

ВИВЧЕННЯ СТРУКТУРИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ ЛІКАРСЬКИХ ПРЕПАРАТІВ ДЛЯ ЛІКУВАННЯ ГЛАУКОМИ

Ключові слова: протиглаукомні лікарські засоби, фармацевтичний ринок, цінові ніші

Глаукома – патологія, яка має прогресуючий перебіг та за відсутності лікування призводить до незворотної втрати зору [1, 2]. На сьогодні лікування глаукоми полягає у зниженні внутрішньоочного тиску до індивідуального толерантного рівня з метою запобігання атрофії зорового нерва, а отже і збереження зорових функцій [3]. Основною проблемою консервативного лікування є те, що пацієнти мають отримувати один або декілька препаратів щоденно та практично пожиттєво, що вимагає як свідомого та дисциплінованого ставлення до цієї проблеми, так і певних фінансових витрат на ліки, які потрібно постійно купувати. На фармацевтичному ринку України протиглаукомні препарати представлені в достатньо великій кількості та різних цінових категоріях [4], тому вивчення структури ринку цих препаратів надасть змогу прогнозувати попит на протиглаукомні засоби, що може бути використано як в роботі аптечних закладів, так і у створенні протоколів лікування в умовах запровадження страхової медицини.

Метою роботи було проведення аналізу вітчизняного фармацевтичного ринку протиглаукомних лікарських засобів за період 2011–2012 рр.

Матеріали та методи дослідження

Об'єктом дослідження було обрано препарати для лікування глаукоми, які згідно з АТС-класифікацією належать до групи S01E – «Протиглаукомні засоби та міотики».

Розподіл фармацевтичного ринку в межах зазначеної групи препаратів було здійснено з огляду на цінові ніші. Усі грошові показники наведено в роздрібних середньозважених цінах, визначених для досліджуваного періоду. Аналіз проведено на основі даних роздрібної реалізації препаратів групи S01E – «Протиглаукомні засоби та міотики» в аптечних закладах у Вінницькій області за період 2011–2012 рр.

Результати дослідження та обговорення

Межі цінових секторів ринку (низько-, середньо- та високовартісного) було розраховано шляхом експертної оцінки та графічного аналізу, зважаючи на те, що кожна з ніш формує власний сегмент ринку, виражений в об'ємних величинах. У разі проведення графічного аналізу чітко визначеними є межі секторів. Так, низьковартісну нішу сформовано препаратами, середньозважена роздрібна ціна яких знаходиться в межах 4,68–15,27 грн. Середньовартісний сектор характеризується ціною від 20,20 грн. до 113,60 грн., а вартість препаратів третього сектора становить понад 115,50 грн. (рис. 1).

