

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
фармацевтичний факультет
кафедра менеджменту, маркетингу та забезпечення якості у фармації

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему: **«МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ**
КОМПРЕСІЙНОГО ТРИКОТАЖУ»

Виконала: здобувачка вищої освіти групи

226Фм19(5,5з)-016

спеціальності: 226 Фармація, промислова фармація
освітньої програми Фармація

Марина ТАРАНУШИЧ

Керівник: доцент закладу вищої освіти

кафедри менеджменту, маркетингу та
забезпечення якості у фармації, к. фарм. н., доцент
Ольга РОГУЛЯ

Рецензент: доцент закладу вищої освіти

кафедри соціальної фармації,
канд. н. із соціальних комунікацій, доцент
Наталія ГАВРИШ

Харків – 2025 рік

АНОТАЦІЯ

У роботі наведені результати аналізу інформаційних джерел з питань лікування та профілактики хронічних захворювань вен. Проведено комплекс маркетингових досліджень асортименту компресійного трикотажу на фармацевтичному ринку. Виконано оцінку доступності виробів компресійного трикотажу для споживачів. Досліджено стан обізнаності споживачів про використання компресійного трикотажу. Проведено аналіз маркетингових та інформаційних аспектів при придбанні виробів компресійного трикотажу.

Кваліфікаційна робота містить 47 сторінок, 3 таблиці, 13 рисунків, 35 використаних джерел.

Ключові слова: маркетингові дослідження, компресійний трикотаж, асортимент, доступність, споживачі.

ANNOTATION

The study presents the results of the analysis of information sources on the treatment and prevention of chronic venous diseases. A set of marketing research was conducted on the range of compression hosiery in the pharmaceutical market. An assessment of the availability of compression hosiery products for consumers was performed. The state of consumer awareness of the use of compression hosiery was investigated. An analysis of marketing and information aspects when purchasing compression hosiery products was conducted.

Qualification work contains 47 pages, 3 tables, 13 figures, 35 quotes from literature.

Key words: marketing research, compression hosiery, assortment, availability, consumers.

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	4
Розділ 1 Медичні та соціальні аспекти лікування хронічних захворювань вен.....	6
1.1. Хронічні захворювання вен як медико-соціальна проблема.....	6
1.2. Сучасні підходи до профілактики хронічних захворювань вен.....	12
Висновки до розділу 1.....	16
Розділ 2 Маркетинговий аналіз асортименту компресійного трикотажу	17
2.1. Характеристика компресійного трикотажу.....	17
2.2. Оцінка доступності компресійного трикотажу.....	19
Висновки до розділу 2.....	24
Розділ 3 Маркетингові дослідження обізнаності споживачів щодо використання компресійного трикотажу.....	26
3.1. Вивчення чинників, які обумовлюють придбання компресійного трикотажу.....	26
3.2. Аналіз маркетингових аспектів при виборі виробів компресійного трикотажу.....	32
3.3. Дослідження інформаційної складової процесу формування попиту на компресійний трикотаж.....	40
Висновки до розділу 3.....	43
ВИСНОВКИ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	48
ДОДАТКИ.....	52

ВСТУП

Актуальність теми. Дослідження ринку компресійного трикотажу набуває особливої актуальності в умовах зростання поширеності захворювань венозної системи, що пов'язані зі змінами способу життя сучасного суспільства, старінням населення та збільшенням тривалості життя. Компресійний трикотаж, як важливий елемент профілактики та лікування хронічних венозних захворювань, має високу соціальну та медичну значущість, що створює необхідність у систематичному дослідженні ринкових тенденцій, попиту та пропозиції. Актуальність теми зумовлена потребою в розробці науково обґрунтованих маркетингових стратегій, які враховують специфіку цього сегмента ринку, у тому числі й високу залежність від рекомендацій фармацевтів, вплив інноваційних технологій на виробництво, а також зростаючий інтерес споживачів до профілактичної медицини.

Дослідження ринку компресійного трикотажу передбачає аналіз впливу таких факторів, як цінова доступність, якість продукції, рівень довіри до брендів та ступінь регуляторного контролю. Таким чином, дослідження маркетингових аспектів ринку компресійного трикотажу має не лише економічне, але й соціальне значення, сприяючи покращенню здоров'я населення.

Метою дослідження є аналіз та оцінка ринку виробів компресійного трикотажу.

Завдання дослідження. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити завдання:

- опрацювати дані фахової та наукової літератури з питань лікування та профілактики хронічних захворювань вен;
- виконати маркетингові дослідження асортименту компресійного трикотажу на фармацевтичному ринку;
- проаналізувати доступність виробів компресійного трикотажу для споживачів;

- дослідити стан обізнаності споживачів про використання компресійного трикотажу;
- провести аналіз маркетингових та інформаційних аспектів при виборі виробів компресійного трикотажу.

Об’єкт дослідження: компресійний трикотаж.

Предмет дослідження: процес формування асортименту та споживчих переваг щодо компресійного трикотажу.

Методи дослідження. Під час дослідження використано системний підхід, метод узагальнення, порівняльний аналіз, табличні та графічні засоби унаочнення результатів дослідження.

Практичне значення отриманих результатів. Впровадження отриманих результатів дозволить оптимізувати асортимент виробів компресійного трикотажу, спрямований на покращення задоволення потреб їх споживачів.

Апробація результатів дослідження і публікації. Результати досліджень кваліфікаційної роботи висвітлювалися під час V Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю “Youth pharmacy science”, яка відбулася 10-11 грудня 2024 р. Опубліковані тези (додаток А) [17].

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, огляду літератури, експериментальної частини, висновків, переліку використаних джерел, додатків. Робота представлена на 47 сторінках друкованого тексту, містить 3 таблиці, 13 рисунків, 35 використаних інформаційних джерел, 14 з яких — іноземні.

Розділ 1

МЕДИЧНІ ТА СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЛІКУВАННЯ ХРОНІЧНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ ВЕН

1.1. Хронічні захворювання вен як медико-соціальна проблема

Хронічні захворювання вен (ХЗВ) – хвороби, що характеризуються незворотними прогресуючими змінами в поверхневих, перфорантних і глибоких венах, і клінічно проявляються болем, тяжкістю, поколюванням, онімінням. Варикозна хвороба стає завершеною хронічною венозною недостатністю, яка, у свою чергу, призводить до виникнення схильності до виразок, тромбофлебиту, кровотеч [27].

Хронічна венозна недостатність (ХВН) – це синдром, що виникає при порушенні повернення венозної крові з нижньої кінцівки в систему нижньої порожнистої вени. Це є причинами в 90% випадків при варикозних захворюваннях вен, у 10% після тромботичних захворювань та дуже рідко при вроджених розладах венозної системи (судинні вади розвитку). Захворювання венозної системи є поширеним захворюваннями і призводять до значної захворюваності та витрат на охорону здоров'я. Половина всього дорослого населення має незначні симптоми венозної хвороби (жінки, 20–25%, чоловіки 10–15%). Частота варикозного розширення вен зростає з віком. У Європі поширеність варикозного розширення вен протягом життя становить 18% серед чоловіків та 32% – серед жінок [25].

В результаті аналізу зарубіжної літератури було зроблено висновок, щодо характеру прояву ХЗВ. Miguel A. Ortega зазначає, що найпоширенішим є персистуючий, прогресуючий і часто недооцінений стан, широко представлений у загальній популяції, що має величезний соціально-економічний, фізичний і психологічний вплив. ХЗВ є підґрунтям розвитку широкого спектру венозних патологій, при яких серйозно порушується кровоток. У патофізіології ХЗВ взаємодія між генетичними факторами та

факторами навколишнього середовища відповідає за підвищення амбулаторного венозного тиску, що призводить до суттєвих змін у всій структурі та функціонуванні венозної системи. Важливо, що термін ХЗВ слід відрізняти від хронічного венозного розладу, який включає лише повні морфологічні та функціональні порушення венозної системи, але без урахування клінічних проявів та інших серйозних проблем, що впливають на пацієнта [34].

Також в джерела фахової зарубіжної літератури відмічається особливо високий ризик розвитку серцево-судинних захворювань в осіб з венозною гіпертензією, яка може виникнути внаслідок таких факторів, як похилий вік, ожиріння, попередня вагітність, сімейний анамнез та/або фактори навколишнього середовища чи професії. У більшості випадків ця гіпертензія пов'язана з поганим функціонуванням венозних клапанів і венозним рефлюксом, хоча вона також може бути наслідком попередньої венозної обструкції [24].

Як відомо, у здорових людей кров відкачується від ніг за допомогою литкових м'язів, неефективна робота яких через нерухомість ніг внаслідок тривалого сидіння або стояння, бездіяльності або ожиріння сприяє скупченню венозної крові. Подальша венозна гіпертензія в нижніх кінцівках ініціює кругову петлю судинних і запальних явищ, які потенціюють гіпертензію. З'являється все більше доказів на користь того, що серед кількох можливих пускових механізмів серцево-судинних захворювань є насамперед запальним захворюванням, зумовленим артеріальним тиском, хоча послідовність подій не до кінця зрозуміла і може відрізнятися залежно від залучених факторів ризику. Підвищений венозний тиск і зміна напруги зсуву рідини створюють аномальне біомеханічне середовище у венах, венозних стінках і клапанах. Такі гемодинамічні та біомеханічні порушення можуть викликати дисфункцію ендотелію, що призводить до раннього вивільнення та активації ферментів, які руйнують позаклітинний матрикс і, в свою чергу, запускають каскад лейкоцитарної інфільтрації та запалення [27, 29].

Прикладом є варикозне розширення вен, яке наразі є найпоширенішим проявом ХЗВ. Інші венозні ознаки ХЗВ – телеангіектазії та ретикулярні вени. Незважаючи на це, клінічні ознаки можуть впливати на будь-яку вену в організмі. Венозна система, розташована в нижніх кінцівках, часто є найбільш вразливою структурою до ХЗВ [28, 38].

Вени складаються з трьох шарів: внутрішній шар, в основному представлений переважно ендотеліальними клітинами, медійний шар, представлений судинними гладком'язовими клітинами і невеликою кількістю еластичних волокон і зовнішній шар, який складається зі сполучної тканини, з важливим розвитком еластичних волокон, які надають важливу підтримку та еластичність. Важливо, що патологічні зміни у венах мають вирішальне значення для розуміння патогенезу та прогресування ХЗВ, що призводить до венозного рефлюксу та венозного застою [24, 33, 34]. Також серед ХЗВ відзначається хронічна венозна недостатність, що включає різні прояви хвороби, такі як набряки, зміни шкіри або виразки на ногах [26], часто пов'язані з погіршенням якості життя цих пацієнтів. В даний час встановлено різні критерії для розрізнення проявів ХЗВ.

Класифікація CEAP (клініко-етіологічно-анатомічна патофізіологія) є загальновизнаною при дослідженнях венозних захворювань. Засновано на різних медичних ознаках, що дозволяє точно аналізувати клінічний, етіологічний, анатомічний і патологічний статус вен [23]. У цьому контексті часто використовують клінічні (C) прояви (табл. 1.1) для позначення конкретних проявів серцево-судинних захворювань [31].

Аналіз зарубіжних досліджень свідчить, що від хронічних захворювань вен страждає значний відсоток людей по світу: загалом поширеність хронічного захворювання вен коливається від 60 до 80%, хоча ці дані можуть бути дуже неоднорідними залежно від досліджуваних популяцій, використаних методів і визначень захворювання. Так, наприклад, Беттіна Сантлер в своїй праці зазначає, що поширеність ХЗВ значно варіюється залежно від досліджуваної популяції, класифікації та методології.

Класифікація CEAP

Клас	Опис
C0	Відсутність видимих чи пальпованих ознак венозного захворювання
C1	Телангіектазії або ретикулярні вени
C2	Варикозні вени
C3	Набряк
C4a	Гіперпігментація або екзема
C4b	Ліподерматосклероз або атрофія бланш
C5	Загоєна венозна виразка
C6	Активна венозна виразка

Однак загалом варикозне розширення вен з набряком або без нього (стадія CEAP C2–C3) зустрічається приблизно у 25 % населення; трофічні зміни шкіри, включаючи виразки ніг (C4–C6) – до 5 % [30].

Більшість випадків визначаються як класи C0 і C1, тоді як приблизно у 25% пацієнтів діагностовано ВВ (C2). CVI (C3–C6) стосується невеликого відсотка пацієнтів із ХЗВ, що становить до 5% пацієнтів [30]. За даними Фремінгемського дослідження частота венозних захворювань становила приблизно 2,6% для жінок і 1,9% для чоловіків. Таким чином, визнано, що ризик захворіти на ХЗВ та ХВН вищий у жінок, ніж у чоловіків, а також зростає з віком, що пояснює його високу поширеність і зростання захворюваності [25]. Крім того, цей стан може призвести до важливих наслідків для якості життя постраждалих осіб. Насправді, навіть пацієнти з неускладненим відзначають значне зниження якості життя, і якщо не лікувати, вони обов'язково прогресуватимуть до CVI. Тільки в Сполучених Штатах більше 25 мільйонів людей страждають від ХЗВ, і приблизно 6 мільйонів мають пізні стадії та CVI, з оціночними витратами 3 мільярди доларів США на рік. Таким чином, незаперечним є те, що патологія вен є одним із найпоширеніших судинних захворювань у світі, що є тягарем не лише для

людини, а й для систем охорони здоров'я [34].

Варикозне розширення підшкірних вен нижніх кінцівок – найпоширеніша патологія судинної системи людини, яка відома з древніх часів. Разом з тим, людина є єдиним представником нашої планети, у якої зустрічається дане захворювання [9]. Серед населення економічно розвинених країн Європи і Північної Америки ХЗВ зустрічається у 30-40% дорослого населення, причому захворюваність збільшується лінійно з віком. Нерідко спостерігається прогресування захворювання від простого варикозу до декомпенсованої ХВН та розвитку трофічних змін і утворення венозних виразок [32].

Крім косметичного дискомфорту, варикозна трансформація вен з часом стає причиною наростання ХВН, зниження рівня якості життя. Варикозна хвороба та асоційовані з нею ускладнення ведуть до значних фінансових втрат у хворих і в суспільстві за рахунок порушення працездатності та прямих медичних витрат на лікування. Так, у Англії майже 2% державного бюджету охорони здоров'я витрачають на оздоровлення пацієнтів із венозними виразками нижніх кінцівок [9, 22].

Патологія вен має глобальний характер: за різними джерелами 25–50% дорослого населення страждає хронічною венозною недостатністю. У 75% європейців віком 30–70 років діагностують телеангіоектазії та ретикулярні вени, у 25–50 % – варикозні вени, у 10–15 % – важкий варикоз, у 1 % – венозні виразки.

Поширеність хвороби переважно серед самої працездатної частини населення, значні трудові й матеріальні витрати, пов'язані з лікуванням і частою інвалідністю хворих, указують на соціальну значущість цієї проблеми, яка вимагає невідкладного вирішення. Варикозне розширення вен нижніх кінцівок – професійна хвороба вчителів, хірургів, верстатників – усіх, хто тривалий час змушений перебувати у вертикальному статичному положенні.

