необхідними для зменшення болю та неприємних симптомів, пов'язаних із захворюваннями, такими як грип.

Це свідчить про важливість комплексного лікування, яке охоплює не лише противірусні та протизапальні аспекти, але й забезпечує ефективний анальгетичний вплив. Результати аналізу свідчать про актуальність застосування препаратів, спрямованих на різні аспекти лікування грипу та його ускладнень у медичній практиці на кінець 2023 року.



Рис. 1.6 Графік призначень N02 відносно інших груп

Як ми можемо побачити що при сезонних ГРВІ хоч N02 не являється основною групою для фармакотерапії ,але препарати з цієї групи застосовуються в комплексному лікуванні.



Рис. 1.7 Графік призначень парацетамолу відносно інших препаратів

Динаміка аптечного продажу (рис. 1.8) свідчить про те, що українці виявляють зростаючий інтерес до комбінованих препаратів, основним компонентом яких є парацетамол, зокрема у формі гарячих напоїв. Цей тренд особливо актуальний з початком епідсезону, коли підвищується попит на засоби для подолання симптомів грипу та застуди.

Важливим аспектом є вибір комбінованих препаратів, які включають парацетамол, який є ефективним анальгетиком та антипіретиком. Гарячі напої, як форма вживання, можуть бути особливо зручними для пацієнтів, оскільки вони не лише надають лікувальний ефект, але й можуть сприяти загальному покращенню самопочуття завдяки теплу та зручності в застосуванні.

Зауважимо, що зростання аптечного продажу цих комбінованих препаратів може свідчити про збільшення свідомості населення про важливість раннього та ефективного лікування симптомів захворювань,

зокрема грипу та застуди. Також це може вказувати на зручність використання комбінованих препаратів, які включають декілька активних компонентів, спрямованих на різні симптоми.

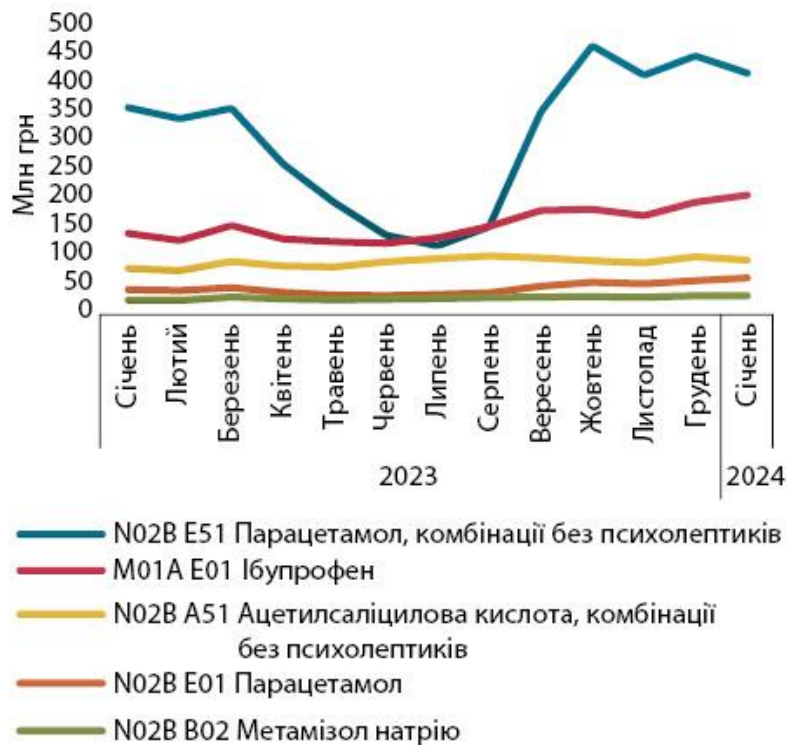


Рис. 1.8 Динаміка продажів групи N02 відносно інших груп препаратів

1.4 Аналіз наукових досліджень щодо вивчення переваг споживачів та їх поведінки під час вибору безрецептурних знеболювальних препаратів

В ході проведеного маркетингового дослідження Хотинської К. [10] було виявлено, що вік респондентів є ключовим фактором, впливаючим на купівельну поведінку споживача при виборі анальгетичних лікарських засобів (АЛЗ). Найбільший відсоток опитуваних становлять особи у віці від 51 до 60 років (21,0%), за якими слідують групи від 41 до 50 років (19,0%), 61-70 років (18,0%), та 31-40 років (17,0%). Варто відзначити, що найменший відсоток респондентів припадає на групу віком від 61 до 70 років (6,0%).

Соціальний статус респондентів також виявив значущий вплив на їхні вибори та уподобання. За результатами анкетування встановлено, що 42,0% респондентів є працівниками, 20,0% – підприємцями, 20,0% – пенсіонерами, та 18,0% – службовцями. Це важливо для аналізу споживчих звичок та попиту на АЛЗ серед різних соціальних груп.

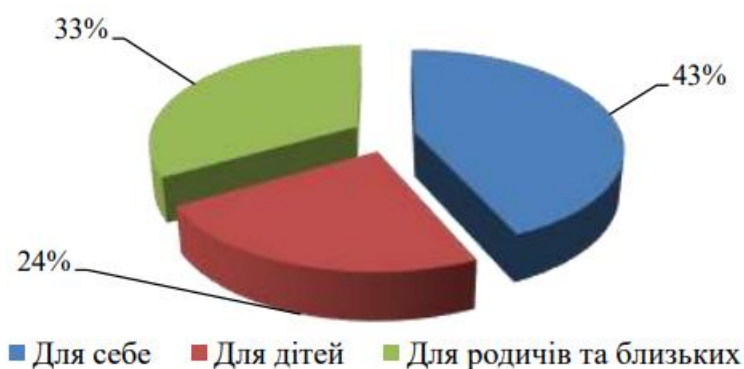


Рис.1.9 Розподіл за цільової аудиторією.

Дослідження також визначило цільову аудиторію для ринку АЛЗ даної групи, вказавши, що 52,0% опитуваних купують АЛЗ для власного вживання, 20,0% – для родичів та близьких, та 28,0% – для дітей (рис. 1.9). Це важлива інформація для рекламних кампаній та стратегій маркетингу.

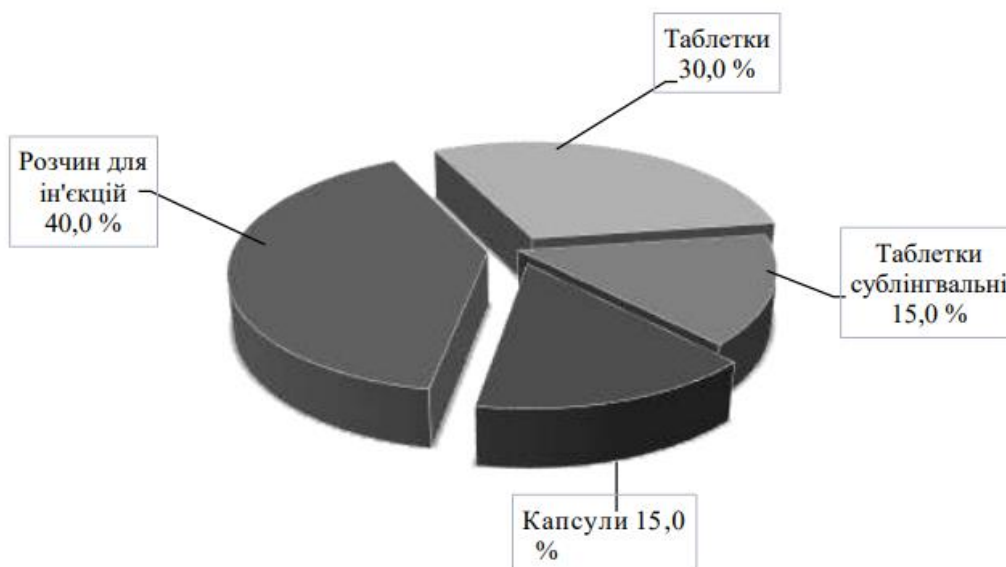


Рис. 1.10 Розподіл вподобань споживача за формуою відпуску

Далі досліджено вплив різних чинників на вибір АЛЗ, зосереджуючись на лікарських формах та виробниках. За результатами анкетування (рис. 1.10) Хотинська К. виявила, що розчини для ін'єкцій та таблетки є найпопулярнішими формами серед респондентів. Велика частина відвідувачів віддає перевагу вітчизняним виробникам (56,0%) через їхню доступність, тоді як 44,0% надають перевагу іноземним виробникам. Дослідження факторів, що впливають на прийняття рішення про придбання АЛЗ, виокремлює низку ключових аспектів, які формують вибір споживачів. Зокрема, великою мірою (90,0%) на цей процес впливає візит до фахівця медичної сфери, що підкреслює важливість консультацій з лікарем у прийнятті інформованого рішення.

Додатково, рекомендації фармацевтів (10,0%) відіграють свою роль у формуванні уявлень споживачів про відповідність конкретного АЛЗ їхнім потребам. Цей аспект свідчить про важливість роботи з медичними фахівцями та фармацевтами для забезпечення ефективної інформаційної підтримки споживачів.

У виборі конкретного препарату основними критеріями для споживачів є ціна (43,0%), швидкість дії (28,0%) та особливості застосування (19,0%). Ці аспекти визначають стратегії вибору, що впливають на споживачів на етапі придбання та використання АЛЗ.

Зазначене дослідження є значущим внеском у розуміння ринкових тенденцій та споживчих уподобань в галузі АЛЗ. Наступні етапи наукового вивчення будуть акцентовані на детальному аналізі стійкості асортименту цих препаратів, що дозволить визначити та прогнозувати динаміку ринку та його реакцію на нові тенденції у споживчих уподобаннях.

