

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ПРИ ВИБОРІ І СПОЖИВАННІ НЕСТЕРОЇДНИХ ПРОТИЗАПАЛЬНИХ ЗАСОБІВ

Казимов А. В.

науковий керівник – к. фарм. н., ас. Лобова І. О.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

inna.lobova@ukr.net

Вступ. На сьогодні нестероїдні протизапальні засоби (НПЗЗ) посідають лідируючі позиції за обсягами споживання населенням. Так, в усьому світі більше 30 млн осіб змушені постійно приймати НПЗЗ, а 300 млн споживають їх короткими курсами. При цьому викликає занепокоєння той факт, що близько 200 млн пацієнтів мають можливість придбати препарати даної групи в аптеках без рецепта і контролю лікаря. Мета. На підставі вищезазначеного, мета нашого дослідження полягає у виявленні пріоритетів споживачів при виборі НПЗЗ.

Основний матеріал дослідження. Як відомо, попит на ЛЗ значною мірою визначається тією інформацією, якою володіє споживач. Така інформація порівнюється із запитом споживача та його платоспроможністю. Під час здійснення оцінки факторів, що впливають на придбання відвідувачем аптеки ЛЗ для зняття болю, нами враховувалися чинники впливу при виборі НПЗЗ, бажана ЛФ, а також довіра споживача вітчизняному або імпортному виробнику.

Відповідно до отриманих результатів проведеного соціологічного дослідження встановлено, що переважна частка респондентів (62,6 %) віддає перевагу продукції зарубіжних виробників із країн з розвинутою економікою. І майже 34% опитаних висловили бажання купувати ЛЗ вітчизняного виробництва.

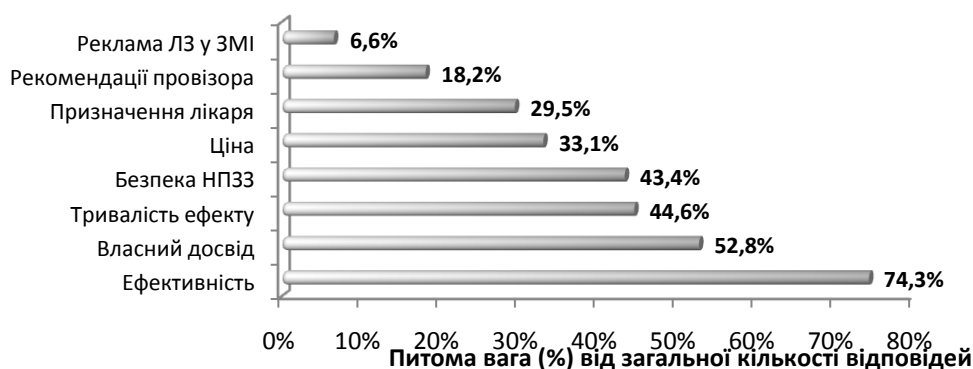


Рис. 1. Рейтинг факторів впливу на придбання НПЗЗ

Вивчення поведінки респондентів показало, що основними факторами, які впливають на придбання НПЗЗ є ефективність ЛЗ (74,3%), власний досвід (52,8%), тривалість ефекту (44,6%) і безпека препарату. На думку певної частини опитаних, ціна НПЗЗ (33,1%), призначення лікаря (29,5%), рекомендації провізора (18,2%) і реклама у ЗМІ (6,6%) також є визначальними факторами, що впливають на покупку призначених ліків (рис. 1).

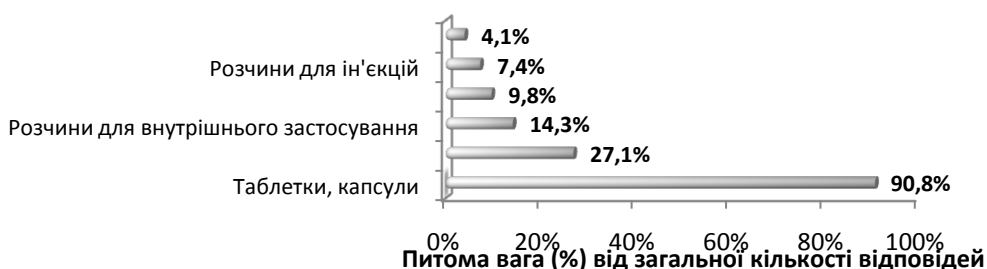


Рис. 2. Розподіл респондентів за бажанням купувати НПЗЗ певної лікарської форми

Результати анкетування свідчать, що найбільший сегмент респондентів бажає купувати НПЗЗ у твердій (90,8%) і м'якій лікарській формі (27,1%). Найменше опитаних готові придбати НПЗЗ у формі розчинів для ін'єкцій (7,4%) та супозиторіїв (4,1%) (рис. 2). Висновки. За результатами анкетного опитування встановлено, що при виборі НПЗЗ споживачі керуються ефективністю ЛЗ (74,3%) та власним досвідом (52,8%). Також з'ясовано, що близько 90% респондентів надають перевагу НПЗЗ у формі таблеток і капсул.