Найважливішими факторами ризику розвитку хронічного захворювання вен є похилий вік, ожиріння та позитивний сімейний анамнез. Незважаючи на

те, що хронічні венозні захворювання частіше зустрічаються у жінок, є також дослідження, які не показали жодної суттєвої різниці в поширеності між жінками та чоловіками. Вагітність суттєво підвищує ризик розвитку у жінки хронічного захворювання вен. Варикозна хвороба нижніх кінцівок, з одного боку, відноситься до числа «переважно жіночих» патологій, для виникнення яких вагітність є суттєвим фактором ризику, з іншого боку, на перебіг варикозної хвороби нижніх кінцівок чинять негативний вплив фізіологічні зміни, притаманні суто вагітності. Варикозна хвороба вен нижніх кінцівок та вен малого тазу є одним з головних чинників виникнення фетоплацентарної недостатності у вагітних [9, 31].

Прогноз при варикозному розширенні вен сприятливий для життя. Проте втрата або обмеження працездатності в стадії декомпенсації відзначається у 20–50% хворих. Розвитку захворювання сприяють плоскостопість, ожиріння, неправильне харчування. Поштовхом до цього захворювання є сильне навантаження на ноги, зокрема в людей, які страждають надмірною вагою. Сприяють розвитку варикозу й слабкі стінки венозних судин [18].

Варикозне розширення вен нижніх кінцівок є однією з найбільш поширених судинних патологій, що має значний вплив на працездатність населення та спричиняє суттєві медико-соціальні і фінансові втрати. Епідеміологічний аналіз свідчить про лінійне зростання поширеності захворювання з віком, особливо серед працездатного населення.

Хронічна венозна недостатність, спричинена варикозним розширенням вен, прогресує до тяжких ускладнень, таких як венозні виразки, що погіршує якість життя пацієнтів і створює додаткове навантаження на систему охорони здоров'я. У країнах із розвинутою економікою витрати на лікування пацієнтів із венозними патологіями досягають значної частки бюджету охорони здоров'я.

В Україні за останні сім років відзначено зниження рівня первинної інвалідності, викликаной захворюваннями периферичних судин, у тому числі

варикозною хворобою. Разом із тим, зростання частки жінок серед інвалідів унаслідок захворювань вен та збільшення інвалідності серед молодого працездатного населення вказує на зміни в епідеміологічній структурі захворювання.

Особливої уваги заслуговує факт, що частка інвалідів із тяжкими формами ХЗВ зростає, що свідчить про необхідність удосконалення профілактичних і терапевтичних заходів. Це вимагає зосередження зусиль на ранньому виявленні захворювання, ефективному лікуванні початкових стадій та профілактиці ускладнень.

Таким чином, захворювання вен нижніх кінцівок є серйозною медико-соціальною проблемою, що вимагає комплексного підходу до її вирішення з метою зменшення впливу на якість життя хворих та економіку країни [8].

1. 2. Сучасні підходи до профілактики хронічних захворювань вен

Новітні дослідження в Україні показали, що у 68% осіб, які вперше звернулися до лікаря, відмічене хронічне захворювання вен нижніх кінцівок причому у жінок – набагато частіше. Початкову стадію захворювання було виявлено у 40% хворих. Пік захворювання припадає на вік 40-60 років. У переліку захворювань, що найбільш часто викликають втрату працездатності, хронічні захворювання вен нижніх кінцівок займають 14 місце.

Основним симптомом на початку захворювання є варикозно розширені вени без наявності будь-яких інших скарг при компенсації венозного відтоку. Із прогресуванням захворювання у пацієнтів із варикозним розширенням вен нижніх кінцівок з'являються стомлюваність нижніх кінцівок, відчуття важкості в ногах, розпирання, нічні судоми в литкових м'язах, парестезії.

Набряки нижніх кінцівок, зазвичай, виникають в другій половині дня, особливо внаслідок тривалого стояння, вранці, після нічного відпочинку набряки повністю зникають. Згодом поряд із прогресуванням варикозу з'являються трофічні порушення, зазвичай локалізовані на внутрішній

поверхні нижньої третини гомілки, а саме індурація та пігментація шкіри, дерматит, потім – трофічна виразка, що погано піддається лікуванню.

У зв'язку з цим основними завдання розробленої комплексної програми фізичної реабілітації пацієнтів із варикозним розширенням вен нижніх кінцівок є такі:

- поліпшення периферичного кровообігу за рахунок прискорення венозного і лімфатичного відтоку;
- активізація серцево-судинної діяльності за рахунок допоміжних факторів кровообігу;
- зменшення дистрофічних змін у тканинах уражених кінцівок;
- підвищення працездатності хворого;
- уповільнення розвитку варикозу і знизити ризик розвитку небезпечних ускладнень варикозної хвороби [1].

Ефективною є лікувальна фізична культура, представлена лікувальною гімнастикою та фітбол-аеробікою, завданням якої є поліпшення венозного і лімфатичного відтоку, нормалізація артеріального припливу, підвищення фізичної працездатності. покращення периферичного кровообігу у ногах, підвищення тону вен і ефективність роботи "м'язових насосів".

Масаж у фізичній реабілітації при варикозному розширенні вен нижніх кінцівок проводиться у разі відсутності ущільнень у венах. Завданням масажу є розвантаження венозної та лімфатичної сітки, покращення крово- та лімфообігу, покращення трофіки тканин.

Ще однією формою є дієтотерапія, яка призначена для успішного приведення в норму моторноевакуаторної функції кишківника, а також зміцнення судинних стінок венозної системи. Раціон антиварикозних дієт повинен бути багатий біофлавоноїдами, що допомагають зміцнювати венозні стінки і попереджати їх деформацію.

Ефективним засобом є застосування компресійного трикотажу. Особливу увагу пацієнтів необхідно звернути на важливість застосування компресійного трикотажу після консультації лікаря. Як відомо,

антитромбоемболічна дія медичного компресійного трикотажу обумовлена прискоренням венозного кровотоку, зменшенням стазу крові, а також запобіганням пошкодження кровоносних судин при їх надмірному розтягуванні. У науковій літературі є повідомлення про те, що компресійний трикотаж 1-2 класу необхідно використовувати щодня впродовж протягом всієї вагітності і в післяпологовому періоді не менше 4-6 міс [6, 13]. Проте в результаті проведення дослідження П.П. Киричок для лікування венозної гіпертензії в системі нижньої порожнистої вени було запропоновано наступну методику:

- засвоєння діафрагмального типу дихання;
- виконання специфічних вправ, котрі б забезпечували стікання венозної крові з н/к та малого тазу, нижньої порожнистої вени до серця у статичному положенні;
- своєрідну тривалість та періодичність вправ та дихання, спираючись на тривалість та періодичність рухів у тварин [6].

Разом з використанням запропонованої методики всі пацієнти проходили курс традиційної консервативної терапії венотоніками. Крім того, призначався компресійний трикотаж (панчохи, колготки чи гольфи, частіше панчохи) з профілактичним (10-15 мм.рт.ст.) рівнем компресії тільки тоді, коли пацієнт знаходився на своїй роботі, у вихідні дні та за роботою еластичний трикотаж не використовувався. Профілактична компресія трикотажу була вибрана з приводу того, що варикоз вважається проявом захисної реакції організму у відповідь на венозну гіпертензію у малому тазу та нижній порожнистій вені, тоді як застосування більш щільної компресії могло б порушити захисну реакцію організму, стиснувши підшкірні вени н/к. Такі випадки були у вагітних жінок, коли після призначення їм еластичного трикотажу 2-го компресійного класу пройшли набряки гомілок, але з'явився біль внизу живота, що потребувало зміни 2-й компресійного класу трикотажу (панчохи) на профілактичну компресію. У результаті отримано позитивний результат від застосування цього рівня компресії разом з застосуванням

методики, розробленої для вагітних та для інших пацієнток [6].

Правильний вибір класу компресії є основним при виборі виробів компресійного трикотажу для ефективного лікування та профілактики захворювань вен. Компресія – це показник сили тиску, який чинить компресійний трикотаж на ноги, що вимірюється у міліметрах ртутного стовпчика (мм рт. ст.). Класифікація виробів згідно класу компресії:

- 0 клас (до 18 мм рт. ст.) або профілактичний. Вироби з профілактичним класом компресії використовують під час вагітності, при тривалих перельотах або поїздках, для профілактики варикозу при спадковій схильності, при варикозних зірочках, при фізичних навантаженнях та заняттях спортом.

- I клас (18-21 мм рт. ст.). Призначається при початкових стадіях варикозу, легких набряках, відчутті важкості в ногах, після операцій. Компресійну білизну I класу компресії використовують при варикозних венах невеликого діаметра, при судинах-павучках, після склеротерапії.

- II клас (22-32 мм рт. ст.). Призначається при помірному варикозному розширенні вен, трофічних виразках, хронічній венозній недостатності, перед хірургічним втручанням, для відновлення у післяопераційний період та у посттравматичний період. Використовують при варикозних вузлах, при набряках гомілок, після флебектомії.

- III клас (34-46 мм рт. ст.). Призначається при важких формах варикозу, тромбофлебіті, лімфостазі, лімфедемі. Використовують при трофічних виразках гомілки, після тромбозу глибоких вен, після операцій на лімфатичних вузлах, при онкологічних захворюваннях.

Вироби I-III ступеня класифікації рекомендовані тільки за призначенням лікаря. Для людей, що ведуть малорухливий спосіб життя можуть підійти гольфи або панчохи з меншим класом компресії. Активним людям, особливо тим, хто багато ходить або стоїть, рекомендуються панчохи або колготки з більш високим класом компресії.

Таким чином, вироби з компресійного трикотажу є ефективним засобом, рекомендованим лікарями для лікування та профілактики захворювань,

пов'язаних із порушенням кровообігу в нижніх кінцівках. Вони призначені для регулярного застосування під час фізичної активності або на етапі реабілітації до повного одужання.

Проведення маркетингових досліджень, у тому числі поведінки споживачів, є обґрунтованим за наявності трьох основних факторів: 1) маркетинговий фактор, який підкреслює необхідність використання маркетингового підходу для досягнення цілей підприємства; 2) інформаційний фактор, який вказує на потребу у відсутній інформації, яка є ключовою для прийняття обґрунтованих рішень; 3) методологічний фактор, який передбачає розробку програми дослідження, фінансування, конфіденційність та інші аспекти [10, 14, 15]. Зазначені фактори враховуються при маркетинговому дослідженні ринку компресійного трикотажу, який пропонується в аптечному асортименті, що представлено в наступних розділах кваліфікаційної роботи.

Висновки до розділу 1

1. Захворювання вен є важливою медико-соціальною проблемою, яка потребує комплексного підходу для зменшення її негативного впливу на якість життя пацієнтів і їх працездатність. Встановлено, що частка людей із тяжкими формами ХЗВ постійно зростає, що свідчить про необхідність удосконалення профілактичних і лікувальних заходів, зокрема акценту на ранньому виявленні захворювання, ефективній терапії початкових стадій і профілактиці ускладнень.

2. Сучасні підходи до профілактики ХЗВ спрямовані на покращення кровообігу, зниження ризику ускладнень та підвищення якості життя хворих. Основними елементами є лікувальна фізкультура, масаж, дієтотерапія, компресійний трикотаж. Такий комплексний підхід дозволяє не лише уповільнити прогресування захворювання, а й значно покращити фізичний стан і працездатність пацієнтів. Вищезазначене доводить актуальність дослідження ринку компресійного трикотажу, оптимальний асортимент якого є важливою складовою у профілактиці захворювань вен.

Розділ 2

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТУ КОМПРЕСІЙНОГО ТРИКОТАЖУ

2.1. Характеристика компресійного трикотажу

Компресійний трикотаж має широке застосування, охоплюючи як профілактичні, так і лікувальні цілі. Найбільший інтерес викликають функції, пов'язані з профілактикою захворювань і покращенням кровообігу, однак помітна і його важливість для активних користувачів та пацієнтів у період реабілітації. Це свідчить про необхідність подальшого розвитку технологій компресійного трикотажу з урахуванням різних потреб користувачів. Отримані дані підтверджують універсальність і багатофункціональність компресійного трикотажу у різних клінічних і профілактичних ситуаціях, про що свідчить рис. 3.1.

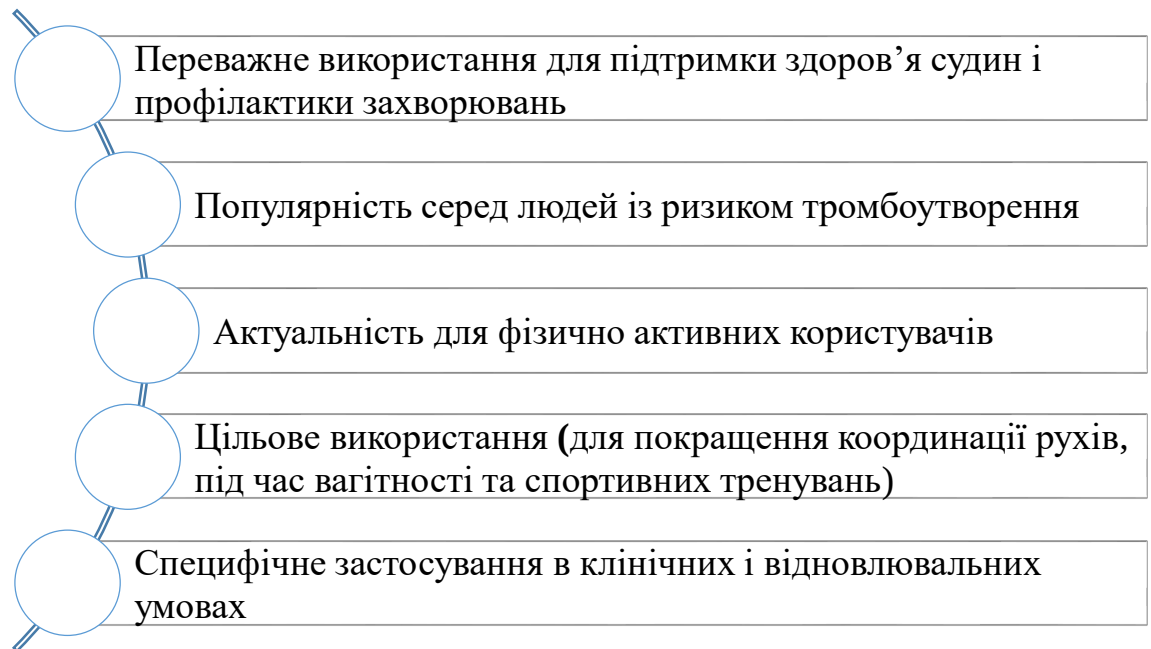


Рис. 3.1. Напрями використання компресійного трикотажу

Для виготовлення таких виробів використовуються спеціальні синтетичні волокна з підвищеною еластичністю, що забезпечує їх

функціональність. Наприклад, як і звичайні колготки, компресійні створюють теплоізоляцію в умовах низьких температур, проте їхні властивості виходять далеко за межі базових функцій:

- підтримують м'язи ніг, полегшуючи фізичні навантаження під час ходьби або тривалого перебування у вертикальному положенні;
- знижують відчуття втоми, усувають набряклість і больові стани;
- рівномірно розподіляють навантаження на м'язи нижніх кінцівок;
- забезпечують оптимальну циркуляцію крові та підтримують необхідну швидкість кровообігу, сприяючи покращенню загального самопочуття [3].