Висновки до розділу 1

В процесі аналізу різноманітних відкритих джерел та огляду наукової літератури, було детально розглянуто та класифіковано досліджувану групу препаратів. Отримані дані дозволили визначити ключові стратегії лікування та препарати, які широко використовуються у медичній практиці. Зокрема, було приділено увагу аналізу динаміки ринку, зосереджуючись на його поточному стані та взаємодії з сезонними захворюваннями.

Під час аналізу досліджень було виявлено особливості клієнтських вподобань, які визначають вибір ненаркотичних анальгетиків та докладно проаналізовано вплив різних факторів, таких як стан здоров'я, сезонність захворювань та інші чинники, на ринкові тенденції. Висновки не лише спрямовані на розкриття комплексного розуміння обраної теми, але й надають підґрунтя для подальших досліджень у цьому напрямку.

РОЗДІЛ 2

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕНАРКОТИЧНИХ ЗНЕБОЛЮВАЛЬНИХ ЗАСОБІВ В РАМКАХ АПТЕЧНОЇ МЕРЕЖІ

2.1 Порівняльний аналіз обсягів реалізації ненаркотичних знеболюючих засобів у натуральному вимірі

У рамках проведення дослідження ринку ненаркотичних знеболюючих засобів в Україні передбачено ретельний порівняльний аналіз обсягів продажу за вересень 2022 та вересень 2023 років. Враховуючи наявність епідемічного сезону, особлива увага буде приділена динаміці змін попиту на ці ЛЗ у зазначені періоди.

Першим етапом аналізу буде оцінка загальної динаміки ринку, враховуючи обсяги продажу та їх зміни відносно обох періодів. Далі, планується здійснити порівняльний аналіз показників, таких як обсяги продажу, доходи від продажу та кількість одиниць продукції, що реалізована.

Окрему увагу буде приділено територіальній специфіці розподілу попиту на зазначені ЛЗ. Порівняння обсягів продажу та попиту у різних регіонах країни дозволить виявити регіональні відмінності у споживчих уподобаннях.

Додатково, аналіз буде розширено до вивчення актуальності різних лікарських форм відпуску зазначеної групи препаратів.

Зазначені критерії аналізу дозволять отримати комплексне уявлення про динаміку ринку ненаркотичних знеболювальних засобів в Україні та виявити ключові тенденції, що впливають на цей сегмент. Результати дослідження будуть використані для розробки рекомендацій щодо маркетингових та стратегічних рішень у фармацевтичній галузі.

З нашого дослідження можна виділити декілька ключових показників ,а саме:

1. Загальна динаміка продажів зростає ,а саме у вересні 2023 року спостерігається загальний зріст кількості відпущених упаковок на 6,25% порівняно з вереснем 2022 року. Це вказує на загальну позитивну динаміку у цьому ринковому сегменті протягом року.

2. Регіональний аналіз показав ,що більшість регіонів відзначилися зростанням продажів. Значний приріст був зафіксований у Волинській області (13.57%), Донецькій області (92.57%), Київській області (14.24%), та Харківській області (5.72%). У той же час деякі регіони відзначилися зменшенням продажів, такі як Житомирська область (-5.95%), Полтавська область (-14.87%), та Черкаська область (-9.50%).

3. Існує низка факторів, що вплинули на зміни ,а саме зростання продажів може бути викликане різними факторами, такими як зміни в маркетингових стратегіях, популярність конкретних брендів або продуктів, а також збільшення попиту через зміни в стані здоров'я населення або інші соціально-економічні чинники. Зменшення продажів у деяких регіонах може бути викликане конкуренцією з іншими продуктами, змінами в національних або регіональних політиках здоров'я, або навіть змінами відвідування аптек через пандемійні обмеження або інші фактори.

4. Порівняння обсягів продажів за роками дозволяє виявити тенденції у зміні попиту на продукт протягом року. У цьому випадку, виявлено позитивну тенденцію до зростання попиту, але це може бути зумовлено різними факторами у різних регіонах.

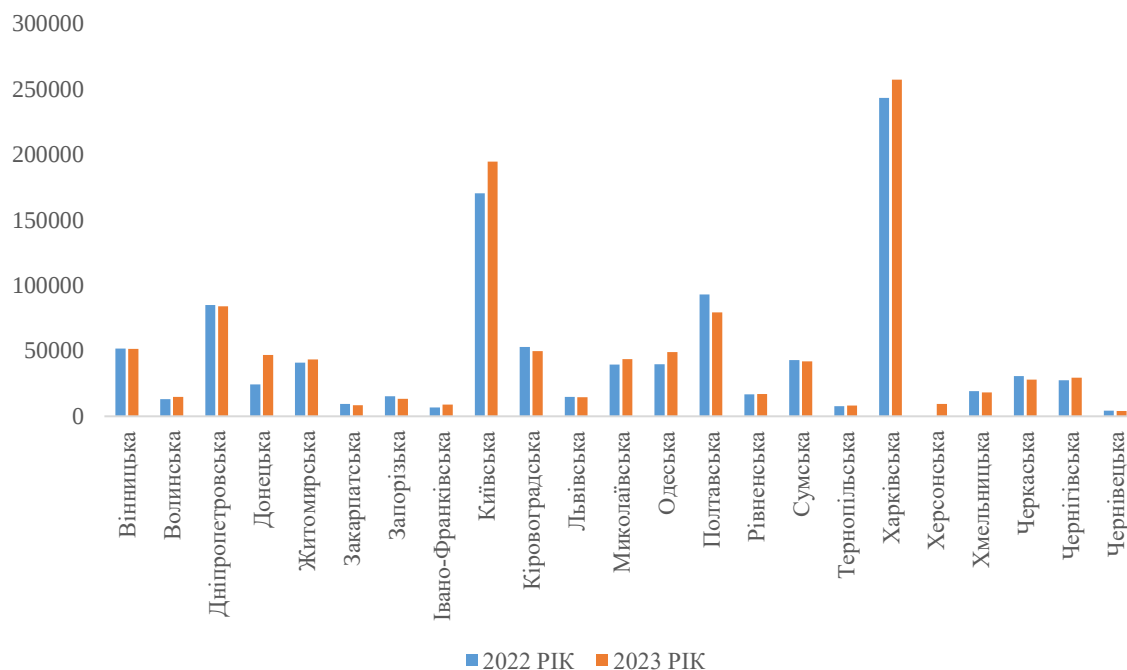


Рис. 2.1 Показники відпуску у натуральних показниках за вересень 2022 року та 2023 року.

У 2022 році українські аптеки відпустили у загальній складності 1,049,193 упаковок ненаркотичних знеболювальних засобів. Найбільші обсяги продажів були зафіксовані в Київській (170,398 упаковок), Харківській (243,168 упаковок) та Полтавській (93,123 упаковок) областях. Показник у 0 продажів у Херсонській області пов'язаний з тим, що на момент вересня 2022 року область була окупована і після звільнення цього регіону завдяки ЗСУ можна побачити появу позитивної динаміки продажів.

Аналізуючи дані за 2022 рік, можна зазначити, що рівень продажів залежить від різних факторів, таких як наявність ринкової конкуренції, рекламні кампанії, рівень попиту, економічні умови та інші. Наприклад, значні обсяги продажів у великих містах, таких як Київ і Харків, можуть бути пояснені широким спектром послуг та високим рівнем населення, тоді як в інших регіонах можуть впливати більші внутрішньорегіональні фактори.

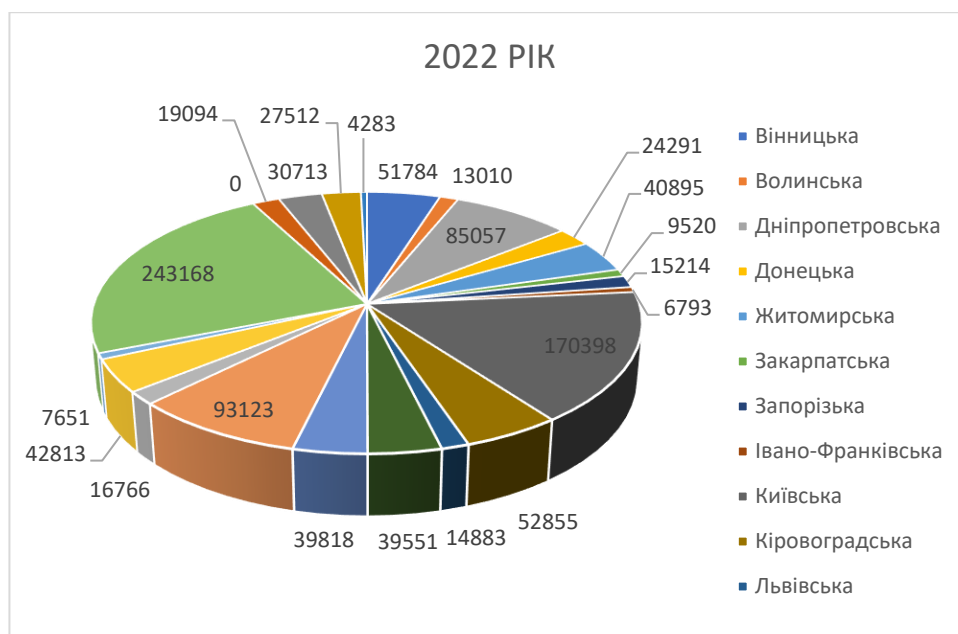


Рис. 2.2 Розподіл продажів ненаркотичних знеболюючих засобів по областях України за вересень 2022 року

У вересні 2023 року українські аптеки відпустили загалом 1,115,167 упаковок ненаркотичних знеболювальних засобів. Найбільші обсяги продажів спостерігалися в Київській (194,648 упаковок), Харківській (257,109 упаковок) та Дніпропетровській (83,893 упаковок) областях. Натомість найменші обсяги продажів були зафіксовані у Чернівецькій (3,965 упаковок), Закарпатській (8,430 упаковок) та Херсонській (9,419 упаковок) областях.

Загальний ріст продажів порівняно з попереднім періодом може бути пояснений кількома факторами. Зокрема, це може бути результатом успішних маркетингових кампаній, які привернули більше уваги споживачів до конкретних продуктів чи брендів. Також, збільшення попиту може бути зумовлене специфічними сезонними чи пандемійними обставинами, коли збільшується потреба у засобах знеболювання.

