**Маркетинговое исследование ассортимента и потребления адаптогенных препаратов**

Тихонова Наталья Анатольевна – студентка 304 ф

Научный руководитель Соложенкина Людмила Ильинична

ГАУ АО ПОО «Амурский медицинский колледж»,

г. Благовещенск

**Актуальность темы**

Стремительный ритм современной жизни заставляет человека приспосабливаться к возрастающим нагрузкам. Зачастую неблагоприятные условия, имеющие физическую, химическую или биологическую природу, словно испытывают наш организм на прочность.

Способностью помочь человеку быстро восстановить силы и повысить сопротивляемость к внешним негативным факторам обладают адаптогены. Препараты, список которых состоит из моноингредиентов и комбинированных биологически активных веществ (эликсиров, витаминов, бальзамов, энерготоников и других), могут быть растительного, животного и минерального происхождения. Существуют и синтетические адаптогены - таблетки «Трекрезан».

Фармацевтическая отрасль имеет достаточный ассортимент общетонизирующих средств. Анализ реализации этой группы поможет понять насколько спрос, и потребление соответствуют предложению фармкомпаниями.

**Цель исследования:**

Проанализировать ассортимент и потребление адаптогенных препаратов.

**Задачи исследования:**

- провести анализ литературных данных по изучаемой проблеме: статистику потребности в препаратах исследуемой группы;

- провести сравнительный анализ адаптогенных препаратов, разрешенных к применению в РФ;

- провести анализ ассортимента адаптогенных препаратов, представленных в аптеке «Семейная» ООО «Вектор» г. Благовещенска;

-провести анкетирование и опрос среди покупателей работников исследуемой аптеки и выполнить анализ результатов;

- разработать рекомендации по оптимальному выбору адаптогенных препаратов.

**Объект исследования:**

Ассортимент адаптогенных препаратов.

**Предмет исследования**:

Особенности реализации и потребления группы адаптогенных препаратов.

**Методы исследования:** Маркетинговый анализ, социологические методы исследования, сравнительный, опросный (беседа, интервью).

**База исследования:** Аптека «Семейная № 5», ООО «Вектор»,

г. Благовещенск.

Анализ производителя адаптогенных препаратов показал, сегмент рынка содержит в основном отечественного производителя (88%). На территории России растения, из которых получают сырье, встречается в природе широко, а также культивируется в некоторых регионах, поэтому более доступно для производства препаратов этой группы.

Анализ ценовой категории адаптогенных препаратов показал, что ассортимент находится приблизительно в равных частях как в низкой ценовой категории, так и в средней, и в высокой.

Анализ адаптогенных препаратов по регистрационной форме показал, что 63% занимают биологически активные добавки, а 37% лекарственные средства.

Анализ реализации адаптогенных препаратов по условиям продаж показал, безрецептурный отпуск превосходит назначения. По позиции таблеток цыгапан назначения врачей равны безрецептурному отпуску.

Анализ реализации адаптогеных препаратов за исследуемый период показал, что спрос населения зависит от сезонности. Наибольший спрос – 27 и 33% произошел в весенний период при снижении работоспособности на фоне низкого потребления витаминов.

По ценовой категории спрос наблюдается почти в равных долях как низкой, так и высокой категории (48 и 40 %)

**Анализ потребления адаптогенов по данным анкетирования.** Методики анкетирования (опрос с помощью анкеты) предоставляют возможность наиболее правильного формирования плана исследования, поскольку процедура «вопрос-ответ» строго регламентирована.

С помощью этого метода, с наименьшими затратами предоставлена возможность получения данных с высокой степенью доверия к уровню массового исследования. Особенностью метода анкетирования можно считать его анонимность (личность респондента не фиксируется, регистрируются лишь его ответы).

Поэтому мною был использован вышеуказанный метод для изучения потребления адаптогенных препаратов. С этой целью была разработана анкета с использованием системного подхода к ее структуре и соответствующими вопросами, которых насчитывается 68.

При формировании вопросов анкеты я придерживалась принципов однозначности, краткости. Анкета состоит из вступительной части, в которой указано: кто, с какой целью проводит опрос.

Анализ возрастной категории покупателей показал, наибольший спрос в категории 45-55 лет, как у женщин, так и у мужчин.

Анализ приоритета респондентов показал, что наибольшее предпочтение отдается препаратам на основе женьшеня и эллеутерококка, а также препарату на основе вытяжки пантов оленя (цыгапан).

Анализ продаж заболеваний по целей приобретения потребителей показал, что основная цель приобретения является профилактика заболеваний, и укрепление иммунитета.