Тип компресійної білизни є критично важливим для досягнення бажаних терапевтичних або профілактичних результатів у лікуванні венозних захворювань. Вибір відповідного типу компресійної білизни залежить від локалізації венозних порушень, ступеня тяжкості захворювання, рівня фізичної активності пацієнта та рекомендацій лікаря. Охарактеризуємо основні види компресійного одягу, представлені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Типи компресійної білизни

Вид виробу	Характеристика
Компресійні гольфи	підходять для людей з проблемами в гомілках, наприклад, при варикозному розширенні вен у цій області. Також можуть використовуватися для профілактики, у тривалому положенні стоячи чи сидячи або у подорожах;
Компресійні панчохи	рекомендовані при варикозному розширенні вен, що поширюється вище коліна, а також при набряках нижніх кінцівок. Забезпечують більш широкий спектр компресії;
Компресійні колготки	використовуються при розширенні вен на великій ділянці ноги, а також при лімфостазі. Забезпечують максимальний рівень компресії.

Необхідно відмітити, що пріоритетними характеристиками при виборі товарів компресійного трикотажу є такі:

- якість (матеріалу, в'язки), до нього ставляться: повітропроникність, антибактеріальні властивості та ін.;
- ефективність (відповідність товару заявленим лікувальним характеристикам);
- комфорт при носінні;
- міцність;
- довговічність (здатність не втрачати початкові властивості після тривалого носіння);
- співвідношення ціна / якість.

2.2. Оцінка доступності компресійного трикотажу

Ефективна діяльність будь-якої компанії залежить від врахування споживчих потреб, які є основою сучасних ринкових відносин [4, 5]. Сучасні аптечні заклади активно працюють над розширенням асортименту фармацевтичної продукції, що сприяє більш повному задоволенню потреб населення у лікарських засобах та медичних виробках [19, 20].

Для аналізу цінової кон'юнктури були розглянуті роздрібні і середньозважені ціни на вироби компресійного трикотажу (інформація для розрахунку з сайту <https://tabletki.ua/uk/category/1801/>). У рамках дослідження розраховано такі ключові показники: коефіцієнт ліквідності цін (*Cliq*) і коефіцієнт адекватності конкурентоспроможності (*Ca.s*).

Коефіцієнт ліквідності ціни (позначається як *Cliq*) — це ключовий індикатор, що застосовується для аналізу цінових характеристик, які представлені на фармацевтичному ринку на різних етапах товаропровідної мережі. Його розрахунок базується на співвідношенні варіаційного розмаху цін ($R = \max - \min$) для конкретного найменування, а також максимального і мінімального рівнів цін за певний період. Цей показник демонструє ступінь

розвитку конкурентного середовища та може бути частково використаний для оцінки доступності. Значення *Cliq* у межах від 0,0 до 0,5 свідчить про високий рівень конкуренції в досліджуваному сегменті ринку та про відносну доступність засобу.

Коефіцієнт адекватності платоспроможності (*Ca.s*) — це важливий аналітичний індикатор, який використовується для оцінки цінових характеристик лікарських препаратів (ЛП), представлених на фармацевтичному ринку на різних рівнях товаропровідної мережі. Коефіцієнт адекватності платоспроможності відображає відповідність середньозважених цін платоспроможності споживачів і рівню конкуренції в сегменті і розраховується як відношення середньої роздрібної ціни за певний період (наприклад, місяць, квартал або рік) до середньої заробітної плати за аналогічний період. Цей коефіцієнт є ключовим показником доступності товару для населення. Чим нижче значення *Cas*, тим доступнішою є ціна для споживачів.

Аналіз коефіцієнтів ліквідності ціни та адекватності платоспроможності на прикладі виробів компресійного трикотажу дозволяє оцінити рівень конкуренції на ринку, ступінь доступності і вплив коливань цін на споживачів. Узагальнені дані для аналізу асортименту представлені у додатку Б.

Виконаний аналіз показує, що найвищу доступність мають товари базового сегмента, зокрема продукція брендів Relaxsan, Aurafix, Tiana і Алком. Зазначені виробники пропонують компресійний трикотаж за конкурентними цінами, що робить їх доступними для більш широкого кола покупців.

Слід відмітити, що італійська компанія Calze G.T. виробляє компресійний трикотаж Relaxsan за технологією сітчастого переплетення з подвійною опліткою ниток, що забезпечує довговічність, повітропроникність і гігієнічність завдяки антибактеріальному просоченню Sanitized. Профілактична лінія Relaxsan підходить для щоденного використання людьми із сидячим способом життя, порушеннями кровообігу чи схильністю до варикозу, а медична серія Relaxsan Medicale, включаючи Classic, Soft, Cotton,

Silver і Anti-embolism, призначена для лікування венозних захворювань на різних стадіях із компресією від I до III класу. Компресійний трикотаж Tіana (Італія) поєднує міцність, елегантний дизайн та доведену медичну ефективність за доступною ціною. Продукція виготовляється на сучасному обладнанні із застосуванням інновацій, ручної роботи та багатоступінчастого контролю якості. Вироби забезпечують безперервний мікромасаж, нормалізують кровообіг, запобігають варикозу та тромбозу. Подвійне покриття Lycra Dupont гарантує довговічність при щоденному використанні. Якість продукції підтверджено сертифікатами та рекомендаціями медичної лабораторії Sinal.

Бренди преміум-класу, як-от Sigvaris і Medi, характеризуються вищими коефіцієнтами, що обмежує їхню доступність для середнього споживача. Однак такі товари часто вибирають через триваліший термін служби та підвищену ефективність.

Наведена у табл. 3.2 та табл. 3.3 інформація (фрагмент дослідження) містить вироби компресійного трикотажу, які є найбільш доступними за коефіцієнтом ліквідності ціни (обрано товари з показником 0,5 і менше) та за показником коефіцієнта адекватності платоспроможності.

Результати аналізу доступності за видом виробу демонструють, що серед панчох найбільш доступними є панчохи антиемболічні Aurafix AV-99AG ($Cl_{iq}=0,00$; $Ca.s=2,37$), які рекомендовані для споживачів з обмеженим бюджетом, та панчохи компресійні Venotonia Anti-Embolism Durable ($Cl_{iq}=0,01$; $Ca.s=3,16$), які пропонують споживачам баланс ціни та якості, що робить їх привабливими для широкої аудиторії. Найменш доступними є панчохи компресійні Sigvaris Essential Classical 19314 ($Cl_{iq}=0,08$; $Ca.s=14,21$), які орієнтовані на преміальний сегмент.

Встановлено, що серед колготок найбільш доступні колготки компресійні Tіana 805 компресія ($Cl_{iq}=0,01$; $Ca.s=2,47$) та колготки компресійні Tіana 810 компресія ($Cl_{iq}=0,03$; $Ca.s=3,95$), які є оптимальним вибором для людей, які шукають компресійні колготки за доступною ціною.

Найменш доступні колготки компресійні Sigvaris Top Fine Select 81166 (*Cliq*=3,00; *Ca.s*=15,79).

Таблиця 3.2

**Вироби компресійного трикотаж, найбільш доступні за
коефіцієнтом ліквідності ціни**

Назва виробу	Виробник	Коефіцієнт ліквідності ціни
Панчохи антиемболічні AV-99AG	Aurafix	0,00
Панчохи компресійні Essential Classical 19333	Sigvaris AG	0,00
Гольфи компресійні Basic 950 280	Calze	0,00
Панчохи компресійні Venotonia Anti-Embolism Durable	Varimed Medical	0,01
Колготки компресійні 805 компресія	Calzificio Zeta S.R.L.	0,01
Гольфи компресійні UP ACTIV Sport	Thuasne	0,01
Панчохи компресійні	Belsana	0,02
Панчохи компресійні Duomed	medi GmbH & Co. KG	0,02
Панчохи компресійні Essential Classical 19339	Sigvaris AG	0,03
Колготки компресійні 810 компресія 18-21 мм рт ст, 140 den, колір чорний, розмір 2	(Calzificio Zeta S.R.L.)	0,03
Гольфи компресійні 00112 розмір 3	Алком	0,03
Колготки компресійні 403 клас компресії	Лаума Фабрікс	0,04
Гольфи компресійні AD 207	Lauma	0,05
Колготки компресійні LUX 0404	Tonus Elast Ltd.	0,05
Колготки компресійні для вагітних Алком 7021	Алком	0,05
Гольфи компресійні Essential Classical 15250	Sigvaris AG	0,05
Гольфи компресійні Essential Classical 15254	Sigvaris AG	0,05

Вироби компресійного трикотаж, найбільш доступні за коефіцієнтом адекватності платоспроможності

Назва виробу	Виробник	Коефіцієнт адекватності
Гольфи компресійні	Юміол-Фарм	1,32
Гольфи компресійні 3 клас компресії	Юміол-Фарм	1,32
Панчохи антиемболічні Aurafix AV-99AG	Aurafix	2,37
Колготки компресійні 805 компресія	Calzificio Zeta	2,47
Панчохи компресійні 6031 Hospital	Алком	2,74
Гольфи компресійні Relaxsan Basic 850	<u>Calze</u>	2,74
Панчохи компресійні Venotonia Anti-Embolism Durable	Varimed Medical	3,16
Колготки компресійні 00302	Алком	3,16
Гольфи компресійні Relaxsan Basic 950 280	Calze	3,26
Гольфи компресійні Relaxsan Basic 850 140 2 бежеві	Calze	3,26
Гольфи компресійні Relaxsan Basic 280 den	Calze	3,68
Гольфи компресійні 340 den	Calzificio	3,68
Гольфи компресійні LUX 0401	Tonus Elast Ltd.	3,68
Колготки компресійні 810	Calzificio Zeta	3,95
Панчохи компресійні 838	Calzificio Zeta	3,95
Гольфи антиемболічні Medical AD 206, клас 1	Lauma	3,95
Панчохи компресійні 839	Calzificio Zeta	4,21
Гольфи компресійні 140	Aries a.s.	4,21
Панчохи компресійні ARS02	Hegeli Ortopedik Urunler San. Tic.	4,21
Гольфи компресійні 5082	Алком	4,79
Гольфи компресійні 00112	Алком	5,00

Визначено, що найбільш доступні є гольфи компресійні Relaxsan Basic 950 280 ($Cliq=0,00$; $Ca.s=3,26$), це один із найдешевших варіантів для базового рівня компресії. Доступними є гольфи компресійні Relaxsan Basic 850 140 den ($Cliq=0,07$; $Ca.s=3,26$), а дещо менш доступні гольфи компресійні Venotonia Cotton AD ($Cliq=0,18$; $Ca.s=9,21$).

Таким чином, якщо основним критерієм є доступність, то доцільно розглядати вироби з коефіцієнтом ліквідності до 0,10 та адекватності до 4,00. Для поєднання ціни та якості рекомендуються бренди Relaxsan, Tiana та Алком, тоді як для довготривалого використання або специфічних медичних показань варто вибирати преміальні моделі, такі як Sigvaris та Medi. В цілому найбільш доступні товари мають низькі показники обох коефіцієнтів. Зазвичай це товари, що виробляються компаніями з меншою відомістю бренду або в сегменті базового рівня компресійного трикотажу.

Висновки до розділу 2

1. Визначено функціональні напрями використання компресійного трикотажу, серед яких використання для підтримки здоров'я судин і профілактики захворювань, Специфічне застосування в клінічних і відновлювальних умовах тощо.

2. Виконано дослідження доступності на основі розрахованих коефіцієнтів ліквідності ціни та адекватності платоспроможності на прикладі компресійного трикотажу, що дозволило оцінити рівень конкуренції на ринку, ступінь доступності продукції для споживачів та вплив цінових коливань на їх купівельну спроможність. Отримані результати аналізу, що найбільш доступними є товари базового сегмента, зокрема продукція брендів Relaxsan, Aurafix, Tiana та Алком, які пропонують компресійний трикотаж за конкурентними цінами, що забезпечує їхню популярність серед ширшого кола споживачів.

3. Результати аналізу доступності за видом виробу демонструють, що

серед панчох найбільш доступними є панчохи антиемболічні Aurafix AV-99AG та панчохи компресійні Venotonia Anti-Embolicism Durable ($Clq=0,01$; $Ca.s=3,16$), які пропонують споживачам баланс ціни та якості, що робить їх привабливими для широкої аудиторії. Найменш доступними є панчохи компресійні Sigvaris Essential Classical, які орієнтовані на преміальний сегмент.

4. Встановлено, що серед колготок найбільш доступні компресійні Tiana 805 та компресійні Tiana 810 компресія, які є оптимальним вибором для людей, які шукають компресійні колготки за доступною ціною. Найменш доступні колготки компресійні Sigvaris Top Fine Select 81166.

5. Визначено, що найбільш доступними є гольфи компресійні Relaxsan Basic 950 280 ($Clq=0,00$; $Ca.s=3,26$), це один із найдешевших варіантів для базового рівня компресії. Доступними є гольфи компресійні Relaxsan Basic 850 140 den ($Clq=0,07$; $Ca.s=3,26$), а дещо менш доступні гольфи компресійні Venotonia Cotton AD ($Clq=0,18$; $Ca.s=9,21$).

РОЗДІЛ 3

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ОБІЗНАНОСТІ СПОЖИВАЧІВ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ КОМПРЕСІЙНОГО ТРИКОТАЖУ

3.1. Вивчення чинників, які обумовлюють придбання компресійного трикотажу

Одним із важливих елементів маркетингової діяльності є дослідження споживацької поведінки, що дозволяє підприємствам концентрувати свої зусилля на окремих групах споживачів, сприяючи підвищенню ефективності діяльності та кінцевих результатів [11, 12, 16]. У зв'язку з цим організації фокусуються на окремих сегментах споживачів, що дозволяє ефективніше та якісніше задовольняти їхні потреби. На поведінку покупців впливає безліч факторів, як-от рівень доходу, зовнішнє середовище тощо, які потребують детального аналізу. Крім зовнішніх чинників, важливу роль відіграють особисті якості споживачів: їхні погляди, виховання, психологічні та соціокультурні особливості, а також маркетингові стратегії компаній. Поведінка споживачів визначає всі етапи процесу прийняття рішень щодо купівлі [2, 15, 21].

Для досягнення мети дослідження проведено опитування респондентів, шляхом анкетування. Відібрано анкети споживачів, які придбали компресійний трикотаж в аптечному закладі. Всього опрацьовано 44 анкети, відповіді на які дали жінки (100,0%) віком старше 20 років.

Результати опитування дозволяють класифікувати респондентів за різними категоріями, що характеризують їх спосіб життя, стан здоров'я та особливі потреби. Отримані результати наведені на рис. 3.1. Більшість опитаних (90,9%) повідомили про проблеми з кровообігом або патології судин, що є основним показанням до використання компресійного трикотажу. Значна частина (63,6%) веде малоактивний спосіб життя, що є важливим фактором ризику розвитку венозних захворювань.