У той же час, зменшення обсягів продажів у деяких регіонах може бути викликане конкуренцією з іншими продуктами, відсутністю або обмеженим доступом до певних товарів у деяких місцевостях, а також змінами у попиті через зміни у споживчих уподобаннях або економічному стані населення.

Враховуючи ці фактори, можна зробити висновок, що динаміка продажів ненаркотичних знеболювальних засобів в Україні в вересні 2023 року відображає складність ринкових та економічних умов, які впливають на попит та споживчі звички.

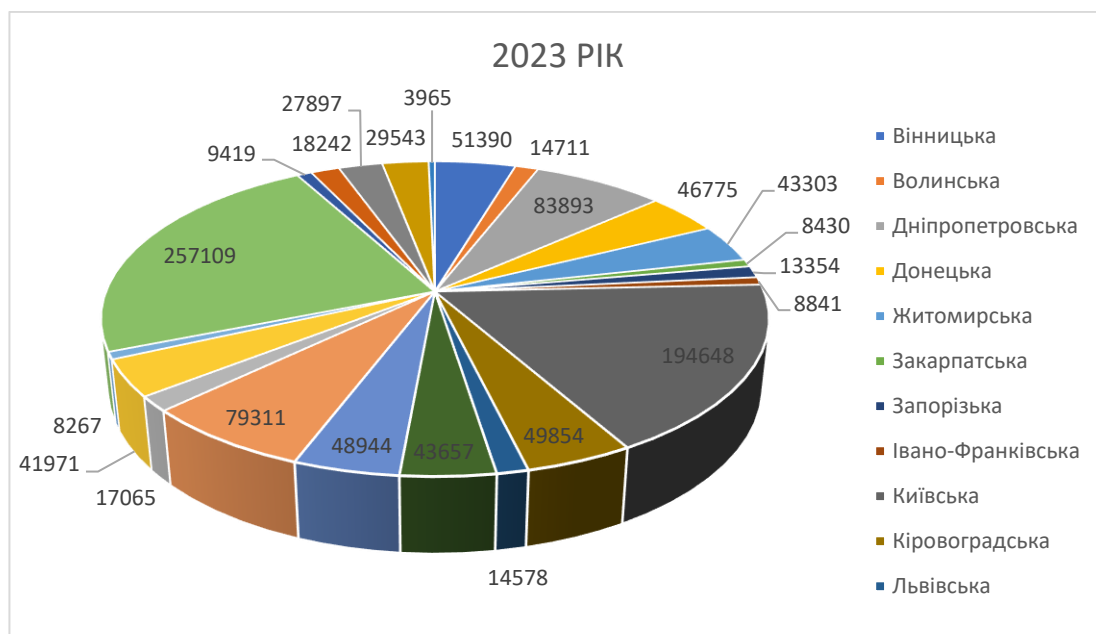


Рис. 2.3 Розподіл продажів ненаркотичних знеболюючих засобів по областях України за вересень 2023 року

2.2 Порівняльний аналіз обсягів реалізації ненаркотичних знеболюючих засобів у грошовому вимірі

У 2023 році грошовий еквівалент продажів ненаркотичних знеболювальних засобів в аптечній мережі склав 79 388 277,55 гривень, що показує значне зростання порівняно з попереднім роком, а саме 74,595,464.69 грн.

Аналіз показує, що багато регіонів відзначилися зростанням грошового обсягу реалізації у 2023 році. Особливо великі обсяги збільшення спостерігалися в Харківській, Київській та Полтавській областях. Це може бути пов'язано зі зростанням попиту, розвитком мереж аптек або ефективними маркетинговими стратегіями.

Найбільшу частку в грошовому обсяг реалізації мають області з великими містами та щільним населенням, що відображає загальну тенденцію до концентрації попиту у міських регіонах.

Збільшення грошового обсяг реалізації може також бути пов'язане зі зростанням цін на продукцію, активними рекламними кампаніями чи введенням нових продуктів на ринок. У той же час, варто враховувати інфляційний вплив та зміни валютного курсу, які можуть вплинути на реальний обсяг продажів.

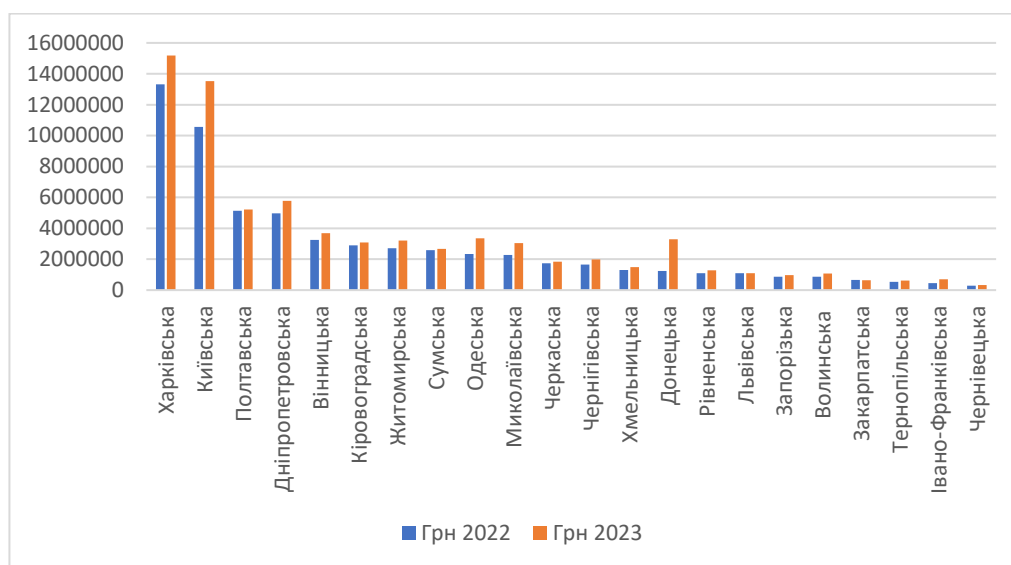


Рис.2.4 Порівняльний розподіл продажів у грошовому еквіваленті ненаркотичних знеболюючих засобів по областях України за вересень 2022 та 2023 року

У 2022 році в Україні зафіксовано загальний грошовий обсяг у сегменті продажів ненаркотичних знеболювальних засобів у різних областях, який склав 61,817,668.84 гривень. Це є важливим показником, який відображає економічну активність та попит на медичні препарати у країні.

Найбільший обсяг реалізації зафіксовано у Харківській області, де він становив 13,318,194.77 гривень, і Київській області – 10,557,386.44 гривень. Такі високі цифри можуть бути пов'язані з великими містами, наявністю більш

розвинутої мережі аптек та високим рівнем медичної служби, що збільшує попит на ліки.

Найнижчий обсяг реалізації спостерігався у Чернівецькій області – 289,774.54 гривень. Це може бути викликано меншим розміром населення та меншими можливостями споживачів. Також варто враховувати, що економічні та інфраструктурні особливості кожного регіону можуть впливати на обсяги продажів.

Загальний грошовий обсяг відображає не лише кількість продажів, але й цінову динаміку, економічну активність та стан системи ОЗ кожної області. Детальний аналіз цих факторів може допомогти зрозуміти та передбачити тенденції у сфері медичних послуг та ринку лікарських засобів у майбутньому.

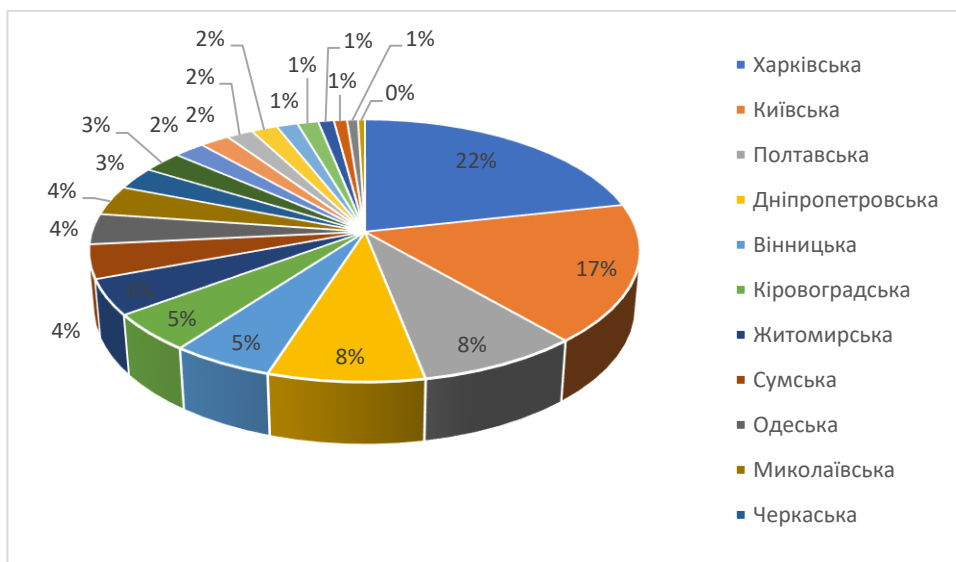


Рис.2.5 Розподіл відсотку продажів у грошовому еквіваленті по областях за вересень 2022 року

У 2023 році українські аптеки здійснили грошовий обсяг у сегменті продажів ненаркотичних знеболювальних засобів на суму 74,595,464.69 гривень. Це є важливим показником, який відображає економічну активність та попит у різних регіонах України.

Найбільший обсяг продажів був зафіксований у Харківській області, де він склав 15,182,312.76 гривень, та Київській області з 13,533,752.05 гривень.

Це може бути пов'язано з великими містами, які є центрами бізнесу та медицини, де попит на ліки зазвичай вищий.

Варто відзначити значний обсяг у Полтавській, Дніпропетровській, Вінницькій та Одеській областях, що свідчить про активність ринку в цих регіонах.