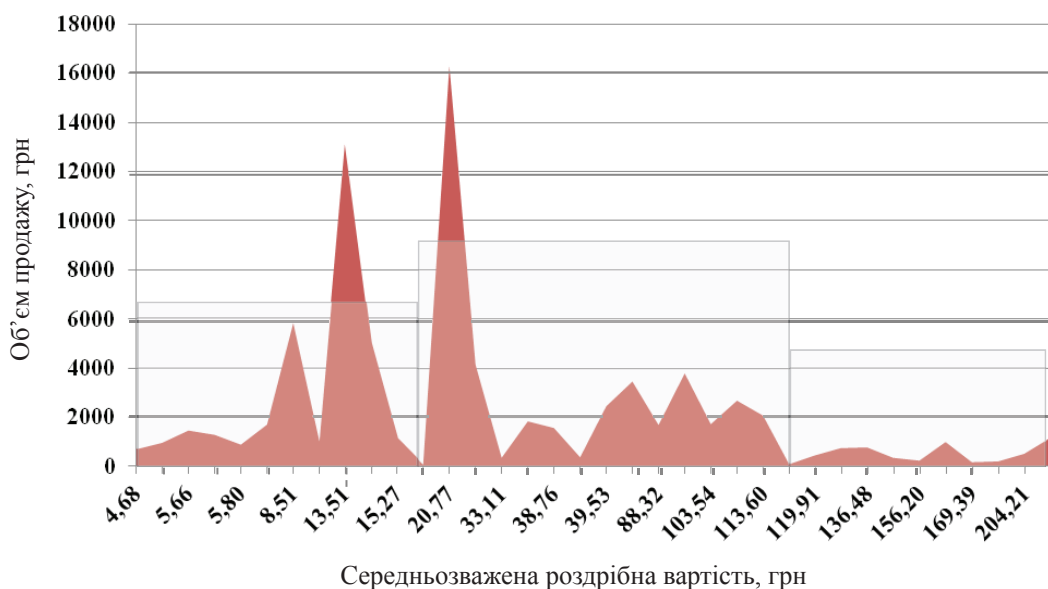


Рис. 1. Графічний аналіз для визначення цінових сегментів у групі S01E «Протиглаукомні засоби та міотики» згідно з АТС-класифікацією

Аналіз об'ємів продажу протиглаукомних препаратів за ціновими нішами свідчить про те, що найбільшу частку ринку як в натуральному (53,71%), так і в грошовому (61,16%) вимірах займають препарати середньовартісного сегмента (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Частка препаратів групи S01E – «Протиглаукомні засоби та міотики» в об'ємі роздрібної реалізації за ціновими нішами

Вимір показників	Цінова ніша		
	низьковартісна	середньовартісна	високівартісна
Натуральний	39,30%	53,71%	6,99%
Грошовий	10,52%	61,16%	28,32%

Найвищі показники за кількістю реалізованих упаковок протягом 2011–2012 рр. належать препаратам підгрупи S01DE – «Блокатори бета-адренорецепторів» (65,68%), що співставно і з об'ємом їх реалізації у грошовому вимірі (57,55%) (рис. 2). Проте препарати групи S01EB – «Симпатоміметики», що посідають друге місце за натуральним виміром (15,19%), у грошовому вимірі мають один з найнижчих показників – 5,77%. Обернену залежність мають інгібітори карбоангідрази – 17,48% у грошовому та 9,49% у натуральному вимірі. Мінімальна частка фармацевтичного ринку за натуральним та грошовим вимірами препаратів для лікування глаукоми належить препаратам групи S01EA – «Симпатоміметики, використовувані для лікування глаукоми» – 1,39% та 4,28% відповідно.

До низьковартісного сегмента ринку входять 11 лікарських засобів у формі очних крапель, в тому числі 3 з групи S01E В «Парасимпатоміметики» підгрупи S01E B01 «Пілокарпін» та 8 препаратів тимололу (група S01E D «Блокатори бета-адренорецепторів») (рис. 3). Понад 81% сегмента низьковартісних препаратів для лікування глаукоми у грошовому вимірі представлено препаратами тимололу.