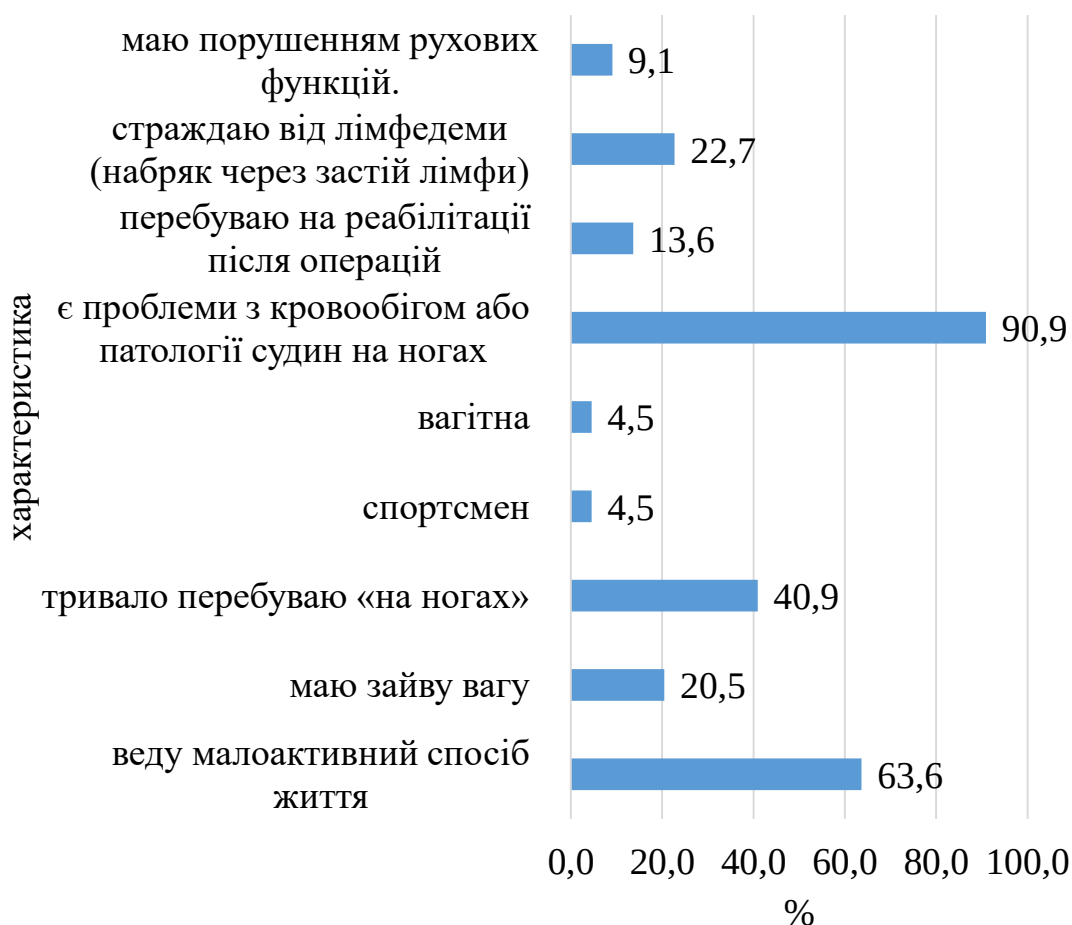


Рис. 3.1. Характеристика споживачів компресійного трикотажу

При цьому 40,9% тривалий час перебувають "на ногах", що також сприяє венозному застою. Зайву вагу мають 20,5%, а 22,7% страждають від лімфедеми. Інші категорії включають осіб на реабілітації після операцій (13,6%), спортсменів (4,5%), вагітних (4,5%) і тих, хто має порушення рухових функцій (9,1%). Ці показники вказують на широку аудиторію користувачів компресійного трикотажу, що включає як пацієнтів із хронічними патологіями, так і осіб із тимчасовими проблемами.

Аналіз даних опитування користувачів компресійного трикотажу дозволяє зробити низку висновків щодо мети застосування компресійного трикотажу (рис. 3.2). Зокрема, найбільший відсоток респондентів (63,6%) використовує компресійний трикотаж для підтримки здоров'я судин, що підкреслює його роль у профілактиці та лікуванні судинних патологій.



Рис. 3.2. Мета застосування компресійних виробів

Профілактика венозних захворювань і набряків також є важливою метою (56,8%), що свідчить про попит на трикотаж серед осіб із ризиком розвитку хронічних венозних захворювань. Запобігання утворенню тромбів є метою для 40,9% користувачів, що вказує на високу ефективність трикотажу в профілактиці тромбозів, особливо серед осіб із порушенням кровообігу. Близько третини респондентів (34,1%) застосовують компресійні вироби для зменшення дискомфорту після фізичних навантажень, що підкреслює їх користь для спортсменів та осіб із високою активністю. Реабілітація після операцій і травм (13,6%) вказує на значущість трикотажу для відновлення

після хірургічних втручань. Покращення координації рухів (9,1%), підтримка під час вагітності та спортивних тренувань (по 4,5%) є нішевыми, але важливими напрямками. Зазначене демонструє широку універсальність компресійних виробів, хоча ці сегменти залишаються менш охопленими.

Компресійні вироби розроблені для тривалого використання, їх можна носити постійно протягом дня. Однак, залежно від стану ніг і наявності набряків, рекомендовано робити короточасні перерви протягом дня, а на ніч компресійні панчохи слід знімати. Індивідуальні рекомендації щодо режиму використання компресійного трикотажу надає лікар. Звернення до лікаря забезпечує оптимальний вибір тривалості й умов застосування компресійних виробів. На рис. 3.3 представлено дані про періоди використання компресійного трикотажу серед споживачів.

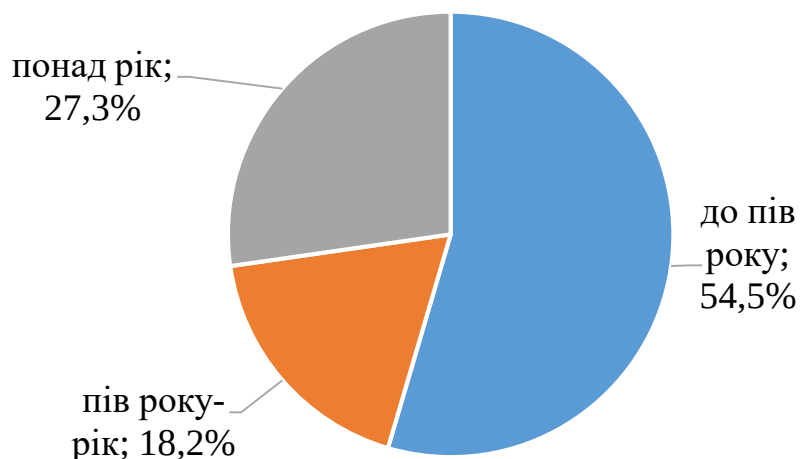


Рис. 3.3. Періоди використання компресійного трикотажу споживачами

Згідно з дослідженням, тривалість використання компресійного трикотажу серед споживачів варіюється залежно від індивідуальних потреб та стану здоров'я. Аналіз отриманих відповідей виявив структуру відповідей, згідно якої найбільший відсоток користувачів (54,5%), використовували компресійний трикотаж протягом періоду до шести місяців. Отриманий показник може свідчити про призначення компресійних виробів для короткострокового лікування або профілактики специфічних станів, таких як

тимчасові набряки чи відновлення після хірургічних втручань. У проміжок від пів року до року компресійний трикотаж використовували 18,2% опитаних. Ця група, ймовірно, включає пацієнтів із помірно вираженими хронічними захворюваннями венозної системи, які потребують середньострокового лікування чи підтримки. Понад рік застосовують 27,3% респондентів, що відображає необхідність тривалого лікування або профілактики хронічних венозних захворювань, у тому числі варикозу чи лімфедми. Такий розподіл підкреслює важливість індивідуального підходу до призначення компресійного трикотажу залежно від стану здоров'я пацієнта та рекомендацій лікаря.

Компресійний трикотаж, окрім терапевтичного ефекту, може мати вплив на якість життя, зокрема на комфорт і продуктивність користувачів. Відповіді респондентів розподілилися таким чином: 31,8% опитаних зазначили, що використання компресійного трикотажу помітно впливає на їх продуктивність або комфорт, що свідчить про позитивний вплив трикотажу на самопочуття, зокрема у людей, які зазнають значного фізичного навантаження або мають тривалий статичний режим роботи. Серед респондентів 59,1% оцінили вплив як незначний, тобто, трикотаж забезпечує базовий комфорт, але не завжди впливає на суттєве покращення продуктивності чи відчуття під час роботи. Лише 9,1% учасників відповіли, що використання компресійного трикотажу не має жодного впливу на їх комфорт або продуктивність. У висновку, для більш вираженого впливу доцільно вдосконалювати характеристики трикотажу з урахуванням індивідуальних потреб користувачів.

Проведений аналіз частоти використання компресійного трикотажу, результати якого наведені на рис. 3.4, демонструє, що 68,2% споживачів застосовують його щодня, що свідчить про високу прихильність до лікування серед пацієнтів із хронічними венозними захворюваннями чи іншими станами, які потребують постійної підтримки. Кілька разів на тиждень компресійний трикотаж використовують 20,5% опитаних, що може бути пов'язано з меншою виразністю симптомів або профілактичним застосуванням.

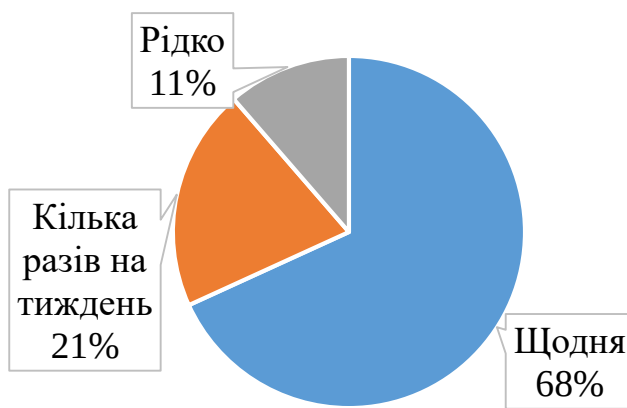


Рис. 3.4. Частота використання компресійного трикотажу

Лише 11,4% користувачів зазначили, що використовують трикотаж рідко, ймовірно, через епізодичні потреби або низьку мотивацію до регулярного носіння. Ці дані підкреслюють значущість індивідуалізованого підходу в рекомендаціях лікаря щодо частоти використання компресійних виробів.

Правильний вибір компресійного виробу забезпечує максимальну ефективність терапії, комфорт у використанні та сприяє підтриманню активного способу життя (рис. 3.5). Аналіз опитування щодо уподобань типів компресійного трикотажу демонструє значну перевагу компресійних гольфів серед користувачів (70,5%). Така суттєва перевага у виборі пояснюється їхньою універсальністю, зручністю у використанні та ефективністю для лікування і профілактики проблем у нижній частині ніг.

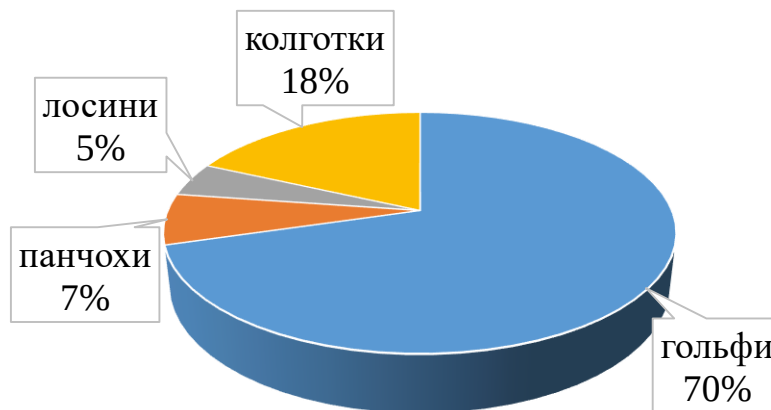


Рис. 3.5. Переваги споживачів щодо вибору виробу компресійного трикотажу

Колготки займають друге місце за популярністю (18,2%), оскільки забезпечують комплексну компресію від стоп до талії, що робить їх особливо затребуваними серед жінок і людей із розширеними венозними проблемами. Панчохи (6,8%) і лосини (4,5%) використовуються рідше, що може бути пов'язано зі специфічністю їхнього призначення або меншим комфортом у повсякденному використанні. Отже, компресійні гольфи є найбільш популярним видом завдяки їхній функціональності та простоті застосування, тоді як колготки, панчохи і лосини обираються для більш специфічних потреб.

Отриманий розподіл відповідей щодо переваг споживачів щодо вибору виробу компресійного трикотажу підкреслює важливість індивідуального підходу при виборі компресійного трикотажу, з урахуванням локалізації проблеми та стилю життя користувача.

3.2. Аналіз маркетингових аспектів при виборі виробів компресійного трикотажу

Компресійний трикотаж є спеціалізованим виробом, що забезпечує профілактику та лікування захворювань венозної системи, ефективність та комфорт якого значною мірою визначаються характеристиками, які є важливими для користувачів. Аналіз каналів придбання компресійного трикотажу показує, що більшість користувачів (47,7%) надають перевагу покупкам в аптеках. Це можна пояснити довірою до аптечних установ як місць, де пропонуються сертифіковані товари, а також можливістю отримати консультацію провізора. Інтернет-магазини займають друге місце (36,4%) за популярністю, що свідчить про зростання попиту на зручний формат онлайн-покупок із можливістю ознайомитися з широким асортиментом і порівняти ціни. Менше людей купують компресійний трикотаж у спеціалізованих магазинах медичних товарів (11,4%) або у представників брендів (4,5%). Це може бути зумовлено обмеженим доступом до таких каналів або їх меншою

популярністю серед користувачів. Таким чином, аптеки залишаються основним каналом продажу компресійного трикотажу, проте зростання інтернет-торгівлі свідчить про зміщення уподобань споживачів у бік зручності та доступності онлайн-платформ. Цей тренд може стимулювати подальший розвиток цифрових каналів продажу медичних товарів.

Виконана оцінка прийнятного цінового діапазону виробів компресійного трикотажу для споживачів свідчить, що останні мають чіткі очікування щодо вартості компресійного трикотажу. На думку 63,6% респондентів найбільш прийнятним ціновим діапазоном є 300–499 грн. Отже, споживачі схильні до середньої цінової категорії, яка асоціюється зі співвідношенням якості та доступності, виробникам варто орієнтуватися на цей діапазон, забезпечуючи високу якість і доступність продукції. Ціновий діапазон від 500 до 799 грн зазначили 18,2% респондентів, що свідчить про їх готовність платити за трикотаж вищої якості або відомих брендів. Більше 799 грн указали 4,5% респондентів, які готові розглядати трикотаж у преміальному сегменті, що вказує на невисокий попит на дорогі вироби і може бути пов'язано з фінансовими можливостями або відсутністю відчутних переваг у цьому сегменті. Отримані результати вказують на необхідність розробки продукції з різними характеристиками та вартістю для задоволення запитів різних категорій користувачів.