З іншого боку, найнижчий обсяг був зафіксований у Чернівецькій області, де він становив лише 329,519.88 гривень. Це може бути викликано різними економічними та демографічними факторами в цьому регіоні.

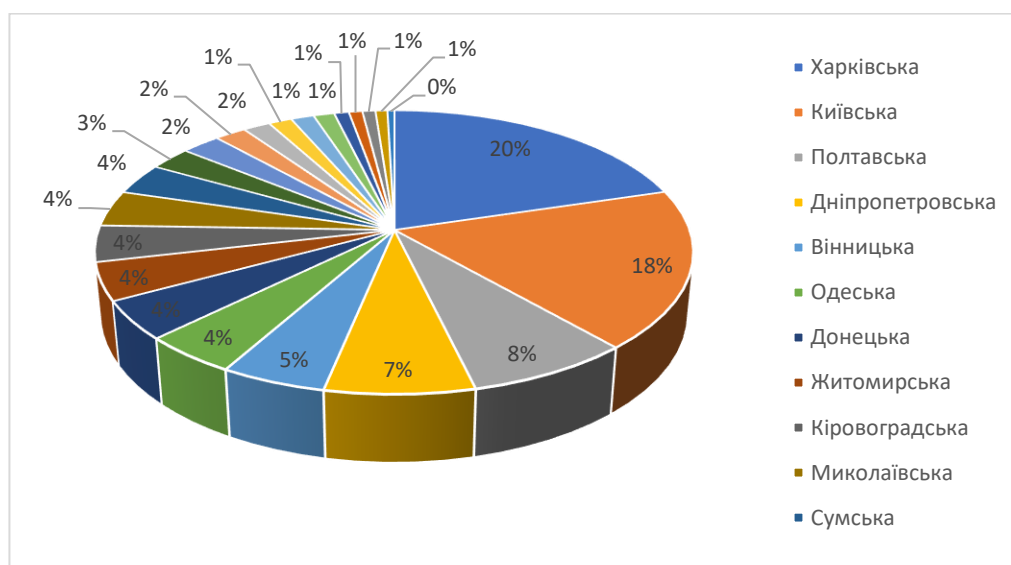


Рис.2.6 Розподіл відсотку продажів у грошовому еквіваленті по областях за вересень 2023 року

У порівнянні продажів за 2022 та 2023 роки, видно, що області, що мають найвищий обсяг продажів у 2023 році порівняно з попереднім роком, включають Харківську, Київську, Полтавську та Дніпропетровську.

1. Харківська область: Збільшення продажів на 1,482,117.99 гривень (або близько 11%) вказує на стійке зростання попиту на ненаркотичні знеболювальні засоби в цьому регіоні.

2. Київська область: Зафіксоване збільшення в продажах на 2,573,365.61 гривень (приблизно на 24%) може свідчити про інтенсивний розвиток медичної інфраструктури та підвищений попит.

3. Полтавська та Дніпропетровська області: Обидві області також показали помітне зростання у продажах, що може бути зумовлене різними факторами, такими як збільшення населення, підвищення медичної свідомості або розширення мережі аптек.

Ці показники свідчать про те, що ринок ненаркотичних знеболювальних засобів в Україні демонструє стійке зростання, що може бути важливим для подальшого розвитку фармацевтичної індустрії та забезпечення населення необхідними лікарськими засобами.

З дослідження ми змогли встановити топ 10 областей за продажами, данні зображенні на рис.2.7.

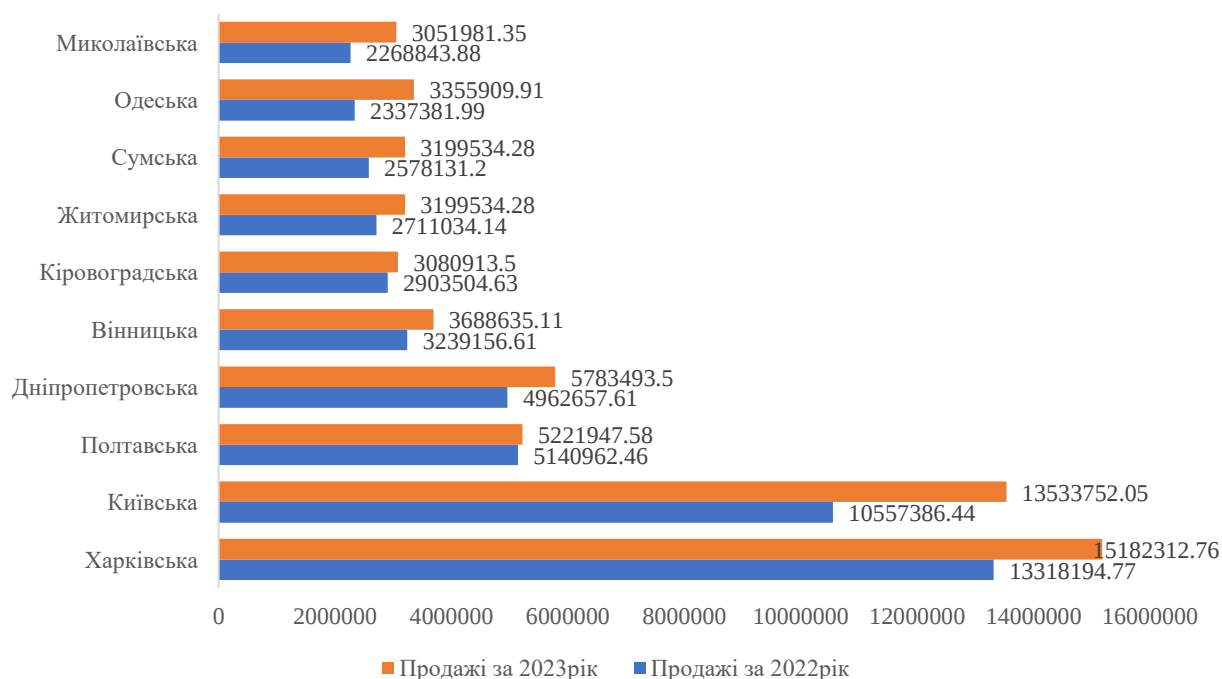


Рис.2.7 Порівняння показників продажу у грошовому еквіваленті за вересень 2022 та вересень 2023 року.

А саме основуючись на обсягах продажів за 2022 рік, визначено топ-10 областей України за обсягом продажів ненаркотичних знеболювальних засобів:

1. Харківська область: 13,318,194.77 грн
2. Київська область: 10,557,386.44 грн

3. Полтавська область: 5,140,962.46 грн
4. Дніпропетровська область: 4,962,657.61 грн
5. Вінницька область: 3,239,156.61 грн
6. Кіровоградська область: 2,903,504.63 грн
7. Житомирська область: 2,711,034.14 грн
8. Сумська область: 2,578,131.20 грн
9. Одеська область: 2,337,381.99 грн
10. Миколаївська область: 2,268,843.88 грн

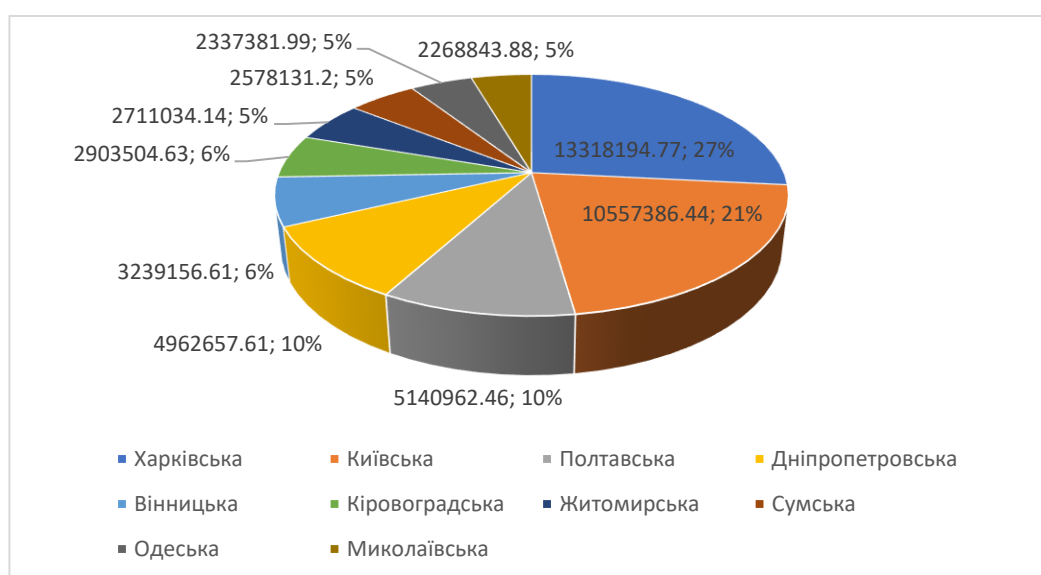


Рис. 2.8 Топ 10 областей за вересень 2022 року за відсотком продажів.

Порівнюючи обсяги продажів ненаркотичних знеболювальних засобів у 2022 та 2023 роках, можна помітити деякі цікаві тенденції та зміни в рейтингу областей.

1. Загалом спостерігається позитивна динаміка у більшості областей. Найбільший приріст показників відзначений у Харківській та Київській областях, що свідчить про збільшення попиту на медичні препарати в цих регіонах.

2. Харківська та Київська області залишаються лідерами у продажах і у 2022, і у 2023 роках. Це може бути пов'язано з їхнім великим населенням та розвиненою медичною інфраструктурою.

3. У топ-10 областей є певні зміни. Наприклад, Полтавська область піднялася на третє місце у 2023 році, що може бути викликано збільшенням медичної свідомості та попиту на ліки в цьому регіоні.

4. Деякі області, як Вінницька та Дніпропетровська, також показали значні збільшення у продажах, що може бути впливом регіональних факторів, таких як розвиток медичного туризму або рекламних кампаній.