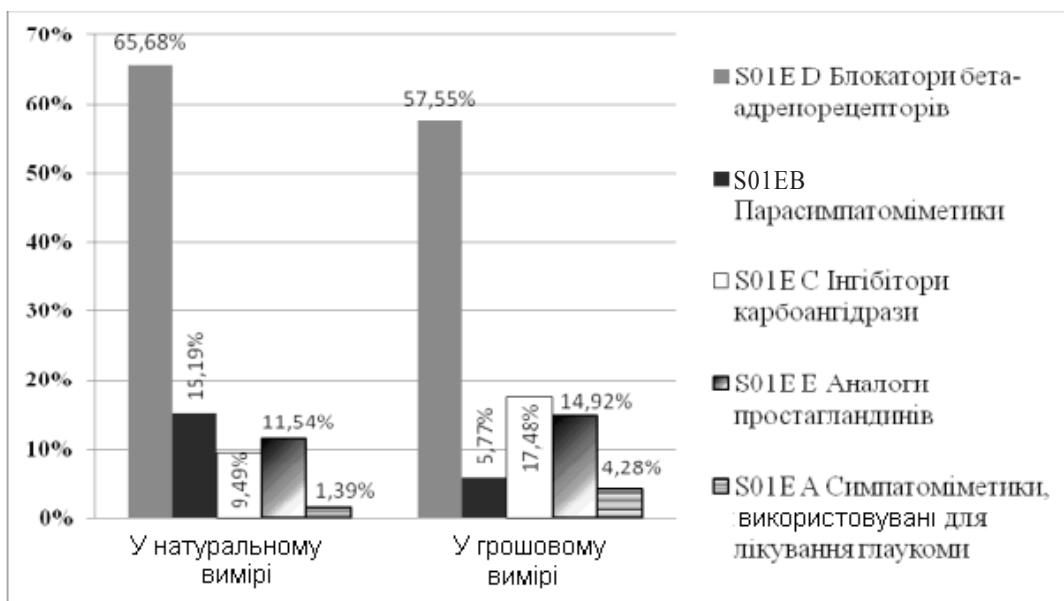


Рис. 2. Структура роздрібної реалізації препаратів групи S01E «Протиглаукомні засоби та міотики» в аптечних закладах Вінницької області за період 2011–2012 рр.

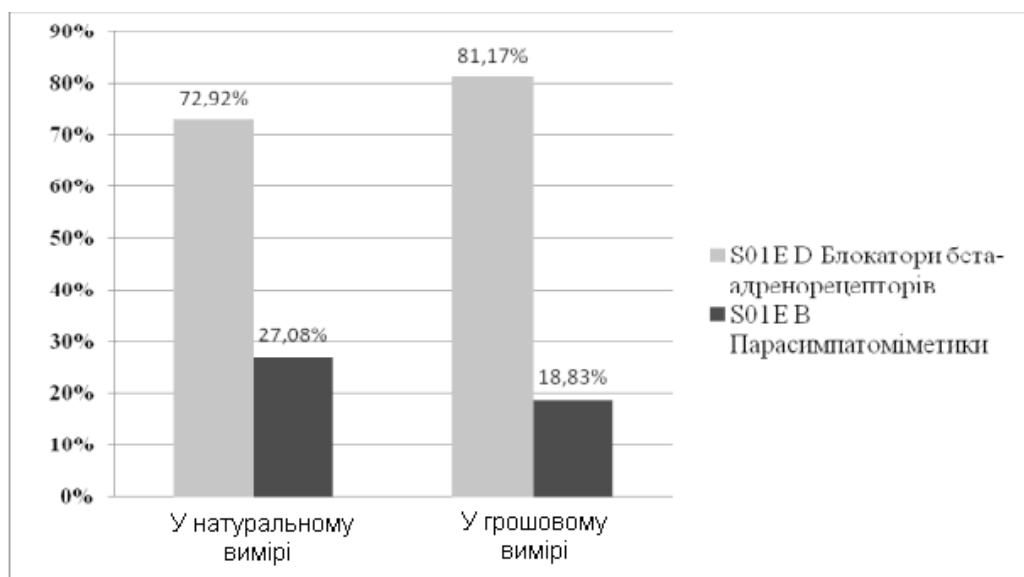


Рис. 3. Структура роздрібної реалізації препаратів низьковартісного сегмента групи S01E «Протиглаукомні засоби та міотики» в аптечних закладах Вінницької області за період 2011–2012 рр.

Середньовартісний сегмент ринку протиглаукомних засобів сформовано 14 препаратами чотирьох фармакотерапевтичних груп. Найвищі показники продажу у середньовартісному сегменті ринку протиглаукомних засобів як у грошовому, так і в натуральному вимірі мають препарати з групи блокаторів бета-адренорецепторів (рис. 4). Під час аналізу даного сегмента ринку препаратів за діючою речовиною було встановлено, що майже половина у натуральному вимірі належить препаратам

тимололу. Проте, займаючи друге місце в сегменті за кількістю реалізованих упаковок (15,26%), препарати, які містять як активну діючу речовину латанопрост, в грошовому вимірі забезпечують лише 8,49% сегменту.

