

# ВИВЧЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ СТОМАТОЛОГІЧНИХ ПРЕПАРАТІВ

Кобець М. М., Крапивна Ю. О.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків

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

За статистикою ВООЗ, у 60-90% дітей шкільного віку та майже у 100% дорослих людей є карієс. Важка форма пародонтиту виявляється у 15-20% пацієнтів у віці від 35 до 44 років. Серед усіх захворювань пародонту 90-95% доводиться на запальні, такі як гінгівіт і пародонтит. За висновками експертів, саме каріозні і запальні захворювання ротової порожнини є основними причинами випадіння зубів. У глобальних масштабах приблизно у 30% літніх людей у віці 65-74 років повністю відсутні природні зуби. Крім того, майже у половини (40-50%) ВІЛ-позитивних людей розвиваються грибкові, бактеріальні або вірусні інфекції порожнини рота, які також рано чи пізно можуть призвести до повної або часткової адентії [1, 2].

**Метою роботи** є дослідження та аналіз поведінки споживачів стоматологічних препаратів.

## **Методи дослідження.**

Нами був використаний польовий метод. Дослідження проводилось за допомогою анкетного опитування.

## **Результати дослідження.**

На даний момент в дослідженні взяли участь 74 респонденти. Як свідчать отримані дані, більшу кількість респондентів складають жінки віком від 21 до 30 років.

Стоматологічні препарати представлені різноманітними лікарськими формами, такими як: таблетки, аерозолі, спреї, розчини, гелі, ЛРС (кора, листя, трава), настойки, олія, капсули, краплі, екстракти, збори, пасти, пастилки.

Аналізуючи результати, було встановлено, що найпоширенішими у досліджуваній групі препаратів є тверді лікарські форми (ЛРС, таблетки, пасти-

лки, капсули, збори). Їх частка сягає майже половину асортименту – 45,16%. Дещо меншу кількість складають рідкі засоби (розчини, настойки, екстракти, краплі, олії) – 25 найменувань, тобто 26,88% від загальної кількості. М'які лікарські форми (гелі, пасти) – 18,28% від усіх препаратів досліджуваної групи, а ЛЗ, що знаходяться під тиском – 9,68%.

До факторів, що впливають на вибір лікарського засобу споживачем відносяться: ефективність, безпечність, якість, ціна, зручність застосування (лікарська форма, спосіб застосування).

Найбільше значення мають якість препарату, ефективність, безпечність (відсутність побічних ефектів). Також певне, але не вирішальне значення має ціна препарату.

Досліджувалося питання про вплив смаку лікарського препарату на вибір споживача. В ході анкетування було встановлено, що для більшості опитуваних смак лікарського засобу не має значення.

Під час опитування споживачів виявлено, що найбільшим попитом користуються такі стоматологічні препарати: Трахісан, Стопангін, Тантум Верде, Лісобакт, Евкаліпта настоянка.

**Висновок.** За допомогою отриманих результатів досліджень була вивчена поведінка споживачів стоматологічних препаратів. Виявлені соціально-психологічні особливості процесу прийняття рішень різними категоріями споживачів і специфіка факторів, що впливають на цей процес.

#### **Література:**

1. ВОЗ опублікувала статистику распространения стоматологических заболеваний во всем мире (по материалам ВОЗ). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://xn--80agpkdlcbvkd5n.xn-p1ai/novosti/voz\\_opublikovala\\_statistiku\\_ras-prostraneniya\\_stomatologicheskikh\\_zabolevaniy\\_vo\\_vsem\\_mire](http://xn--80agpkdlcbvkd5n.xn-p1ai/novosti/voz_opublikovala_statistiku_ras-prostraneniya_stomatologicheskikh_zabolevaniy_vo_vsem_mire).

2. Грудянов А.И. Лечение и профилактика болезней пародонта / А. И. Грудянов // Журнал Consilium Provisorum. – 2001. – Том 1. – № 6.