5. Незважаючи на позитивну динаміку, є області, які показують менший приріст у продажах, наприклад, Миколаївська область. Це може вказувати на необхідність додаткових заходів для стимулювання попиту на медичні засоби у цих регіонах.

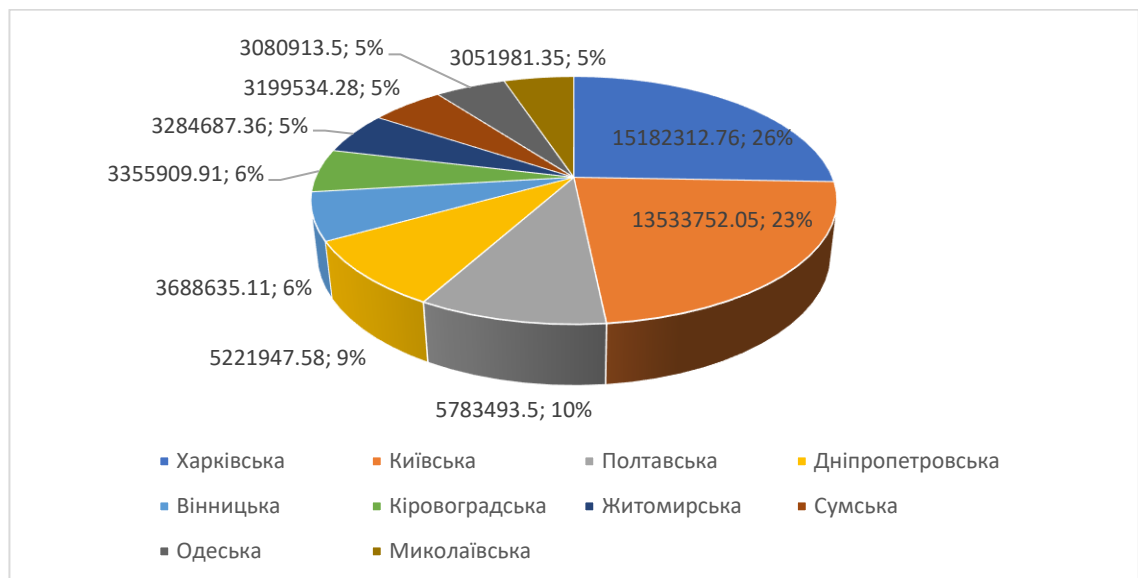


Рис. 2.9 Топ 10 областей за вересень 2023 року за відсотком продажів.

Висновки до розділу 2

Проведене дослідження показало позитивну динаміку ринку ненаркотичних знеболювальних засобів протягом аналізованих періодів. Спостерігається зростання обсягів продажу в грошовому та кількісному вираженні, зокрема у вересні 2023 року в порівнянні з вереснем 2022 року, що свідчить про збільшення попиту на ці препарати. Регіональний аналіз виявив значні відмінності у продажах між різними областями, зокрема зростання у Волинській, Донецькій, Київській та Харківській областях, проте зменшення у Житомирській, Полтавській та Черкаській областях.

Також дослідження виявило зростання обсягів продажів у грошовому вимірі в 2023 році, що підкреслює економічну активність і підвищений попит на ненаркотичні знеболювальні препарати. Найбільші обсяги продажів були зафіксовані в Київській, Харківській та Дніпропетровській областях, тоді як найменші — у Чернівецькій, Закарпатській та Херсонській.

Ці результати підкреслюють важливість розуміння ринкових тенденцій та територіальних відмінностей для прийняття стратегічних рішень у фармацевтичному бізнесі. Результати дослідження можуть бути використані для вдосконалення маркетингових стратегій та підвищення ефективності роботи аптечних мереж.

РОЗДІЛ 3

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ НЕНАРКОТИЧНИХ ЗНЕБОЛЮЮЧИХ ЗАСОБІВ ЗА АСОРТИМЕНТОМ

3.1 Порівняльний аналіз обсягів реалізації ненаркотичних знеболюючих засобів за номенклатурою

За результатами аналізу обсягів реалізації ненаркотичних знеболюючих засобів за торговельними назвами ЛЗ у 2022 р. визначено, що такі комбіновані ЛЗ, як «Фервекс», «Грипаут» та «Солпадеїн Актив» мають найбільший продаж у натуральному та грошовому показниках. На наш погляд, вищезазначений факт пов'язано з тим, що дані ЛЗ ефективно застосовуються населенням для лікування різних симптомів захворювань у рамках самолікування.

Крім того, встановлено, що такі як «Цитрамон-Дарниця» та «Анальгін-Дарниця», також займають вагому частку у реалізації ЛЗ. Це свідчить про поширеність різноманітних больових синдромів серед населення.

ЛЗ доступні у різних формах випуску, таких як таблетки, порошки для розчинення, що відкриває широкі можливості для вибору для споживачів залежно від їхніх уподобань та потреб.

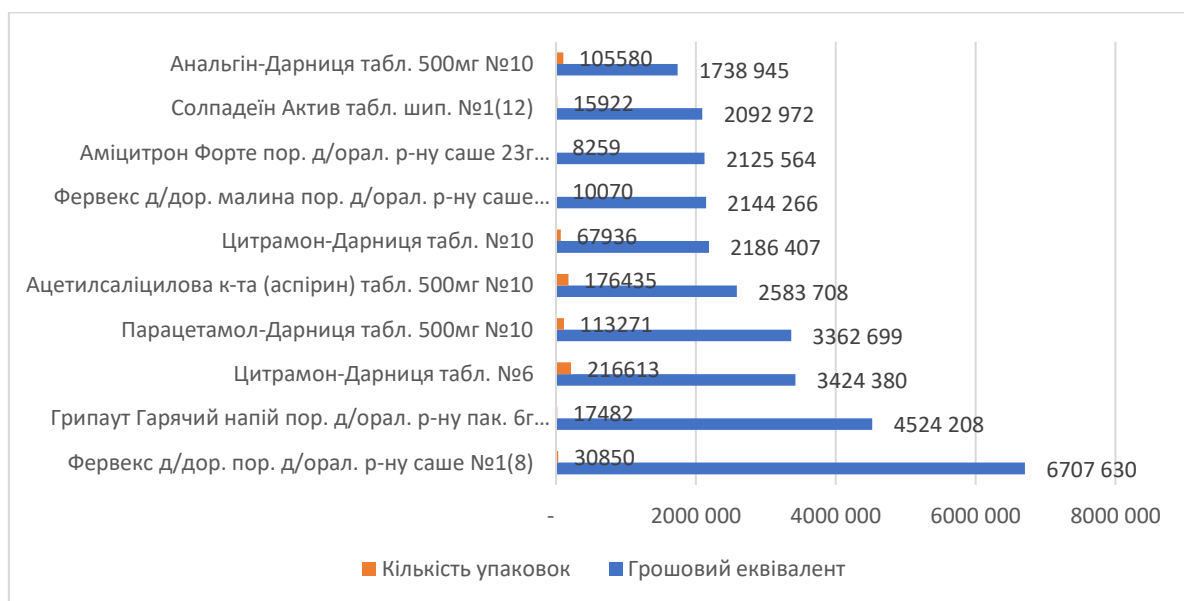


Рис.3.1 Продажі за номенклатурою за вересень 2022 року.

Аналізуючи дані за продажами за торгівельними назвами ЛЗ у 2023 році, можна виділити наступні висновки:

1. Продажі препаратів, призначених для лікування грипу та застуди, таких як «Грипаут Гарячий напій» та «Грипаут таблетки», залишаються значними. Це свідчить про постійний попит на такі засоби в періоди епідемій та застуд.

2. Препарати, що містять кілька активних компонентів, такі як «Фервекс» та «Солпадеїн Актив», також мають значні продажі. Це може бути пов'язано з більшою ефективністю таких засобів у лікуванні різних симптомів.

3. Продажі препаратів, що містять парацетамол, ацетилсаліцилову кислоту (аспірин) та інші анальгетики, такі як «Цитрамон-Дарниця» та «Анальгін-Дарниця», також залишаються високими.

4. Деякі препарати, такі як «Цитрамон-Дарниця» у формі №6, мають менші продажі порівняно зі своїми аналогами у формі №10. Це може вказувати на зміну у споживчому попиті або на наявність альтернативних препаратів.

5. ЛЗ представлені у різних формах випуску, таких як порошки для розчинення та таблетки, що відображає різноманіття потреб споживачів.

Загалом, ці дані вказують на стабільний попит на ринку лікарських засобів у 2023 році та важливість ретельного аналізу споживчих уподобань для планування маркетингових стратегій та постачання.

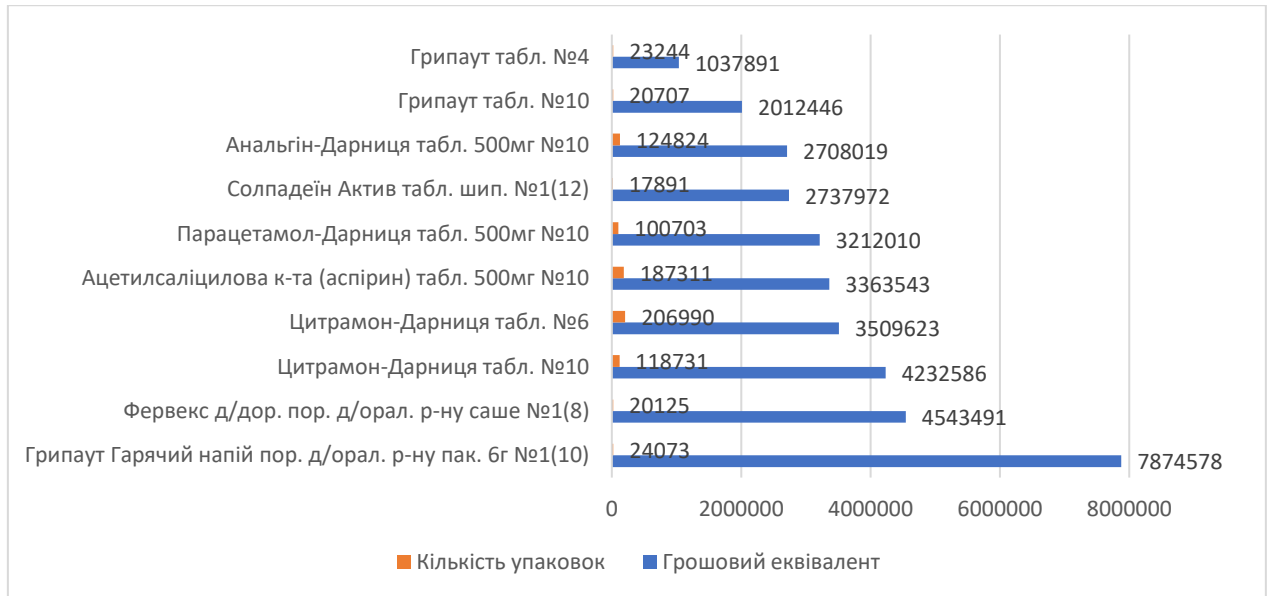


Рис.3.2 Продажі за номенклатурою за вересень 2023 року.