Компресійний трикотаж є виробом з обмеженим терміном експлуатації, оскільки з часом його ефективність може знижуватися через втрату компресійних властивостей. Відповіді щодо частоти його оновлення серед користувачів свідчать, що більшість користувачів (63,6%) оновлюють компресійний трикотаж лише за необхідністю, що може свідчити про недостатню обізнаність щодо термінів його експлуатації або фінансові обмеження. Лише чверть респондентів (25,0%) дотримуються річного графіка заміни, який відповідає стандартним рекомендаціям. Раз в пів року компресійний трикотаж оновлюють лише 11,4% користувачів. Отримані результати свідчать про більш ретельний підхід до збереження терапевтичної

ефективності трикотажу у частини споживачів. Для покращення ефективності використання компресійного трикотажу необхідно акцентувати увагу на важливості регулярного оновлення виробу для забезпечення його терапевтичної дії.

Під час дослідження виявлено наступні пріоритети щодо споживчих характеристик, структура яких представлена на рис. 3.6. Ключова характеристика, яку відзначили 88,6% респондентів, – рівень компресії, що свідчить про усвідомлення споживачами важливості точного підбору компресії для досягнення терапевтичного ефекту. Довготривалість використання вказали 86,4% учасників опитування, що підкреслює потребу у виробах із тривалим терміном служби, які забезпечують збереження своїх властивостей протягом експлуатації.

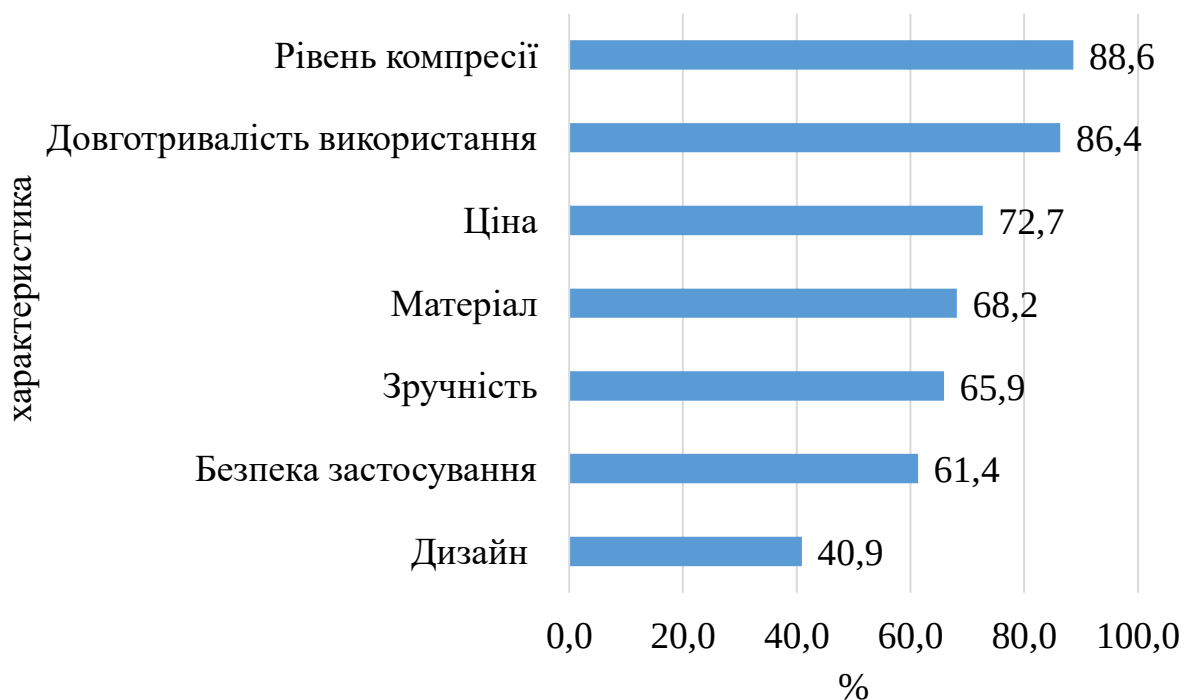


Рис. 3.6. Характеристики компресійного трикотажу

Ціна є важливим критерієм для 72,7% опитаних, що доводить вагомість впливу фінансових факторів на вибір компресійного трикотажу. Матеріал виробу обрали 68,2% респондентів, що відображає прагнення споживачів до виробів із якісних, гіпоалергенних і дихаючих тканин. Зручність є

пріоритетним для 65,9% учасників, тобто, комфорт при використанні відіграє значну роль у забезпеченні комплаєнтності пацієнтів. Безпека застосування важлива для 61,4% респондентів, що вказує на значення довіри до виробника та відсутності ризиків для здоров'я. Дизайн хоча є менш важливий, все ж залишається суттєвим критерієм для 40,9% користувачів, особливо серед тих, хто прагне поєднувати функціональність із естетикою. Обрані критерії свідчать про прагнення пацієнтів до використання ефективних, доступних і довговічних виробів. Отримані результати можуть бути використані для вдосконалення виробів, враховуючи споживацькі переваги користувачів.

Для підвищення функціональності та комфорту компресійного трикотажу користувачі вбачають вагомим впровадження додаткових характеристик, що відповідають сучасним вимогам до медичних виробів. Наведені на рис. 3.7 результати опитування виявили, що пріоритетом є захист від забруднень, що відзначили 93,2% респондентів. Отриманий результат підкреслює важливість простоти догляду за виробом і збереження його естетичного вигляду навіть при тривалому носінні.

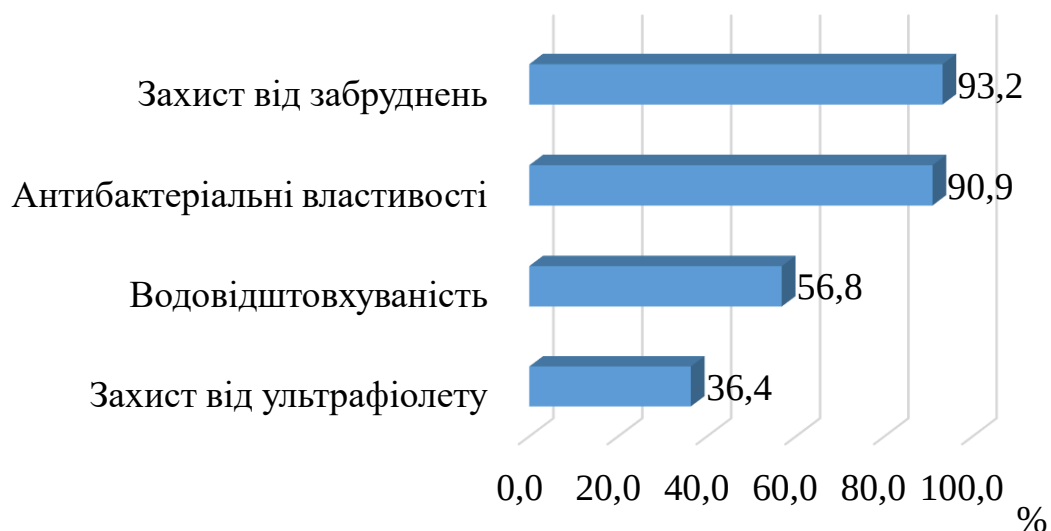


Рис. 3.7. Додаткові характеристики, які користувачі хотіли б бачити в компресійному трикотажі

Встановлено, що для 90,9% опитаних важливими є антибактеріальні

властивості, які сприяють зниженню ризику виникнення інфекцій та подразнень шкіри, що є особливо актуальним при тривалому використанні трикотажу. Водовідштовхуваність зазначили 56,8% респондентів, що свідчить про потребу у виробках, стійких до впливу вологи, зокрема під час використання в умовах підвищеної вологості або під час дощової погоди. Захист від ультрафіолету (UV) є важливим для 36,4% опитаних, ймовірно ця характеристика є цінною для тих, хто проводить значний час на відкритому повітрі, забезпечуючи додаткову профілактику шкідливого впливу сонячного випромінювання. Впровадження цих характеристик може підвищити споживчу привабливість компресійного трикотажу та розширити його функціональні можливості.

Компресійний трикотаж, незважаючи на свої переваги, може мати певні недоліки, які впливають на комфорт і задоволеність користувачів. Узагальнена структура відповідей наведена на рис. 3.8.

Аналіз відповідей респондентів свідчить, що найчастіше згадуваним недоліком є швидке зношення, що зазначили 79,5% респондентів. Висока ціна є проблемою для 70,5% користувачів, для яких характерним є вагомий вплив фінансових факторів на доступність компресійного трикотажу. Недостатня міцність матеріалу вказана 68,2% опитаних, що підкреслює важливість покращення якості трикотажу для забезпечення його довговічності. Труднощі з вибором розміру відзначили 65,9% респондентів, що демонструє необхідність удосконалення системи підбору розмірів або адаптації виробів до анатомічних особливостей споживачів. Неестетичний вигляд — важливий недолік для 47,7% користувачів, особливо для тих, хто носить трикотаж у відкритому вигляді. Покращення цих характеристик дозволить підвищити задоволеність споживачів. Результати дослідження можуть бути використані виробниками для оптимізації конструкції, матеріалів і доступності компресійного трикотажу, враховуючи потреби користувачів.

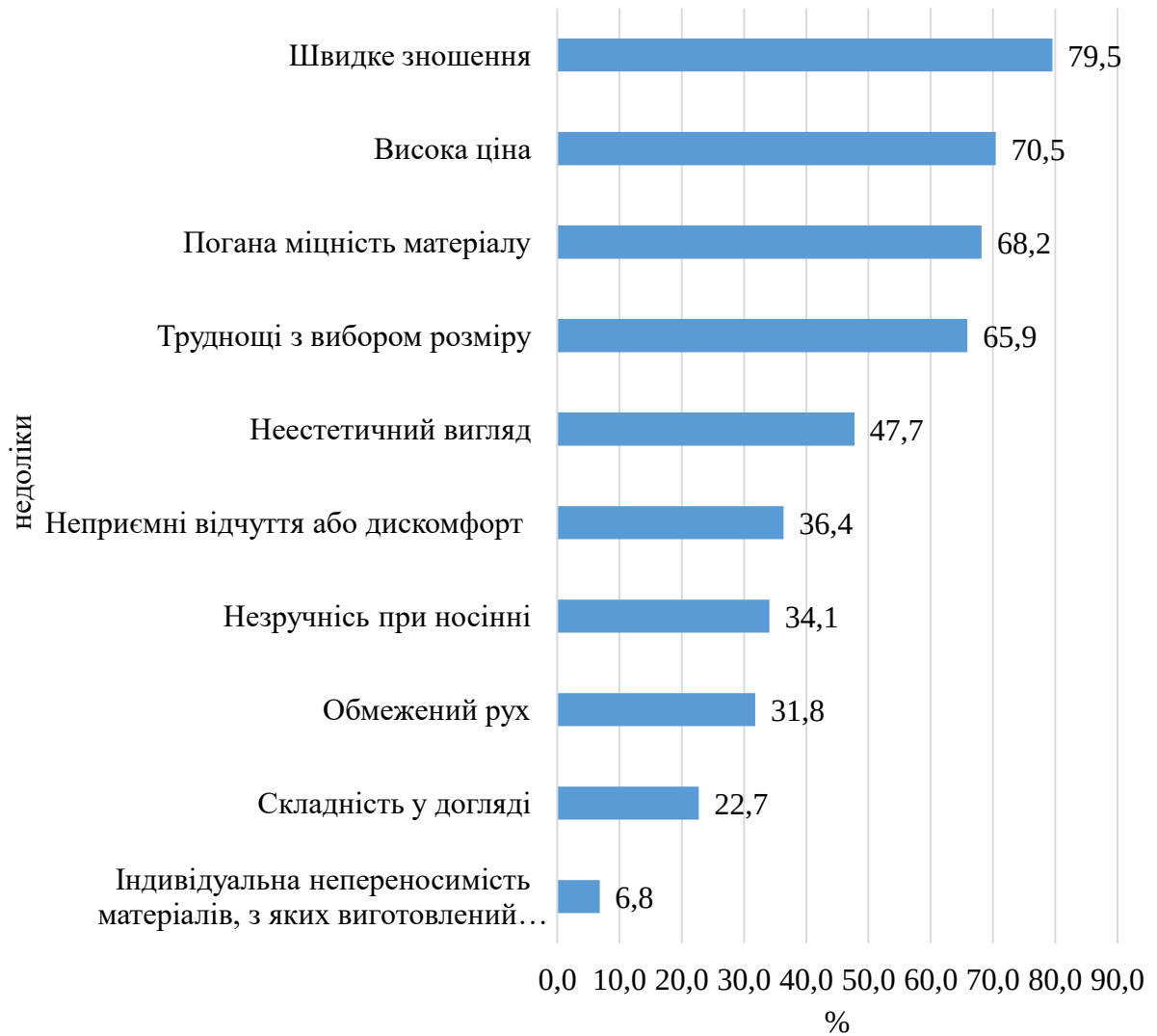


Рис. 3.8. Недоліки компресійного трикотажу

Матеріали, з яких виготовляється компресійний трикотаж, мають значний вплив на комфорт, функціональність та відповідність потребам користувачів. Аналіз відповідей щодо уподобання матеріалів для компресійного трикотажу, які представлена на рис. 3.9, свідчить, що найбільш популярним є комбінація бавовна + синтетика, що указали 81,8% респондентів. Така комбінація забезпечує баланс між комфортом, міцністю та еластичністю, що робить її оптимальною для тривалого використання. Бавовну обрали 61,4% опитаних, що свідчить про високу цінність натуральних матеріалів для забезпечення дихаючих і гіпоалергенних властивостей трикотажу.

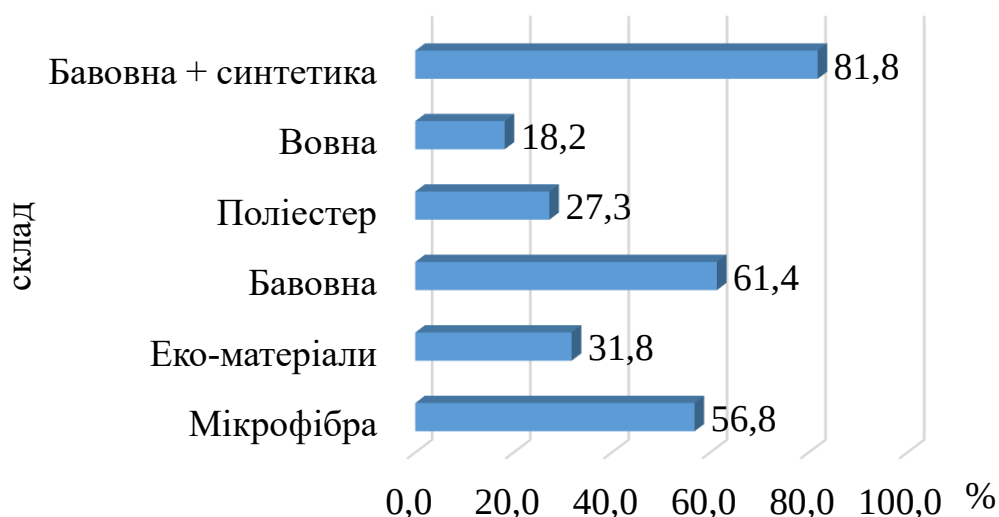


Рис. 3.9. Матеріали для виготовлення компресійного трикотажу

Мікрофібру, яка забезпечує м'якість, легкість і гарний вигляд виробів, відзначили 56,8% респондентів. Еко-матеріали отримали підтримку 31,8% споживачів, що відображає зростаючу тенденцію до екологічності та використання природних або біорозкладних компонентів у виробках. Відповіді доводять потребу користувачів у комфортних, дихаючих і гіпоалергенних матеріалах, які водночас зберігають міцність і функціональність.