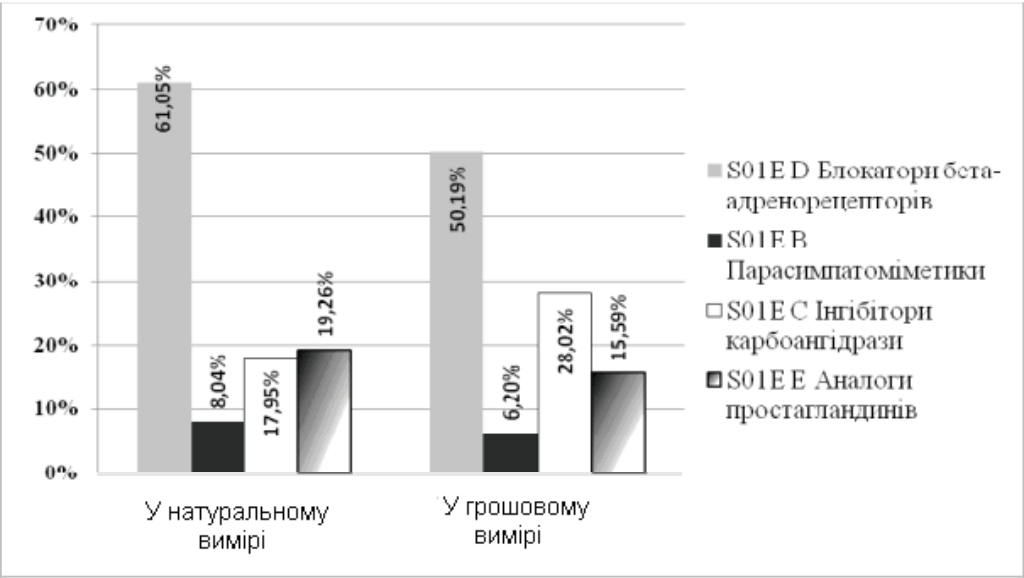


Рис. 4. Структура роздрібної реалізації препаратів середньовартісного сегмента групи S01E «Протиглаукомні засоби та міотики» в аптечних закладах Вінницької області за період 2011–2012 рр.

Найбільш чисельною за асортиментом діючих речовин є високовартісна ніша ринку препаратів групи S01E «Протиглаукомні засоби та міотики», яка складається з 11 засобів, що містять шість діючих речовин (дорзоламід, тримонідин, травопрост, латанопрост, тафлупрост, тимолол). Більше половини цього сегмента як у натуральному (58,42%), так і в грошовому (64,66%) вимірі належить п’яти препаратам комбінацій тимололу, два з яких мають найвищу вартість серед усіх протиглаукомних засобів, що зареєстровані та реалізуються на території України (рис. 5).

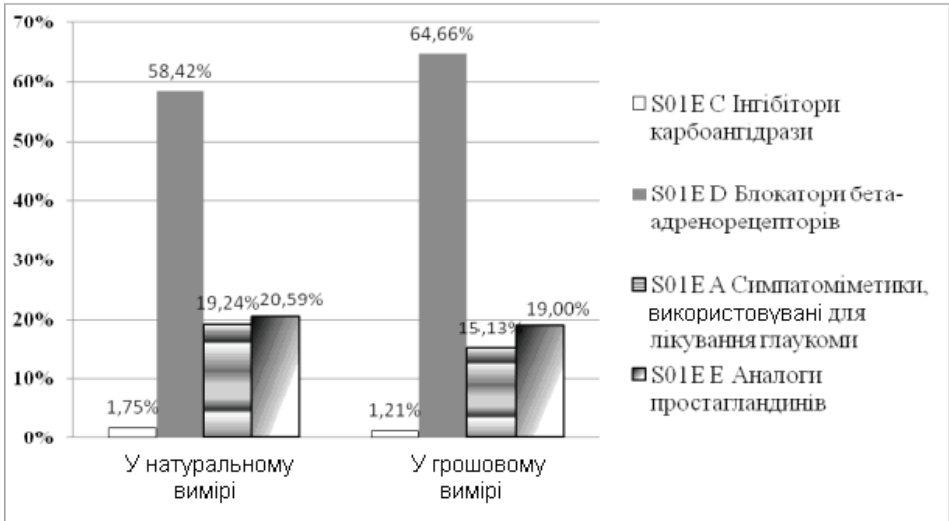


Рис. 5. Структура роздрібної реалізації препаратів високовартісного сегмента групи S01E «Протиглаукомні засоби та міотики» в аптечних закладах Вінницької області за період 2011–2012 рр.