Порівнюючи дані продажів за 2022 та 2023 роки, можна виявити наступні тенденції:

1. У 2022 році найбільшими продуктами за грошовим еквівалентом були «Фервекс д/дор. пор. д/орал. р-ну саше №1» та «Грипаут Гарячий напій пор. д/орал. р-ну пак. 6г №1», в той час як у 2023 році перші місця займають «Грипаут Гарячий напій пор. д/орал. р-ну пак. 6г №1» та «Фервекс д/дор. пор. д/орал. р-ну саше №1». Це може вказувати на зміну у споживчому попиті або ефективності маркетингових стратегій.
2. «Фервекс» залишається популярним препаратом у обох роках. Це може свідчити про постійний попит на препарати, які включають кілька активних компонентів для лікування різних симптомів.
3. У більшості випадків, продажі за кількістю упаковок в 2023 році зросли порівняно з 2022 роком. Це може бути пов'язано зі збільшенням попиту на препарати або зі змінами у ринкових умовах.
4. Деякі препарати, такі як «Грипаут табл. №10» та «Грипаут табл. №4», зазнали значного зменшення в продажах у 2023 році порівняно зі своїми аналогами у 2022 році.

5. Продажі препаратів, які містять анальгетики, такі як «Солпадеїн Актив табл. Шип. №1» та «Анальгін-Дарниця табл. 500мг №10», залишаються стабільними у обох роках.

Таблиця 3.1

Обсяги продажів за номенклатурою

2022 РІК	Грн	Уп.	2023 рік	Грн	Уп.
Фервекс д/дор. Пор. д/орал. Р-ну саше №1(8)	6 707 630	30850	Грипаут Гарячий напій пор. д/орал. Р-ну пак. 6г №1(10)	7874578	24073
Грипаут Гарячий напій пор. д/орал. р-ну пак. 6г №1(10)	4 524 208	17482	Фервекс д/дор. пор. д/орал. р-ну саше №1(8)	4543491	20125
Цитрамон- Дарниця табл. №6	3 424 380	21661 3	Цитрамон- Дарниця табл. №10	4232586	11873 1
Парацетамол- Дарниця табл. 500мг №10	3 362 699	11327 1	Цитрамон- Дарниця табл. №6	3509623	20699 0
Ацетилсаліцило ва к-та (аспірин) табл. 500мг №10	2 583 708	17643 5	Ацетилсаліцило ва к-та (аспірин) табл. 500мг №10	3363543	18731 1
Цитрамон- Дарниця табл. №10	2 186 407	67936	Парацетамол- Дарниця табл. 500мг №10	3212010	10070 3
Фервекс д/дор. малина пор. д/орал. р-ну саше №1(8)	2 144 266	10070	Солпадеїн Актив табл. шип. №1(12)	2737972	17891
Аміцитрон Форте пор. д/орал. р-ну саше 23г №1(10)	2 125 564	8259	Анальгін- Дарниця табл. 500мг №10	2708019	12482 4
Солпадеїн Актив табл. шип. №1(12)	2 092 972	15922	Грипаут табл. №10	2012446	20707
Анальгін- Дарниця табл. 500мг №10	1 738 945	10558 0	Грипаут табл. №4	1037891	23244

3.2. Порівняльний аналіз продажів за формою відпуску

На підставі аналізу даних обсягів реалізації у рамках аптечної мережі за вересень 2022 р. нами сформовано рейтинг ненаркотичних знеболюючих засобів за формами випуску. Так, лідируючу позицію займає

1. Найбільш популярною формою є таблетки для внутрішнього застосування, які мають найбільшу кількість упаковок (більше мільйона) та грошовий еквівалент, що сягає майже 28 мільйонів гривень. Це може свідчити про широке використання таблеток як засобу лікування різних захворювань.

2. На другому місці за популярністю – порошки для внутрішнього застосування. Вони також мають значну кількість упаковок та грошовий еквівалент, що дозволяє їм займати важливе місце на ринку.

3. Третє місце за популярністю займають таблетки розчинні, хоча вони мають меншу кількість упаковок порівняно з іншими формами, проте вони є значним чинником у загальному обсязі грошового обсягу.

4. Форми лікарських засобів, такі як розчини для ін'єкцій та сиропи, мають меншу кількість упаковок та грошовий еквівалент порівняно з таблетками, але все ж є важливими компонентами у сфері лікування.

Ці дані вказують на різноманітність форм лікарських засобів, які використовуються в медичній практиці та на їхню різну популярність серед споживачів.

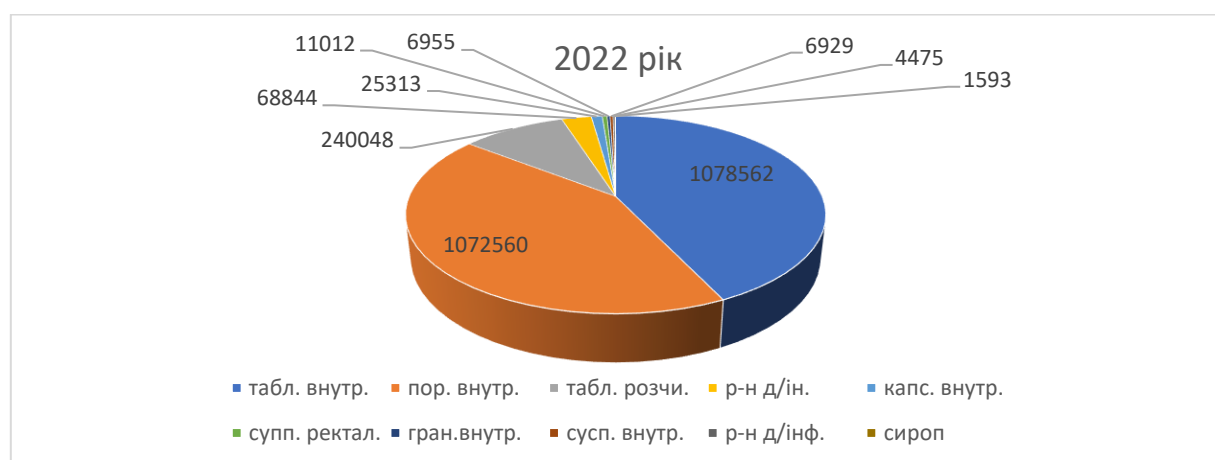


Рис.3.3 Відпуск препаратів відносно лікарської форми за вересень 2022 року.

Розглядаючи продажі за вересень 2023 року зазначимо, що:

1. Форма таблеток для внутрішнього застосування знову займає лідируюче положення з великою кількістю упаковок (більше 1 мільйона) та значним грошовим еквівалентом, що складає майже 37 мільйонів гривень. Це свідчить про постійний попит на таблетки у формі та їх широке використання в медичній практиці.

2. Форма порошків для внутрішнього застосування також має значну кількість упаковок та грошовий обсяг, хоча менше, ніж у випадку таблеток. Проте, вона залишається однією з популярних форм відпуску, що вказує на її важливість у лікуванні різних захворювань.

3. Таблетки розчинні також мають значну кількість упаковок та грошовий обсяг, проте менший порівняно з іншими формами. Це може бути пов'язано з особливостями застосування цієї форми, яка може використовуватися у конкретних випадках.

4. Форми, такі як розчини для ін'єкцій та сиропи, мають меншу кількість упаковок та грошовий обсяг порівняно з таблетками, але все ж є важливими компонентами у сфері лікування.

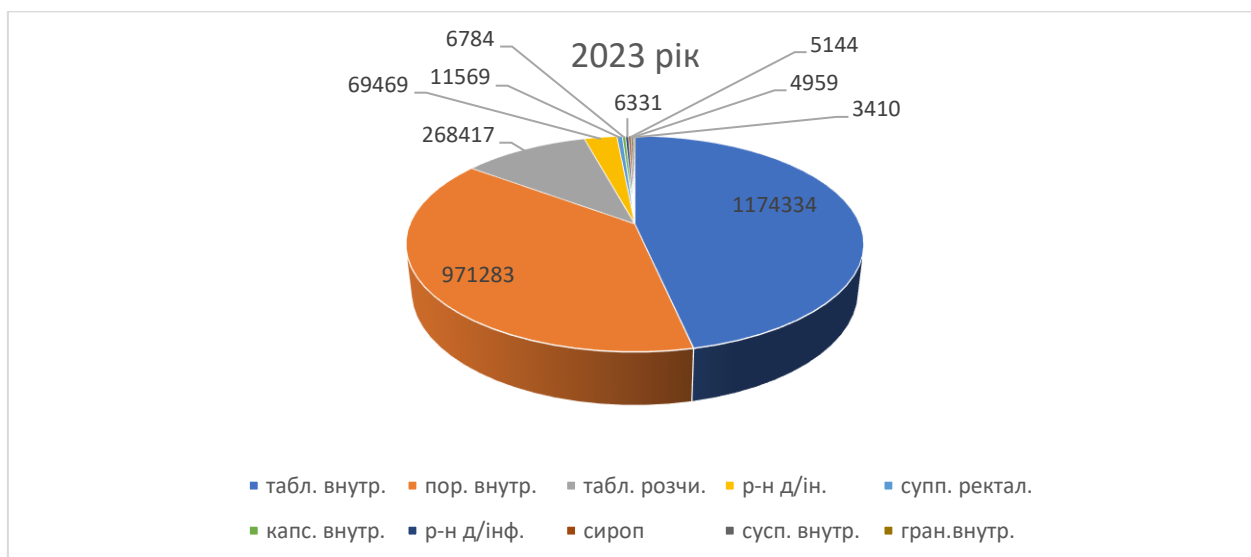


Рис.3.4 Відпуск препаратів відносно лікарської форми за вересень 2023 року.