При виборі компресійного трикотажу роль бренду оцінюється споживачами по-різному. Встановлено, що не звертають увагу на бренд 54,5% респондентів. Така найпоширеніша відповідь свідчить про те, що для значної частини споживачів визначальними факторами є характеристики виробу, а не його виробник. Серед опитаних 29,5% підкреслили значущість бренду, що показує їх довіру до репутації певних виробників, а 15,9% учасників дослідження інколи звертають увагу на бренд, але враховують й інші аспекти вибору, такі як ціна, комфорт чи матеріали. Таким чином, бренди можуть впливати на частину ринку, проте ключовими факторами залишаються зручність, довговічність та ціна компресійного трикотажу.

Дослідження виявило різноманітність уподобань споживачів щодо виробників компресійного трикотажу. Про низький рівень брендової

лояльності та, ймовірно, недостатню обізнаність споживачів про відмінності між виробниками зазначали 63,6% респондентів, які обрали відповідь відсутність прихильності до конкретного виробника. Найпопулярнішими серед брендів є Veinax (Франція) та Tiana (Німеччина), які задовольняють ключові потреби споживачів, такі як доступність, якість та комфорт. Локальні виробники, такі як Soloventex і Arden Medical, мають потенціал для розширення свого впливу за рахунок підвищення якості продукції та конкурентних переваг.

Результати дослідження показують, що споживачі в основному позитивно оцінюють ефективність компресійного трикотажу (рис. 3.10).

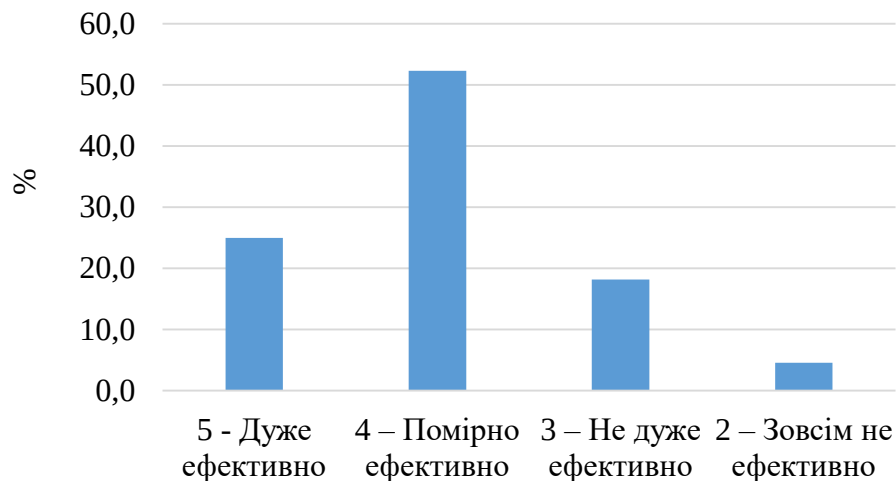


Рис. 3.10. Оцінка ефективності використання компресійного трикотажу

Більшість респондентів (52,3%) вважають трикотаж помірно ефективним, що свідчить про задоволення основними функціями виробу, хоча не всі очікування, ймовірно, були повністю виправдані. Максимальну оцінку (5 – дуже ефективно) надали 25,0% респондентів, що вказує на високу ефективність трикотажу для чверті користувачів, які повністю задоволені результатами його використання. Серед опитаних 18,2% оцінюють ефективність як недостатню (3 бали), що може бути пов'язано з індивідуальними особливостями, неправильним вибором виробу чи відсутністю значних результатів. Найнижчу оцінку (2 бали) надали 4,5%

респондентів, що свідчить про повну відсутність позитивного ефекту. Для підвищення загального рівня задоволеності виробники можуть орієнтуватися на потреби користувачів і надавати рекомендації щодо підбору оптимального рівня компресії, матеріалів і розміру.

3.3. Дослідження інформаційної складової процесу формування попиту на компресійний трикотаж

Компресійний трикотаж є важливим засобом профілактики та лікування захворювань венозної системи, тому ефективне інформування населення про його використання має вирішальне значення. Виконано аналіз каналів інформації про компресійний трикотаж та встановлено, що джерела інформації про компресійний трикотаж розподіляються за структурою, яка представлена на рис. 3.11. Сайти аптек є найбільш популярним джерелом, їх відзначили 54,5% опитаних, що свідчить про зростаючу роль онлайн-ресурсів у забезпеченні доступу до інформації про медичні вироби.

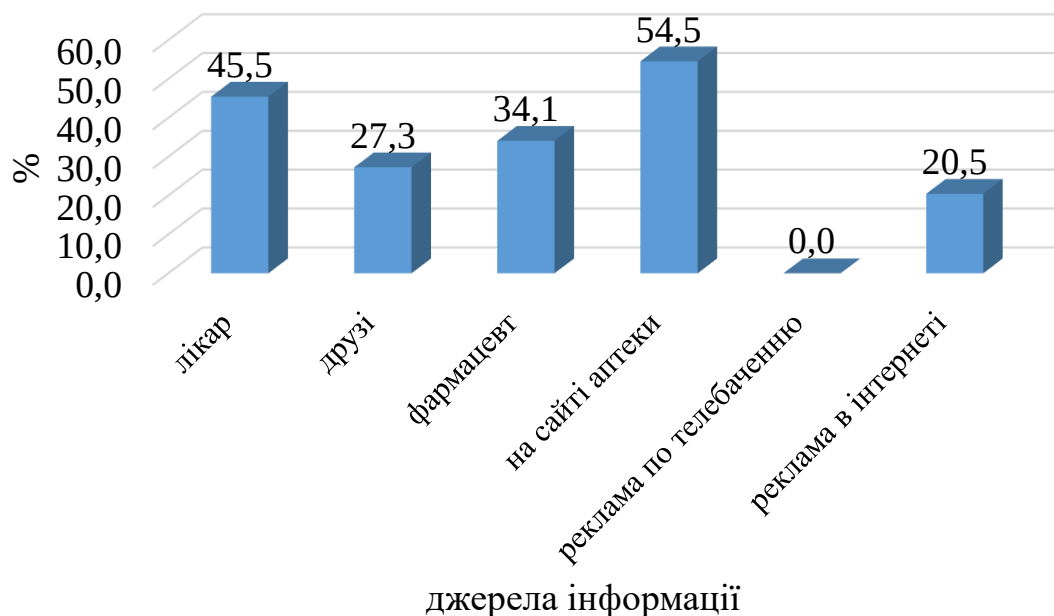


Рис. 3.11. Джерела інформації про компресійний трикотаж

Визначено, що лікарі є основним джерелом інформації для 45,5% респондентів. Фармацевти стали джерелом інформації для 34,1%

респондентів, що підтверджує їх вагому роль у консультуванні споживачів безпосередньо в аптеках. Друзі, як джерело інформації, вказані 27,3% опитаних, що свідчить про вплив міжособистісних контактів у виборі медичних засобів. Рекламу в Інтернеті вказано 20,5% респондентів, що підкреслює важливість цифрового маркетингу у формуванні обізнаності про продукт. Реклама по телебаченню не отримала жодного відгуку, що може свідчити про зниження впливу традиційних медіа в даному контексті.

Таким чином, основними джерелами інформації про компресійний трикотаж є сайти аптек та лікарі, що свідчить про високу довіру до професійних та офіційних джерел. Меншу роль відіграють фармацевти та особисті контакти, тоді як реклама, особливо телевізійна, практично не впливає на обізнаність населення. Отримані результати можуть бути використані для розробки стратегій підвищення інформованості населення, з акцентом на медичну та онлайн-комунікацію.

Дослідження продемонструвало різноманітність відповідей щодо готовності користувачів рекомендувати компресійний трикотаж іншим. Встановлено, що 22,7% респондентів безумовно готові рекомендувати вироби, що свідчить про високий рівень задоволеності продукцією та її відповідність очікуванням. 29,5% учасників дослідження схильні до рекомендації, однак з певними умовами чи застереженнями, що може бути пов'язано з індивідуальними особливостями використання, складністю вибору чи іншими факторами. Не визначилися 27,3% респондентів, оскільки користувачі, ймовірно, мають обмежений досвід або змішані враження від трикотажу. 20,5% опитаних зазначили, що не радитимуть трикотаж іншим, причиною цього може бути невідповідність очікувань, негативний досвід або індивідуальні особливості, що вплинули на їхню оцінку. Отже, більше половини респондентів готові рекомендувати компресійний трикотаж, що свідчить про загальну задоволеність продукцією, хоча частина з них висловлює певні застереження. Водночас значна частка споживачів або не визначилися з відповіддю, або не схильні до рекомендацій, що вказує на

необхідність вдосконалення виробів, підвищення інформованості про їх переваги та забезпечення підтримки користувачів під час вибору та експлуатації.

Під час дослідження встановлено, що більшість респондентів не знають або не помічають значного впливу своїх думок на інших користувачів, що може бути наслідком недостатньої комунікації чи відсутності обговорення теми компресійного трикотажу в їхньому середовищі. Водночас для окремих споживачів їхній досвід є певним фактором, який може впливати на вибір інших. Оцінка стану впливу на думку інших щодо придбання компресійного трикотажу представлено на рис. 3.12.

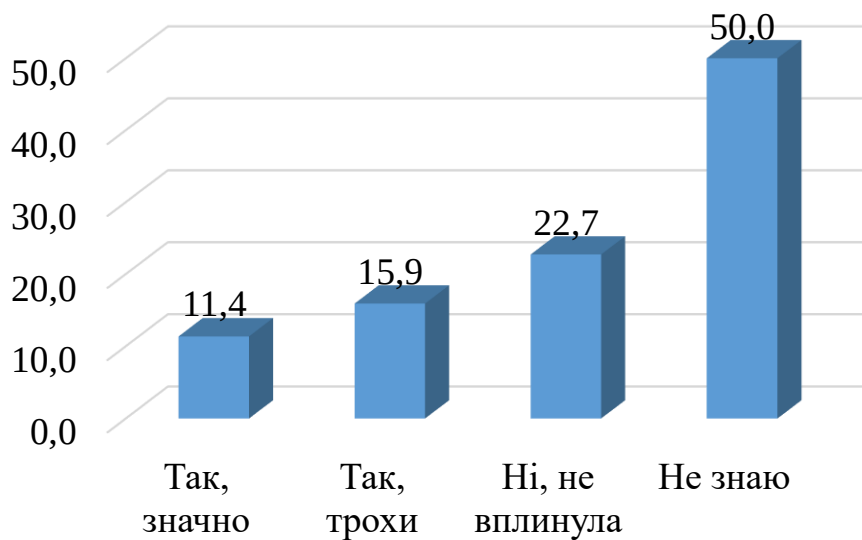


Рис. 3.12. Оцінка стану впливу на думку інших людей щодо придбання компресійного трикотажу

Аналіз відповідей респондентів демонструє, що 50,0% опитаних не впевнені, чи їхня думка мала вплив на інших, що можна пояснити відсутністю комунікації про свій досвід або з нерозумінням його впливу на вибір інших. Серед опитаних 22,7% респондентів прямо зазначили, що їхній досвід або думка не вплинули на інших користувачів, оскільки вони не ділилися своєю думкою або їхні рекомендації не були враховані. Поряд з цим 15,9% учасників вважають, що їхня думка мала невеликий вплив, що підкреслює важливість особистих рекомендацій у процесі вибору компресійного трикотажу. Лише

11,4% респондентів відзначили значний вплив своїх думок на інших, що свідчить про високу цінність індивідуального досвіду та рекомендацій у формуванні вибору інших користувачів.

Отримані результати підкреслюють важливість розробки програм, спрямованих на залучення користувачів до обміну позитивним досвідом, що може стимулювати попит і підвищувати обізнаність про продукцію.

Висновки до розділу 3

1. Результати опитування показали, що основними користувачами компресійного трикотажу є люди з проблемами кровообігу або патологіями судин (90,9%), малоактивним способом життя (63,6%) та тривалим перебуванням "на ногах" (40,9%). Найбільший відсоток респондентів (63,6%) використовує компресійний трикотаж для підтримки здоров'я судин, що підкреслює його роль у профілактиці та лікуванні судинних патологій.

2. Аналіз тривалості використання компресійного трикотажу показав, що більшість споживачів (54,5%) використовують його протягом періоду до шести місяців. Проведений аналіз частоти використання компресійного трикотажу демонструє, що більшість споживачів (68,2%) застосовують його щодня. Результати опитування свідчать, що компресійні гольфи є найпопулярнішим типом компресійного трикотажу, їх обирають 70,5% користувачів.

3. Дослідження каналів придбання компресійного трикотажу показує, що більшість користувачів (47,7%) надають перевагу покупкам в аптеках. Аналіз прийнятної цінової діапазону показав, що 63,6% споживачів вважають оптимальною вартість компресійного трикотажу в межах 300–499 грн, що демонструє орієнтацію покупців на середню цінову категорію, яка поєднує якість і доступність.

4. Компресійний трикотаж має обмежений термін ефективного використання через втрату компресійних властивостей. Більшість

користувачів оновлюють його лише за потребою (63,6%), що може свідчити про низький рівень обізнаності або фінансові труднощі.

5. Дослідження показало, що ключовими споживчими характеристиками компресійного трикотажу є рівень компресії (88,6%) і довготривалість використання (86,4%), що свідчить про важливість точного підбору компресії для терапевтичного ефекту та потребу у виробах із тривалим терміном служби.

6. Як свідчать отримані результати, основними додатковими характеристиками, які користувачі хотіли б бачити в компресійному трикотажі, є захист від забруднень (93,2%) та антибактеріальні властивості (90,9%). Визначені вимоги вказують на прагнення споживачів до підвищеної гігієнічності та зручності у догляді за виробами. Встановлено, що основними недоліками компресійного трикотажу, які потребують вирішення, є швидке зношення (79,5%), висока ціна (70,5%), погана міцність матеріалу (68,2%) та труднощі з вибором розміру (65,9%).

7. Найбільш затребуваними матеріалами для компресійного трикотажу є комбінація бавовни та синтетики (81,8%), а також натуральна бавовна (61,4%). Виробникам варто звернути увагу на підвищення використання еко-матеріалів, адже попит на них (31,8%) свідчить про актуальність екологічних трендів у виробництві.