Наступним етапом дослідження було вивчення географії виробників лікарських засобів досліджуваної групи. Так, роздрібний ринок препаратів для лікування глаукоми в обраний період представлено 22 виробниками з 12 країн світу. Така кількість виробників свідчить про привабливість досліджуваного сегмента ринку і одночасно про жорстоку конкуренцію. Аналіз в площині кількості ЛЗ, які постачають на фармацевтичний ринок України, показав, що асортимент сформовано переважно за рахунок вітчизняних виробників (28%), а також фармацевтичних компаній Великої Британії та США (по 13%). За кількістю виробників переважає також Україна (6 підприємств), водночас виробництво препаратів досліджуваної групи у Великій Британії забезпечує лише 3 фірми. Наведені дані свідчать про суттєву роль вітчизняного виробництва в досліджуваному сегменті фармацевтичного ринку.

Найбільша частка ринку протиглаукомних засобів належить препаратам іноземного виробництва (табл. 1). Проте, серед окремих країн-виробників Україна посідає третє місце у натуральному вимірі частки ринку після Німеччини та Фінляндії і друге – у грошовому (після Великої Британії).

Т а б л и ц я 2

Структура продажу препаратів групи S01E «Протиглаукомні засоби та міотики» в площині країн-виробників в Україні за 2011–2012 рр.

Категорія	Країна-виробник	Частка ринку	
		у натуральному вимірі	у грошовому вимірі
Препарати вітчизняного виробництва	Україна	22,39%	18,29%
Препарати іноземного виробництва	Індія	1,11%	0,15%
	Фінляндія	22,58%	14,55%
	Німеччина	26,03%	11,80%
	Іспанія	6,50%	3,07%
	Велика Британія	9,64%	25,94%
	Словацька республіка	1,40%	3,00%
	Бельгія	3,01%	2,81%
	Польща	4,24%	6,00%
	США	2,14%	10,08%
	Ірландія	0,97%	4,32%

Цілком логічним є позиціонування вітчизняних протиглаукомних засобів переважно в низько- та середньовартісному сегментах ринку, тоді як препарати виробництва США та Ірландії займають лише високовартісну нішу (табл. 3).

Т а б л и ц я 3

Структура продажу препаратів групи S01E «Протиглаукомні засоби та міотики» різних цінових ніш в площині країн-виробників в Україні за 2011–2012 рр.

Країна-виробник	Кількість препаратів у ціновому сегменті, шт.		
	низьковартісний	середньовартісний	високовартісний
Україна	7	3	1
Індія	1	–	–
Фінляндія	1	3	1
Німеччина	1	1	–
Іспанія	1	1	–
Велика Британія	–	3	3
Словацька республіка	–	1	1
Бельгія	–	1	–
Польща	–	1	–
США	–	–	3
Ірландія	–	–	2

Орієнтованість фармацевтичного ринку України на препарати більш низької вартості є беззаперечною, проте спостерігається переважання споживання в кількісному натуральному та вартісному вимірах препаратів середньовартісного цінового сегмента. Питома вага високовартісної ніші залишається порівняно низькою. Але збільшення кількості торгових марок препаратів в цьому сегменті свідчить про підвищення конкуренції та готовність до перерозподілу питомої ваги цінових ніш.

Переважає споживання в кількісному натуральному та вартісному вимірах препаратів середньовартісного цінового сегмента є суттєвим фактором формування в аптечних закладах асортименту препаратів для лікування глаукоми з урахуванням структури споживацького попиту.

Зважаючи на проведений аналіз, аптечним закладам під час складання асортименту лікарських засобів для лікування глаукоми варто враховувати не тільки належність препарату до певного цінового сегмента, але і такі конкурентні переваги, як різні за об'ємом флакони. Враховуючи, що існують різні курси лікування, які відрізняються за тривалістю, об'єм розчину препарату у флаконі впливає на вибір пацієнтів не лише шляхом зміни ціни за 1 DDD.

В и с н о в о к

Вивчення цінової структури асортименту протиглаукомних засобів іноземних виробників показало чітке розмежування сфер впливу, тоді як вітчизняні виробники орієнтовані на заповнення ніші препаратів переважно нижчої вартості.

Вітчизняні виробники препаратів групи S01E «Протиглаукомні засоби та міотики» постачають понад 63% препаратів низьковартісної ніші, тоді як частка вітчизняних препаратів у середньовартісному та високовартісному сегментах становить 21,43% та 9,09% відповідно.