Подивимося на зміни у продажах за різними формами відпуску препаратів протягом року 2022 порівняно з 2023 роком.

1. Таблетки внутрішнього застосування. Попит на таблетки внутрішнього застосування зріс на близько 9%, що вказує на підвищення зацікавленості споживачів у цій формі лікування. Це також відобразилося у збільшенні грошового обсягу на 31%.

2. Порошки внутрішнього застосування. Хоча кількість упаковок порошків зменшилася на близько 9%, проте грошовий обсяг залишився стабільним.

3. Таблетки розчинні. Ця форма препаратів стала більш популярною, збільшивши кількість упаковок на 11% і зробивши грошовий обсяг вищим на 30%.

4. Рідини для ін'єкцій. Незважаючи на невелике зростання упаковок (менше 1%), грошовий обсяг збільшився на більше 42%, що може вказувати на підвищений інтерес до цієї форми лікування.

5. Капсули внутрішнього застосування. Кількість упаковок капсул зменшилася на понад 73%, а грошовий обсяг знизився на близько 22%, що може вказувати на зміни в уподобаннях споживачів.

6. Супозиторії ректальні. Попит на цю форму збільшився на понад 5%, що сприяло зростанню грошового обсягу на 22%.

7. Гранули внутрішнього застосування. Незважаючи на зменшення упаковок на понад 50%, грошовий обсяг знизився тільки на 33%, що може свідчити про збереження популярності цієї форми.

8. Суспензії внутрішнього застосування. Незважаючи на зменшення кількості упаковок на близько 28%, грошовий обсяг збільшився на понад 47%.

9. Розчини для ін'єкцій. Ця форма відзначилася найбільшим зростанням, збільшивши кількість упаковок на понад 41% та грошовий обсяг на понад 76%.

10. Сиропи. Попит на сиропи значно зріс, збільшивши кількість упаковок на понад 222% і грошовий обсяг на понад 175%.

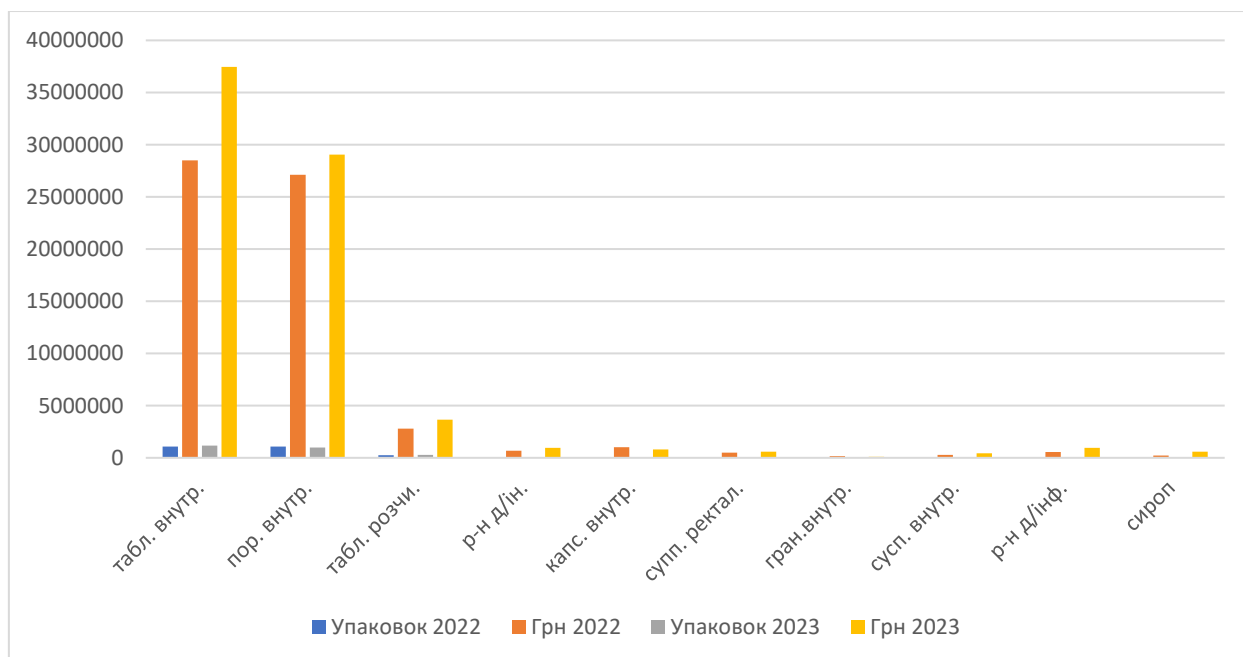


Рис. 3.5. Порівняльний аналіз відпуску за лікарською формою.

3.3. Розробка методичних рекомендацій для розширення ринку ненаркотичних знеболюючих засобів на основі проведеного дослідження

Згідно з проведеним дослідженням, рекомендується акцентувати увагу на розширенні асортименту продукції. Зокрема, потрібно звернути увагу на розробку нових форм випуску, таких як жувальні таблетки, гелі, трансдермальні пластирі або таблетки з контрольованим вивільненням. Це сприятиме задоволенню різноманітних потреб споживачів і розширенню аудиторії продукту.

Крім того, рекомендується зосередитися на інноваціях у сфері дослідження та розвитку. Інвестування у дослідження нових формул і методів доставки допоможе підвищити ефективність та зручність використання засобів.

Необхідно також активно проводити маркетингові кампанії з метою підвищення свідомості споживачів про нові форми знеболюючих засобів.

Використання різноманітних каналів комунікації, таких як соціальні медіа, телебачення та радіо, дозволить ефективно доносити інформацію до цільової аудиторії.

Також важливо встановити партнерські відносини з медичними закладами, аптечними мережами та лікарями з метою підвищення обізнаності про нові лікарські форми та їх переваги серед фахівців.

Крім того, рекомендується акцентувати увагу на якості та ефективності продукту. Надання доказів ефективності та безпеки нових форм знеболюючих засобів через клінічні дослідження та рецензії експертів допоможе збільшити довіру споживачів до продукту.

Використання цих рекомендацій сприятиме підвищенню свідомості про нові лікарські форми ненаркотичних знеболюючих засобів, їхньому впровадженню на ринок та збільшенню популярності серед споживачів.

Розширення асортименту продукції:

1. Розробляйте нові форми випуску продукції, такі як жувальні таблетки, гелі, трансдермальні пластирі або таблетки з контрольованим вивільненням, для задоволення різноманітних потреб споживачів і розширення аудиторії продукту.

Інновації у сфері дослідження та розвитку:

1. Інвестуйте у дослідження нових формул і методів доставки продуктів, що допоможе підвищити ефективність та зручність використання засобів.

Активні маркетингові кампанії:

1. Проводьте кампанії з метою підвищення обізнаності споживачів про нові форми знеболюючих засобів. Використовуйте різноманітні канали комунікації, такі як соціальні медіа, телебачення та радіо.

Партнерські відносини з медичними закладами:

1. Встановлюйте партнерські відносини з медичними закладами, аптечними мережами та лікарями, щоб підвищити обізнаність про нові лікарські форми та їх переваги серед фахівців.

Підвищення якості та ефективності продукту:

1. Надання доказів ефективності та безпеки нових форм знеболюючих засобів через клінічні дослідження та рецензії експертів сприятиме збільшенню довіри споживачів до продукту.

Використання цих рекомендацій:

1. Застосовуйте вищевказані рекомендації для підвищення свідомості про нові лікарські форми ненаркотичних знеболюючих засобів, їх впровадження на ринок та збільшення популярності серед споживачів.

Рис.3.6. Методичні рекомендації для розширення ринку ненаркотичних знеболюючих засобів

Висновки до розділу 3

Під час дослідження продажів ненаркотичних знеболюючих засобів у вересні 2022 та 2023 роках було виявлено наступні ключові дані:

У вересні 2022 року:

- Загальна кількість упаковок склала 2 522 083 одиниці.
- Обсяг продажів становив 74 976 730,46 гривень.

У вересні 2023 року:

- Загальна кількість упаковок зросла до 2 373 433 одиниць.
- Обсяг продажів склав 79 388 277,55 гривень.

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Загальний обсяг продажів зріс на 5,9% у порівнянні з попереднім роком, що свідчить про стабільний попит на ненаркотичні знеболюючі засоби.
2. Найпопулярнішими формами відпуску залишаються таблетки для внутрішнього застосування та порошки для орального розчинення, які становлять значну частку в загальному обсязі продажів.
3. Нові форми випуску, такі як гранули для внутрішнього застосування та розчини для ін'єкцій, виявляють потенціал для подальшого розвитку та збільшення своєї популярності серед споживачів.
4. Важливо продовжувати інвестувати у дослідження та розвиток нових форм та методів доставки, щоб підвищити ефективність та зручність використання засобів.
5. Маркетингові кампанії та рекламні заходи мають велике значення для підвищення обізнаності споживачів про нові лікарські форми та їх переваги.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

1. Здійснено пошук, збір і аналіз необхідної інформації щодо сучасного асортименту ринку ненаркотичних знеболюючих засобів в Україні. Отримані дані дозволили виявити основні тренди, характеристики та особливості цього ринку.