Анализ реализации адаптогенных препаратов показал, что потребители предпочитают таблетированную форму, как наиболее удобную для применения.

Анализ распределения респондентов по источнику информации показал, что основная масса населения консультируется со специалистом аптеки, на втором месте интернет, наименьшее количество респондентов получают назначения от врачей.

Анализ распределения респондентов по приоритету выбора адаптогенных препаратов показал, что наибольшее значение имеет эффективность и безопасность.

Анализ распределения респондентов по производителю показал наибольший спрос отечественных адаптогенных препаратов, как наиболее известных и более дешевых.

**Вывод:**

В результате проведения исследования сделаны следующие выводы:

1.Ассортимент адаптогенных препаратов представлен 16 наименованиями, что является достаточным для данной аптеки.

2.Большинство адаптогенных препаратов российского производства.

3.Наибольшее число препаратов принадлежит низкой ценовой категории до 300 рублей (8 наименований). Чуть меньше средней ценовой категории – 300-500 рублей (5 наименований). И меньше всего высокой категории – свыше 500 рублей (3 наименования).

4.Топ по продажам в рублях (по убыванию): Компливит Супер Энергия →Алфавит Энергия →Динамизан →Цыгапан д/детей →Доппельгерц Женьшень таб.

5.Топ продаж в упаковках (по убыванию): Компливит Супер Энергия →Алфавит Энергия →Экстракт эллеутерококка →Цыгапан капс →Цыгапан д/детей.

6.Лидером продаж адаптогенов является Женьшень, который выпускается как монопрепарат (настойка, таблетки, раствор), так и в комплексных витаминных формах (Компливит СуперЭнергия, Алфавит Энергия, Динамизан). Остальные препараты имеют меньше форм выпуска.

7.В ходе анкетирования установлено, что основными потребителями являются мужчины и женщины старше 55 лет по информации из СМИ, советам фармацевтов и назначениям врача. Наибольшим спросом пользуется женьшень как монопрепарат, так и в комбинированном составе с витаминами и имеющий наибольший терапевтический эффект, а также средний ценовой сегмент.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Адаптогенные препараты используются в медицинской и народной практике с древних времен. Все они в той или иной степени влияют на физическую и умственную работоспособность, повышают иммунитет, укрепляет сердечно-сосудистую систему, обладают низкой токсичностью, хорошо сочетаются с витаминами и могут использоваться в комплексе с другими веществами.

В ходе написания выпускной квалификационной работы проанализирован ассортимент и потребление группы адаптогенов, и на основании этих данных можно сделать следующие выводы:

 1. Ассортимент представлен 16 наименованиями, большинство российского производства, т.к. зона произрастания растений – источников сырья, расположена на территории России.

2. На основании исследования установлено, что наибольшее число препаратов находится в низкой ценовой категории.

3. Лидером продаж среди группы адаптогенов, является Женьшень в шипучих таблетках, который имеет явное преимущество по эффективности применения и удобству приема. У остальных препаратов рейтинг меняется в зависимости от приверженности покупателей (цена – качество).

4. Основная цель приобретения - профилактика простудных заболеваний и тонизирующий эффект адаптогенов. Потребители приобретают препараты по совету фармацевтов, по данным СМИ и по рекомендации врача.

**Практические рекомендации**

1.Для оказания качественной медицинской помощи населению, информированность врачей о наличии эффективных и безопасных адаптогенных препаратах должна быть на высоком уровне и соответствовать наличию всех позиций этой группы, представленных на аптечном рынке.

2.Проводя фармацевтическое консультирование, специалистам аптеки необходимо использовать в полной мере информацию о таблетированных комбинированных формах, т.к. они являются не только эффективными и безопасными, но и высокодоходными препаратами. Также анализ количества продаж данных позиций смогут оптимально спрогнозировать количество требуемого, на предстоящий период.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Дардымов И.В. Женьшень, элеутерококк (к механизму биологического действия). М., 2012. - 184 с.

2. Ковалев Г.В., Спасов А.А., Богачев Н.А. К сравнительной адаптогенной и антистрессорной активности соединений с различной химической структурой. В кн.: Новые данные об элеутерококке и других адаптогенах. Владивосток, 2013. - С. 51-56.

3.Куркин В.А., Петрухина И.К., Акушская А.С. Исследоваие номенклатуры адаптогенных препаратов на фармацевтическом рынке Российской федерации// Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8-4. – С. 78-85;

4. Куркин В.А., Запесочная Г.Г. Химический состав и фармакологические свойства растений рода родиола // Фармацевтичекий вестник. — 2015. №10.- С. 10-12.