8. Визначено, що понад половину опитаних споживачів (54,5%) не надають значення бренду при виборі компресійного трикотажу, що свідчить про пріоритетність характеристик виробу над його виробником.

9. Встановлено, що 77,3% опитаних оцінюють компресійний трикотаж як дуже або помірно ефективний, що свідчить про відповідність продукції її основним функціональним завданням. Проте 22,7% респондентів висловили певне розчарування результатами, що підкреслює необхідність покращення якості трикотажу, інформування про правильний вибір і використання.

10. Компресійний трикотаж є важливим засобом для профілактики та лікування венозних захворювань, а сайти аптек (54,5%) виступають ключовим

джерелом інформації, що підкреслює зростаючу роль онлайн-ресурсів у поширенні знань про медичні вироби. Визначено, що лікарі є основним джерелом інформації для 45,5% респондентів, а фармацевти – для 34,1% респондентів, що підтверджує їх вагомий роль у консультуванні споживачів безпосередньо в аптеках.

11. Дослідження показало, що 22,7% користувачів безумовно готові рекомендувати компресійний трикотаж, що свідчить про високу задоволеність продукцією. Аналіз показав, що більшість респондентів (50,0%) не впевнені у впливі своєї думки на інших, що пов'язано з недостатньою комунікацією чи нерозумінням її значущості. Отримані результати доводять необхідність створення програм, які стимулюють обмін позитивним досвідом, для підвищення попиту та обізнаності споживачів про компресійний трикотаж.

ВИСНОВКИ

1. Результати аналізу інформаційних джерел підкреслюють важливість удосконалення профілактики та лікування ХЗВ, зокрема через раннє виявлення, ефективну терапію та профілактику ускладнень, де компресійний трикотаж відіграє ключову роль як частина комплексного підходу до покращення якості життя пацієнтів.

2. Проведений аналіз коефіцієнтів ліквідності, цінової доступності та платоспроможності дозволив оцінити рівень конкуренції на ринку компресійного трикотажу. Результати аналізу показали, що найбільш доступними для споживачів є товари базового сегмента компресійного трикотажу, зокрема бренди Relaxsan, Aurafix, Tiana та Алком, які завдяки конкурентним цінам забезпечують популярність серед широкої аудиторії. Найкращий баланс ціни та якості спостерігається у виробках, таких як панчохи Aurafix AV-99AG і Venotonia Anti-Embolism Durable, колготи Tiana 805 і Tiana 810, а також гольфи Relaxsan Basic 950 280. Натомість вироби преміального сегмента, зокрема продукція Sigvaris, мають обмежену доступність і орієнтовані на вузьке коло споживачів.

3. Результати опитування свідчать, що більшість споживачів використовують компресійний трикотаж щодня (68,2%) протягом періоду до шести місяців (54,5%), що відображає його індивідуальну ефективність та залежність від стану здоров'я. Найпопулярнішим видом виробу є компресійні гольфи (70,5%), які вирізняються зручністю та відповідністю потребам широкого кола користувачів.

4. Аналіз показав, що більшість користувачів компресійного трикотажу (47,7%) купують його в аптеках, а оптимальним ціновим діапазоном для 63,6% споживачів є 300–499 грн, що вказує на попит у середньому ціновому сегменті. Також встановлено, що через обмежений термін ефективного використання компресійного трикотажу більшість користувачів оновлюють його лише за потребою (63,6%).

5. Дослідження виявило, що ключовими споживчими характеристиками компресійного трикотажу є рівень компресії (88,6%) та довготривалість використання (86,4%), що підкреслює важливість точного підбору виробів для забезпечення терапевтичного ефекту та їх тривалого терміну служби. Основними додатковими характеристиками, які користувачі хотіли б бачити, є захист від забруднень (93,2%) та антибактеріальні властивості (90,9%), що вказує на потребу в гігієнічності та зручності догляду. Серед недоліків виділено швидке зношення (79,5%), високу ціну (70,5%) і труднощі з вибором розміру (65,9%). Найбільш затребуваними матеріалами є комбінація бавовни та синтетики (81,8%), а також натуральна бавовна (61,4%), що свідчить про необхідність поєднання міцності, комфорту та екологічності.

6. Дослідження показало, що споживачі компресійного трикотажу надають перевагу характеристикам виробу над брендом (54,5%), що свідчить про прагнення отримати якісний продукт незалежно від виробника. Більшість респондентів (77,3%) оцінюють трикотаж як ефективний. Основними джерелами інформації є сайти аптек (54,5%) та лікарі (45,5%), що свідчить про важливість онлайн-ресурсів та професійного консультування.

7. Показник готовності рекомендувати компресійний трикотаж (22,7% безумовно готові, 29,5% із застереженнями) демонструє високу, але не універсальну задоволеність продукцією. Водночас половина респондентів (50,0%) не впевнені у впливі своєї думки на інших, що свідчить про необхідність обміну позитивним досвідом для підвищення попиту та обізнаності про компресійний трикотаж.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беспалова О., Авраменко Н. Фізична реабілітація жінок середнього віку з варикозним розширенням вен нижніх кінцівок. *Фізична культура, спорт та здоров'я нації* : зб. наук. пр. 2015. Вип. 19, т. 1. С. 546–551.
2. Гаврилюк І., Томашевський Ю., Хірівський Р. Особливості маркетингових досліджень поведінки споживачів в умовах війни в Україні. *Економіка та суспільство*. 2024. № 65. DOI: 10.32782/2524-0072/2024-65-135.
3. Гутнік В. І., Прокопова Є. А. Медичні компресійні вироби. *Легка промисловість*. 2011. № 1. С. 46.
4. Довгунь О. С., Мащак Н. М. Зміна споживчої поведінки в умовах нової нормальності : монографія. Київ : Студцентр, 2021. 308 с.
5. Євтушевська О. В. Особливості поведінки споживачів на ринку в сучасних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 20. С. 22–24.
6. Киричок П. П., Кокот В. Р., Петрух А. А. Метод профілактики та лікування варикозної хвороби системи нижньої порожнистої вени. *Актуальні проблеми профілактичної медицини*. 2014. Вип. 11. С. 66–17.
7. Коржик Н. П. Амбулаторне лікування неускладненої варикозної хвороби нижніх кінцівок та її профілактика. *Клінічна хірургія*. 2016. № 5. С. 49–51.
8. Косинський О. В., Марійченко С. О., Бузмаков Д. Л. Обмеження життєдіяльності населення України внаслідок хронічних захворювань вен нижніх кінцівок. *Серце і судини*. 2019. № 1. Р. 63–66.
9. Криса Б. В. Клінічний перебіг та хірургічне лікування варикозної хвороби нижніх кінцівок у вагітних жінок : дис. ... канд. мед. наук : 14.01.03. Івано-Франківськ, 2019. 202 с.
10. Кузьмінов С. В. Ринковий попит і поведінка споживача: психологічні аспекти взаємообумовленості. *Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки*. 2014. № 1. С. 84–92.

11. Маркетинг : навч. посіб. / Н. Іванечко та ін. ; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.
12. Мартинович Н. О., Горник В. Г., Бойченко Е. Б. Маркетингові дослідження : навч. посіб. Київ : «Видавництво Людмила», 2021. 323 с.
13. Моцюк Ю. Б. Прогнозування та профілактика плацентарної дисфункції у жінок із варикозною хворобою вен нижніх кінцівок : дис. ... канд. мед. наук : 14.01.01. Івано-Франківськ, 2019. 210 с.
14. Павловська Л. Д., Павловський Д. В. Маркетингові дослідження : навч. посіб. Житомир : Вид. О. О. Євенок, 2017. 344 с.
15. Полторак В. А., Тараненко І. В., Красовська О. Ю. Маркетингові дослідження : навч. посіб. 3-тє вид. перероб та доповн. Київ : «Центр учбової літератури», 2014. 342 с.
16. Решетілова Т. Б., Довгань С. М. Маркетингові дослідження : підручник / М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Електрон. текст. дані. Дніпропетровськ : НГУ, 2015. 357 с.
17. Таранушич М. С. Маркетингові дослідження споживчих переваг на ринку виробів компресійного трикотажу. *Youth pharmacy science* : V Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю, м. Харків, 10–11 груд. 2024 р. Харків : НФаУ, 2024. С. 387–388.
18. Фізична терапія при варикозному розширенні вен / М. Попадюк та ін. *Наукова думка сучасності і майбутнього* : зб. ст. учасників тридцять першої всеукр. практ.-пізнавальної конф., м. Дніпро, 25 верес.–4 жовт. 2019 р. Дніпро, 2019. С. 19-21.
19. Ханик Н. Л., Левицька О. Р., Василюк В. Ю. Дослідження пріоритетів споживачів аптечних закладів. *Український медичний альманах*. 2012. Т. 15, № 6. С.179–181.
20. Яременко С. С., Хасіна Н. М., Ягупова К. В. Удосконалення маркетингової діяльності аптечної мережі на основі дослідження споживацьких уподобань. *Академічний огляд*. 2019. № 1(50). С. 78–90.

21. Яшкіна О. І., Квахненко К. В. Маркетингові дослідження поведінки споживачів на ринку товарів особливого попиту. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. С. 746–749.
22. Recommendations for the medical management of chronic venous disease: The role of Micronized Purified Flavanoid Fraction (MPFF) / R. Bush et al. *Phlebology*. 2017. № 32(1). P. 319.
23. Carman T. L., Al-Omari A. Evaluation and Management of Chronic Venous Disease Using the Foundation of CEAP. *Current Cardiology Reports*. 2019. № 21. P. 1–8.
24. Eberhardt R. T., Raffetto J. D. Chronic venous insufficiency. *Circulation*. 2014. Vol. 130, № 4. P. 333–346. DOI: 10.1161/circulationaha.113.006898.
25. Epidemiological study on chronic venous disease in Belgium and Luxembourg / M. E. Vuylsteke et al. *Prevalence, risk factors, and symptomatology. European Journal of Vascular and endovascular Surgery*. 2015. № 49. P. 432–439.
26. Hyder O. N., Soukas P. A. Chronic Venous Insufficiency: Novel Management Strategies for an Under-diagnosed Disease Process. *Rhode Island medical journal*. 2017. № 100. P. 37–39.
27. Mansilha A., Sousa J. Pathophysiological Mechanisms of Chronic Venous Disease and Implications for Venoactive Drug Therapy. *International Journal of Molecular Sciences*. 2018. № 19(6). P. 1669. URL: <https://www.mdpi.com/1422-0067/19/6/1669> (Date of access: 09.11.2024).
28. Piazza G. Varicose veins. *Circulation*. 2014. № 130. P. 582–587.
29. Pocock E. S., Alsaigh T., Mazor R., Schmid-Schonbein G. W. Cellular and molecular basis of Venous insufficiency. *Vascular Cell*. 2014. № 6. P. 24. URL: https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC4268799/pdf/13221_2014_Article_24.pdf (Date of access: 09.11.2024).
30. Rabe E., Berboth G., Pannier F. Epidemiology of chronic venous diseases. *Wiener Medizinische Wochenschrift*. 2016. № 166. P. 260–263.

31. Santler B., Goerge T. Chronic venous insufficiency – a review of pathophysiology, diagnosis, and treatment. *Journal der Deutschen Dermatologischen Gesellschaft*. 2017. № 15. P. 538–556.
32. Shaydakov M. E., Comerota A. J., Lurie F. Primary venous insufficiency increases risk of deep vein thrombosis. *Journal of vascular surgery venous lymphat disord*. 2016. № 4 (2). P. 161–166.
33. Tucker W., Mahajan K. Anatomy, Blood Vessels. StatPearls Publishing: Treasure Island, FL, USA, 2021. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK470401/> (Date of access: 10.11.2024).
34. Understanding Chronic Venous Disease: A Critical Overview of Its Pathophysiology and Medical Management / M. A. Ortega et al. *Journal of Clinical Medicine*. 2021. № 10 (15). P. 3239. DOI: 10.3390/jcm10153239.
35. Youn Y. J., Lee J. Chronic venous insufficiency and varicose veins of the lower extremities. *The Korean Journal of Internal Medicine*. 2019. Vol. 34, № 2. P. 269–283. DOI: 10.3904/kjim.2018.230.

ДОДАТКИ

МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

YOUTH PHARMACY SCIENCE

МАТЕРІАЛИ
V ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ З МІЖНАРОДНОЮ УЧАСТЮ

10-11 грудня 2024 року
м. Харків

Харків
НФаУ
2024

Всеукраїнська науково-практична конференція з міжнародною участю
«YOUTH PHARMACY SCIENCE»

для підвищення імунітету та лікування застуди; влітку — на засоби для догляду за шкірою після засмаги та ліки для полегшення симптомів алергії.

Збільшенню впізнаваності бренду сприяє проведення рекламних кампаній на телебаченні, у соціальних мережах та використання зовнішньої реклами.

Висновки. Аптечна мережа «Магнолія» активно розвиває бізнес через різноманітні канали комунікації, що дозволяє їй охоплювати широкую аудиторію, від молоді до людей старшого віку. Використання соціальних мереж, онлайн-платформ, програм лояльності дозволяє ефективно взаємодіяти з клієнтами та підвищувати рівень продажів.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВЧИХ ПЕРЕВАГ НА РИНКУ ВИРОБІВ КОМПРЕСІЙНОГО ТРИКОТАЖУ

Таранушич М. С.

Науковий керівник: Рогуля О. Ю.

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

mbiotech@gmail.com

Вступ. Вироби з компресійного трикотажу є ефективним засобом, рекомендованим для лікування та профілактики захворювань, пов'язаних із порушенням кровообігу в нижніх кінцівках, оскільки поширеність хронічної венозної недостатності серед працездатної частини населення призводить до зниження рівня якості життя, зростання захворюваності та витрат на охорону здоров'я, пов'язаних з лікуванням патології, що свідчить про соціальну значущість проблеми, яка потребує невідкладного вирішення.

Мета дослідження. Маркетингове дослідження та аналіз переваг споживачів при придбанні виробів компресійного трикотажу.

Матеріали та методи. Результати дослідження отримані на основі опрацювання даних анкетування споживачів, які придбали вироби компресійного трикотажу в аптечній мережі.

Результати дослідження. Правильний вибір компресійного виробу забезпечує максимальну ефективність терапії, комфорт у використанні та сприяє підтриманню активного способу життя. Аналіз результатів анкетування споживачів компресійного трикотажу демонструє, що найбільший відсоток респондентів (63,6%) використовує компресійний трикотаж для підтримки здоров'я судин, що підкреслює його роль у профілактиці та лікуванні судинних патологій. Профілактика венозних захворювань і набряків також є важливою метою для 56,8% опитаних, що свідчить про попит на трикотаж серед осіб із ризиком розвитку хронічних венозних захворювань. Аналіз опитування щодо уподобань типів компресійного трикотажу показує значну перевагу компресійних гольфів (відмітили 70,5% опитаних).

