

средств и равен 495руб. Аналогичный курс терапии акридилолом больных требует затрат, равных 441руб. Расчет стоимости курсового лечения данной патологии у больных дженериком - карведилолом «ЗАО МАКИЗ-ФАРМА» показал, что он составил 367,13руб. Сравнительная оценка курсовой стоимости терапии позволяет заключить, что менее затратным является лечение больных с ХСН в течение одного месяца карведилолом (ЗАО «МАКИЗ-ФАРМА»). Затраты на лечение больных этим препаратом на 47,5% дешевле, чем дилатрендом; на 25,9% - кориолом; на 16,9% – акридилолом соответственно.

Результаты проведенного исследования свидетельствуют, что при лечении больных с хронической сердечной недостаточности менее затратным является курсовая терапия карведилолом ЗАО «МАКИЗ-ФАРМА».

Список литературы:

1. Хафизьянова Р.Х. И.М. Бурыкин, Г.Н. Алеева. Математическая статистика в экспериментальной и клинической фармакологии. Казань: Медицина, 2006. - 374 с.

ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ С ЦЕЛЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ АПТЕК

Андреанова Г.Н., Павликова Н.В., Крюкова Е.Г., Осипова Е.В.

ГОУ ВПО Уральская государственная медицинская академия.

Процесс формирования ассортиментной лекарственной политики не возможен без оценки привлекательности конкретной аптеки для потребителей. Согласно концепции фармацевтического маркетинга существуют 4 группы факторов, определяющих потребительские предпочтения в отношении конкретной аптеки: местоположение (place), имидж (promotion), ассортиментная (product) и ценовая (price) политика.

В настоящее время особую актуальность представляют микроэкономические факторы, влияющие на потребительское поведение потребителей. Поэтому привлечение клиентов в аптеки ведется путем постоянного совершенствования ассортимента, за счет увеличения его широты и глубины, с целью наиболее полного удовлетворения спроса самых разных категорий потребителей.

Цель исследования. Анализ сегментирования рынка покупателей. В качестве основных признаков сегментирования респондентов были использованы пол, возраст, социальная принадлежность и уровень доходов потребителей.

Материалы и методы исследования. Нами было опрошено 150 респондентов на примере работы аптеки в типичном новом городском районе.

Результаты. Среди опрошенных потребителей преобладали женщины (63%). Распределение респондентов по возрастному признаку выявило, что более половины – это лица от 30 до 45 лет. Почти 80% опрошенных покупателей – служащие. Прочие социальные группы (учащиеся, безработные, пенсионеры) разделили оставшиеся 20% практически поровну. Подавляющее большинство респондентов – это люди, имеющие семью из 2 или 3 человек – 33% и 52% соответственно, при чем большинство жителей – это молодые семьи. Среди опрошенных 32% респондентов посещают аптеку 2-3 раза в месяц и 37% – 1 раз в неделю. Свой доход потребители оценивают как средний, 41% имеют доход на одного члена семьи от 8000 до 10000, а 29% – от 10000 до 15000. Число потребителей с доходом выше среднего, т.е. более 15000 на одного члена семьи составило 17% опрошенных. Установлено, что 18% респондентов тратят на приобретение товаров аптечного ассортимента менее 1000 рублей в месяц, 28% от 1000 до 1500 и 26% от 1500 до 3000 рублей.

Нами проводилось изучение эластичности спроса на товары аптечного ассортимента в зависимости от уровня дохода потребителей, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Результаты анализа эластичности спроса на лекарственные средства в зависимости от дохода семей

Группы семей по до-ходу на одного члена семьи (руб.)	Число Семей W_i	Средний размер до-хода (руб)	Средний размер покупок (руб)	Прирост дохода (руб) Δx	Прирост покупок (руб) Δy	Кэф-фициент эластичности $E_i = \frac{\Delta y \cdot x}{\Delta x \cdot y}$	Взвешенные коэф-фициенты эластичности $E_i W_i$
До 4000	6	3700	320	-	-	-	-
От 4000 до 8000	13	6800	690	3100	370	1,18	15,34
От 8000 до 10000	62	7400	980	600	290	3,65	226,3
От 10 000 до 15000	44	13900	2950	6500	1970	1,43	62,92
Более 15000	25	27200	4670	13300	1720	0,75	18,75
Итого	150	-	-	-	-	-	323,31

Средний размер дохода по анализируемой совокупности семей составил 12407 руб. на одного члена семьи, средний размер покупок – 2121 рублей в месяц (средние

коэффициенты рассчитаны по формуле средней арифметической взвешенной).

Как видно из представленной таблицы, значение коэффициента эластичности сначала возрастает, а по мере перехода от групп с низким доходом к группам с более высоким доходом коэффициент эластичности уменьшается. В группе с доходом от 4000 до 8000 отмечена эластичность 1,18, с доходом 8000 – 10000 эластичность возросла до 3,65, в группе с доходом от 10000 до 15000 начала снижаться, и составила 1,43, а в группе с доходом выше среднего (более 15000 рублей) продолжила свое снижение и составила – 0,75. В целом наблюдается высокоэластичный спрос потребителей на лекарственные средства по доходу. Нами установлено, что средний коэффициент эластичности в зависимости от дохода семей составил – 2,2, который означает, что спрос на лекарственные средства увеличивается на 2,2 % в расчете на 1% прироста дохода семей.

Эти закономерности могут быть использованы в процессе сегментации потребителей и регулировании спроса, определении емкости сегментов рынка, оптимизации ассортиментной политики безрецептурного отпуска и парафармацевтической продукции, так как в аптечной сети по-прежнему сохраняется значительная доля лекарств, отпускаемых без рецепта врача и отмечается практика самолечения.

О РОЛИ ХИМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА УГМА

Афанасьева Т.А., Тхай В.Д.

УГМА

Химическая подготовка студентов специальности «Фармация» имеет важное значение. Она включает в себя следующие дисциплины: общая и неорганическая химия, физическая и коллоидная химия, органическая и аналитическая химии. Все эти дисциплины необходимы для изучения профильных дисциплин специальности: фармацевтической химии, фармацевтической технологии, фармакогнозии.

Поэтому на кафедре химии фармацевтического факультета УГМА сконцентрированы все дисциплины химического профиля, что позволяет преподавать эти дисциплины в тесной взаимосвязи друг с другом. Такая концентрация химических дисциплин делает возможным наладить межпредметные связи внутри одной кафедры путем согласования рабочих программ и планов лекций и лабораторно-практических занятий.