2. Аналіз сучасного асортименту ринку показав, що в Україні присутній широкий вибір ненаркотичних знеболюючих засобів, представлених різноманітними виробниками і брендами. Відмічено значну конкуренцію серед виробників та постачальників, що спричиняє постійне оновлення та розширення асортименту продукції.

3. Дослідження ринку ненаркотичних знеболюючих засобів на прикладі аптечної мережі показало позитивну динаміку змін та виявило ключові параметри ,такі як форма відпуску та регіональна кількості продажів. Дійшли висновку ,що маркетингові компанії аптечних мереж та виробників лікарських засобів мають значний вплив на формування попиту та споживчих уподобань, а також на цінову політику товарів.

4. Також було розроблено ряд методичних рекомендацій за для розширення ринку ненаркотичних знеболювальних препаратів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Компендіум. Лікарські препарати України. URL: <https://compendium.com.ua/uk/> (дата звернення: 10.10.2023).
2. Державний реєстр лікарських засобів України. URL: <http://www.drlz.com.ua/ibp/ddsite.nsf/all/shlist> (дата звернення: 30.10.2023).
3. Дослідження поведінки споживачів лікарських засобів / О. П. Півень та ін. *Комунальне господарство міст*. 2020. Т. 5, Вип. 158. С. 38-45.
4. Нейропатичний біль : механізми розвитку, принципи діагностики та лікування / Д. В. Дмитрієв та ін. *Медицина болю*. 2019. Т. 4, № 2. С. 4- 33.
5. Ткачова О. В., Бабешко М. А. Дослідження асортименту та споживання ненаркотичних аналгетиків в Україні протягом 2014-2016 років. *Технологічні та біофармацевтичні аспекти створення лікарських препаратів різної направленості дії* : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Харків, 14-15 листоп. 2019 р. Харків : Вид-во НФаУ, 2019. С. 188-192.
6. Zupanets I. V., Ruban, O. A., Ievtushenko O. M., Kolisnyk T. E. Assortment research of analgesic drugs for chronic pain treatment on pharmaceutical market of Ukraine. *Фармацевтичний журнал*. 2020. № 3. Р. 16-28.
7. АТС-класифікація. URL: <https://compendium.com.ua/atc/> (дата звернення: 30.10.2023).
8. Губський Ю. І., Хобзей М. К. Фармакотерапія в паліативній та хоспісній медицині. Київ : Здоров'я, 2011. 352 с.
9. Хотинська К. Вивчення вітчизняного ринку засобів, що діють на нервову систему : кваліфікаційна робота. Харків, 2023. 84 с.
10. Sjøgren P., Elsner F., Kaasa S. Non-opioid analgesics. *Palliative Medicine*. Oxford : Oxford University Press, 2015. P. 567-576.
11. Most Common Non-Narcotic Pain Medications. URL: <https://www.healthline.com/health/non-narcotic-pain-meds> (Date of access: 14.05.2024).

12. Non-opioid analgesics. URL:
<https://www.amboss.com/us/knowledge/non-opioid-analgesics> (Date of access: 14.05.2024).
13. ATC code N02. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/ATC_code_N02
(Date of access: 14.05.2024).
14. NIPH Norwegian Institute of Public Health. URL:
https://atcddd.fhi.no/atc_ddd_index/?code=N02B&showdescription=yes (Date of access: 14.05.2024).
15. Фармакол1сс : Класифікація ненаркотичних анальгетиків. URL:
<http://moodle.bsmu.edu.ua/mod/resource/view.php?id=189566> (дата звернення: 14.05.2024).
16. Класифікація ненаркотичних анальгетиків. URL:
<https://studfile.net/preview/9990665/page:8/> (дата звернення: 14.05.2024).
17. Класифікація анальгетиків. URL:
<http://dmupharm.pp.ua/index.php/temi/25-analgetiki> (дата звернення: 14.05.2024).
18. ThePharmaMedia. URL:
<https://thepharma.media/analytic/analysis/22637-ukrainskij-roznychnyj-rynok-lekarstvennyh-sredstv-po-itogam-2019-goda> (Date of access: 14.05.2024).
19. Фармринок України UDT 14/07/2023. URL:
<https://proximaresearch.com/ua/ua/novini/farmrinok-ua-udt-14-07-2023/> (дата звернення: 14.05.2024).
20. Огляд ринку препаратів проти грипу та ГРВІ. *Аптека online.ua*. 2024. № 09 (1430). URL: <https://www.apteka.ua/article/688140> (дата звернення: 14.05.2024).
21. Ненаркотичні анальгетики (ННА). URL:
https://pidru4niki.com/75721/meditsina/nenarkotichni_analgetiki#google_vignette
(дата звернення: 14.05.2024).

22. Шаміс В. Клініко-фармацевтичні підходи раціонального застосування ненаркотичних анальгетиків : кваліфікаційна робота. Харків, 2021. 64 с.

23. Буднікевич І. М., Черданцева І. Г., Крупенна І. А. Інноваційні інструменти маркетингових досліджень в маркетинговій товарній та комунікаційній політиці торговельних закладів. *Економіка та право*. 2020. № 2 (57). С. 64-76.

24. Ali Jinnah S. B., Haque A., Jamaludin M. A. Consumer behavior towards over the counter medicine purchase : the extended theory of planned behaviour. *PJMHS*. 2020. Vol. 14, № 3. P. 1131-1139.

25. Lefterova A., Getov I. Study on consumers' preferences and habits for over-the-counter analgesics use. *Cent Eur J Public Health*. 2004. № 12 (1). P. 43-45.

26. Consumer behavior towards pharmaceutical services : a scoping review. *International Journal for Innovation Education and Research*. 2020. № 8 (8). P. 326-340.

27. Петрунько О., Біленко О. Психологічні особливості споживчої поведінки особистості в умовах обмежених фінансових витрат. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2022. № 3 (67). С. 134–146.

28. Шевченко А. В., Стельмашенко О. О., Марчук В. В. Зміни споживчої поведінки в умовах трансформації цифрових маркетингових комунікацій. *Проблеми системного підходу в економіці*. Київ : Національний авіаційний університет, 2023. Вип. № 1 (90). С. 44-53.

29. Дослідження поведінки споживачів лікарських засобів. Л.П. Дорохова, О.Ю. Рогуля, О.М. Хренов
<https://eprints.kname.edu.ua/57520/1/5658-Текст%20статті-11939-2-10-20201019.pdf>

30. Франко Г. Особливості поведінки споживачів на фармацевтичному ринку. *Наука. Освіта. Молодь*. 2021. Ч. 2. С. 190-192.

31. Malhotra N. K., Nunan D., Birks D. F. Marketing Research : An Applied Approach. London : Pearson UK, 2017. 976 p.
32. McDaniel Jr. C., Gates R. Marketing research. New York : John Wiley & Sons. 2020. 432 p.
33. Gordon W., Langmaid R. Qualitative market research : a practitioner's and buyer's guide. Abington : Routledge, 2022. 288 p.
34. Research in marketing strategy / N. A. Morgan et al. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2019. № 47. P. 4-29.
35. Musayeva S. Description of modern marketing research methods in the market economy. *Science and innovation*. 2022. № 1. P. 33-38.

ДОДАТКИ

Додаток А

АТС код	Назва
N02BA	Саліцилова кислота та її похідні
N02BA01	Ацетилсаліцилова кислота
N02BA02	Алоксиприн
N02BA03	Холіну саліцилат
N02BA04	Натрію саліцилат
N02BA05	Саліциламід
N02BA06	Сальсалат
N02BA07	Етензамід
N02BA08	Морфоліну саліцилат
N02BA09	Дипіроцетил
N02BA10	Бенорилат
N02BA11	Дифлунізал
N02BA12	Саліцилат калію
N02BA14	Guacetisal
N02BA15	Карбазалат кальцію
N02BA16	Імідазолу саліцилат
N02BA51	Ацетилсаліцилова кислота, комбінації, за винятком психолептиків
N02BA55	Саліциламід, комбінації за винятком психолептиків
N02BA57	Етензамід, комбінації за винятком психолептиків
N02BA59	Дипіроцетил, комбінації, за винятком психолептиків
N02BA65	Комбінації карбасалату кальцію, за винятком психолептиків
N02BA67	Магнію саліцилат, комбінації, що не містять психолептиків
N02BA71	Ацетилсаліцилова кислота, комбінації з психолептиками
N02BA75	Саліциламід, комбінації з психолептиками
N02BA77	Етензамід, комбінації з психолептиками
N02BA79	Дипіроцетил, комбінації з психолептиками
N02BB	Піразолони

Продовження дод.А

N02BB01	Феназон
N02BB02	Метамізол
N02BB03	Амінофеназон
N02BB04	Пропіфеназон
N02BB05	Ніфеназон
N02BB51	Феназон, комбінації за винятком психолептиків
N02BB52	Метамізол натрію, комбінації, що виключають психолептики
N02BB53	Амінофеназон, комбінації за винятком психолептиків
N02BB54	Пропіфеназон, комбінації, що виключають психолептики
N02BB71	Феназон, комбінації з психолептиками
N02BB72	Метамізол натрію, комбінації з психолептиками
N02BB73	Амінофеназон, комбінації з психолептиками
N02BB74	Пропіфеназон, комбінації з психолептиками
N02BE	Аніліди
N02BE01	Парацетамол
N02BE03	Фенацетин
N02BE04	Буцетин
N02BE05	Пропацетамол
N02BE51	Парацетамол, комбінації за винятком психолептиків
N02BE53	Фенацетин, комбінації за винятком психолептиків
N02BE54	Буцетин, комбінації за винятком психолептиків
N02BE71	Парацетамол, комбінації з психолептиками
N02BE73	Фенацетин, комбінації з психолептиками
N02BE74	Буцетин, комбінації з психолептиками