Л І Т Е Р А Т У Р А

1. Global Initiative for the Elimination of Avoidable Blindness: action plan 2006-2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.who.int/blindness/Vision2020_report.pdf
2. Дуглас Дж. Р. Глаукома. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2010. – 472 с.
3. Damji K. F., Freedman S., Moroi S. E. Shields' Textbook of Glaucoma – [6-th ed.]. – Lippincott Williams & Wilkins, 2010. – 656 p.
4. Компендиум on-line. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://compendium.com.ua>

Надійшла до редакції 14. 10. 2013.

ИЗУЧЕНИЕ СТРУКТУРЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО РЫНКА ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ГЛАУКОМЫ

Ключевые слова: противоглаукомные лекарственные средства, фармацевтический рынок, ценовые ниши

А Н Н О Т А Ц И Я

Глаукома – патология, которая имеет прогрессирующее течение и при отсутствии лечения приводит к необратимой потере зрения. На сегодняшний день лечение глаукомы состоит в снижении внутриглазного давления до индивидуального толерантного уровня с целью предотвращения атрофии зрительного нерва, а следовательно и сохранения зрительных функций. На фармацевтическом рынке Украины противоглаукомные препараты представлены в достаточном количестве и разных ценовых категориях, поэтому изучение структуры рынка этих препаратов позволит прогнозировать спрос на противоглаукомные средства, что может быть использовано как в работе аптек, так и в создании протоколов лечения в условиях внедрения страховой медицины.

Целью работы было проведение анализа отечественного фармацевтического рынка противоглаукомных лекарственных средств за период 2011–2012 гг.

Распределение фармацевтического рынка в пределах указанной группы препаратов было осуществлено с позиции ценовых ниш. Все денежные показатели приведены в розничных средневзвешенных ценах, определенных для исследуемого периода. Анализ проведен на основе данных розничной реализации препаратов группы S01E – «Противоглаукомные средства и миотики» в Винницкой области за период 2011–2012 гг.

Изучение ценовой структуры ассортимента противоглаукомных средств иностранных производителей показало четкое разграничение сфер влияния, тогда как отечественные производители ориентированы на заполнение ниши препаратов преимущественно низкой стоимости. Так, отечественные производители препаратов группы S01E «Противоглаукомные средства и миотики» поставляют более 63% препаратов низкостоймостной ниши, тогда как доля отечественных препаратов в среднестоймостном и дорогостоящем сегментах составляет 21,43% и 9,09% соответственно.

O. V. Kryvoviaz

Vinnitsya National Pyrogov Memorial Medical University

STUDY OF THE PHARMACEUTICAL MARKET STRUCTURE OF GLAUCOMA TREATMENT DRUGS

Key words: antiglaucoma drugs, pharmaceutical market, price niche

ABSTRACT

Glaucoma is a pathology that has a progressive course and if being untreated, leads to irreversible vision loss. Today glaucoma treatment requires reduce of intraocular pressure to individual level to prevent atrophy of the optic nerve, and thus to preserve visual function. In the pharmaceutical market of Ukraine antiglaucomatous drugs are presented in a sufficiently large number and price range, so the study of market structure of these drugs will allow to predict the demand for antiglaucoma agents, which can be used both in the pharmacies and to create treatment protocols in the implementation of the insurance medicine.

The aim was to analyze the domestic pharmaceutical market of antiglaucoma drugs at the 2011–2012 years period.

Pharmaceutical distribution market within this group of drugs was made in view of the price. All monetary values are in average retail prices established for the period. The analysis carried out on the basis of retail sales of drugs S01E – «Antiglaucoma preparations and miotics» in Vinnitsa region for the 2011–2012 years period.

Exploring the pricing structure range of foreign manufacturers showed clear separation of spheres of influence, while domestic producers are focused on filling the niche products mainly of lower cost. Thus, the domestic manufacturers of drugs – S01E «Antiglaucoma preparations and miotics» supply more than 63% of low-cost niche products, while the proportion of domestic drugs in middle-cost and high-cost segments is 21.43% and 9.09% respectively.

Електронна адреса для листування з авторами: SK16124@rambler.ru