Виконано аналіз каналів інформації про компресійний трикотаж, результати якого свідчать, що лікарі та сайти аптек є основними джерелами інформації, що свідчить про високий ступінь довіри до професійних джерел. Аналіз місць придбання компресійного трикотажу показує, що більшість споживачів (зазначили 47,7%) надають перевагу покупкам в аптеках, а інтернет-магазини займають друге місце за популярністю (36,4%). Таким чином, аптеки залишаються основним місцем придбання компресійного трикотажу, проте зростання інтернет-торгівлі свідчить про зміщення уподобань споживачів у бік зручності та доступності онлайн-платформ.

Встановлено, що найважливішими характеристиками компресійного трикотажу для споживачів є рівень компресії (88,6%), довготривалість використання (86,4%) та ціна (72,7%),

що свідчать про прагнення пацієнтів до придбання ефективних, доступних і довговічних виробів. Одночасно такі фактори, як матеріал, зручність та безпека застосування, вказують на потребу у високій якості та комфорті.

Дослідження показало, що основними додатковими характеристиками, які споживачі хотіли б бачити в компресійному трикотажі, є захист від забруднень та антибактеріальні властивості (відмітили понад 90,0%). Визначено, що найбільш затребуваними матеріалами для компресійного трикотажу є комбінація бавовни та синтетики (зазначили 81,8%), а також натуральна бавовна (61,4%). Також варто звернути увагу на розширення асортименту виробів з еко-матеріалів, адже попит на них (31,8%) свідчить про актуальність екологічних трендів у споживанні.

Компресійний трикотаж, незважаючи на свої переваги, має певні недоліки, які впливають на комфорт і задоволеність користувачів. Основними недоліками визначено швидке зношення (відмітили 79,5% респондентів), висока ціна (70,5%), погана міцність матеріалу (68,2%) та труднощі з вибором розміру (65,9%). Результати дослідження можуть бути використані виробниками для оптимізації конструкції, матеріалів і доступності компресійного трикотажу, враховуючи потреби споживачів.

Більшість респондентів (68,2%) не надають великого значення бренду або не орієнтуються на нього при виборі компресійного трикотажу, що вказує на їхню зосередженість на функціональних характеристиках виробу. Однак, для 20,5% споживачів бренд є важливим критерієм, що доводить про необхідність підтримання виробниками високої якості продукції. Як свідчать результати дослідження, більшість користувачів не мають прихильності до конкретного виробника, що теж підтверджує низький рівень брендової диференціації або недостатню обізнаність про виробників компресійного трикотажу. Найпопулярнішим серед брендів обрано Tiana (Італія), продукція якої, ймовірно, найбільш повно задовольняє ключові потреби споживачів, такі як доступність, якість та комфорт.

Висновки. Компресійний трикотаж є ефективним засобом профілактики та лікування захворювань венозної системи. Для покращення ефективності використання компресійного трикотажу необхідно акцентувати увагу на забезпеченні потреб споживачів у комфортних та зручних у догляді виробках. Також важливе значення має інформування населення про використання та важливість регулярного оновлення виробів компресійного трикотажу для забезпечення його тривалої терапевтичної дії.

ДОСЛІДЖЕННЯ СПОЖИВАЦЬКОЇ ПОВЕДІНКИ ПРИ ВИБОРІ ТОНОМЕТРІВ

Федорович А. Ю.

Науковий керівник: Рогуля О. Ю.

Національний фармацевтичний університет, Харків, Україна

alinkafedorovichtea@gmail.com

Вступ. Умови сучасного ринку вимагають розуміння потреб споживачів та адаптації до них маркетингових стратегій, проте, незважаючи на вагомий доробок у розвитку теорії поведінки, питання адаптації існуючих підходів до специфіки українського ринку медичних товарів є актуальним. Ринок медичних товарів пропонує широкий асортимент тонометрів, що різняться за функціоналом, зручністю використання, ціною та іншими характеристиками, оскільки зростання поширеності артеріальної гіпертензії в Україні зумовлює збільшення

Додаток Б

Асортимент виробів компресійного трикотажу

Назва виробу	Виробник	Максимальна ціна	Мінімальна ціна	Середня ціна	Коефіцієнт ліквідності	Коефіцієнт адекватності
Панчохи антиемболічні Aurafix AV-99AG	Aurafix	450	450	450	0,00	2,37
Панчохи компресійні Sigvaris Essential Classical	Sigvaris AG	2674	2673	2672	0,00	14,06
Гольфи компресійні Relaxsan Basic 950 280	Calze	640	637	620	0,00	3,26
Панчохи компресійні Venotonia Anti-Embolism Durable	Varimed Medical	700	696	600	0,01	3,16
Колготки компресійні Tiana 805 компресія	Calzificio Zeta	480	477	470	0,01	2,47
Гольфи компресійні Thuasne UP ACTIV Sport	Thuasne	1590	1567	1250	0,01	6,58
Панчохи компресійні Belsana	Belsana	2300	2260	2250	0,02	11,84
Панчохи компресійні Medi Duomed	medi GmbH & Co.	2300	2260	2200	0,02	11,58
Панчохи компресійні Sigvaris Essential Classical	Sigvaris AG	2750	2674	2650	0,03	13,95
Колготки компресійні Tiana 810 компресія 18-21 мм рт ст, 140 den, колір чорний, розмір 2	(Calzificio Zeta S.R.L.)	784	760	750	0,03	3,95
Гольфи компресійні Алком 00112 розмір 3	Алком	1100	1063	950	0,03	5,00
Колготки компресійні Lauma Medical AT 403 клас компресії	Лаума Фабрікс	1300	1249	1100	0,04	5,79
Гольфи компресійні Lauma AD 207	Lauma	1586	1514	1350	0,05	7,11
Колготки компресійні Tonus Elast LUX 0404	Tonus Elast Ltd.	990	940	980	0,05	5,16
Колготки компресійні для вагітних Алком 7021	Алком	1570	1490	1510	0,05	7,95

Продовження дод. Б

Назва виробу	Виробник	Максимальна ціна	Мінімальна ціна	Середня ціна	Коефіцієнт ліквідності	Коефіцієнт адекватності
Гольфи компресійні Sigvaris Essential Classical 15250	Sigvaris AG	1560	1480	1400	0,05	7,37
Гольфи компресійні Sigvaris Essential Classical 15254	Sigvaris AG	1550	1470	1530	0,05	8,05
Панчохи компресійні Elast LUX 0402	Tonus	1500	1420	1480	0,06	7,79
Панчохи компресійні Thuasne Venoflex Kokoon	Thuasne	2500	2350	2000	0,06	10,53
Панчохи компресійні Thuasne Venoflex Kokoon Absolu	Thuasne	2500	2350	2000	0,06	10,53
Гольфи компресійні Ortenza 5101-A	Ortenza	1000	940	1000	0,06	5,26
Гольфи компресійні Thuasne Venoflex Kokoon	Thuasne	2000	1880	2000	0,06	10,53
Гольфи компресійні Relaxsan Basic 850 140 2 бежеві	Calze	550	516	620	0,07	3,26
Гольфи компресійні Medi Mediven Duomed відкритий носок, 2 клас компресії, колір бежевий, розмір 2	medi GmbH & Co. KG	1500	1395	1500	0,08	7,89
Гольфи компресійні Ortenza 5201-A відкритий носок, клас компресії 2, колір чорний, розмір 5	Ortenza	1000	930	990	0,08	5,21
Гольфи компресійні Vizer 5201-A	Vizer	1000	930	1000	0,08	5,26
Гольфи компресійні Ortenza 5101-A	Ortenza	1000	930	1000	0,08	5,26
Панчохи компресійні Sigvaris Essential Classical	Sigvaris AG	2800	2600	2700	0,08	14,21
Панчохи компресійні Aurafix AV-108	Aurafix	1700	1562	1550	0,08	8,16
Гольфи компресійні Sigvaris Specialities Traditional 10116	Sigvaris AG	2600	2400	2400	0,08	12,63
Гольфи компресійні Relaxsan Basic 280 den	Calze	700	640	700	0,09	3,68

Продовження дод. Б

Назва виробу	Виробник	Максимальна ціна	Мінімальна ціна	Середня ціна	Коефіцієнт ліквідності	Коефіцієнт адекватності
Колготки компресійні Алком 7012 UNI	Алком	1130	1032	1120	0,09	5,89
Панчохи компресійні Belsana клас компресії 2 укорочені	Belsana	2300	2100	2250	0,10	11,84
Панчохи компресійні Sigvaris Essential Classical 19316	Sigvaris AG	2867	2599	2700	0,10	14,21
Панчохи компресійні Vizor 5203-K	Vizor	1600	1450	1550	0,10	8,16
Панчохи компресійні 5203-A	Ortenza	1600	1450	1550	0,10	8,16
Панчохи компресійні Tiana 838 компресія	(Calzificio Zeta S.R.L.)	850	770	750	0,10	3,95
Гольфи компресійні Belsana клас компресії	Belsana	1500	1350	1500	0,11	7,89
Колготки компресійні Tonus Elast LUX 0404	Tonus Elast Ltd.	990	890	970	0,11	5,11
Колготки компресійні Medi Duomed	medi GmbH & Co. KG	2450	2200	2400	0,11	12,63
Панчохи компресійні Venotonia Soft	Heinz Schiebler GmbH & Co. KG	2500	2235	2100	0,12	11,05
Гольфи компресійні Алком 5082	Алком	825	733	910	0,13	4,79
Панчохи компресійні Алком 6031 Hospital	Алком	589	522	520	0,13	2,74
Панчохи компресійні Avicenum 360 клас компресії 2, закритий носок,	Aries a.s.	2500	2200	2450	0,14	12,89
Панчохи компресійні Avicenum 360 клас	Aries a.s.	2500	2200	2450	0,14	12,89
Гольф компресійний Юміол Фарм	Юміол-Фарм	283	248	250	0,14	1,32

Продовження дод. Б

Назва виробу	Виробник	Максимальна ціна	Мінімальна ціна	Середня ціна	Коефіцієнт ліквідності	Коефіцієнт адекватності
Гольф компресійний Юміол Фарм 3 клас компресії зі швом до коліна (41 см), розмір 5	Юміол-Фарм	283	248	250	0,14	1,32
Гольфи компресійні Sigvaris Essential Classical 15282	Sigvaris AG	1550	1350	1500	0,15	7,89
Гольфи компресійні Venotonia Soft	Heinz Schiebler GmbH & Co. KG	1500	1305	1250	0,15	6,58
Гольфи компресійні Venotonia Soft розмір 7+	Heinz Schiebler GmbH & Co. KG	1500	1305	1450	0,15	7,63
Панчохи компресійні Basic 970	Relaxsan	1143	985	1050	0,16	5,53
Гольфи компресійні Lauma Medical Cotton Line 209	Lauma	1150	984	1150	0,17	6,05
Гольфи компресійні Venotonia Cotton AD	Heinz Schiebler GmbH & Co. KG	2000	1690	1750	0,18	9,21
Гольфи компресійні Venotonia Business AD	Heinz Schiebler GmbH & Co. KG	2000	1677	1750	0,19	9,21
Панчохи компресійні Venotonia Cotton AG	Heinz Schiebler GmbH & Co. KG	4000	3327	3500	0,20	18,42
Панчохи компресійні Venotonia Power AG	Heinz Schiebler GmbH & Co. KG	4000	3327	3500	0,20	18,42
Гольфи компресійні Lauma Medical AD 208	Lauma	1400	1150	1300	0,22	6,84
Колготки компресійні для вагітних Aurafix AV-118, клас компресії 2, колір бежевий, розмір 4/T	Aurafix	2200	1787	1900	0,23	10,00

Продовження дод. Б

Назва виробу	Виробник	Максимальна ціна	Мінімальна ціна	Середня ціна	Коефіцієнт ліквідності	Коефіцієнт адекватності
Гольфи компресійні Алком 00112	Алком	1063	812	950	0,31	5,00
Гольфи компресійні Алком 00102 клас компресії 2, відкритий мисок, бежевий, розмір 3	Алком	1063	812	1020	0,31	5,37
Панчохи компресійні Алком 6042	Алком, ТД, ТОВ	1900	1451	1750	0,31	9,21
Гольфи антиемболічні Lauma Medical AD 206, клас компресії 1, колір білий, розмір М	Lauma	1000	759	750	0,32	3,95
Панчохи компресійні Алком 00212	Алком, ТД, ТОВ	1890	1425	1700	0,33	8,95
Гольфи компресійні Relaxsan Basic 850 140 den	Calze	521	384	520	0,36	2,74
Колготки компресійні Armor ARS03A	Hegeli Ortopedik Urunler San. Ltd.	1400	1000	1300	0,40	6,84
Колготки компресійні Lauma Medical AT 404 з миском, 2 клас компресії, колір натуральний, 1D	Лаума Фабрікс, ТОВ	2900	2060	2800	0,41	14,74
Панчохи компресійні AV-108 4т	Aurafix	1700	1200	1550	0,42	8,16
Панчохи компресійні Avicenum 360 FINE	Aries a.s.	2200	1500	2100	0,47	11,05
Панчохи компресійні Lauma Medical AG 309	Лаума Фабрікс	2490	1623	1800	0,53	9,47
Гольфи компресійні Avicenum 360	Aries a.s.	1449	928	1189	0,56	6,26
Панчохи компресійні Tiana 839	Calzificio Zeta	1001	617	800	0,62	4,21
Гольфи компресійні Medi Mediven Duomed basic відкритий носок, 2 клас компресії, розмір 2	medi GmbH & Co. KG	3030	1700	1600	0,78	8,42
Гольфи компресійні Avicenum 140	Aries a.s.	956	430	800	1,22	4,21

Продовження дод. Б

Назва виробу	Виробник	Максимальна ціна	Мінімальна ціна	Середня ціна	Коефіцієнт ліквідності	Коефіцієнт адекватності
Панчохи компресійні Veinax Microtrans	Veinax	1500	500	1500	2,00	7,89
Гольфи компресійні Tiana 340 den	Calzificio	750	250	700	2,00	3,68
Гольфи компресійні Medi Mediven Duomed	medi GmbH & Co. KG	1500	500	1500	2,00	7,89
Гольфи компресійні Tonus Elast LUX	Tonus Elast Ltd.	1500	500	1000	2,00	5,26
Панчохи компресійні Armor ARS02	Hegeli Ortopedik Urunler San. Tic.	800	200	800	3,00	4,21
<u>Гольфи компресійні Thuasne Venoflex Kokoon</u>	Thuasne	2000	500	2000	3,00	10,53
Колготки компресійні Sigvaris Essential Classical	Sigvaris AG	4000	1000	3000	3,00	15,79
Колготки компресійні Sigvaris Essential Classical 15793	Sigvaris AG	4000	1000	3000	3,00	15,79
Колготки компресійні Sigvaris Top Fine Select 81166	Sigvaris AG	4000	1000	3000	3,00	15,79
Панчохи компресійні Avicenum 360 Cotton клас компресії 2, відкритий носок	Aries a.s.	3000	500	2500	5,00	13,16
Колготки компресійні Avicenum 360 клас	Aries a.s.	3000	500	3000	5,00	15,79
Гольфи компресійні Tonus Elast LUX 0401	Tonus Elast Ltd.	700	100	700	6,00	3,68
Колготки компресійні Алком 00302	Алком	700	100	600	6,00	3,16